

NEGÓCIOS SE NÃO HÁ DINHEIRO À VISTA PARA A COMPRA DO IMÓVEL, EIS AS OPÇÕES MAIS CONHECIDAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Saiba quais as opções para comprar a sua casa

Especialista mostra como funciona as modalidades consórcio e financiamento

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

(Continuação da página 8)

A aquisição de uma propriedade é um investimento alto que normalmente se carrega por muitos anos e, em alguns momentos, pode gerar arrependimento no pós-compra. Por isso, conhecer bem as formas de pagamento é primordial para que tal aquisição seja bem sucedida, sem dores de cabeça.

Segundo a especialista de consórcio do grupo Segasp Paula Julien Ferreira de Carvalho, o financiamento nada mais é do que o cliente emprestar um crédito de uma instituição financeira com o comprometimento de pagar parcelas mensais, acrescenta-

das de taxas e juros.

Como garantia da dívida, o bem adquirido fica alienado a essa instituição. “Para realizar um financiamento o interessado precisa dar um valor de entrada que, em média, representa 40% do valor do imóvel. Além disso, ele pagará uma taxa de juros anual, entre outras taxas que variam de acordo com a renda, o valor da propriedade e o relacionamento com a instituição financiadora”, informou Paula.

Ainda de acordo com a profissional, em alguns casos, é possível financiar 100% o valor do bem, porém as taxas de juros são maiores e o tempo de prestação também varia.

MODALIDADES.

Já no caso de um consórcio, um grupo de pessoas se une com o mesmo objetivo (no caso a com-



pra do imóvel), na qual mensalmente elas pagam uma parcela de acordo com o valor do crédito escolhido.

Conforme as arrecadações dessas parcelas, são feitas as contemplações: sorteio, lance fixo e lances livres. “Em um grupo de 600 participantes, cerca de quatro pessoas são contempladas todos os meses, recebem o valor da carta de crédito e efetuam as compras dos imóveis”, exemplificou a especialista, que afirma ainda que tal modalidade é uma das formas mais econômica.

“O beneficiado paga apenas a taxa administrativa determinada em contrato, que varia entre 18% e 25% e é diluída em prazos de 180 a 200 meses, sendo em média 1,11% ao ano”, disse.

Dentro desta opção, o cliente também pode usar o valor que daria de entrada em um financiamento como lance e antecipar a sua contemplação. Vale lembrar que hoje quase todas as administradoras oferecem o lance embutido (recurso no qual o comprador pode utilizar um determinado valor da carta que está adquirindo como lance, aumentando as chances de ser beneficiado por lance livre sem a necessidade de esperar por um sorteio). “Se houver planejamento, o consórcio sempre vai sair mais barato que um financiamento por não possuir juros”, defendeu Paula. ■