VIII Seminário Internacional da LARES
Mercados emergentes de Real Estate: novos desafios e oportunidades

03, 04 e 05 de Setembro de 2008
São Paulo - SP - Brasil

Analyses of Sale Price Behavior of New Housing Projects in Districts of Sao Paulo City

Análise do Comportamento dos Preços de Venda de Lançamentos de Empreendimentos Residenciais em Bairros de São Paulo

Fernando Coe Razuk[1], Fernando Bontorim Amato[2],

[1] EBM Incorporações S.A., Av. 136, n. 960, andar 19, Goiânia-GO, CEP 74.180-040, Brasil, fernando.razuk@ebm.com.br
[2] Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, fbamato@hotmail.com

Palavras-chave: Mercado residencial, Comportamento de Preços, Plano Diretor, Operações Urbanas

ABSTRACT (ESTILO LARES ABSTRACT)

Recently, Brazilian real estate market has been modified by some factors as new real estate legislation, monetary policies in Brazil to incentive home financing and credit and a favorable macroeconomic scenario for new investments. In special, Sao Paulo city passed through other changes from a new Land Use Planning and Zoning Code and creation of Urban Operations, that restricted new constructions in consolidated neighbor, as Pinheiros and Moema, and incentive in areas that are no classified as built-up, as Campo Belo e Chacara Santo Antonio. In this context, there has had in some districts impacts on new buildings and, thus, on residential sale price of new homes. The paper analyses price behavior in Sao Paulo housing market in the last few years in order to identify influence factors and trends. For that, it was prepared graphics of new launches and historical prices in some districts of Sao Paulo to analyze behavior trends and find association with land availability, building restrictions imposed by new zoning code and housing offers.

RESUMO

Nos últimos anos, tem-se acompanhado transformações no mercado imobiliário brasileiro, cujas causas são, principalmente, a evolução da regulamentação do setor, de políticas monetárias do Governo Federal para incentivar o crédito imobiliário e de um cenário econômico favorável a investimentos no setor. A cidade de São Paulo, em particular, sofreu outras mudanças oriundas do novo Plano Diretor e da implementação de Operações Urbanas consorciadas, que restringiram a construção em bairros tradicionais, como Pinheiros e Moema, por exemplo, e incentivou-a em bairros menos adensados, como Campo Belo e Chácara Santo Antônio. Neste contexto, houve em alguns bairros impactos na quantidade de lançamentos e, conseqüentemente, nos preços de venda dos empreendimentos residenciais. O objetivo deste artigo é analisar o histórico destes preços em São Paulo nos últimos anos, procurando identificar fatores de influência e tendências de comportamento. Para isso, foram feitos gráficos de lançamentos e de preços médios nos bairros, para analisar a tendência de comportamento e buscar associação com disponibilidade de terrenos, restrições construtivas impostas pela legislação, oferta de produtos.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o mercado imobiliário brasileiro tem sofrido transformações significativas, cujas causas são, principalmente, a evolução da regulamentação do setor, de políticas monetárias do Governo Federal para incentivar o crédito imobiliário e o cenário econômico favorável a investimentos no setor. Neste contexto promissor para o mercado imobiliário, as empresas têm conseguido captar recursos para novos investimentos, seja por meio de parcerias com empresas ou fundos de investimentos, nacionais ou internacionais, seja por meio de abertura de capital em Bolsa de Valores. Assim, essas empresas precisam remunerar adequadamente o capital aplicado e, para isso, têm buscado novos terrenos com o objetivo de aumentar significativamente seus lucros com a execução de novos projetos.

Não obstante, a cidade de São Paulo, em particular, passou por outras mudanças oriundas do novo Plano Diretor e da implementação de Operações Urbanas consorciadas, que restringiram a construção em bairros centralizados, como Pinheiros e Moema, por exemplo, e a incentivou em bairros menos adensados, como Campo Belo e Chácara Santo Antônio. Neste contexto, houve significativos impactos na quantidade de lançamentos em determinadas regiões e, conseqüentemente, nos preços de venda dos empreendimentos residenciais. Assim, o objetivo deste artigo é analisar o histórico destes preços em bairros de São Paulo ao longo dos últimos anos, procurando identificar fatores de influência e tendências de comportamento.

Neste primeiro capítulo, busca-se descrever brevemente o conteúdo e objetivo do artigo, além de descrever a sua estrutura. Para que se possa identificar fatores de influência e tendências de comportamento, é importante que se conheça o momento histórico em que está o mercado imobiliário brasileiro. Por esse motivo, o segundo capítulo apresenta um breve histórico, com o objetivo de contextualizar o leitor ao momento atual do mercado imobiliário deste país.

O terceiro capítulo apresenta uma discussão a respeito da influência das alterações na legislação urbanística na quantidade de lançamentos de alguns bairros de São Paulo. Para isso, construiu-se gráficos com a área privativa de empreendimentos residenciais lançados anualmente em cada um dos bairros selecionados, baseando-se nas informações divulgadas pela EMBRAESP. Para a seleção dos bairros a serem estudados, procurou-se escolher aqueles com características mercadológicas e urbanísticas diferentes entre eles, quais sejam: Pinheiros e Moema, bairros tradicionais, afetados pelas alterações de legislação impostas pelo Plano Diretor de São Paulo atualmente em vigor; Campo Belo e Brooklin, que estão inseridos no perímetro urbano em que foi implantada a Operação Urbana Águas Espraiadas; e, por último, a Chácara Santo Antônio, bairro cujo perfil mercadológico está passando por uma significativa transformação, em que os galpões industriais têm cedido espaço para empreendimentos residenciais.

No quarto capítulo, discute-se o comportamento do preço de venda nos bairros selecionados, baseado nas informações de lançamentos divulgadas pela EMBRAESP, com os quais foram construídos gráficos com a média ponderada trimestral[1] do preço de venda dos lançamentos de cada bairro. Além disso, foram inseridas, em cada gráfico, linha de tendência linear, com o objetivo de avaliar os preços de venda. Como o objetivo deste trabalho é avaliar o comportamento real dos preços sem desconsiderar o efeito da inflação, os gráficos foram

[1] Calculou-se a média ponderada do preço de cada trimestre dividindo-se o VGV (Valor Global de Vendas) total lançado no trimestre pela área privativa total lançada no trimestre, com base nas informações de lançamentos divulgadas pela EMBRAESP.

construídos com todos os preços indexados por um índice de inflação, utilizando-se como data-base o mês de abril de 2008. O índice adotado foi o Índice Nacional da Construção Civil (INCC), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), de forma que os gráficos possam refletir o comportamento real acima das variações do custo de construção.

São inúmeros os fatores que influenciam no preço de venda de um empreendimento imobiliário, tais como a localização, o trânsito da rua onde será localizado o empreendimento, a vista que o proprietário terá da janela do apartamento, os diferenciais de lazer na área comum do empreendimento, o padrão de acabamento da construção, entre tantos outros. Por esse motivo, o mercado imobiliário apresenta a peculiaridade de uma expressiva variedade de preços dentro de um mesmo bairro. Portanto, é importante ressaltar que o objetivo desse trabalho não é determinar preços médios em cada bairro, ou algo nesse sentido, mas identificar tendências de comportamento do preço médio, buscando a associação desse comportamento a fatores de mercado, alterações de legislação, cenários econômicos, etc. Por último, no **capítulo 6** são apresentadas as conclusões das análises dos comportamentos dos preços de venda dos bairros de São Paulo selecionados.

2. CONTEXTO HISTÓRICO

O mercado imobiliário brasileiro tem vivenciado um momento de euforia nos últimos anos. Com uma grande injeção de capital neste mercado, o número de lançamentos imobiliários cresceu intensamente e o mercado imobiliário tomou proporções que não se via há décadas. Este cenário tornou-se possível em função, principalmente, da evolução da regulamentação do setor, de um cenário econômico favorável a investimentos no setor e de constantes atuações do governo federal, por meio de políticas monetárias, no sentido de incentivar o crédito imobiliário.

Durante algumas décadas o crédito imobiliário foi sustentado essencialmente pelo Sistema de Financiamento Habitacional (SFH), criado pelo governo federal, que restringia a destinação dos recursos provenientes de cadernetas de poupanças exclusivamente ao crédito imobiliário. Porém, durante a década de 80, o SFH perdeu força em função de regras definidas de financiamento que geravam descasamento entre o saldo devedor e a capacidade de pagamento dos mutuários, fato que se agravou com os planos econômicos do governo da década de 80 e do início da década de 90, quando a TR (taxa referencial) subiu muito acima das expectativas e muitas clientes não conseguiram honrar com seus compromissos. Com dificuldades de retomar os imóveis, por falta de uma legislação que desse segurança jurídica aos financiadores, muitas instituições financeiras tiveram de assimilar prejuízo em algumas operações.

Sendo assim, em um cenário econômico de altas taxas de juros, os bancos aparentemente deixaram de se empenhar em conceder financiamentos imobiliários, provavelmente por avaliarem que o risco destas operações não era condizente com a remuneração do capital emprestado, limitada, por lei, em 12% de juros ao ano, com correção pela TR. Com isso, o que se vivenciou durante o restante da década de 90 e início dos anos 2000 foi um aparente desinteresse das instituições financeiras em liberar crédito imobiliário. Apesar da obrigatoriedade, imposta pelo governo federal, de destinar os recursos de poupança para o crédito imobiliário, os bancos criaram processos extremamente burocráticos para liberação de recursos a clientes. Neste contexto, as incorporadoras, sem outra alternativa, passaram a exercer também o papel de "agentes financeiros", financiando seus próprios clientes.

Em 1997, foi criado o Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), cujo objetivo era estimular o crédito imobiliário e incentivar os empreendimentos habitacionais, possibilitando novas fontes

de recursos e, também, instituindo instrumentos com maior segurança jurídica no mercado imobiliário. O SFI criou, por exemplo, as companhias securitizadoras para emissão e colocação de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), potencializando a captação de recursos para o mercado imobiliário por meio da securitização de recebíveis imobiliários. Além disso, o SFI autorizou sociedades seguradoras, sociedades de capitalização e entidades fechadas de previdência complementar a efetuarem aplicações de recursos no SFI, por meio de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), Letra de Crédito Imobiliário (LCI) ou Cédula de Crédito Imobiliário (CCI). Ademais, com a mesma lei que instituiu o SFI, agregou-se maior segurança jurídica às operações imobiliárias, por meio da introdução da alienação fiduciária nos financiamentos, que garantiu maior rapidez na retomada de imóveis de devedores[2]. Também auxiliou para a evolução da regulamentação do setor a Lei nº 10.953 e a Medida Provisória 2221/2001, popularmente conhecida como a "MP do Bem", que instituiu o Patrimônio de Afetação e o "Incontroverso" [3].

Aliado a essa notável evolução da regulamentação do setor, o governo federal também utilizou práticas de política monetária como ferramenta para incentivo ao crédito imobiliário. Nesse sentido, sucessivas resoluções do Conselho Monetário Nacional (CMN), tais como 3.177/2004 e 3.259/2005, vieram a reduzir gradativamente a remuneração do depósito compulsório de recursos provenientes da caderneta de poupança, de forma que, como conseqüência, as instituições financeiras que não destinassem esses recursos para o crédito imobiliário, ficariam com remuneração quase que irrisória de seus recursos pelo Banco Central.

Dessa forma, em um cenário de taxas de juros brasileiras mais baixas dos últimos quinze anos, maior segurança jurídica nas operações (alienação fiduciária, incontroverso, etc.), com uma baixa remuneração dos depósitos compulsórios pelo Banco Central e regras do SFH reformuladas, criou-se um cenário em que a concessão de crédito imobiliário voltou a ser prioridade das instituições financeiras, que passaram a concorrer por novos clientes no mercado.

Como conseqüência da acirrada competição entre os bancos, a forma que estes encontraram de captar mais clientes foi, principalmente, alongar prazos de pagamento, reduzir taxas de juros e facilitar a concessão de financiamento a clientes[4]. Com isso, tornou-se possível financiar imóveis com valores de parcelas menores do que se praticava até então e, como conseqüência, pode-se deduzir que houve acréscimo de demanda por imóveis.

Assim, com (i) a evolução da regulamentação do setor, com maior segurança jurídica, (ii) um cenário mercadológico promissor para os próximos anos em função de provável acréscimo de demanda e (iii) um cenário econômico favorável a investimentos no setor, as empresas desse mercado notaram um ambiente favorável a captação e de recursos e, a partir do segundo semestre

---

[2] É possível que a alienação fiduciária também tenha contribuído, de forma indireta, para a redução da inadimplência nos casos de financiamentos imobiliários, uma vez que o maior rigor da lei certamente gerou nos devedores o receio de perder o imóvel e, conseqüentemente, todo o investimento já realizado nesta aquisição.

[3] O incontroverso permitiu que, em casos de litígio, cuja causa seja a discordância com relação ao cálculo dos juros e/ou da correção das parcelas de um financiamento, o queixoso deve pagar o principal, ou seja, o incontroverso, e depositar em juízo o valor questionado, ou seja, a correção monetária e/ou dos juros.

[4] Atualmente existem bancos que concedem financiamento imobiliário a clientes sem exigir comprovação de renda. Como forma de analisar a sua capacidade de pagamento, os bancos acompanham o histórico de pagamento desses clientes durante a construção e, caso não haja atraso no pagamento de parcelas, concedem o crédito automaticamente na entrega do empreendimento.

de 2005, iniciou-se um processo de ingresso de capital no mercado imobiliário que, como resultado, pode-se dizer que este mercado está vivenciando um "novo momento".

O ingresso de capital no mercado imobiliário brasileiro está ocorrendo de diversas formas, seja por meio de financiamentos para produção, securitização de recebíveis, entrada de novos *players* no mercado, como fundos de investimentos, nacionais ou internacionais, e, principalmente, por meio de captação de recursos com abertura de capital. Neste "novo momento" do mercado, as empresas, capitalizadas, estão buscando aumentos significativos na quantidade de lançamentos, com o objetivo de incrementar seus lucros e remunerar adequadamente o capital captado. O efeito disso tem sido um significativo aumento na quantidade de lançamentos imobiliários no Brasil nos últimos 2 (dois) anos.

3. A MUDANÇA DO PLANO DIRETOR DE SÃO PAULO E A INFLUÊNCIA NO VOLUME DE LANÇAMENTOS NOS BAIRROS DA CIDADE

No ano de 2004 entrou em vigor o novo Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo e, também, algumas Leis Complementares que regulamentam o Plano Diretor, dentre elas a Lei n. 13.885/2004, que estabelece o Zoneamento da Cidade de São Paulo. Ao se analisar esse zoneamento e compará-lo ao anterior, pode-se notar que em bairros centrais, mais adensados, como Pinheiros e Moema, os potenciais construtivos foram reduzidos, as regiões verticalizáveis restringidas e o custo de outorga onerosa aumentado. Em outras palavras, o novo zoneamento, de uma forma geral, restringiu a verticalização nesses bairros.

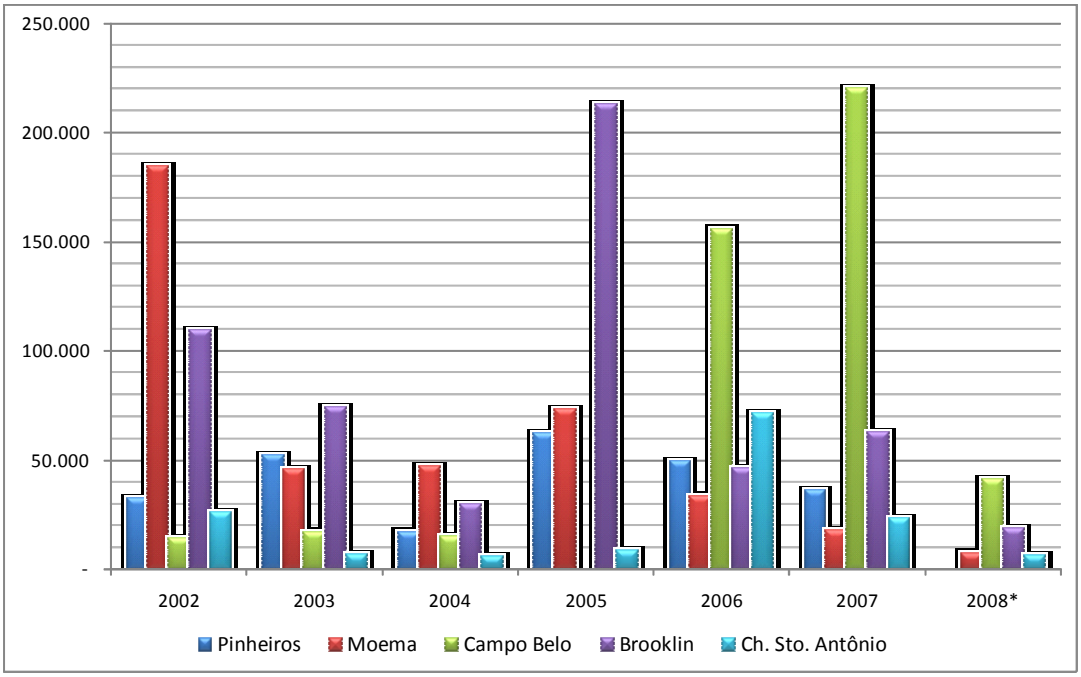
Por outro lado, assim como previsto no Estatuto das Cidades, o novo Plano Diretor Estratégico de São Paulo previu a possibilidade de se instalar Operações Urbanas Consorciadas, com o objetivo de promover melhorias em regiões pré-determinadas da cidade, através de parcerias entre o Poder Público e a iniciativa privada. Com isso, a Prefeitura de São Paulo implantou, no segundo semestre de 2004, a Operação Urbana Águas Espraiadas, que abrange alguns bairros da Zona Sul de São Paulo, dentre eles o Campo Belo, o Brooklin e a Chácara Santo Antônio. O objetivo desta operação urbana é captar recursos da iniciativa privada e destiná-los a obras de melhoria da região, tais como a construção da Ponte que liga a Avenida Águas Espraiadas (atualmente Avenida Roberto Marinho) à Marginal Rio Pinheiros, o remanejamento de uma favela da região, o prolongamento da Avenida Chucri Zaidan, entre outras. Esta operação permite a modificação dos coeficientes de aproveitamento e das características do Uso e Ocupação do Solo por meio da aquisição de CEPACs. Prevê, inclusive, a possibilidade de verticalizar em terrenos onde o zoneamento não permitia, resultando em maior disponibilidade de terrenos para novos projetos nos bairros envolvidos pela operação.

Assim, ao reconhecer este contexto ([i] empresas capitalizadas com necessidade de novos lançamentos para apresentar retorno aos seus investidores, [ii] plano diretor que reduziu o potencial construtivo de regiões tradicionais, e [iii] operação urbana que aumentou as regiões verticalizáveis e a disponibilidade de terreno para edificações verticais), é possível perceber o movimento dos empreendedores no sentido de desenvolver novas regiões. Com todos esses ajustes na legislação de Uso e Ocupação do Solo dos bairros de São Paulo, notam-se as mudanças de comportamento nos volumes de lançamento em cada um desses bairros.

Em bairros tradicionais, como Pinheiros e Moema, em função da dificuldade de se formar terrenos, o volume de lançamentos tem decrescido substancialmente a cada ano. Em 2002, Moema registrou um total de mais de 180.000 m² de área privativa em lançamentos. Em 2003 e 2004, esse número ficou pouco abaixo de 50.000 m². Em 2005, provavelmente em função da

quantidade de projetos protocolados na Prefeitura antes de agosto de 2004, o que garantiu parâmetros urbanísticos do Plano Diretor anterior, registrou lançamentos num total de pouco mais de 70.000 m² de área privativa. Desde então, o volume em Moema vem decrescendo, resultando em menos de 20.000 m² de área privativa lançada em 2007, ou seja, menos de 10% da quantidade de lançamentos neste bairro em relação a 2002. Por sua vez, Pinheiros segue a mesma tendência decrescente, pois em 2005 foram lançados mais de 60.000 m² de área privativa, volume este que tem decrescido, chegando a pouco mais de 30.000 m² em 2007.

Figura 1: Quantidade de Lançamentos Anuais nos Bairros Selecionados de São Paulo (em m2 de área privativa)



*Para o ano de 2008, foram considerados apenas os lançamentos até o mês de abril, que foi o último mês divulgado pela EMBRAESP antes que o presente artigo fosse redigido.

Por outro lado, naqueles bairros pertencentes à Operação Urbana Águas Espraiadas, em que se aumentou a disponibilidade de terrenos passíveis de verticalização, o comportamento foi justamente o inverso, ou seja, houve aumento significativo no volume de lançamentos. No Brooklin, por exemplo, em que o volume de lançamentos variou de 30.000 e 110.000m² de área privativa, de 2002 a 2004, em 2005 registrou recorde de lançamentos, alcançando 210.000m² de área privativa lançada. No Campo Belo, cujo lançamento anual estava abaixo de 20.000m² de área privativa, atingiu mais de 150.000m² em 2006 e bateu em 220.000m² em 2007.

A Chácara Santo Antônio, bairro até então caracterizado por uma predominância industrial, também tem passado por transformações em função da Operação Urbana Águas Espraiadas. Os galpões industriais têm cedido espaço para grandes empreendimentos residenciais e, assim, este bairro, cujo volume de lançamentos de 2003 a 2005 não atingiu 10.000 m² de área privativa, em 2006 ultrapassou a casa dos 70.000 m² de área privativa, crescimento superior a 600%.

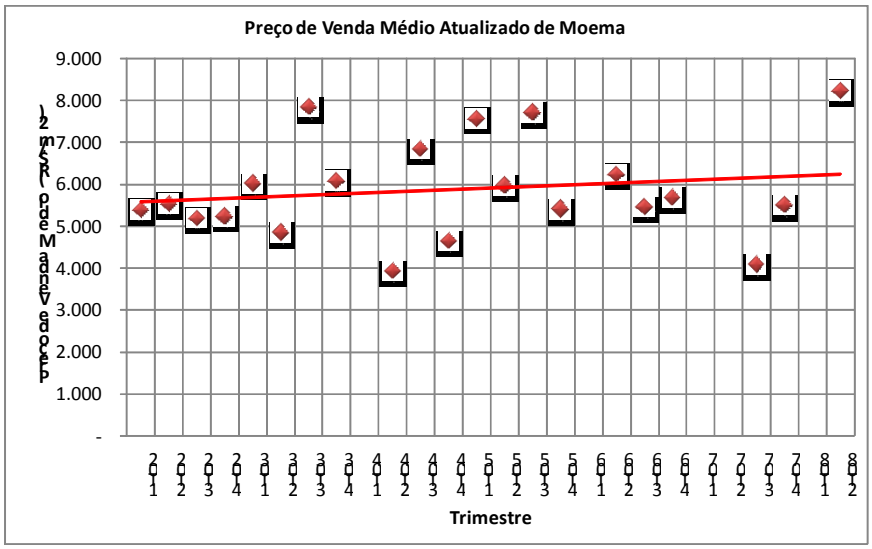
4. COMPORTAMENTO DOS PREÇOS DE VENDA EM BAIRROS DE SÃO PAULO

É evidente que toda essa variação na quantidade de lançamentos nos bairros de São Paulo gerou impactos no preço de venda de cada um deles. Portanto, nesse capítulo foi analisado, caso a caso, qual o impacto causado e, também, qual a tendência de comportamento dos preços de venda.

4.1. Pinheiros e Moema

Os bairros de Pinheiros e Moema apresentam considerável heterogeneidade de preços dentro de cada bairro. Isso acontece porque estes bairros apresentam regiões com padrões de empreendimentos distintos, cujos preços de venda variam em função das especificações do produto, dos diferenciais de lazer e tecnologias do empreendimento, etc., mas, principalmente, em função da localização[5].

Figura 3: Comportamento do Preço de Venda Médio de Lançamentos em Moema



Assim, ao se analisar o gráfico dos preços trimestrais médios e Pinheiros e, de forma mais significativa, de Moema, pode-se observar que há significativas variações de preço de um trimestre para outro[6]. Isso dificulta a análise do comportamento de preços destes bairros. Contudo, ao se observar a linha de tendência no gráfico, percebe-se um aumento real dos preços acima do INCC (Índice Nacional da Construção Civil). É preciso lembrar que o Plano Diretor de São Paulo, em vigor desde 2004, restringiu a verticalização nestes bairros, reduzindo os índices de aproveitamento dos terrenos e, também, as regiões onde se permite a verticalização. Isso reduziu a disponibilidade de terrenos passíveis de verticalização nestas regiões.

Nem mesmo a Operação Urbana Faria Lima, que engloba parte dos bairros de Pinheiros e Moema, e que, em tese, poderia incentivar o desenvolvimento de novos empreendimentos, tem conseguido atrair empreendedores a adquirir terrenos com objetivo a implantar projetos

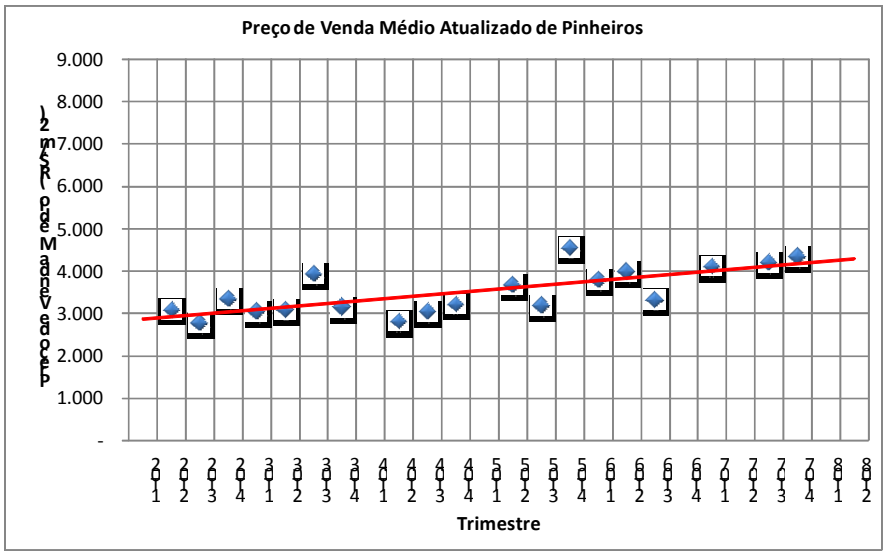
---

[5] Por exemplo, na Rua Morás, em Pinheiros, são vendidos apartamentos por aproximadamente R$ 8.000/m², enquanto em regiões mais degradadas do bairro, como na região do Largo da Batata, onde pode-se observar lançamentos recentes com preço abaixo de R$ 3.000/m² de área privativa. O mesmo acontece em Moema, cujos preços de empreendimentos próximos ao Parque do Ibirapuera são de aproximadamente R$ 10.000/m², e em outras regiões menos nobres, no mesmo bairro, são lançados empreendimentos com preço de venda também abaixo de R$ 4.000/m² de área privativa.

[6] Para ilustrar, pode-se analisar os preços médios de lançamentos em Moema no terceiro e quarto trimestre, onde se nota que o preço médio do quarto trimestre (R$ 5.404,05/m2) foi 30% abaixo do preço médio do terceiro trimestre (R$ 7.711,91/m2), do que se poderia concluir, a primeira vista, que os preços sofreram brusca redução de um trimestre para o outro. Porém, ao se analisar os lançamentos que ocorreram em cada trimestre, pode-se observar que no terceiro trimestre houve apenas dois lançamentos no bairro de Moema, ambos em localização muito nobre e apartamentos de alto padrão, enquanto que, no quarto trimestre, a maioria dos lançamentos realizados foram de unidades compactas, de um e dois quartos, com padrão de acabamento inferior e localização menos nobre.

residenciais. Os poucos terrenos disponíveis na região dessa Operação Urbana, próximo à Avenida Faria Lima, quando passíveis de verticalização, são usualmente destinados a edifícios de escritórios de alto padrão voltados para locação a corporações multinacionais ou empresas de médio e grande porte. Isso se deve também aos preços praticados para compra de CEPAC's que chegaram a custar mais de três vezes do que na Água Espraiadas.

Figura 2: Comportamento do Preço de Venda Médio de Lançamentos em Pinheiros



Assim, a tendência de alta nos preços de venda destes bairros deve-se, principalmente, ao provável aumento dos preços de terrenos, em decorrência de uma evidente dificuldade de aquisição de terrenos pelos incorporadores, comprovada pela significativa redução de lançamentos em um momento tão promissor vivenciado pelo mercado imobiliário. Ademais, aparentemente os empreendedores têm conseguido repassar, no todo ou em parte, esses altos custos de terrenos aos clientes, aumentando os preços de venda acima do custo de construção. Para que isso se torne possível, as empresas, geralmente em parceria com agentes financeiros, têm oferecido facilidades de pagamento aos seus clientes, por meio de financiamentos com taxas de juros atraentes e alongamento nos prazos de pagamento.

A tendência de alta nos preços desses bairros fica ainda mais evidente quando se observa o comportamento dos preços de venda a partir do ano de 2007. E, ainda, pode-se apostar que a tendência dos preços de venda nesses bairros para os próximos trimestres continue sendo de alta, por alguns fatores evidentes, tais como: (i) a quantidade de lançamentos reduziu consideravelmente em 2007, quando comparado aos anos anteriores, decorrente da pouca disponibilidade de terrenos na região; (ii) não existe previsão de alteração da legislação local, de onde pode-se concluir que continuar-se-á a dificuldade de aquisição e a escalada dos preços de terrenos; (iii) com a redução da quantidade de lançamentos, a oferta de apartamentos nesses bairros tende a cair; (iv) como são bairros bem centralizados em São Paulo, e dotados de infra-estrutura completa de lazer, serviços, etc, pode-se deduzir, intuitivamente, que sempre haverá procura de imóveis na região[7].

[7] Importante dizer que, apesar de intuitivamente avaliar-se que sempre haverá interessados em compra de imóveis nesses bairros, na medida em que os preços de venda aumentam, reduz-se a quantidade de interessados que têm capacidade e condições de comprar. Em outras palavras, à medida que se aumenta o preço de venda, tende diminuir a demanda. É justamente este um dos principais fatores de risco para empreendimentos na região, pois lançamentos com altos preços de venda implicarão em baixa velocidade de vendas e, conseqüentemente, tendem a não remunerar adequadamente o capital investido.

4.2. Campo Belo e Brooklin

Já no Campo Belo e no Brooklin, as mudanças na quantidade de lançamentos e nos preços de venda estão ocorrendo de forma oposta a Pinheiros e Moema. Ao se observar a evolução dos preços de venda indexados pelo INCC, pode-se notar a tendência de queda, ou seja, apesar dos preços de venda aumentarem, o ritmo está abaixo das variações do custo de construção.

Figura 4: Comportamento do Preço de Venda Médio de Lançamentos em Campo Belo

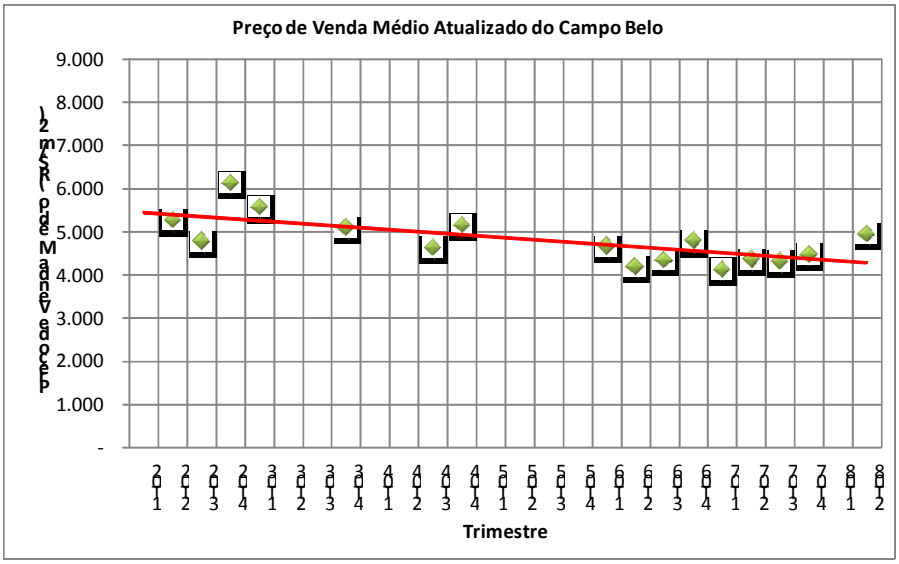
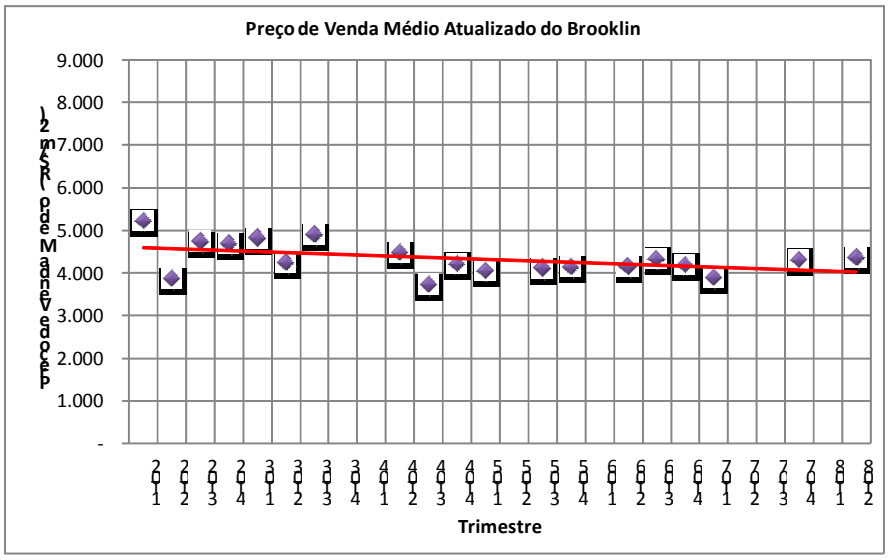


Figura 5: Gráfico do Comportamento do Preço de Venda Médio no Bairro do Brooklin



Com a Operação Urbana Águas Espraiadas, que entrou em vigor em 2004 e permitiu verticalizar em regiões destes bairros, a disponibilidade de terrenos passíveis de incorporação aumentou repentinamente. Como conseqüência, ocorreu um "boom" de lançamentos nestes bairros no ano de 2006. Para evidenciar este súbito crescimento, com base nas informações da EMBRAESP, nota-se que nos anos de 2002 a 2004 foram lançados no Campo Belo, por ano, menos de 20.000 m² de área privativa. Em 2005 não houve um único lançamento. Porém, os lançamentos de 2006 e 2007 juntos chegam a mais de 370.000 m² de área privativa. Isso provavelmente gerou uma grande oferta momentânea no bairro, pressionando os preços de venda para baixo.

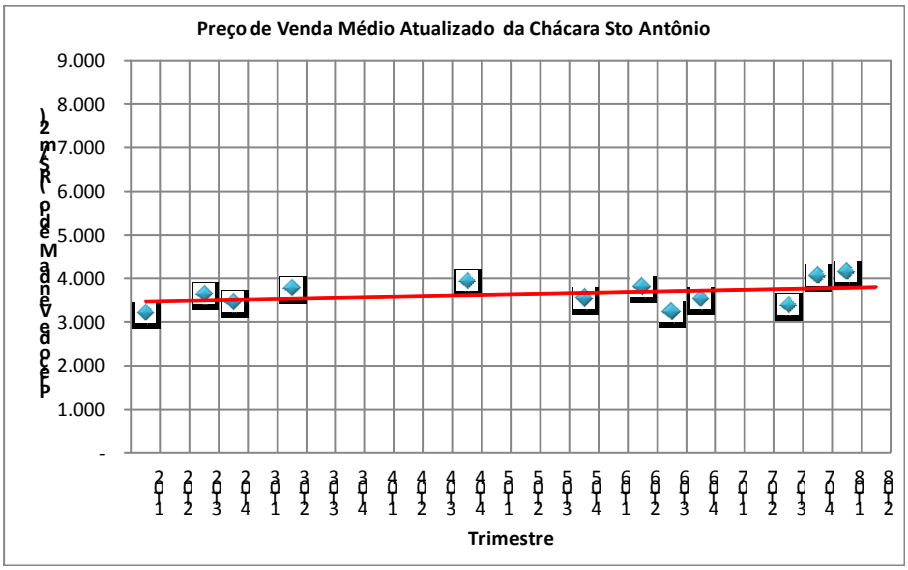
Pode-se buscar a explicação nessa tendência de queda de preços, principalmente, em dois aspectos: o primeiro, em função de agentes especuladores que conseguiram adquirir terrenos baratos antes da efetiva divulgação da Operação Urbana. O segundo, e aparentemente o mais significativo, a grande oferta de produtos lançados na região em 2006 e 2007. Entretanto, é importante observar que do início de 2007 em diante os preços de venda têm aumentado a cada trimestre, indicando uma aparente reação dos preços de vendas nesses bairros.

Além disso, nos últimos meses o mercado imobiliário de São Paulo tem acompanhado a falta de CEPACs da Operação Urbana Águas Espraiadas. É possível que isso dificulte a viabilização de novos empreendimentos na região, reduza a quantidade de lançamentos e, como conseqüência, possibilite a recuperação dos preços de venda da região de uma forma mais intensa nos próximos trimestres.

4.3. Chácara Santo Antonio

A Chácara Santo Antônio é um bairro que tem características diferentes dos demais bairros analisados. Com presença marcante de muitos galpões e estabelecimentos industriais, esse bairro até então vinha recebendo poucos investimentos em empreendimentos residenciais. Em tese, a grande disponibilidade de terrenos na região induziria a conclusão de que os preços de venda não estivessem aumentando. Todavia, como os empreendimentos que estão sendo desenvolvidos apresentam padrão superior aos que foram construídos nesta região no passado, ao se analisar o gráfico do comportamento do preço de venda deste bairro, nota-se uma leve tendência de alta.

Figura 6: Gráfico do Comportamento do Preço de Venda Médio na Chácara Santo Antônio



Contudo, com a Operação Urbana Águas Espraiadas, os empreendedores perceberam nesses grandes galpões uma boa oportunidade de desenvolvimento de amplos condomínios residenciais com várias torres e vasta infra-estrutura social e de lazer. De outro lado, para os donos de estabelecimentos industriais e galpões de armazenagem, passou a ser pouco interessante continuar na região em função do custo do estabelecimento. Com isso, iniciou-se um processo de transformação do bairro, com investimentos em empreendimentos de grande porte com padrões superiores aos até então desenvolvidos nesta região.

Além disso, por estar localizada próxima à Marginal Pinheiros, a Chácara Santo Antônio se tornou um "prolongamento" da região de escritórios da Avenida Engenheiro Luis Carlos Berrini, próximo ao Shopping Morumbi e ao São Paulo Office Park, o que contribui para essa sutil tendência de alta nos preços da região.

5. CONCLUSÕES

Ao se analisar o comportamento dos preços de venda, pode-se concluir que nas regiões centrais, nas quais o novo Plano Diretor de São Paulo restringiu os potenciais construtivos, e, conseqüentemente, reduziu a disponibilidade de terrenos, tais como Pinheiros e Moema, houve redução expressiva da quantidade de lançamentos com a conseqüente tendência de aumento nos preços de venda. Já para Campo Belo e Brooklin, inseridos na Operação Urbana Águas Espraiadas, a disponibilidade de terrenos "verticalizáveis" aumentou e os lançamentos residenciais cresceram de forma significativa. Como conseqüência da provável oferta excessiva momentânea, a tendência de comportamento dos preços nos últimos anos foi de redução real, ou seja, subiram a uma razão menor do que a do custo de construção medido pelo INCC.

Por sua vez a Chácara Santo Antônio tem passado por uma transformação das características do bairro, já que os galpões industriais cedem espaço a empreendimentos imobiliários residenciais. Assim, mesmo com uma grande disponibilidade de terrenos, a tendência do comportamento dos preços de venda dos novos projetos desenvolvidos na região tem sido de leve alta, acima do custo de construção. Isso se deve, provavelmente, ao fato dos empreendimentos desenvolvidos nos últimos meses apresentarem melhores padrões e características superiores aos empreendimentos desenvolvidos neste bairro anteriormente.

Contudo, observa-se que em todos os bairros analisados, sem exceção, a tendência do comportamento dos preços de venda, quando analisados a partir do primeiro trimestre de 2007, é de alta. Isso demonstra que o "novo momento" vivenciado pelo mercado imobiliário tem provocado, aparentemente, incremento generalizado nos preços de venda em São Paulo. É provável que isso seja conseqüência, principalmente, de dois fatores: (i) de um lado, o aumento do custo dos terrenos, em função da acirrada concorrência por suas aquisições, (ii) de outro, a facilidade de pagamento oferecida pelos incorporadores a seus clientes, com prazos mais longos e taxas de juros mais baixas, que tem possibilitado repassar parte desse aumento de custo aos clientes. Em suma, com custos e preços crescentes, restará aos empreendedores buscar terrenos cada vez mais distantes do centro de São Paulo para atender à demanda habitacional, o que acarretará na necessidade de novos investimentos em infra-estrutura de transportes metropolitanos e serviços públicos por parte do Governo e dos Municípios.

6. REFERÊNCIAS

EMBRAESP: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio. **Banco de Dados TELEMBRAESP**. Disponível em CD-Rom. Abril/2008.

EMURB: Empresa Municipal de Urbanização - SP. Operação Urbana Águas Espraiadas. Disponível em http://portal.prefeitura.sp.gov.br/empresas_autarquias/emurb/operacoes_urbanas/0001>. Acesso em: 06 jun. 2008

SEMPLA: Secretaria Municipal de Planejamento - SP. Lei n. 13.885 de 25 de agosto de 2004. Plano Diretor do Município de São Paulo. Disponível em <http://sempla.prefeitura.sp.gov.br>. Acesso em: 06 jun. 2008.