

BRASÍLIA - [O ESTADO DE S.PAULO](#) 18 Maio 2015 | **Vários bancos já se preparam para aumentar a participação do produto na aquisição da casa própria**

Diante das últimas restrições ao crédito imobiliário, os bancos trabalham para ampliar a participação do consórcio na aquisição da casa própria. Atualmente, de cada 100 bens entregues, apenas 15 foram por meio de consórcios. Há dez anos, o número era de apenas dois.

Para aumentar a adesão dos clientes à modalidade, os gerentes estão sendo treinados para ofertar o produto como mais atrativo do que os financiamentos, que passaram a ser cada vez mais seletivos e caros por causa da falta de recursos. As instituições financeiras afirmam que as construtoras e incorporadoras já as procuraram para garantir a abertura de novos grupos de consórcios de imóveis.

No consórcio, os próprios participantes se financiam. O banco reúne grupos de interessados que pagam mensalidades acrescidas de taxas de administração, seguro e uma quantia para o fundo reserva de precaução a calotes. Mesmo assim, o valor é menor do que os juros cobrados em qualquer tipo de financiamento imobiliário. Como o dinheiro vem do próprio grupo, não há cobrança de juros, o que é vendido geralmente como a principal atratividade desse modelo de poupança forçada.

Para Maurício Maciel, diretor de consórcios da Caixa Seguradora, as mudanças adotadas pelos bancos, incluindo elevação de juros e, principalmente a redução de 50% do percentual máximo financiado de imóveis usados, permitirá que o consórcio possa capturar essa fatia do mercado que ficou perdida. No ano passado, 58% dos 375 mil imóveis financiados com recursos da poupança eram usados. Pelos cálculos da Caixa Seguradora, se as novas regras fossem aplicadas nos dados de 2014, praticamente 150 mil moradias não se enquadrariam nas regras para serem financiados. "O consórcio é uma boa alternativa para desatar esse nó da economia. Ainda temos espaço para crescer quatro vezes mais do que nossa carteira", garante Maciel. A Caixa Seguradora tem R\$ 13,2 bilhões em consórcios.

Com crédito abundante, o financiamento sempre foi visto como mais vantajoso porque permite ao consumidor ocupar o imóvel e se livrar dos gastos do aluguel. No consórcio, a cada mês, um ou mais cotistas são sorteados para receber uma carta de crédito com o valor total do imóvel. Eles continuam pagando as parcelas para financiar a compra dos demais. O tempo de pagamento dura em média 15 anos nos maiores bancos.

Por essa característica, o consórcio sempre foi visto como opção para jovens que ainda moram com os pais ou para quem busca um segundo imóvel para investir, público que não se preocuparia tanto com o tempo de espera. Três quartos dos clientes que fazem consórcio já tem um imóvel.

"É chegada a hora de, em vez de antecipar, se preparar e postergar o sonho de consumo", afirma Octavio de Lazari Junior, diretor gerente do Bradesco, líder no mercado de consórcio,

com quase R\$ 19 bilhões. "O consórcio é um importante instrumento para fazer com que a população brasileira comece a poupar com vistas a conseguir um objetivo em dois, três, quatro anos."

O consumidor tem a possibilidade, porém, de antecipar a contemplação por meio de um lance (quitação de parte do valor do imóvel). O lance mais alto leva a carta - nos primeiros meses pode chegar a 90% da carta de crédito. É possível usar o FGTS para fazer esse lance, além dos recursos que poupou com a intenção de dar uma entrada no financiamento.

Há grupos que permitem o chamado "lance embutido", forma de o consorciado usar a própria carta de crédito para apresentar sua proposta.