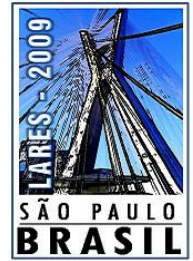




# 9ª Conferência Internacional da LARES

REAL ESTATE E OS EFEITOS DA CRISE FINANCEIRA



## **Tendências Imobiliárias: análise da demanda e da oferta por imóveis residenciais em São Paulo utilizando survey e dados secundários.**

### **Real Estate Trends: analysis of demand and supply for housing in Sao Paulo using survey and secondary data.**

**João Francisco Resende<sup>1</sup>, Rosi Rosendo<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Sociólogo pela FFLCH-USP, Analista de Pesquisa do IBOPE Inteligência, Alameda Santos, 2101, 3º, São Paulo – 01419-002, Brasil, joao.resende@ibope.com.br

<sup>2</sup> Mestre em Sociologia pela FFLCH-USP, Analista de Pesquisa do IBOPE Inteligência, Alameda Santos, 2101, 3º, São Paulo – 01419-002, Brasil, rosi.rosendo@ibope.com.br

**Palavras-chave:** demanda, imóveis, imobiliário, São Paulo, tendências

#### **ABSTRACT**

The paper presents an analysis of potential demand and supply for housing in Sao Paulo for the period 2007-2008, aiming to verify the relationship between the characteristics of desired residence by families and provided by real estate entrepreneurs in the various regions of the City, with respect to its main characteristics. The study uses, as well as data collected by quantitative research (survey) done in the last quarter of 2008 with about 3,000 potential buyers of residential properties, information on residential launches in São Paulo / SP between 2007 and 2008.

#### **RESUMO**

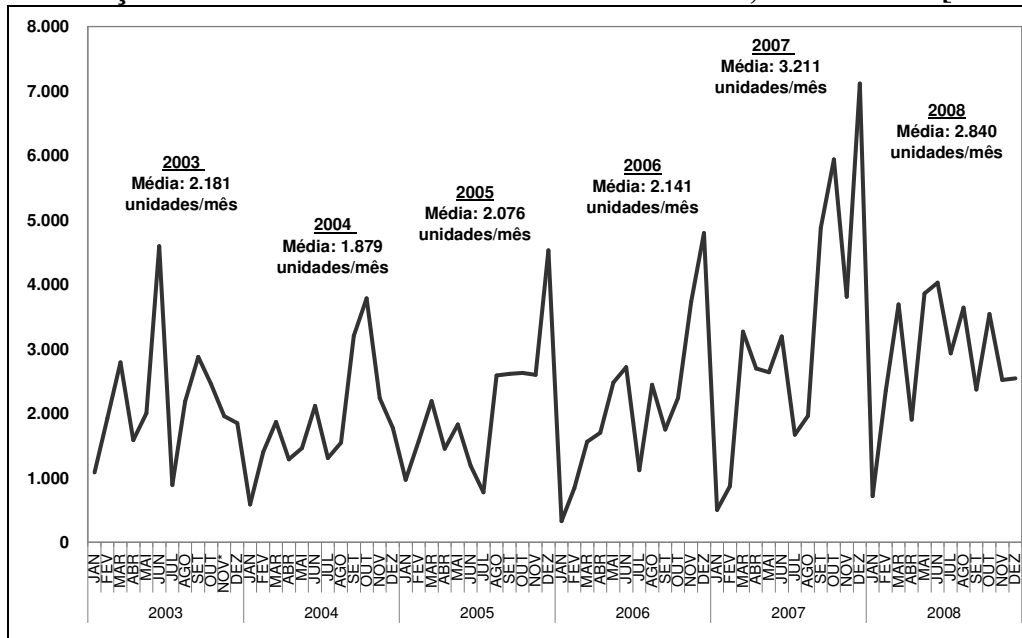
O trabalho apresenta uma análise da demanda potencial por imóveis residenciais em São Paulo e da oferta correspondente ao período 2007-2008, com o objetivo de verificar a relação entre as características dos imóveis demandados pelas famílias e oferecidos pelos empreendedores imobiliários nas várias regiões da cidade, no que diz respeito às suas principais características. O estudo utiliza, além de dados levantados por pesquisa quantitativa (survey) realizada no último trimestre de 2008 com cerca de 3.000 potenciais compradores de imóveis residenciais, informações sobre os lançamentos residenciais em São Paulo/SP entre 2007 e 2008. Um dos principais achados do estudo é a existência de uma demanda potencial por unidades residenciais consideravelmente elevada, mesmo no contexto de crise econômica existente no período de realização das entrevistas. Além disso, verifica-se na cidade uma significativa proporção de potenciais compradores que consideram a opção de adquirir imóveis usados e casas, bem como imóveis com valores de compra relativamente baixos, se comparados aos preços ofertados recentemente. O estudo conclui que há um distanciamento entre a demanda potencial e a oferta em várias regiões paulistanas analisadas, em termos de características e preço dos imóveis. Como a demanda potencial se direciona em grande medida para imóveis usados, os incorporadores devem também considerar em seus estudos de viabilidade a oferta de unidades avulsas/imóveis usados na região onde pretendem lançar novos empreendimentos.

## 1. INTRODUÇÃO<sup>1</sup>

Nos últimos anos, a produção e a comercialização de novas unidades residenciais nos principais mercados brasileiros vêm registrando taxas de crescimento significativas. Este fenômeno decorre em parte da estabilidade do nível de emprego<sup>2</sup> e do aumento da renda média da população no período<sup>3</sup>, combinado com um expressivo déficit de moradias<sup>4</sup>. Mas também de importantes iniciativas legais e macroeconômicas levadas a cabo recentemente, que estabeleceram instrumentos jurídicos importantes para aumentar a credibilidade dos empreendimentos e a segurança das partes envolvidas nos negócios imobiliários, como o patrimônio de afetação e a alienação fiduciária, bem como promoveram maior aporte de recursos para financiamento imobiliário no Brasil (CAMPOS et al., 2007).

Dados apresentados por associações de empresas do setor de incorporação imobiliária como SECOVI-SP e ADEMI-RJ indicam aumento importante na quantidade de empreendimentos imobiliários residenciais lançados em 2007 e 2008 nos maiores mercados do País – São Paulo e Rio de Janeiro. Estatísticas do Banco Central e da Caixa Econômica Federal confirmam esta tendência com o crescimento da quantidade de recursos disponibilizados para o financiamento habitacional (conforme Fig. 1, Fig. 2 e Fig. 3 a seguir).

**Fig. 1 – Lançamentos imobiliários residenciais – São Paulo, 2003 a 2008. [unidades]**



Fonte: Elaboração própria com dados da CBIC e SECOVI-SP/EMBRAESP.

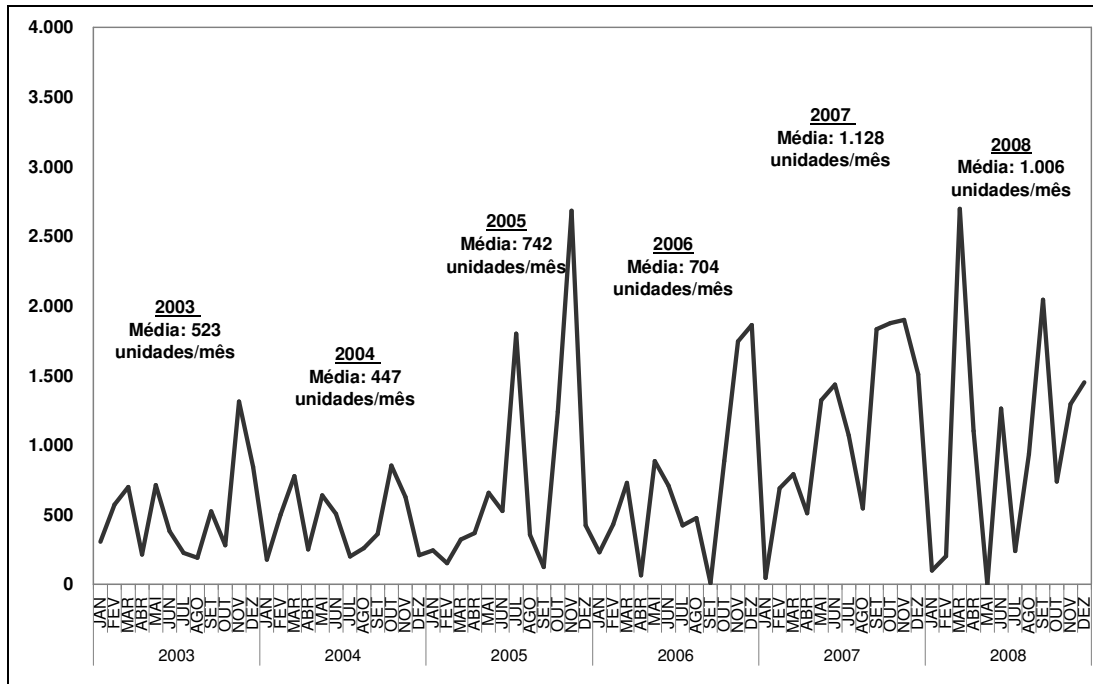
<sup>1</sup> Os autores são gratos ao IBOPE Inteligência pela disponibilização dos dados analisados neste trabalho. Todavia, as análises, discussões e conclusões realizadas são de responsabilidade exclusiva dos autores, não refletindo necessariamente o entendimento e as posições da empresa sobre os temas aqui tratados. Nossos especiais agradecimentos à Márcia Cavallari Nunes, Diretora Executiva do IBOPE Inteligência, pela leitura da primeira versão do texto e suas valiosas sugestões para melhoria do artigo.

<sup>2</sup> Entre janeiro de 2003 e dezembro de 2008 a taxa média de desemprego nas 9 principais regiões metropolitanas brasileiras foi de 10,1%, mas entre dezembro de 2006 e dezembro de 2008 o nível de desemprego nessas regiões se manteve em torno de 7,8% – um dos menores patamares nas últimas décadas no Brasil. (IBGE, 2009)

<sup>3</sup> No período 2003 a 2008 o rendimento médio real efetivo das pessoas ocupadas cresceu em média 0,5% a cada mês. Entre dezembro de 2006 e dezembro de 2008 o aumento do rendimento mensal também se intensificou, numa média de 1,3% de incremento ao mês. (IBGE, 2009)

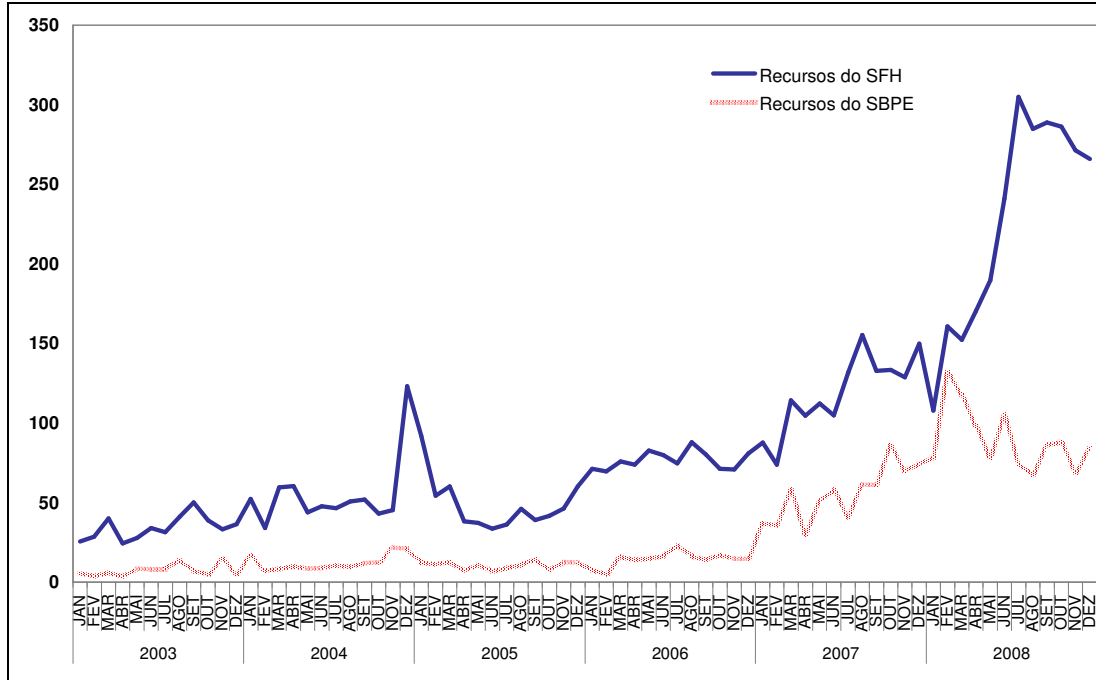
<sup>4</sup> O Ministério das Cidades, estima que em 2007 havia um déficit de aproximadamente 6,7 milhões de moradias no Brasil. Esse déficit se concentra sobretudo nas áreas urbanas (83%) e metropolitanas (30%). As regiões Sudeste (37%) e Nordeste (34%) são as mais afetadas por esta carência de habitações. Em termos socioeconômicos, a falta de moradia atinge principalmente as famílias com renda mensal de até 3 salários-mínimos (89% do déficit habitacional se concentra nesta faixa de rendimento familiar). (BRASIL, 2009)

**Fig. 2 – Lançamentos imobiliários residenciais – Rio de Janeiro, 2003 a 2008. [unidades]**



Fonte: Elaboração própria com dados da CBIC e ADEMI-RJ

**Fig. 3 – Recursos disponibilizados para aquisição de imóveis residenciais novos pelo SFH – Sistema Financeiro da Habitação e SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo – Brasil, 2003 a 2008. [milhões de Reais]**



Fonte: Elaboração própria com dados da CBIC e Banco Central

Aproveitando as oportunidades advindas deste mercado aquecido, a partir de 2003 várias empresas do setor imobiliário abriram ou ampliaram seu capital, captando recursos em ofertas primárias (IPOs) e secundárias de ações na Bolsa de Valores de São Paulo, que foram utilizados principalmente na ampliação dos seus bancos de terrenos (landbanks), mas também no lançamento de novos empreendimentos e em investimentos em tecnologia e recursos para a gestão corporativa e o desenvolvimento de novos negócios e produtos (ABREU, 2006; CARDIA, MALQUET, AMBROZINI, 2007; MONETTI, 2007; LIMA JR., ALENCAR, 2007).

Evidentemente, o ritmo de crescimento do setor imobiliário brasileiro foi abalado pela crise econômica que se acentuou no segundo semestre de 2008 – mais pela precaução dos consumidores e empreendedores em realizar negócios num ambiente econômico incerto e pela diminuição do crédito neste período. Todavia, a trajetória do mercado imobiliário continua ascendente, inclusive pela ação do Governo Federal no incentivo ao setor, por meio do Programa Minha Casa, Minha Vida, que tem o objetivo de construir 1 milhão de moradias nos próximos anos e de outras iniciativas que visam reduzir os juros e o spread bancário e assim facilitar a obtenção de crédito destinado à construção e aquisição de imóveis. Nos primeiros meses de 2009, alguns resultados já indicavam um cenário positivo para o setor no decorrer do ano:

- Em São Paulo, segundo dados do SECOVI-SP/EMBRAESP, o desempenho de vendas<sup>5</sup> de imóveis residenciais novos nos primeiros três meses de 2009 foi crescente e atingiu uma média mensal de cerca de 8%, estando em nível semelhante ao observado no primeiro trimestre de 2007 e de 2006. Entretanto, esta média é bastante inferior à do primeiro trimestre de 2008, ano totalmente atípico, com excelentes resultados: vendas sobre ofertas de imóveis novos em torno de 14%.
- Já no Rio de Janeiro, a recuperação parece um pouco mais lenta: a relação entre as vendas sobre a oferta de imóveis residenciais novos na cidade no primeiro trimestre de 2009 ficou em torno de 3,5%, bem abaixo do mesmo período dos últimos três anos, que registram um VSO de aproximadamente 7% entre janeiro e março. Todavia, em março de 2009 o desempenho de vendas já ultrapassou o nível 6%, indicando uma tendência de recuperação nos próximos meses 2008. Atualmente, a expectativa é que os resultados de vendas em 2009 sejam bem melhores do que se esperava há poucos meses atrás.
- Pelo lado da oferta de recursos para financiamento imobiliário, dados do Banco Central registram que entre janeiro e março de 2009 atingiu-se um volume de crédito superior a 1 bilhão de Reais para aquisição de imóveis residenciais novos (SFH e SBPE). Este montante é cerca de 38% superior ao disponibilizado no mesmo período de 2008.
- O índice IMOB da Bolsa de Valores de São Paulo, que lista as ações de 14 companhias do setor imobiliário, teve valorização de 14,7% nos primeiros três meses de 2009, ante os 8,9% do Índice Bovespa no mesmo período.

Neste contexto de desenvolvimento do mercado imobiliário no Brasil, foi realizado pelo IBOPE Inteligência<sup>6</sup> um amplo estudo do mercado consumidor de imóveis residenciais nas duas principais cidades do País – as capitais de São Paulo e Rio de Janeiro. O objetivo do estudo é de fornecer aos agentes do mercado imobiliário (incorporadoras, construtoras, instituições financeiras, empresas de publicidade, promoção e vendas) informações, análises e tendências

---

<sup>5</sup> Vendas sobre ofertas (VSO) = (unidades vendidas no mês) / (unidades ofertadas no mês + unidades lançadas no mês).

<sup>6</sup> O IBOPE Inteligência é uma empresa do Grupo IBOPE especializada em pesquisas e informações nas áreas de consumo, marca e opinião pública.

para o subsídio do planejamento e da tomada de decisões estratégicas em relação a projetos, investimentos e empreendimentos residenciais.

Este estudo – denominado “Tendências Imobiliárias” – foi desenvolvido pelo IBOPE Inteligência ao longo de 2008 com base em diagnósticos de mercado, que envolveram análise de dados secundários, estudos-piloto e discussões realizadas com especialistas e representantes do setor imobiliário paulistano e carioca.

O objetivo fundamental da pesquisa foi dimensionar a demanda potencial declarada<sup>7</sup> por imóveis residenciais nos municípios de São Paulo e Rio de Janeiro e levantar junto a esses possíveis compradores a localização e os atributos da moradia desejada, bem como aspectos relacionados ao processo de busca de informações e da compra do imóvel do imóvel propriamente dita (como as modalidades de pagamento planejadas o uso de financiamento etc).

Outra característica relevante do trabalho realizado é a proposta de apresentar conjuntamente uma análise da oferta de unidades residenciais novas (algo que já é tradicionalmente realizado por empresas e associações do setor) e da demanda imobiliária para o conjunto da cidade e para as regiões específicas das localidades pesquisadas<sup>8</sup>.

## 2. METODOLOGIA

Os dados sobre a demanda potencial por imóveis residenciais foram levantados por meio de pesquisa quantitativa com utilização de amostra representativa dos responsáveis por domicílios das Classes ABC (Critério Brasil 2008)<sup>9</sup>, entre 25 e 75 anos de idade, residentes em 71 distritos do município de São Paulo, com predominância de domicílios das classes A, B e C. Para a realização do estudo, o IBOPE Inteligência consultou entre outubro e dezembro de 2008 cerca de 15.000 responsáveis por domicílios. A amostra representa aproximadamente 1,9 milhão de domicílios paulistanos, que possuem renda familiar média estimada entre R\$ 1.200 e R\$ 9.500 (67% do total de domicílios da cidade).

O erro amostral máximo estimado é de 2 pontos percentuais para mais ou para menos, para os resultados do total de respondentes com intenção de compra (3.000), considerando um nível de confiança de 95%.

Foram realizadas entrevistas telefônicas e em pontos de fluxo na Capital e, para a coleta dos dados, foi utilizado um questionário padronizado, estruturado com perguntas fechadas e abertas. O questionário é composto por cerca de 50 questões/ itens e versa sobre diversos aspectos relacionados à intenção e ao planejamento da compra de um imóvel residencial nos 12 meses que se seguem ao momento da entrevista, bem como sobre o perfil desses potenciais compradores.

---

<sup>7</sup> A abordagem utilizada no Tendências Imobiliárias se inscreve na metodologia de levantamento de “preferência declarada” acerca do comportamento do consumidor imobiliário, tal como discutido por Timmermans, Molin e Noortwijk (1994) e Freitas e Heineck (2003).

<sup>8</sup> Embora o estudo Tendências Imobiliárias tenha sido realizado nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro, este artigo apresenta apenas resultados referentes à capital paulista.

<sup>9</sup> O Critério Brasil é uma metodologia de classificação econômica dos domicílios, desenvolvida pela ABEP – Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa e utilizada regularmente por empresas das áreas de bens de consumo e serviços, agências de publicidade e veículos de comunicação. No Critério Brasil, o nível de renda domiciliar é estimado com base no grau de escolaridade do responsável pelo domicílio; na quantidade de banheiros existentes na moradia; na existência de empregados(as) mensalistas e na posse e quantidade de bens como automóveis de passeio, televisores, geladeiras/freezers, lavadoras de roupa etc. Em 2007, domicílios paulistanos da Classe A compreendiam cerca de 6% do total e tinham renda média na ordem de R\$ 9.500. Na Classe B encontravam-se cerca de 35% das famílias paulistanas, com renda domiciliar média de R\$ 3.000. Já a Classe C compreendia aproximadamente 44% dos domicílios paulistanos que tinham renda média de R\$ 1.200 mensais.

Alguns dos tópicos levantados nas entrevistas são os seguintes:

- Intenção de compra de imóvel residencial pelo responsável pelo domicílio;
- Perfil dos potenciais compradores: sexo, idade, estado civil, composição familiar e renda mensal do domicílio;
- Características da moradia atual: casa ou apartamento; quantidade de dormitórios; situação de propriedade;
- Atributos do imóvel desejado: novo ou usado; casa ou apartamento; quantidade de dormitórios e banheiros; itens de conforto; valor/ preço pretendido;
- Características desejadas na região onde pretende adquirir o imóvel e no empreendimento;
- Processo de compra: busca de informações sobre imóveis à venda; forma de pagamento pretendida; fontes de recursos a serem utilizadas na compra do imóvel; banco/ instituição considerada para o financiamento do imóvel; prazo de financiamento planejado.

Dois aspectos importantes considerados pelo estudo foram a utilização de uma amostra de respondentes controlada pelo local de moradia (distritos) e a investigação detalhada da localização do imóvel desejado, de modo a atender o que especialistas como Schmitz e Brett (2001), consideram ao mesmo tempo crucial e difícil no processo de levantamento e análise de da demanda imobiliária. Para estas autoras, dada a característica fixa do produto imóvel, as questões que relacionam a oferta e a demanda neste mercado (sua quantificação, localização e requisitos para sua satisfação) lidam necessariamente com a localização dos compradores e dos produtos ofertados.

Por sua vez, as informações a respeito da oferta de imóveis residenciais novos em São Paulo no período 2007-2008 são oriundas da Pesquisa sobre Lançamentos Residenciais e Comerciais na Região Metropolitana de São Paulo, realizada sistematicamente pela Embraesp – Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio<sup>10</sup>.

Para a elaboração deste artigo, os dados primários levantados nas entrevistas realizadas foram processados e analisados pelos autores em conjunto com as informações sobre a oferta imobiliária oriundas da Pesquisa Embraesp. No caso das informações de demanda, foram considerados os distritos onde os entrevistados declararam intenção de adquirir o imóvel (ou seja, o “destino”). Para efeitos de análise da demanda e da oferta imobiliária foi adotada a divisão oficial do município em 5 macrorregiões, conforme a Tabela 1, a seguir.

*Tabela 1: Macrorregiões de São Paulo*

<b>Macrorregiões</b>	<b>Distritos</b>
Norte 1	Jaçanã, Mandaqui, Santana, Tremembé, Tucuruvi, Vila Guilherme, Vila Maria, Vila Medeiros
Norte 2	Cachoeirinha, Casa Verde, Freguesia do Ó, Jaraguá, Limão, Pirituba, São Domingos
Oeste	Alto de Pinheiros, Barra Funda, Butantã, Itaim Bibi, Jaguará, Jaguaré, Jardim Paulista, Lapa, Morumbi, Perdizes, Pinheiros, Raposo Tavares, Rio Pequeno, Vila Leopoldina, Vila Sônia
Centro	Bela Vista, Bom Retiro, Cambuci, Consolação, Liberdade, República, Santa Cecília, Sé
Leste 1	Água Rasa, Aricanduva, Artur Alvim, Belém, Brás, Cangaíba, Carrão, Mooca, Pari, Penha, São Lucas, Sapopemba, Tatuapé, Vila Formosa, Vila Matilde, Vila Prudente
Leste 2	Cidade Líder, Cidade Tiradentes, Ermelino Matarazzo, Itaim Paulista, Itaquera, Lajeado, Parque do Carmo, Ponte Rasa, São Mateus, São Miguel, São Rafael, Vila Curuçá
Sul 1	Cursino, Ipiranga, Jabaquara, Moema, Sacomã, Saúde, Vila Mariana
Sul 2	Campo Belo, Campo Grande, Campo Limpo, Capão Redondo, Grajaú, Jardim Ângela, Santo Amaro, Socorro, Vila Andrade

*Fonte: Prefeitura do Município de São Paulo. Sempla – Secretaria Municipal de Planejamento. Decreto nº 43.231, de 22 de maio de 2003.*

<sup>10</sup> Os autores são gratos a Marcia Sola, responsável pela equipe de georreferenciamento do IBOPE Inteligência, pela organização das informações sobre lançamentos imobiliários no período analisado, a partir do banco de dados da Pesquisa Embraesp.

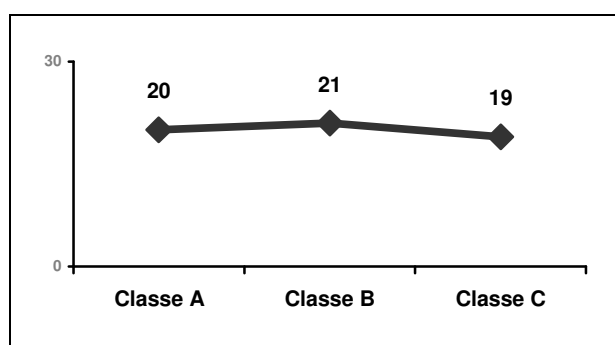
Considerando a divisão da cidade em 8 macro-regiões, alguns resultados da pesquisa foram georreferenciados para permitir a análise e a visualização dos resultados no âmbito territorial da cidade de São Paulo<sup>11</sup>.

### 3. PRINCIPAIS RESULTADOS

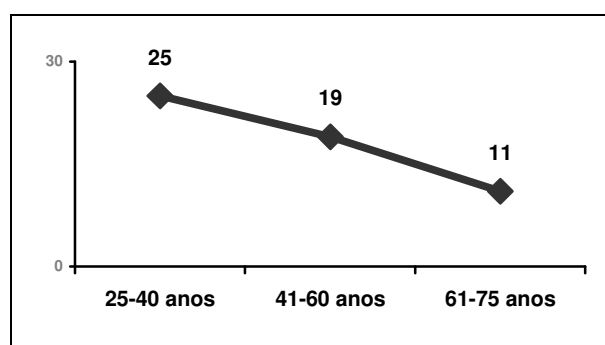
O principal resultado da pesquisa aponta que aproximadamente 20% dos chefes de domicílios paulistanos das classes ABC, entre 25 e 75 anos de idade, pretendem comprar um imóvel residencial ao longo de 2008-2009, a despeito das expectativas pessimistas quanto ao cenário macroeconômico do período. Em números absolutos, isso corresponde a um potencial de aproximadamente 378.000 unidades.

A intenção de compra se mostrou relativamente estável entre as classes econômicas pesquisadas, mas bastante distinta entre as faixas etárias, com destaque para o grupo dos 25 aos 40 anos, na qual a proporção de respondentes que declarou ter intenção de compra de imóvel atinge 25%, conforme as Figuras 4 e 5 a seguir. Tal resultado confirma aspectos abordados por autores que trataram do tema das carreiras habitacionais, reconhecendo que a mobilidade residencial de indivíduos e famílias decorre de eventos relacionados ao ciclo de vida, como a independência financeira em relação aos pais, o casamento e, mais tarde, o aumento da família com a chegada dos filhos. Em geral estes acontecimentos ocorrem neste intervalo entre os 25 e os 40 anos de idade, mas mesmo em idades mais elevadas, segundo esses especialistas, a saída dos filhos de casa, o divórcio e a viuvez provocam em muitas pessoas a intenção de adquirir e passar a viver em uma moradia menor, caracterizando assim diversos eventos de mobilidade residencial ao longo da vida (BRANDSTETTER, HEINECK, 2005b).

**Fig. 4 – Nível de intenção de compra de imóvel residencial nos próximos 12 meses, segundo classe econômica – São Paulo/SP, 2008. [%]**



**Fig. 5 – Nível de intenção de compra de imóvel residencial nos próximos 12 meses, segundo grupos de idade – São Paulo/SP, 2008. [%]**

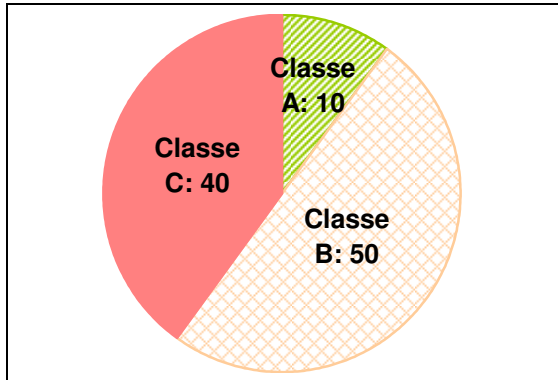


*Fonte: Elaboração própria com dados do Tendências Imobiliárias IBOPE*

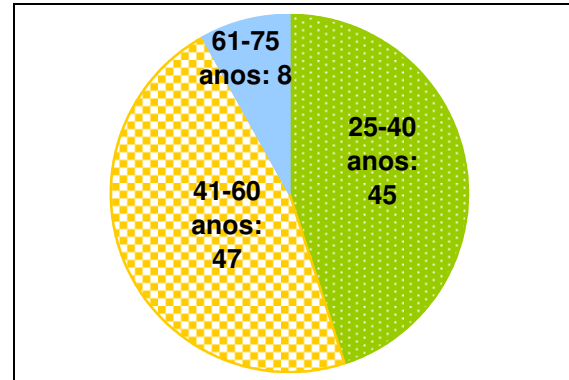
Assim, distribuindo a demanda potencial por imóveis residenciais entre as classes e os grupos etários, verificamos que ela concentra-se em domicílios das classes B e C (ou seja, com renda familiar média entre R\$1,2 e R\$3 mil) e entre os indivíduos entre 25 e 60 anos, tal como apresentado nas Figuras 6 e 7.

<sup>11</sup> Nossos agradecimentos à Isa da Silva Sorrentino pelas sugestões e georreferenciamento destes resultados.

**Fig. 6 – Distribuição dos potenciais compradores de imóvel residencial nos próximos 12 meses, segundo classe econômica – São Paulo/SP, 2008. [%]**



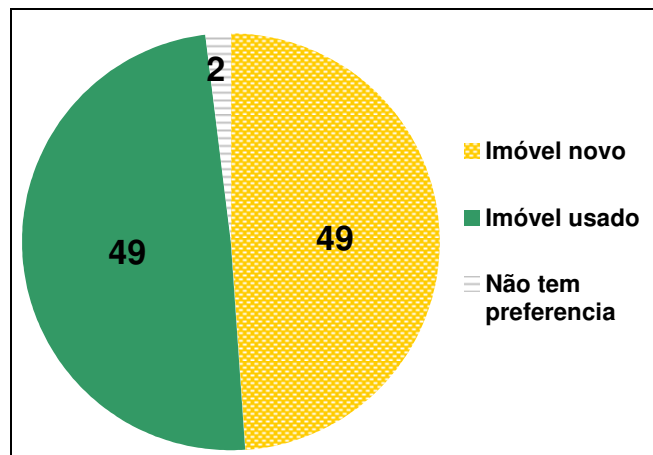
**Fig. 7 – Distribuição dos potenciais compradores de imóvel residencial nos próximos 12 meses, segundo classe grupos de idade – São Paulo/SP, 2008. [%]**



*Fonte: Elaboração própria com dados do Tendências Imobiliárias IBOPE*

Outro resultado importante da pesquisa é o fato de que a demanda potencial por imóveis residenciais na cidade de São Paulo se divide proporcionalmente entre imóveis novos e usados, como apresentado na Figura 8. Tal constatação, aliada à crescente escassez de terrenos na região, indica a necessidade dos empreendedores imobiliários considerarem o mercado secundário de imóveis em seus estudos de viabilidade.

**Fig. 8 – Distribuição dos potenciais compradores de imóvel residencial nos próximos 12 meses, segundo preferência por imóvel novo ou usado – São Paulo/SP, 2008. [%]**



*Fonte: Elaboração própria com dados do Tendências Imobiliárias IBOPE*

A Tabela 2 logo abaixo apresenta características dos imóveis demandados, segundo a preferência por unidades novas ou usadas. Esta preferência apresenta relação com o tipo de imóvel desejado: entre os potenciais compradores que desejam imóveis novos é menor a proporção dos que estão em busca de apartamento e maior a proporção dos que desejam casas, a despeito da oferta de imóveis novos em São Paulo ser majoritariamente de empreendimentos verticais, como será apresentado a seguir. Também existe diferença em relação ao tamanho e o valor que se pretende pagar pelo imóvel. Assim, por exemplo, quando a preferência é por um imóvel novo, a expectativa é que se pague um preço mais elevado por um imóvel que também possui uma quantidade maior de dormitórios, do que quando a intenção é de adquirir um imóvel usado.



*Tabela 2: Características dos imóveis demandados, segundo preferência por imóvel novo ou usado – São Paulo/SP, 2008. [%]*

<b>Características</b>	<b>Imóvel novo</b>	<b>Imóvel usado</b>
<b>LOCALIZAÇÃO</b>		
No município de São Paulo	82	84
Em municípios da RMSP	4	3
Em municípios de outras regiões	12	12
<b>TIPO</b>		
Apartamento	58	63
Casa	41	36
<b>TAMANHO</b>		
1 dormitório	3	6
2 dormitórios	49	57
3 dormitórios	40	31
4 dormitórios ou mais	7	5
Nº. médio de dormitórios	3	2
<b>VALOR DO IMÓVEL</b>		
Até R\$ 100 mil	44	52
R\$ 101 a R\$ 150 mil	20	20
R\$ 151 a R\$ 200 mil	12	10
R\$ 201 a R\$ 250 mil	5	4
R\$ 251 a R\$ 300 mil	5	3
Mais de R\$ 300 mil	7	4
Valor médio	R\$ 154.442	R\$ 133.093

*Fonte: Elaboração própria com dados do Tendências Imobiliárias IBOPE*

Uma primeira análise comparativa entre os dados levantados na pesquisa sobre intenção de compra de imóveis e as informações sobre lançamentos imobiliários residenciais no município de São Paulo, permite inferir que existe uma grande diferença entre a demanda potencial<sup>12</sup> e a quantidade de unidades residenciais lançadas nos últimos anos. A relação entre a demanda potencial por tipo de imóvel (novo ou usado) e a quantidade de lançamentos residenciais lançados no período 2007-2008, nas macrorregiões de São Paulo é apresentada na Figura 10 a seguir.

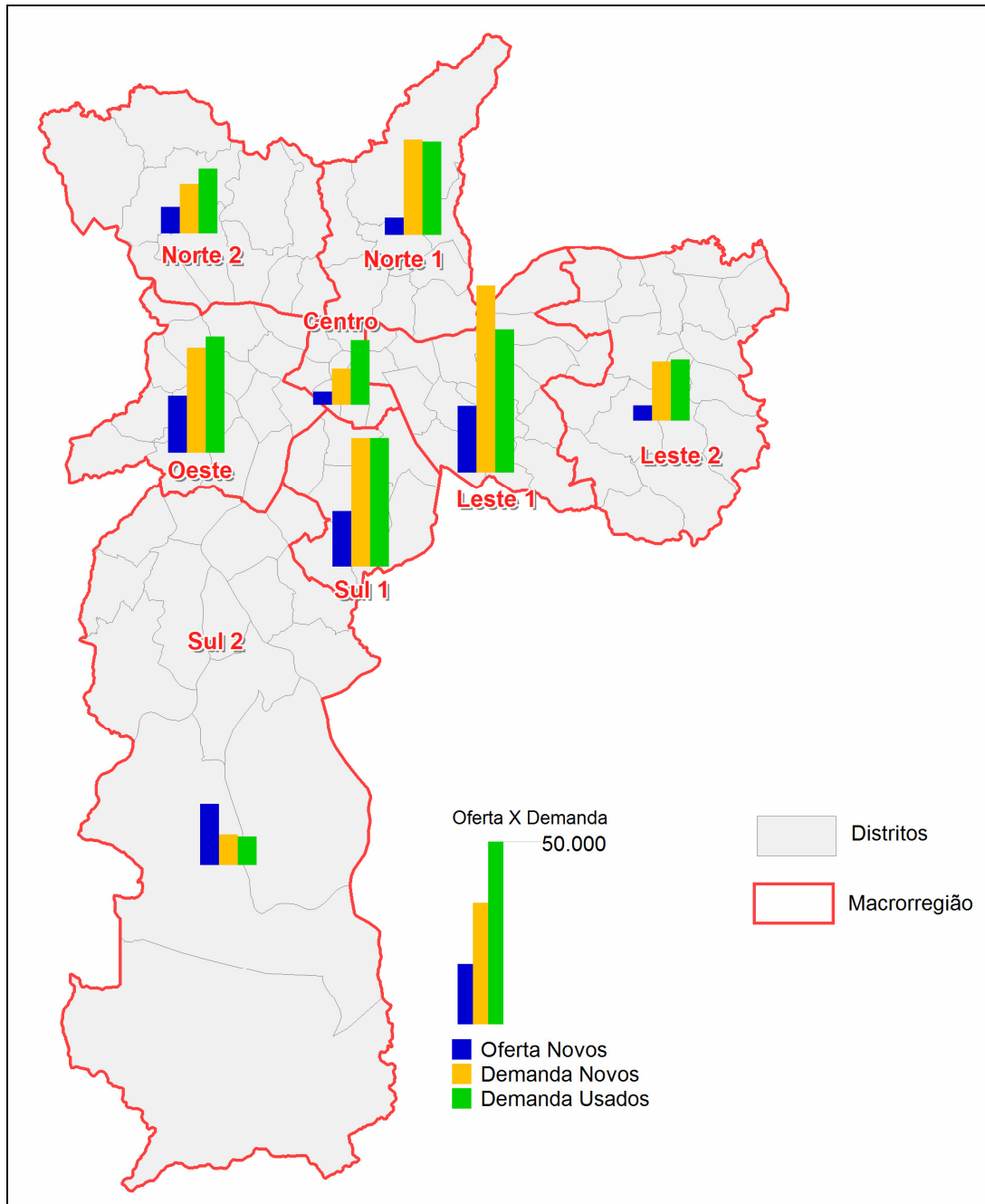
De modo geral, os dados indicam que mantendo-se o nível recente de oferta de unidades residenciais novas na cidade, este será numericamente insuficiente para satisfazer no futuro próximo a demanda total, que inclui a preferência por imóveis usados, mas também a demanda potencial por imóveis novos.

A exceção fica por conta da Macrorregião Sul 2, que reúne distritos como Campo Belo, Santo Amaro, Campo Grande, Vila Andrade e Campo Limpo, região na qual os dados de lançamentos imobiliários da Embraesp apontam já há alguns anos uma expansão das ofertas de imóveis novos, que mostra-se superior à demanda declarada por imóveis na região. Trata-se, portanto, de uma região que tende a continuar se expandindo nos próximos anos, como resultado do crescente movimento de busca de terrenos disponíveis nas regiões mais distantes das áreas centrais e mais ocupadas da capital, mas relativamente próxima de pólos comerciais e de serviços que se desenvolvem intensamente na região sudeste da capital paulista.

<sup>12</sup>Demanda potencial por imóveis localizados nestas regiões (“destino”). Os dados de demanda apresentados na Figura 10 referem-se a este conceito.

Outro destaque é a região central de São Paulo, que recentemente voltou a ser foco da incorporação imobiliária. Esta é a região que apresenta proporcionalmente maior demanda por imóveis usados, resultado da percepção de escassez de ofertas de imóveis novos. Caso haja continuidade no processo de aquisição de terrenos nos distritos do centro da capital, esta é uma das regiões da cidade que tende a crescer ainda mais nos próximos anos.

**Fig. 10 – Lançamentos residenciais e demanda potencial por imóveis novos e usados, segundo macrorregiões – São Paulo/SP, 2008. [unidades]**

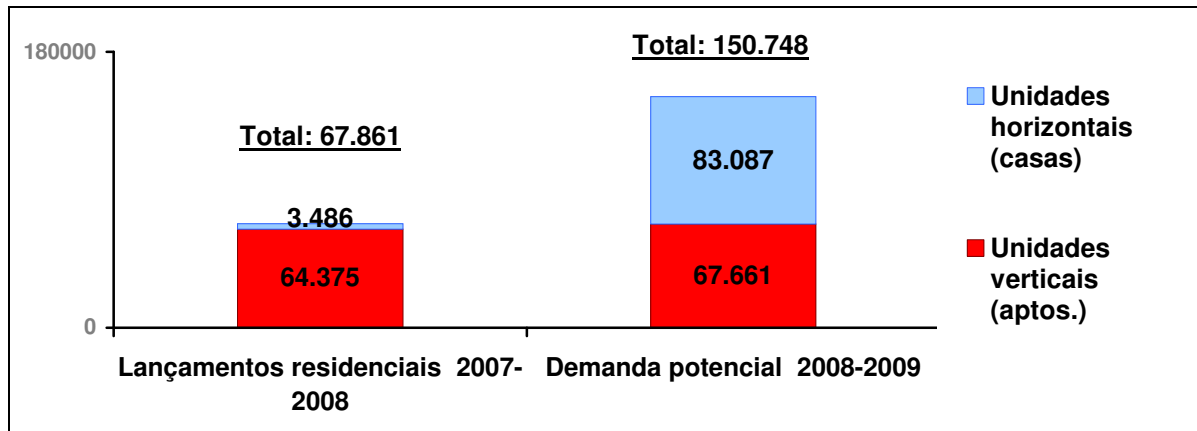


Fonte: Elaboração própria com dados do Tendências Imobiliárias IBOPE e da Pesquisa sobre Lançamentos Residenciais da Embraesp.

A demanda potencial indicada pela pesquisa é da ordem de 151 mil novos imóveis em São Paulo, enquanto no biênio 2007-2008 os novos empreendimentos imobiliários residenciais na cidade contabilizaram cerca de 68.000 novas unidades lançadas. Todavia, quando se considera

apenas a demanda por apartamentos novos em São Paulo, seu nível é compatível com o volume de lançamentos nos últimos dois anos na Capital, como indicado na Figura 9 a seguir.

**Fig. 9 – Oferta e demanda potencial por imóveis residenciais novos – São Paulo/SP, 2007-2009. [unidades]**



*Fonte: Elaboração própria com dados do Tendências Imobiliárias IBOPE e da Pesquisa sobre Lançamentos Residenciais da Embraesp.*

Vale a pena registrar que neste estudo não foi possível analisar a relação entre a demanda e a oferta de unidades residenciais usadas em São Paulo, pelo fato de inexistirem sistemas precisos e detalhados de informações sobre a oferta e a comercialização de imóveis usados na Capital.

Tais sistemas certamente seriam de bastante utilidade para todo o setor e poderiam ser desenvolvidos e aprimorados a partir da cooperação entre as empresas de assessoria de compra e venda de imóveis (imobiliárias), o CRECI, associações de incorporadoras e construtoras como o SECOVI, os responsáveis pelos cartórios de registros de imóveis e a própria Prefeitura, que coleta informações sobre compra e venda de imóveis a partir da declaração de transações imobiliárias, que oferece os parâmetros para o cálculo e lançamento do ITBI – Imposto sobre a transmissão de bens imóveis).

### 3.1. Destaques entre as regiões

Além das diferenças numéricas entre oferta e demanda nas macrorregiões estudadas, os resultados da pesquisa apontam para diferenças qualitativas entre os imóveis ofertados e os procurados pelos possíveis compradores (as características consideradas nesta análise são o número de dormitórios e de banheiros e o valor do imóvel). Nesta seção, apresentamos os principais destaques verificados em cada uma das regiões, considerando apenas a oferta e a demanda por apartamentos novos em cada uma delas, devido ao fato de que nos dados de oferta de imóveis novos levantados e compilados pela Embraesp predominam os lançamentos de apartamentos, em detrimento das casas – com exceção dos condomínios horizontais. As construções de casas novas em São Paulo são, em sua maioria, iniciativas esparsas, muitas vezes realizadas por indivíduos e famílias para uso próprio.

#### 3.1.1. Macrorregião Norte 1

A macrorregião Norte 1, que compreende os distritos de Jaçanã, Mandaqui, Santana, Tremembé, Tucuruvi, Vila Guilherme, Vila Maria, Vila Medeiros, caracteriza-se pela sub-valorização dos preços de imóveis por parte dos interessados em apartamentos na região. O valor médio estimado pelos entrevistados equivale à metade do que é ofertado pelos incorporadores imobiliários que lançaram empreendimentos na região no período de referência. Dessa forma, enquanto 43% dos

entrevistados com interesse em adquirir apartamento na região Norte 1 pretendiam pagar até R\$ 100 mil no imóvel, apenas 7% da oferta era nesse valor.

### **3.1.2. Macroregião Norte 2**

Na macrorregião Norte 2, que agrega a demanda por apartamentos nos distritos de Cachoeirinha, Casa Verde, Freguesia do Ó, Jaraguá, Limão, Pirituba, São Domingos há uma notável coincidência nas características dos apartamentos demandados e ofertados, no que diz respeito às características físicas (número de dormitórios e banheiros). Já em relação ao preço do imóvel, o valor médio esperado por aqueles que têm intenção em comprar apartamentos na região é de R\$ 118 mil, valor cerca de 46% menor que o preço médio das unidades lançadas no período 2007-2008 (R\$ 173 mil).

### **3.1.3. Macroregião Oeste**

Os imóveis procurados na região Oeste (que compreende Alto de Pinheiros, Barra Funda, Butantã, Itaim Bibi, Jaguará, Jaguaré, Jardim Paulista, Lapa, Morumbi, Perdizes, Pinheiros, Raposo Tavares, Rio Pequeno, Vila Leopoldina, Vila Sônia) possuem em geral menos dormitórios que os ofertados na região. Dessa forma, enquanto 47% dos entrevistados buscam imóveis com até 2 dormitórios, apenas 24% dos imóveis novos lançados na região possuem esta quantidade de quartos. Além disso, essa é uma das regiões na qual foi verificado o maior descompasso entre o valor dos apartamentos novos à venda e o valor esperado pelos potenciais compradores – respectivamente R\$ 457 mil e R\$ 242 mil.

### **3.1.4. Macroregião Centro**

Na região central, composta pelos distritos de Bela Vista, Bom Retiro, Cambuci, Consolação, Liberdade, República, Santa Cecília e Sé, comparando-se os resultados da pesquisa (demanda) com os dados coletados pela Embraesp (oferta), observa-se que os futuros compradores de apartamentos na região estão interessados em imóveis relativamente menores que os ofertados, no que diz respeito ao número de dormitórios,. Já em relação ao número de banheiros, ocorre o contrário, com uma demanda por apartamentos com 2 banheiros maior que a oferta recente. Provavelmente por este motivo, repete-se no Centro o que já foi dito para outras regiões: os interessados em adquirir imóveis novos na região estimam valores muito abaixo da média das ofertas.

### **3.1.5. Macroregião Leste 1**

Os distritos de Água Rasa, Aricanduva, Artur Alvim, Belém, Brás, Cangaíba, Carrão, Mooca, Pari, Penha, São Lucas, Sapopemba, Tatuapé, Vila Formosa, Vila Matilde, Vila Prudente compõem a macrorregião Leste 1, região que apresenta um alto percentual de oferta de apartamentos novos com mais de 3 dormitórios (32%), sendo que a demanda por este tipo de imóvel na região é muito reduzida (apenas 4%, segundo as informações da pesquisa). Assim, a predominância de imóveis maiores eleva o valor médio dos apartamentos recentemente ofertados, que é de R\$ 300 mil, enquanto a perspectiva dos futuros compradores é de encontrar unidades novas com um valor médio de R\$ 162 mil.

### **3.1.6. Macroregião Leste 2**

A macrorregião Leste 2, composta pelos distritos de Cidade Líder, Cidade Tiradentes, Ermelino Matarazzo, Itaim Paulista, Itaquera, Lajeado, Parque do Carmo, Ponte Rasa, São Mateus, São Miguel, São Rafael, Vila Curuçá é a que apresenta maior coerência entre os atributos e os valores dos imóveis ofertados e demandados. O valor esperado pelos interessados em adquirir apartamentos na região fica em torno de R\$ 73 mil, de acordo com os resultados da pesquisa, sendo que o valor médio verificado para as unidades lançadas na região nos últimos dois anos segundo a Embraesp é de R\$ 84 mil.

### **3.1.7. Macroregião Sul 1**

Na região Sul 1, que agrega os distritos de Cursino, Ipiranga, Jabaquara, Moema, Sacomã, Saúde, Vila Mariana, a exemplo do verificado na região Leste 1, há uma oferta de imóveis com mais de 3 dormitórios muito superior à demanda por este tipo de imóvel na região (respectivamente 32% e 6%). Por outro lado, enquanto 53% dos responsáveis por domicílios com intenção de comprar apartamentos na região procuram imóveis de 2 dormitórios, 34% dos imóveis novos na região tem esta característica.

### **3.1.8. Macroregião Sul 2**

Os distritos de Campo Belo, Campo Grande, Campo Limpo, Capão Redondo, Grajaú, Jardim Ângela, Santo Amaro, Socorro, Vila Andrade foram agregados na macroregião Sul 2 nesta análise. As características dos imóveis ofertados e demandados na região são bastante semelhantes em número de dormitórios e número de banheiros, embora o preço médio pretendido pela unidade (R\$ 225 mil) fique bastante abaixo da média das ofertas (R\$ 358 mil), tal como ocorre na maior parte das regiões analisadas.

## **4. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A recente expansão do financiamento imobiliário no Brasil, com a incorporação de parcelas importantes da classe AB e atingindo em breve talvez até o estrato superior da classe C deve ser um grande impulso para a continuidade do fenômeno de crescimento das vendas de imóveis em diversas regiões da cidade, o que já vem sendo verificado sobretudo no último ano, mesmo no contexto de crise financeira.

Os resultados da pesquisa revelam que a demanda potencial por imóveis residenciais na cidade de São Paulo já é superior à oferta de imóveis novos, tomando-se o período imediatamente anterior à realização da pesquisa. Isso se dá tanto quando se considera em conjunto a demanda por imóveis novos e usados, quanto quando a análise é feita apenas para os interessados em adquirir imóveis novos, sejam casas ou apartamentos.

Entretanto, quando se considera apenas a demanda por apartamentos novos, para o conjunto da cidade, esta se aproxima da oferta no período recente, apesar de haver grandes distorções quando se examina as regiões da cidade: por exemplo, enquanto na macroregião Norte 1 a oferta de apartamentos novos se mostra 2,5 vezes inferior à demanda potencial por esse tipo de imóvel, na macroregião Sul 2 a oferta de apartamentos novos nos últimos dois anos é 3,5 vezes maior que a demanda potencial levantada pela pesquisa.

Sabidamente, a área abrangida pela região Sul 2 é uma das que mais tem se expandido na cidade no período recente e o crescente número de empreendimentos imobiliários na região é mais um indicativo desta expansão. Esta é uma região que ainda conta com quantidade razoável de terrenos grandes e livres e vários de seus distritos possuem razoável estoque de potencial construtivo para edificações residenciais, tal como regulado pela Prefeitura de São Paulo (é o caso de Campo Belo, Campo Limpo, Cidade Ademar, Cidade Dutra, Jardim São Luis, Santo Amaro, Socorro e Vila Andrade). Além disso é a região que tem a vantagem de abranger e estar no entorno de novos e vigorosos centros de comércio e serviços na cidade, como o assim chamado “vetor sudoeste” que se estende, grosso modo, do Itaim Bibi até a Chácara Santo Antônio. Contudo, os resultados da pesquisa apontam um relativo “atraso” da demanda por imóveis residenciais em se interessar por esta área, quando comparada com o intenso desenvolvimento imobiliário desta região nos últimos anos.

Além das diferenças quantitativas, os imóveis demandados (preferência revelada) em cada uma das regiões são qualitativamente diferentes dos imóveis ofertados nestas mesmas regiões. No entanto, a maior diferença diz respeito ao valor que os indivíduos estão dispostos a pagar pelos imóveis, bem abaixo dos valores de mercado, na maior parte das regiões analisadas.

A distância entre os atributos desejados (tanto na parte interna do imóvel, quanto no empreendimento e mesmo na região) e o que é oferecido no mercado, com preços mais altos que os estimados, exige cada vez mais das empresas que atuam na incorporação e produção imobiliária o conhecimento preciso e sistemático das características atuais dos potenciais compradores de imóveis, bem como das tendências do comportamento destes consumidores.

Tal conhecimento certamente é construído e atualizado por meio da longa experiência que muitos profissionais que atuam no mercado imobiliário possuem, mas num mercado crescentemente dinâmico e competitivo torna-se necessária a articulação desse conhecimento oriundo da prática com técnicas de pesquisa e análise quantitativas e qualitativas sobre a demanda e a oferta imobiliária, bem como sobre outros aspectos que incidem diretamente sobre este mercado, como as políticas macroeconômicas (fiscais, monetárias, de emprego e renda) a regulação do uso do solo urbano e as tendências demográficas, econômicas e sociais das cidades.

Este ativo – o conhecimento abrangente sobre o mercado – é essencial para o planejamento e as ações de desenvolvimento de novos produtos, bem como de marketing de maneira ampla (comunicação, promoção, precificação etc).

## REFERÊNCIAS

ABREU, Leandro Dezan de. *Ofertas públicas. Aproveitando a onda*. In: **Capital Aberto**. São Paulo, n.34, jun 2006.

ABEP – Associação Brasileira de Empresas de Pesquisa de Mercado, Opinião e Mídia. **Critério de classificação econômica Brasil 2008**. São Paulo: ABEP, 2008.

BRANDSTETTER, Maria Carolina Gomes de Oliveira; HEINECK, Luiz Fernando Mählmann. *Investigação do comportamento dos clientes do mercado imobiliário – propostas conceituais e metodológicas*. In: **XXIX EnANPAD - Encontro da ANPAD**. Brasília: Associação Nacional de Pós-graduação e Pesquisa em Administração. 2005a.

BRANDSTETTER, Maria Carolina Gomes de Oliveira; HEINECK, Luiz Fernando Mählmann. *Aspectos conceituais e metodológicos do comportamento do consumidor do mercado imobiliário....* In: **Ambiente Construído**. Porto Alegre, v.5, n.3, jul-set 2005b. p. 19-33.

CAMPOS. Cesar Cunha et al. **O crédito imobiliário no Brasil: caracterização e desafios**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas/ FGV Projetos, 2007.

CARDIA, Patrícia Gomes; MALQUET, Giseli Oliveira; AMBROZINI, Marcelo Augusto. *Abertura de capital das empresas brasileiras...* In: **X Semead. Seminários em Administração da FEA-USP**. São Paulo: FEA – Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo, 2007.

CARLOS, Ana Fani A.; OLIVEIRA, Ariovaldo Umbelino de. (Org.). **Geografias das Metrópoles**. São Paulo: Contexto, 2006.

FREITAS, Ana Augusta Ferreira de; HEINECK, Luiz Fernando Mählmann. *Linhas de pesquisa no estudo do comportamento do consumidor...* In: **Ambiente Construído**. Porto Alegre, v.3, n.1, jan-mar 2003. p. 25-33.

FRUGOLI JR. Heitor. **Centralidade em São Paulo: trajetórias, conflitos e negociações na metrópole**. 2.ed. São Paulo: EDUSP, 2006.

LIMA JR. João da Rocha; ALENCAR, Cláudio Tavares de. *Comportamento das ações de empresas de real state na Bovespa*. In: **Carta do NRE-POLI**. São Paulo, n. 7-07, abr-jun 2007.

MONETTI, Eliane. *Os profissionais de real state para o gerenciamento dos 10 bilhões captados nos IPOs*. In: **Carta do NRE-POLI**. São Paulo, n. 8-07, jul-set 2007.

SCHMITZ, Adrienne; BRETT, Deborah. **Real Estate Market Analysis**. Washington DC: Urban Land Institute, 2001.

TIMMERMANS, Harry; MOLIN, Eric; NOORTWIJK, Lily. *Housing choice process: stated versus revealed modelling approaches*. In: **Netherland Journal of Housing and Built Environment**. v. 9, n. 3, 1994. p. 215-227.

VILLA, Simone Barbosa. *O produto imobiliário paulistano...* In: **VI Seminário Internacional da LARES**. São Paulo: LARES – Latin American Real State Society. 2006.

**Fontes de dados secundários sobre emprego, renda, divisão territorial de São Paulo, mercado imobiliário e de capitais:**

ADEMI-RJ – Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Rio de Janeiro. Pesquisa ADEMI do Mercado Imobiliário. <http://www.ademi.org.br>

BOVESPA – Bolsa de Valores de São Paulo. Mercado – Índices. <http://www.bovespa.com.br>

CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção. Banco de Dados. <http://www.cbicdados.com.br/>

CRECI-SP – Conselho Regional dos Corretores Imobiliários de São Paulo. Pesquisa CRECI-SP. <http://www.crecisp.gov.br/>

CVM – Comissão de Valores Imobiliários. Registros de Ofertas Públicas. <http://www.cvm.gov.br/>

EMBRAESP – Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio. Pesquisa sobre Lançamentos Residenciais e Comerciais na Região Metropolitana de São Paulo. <http://www.embraesp.com.br>

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. SIDRA – Sistema de Recuperação Automática. <http://www.sidra.ibge.gov.br>

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Ipeadata. <http://www.ipeadata.gov.br>

Prefeitura Municipal de São Paulo. SEMPLA – Secretaria Municipal de Planejamento. <http://sempla.prefeitura.sp.gov.br>

SECOVI-SP – Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo. Pesquisas e Índices. <http://www.secovi.com.br>