07/06/2016 - Imobiliária de S. Paulo é a primeira do país a comercializar consórcios com marca própria

O Consórcio Fernandez Mera foi lançado recentemente, em parceria com a BR Consórcios

Com crescimento de mais de 40% na venda de novas cotas, os consórcios de imóveis bateram as 250 mil adesões em 2015, contra cerca de 170 mil em 2014 (dados divulgados pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios – ABAC). É neste cenário positivo que a Fernandez Mera, consolidada como uma das maiores imobiliárias do Estado de São Paulo, lançou rcentemente sua plataforma de vendas exclusiva – o Consórcio Fernandez Mera. Fruto de parceria entre a imobiliária e a BR Consórcios, a nova marca ampliará o portfólio de produtos e fronteiras de ambas as instituições.
A BR Consórcios, empresa que tem como objetivo unir e fortalecer companhias que desejam expandir sua atuação e entrar para este mercado, agrega, institucionalmente, outras sete administradoras espalhadas pelo país e tem uma carteira de mais de 80 mil clientes ativos.
“Encontramos na Imobiliária Fernandez Mera nossa primeira parceira focada na Região Metropolitana de São Paulo, além de uma carteira de clientes no segmento imobiliário, profissionalismo e vontade de crescer”, declarou, durante o evento, Rodolfo Montosa, presidente da BR Consórcios.
O modelo de negócios da BR Consórcios é pioneiro no Brasil e conta com diferenciais que ajudam a melhor posicionar os produtos de seus associados no mercado, como, por exemplo, o alcance nacional e a diversificada opção de cotas de crédito, ambos facilitados por sua amplitude nacional. Em 2015, a empresa teve um crescimento de 16% em relação ao ano anterior, ultrapassando a marca de 80 mil clientes ativos.
A Fernandez Mera, por sua vez, tem como objetivo alcançar um novo perfil de clientes, que busca a aquisição de imóveis e a ampliação do patrimônio por meio dos consórcios e se tornou, com o lançamento, a primeira empresa do ramo imobiliário no país a entrar no mercado de consórcios com marca própria. “Agora, com o consórcio como opção, vamos voltar a conversar com aqueles clientes que não conseguimos atender no primeiro momento, devido ao valor do imóvel, a necessidade de entrada ou a região atendida, por exemplo”, explicou Gonzalo Fernandez, presidente da imobiliária. “Esse é um passo grandioso e importante. Optamos por fechar negócio com a BR Consórcios devido à confiabilidade que a empresa e todos os colaboradores nos transmitiram durante todo o processo.”
Já é possível conhecer a estrutura, as cotas oferecidas e fazer um orçamento digital através do portal do Consórcio Fernandez Mera.

Consórcio de Imóveis – O aumento da procura pelos consumidores para a compra planejada de imóveis, por meio dos consórcios – 40% de 2014 para 2015 –, pode ser explicado pela disparada das taxas de juros e restrições dos bancos e instituições financeiras na aprovação de financiamentos. Rodolfo Montosa, que atua no segmento há mais de 25 anos, entende que existem três tipos de consorciados de imóveis: o captador, que precisa de recursos para a compra completa ou parcial de seu imóvel; o poupador, que organiza e planeja seu futuro imobiliário por meio da aquisição de uma cota; e o investidor, que já possui seu imóvel próprio e enxerga as cotas de imóveis como uma maneira segura de capitalização.

Sobre a Fernandez Mera – A Fernandez Mera Negócios Imobiliários, fundada em 1983 para comercializar imóveis residenciais de alto padrão, ao longo dos anos passou a atuar em outros segmentos do mercado, incluindo empreendimentos residenciais, comerciais, industriais, de lazer e de desenvolvimento urbano residencial e industrial. Com informações consistentes do mercado a empresa conquistou uma posição de destaque no mercado brasileiro de imóveis, ocupando atualmente o 3o lugar na comercialização de empreendimentos residenciais em São Paulo, sendo uma das maiores e mais atuantes companhias de intermediação imobiliária do País.

Sobre a BR Consórcios – Foi fundado em 2011, com o objetivo de unir e fortalecer operadoras de consórcios nacionais que desejam expandir sua atuação. Seu modelo de negócio agrega administradoras diversas dentro de uma mesma plataforma e é pioneiro no Brasil. Tem sua sede administrativa em Londrina (PR) e conta com cerca de 500 funcionários diretos. Além do Consórcio União e Rodobens Consórcio, sócios fundadores, são associados o Consórcio Araucária, Consórcio Santa Emília, Consórcio Saga e Consórcio Lyscar. As empresas possuem, juntas, uma carteira de mais de 80 mil clientes ativos.

Core Comunicação