

Apartamento novo vende em 1 ano e meio

Pesquisa inédita do DataFolha mostra tempo médio que um apartamento leva para ser vendido após o lançamento

ANA LUCIA BUSCH*
Editora de Imóveis

Editora de ArteFolha Imagem

SAIBATUDO SOBRE O MERCADO EM AGOSTO

Para venda e aluguel de imóveis residenciais

BAIRROS CAMPEÕES DE VENDAS

Veja se você investiu no lugar certo

Incorporadora "líquida" apartamentos e torna Butantã o primeiro no ranking das vendas do mês.

Nº de unidades vendidas (% sobre o total de vendas do mês na cidade)

Butantã	30 (13,2)
V. Mariana	27 (11,9)
Brás	22 (9,7)
Brooklin Novo	17 (7,5)
Perdizes	16 (7,0)

Os bairros onde se comercializa um número maior de unidades nem sempre têm os melhores desempenhos gerais de vendas

Índice de velocidade de vendas (número de unidades vendidas para cada cem oferecidas)

Butantã	29,4
Saúde	12,5
Perdizes	10,1
Brás	9,3
Vila Prudente	8,7

Lançamentos da Cohab a preços baixos em Itaquera e no Brás vendem mais rápido que apartamentos lançados por empresas privadas em outros bairros.

Onde se vende mais rápido (tempo que um apartamento lançado demora para ser comercializado)

Itaquera	2 meses
Brás	4 meses
Freguesia do Ó	5 meses
Tatuapé	8 meses
Butantã	1 ano e um mês
Vila Mariana	1 ano e um mês

Apartamentos menores são sucesso de vendas

Que tipo de apartamento vende mais rápido (média dos apartamentos vendidos em agosto)

2 dormitórios	1 ano e 2 meses
1 dormitórios	1 ano e 7 meses
4 dormitórios	2 anos e 1 mês
3 dormitórios	2 anos e 4 meses

Fonte: DataFolha

COMPRA E VENDA

Dados baseados no "Roteiro de Imóveis"

IMÓVEIS OFERECIDOS

7.998

IMÓVEIS VENDIDOS

246

VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA

3,1

TIPO DE APARTAMENTO MAIS VENDIDO

2 dormitórios

61,8%

do total de vendas

SAIBA QUAL O INDEXADOR MAIS USADO

Para reajustar o aluguel, em %

IGP	28,9
ISN	27,3
IGP-M	14,4
IPC	1,1
IINPC	0,5
TR	0,5

*Pesquisa de preferência dos proprietários para contratos feitos junto a imobiliárias e particulares

Fonte: DataFolha

CONHEÇA O MERCADO COMERCIAL

Varição de preços acumulada nos últimos seis meses, em %

VENDA		ALUGUEL	
Onde o preço subiu mais, em %		Onde o preço subiu mais, em %	
Paulista	419,9	Jardins	416,3
Centro Velho	399,9	Faria Lima	283,4
Jardins	270,6	Berrini	264,1
Berrini	265,5	Centro Velho	161,3
Santa Cecília	233,5	Paulista	155,1
Faria Lima	114,4	Santa Cecília	99,5

Vender um apartamento em São Paulo demora em média um ano e meio, a partir do lançamento. Com a recessão e a distância crescente entre o bolso do consumidor e os preços dos imóveis, é cada vez mais difícil e demorado passar à frente apartamentos novos, principalmente os maiores.

Os dois dormitórios são os campeões absolutos de vendas, com 61,8% dos negócios fechados em agosto. Essas vendas foram de apartamentos lançados, em média, há um ano e dois meses.

Os quatro dormitórios representaram só 6,9% do volume de negócios e o tempo de venda foi de dois anos e quatro meses.

As conclusões são de uma pesquisa inédita do DataFolha, que mostra o tempo médio que um apartamento leva para ser vendido após o lançamento. Os cálculos se baseiam no Roteiro de Imóveis.

Cada oferta incluída no roteiro tem sua data de lançamento anotada. Quando a oferta é retirada, o DataFolha pesquisa junto à construtora se houve venda. As datas de lançamento e venda são comparadas e, todo mês, é feito um balanço para cada bairro (veja quadro ao lado).

Com exceção dos lançamentos da Cohab (Companhia Metropolitana de Habitação) é difícil vender apartamentos com menos de um ano. Em bairros como Perdizes (zona oeste), a idade média dos apartamentos vendidos em agosto foi de três anos e três meses.

A situação piora ainda mais se o apartamento tiver área grande. Um de três quartos na zona leste, por exemplo, pode levar até quatro anos e quatro meses para ser vendido. Para o investidor que precisa de liquidez, a safada é mesmo apostar nos "gábrius".

Os dois quartos são comercializados bem mais rapidamente (um ano e dois meses, em média), seguidos pelos de um quarto (um ano e sete meses). As unidades são desovadas antes mesmo de o prédio ficar pronto.

O tradicional índice de velocidade de vendas — número de apartamentos vendidos a cada cem oferecidos — continua baixo. Em agosto, foram vendidos em média 3,1 apartamentos para cada cem, contra 3,7 em julho. Um bom desempenho do mercado seria de 11 vendas em cem.

A velocidade de vendas ajuda a compor o panorama do mercado. O Brooklin Novo (zona sul), por exemplo, foi o quarto bairro que mais vendeu unidades em agosto. Por outro lado, a velocidade de vendas foi só de 3,9. Houve pouca venda em relação à oferta.

Bairros da zona sul têm melhor desempenho. Pesquisa publicada em Imóveis em novembro apontava preferência de 27% dos paulistanos pela área — e a tendência se mantém. Em agosto, 40,6% das vendas foram na zona sul.

Colaborou Teima Figueiredo, do Reportagem Local

LEIA MAIS

sobre comportamento do mercado na pág. B-3.

Editora de ArteFolha Imagem

INDIFOLHA

SÃO PAULO GASTA MENOS COM CONDOMÍNIO

Em % sobre o aluguel anual

San Francisco	2
Toronto	49
Milão	15
São Paulo	14

Cobertura menor sai mais rápido

Da Redação

No mercado de luxo, a situação, se não é melhor no geral, ao menos não é tão lenta. As coberturas representam 7,7% dos negócios. Apesar de chegarem a custar milhares de dólares, as menores — com dois quartos — vendem em menos de um ano.

No segmento de altíssimo padrão, a situação é mais difícil. Coberturas de quatro dormitórios vendidas em agosto haviam sido lançadas, em média, há três anos e três meses. No Morumbi, o tempo de venda de uma cobertura desse tipo chegou ao máximo de seis anos e três meses, para uma área média de 485 m².

Colaborou Teima Figueiredo, do Reportagem Local

LEIA MAIS

sobre comportamento do mercado na pág. B-3.

Editora de ArteFolha Imagem

Roberto Capuano, 48, presidente do Creci (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis) e dono de imobiliária: "A pesquisa é interessante. Com relação à velocidade de vendas é preciso destacar que hoje o desempenho de uma região está muito ligado ao preço e às condições que o incorporador do local oferece."

Lincoln Jorge Marques, 35, da Consultoria Integral: "A iniciativa de divulgar um balanço atende as necessidades do novo profissional que está surgindo, que precisa de informações rápidas e precisas. O consumidor ganha por ter acesso a dados, antes restritos ao setor. Esses resultados têm valor inestimável."

IGP lidera reajuste de aluguel

Da Redação

Entre os proprietários de 187 imóveis disponíveis para alugar em agosto em São Paulo, 28,9% gostariam de fechar contrato usando o IGP (Índice Geral de Preços) como indexador de reajuste. O dado vem de um levantamento feito pelo DataFolha entre 17 e 31 de agosto junto a imobiliárias e proprietários que anunciam em classificados.

No primeiro semestre deste ano, o IGP teve variação acumulada de 236,71%, a mais baixa entre os principais índices que medem inflação. O ISN, usado pelo governo até agosto como teto para reajustes, foi o segundo mais citado na pesquisa (27,3%). As

variações médias desse índice ficaram bem acima das demais, com um acumulado de fevereiro a julho de 252,69%.

Com esses resultados, é possível prever que o IGP deve abocanhar mais uma fatia do mercado de aluguel, com o fim do ISN. O reajuste para o inquilino, se confirmada essa expectativa, será de seis a dez pontos percentuais menor do que se fosse usado um outro indexador.

A pesquisa também constatou que a quase totalidade (97,3%) dos proprietários usa reajuste semestral. Só imóveis com o "habite-se" posterior a 20 de dezembro podem ter reajuste com periodicidade livre (2,7% dos contratos teriam reajuste trimestral).

Escritórios superam a inflação

Da Redação

Os escritórios na avenida Paulista lideraram o aumento do preço para compra nos últimos seis meses, segundo pesquisa do DataFolha. O valor do metro quadrado na região teve variação acumulada de 419,9% no período de março a agosto.

Nos últimos meses quem investiu na avenida Paulista já contabiliza um lucro alto: a valorização foi 79,17% superior à inflação medida pelo IPC-Fipe (Índice de Preços ao Consumidor), que no último semestre registrou variação de 234,35%. Os escritórios no Centro Velho tiveram a segunda maior valorização: 399,9% (70,64% acima da inflação).

A única região onde o preço do metro quadrado variou um pouco abaixo da inflação foi Santa Cecília. De março a agosto, o aumento registrado na região foi de 233,5%.

Escritórios nos Jardins lideraram o aumento do valor do metro quadrado para aluguel. Os preços subiram 416,3% em seis meses. O maior alta no período aconteceu em agosto: 83,2%. O segundo maior aumento para aluguel comercial ocorreu na Faria Lima, com variação acumulada de 283,4% no último semestre.

Na Paulista os preços para aluguel tiveram aumento modesto em relação aos valores de compra (155,1%).

REPERCUSSÃO



Roberto Capuano

Miguel Sérgio Mauad, 53, presidente do Secovi (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Administração e Locação de Imóveis): "A análise é útil para nós do mercado, que temos disponível mais esse instrumento. Para o comprador é bom porque oferece condições de acompanhamento do que é vendido na cidade."

João Freire D'Ávila Neto, 34, diretor da Amaral D'Ávila Engenharia de Avaliações: "A velocidade de vendas por bairro é uma informação fantástica para o investidor: mostra como a cidade se comporta. O Butantã, que aparece como campeão em vendas, está próximo de regiões importantes e tem preço relativamente baixo."



Miguel Sérgio Mauad

Gilberto Benevides, 41, diretor comercial da construtora Company: "O balanço detecta os bairros onde a procura e a liquidez são maiores. Muitas vezes esses resultados refletem melhorias de infraestrutura que determinadas regiões estão recebendo. Todo parâmetro novo a que o mercado tenha acesso é importante."

André Gertsenchtein, 27, gerente de incorporações da KGM: "O balanço é muito importante. Se for publicado com frequência vai ajudar a direcionar nossos investimentos. O caderno Imóveis é um dos poucos referenciais para o mercado e deve se consolidar com a pesquisa detalhada da velocidade de vendas."