

Financiamento direto incrementa negócios

Construtoras com linhas próprias tiveram alta nas vendas

Rita Norberto
Da Redação

Com as dificuldades em conseguir financiamentos bancários para a compra da casa própria, começa a crescer o número de parcelamentos direto com as construtoras. Empresas que já ofereciam esta opção dizem que a procura aumentou, e outras passaram a perceber agora este filão de mercado impulsionadas pelo fim do financiamento da Caixa Econômica Federal para a classe média. Segundo o diretor para o Grande ABC do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon), Ricardo Di Folco, hoje esta opção já é utilizada em 41% das vendas. Segundo ele, como vantagens, em geral, não é exigida a comprovação de renda e o financiamento tem prazo menor, em média seis anos.

A construtora M. Bigucci, de São Bernardo, realizava alguns financiamentos diretos esporadicamente, mas lançou há oito dias seu primeiro plano de compra direta com a construtora. O plano não exige comprovação de renda e permite a compra de apartamentos na planta com entrada parcelada e financiamento em 72 meses. "Pela Caixa, o financiamento é bem mais longo, chega a 20 anos", disse Marcos Bigucci, diretor de marketing da construtora. Segundo ele, a empresa quer atender a demanda existente de pessoas que têm renda, mas não conseguem comprovar. "Fizemos um levantamento



Di Folco: opção utilizada em 41% das vendas



Marcos Bigucci: prazo é menor que o da Caixa

e vimos que 40% dos nossos clientes estavam nesta situação. Eles podiam comprar, mas não por meio de financiamentos bancários", disse. Com o lançamento, as vendas aumentaram 60%.

Outra construtora que acaba de entrar neste segmento é a Ipoã, de São Bernardo, que é especializada em imóveis populares. Trata-se do Plano Light, que foi pensado, segundo o gerente de vendas, Valdir Luís da Silva, para quem ganha menos de R\$ 2,1 mil, valor exigido nos financiamentos da Caixa para imóveis populares. "Temos muitos clientes que ganham na faixa de R\$ 1,5 mil e

que agora podem pagar diretamente para nós." Segundo ele, o comprador paga parcelas de R\$ 265 até atingir 40% da obra, recebe as chaves e continua efetuando os pagamentos. Não há comprovação de renda.

Na MRV Engenharia, construtora mineira que está lançando seu primeiro empreendimento em São Bernardo, o financiamento direto já é realizado há anos e hoje representa 70% das vendas, volume 35% superior ao registrado no ano passado. "Com as restrições impostas para os financiamentos, este número vem crescendo. Não é o nosso papel, por isso somos construtora e não

financiadora, mas não existe uma política habitacional no Brasil e temos de fazer o papel de bancos", disse o diretor comercial, Marcos Cabaleiro. Os imóveis da MRV variam de R\$ 25 a 60 mil. Não há comprovação de renda (apenas verificação de restrições) e entrada somente se o imóvel estiver com a construção avançada.

Na Construtora Di Folco, de São Bernardo, a compra direta já representa "quase 100%" das vendas. "Os financiamentos diretos têm sido uma das poucas ferramentas para que o setor continue construindo", disse o proprietário, Ricardo Di Folco. □

Com 17 lojas, Coop comemora hoje 47 anos

Luciana Sereno
Da Redação

Considerada a primeira cooperativa da América Latina em movimento, segundo o presidente Antônio José Monte, a rede de supermercados Coop, com sede em Santo André, completa hoje 47 anos e conta com 17 lojas, das quais 15 instaladas no Grande ABC. A mais recente foi inaugurada no último dia 10, no bairro de Rudge Ramos, em São Bernardo, e demandou investimentos de R\$ 2,6 milhões.

Para celebrar o aniversário, a rede lançou uma campanha junto aos consumidores, que concorrerão a 47 prêmios entre vales-compras de R\$ 500, computadores, televisores e dois automóveis. Cada ticket de compra no valor de R\$ 30, o consumidor recebe um cupom. Com a campanha, Monte espera arrecadar 2 milhões de cupons e garantir um incremento de 8% nas vendas da rede. O sorteio será dia 31 de outubro na unidade da rua Joaquim Nabuco, em São Bernardo.

Segundo Monte, desde a fundação, a Coop passou por muitas transformações. A primeira foi a mudança para cooperativa aberta em 1976. Até então, a cooperativa era voltada apenas aos funcionários da Rhodia, Rhodia Têxtil e Valère. Com o passar do tempo, a rede começou a investir em tecnologias, a pensar na estrutura logística e comercial do negócio e modernizar o setor.

"Em 1996 e 1997 mudamos a logomarca de Cooperativa para Coop e aumentamos nosso mix de produtos de 1 mil para 18 mil itens." Segundo Monte, desde a fundação, a Coop passou por muitas transformações. A primeira foi a mudança para cooperativa aberta em 1976. Até então, a cooperativa era voltada apenas aos funcionários da Rhodia, Rhodia Têxtil e Valère. Com o passar do tempo, a rede começou a investir em tecnologias, a pensar na estrutura logística e comercial do negócio e modernizar o setor.

O investimento em marcas próprias que, de acordo com Monte, representam 5% do faturamento da rede hoje, começou em 1998, com 200 produtos. Atualmente, a Coop conta com 3,2 mil funcionários que são incentivados por programas de treinamento. "Em 2000, nosso investimento em treinamento dos colaboradores bateu a marca de 103 mil horas." Outro marco na história da Coop, para Monte, foi a colocação de drogarias em suas lojas. "Das 17 unidades somente uma ainda não conta com o serviço."

Planos - Segundo o presidente da rede, a estratégia agora é voltada para as lojas de vizinhança. "Os consumidores precisam ser atendidos perto de casa."

Nos planos de expansão, Monte disse estar estudando quatro ou cinco oportunidades para novas instalações. "Dada a única cidade da região onde não estamos representados. Além disso, não deveremos sair de um perímetro de 200 Km da sede."

Quanto ao crescimento em número de unidades, Monte acredita que o mercado de alimentação está sempre favorável porque ninguém vive sem alimentos. Ele afirmou que superou as perspectivas deste ano quando a rede pretendia inaugurar duas novas unidades e, até agora, já foram três. Segundo ele, o faturamento da rede em 2001 deverá crescer 17% sobre o fechamento do ano passado de R\$ 543 milhões de receita bruta. "O aumento no número de lojas garante o crescimento tanto do faturamento quanto do fluxo de caixa."

Rede de supermercados de Sto. André espera faturar 17% a mais em 2001