

07/01/2016 - 05:00

Criatividade na busca por mais clientes e menos distratos

Por **Chiara Quintão**

Em um ambiente de baixa confiança do consumidor e crédito bancário restrito, incorporadoras têm lançado mão de medidas criativas para estimular vendas e reduzir distratos. Além dos descontos de preços, recorrentes há quase três anos, potenciais compradores encontram, no mercado, oferta de financiamento direto pelas empresas, cobertura de proposta da concorrência e até a possibilidade de distratar apenas parte do imóvel adquirido.

Depois do início das restrições do crédito bancário, a partir de maio do ano passado, a incorporadora pernambucana Suassuna Fernandes decidiu readequar todos os seus lançamentos a um formato de prédio modular ou "molecular", como a empresa prefere chamar. Na aquisição, o comprador escolhe quantos módulos quer e, em caso de ter o crédito negado por um banco no momento do repasse, pode cancelar a compra de somente um pedaço do imóvel.

A possibilidade de devolver apenas parte dos módulos pode significar que um cliente que iria cancelar a compra por medo de perder o emprego opte por reduzir o tamanho do imóvel em vez de distratar a aquisição. O sócio diretor da incorporadora, Saulo Suassuna Fernandes Filho, avalia que a possibilidade de o cliente devolver parte do imóvel, mitigando o risco da compra, contribui para a venda das unidades e para a queda dos distratos.

Por enquanto, a Suassuna Fernandes lançou dois empreendimentos no novo formato, um em julho e outro em novembro, cujas fatias comercializadas chegam a 90% e 40%, respectivamente. O primeiro empreendimento no novo formato tem módulos de 50 metros quadrados, que, combinados, podem somar 250 metros quadrados, com nove opções de plantas. Todos os módulos têm estrutura hidráulica, permitindo que os apartamentos sejam completos mesmo se o cliente optar por só uma estrutura.

Em caso de distrato parcial, a Suassuna Fernandes precisa readequar o imóvel, mas o impacto, na margem, desse custo de reforma é menor do que o de um cancelamento de venda. Se necessária, a reforma será apenas parcial, pois há paredes que coincidem em várias opções de plantas. Os projetos da Suassuna Fernandes são destinados à média-alta e à alta renda. No prédio com módulos de 50 metros quadrados, cada um custa R\$ 490 mil. O preço por módulo de 35 metros quadrados é da ordem de R\$ 280 mil.

A Suassuna Fernandes está requerendo as patentes do modelo que desenvolveu e já tem conversas para fornecer a tecnologia para empresas de Recife, Fortaleza e São Paulo. Na avaliação do sócio diretor, se o formato tivesse sido desenvolvido há três anos, é possível que o patamar atual de distratos registrado pelas incorporadoras estivesse menor.

As incorporadoras de capital aberto também apostam em medidas criativas para acelerar vendas e buscar a redução de estoques. A Trisul, por exemplo, informa, em seu site, que cobre proposta da concorrência e oferece financiamento direto a clientes pelo prazo de 180 meses.

No início de dezembro, a incorporadora EZTec fez a campanha "EZTec 50%". O percentual de desconto foi referente a um produto de salas comerciais na zona Sul da cidade de São Paulo. Os demais abatimentos foram menores, principalmente na faixa de 10% a 15%. Recentemente, em reunião com analistas e investidores, a companhia informou que está mais flexível em relação ao crédito dos clientes.

A EZTec oferece financiamento direto, com possibilidade que o comprador migre para o crédito bancário quando as taxas de juros caírem. A taxa cobrada é de IGPM +12% ao ano, e o prazo, de 120 a 150 meses.

Na Helbor, há financiamento direto para imóveis comerciais, mas a empresa não tem conseguido dar vazão para a demanda pela modalidade, segundo o diretor financeiro e de relações com investidores, Roberval Toffoli. A incorporadora encontra dificuldades também para securitizar os recebíveis dos imóveis para os quais oferece financiamento direto e avalia ter um Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FDIC) para essa finalidade.