

ANUÁRIO DO
MERCADO IMOBILIÁRIO
2017



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todos aqueles que, ao longo do ano, contribuíram com sugestões para a elaboração e o aperfeiçoamento das informações geradas pelo Secovi-SP, e que tornaram possível a consolidação deste Anuário do Mercado Imobiliário – 2017.

Nosso agradecimento especial a cada uma das empresas que respondem às pesquisas mensais e àquelas que se reúnem habitualmente para debater questões relevantes relacionadas ao setor.

ÍNDICE

04

PALAVRA DO
PRESIDENTE

06

PALAVRA DO
ECONOMISTA-CHEFE

08

ECONOMIA

26

MERCADO IMOBILIÁRIO
CIDADE DE SÃO PAULO

85

MERCADO IMOBILIÁRIO
OUTRAS CIDADES DA RMSP

115

MERCADO IMOBILIÁRIO
INTERIOR

193

MERCADO IMOBILIÁRIO
NACIONAL

199

GRAPROHAB

212

PREÇO DE IMÓVEIS DE TERCEIROS
CIDADE DE SÃO PAULO

219

LOCAÇÃO RESIDENCIAL
CIDADE DE SÃO PAULO

228

CONDOMÍNIO

231

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

240

GLOSSÁRIO

245

FICHA TÉCNICA

FLAVIO AMARY



Um ano atrás, diante dos desafios que se desenhavam no cenário nacional, em vez de esperar os acontecimentos para decidir o rumo que deveríamos seguir, a proposta foi outra: vamos construir 2017! Confiantes de que os esforços não seriam em vão, nos empenhamos para pavimentar o caminho e, hoje, temos a grata satisfação de reconhecer que muitas foram as conquistas para o nosso setor e, principalmente, para o nosso País.

São inúmeros os fatores que se sucederam e que nos permitem acreditar em um ambiente melhor daqui por diante. Os índices de confiança de consumidores e empresários se elevaram gradativamente, a exemplo dos indicadores da Bolsa de Valores, do câmbio e da balança comercial, dentre tantos outros. Mantida a taxa de inflação e os juros em patamares baixos, certamente o setor produtivo encontrará condições mais favoráveis para empreender e gerar emprego e renda.

Os fundamentos da economia indicam uma recuperação mais consistente do mercado imobiliário em 2018. A reação começou a partir do segundo semestre de 2017. O desempenho no último trimestre foi surpreendente e determinante para consolidar o processo de retomada.

Com a forte redução da taxa básica de juros (a Selic), de 14,25% para 6,75% ao ano, compradores capitalizados voltam a buscar no ativo imobiliário um melhor retorno para seus investimentos. A expectativa de manutenção da Selic nesse patamar contribui também para estimular os bancos a reduzirem juros do crédito imobiliário, o que aumenta o número de famílias elegíveis à tomada de financiamento. Somado a isso, a demanda potencial por novos domicílios no País se mantém em 14,5 milhões de unidades até 2025. Ou seja, em menos de uma década,

vamos precisar produzir 1,44 milhão de moradias por ano para atender a demanda e reduzir o déficit habitacional de 6 milhões de unidades.

É muito provável que o financiamento imobiliário com recursos da poupança em 2018 fique nos mesmos níveis de 2017. O FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) tem recursos aprovados para destinação ao Minha Casa, Minha Vida, mas não há dinheiro para outros segmentos.

Assim, todas as apostas do mercado se concentram na LIG (Letra Imobiliária Garantida), espécie de *covered bond* recém-regulamentado e que terá nova regulamentação em meados de 2018. Os recursos provenientes dessa nova fonte são aguardados com grande expectativa, uma vez que poderão suprir eventual escassez de recursos da poupança e do FGTS nos próximos anos.

Os prognósticos para 2018 são otimistas. No entanto, para que se concretizem de fato, é indispensável que tenham continuidade as importantes reformas estruturais propostas pelo governo, sobretudo a da Previdência – cuja votação, infelizmente, foi suspensa. Temos insistido na necessidade de o Congresso Nacional se conscientizar de sua responsabilidade diante do futuro do País e voltar a priorizar essa questão.

O setor produtivo tem feito a sua parte, mantendo firme posicionamento nas questões nacionais, na busca de melhorar o ambiente de negócios, bem como na defesa da indústria imobiliária e do interesse público.

Flavio Amary é presidente do Secovi-SP (Sindicato da Habitação) e reitor da Universidade Secovi

CELSO PETRUCCI



O ano 2017 ficará marcado como o ano da retomada do mercado imobiliário em São Paulo. Depois de amargamos a pior e mais prologada crise econômica, os indicadores voltaram a apresentar sinais positivos. O PIB (Produto Interno Bruto), que no início do ano tinha crescimento previsto de 0,1%, cresceu 1,0% em 2017; a inflação medida pelo IPCA ficou abaixo da meta mínima estipulada, algo inédito desde que foi adotado o sistema de metas de inflação; e a Taxa Selic caiu para o menor patamar histórico.

Outros indicadores melhoraram, como a taxa de desocupação e os índices de confiança, tanto dos consumidores como dos empresários.

Nada disso aconteceu ao acaso, medidas por vezes impopulares, mas necessárias, foram adotadas pelo governo, como o aprimoramento da legislação trabalhista e a PEC (Proposta de Emenda Constitucional) que limita os gastos públicos, dentre outras. Existe muito a se fazer, como a necessária reforma da Previdência, mas o País está voltando aos trilhos.

A retomada da economia não passou despercebida no mercado imobiliário, que, após três anos consecutivos de quedas, apresentou resultados surpreendentes, superando os números registrados durante o período da crise econômica.

No comparativo do acumulado de 2017 com 2016 em unidades, os lançamentos apresentaram alta de 48% e as vendas cresceram 46%, números potencializados pelos imóveis econômicos, com atuação fundamental no mercado durante o ano.

Apesar da grande participação dos imóveis econômicos, enquadráveis no programa Minha Casa, Minha Vida, lançamentos de outras tipologias também tiveram bons resultados. Ou seja, a melhora foi sentida em todos os segmentos de preço e de renda dos consumidores.

Tomando como base as expectativas dos empresários do setor imobiliário, aliadas aos dados do Boletim Focus do Bacen (Banco Central do Brasil) – que apontam para um crescimento do PIB próximo a 3% em 2018 –, é possível estimar um crescimento nas vendas entre 5% a 10%. Quanto aos lançamentos, a estimativa é que poderão ficar próximos aos números de 2017, com maior diversificação dos produtos ofertados.

Mas, para que o setor possa concretizar essa projeção e gerar mais empregos, é fundamental que a taxa de juros dos financiamentos se reduzam e a inflação continue em patamares aceitáveis. Também é importante que a calibragem da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo do município de São Paulo seja concluída e aprovada, que a reforma da Previdência caminhe no Congresso Nacional e que haja maior controle do déficit público.

Celso Petrucci, economista-chefe do Secovi-SP

ECONOMIA

ATIVIDADE ECONÔMICA – BRASIL

O PIB (Produto Interno Bruto) começou a apresentar sinais de recuperação no início de 2017, encerrando uma série de oito quedas trimestrais consecutivas, desencadeada no primeiro trimestre de 2015 e que perdurou até o quarto trimestre de 2016.

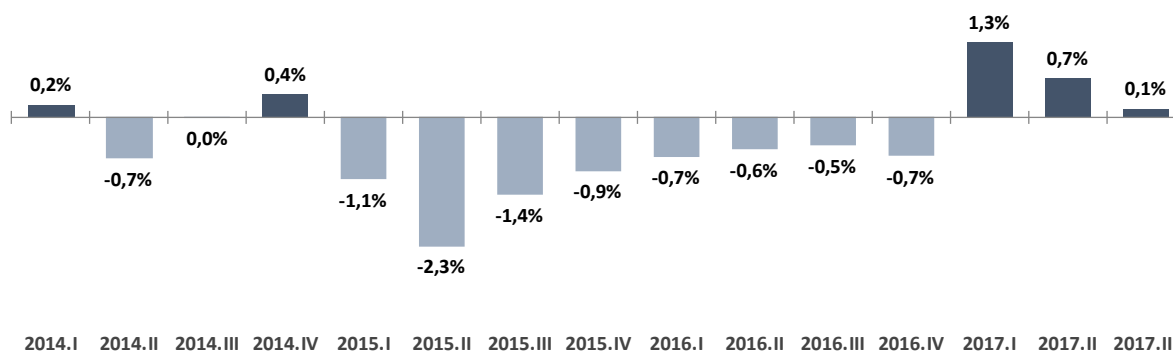
No primeiro trimestre de 2017, o crescimento foi de 1,3% em relação ao trimestre imediatamente anterior. No período, a contribuição mais expressiva para a evolução do PIB foi da Agricultura, com alta de 12,9%.

O segundo trimestre apresentou variação de 0,7% em relação ao PIB do trimestre anterior. O setor que mais contribuiu para esse resultado foi o de Serviços, com crescimento de 0,8%, reflexo dos dados positivos do comércio, com alta de 2,2%.

No terceiro trimestre, o PIB ficou praticamente estável, com variação de 0,1% em relação ao ao trimestre anterior. No acumulado do ano, até o mês de setembro, o PIB registrava crescimento de 0,6% frente a igual período de 2016.

PIB DO BRASIL

Variação trimestre contra trimestre imediatamente anterior



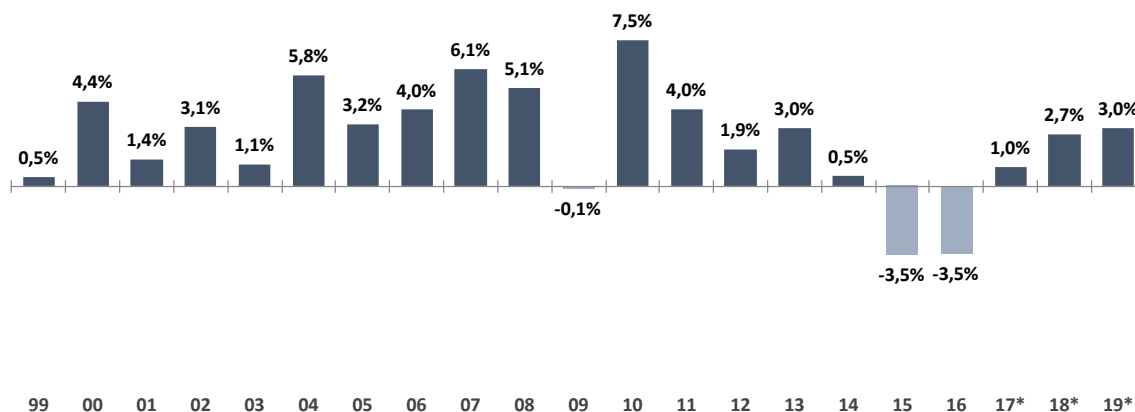
Fonte: IBGE

A previsão é que o PIB de 2017 evolua a 1,0% em relação a 2016. Se as projeções se concretizarem, o crescimento será o dobro do estimado pelo último relatório Focus do Banco Central do Brasil de 2016.

De acordo com boletim Focus de 5 de janeiro de 2018, a expectativa é de crescimento de 2,7% em 2018 e 3,0% em 2019.

PIB DO BRASIL – TAXA DE CRESCIMENTO NO ANO

*previsão relatório Focus (05/01/2018)



Fonte: IBGE

INFLAÇÃO

O Brasil adota o Regime de Metas de Inflação desde 1999, com o intuito de assegurar a estabilidade dos preços e do sistema financeiro, além de garantir o poder de compra da moeda. Além de estabelecer a meta para a inflação medida pelo IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), calculado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o sistema define uma faixa de tolerância, a fim de manter a inflação abaixo do limite superior e acima do limite inferior.

Para 2017, a meta de inflação era de 4,5%, com uma banda de 1,5 pontos percentuais, o que significa que o índice poderia se situar entre 3,0% a 6,0%.

No ano, o IPCA apresentou variação acumulada de 2,95%, portanto, abaixo da meta mínima, algo inédito desde que o atual sistema foi adotado. Este resultado representou a redução de 3,34 pontos percentuais em relação à inflação de 2016, quando a variação foi de 6,29%. O acumulado é o menor desde 1998, quando foi registrada taxa de 1,65%.

A desinflação, ou redução da pressão inflacionária, foi motivada principalmente pela queda de 4,85% no preço dos alimentos para consumo domiciliar, ocasionada pelo aumento de aproximadamente 30% da produção agrícola de 2017 em relação à safra de 2016.

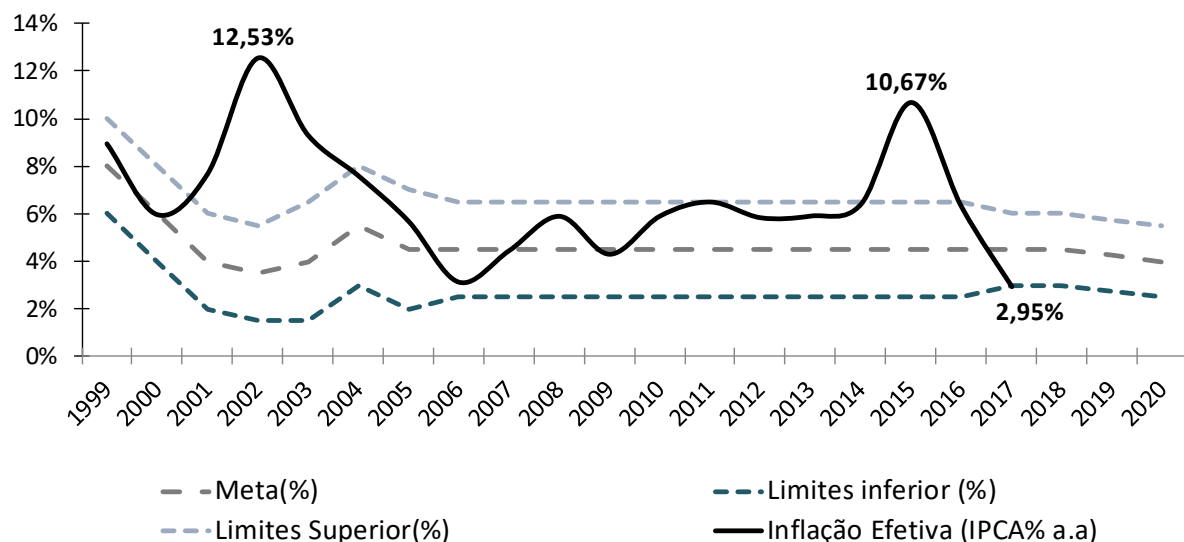
O pior momento da crise inflacionária recente foi em 2015, quando o IPCA atingiu 10,67%, extrapolando o limite máximo de 6,5%.

A meta de inflação para 2018 continua sendo de 4,5%, com a mesma faixa de tolerância (3,0% a 6,0%).

A estimativa do mercado para o ano, conforme boletim Focus de 5 de janeiro de 2018, é de 3,95%.

O CMN (Conselho Monetário Nacional) reduziu as metas de inflação para os anos de 2019 e 2020, estipulando 4,25% e 4,00%, respectivamente, com intervalo de tolerância de menos 1,50% e de mais 1,50% em cada ano. Desta forma, o limite para 2019 é de 2,75% a 5,75%, e de 2,5% a 5,5% em 2020, diminuindo sensivelmente a meta para os próximos anos.

HISTÓRICO DE METAS PARA A INFLAÇÃO NO BRASIL



Fonte: IBGE

TAXA SELIC

A Taxa Selic é a média ajustada dos financiamentos diários apurados no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia (Selic) para títulos federais, configurando-se como um dos principais instrumentos do governo no controle da inflação. O responsável em definir a meta para a taxa Selic é o Copom (Comitê de Política Monetária), que estabelece as diretrizes da política monetária de acordo com os indicadores de atividade econômica.

Nas avaliações do Copom, as reduções nas metas da Taxa Selic foram embasadas principalmente no comportamento da inflação, com um permanente processo de desinflação nos componentes mais sensíveis ao ciclo econômico e à política monetária, em relação aos indicadores de atividade econômica. No início de 2017, ainda havia incertezas quanto à retomada econômica, cujo vigor mantinha-se aquém do esperado. Contudo, a partir do segundo trimestre, o cenário de estabilização evoluiu para um crescimento gradual da atividade econômica ao longo do ano.

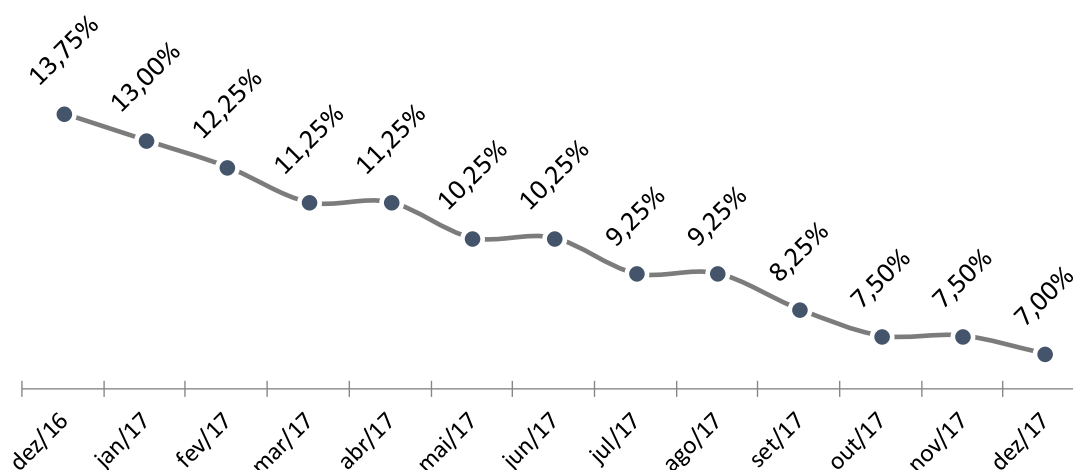
Nas oito reuniões do Copom realizadas em 2017, houve redução da Taxa Selic, que iniciou o

ano com a meta de 13,75% a.a. e finalizou com 7,0% a.a. O corte de 6,75 pontos percentuais foi equivalente à redução de 49% em relação ao ano anterior. A Taxa Selic atingiu o menor patamar histórico, desde que foi adotada para fins de política monetária, em março de 1999.

No final de 2017, no entendimento do Copom, o cenário mantinha convergência da inflação um pouco abaixo da meta e elevado grau de ociosidade na economia, remetendo a uma política monetária estimuladora, ou seja, com juros abaixo da taxa estrutural.

Para o setor imobiliário, o atual patamar da Taxa Selic resulta em benefícios, uma vez que torna a caderneta de poupança atrativa, tanto em termos de rentabilidade como no que se refere à segurança. Consequentemente, com o aumento do saldo da poupança, aumentam os recursos direcionados para financiamentos imobiliários, com taxas de juros mais baixas para o consumidor.

META DA TAXA SELIC (% A.A.) - COPOM



Fonte: Bacen

MERCADO DE TRABALHO BRASILEIRO – PNAD CONTÍNUA

Há diversos indicadores que acompanham o comportamento e a evolução do mercado de trabalho no Brasil, como PNAD Contínua (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios), Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) e RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), cada um com especificidades metodológicas.

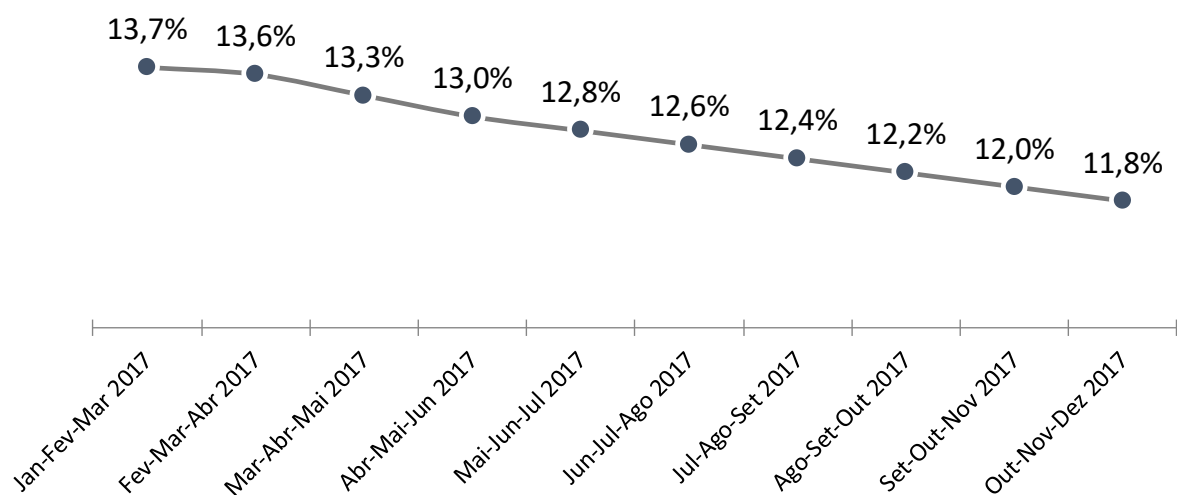
A PNAD Contínua, realizada pelo IBGE, produz informações sobre a inserção populacional no mercado de trabalho, associada a características demográficas e de educação. A pesquisa é elaborada por meio de uma amostra de domicílios representativa para os múltiplos níveis geográficos do País e tem a seguinte periodicidade:

- **Mensal** – Análise de um conjunto restrito de indicadores relacionados à força de trabalho e somente para o nível geográfico brasileiro;
- **Trimestral** – Indicadores relacionados à força de trabalho;
- **Anual** – Demais temas permanentes da pesquisa e indicadores complementares relacionados à força de trabalho;
- **Variável** – Análise de outros temas ou tópicos dos temas permanentes a serem pesquisados com maior periodicidade ou ocasionalmente.

A maior taxa de desocupação da série da PNAD Contínua mensal foi registrada no primeiro trimestre de 2017, quando atingiu 13,7%. Após esse pico, o indicador registrou sucessivas quedas até o final do ano.

A taxa de desocupação estimada do último trimestre de 2017 foi de 11,8%, representando aproximadamente 12,3 milhões de desocupados em relação às 104,4 milhões de pessoas que compõem o contingente na força de trabalho do Brasil. O contingente de ocupados foi estimado em cerca de 92,1 milhões de pessoas.

PNAD CONTÍNUA – TAXA DESOCUPAÇÃO – TRIMESTRES MÓVEIS



Fonte: IBGE

Segundo os critérios da pesquisa, as pessoas desocupadas são aquelas com 14 anos ou mais de idade, sem trabalho (que geram rendimentos para o domicílio) na semana de referência da

pesquisa e que tomaram alguma providência efetiva para consegui-lo.

São classificadas como ocupadas na semana de referência as pessoas que, nesse período, trabalharam pelo menos uma hora completa em trabalho remunerado em dinheiro, produtos, mercadorias ou benefícios (moradia, alimentação, roupas, treinamento etc.).

No último trimestre do ano, as pessoas ocupadas estavam segmentadas em:

- 33,3 milhões (36,2%) de empregados no setor privado com carteira de trabalho assinada (sem inclusão dos trabalhadores domésticos);
- 23,2 milhões (25,2%) de trabalhadores por conta própria;
- 11,5 milhões (12,4%) de empregados no setor público (inclusive servidor estatutário e militar);
- 11,1 milhões (12,1%) de empregados no setor privado sem carteira de trabalho assinada (sem inclusão dos trabalhadores domésticos);
- 6,4 milhões (6,9%) de trabalhadores domésticos;
- 4,4 milhões (4,8%) de empregadores;
- 2,2 milhões (2,4%) de trabalhadores-familiar auxiliar.

O rendimento bruto real médio de todas as pessoas ocupadas no Brasil calculado no último trimestre de 2017 foi de R\$ 2.154,00 e permaneceu praticamente estável em relação a igual período de 2016 (R\$ 2.120,00), considerando a correção do IPCA.

CAGED - SALDO DE EMPREGOS FORMAIS CELETISTAS NO BRASIL

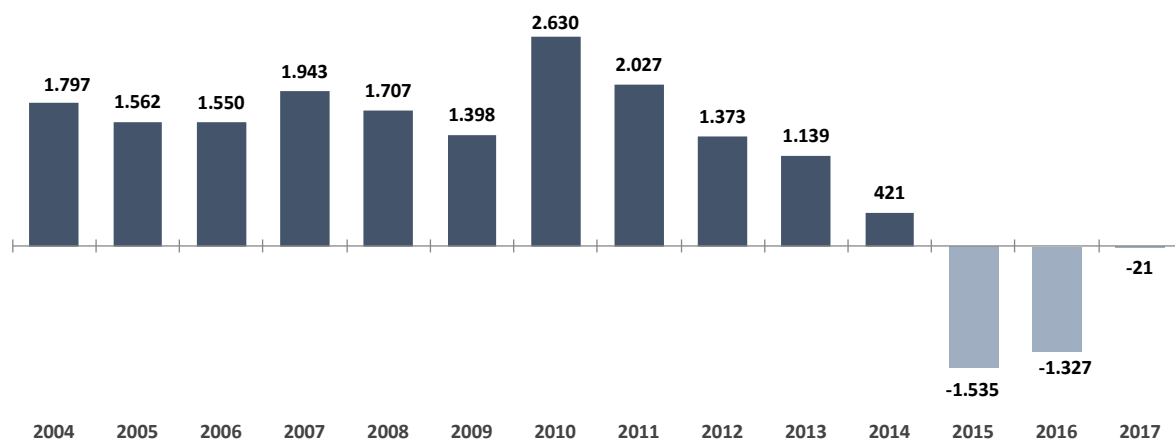
O Caged fornece informações do fluxo de admissões e demissões de empregados, dentro do regime da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).

No acumulado do ano de 2017, foram registradas 14.635.899 admissões e 14.656.731 demissões, com diferença de menos 20.832 postos de trabalhos. O Ministério do Trabalho considerou o resultado equivalente à estabilidade do nível de emprego, representando uma reversão da tendência de retração do mercado de trabalho formal do País.

Observação: As comparações com os anos de 2016 e 2015 referem-se à série com ajuste, que inclui as declarações fora de prazo.

SALDO ANUAL DE EMPREGOS FORMAIS - BRASIL

Em Milhares de trabalhadores



Fonte: Ministério do Trabalho

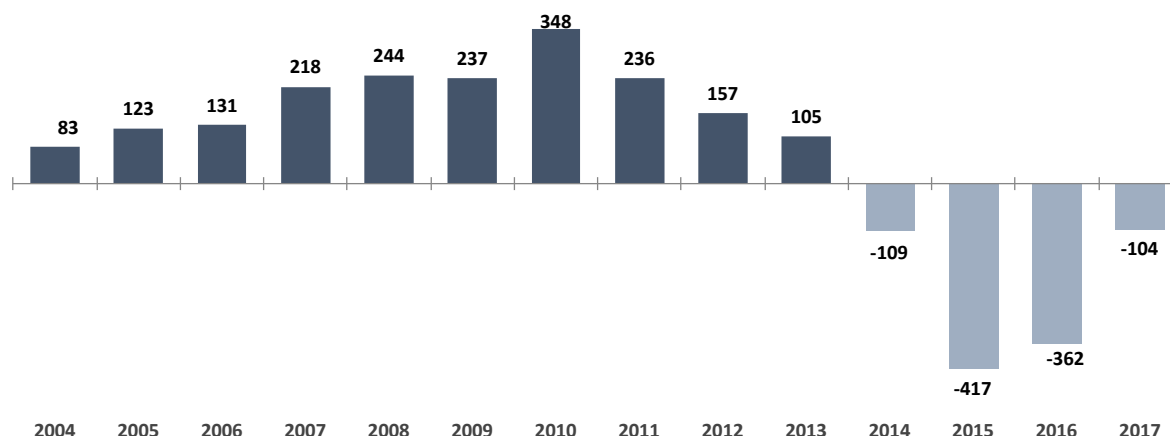
CAGED - SALDO DE EMPREGOS FORMAIS CELETISTAS NA CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL

Um dos principais problemas da economia moderna reside no desafio de gerar empregos. Em época de automação, procura-se aumentar a rentabilidade em detrimento do emprego, aumentando a importância de setores que necessitam de um número maior de mão de obra. Apesar do grande potencial de gerar empregos, a Construção Civil sentiu os efeitos da crise e, desde 2014, vem registrando saldo negativo no que se refere aos postos de trabalho.

A Construção Civil encerrou 2017 com saldo negativo de 103.968 empregos, uma queda bastante inferior à verificada nos dois anos anteriores (menos 361.874 postos de trabalho em 2016, e menos 416.689 em 2015). Foi o setor com o maior saldo negativo no período, seguido pela Indústria de Transformação, que registrou um saldo de menos 19.900 empregos.

SALDO ANUAL DE EMPREGOS FORMAIS NA CONSTRUÇÃO CIVIL - BRASIL

Em Milhares de trabalhadores



Fonte: Ministério do Trabalho

SONDAGEM DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO E PESQUISA INDUSTRIAL MENSAL DE PRODUÇÃO FÍSICA

A Sondagem da Indústria de Transformação, realizada pelo IBRE/FGV (Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas), fornece informações da situação atual e das tendências de curto prazo do setor industrial brasileiro.

O ICI (**Índice de Confiança da Indústria de Transformação**) é o indicador-síntese desta pesquisa, composto por seis quesitos:

- 1) Nível Atual de Demanda Global
- 2) Nível Atual de Estoques
- 3) Situação Atual dos Negócios

ICI-ISA
(Situação Atual da Indústria)

- 4) Produção Prevista (três meses)
- 5) Emprego Previsto (três meses)
- 6) Situação dos Negócios Prevista (seis meses)

ICI-IE
(Expectativas da Indústria)

O valor do ICI em cada período permite avaliar o grau de aquecimento da atividade industrial. Quando o índice encontra-se acima de 100 pontos, reflete a satisfação do setor industrial com o

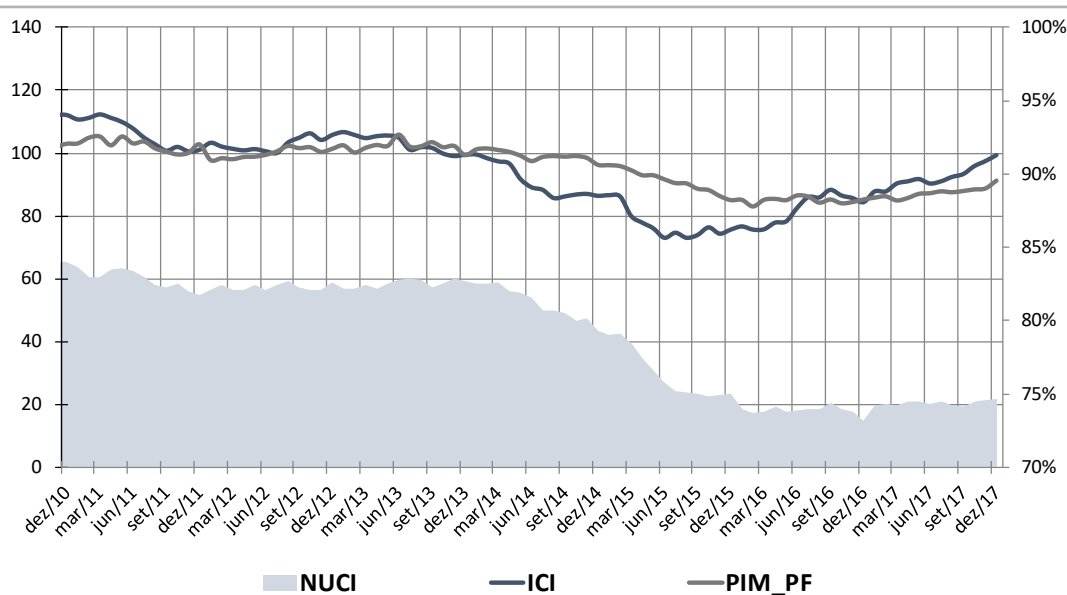
estado dos negócios e/ou o otimismo em relação ao futuro. Analogamente, para valores abaixo desta referência, teríamos situação de insatisfação/pessimismo.

A PIM-PF (Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física), elaborada pelo IBGE desde 1970, acompanha a evolução do produto real da indústria no curto prazo. Como índice conjuntural, ela tem a capacidade de indicar o comportamento efetivo da produção real da indústria, representando uma mensuração preliminar da taxa de variação da componente industrial do PIB.

O ICI pode ser considerado um indicador antecedente à PIM-PF e, em dezembro de 2017, atingiu saldo de 99,6 pontos, melhor resultado em relação aos últimos quatro anos. Este resultado vai ao encontro da Produção Industrial Nacional, que encerrou o ano com crescimento de 2,5%, puxado principalmente pelas categorias de bens de consumo durável (automóvel, eletrodomésticos, móveis e outros equipamentos) e bens de capital (produção de máquinas, equipamentos e peças), com variações de 13,3% e 6%, respectivamente. A expectativa é que a trajetória permaneça favorável para os próximos meses.

A Sondagem da Indústria fornece também um indicador sobre o Nível de Utilização da Capacidade Instalada (NUCI), compreendido como o percentual de ocupação dos fatores capital e trabalho, sendo que um percentual de 0% significa empresa paralisada e 100% plena capacidade de operação. Em dezembro de 2017, foi apurado um NUCI de 74,7%, dessazonalizado, ligeiramente maior do que registrado no mesmo mês do ano anterior.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DA INDÚSTRIA E PESQUISA INDUSTRIAL MENSAL DE PRODUÇÃO FÍSICA



Fonte: FGV e IBGE

SONDAGEM DA CONSTRUÇÃO

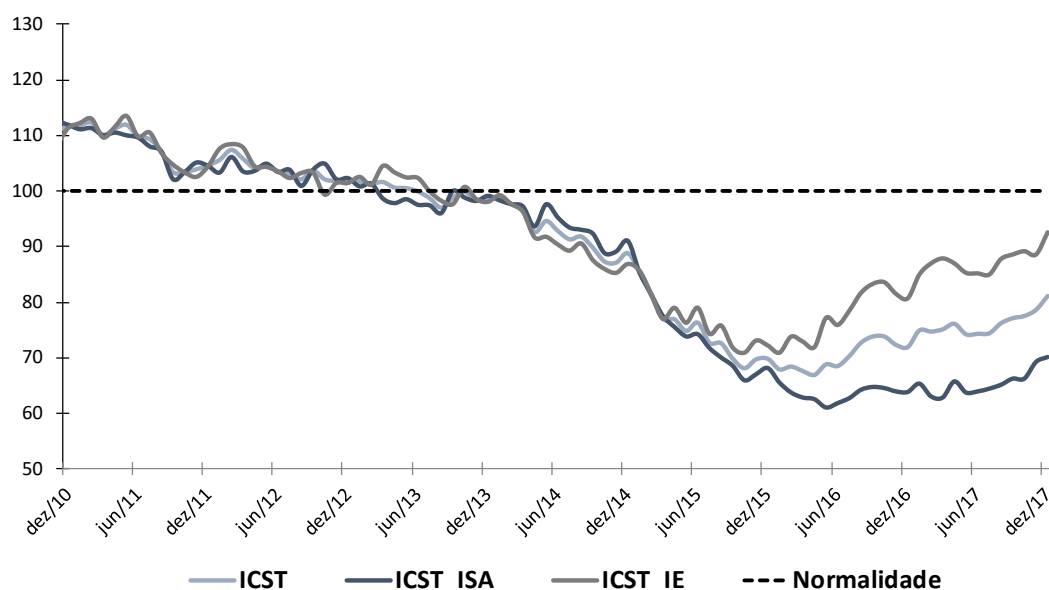
A Sondagem da Construção, realizada pelo IBRE/FGV (Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas) e com periodicidade mensal, tem como um de seus principais atributos a rapidez e a precisão com que consegue retratar o estado atual da atividade do setor da construção. O **ICST (Índice de Confiança da Construção)** é o indicador síntese da pesquisa, composto por quatro quesitos:

- | | | |
|---|---|---|
| 1. Situação Atual dos Negócios | } | ICST-ISA
(Situação Atual da Construção) |
| 2. Evolução Recente da Atividade | | |
| 3. Situação dos Negócios da Empresa para os próximos seis meses | } | ICST-IE
(Expectativas da Construção) |
| 4. Demanda Prevista para os próximos três meses | | |

Em 2017, o saldo do ICST, com ajuste sazonal, foi de 81,1 pontos, o melhor dos últimos três anos, puxado principalmente pelo Índice de Expectativas, que registrou a maior diferença anual da série histórica, com 11,9 pontos.

Destaque para a atividade **Preparação do Terreno**, que costuma antecipar tendências do setor, e vem avançando desde o segundo trimestre. Outro sinal favorável é o aumento gradual da confiança do segmento **Edificações Residencial**.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DA CONSTRUÇÃO (COM AJUSTE SAZONAL)

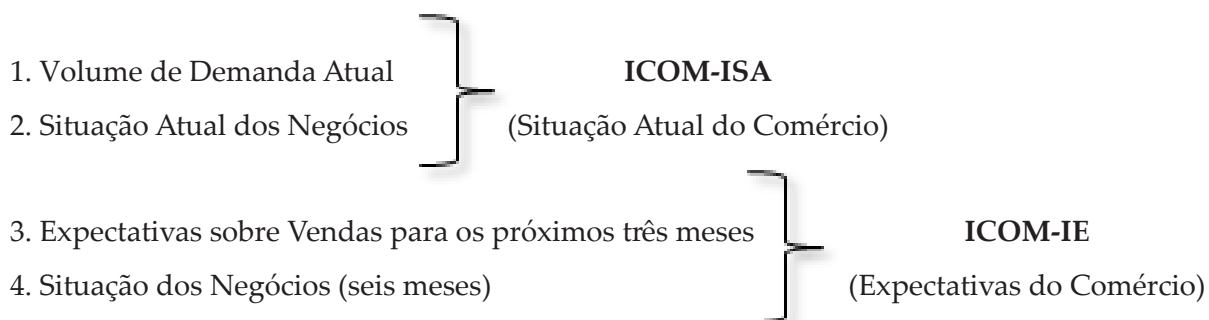


Fonte: FGV

SONDAGEM DO COMÉRCIO E PESQUISA MENSAL DO COMÉRCIO

A Sondagem do Comércio, desenvolvida pelo IBRE/FGV e com periodicidade mensal, acompanha os quatro principais segmentos: comércio por atacado; comércio a varejo; veículos, motocicletas, partes e peças; e material de construção.

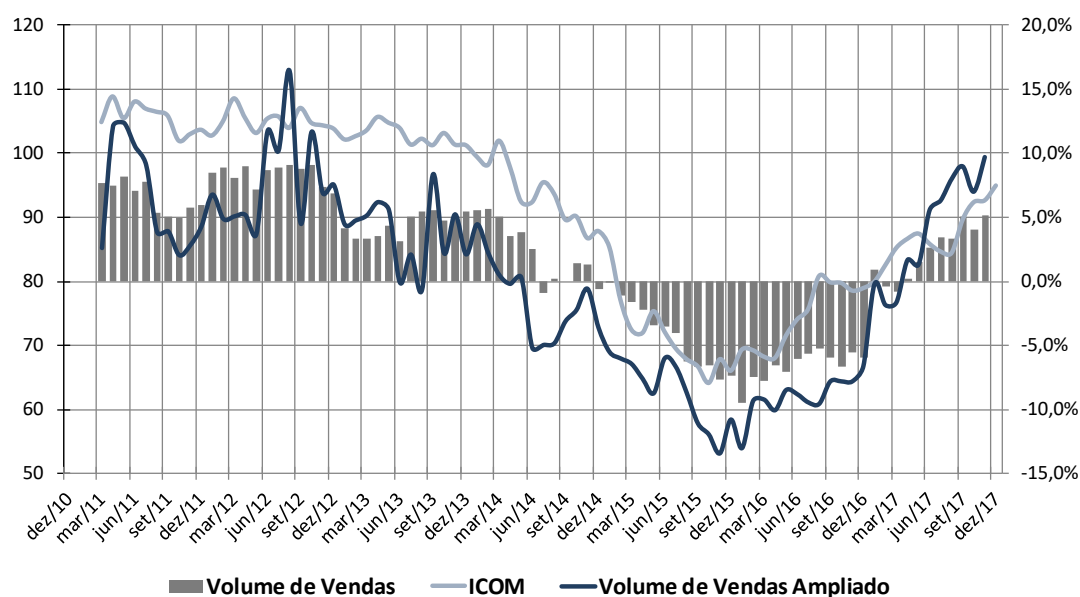
O **ICOM (Índice de Confiança do Comércio)** é o indicador-síntese da pesquisa, composto por quatro quesitos:



A **PMC (Pesquisa Mensal do Comércio)**, elaborada pelo IBGE desde 1995, produz indicadores que permitem acompanhar o comportamento conjuntural do comércio varejista e do comércio varejista ampliado, que inclui veículos, motocicletas, partes e peças e material de construção. A pesquisa investiga a receita bruta mensal proveniente da revenda de mercadorias nas empresas formalmente constituídas.

O ICOM terminou 2017 com saldo 94,9 pontos, o maior dos últimos quatro anos, impulsionado pela melhora das expectativas do Índice de Confiança do Consumidor, baixa inflação, ciclo de redução da taxa de juros e perspectivas de reação do mercado de trabalho. Corroborando com o resultado, o comércio varejista nacional registrou aumento de 1,9% no volume de vendas. Seis das oito atividades pesquisadas apresentaram alta, com destaque para móveis e eletrodomésticos e o setor de tecidos, vestuários e calçados. Considerando o comércio varejista ampliado, o volume de vendas cresceu 2,6%, incrementado principalmente pelo segmento de material de construção.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DO COMÉRCIO E PESQUISA MENSAL DO COMÉRCIO



Fonte: FGV e IBGE

SONDAGEM DE EXPECTATIVAS DO CONSUMIDOR

A Sondagem de Expectativas do Consumidor, desenvolvida pelo IBRE/FGV, procura captar o sentimento do consumidor em relação ao estado geral da economia e de suas finanças pessoais. Quando o consumidor está satisfeito e otimista em relação ao futuro, tende a gastar mais. Quando está insatisfeito e pessimista, gasta menos. Desta forma, a confiança do consumidor atua como fator redutor ou indutor do crescimento econômico.

O ICC (**Índice de Confiança do Consumidor**) é composto de cinco perguntas integrantes da Sondagem de Expectativa do Consumidor:

- 1) Situação Econômica Local no momento da pesquisa;
- 2) Situação Financeira da Família no momento da pesquisa;
- 3) Situação Econômica Local nos próximos seis meses;
- 4) Situação Financeira da Família nos próximos seis meses;
- 5) Intenção de Compra de Bens Duráveis nos próximos seis meses;

O ICC é desdobrado em dois subíndices de acordo com a referência temporal da pergunta. As duas primeiras perguntas são avaliações realizadas no momento atual e formam o ICC-ISA (Índice da Situação Atual do Consumidor) e as três últimas questões tratam de expectativas em relação ao futuro (próximos seis meses) e compõem o ICC-IE (Índice de Expectativas do Consumidor).

Em 2017, o saldo do ICC com ajuste sazonal, foi positivo, superou os últimos dois anos e empatou com 2014, atingindo 86,4 pontos.

A trajetória do ICC deve-se às avaliações positivas da Situação Atual e, principalmente, das Expectativas do Consumidor em relação ao futuro. Os consumidores observaram, ao longo de 2017, inflação e juros em queda, melhores perspectivas para o emprego, avaliando favoravelmente a tendência das finanças familiares e, com maior entusiasmo, as compras de bens duráveis nos próximos meses.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DO CONSUMIDOR, COM AJUSTE SAZONAL



Fonte: FGV

Considerando a segmentação por renda familiar mensal, observa-se que todas as faixas encerraram o ano com otimismo, sendo destaque os consumidores com poder aquisitivo de R\$ 2.100,01 a R\$ 4.800,00. A confiança deve-se sobretudo à melhora do cenário macroeconômico, à liberação dos recursos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) e à depreciação dos bens duráveis.

ÍNDICE DE CONFIANÇA DO CONSUMIDOR, COM AJUSTE SAZONAL

Faixa de Renda Familiar Mensal	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17
a) até R\$ 2.100,00	5,2	-2,0	1,5	-4,3	4,9	-3,1	1,7	0,5	2,6	5,7	1,8	-2,9
b) entre R\$ 2.100,01 a R\$ 4.800,00	11,3	-0,2	5,1	-4,2	-4,0	3,7	0,4	-3,9	2,2	2,5	-0,6	7,8
c) entre R\$ 4.800,01 a R\$ 9.600,00	2,4	4,4	2,6	-0,6	-2,0	-1,4	-0,9	2,0	-0,6	7,0	0,2	-1,2
d) acima de R\$ 9.600,01	4,8	2,2	3,5	-1,9	2,1	-2,9	-0,7	-1,9	3,5	-2,2	5,7	-1,7

Fonte: FGV

DEMANDA POR IMÓVEIS RESIDENCIAIS - FGV

Segundo estudo da FGV desenvolvido em conjunto com o Secovi-SP, a demanda potencial por moradias no País vai ultrapassar 14,5 milhões de unidades no período compreendido entre 2015 e 2025. Isso significa que a demanda no Brasil é de aproximadamente 1,5 milhão de residências por ano.

O número é perfeitamente factível, pois o estudo traçou cenários futuros e forças motrizes com maiores impactos sobre a demanda habitacional. Foram consideradas variáveis sociais, econômicas e demográficas, como:

- Dinâmica populacional;
- Evolução do estoque de domicílio;
- Evolução do número de famílias (taxa de formação de famílias);
- Evolução do número de famílias por domicílios;
- PIB.

Em contextos econômicos mais favoráveis, isto é, em fases de crescimento do PIB e da renda familiar, espera-se que a taxa de formação de famílias acelere. A tendência do crescimento populacional, contudo, é conhecida e tem grande inércia.

A partir da dinâmica dessas variáveis-chaves, a FGV construiu o cenário de estoque de domicílios para 2025. O cenário com mais consistência é de incremento de 14,5 milhões de unidades no estoque de domicílios para o período entre 2015 e 2025, equivalente a uma taxa de crescimento anual de 1,8%. Comparativamente com o

período anterior, de 2004 a 2014, quando foram acrescidas 15 milhões de unidades residenciais, a projeção é pouco inferior ao observado.

CENÁRIO PARA DEMANDA HABITACIONAL

Evolução do estoque de domicílios por região

	Incremento		Estoque	Incremento	Estoque
	2004 – 2014	2009 – 2014	2014	2015 – 2025	2025
Região Norte	1.359.255	712.159	4.957.690	1.351.011	6.308.701
Região Nordeste	4.220.658	2.200.527	17.594.419	4.225.567	21.819.986
Região Sudeste	5.932.223	2.986.031	29.191.435	5.684.786	34.876.221
Região Sul	2.107.374	1.166.020	10.288.575	1.947.756	12.236.331
Região Centro Oeste	1.357.555	736.909	5.141.738	1.341.993	6.483.731
Brasil	14.977.065	7.801.646	67.173.857	14.551.113	81.724.970
São Paulo – UF	3.062.117	1.482.025	14.879.589	3.022.639	17.902.228
Regiões Metropolitanas					
São Paulo	1.388.770	737.892	7.018.349	1.333.849	8.352.198
Rio de Janeiro	764.002	478.952	4.476.827	601.755	5.078.582
Belo Horizonte	376.269	195.487	1.753.572	358.590	2.112.162
Salvador	392.908	220.745	1.381.282	369.812	1.751.094
Porto Alegre	262.875	150.961	1.535.506	239.132	1.774.638

Fonte: FGV

INDICADORES SOCIAIS DO IBGE – REGISTRO CIVIL

Conforme o estudo da FGV, a constituição de famílias é uma das forças motrizes na formação da demanda por imóveis. Isso porque, para cada nova família, na maioria dos casos, existirá a necessidade de se criar um novo imóvel para abrigar seus componentes.

Estatísticas do Registro Civil do IBGE demonstram que, no ano de 2016, aconteceram 1.095.535 casamentos no Brasil. Apesar de o País atravessar uma das suas piores crises econômicas, houve redução de 41.813 casamentos em relação a 2015, o que representou uma variação de -3,7%, retornando a totais registrados entre os anos de 2013 e 2014.

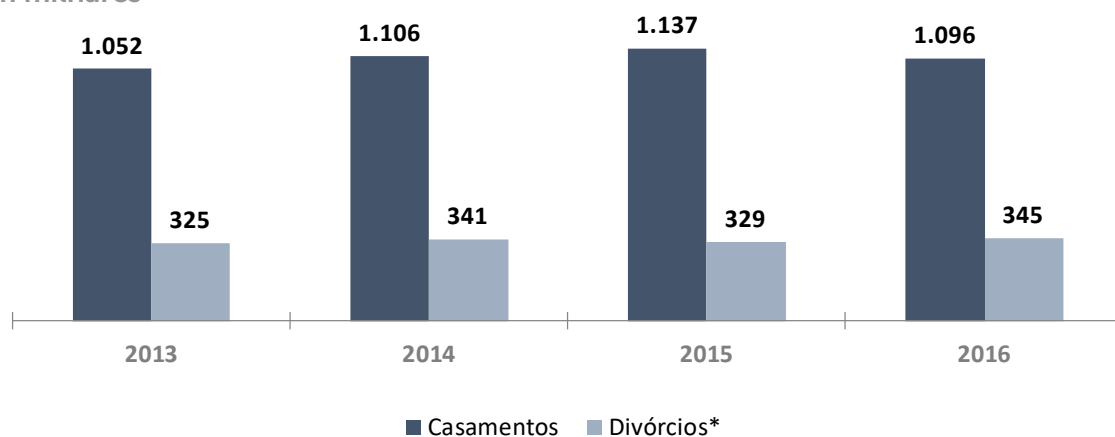
A idade média dos solteiros ao casar era de 27,7 anos para as mulheres e 30,3 anos para os homens. Outro fator importante na formação da demanda por imóveis são os registros de divórcios. Em 2017, foram registrados 344.526 divórcios concedidos em primeira instância ou por escrituras

realizadas nos Tabelionatos.

A idade média dos cônjuges na data do divórcio é de aproximadamente 40 anos para mulheres e de 43 anos para homens. O tempo médio entre a data do casamento e do divórcio é de 15 anos.

CASAMENTOS E DIVÓRCIOS NO BRASIL

Em milhares



* Divórcios concedidos em 1ª instância ou por escritura

Fonte: IBGE

DÉFICIT HABITACIONAL – BRASIL

Em 2017, a Fundação João Pinheiro atualizou o estudo sobre déficit habitacional no Brasil. O indicador calculado pela instituição abrange um conceito amplo das necessidades habitacionais. Desta forma, a metodologia considera os números do déficit habitacional e da inadequação de moradias. Como déficit habitacional, a Fundação entende a noção mais imediata da necessidade de construção de novas moradias. A inadequação de moradias, por sua vez, reflete os problemas relacionados à qualidade habitacional e de vida do morador.

O **déficit habitacional** é calculado com a soma de quatro componentes:

1. Domicílios precários

- a. Rústicos;
- b. Improvisados.

2. Coabitação familiar

- a. Cômodos alugados, cedidos e próprios;
- b. Famílias conviventes secundárias com intenção de construir domicílio exclusivo.

3. Ônus excessivo com aluguel urbano
4. Adensamento excessivo de moradores em domicílios alugados

Os componentes são calculados de forma sequencial, em que a verificação de um critério está condicionada à não ocorrência dos critérios anteriores. A forma de cálculo garante que não há dupla contagem de domicílios, exceto pela coexistência de algum dos critérios e uma ou mais famílias conviventes secundárias que desejam constituir novo domicílio.

A estimativa dos dados preliminares do déficit habitacional no Brasil de 2015 correspondia a 6.186.503 de domicílios, o que representava 9,3% dos domicílios particulares permanentes e improvisados.

DÉFICIT HABITACIONAL POR COMPONENTE – 2015

Brasil - Regiões Geográficas

Região	Componentes				
	Precários	Coabitação	ônus	Adensamento	Total
Norte	156.875	253.814	179.586	37.101	627.376
Nordeste	492.789	619.768	754.200	57.576	1.924.333
Sudeste	109.292	599.895	1.540.013	181.136	2.430.336
Sul	117.610	157.854	410.451	11.721	697.636
Centro Oeste	48.246	126.485	304.809	27.282	506.822
Brasil	924.812	1.757.816	3.189.059	314.816	6.186.503
São Paulo – UF	72.952	293.556	812.360	127.499	1.306.367
R. M. São Paulo	24.734	135.485	379.559	83.875	623.653

Fonte: FGV

MERCADO IMOBILIÁRIO

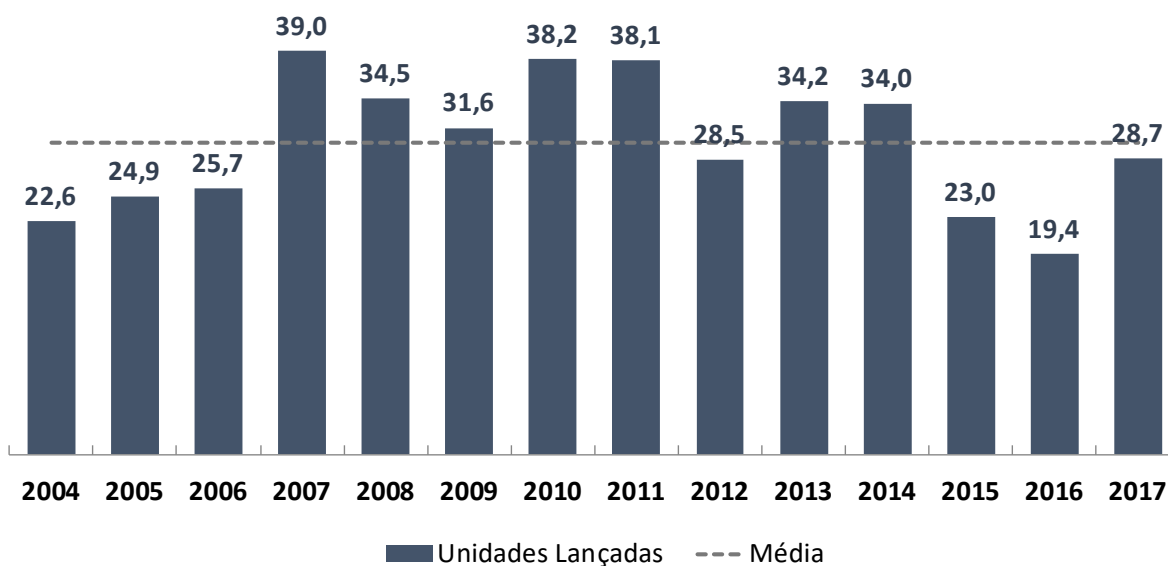
CIDADE DE SÃO PAULO

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO

O ano de 2017 foi marcado pela reação do mercado imobiliário da cidade de São Paulo, que superou uma de suas piores crises (de 2014 a 2016), principalmente em virtude da instabilidade política e de medidas macroeconômicas equivocadas que influenciaram negativamente o setor. A retomada dos indicadores do mercado imobiliário foi motivada por fatores positivos, como retorno do crescimento do PIB (Produto Interno Bruto), redução da inflação e da taxa básica de juros, medidas voltadas à contenção do déficit público, aprovação da reforma trabalhista, queda nos índices de desemprego, aumento da confiança de consumidores e empresários, dentre outros.

LANÇAMENTOS - Em 2017, foram lançadas 28.657 unidades residenciais na cidade de São Paulo, crescimento de 48,0% em relação às 19.359 unidades de 2016. O resultado interrompeu uma série de três anos de quedas consecutivas, fazendo com que o total lançado em 2017 superasse os números registrados em 2015 e 2016. No entanto, o volume ainda não foi suficiente para alcançar a média histórica de 30 mil unidades por ano.

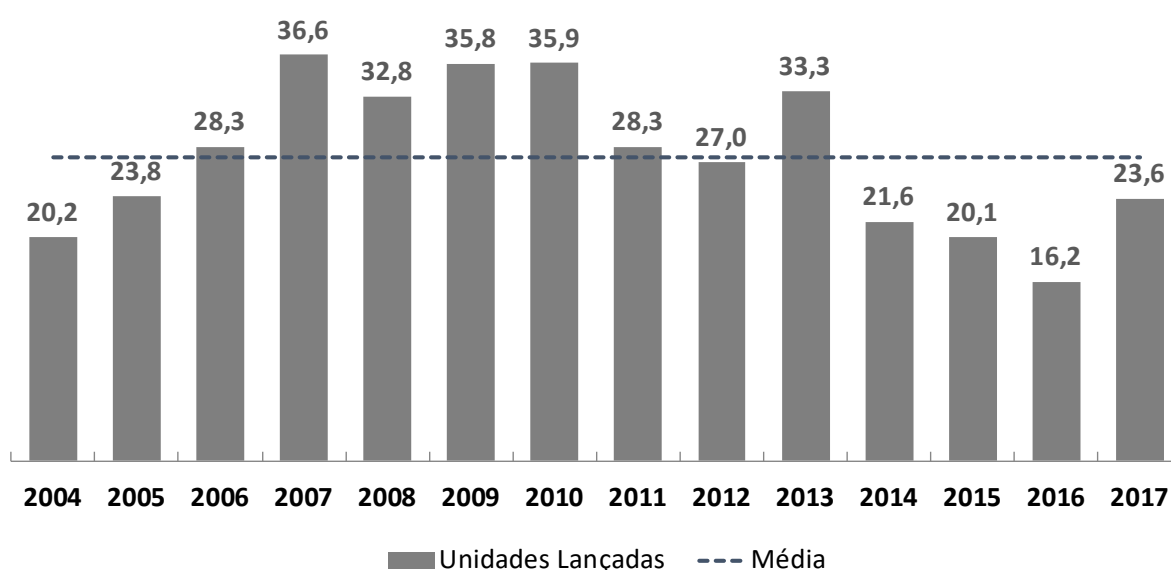
LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NA CIDADE DE SÃO PAULO – EM MIL UNIDADES



Fonte: Embraesp

COMERCIALIZAÇÃO – As 23.629 unidades residenciais novas comercializadas em 2017 representaram crescimento de 46,1% em relação às 16.170 vendidas em 2016, encerrando a série de três anos de quedas consecutivas (2014, 2015 e 2016). Apesar do aumento, a quantidade vendida ainda ficou abaixo da média histórica de 27,4 mil unidades comercializadas por ano na capital paulista.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS NA CIDADE DE SÃO PAULO – EM MIL UNIDADES



Fonte: : Secovi-SP

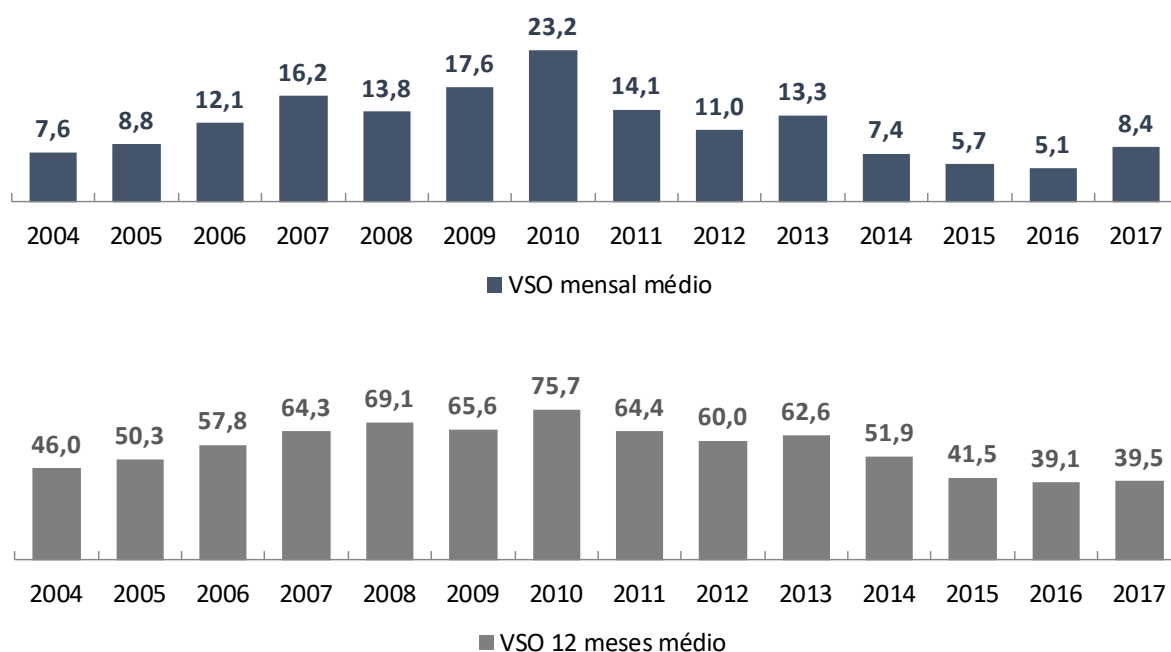
VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) – O indicador VSO aponta o percentual de vendas (líquidas dos distratos) em relação à oferta disponível (imóveis não comercializados nos meses anteriores somados aos lançamentos).

A média do VSO mensal de 2017 foi de 8,4%, o maior índice registrado desde 2014. Ainda assim, o indicador também ficou abaixo da média anual histórica de 12%.

O VSO de 12 meses torna a série mais linear, já que apura o comportamento do mercado em um horizonte de tempo maior, demonstrando o desempenho sem os efeitos sazonais.

A média do VSO de 12 meses foi de 39,5%, apenas 1,2% acima da média de 2016, uma vez que o indicador começou a apontar recuperação somente a partir do segundo semestre de 2017.

VSO CIDADE DE SÃO PAULO – EM %

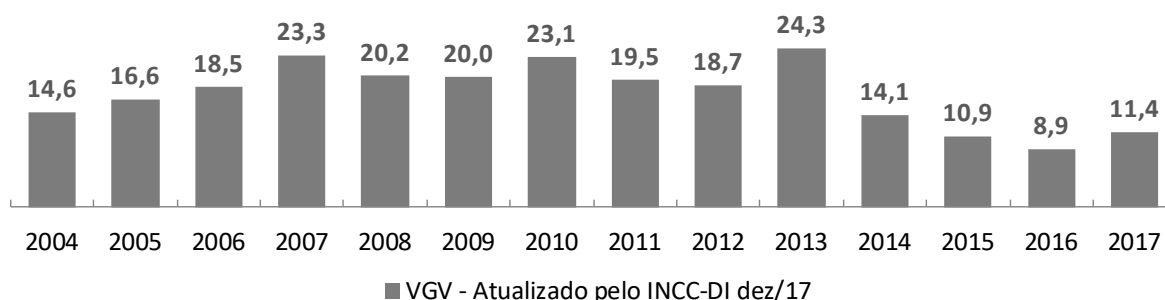
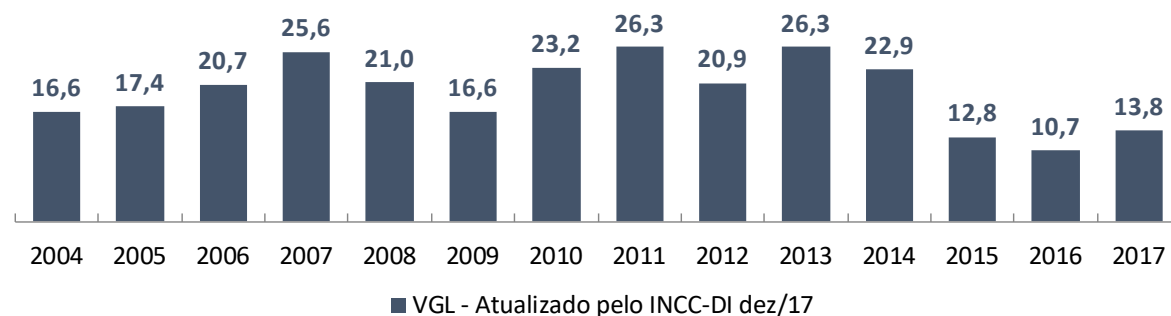


Fonte : Secovi-SP

VGL (Valor Global Lançado) – O total em valores das unidades lançadas em 2017 foi de R\$ 13,8 bilhões na cidade de São Paulo, superando em 29,2% o volume apurado em 2016 (R\$ 10,7 bilhões). Ambos os valores estão atualizados pelo INCC-DI/FGV (Índice Nacional de Custo da Construção, medido pela Fundação Getúlio Vargas) de dezembro de 2017.

VGV (Valor Global de Vendas) – No ano, foi comercializado um total de R\$ 11,4 bilhões, volume 27,9% superior ao VGV de 2016 (atualizados pelo INCC-DI/FGV de dezembro de 2017). Os valores dos dois indicadores foram corrigidos para se verificar a variação real do mercado em termos monetários. Trazendo todos os valores para o presente, verifica-se que o crescimento monetário é menos significativo do que em unidades. O fenômeno pode ser explicado pela boa performance dos imóveis econômicos, que tiveram papel importante na melhora do mercado no ano.

VGL E VGV - CIDADE DE SÃO PAULO – EM R\$ BILHÕES



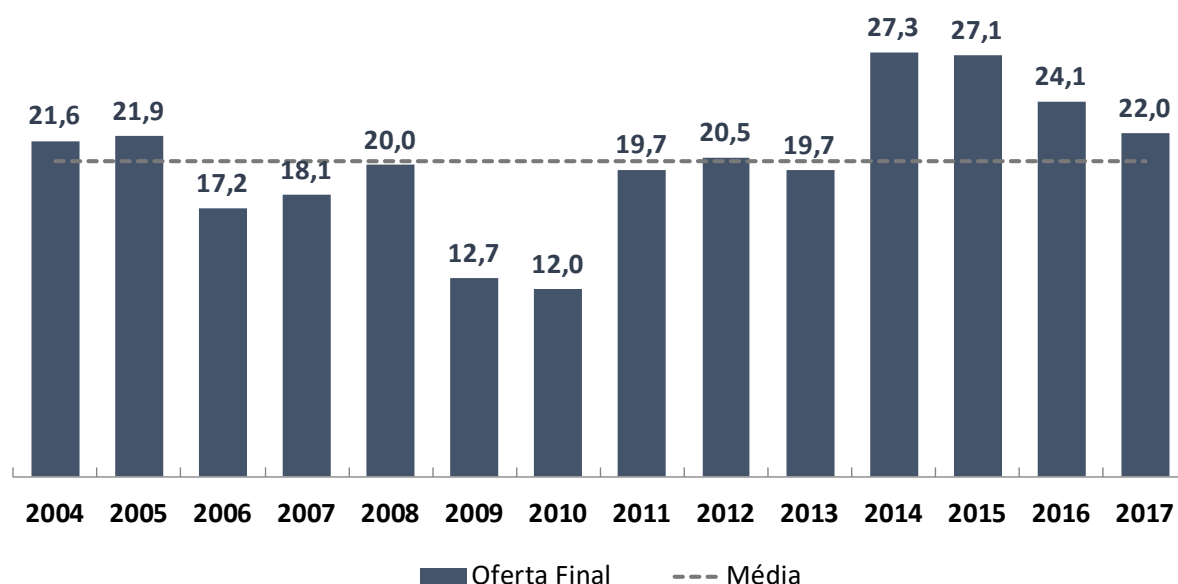
Fonte: Embraesp/Secovi-SP

Oferta final – A oferta final é calculada pela soma do total de imóveis ofertados do mês anterior às unidades lançadas subtraídas as vendas líquidas (vendas menos distratos). A metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário considera os imóveis residenciais novos com até 36 meses, período normal para encerramento da incorporação, quando ocorre a entrega da maioria dos empreendimentos para os consumidores finais.

A quantidade de imóveis ofertados não vendidos atingiu picos históricos de 27 mil unidades nos anos de 2014 e 2015. Em 2016 e 2017, a oferta apresentou sinais de redução, uma vez que as empresas concentraram seus esforços de vendas nos estoques existentes. Além disso, muitas unidades ultrapassaram o período considerado pela pesquisa.

O ano de 2017 terminou com 22.040 unidades em oferta, o que representou uma redução de 8,7% em relação às 24.130 unidades do final de 2016. Apesar da diminuição, a oferta de imóveis de 2017 ficou ainda acima da média histórica de 20,3 mil unidades.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS NA CIDADE DE SÃO PAULO – EM MIL UNIDADES



Fonte: : Secovi-SP

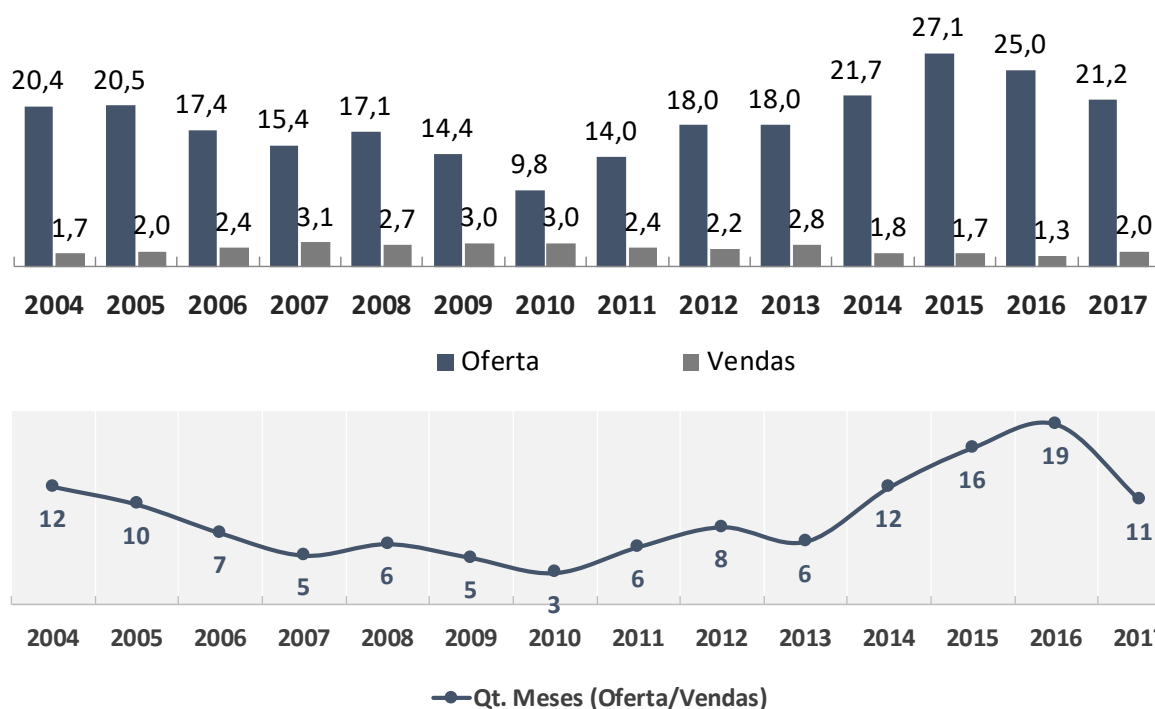
Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis – Para dimensionar a quantidade de imóveis ofertados na cidade de São Paulo, é comparada a média anual de unidades vendidas com a média dos imóveis disponíveis para venda.

A média de imóveis ofertados em 2017 foi de 21.202 unidades, considerando a média de 1.969 imóveis comercializados mensalmente. Para escoar toda a oferta, seriam necessários aproximadamente 10,8 meses.

Para os empreendimentos imobiliários, o prazo de 11 meses de oferta pode ser considerado confortável, pois o produto exige longo período de desenvolvimento, comercialização e execução. O tempo médio considerando a data do lançamento até a entrega das chaves é estimado geralmente em 36 meses.

Este indicador atingiu seu patamar mínimo em 2010, quando a oferta era suficiente para apenas três meses de vendas, o que resultou em pressão nos preços. O pico histórico aconteceu em 2016, quando este prazo apontava para 19 meses.

QUANTIDADE DE MESES PARA ZERAR A OFERTA DE IMÓVEIS



Fonte: : Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO - MÊS

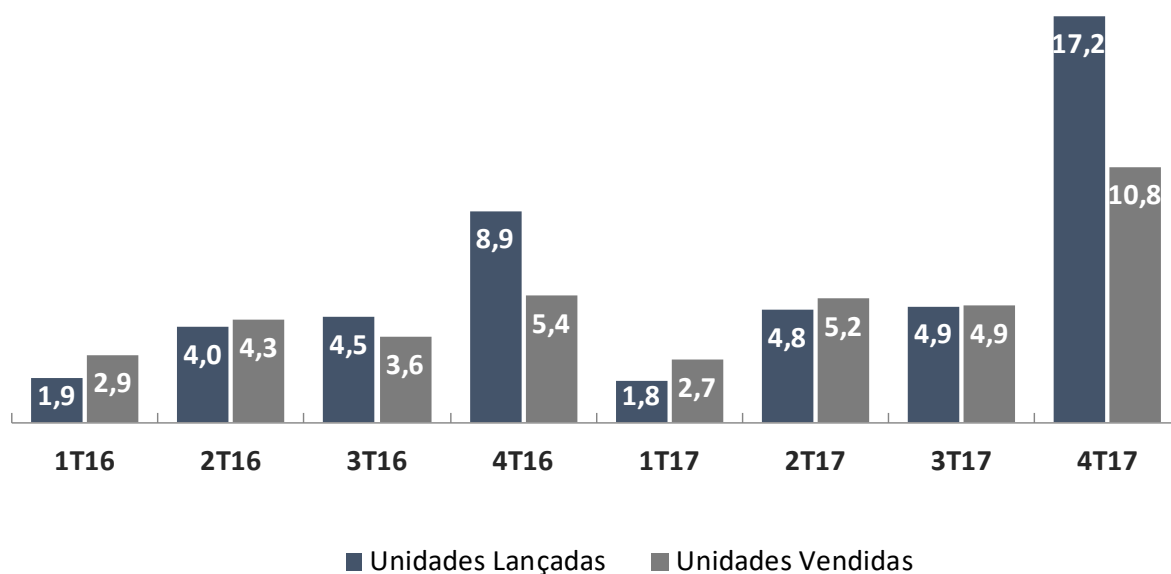
O mercado imobiliário de São Paulo é influenciado sazonalmente no início do ano por eventos como férias escolares, Carnaval e pagamento, no final do ano anterior, do 13º salário. Apesar de se esperar esse movimento sazonal, o crescimento de lançamentos e vendas no final de 2017 surpreendeu, ficando até mesmo acima do previsto.

No quarto trimestre, foram lançadas 17.190 unidades residenciais, correspondentes a 60% do total do ano (28.657 unidades), e comercializadas 10.819 unidades, 45,8% do total de vendas de 2017 (23.629 unidades).

O expressivo aumento no final do ano pode ser explicado pela sazonalidade e pelo represamento dos projetos habitacionais durante a crise. Com a mudança da conjuntura macroeconômica e o aumento dos índices de confiança, as empresas aproveitaram para lançar seus projetos.

Assim como os lançamentos foram represados no período de crise, muitos consumidores adiaram a decisão de compra nos últimos três anos, gerando uma demanda reprimida, o que explica parte do desempenho das vendas no final de 2017.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS E VENDIDAS POR TRIMESTRE – CIDADE DE SÃO PAULO



Fonte: Embraesp/Secovi-SP

PESQUISA DO MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO

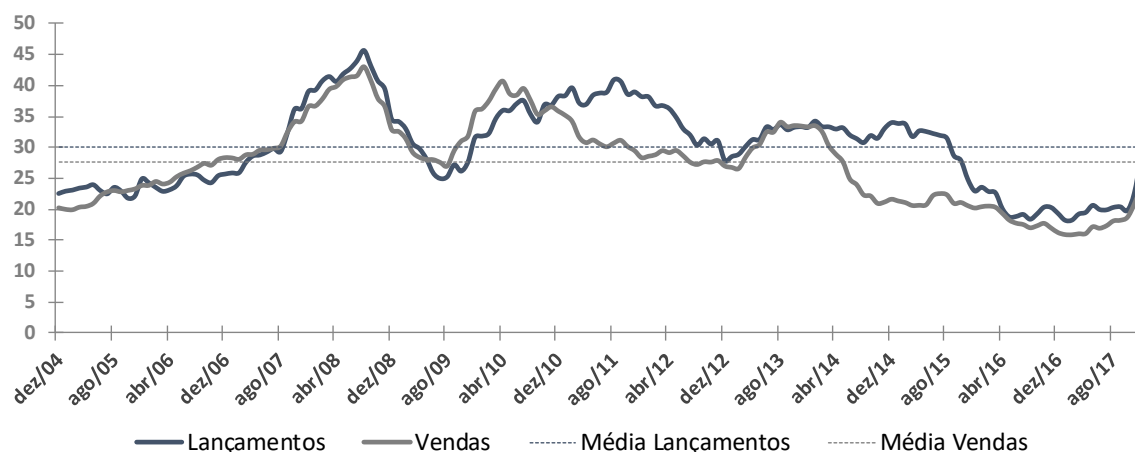
Descrição	Jan/17	Fev/17	Mar/17	Abr/17	Mai/17	Jun/17	Jul/17	Ago/17	Set/17	Out/17	Nov/17	Dez/17
Oferta Inicial	23.984	23.165	22.820	22.781	21.830	21.394	20.740	19.916	18.736	18.541	17.147	18.336
Lançtos.	52	179	1.555	959	2.300	1.502	1.089	1.579	2.252	2.257	6.260	8.673
Vendas	622	798	1.233	1.212	2.170	1.853	1.238	1.865	1.819	1.981	3.869	4.969
Oferta Final	23.414	22.546	23.142	22.528	21.960	21.043	20.591	19.630	19.169	18.817	19.538	22.040
VSO	2,6%	3,4%	5,1%	5,1%	9,0%	8,1%	5,7%	8,7%	8,7%	9,5%	16,5%	18,4%

Fonte: Embraesp/Secovi-SP

A série acumulada em 12 meses minimiza o efeito sazonal do mercado. Desta forma, pode-se comparar o comportamento dos lançamentos e das vendas. A série demonstra que o pico do mercado ocorreu no período de setembro de 2007 a agosto de 2008, com 45,6 mil unidades lançadas e 43,1 mil unidades comercializadas. Por outro lado, o pior período foi registrado em março de 2016 a fevereiro de 2017, com 18,3 mil unidades lançadas e 15,8 mil unidades vendidas. Nesse período (março de 2016 a fevereiro de 2017), o mercado não apresentava sinais de recuperação, que só começaram a ser esboçados após fevereiro de 2017.

Em 2017, a série de 12 meses entre lançamentos e vendas apresentou equilíbrio, não afetando significativamente a quantidade ofertada de imóveis na cidade.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS E VENDIDAS ACUMULADAS EM 12 MESES – CIDADE DE SÃO PAULO



Fonte: Embraesp/Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO – POR DORMITÓRIOS

A tipologia que se destacou no mercado imobiliário da cidade de São Paulo no ano de 2017 continuou sendo a dos imóveis de 2 dormitórios, que apresentaram os melhores desempenhos em praticamente todos os indicadores. Este comportamento vem se repetindo desde 2009.

Lançamentos por dormitório – Das 28.657 unidades lançadas na cidade de São Paulo, 19.061 eram de 2 dormitórios – 66,5% do total lançado em 2017. A segunda tipologia com maior participação foi a dos imóveis de 1 dormitório, com 4.690 unidades lançadas. O resultado de 16,4% de participação foi superior aos 15,1% registrados em 2016.

O destaque das unidades de 2 dormitórios deve-se, principalmente, à redução percentual dos lançamentos de imóveis de 3 dormitórios na cidade de São Paulo, cuja participação caiu de 21%, em 2016, para 13% em 2017. Os imóveis de 4 dormitórios mantiveram a estabilidade na participação dos lançamentos, com 4% de representação do total.

Os lançamentos de unidades de 2 dormitórios cresceram 63,8% na comparação entre as 19.061 unidades de 2017 com as 11.639 unidades de 2016. Imóveis de 1 dormitório registraram elevação de 60,8% no volume de lançamentos – 4.690 unidades em 2017, ante as 2.917 unidades de 2016.

O aumento nos lançamentos dos imóveis de 4 dormitórios foi de 38,0% (1.093 imóveis, em 2017, ante as 792 unidades em 2016). Houve queda de 4,9% nos lançamentos de imóveis de 3 dormitórios quando se comparam as 3.813 unidades de 2017 com as 4.011 unidades de 2016.

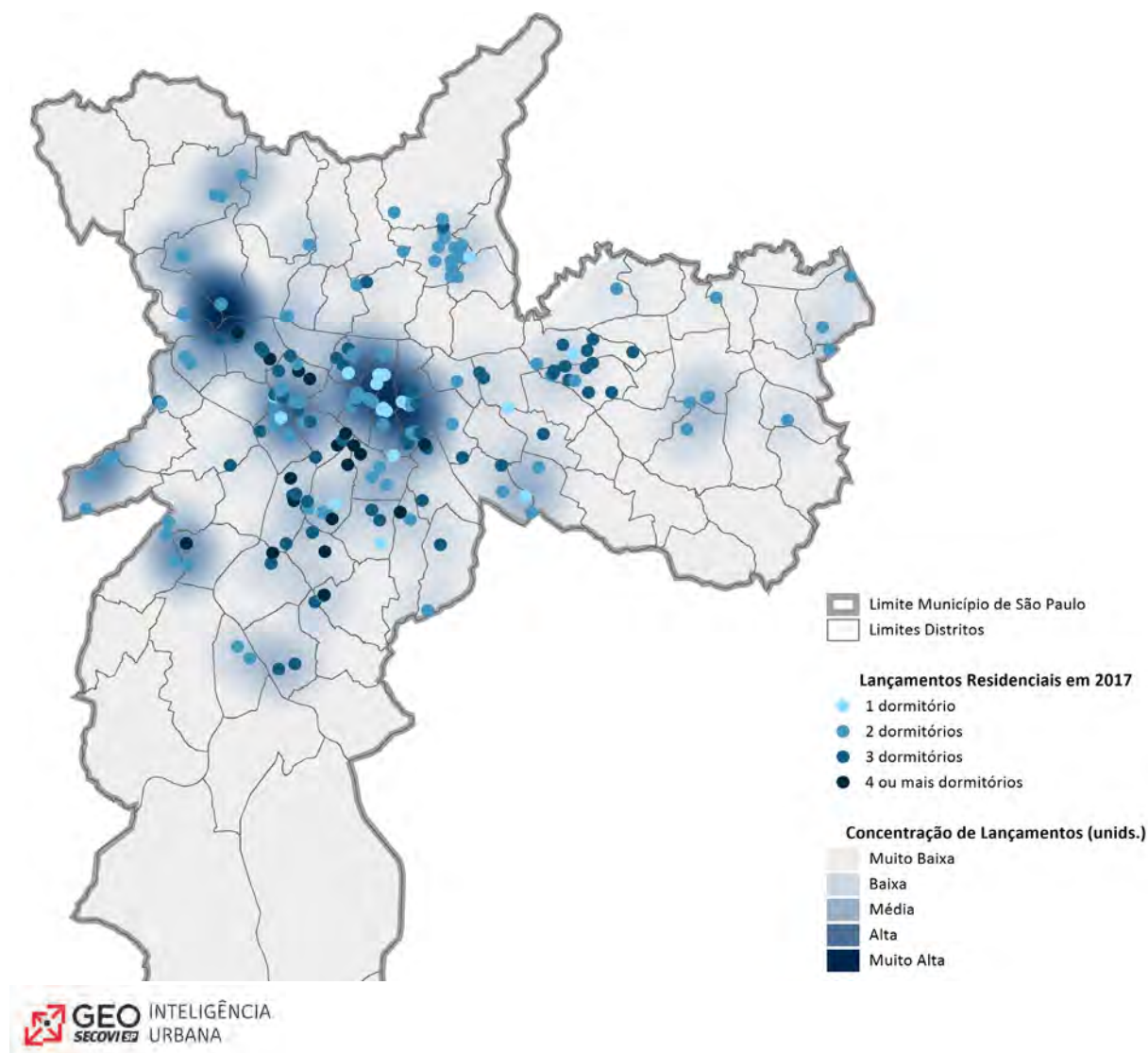
LANÇAMENTO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – CIDADE DE SÃO PAULO

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	1.141	1.746	959	534	1.450	1.925	4.269	6.577	4.800	9.477	10.918	6.058	2.917	4.690	4.104
2 dorms.	8.991	7.495	7.345	12.637	11.611	14.415	18.628	17.666	14.321	13.671	14.369	12.535	11.639	19.061	13.170
3 dorms.	7.399	8.913	7.855	12.515	13.232	10.569	12.195	11.131	6.566	8.588	7.094	3.710	4.011	3.813	8.399
4 dorms.	5.019	6.761	9.530	13.304	8.182	4.675	3.107	2.775	2.830	2.452	1.574	657	792	1.093	4.482
Total	22.550	24.915	25.689	38.990	34.475	31.584	38.199	38.149	28.517	34.188	33.955	22.960	19.359	28.657	30.156

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	5%	7%	4%	1%	4%	6%	11%	17%	17%	28%	32%	26%	15%	16%	14%
2 dorms.	40%	30%	29%	32%	34%	46%	49%	46%	50%	40%	42%	55%	60%	67%	44%
3 dorms.	33%	36%	31%	32%	38%	33%	32%	29%	23%	25%	21%	16%	21%	13%	27%
4 dorms.	22%	27%	37%	34%	24%	15%	8%	7%	10%	7%	5%	3%	4%	4%	15%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp

CONCENTRAÇÃO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS NA CIDADE DE SÃO PAULO-2017



Fonte: Embraesp/Secovi-SP

Vendas por dormitório – A distribuição da participação percentual das tipologias nas vendas em 2017 foi semelhante à dos lançamentos, e não houve diferença significativa que representasse desequilíbrio no mercado.

Em 2017, foram comercializados 14.475 imóveis de 2 dormitórios (61,3%), 4.779 imóveis de 1 dormitório (20,2%), 3.661 imóveis de 3 dormitórios (15,5%) e 714 imóveis de 4 ou mais dormitórios (3,0%).

No comparativo das vendas de 2017 com as do ano anterior, todos os segmentos apresentaram crescimento, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios, que totalizaram 14.475 unidades, 61,7% a mais que o volume apurado em 2016 (8.954 unidades). A comercialização de imóveis de 1 dormitório cresceu 39,7% em 2017, quando se comparam as

4.779 vendas do ano com as 3.420 vendas de 2016. Imóveis de 3 dormitórios e de 4 ou mais dormitórios registraram crescimento de 13,8% e de 23,5%, respectivamente.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – CIDADE DE SÃO PAULO

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	1.657	733	1.870	634	976	2.126	3.897	3.878	4.202	8.391	6.122	4.474	3.420	4.779	3.369
2 dorms.	6.717	8.443	9.332	13.601	10.773	14.184	15.089	13.298	13.371	14.674	9.835	11.344	8.954	14.475	11.721
3 dorms.	7.049	8.225	9.254	11.314	12.710	12.633	11.328	8.483	7.263	7.669	4.607	3.657	3.218	3.661	7.934
4 dorms.	4.760	6.409	7.868	11.066	8.388	6.889	5.555	2.657	2.122	2.585	1.012	673	578	714	4.377
Total	20.183	23.810	28.324	36.615	32.847	35.832	35.869	28.316	26.958	33.319	21.576	20.148	16.170	23.629	27.400

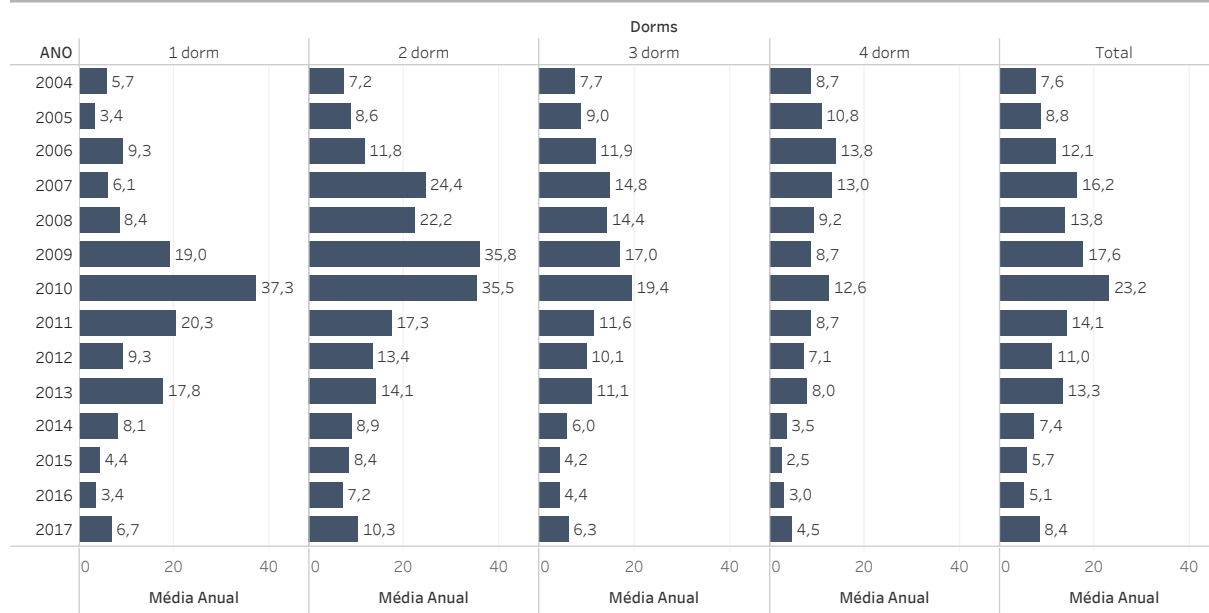
Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	8%	3%	7%	2%	3%	6%	11%	14%	16%	25%	28%	22%	21%	20%	13%
2 dorms.	33%	35%	33%	37%	33%	40%	42%	47%	50%	44%	46%	56%	55%	61%	44%
3 dorms.	35%	35%	33%	31%	39%	35%	32%	30%	27%	23%	21%	18%	20%	15%	28%
4 dorms.	24%	27%	28%	30%	26%	19%	15%	9%	8%	8%	5%	3%	4%	3%	15%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) por dormitório – A média do indicador VSO total de 2017 foi de 8,4%. A única tipologia que apresentou VSO médio maior que o total foi a de 2 dormitórios, com desempenho de 10,3% e importante participação na composição do índice total. Esse tipo de imóvel apresenta maior participação no total da oferta e na venda da cidade de São Paulo. Os imóveis de 1 e 3 dormitórios tiveram desempenho semelhantes, de 6,7% e 6,3%, respectivamente, e o VSO dos imóveis de 4 ou mais dormitórios foi de 4,5%.

O VSO médio de 2017 apresentou crescimento em todas as tipologias na cidade de São Paulo.

VSO (VENDA SOBRE OFERTA) MÉDIO POR DORMITÓRIOS



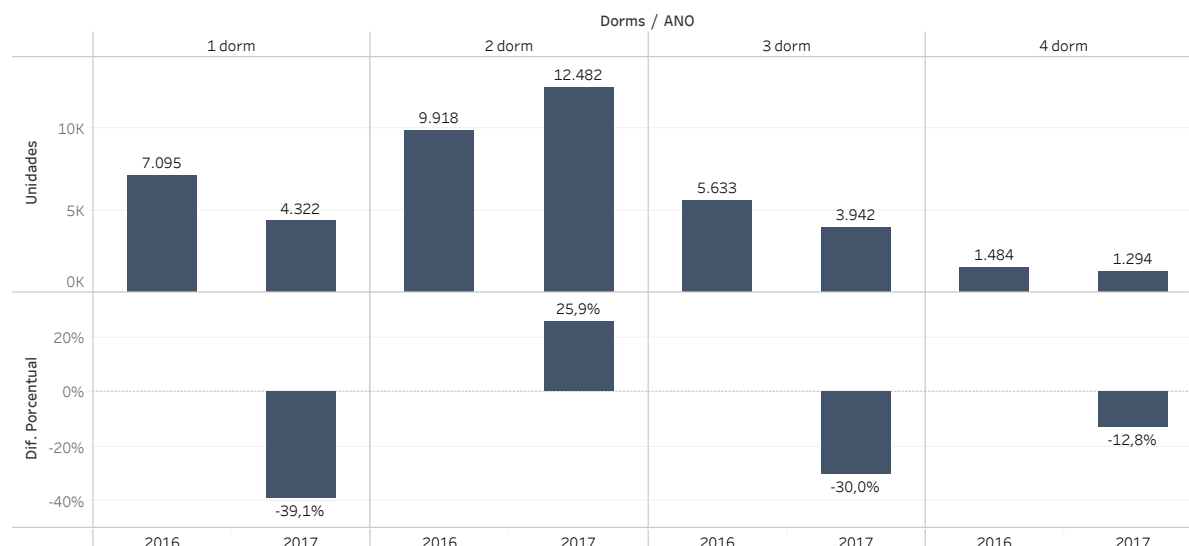
Fonte: Secovi-SP

Oferta Final por dormitório – Do total de 22.040 imóveis ofertados no último mês de 2017, 12.482 tinham 2 dormitórios. Com a oferta desse tipo de imóvel subindo 25,9% em relação ao mesmo mês do ano anterior (9.918 unidades), a participação percentual dessa tipologia na oferta final passou de 41,1%, em dezembro de 2016, para 56,6%, em dezembro de 2017.

Todas as outras tipologias registraram queda na quantidade de imóveis ofertados não vendidos. A maior redução, de 39,1%, foi verificada nos imóveis de 1 dormitório: de 7.095 unidades em 2016 para 4.322 unidades em 2017. As retrações nas outras tipologias foram de 30,0% nas unidades de 3 dormitórios e de 12,8% na oferta de imóveis de 4 ou mais dormitórios.

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR DORMITÓRIOS - REFERÊNCIA DEZEMBRO

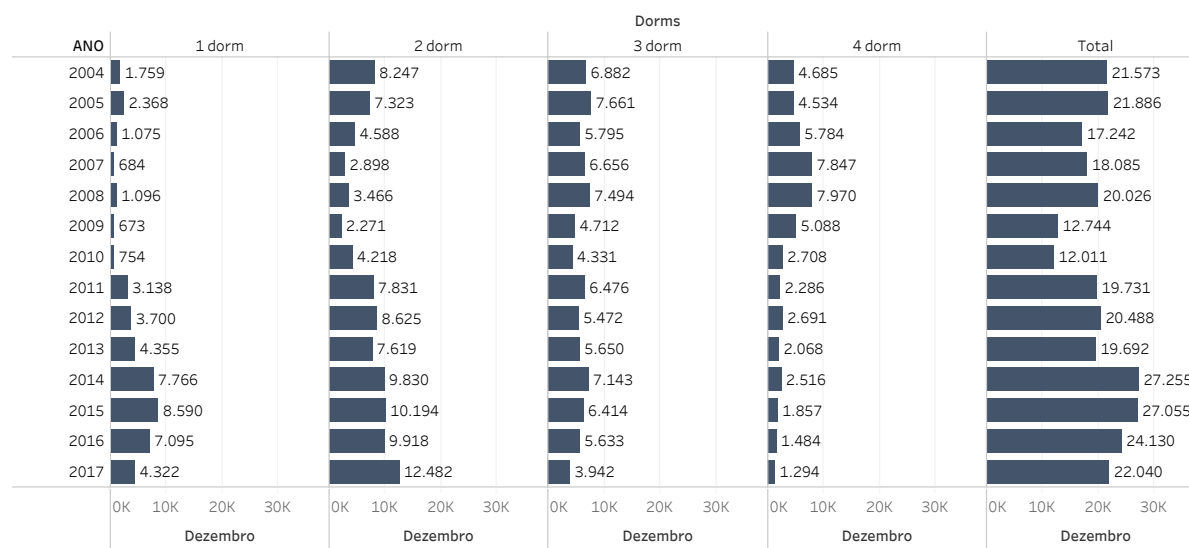
Em unidades e diferença percentual - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR DORMITÓRIOS REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades - cidade de São Paulo

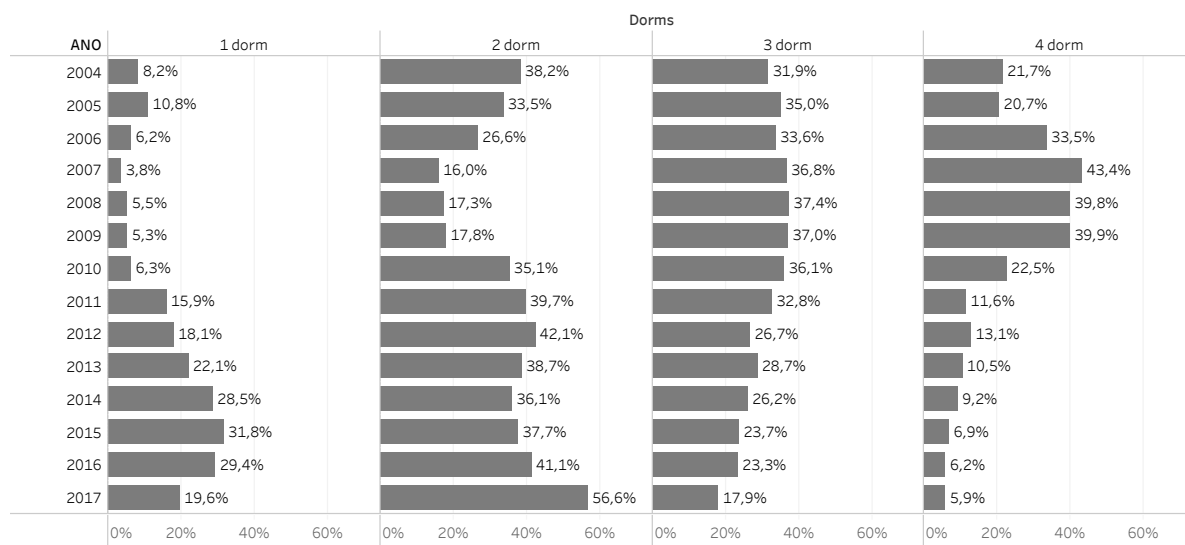


Fonte: Secovi-SP

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR DORMITÓRIOS

REFERÊNCIA DEZEMBRO

Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

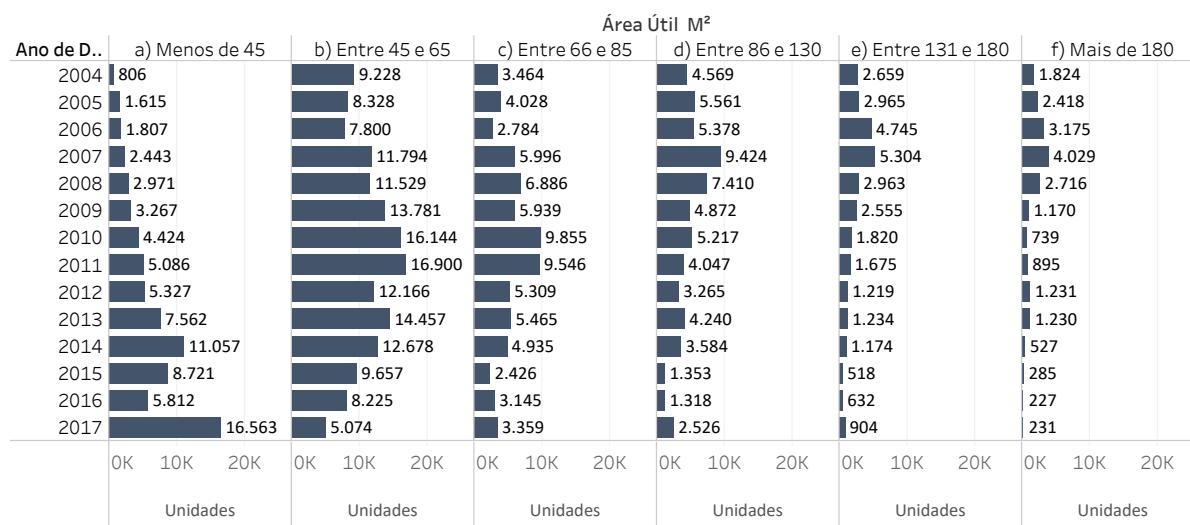
Se por tipologia predominaram os imóveis de 2 dormitórios, por metragem, destacaram-se aqueles com menos de 45 m² de área útil: distinguiram-se em lançamentos, vendas, VSO (Venda Sobre Oferta), VGL (Valor Global de Lançamentos) e VGV (Valor Global de Vendas).

Lançamentos por área útil – Das 28.657 unidades lançadas na cidade de São Paulo em 2017, 16.563 tinham metragem inferior a 45 m² de área útil, representando 57,8% do total. Em relação às 5.812 unidades lançadas nessa faixa em 2016, o crescimento foi de 185,0%, registrando a maior representação desde 2004.

Imóveis com área útil entre 45 m² e 65 m² participaram com 17,7% (5.074 unidades) do total de lançamentos; aqueles na faixa de 66 m² a 85 m² registraram participação de 11,7% (3.359 unidades); unidades de 86 m² a 130 m² ficaram com 8,8% do total (2.526 unidades); unidades entre 131 m² e 180 m² representaram 3,2% do total; e os imóveis com área superior a 180 m² registraram 0,8% dos lançamentos de 2017 na cidade de São Paulo.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

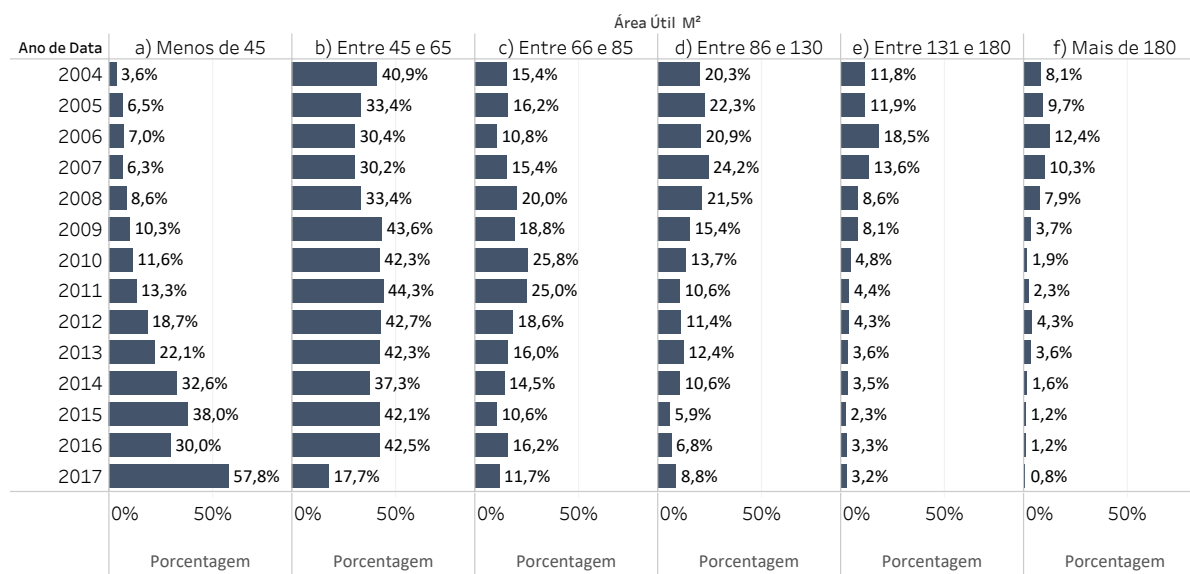
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

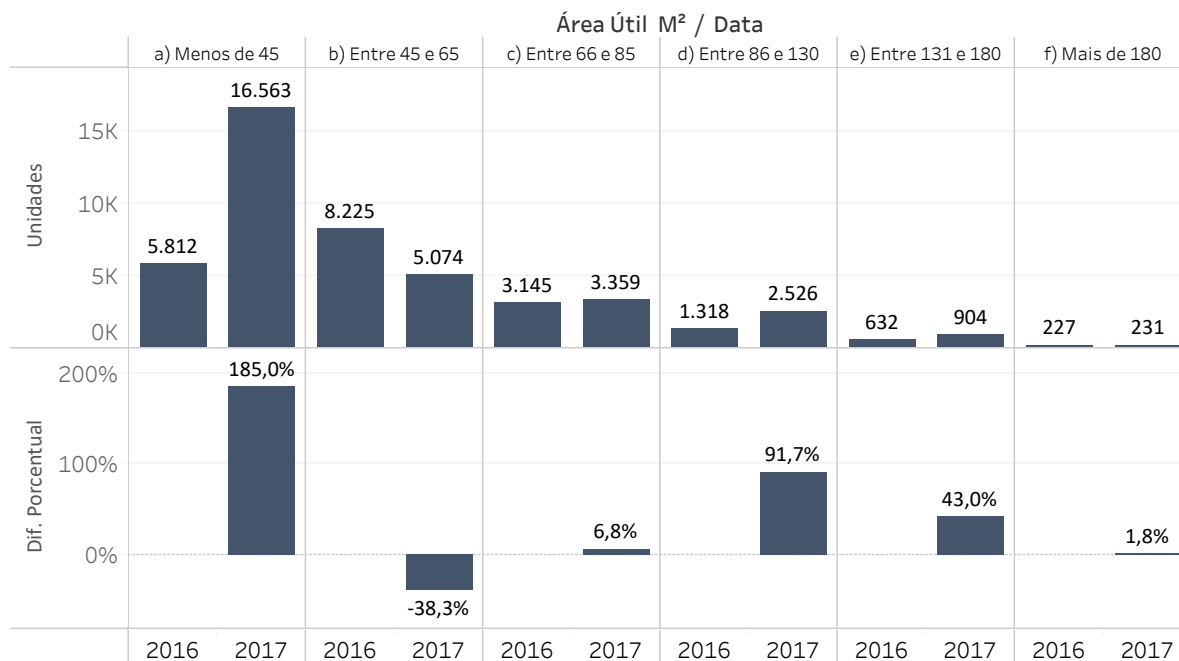
Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

COMPARATIVO POR ANO DE UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Em unidades e diferença percentual - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Segundo dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), imóveis com área útil menor que 45 m² não sofreram grandes alterações em suas plantas. No comparativo dos imóveis lançados nessa segmentação em 2016 com os de 2017, percebem-se unidades com área média de 37,4 m² útil, 1 banheiro, *0,4 vaga de garagem e *1,7 dormitórios.

*As casas decimais significam que nem todos os imóveis tinham vaga de garagem e o número de dormitórios variou entre 1 e 2 quartos.

CARACTERÍSTICAS DAS UNIDADES LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

cidade de São Paulo

Área Útil M²	Ano de D..										
a) Menos de 45	2016	5.812		37,8		1,0		0,6		1,6	
	2017	16.563		37,4		1,0		0,4		1,7	
b) Entre 45 e 65	2016	8.225		53,8		1,6		1,1		2,0	
	2017	5.074		54,7		1,6		0,9		2,0	
c) Entre 66 e 85	2016	3.145		73,5		2,0		1,6		2,6	
	2017	3.359		71,8		2,0		1,3		2,3	
d) Entre 86 e 130	2016	1.318		103,9		2,3		2,3		3,1	
	2017	2.526		99,9		2,2		2,0		3,1	
e) Entre 131 e 180	2016	632		145,5		3,1		2,8		3,7	
	2017	904		144,7		3,0		2,7		3,7	
f) Mais de 180	2016	227		250,6		3,7		3,9		4,0	
	2017	231		282,3		3,7		4,2		3,9	
		0K10K20K		0100200300		0,02,04,0		024		024	
		Unidades		Área útil média		Média de banheiros		Média de vagas de garagem		Média de dormitórios	

Fonte: Embraesp

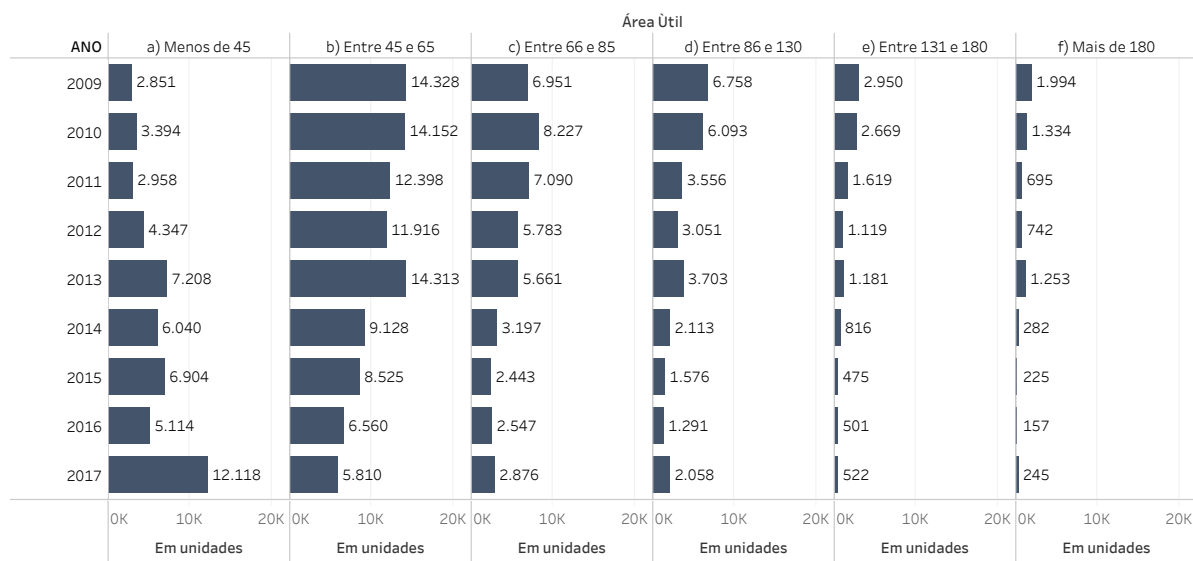
Vendas por faixa de área útil – Na comercialização, a participação percentual das faixas de área útil seguiu a mesma dos lançamentos, com variações mínimas nos números.

Os imóveis com menos de 45 m² de área útil representaram 51,3% do total comercializado (23.629 unidades). Este resultado elevou 2017 ao melhor ano em vendas de imóveis nessa faixa de área útil, com 12.118 unidades vendidas. Por outro lado, a participação nas vendas dos imóveis na faixa de 45 m² a 65 m² caiu de 40,6% em 2016 para 24,6% em 2017.

Comparando as vendas de 2016 com as de 2017, imóveis com menos de 45 m² cresceram 137,0% no período de 12 meses (5.114 unidades em 2016 para 12.118 unidades em 2017). A comercialização de unidades na faixa entre 45 m² e 65 m² reduziu 11,4% (5.810 unidades de 2017 ante as 6.560 unidades de 2016).

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

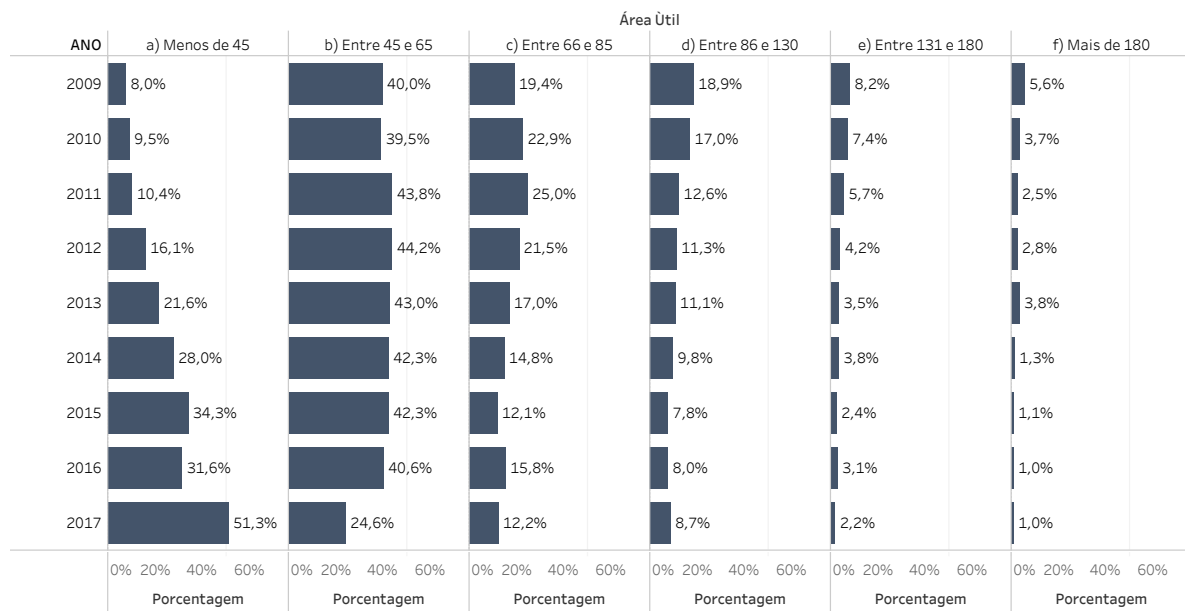
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

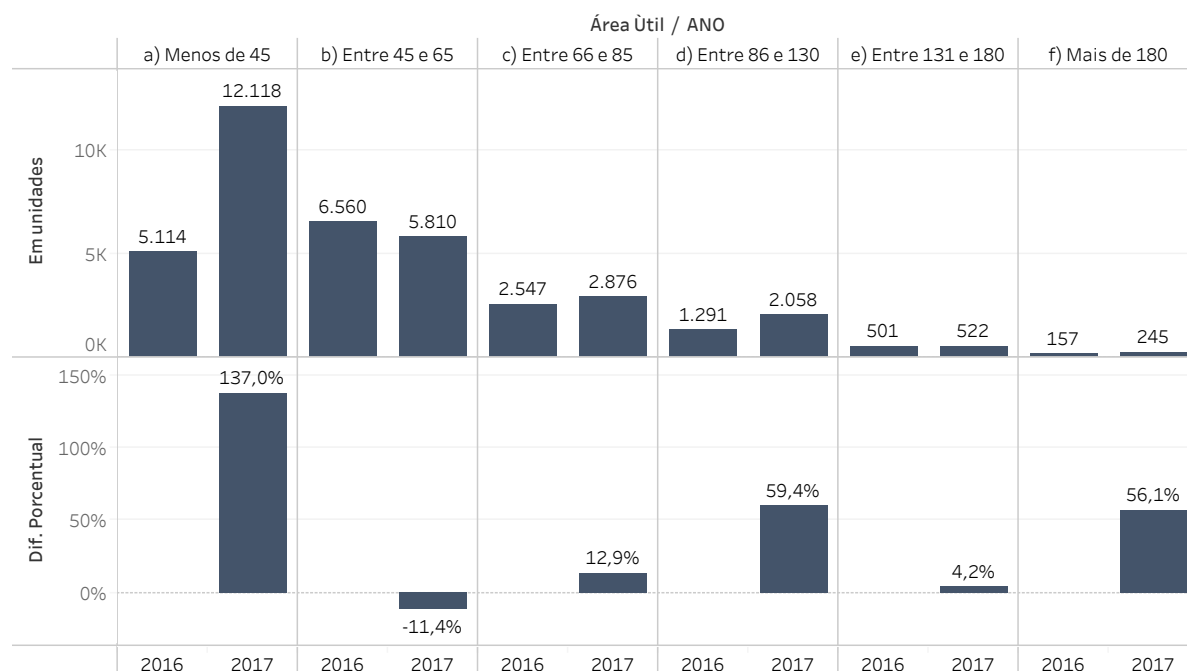
Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

COMPARATIVO POR ANO DE VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Em unidades e diferença percentual - cidade de São Paulo



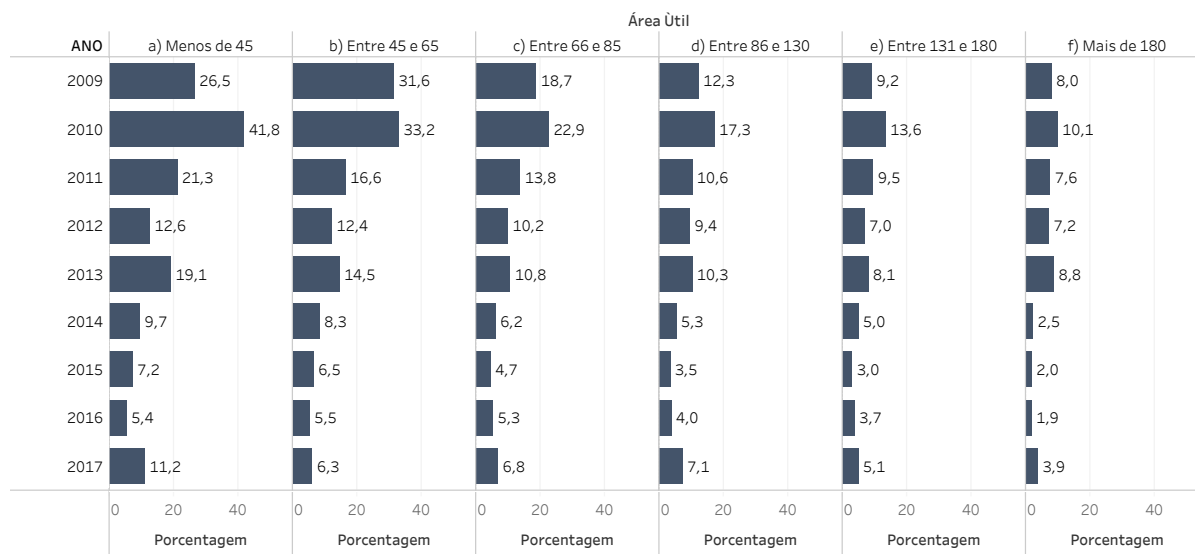
Fonte: Secovi-SP

VSO por área útil – O maior VSO médio por faixa de área útil foi dos imóveis com de menos de 45 m², que chegou à média de 11,2% no ano. Este desempenho foi o único que superou a média total de 8,4%.

O VSO de 2017 demonstra que houve crescimento na comercialização de imóveis em todas as faixas de área útil.

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) MÉDIO POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Em Porcentagem - Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

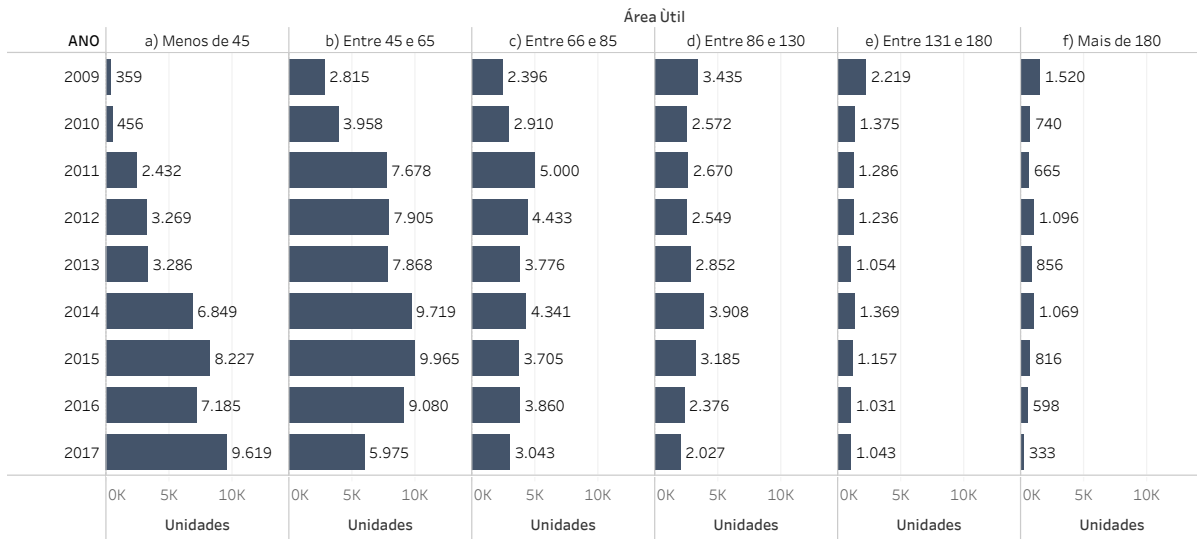
Oferta Final por faixa de área útil – A oferta de imóveis não vendidos na cidade de São Paulo encerrou 2017 com 9.619 unidades habitacionais com menos de 45 m² de área útil, sendo que a oferta nesta faixa subiu 33,9% em relação ao mesmo mês do ano de 2016, que registrou 7.185 unidades à venda.

Em quase todas as outras faixas de área útil registrou-se queda na quantidade de imóveis ofertados. A maior redução em unidades foi de 34,2% para os imóveis com área útil entre 45 m² e 65 m², comparando o resultado de 2016 (9.080 unidades) com o de 2017 (5.975 unidades).

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades - cidade de São Paulo

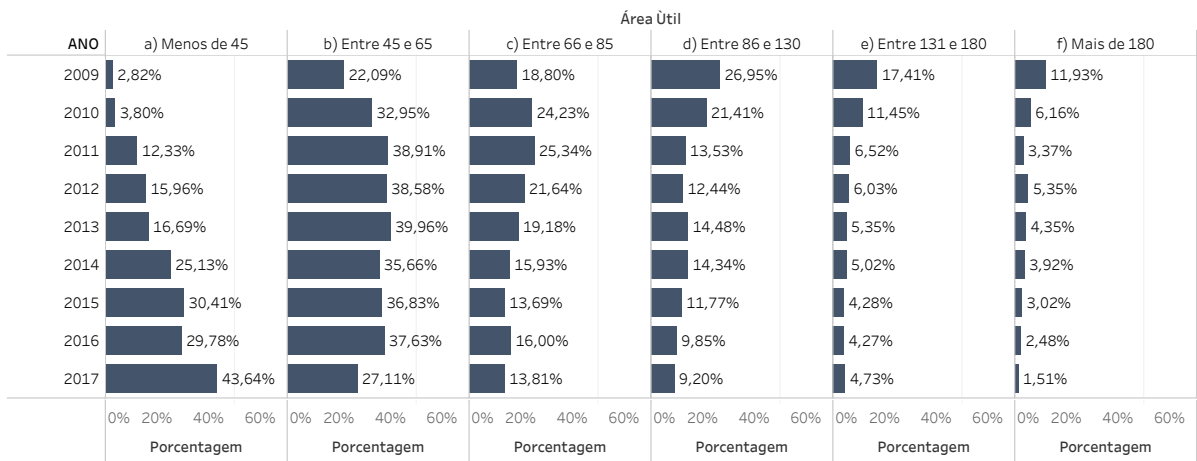


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

REFERÊNCIA DEZEMBRO

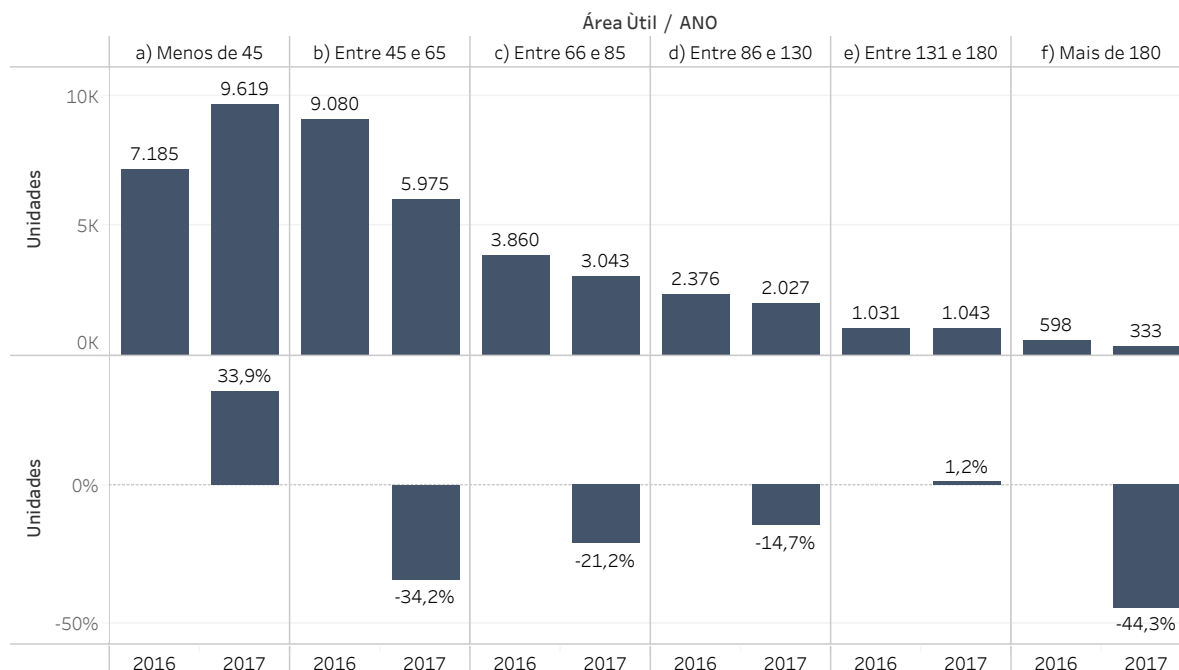
Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades e diferença percentual - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR FAIXA DE PREÇO

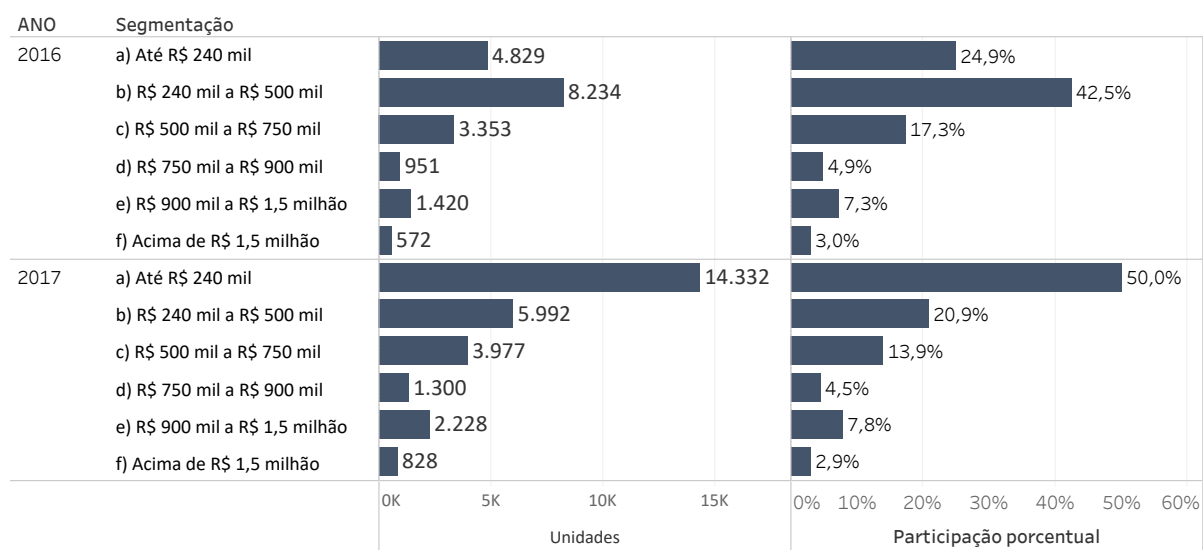
Em 2017, destacaram-se os imóveis de 2 dormitórios, com menos de 45 m² de área útil. Por faixa de preço, o destaque na cidade de São Paulo, de acordo com a Pesquisa do Mercado Imobiliário, ficou com os imóveis de até R\$ 240 mil. Imóveis novos nessa faixa de preço predominaram em lançamentos, vendas e VSO (Vendas Sobre Oferta).

Lançamentos por faixa de preço – O preço foi preponderante nos lançamentos de 2017, principalmente na primeira faixa, que vai até R\$ 240 mil, por estar enquadrada no programa Minha Casa, Minha Vida. Das 28.657 unidades lançadas na cidade de São Paulo em 2017, aquelas com valores menores que R\$ 240 mil representaram 50,0% do total. Comparando as 14.332 unidades lançadas em 2017 com as 4.829 unidades em 2016, houve crescimento significativo de 196,8% nessa faixa de preço.

Imóveis com valores entre R\$ 240 mil e R\$ 500 mil participaram com 20,9% do total lançado em 2017. A mesma faixa apresentou, em 2016, a maior quantidade de lançamentos (8.234 unidades), caindo 27,2% em 2017, devido às 5.992 unidades lançadas.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE PREÇO

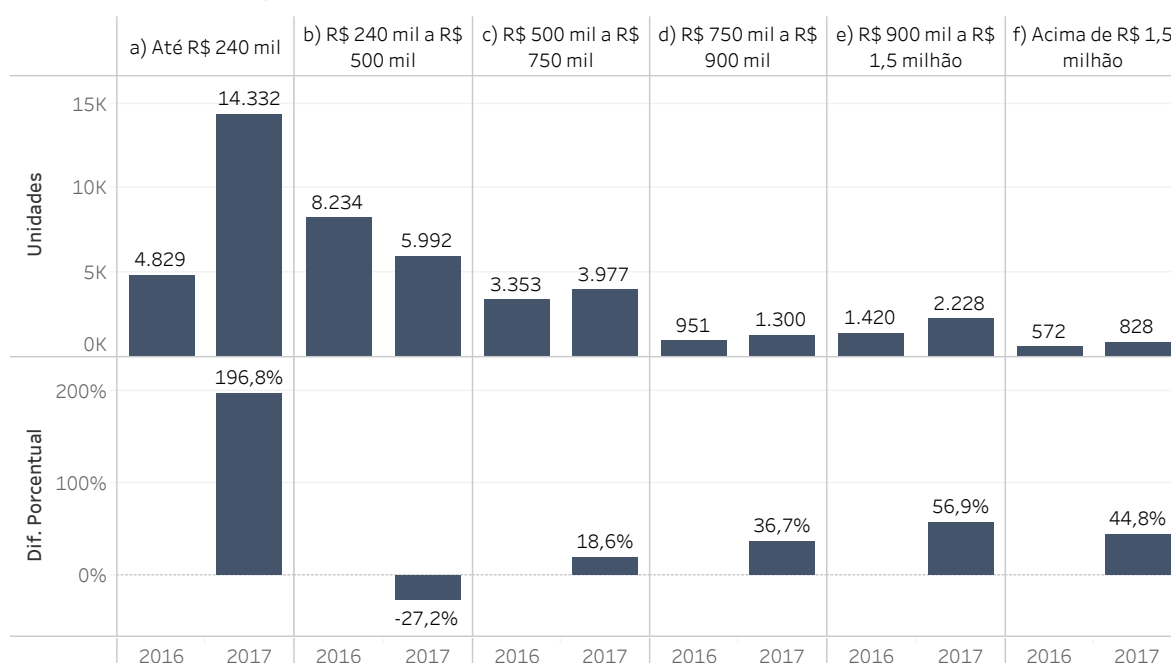
Em unidades e participação percentual no ano - Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

COMPARATIVO POR ANO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE PREÇO

Em unidades e diferença percentual - Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

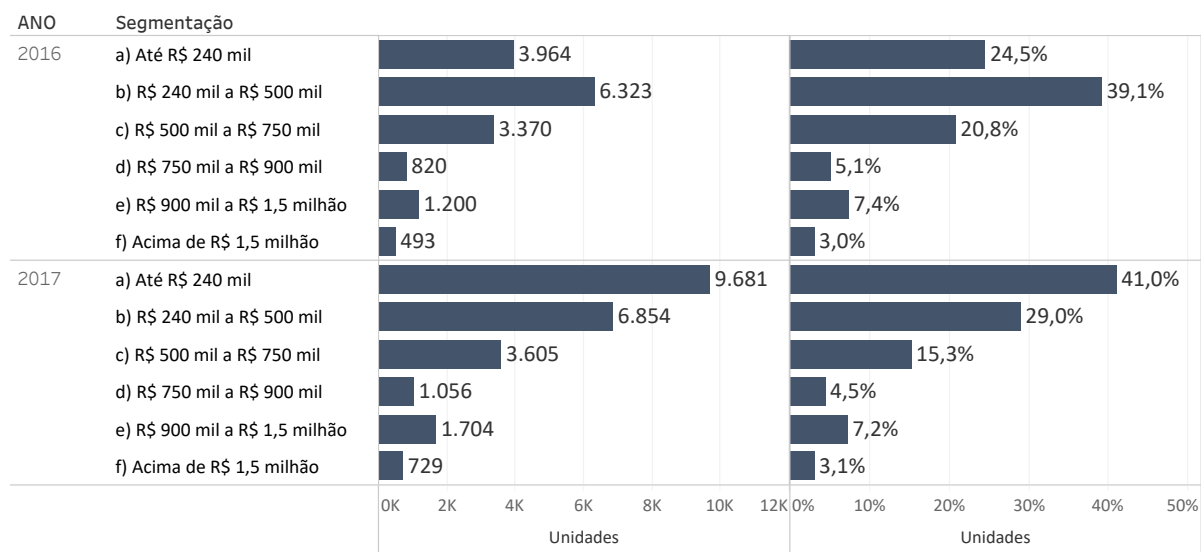
Vendas por faixa de preço – Imóveis com preços até R\$ 240 mil tiveram participação com resultado bastante relevante para as condições macroeconômicas do País. O comportamento é explicado pela concentração dos lançamentos nessa faixa de preço no último trimestre do ano. Em 2017, os imóveis com preços até R\$ 240 mil participaram com 9.681 unidades 41% do total comercializado (23.629 unidades) na cidade de São Paulo. Comparando esse resultado com o de 2016, quando foram vendidas 3.964 unidades, houve crescimento de 144,2%.

Na comercialização de imóveis novos foi detectado crescimento em todas as faixas de preços, embora menores do que a da faixa que engloba as unidades enquadradas no programa Minha Casa, Minha Vida. A segunda faixa com maior crescimento em 2017 em comparação com 2016 foi a dos imóveis com preços acima de R\$ 1,5 milhão (47,9% no período).

A faixa com menor variação entre os anos de 2017 e 2016 foi a dos imóveis com preço de R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, com 7,0% de crescimento (3.605 imóveis vendidos em 2017 ante 3.370 imóveis em 2016).

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE PREÇO

Em unidades e participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

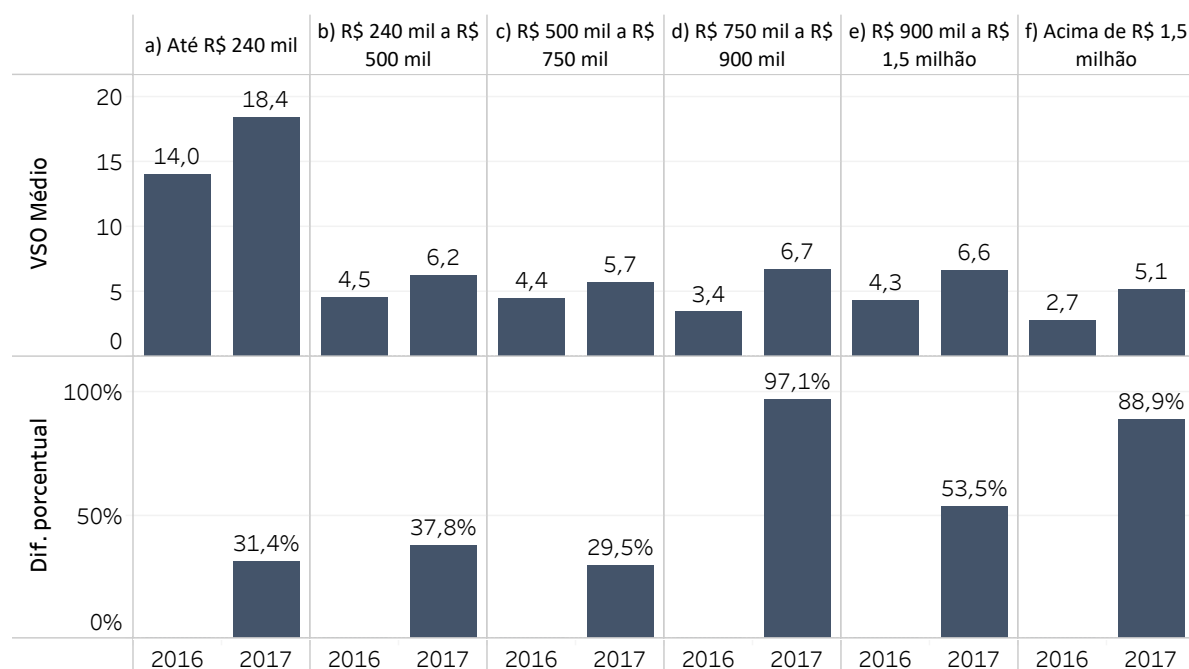
VSO por faixa de preço – O maior VSO médio por faixa de preço em 2017 na cidade de São Paulo foi dos imóveis com preço de até R\$ 240 mil, cuja média de 18,4% no ano ficou acima da média geral do ano, de 8,4%.

Apesar do bom VSO dos imóveis enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida, o maior

crescimento percentual, comparando-se os resultados de 2017 com os de 2016, foi dos imóveis com preço entre R\$ 750 mil e R\$ 900 mil, cujo VSO médio passou de 3,4% para 6,7% (alta de 97,1%). Houve crescimento expressivo também nos imóveis com preços superiores a R\$ 1,5 milhão, que variaram 88,9% no período.

VSO MÉDIO POR FAIXA DE PREÇO

Em porcentagem - Cidade de São Paulo



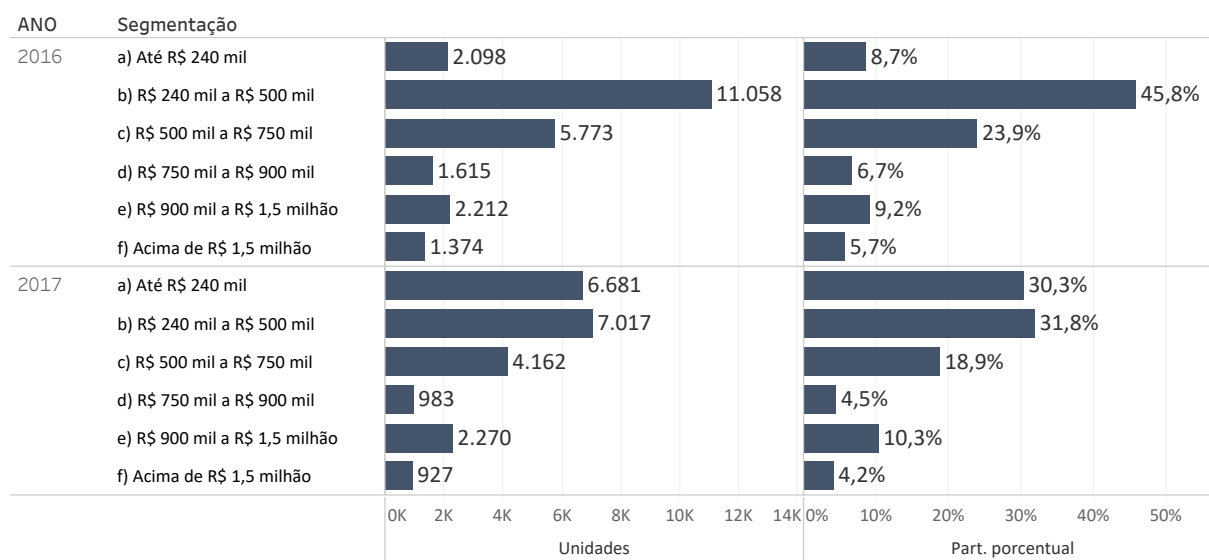
Fonte: Secovi-SP

Oferta final por faixa de preço – A oferta de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo encerrou 2017 com 22.040 unidades não vendidas, das quais 31,8% de unidades com preços entre R\$ 240 mil e R\$ 500 mil (7.017 unidades). Imóveis com preço de até R\$ 240 mil ficaram em segundo lugar no volume de oferta, com participação de 30,3% do total (6.681 unidades). A oferta de imóveis na faixa de até R\$ 240 mil cresceu 218,4% no ano em relação a 2016, quando estavam à venda 2.098 unidades. Essa é uma boa notícia, pois, em anos anteriores, a maior oferta de imóveis novos na capital paulista concentrou-se nas faixas de maior valor. Em quase todas as outras faixas de preço, foram registradas quedas na quantidade de imóveis ofertados. Com redução percentual de 39,1%, imóveis na faixa de preço entre R\$ 750 mil e R\$ 900 mil passaram de 1.615 unidades em 2016 para 983 unidades em 2017.

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE PREÇO

REFERÊNCIA DEZEMBRO

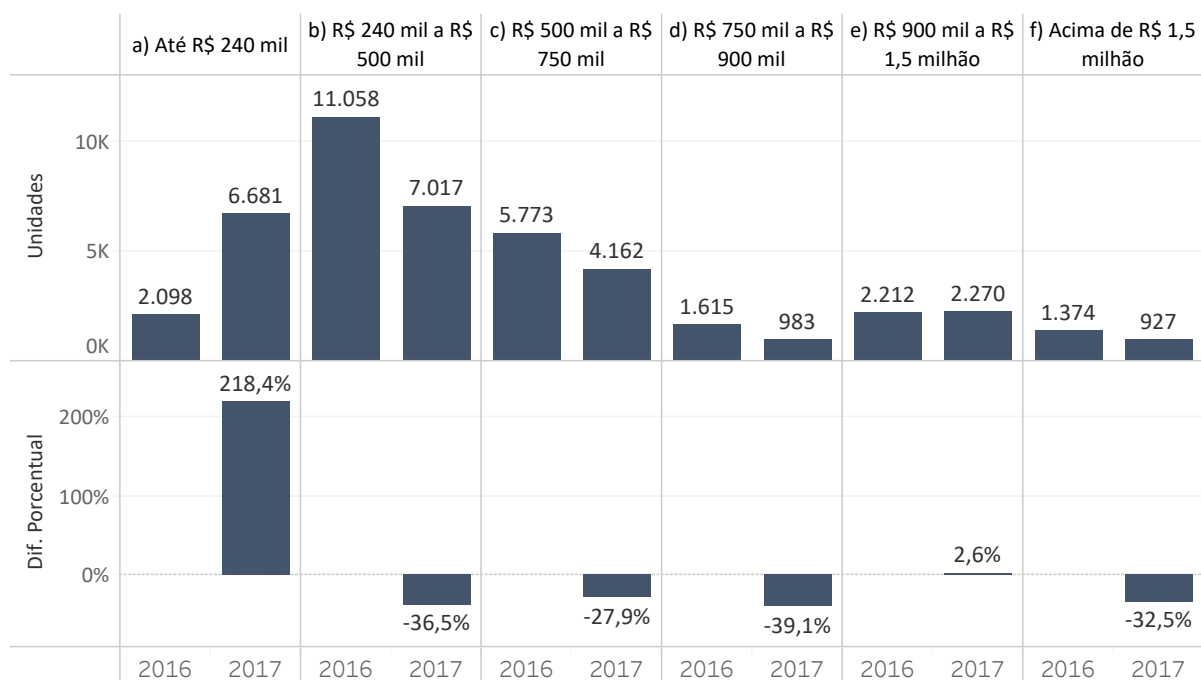
Em unidades e participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE PREÇO - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades e diferença percentual - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR REGIÃO GEOGRÁFICA

Os imóveis que se destacaram em 2017 foram os de 2 dormitórios, com menos de 45 m² de área útil e preços até R\$ 240 mil. A distribuição geográfica dos imóveis registrou maior equilíbrio no desempenho dos indicadores do mercado imobiliário. No ano, a zona Oeste concentrou mais lançamentos e também volume de oferta, e a Leste, maior quantidade de vendas e melhor VSO. O critério para segmentar as regiões geográficas foi o mesmo utilizado pela Prefeitura Municipal, que segmenta a cidade de São Paulo em cinco principais zonas: Norte, Sul, Leste, Oeste e Centro.

Lançamentos por região geográfica – Segundo dados da Embraesp, das 28.657 unidades lançadas em 2017 na cidade de São Paulo, 7.110 unidades foram na zona Oeste (24,8% do total). A segunda região com mais lançamentos foi a zona Norte, com 6.020 unidades (21,0%), seguida pela Leste, com 5.440 unidades (19%). As regiões Centro e Sul ficaram praticamente empatadas, com 5.048 unidades e 5.039 unidades, respectivamente.

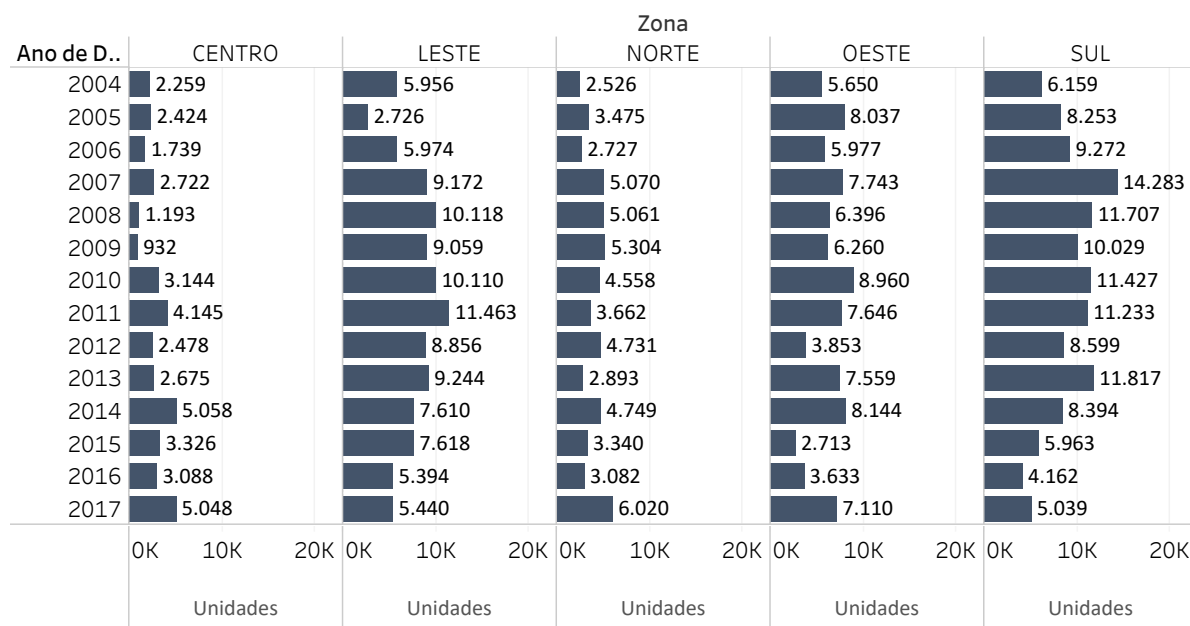
Na comparação dos resultados entre os dois últimos anos, a região com maior crescimento foi a Oeste, que avançou 95,7%, considerando as 7.110 unidades de 2017 com as 3.633 unidades de 2016.

Com percentual bem próximo da primeira colocada, a zona Norte apresentou crescimento de 95,3% (6.020 unidades de 2017 ante as 3.082 unidades de 2016).

A zona Leste, por sua vez, registrou crescimento de 0,85% nos lançamentos de 2017 (5.440 unidades) em relação às 5.394 unidades lançadas em 2016.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR ZONA

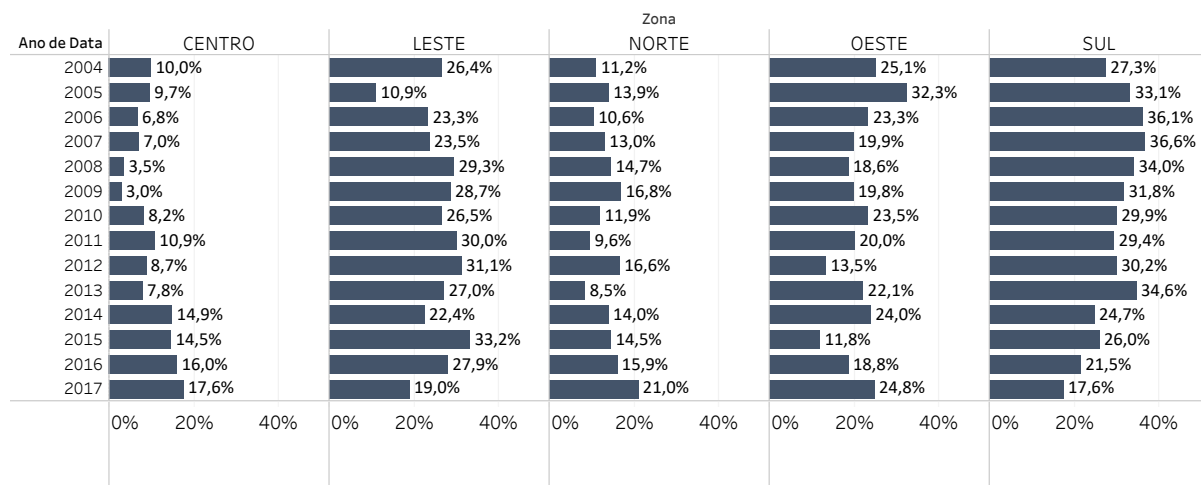
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

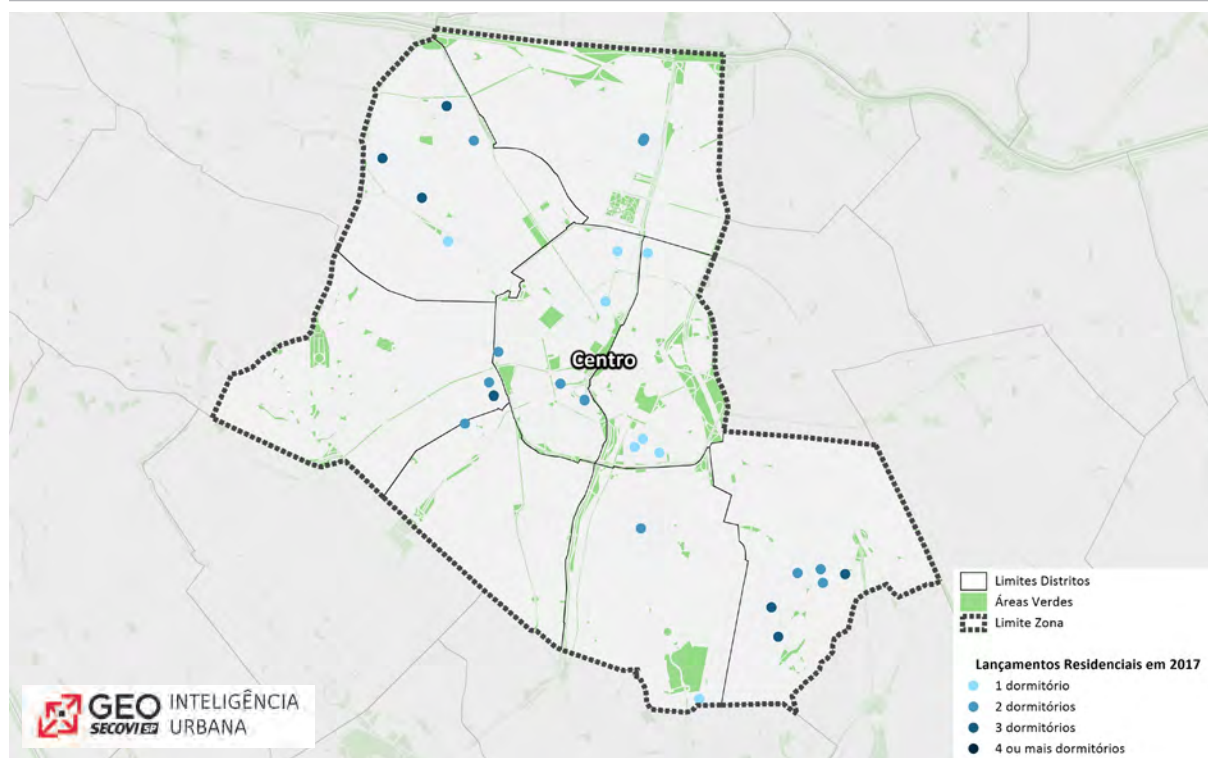
UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR ZONA

Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



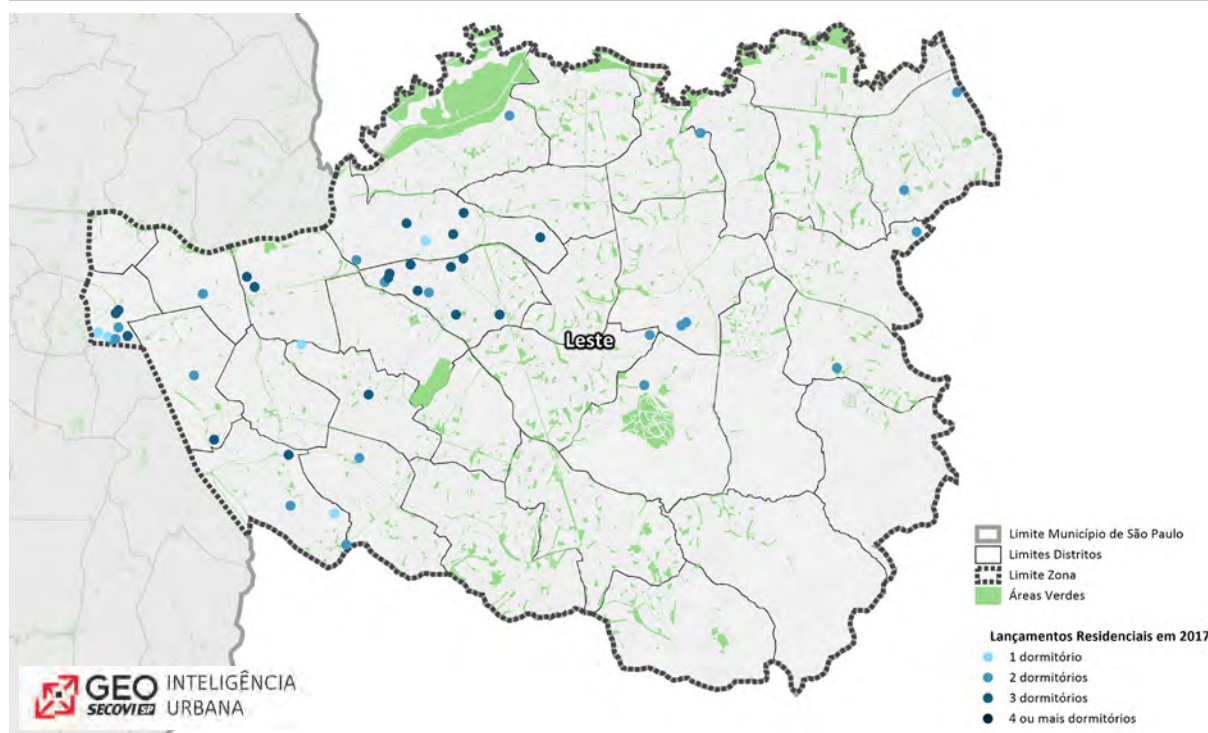
Fonte: Embraesp e Secovi-SP

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NO CENTRO DE SÃO PAULO-2017



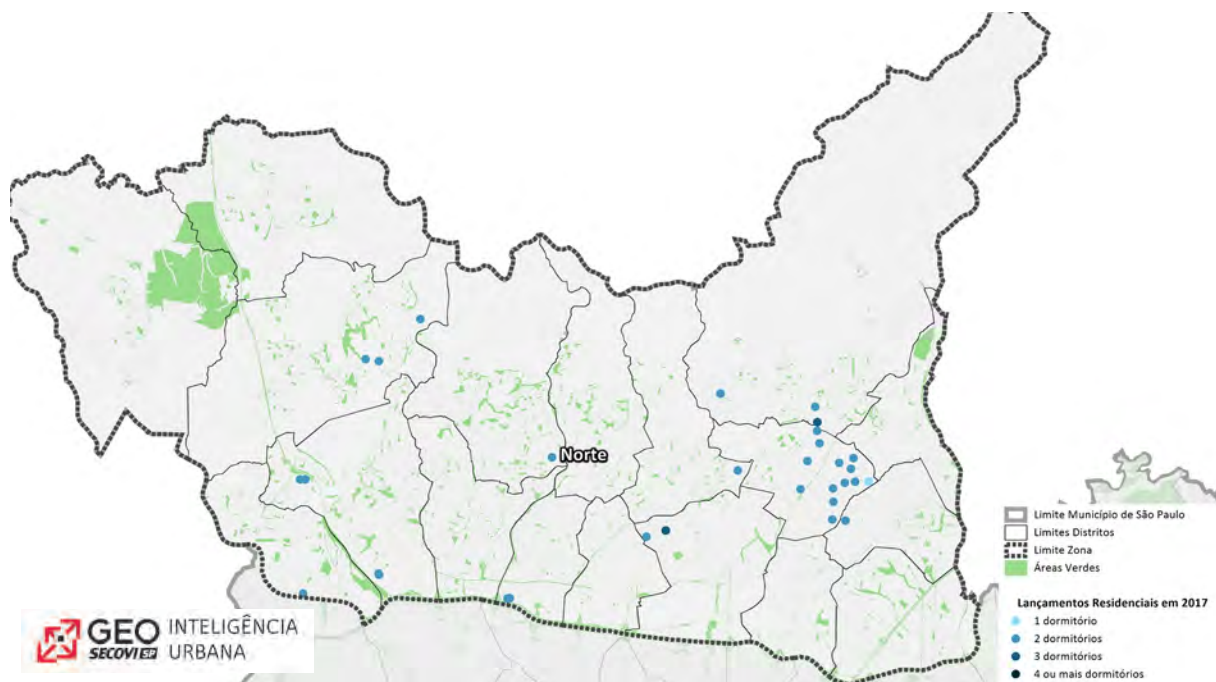
Fonte: Embraesp

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NA ZONA LESTE DE SÃO PAULO-2017



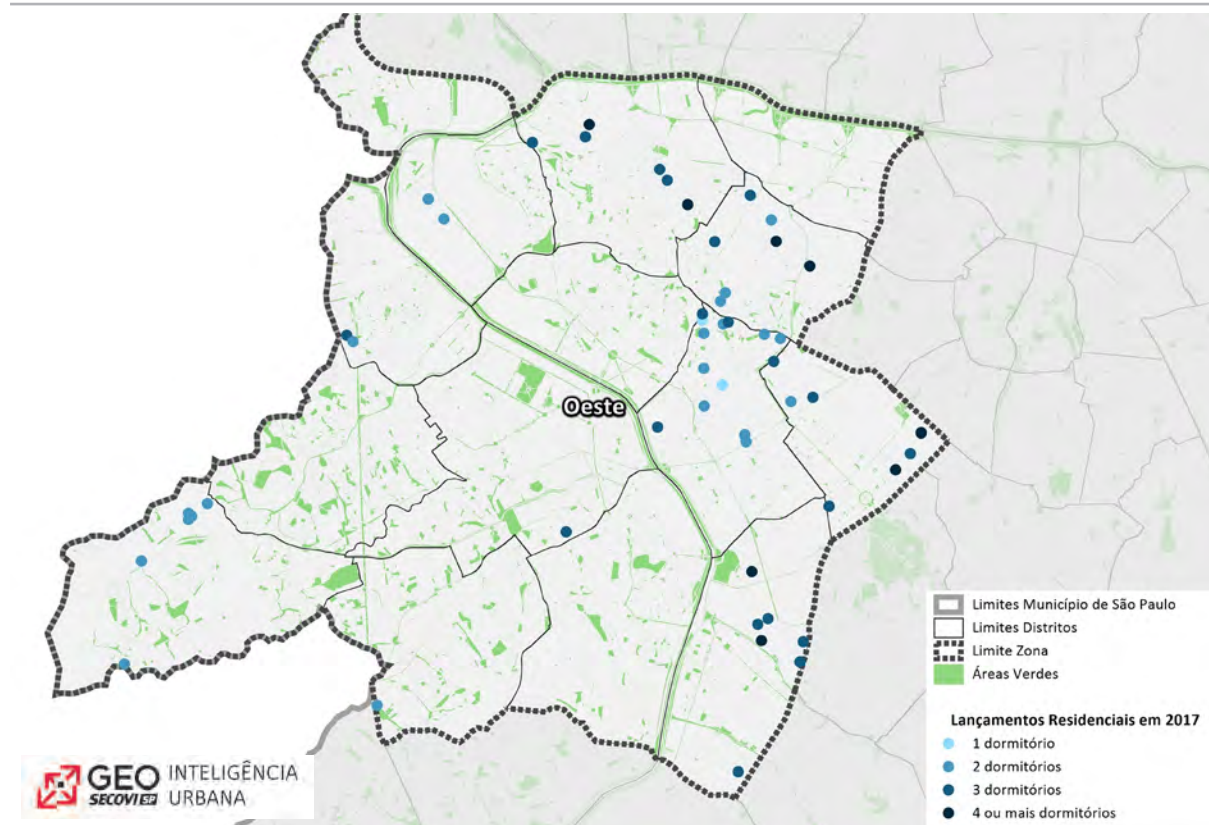
Fonte: Embraesp

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NA ZONA NORTE DE SÃO PAULO-2017



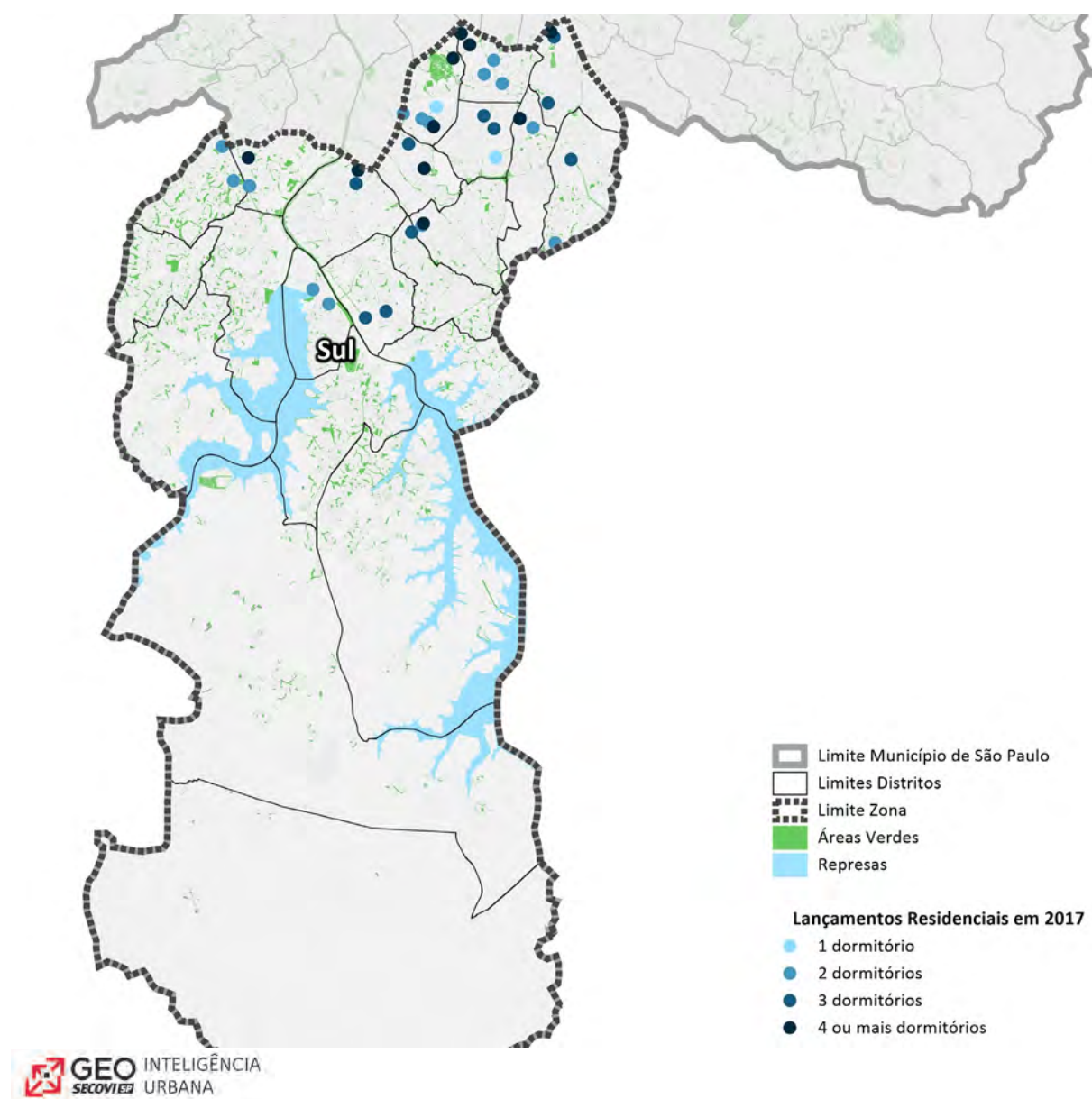
Fonte: Embraesp

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NA ZONA OESTE DE SÃO PAULO-2017



Fonte: Embraesp

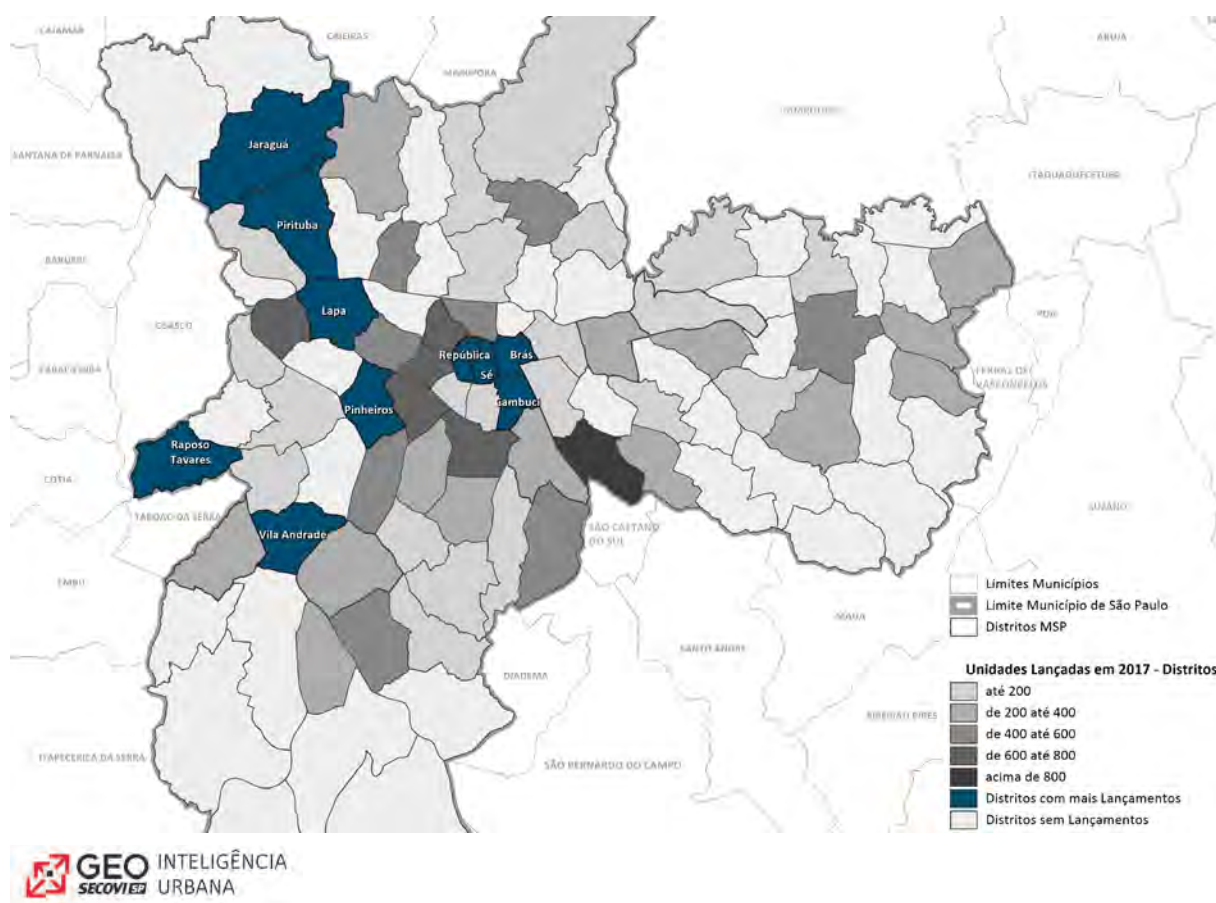
LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NA ZONA SUL DE SÃO PAULO-2017



Fonte: Embraesp

A cidade de São Paulo é dividida pela prefeitura em 96 distritos, conforme mapa a seguir. Pirituba foi o distrito da Capital com maior número de lançamentos no ano: 3.492 unidades residenciais (12%). Somados, os dez distritos com mais lançamentos na cidade representaram 49% do total.

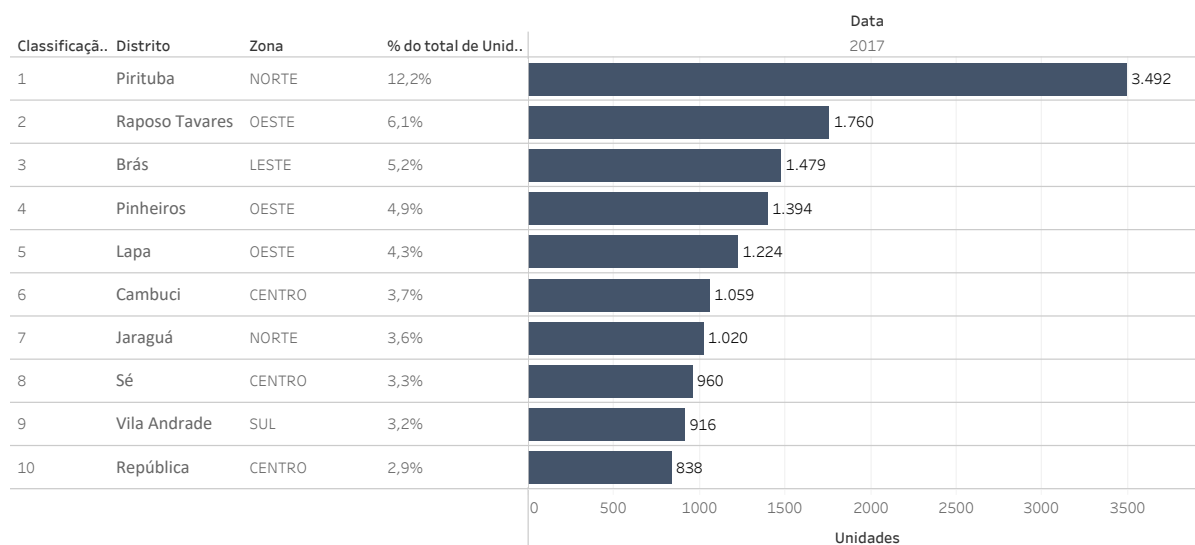
CONCENTRAÇÃO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR DISTRITO DA CIDADE DE SÃO PAULO-2017



Fonte: Embraesp

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR DISTRITOS

Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp e Secovi-SP

Vendas por região geográfica – Em 2017, a zona Leste acumulou a maior quantidade de unidades vendidas na cidade. Segundo os dados da Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP, foram comercializadas 5.837 unidades (24,7% do total).

A segunda região com a maior quantidade de vendas foi a zona Oeste, com 5.208 unidades e participação de 22,0% do total.

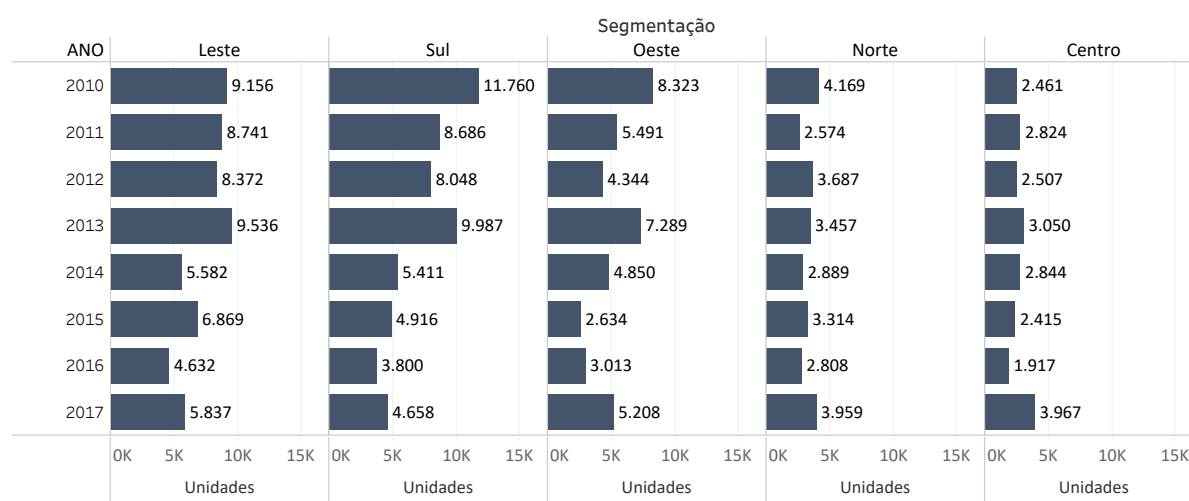
O Centro, com 3.967 unidades, e a zona Norte, com 3.959 unidades, foram as regiões com menor participação no total de vendas (16,8% cada).

No comparativo entre os anos, todas as regiões apresentaram crescimento, sendo a maior alta registrada no Centro (106,9%), considerando 3.967 unidades comercializadas ante 1.917 unidades vendidas em 2016.

O menor crescimento percentual nas vendas ocorreu na zona Oeste, cuja variação de 22,6% representou a comparação entre as 4.658 unidades de 2017 com as 3.800 unidades de 2016.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR REGIÃO GEOGRÁFICA

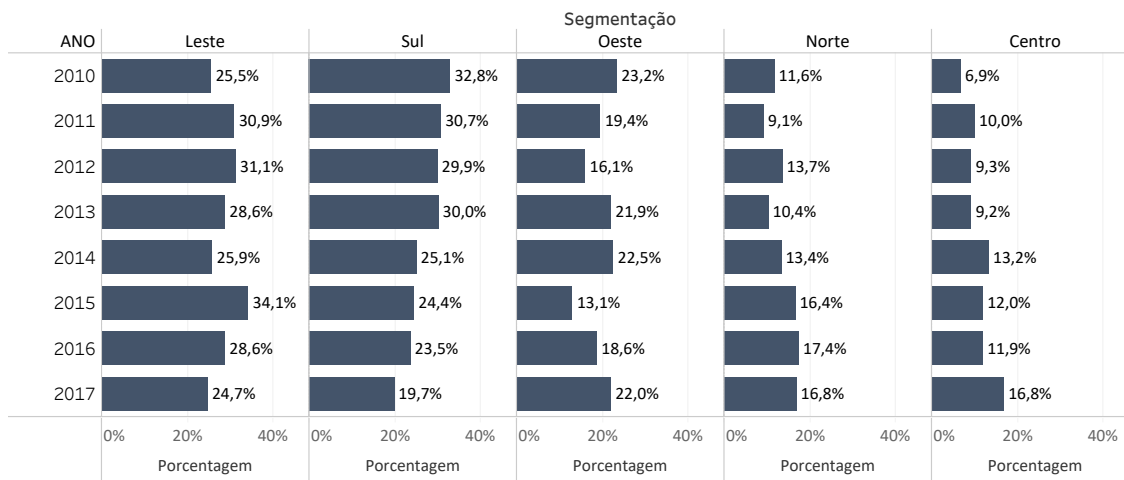
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR REGIÃO GEOGRÁFICA

Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



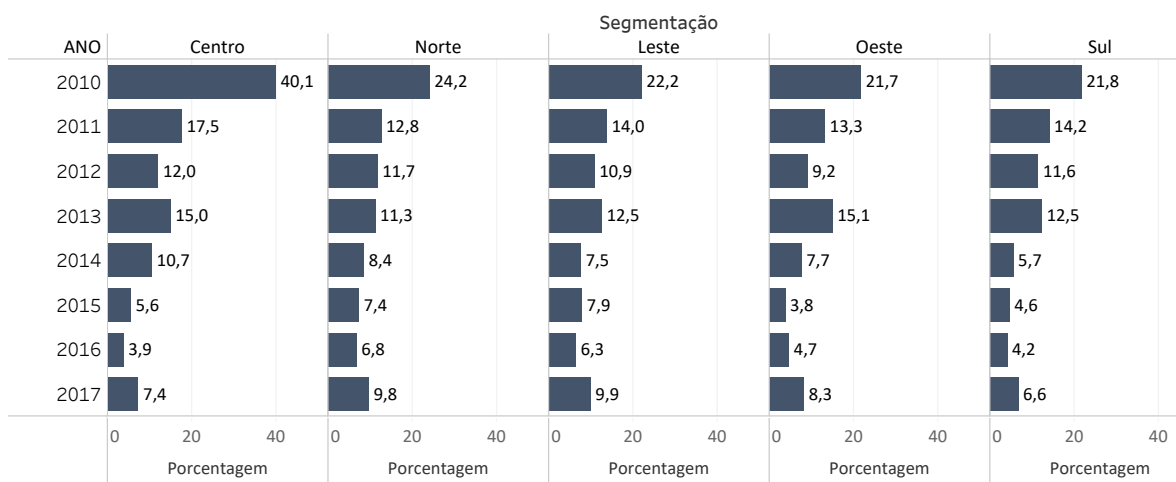
Fonte: Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) por região geográfica – Os maiores VSO médios de 2017 foram apurados nas zonas Leste (9,9%) e Norte (9,8%). Com números bem próximos, os dois valores ficaram acima da média da cidade de São Paulo (8,4%).

O VSO cresceu principalmente a partir do segundo semestre, período em que todas as regiões registraram bons desempenhos de vendas, em virtude dos lançamentos realizados no período. O menor VSO foi da zona Sul, com média de 6,6% no ano, em razão de a região concentrar maior média de imóveis ofertados no ano (5.580 unidades) e produtos de padrão elevado.

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) MÉDIO POR REGIÃO GEOGRÁFICA

Em porcentagem - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

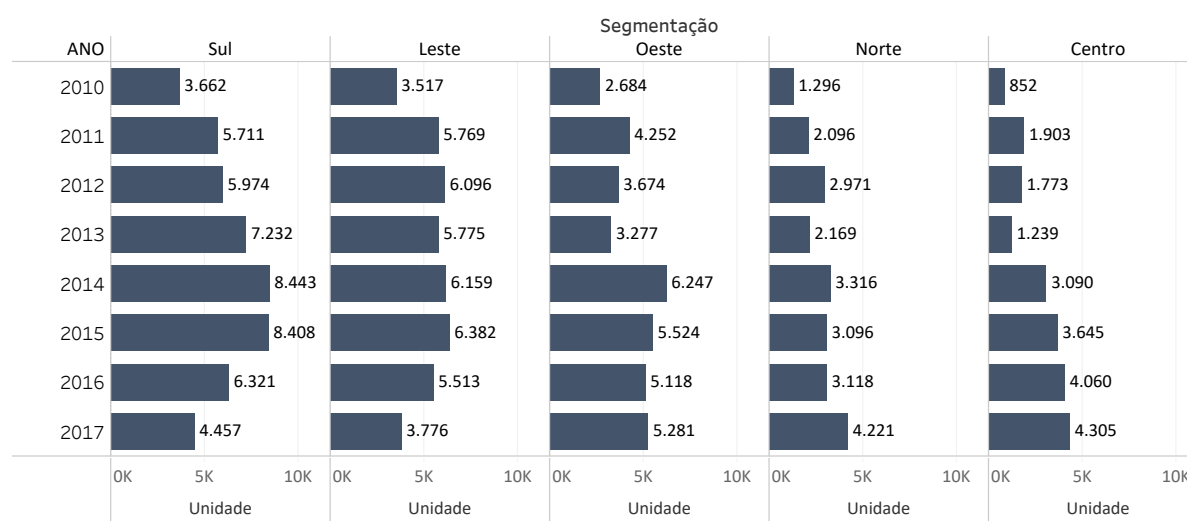
Oferta Final por região geográfica – A oferta de imóveis residenciais novos não vendidos está distribuída de forma bem equilibrada entre as cinco regiões da cidade de São Paulo. Considerando o apurado em dezembro de 2017, as regiões de maior e menor concentração de oferta foram, respectivamente, a Oeste, com 24,0% do total (5.281 unidades), e a Leste, com 17,1% do total (3.776 unidades). Se comparados os resultados dos dois últimos anos, a zona Leste reduziu 31,5% da oferta em dezembro de 2017 (3.776 unidades), frente às 5.513 unidades de 2016. A zona Sul também apresentou retração, com queda de 29,5% da oferta no período.

Na zona Norte, aumentou a oferta de imóveis em 2017, com 4.221 unidades disponíveis no final do ano, frente às 3.118 unidades de dezembro 2016.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR REGIÃO GEOGRÁFICA

REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em Unidades - cidade de São Paulo

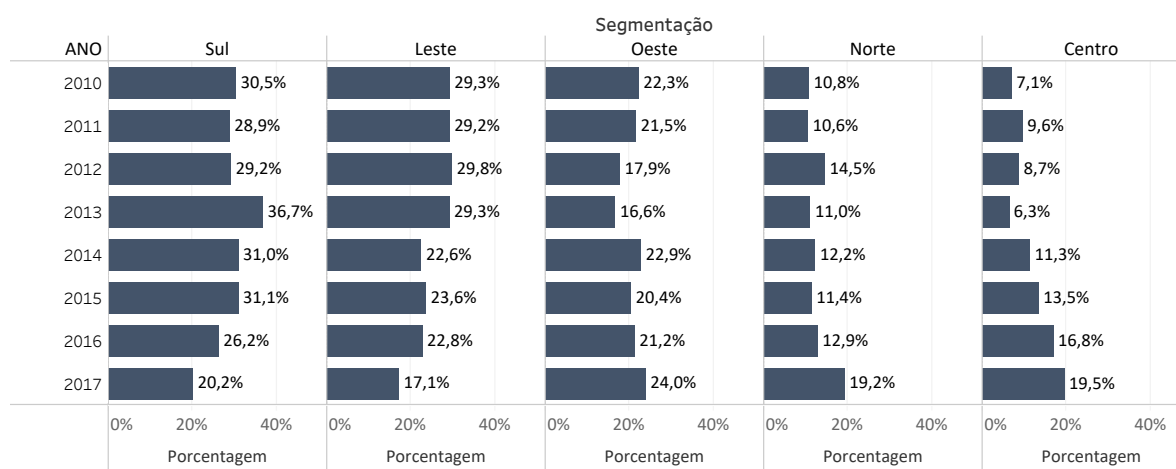


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR REGIÃO GEOGRÁFICA

REFERÊNCIA DEZEMBRO

Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

LANÇAMENTOS POR REGIÃO DO ZONEAMENTO DA CIDADE DE SÃO PAULO

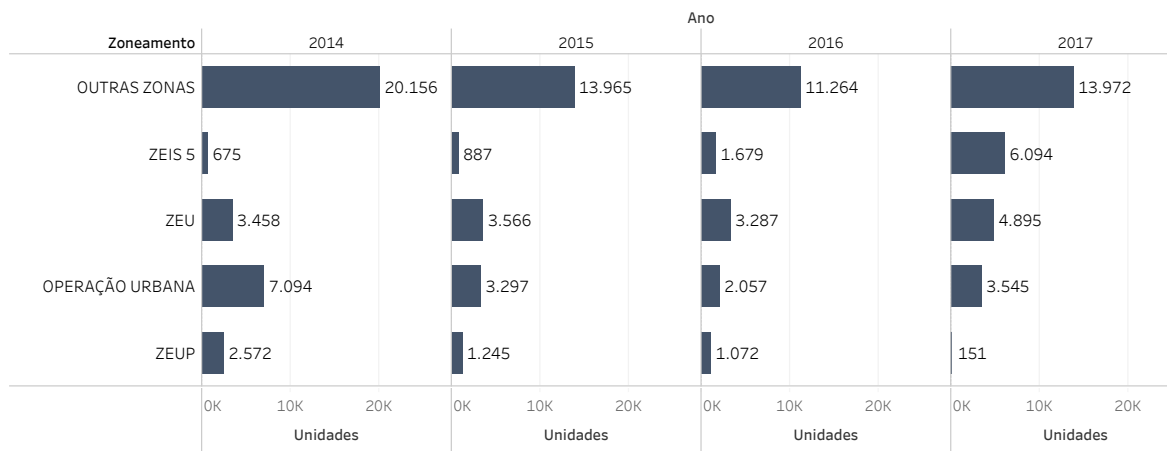
Lançamento por zoneamento – Para analisar a influência da legislação de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Zoneamento, Lei nº 16.402/2016) da cidade de São Paulo, o Secovi-SP georreferenciou os lançamentos residenciais de 2014 a 2016 e os dividiu em cinco principais zonas de atuação do mercado.

1. ZEIS 5 – Zona de Interesse Social tipo 5 – destinada à produção de moradias diversificadas para atender a população de baixa renda;
2. Operação Urbana – Áreas de Operações Urbanas;
3. ZEU – Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana existente;
4. ZEUP – Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto;
5. Outras Zonas – demais áreas da cidade.

No ano de 2017, a maior concentração dos lançamentos foi nos locais denominados “Outras Zonas”, com 13.972 unidades lançadas, o equivalente a 48,8% do total. A segunda região com maior participação percentual de unidades lançadas foi a ZEIS 5, com 21,3% e 6.094 unidades. A região da cidade com menor participação foi a ZEUP, com apenas 0,5% do total.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR ZONEAMENTO

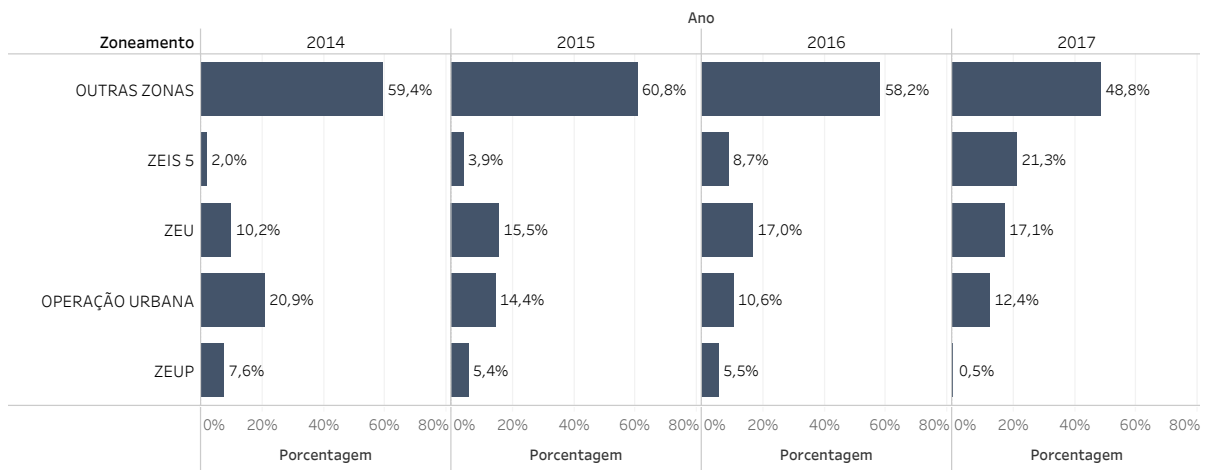
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

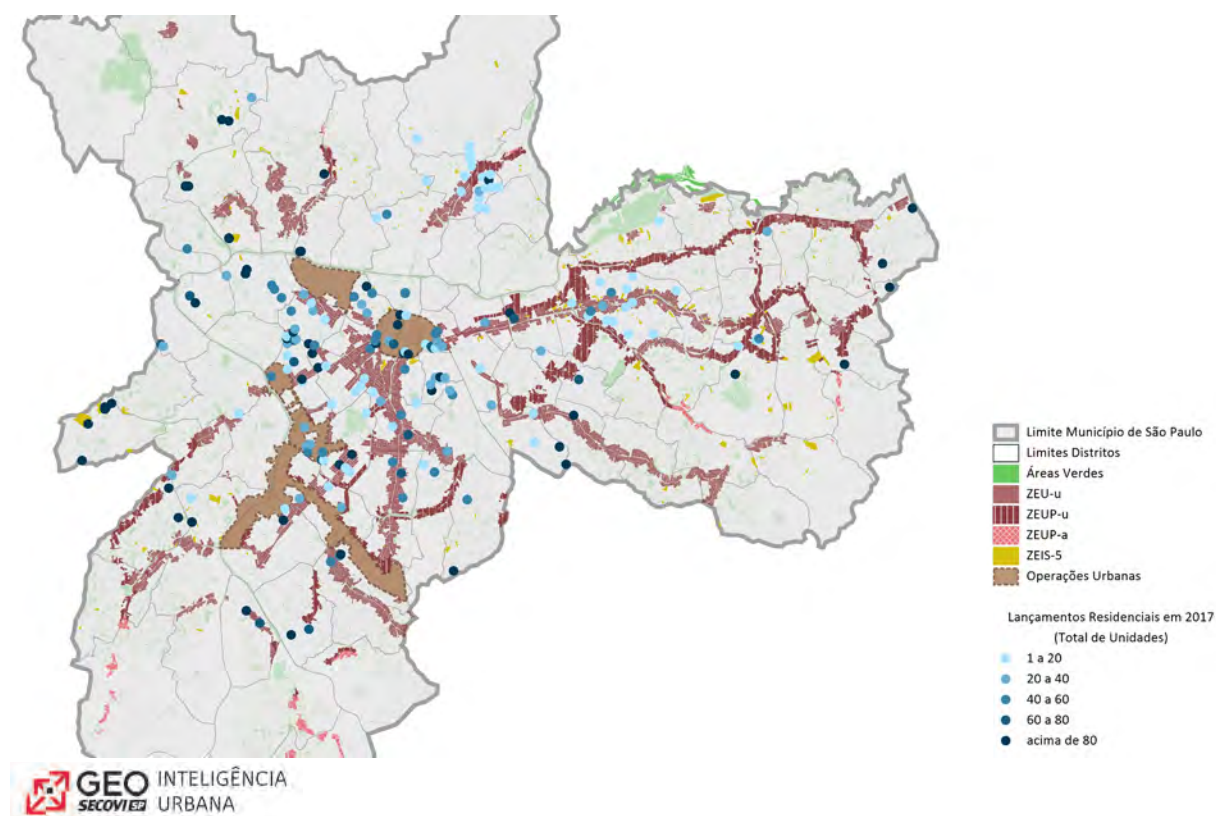
UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR ZONEAMENTO

Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NO ANO DE 2017 POR ZONEAMENTO

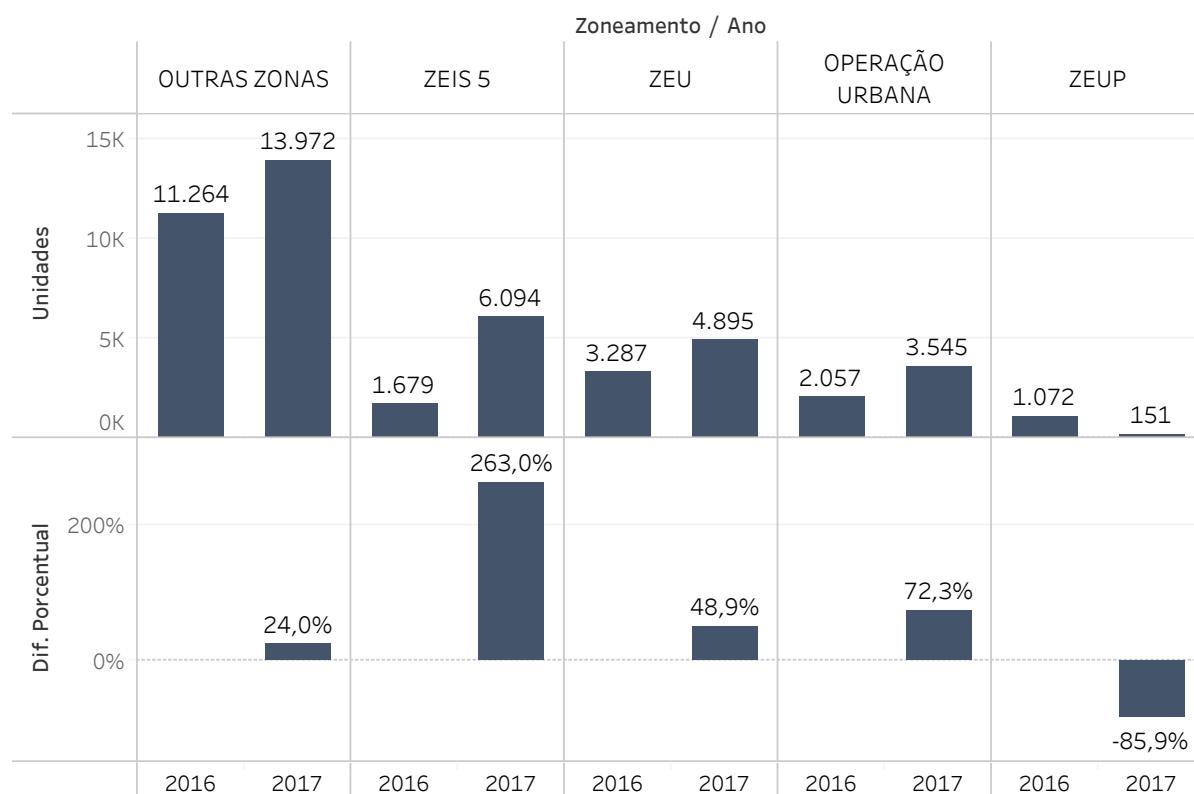


Fonte: Embraesp

No comparativo da quantidade de lançamentos de 2016 com 2017, todas as regiões apresentaram crescimento percentual, com exceção da ZEUP. As ZEIS 5 cresceram 263,0% (1.679 lançamentos em 2016 frente à 6.094 unidades de 2017). A segunda maior variação foi nas regiões de Operações Urbanas, com elevação de 72,3% (2.057 lançamentos em 2016 e 3.545 unidades em 2017). A ZEUP apresentou queda de 85,9% (1.072 unidades lançadas em 2016 ante às 151 unidades em 2017).

COMPARATIVO POR ANO DE UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR ZONEAMENTO

Em unidades e diferença percentual - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR FASE DE OBRA

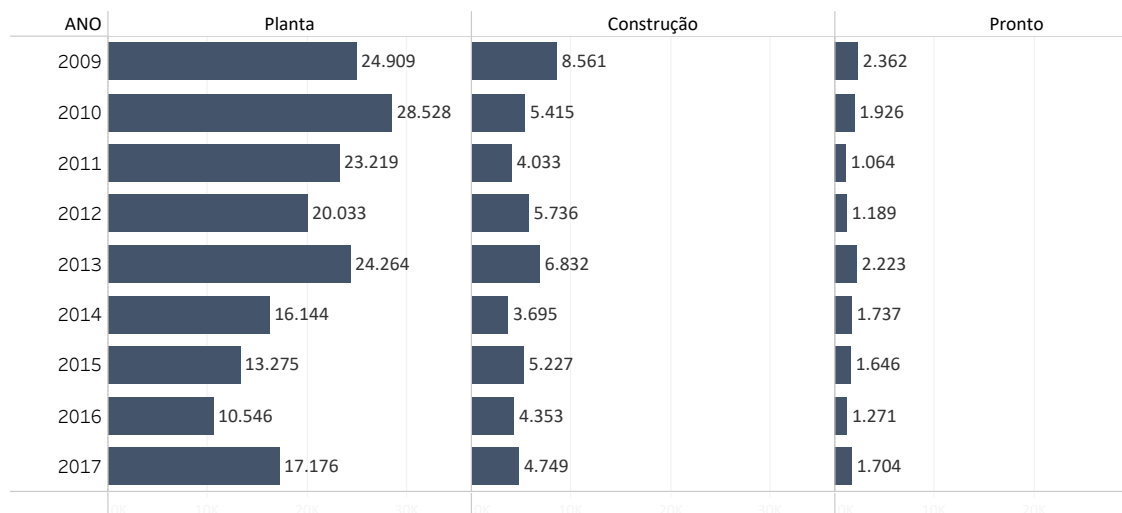
Na análise do mercado imobiliário por fase de obra, os empreendimentos são segmentados de acordo com o andamento do projeto, que pode estar na planta, em construção ou pronto (estoque). O principal indicador analisado nessa segmentação é a oferta. Porém, a análise de outros indicadores pode fornecer informações importantes para o setor.

Vendas por fase de obra – Imóveis na planta concentraram o maior volume de vendas em 2017, com 17.176 unidades comercializadas nessa fase (72,7% do total). Imóveis em construção concentraram 20,1% do total comercializado (4.749 unidades).

O total de vendas de imóveis prontos (estoque) foi de 1.704 unidades (7,2% do total).

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FASE DE OBRA

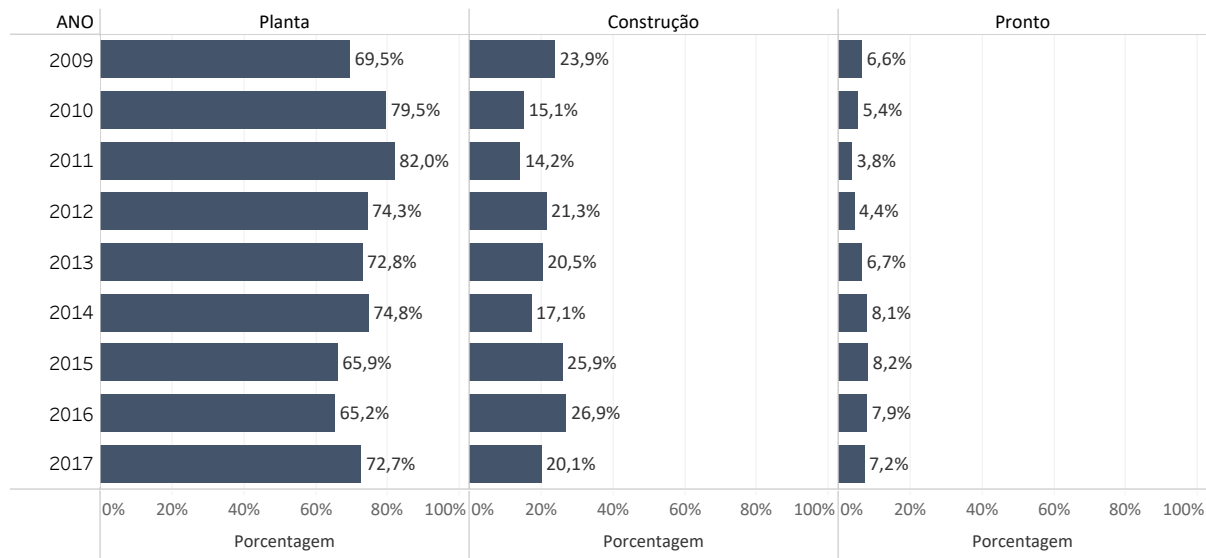
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FASE DE OBRA

Participação percentual no ano - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

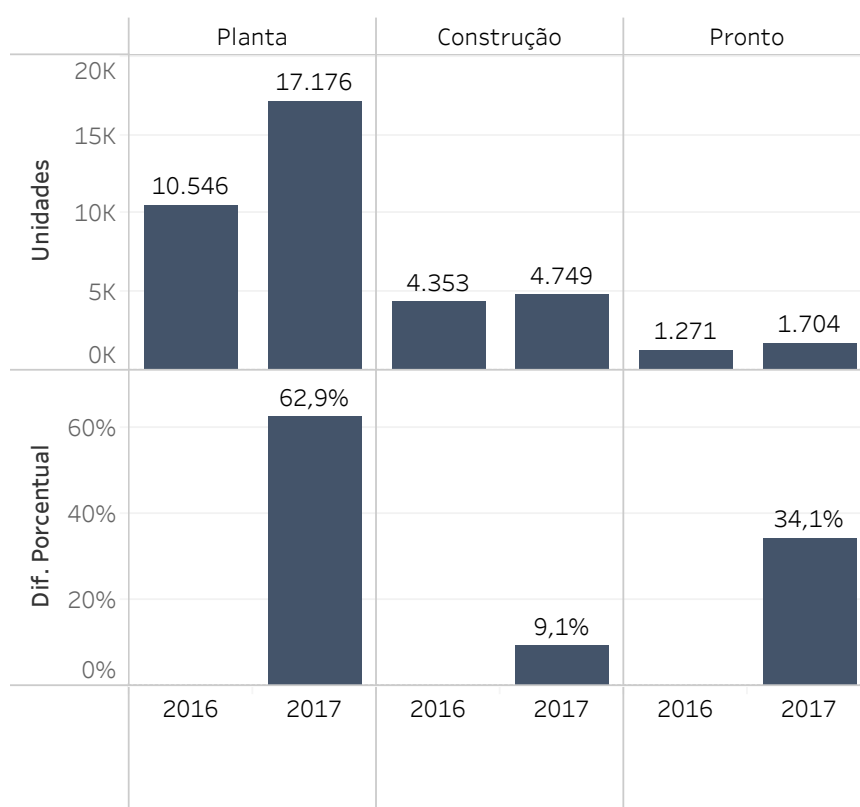
As 17.176 vendas de imóveis na planta em 2017 significaram crescimento de 62,9% em relação ao volume de 2016, ano em que foram comercializados 10.546 imóveis nesta fase. A alta demonstra que os lançamentos do ano tiveram melhora significativa de aderência junto aos compradores.

O crescimento percentual das vendas dos imóveis prontos apresentou variação de 34,1%, referente a 1.704 unidades comercializadas em 2017 ante as 1.271 unidades de 2016.

A menor variação nas vendas por fase de obra ficou com os imóveis em construção, com índice de 9,1% (4.749 unidades em 2017 frente às 4.353 unidades de 2016).

COMPARATIVO POR ANO DE UNIDADES COMERCIALIZADAS POR FASE DE OBRA

Em unidades e diferença percentual - Cidade de São Paulo



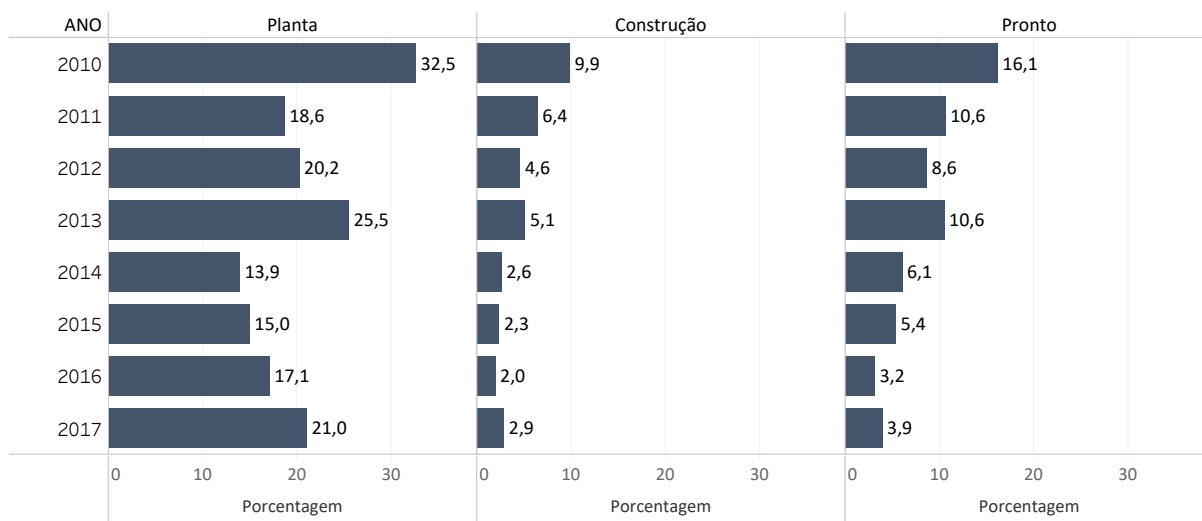
Fonte: Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) por fase de obra – Os esforços de marketing na fase de lançamento são refletidos no indicador VSO. No ano de 2017, a média para os empreendimentos na planta foi de 21,0%, situando-se acima do total geral da cidade de São Paulo (8,4%) e acima da média dos imóveis na planta de 2016 (17,1%).

O VSO dos imóveis prontos e em construção foram, respectivamente, de 3,9% e de 2,9%. Esses índices são superiores aos de 2016, mas ainda abaixo aos dos anos anteriores à crise macroeconômica.

VSO (VENDA SOBRE OFERTA) MÉDIO POR FASE DE OBRA

Em porcentagem - Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

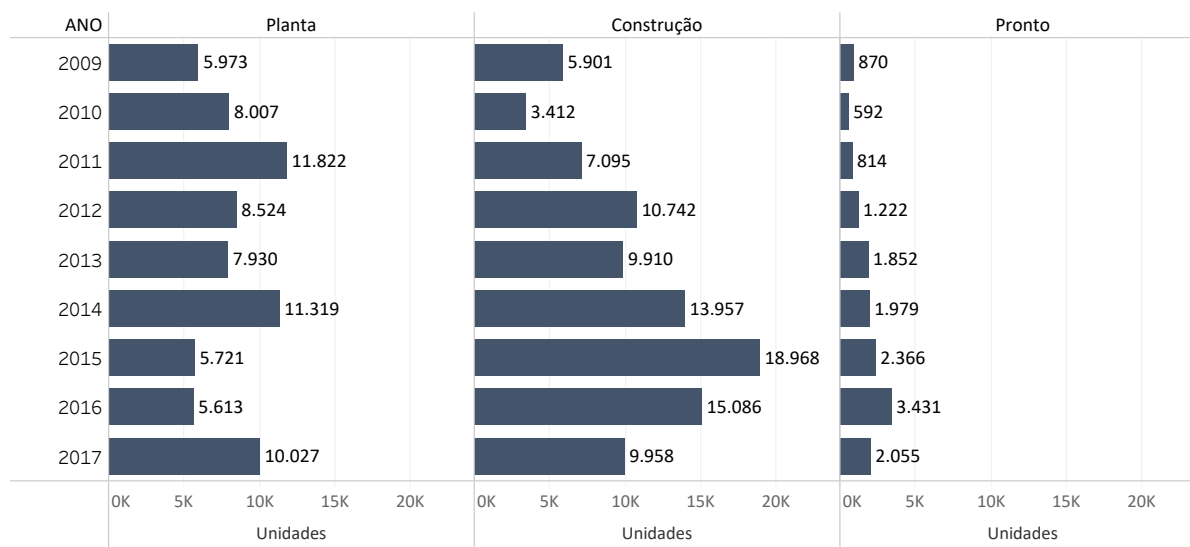
Oferta final por fase de obra – A oferta de imóveis por fase de obra mede a variação dos estoques dos empreendimentos com até 36 meses da data do lançamento no fechamento da Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP. O período de tempo é considerado padrão para o desenvolvimento de incorporações, englobando na análise, desta forma, o intervalo de janeiro de 2015 a dezembro de 2017.

Do total ofertado em dezembro de 2017, segundo a pesquisa, havia 10.027 unidades na fase da planta 45,5% do total ofertado e não vendido na cidade de 22.040 unidades.

A oferta de imóveis na fase de construção foi de 9.950 unidades (45,2% do total). Imóveis prontos (estoques) corresponderam a 9,3% do total da oferta na cidade de São Paulo, com 3.406 unidades.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FASE DE OBRA - REFERÊNCIA DEZEMBRO

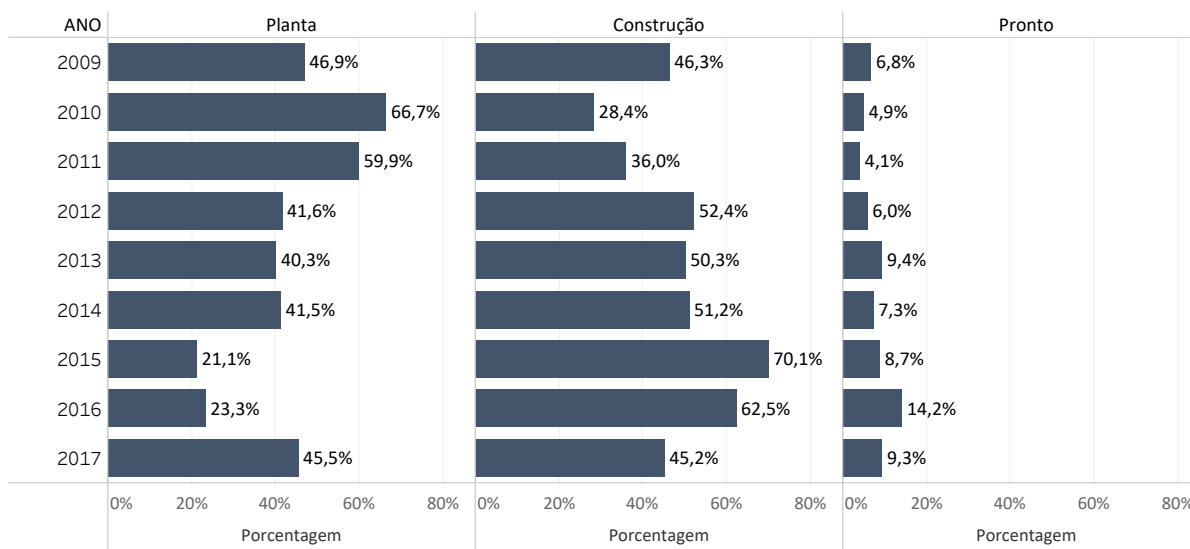
Em Unidades - Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FASE DE OBRA - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Participação percentual no ano - Cidade de São Paulo



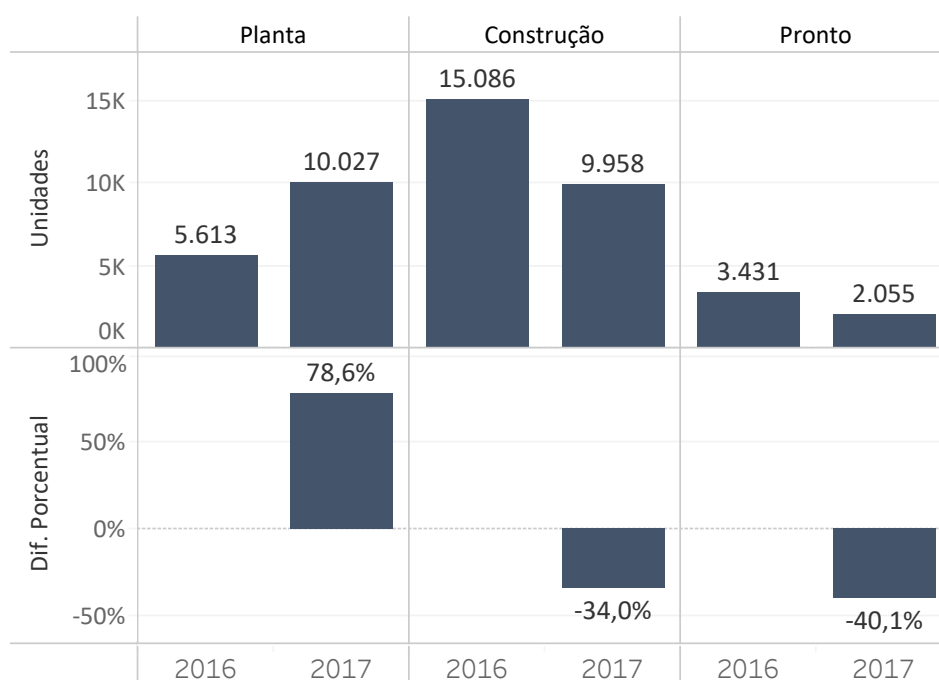
Fonte: Secovi-SP

Comparando os anos, só houve crescimento dos imóveis na planta, que saíram da oferta de 5.613 unidades em 2016 para 10.027 unidades em 2017 (78,6%).

Imóveis prontos registram queda de 40,1% na oferta, passando de 3.431 unidades em 2016 para 2.055 unidades em 2017; e as unidades em construção retraíram 34,0%, com 3.431 unidades em 2016 ante 2.055 unidades em 2017.

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FASE DE OBRA - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades e diferença percentual - Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

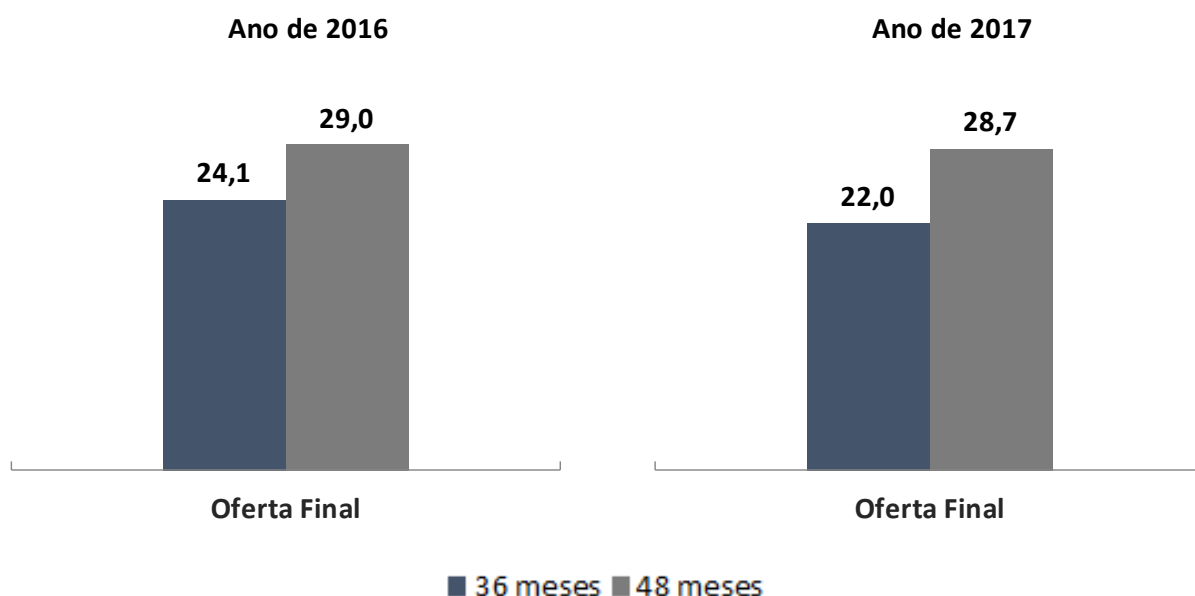
OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS DA CIDADE DE SÃO PAULO – COMPARAÇÃO ENTRE 36 MESES E 48 MESES POR FASE DE OBRA

Oferta final de 48 meses por fase de obra – A metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário engloba empreendimentos residenciais novos com até 36 meses de atividade, período normal para encerramento da incorporação imobiliária.

Apesar do filtro dos imóveis com mais de 36 meses, o Secovi-SP acompanha os empreendimentos até a comercialização total das unidades, o que possibilita analisar o mercado em um prazo maior.

Considerando um período de 48 meses, a oferta final de dezembro de 2017 passou para 28.668 unidades, um aumento de 30,1% em relação à oferta de 22.040 unidades (36 meses). Essa diferença percentual entre as ofertas era de 20,1% no ano de 2016, quando foram registradas 24.130 unidades de 36 meses e 28.991 unidades de 48 meses.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS - COMPARAÇÃO ENTRE 36 MESES E 48 MESES

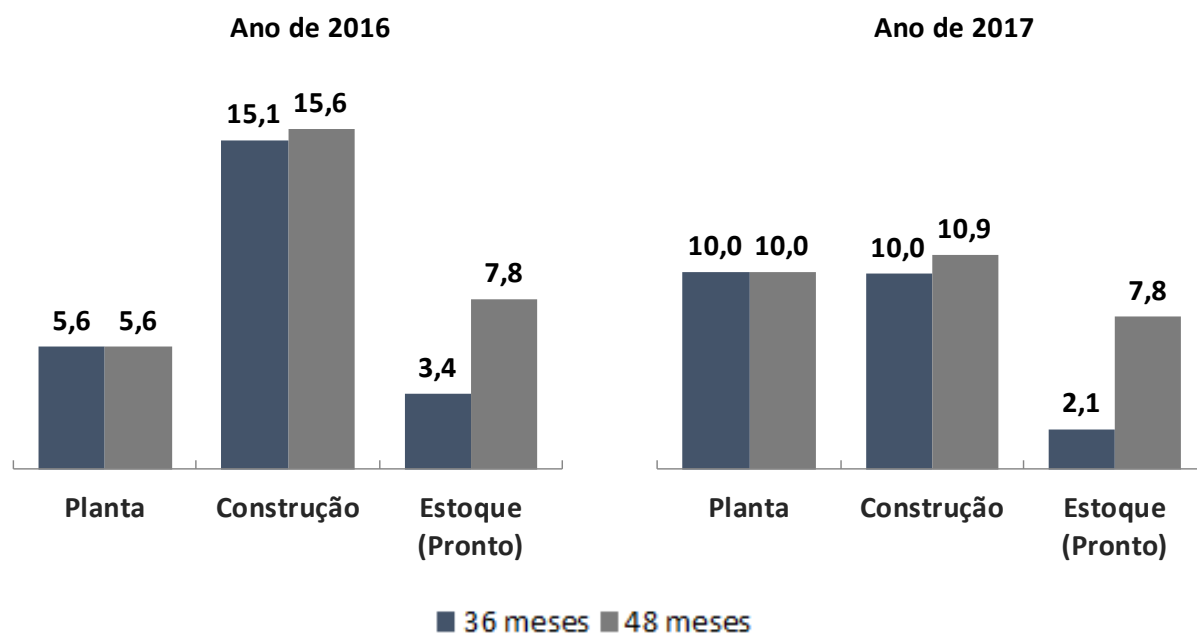


Fonte: Secovi-SP

Quando o período de análise é de 48 meses, verifica-se que a fase de obra mais impactada é a de imóveis prontos (estoque), que passa de 2.055 unidades (até 36 meses) para 7.754 unidades (até 48 meses), um aumento de 277,3%.

No comparativo entre os anos de 2016 e 2017, a oferta de imóveis prontos (estoque) ficou praticamente estável, com 7.804 unidades em dezembro 2016 ante 7.754 unidades em dezembro de 2017.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS COMPARAÇÃO ENTRE 36 MESES E 48 MESES POR FASE DE OBRA



Fonte: Secovi-SP

REGULAMENTAÇÕES PARA A ANÁLISE DO EMPREENDEDOR IMOBILIÁRIO

Diante dos desafios de se empreender na cidade de São Paulo, a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (16.402/2016), conhecida por Lei de Zoneamento, está em consulta pública neste início de ano, com a finalidade de ajustar as suas determinações legais ou, como amplamente divulgado, submetê-la a um processo de “calibragem”.

Além das regras urbanísticas, o empreendedor imobiliário tem de considerar um emaranhado de legislações, normas e decretos, que tratam de temas variados, como, por exemplo, áreas contaminadas, bens tombados e até mesmo espaço aéreo. Todos podem impactar profundamente a viabilidade de um empreendimento.

COMAER

Aprovada em 9 de julho de 2015, a Portaria nº 957/GC3 do Comaer (Comando da Aeronáutica) regulamentou novas normas e definições relativas aos Planos Básicos de Zona de Proteção de Aeródromo, Planos Básicos de Zona de Proteção de Heliponto, Planos Específicos de Zona de Proteção de Aeródromo, Planos de Zona de Proteção de Rotas Especiais de Aviões e Helicópteros, e Planos de Zona de Proteção de Auxílios à Navegação Aérea.

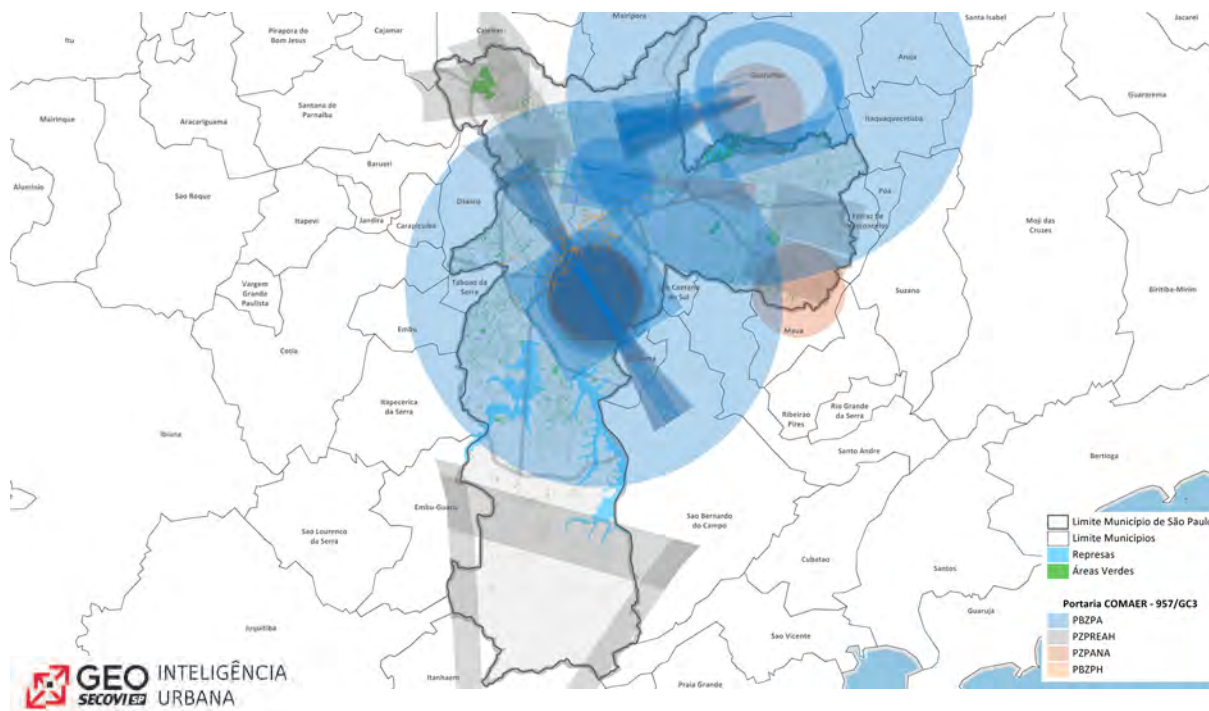
Esses Planos são compostos por superfícies limitadoras de obstáculos e objetos projetados no espaço aéreo, fixos ou móveis, segundo os procedimentos de operação de cada tipo de aeronave. Visando especificamente ao uso do solo, a Portaria considera, de forma geral, a segurança e a regularidade do espaço aéreo das cidades, adotando medidas para regular e controlar as atividades urbanas que constituam, ou venham a constituir, potenciais riscos à segurança operacional ou possam afetar adversamente a regularidade das operações aéreas.

Segundo levantamento do GeoSecovi, Departamento de Inteligência Urbana do Secovi-SP, 85,5% da cidade de São Paulo sofrem algum tipo de restrição das Zonas de Proteção abrangidas pela Portaria. Algumas regiões mais restritivas e com sobreposições de superfícies, e outras menos restritivas, mas, ainda assim, presentes e devendo o empreendedor levar em consideração a informação em suas análises.

Essas superfícies possuem altitudes e parâmetros específicos, que devem ser considerados pelo empreendedor, assim como a cota do terreno em análise. Ele deve entender que não basta estar abaixo da altitude máxima de cada superfície incidente no terreno. Algumas superfícies têm como prerrogativa o envio do projeto ao órgão regional do Decea (Departamento de Controle do Espaço Aéreo), o SRPV (Serviço Regional de Proteção ao Voo), independente do

gabarito do projeto a ser aprovado.

Levantamentos mostram que aproximadamente 2% da cidade apresentam esta obrigatoriedade. Isto é, mesmo o futuro empreendimento estando abaixo da altitude máxima da superfície de proteção incidente na região, o empreendedor tem a obrigação de enviar o projeto ao SRPV. A sobreposição de superfícies fica visível no mapa a seguir:



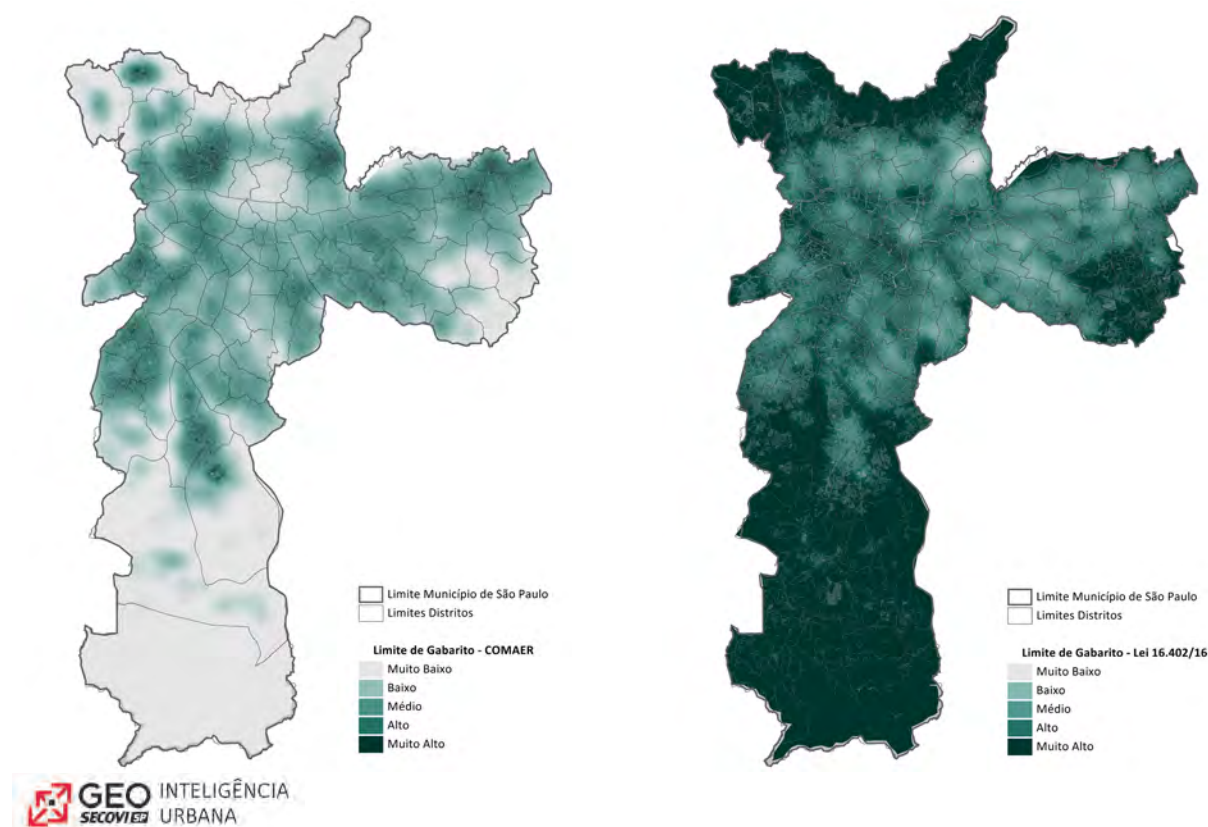
Partindo desse ponto, a equipe do GeoSecovi analisou as implicações da Portaria do Comaer em sobreposição com a Lei de Zoneamento em vigor na cidade de São Paulo. A análise considerou todas as Superfícies de Proteção dos Planos de Proteção e as 187.894 faces de quadras localizadas nessas superfícies. Em caso de sobreposição das superfícies, foram consideradas as mais restritivas.

A Lei de Zoneamento estabeleceu o limite de gabarito em 28 metros nas ZM (Zonas Mistas) e 48 metros nas ZC (Zonas de Centralidade), liberando o gabarito apenas nas ZEU (Zonas Eixos de Estruturação e Transformação Urbana), que representam 17%, 6,5% e 5% da cidade, respectivamente, e são áreas de maior atuação do mercado imobiliário. Foram analisadas as regiões da cidade que apresentam tais gabaritos em comparação ao que é estabelecido na Portaria do Comaer.

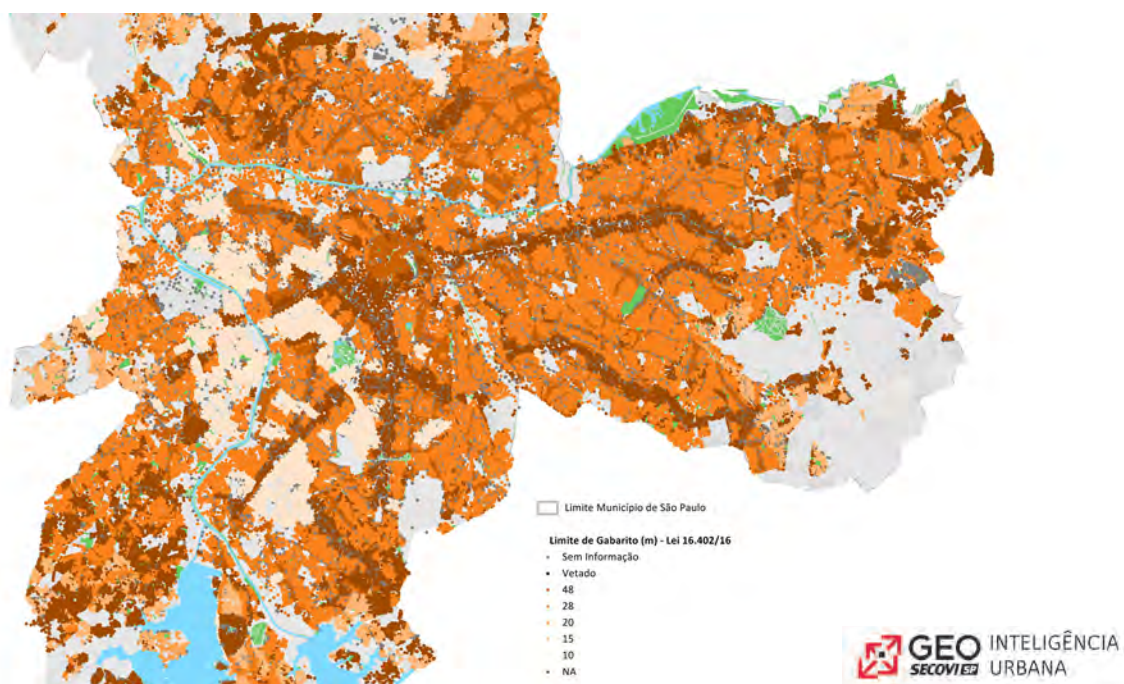
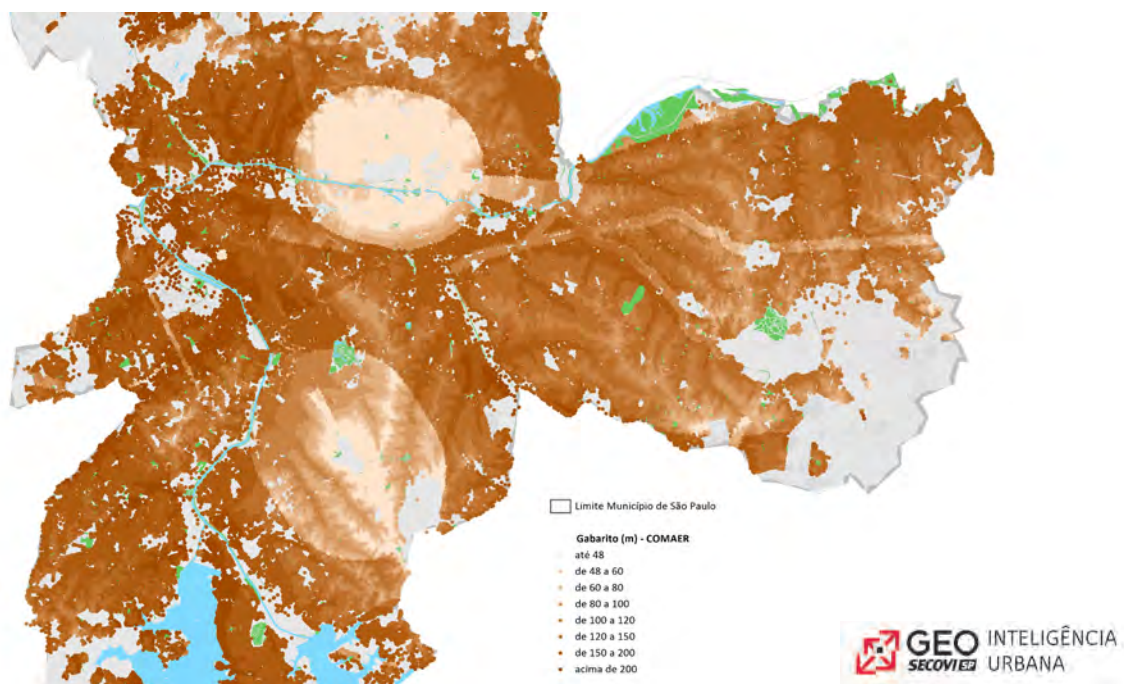
Conforme descrito na tabela a seguir, nas faces de quadra com maior atuação do mercado imobiliário, segundo a análise feita sobre a Portaria do Comaer, o gabarito de altura pode ser maior.

Zonas	Gabarito da Lei Zoneamento Lei 16.402 (m)	Gabarito do Comaer Portaria 957 (m)
ZEU (Zona Eixo de Estruturação e Transformação Urbana)	NA	129
ZC (Zona de Centralidade)	48	127
ZM (Zona Mista)	28	132

Todavia, o contrário também pode ocorrer. Nos mapas a seguir, é possível verificar como as duas leis não aplicam o gabarito de forma ordenada, podendo algumas regiões terem sido contempladas pelo zoneamento com gabaritos maiores que os permitidos pelo Comaer.



Essa comparação fica ainda mais visível quando se analisa pontualmente as faces de quadra. Em ambos os mapas a seguir, é possível verificar essa relação. Tanto na análise da Portaria do Comaer quanto na da Lei de Zoneamento, observa-se a contradição na aplicação do limite de gabarito na cidade de São Paulo. Uma vez que a Portaria do Comaer visa à proteção tanto aérea como do solo, é possível constatar que, nas áreas onde o gabarito é mais restrito na Lei de Zoneamento, na Portaria são as áreas onde o limite de gabarito poderia ser maior do que o estipulado na Lei municipal.

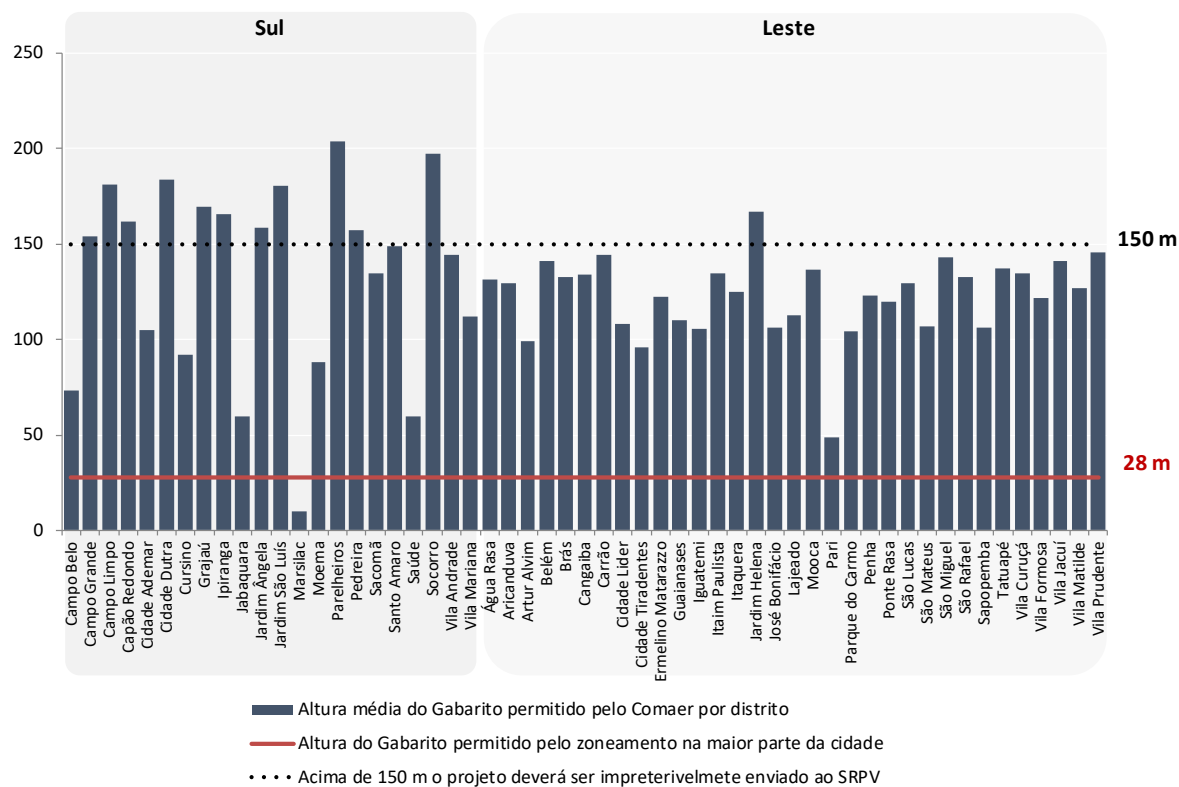
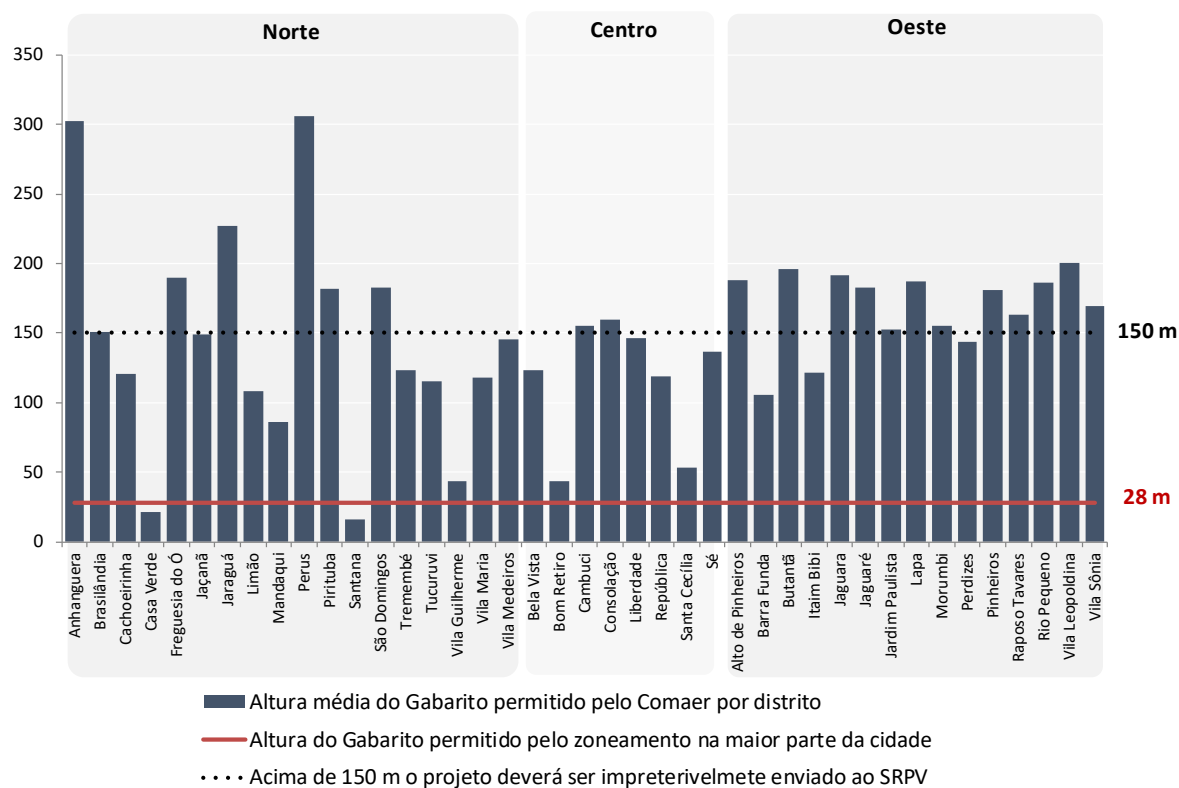


Considerando os 96 distritos da cidade, 86 possuem ZC e se beneficiam dos 48 metros definidos na Lei de Zoneamento. Porém, 7% estão limitados pelo Comaer em 43 metros.

Dos 65 distritos que possuem ZEU – que, segundo o zoneamento da cidade, não teriam limites de gabarito –, 5% tiveram seus gabaritos limitados a 58 metros pela legislação do Comaer.

Nos gráficos a seguir, pode-se notar os gabaritos médios por distrito, estabelecidos pela relação entre a altitude máxima das superfícies e as curvas mestras da cidade, a indicação do gabarito de 28 metros estabelecidos pela Lei de Zoneamento na maior parte da cidade e a

indicação dos 150 metros acima dos quais todos os empreendimentos necessitam de liberação do SRPV.



No site do GeoSecovi, é possível analisar os Planos de Proteção, as cotas de terreno e as indicações quanto ao envio do projeto ao SRPV para a cidade de São Paulo.

ÁREAS CONTAMINADAS E ÁREAS REABILITADAS

Segundo o Ministério do Meio Ambiente (MMA), entende-se por área contaminada a área, terreno, local, instalação, edificação ou benfeitoria que contenha quantidades ou concentrações de quaisquer substâncias ou resíduos em condições de causar danos à saúde humana, ao meio ambiente ou a outro bem a proteger, que nela tenham sido depositados, acumulados, armazenados, enterrados ou infiltrados de forma planejada, acidental ou até mesmo natural.

A Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo), pioneira em tratar deste tema no Brasil, vem colaborando para a definição de procedimentos técnicos, diretrizes, normas e padrões utilizados no GAC (Gerenciamento de Áreas Contaminadas). O GAC é um conjunto de medidas adotadas com o intuito de minimizar o risco proveniente da existência de áreas contaminadas à população e ao meio ambiente.

De acordo com a Lei nº 13.577, de 8 de julho de 2009, o Cadastro de Áreas Contaminadas é o conjunto de informações referentes aos empreendimentos e às atividades que apresentam potencial de contaminação e às áreas suspeitas de contaminação e contaminadas, distribuídas em classes de acordo com a etapa do processo de identificação e remediação da contaminação em que se encontram. A definição de cada classe está disposta no Decreto nº 59.263, de 5 de junho de 2013, da seguinte maneira:

Área Contaminada sob Investigação (ACI): Área onde foram confirmadas concentrações de contaminantes que colocam, ou podem colocar, em risco os bens a proteger;

Área Contaminada em Processo de Remediação (ACRe): Área onde estão sendo aplicadas medidas de remediação visando à eliminação da massa de contaminantes, sua redução ou a execução de medidas de contenção e/ou isolamento;

Área Contaminada em Processo de Reutilização (ACRu): Área contaminada onde se pretende estabelecer um uso do solo diferente daquele que originou a contaminação, com a eliminação ou a redução a níveis aceitáveis dos riscos aos bens a proteger decorrentes da contaminação;

Área Contaminada com Risco Confirmado (ACRi): Área onde foi constatada contaminação no solo ou em águas subterrâneas, a existência de risco ecológico, à saúde ou à vida humana ou onde foram ultrapassados os padrões legais aplicáveis;

Área em Processo de Monitoramento para Encerramento (AME): Área na qual não foi constatado risco ou as metas de remediação foram atingidas após a implantação das medidas de

remediação, encontrando-se em processo de monitoramento para verificação da manutenção das concentrações em níveis aceitáveis;

Área Reabilitada para o Uso Declarado (AR): Área, terreno, local, instalação, edificação ou benfeitoria anteriormente contaminada que, depois de submetida às medidas de intervenção, ainda que não tenha sido totalmente eliminada a massa de contaminação, tem restabelecido o nível de risco aceitável à saúde humana, ao meio ambiente e a outros bens a proteger.

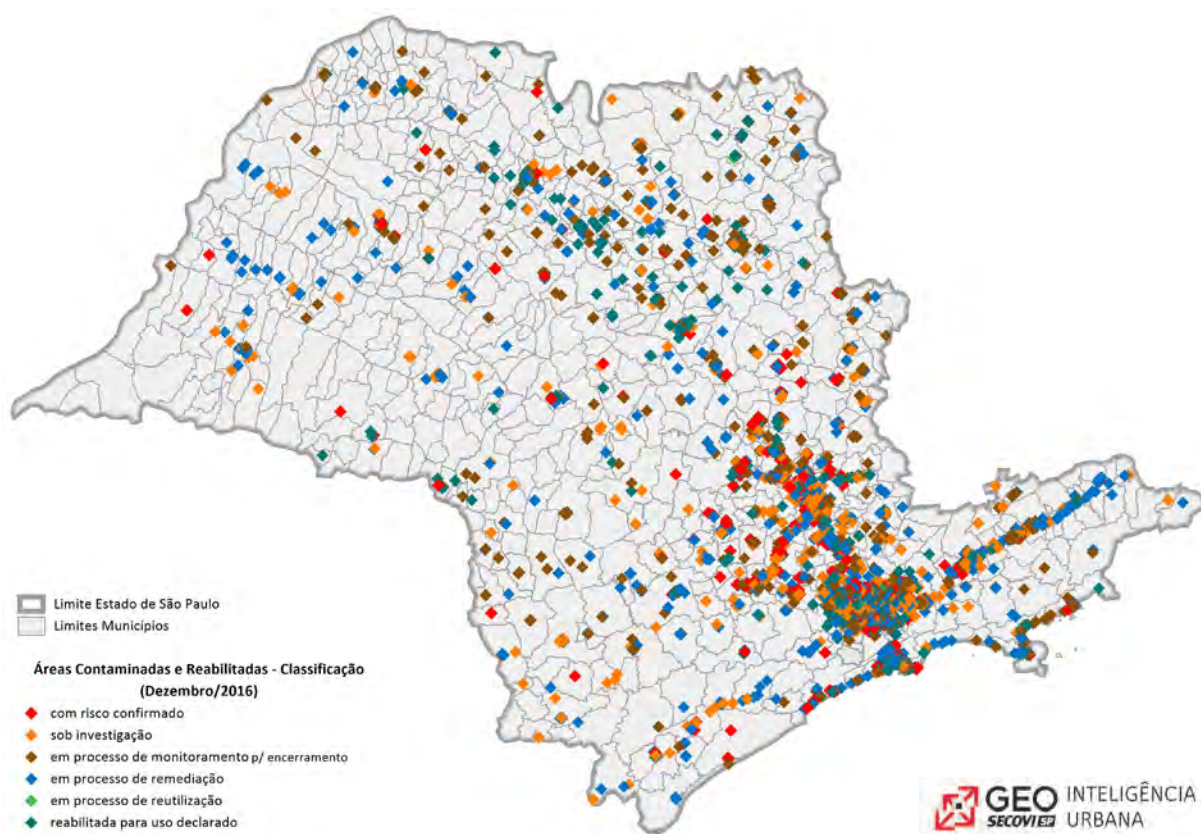
CONSEQUÊNCIAS PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

Para o mercado imobiliário, as áreas contaminadas provocam descontinuidades urbanas, contribuindo para a desvalorização, não somente da área onde se localiza, mas também de seu entorno, além de serem passíveis de ocupações irregulares. Afora a contaminação causar risco à saúde pública, existem as degradações física e visual, que geram efeitos negativos na paisagem urbana, dificultando o uso mais eficiente dos espaços e dando a eles a aparência de abandono. Essas áreas têm a reutilização prejudicada, pois ficam atreladas à dependência de remediação ambiental.

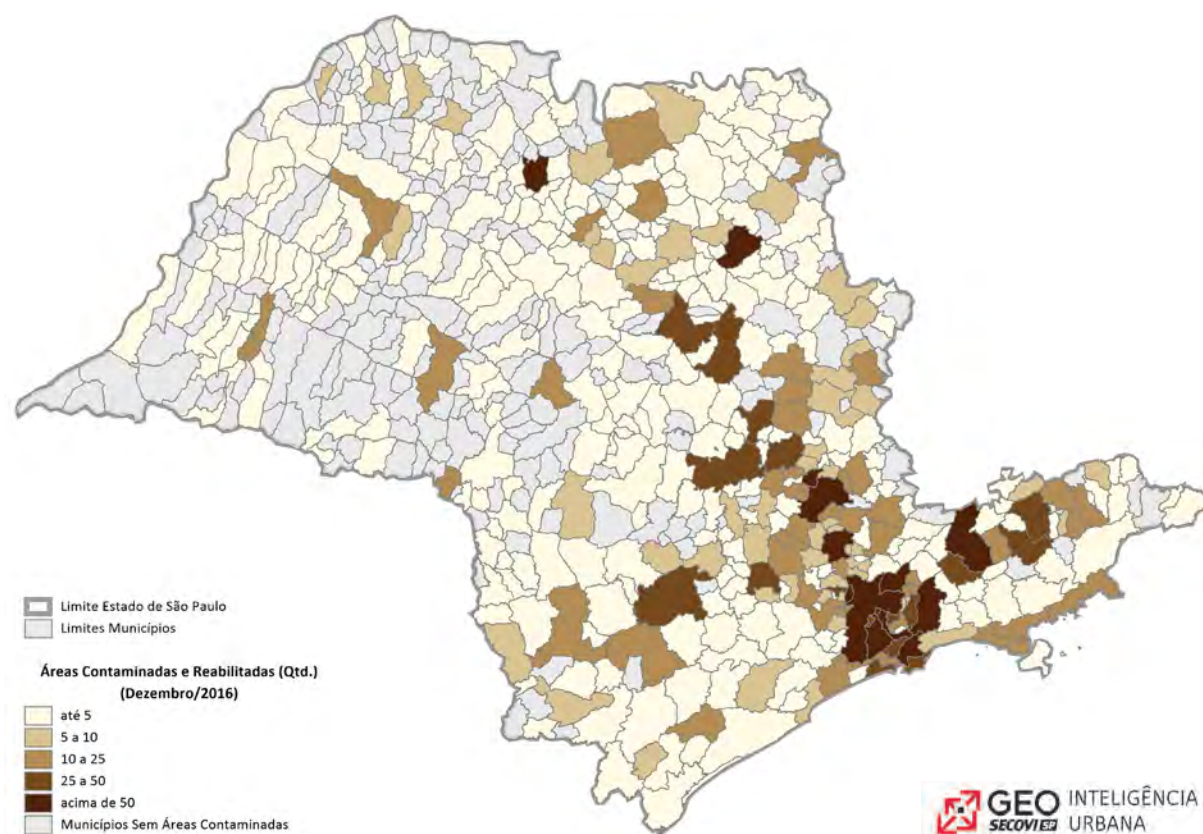
ÁREAS CONTAMINADAS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Conforme análise do GeoSecovi, de acordo com a última atualização da base de dados da Cetesb, referente ao ano 2016, o Estado de São Paulo possui 5.662 registros de áreas contaminadas e áreas reabilitadas para uso declarado, com um aumento de 286 registros em relação ao ano de 2015, que totalizou 5.376 registros.

Classificação	Quantidade 2015	Quantidade 2016	Variação (%)
Contaminada com risco confirmado (ACRi)	617	521	-16%
Contaminada em processo de reutilização (ACRu)	88	74	-16%
Contaminada sob investigação (ACI)	1.067	1.025	-4%
Em processo de monitoramento para encerramento (AME)	1.307	1.424	9%
Em processo de remediação (ACRe)	1.617	1.631	1%
Reabilitada para o uso declarado (AR)	680	987	45%
Total	5.376	5.662	5%



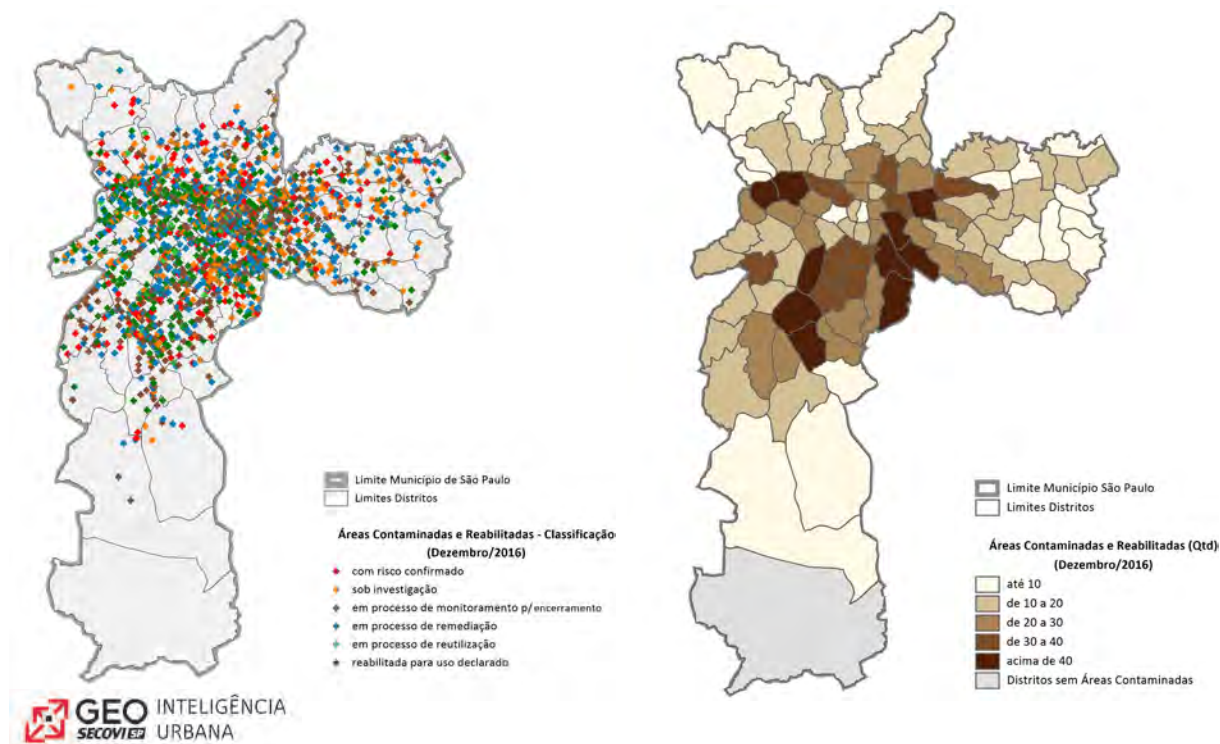
Dos 645 municípios que compõem o Estado de São Paulo, de acordo com dados da Cetesb de 2016, 417 constam no cadastro de áreas contaminadas e áreas reabilitadas. A maior concentração está nos seguintes municípios: São Paulo (2.050), Campinas (156), Santo André (153), São Bernardo do Campo (126) e Guarulhos (125).



ÁREAS CONTAMINADAS NA CIDADE DE SÃO PAULO

A cidade de São Paulo possui atualmente 2.050 áreas contaminadas e áreas reabilitadas para uso declarado. Apesar de haver o acréscimo de 100 áreas em relação ao ano de 2015, houve a diminuição nas classes mais críticas, tais como ACRI e ACRu, ao passo que aumentou o número de AR.

Classificação	Quantidade 2015	Quantidade 2016	Variação (%)
Contaminada com risco confirmado (ACRI)	224	188	-16%
Contaminada em processo de reutilização (ACRu)	68	58	-15%
Contaminada sob investigação (ACI)	402	358	-11%
Em processo de monitoramento para encerramento (AME)	359	437	22%
Em processo de remediação (ACRe)	628	584	-7%
Reabilitada para o uso declarado (AR)	269	425	58%
Total	1.950	2.050	5%



Conforme os mapas anteriores, com exceção de Marsilac, todos os distritos possuem ao menos uma área contaminada. As maiores concentrações estão nos distritos de Santo Amaro (85), Ipiranga (72), Campo Grande (66), Lapa (56), Mooca e Itaim Bibi (51).

As Áreas Contaminadas divulgadas pela Cetesb podem ser consultadas, ponto a ponto, no site do GeoSecovi, onde o usuário tem acesso ao tipo de contaminação e sua classificação. Acesse: www.geosecovi.com.br.

BENS TOMBADOS

Além dos esforços para cumprir as determinações da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Zoneamento), da Portaria do Decea e das Áreas Contaminadas, outra questão deve ser observada pelo incorporador: a proteção dos bens culturais presentes na cidade.

De acordo com o Decreto-Lei nº 25, de 30 de novembro de 1937, constitui o patrimônio histórico e artístico nacional o conjunto dos bens móveis e imóveis existentes no País e cuja conservação seja de interesse público, quer por sua vinculação a fatos memoráveis da história do Brasil, quer por seu excepcional valor arqueológico ou etnográfico, bibliográfico ou artístico.

A proteção desses bens é feita pelo Iphan (Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional) no âmbito federal, Condephaat (Conselho de Defesa do Patrimônio Histórico) no âmbito estadual e, por fim, Conpresp (Conselho Municipal de Preservação do Patrimônio Histórico,

Cultural e Ambiental da Cidade de São Paulo), que atua diretamente no município.

Os bens culturais são protegidos por meio da aplicação de legislação específica federal, estadual e/ou municipal. A partir do conjunto de ações técnicas, administrativas e jurídicas, os bens culturais de interesse público e de valor histórico, cultural, arquitetônico, ambiental e também de valor afetivo para a população não podem ser demolidos, destruídos e descaracterizados, tornando-os, assim, bens tombados.

O tombamento de um bem se inicia com o pedido de abertura de processo de tombamento. O Conselho, com base nisso, expede uma Resolução de Processo de Tombamento (APT) e, a partir desse ponto, fica proibida toda intervenção sem prévia autorização dos órgãos de preservação. A Resolução de Tombamento estabelecerá o grau de preservação, a delimitação de área envoltória de proteção, entre outras diretrizes que terão como objetivo a valorização e a proteção desse bem. Ou seja, o proprietário ou usuário de um imóvel, quando tombado, deverá respeitar todas as leis incidentes sobre ele, inclusive as diretrizes de preservação definidas em cada Resolução de Tombamento.

BENS TOMBADOS E MERCADO IMOBILIÁRIO

O debate entre proteção do patrimônio histórico e avanços da urbanização é complexo e antigo. Existe um variado entendimento acerca desta relação. De um lado, há preocupação com a proteção e a conservação da memória do local, ao mesmo tempo em que ela pode trazer valorização e desenvolvimento para o imóvel – em alguns municípios, os imóveis tombados têm isenção total de imposto municipal – e no seu entorno, devido ao diferencial que ele representa na paisagem.

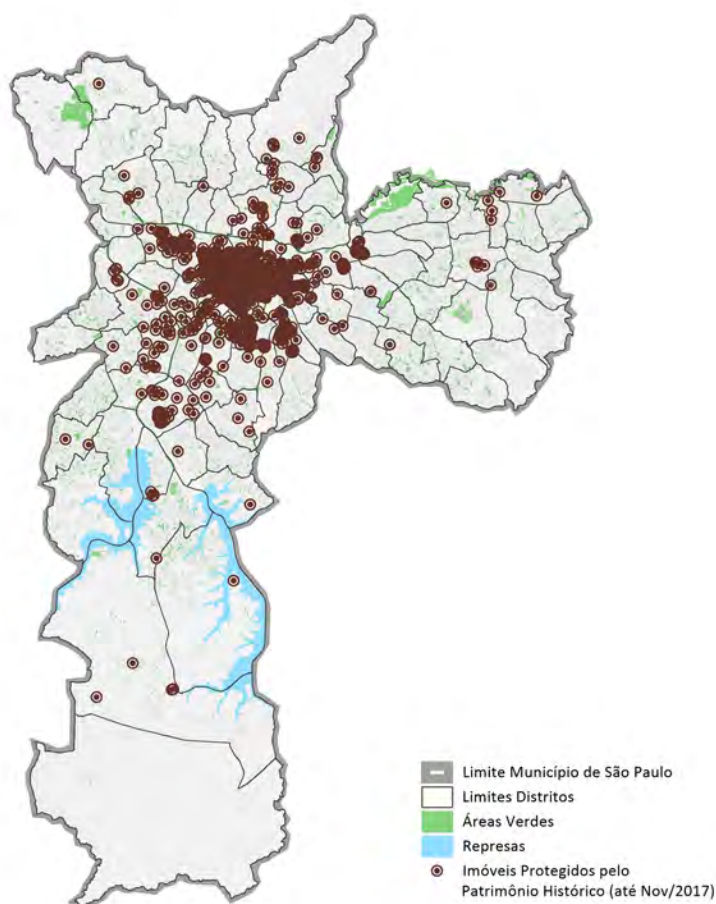
De outro lado, há a questão da área envoltória de alguns imóveis, que impossibilitam a atuação do mercado imobiliário, dificultando a implantação de novos empreendimentos e o aproveitamento do terreno. A falta de padronização nas resoluções de tombamentos e a dificuldade de se determinar se um terreno encontra-se em área envoltória podem confundir a análise de mercado pelo empreendedor.

E, finalmente, os custos de preservação de um imóvel, o qual exige dispêndios para sua restauração e/ou manutenção, podem acarretar descaso, abandono e inutilização daquele bem e, conseqüentemente, desvalorização da região em que se encontra, quando faltam recursos para sua manutenção.

IMÓVEIS PROTEGIDOS NA CIDADE DE SÃO PAULO

De acordo com a análise das resoluções disponíveis no Cadastro de Imóveis Tombados (CIT) da Prefeitura de São Paulo, feita pelo GeoSecovi, até novembro de 2017, a cidade contava com o número aproximado de 4.300 imóveis protegidos pelas três instâncias (municipal, estadual e federal), e segmentados da seguinte forma: Abertura de Processo de Tombamento (55%), Tombamento (40%), Estudo de Tombamento (1,5%) e Revisão de Estudo de Tombamento (3,5%). A localização dos bens protegidos está concentrada, conforme a tabela a seguir, nas zonas da cidade:

Zona	Imóveis Protegidos
Centro	71%
Sul	15%
Leste	6%
Oeste	6%
Norte	2%



As informações sobre Imóveis Protegidos e as Resoluções de cada Conselho podem ser acessadas no site do GeoSecovi.

MERCADO IMOBILIÁRIO

OUTRAS CIDADES DA RMSP

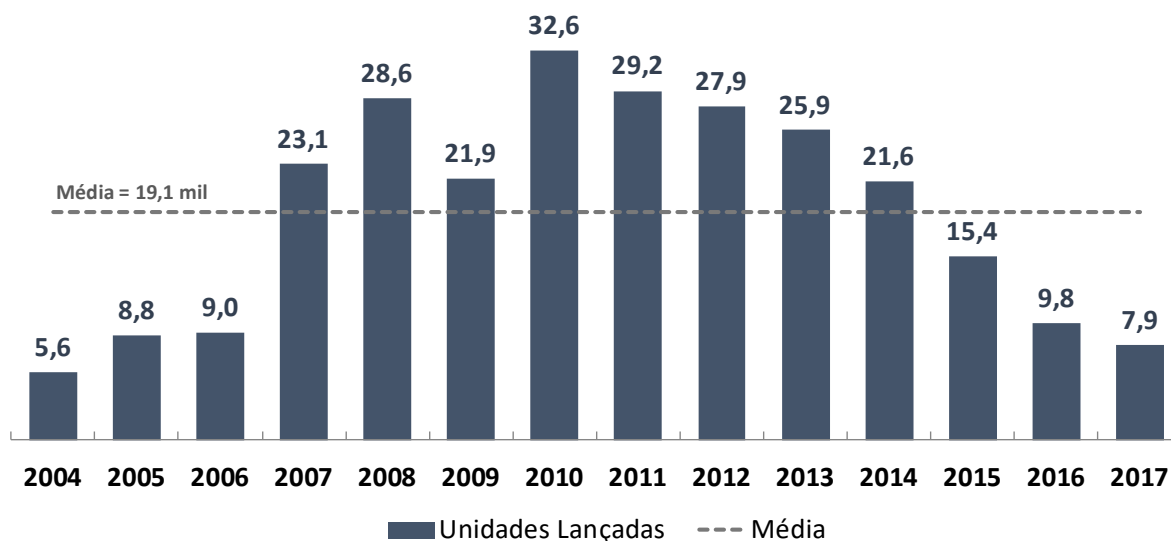
MERCADO IMOBILIÁRIO NAS OUTRAS CIDADES DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO (RMSP)

A Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) é composta por 39 municípios, incluindo a cidade de São Paulo. Devido à sua importância na economia e no mercado imobiliário do Estado de São Paulo, a partir de 2010, as outras cidades da RMSP passaram a integrar a pesquisa realizada pelo Secovi-SP.

O mercado imobiliário das outras cidades da RMSP, exceto a Capital, sofreu com os efeitos da crise econômica do País, iniciada em 2014. Apesar da retomada dos indicadores macroeconômicos em 2017, o mercado dos municípios do entorno da capital paulista registrou queda nos lançamentos e nas vendas de imóveis novos, quando comparado ao ano de 2016.

LANÇAMENTOS – Em 2017, foram lançadas 7.937 unidades residenciais nas outras cidades da RMSP, 18,8% inferior às 9.770 unidades de 2016 e superior apenas ao total registrado em 2004, início da série analisada. Vale ressaltar que as cidades do entorno da Capital chegaram a lançar 32,6 mil unidades em 2010, impulsionadas principalmente pelo programa Minha Casa, Minha Vida. Em média, de 2004 a 2017, essas cidades lançaram 19,1 mil unidades ao ano.

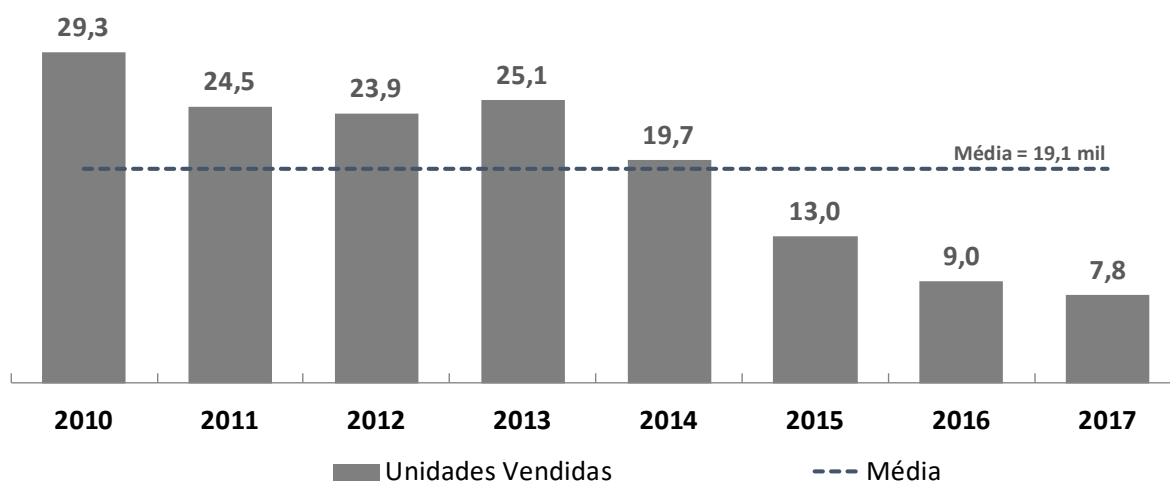
LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS NAS OUTRAS CIDADES DA RMSP – EM MIL UNIDADES



Fonte: Embraesp

COMERCIALIZAÇÃO – Em 2017, foram comercializadas 7.816 unidades, queda de 13,2% em relação às 9.001 unidades vendidas em 2016, quantidade mais baixa registrada na série histórica da pesquisa, iniciada em 2010. A quantidade vendida em 2017 ficou 59% abaixo da média comercializada no período de 2010 a 2017, que foi de 19.050 unidades por ano.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS NAS OUTRAS CIDADES DA RMSP EM MIL UNIDADES



Fonte: Secovi-SP

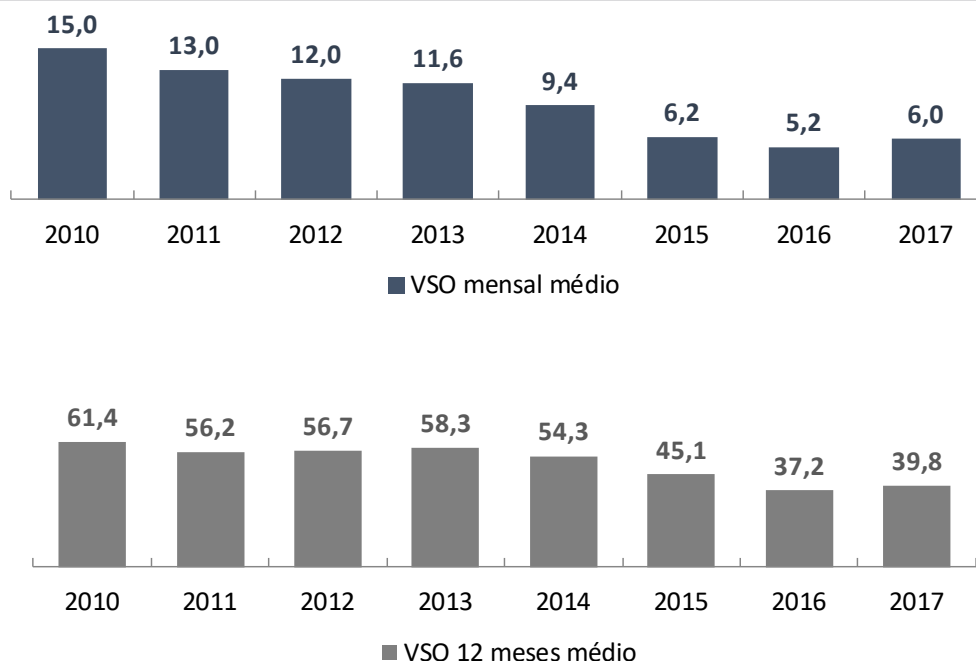
VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) – O indicador VSO indica o percentual de vendas (líquidas dos distratos) em relação à oferta disponível (soma dos imóveis não comercializados nos meses anteriores com os lançamentos).

A média do VSO mensal de 2017 foi de 6,0%, alta de 15,4% em relação ao VSO médio de 2016 (5,2%). O aumento do VSO mensal médio deve-se à melhora do desempenho de vendas no último trimestre do ano.

O VSO de 12 meses torna a série mais linear, já que apura o comportamento do mercado em um horizonte de tempo maior, demonstrando o desempenho sem os efeitos sazonais.

Em 2017, a média do VSO de 12 meses nas outras cidades da RMSP foi de 35,4%, queda de 11% em relação à média de 2016.

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) CIDADE DE SÃO PAULO – EM %

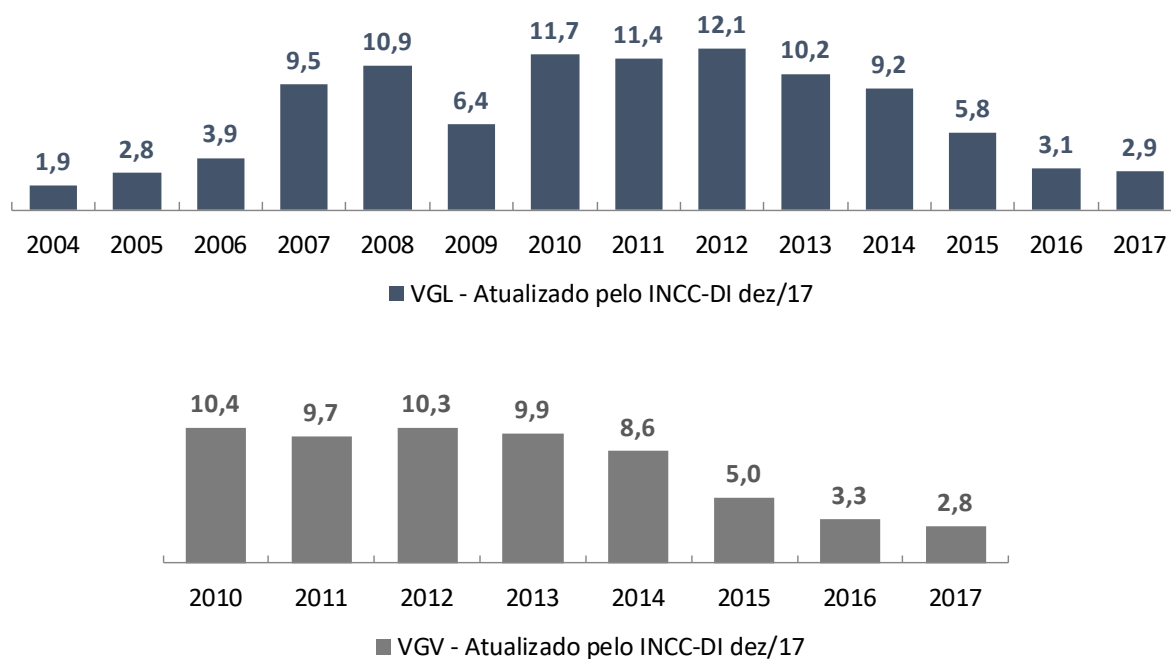


Fonte: Secovi-SP

VGL (Valor Global Lançado) – Em valores, foram lançados R\$ 2,9 bilhões nas outras cidades da RMSP, com queda de 7% em relação aos R\$ 3,1 bilhões de 2016 – ambos os valores atualizados pelo INCC-DI/FGV (Índice Nacional de Custo da Construção, medido pela Fundação Getúlio Vargas) de dezembro de 2017.

VGv (Valor Global de Vendas) – O total comercializado no ano de 2017 foi de R\$ 2,8 bilhões, volume 15,9% inferior ao VGv de 2016, que foi de R\$ 3,1 bilhões (valores atualizados pelo INCC-DI/FGV de dezembro de 2017 para se verificar a variação real do mercado em termos monetários).

VGL E VGV – OUTRAS CIDADES DA RMSP – EM R\$ BILHÕES

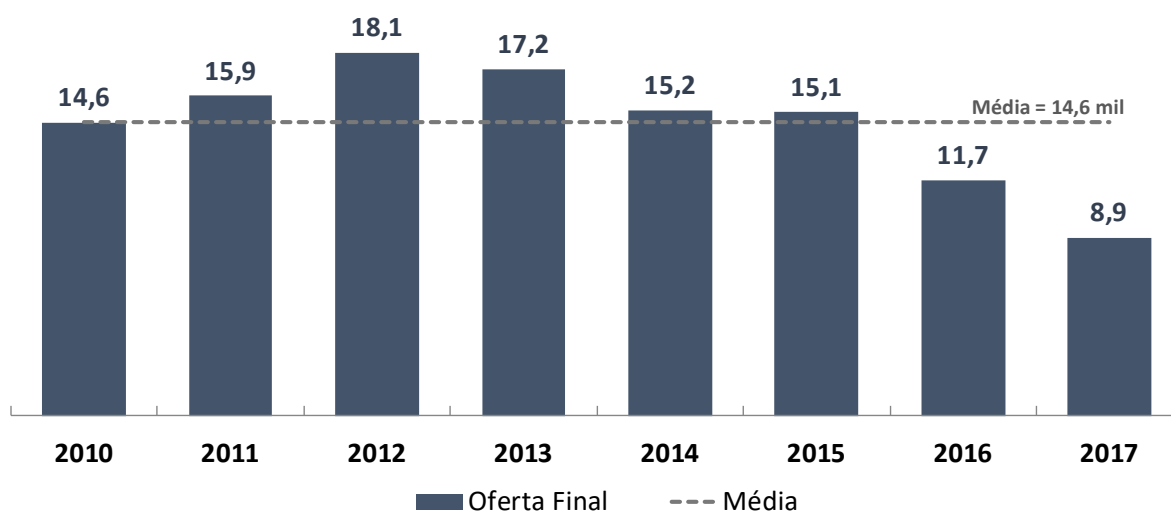


Fonte: Embraesp e Secovi-SP

Oferta final – A oferta final é calculada considerando a soma do total de imóveis ofertados no mês anterior às unidades lançadas, subtraídas as vendas líquidas (vendas menos distratos). A metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário considera apenas imóveis residenciais novos com até 36 meses, período normal para encerramento da incorporação, com entrega da maioria dos empreendimentos para os compradores.

O ano de 2017 encerrou com 8.859 unidades em oferta, registrando queda de 24,5% em relação às 11.727 unidades disponíveis para venda em dezembro de 2016. A oferta disponível nas outras cidades vem caindo desde 2013 e registrou seu menor nível em 2017, devido à diminuição dos lançamentos.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS NAS OUTRAS CIDADES DA RMSP – EM MIL UNIDADES



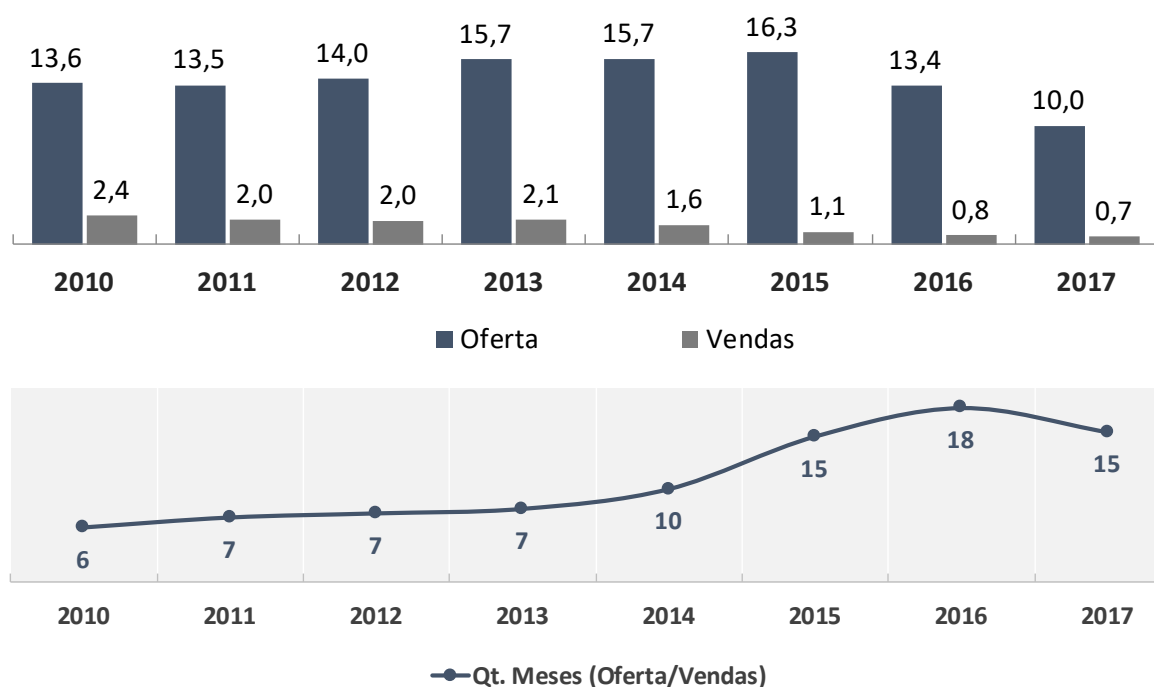
Fonte: Secovi-SP

Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis – Para dimensionar a quantidade de imóveis ofertados nas outras cidades da RMSP, o mercado compara a média anual de vendas com a dos imóveis disponíveis para venda.

A média de imóveis ofertados em 2017 foi de 10.049 unidades. Considerando a média de 651 unidades comercializadas mensalmente, seriam necessários aproximadamente 15 meses para zerar a oferta.

Este indicador atingiu o mínimo em 2010, ano em que a oferta era suficiente para apenas seis meses de vendas, o que acabou causando uma pressão nos preços. O pico histórico foi em 2016, com o prazo de 18 meses.

QUANTIDADE DE MESES PARA ZERAR A OFERTA DE IMÓVEIS



Fonte: Secovi-SP

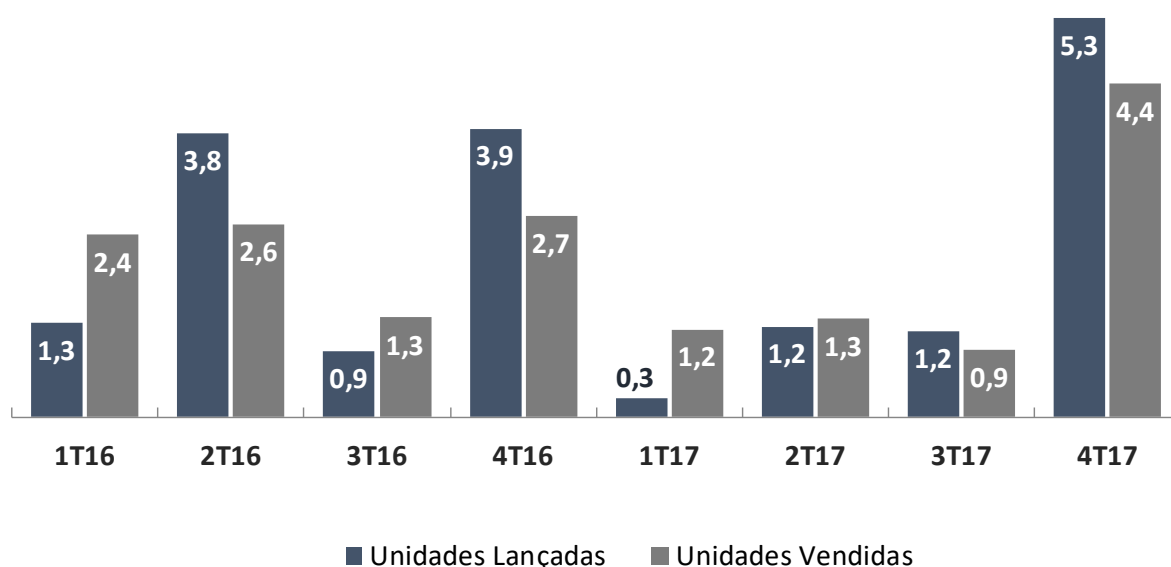
MERCADO IMOBILIÁRIO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP – MÊS

No quarto trimestre de 2017, foram lançadas 5.322 unidades residenciais, o que representou 67% do total do ano (7.937 unidades), e comercializadas 4.440 unidades, 57% do volume geral de vendas (7.816 unidades). Em 2016, o último trimestre foi responsável por 39% dos lançamentos e 30% das vendas.

A grande concentração dos lançamentos e das vendas no último trimestre de 2017 pode ser explicada pela sazonalidade do período (tradicionalmente o mais representativo do ano) e também pela escassez de novos lançamentos durante a crise. Com a melhora dos indicadores macroeconômicos, as empresas voltaram a lançar novos empreendimentos e os consumidores sentiram mais confiança para adquirir imóveis. Entretanto, o desempenho do quarto trimestre não foi suficiente para reverter o movimento de queda do mercado em 2017.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS E VENDIDAS POR TRIMESTRE

OUTRAS CIDADES DA RMSP



Fonte: Embraesp e Secovi-SP

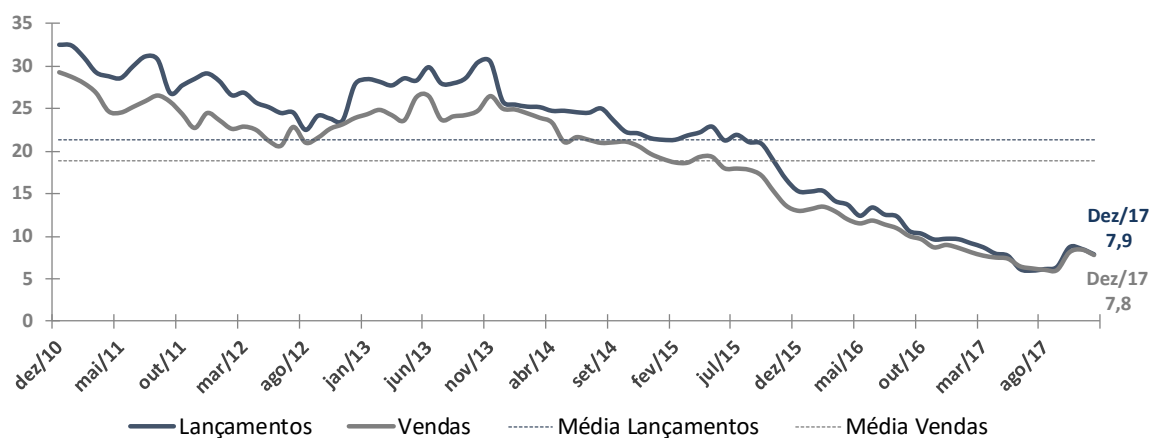
Descrição	Jan/17	Fev/17	Mar/17	Abr/17	Mai/17	Jun/17	Jul/17	Ago/17	Set/17	Out/17	Nov/17	Dez/17
Oferta Inicial	11.685	11.319	11.109	10.547	10.213	9.795	9.839	9.831	9.825	9.520	8.920	7.864
Lançtos.	80	0	176	180	559	470	401	489	260	2.412	622	2.288
Vendas	448	268	455	272	654	383	234	252	410	2.350	797	1.293
Oferta Final	11.317	11.051	10.830	10.455	10.118	9.882	10.006	10.068	9.675	9.582	8.745	8.859
VSO	3,8%	2,4%	4,0%	2,5%	6,1%	3,7%	2,3%	2,4%	4,1%	19,7%	8,4%	12,7%

Fonte: Embraesp e Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO - ACUMULADO EM 12 MESES

A fim de minimizar os efeitos sazonais, a pesquisa do mercado imobiliário analisa o desempenho do mercado acumulando os dados em 12 meses. As outras cidades da RMSP encerram o ano de 2017 com 7,9 mil unidades lançadas e 7,8 mil vendidas em 12 meses, após registrarem o menor número de lançamentos e vendas da série histórica em julho de 2017. Vale destacar que essas cidades chegaram a lançar 32,6 mil unidades e a vender 29,3 mil unidades no acumulado de 12 meses em dezembro de 2010.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS E VENDIDAS ACUMULADAS EM 12 MESES OUTRAS CIDADES DA RMSP



Fonte: Embraesp e Secovi-SP

MERCADO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP SEGMENTADO POR DORMITÓRIOS

Lançamentos por dormitórios – Do total lançado nas outras cidades da RMSP em 2017 (7.937 unidades), 74,6% eram imóveis de 2 dormitórios. Foi a segunda maior participação desta tipologia na série histórica, ficando atrás apenas de 2016, quando 76,9% das unidades lançadas eram de 2 dormitórios. A segunda maior participação no total lançado em 2017 foi dos imóveis de 3 dormitórios (15,3%).

Apesar de o número de unidades lançadas ainda ser baixo, as tipologias de 1 e 4 dormitórios registraram aumento no percentual lançado em 2017.

LANÇAMENTO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – OUTRAS CIDADES DA RMSP

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	56	125	28	14	90	0	957	591	2.117	4.352	2.416	1.503	251	407	922
2 dorms.	2.646	4.726	3.596	8.973	10.776	13.011	19.038	18.469	16.798	15.121	13.760	10.210	7.512	5.920	10.754
3 dorms.	2.606	3.172	3.556	9.612	13.703	8.105	9.955	8.497	7.397	5.668	4.220	3.124	2.007	1.217	5.917
4 dorms.	334	744	1.858	4.476	3.991	791	2.632	1.653	1.594	793	1.198	520	0	393	1.498
Total	5.642	8.767	9.038	23.075	28.560	21.907	32.582	29.210	27.906	25.934	21.594	15.357	9.770	7.937	19.091

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	1,0%	1,4%	0,3%	0,1%	0,3%	0,0%	2,9%	2,0%	7,6%	16,8%	11,2%	9,8%	2,6%	5,1%	4,4%
2 dorms.	46,9%	53,9%	39,8%	38,9%	37,7%	59,4%	58,4%	63,2%	60,2%	58,3%	63,7%	66,5%	76,9%	74,6%	57,0%
3 dorms.	46,2%	36,2%	39,3%	41,7%	48,0%	37,0%	30,6%	29,1%	26,5%	21,9%	19,5%	20,3%	20,5%	15,3%	30,9%
4 dorms.	5,9%	8,5%	20,6%	19,4%	14,0%	3,6%	8,1%	5,7%	5,7%	3,1%	5,5%	3,4%	0,0%	5,0%	7,7%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp e Secovi-SP

Vendas por dormitório – Assim como nos lançamentos, os imóveis de 2 dormitórios tiveram a maior participação nas vendas de 2017. No ano, foram comercializados 5.581 imóveis de 2 dormitórios, correspondendo a 71,4% do total; 1.562 imóveis de 3 dormitórios (20,0%); 418 imóveis de 1 dormitório (5,3%); e 255 imóveis de 4 ou mais dormitórios (3,3%).

Os imóveis de 1 e de 4 dormitórios registraram aumento em participação de unidades vendidas no ano quando comparado a 2016.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – OUTRAS CIDADES DA RMSP

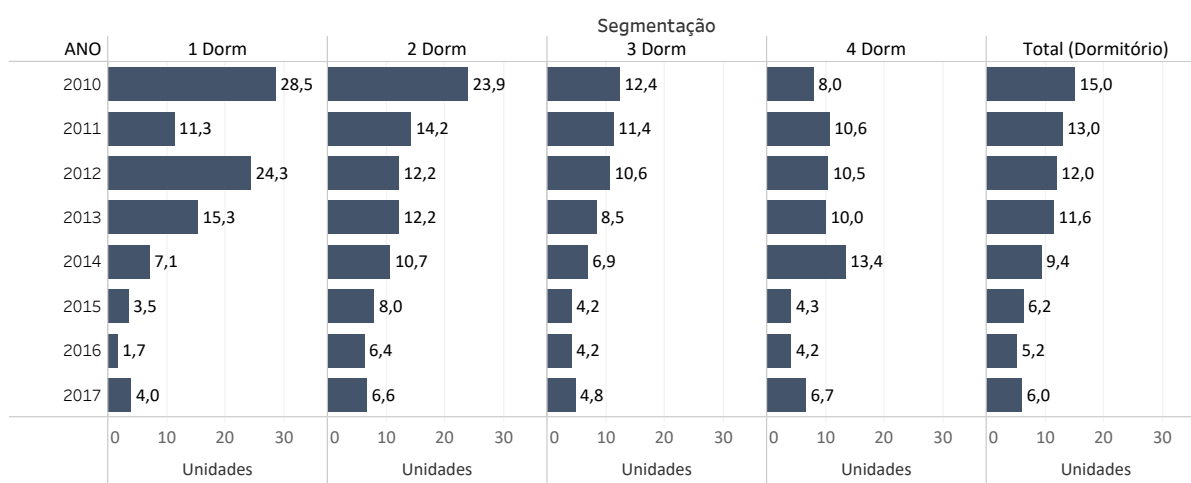
Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	793	484	1.537	3.400	1.969	996	323	418	1.240
2 dorms.	14.061	14.408	14.065	15.356	12.247	9.130	6.476	5.581	11.416
3 dorms.	11.913	7.666	6.772	5.220	4.245	2.574	1.955	1.562	5.238
4 dorms.	2.555	1.965	1.570	1.075	1.267	318	247	255	1.157
Total	29.322	24.523	23.944	25.051	19.728	13.018	9.001	7.816	19.050
Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Média
1 dorm.	2,7%	2,0%	6,4%	13,6%	10,0%	7,7%	3,6%	5,3%	6,4%
2 dorms.	48,0%	58,8%	58,7%	61,3%	62,1%	70,1%	71,9%	71,4%	62,8%
3 dorms.	40,6%	31,3%	28,3%	20,8%	21,5%	19,8%	21,7%	20,0%	25,5%
4 dorms.	8,7%	8,0%	6,6%	4,3%	6,4%	2,4%	2,7%	3,3%	5,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embrasp e Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) por dormitório – A média do indicador VSO total de 2017 nas outras cidades da RMSP foi de 6,0%. Os imóveis de 2 e de 4 dormitórios apresentaram velocidade de vendas média maior que o total, com desempenho de 6,6% e 6,8%, respectivamente. O VSO médio de 2017 apresentou crescimento em todas as tipologias nas cidades do entorno da Capital.

VSO MENSAL MÉDIO POR DORMITÓRIOS

Porcentagem - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

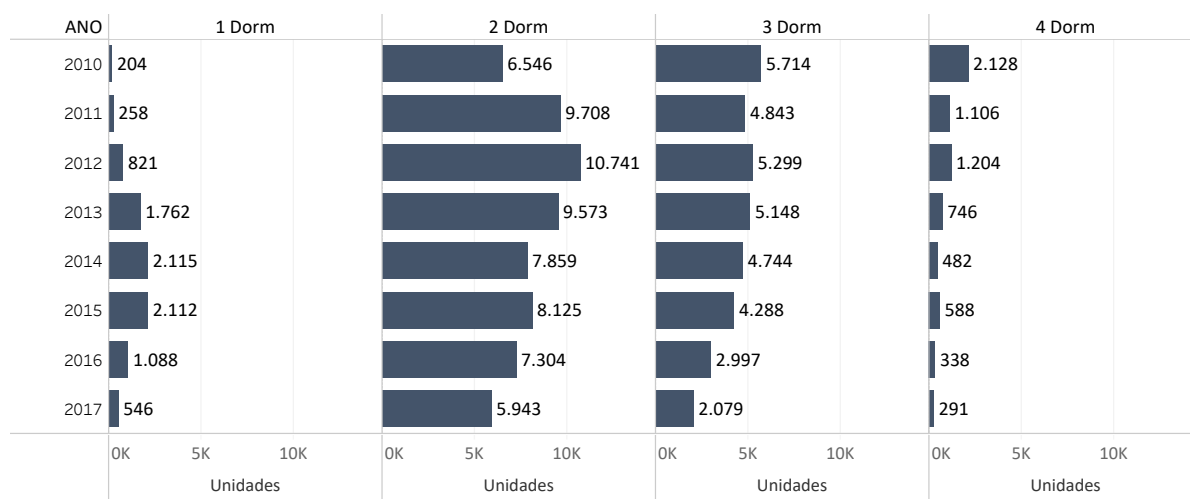
Oferta Final por dormitório – As outras cidades da RMSP encerraram 2017 com oferta disponível de 8.859 unidades residenciais novas, quantidade 24,5% inferior à oferta final em dezembro de 2016.

Das unidades disponíveis para venda, 67,1% eram imóveis de 2 dormitórios (5.943 unidades), 23,5% de 3 dormitórios (2.079 unidades), 6,2% de 1 dormitório (546 unidades) e 3,3% de 4 dormitórios (291 unidades).

A oferta final é composta pelas unidades disponíveis dos empreendimentos lançados nos últimos 36 meses até a data da pesquisa.

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR DORMITÓRIOS - REFERÊNCIA DEZEMBRO

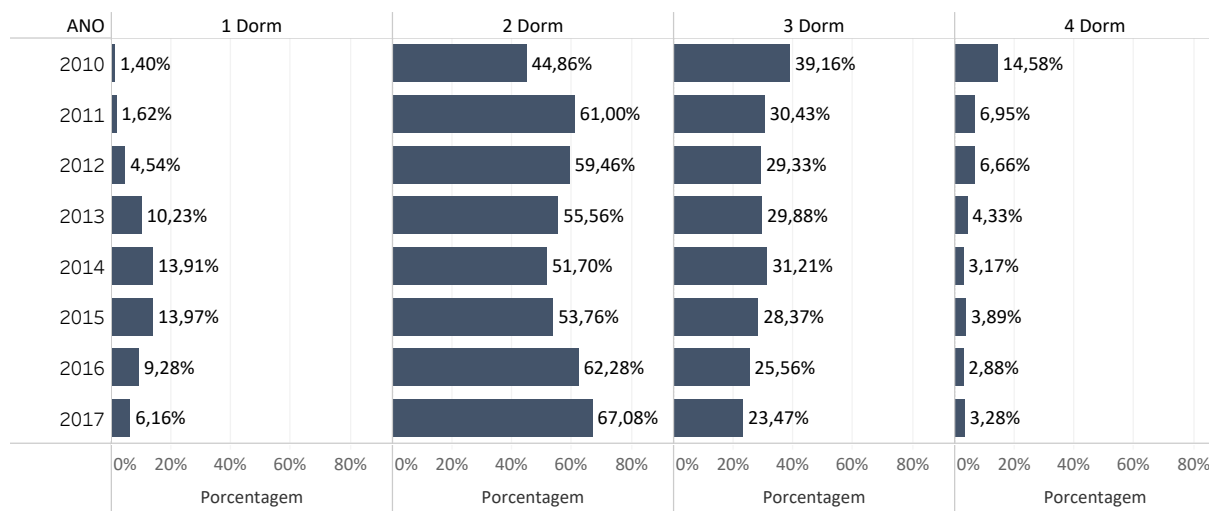
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR DORMITÓRIOS - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Participação percentual no ano - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

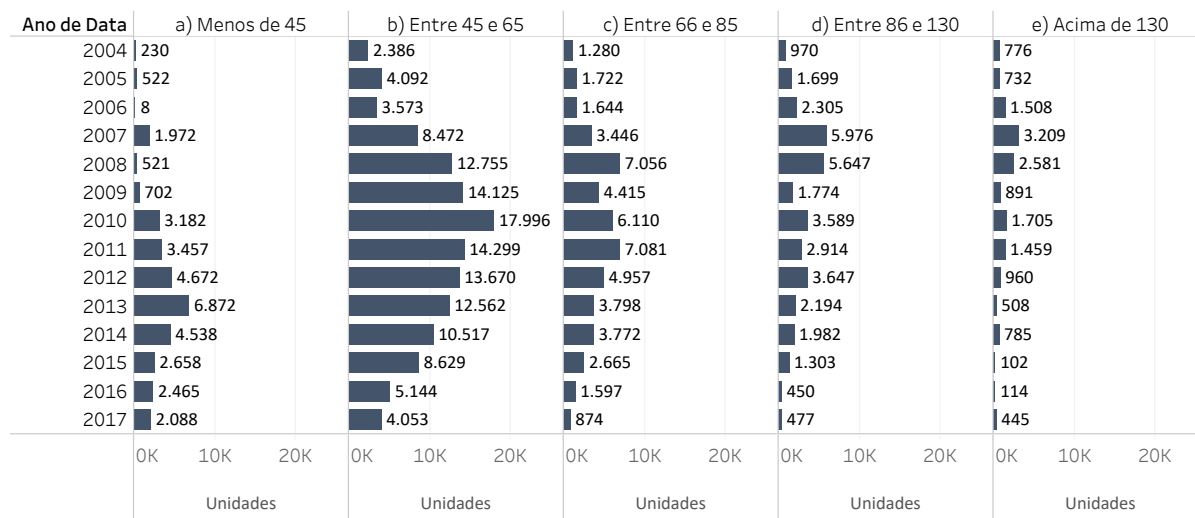
MERCADO IMOBILIÁRIO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Lançamentos por área útil – Das 7.937 unidades lançadas nas outras cidades da RMSP em 2017, 4.053 tinham metragem entre 45 m² e 65 m² de área útil, representando 51,1% do total de lançamentos. Em relação às 5.144 unidades do ano de 2016, houve redução de 21,2% nos lançamentos de imóveis nessa faixa de tamanho.

A segunda faixa de tamanho que apresentou mais lançamentos foi a de imóveis com menos de 45 m². Em 2017, foram 2.088 unidades lançadas, representando 26,3% do total do período. A soma dessas duas faixas representa 77,4% do total lançado no ano na região, cujo tamanho das unidades atinge até 65 m² de área útil.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

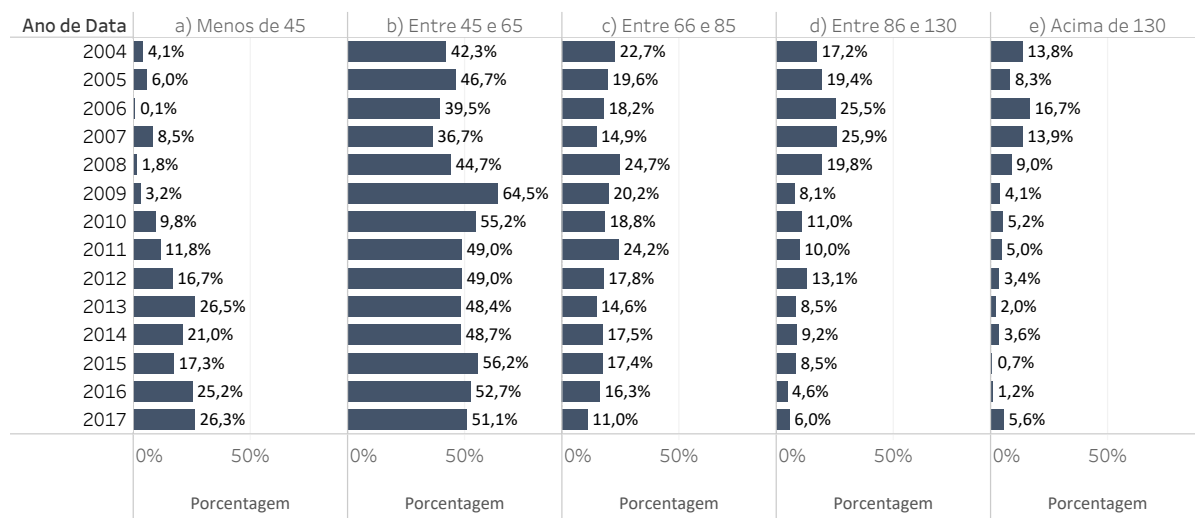
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Participação percentual no ano - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Analisando as características dos imóveis segmentados por faixa de área útil da Pesquisa do Mercado Imobiliário, verifica-se que unidades de 45 m² e de 65 m² não apresentaram grandes alterações, com média de 51,5 m² de área útil, 1,3 banheiro, 1 vaga de garagem e 2 dormitórios. A faixa com maior discrepância entre os anos de 2016 e 2017 foi a dos imóveis com área útil acima de 130 m², que teve crescimento em todas as características levantadas.

CARACTERÍSTICAS DAS UNIDADES LANÇADAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Outras Cidades da RMSP

Área Útil M² (gru... Ano de D..

a) Menos de 45	2016	2.465	40,7	1,0	1,0	2,0
	2017	2.088	39,3	1,0	0,7	1,8
b) Entre 45 e 65	2016	5.144	52,2	1,3	1,1	2,0
	2017	4.053	51,5	1,3	1,0	2,0
c) Entre 66 e 85	2016	1.597	74,2	2,0	1,7	2,8
	2017	874	69,1	2,0	1,7	2,8
d) Entre 86 e 130	2016	450	103,6	2,3	2,0	3,0
	2017	477	102,9	2,5	2,4	3,1
e) Acima de 130	2016	114	150,1	2,1	2,1	3,0
	2017	445	207,6	3,5	3,3	3,8
		0K 2K 4K 6K	0 100 200 300	0,0 1,0 2,0 3,0 4,0	0 1 2 3 4	0 2 4
		Unidades	Área útil média	Média de banheiros	Média de vagas de garagem	Média de dormitórios

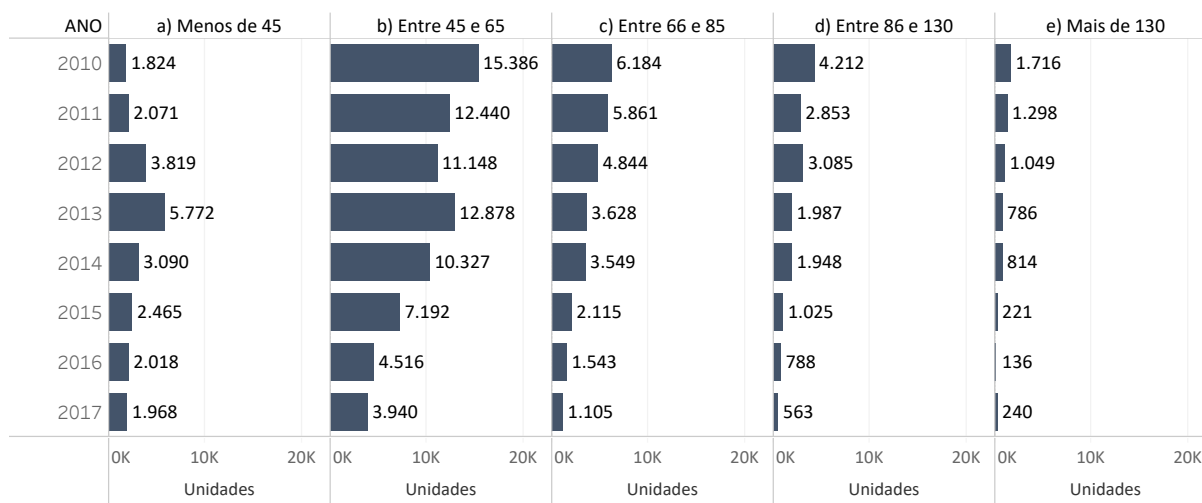
Fonte: Embraesp

Vendas por faixa de área útil – Na comercialização, as faixas de área útil que predominaram em 2017 foram semelhantes às dos lançamentos.

Os imóveis na faixa de 45 m² e 65 m² de área útil tiveram a maior participação percentual, com 3.940 unidades vendidas, correspondentes a 50,4% do total comercializado no ano. A segunda faixa com maior participação percentual foi a de imóveis com menos de 45 m², com 25,2% e 1.968 vendas no período.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

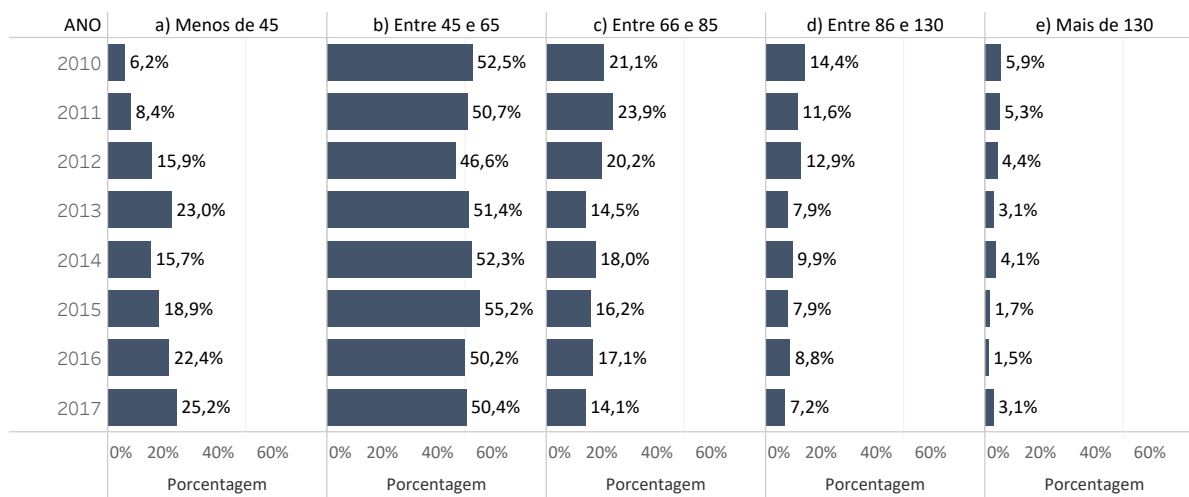
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Participação percentual no ano - outras cidades da RMSP



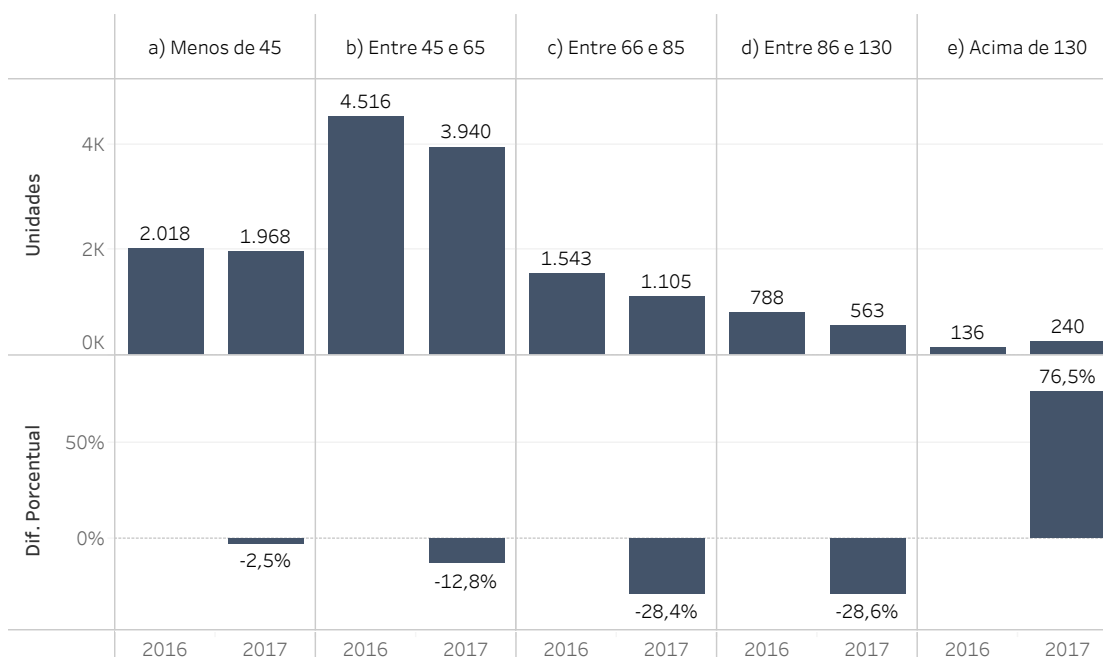
Fonte: Secovi-SP

Na comparação entre os anos de 2016 e 2017, a única faixa que registrou crescimento foi a de imóveis com área útil acima de 130 m², com variação de 76,5% no período, correspondendo a 240 unidades vendidas em 2017 ante às 136 unidades de 2016. Como a participação deste tipo de imóvel é pequena, não houve grande impacto no total.

Em todas as outras faixas, foram registradas quedas na comercialização. Na faixa com maior fatia do mercado (entre 45 m² e 65 m²), houve redução de 12,8%, referente às 3.940 unidades vendidas em 2017 frente às 4.516 unidades de 2016.

COMPARATIVO POR ANO DE VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Em unidades e diferença percentual - Outras Cidades da RMSP



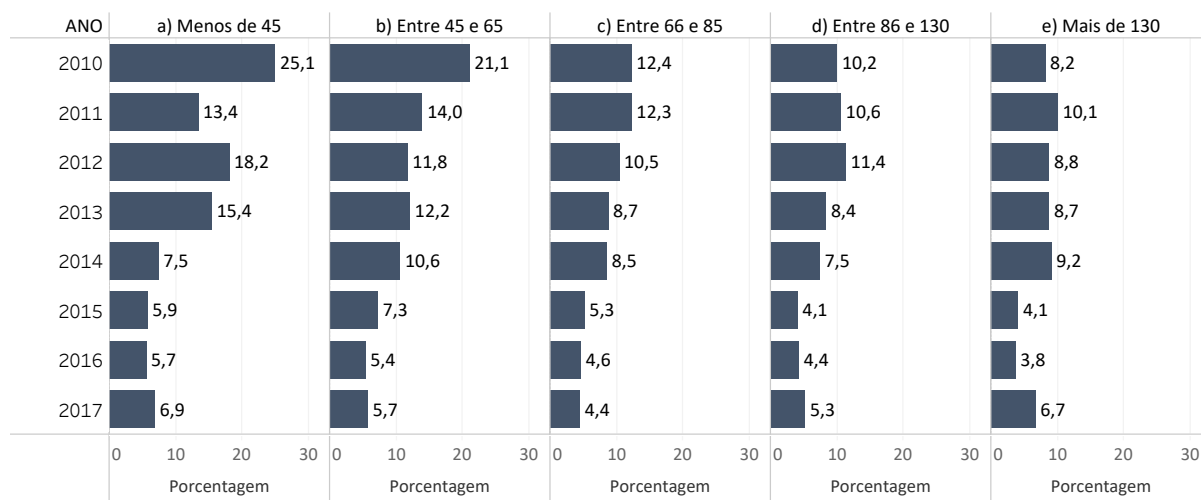
Fonte: Secovi-SP

VSO por área útil – O maior VSO médio por faixa de área útil nas outras cidades da RMSP em 2017 foi dos imóveis com menos de 45 m², com média de 6,9% no ano. O segundo melhor desempenho ficou com os imóveis de mais de 130 m², que registraram média de 6,7%.

Imóveis com área útil entre 66 m² e 85 m² registraram leve queda no indicador, que passou de 4,6% em 2016 para 4,4% em 2017.

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) MÉDIO POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

Em porcentagem - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

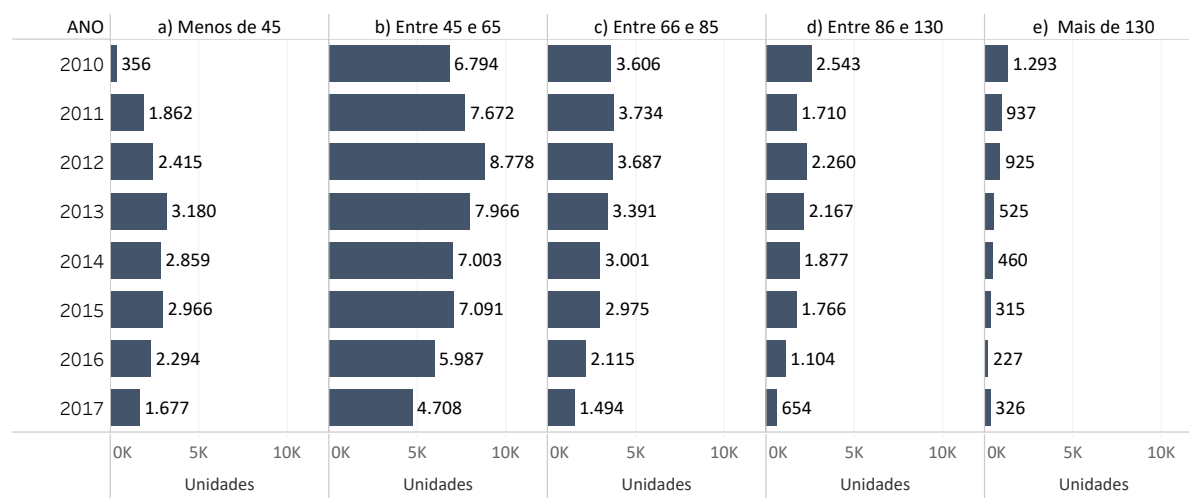
Oferta final por faixa de área útil – A faixa com mais oferta nas outras cidades da RMSP é a de imóveis com área útil entre 45 m² e 65 m². Em dezembro de 2017, eram 4.708 unidades disponíveis para venda (53,1% do total).

Foram registradas quedas na quantidade de unidades em quase todas as faixas de área útil na região, no comparativo de dezembro de 2017 com o mesmo mês de 2016. A única faixa que registrou crescimento foi a dos imóveis com área útil acima de 130 m², com variação de 43,6% no período.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades - Outras cidades da RMSP

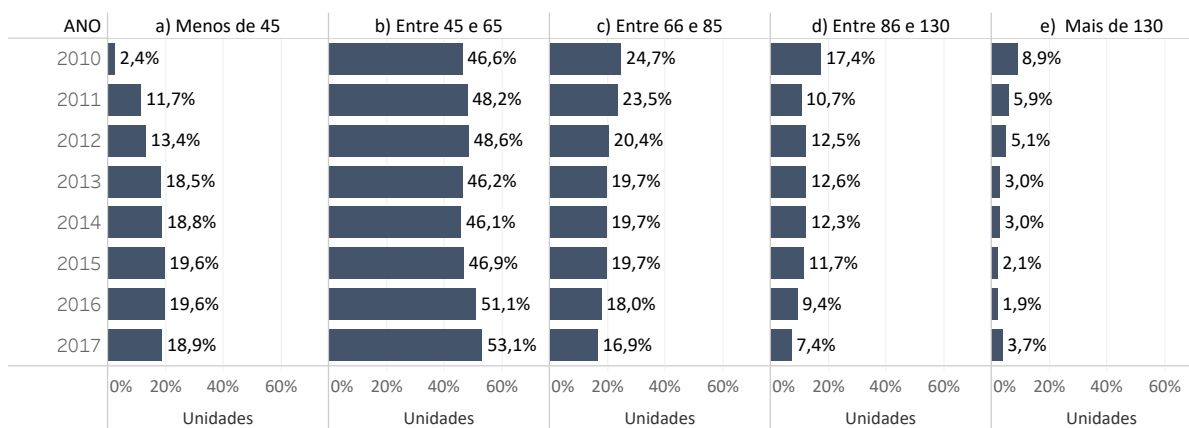


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL

REFERÊNCIA DEZEMBRO

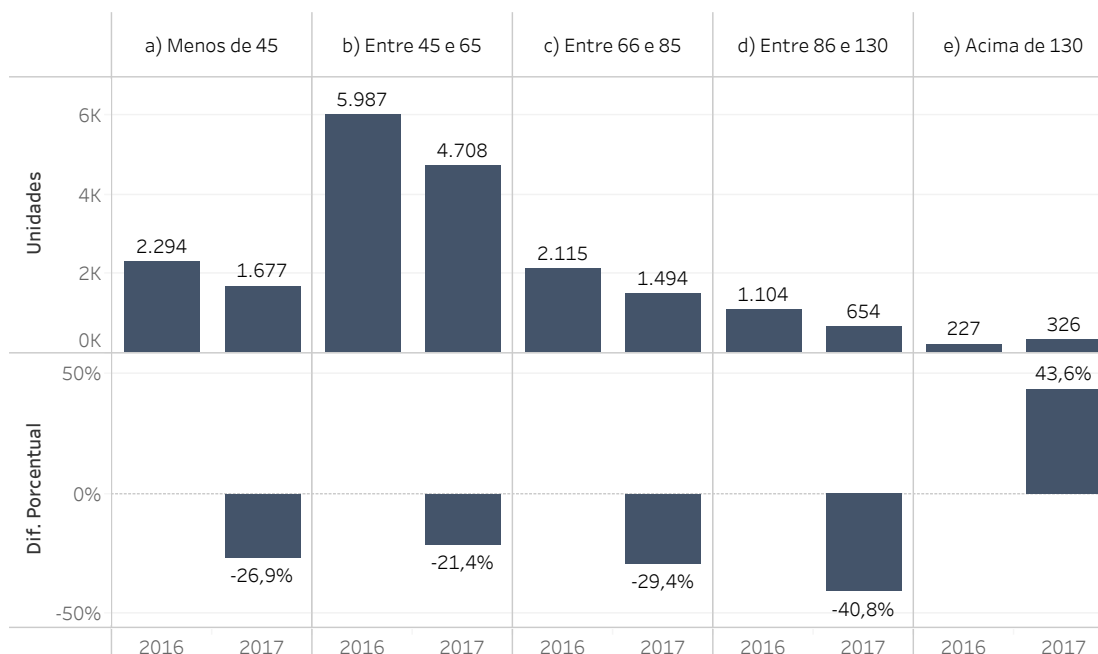
Participação porcentual no ano - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL - REFERENTE DEZEMBRO

Em unidades e diferença percentual - Outras Cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

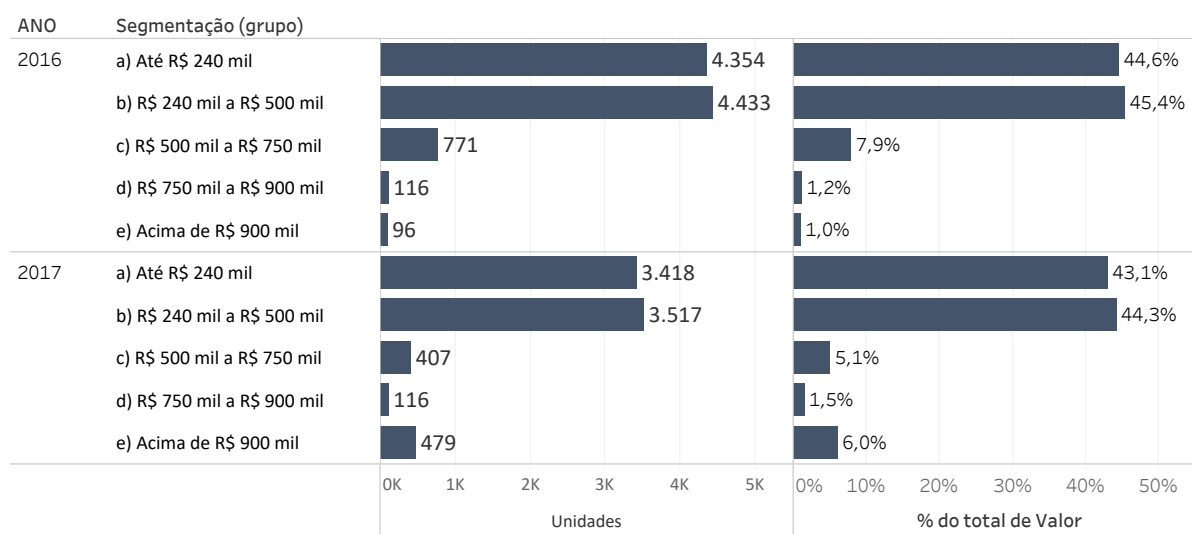
MERCADO IMOBILIÁRIO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP POR FAIXA DE PREÇO

Lançamentos por faixa de preço – Do total de 7.937 unidades lançadas nas outras cidades da RMSP, 3.517 imóveis tinham preços de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil. Essa faixa representou 44,3% do total lançado em 2017.

A segunda faixa com mais lançamentos foi a de imóveis com preços de até R\$ 240 mil, com 3.418 unidades e 43,1% do total das outras cidades.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR FAIXA DE PREÇO

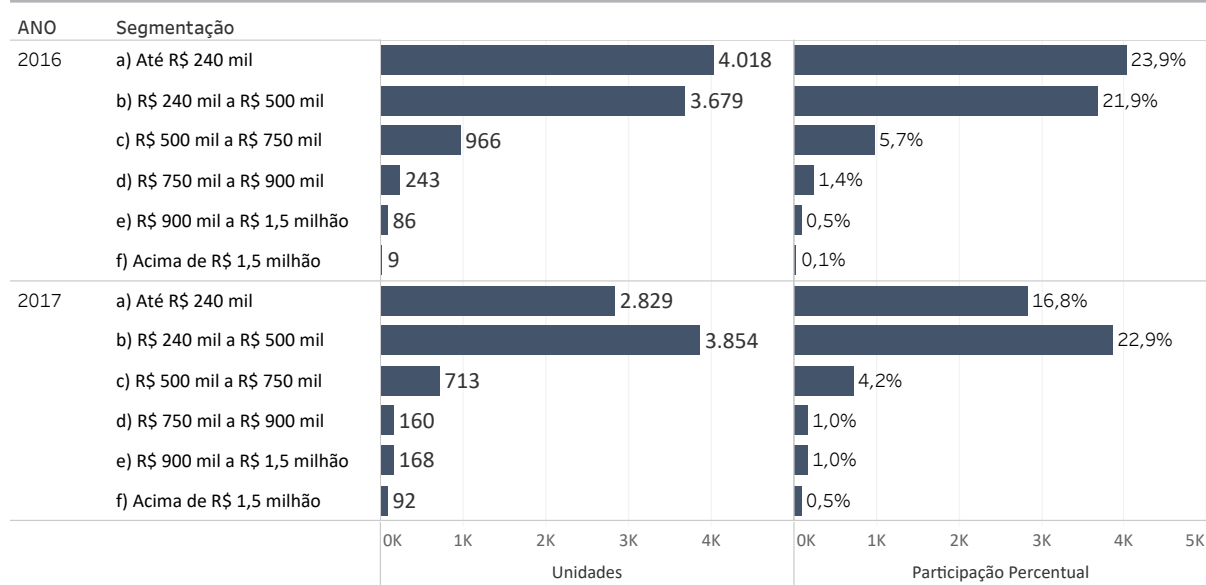
Em unidades e participação percentual no ano - Outras cidades da RMSP



Fonte: Embraesp e Secovi-SP

Vendas por faixa de preço – Imóveis na faixa de preços de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil tiveram a maior participação percentual nas vendas na RMSP, respondendo por 3.854 unidades em 2017. A segunda faixa de preços que registrou mais vendas foi a dos imóveis com preços até R\$ 240 mil. No ano, foram 2.829 unidades vendidas, equivalentes a 36,2% do total do período.

UNIDADES COMERCIALIZADAS POR FAIXA DE PREÇO - OUTRAS CIDADES DA RMSP



Fonte: Secovi-SP

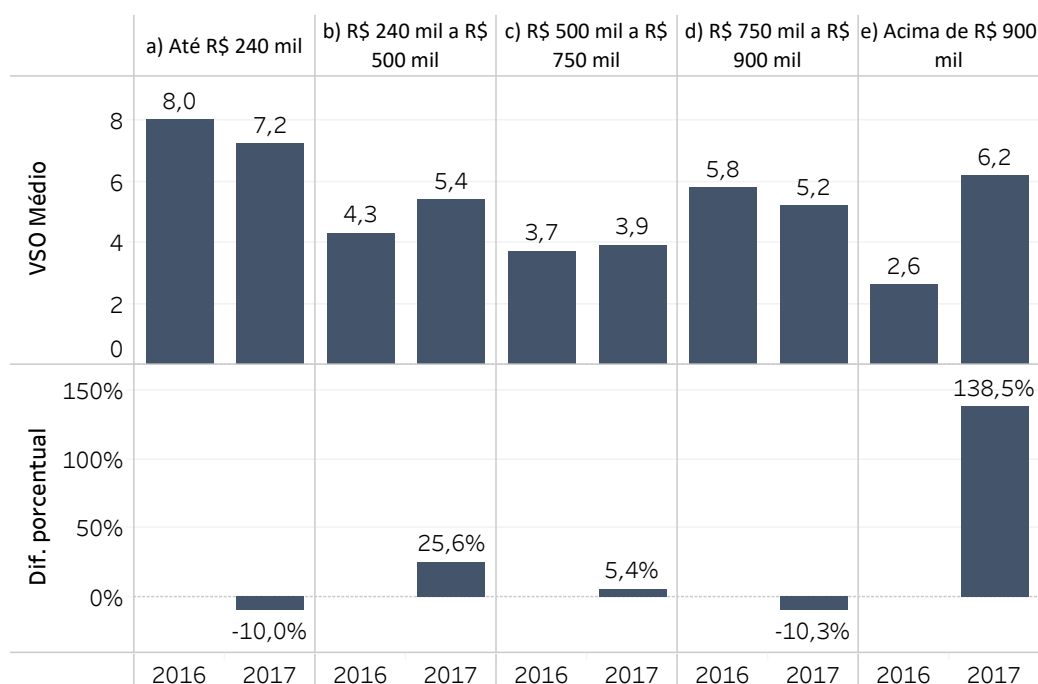
VSO por faixa de preço – O maior VSO por faixa de preço em 2017 foi registrado nos imóveis de até R\$ 240 mil, com média de 7,2% no ano e acima da média geral de 6,0%.

No comparativo com o desempenho do ano de 2016, o VSO da faixa de preço de até 240 mil apresentou queda de 10,0%. O VSO passou de 8,0% em 2016 para 7,2% em 2017.

Nos imóveis com preços acima de R\$ 900 mil, houve crescimento de 138,5% na comparação do VSO de 2016 (2,6%) em relação ao VSO de 2017 (6,2%).

VSO MÉDIO POR FAIXA DE PREÇO

Em porcentagem - outras cidades RMSP



Fonte: Secovi-SP

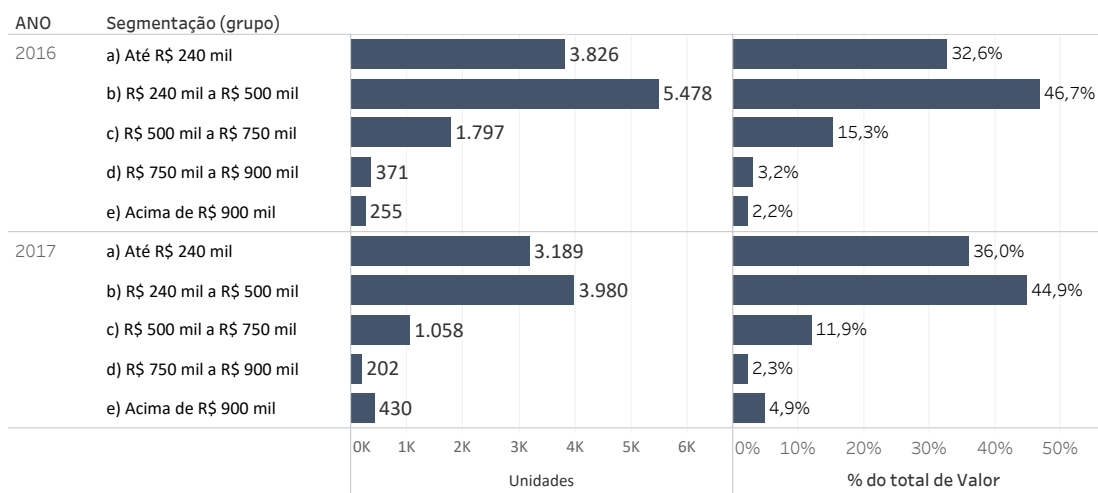
Oferta final por faixa de preço – A faixa com maior oferta é a dos imóveis com preços entre R\$ 240 mil e R\$ 500 mil, que em dezembro de 2017 tinham 3.980 unidades disponíveis para venda (44,9% do total de ofertas do ano).

A segunda faixa com maior oferta é a de imóveis com preço até R\$ 240 mil, com 3.189 unidades e 36,0% de participação na oferta de dezembro de 2017 nas outras cidades.

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FAIXA DE PREÇO

REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades e participação percentual - Outras cidades da RMSP



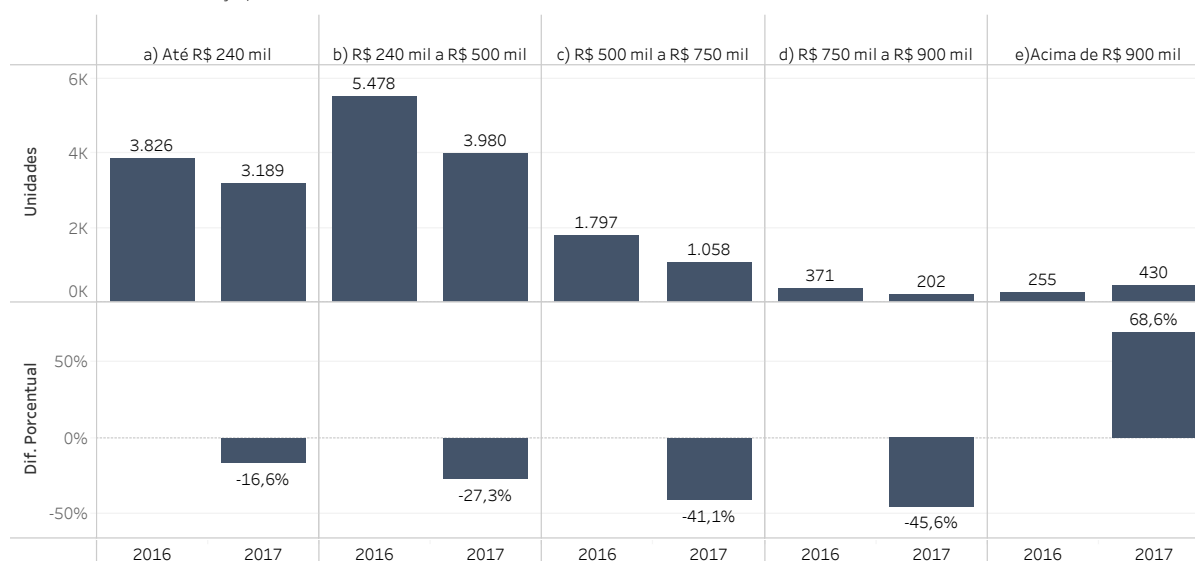
Fonte: Secovi-SP

A oferta de imóveis com preços acima de R\$ 900 mil na região cresceu 68,6%, passando de 255 unidades em 2016 para 430 unidades em dezembro de 2017. Nas outras faixas de valores, foram registradas quedas, sendo a mais acentuada na de preços entre R\$ 750 mil e R\$ 900 mil (-45,6%).

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS

POR FAIXA DE PREÇO - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades e diferença percentual - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

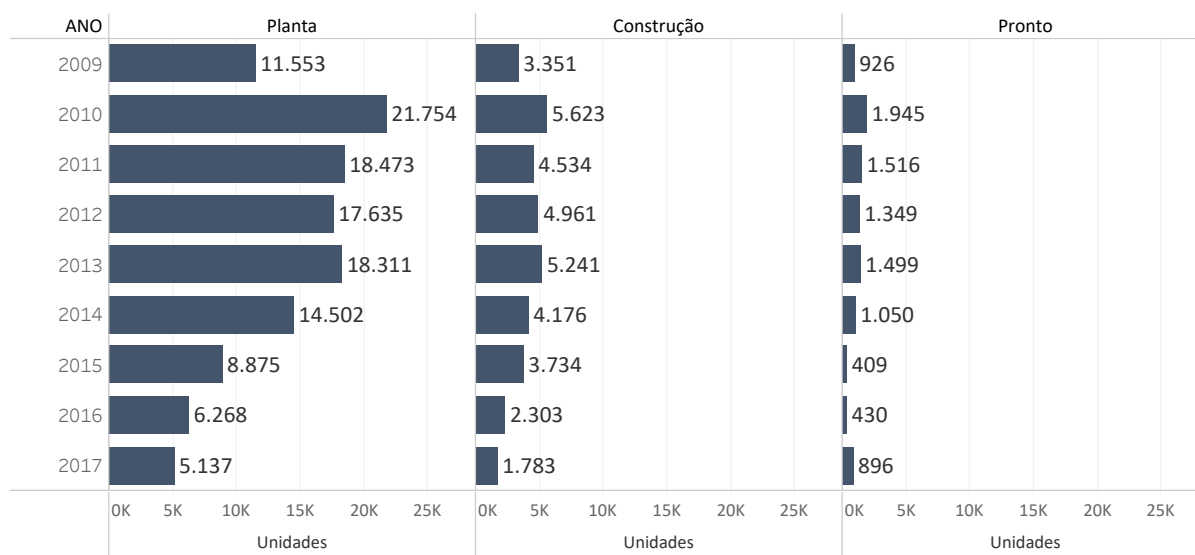
MERCADO IMOBILIÁRIO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP POR FASE DE OBRA

Na análise do mercado imobiliário por fase de obra, os empreendimentos são analisados conforme o cronograma do projeto, que pode estar na planta, em construção ou pronto (estoque).

Vendas por fase de obra – O segmento com maior número de comercialização foi de imóveis na planta, com 5.137 unidades vendidas e 65,7% do total do período. A segunda fase com maior número de vendas foi a dos imóveis em construção, que participou com 22,8% do total vendido, referentes a 1.783 unidades.

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FASE DE OBRA

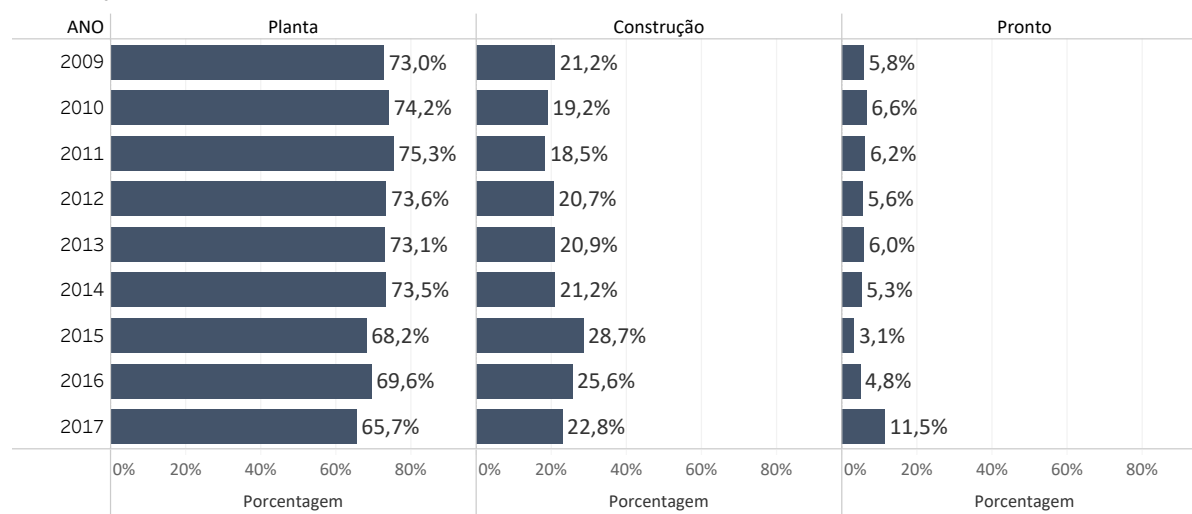
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

VENDAS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS POR FASE DE OBRA

Participação percentual no ano - outras cidades da RMSP



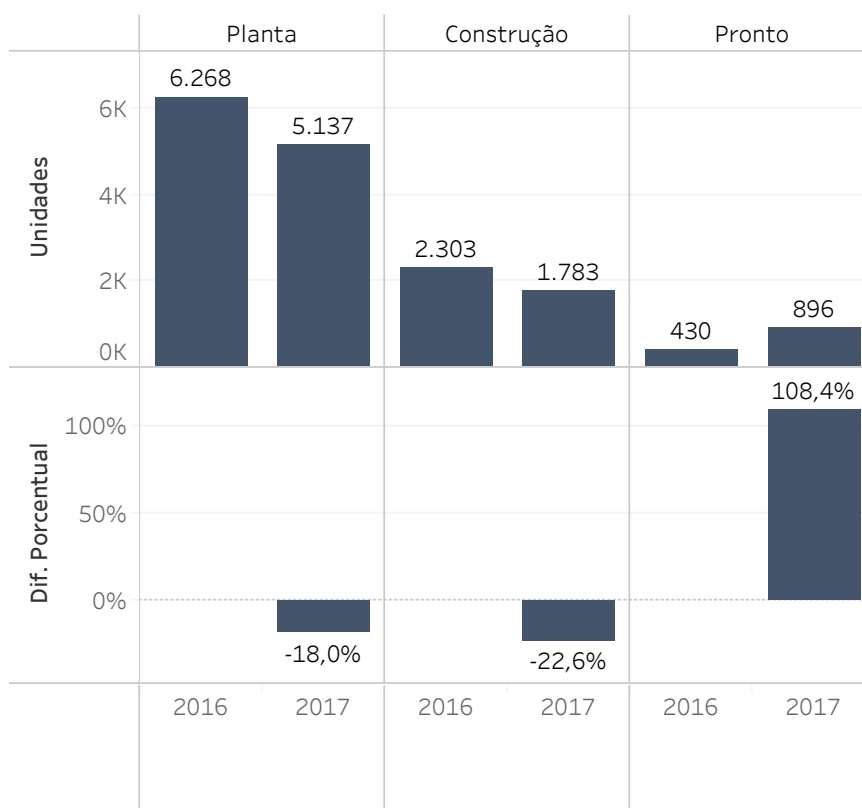
Fonte: Secovi-SP

No comparativo dos anos de 2016 e 2017, a comercialização dos imóveis na planta reduziu 18,0%. As vendas nessa fase passaram de 6.268 unidades em 2016 para 5.137 unidades em 2017. As vendas de imóveis em construção também apresentaram queda no período: 2.303 unidades em 2016 e 1.783 unidades em 2017.

A única fase com aumento no volume de vendas foi a de imóveis prontos, que passou de 430 unidades em 2016 para 896 unidades em 2017. O resultado demonstra que as empresas concentraram seus esforços de vendas em empreendimentos prontos.

COMPARATIVO POR ANO DE UNIDADES COMERCIALIZADAS POR FASE DE OBRA

Em unidades e diferença percentual - outras cidades da RMSP



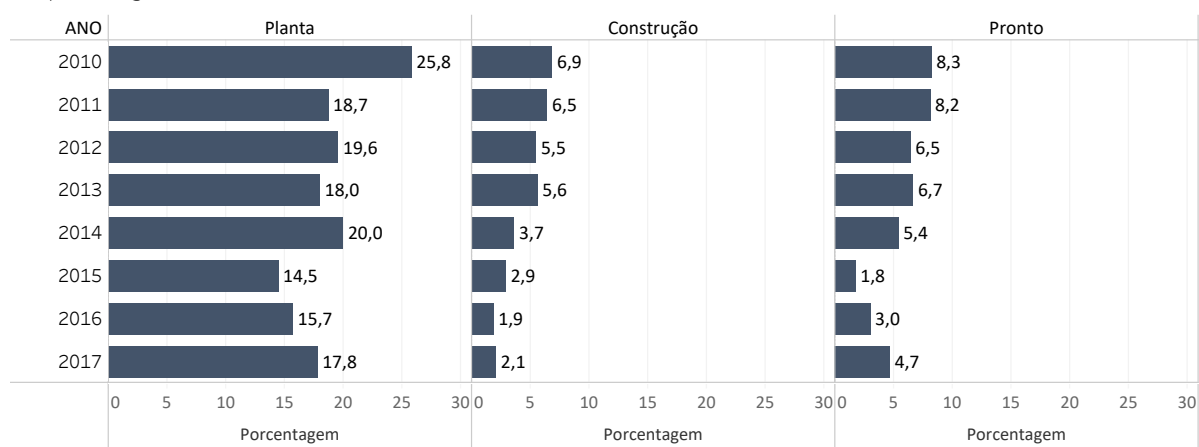
Fonte: Secovi-SP

VSO (Vendas sobre Oferta) por fase de obra – A maior média de VSO foi dos imóveis na planta, com 17,8% em 2017. O VSO mensal é calculado utilizando-se as vendas líquidas (vendas menos distratos) sobre o total disponível para vendas (oferta mais lançamentos). O VSO dos imóveis prontos e em construção foram 4,7% e 2,1%, respectivamente.

Em 2017, todos os segmentos apresentaram VSO mensal médio acima dos registrados em 2016.

VSO (VENDA SOBRE OFERTA) MÉDIO POR FASE DE OBRA

Em porcentagem - outras cidades da RMSP



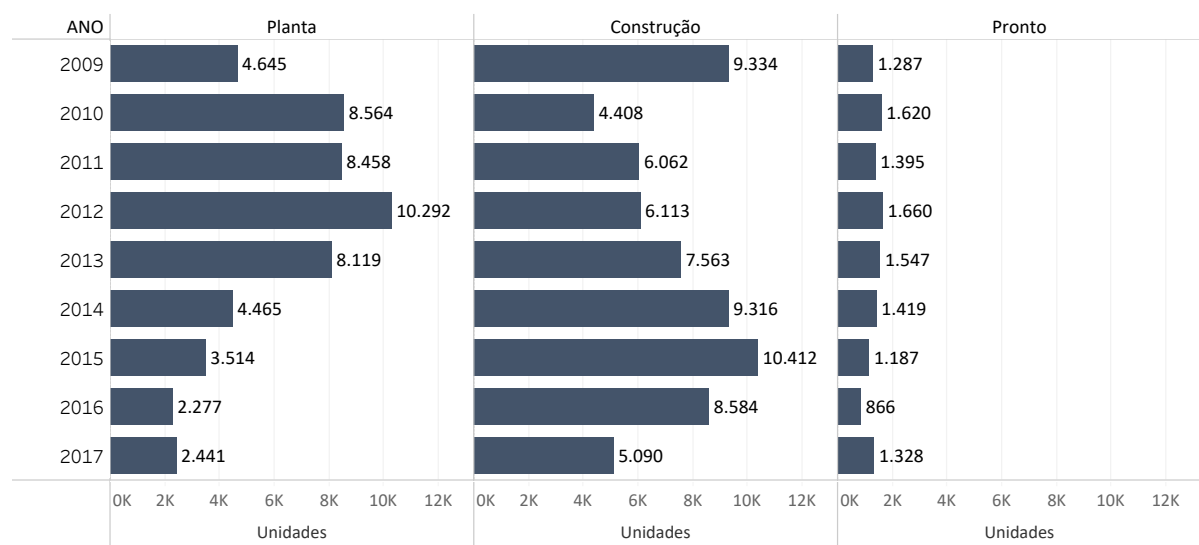
Fonte: Secovi-SP

Oferta final por fase de obra – No final de 2017, a maior oferta de imóveis por fase de obra das outras cidades da RMSP foi de empreendimentos em construção. Foram apuradas 5.090 unidades disponíveis para venda nessa fase, correspondentes a 57,5% do total.

A segunda maior quantidade de imóveis ofertados estava na fase da planta, com 2.441 unidades e 27,6% do total. Os imóveis prontos correspondiam a 1.328 unidades (15,0% da oferta total).

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FASE DE OBRA - REFERÊNCIA DEZEMBRO

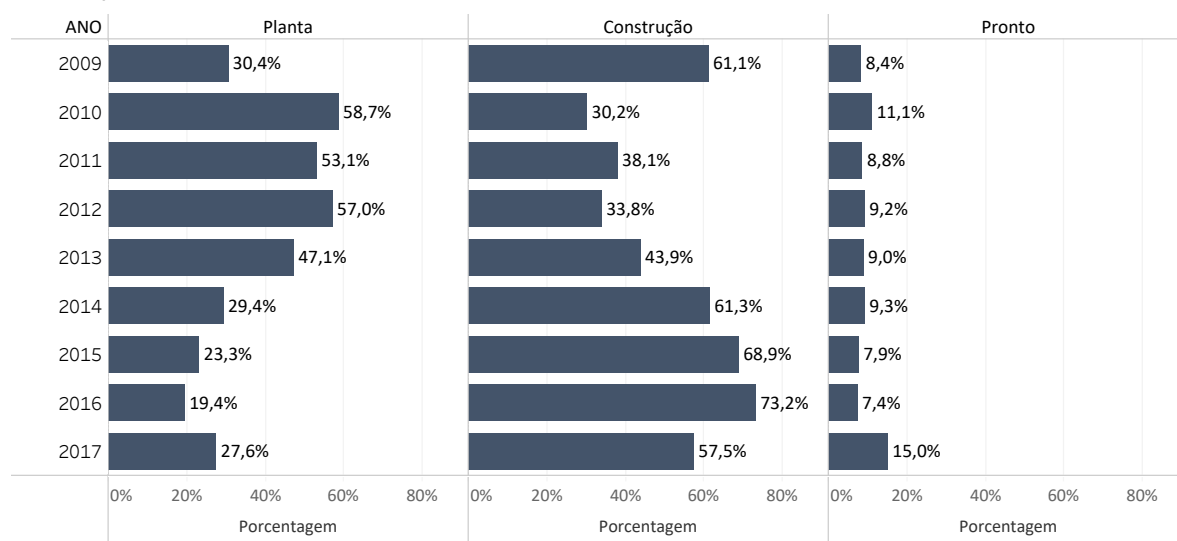
Em unidades - Outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR FASE DE OBRA - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Participação percentual - Outras cidades da RMSP



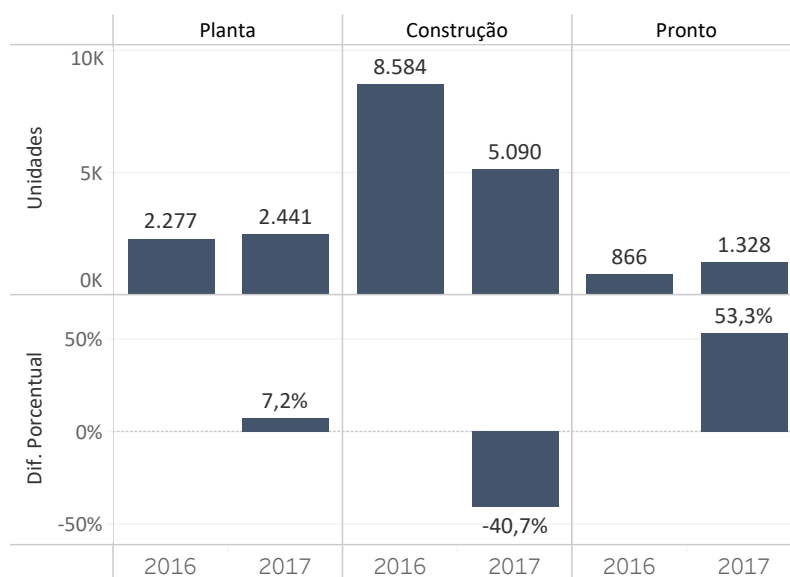
Fonte: Secovi-SP

Comparando 2016 e 2017, houve redução de 40,7% na oferta de imóveis em construção – 8.584 unidades e 5.090 unidades, respectivamente.

A oferta nas outras fases registrou aumento. Para imóveis prontos, a alta foi de 53,3%, sendo que a oferta passou de 866 unidades em 2016 para 1.328 unidades em 2017. Imóveis na planta tiveram aumento de 7,2%, resultado da variação de 2.277 unidades em 2016 para 2.441 unidades em 2017.

COMPARATIVO POR ANO DA OFERTA DE IMÓVEIS POR FASE DE OBRA - REFERÊNCIA DEZEMBRO

Em unidades e diferença percentual - Outras cidades da RMSP



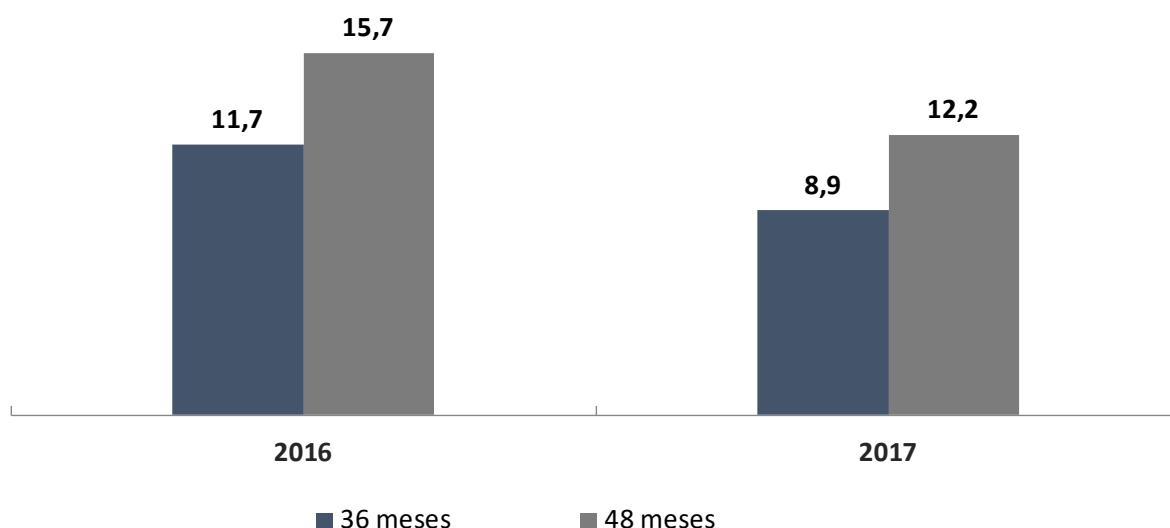
Fonte: Secovi-SP

OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP – COMPARAÇÃO ENTRE 36 MESES E 48 MESES

Oferta final de 48 meses por fase de obra – A metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário engloba empreendimentos residenciais novos com até 36 meses de atividade, período normal para encerramento de uma incorporação, com a entrega e a comercialização da maioria das unidades.

Considerando um período de 48 meses, a oferta final de dezembro de 2017 passou de 8.859 unidades para 12.166 unidades, com aumento de 37,3%. Essa diferença percentual era de 34,0% em 2016, quando foram registradas 11.727 unidades de 36 meses e 15.712 unidades de 48 meses.

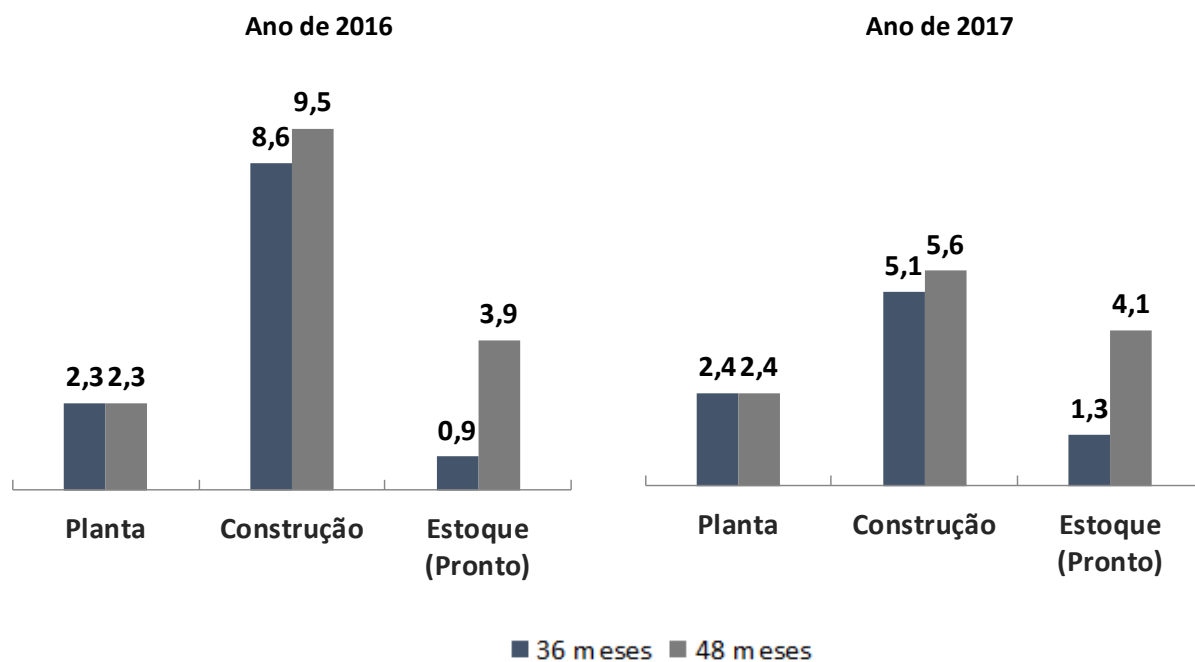
OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – OUTRAS CIDADES DA RMSP



Fonte: Secovi-SP

No período de 48 meses, a oferta de imóveis prontos passou de 1.328 unidades com até 36 meses para 4.089 unidades com até 48 meses, aumento de 207,9%. No comparativo entre os anos de 2016 e 2017, a oferta de imóveis prontos teve alta de 3,7%: eram 3.942 unidades em dezembro de 2016 e 4.089 unidades em dezembro de 2017.

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – OUTRAS CIDADES DA RMSP



Fonte: Secovi-SP



MERCADO IMOBILIÁRIO

INTERIOR

REGIONAIS E REPRESENTAÇÕES DO SECOVI-SP NO ESTADO DE SÃO PAULO

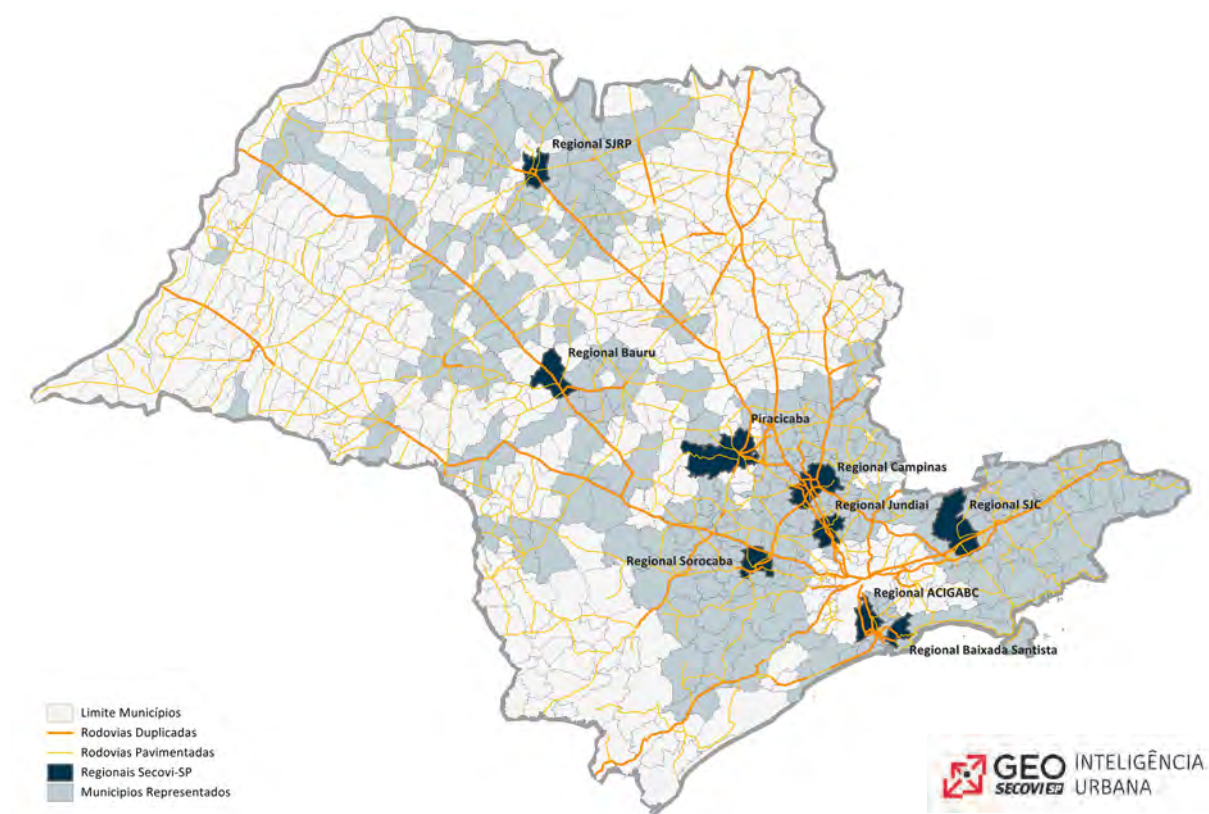
O Secovi-SP, com as diretorias regionais ou entidades que o representam, tem buscado monitorar o desempenho do mercado imobiliário no interior do Estado de São Paulo.

A representação da entidade abrange municípios distribuídos em nove regionais: Baixada Santista, Bauru, Campinas, Grande ABC, Jundiaí, Piracicaba, Região Metropolitana do Vale do Paraíba, São José do Rio Preto e Sorocaba.

O Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP analisa a evolução do mercado imobiliário do Interior por meio de estudos publicados anualmente nas nove regionais.

Os estudos acompanham a dinâmica do mercado imobiliário residencial, por meio de indicadores de lançamentos, vendas, estoque, preço médio e desempenho de comercialização considerando o período de 36 meses.

A divulgação é anual e acontece em diferentes datas para cada uma das cidades ou regiões estudadas.



Fonte: Secovi-SP

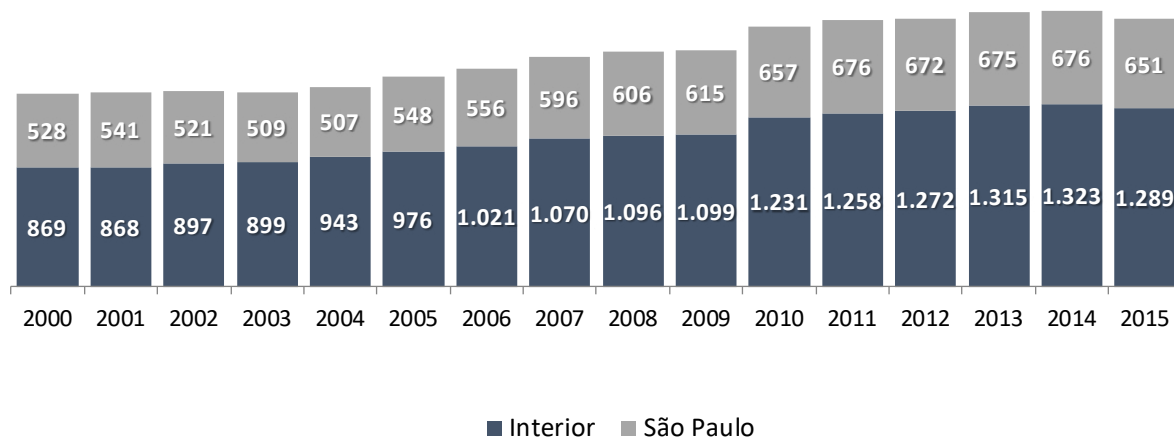
INTERIOR - ESTADO DE SÃO PAULO

O desempenho econômico no interior paulista tem se destacado como indutor da economia brasileira e, nos últimos 15 anos (2000 a 2015), seu crescimento médio atingiu 2,7% ao ano, índice acima da média anual da Capital, que foi de 1,4%.

O Interior participa com 66% do PIB (Produto Interno Bruto) do Estado de São Paulo e 21% das riquezas nacionais, de acordo com a mais recente publicação do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), de 2015.

Este crescimento tem atraído universidades, montadoras automobilísticas e empresas de tecnologia, dentre outras, que buscam redução de custos, facilidade no escoamento da produção e expansão da infraestrutura, oferecendo oportunidades de empregos e melhores remunerações.

PIB EM BILHÕES DE REAIS, A PREÇOS DE 2015



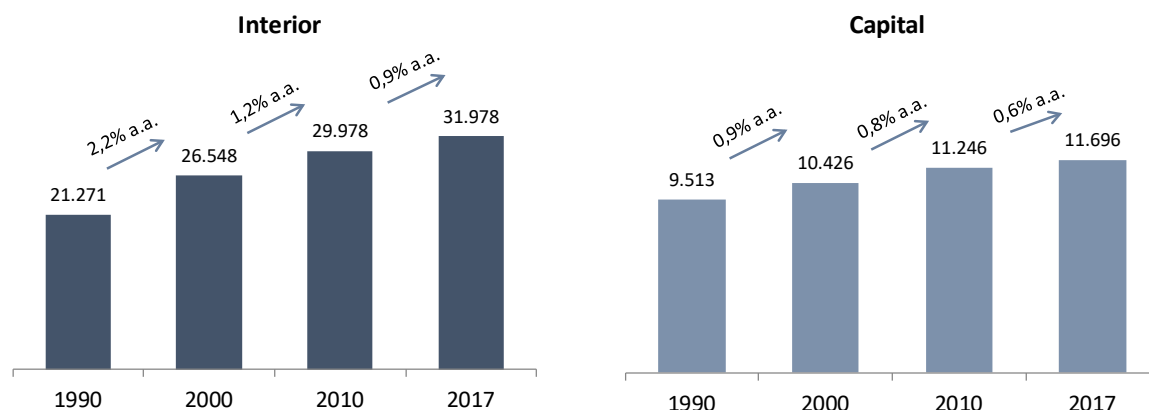
Fonte: IBGE

O desenvolvimento das cidades paulistas tem encorajado a migração da população. Levantamento feito pelo Seade (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados) aponta que, no ano de 2010, 32,1 mil habitantes deixaram a Capital, enquanto o Interior recebeu 79,4 mil novos moradores. As famílias buscam qualidade de vida em regiões com menor custo de vida, mais segurança e melhores condições de mobilidade.

A população do Interior desfruta um dos melhores índices de qualidade de vida do Brasil. De acordo com dados do IBGE, 96,1% dos domicílios têm abastecimento de água, 99,1% possuem coleta de lixo, 91,8% têm esgoto sanitário e 100% dispõem de iluminação elétrica.

A população do interior do Estado de São Paulo cresceu a uma taxa média anual de 1,23% no período de 1990 a 2017, enquanto a capital paulista aumentou 0,73% no mesmo período.

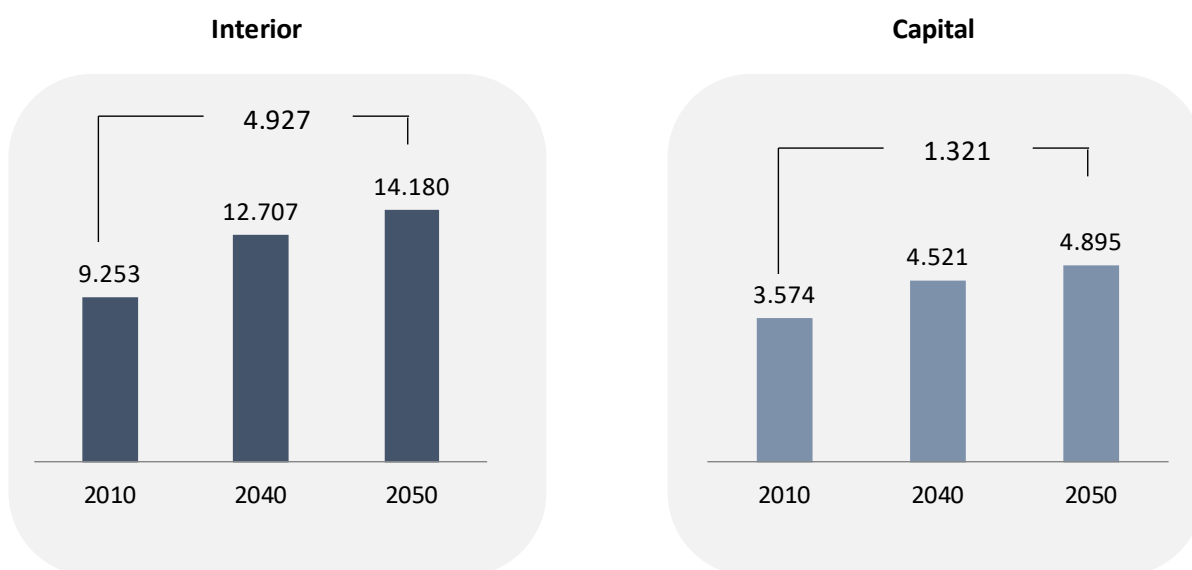
EVOLUÇÃO DA POPULAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO, EM MILHARES DE HABITANTES



Fonte: Fundação Seade

A demanda por unidades habitacionais nas cidades paulistas continuará a crescer. Projeções do Seade para o Estado de São Paulo mostram que o volume de domicílios particulares ocupados atingirá um patamar de 19,1 milhões de unidades no ano de 2050, o que representa um adicional de 6,3 milhões de domicílios em 40 anos – ou seja, média anual de 156 mil novos domicílios particulares ocupados. O Interior será responsável pela produção de 78,9% desses novos domicílios.

DOMICÍLIOS PARTICULARES OCUPADOS NO ESTADO DE SÃO PAULO (EM MILHÕES)



Fonte: Fundação Seade

MERCADO IMOBILIÁRIO DO INTERIOR

O Sindicato da Habitação tem papel fundamental no mercado imobiliário do interior paulista. Estudos publicados anualmente pelo Secovi-SP, desde 2010, acompanham a evolução do mercado de imóveis residenciais novos em oito cidades e regiões: Baixada Santista (composta pelos municípios de Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente), Bauru, Campinas, Jundiaí, Piracicaba, São José do Rio Preto, São José dos Campos e Sorocaba.

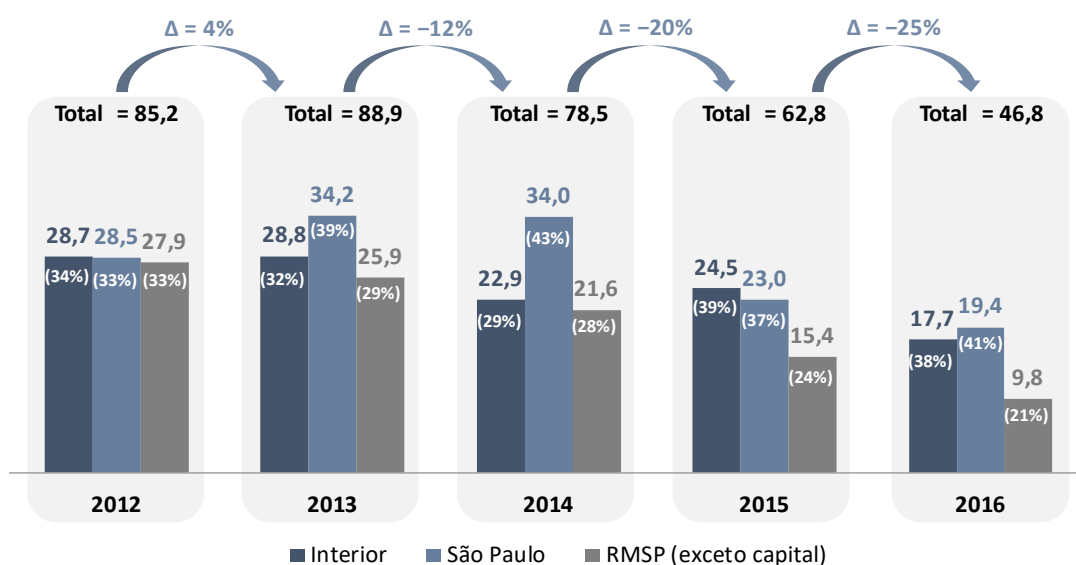
A série histórica anual dos lançamentos residenciais engloba os anos de 2012 a 2016, último período com todas as regiões consolidadas.

O ano de 2016 foi desafiador para o mercado imobiliário, pois a instabilidade política e econômica levou o País a amargar altas taxas de juros, inflação acima dos 6,7% (IPCA/IBGE), aumento da taxa de desemprego e quedas significativas de todos os índices de confiança.

Diante desse cenário, o mercado imobiliário do interior paulista apresentou recuo no lançamento de unidades residenciais. A crise dos anos de 2014, 2015 e 2016 provocou redução no número de unidades lançadas nas regiões em que o Secovi-SP desenvolve estudos e pesquisas. Em 2016, foram 42 mil unidades a menos que em 2013, quando o mercado lançou 88,9 mil novas unidades habitacionais.

Comparado ao ano de 2015, os lançamentos de imóveis residenciais no Interior diminuíram 27,8%. Na Capital, a queda foi de 15,7% e nas outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), a redução chegou a 36,4%.

UNIDADES LANÇADAS POR ANO (EM MIL UNIDADES)

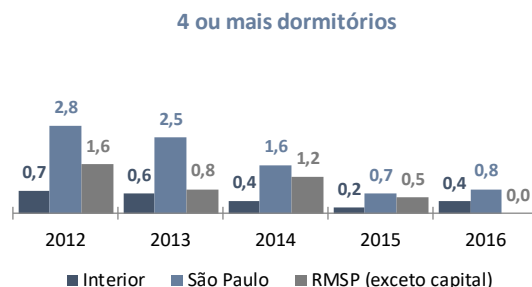
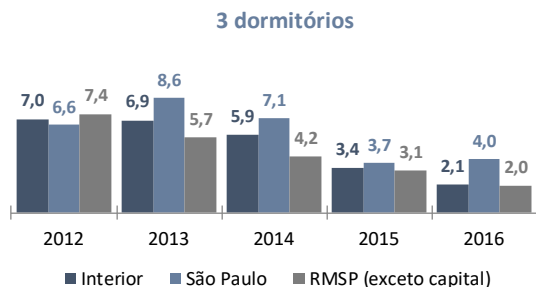
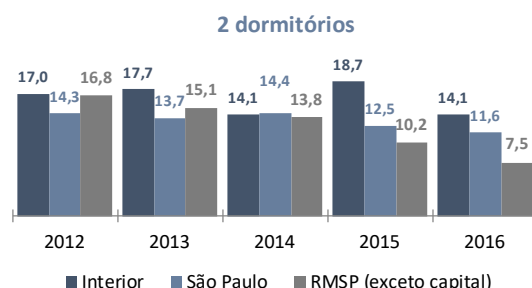
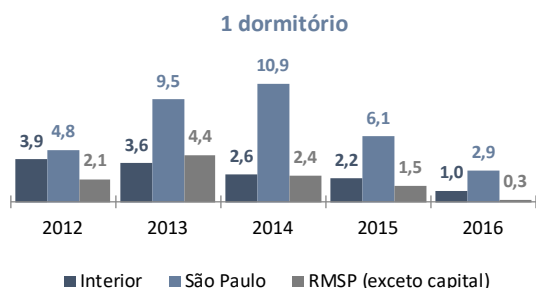


Fonte: Embraesp e Robert Michel Zarif

A avaliação para a compra do imóvel leva em consideração as necessidades atuais e futuras das famílias. Para tanto, é necessário analisar as características intrínsecas (quantidade de dormitórios, área do imóvel, preço da unidade, vaga de garagem, áreas de lazer) e extrínsecas (localização do empreendimento, população da região, densidade demográfica, mobilidade e proximidade de equipamentos públicos) pertencentes a cada residência.

No interior paulista e nas cidades da RMSP, historicamente, predominam os imóveis de 2 dormitórios, grande parte de lançamentos enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida. Em 2016, o lançamento dessa tipologia participou com 79% do total de unidades.

UNIDADES LANÇADAS POR ANO (EM MIL UNIDADES)



Fonte: Embraesp e Robert Michael Zarif

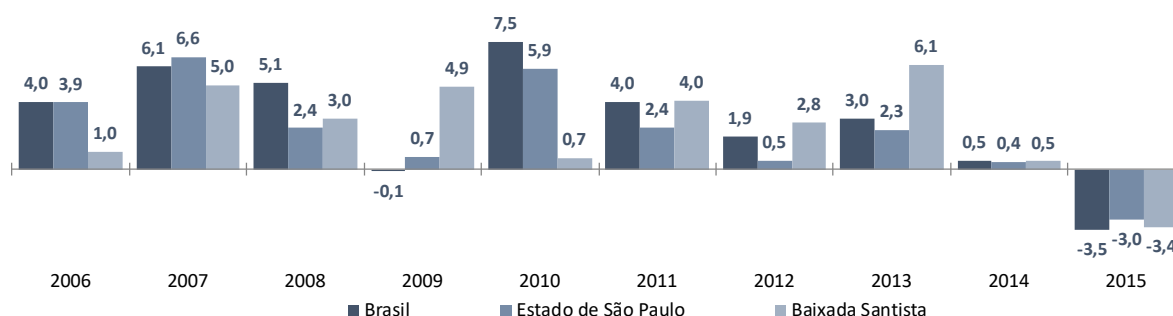
BAIXADA SANTISTA

A Baixada Santista contempla nesta análise os municípios de Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente. Juntas, essas cidades possuem o nono maior PIB do Estado de São Paulo, de R\$ 39,6 bilhões correntes. Em 2015, o setor de Serviços representava 77% do valor gerado, com R\$ 30,6 bilhões, segundo dados do IBGE.

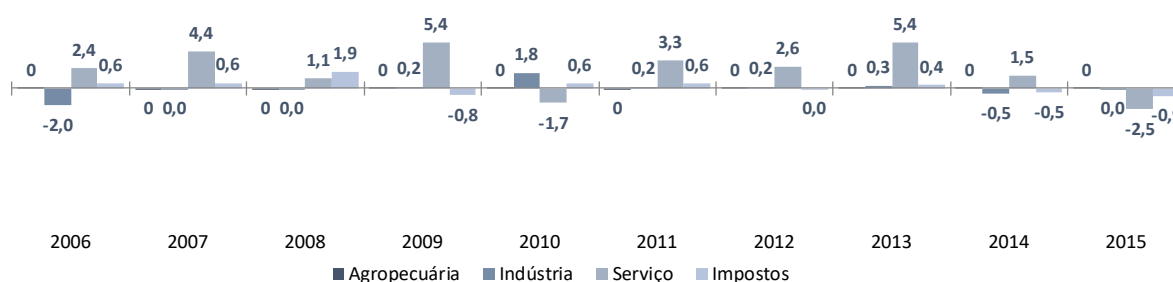
Em 2015, o PIB da região decresceu 3,4% em relação a 2014, contra um crescimento de 0,5% comparado a 2013. Todas as atividades contribuíram para este resultado, com exceção da Agropecuária, que tem pouca representatividade na composição do PIB da região.

A Baixada Santista, nos últimos dez anos (2006 a 2015), cresceu à taxa de 2,4% ao ano, acima da média do Estado de São Paulo.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



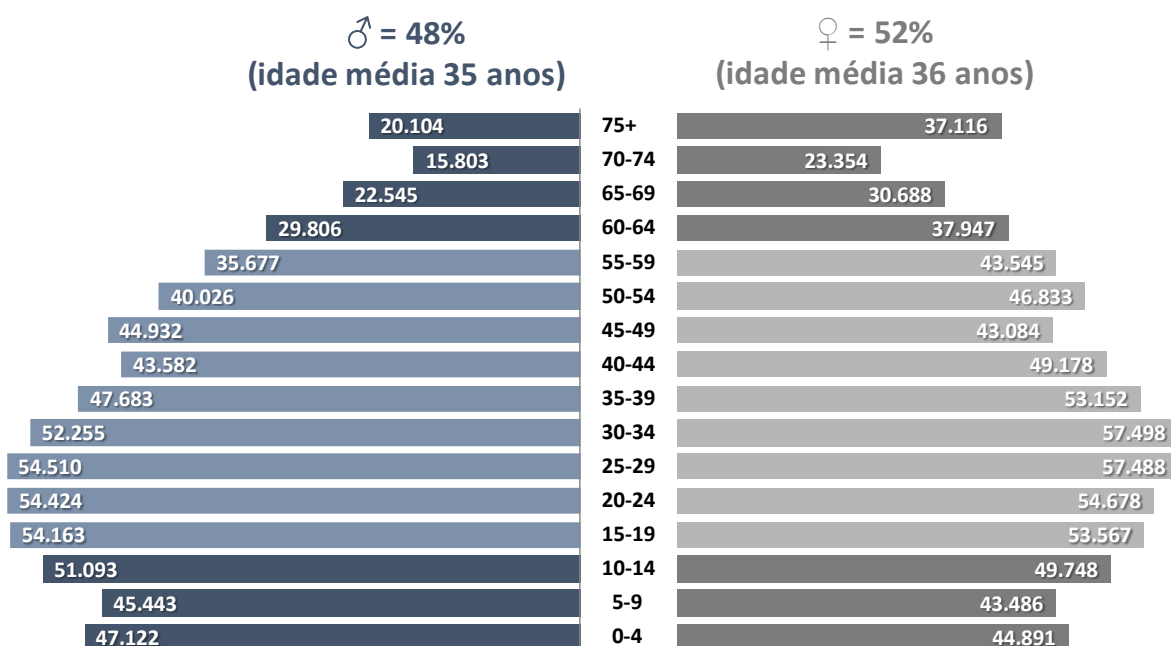
BAIXADA SANTISTA: COMPOSIÇÃO SETORIAL



Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, em 2017, a população desses municípios foi estimada em 1.385.421 habitantes, sendo o nono mais populoso do Estado. A população feminina representa 52% do total, com idade mediana de 36 anos. A população masculina tem idade mediana de 35 anos. Pessoas acima de 60 anos correspondem a 16% e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 20% da população.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)



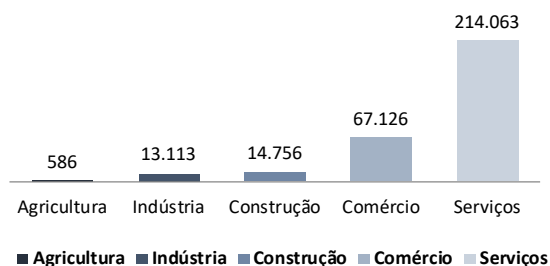
Fonte: Fundação Seade

O estoque de empregos formais na Baixada Santista compreende 310 mil trabalhadores, 43% concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 54% do sexo masculino e 19% com ensino superior completo, conforme os dados do Ministério do Trabalho relativos a 2016.

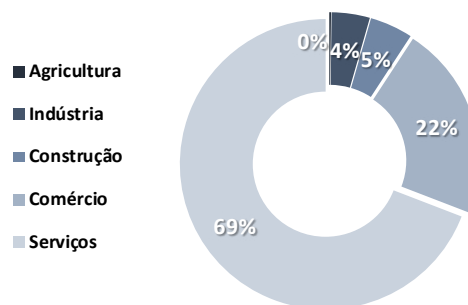
O setor de Serviços concentra 69% dos empregos formais, dos quais 21% estão na área de Atividades Administrativas e de Serviços Complementares. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 4.689,00 e o maior número de trabalhadores está alocada na atividade de Indústria Extrativa.

No ano de 2017, de acordo com os dados do Caged, o saldo de empregos formais na Baixada Santista registrou a demissão de 5.806 trabalhadores em todas as áreas, sendo que as atividades de Construção Civil e de Serviços tiveram as maiores participações.

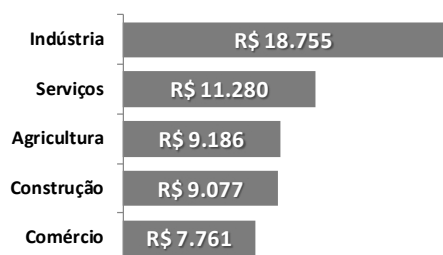
Emprego Formal – 2016 (Estoque)



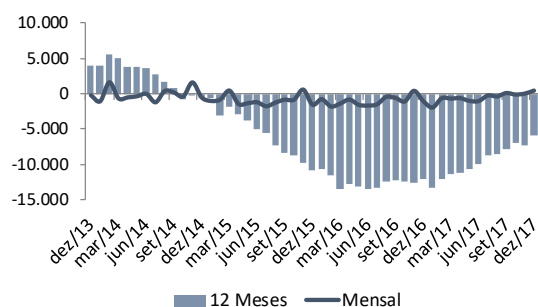
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



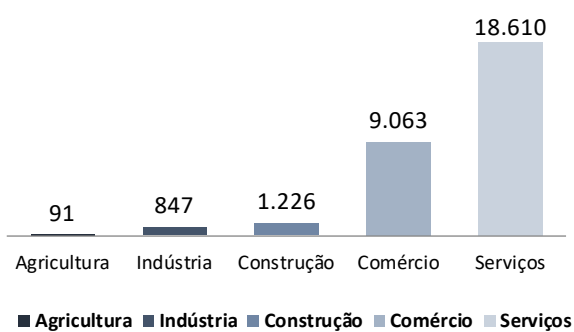
Saldo Emprego Formal



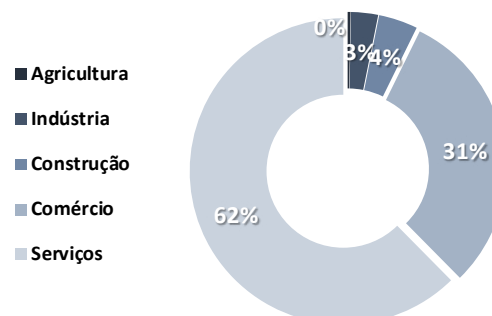
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, de acordo com a RAIS de 2016, foram contabilizadas 29.837 unidades, concentradas principalmente na atividade de Serviços, com 62% de participação.

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA BAIXADA SANTISTA

O estudo do mercado compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, nas cidades da Baixada Santista e sua atualização é sempre no mês de junho.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a junho de 2017, foram lançados na Baixada Santista 641 novos empreendimentos residenciais (625 verticais e 16 horizontais), que correspondem a 695 prédios novos e a 24.023 apartamentos e 158 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	1.679	3.235	1.324	49	6.287
2013	1.346	4.259	1.680	107	7.392
2014	667	2.389	554	33	3.643
2015	962	2.255	488	0	3.705
2016	323	1.345	349	23	2.040
2017 (até jun)	158	654	260	42	1.114

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	26,7%	51,5%	21,1%	0,8%	100,0%
2013	18,2%	57,6%	22,7%	1,4%	100,0%
2014	18,3%	65,6%	15,2%	0,9%	100,0%
2015	26,0%	60,9%	13,2%	0,0%	100,0%
2016	15,8%	65,9%	17,1%	1,1%	100,0%
2017 (até jun)	14,2%	58,7%	23,3%	3,8%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 32.111 vagas de garagem e ofereceram, em volume de área útil, 1.856,8 mil metros quadrados.

Considerando o perfil dos lançamentos, 58,5% dos imóveis são de 2 dormitórios, com metragem média de 72,6 m² de área útil.

Em termos médios, referente ao período de 2012 a 2016, a Baixada Santista lançou, por ano, 123 novos empreendimentos, correspondentes a 134 blocos e a 4.613 unidades. A metragem média dos apartamentos é de 76,3 m² de área útil, com 1,3 vagas de garagem por unidade.

Considerando a evolução da série estudada, as residências de 2 dormitórios prevaleceram em participação, seguidas pela alternância dos imóveis de 3 e 1 dormitórios.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA BAIXADA SANTISTA – 12 MESES

De julho de 2016 a junho de 2017, foram lançadas na Baixada Santista 2,8 mil novas unidades residenciais, volume 20,6% inferior às 3,5 mil unidades lançadas no período anterior (2015 a 2016) e estável, quando comparado ao intervalo entre julho de 2014 e junho de 2015. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, a queda foi de 38,9%, referente a 4,6 mil unidades lançadas por ano na cidade.

De julho de 2016 a junho de 2017, a Baixada contabilizou a comercialização de 1,8 mil imóveis residenciais, volume 34,1% inferior às 2,7 mil unidades vendidas no período anterior.

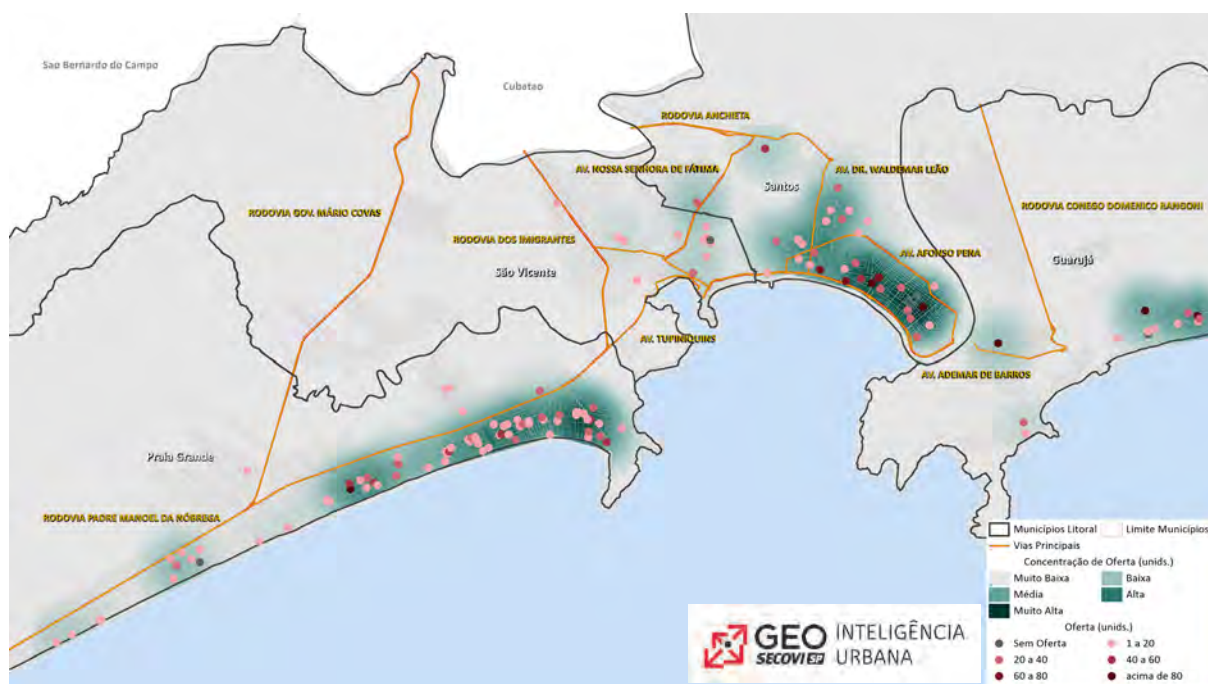
A diferença entre os 2,9 mil imóveis lançados e os 1,8 mil vendidos totalizou 1.136 unidades, refletindo no aumento da quantidade de oferta disponível.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta), que apura o percentual de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, foi de 29,5% nos últimos 12 meses, desempenho inferior aos 38% da cidade de São Paulo, considerando o mesmo período.

Em valores monetários, medidos pelo indicador VGV (Valor Global de Vendas) – que apura o total da receita recebida pelas vendas dos imóveis –, foram R\$ 712 milhões entre julho de 2016 e junho de 2017, volume 33,1% abaixo do registrado no período anterior, com R\$ 1.063,6 milhão.

Em junho de 2017, a Baixada Santista totalizava 4,2 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, volume 29,4% inferior em comparação com as 6,0 mil unidades de junho de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos dos últimos três anos (julho de 2014 a junho de 2017), que ainda têm unidades disponíveis. As áreas de maior concentração de estoque disponível à venda estão representadas pelas cores mais escuras, e as de menor concentração de estoque são identificadas pelas cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis de 2 dormitórios se destacaram em quase todos os indicadores em 2017. Registraram a maior quantidade de vendas (1,1 mil unidades), de lançamentos (1,9 mil unidades), de imóveis ofertados não vendidos (2,6 mil unidades) e o maior VGV (R\$ 367,6 milhões) no período de julho de 2016 a junho de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi dos imóveis de 1 dormitório, com vendas de 397 unidades e VSO de 32,1%.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ _MM)
1 Dorm	814	423	397	840	32,1%	106,5
2 Dorm	1.823	1.878	1.131	2.570	30,6%	367,6
3 Dorm	449	541	222	768	22,4%	169,0
4 Dorm	16	65	21	60	25,9%	68,8
Total	3.102	2.907	1.771	4.238	29,5%	712,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com metragem entre 86 m² e 130 m² registraram a maior quantidade de lançamentos (1,1 mil unidades), de oferta (1,5 mil unidades) e o maior VGV (R\$ 264,4 milhões) no período de julho de 2016 a junho de 2017.

Os imóveis com metragem entre 45 m² e 65 m² lideraram as vendas, com 818 unidades.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com metragem de até 45 m², que tiveram 161 unidades vendidas, atingindo VSO de 47,4%.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
a) Menos de 45	154	186	161	179	47,4%	37,0
b) Entre 46 e 65	1.377	803	818	1.362	37,5%	203,9
c) Entre 66 e 85	652	609	288	973	22,8%	94,2
d) Entre 86 e 130	794	1.142	451	1.485	23,3%	264,4
e) Maior que 130	125	167	53	239	18,2%	113
Total	3.102	2.907	1.771	4.238	29,5%	712,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com faixa de preço entre R\$ 230 mil e R\$ 500 mil lideraram as vendas (844 unidades), a quantidade de unidades ofertadas (1,5 mil) e apresentaram o maior VGV (R\$ 296,2 milhões) no período.

Os imóveis com faixa de preço entre R\$ 500 mil e R\$ 750 mil registraram o maior volume de lançamentos, com 1.043 unidades.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com preço de até R\$ 230 mil, com 596 unidades vendidas e VSO de 40,8%.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
a) menor que \$230 mil	924	538	596	866	40,8%	118,6
b) Entre \$230 e \$500 mil	1.367	995	844	1.518	35,7%	296,2
c) Entre \$500 e \$750 mil	620	1.043	241	1.422	14,5%	147,4
d) Entre \$750 e \$900 mil	101	53	13	141	8,4%	11,6
e) Acima de \$900 mil	90	278	77	291	20,9%	138,3
Total	3.102	2.907	1.771	4.238	29,5%	712,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção foram destaque em quase todos os indicadores no período de julho de 2016 a junho de 2017, com 1,1 mil unidades comercializadas e VGV de R\$ 441,1 milhões. O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis prontos, que registraram vendas de 372 unidades e VSO de 34%.

A oferta disponível de unidades não vendidas chegou em junho de 2017 com 59% dos imóveis no estágio de construção, 24% na fase de lançamentos e 17% prontos.

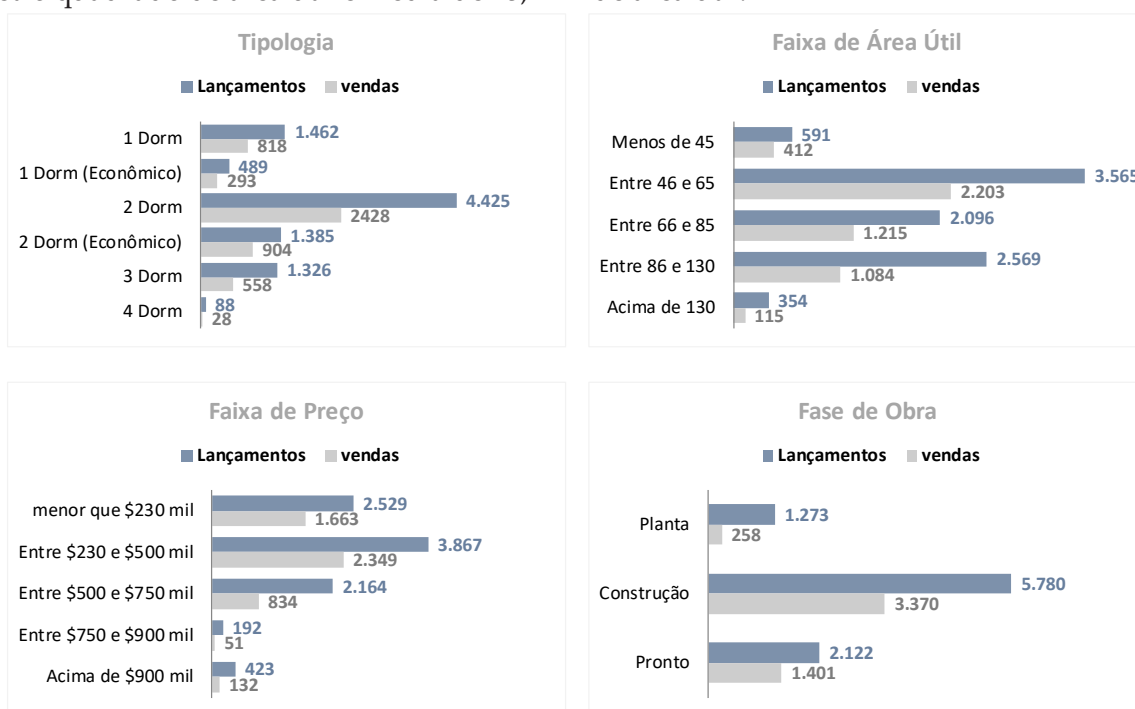
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
Planta	0	1.273	258	1.015	20,3%	109,0
Construção	2.279	1.364	1.141	2.502	31,3%	441,1
Pronto	823	270	372	721	34,0%	161,9
Total	3.102	2.907	1.771	4.238	29,5%	712,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA BAIXADA SANTISTA – 36 MESES

Considerando os lançamentos acumulados nos 36 meses (julho de 2014 a junho de 2017), foram lançados na Baixada Santista 9,1 mil imóveis e comercializadas 5,0 mil unidades – ou seja, 54,8% dos imóveis ofertados neste período foram vendidos. As vendas totalizaram, em valores financeiros, um montante de R\$ 1,9 bilhão correntes.

Destaque (unidades vendidas): Produto de 2 dormitórios, com preço médio de R\$ 5.259,00 o metro quadrado de área útil e média de 75,1 m² de área útil.



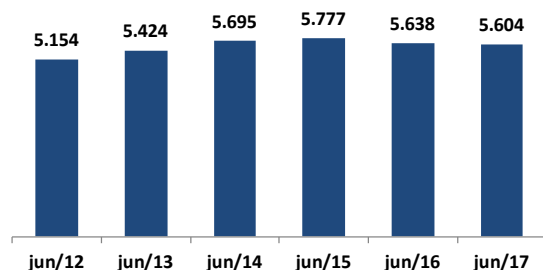
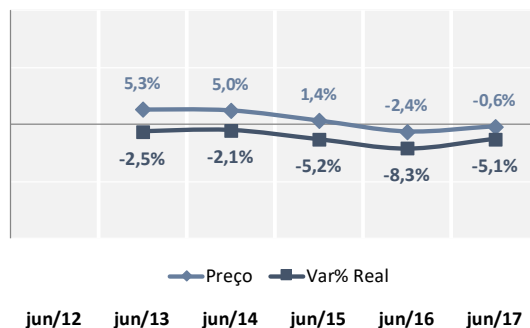
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA BAIXADA SANTISTA

O preço médio por metro quadrado de área útil dos imóveis residenciais verticais na Baixada Santista em junho de 2017 foi de R\$ 5,6 mil, com variação negativa de 0,6% em relação ao preço médio de junho de 2016. Considerando a inflação do período calculada pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo da Construção), medido pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), houve queda real de 5,1% no preço médio do metro quadrado comercializado.

O preço médio do metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil. Diversos fatores podem influenciar no cálculo do preço médio, como alterações significativas nas tipologias, na localização e no tamanho dos imóveis.

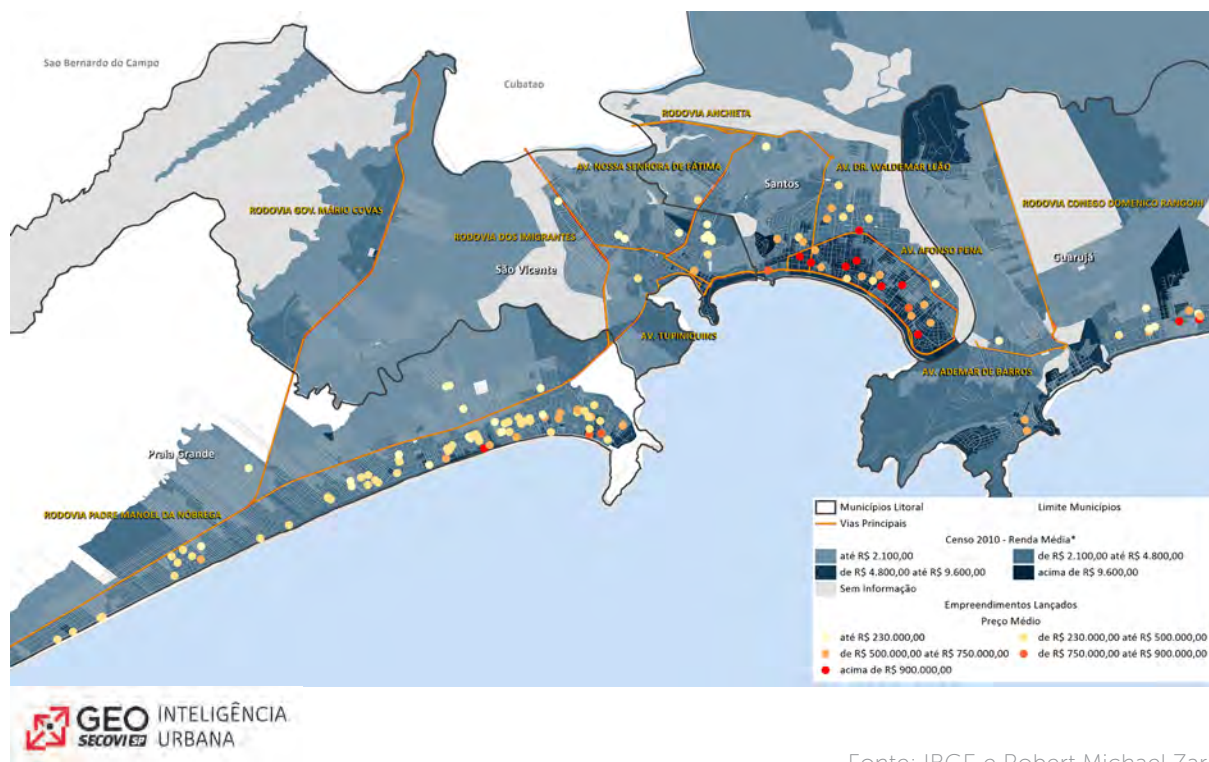
PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA REGIÃO DA BAIXADA SANTISTA

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a correta avaliação do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território da cidade conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Esses valores estão atualizados com base nos parâmetros econômicos reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.

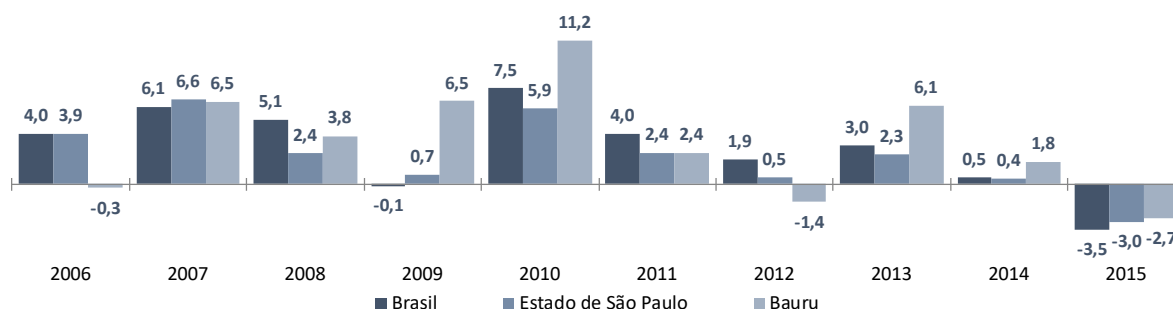


Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

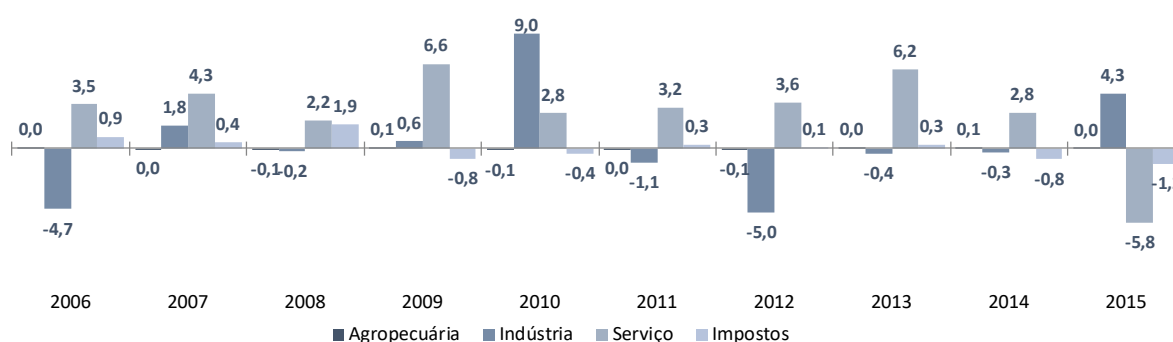
BAURU

A cidade de Bauru tem o maior PIB de sua região administrativa: R\$ 12,7 bilhões correntes (2015). O setor de Serviços representa 72% do valor gerado, com R\$ 9,2 bilhões, segundo dados do IBGE. Em 2015, o PIB do município decresceu 2,7% em relação a 2014, ante um crescimento de 1,8% comparado a 2013. Essa é a maior queda em volume do PIB desde 2006, início da série estudada. Contribuíram para este resultado as atividades de Serviços e Impostos líquidos de subsídios. Já os setores de Agropecuária e Industrial cresceram. Nos últimos dez anos (2006 a 2015), Bauru cresceu à taxa de 3,3% ao ano, maior que a média do Estado de São Paulo e do Brasil.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



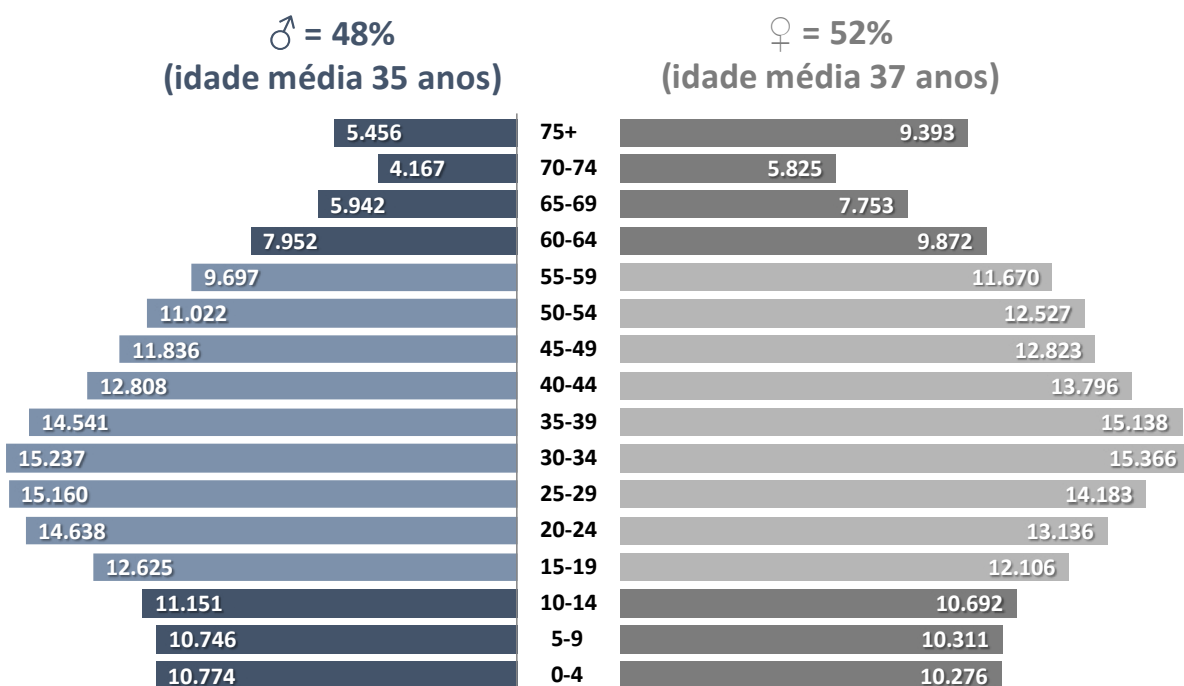
BAURU: COMPOSIÇÃO SETORIAL



Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, em 2017, a população do município estava estimada em 358.619 habitantes, sendo o 18º mais populoso do Estado. A população feminina representa 52%, com idade mediana de 37 anos, enquanto o homem bauruense tem idade mediana de 35 anos. Pessoas acima de 60 anos correspondem a 16% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 19%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)



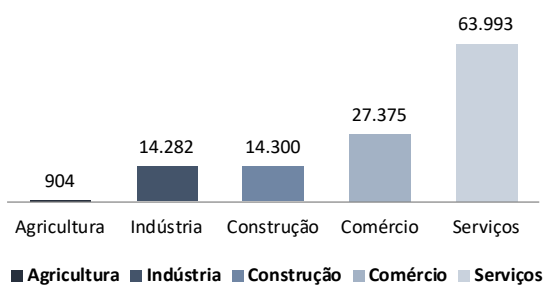
Fonte: Fundação Seade

O estoque de empregos formais na cidade de Bauru compreende 121 mil trabalhadores, sendo que 45% estão concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 57% são do sexo masculino e 18% possuem ensino superior completo, conforme os dados de 2016 do Ministério do Trabalho.

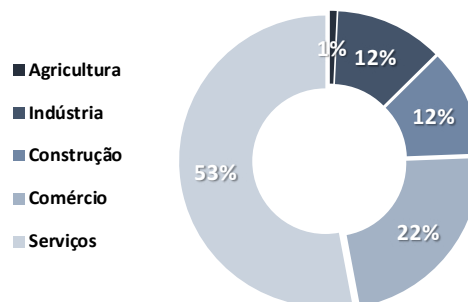
A atividade de Serviços concentra 53% dos empregos formais e, desses, 26% atuam na área de Educação, Saúde Humana e Serviços Sociais. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 2.885,00 e o maior número de trabalhadores está alocada na atividade de Fabricação de Produtos Alimentícios.

Em 2017, de acordo com os dados do Caged, o saldo de empregos formais em Bauru registrou a demissão de 479 trabalhadores. O único setor que terminou o ano contratando foi o comércio varejista e atacado, com saldo positivo de 122 novos empregos.

Emprego Formal – 2016 (Estoque)



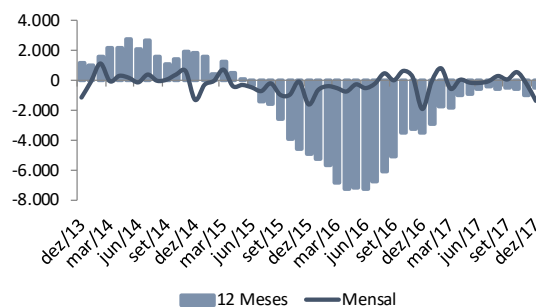
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



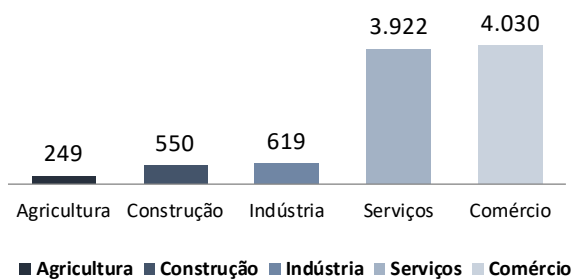
Saldo Emprego Formal



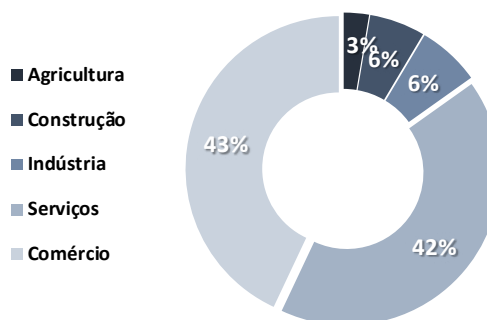
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizadas 9.370 unidades, conforme a RAIS de 2016, concentradas principalmente nas atividades de Comércio (42%) e Serviços (43%).

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE BAURU

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para a cidade de Bauru a atualização acontece sempre no mês de dezembro.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a dezembro de 2017, foram lançados 76 novos empreendimentos residenciais, todos verticais, o que corresponde a 302 prédios novos e a 10.773 apartamentos.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	361	956	494	0	1.811
2013	335	1.109	252	0	1.696
2014	269	1.523	664	0	2.456
2015	75	612	164	0	851
2016	10	1.831	416	100	2.357
2017	158	1.313	131	0	1.602

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	19,9%	52,8%	27,3%	0,0%	100,0%
2013	19,8%	65,4%	14,9%	0,0%	100,0%
2014	11,0%	62,0%	27,0%	0,0%	100,0%
2015	8,8%	71,9%	19,3%	0,0%	100,0%
2016	0,4%	77,7%	17,6%	4,2%	100,0%
2017	9,9%	82,0%	8,2%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 13.977 vagas de garagem e alcançaram em volume de área útil 616,3 mil metros quadrados no período.

Considerando o perfil dos lançamentos, 68% dos imóveis lançados foram de 2 dormitórios, com metragem média de 48,9 m² de área útil.

Em termos médios, referente ao período de 2012 a 2016, Bauru lançou por ano 13 novos empreendimentos, o que corresponde a 51 blocos e a 1.834 unidades. A metragem média desses apartamentos é de 57,2 m² de área útil, com 1,3 vagas de garagem por imóvel.

Em todos os anos da série estudada, a tipologia de 2 quartos concentrou a maioria dos lançamentos. A participação de residências de 1 dormitório, que era de 20% no início do período, reduziu pela metade. Observa-se a ausência dos lançamentos de apartamentos de 4 ou mais dormitórios, com exceção do ano de 2016, quando foram lançadas 100 unidades dessa tipologia.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE BAURU – 12 MESES

Em 2017, Bauru registrou o lançamento de 1,6 mil unidades, volume 32% inferior às 2,4 mil unidades lançadas no ano anterior e 88,2% superior ao resultado de 2015. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, a queda foi de 12,6%, referente às 1,8 mil unidades lançadas por ano na cidade.

Foram comercializados no ano 1,3 mil imóveis, volume 27,5% abaixo das 1,8 mil unidades vendidas em 2016.

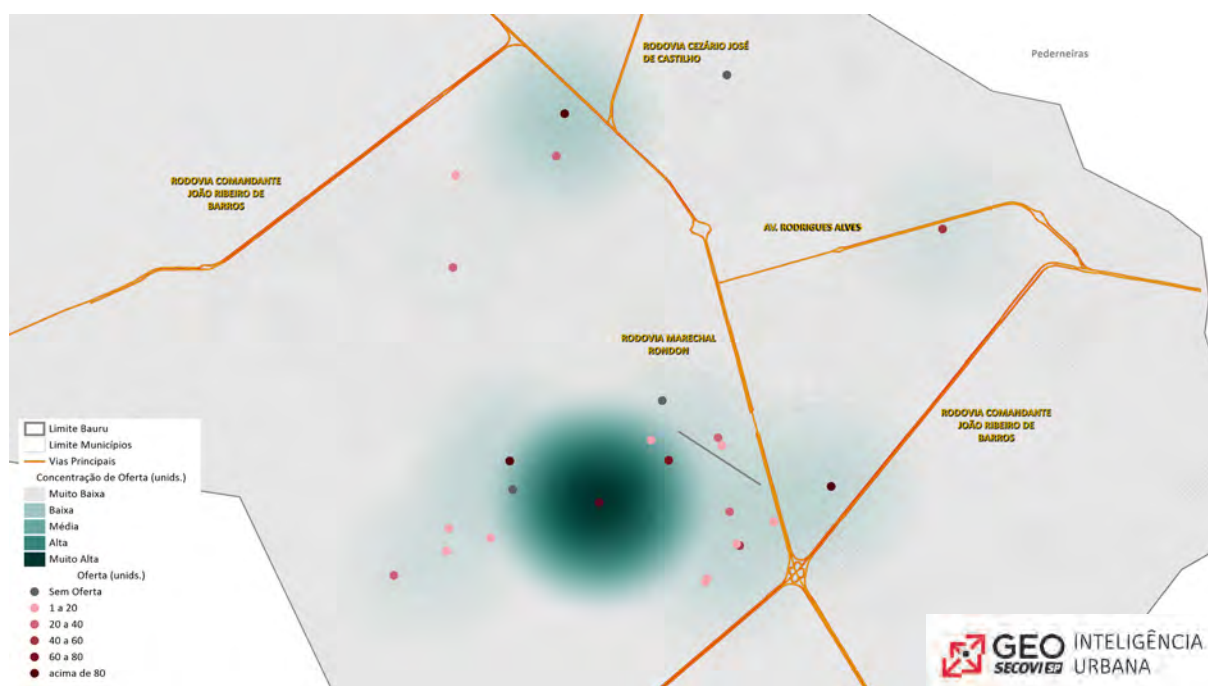
A diferença dos 1,6 mil imóveis lançados e dos 1,3 mil vendidos totalizou 285 unidades, refletindo no aumento da oferta não vendida disponível.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta) foi de 37,9% nos últimos 12 meses, com desempenho inferior aos 44,9% apurados na cidade de São Paulo.

O VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 374,9 milhões, 14,1% abaixo do registrado em 2016 (R\$ 436,2 milhões correntes).

A cidade de Bauru terminou o ano com 2,2 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, volume 12,3% inferior às 2,4 mil unidades de dezembro de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos nos últimos três anos (janeiro de 2015 a dezembro de 2017) que ainda têm unidades disponíveis. As áreas de maior concentração de estoque disponível à venda estão representadas pelas cores mais escuras. As áreas com menor concentração de estoque estão sinalizadas em cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis de 2 dormitórios se destacaram em quase todos os indicadores, registrando a maior quantidade de vendas (942 unidades), de lançamentos (1,3 mil unidades), de imóveis ofertados (1,8 mil unidades) e o maior VGV (R\$ 175,4 milhões) no ano de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi dos imóveis de 4 ou mais dormitórios, com 71 unidades vendidas e VSO de 92,2%.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
1 Dorm	12	158	83	87	48,8%	14,7
2 Dorm	1.416	1.313	942	1.787	34,5%	175,4
3 Dorm	368	131	221	278	44,3%	131,2
4 Dorm	77	0	71	6	92,2%	53,7
Total	1.873	1.602	1.317	2.158	37,9%	374,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com até 45 m² de área útil lideraram em termos de vendas (722 unidades), de lançamentos (1,1 mil unidades) e de imóveis ofertados (1,6 mil unidades).

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis com metragem acima de 130 m², que registraram 76 unidades vendidas e VSO de 71%.

Em valores, medido pelo VGV (Valor Global de Vendas), a maior fatia ficou com os imóveis com metragem de 86 m² a 130 m² de área útil, totalizando R\$ 136,9 milhões e 36,5% de participação.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$ _MM)
a) Menos de 45	1.166	1.138	722	1.582	31,3%	112,8
b) Entre 46 e 65	137	312	199	250	44,3%	35,7
c) Entre 66 e 85	109	99	95	113	45,7%	31,3
d) Entre 86 e 130	354	53	225	182	55,3%	136,9
e) Maior que 130	107	0	76	31	71,0%	58
Total	1.873	1.602	1.317	2.158	37,9%	374,9

Fonte: secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preço de até R\$ 230 mil apresentaram bom desempenho em todos os indicadores, com a maior quantidade de vendas (904 unidades), de lançamentos (1,5 mil unidades), de imóveis ofertados (1,8 mil unidades) e o maior VGv (R\$ 142 milhões) em 2017. O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis na faixa de preços entre R\$ 750 mil e R\$ 900 mil, com 71 unidades vendidas e VSO de 92,2%.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$ _MM)
a) menor que \$230 mil	1.285	1.450	904	1.831	33,1%	142,0
b) Entre \$230 e \$500 mil	127	152	144	135	51,6%	53,2
c) Entre \$500 e \$750 mil	354	0	193	161	54,5%	121,5
d) Entre \$750 e \$900 mil	77	0	71	6	92,2%	53,7
e) Acima de \$900 mil	30	0	5	25	16,7%	4,6
Total	1.873	1.602	1.317	2.158	37,9%	374,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção registraram o maior volume de vendas (1.124 unidades) e o maior VGv (R\$ 326,2 milhões) no ano.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis na planta: 193 unidades vendidas e VSO de 39,2%.

A oferta disponível em dezembro de 2017 era de 86% dos imóveis no estágio de construção e 14% na fase de lançamentos.

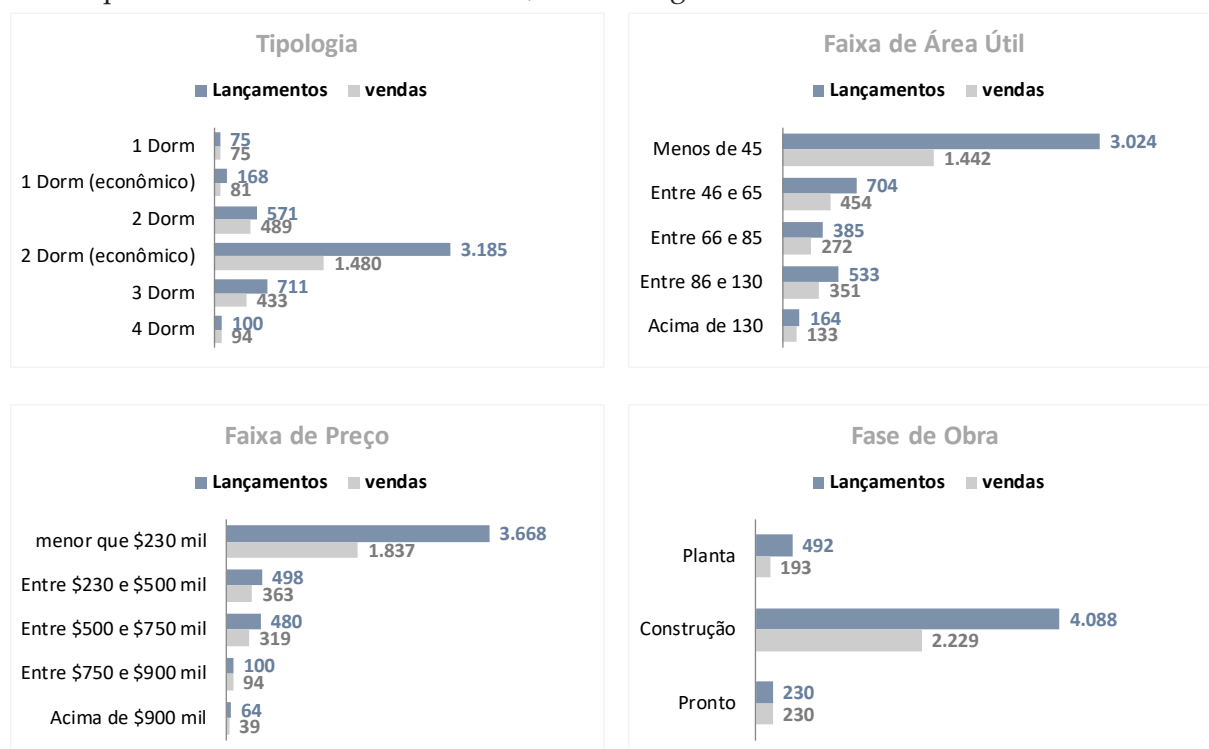
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$ _MM)
Planta	0	492	193	299	39,2%	48,8
Construção	1.873	1.110	1.124	1.859	37,7%	326,2
Pronto	0	0	0	0	***	0,0
Total	1.873	1.602	1.317	2.158	37,9%	374,9

Fonte: secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE BAURU – 36 MESES

Considerando o acumulado nos últimos 36 meses (janeiro de 2015 a dezembro de 2017), foram lançados 4,8 mil imóveis em Bauru e comercializadas 2,7 mil unidades. Ou seja, 55,1% dos imóveis ofertados nesse período foram vendidos. As vendas geraram, em valores financeiros, um montante de R\$ 737,8 milhões.

Destaque (unidades vendidas): Produto de 2 dormitórios econômicos, com preço médio por metro quadrado de área útil de R\$ 3.370,00 e metragem média de 45 m² de área útil.



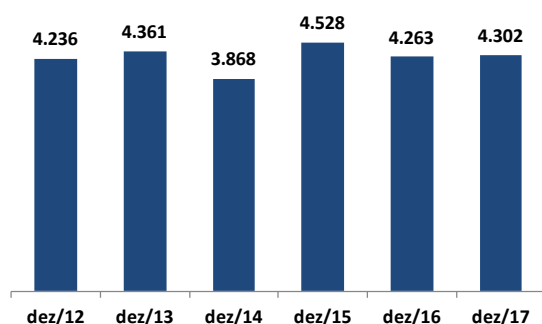
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE BAURU

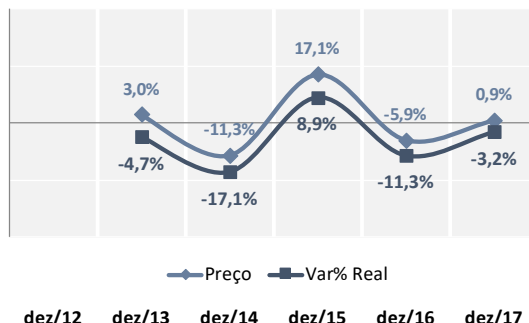
O preço médio por metro quadrado de área útil dos imóveis residenciais verticais em Bauru no mês de dezembro de 2017 foi de R\$ 4,3 mil, com variação nominal positiva de 0,9% em relação ao preço médio de dezembro de 2016. Considerando a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, houve queda real de 3,2% no preço médio do metro quadrado comercializado. O preço médio por metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil. Diversos fatores podem influenciar no cálculo do preço médio, como mudança de tipologia, localização dos lançamentos e tamanho dos imóveis.

PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE BAURU

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)



Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior



Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a avaliação correta do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território de Bauru, conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Esses valores estão atualizados em valores reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



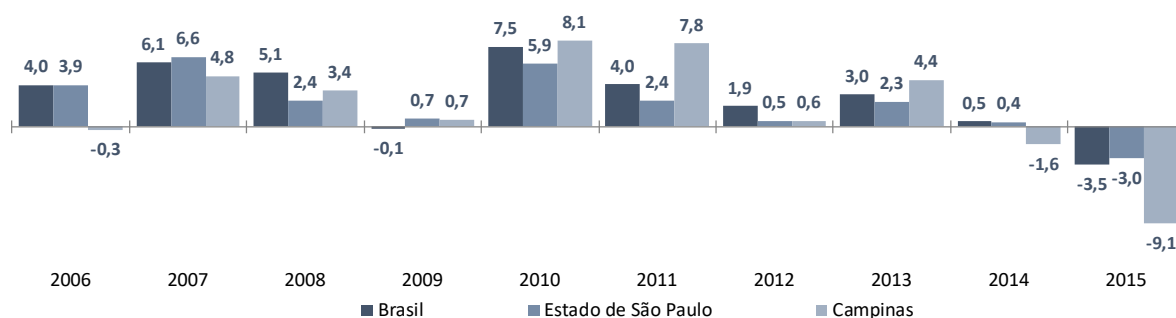
Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

CAMPINAS

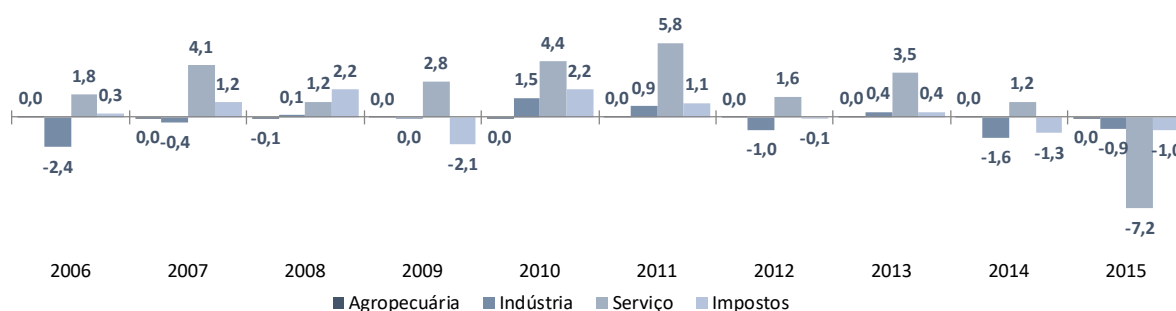
A cidade de Campinas tem o terceiro maior PIB do Estado de São Paulo, de R\$ 56,4 bilhões correntes. O setor de Serviços representa 64,8% do valor gerado, com R\$ 36,6 bilhões, segundo dados de 2015 do IBGE.

O PIB do município decresceu 9,1% em 2015, quando comparado ao resultado de 2014 e 1,6% frente a 2013. Essa é a maior queda em volume do PIB desde 2006, início da série estudada. Todas as atividades econômicas contribuíram para este resultado, que foi puxado principalmente pelo setor de Serviços. Nos últimos dez anos (2006 a 2015), Campinas cresceu à taxa média de 1,8% ao ano.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



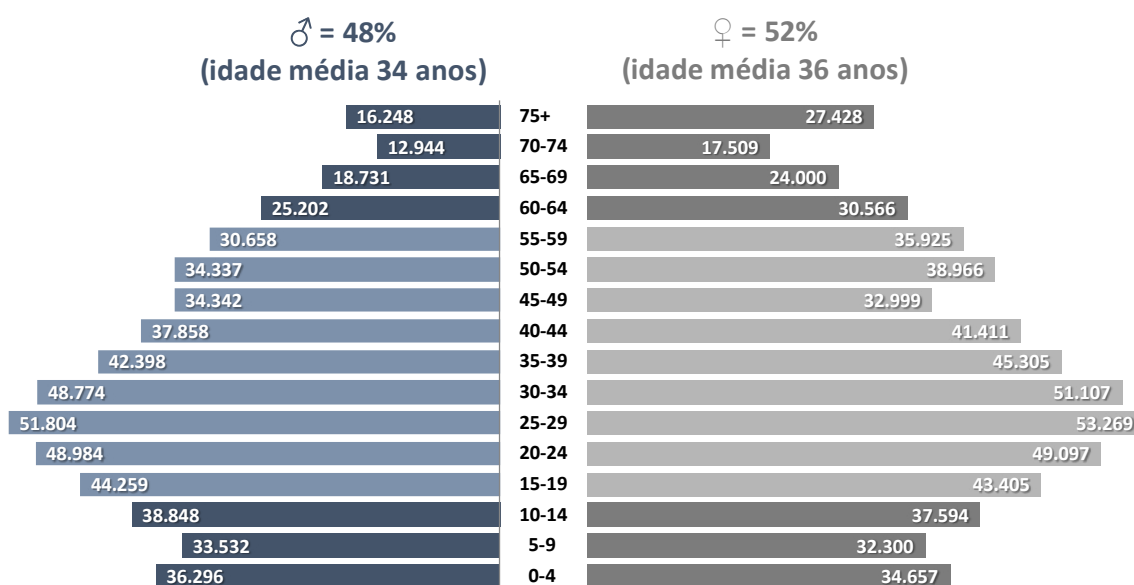
CAMPINAS: COMPOSIÇÃO SETORIAL



Fonte: IBGE

Com população estimada em 1.150.753 habitantes em 2017, de acordo com o IBGE, Campinas é o 3º município mais populoso do Estado. A população feminina corresponde a 52% do total, com idade mediana de 36 anos, enquanto o campineiro mediano tem idade de 34 anos. Pessoas acima de 60 anos representam 15% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 19%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)



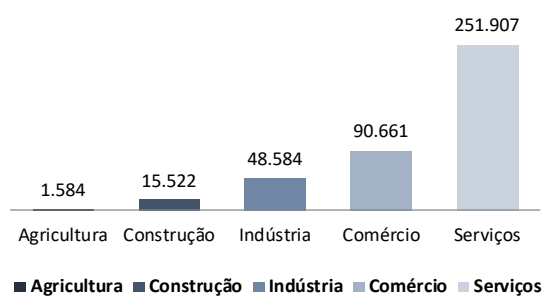
Fonte: Fundação Seade

O estoque de empregos formais em Campinas compreende 408 mil trabalhadores, dos quais 46% estão concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 52% são do sexo masculino e 24% possuem ensino superior completo, conforme dados de 2016 do Ministério do Trabalho.

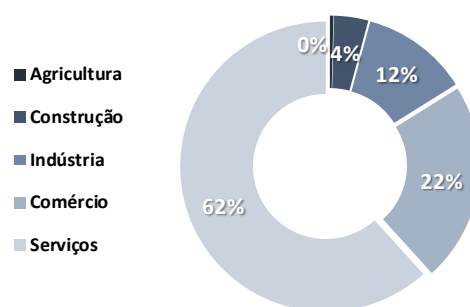
A atividade de Serviços concentra 62% dos empregos formais, dos quais 24% atuam na área de Educação, Saúde Humana e Serviços Sociais. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 4.830,00 e o maior número de trabalhadores está alocada nas atividades de Fabricação de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias.

Dados do Caged de 2017 mostram que o saldo de empregos formais na cidade de Campinas registrou a demissão de 769 trabalhadores. As atividades de Comércio, Construção Civil e Agricultura, juntas, contrataram 656 empregados e tiveram saldo positivo.

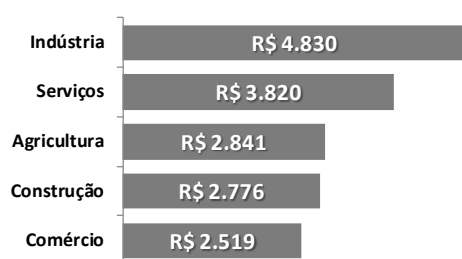
Emprego Formal – 2016 (Estoque)



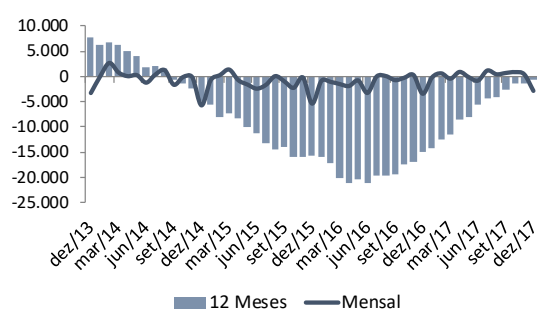
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



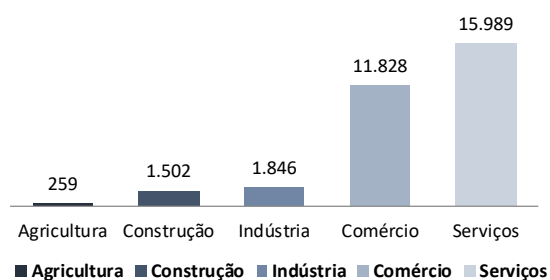
Saldo Emprego Formal



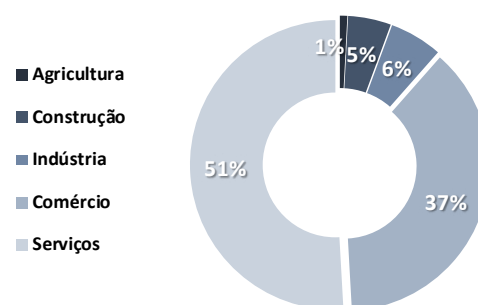
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizadas 31.424 unidades, de acordo com a RAIS de 2016, concentradas principalmente no setor de Serviços (51%) e Comércio (38%).

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE CAMPINAS

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para a cidade de Campinas a atualização é no mês de junho.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a junho de 2017, foram lançados na cidade de Campinas 177 novos empreendimentos residenciais, 152 verticais e 25 horizontais, que correspondem a 454 prédios novos e a 12.336 apartamentos e 763 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	247	861	690	69	1.867
2013	636	1.121	1.174	175	3.106
2014	0	1.353	1.136	225	2.714
2015	23	2.501	567	50	3.141
2016	13	1.393	415	114	1.935
2017 (até jun)	178	136	22	0	336

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	13,2%	46,1%	37,0%	3,7%	100,0%
2013	20,5%	36,1%	37,8%	5,6%	100,0%
2014	0,0%	49,9%	41,9%	8,3%	100,0%
2015	0,7%	79,6%	18,1%	1,6%	100,0%
2016	0,7%	72,0%	21,4%	5,9%	100,0%
2017 (até jun)	53,0%	40,5%	6,5%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 17.795 vagas de garagem e lançaram o volume de área útil de 851,1 mil metros quadrados.

No que se refere ao perfil dos lançamentos, 56,2% são imóveis de 2 dormitórios, com metragem média de 52,3 m² de área útil.

Em termos médios, no período de 2012 a 2016, Campinas lançou por ano 35 novos empreendimentos, que correspondem a 90 blocos e a 2.553 unidades. A metragem média destes apartamentos é de 65,3 m² de área útil, com 1,4 vagas de garagem por imóvel.

Considerando apenas os anos completos da série (de 2012 a 2016), as residências de 2 dormitórios prevaleceram em participação, com exceção de 2013, ano em que a tipologia ficou ligeiramente abaixo do segmento de 3 dormitórios. Imóveis com 4 ou mais quartos participaram em média com 5% dos lançamentos. No primeiro semestre de 2017, voltaram a ser lançadas unidades de 1 dormitório, com participação de 53%.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE CAMPINAS – 12 MESES

Entre julho de 2016 e junho de 2017, os lançamentos na cidade totalizaram duas mil novas residências, volume 8,6% inferior às 2,2 mil unidades lançadas no período anterior e 9,2% em relação ao intervalo de julho de 2014 a junho de 2015. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, a queda foi de 21,5%, referente às 2,5 mil unidades lançadas por ano no município. De julho de 2016 a junho de 2017, foram comercializados 1,8 mil imóveis residenciais, 19,1% abaixo das 2,2 mil unidades vendidas no período anterior.

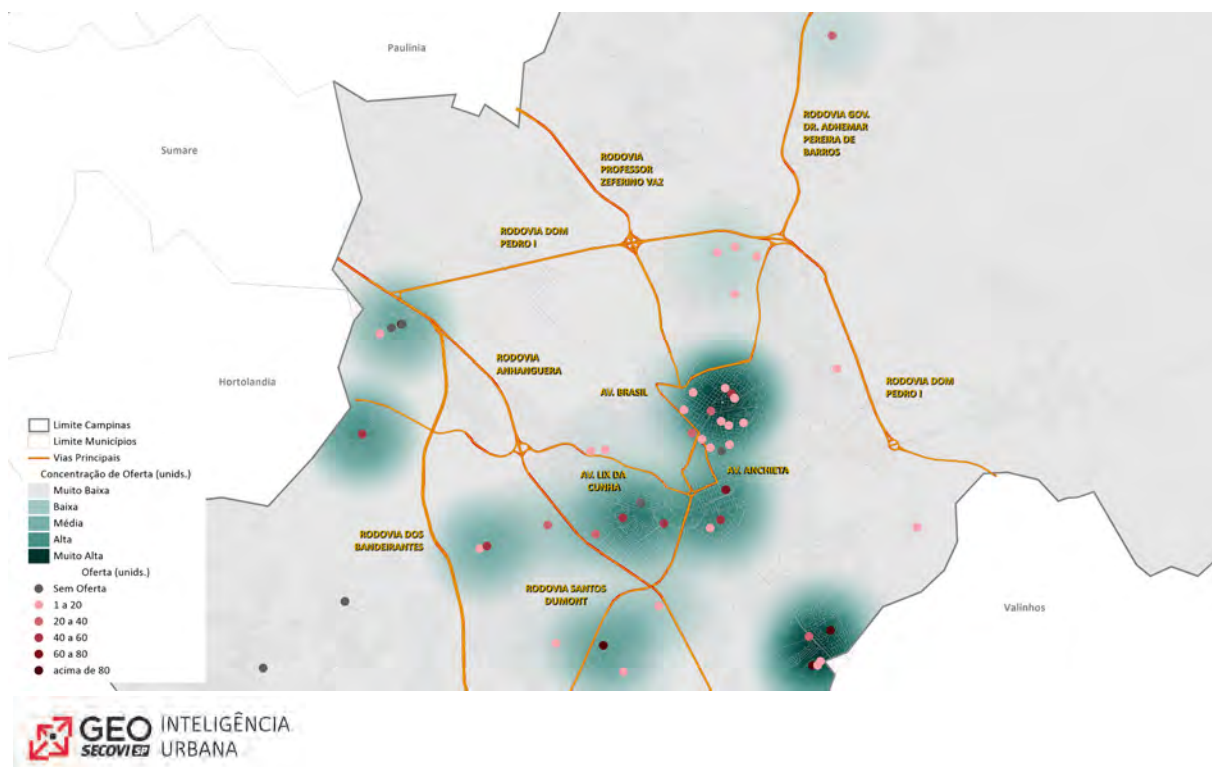
A diferença entre os 2,0 mil imóveis lançados e os 1,8 mil vendidos foi de 247 unidades, o que reflete no aumento da oferta disponível.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta) foi de 51,7% nos últimos 12 meses, desempenho superior à média da cidade de São Paulo, de 38% considerando o mesmo período.

O VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 574,5 milhões entre julho de 2016 e junho de 2017. O volume é 32% inferior ao apurado no período anterior, com R\$ 844,8 milhões correntes.

Em junho de 2017, Campinas totalizou 1,6 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, 37,7% abaixo do registrado em junho de 2016 (2,6 mil unidades).

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos nos últimos três anos (julho de 2014 a junho de 2017) e que ainda têm unidades disponíveis. As áreas de maior concentração de estoque disponível à venda estão representadas pelas cores mais escuras. As áreas com menor concentração de estoque são representadas por cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis de 2 dormitórios foram destaque em quase todos os indicadores, com a maior quantidade de vendas (1,4 mil unidades), de lançamentos (1,4 mil unidades), de imóveis ofertados não vendidos (987 unidades) e o maior VGV (R\$ 314,4 milhões), no período de julho de 2016 a junho de 2017.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis de 1 dormitório, que contabilizaram no período 123 unidades vendidas e VSO de 60,9%.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$_MM)
1 Dorm	11	191	123	79	60,9%	34,3
2 Dorm	961	1.410	1.384	987	58,4%	314,4
3 Dorm	358	288	184	462	28,5%	102,1
4 Dorm	64	114	65	113	36,5%	123,7
Total	1.394	2.003	1.756	1.641	51,7%	574,5

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com metragem entre 45 m² a 65 m² de área útil tiveram a maior quantidade de vendas (856 unidades), de lançamentos (871 unidades), de imóveis ofertados (688 unidades) e o melhor VGV (R\$ 211,8 milhões) no período de julho de 2016 a junho de 2017. O melhor desempenho de comercialização foi dos imóveis com metragem até 45 m², com 657 unidades vendidas e VSO de 61,5%.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
a) Menos de 45	328	740	657	411	61,5%	130,8
b) Entre 46 e 65	673	871	856	688	55,4%	211,8
c) Entre 66 e 85	277	255	142	390	26,7%	73,9
d) Entre 86 e 130	52	56	31	77	28,7%	18,6
e) Maior que 130	64	81	70	75	48,3%	139
Total	1.394	2.003	1.756	1.641	51,7%	574,5

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preço até R\$ 230 mil registraram a maior quantidade de vendas (1,1 mil unidades), de lançamentos (928 unidades), o melhor desempenho de vendas (VSO de 68,1%) e o maior VGV (R\$ 199,9 milhões) no período de julho de 2016 a junho de 2017.

A maior oferta foi dos imóveis com preços entre R\$ 230 mil e R\$ 500 mil, contabilizando 700 unidades disponíveis para venda.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
a) menor que \$230 mil	671	928	1.089	510	68,1%	199,9
b) Entre \$230 e \$500 mil	394	845	539	700	43,5%	194,7
c) Entre \$500 e \$750 mil	247	93	51	289	15,0%	34,9
d) Entre \$750 e \$900 mil	43	56	7	92	7,1%	5,7
e) Acima de \$900 mil	39	81	70	50	58,3%	139,3
Total	1.394	2.003	1.756	1.641	51,7%	574,5

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção tiveram a maior quantidade de vendas e o maior VGV (R\$ 445,9 milhões) no período.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis na planta, que registraram vendas de 184 unidades e VSO de 54,8%.

A oferta disponível de junho de 2017 foi de 79% dos imóveis no estágio de construção, 11% de imóveis prontos e 9% na fase de lançamentos.

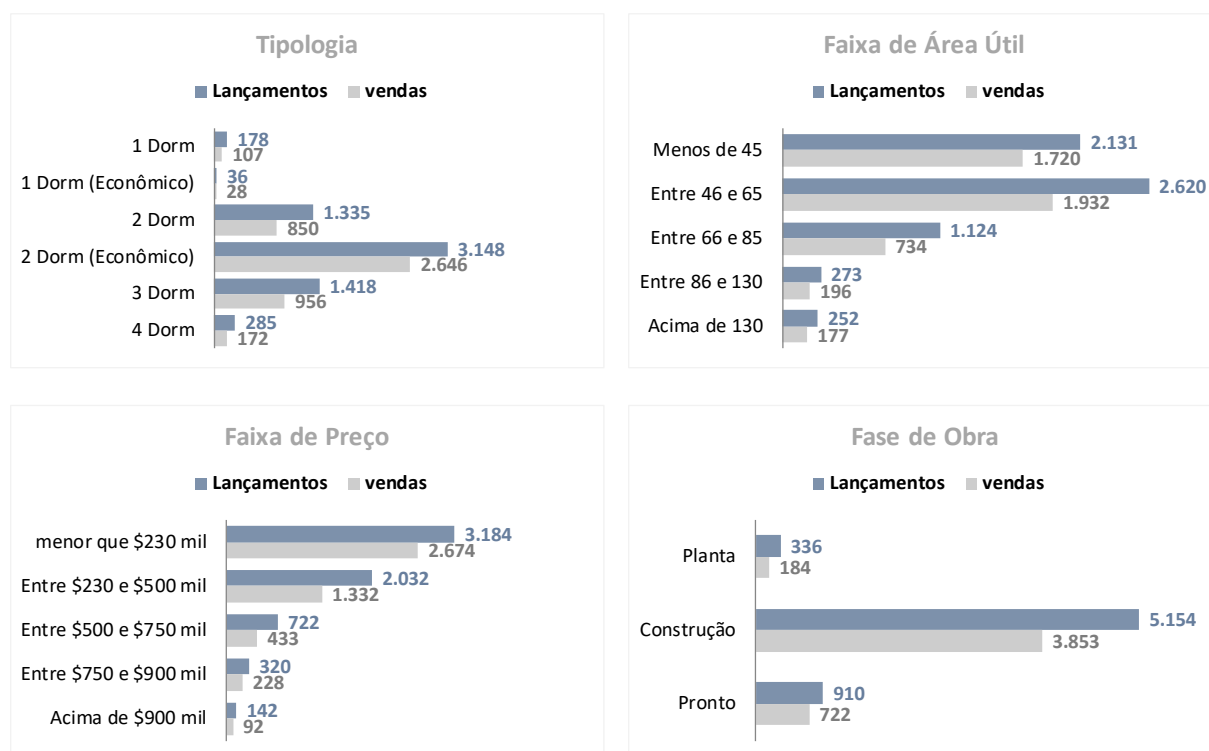
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
Planta	0	336	184	152	54,8%	59,8
Construção	1.214	1.553	1.466	1.301	53,0%	445,9
Pronto	180	114	106	188	36,1%	68,8
Total	1.394	2.003	1.756	1.641	51,7%	574,5

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE CAMPINAS – 36 MESES

Considerando o acumulado dos últimos 36 meses (julho de 2014 a junho de 2017), foram lançados 6,4 mil imóveis e comercializadas 4,8 mil unidades em Campinas. Ou seja, 74,4% dos imóveis ofertados na cidade foram vendidos no período. As vendas geraram, em valores financeiros, um montante de R\$ 1,6 bilhão correntes.

Destaque (unidades vendidas): Produto de 2 dormitórios econômicos, com preço médio por metro quadrado de área útil de R\$ 4.044,00 e metragem média de 45 m² de área útil.



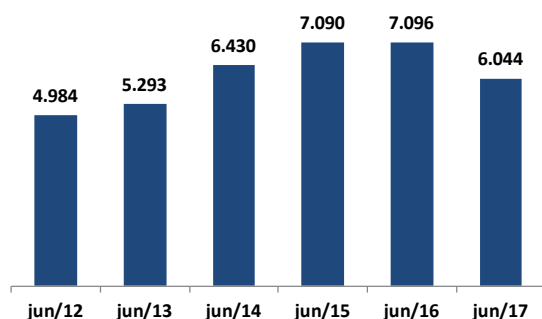
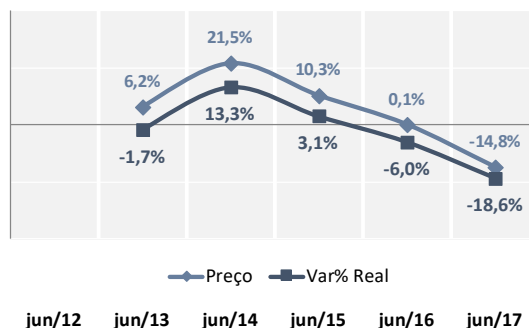
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE CAMPINAS

O preço médio por metro quadrado de área útil dos imóveis residenciais verticais na cidade de Campinas, em junho de 2017, era de R\$ 6,0 mil, variação nominal negativa de 14,8% em relação ao preço médio de junho de 2016. Considerada a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, houve queda real de 17,7% no preço médio do metro quadrado comercializado.

O preço médio por metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil comercializado no período. São vários os fatores que podem influenciar no cálculo do preço médio, como mudança de tipologia, localização dos lançamentos e tamanho dos imóveis.

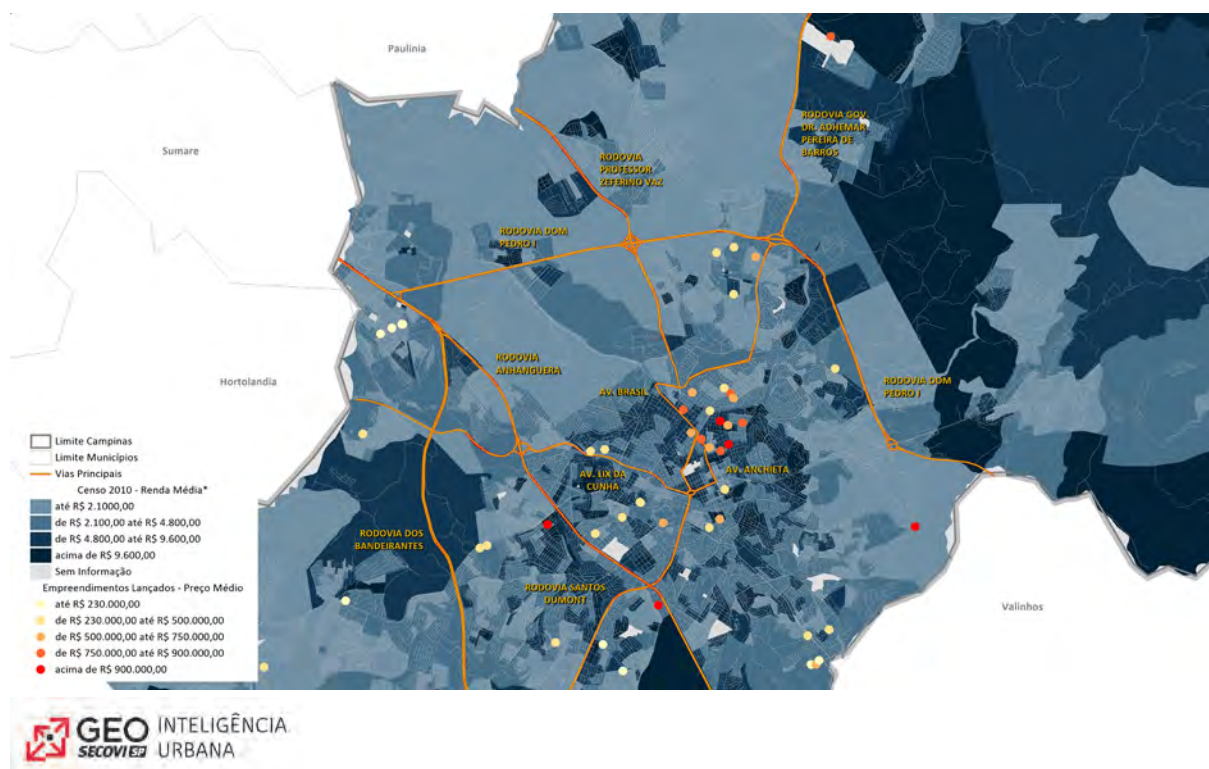
PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE CAMPINAS

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a avaliação correta do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território da cidade conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Esses valores estão atualizados em valores reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



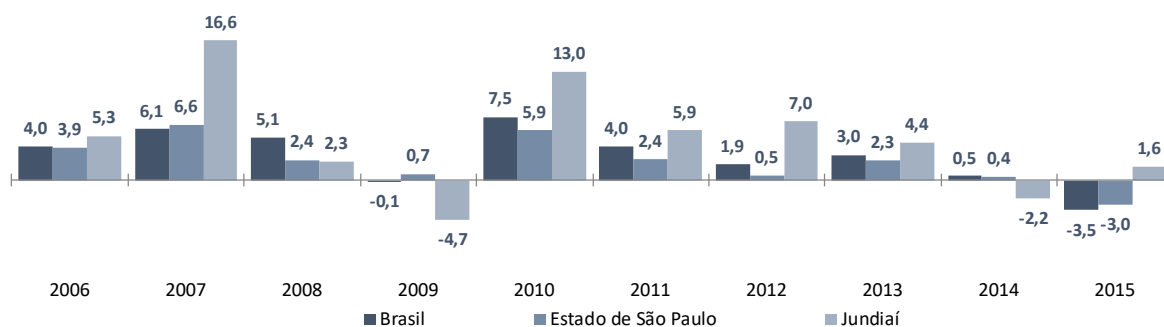
Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

JUNDIAÍ

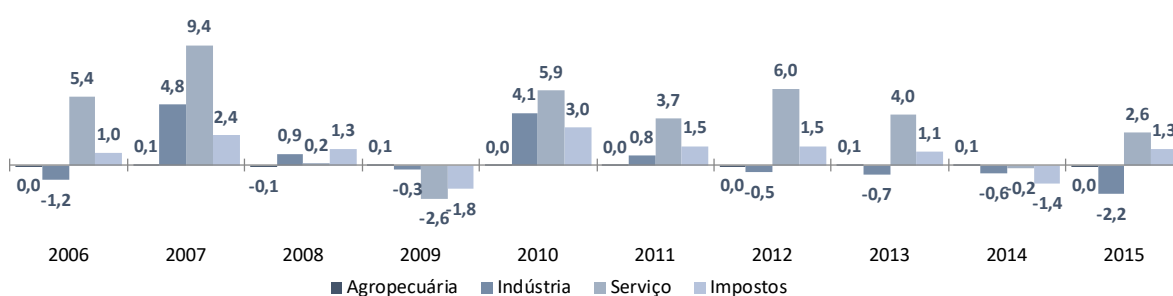
A cidade de Jundiaí tem o sétimo maior PIB do Estado de São Paulo, com R\$ 39,7 bilhões correntes, em 2015. O setor de Serviços representa 60% do valor gerado, com R\$ 7,6 bilhões, segundo dados do IBGE.

Em 2015, o PIB do município cresceu 1,6% em relação a 2014, ante uma retração de 2,2% em relação a 2013. Contribuíram para este resultado as atividades de Serviços e Impostos líquidos de subsídios. Os setores de Agropecuária e Industrial decresceram. A cidade de Jundiaí, nos últimos dez anos (2006 a 2015), cresceu à taxa de 4,8% ao ano, maior que a média do Estado de São Paulo e do Brasil.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



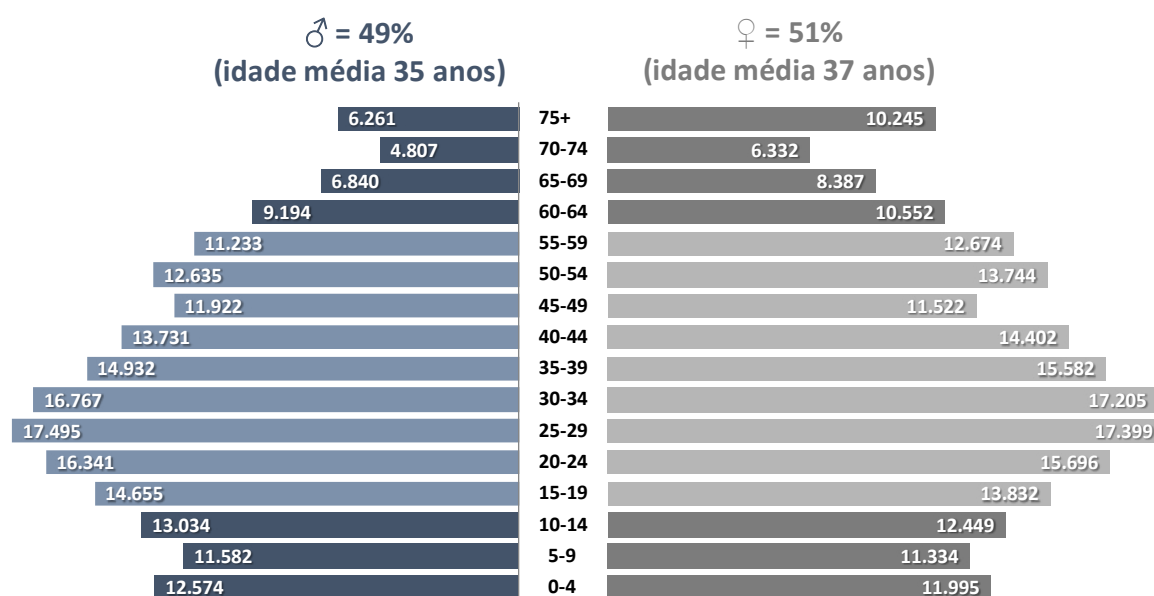
JUNDIAÍ: COMPOSIÇÃO SETORIAL



Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, no ano de 2017, a população do município foi estimada em 397.353 habitantes, sendo o 15º mais populoso do Estado. A população feminina representa 51%, com idade mediana de 37 anos. O homem jundiaense mediano tem idade de 35 anos. Pessoas acima de 60 anos correspondem a 16% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 18%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)

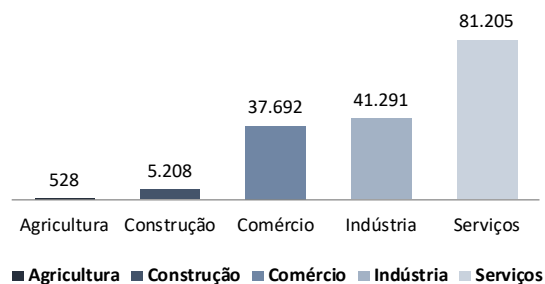


Fonte: Fundação Seade

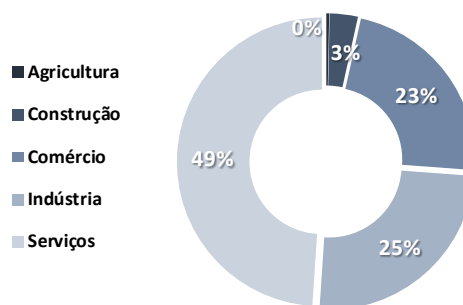
O estoque de empregos formais na cidade de Jundiaí compreende 166 mil trabalhadores, 47% dos quais concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 54% do sexo masculino e 19% com ensino superior completo, conforme dados do Ministério do Trabalho relativos ao ano de 2016. Serviços concentram 49% dos empregos formais, dos quais 19% estão na área de Educação, Saúde Humana e Serviços Sociais. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 4.347,00 e o maior número de trabalhadores está alocada na Fabricação de Produtos de Borracha e de Material Plástico.

Em 2017, de acordo com os dados do Caged, o saldo de empregos formais na cidade de Jundiaí registrou a demissão de 1.860 trabalhadores. As atividades de Comércio e Agricultura tiveram saldo positivo e, juntas, contrataram 683 novos trabalhadores.

Emprego Formal – 2016 (Estoque)



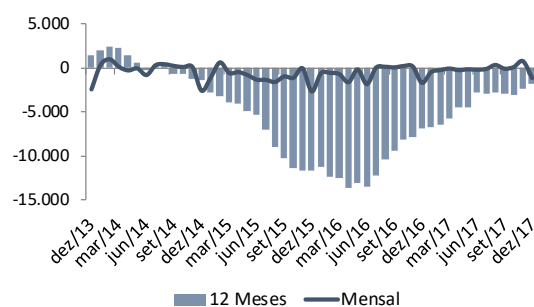
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



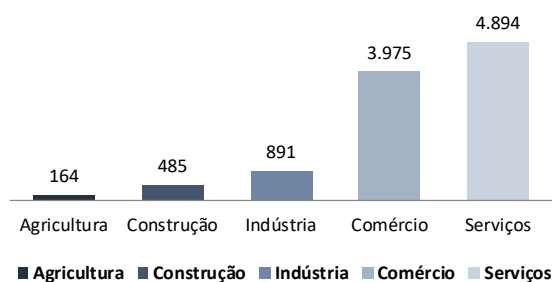
Saldo Emprego Formal



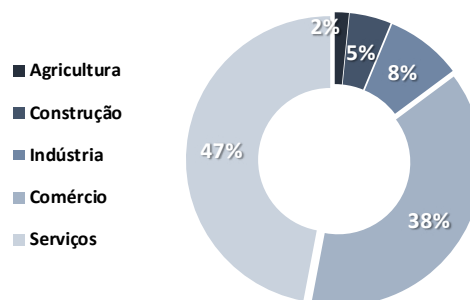
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizadas 10.409 unidades, de acordo com a RAIS de 2016, concentradas principalmente na atividade de Serviços (43%) e Comércio (38%).

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE JUNDIAÍ

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para a cidade de Jundiaí a atualização ocorre no mês de novembro.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a novembro de 2017, foram lançados na cidade de Jundiaí 151 novos empreendimentos residenciais, 139 verticais e 12 horizontais, que correspondem a 357 prédios novos, 15.120 apartamentos e 815 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	881	2.694	1.816	266	5.657
2013	180	2.324	1.333	170	4.007
2014	247	1.426	1.320	100	3.093
2015	4	968	306	44	1.322
2016	40	1.073	383	0	1.496
2017 (até nov)	0	320	40	0	360

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	15,6%	47,6%	32,1%	4,7%	100,0%
2013	4,5%	58,0%	33,3%	4,2%	100,0%
2014	8,0%	46,1%	42,7%	3,2%	100,0%
2015	0,3%	73,2%	23,1%	3,3%	100,0%
2016	2,7%	71,7%	25,6%	0,0%	100,0%
2017 (até nov)	0,0%	88,9%	11,1%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Esses imóveis ofertaram 22.334 vagas de garagem e lançaram em volume de área útil 1.099,4 mil metros quadrados.

Considerando o perfil dos lançamentos, 55,3% dos imóveis são de 2 dormitórios, com metragem média de 56 m² de área útil.

No período de 2012 a 2016, Jundiaí lançou, em média, 30 novos empreendimentos por ano, que correspondem a 69 blocos e a 3.115 unidades/ano, com metragem média de 69,4 m² de área útil e 1,4 vagas de garagem por imóvel.

As residências de 2 dormitórios prevaleceram em participação em toda a série estudada, seguidas por imóveis de 3 quartos. Em 2017, considerando os lançamentos até novembro, não houve unidades de 1 e de 4 ou mais dormitórios.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE JUNDIAÍ – 12 MESES

No período de dezembro de 2016 a novembro de 2017, Jundiaí totalizou o lançamento de 489 novas residências, volume 64,2% inferior às 1,4 mil unidades lançadas no período anterior e queda de 75,8% em relação ao intervalo compreendido entre dezembro de 2013 e novembro de 2014. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, a queda foi de 84,3%, referente às 3,1 mil unidades lançadas por ano na cidade.

De dezembro de 2016 a novembro de 2017, foram comercializadas 837 residências, volume 41,3% inferior às 1,4 mil unidades vendidas no período anterior.

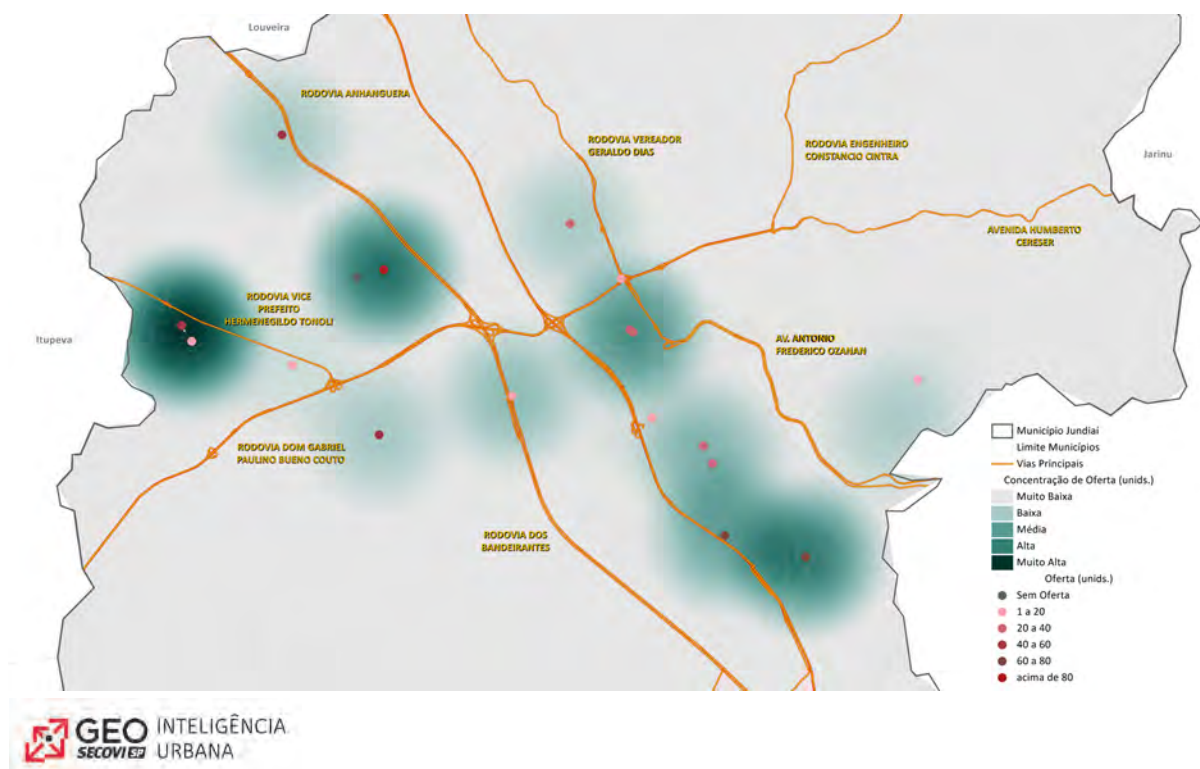
A diferença entre as 489 unidades lançadas e as 837 vendidas resultou em 348 imóveis, que refletem a redução do número de oferta disponível na cidade.

O indicador VSO de 12 meses (Vendas sobre Oferta) foi de 41,1%, desempenho inferior à média da cidade de São Paulo, de 44,4% considerando o período de novembro de 2017.

O indicador VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 275,9 milhões entre dezembro de 2016 e novembro de 2017, volume 24,9% inferior ao registrado no período anterior, de R\$ 367,2 milhões.

Em novembro de 2017, Jundiaí totalizava 1,2 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, volume 55,8% inferior às 2,7 mil unidades de novembro de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos dos últimos três anos (dezembro de 2014 a novembro de 2017), que ainda têm unidades à venda. As áreas de maior concentração de estoque disponível estão representadas pelas cores mais escuras. As áreas com menor concentração de estoque estão representadas por cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em todos os indicadores: vendas (612 unidades), lançamentos (430 unidades), oferta (729 unidades), VGV (R\$ 152,4 milhões) e VSO de 45,6%, no período de dezembro de 2016 a novembro de 2017.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ MM)
1 Dorm	1	0	-1	2	-100,0%	-0,3
2 Dorm	911	430	612	729	45,6%	152,4
3 Dorm	581	59	213	427	33,3%	109,0
4 Dorm	56	0	13	43	23,2%	14,8
Total	1.549	489	837	1.201	41,1%	275,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com até 45 m² de área útil foram destaque nos indicadores de lançamentos, com 320 unidades, e no desempenho de comercialização, com VSO de 85,9%, no período de novembro de 2016 a dezembro de 2017.

A faixa dos imóveis entre 46 m² e 65 m² registraram a maior quantidade vendida (305 unidades) e ofertada (634 unidades) e o maior VGV (R\$ 76,9 milhões).

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$ _MM)
a) Menos de 45	0	320	275	45	85,9%	54,0
b) Entre 46 e 65	829	110	305	634	32,5%	76,9
c) Entre 66 e 85	489	0	124	365	25,4%	44,5
d) Entre 86 e 130	151	59	106	104	50,5%	70,7
e) Maior que 130	80	0	27	53	33,8%	30
Total	1.549	489	837	1.201	41,1%	275,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preço de até R\$ 230 mil registraram a maior quantidade de vendas (457 unidades) e de lançamentos (430 unidades), o melhor desempenho de comercialização (VSO de 60,1%) e o maior VGv (R\$ 94,1 milhões), no período de novembro de 2016 a dezembro de 2017.

A maior quantidade de imóveis ofertados não vendidos concentrou-se na faixa de preço entre R\$ 230 mil e R\$ 500 mil, com 780 unidades disponíveis em novembro de 2017.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$ _MM)
a) menor que \$230 mil	330	430	457	303	60,1%	94,1
b) Entre \$230 e \$500 mil	1.028	19	267	780	25,5%	90,5
c) Entre \$500 e \$750 mil	62	10	43	29	59,7%	26,4
d) Entre \$750 e \$900 mil	35	30	30	35	46,2%	23,0
e) Acima de \$900 mil	94	0	40	54	42,6%	41,8
Total	1.549	489	837	1.201	41,1%	275,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção tiveram a maior quantidade de vendas (742 unidades), o melhor desempenho de comercialização (VSO de 45,9%) e o maior VGv (R\$ 230,2 milhões) no período de novembro de 2016 a dezembro de 2017.

A oferta disponível em novembro de 2017 era de 73% dos imóveis no estágio de construção, 24% prontos e 3% na fase de lançamentos.

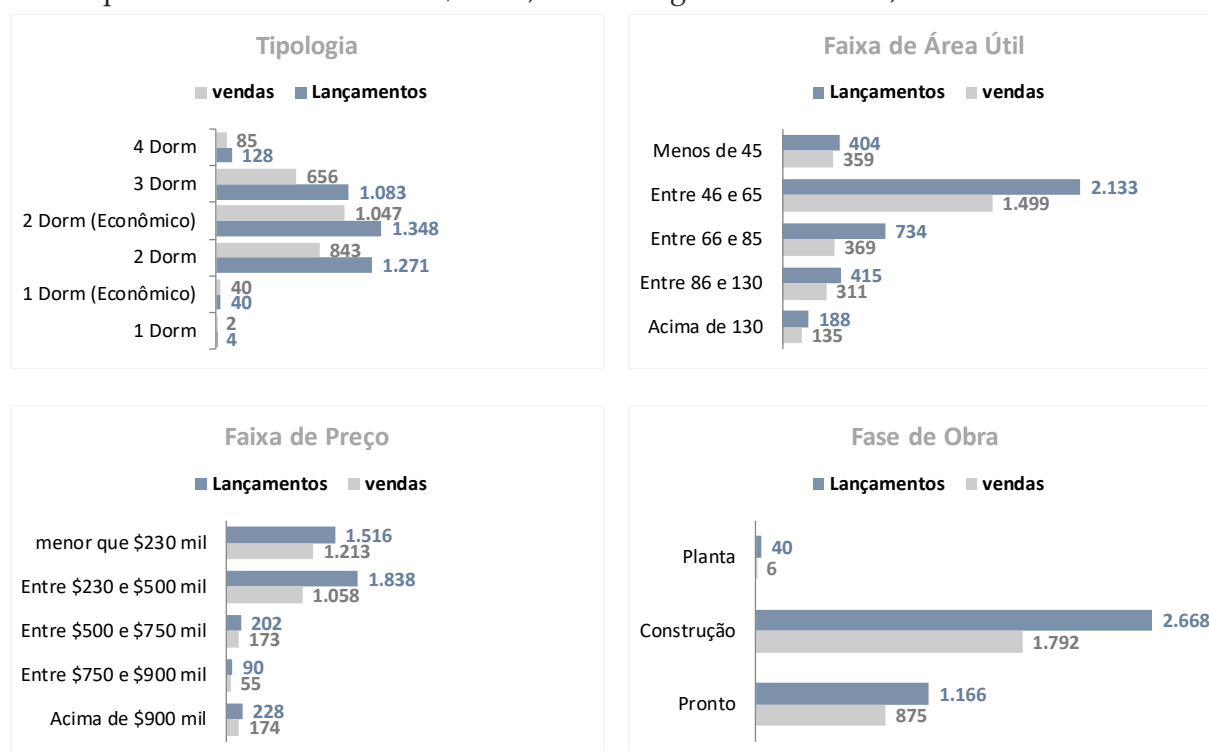
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$ _MM)
Planta	0	40	6	34	15,0%	4,7
Construção	1.169	449	742	876	45,9%	230,2
Pronto	380	0	89	291	23,4%	41,1
Total	1.549	489	837	1.201	41,1%	275,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE JUNDIAÍ – 36 MESES

Considerando o acumulado nos últimos 36 meses (dezembro de 2014 a novembro de 2017), foram lançados 3,9 mil imóveis e comercializadas 2,7 mil unidades em Jundiaí. Ou seja, foram vendidos 69% dos imóveis ofertados na cidade nesse período. As vendas geraram, em valores financeiros, um montante de R\$ 1,03 bilhão.

Destaque (unidades vendidas): Imóveis de 2 dormitórios econômicos, com preço médio por metro quadrado de área útil de R\$ 4.399,00 e metragem média de 48,2 m² de área útil.



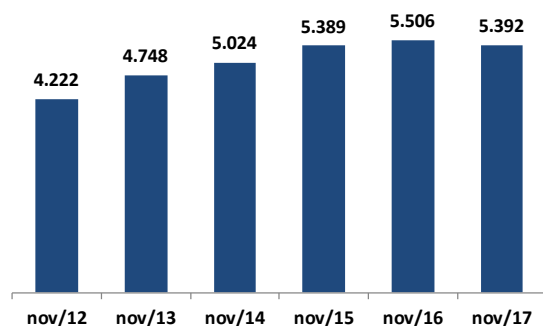
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE JUNDIAÍ

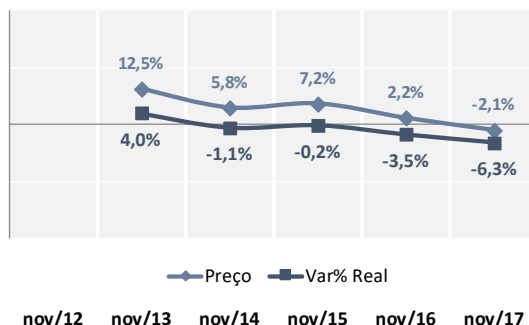
O preço médio por metro quadrado de área útil dos imóveis residenciais verticais de Jundiaí em novembro de 2017 era de R\$ 5,4 mil, com variação nominal negativa de 2,1% em relação ao preço médio de novembro de 2016. Considerando a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, houve queda real de 6,3% no preço médio do metro quadrado comercializado. O preço médio por metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil. Diversos fatores podem influenciar no cálculo do preço médio, como mudança de tipologia, localização dos lançamentos e tamanho dos imóveis.

PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE JUNDIAÍ

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)



Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior



Fonte: FGV, Secovi-SP e Robert Michael Zarif

O mapa a seguir segmenta o território da cidade, conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda, com valores atualizados em reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



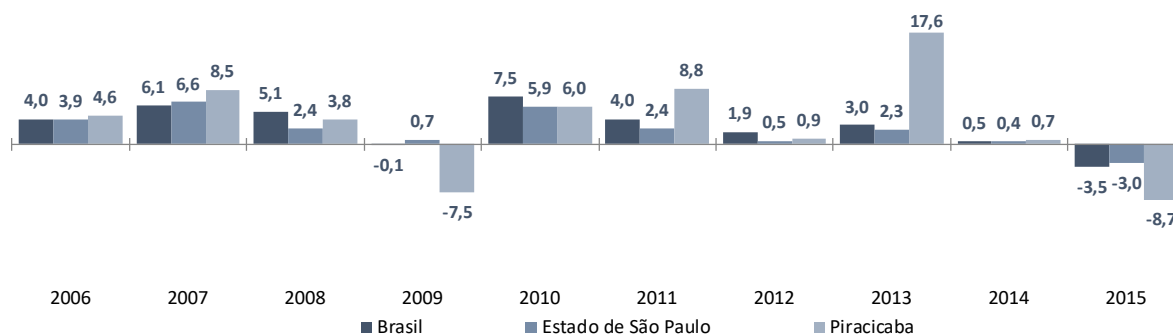
Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

PIRACICABA

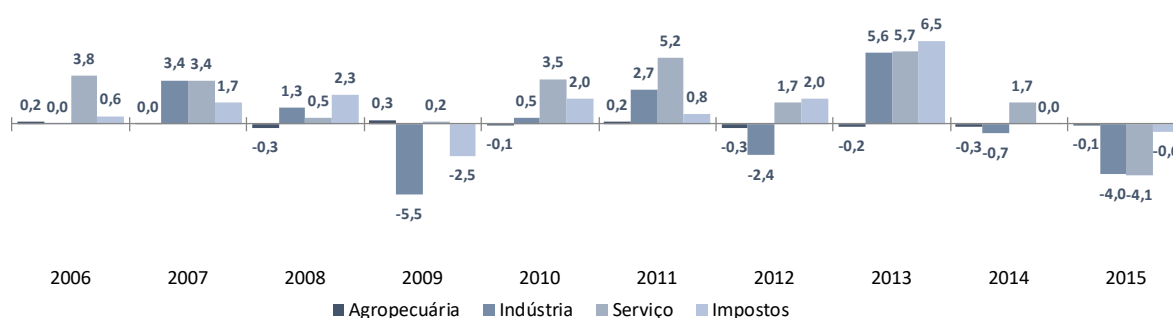
A cidade de Piracicaba possui o 13º PIB do Estado de São Paulo, de R\$ 21,7 bilhões correntes, segundo dados do IBGE de 2015. O setor de Serviços representa 51% do valor gerado com R\$ 10,9 bilhões.

Em 2015, o PIB do município decresceu 8,7% em relação a 2014, ante um crescimento de 0,7% em relação a 2013. Essa é a maior queda em volume do PIB desde 2006, início da série estudada. Todas as atividades econômicas contribuíram com este desempenho, principalmente os setores de Serviços e Indústria. Piracicaba, nos últimos dez anos (2006 a 2015), cresceu à taxa de 3,2% ao ano, maior que a média do Estado de São Paulo e do Brasil.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



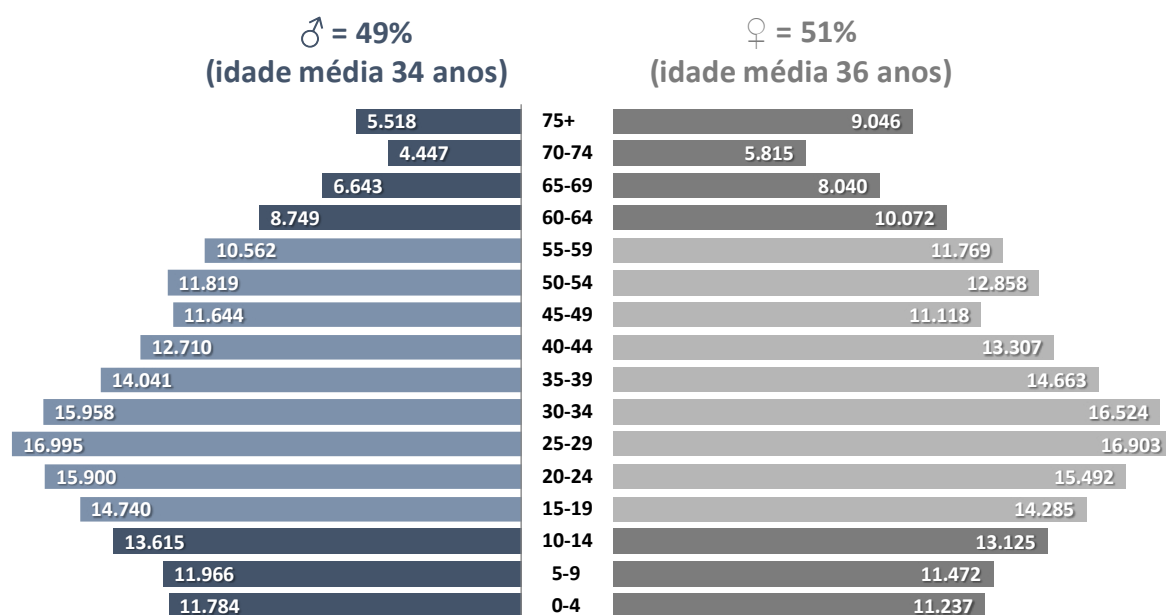
PIRACICABA: COMPOSIÇÃO SETORIAL



Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, em 2017, a população do município foi estimada em 382.817 habitantes, sendo o 17º mais populoso do Estado. A população feminina representa 51%, com idade mediana de 36 anos. O homem piracicabano mediano tem idade de 34 anos. Pessoas acima de 60 anos representam 15% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 19%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)



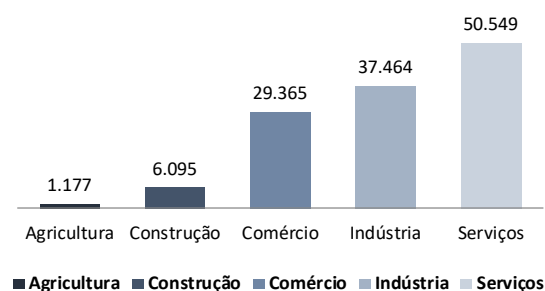
Fonte: Fundação Seade

O estoque de empregos formais em Piracicaba compreende 125 mil trabalhadores, sendo 54% concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 59% do sexo masculino e 19% com ensino superior completo, conforme dados do Ministério do Trabalho relativos ao ano de 2016.

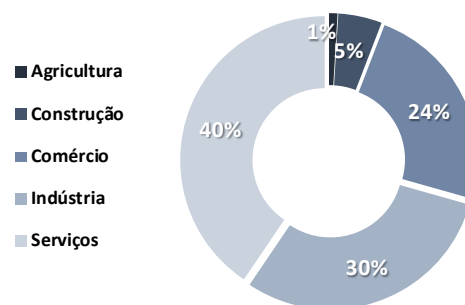
A atividade de Serviços concentra 41% dos empregos formais, dos quais 27% atuam na área de Educação, Saúde Humana e Serviços Sociais. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 3.861,00 e o maior número de trabalhadores está alocada na atividade de Fabricação de Máquinas e Equipamentos.

No ano de 2017, de acordo com os dados do Caged, o saldo de empregos formais na cidade de Piracicaba foi positivo, com admissão de 57 novos trabalhadores. O setor Industrial foi o principal responsável pelo aumento, com a contratação de 1.353 novos trabalhadores, seguido pela atividade Comércio e Agropecuária, com 494 e 112 novos contratados, respectivamente.

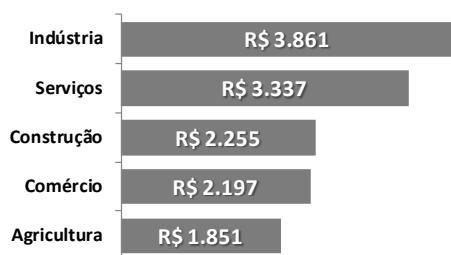
Emprego Formal – 2016 (Estoque)



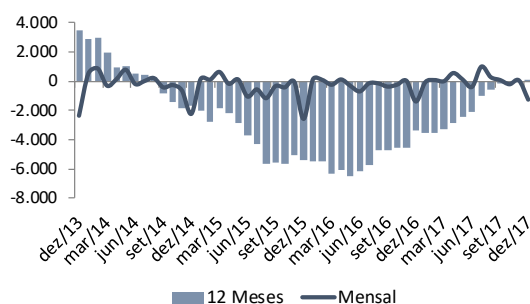
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



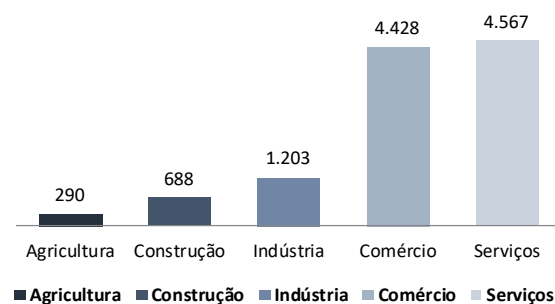
Saldo Emprego Formal



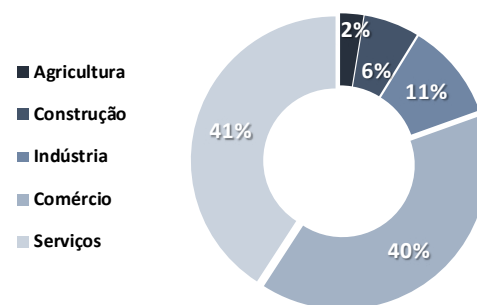
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizados 11.176 estabelecimentos, de acordo com a RAIS de 2016, concentrados principalmente nas atividades de Serviços e Comércio, com 40% de participação cada.

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE PIRACICABA

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para Piracicaba a atualização ocorre no mês de março.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a março de 2017, foram lançados na cidade de Piracicaba 95 novos empreendimentos residenciais, sendo 87 verticais e 8 horizontais, que correspondem a 455 prédios novos, 11.523 apartamentos e 1.625 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	304	1.061	508	125	1.998
2013	164	2.676	344	90	3.274
2014	120	1.746	666	0	2.532
2015	112	2.000	390	0	2.502
2016	0	2.127	137	112	2.376
2017 (até mar)	0	466	0	0	466

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	15,2%	53,1%	25,4%	6,3%	100,0%
2013	5,0%	81,7%	10,5%	2,7%	100,0%
2014	4,7%	69,0%	26,3%	0,0%	100,0%
2015	4,5%	79,9%	15,6%	0,0%	100,0%
2016	0,0%	89,5%	5,8%	4,7%	100,0%
2017 (até mar)	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 17.274 vagas de garagem e totalizaram, em volume de área útil, 784,4 mil metros quadrados.

Quanto ao perfil dos lançamentos, 76,6% dos imóveis são de 2 dormitórios, com metragem média de 49,1 m² de área útil.

Em termos médios, referente ao período de 2012 a 2016, Piracicaba lançou, por ano, 18 novos empreendimentos, correspondentes a 88 blocos e a 2.536 unidades, com metragem média de 60,2 m² de área útil e 1,3 vagas de garagem por imóvel.

Considerando apenas os anos completos da série (de 2012 a 2016), imóveis de 2 dormitórios prevaleceram em participação, seguidos pelas unidades de 3 quartos. No primeiro trimestre de 2017, todos os imóveis tinham esta tipologia.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE PIRACICABA – 12 MESES

De abril de 2016 a março de 2017, foram lançadas em Piracicaba 2,5 mil novas residências, volume 13,5% inferior às 2,9 mil unidades lançadas no intervalo anterior e 2,1% em relação ao período entre abril de 2014 e março de 2015. Em comparação com a média calculada de 2012 a 2016, a queda foi de 2,3%, referente a 2.536 unidades lançadas por ano na cidade.

Entre abril de 2016 e março de 2017, foram comercializados 2,5 mil imóveis residenciais, volume 62,2% superior às 1,5 mil unidades vendidas no período anterior.

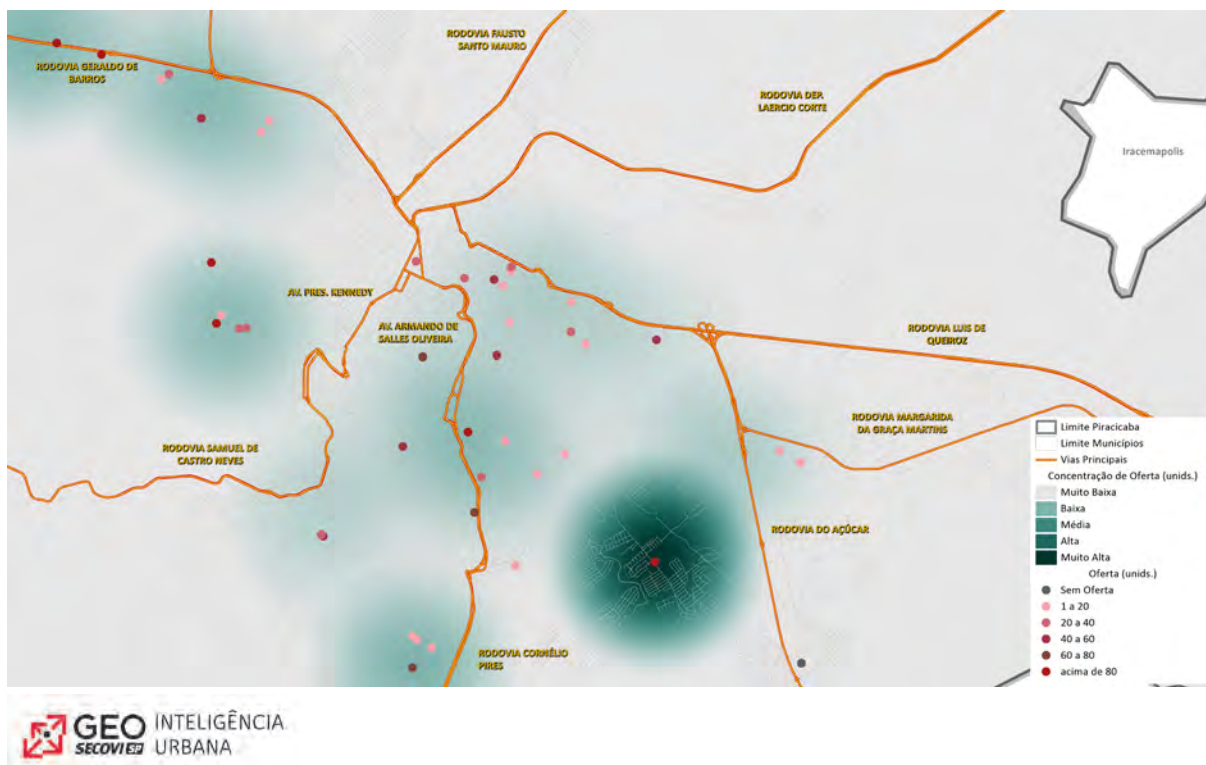
A diferença dos 2,5 mil imóveis lançados com os 2,5 mil vendidos contabilizou apenas 9 unidades em oferta, com situação de equilíbrio entre as duas variáveis.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta) foi de 49,9% nos últimos 12 meses, desempenho superior à média da cidade de São Paulo no mesmo período, que foi de 35,7%.

O indicador VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 479 milhões de abril de 2016 a março de 2017, volume 55,8% superior ao registrado no período anterior, com R\$ 307,5 milhões.

Em março de 2017, Piracicaba tinha 2,5 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, volume 9,2% inferior às 2,7 mil unidades de março de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos dos últimos três anos (abril de 2014 a março de 2017), que ainda têm unidades à venda. As áreas de maior concentração de estoque disponível estão representadas pelas cores mais escuras, enquanto aquelas com menor concentração de estoque são identificadas nas cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis de 2 dormitórios registraram a maior quantidade de vendas (2,1 mil unidades), lançamentos (2,3 mil unidades), oferta (1,9 mil unidades), melhor VGV (R\$ 328 milhões) e desempenho de comercialização (VSO de 51,5%), no período de abril de 2016 a março de 2017.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$_MM)
1 Dorm	165	0	48	117	29,1%	12,0
2 Dorm	1.772	2.229	2.059	1.942	51,5%	328,0
3 Dorm	528	137	336	329	50,5%	104,3
4 Dorm	0	112	26	86	23,2%	34,8
Total	2.465	2.478	2.469	2.474	49,9%	479,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com metragem até 45 m² registraram a maior quantidade de vendas (1,5 mil unidades), lançamentos (1,3 mil unidades), oferta (1,1 mil unidades), o melhor VGV (R\$ 231,9 milhões) e desempenho de comercialização (VSO de 59,1%), no período de abril de 2016 a março de 2017.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) Menos de 45	1.272	1.319	1.531	1.060	59,1%	231,9
b) Entre 46 e 65	675	910	760	825	47,9%	141,5
c) Entre 66 e 85	441	44	75	410	15,5%	24,8
d) Entre 86 e 130	71	32	50	53	48,5%	19,2
e) Maior que 130	6	173	53	126	29,6%	62
Total	2.465	2.478	2.469	2.474	49,9%	479,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preços até R\$ 230 mil destacaram-se em todos os indicadores: vendas (2,2 mil unidades), lançamentos (2,1 mil unidades), oferta (1,7 mil unidades), melhor VGv (R\$ 344,2 milhões) e desempenho de comercialização (VSO de 56,5%), no período de abril de 2016 a março de 2017.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) menor que \$230 mil	1.766	2.089	2.177	1.678	56,5%	344,2
b) Entre \$230 e \$500 mil	649	216	227	638	26,2%	66,9
c) Entre \$500 e \$750 mil	44	0	12	32	27,3%	6,3
d) Entre \$750 e \$900 mil	6	39	17	28	37,8%	15,0
e) Acima de \$900 mil	0	134	36	98	26,9%	46,7
Total	2.465	2.478	2.469	2.474	49,9%	479,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção apresentaram a maior quantidade de vendas (1,7 mil unidades), o melhor VGv (R\$ 299,6 milhões) e desempenho de comercialização (VSO de 50,9%), no período de abril de 2016 a março de 2017.

A oferta disponível de unidades não vendidas em março de 2017 era de 66% em construção, 23% em lançamento e 10% prontos.

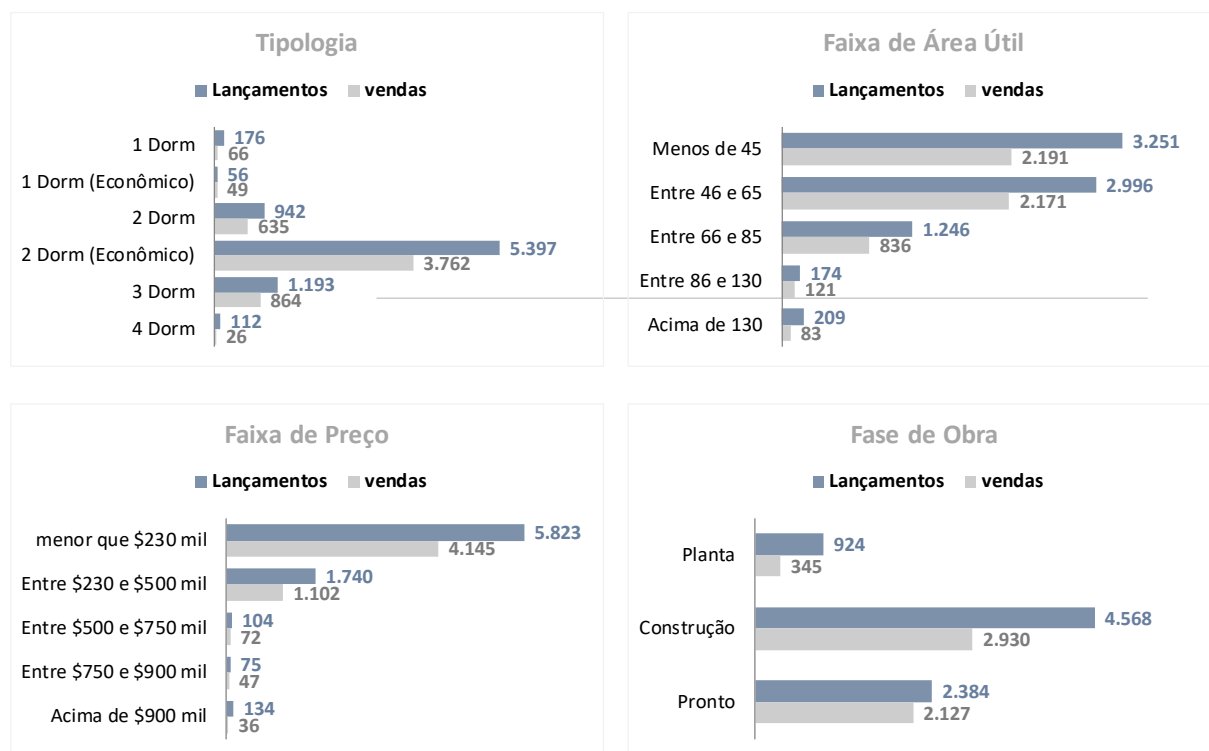
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
Planta	0	924	345	579	37,3%	87,0
Construção	1.825	1.510	1.697	1.638	50,9%	299,6
Pronto	640	44	427	257	62,4%	92,4
Total	2.465	2.478	2.469	2.474	49,9%	479,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE PIRACICABA – 36 MESES

Considerando o acumulado nos últimos 36 meses (abril de 2014 a março de 2017), foram lançados 7,9 mil imóveis e comercializadas 5,4 mil unidades em Piracicaba. Ou seja, foram vendidos 68,6% dos imóveis ofertados na cidade nesse período. As vendas geraram valores financeiros de R\$ 1,1 bilhão.

Destaque (unidades vendidas): Os imóveis de 2 dormitórios econômicos, com preço médio por metro quadrado de área útil de R\$ 3.332,00 e metragem média de 46,9 m² de área útil.



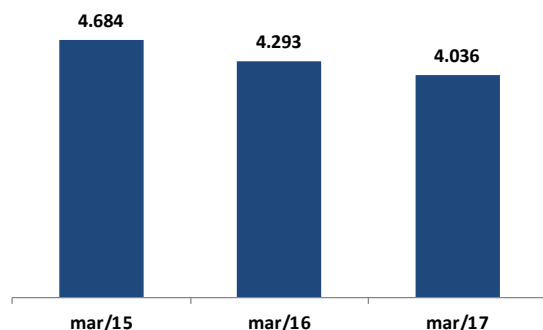
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE PIRACICABA

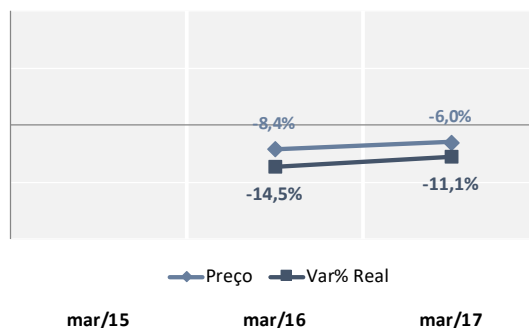
O preço médio por metro quadrado de área útil dos imóveis residenciais verticais na cidade de Piracicaba em março de 2017 era de R\$ 4,0 mil, com variação nominal negativa de 6,0% em relação ao preço médio de março de 2016. Considerada a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, houve queda real de 11,1% no preço médio do metro quadrado comercializado. O preço médio do metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil. Diversos fatores podem influenciar no cálculo do preço médio, como mudança de tipologia, localização dos lançamentos e tamanho dos imóveis.

PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE PIRACICABA

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)



Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior



Fonte: FGV, Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a avaliação correta do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território da cidade conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Os valores estão atualizados em reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



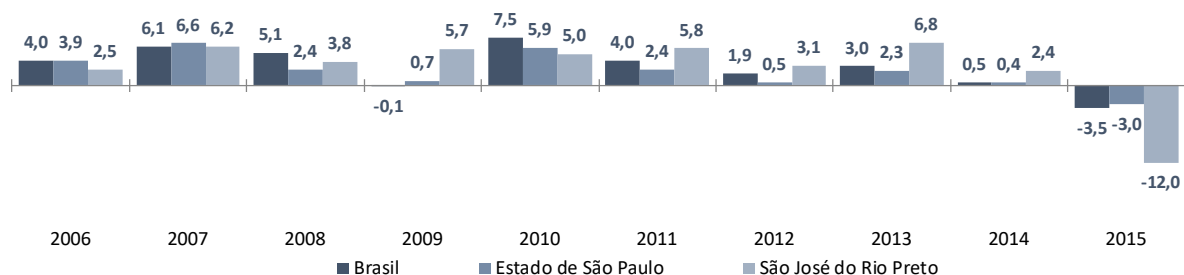
Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

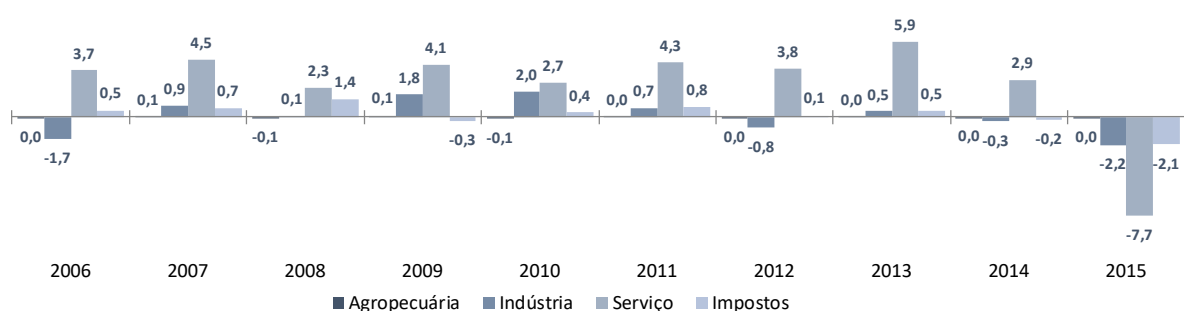
A cidade de São José do Rio Preto tem o maior PIB de sua Região Administrativa: R\$ 14,9 bilhões correntes, segundo dados do IBGE de 2015. O setor de Serviços representa 78% do valor gerado, com R\$ 11,7 bilhões.

Em 2015, o PIB do município decresceu 12% em relação a 2014, ante um crescimento de 1,6% comparado a 2013. Essa é a maior queda em volume do PIB desde 2006, início da série estudada. Todas as atividades econômicas contribuíram para o resultado, que foi puxado principalmente pelo setor de Serviços. São José do Rio Preto, nos últimos dez anos (2006 a 2015), cresceu à taxa de 2,8% ao ano, empatando com a média do Brasil e superando à do Estado de São Paulo.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



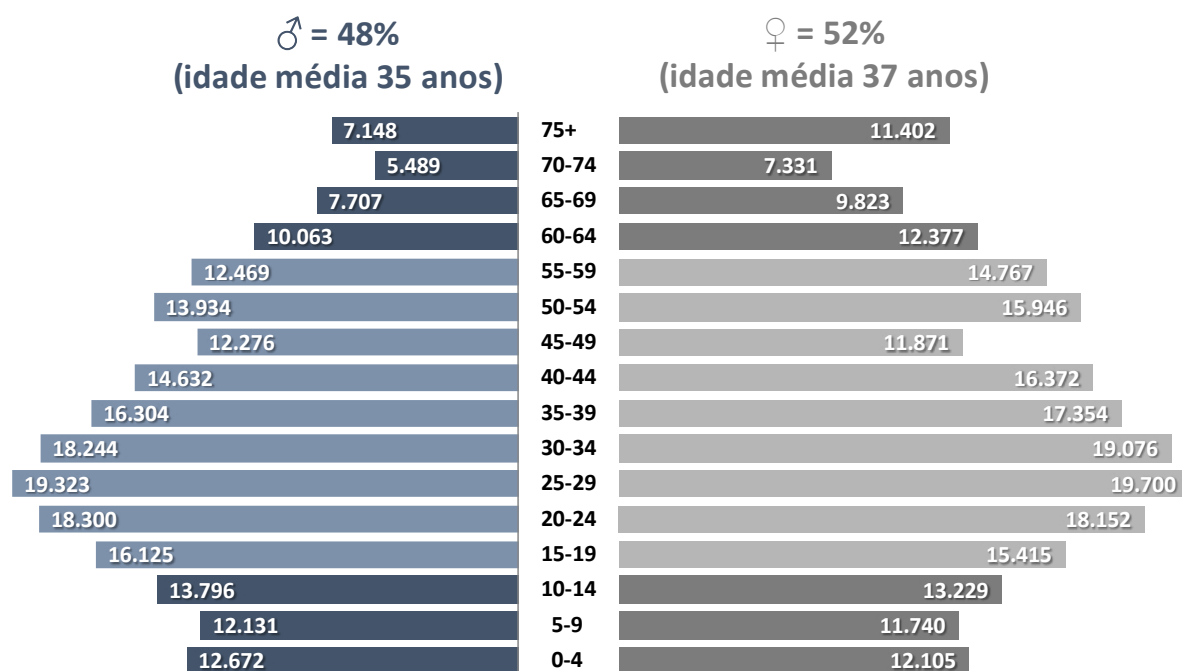
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO: COMPOSIÇÃO SETORIAL



Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, em 2017, a população de São José do Rio Preto era estimada em 437.273 habitantes, sendo o 12º município mais populoso do Estado. A população feminina representa 52%, com idade mediana de 37 anos. O homem rio-pretense mediano tem idade de 35 anos. Pessoas acima de 60 anos representam 16% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 17%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)

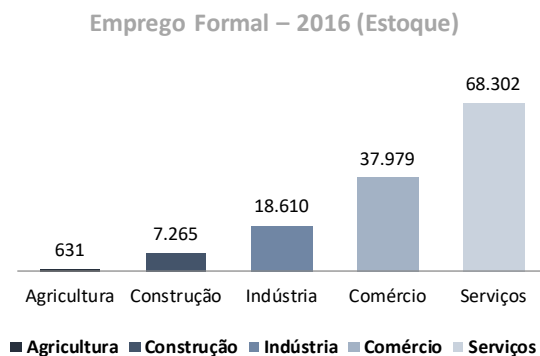


Fonte: Fundação Seade

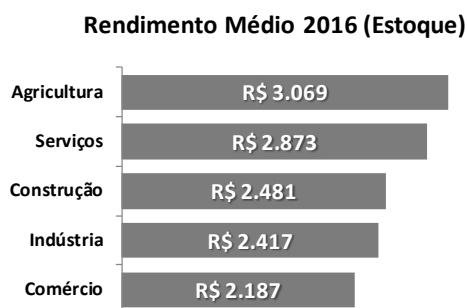
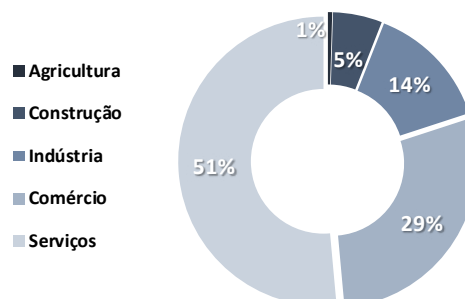
O estoque de empregos formais em São José do Rio Preto compreende 133 mil trabalhadores, sendo 46% concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 54% do sexo masculino e 21% com ensino superior completo, conforme dados do Ministério do Trabalho relativos ao ano de 2016. A atividade de Serviços concentra 51% dos empregos formais, dos quais 33% na área de Educação, Saúde Humana e Serviços Sociais. O setor Agropecuário tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 3.069,00.

Em 2017, conforme dados do Caged, o saldo de empregos formais em São José do Rio Preto

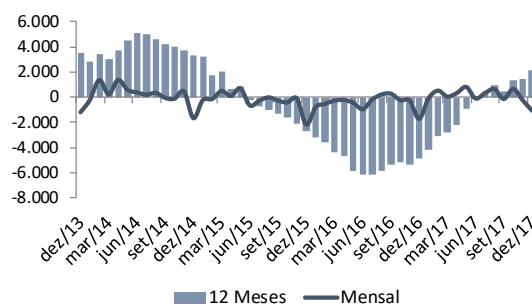
foi positivo, com a admissão de 2.090 trabalhadores. O setor de Serviços foi o principal responsável pelo aumento, com a contratação de 2.662 empregados, seguido pelas atividades de Comércio e Indústria que, juntas, contrataram 432 trabalhadores.



Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)

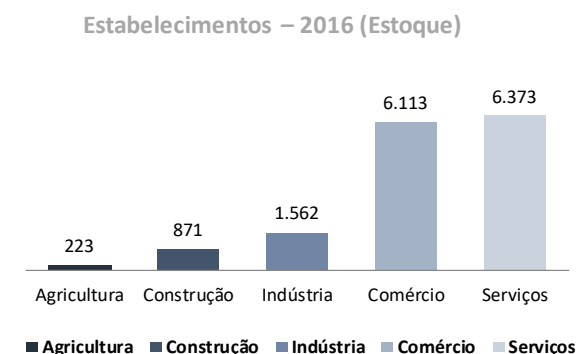


Saldo Emprego Formal

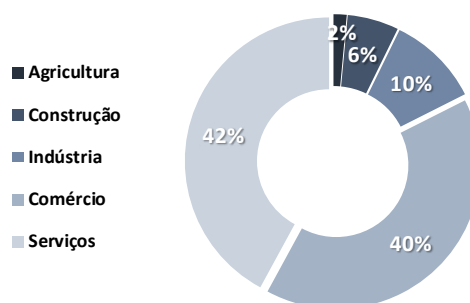


Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizadas 15.142 unidades, de acordo com a RAIS de 2016, concentradas principalmente no setor de Serviços e Comércio, com 42% e 40% de participação, respectivamente.



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para a cidade de São José do Rio Preto a atualização ocorre no mês de maio.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a maio de 2017, foram lançados em São José do Rio Preto 107 novos empreendimentos residenciais, 103 verticais e 4 horizontais, correspondentes a 445 prédios novos, 13.049 apartamentos e 3.701 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	233	2.791	352	18	3.394
2013	468	1.091	528	0	2.087
2014	729	1.712	452	48	2.941
2015	588	4.318	310	0	5.216
2016	92	2.788	64	0	2.944
2017 (até maio)	72	96	0	0	168

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	6,9%	82,2%	10,4%	0,5%	100,0%
2013	22,4%	52,3%	25,3%	0,0%	100,0%
2014	24,8%	58,2%	15,4%	1,6%	100,0%
2015	11,3%	82,8%	5,9%	0,0%	100,0%
2016	3,1%	94,7%	2,2%	0,0%	100,0%
2017 (até maio)	42,9%	57,1%	0,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 18.965 vagas de garagem e lançaram 890,3 mil metros quadrados de área útil.

No que se refere ao perfil, 76,4% dos imóveis lançados são de 2 dormitórios, com área útil média de 48,4 m².

Em termos médios, no período de 2012 a 2016, São José do Rio Preto lançou 21 novos empreendimentos por ano, que correspondem a 88 blocos e a 3.316 unidades. A metragem média é de 53,1 m² de área útil, com 1,1 vagas de garagem por imóvel.

Considerando a evolução da série estudada, imóveis de 2 dormitórios prevaleceram em participação, seguidos por unidades de 3 quartos. Em 2012, 2013 e a partir de 2014 até os primeiros cinco meses de 2017, a segunda colocação ficou com as residências de 1 dormitório.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO – 12 MESES

No período de junho de 2016 a maio de 2017, foram lançadas na cidade de São José do Rio Preto 3,1 mil novas residências, volume 18,8% inferior às 3,8 mil unidades lançadas no período anterior e 1,1% superior em relação ao intervalo de junho de 2014 a maio de 2015. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, a queda foi de 6,2%, referente às 3.316 unidades lançadas por ano na cidade.

De junho 2016 a maio de 2017, foram comercializados 2,3 mil imóveis residenciais, volume 46% inferior às 4,2 mil unidades vendidas no período anterior.

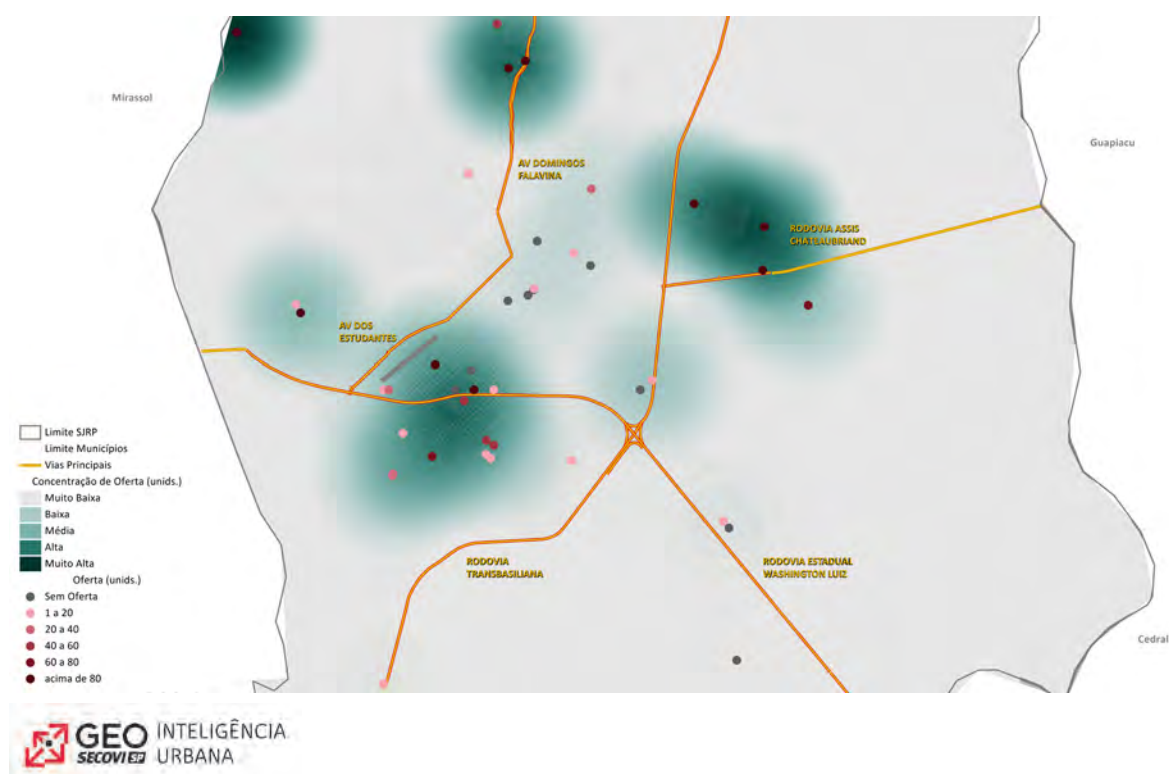
A diferença entre os 3,1 mil imóveis lançados e os 2,3 mil vendidos contabilizou 849 unidades, refletindo no aumento da quantidade de oferta disponível não vendida.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta) foi de 48% nos últimos 12 meses, apresentando desempenho superior aos 37,9% da cidade de São Paulo, considerando o mesmo período.

Em valores monetários, o VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 411 milhões de junho de 2016 a maio de 2017, volume 41,9% inferior ao registrado no período anterior, com R\$ 707,3 milhões.

Em maio de 2017, São José do Rio Preto terminou o ano com 2,5 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, um volume 35,7% superior às 1,8 mil unidades em maio de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos dos últimos três anos (junho de 2014 a maio de 2017) que ainda têm unidades à venda. As áreas de maior concentração de estoque disponível à venda estão representadas pelas cores mais escuras, enquanto aquelas com menor concentração de estoque são identificadas por cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores: maior quantidade de vendas (2,1 mil unidades), lançamentos (2,9 mil unidades), oferta (1,9 mil unidades) e VGV (R\$ 315,4 milhões), no período de junho de 2016 a maio de 2017.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis de 4 ou mais dormitórios, que registraram vendas de 18 unidades e VSO de 58,1%.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$_MM)
1 Dorm	197	164	-5	366	-1,4%	6,4
2 Dorm	1.105	2.884	2.117	1.872	53,1%	315,4
3 Dorm	272	64	133	203	39,6%	63,2
4 Dorm	31	0	18	13	58,1%	26,0
Total	1.605	3.112	2.263	2.454	48,0%	411,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com metragem até 45 m² registraram a maior quantidade de vendas (1,8 mil unidades), de lançamentos (2,7 mil unidades), de oferta (1,6 mil unidades) e VGV (R\$ 241,3 milhões), no período de junho de 2016 a maio de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com metragem entre 86 m² a 130 m² de área útil, que registraram vendas de 100 unidades e VSO de 53,2%.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) Menos de 45	647	2.724	1.779	1.592	52,8%	241,3
b) Entre 46 e 65	579	228	297	510	36,8%	65,2
c) Entre 66 e 85	122	160	58	224	20,6%	23,6
d) Entre 86 e 130	188	0	100	88	53,2%	43,9
e) Maior que 130	69	0	29	40	42,0%	37
Total	1.605	3.112	2.263	2.454	48,0%	411,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preço até R\$ 230 mil registraram a maior quantidade de vendas (2,0 mil unidades), de lançamentos (2,8 mil unidades), de oferta (1,7 mil unidades), melhor VGv (R\$ 269 milhões) e desempenho de comercialização (VSO de 53,9%), no período de junho de 2016 a maio de 2017.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) menor que \$230 mil	801	2.832	1.958	1.675	53,9%	269,0
b) Entre \$230 e \$500 mil	671	280	259	692	27,2%	92,2
c) Entre \$500 e \$750 mil	46	0	13	33	28,3%	9,4
d) Entre \$750 e \$900 mil	18	0	4	14	22,2%	3,5
e) Acima de \$900 mil	69	0	29	40	42,0%	37,0
Total	1.605	3.112	2.263	2.454	48,0%	411,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção destacaram-se em todos os indicadores, com a maior quantidade de vendas (2,0 mil unidades) e o maior VGv (R\$ 300,4 milhões), no período de junho de 2016 a maio de 2017.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis prontos, que totalizaram vendas de 179 unidades e VSO de 51,1%.

A oferta disponível de maio de 2017 foi de 86% de imóveis no estágio de construção e 7% na fase de lançamentos e prontos.

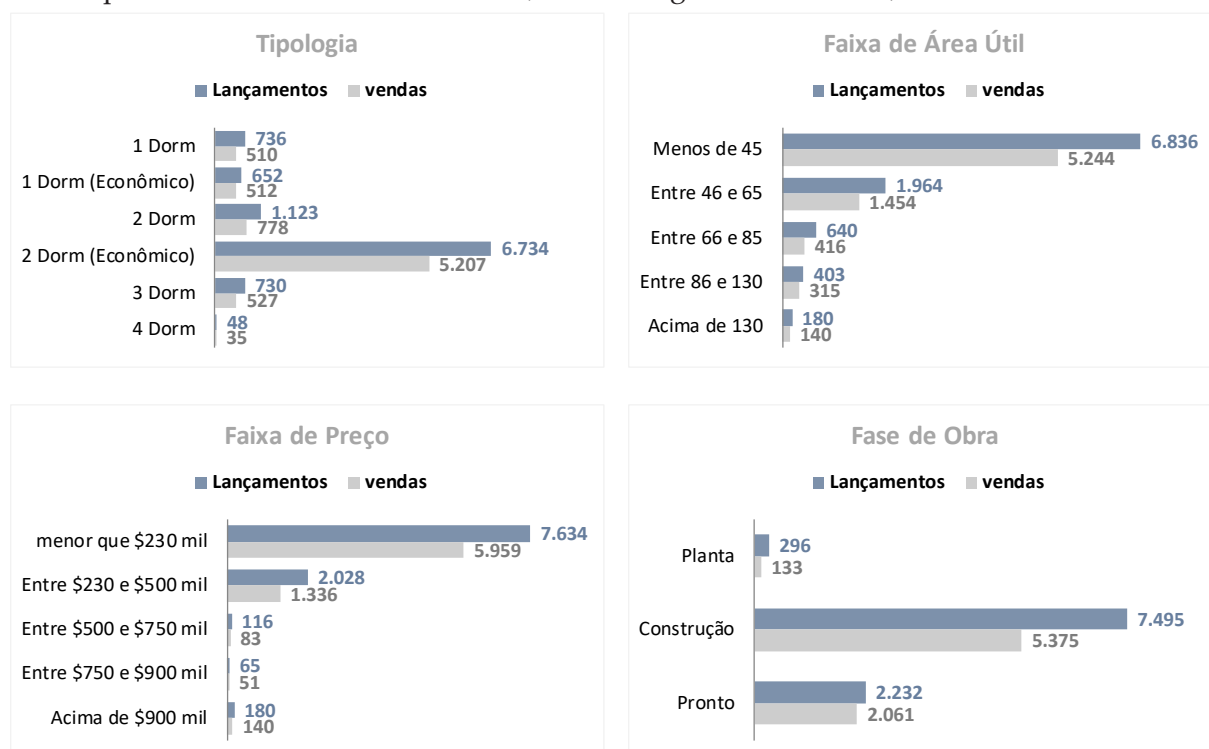
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
Planta	0	296	133	163	44,9%	45,5
Construção	1.347	2.724	1.951	2.120	47,9%	300,4
Pronto	258	92	179	171	51,1%	65,1
Total	1.605	3.112	2.263	2.454	48,0%	411,0

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO – 36 MESES

Considerando o acumulado nos últimos 36 meses (junho de 2014 a maio de 2017), foram lançados 10 mil imóveis e comercializadas 7,6 mil unidades em São José do Rio Preto. Ou seja, foram vendidos 75,5% dos imóveis ofertados na cidade nesse período. As vendas geraram em valores financeiros um montante de R\$ 1,5 bilhão correntes.

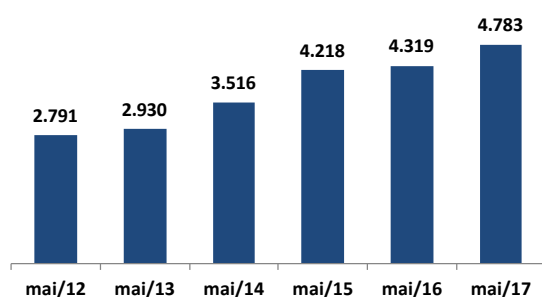
Destaque (unidades vendidas): Imóveis de 2 dormitórios econômicos, com preço médio por metro quadrado de área útil de R\$ 2.966,00 e metragem média de 44,5 m².



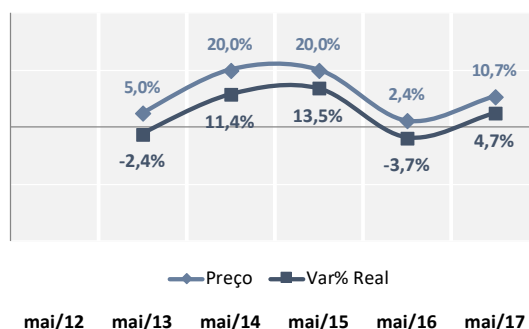
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)



Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior



Fonte: FGV, Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a avaliação correta do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território da cidade, conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Os valores estão atualizados em reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



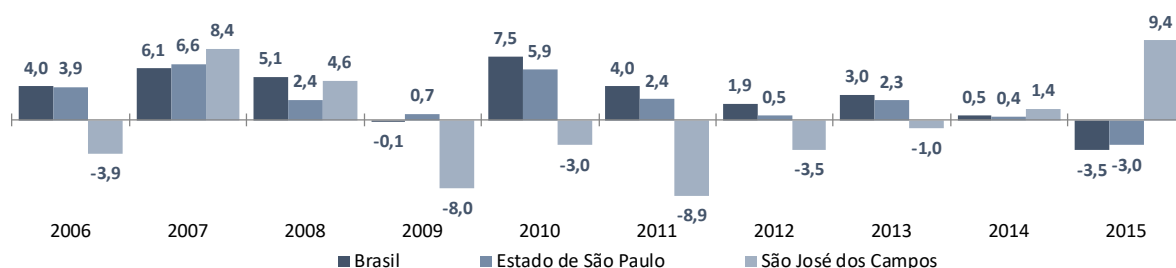
Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

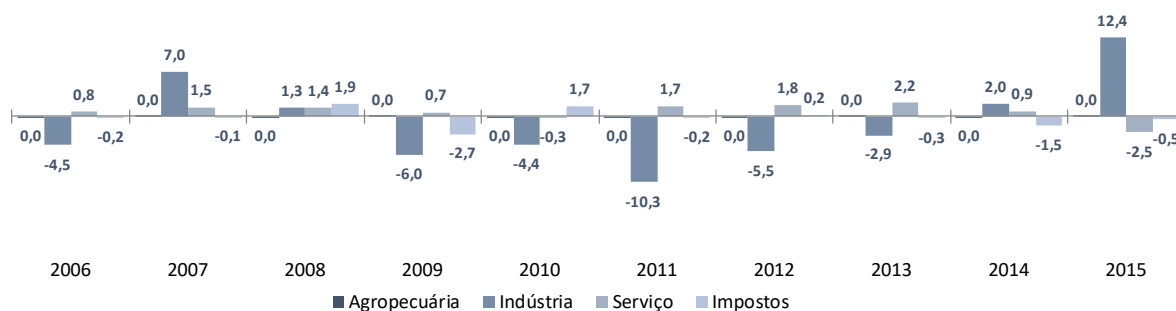
A cidade de São José dos Campos possui o oitavo maior PIB do Estado de São Paulo, de R\$ 36,4 bilhões correntes, segundo dados do IBGE de 2015. O setor de Serviços representa 49% do valor gerado, com R\$ 17,8 bilhões.

Em 2015, o PIB do município cresceu 9,4% em relação a 2014 e 1,4% comparado a 2013. Esse foi o maior aumento em volume do PIB desde 2006, início da série estudada. A Indústria foi a responsável pela expansão da atividade econômica. A Agropecuária também cresceu, apesar de sua participação pequena na composição setorial. Os setores de Serviços e Impostos líquidos de subsídios apresentaram desempenho negativo.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



SÃO JOSÉ DOS CAMPOS: COMPOSIÇÃO SETORIAL

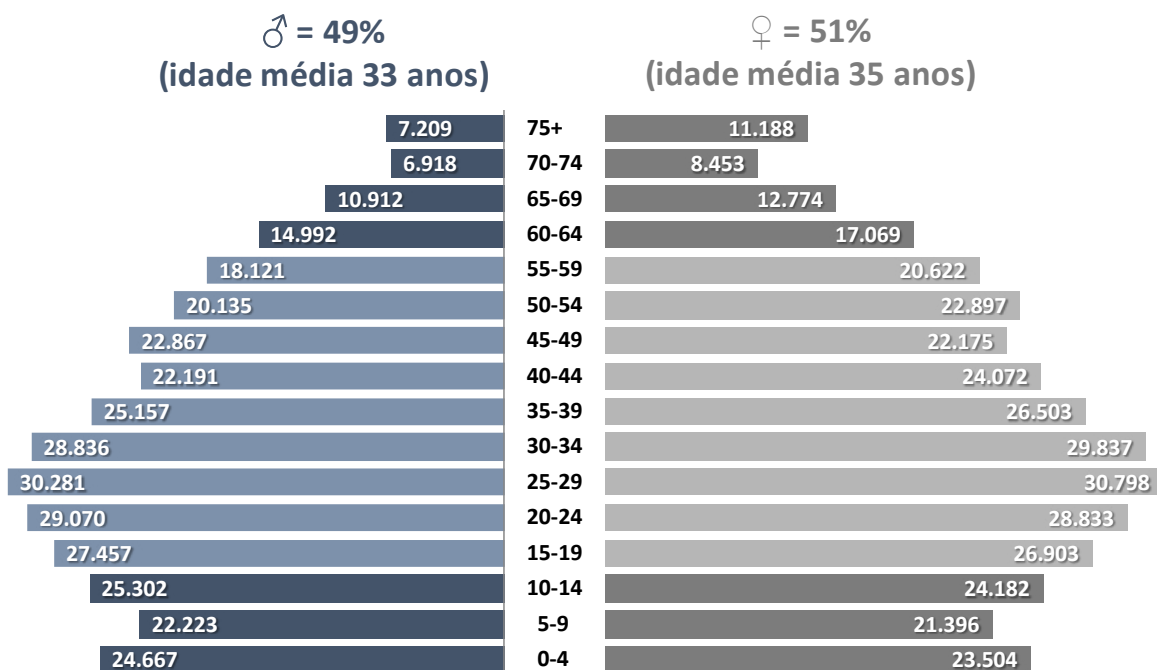


Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, em 2017, a população do município estava estimada em 687.544 habitantes, sendo o 7º mais populoso do Estado. A população feminina representa 51%, com idade

mediana de 35 anos. O homem joseense mediano tem idade de 33 anos. Pessoas acima de 60 anos representam 13% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 21%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)

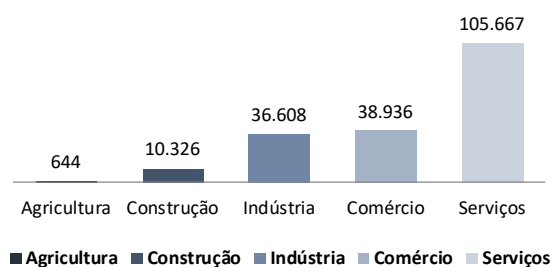


Fonte: Fundação Seade

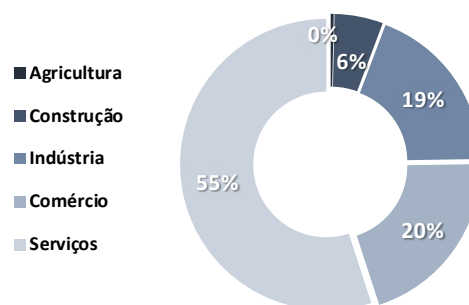
O estoque de empregos formais em São José dos Campos compreende 192 mil trabalhadores, sendo 48% concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 59% do sexo masculino e 22% com ensino superior completo, conforme os dados do Ministério do Trabalho de 2016.

A atividade de Serviços concentra 55% dos empregos formais, dos quais 27% atuam nas áreas de Atividades Administrativas e Serviços Complementares. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 6.490,00 e o maior número de trabalhadores está alocada na atividade de Fabricação de Outros Equipamentos de Transporte, exceto Veículos Automotores. No ano de 2017, de acordo com os dados do Caged, o saldo de empregos formais na cidade de São José dos Campos registrou a demissão de 1.852 trabalhadores. O único setor que terminou o ano contratando foi Comércio Varejista e Atacado, com saldo positivo de 274 novos empregos.

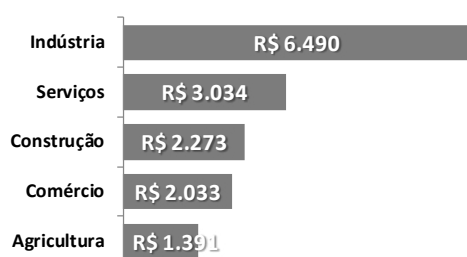
Emprego Formal – 2016 (Estoque)



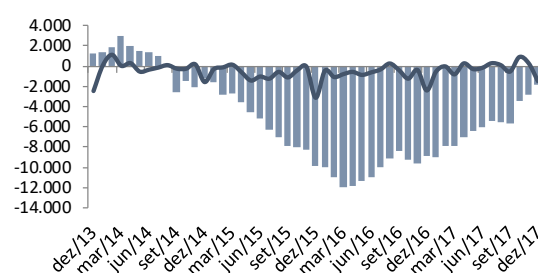
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



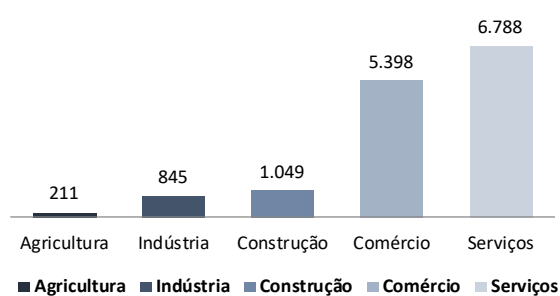
Saldo Emprego Formal



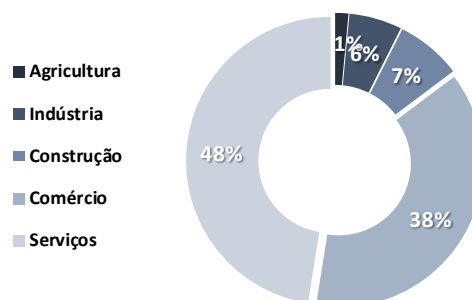
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizadas 14.291 unidades, de acordo com a RAIS de 2016, concentradas principalmente nos setores de Serviços e Comércio, com 47% e 38% de participação, respectivamente.

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para a cidade de São José dos Campos a atualização ocorre no mês de abril.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a abril de 2017, foram lançados na cidade de São José dos Campos 113 novos empreendimentos residenciais, 109 verticais e 4 horizontais, que correspondem a 215 prédios novos, a 8.347 apartamentos e 170 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	172	1.720	794	219	2.905
2013	0	427	314	0	741
2014	0	462	332	0	794
2015	69	1.082	330	34	1.515
2016	392	1.008	134	0	1.534
2017 (até abr)	7	937	84	0	1.028

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	5,9%	59,2%	27,3%	7,5%	100,0%
2013	0,0%	57,6%	42,4%	0,0%	100,0%
2014	0,0%	58,2%	41,8%	0,0%	100,0%
2015	4,6%	71,4%	21,8%	2,2%	100,0%
2016	25,6%	65,7%	8,7%	0,0%	100,0%
2017 (até abr)	0,7%	91,1%	8,2%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 11.301 vagas de garagem e 540,8 mil metros quadrados de área útil. Quanto ao perfil, 66,2% dos imóveis lançados são de 2 dormitórios, com metragem média de 53,8 m² de área útil.

Em termos médios, referente ao período de 2012 a 2016, São José dos Campos lançou por ano 21 novos empreendimentos, sendo 38 blocos e 1.498 unidades. Os imóveis têm metragem média de 65,4 m² de área útil e oferecem 1,3 vagas de garagem por unidade.

Considerando a evolução da série estudada, as residências de 2 dormitórios prevaleceram em participação em todos os anos, seguidas dos imóveis de 3 quartos. A exceção foi em 2016, quando foram lançados 26% de imóveis de 1 dormitório.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS – 12 MESES

De maio de 2016 a abril de 2017, São José dos Campos registrou o lançamento de 2,4 mil novas residências, volume 75,6% inferior às 1,4 mil unidades lançadas no período anterior e aumento de 130% em relação ao intervalo entre maio de 2014 e abril de 2015. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, o crescimento foi de 62,2% frente às 1.498 unidades lançadas por ano na cidade.

No período de maio de 2016 a abril de 2017, foram comercializados 1,2 mil imóveis residenciais, volume 29,8% superior às 936 unidades vendidas no intervalo anterior.

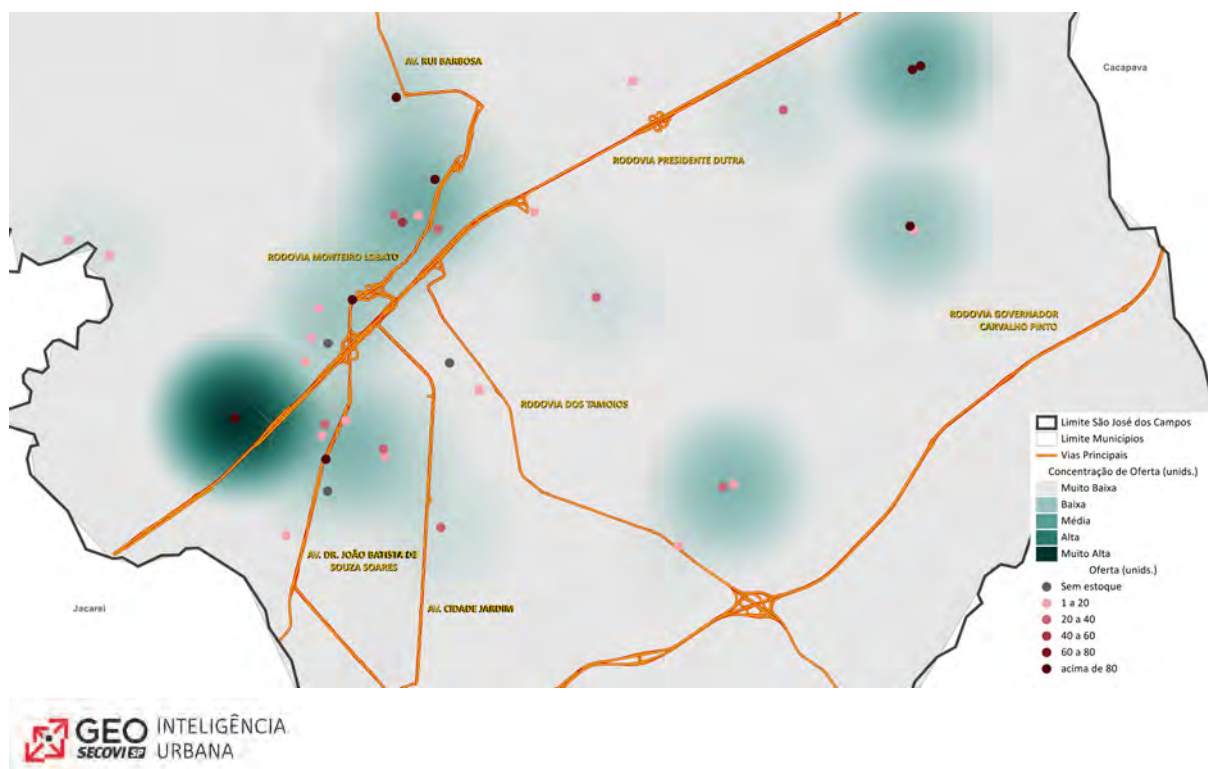
A diferença dos 2,4 mil imóveis lançados e os 1,2 mil vendidos contabilizou 1.215 unidades, refletindo no aumento da quantidade de oferta disponível.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta) foi de 36,5% nos últimos 12 meses, desempenho superior aos 36,2% da cidade de São Paulo, considerando o mesmo período.

Em valores monetários, o VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 288,4 milhões de maio de 2016 a abril de 2017, volume 25,4% superior ao registrado no período anterior, com R\$ 229,9 milhões.

Em abril de 2017, a cidade de São José dos Campos tinha 2,1 mil imóveis residenciais à venda, volume 114,4% superior às 986 unidades de abril de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos dos últimos três anos (maio de 2014 a abril de 2017) que ainda têm unidades à venda. As áreas de maior concentração de estoque disponível estão representadas pelas cores mais escuras, enquanto aquelas com menor concentração de estoque são identificadas pelas cores mais claras.



Tipologia: Os imóveis com 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores: vendas (861 unidades), lançamentos (1,9 mil unidades), oferta (1,6 mil unidades) e VGV (R\$ 167,7 milhões), no período de maio de 2016 a abril de 2017.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis de 1 dormitório, com vendas de 228 unidades e VSO de 50,3%.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$ _MM)
1 Dorm	54	399	228	225	50,3%	65,7
2 Dorm	572	1.897	861	1.608	34,9%	167,7
3 Dorm	251	134	121	264	31,4%	51,9
4 Dorm	22	0	5	17	22,7%	3,1
Total	899	2.430	1.215	2.114	36,5%	288,4

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com metragem até 45 m² registraram a maior quantidade de vendas (665 unidades), de lançamentos (1,4 mil unidades), de oferta (1,1 mil unidades) e VGV (R\$ 124,1 milhões), no período de maio de 2016 a abril de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com faixa de 66 m² a 96 m², com 161 unidades vendidas e VSO de 40,5%.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) Menos de 45	310	1.425	665	1.070	38,3%	124,1
b) Entre 46 e 65	364	651	325	690	32,0%	75,8
c) Entre 66 e 85	96	302	161	237	40,5%	54,9
d) Entre 86 e 130	107	52	59	100	37,1%	30,6
e) Maior que 130	22	0	5	17	22,7%	3
Total	899	2.430	1.215	2.114	36,5%	288,4

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preço até R\$ 230 mil tiveram a maior quantidade de vendas (743 unidades), de lançamentos (1,8 mil unidades) e de oferta (1,6 mil unidades), no período de maio de 2016 a abril de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com preços entre R\$ 230 mil a R\$ 500 mil, que tiveram 425 unidades vendidas e VSO de 54,8%. Também registraram o maior volume em valores, com VGv de R\$ 137,7 milhões.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) menor que \$230 mil	596	1.761	743	1.614	31,5%	124,1
b) Entre \$230 e \$500 mil	263	513	425	351	54,8%	137,7
c) Entre \$500 e \$750 mil	40	156	47	149	24,0%	26,6
d) Entre \$750 e \$900 mil	0	0	0	0	***	0,0
e) Acima de \$900 mil	0	0	0	0	***	0,0
Total	899	2.430	1.215	2.114	36,5%	288,4

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis em construção destacaram-se em quantidade de vendas (965 unidades), VGv (R\$ 213,5 milhões) e comercialização (VSO de 58,2%), no período de maio de 2016 a abril de 2017.

A oferta disponível de abril de 2017 era de 55% dos imóveis na planta, 33% na fase de construção e 12% prontos.

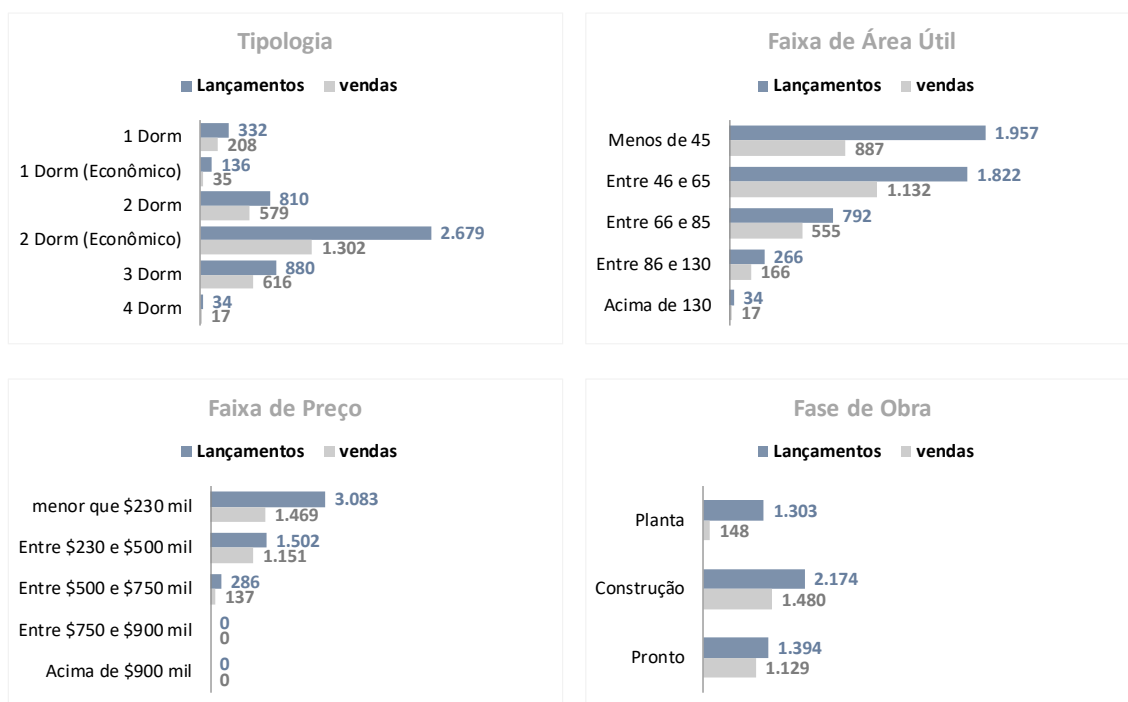
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
Planta	0	1.303	148	1.155	11,4%	42,7
Construção	554	1.105	965	694	58,2%	213,5
Pronto	345	22	102	265	27,8%	32,3
Total	899	2.430	1.215	2.114	36,5%	288,4

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS – 36 MESES

Considerando o acumulado nos últimos 36 meses (maio de 2014 a abril de 2017), foram lançados 4,9 mil imóveis e comercializadas 2,8 mil unidades em São José dos Campos. Ou seja, foram vendidos 56,6% dos imóveis ofertados na cidade nesse período. As vendas geraram, em valores financeiros, um montante de R\$ 700,2 milhões.

Destaque (unidades vendidas): Imóveis de 2 dormitórios econômicos, com preço médio por metro quadrado de área útil de R\$ 3.794,00 e metragem média de 45,6 m².



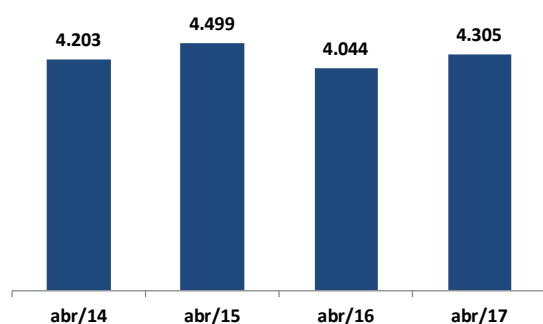
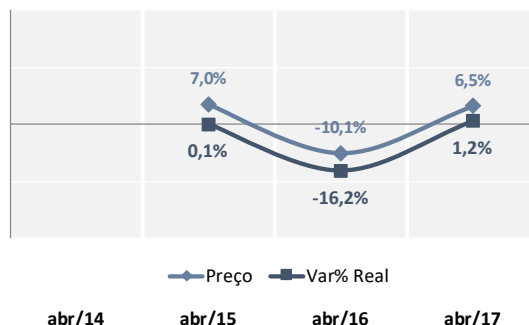
Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

O preço médio por metro quadrado de área útil dos imóveis residenciais verticais na cidade de São José dos Campos em abril de 2017 foi de R\$ 4,3 mil, crescimento de 6,5% em relação ao preço médio de abril de 2016. Considerada a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, o aumento real foi de 1,2% no preço médio do metro quadrado comercializado.

O preço médio do metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil. Diversos fatores podem influenciar no cálculo do preço médio, como mudança de tipologia, localização dos lançamentos e tamanho dos imóveis.

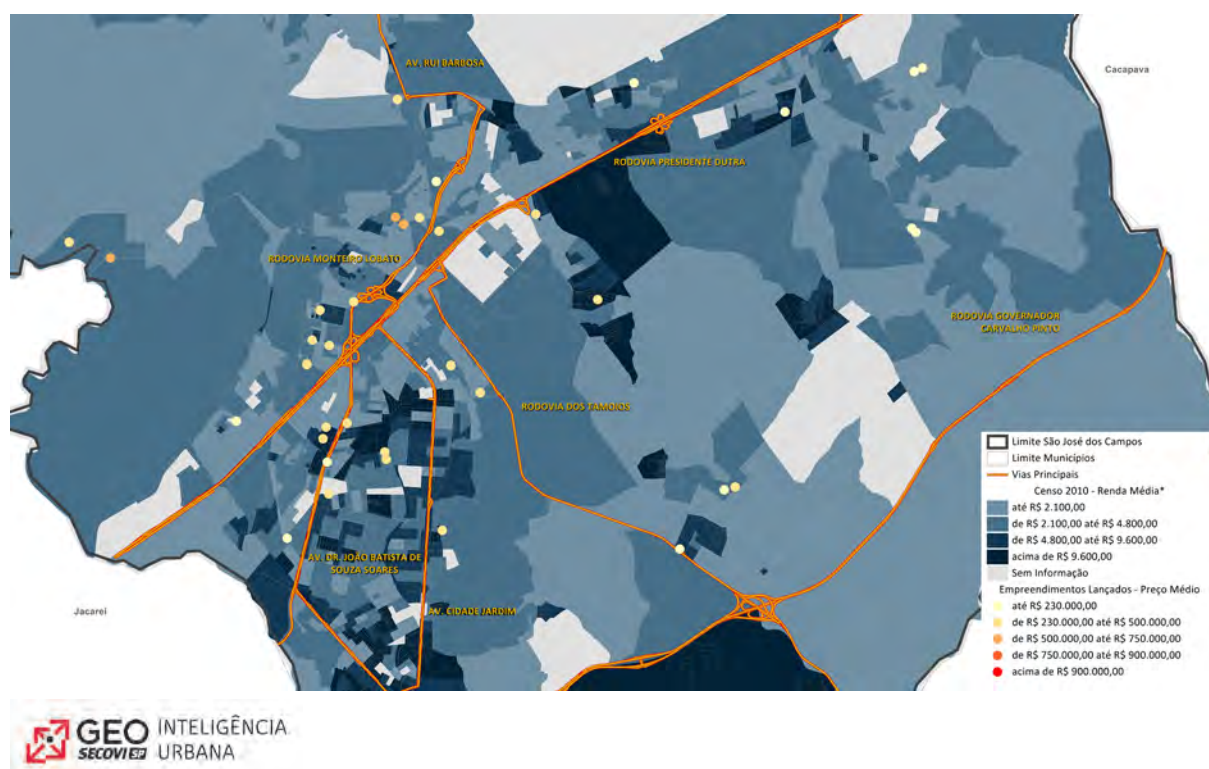
PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a avaliação correta do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território da cidade conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Os valores estão atualizados em reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



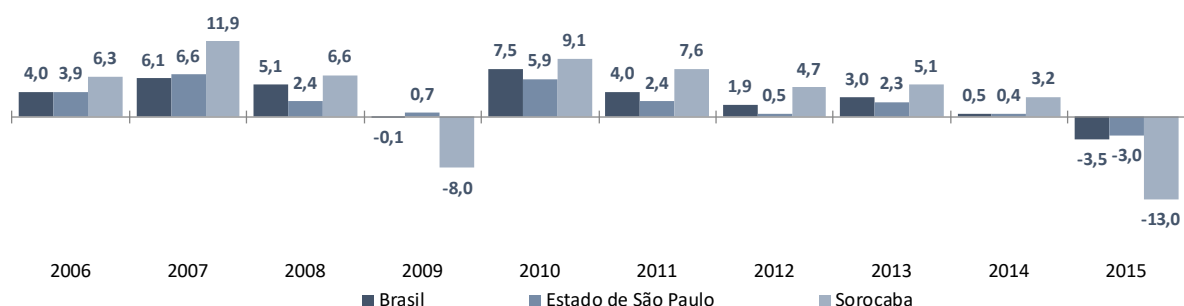
Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

SOROCABA

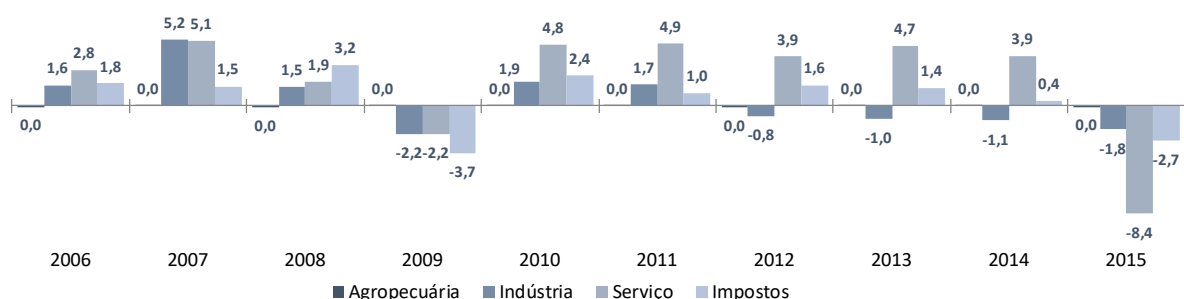
A cidade de Sorocaba possui o nono maior PIB do Estado de São Paulo, estimado em R\$ 30,5 bilhões correntes, segundo dados do IBGE de 2015. O setor de Serviços representa 54% do valor gerado, com R\$ 16,6 bilhões.

Em 2015, o PIB do município decresceu 13% em relação a 2014, ante um crescimento de 3,2% em comparação a 2013. Todas as atividades sofreram redução, puxada principalmente pelo setor de Serviços. Sorocaba, nos últimos dez anos (2006 a 2015), cresceu à taxa média de 3,1% ao ano, maior que o Estado de São Paulo e o Brasil.

PRODUTO INTERNO BRUTO: TAXA DE CRESCIMENTO REAL (%)



SOROCABA: COMPOSIÇÃO SETORIAL

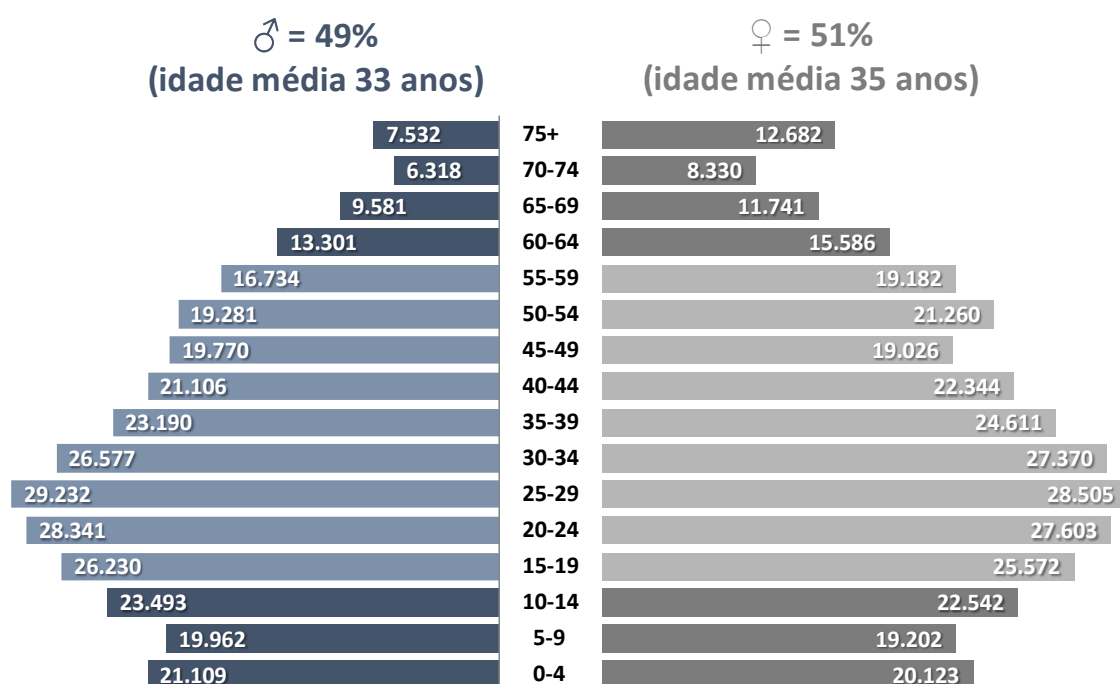


Fonte: IBGE

De acordo com o Seade, em 2017, a população do município era de 697.436 habitantes, sendo o nono mais populoso do Estado. A população feminina representa 51%, com idade mediana de

35 anos. O sorocabano mediano tem idade de 33 anos. Pessoas acima de 60 anos representam 13% da população e as crianças em idade escolar (até completarem 19 anos) equivalem a 20%.

PIRÂMIDE ETÁRIA (PROJEÇÃO POPULACIONAL 2017)



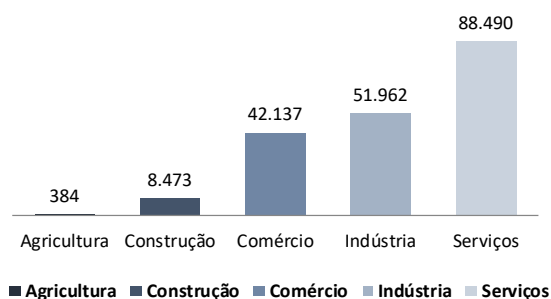
Fonte: Fundação Seade

O estoque de empregos formais na cidade compreende 191 mil trabalhadores, sendo 48% concentrados na faixa etária entre 25 e 39 anos, 57% do sexo masculino e 17% com ensino superior completo, conforme os dados do Ministério do Trabalho de 2016.

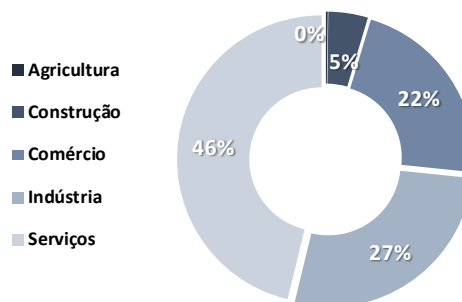
A atividade de Serviços concentra 46% dos empregos formais, dos quais 28% atuam na área de Atividades Administrativas e Serviços Complementares. O setor Industrial tem a melhor remuneração, com salário médio de R\$ 4.219,00 e o maior número de trabalhadores está alocada na atividade de Fabricação de Veículos Automotores, Reboques e Carrocerias.

No ano de 2017, de acordo com os dados do Caged, o saldo de empregos formais em Sorocaba registrou a demissão de 275 empregados, sendo o principal responsável o setor Industrial (2.079 demissões). As atividades de Serviço e Comércio registraram saldo positivo, contratando 1.297 e 591 novos trabalhadores, respectivamente.

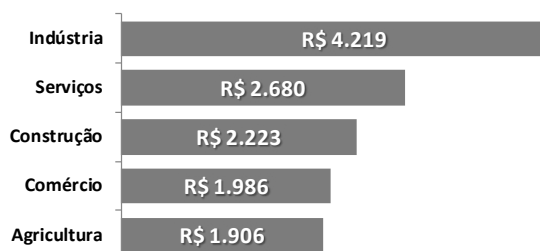
Emprego Formal – 2016 (Estoque)



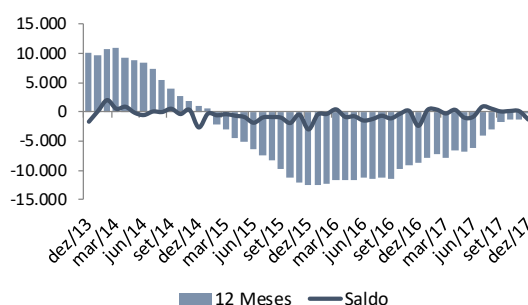
Participação Emprego Formal – 2016 (Estoque)



Rendimento Médio 2016 (Estoque)



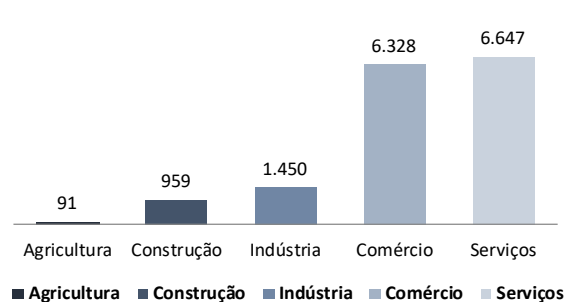
Saldo Emprego Formal



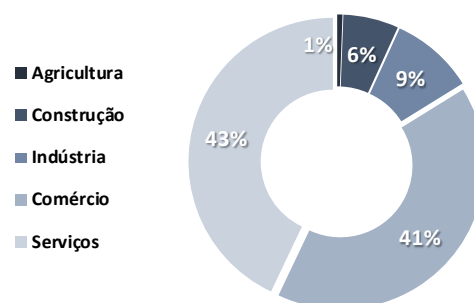
Fonte: Ministério do Trabalho

Quanto ao número de empregadores formalmente estabelecidos, foram contabilizadas 15.475 unidades, de acordo com a RAIS de 2016, concentradas principalmente na atividade de Serviços (43%) e Comércio (41%).

Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Participação Estabelecimentos – 2016 (Estoque)



Fonte: Ministério do Trabalho

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SOROCABA

O estudo compreende o levantamento dos lançamentos de imóveis residenciais e sua comercialização, considerando o horizonte temporal de 36 meses.

O levantamento é realizado de forma sistemática, anualmente, e para a cidade de Sorocaba a atualização ocorre no mês de setembro.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS – GERAL

Considerando a série estudada de janeiro de 2012 a setembro de 2017, foram lançados em Sorocaba 281 novos empreendimentos residenciais, 238 verticais e 43 horizontais, correspondentes a 963 prédios novos, 24.827 apartamentos e 2.832 casas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS POR ANO: UNIDADES E PARTICIPAÇÃO

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	30	3.719	1.060	0	4.809
2013	436	4.660	1.321	98	6.515
2014	519	3.520	733	0	4.772
2015	373	4.996	813	54	6.236
2016	169	2.580	182	50	2.981
2017 (até set)	77	2.269	0	0	2.346

Ano	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 Dormitórios	Total
2012	0,6%	77,3%	22,0%	0,0%	100,0%
2013	6,7%	71,5%	20,3%	1,5%	100,0%
2014	10,9%	73,8%	15,4%	0,0%	100,0%
2015	6,0%	80,1%	13,0%	0,9%	100,0%
2016	5,7%	86,5%	6,1%	1,7%	100,0%
2017 (até set)	3,3%	96,7%	0,0%	0,0%	100,0%

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Estes imóveis ofertaram 35.610 vagas de garagem e área útil de 1.591,2 mil metros quadrados. Quanto ao perfil, 78,6% dos imóveis lançados são de 2 dormitórios, com metragem média de 50,2 m² de área útil.

Em termos médios, referente ao período de 2012 a 2016, Sorocaba lançou 52 novos empreendimentos por ano, que correspondem a 174 blocos e a 5.063 unidades. Os imóveis têm metragem média de 58,6 m² de área útil e oferecem 1,3 vagas de garagem por unidade.

Considerando a evolução da série estudada, as residências de 2 dormitórios prevaleceram em participação, seguidas pelos imóveis de 3 quartos. No acumulado de 2017 até o mês de setembro, não foram registrados lançamentos de imóveis de 3 e 4 dormitórios.

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SOROCABA – 12 MESES

De outubro de 2016 a setembro de 2017, foram lançadas em Sorocaba 3,5 mil novas residências, volume 14,3% inferior às 4,1 mil unidades lançadas no período anterior e queda de 44,4% em relação ao intervalo entre outubro de 2014 e setembro de 2015. Em comparação com a média do período de 2012 a 2016, a queda foi de 31,3%, referentes às 5.063 unidades lançadas por ano na cidade.

Entre outubro de 2016 e setembro de 2017, foram comercializados 3,5 mil imóveis residenciais, volume 2,8% superior às 3,4 mil unidades vendidas no período anterior.

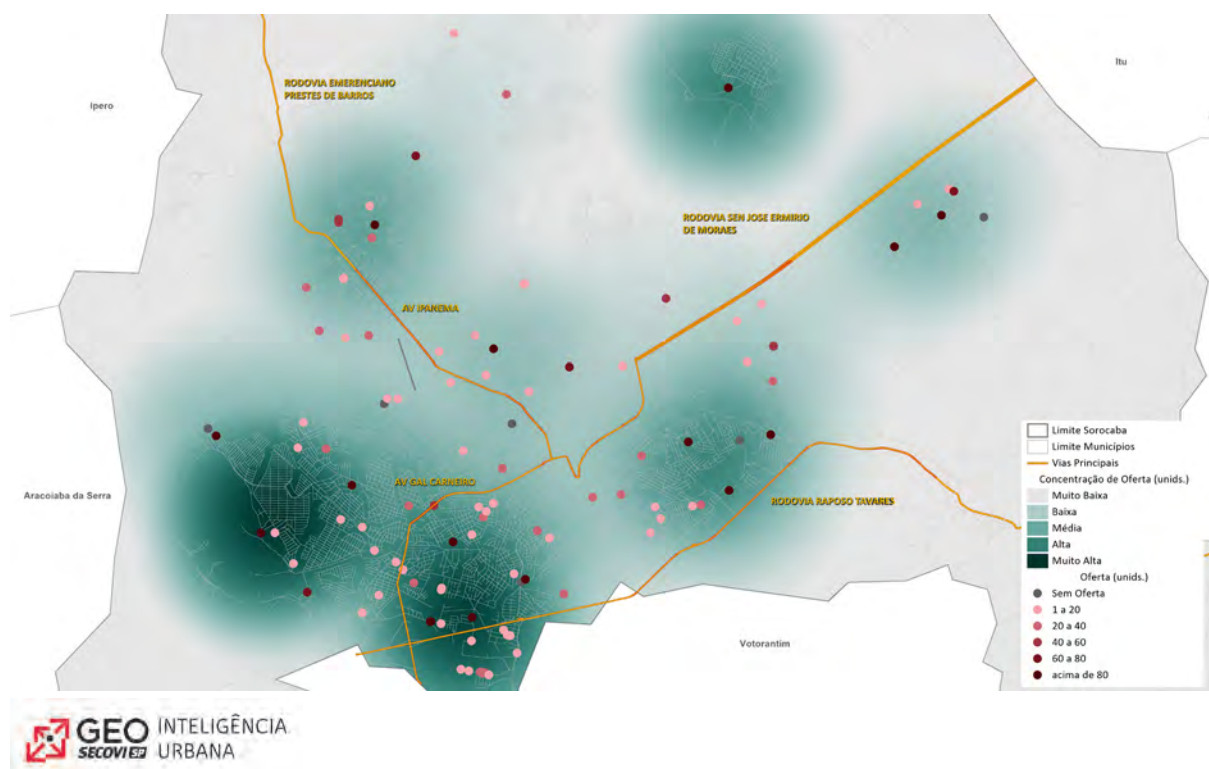
A diferença dos 3,4 mil imóveis lançados e os 3,5 mil vendidos contabilizou 38 unidades, refletindo na redução da quantidade de oferta disponível.

O indicador VSO (Vendas sobre Oferta) foi de 42% nos últimos 12 meses, desempenho superior aos 41% da cidade de São Paulo, considerando o mesmo período.

Em valores monetários, o VGV (Valor Global de Vendas) atingiu R\$ 786,9 milhões de outubro de 2016 a setembro de 2017, volume 11,2% superior ao registrado no período anterior (R\$ 707,7 milhões).

Em setembro de 2017, Sorocaba contabilizou 4,8 mil imóveis residenciais disponíveis para venda, volume 17,6% inferior às 5,8 mil unidades de setembro de 2016.

O mapa de densidade a seguir analisa a dispersão dos lançamentos dos últimos três anos (outubro de 2014 a setembro de 2017) que ainda têm unidades à venda. As áreas de maior concentração de estoque disponível estão representadas pelas cores mais escuras, enquanto aquelas com menor concentração de estoque são identificadas pelas cores mais claras.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif

Tipologia: Os imóveis com 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores: vendas (3,0 mil unidades), lançamentos (3,1 mil unidades), oferta (4,2 mil unidades) e VGV (R\$ 567,4 milhões), no período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

O melhor desempenho de comercialização ficou para os imóveis de 4 ou mais dormitórios, com 65 unidades vendidas e VSO de 67,7%.

TIPOLOGIA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGV (R\$_MM)
1 Dorm	326	142	204	264	43,6%	42,2
2 Dorm	4.061	3.103	3.009	4.155	42,0%	567,4
3 Dorm	464	182	237	409	36,7%	94,8
4 Dorm	46	50	65	31	67,7%	82,4
Total	4.897	3.477	3.515	4.859	42,0%	786,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de área útil: Os imóveis com metragem entre 46 m² e 65 m² de área útil tiveram maior quantidade de vendas (1,8 mil unidades), de lançamentos (1,9 mil unidades), de oferta (2,3 mil unidades) e de VGV (R\$ 357,8 milhões), no período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com metragem acima de 130 m², com 73 unidades vendidas e VSO de 61,9%.

FAIXA DE ÁREA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) Menos de 45	2.003	1.238	1.245	1.996	38,4%	192,5
b) Entre 46 e 65	2.147	1.983	1.789	2.341	43,3%	357,8
c) Entre 66 e 85	477	106	328	255	56,3%	108,5
d) Entre 86 e 130	202	100	80	222	26,5%	41,7
e) Maior que 130	68	50	73	45	61,9%	86
Total	4.897	3.477	3.515	4.859	42,0%	786,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Faixa de Preço: Os imóveis com preço até R\$ 230 mil registraram a maior quantidade de vendas (2,7 mil unidades), de lançamentos (3,1 mil unidades), de oferta (3,9 mil unidades) e de VGv (R\$ 443,6 milhões), no período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com preços acima de R\$ 900 mil, com 73 unidades vendidas e VSO de 61,9%.

FAIXA DE PREÇO	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
a) menor que \$230 mil	3.535	3.065	2.649	3.951	40,1%	443,6
b) Entre \$230 e \$500 mil	1.216	262	763	715	51,6%	237,5
c) Entre \$500 e \$750 mil	90	100	38	152	20,0%	23,3
d) Entre \$750 e \$900 mil	0	0	0	0	***	0,0
e) Acima de \$900 mil	56	50	65	41	61,3%	82,4
Total	4.897	3.477	3.515	4.859	42,0%	786,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Fase de Obra: Os imóveis na fase de construção apresentaram a maior quantidade de vendas (2,5 mil unidades) e o maior VGv (R\$ 599,4 milhões), no período de outubro de 2016 a setembro de 2017.

O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis prontos, com 720 unidades vendidas e VSO de 59,2%.

A oferta disponível em setembro de 2017 era de 58% dos imóveis em construção, 31% na fase de lançamentos e 11% prontos.

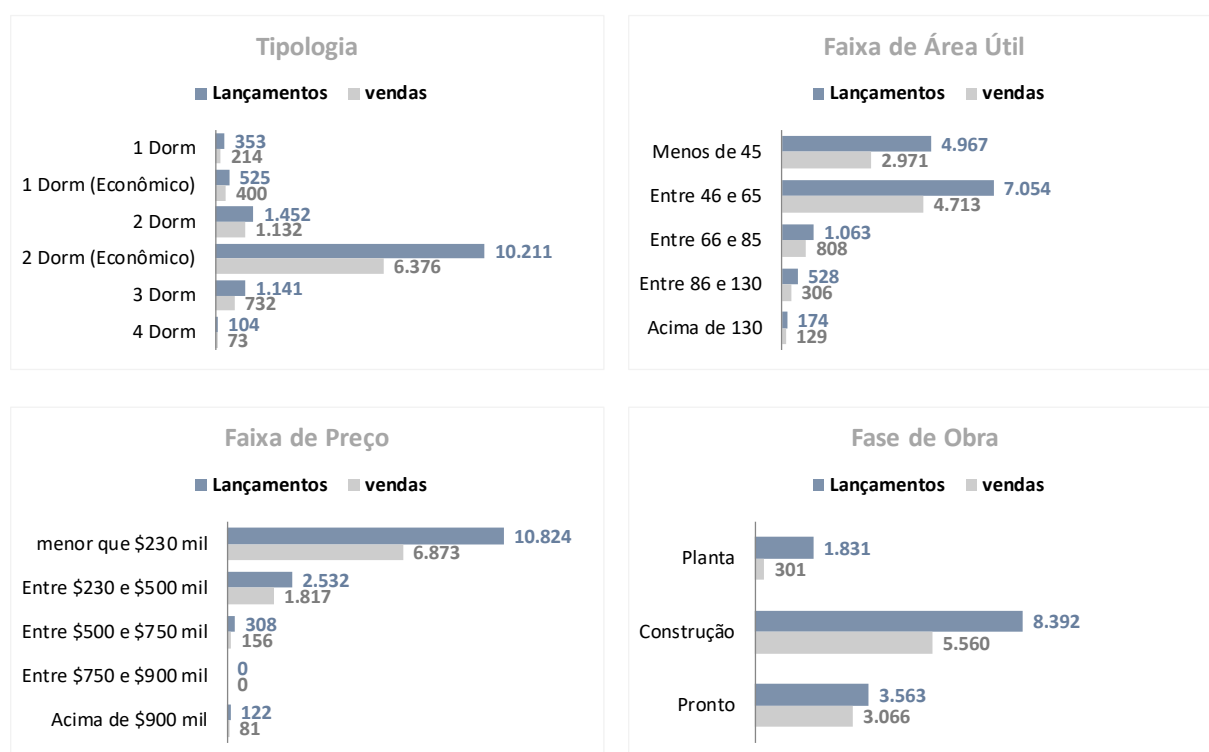
FASE DE OBRA	OFERTA INICIAL	LANÇAMENTOS	VENDAS	OFERTA FINAL	VSO (%)	VGv (R\$_MM)
Planta	0	1.831	301	1.530	16,4%	55,7
Construção	3.827	1.499	2.494	2.832	46,8%	599,4
Pronto	1.070	147	720	497	59,2%	131,8
Total	4.897	3.477	3.515	4.859	42,0%	786,9

Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SOROCABA – 36 MESES

Considerando o acumulado nos últimos 36 meses (outubro de 2014 a setembro de 2017), foram lançados 13,8 mil imóveis e comercializadas 8,9 mil unidades em Sorocaba. Ou seja, foram vendidos 64,8% dos imóveis ofertados na cidade nesse período. As vendas geraram, em valores financeiros, um montante de R\$ 1,9 bilhão.

Destaque (unidades vendidas): Imóveis de 2 dormitórios econômicos, com preço médio do metro quadrado de área útil de R\$ 3.561,00 e metragem média de 47,6 m² de área útil.



Fonte: Secovi-SP e Robert Michael Zarif

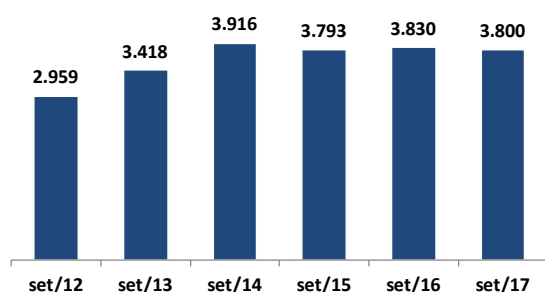
PREÇO MÉDIO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE SOROCABA

O preço médio do metro quadrado de área útil dos imóveis verticais de Sorocaba em setembro de 2017 foi de R\$ 3,8 mil, variação negativa de 0,8% em relação ao preço médio de setembro de 2016. Considerada a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, houve queda real de 4,9% no preço médio do metro quadrado comercializado.

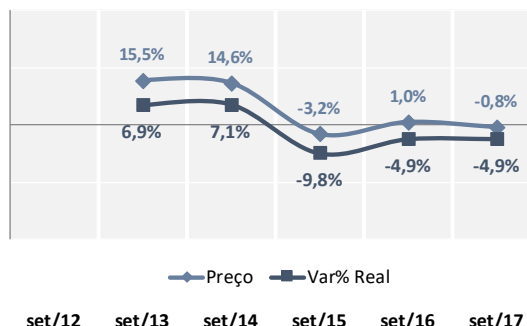
O preço médio do metro quadrado vendido foi calculado por meio da divisão do VGV (Valor Global de Vendas) pelo total de metros quadrados de área útil. Diversos fatores podem influenciar no cálculo do preço médio, como mudança de tipologia, localização dos lançamentos e tamanho dos imóveis.

PREÇO DAS VENDAS RESIDENCIAIS VERTICAIS NA CIDADE DE SOROCABA

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)



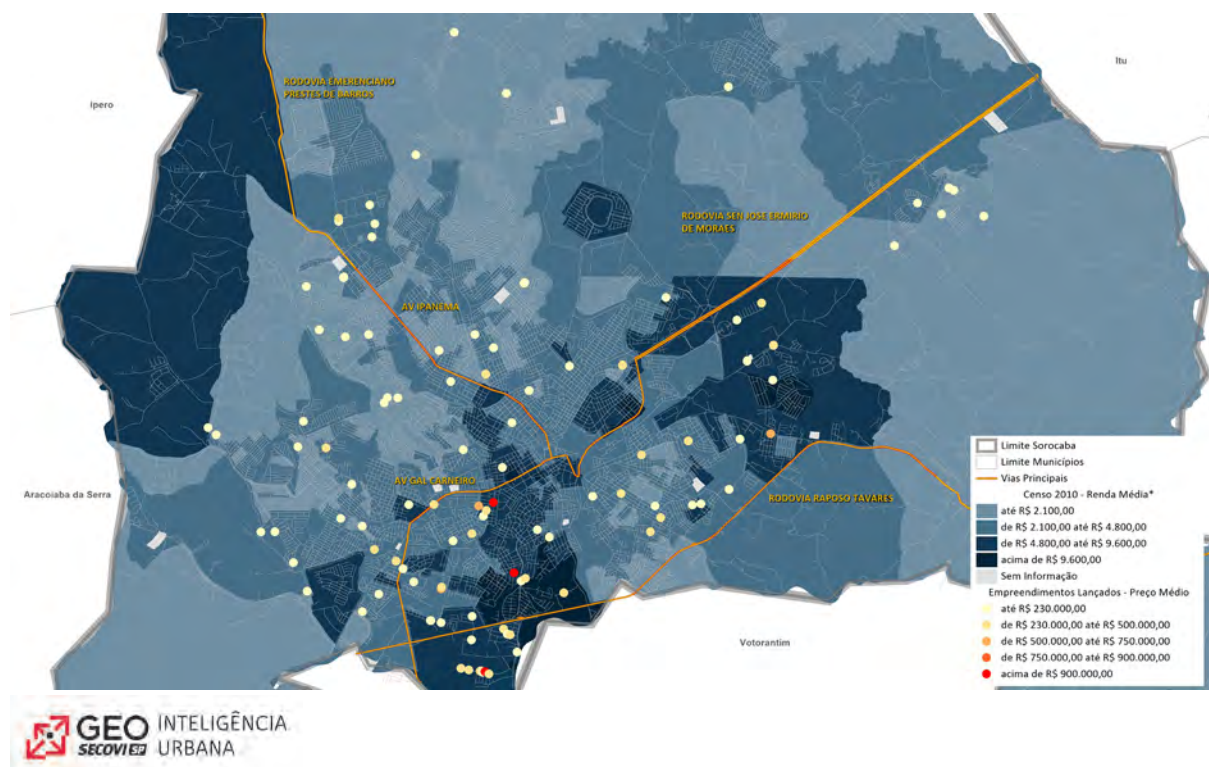
Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior



Fonte: FGV, Secovi-SP e Robert Michael Zarif

Um dos fatores de sucesso de um empreendimento imobiliário é a avaliação correta do preço e sua compatibilidade com o perfil de renda da vizinhança.

O mapa a seguir segmenta o território da cidade conforme a renda média do chefe de família, dividida em quatro classes de renda. Os valores estão atualizados em reais de 2017. Os empreendimentos residenciais ofertados estão representados pelos pontos georreferenciados e coloridos conforme a faixa de preço do imóvel.



Fonte: IBGE e Robert Michael Zarif



MERCADO IMOBILIÁRIO

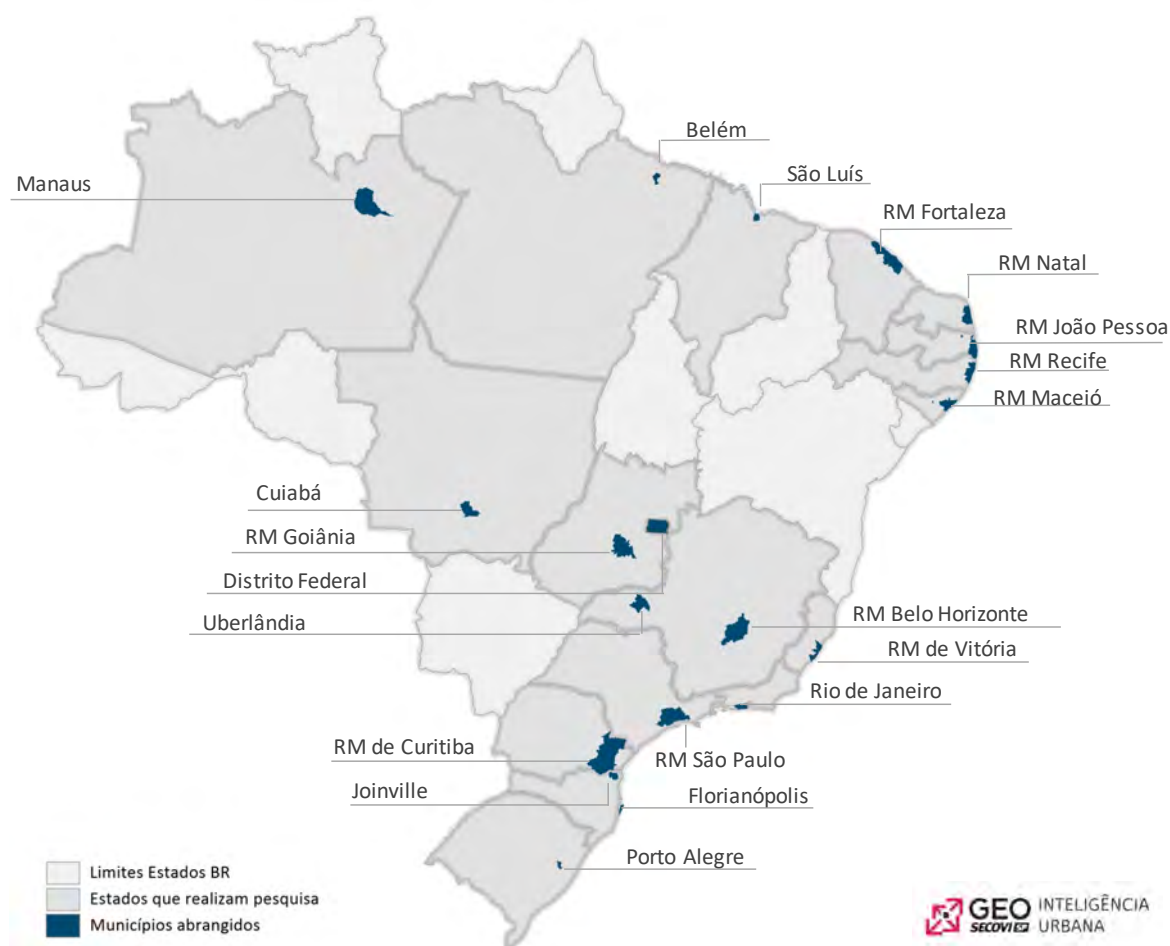
NACIONAL

DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

Entidades com pesquisas imobiliárias no Brasil – Atualmente, no Brasil, 20 entidades integrantes da CII/CBIC (Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção) realizam pesquisas sobre o mercado de imóveis residenciais novos em suas respectivas cidades ou regiões.

A CII/CBIC lançou um indicador nacional que uniformiza e consolida essas informações trimestralmente. O Indicador Nacional, realizado pela consultoria Brain Bureau de Inteligência Corporativa, traz informações de lançamentos, vendas, oferta, entre outros indicadores.

REGIÕES PESQUISADAS



Fonte: CII/CBIC

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR REGIÕES DO BRASIL

A consolidação das pesquisas desenvolvidas no País em 2017 apurou 82,3 mil unidades residenciais lançadas (Tabela abaixo), volume 5,2% superior ao aferido em 2016 (78,3 mil unidades). Das 23 regiões em que os lançamentos foram conferidos no período, dez apresentaram retração, sendo a maior delas percebida nas outras cidades da Região Metropolitana de Belo Horizonte, cuja queda de 83,5% representou a diminuição dos lançamentos de 5.539 unidades em 2016 para 916 unidades em 2017.

Por outro lado, os lançamentos cresceram em 13 outras regiões, com destaque para a cidade de São Paulo, que, em valores absolutos, registrou 9.298 novas unidades, correspondentes à diferença entre os totais lançados em 2016 (19.359 unidades) e em 2017 (28.657 unidades).

Em termos percentuais, o maior crescimento foi registrado nas outras cidades da Região Metropolitana de Curitiba, com aumento de 356% nos lançamentos em 2017, quando comparado ao ano anterior.

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS

Região Pesquisada	2016	2017	Variação %
Belém	681	479	-29,7%
Manaus	1.260	588	-53,3%
RM de Fortaleza	2.230	2.439	9,4%
RM de João Pessoa	3.782	2.781	-26,5%
RM de Maceió	547	1.519	177,7%
RM de Natal	0	43	-
RM de Recife	6.191	6.754	9,1%
São Luís	2.265	2.455	8,4%
Cuiabá	865	1.036	19,8%
Distrito Federal	807	1.010	25,2%
RM de Goiânia	2.749	2.664	-3,1%
Belo Horizonte de Nova Lima	2.402	626	-73,9%
Outras cidades da RM de Belo Horizonte	5.539	916	-83,5%
Rio de Janeiro	6.934	4.077	-41,2%
RM de Vitória	1.842	3.143	70,6%
São Paulo	19.359	28.657	48,0%
Outras cidades da RM de São Paulo	9.770	7.937	-18,8%
Uberlândia	3.267	4.054	24,1%
Curitiba	2.205	3.688	67,3%
Outras cidades da RM de Curitiba	738	3.365	356,0%
Florianópolis	1.220	975	-20,1%
Joinville	1.568	893	-43,0%
Porto Alegre	2.065	2.244	8,7%
Total	78.286	82.343	5,2%

Fonte: CII/CBIC

UNIDADES RESIDENCIAIS COMERCIALIZADAS POR REGIÕES DO BRASIL

A pesquisa Nacional da CII/CBIC apurou as vendas de 94,2 mil unidades nas principais regiões do País em 2017. Em relação às 86,1 mil unidades de 2016, o crescimento foi de 9,4%.

Das 23 regiões pesquisadas, nove apresentaram retração nas vendas, sendo a maior delas no Rio de Janeiro, com queda de 2.528 unidades vendidas na cidade. A pesquisa levantou que as vendas passaram de 12.413 unidades em 2016 para 9.885 unidades em 2017.

As regiões com a segunda maior queda registrada no período foram Belo Horizonte e Nova Lima, onde as vendas caíram 1.769 unidades, passando de 3.534 unidades em 2016 para 1.765 unidades em 2017.

Entretanto, as vendas aumentaram em 14 outras regiões, com destaque para a cidade de São Paulo, com crescimento absoluto de 7.459 unidades (diferença entre as 16.170 unidades vendidas de 2016 com as 23.629 unidades de 2017).

O segundo maior crescimento nas vendas foi registrado na Região Metropolitana do Recife, com alta de 2.147 unidades em 2017 em comparação ao ano anterior.

UNIDADES RESIDENCIAIS NOVAS COMERCIALIZADAS

Região Pesquisada	2016	2017	Variação %
Belém	665	736	10,7%
Manaus	2.917	1.738	-40,4%
RM de Fortaleza	4.448	4.680	5,2%
RM de João Pessoa	3.091	3.851	24,6%
RM de Maceió	1.083	2.816	160,0%
RM de Natal	1.574	862	-45,2%
RM de Recife	4.024	6.171	53,4%
São Luís	2.761	3.532	27,9%
Cuiabá	1.340	1.190	-11,2%
Distrito Federal	1.934	2.467	27,6%
RM de Goiânia	3.657	4.850	32,6%
Belo Horizonte de Nova Lima	3.534	1.765	-50,1%
Outras cidades da RM de Belo Horizonte	1.858	2.837	52,7%
Rio de Janeiro	12.413	9.885	-20,4%
RM de Vitória	1.145	1.385	21,0%
São Paulo	16.170	23.629	46,1%
Outras cidades da RM de São Paulo	9.001	7.816	-13,2%
Uberlândia	2.021	2.074	2,6%
Curitiba	4.363	3.319	-23,9%
Outras cidades da RM de Curitiba	1.958	2.893	47,8%
Florianópolis	1.481	1.494	0,9%
Joinville	1.762	1.756	-0,3%
Porto Alegre	2.940	2.475	-15,8%
Total	86.140	94.221	9,4%

Fonte: CII/CBIC

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR REGIÕES DO BRASIL

As regiões do Brasil que realizam pesquisa encerraram 2017 com a oferta final de 135,1 mil imóveis residenciais novos disponíveis para venda – volume 12% inferior ao contabilizado em 2016, quando a oferta final terminou com 154 mil unidades.

Das regiões pesquisadas, 17 apresentaram diminuição na oferta de imóveis. A queda mais expressiva foi no Rio de Janeiro, com redução de 6.576 unidades, comparando a resultado de dezembro de 2017 (6.688 unidades) com o mesmo mês de 2016 (13.264 unidades).

Em seis regiões, no entanto, a oferta cresceu, com destaque para Uberlândia (MG), que registrou 2.100 unidades à venda, resultantes da diferença entre o total ofertado em dezembro de 2016 (4.267 unidades) e dezembro de 2017 (6.367 unidades).

OFERTA FINAL DISPONÍVEL – UNIDADES RESIDENCIAIS NOVAS

Região Pesquisada	dez/16	dez/17	Variação %
Belém	1.635	1.378	-15,7%
Manaus	4.766	4.401	-7,7%
RM de Fortaleza	10.199	8.897	-12,8%
RM de João Pessoa	7.690	6.469	-15,9%
RM de Maceió	4.260	5.409	27,0%
RM de Natal	1.457	937	-35,7%
RM de Recife	13.234	13.662	3,2%
São Luís	5.393	3.335	-38,2%
Cuiabá	2.940	3.190	8,5%
Distrito Federal	4.023	3.665	-8,9%
RM de Goiânia	11.213	8.535	-23,9%
Belo Horizonte de Nova Lima	4.768	3.664	-23,2%
Outras cidades da RM de Belo Horizonte	3.942	2.044	-48,1%
Rio de Janeiro	13.264	6.688	-49,6%
RM de Vitória	3.148	5.181	64,6%
São Paulo	24.130	22.040	-8,7%
Outras cidades da RM de São Paulo	11.727	8.859	-24,5%
Uberlândia	4.267	6.367	49,2%
Curitiba	7.709	8.621	11,8%
Outras cidades da RM de Curitiba	4.166	3.328	-20,1%
Florianópolis	2.903	2.358	-18,8%
Joinville	3.267	2.333	-28,6%
Porto Alegre	3.864	3.690	-4,5%
Total	153.965	135.051	-12,3%

Fonte: CII/CBIC

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR REGIÕES DO BRASIL E POR FASE DE OBRAS

As pesquisas segmentam os dados de oferta disponível de acordo com a fase de obra do empreendimento (na planta, em construção ou pronto).

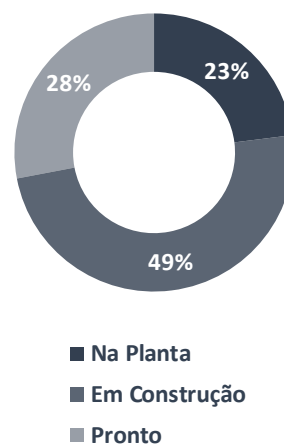
Da oferta final de dezembro de 2017, nas regiões pesquisadas, 23% das unidades estavam na planta, 49% em construção e 28% prontas.

A região com maior percentual de imóveis ofertados na planta foi São Luís, no Maranhão, com 52% da oferta. A maior quantidade de imóveis em construção foi percebida em Uberlândia, com 87% do total ofertado. Com 60% da oferta composta por imóveis prontos, Rio de Janeiro se destacou com o melhor resultado nessa fase de obra.

OFERTA FINAL DISPONÍVEL POR FASE DE OBRAS DEZEMBRO/2017 – UNIDADES RESIDENCIAIS NOVAS

Região Pesquisada	Planta	Construção	Prontos
Belém	17%	37%	45%
Manaus	9%	51%	40%
RM de Fortaleza	8%	62%	30%
RM de Maceió	20%	66%	14%
RM de Recife	21%	43%	36%
São Luís	52%	36%	12%
Cuiabá	11%	46%	43%
Distrito Federal	18%	27%	55%
RM de Goiânia	24%	47%	29%
Belo Horizonte de Nova Lima	4%	38%	58%
Outras cidades da RM de Belo Horizonte	11%	71%	18%
Rio de Janeiro	13%	27%	60%
São Paulo	46%	45%	9%
Outras cidades da RM de São Paulo	28%	58%	15%
Uberlândia	10%	87%	3%
Curitiba	16%	39%	45%
Outras cidades da RM de Curitiba	26%	62%	12%
Florianópolis	9%	50%	41%
Joinville	16%	39%	45%
Porto Alegre	14%	60%	26%

Participação na oferta total



Fonte: CII/CBIC



GRAPROHAB

GRAPROHAB

O Graprohab (Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo), instituído pelo Decreto Estadual nº 33.499/1991 e reestruturado pelo Decreto Estadual nº 52.053/2007, visa centralizar, agilizar e organizar os procedimentos administrativos de licenciamento de projetos habitacionais no Estado.

O grupo é formado por um colegiado com representantes da Secretaria Estadual da Habitação; Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo); Sabesp (Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo); Emplasa (Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano S/A); e do DAEE (Departamento de Águas e Energia Elétrica).

Estão sujeitos à aprovação do Graprohab os seguintes projetos habitacionais:

- Projetos de loteamentos com fins residenciais;
- Projetos de conjuntos habitacionais, com abertura ou prolongamento de vias públicas;
- Projetos de desmembramentos para fins habitacionais, que resultam em mais de dez lotes não servidos por infraestrutura (saneamento, energia elétrica etc.);
- Condomínios residenciais horizontais ou mistos (horizontal e vertical), com mais de 200 unidades ou com área de terreno superior a 50 mil m²; ou condomínios verticais que não sejam servidos por redes de água, coleta de esgoto, guias e sarjetas, energia e iluminação pública.

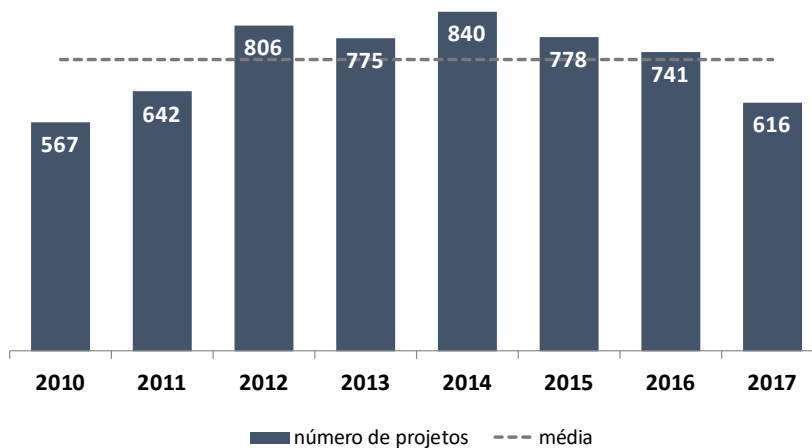
O Secovi-SP participa das reuniões do colegiado, acompanha e tabula mensalmente os projetos que são protocolados, analisados e aprovados no Graprohab.

PROJETOS PROTOCOLADOS NO GRAPROHAB

De 2010 a 2017, deram entrada para análise no Graprohab um total de 5.765 projetos, com média de 721 novos projetos por ano.

Em 2017, foram emitidos 616 protocolos, volume 17% inferior ao total registrado em 2016 (741). Nota-se significativa queda no número de novos projetos protocolados desde 2015.

PROJETOS PROTOCOLADOS NO GRAPROHAB – TOTAL

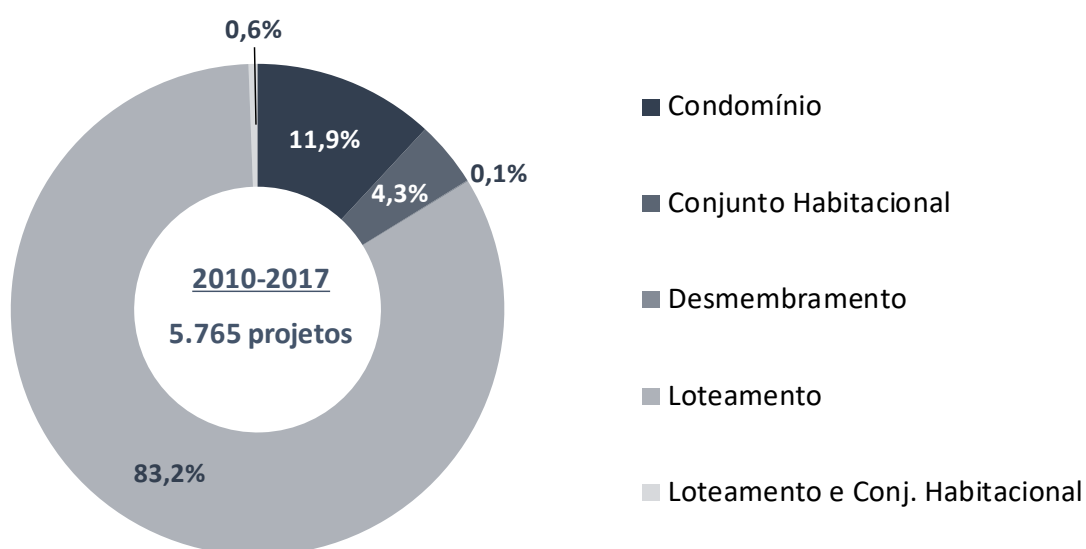


Fonte: Graprohabet

Os loteamentos são responsáveis por 83,2% dos protocolos emitidos pelo Graprohabet de 2010 a 2017, correspondendo a 4.794 novos projetos desse tipo. A seguir, vêm os condomínios, com 685 projetos protocolados (11,9%).

Conjuntos habitacionais e desmembramentos representam apenas 5% dos protocolos, com 286 projetos registrados nos últimos oito anos.

PROJETOS PROTOCOLADOS NO GRAPROHAB – SEGMENTADO POR TIPO



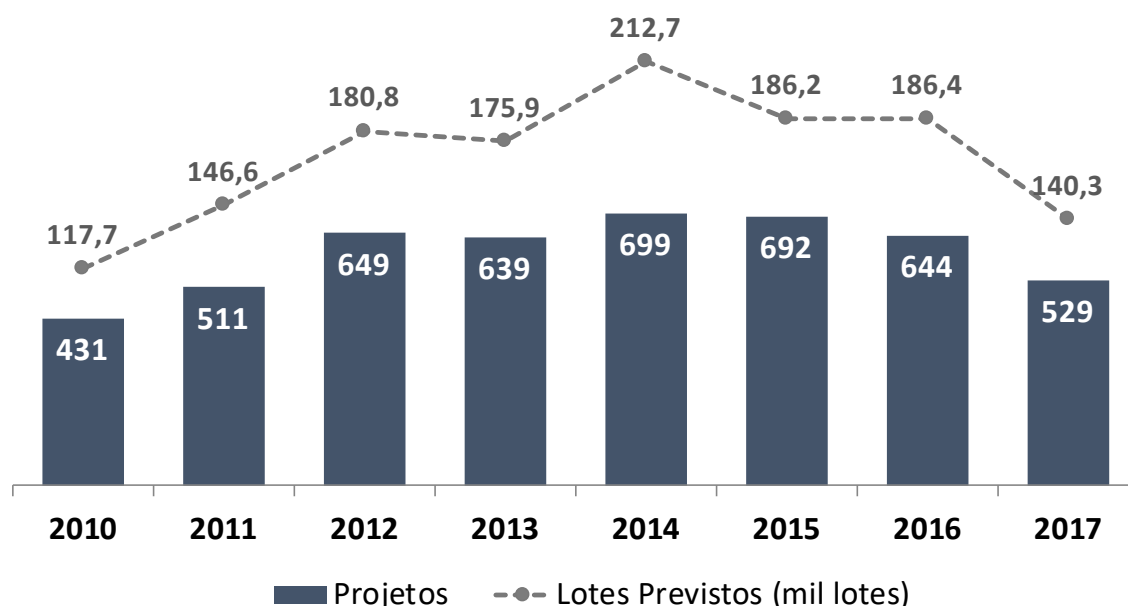
Fonte: Graprohabet

PROJETOS DE LOTEAMENTOS PROTOCOLADOS NO GRAPROHAB

De 2010 a 2017, foram protocolados 4.794 projetos de loteamentos no Graprohab, que somaram 1,3 milhão de lotes previstos no Estado de São Paulo. Em média, foram 599 projetos registrados e 168,3 mil lotes protocolados por ano.

Em 2017, foram protocolados 529 projetos de loteamentos, volume 18% inferior ao de 2016. Em número de lotes previstos, a redução foi de 25%. Essa queda mais acentuada deve-se à diminuição do número médio de lotes por empreendimento. De 2010 a 2016, os parcelamentos tinham, em média, 282 lotes; em 2017, esse número caiu para 265 lotes.

PROJETOS DE LOTEAMENTOS PROTOCOLADOS NO GRAPROHAB



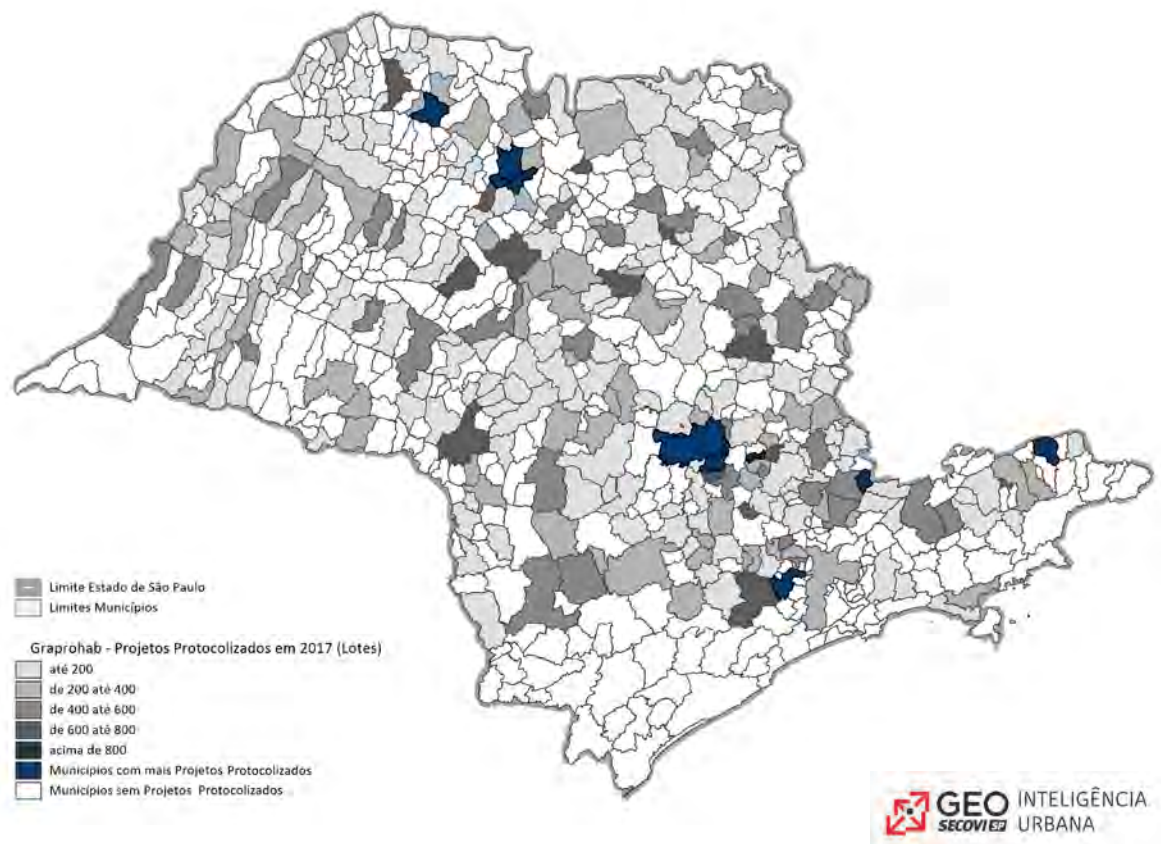
Fonte: Graprohab

RANKING DOS MUNICÍPIOS COM MAIS LOTES PROTOCOLADOS NO GRAPROHAB

Em 2017, o município que registrou o maior número de lotes protocolados no Estado de São Paulo foi Araçatuba, com 5.385 lotes previstos.

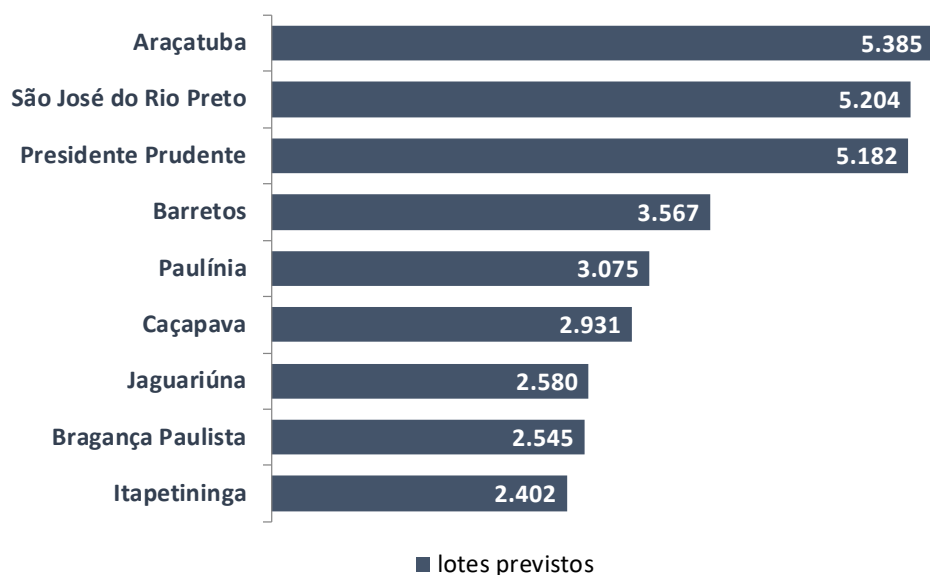
Em segundo lugar no ranking, aparece a cidade de São José do Rio Preto, com 5.204 lotes previstos, seguida por Presidente Prudente (5.182 lotes), Barretos (3.567 lotes) e Paulínia (3.075 lotes). Os dez municípios que se destacaram em 2017 concentraram 23% dos lotes protocolados em todo o Estado.

CONCENTRAÇÃO DE LOTES PROTOCOLADOS POR MUNICÍPIO DO ESTADO DE SÃO PAULO - 2017



Fonte: Graprohab

RANKING DOS 10 MUNICÍPIOS COM MAIOR NÚMERO DE LOTES PROTOCOLADOS – ESTADO DE SÃO PAULO



Fonte: Graprohab

LOTEAMENTOS ANALISADOS NAS REUNIÕES DO GRAPROHAB

Semanalmente, o colegiado do Graprohhab realiza reuniões para analisar os projetos protocolados, que, nesse fórum, podem ser aprovados, indeferidos ou receberem solicitação de prorrogação de prazo para análise ou de cumprimento de exigências técnicas dos órgãos membros do grupo.

O número de projetos analisados vem apresentando queda desde 2015, o que reflete a redução na quantidade de protocolos de novos projetos. A retração ocorreu em consequência da crise macroeconômica do País. Em 2017, foram 1.873 análises, volume 6% inferior ao montante analisado em 2016.

Apesar da diminuição no número de projetos analisados, houve aumento de 7% no volume de projetos indeferidos em 2017. No ano, foram emitidas 636 exigências técnicas, 3% abaixo das emissões de 2016. A maior redução, em termos percentuais, foi na quantidade de projetos com prorrogação de prazo solicitado pelos órgãos do Graprohhab, com variação de -15% em relação a 2016.

ANÁLISE DOS PROJETOS DE LOTEAMENTOS – REUNIÕES GRAPROHAB

Análise das reuniões	2015	2016	Var.% (2015-2016)	2017	Var.% (2016-2017)
Aprovados	537	460	-14%	432	-6%
Exigências Técnicas	738	658	-11%	636	-3%
Indeferidos	259	248	-4%	266	7%
Prazo solicitado pelo interessado	116	109	-6%	102	-6%
Prazo solicitado pelos órgãos	514	513	0%	436	-15%
Outros	1	-	-	1	-
Total	2.165	1.988	-8%	1.873	-6%

Fonte: Graprohhab

LOTEAMENTOS - EXIGÊNCIAS TÉCNICAS POR ÓRGÃO EMISSOR

Em 2017, foram apontadas 1.316 exigências técnicas em projetos de loteamentos analisados nas reuniões do Graprohhab, quantidade 2% superior às 1.286 registradas em 2016. O projeto pode receber exigências técnicas de mais de um órgão, o

que explica a diferença entre este número total e o de 636 exigências técnicas constantes na tabela anterior.

No ano, a Cetesb emitiu a maior quantidade de exigências técnicas, com 531 apontamentos (40% do total), seguida pela Secretaria da Habitação, com 515 (39%), Sabesp, com 137 (10%), DAEE, com 79 (6%) e Emplasa com 54 (4%).

EXIGÊNCIAS TÉCNICAS POR ÓRGÃO EMISSOR – REUNIÕES GRAPROHAB

Órgão	2015	2016	Var.% (2015-2016)	2017	Var.% (2016-2017)
Secretaria da Habitação	593	538	-9%	515	-4%
DAEE	67	56	-16%	79	41%
Cetesb	548	538	-2%	531	-1%
Sabesp	118	104	-12%	137	32%
Emplasa	36	50	39%	54	8%
Total	1.362	1.286	-6%	1.316	2%

Fonte: Graprophab

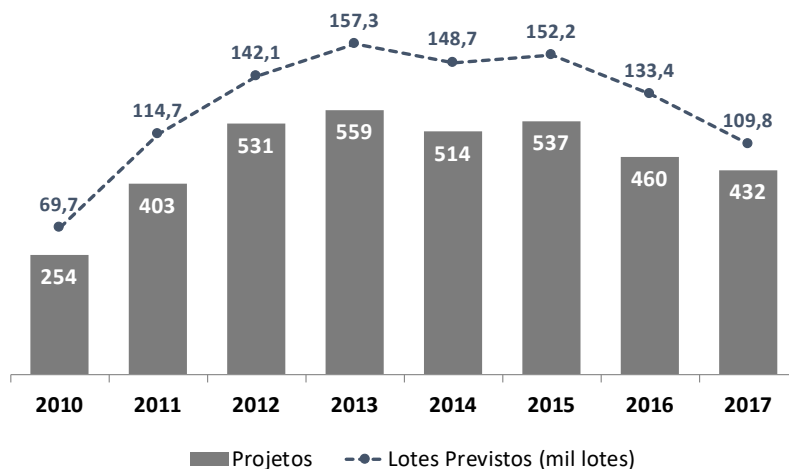
LOTEAMENTOS - PROJETOS APROVADOS

Foram aprovados 432 projetos de loteamentos no Estado de São Paulo em 2017, segundo dados do Graprophab – 6% a menos que as aprovações de 2016 –, num total de 109,8 mil lotes – volume 18% menor frente aos 133,4 mil lotes do ano anterior. A diminuição da quantidade média de lotes por empreendimento contribuiu com essa queda.

Nos últimos oito anos (2010 a 2017), as aprovações de 3.690 projetos de loteamentos no Estado de São Paulo totalizaram mais de um milhão de novos lotes.

Vale ressaltar que a quantidade de lotes é estimada, já que a estatística considera os dados dos certificados de aprovação do Graprophab, e nem todos são enviados para o levantamento. Para não afetar o total e tornar a série histórica comparável, foram usados os dados de lotes previstos nos projetos originais dos empreendimentos aprovados, cujos certificados não foram enviados.

PROJETOS DE LOTEAMENTOS APROVADOS PELO GRAPROHAB

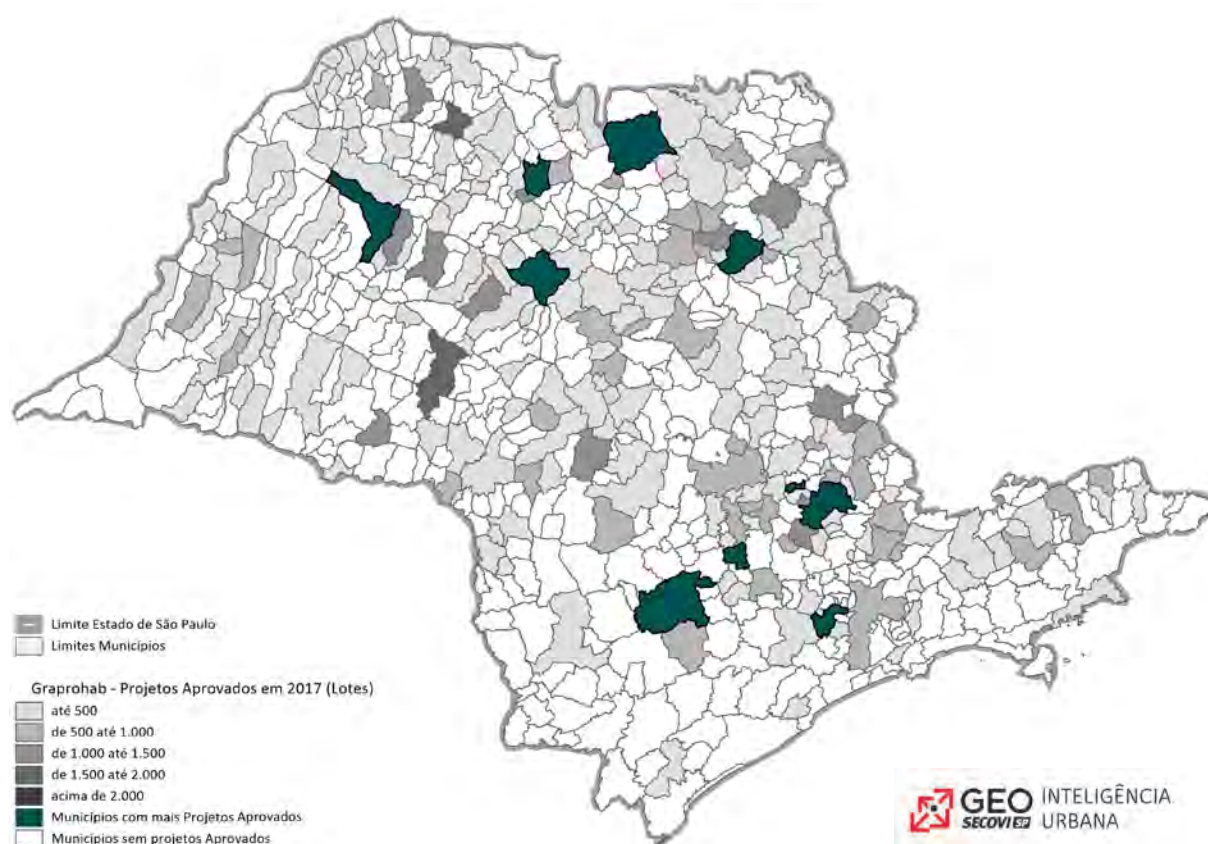


Fonte: GraprohAB

RANKING DE MUNICÍPIOS COM MAIOR NÚMERO DE LOTES APROVADOS

O município de Araçatuba liderou o ranking de municípios em quantidade, com 5.370 lotes distribuídos em sete projetos aprovados em 2017. O segundo município com mais aprovações foi São José do Rio Preto, com 4.182 lotes previstos em 10 projetos, seguido por Cotia (3.621 lotes em sete projetos), Barretos (2.750 lotes em sete projetos) e Campinas, com 2.125 lotes previstos em 10 projetos. Os dez municípios do ranking concentraram 25,4% dos lotes aprovados no Estado em 2017, com 59 projetos e um total de 27,9 mil lotes.

CONCENTRAÇÃO DE LOTES APROVADOS POR MUNICÍPIO DO ESTADO DE SÃO PAULO - 2017



Fonte: GRAPROHAB

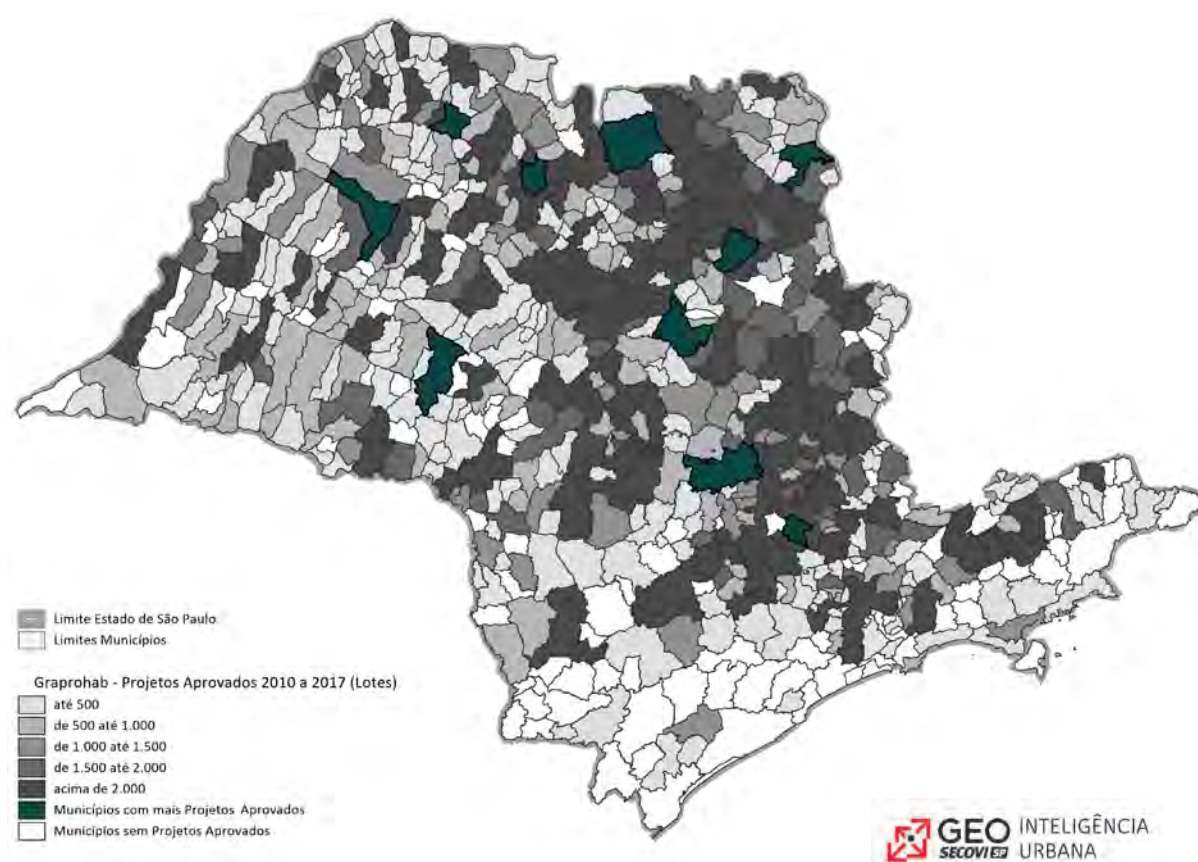
MUNICÍPIOS COM MAIS LOTES APROVADOS EM 2017 – ESTADO DE SÃO PAULO

Município	Projetos	Lotes Previstos	Participação %
Araçatuba	7	5.370	4,9%
São José do Rio Preto	10	4.182	3,8%
Cotia	7	3.621	3,3%
Barretos	7	2.750	2,5%
Campinas	10	2.125	1,9%
Nova Odessa	4	2.099	1,9%
Itapetininga	4	2.010	1,8%
Ribeirão Preto	4	2.001	1,8%
Boituva	3	1.860	1,7%
Novo Horizonte	3	1.846	1,7%
Total 10 municípios	59	27.864	25,4%
Total Estado de São Paulo	432	109.763	100,0%

Fonte: Grapohab

Analizando as aprovações dos últimos oito anos (2010 a 2017), São José do Rio Preto foi o município com o maior número de lotes aprovados no Estado de São Paulo. O Grapohab aprovou 84 projetos na cidade, que somaram 43 mil lotes previstos, que correspondem, em média, a 5,4 mil lotes por ano. A soma dos resultados dos dez municípios que estão no ranking é de 190 mil lotes previstos em 440 projetos aprovados, que representam 18,5% do total de aprovações no Estado de São Paulo nos oito anos.

CONCENTRAÇÃO DE LOTES APROVADOS POR MUNICÍPIO DO ESTADO DE SÃO PAULO – 2010 - 2017



Fonte: Grapohab

MUNICÍPIOS COM MAIS LOTES APROVADOS DE 2010 - 2017 – ESTADO DE SÃO PAULO

Município	Projetos	Lotes Previstos	Participação %
São José do Rio Preto	84	43.029	4,2%
Ribeirão Preto	52	20.550	2,0%
Piracicaba	53	18.889	1,8%
Indaiatuba	38	17.970	1,7%
Araraquara	38	16.660	1,6%
Franca	40	16.243	1,6%
Marília	36	15.199	1,5%
Barretos	32	14.816	1,4%
Votuporanga	45	13.302	1,3%
Araçatuba	22	13.292	1,3%
Total 10 municípios	440	189.950	18,5%
Total Estado de São Paulo	3.690	1.027.851	100,0%

Fonte: Graprohab

LOTEAMENTOS – PERÍODO DE APROVAÇÃO DE PROJETOS

Os loteamentos demandam longos períodos para análises de viabilidade legal e econômica, preparação do projeto e da documentação, antes de serem protocolados no colegiado.

As estatísticas do quadro a seguir consideram somente os prazos entre a data do protocolo no Graprohab e de aprovação do projeto.

O Graprohab estabelece um cronograma para análise dos diversos órgãos, mas, dependendo da complexidade do projeto, o prazo pode ser dilatado a partir dos pedidos de prorrogação e de cumprimento de exigências técnicas ou de reabertura de processos.

Dos 432 projetos aprovados em 2017, apenas 11% tramitaram em menos de 90 dias, tempo limite para manifestação do colegiado. A grande maioria, 63%, levou de 91 a 360 dias entre a data do protocolo até a aprovação, e 114 projetos (19%) demoraram mais de 360 dias para serem aprovados.

PERÍODO DE APROVAÇÃO DOS LOTEAMENTOS NO GRAPROHAB – ESTADO DE SÃO PAULO

Período de Aprovação	2015	2016	Var.% (2015-2016)	2017	Var.% (2016-2017)
Até 30 dias	15	6	-60%	6	0%
De 31 a 60 dias	26	17	-35%	17	0%
De 61 a 90 dias	45	27	-40%	23	-15%
De 91 a 120 dias	63	55	-13%	54	-2%
De 121 a 180 dias	163	108	-34%	80	-26%
De 181 a 360 dias	161	151	-6%	138	-9%
Mais de 360 dias	64	96	50%	114	19%
Total	537	460	-14%	432	-6%

Fonte: Graprohabet

PRODULOTE

Em agosto de 2017, a Caixa Econômica Federal lançou a primeira linha de crédito do País destinada à produção de lotes urbanos. O Produlote tem a finalidade de financiar toda a infraestrutura do empreendimento, da limpeza do terreno à implantação das redes de água, esgoto e distribuição elétrica. A linha de crédito financia até 70% do custo da infraestrutura do loteamento, limitado a 50% do valor global de vendas dos lotes.

Não há tamanho mínimo ou máximo para os empreendimentos. Entretanto, para contratar o financiamento, a empresa deve ser loteadora ou urbanizadora com faturamento superior a R\$ 15 milhões, possuir experiência com a execução de loteamentos, ter situação cadastral regular e condição econômico-financeira para tomar o crédito, fatores que limitam a quantidade de empresas elegíveis ao financiamento. Além disso, a taxa de juros da linha de crédito é elevada – varia de 15% a 18% a.a., dependendo do porte da empresa e do relacionamento com a Caixa, o que tem inviabilizado a contratação desta modalidade.

DESENVOLVIMENTO DE PESQUISA SOBRE LOTEAMENTOS NO ESTADO DE SÃO PAULO

O Secovi-SP, em parceria com a Aelo (Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano) a consultoria da Brain – Bureau de Inteligência Corporativa, começou, no final de 2017, a desenvolver projeto de pesquisa do mercado de lotes urbanizados no Estado de São Paulo.

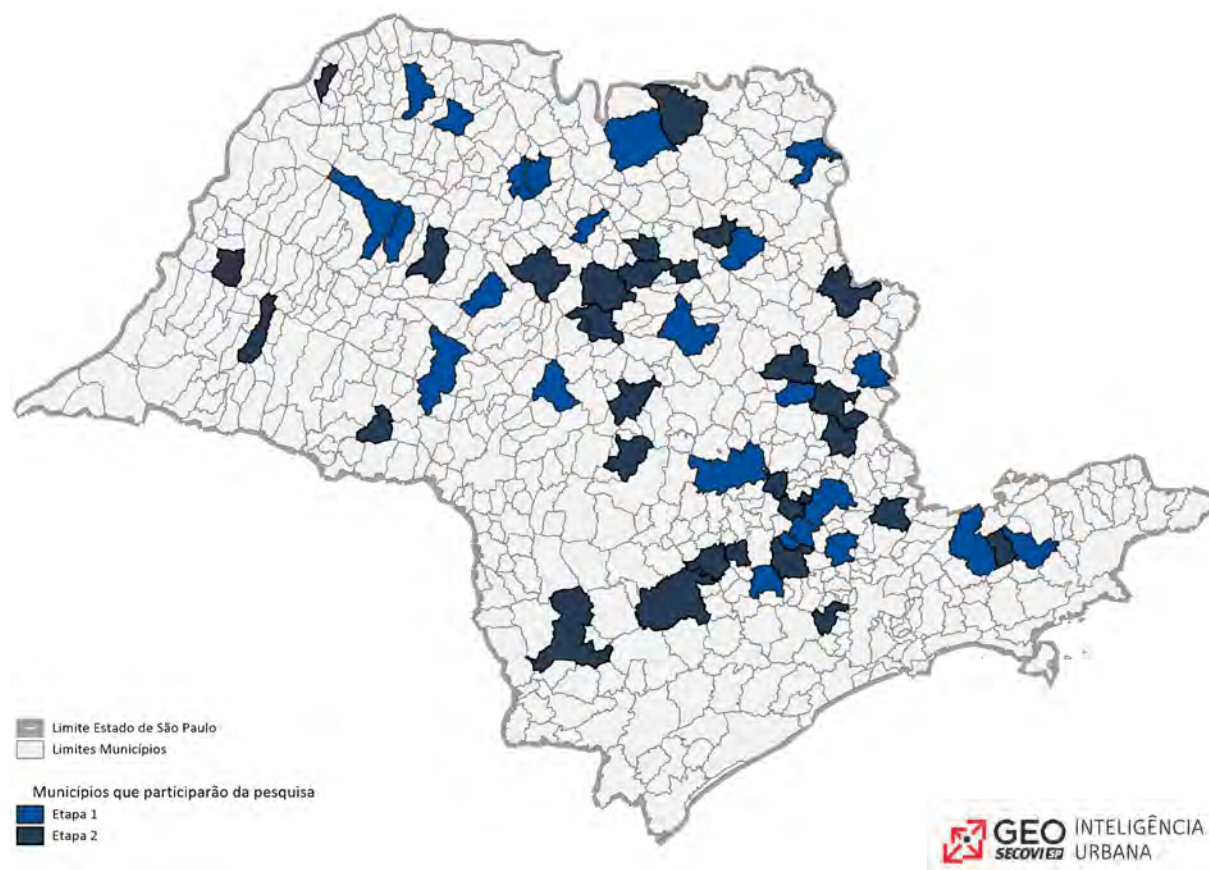
A pesquisa será realizada por meio do levantamento de dados de lançamentos, vendas e oferta

disponíveis de loteamentos residenciais, com o objetivo de dimensionar e acompanhar o desempenho do setor nas principais cidades de São Paulo.

Para iniciar o projeto, foi feito levantamento das cidades com maior número de lotes aprovados no Graprohab entre janeiro de 2013 e setembro de 2017. A partir daí, foram selecionadas as 55 cidades com mais lotes aprovados, o que corresponde a uma amostra de 51% do mercado de lotes aprovados no Estado de São Paulo.

As cidades foram divididas em dois grupos. No primeiro, que é composto por 25 cidades, foi realizado um mapeamento presencial, a fim de detectar todos os loteamentos com unidades disponíveis para venda nas cidades. No segundo grupo, com 30 municípios, o mapeamento foi feito digitalmente, pela internet.

CIDADES PESQUISADAS – GRUPO I E II



Fonte: Graprohab

O estudo prevê a elaboração de relatório com dados de desempenho do mercado de loteamento residencial, com a quantidade de unidades lançadas, vendidas, em oferta (por faixas de metragem, ticket médio, faixa de valor por m²), preços, cidades, entre outras informações.

PREÇO DE IMÓVEIS DE TERCEIROS

CIDADE DE SÃO PAULO

PREÇO DE IMÓVEIS DE TERCEIROS

Mensalmente, o Secovi-SP analisa a evolução do preço médio de venda, por metro quadrado de área útil, de apartamentos residenciais de terceiros ofertados e localizados na cidade de São Paulo. O estudo faz parte de projeto iniciado em 2013, em parceria com entidades ligadas à CBCSI (Câmara Brasileira de Comércio e Serviços Imobiliários), com a finalidade de desenvolver um índice de preços de imóveis usados nas principais cidades brasileiras.

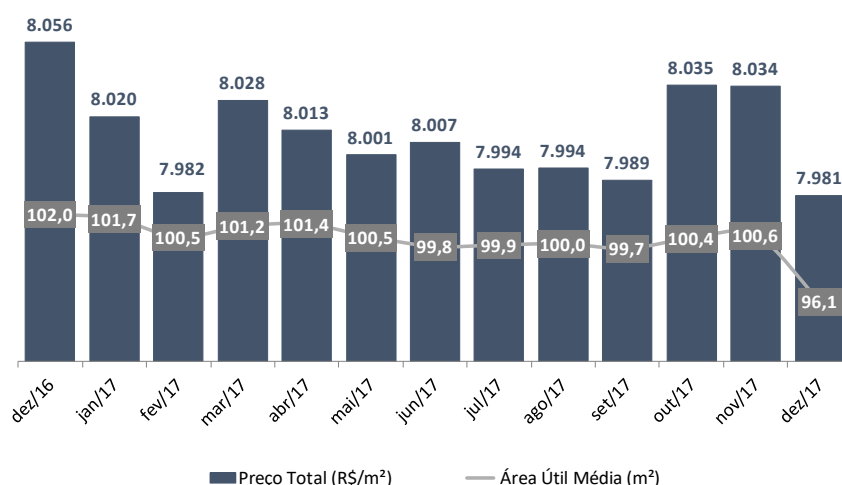
Em sua elaboração, são utilizadas informações referentes à oferta de imóveis residenciais verticais anunciados nos maiores portais de classificados que atuam, principalmente, na cidade de São Paulo.

Desde o início, a metodologia do estudo passou por múltiplas fases de aprimoramento, sendo a mais recente delas no final de 2015, quando foram incluídas outras fontes de informações, a fim de ampliar os registros para a amostra a ser analisada.

No ano de 2017, foram analisados, em média, 220 mil registros por mês. Para chegar a esse resultado, foi aplicado tratamento estatístico a mais de seis milhões de dados coletados, eliminando duplicidades, valores discrepantes e registros inconsistentes.

APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço médio por metro quadrado de área útil e área útil média



Fonte: Secovi-SP

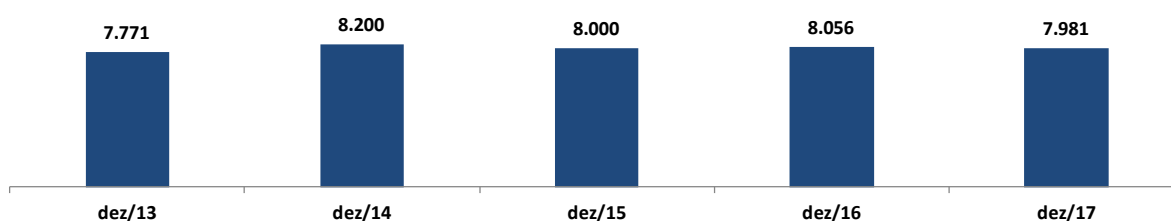
Em dezembro de 2017, o preço médio por metro quadrado de área útil dos apartamentos ofertados na cidade de São Paulo foi de R\$ 7.981,00, com variação nominal de menos 0,9%, quando comparado aos R\$ 8.056,00 por metro quadrado registrados em dezembro de 2016.

A metragem média dos apartamentos ofertados para venda, em dezembro de 2017, foi de aproximadamente 96,1 m² de área útil, representando uma queda de 5,8% em relação ao período mesmo mês do ano anterior.

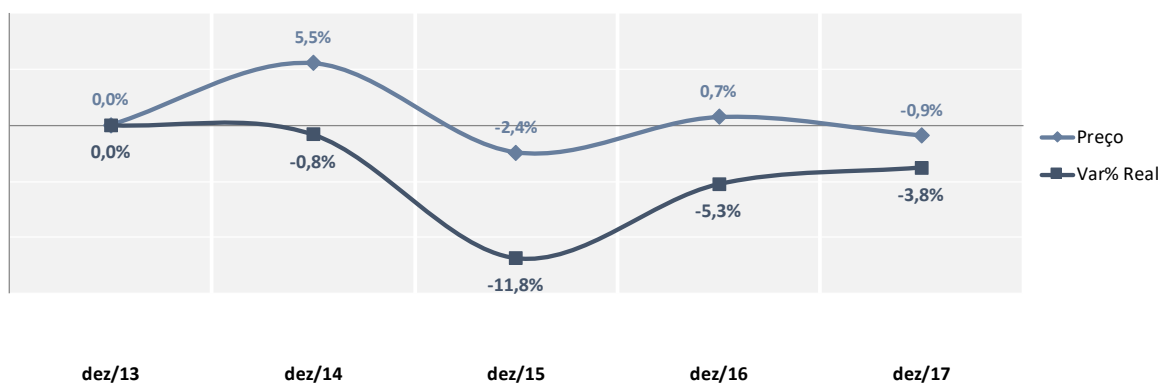
A maioria dos imóveis residenciais verticais em oferta na cidade de São Paulo tem 3 dormitórios e participação de 42% do total ofertado.

PREÇO PARA VENDA DE APARTAMENTOS DE TERCEIROS NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²)



Variação percentual do preço (R\$/m²) nominal e real em relação ao período anterior

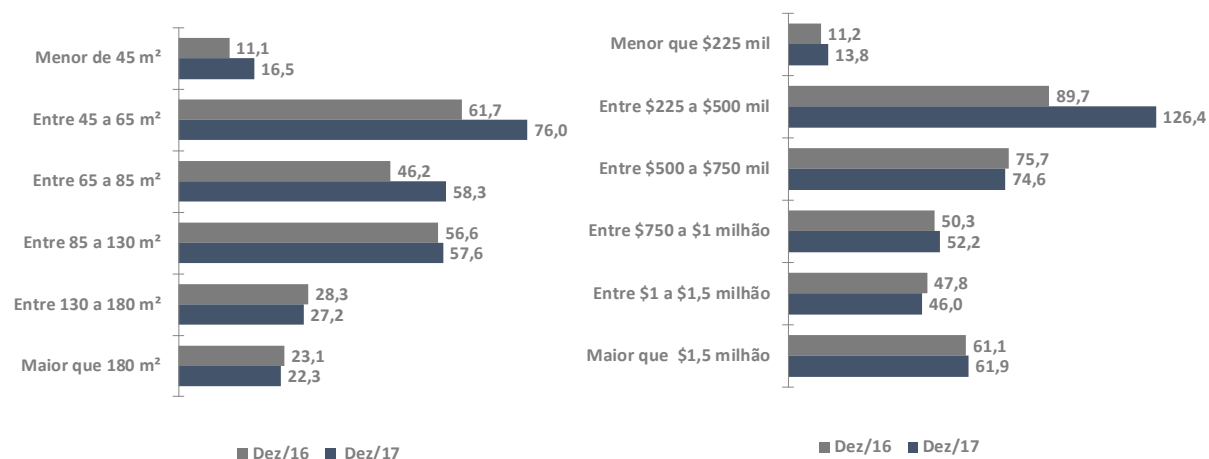


Fonte: Secovi-SP

O preço médio do metro quadrado de área útil dos apartamentos ofertados na capital paulista apresentou, em dezembro de 2017, recuo de 0,9% frente a dezembro de 2016 e de 0,2%, em relação a dezembro de 2015. Se considerarmos a inflação do período medida pelo IPCA, do IBGE, a queda no preço médio de vendas por metro quadrado de área útil dos apartamentos ofertados por terceiros foi de 3,8%, em comparação a dezembro de 2016.

QUANTIDADE DE APARTAMENTOS DE TERCEIROS OFERTADOS POR ÁREA ÚTIL

Cidade de São Paulo - Em milhares



Fonte: Secovi-SP

A maior oferta por faixa de área útil foi de apartamentos com 45 m² a 65 m², totalizando 76 mil unidades, ou 29% do volume total ofertado em dezembro de 2017. Em seguida, vêm os imóveis com metragem entre 65 m² e 85 m², com 58,3 mil unidades e 23% de participação.

Na cidade de São Paulo, apartamentos com preço médio entre R\$ 225 mil e R\$ 500 mil somaram 126,4 mil unidades, e responderam por 49% do volume total da oferta do último mês do ano de 2017. Em seguida, despontaram aqueles com preços entre R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, participando com 74,6 mil unidades (29% do total apurado na amostragem).

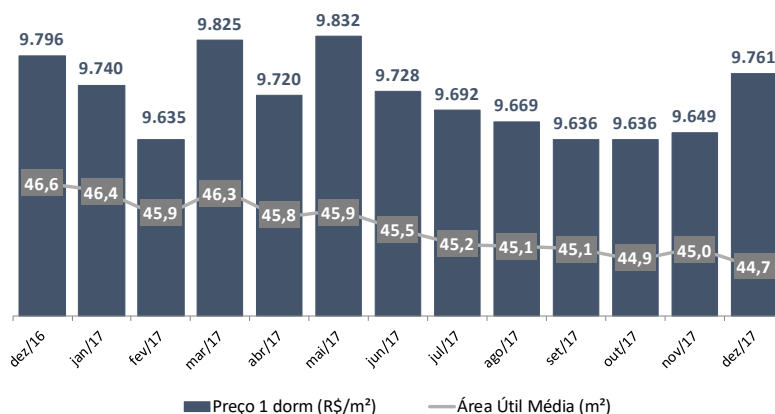
PREÇO OFERTADO DE APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 1 DORMITÓRIO

O preço médio do metro quadrado de área útil dos apartamentos de 1 dormitório ofertados em dezembro de 2017, na cidade de São Paulo, foi de R\$ 9.761,00, representando queda de 0,4% em comparação com o valor de dezembro de 2016.

No período compreendido entre dezembro de 2016 e dezembro de 2017, a média de imóveis ofertados por mês com essa tipologia foi de 15,9 mil unidades (7% do total). As unidades tinham, em média, 46 m² e preço de R\$ 442 mil.

APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 1 DORMITÓRIO – NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço médio por metro quadrado de área útil e área útil média



Fonte: Secovi-SP

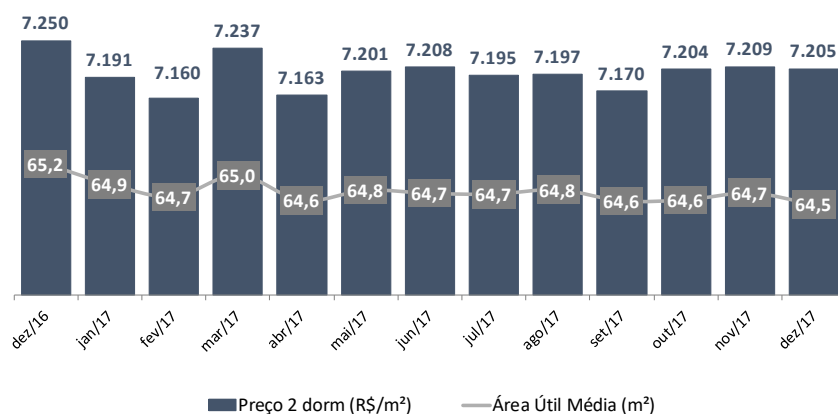
PREÇO OFERTADO DE APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 2 DORMITÓRIOS

O preço médio do metro quadrado de área útil dos apartamentos de 2 dormitórios ofertados em dezembro de 2017, na capital paulista, foi de R\$ 7.205,00, queda de 0,6% em comparação com o valor de dezembro de 2016.

No período compreendido entre dezembro de 2016 e dezembro de 2017, a média de imóveis ofertados por mês com essa tipologia foi de 82 mil unidades. Imóveis de 2 dormitórios representaram 39% do total ofertado, e tinham, em média, 65 m² e preço de R\$ 467 mil.

APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 2 DORMITÓRIOS – NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço médio por metro quadrado de área útil e área útil média



Fonte: Secovi-SP

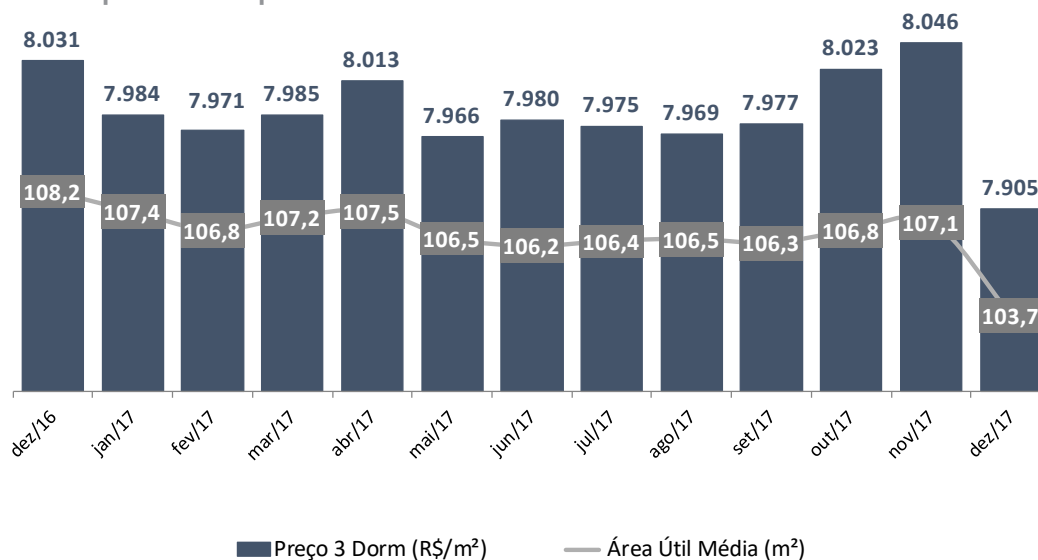
PREÇO OFERTADO DE APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 3 DORMITÓRIOS

O preço médio do metro quadrado de área útil dos apartamentos de 3 dormitórios ofertados em dezembro de 2017, na cidade de São Paulo, foi de R\$ 7.905,00, queda de 1,6% em comparação com o valor de dezembro de 2016.

No período compreendido entre dezembro de 2016 e dezembro de 2017, a média de imóveis ofertados por mês com essa tipologia foi de 93 mil unidades. Imóveis de 3 dormitórios participaram com 41% do total ofertado, e tinham, em média, 107 m² e preço de R\$ 854 mil.

APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 3 DORMITÓRIOS – NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço médio por metro quadrado de área útil e área útil média



Fonte: Secovi-SP

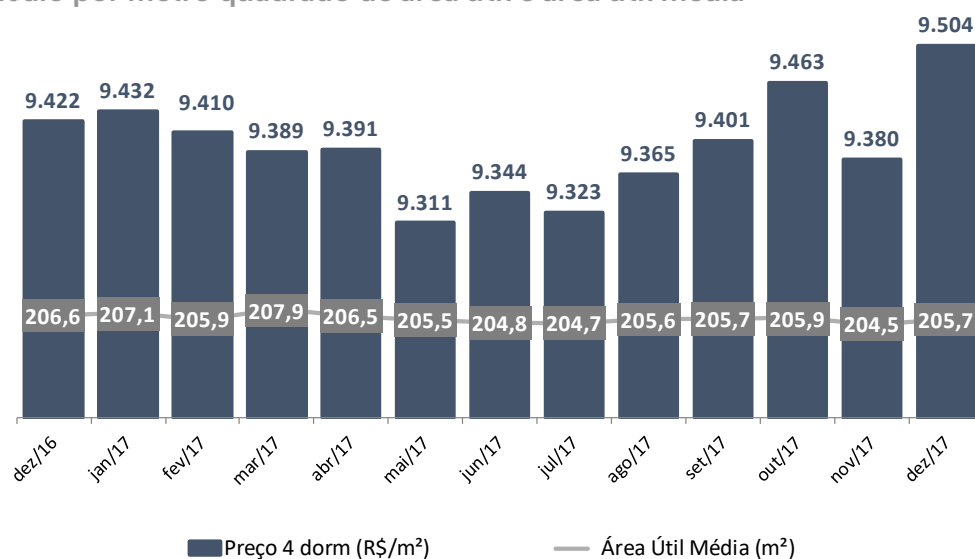
PREÇO OFERTADO DE APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 4 DORMITÓRIOS

O preço médio do metro quadrado de área útil dos apartamentos de 4 ou mais dormitórios ofertados em dezembro de 2017, na cidade de São Paulo, foi de R\$ 9.504,00, um crescimento de 0,9% em comparação com o valor de dezembro de 2016.

No período compreendido entre dezembro de 2016 e dezembro de 2017, a média de imóveis ofertados por mês com essa tipologia foi de 30 mil unidades. Imóveis de 4 ou mais dormitórios representaram 12% do total ofertado, e tinham, em média, 206 m² e preço de R\$ 1,9 milhão.

APARTAMENTOS DE TERCEIROS PARA VENDA – 4 DORMITÓRIOS – NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço médio por metro quadrado de área útil e área útil média



Fonte: Secovi-SP

LOCAÇÃO RESIDENCIAL

CIDADE DE SÃO PAULO

LOCAÇÃO RESIDENCIAL – CIDADE DE SÃO PAULO

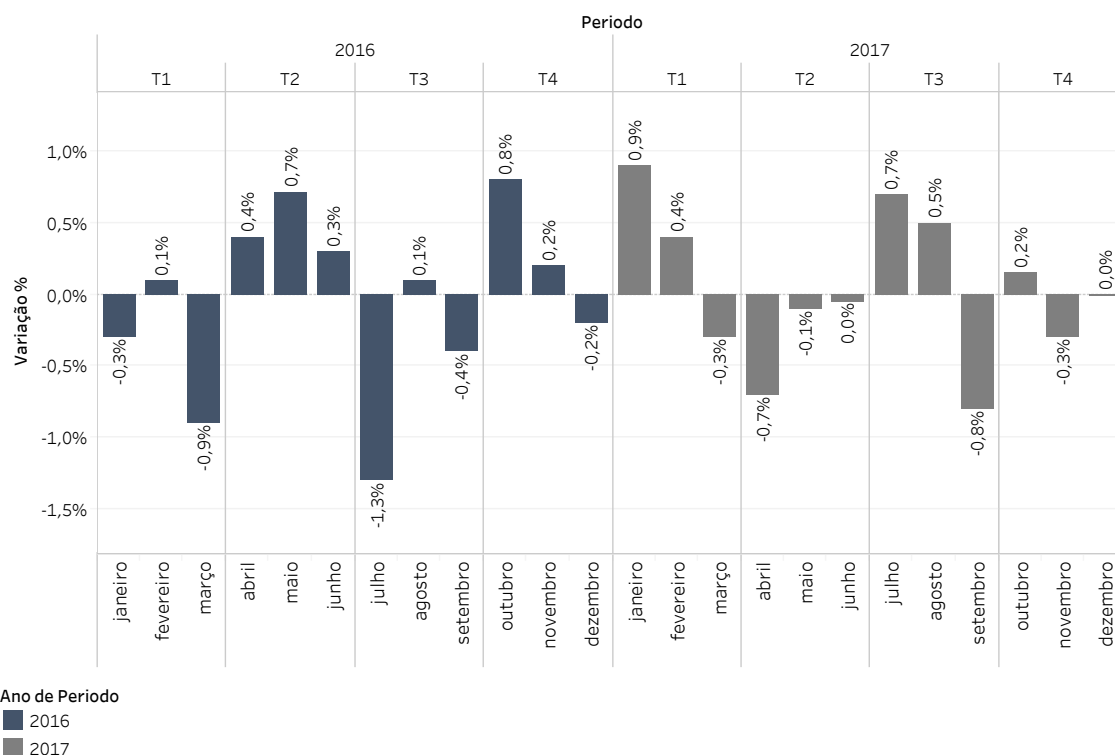
A Pesquisa de Valores de Locação Residencial do Secovi-SP apura mensalmente os preços efetivamente pactuados em novos contratos de aluguel residencial na cidade de São Paulo. Com histórico desde dezembro de 2004, a pesquisa abrange diversas regiões da cidade, buscando informações de locações de casas e apartamentos por número de dormitórios, tamanho e estado de conservação.

Como os contratos em geral são de longo prazo e corrigidos anualmente por um índice de inflação, a pesquisa busca somente os valores no momento da contratação de locação.

Em 2017, os preços das locações residenciais não apresentaram grande variação mensal. No ano, a média de variação mensal foi de 0,03%, superior à média de -0,04% registrada em 2016. O maior aumento de valores ocorreu em janeiro (0,9%) e a maior redução foi apurada em setembro (-0,8%).

A relativa estabilidade nos preços dos aluguéis é justificada pelo ambiente macroeconômico dos anos anteriores (2015 e 2016), com desemprego e queda da renda da população.

VARIAÇÃO (%) EM RELAÇÃO AO MÊS ANTERIOR



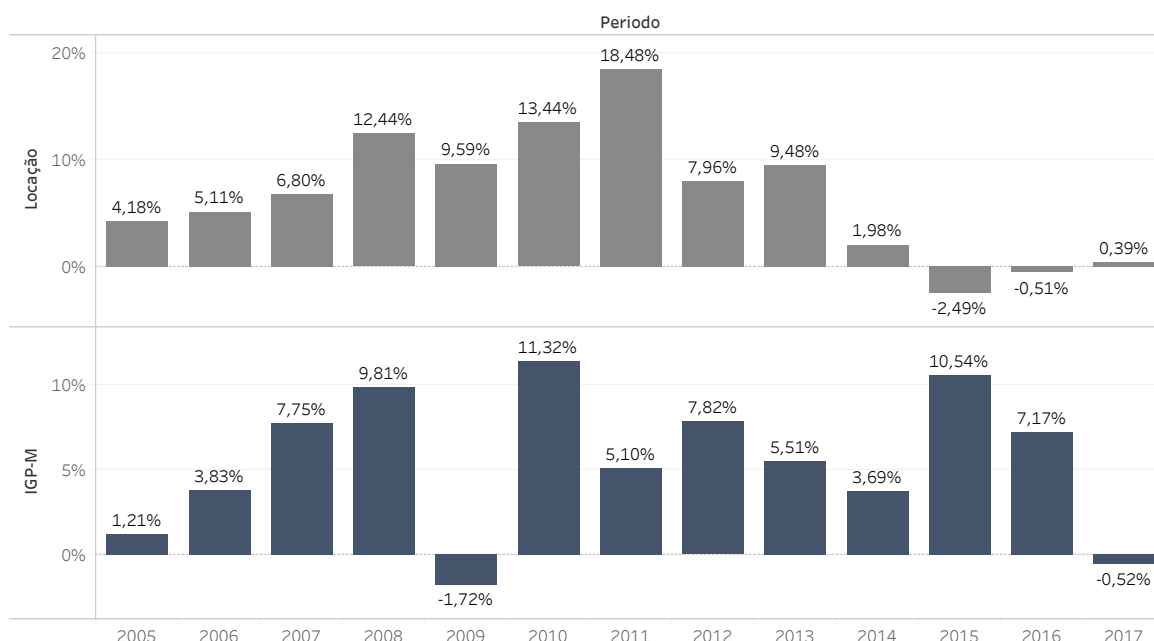
Fonte: Secovi-SP

No acumulado do ano, os preços dos aluguéis apresentaram alta de 0,39%, rompendo com a série de dois anos de queda nos preços. Em 2015 e 2016, houve redução de 2,49% e 0,51% nos aluguéis, respectivamente.

Outra alteração importante no comportamento da locação residencial em 2017 foi o aumento dos preços acima da inflação (IGP-M), ao contrário do que aconteceu em 2015 e 2016, anos em que a pesquisa registrou queda nos valores dos aluguéis ante elevação do IGP-M.

VARIAÇÃO (%) ACUMULADA NO ANO DOS ALUGUÉIS RESIDENCIAIS E DO IGP-M

Variação % Acumulada no Ano dos Aluguéis Residenciais e do IGP-M

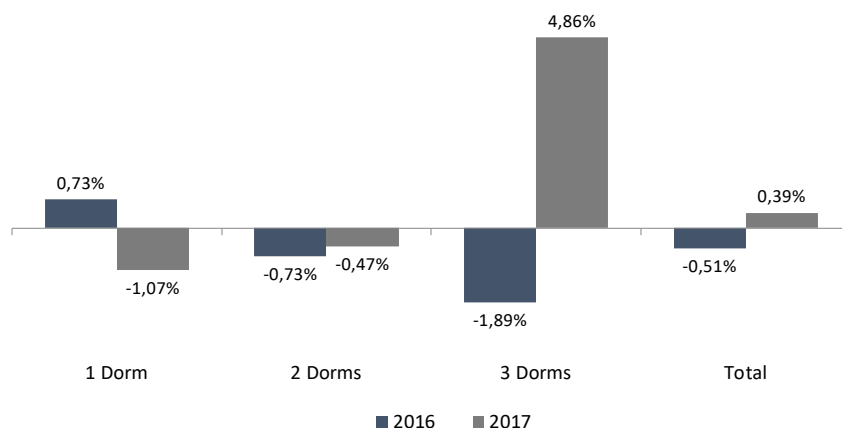


Fonte: Secovi-SP/FGV

Os preços das locações no ano foram puxados pelos imóveis de 3 dormitórios, que tiveram variação de 4,86%, enquanto imóveis de 1 e 2 dormitórios apresentaram variações negativas, respectivamente, de -1,07% e -0,47%.

O aumento dos preços do aluguel de imóveis de 3 dormitórios demonstra que a recuperação da renda se dá na camada da população com maior poder aquisitivo, possibilitando o crescimento da demanda por imóveis maiores. Aliado a este fato, a variação do preço desses imóveis nos últimos três anos (2014 a 2016) acumulou uma redução de 5,7%.

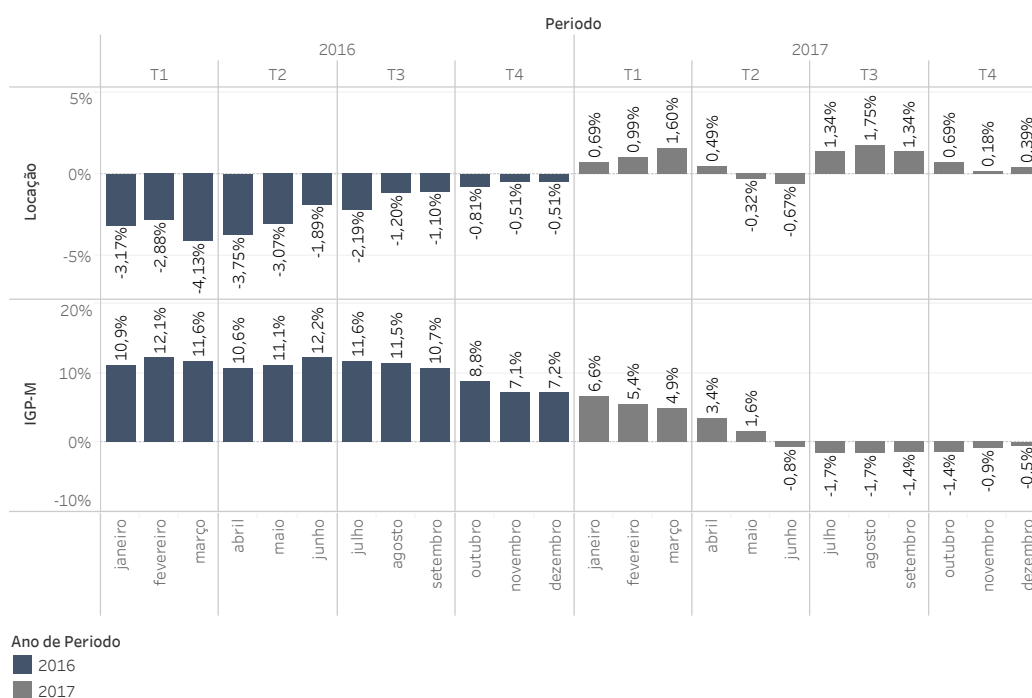
VARIAÇÃO (%) DOS VALORES DE ALUGUÉIS RESIDENCIAIS ACUMULADA NO ANO



Fonte: Secovi-SP

A variação acumulada em 12 meses dos aluguéis, que registrou sucessivos resultados negativos em 2016, apresentou inflexão em 2017. A partir do primeiro mês do ano, foi apurada alta de 0,69% no acumulado em 12 meses nos preços dos aluguéis. Ao longo do ano, ainda foram registrados dois acumulados negativos, em maio e junho. Contudo, a partir de julho, as variações foram todas positivas.

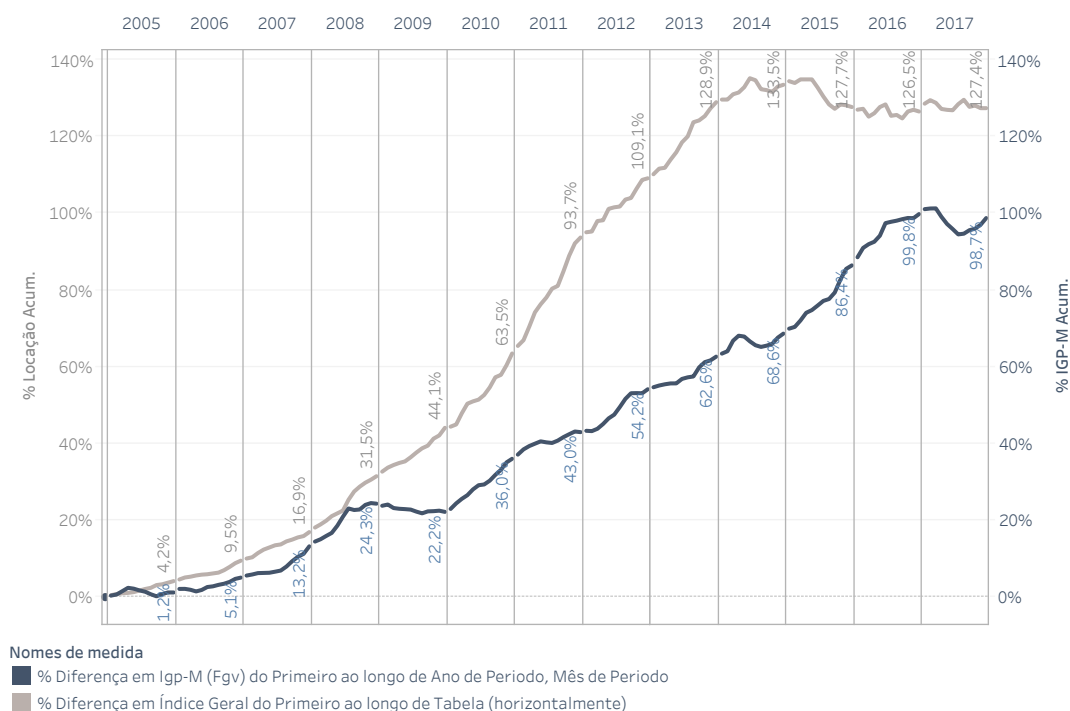
VARIAÇÃO (%) ACUMULADA DE 12 MESES DOS ALUGUÉIS RESIDENCIAIS



Fonte: Secovi-SP e FGV

No acumulado da série histórica, de dezembro de 2004 a dezembro de 2017, os valores médios dos aluguéis subiram 127,4%, enquanto o IGP-M do período teve elevação de 98,7%. A diferença em favor do aumento dos aluguéis nesses anos foi de 28,7 pontos percentuais. Nos últimos 13 anos, os aluguéis aumentaram 6,5% a.a., ante 5,4% de alta do IGP-M.

VARIAÇÃO ACUMULADA DO VALOR MÉDIO DA LOCAÇÃO RESIDENCIAL E DO IGP-M



Fonte: Secovi-SP e FGV

VALORES DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL POR ZONA DA CIDADE DE SÃO PAULO

Os dados da pesquisa do Secovi-SP estão dispostos em faixas de valores por m² (mínimo e máximo), por número de dormitórios e por estado de conservação do imóvel (bom e regular), além de segmentados em oito grandes regiões da cidade de São Paulo, para auxiliar a análise. As regiões são:

1. **Centro;**
2. **Norte;**
3. **Leste-A:** Área do Tatuapé à Mooca;
4. **Leste-B:** Outros bairros como Penha e São Miguel Paulista;

5. **Oeste-A:** Perdizes, Pinheiros e vizinhança;
6. **Oeste-B:** Butantã e imediações;
7. **Sul-A:** Jardins, Moema, Vila Mariana e outros;
8. **Sul-B:** Campo Limpo, Cidade Ademar e região.

Em 2017, o valor médio das regiões foi de R\$ 20,92 por m². Dos 96 valores demonstrados na tabela de regiões, 38 deles (40% do total) ficaram acima da média e 58 (60% do total) abaixo da média. O menor valor (R\$ 12,54 por m²) foi verificado em imóveis de 3 dormitórios na região Oeste-B e o maior valor (R\$ 36,35 por m²) ficou com imóveis de 1 dormitório na região Sul-A.

VALORES DE ALUGUÉIS RESIDENCIAIS POR METRO QUADRADO

REGIÃO DA CIDADE DE SÃO PAULO, POR NÚMERO DE DORMITÓRIOS E ESTADO DE CONSERVAÇÃO - DEZEMBRO DE 2017

(R\$/m²)	1 DORMITÓRIO				2 DORMITÓRIOS				3 DORMITÓRIOS			
	BOM		REGULAR		BOM		REGULAR		BOM		REGULAR	
	MÁX.	MÍN	MÁX.	MÍN	MÁX.	MÍN	MÁX.	MÍN	MÁX.	MÍN	MÁX.	MÍN
Centro	26,89	25,47	22,88	20,82	26,44	22,36	23,65	19,03	23,01	20,27	20,60	17,38
Leste - A	24,70	20,31	19,93	15,89	22,60	22,37	19,46	19,27	20,26	16,78	18,13	15,31
Leste - B	22,59	18,20	19,54	15,71	19,27	17,73	16,85	15,58	16,69	14,19	14,78	13,30
Norte	24,52	20,46	20,28	17,26	21,48	19,08	18,20	15,96	19,71	19,04	17,47	15,72
Oeste - A	34,66	30,29	29,87	22,68	27,73	24,95	24,69	22,22	28,12	27,18	25,88	23,30
Oeste - B	19,31	18,98	16,35	14,89	18,76	15,69	15,78	12,78	16,02	14,91	13,93	12,54
Sul - A	36,35	30,99	31,77	26,68	31,04	25,83	25,68	20,58	31,80	24,57	23,40	21,06
Sul - B	27,32	19,65	23,40	16,55	20,77	18,59	17,94	15,71	19,18	17,85	17,00	15,30

Fonte: Secovi-SP

ÍNDICE DE VELOCIDADE DE LOCAÇÃO – IVL

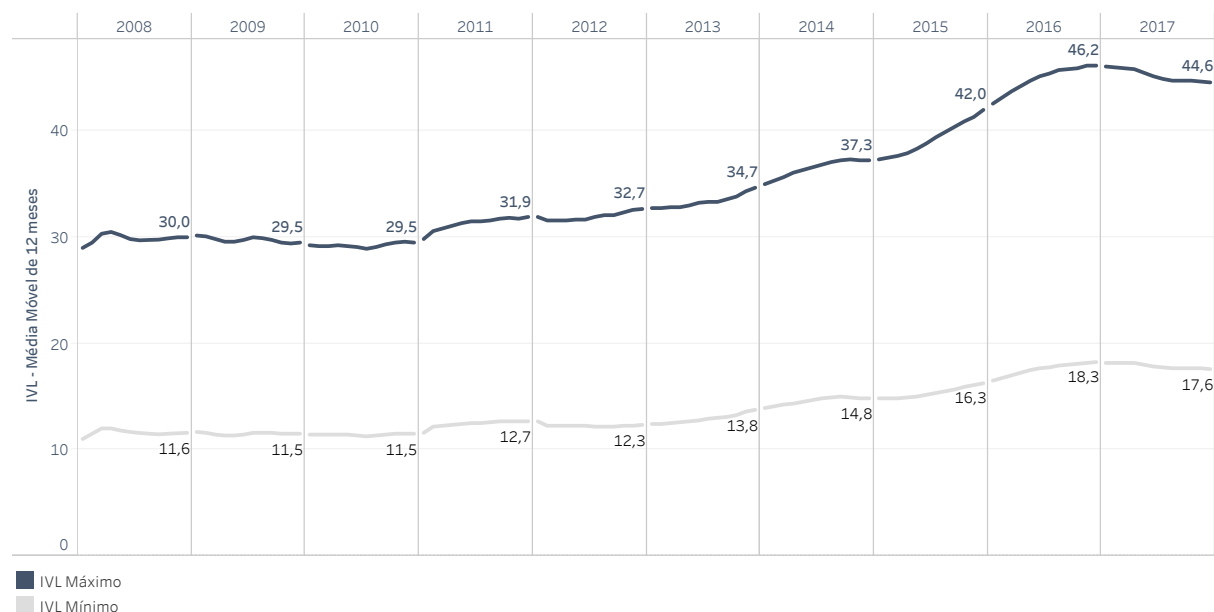
O IVL afere a quantidade de dias que o imóvel fica desocupado até a assinatura de um novo contrato de aluguel. O índice contempla os limites inferiores e superiores, que variam de acordo com o estado de conservação dos imóveis.

O ano de 2017 encerrou com IVL inferior de 17 dias e superior de 44 dias, demonstrando o tempo médio de dias para um imóvel vago ser alugado. Em comparação com o IVL de dezembro de 2016, os números ficaram estáveis: 18 dias e 45 dias, em média, no período.

O IVL médio de 2017 ficou entre 44,6 dias e 17,6 dias, com redução em relação a 2016, quando

a média esteve entre 46,2 dias e 18,3 dias. Os dados históricos demonstram que a melhor marca foi constatada em 2009, ano em que o limite superior médio atingiu 29,5 dias e o inferior ficou em 11,5 dias.

IVL - ÍNDICE DE VELOCIDADE DE LOCAÇÃO



Fonte: Secovi-SP

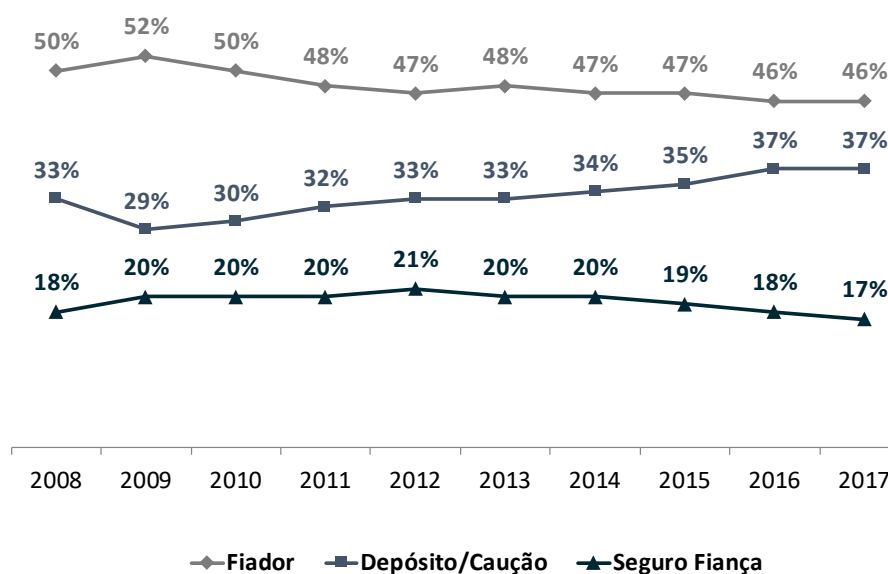
TIPOS DE GARANTIA

De acordo com a Lei do Inquilinato nº 8.245/1991, no contrato de locação, o locador pode exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia:

1. Caução;
2. Fiança;
3. Seguro de fiança locatícia;
4. Cessão fiduciária de quotas de fundo de investimento (incluído pela Lei nº 11.196/2005).

O Secovi-SP pesquisa mensalmente as garantias mais utilizadas nos contratos de locação residencial na cidade de São Paulo. A preferência dos inquilinos continua sendo a fiança, modalidade correspondente a 46% do total de contratos em 2017, seguida pela caução, com 37%, e o seguro-fiança, com 17%.

MÉDIA ANUAL DE PARTICIPAÇÃO PERCENTUAL DOS TIPOS DE GARANTIA



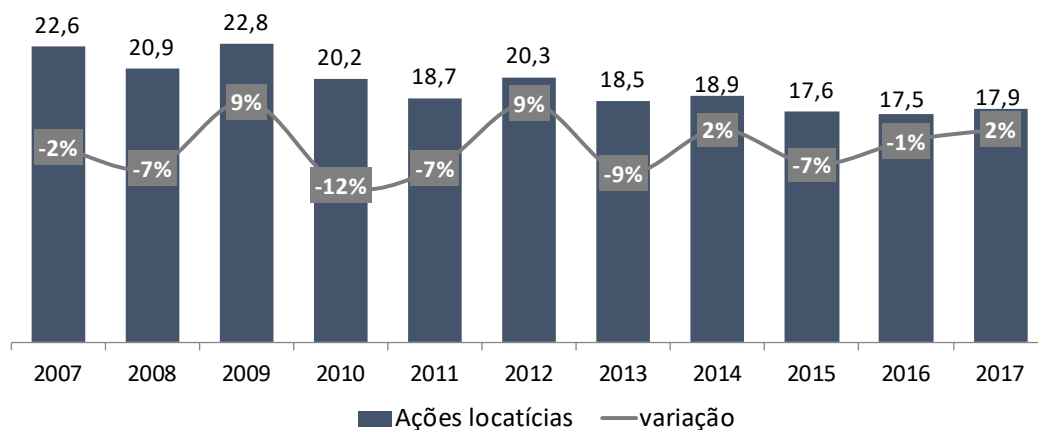
Fonte: Secovi-SP

AÇÕES LOCATÍCIAS - CIDADE DE SÃO PAULO

As ações locatícias protocoladas nos 15 fóruns da capital paulista e registradas no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP) são acompanhadas e analisadas mensalmente pelo Secovi-SP.

Em 2017, foram protocoladas 17,9 mil ações, 2,1% acima do total registrado no ano anterior (17,5 mil ações). Considerando a série histórica dos últimos 10 anos, o volume ficou abaixo da média, de 19,6 mil ações.

AÇÕES LOCATÍCIAS (EM MIL UNIDADES)



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

Categorias das ações:

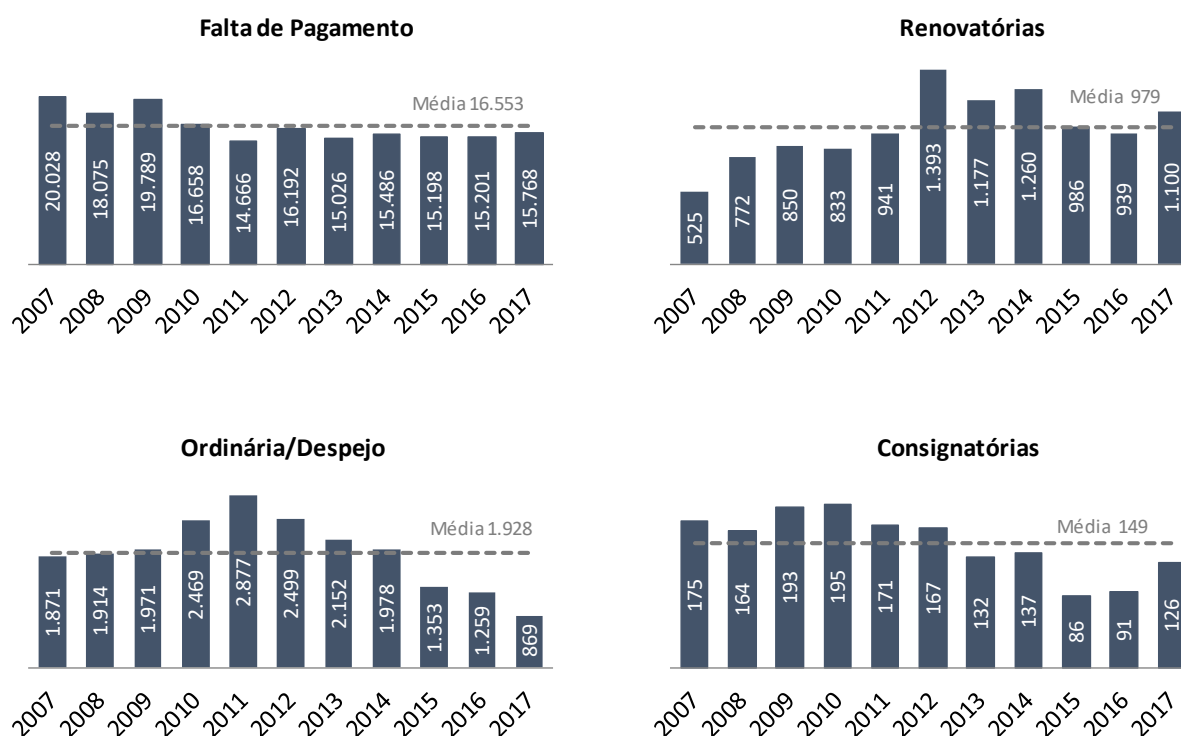
Despejo por Falta de Pagamento: São as ações motivadas pela inadimplência do inquilino.

Despejo (Procedimento Ordinário): Referem-se à retomada de imóvel para uso do proprietário, de ascendente ou descendente, reforma ou denúncia vazia (retomada do imóvel pelo locador, sem necessidade de justificativa, após o término do prazo de locação inicialmente fixado em contrato).

Renovatórias: São as ações compulsórias para renovação de contratos comerciais com prazo de cinco anos.

Consignatórias de Aluguéis: Ações movidas quando há discordância de valores de locação ou encargos, com opção do inquilino pelo depósito em Juízo.

As ações por falta de pagamento de aluguel corresponderam a 88% dos registros, com 15.768 ações protocoladas. As renovatórias foram responsáveis por 1.100 ações (6,2%), as ordinárias/despejo tiveram 869 processos (4,9%) e as consignatórias participaram com 126 ações (0,7%).

EVOLUÇÃO DAS AÇÕES LOCATÍCIAS POR TIPO DE AÇÃO

Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

CONDOMÍNIO



ÍNDICE DE CUSTOS CONDOMINIAIS

Com o objetivo de analisar a evolução dos custos dos condomínios na Região Metropolitana de São Paulo, auxiliar as empresas de administração e os síndicos a entenderem essa dinâmica, o Secovi-SP desenvolveu o Icon (Índice de Custos Condominiais).

Para desenvolver o Icon, foram selecionados condomínios com 48 a 56 unidades e aproximadamente seis funcionários.

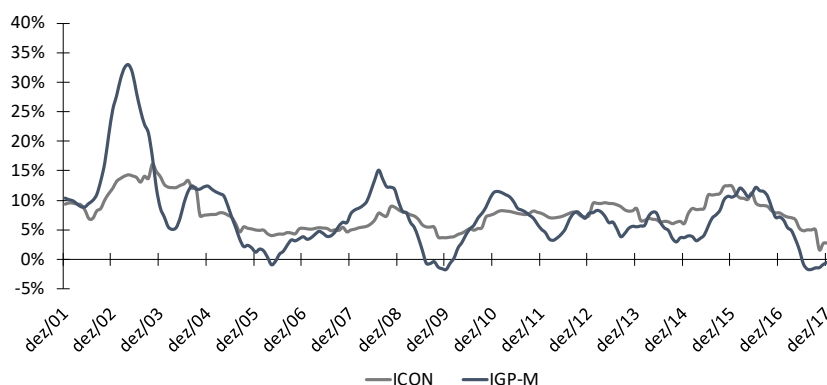
O índice é composto de 24 itens habitualmente presentes na formação dos custos condominiais, agrupados em cinco categorias: Pessoal e Encargos; Tarifas; Manutenção de Equipamentos; Conservação/ Limpeza; Diversos. Não integram o Icon as despesas de caráter extraordinário, como reformas e embelezamento de fachada.

Ao longo de 2017, o Icon apresentou elevação acima da inflação medida pelo IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado) e encerrou o ano com variação de 2,77% – diferentemente do IGP-M, que ficou negativo em 0,52%. O maior aumento foi de 2,84% no grupo Pessoal e Encargos, que corresponde a 60% do índice. No item Tarifas, os reajustes foram pressionados pelas contas de gás, água e luz, nos meses de junho, julho e novembro, respectivamente, ocasionando variação de 6,78%.

No ano passado, o Icon atingiu o menor patamar de sua série histórica, iniciada em 2001, e cuja maior variação ocorreu em 2003, com o índice de 14,02%.

O Icon serve de parâmetro das variações de custos dos condomínios. Porém, o índice não deve ser usado para reajustar a taxa condominial, pois cada condomínio tem características e estruturas próprias de despesas. Assim, é recomendável consultar a administradora de condomínios e verificar o aumento real dos custos, para evitar desequilíbrios futuros nas contas.

ÍNDICE DE CUSTOS CONDOMINIAIS



Fonte: Secovi-SP e FGV

AÇÕES CONDOMINIAIS

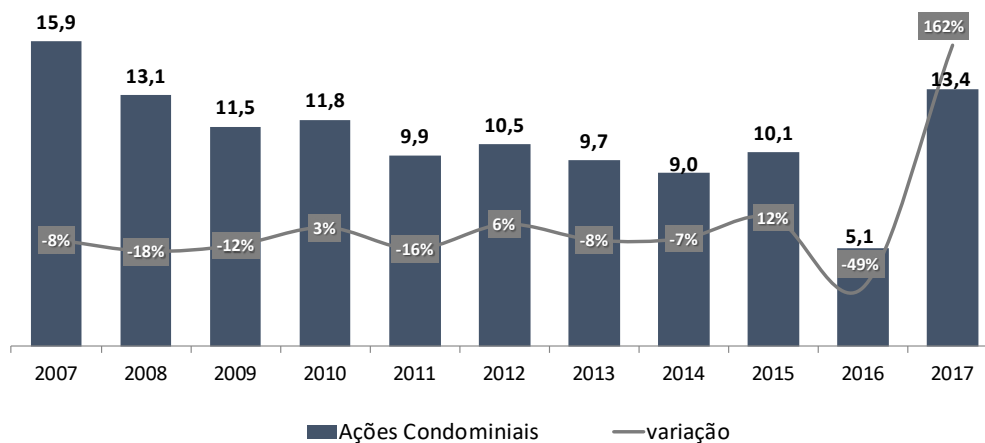
As ações por falta de pagamento das taxas condominiais registradas no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP), procedentes dos 15 fóruns do município de São Paulo, são acompanhadas e analisadas pelo Secovi-SP.

Em 2017, foram protocoladas 13,4 mil ações condominiais, volume 162% superior às 5,1 mil ações de 2016. Entretanto, esse volume não reflete a média de 10,9 mil ações condominiais protocoladas na cidade por ano. Note-se que 2016 foi um ano atípico, já que o novo Código de Processo Civil passou a considerar o débito de condomínio um título extrajudicial, permitindo a sua execução direta, sem a necessidade de ação de conhecimento.

Comparado ao ano de 2015 e suas 10,1 mil ações protocoladas, o crescimento foi de 33%. Com a melhora dos indicadores econômicos, as ações condominiais deverão voltar para o patamar da média anual.

O Secovi-SP recomenda que síndicos e administradoras negociem com os inadimplentes, buscando conscientizá-los da importância do pagamento da cota condominial por todos os moradores, principalmente, para garantir a manutenção e a saúde financeira do edifício.

EVOLUÇÃO DAS AÇÕES CONDOMINIAIS (EM MILHARES)



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo



FINANCIAMENTO

IMOBILIÁRIO

SFH (SISTEMA FINANCEIRO DA HABITAÇÃO)

O SFH (Sistema Financeiro da Habitação) foi criado em meados da década de 1960, pela Lei nº 4.380/1964, a partir da reformulação geral do SFN (Sistema Financeiro Nacional).

A mesma lei instituiu a correção monetária, com o objetivo de abrir o mercado financeiro para os títulos do governo e viabilizar os financiamentos de longo prazo, fundamentais para o mercado imobiliário.

O SFH possibilitou criar o SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) e o FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço).

SBPE (SISTEMA BRASILEIRO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO)

O SBPE é uma das principais fontes de recursos para o financiamento imobiliário no Brasil. Este sistema é integrado por instituições financeiras privadas, que usam como fontes de créditos para o setor os depósitos em Caderneta de Poupança.

Os recursos captados pela poupança têm direcionamento previsto, em sua maior parte, para o financiamento imobiliário, principalmente no âmbito do SFH.

SBPE: CAPTAÇÃO LÍQUIDA E SALDO DA POUPANÇA

A flexibilização da política monetária de 2017, que levou à adoção da taxa básica de juros de apenas um dígito, tornou a caderneta de poupança uma das aplicações mais atrativas, tanto em termos de rentabilidade como de segurança.

A captação líquida da poupança voltou a apresentar números positivos em 2017, com saldo de R\$ 14,8 bilhões, após o período de dois anos consecutivos de mais saques do que depósitos. O bom desempenho dos depósitos em caderneta de poupança ao longo de 2017 elevou o seu saldo ao maior valor nominal desde o início do Plano Real, em 1994.

Em dezembro de 2017, o saldo dos depósitos foi de R\$ 564 bilhões, volume 9% superior ao mesmo mês do ano anterior e 11% acima do registrado em dezembro de 2015.

POUPANÇA SBPE

Captação líquida (R\$ bilhões)



Saldo (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SBPE: AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO

Os financiamentos imobiliários nas modalidades de aquisição e construção, com recursos concedidos pelo SBPE, atingiram valores nominais de R\$ 43,1 bilhões em 2017, representando queda de 7,5% em comparação ao ano anterior. Esta foi a terceira redução consecutiva, porém, em menor ritmo.

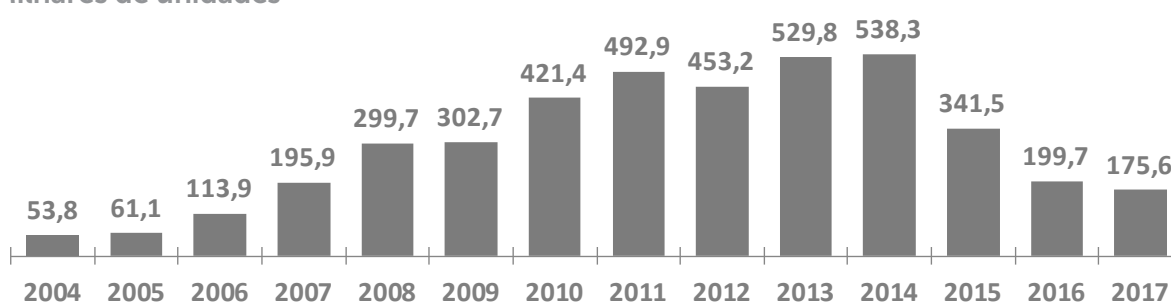
Em unidades, os financiamentos registraram a terceira queda consecutiva: foram financiadas 175,6 mil unidades, 12,1% menos que o total de 199,7 mil unidades de 2016.

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SBPE – AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO

Valores Financiados (R\$ bilhões)



Milhares de unidades



Fonte: Bacen

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SBPE: AQUISIÇÃO

A modalidade de financiamento para aquisição do imóvel divide-se entre novos e usados.

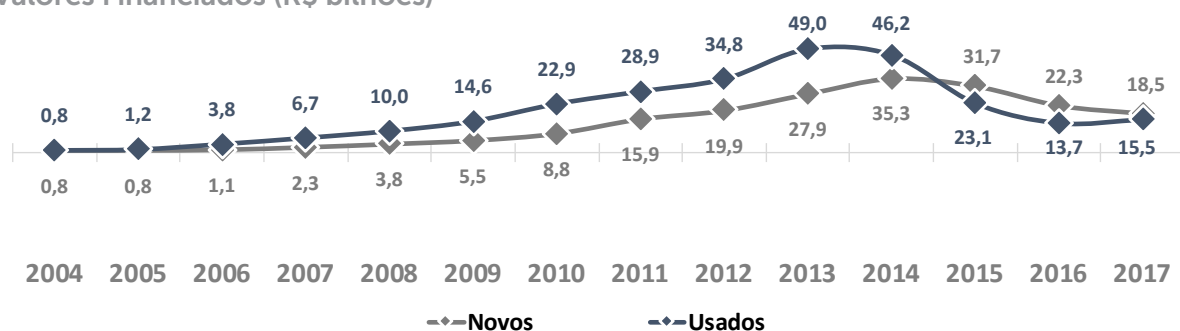
O crédito com recursos da poupança para financiar a compra de usados foi de R\$ 15,5 bilhões em 2017, representando crescimento de 13,1% frente aos R\$ 13,7 bilhões do ano anterior.

Foram financiados 63,4 mil imóveis usados, um volume 5,3% acima da quantidade de 60,3 mil unidades financiadas em 2016.

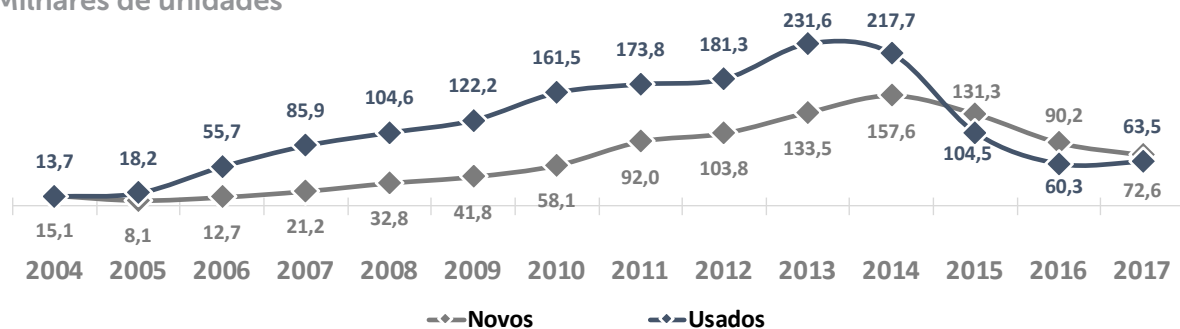
Na contramão, o crédito para a compra de imóveis novos foi de R\$ 18,5 bilhões, recuo de 17,1% diante dos R\$ 22,3 bilhões do ano anterior. Isso se refletiu no volume de imóveis novos financiados, que saiu de 90,2 mil unidades em 2016, para 72,6 mil unidades em 2017 – retração de 19,5%.

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SBPE – AQUISIÇÃO

Valores Financiados (R\$ bilhões)



Milhares de unidades



Fonte: Bacen

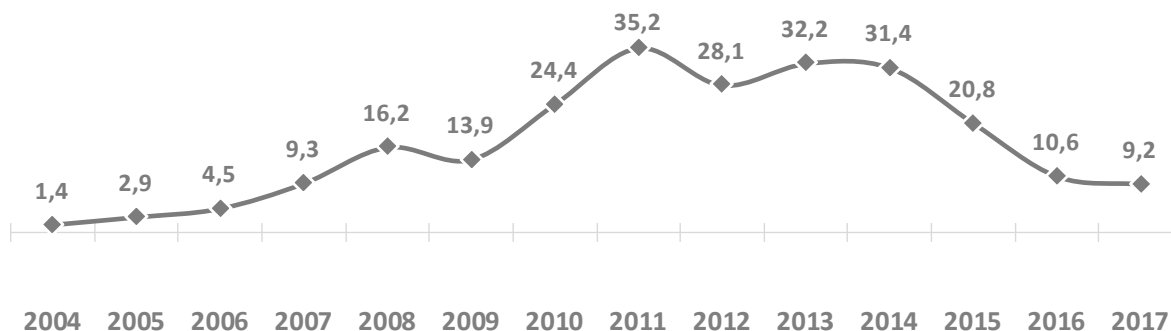
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SBPE: CONSTRUÇÃO

Em 2017, o crédito para a produção de novos empreendimentos foi de R\$ 9,2 bilhões, montante 13,8% abaixo do total concedido em 2016, e a quarta queda consecutiva em valores nominais, desde o início da crise econômica no País, em 2014.

Foram financiados 39,6 mil imóveis em 2017, resultado 19,6% inferior quando comparado às 49,2 mil unidades financiadas em 2016. Esta é a sexta queda consecutiva desde 2012.

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO SBPE – CONSTRUÇÃO

Valores Financiados (R\$ bilhões)



Milhares de unidades



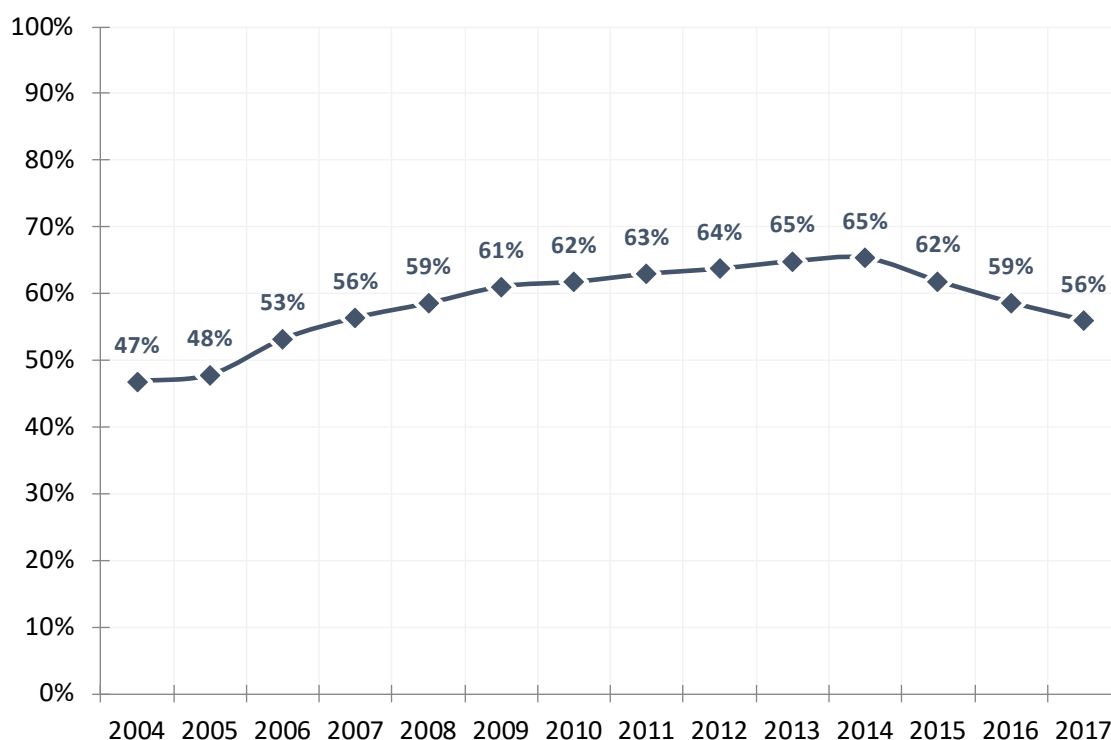
Fonte: Bacen

LTV (LOAN-TO-VALUE) - FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

O LTV (Loan-To-Value) refere-se ao percentual financiado em relação ao valor do imóvel. O ano de 2017 foi o terceiro consecutivo de retração do LTV médio dos novos financiamentos, com índice médio de 56%. Isso significa que, para um imóvel de R\$ 100 mil, o valor financiado, na média, foi de aproximadamente R\$ 56 mil.

O LTV reforça a qualidade da carteira de financiamentos imobiliários no Brasil, porque, para obter um financiamento, os tomadores pagaram 44% do valor do imóvel em média, ampliando o comprometimento dos mutuários.

LTV (%)



Fonte: Bacen e Abecip

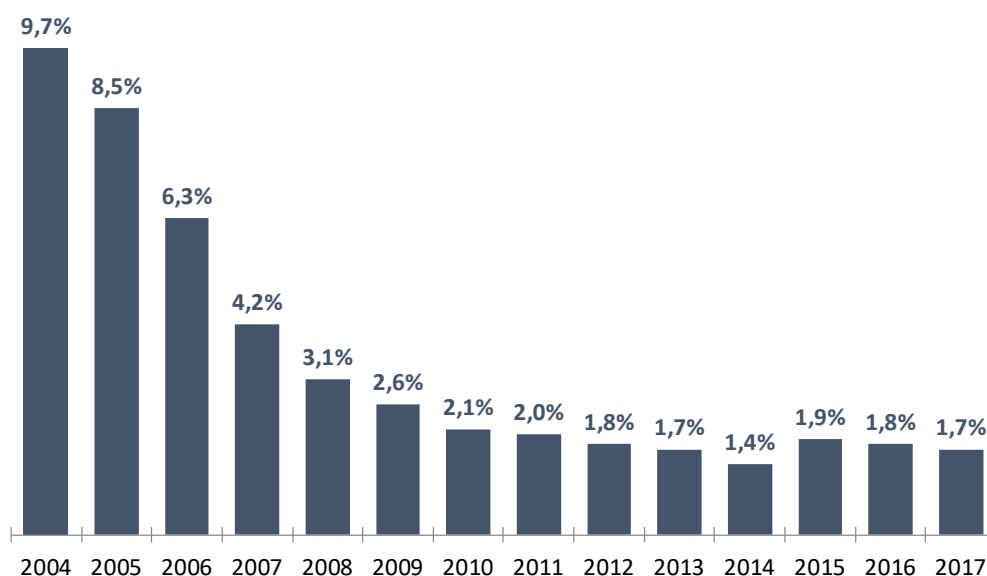
INADIMPLÊNCIA

A inadimplência das pessoas físicas nos financiamentos com recursos da poupança destinados à construção e à aquisição de moradia, à compra de material de construção e às demais finalidades estabelecidas legalmente atingiu 1,7% em dezembro de 2017, índice ligeiramente menor em comparação com o registrado no mesmo mês do ano anterior.

A taxa de inadimplência continua estável frente aos anos anteriores, além de ser uma das menores em relação a outras modalidades de crédito, como cheque especial, cartão de crédito e financiamento de automóveis.

INADIMPLÊNCIA: CONTRATOS COM MAIS DE 3 PRESTAÇÕES EM ATRASO

Garantia Hipotecária + Alienação Fiduciária



Fonte: Bacen e Abecip

FGTS (FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO)

O FGTS é um fundo financeiro de natureza privada com gestão pública feita por um Conselho Curador, formado por representantes do governo federal, de entidades dos trabalhadores e dos empregadores. Os recursos do Fundo são operados pela Caixa Econômica Federal.

O FGTS foi criado pela Lei nº 5.107, de 13 de setembro de 1966, e atualmente é regido pela Lei nº 8.036, de 11 de maio de 1990. É constituído, principalmente, pelos saldos das contas vinculadas, que recebem depósitos mensais feitos pelos empregadores de valores equivalentes a 8% da remuneração mensal dos trabalhadores formais.

O FGTS é uma importante fonte de recursos para o mercado imobiliário residencial, principalmente para financiar a população de baixa renda, além de ser agente indutor de políticas voltadas à habitação, ao saneamento básico e à infraestrutura urbana.

O Fundo pode ser acessado em momentos especiais da vida do trabalhador, como aquisição da casa própria, aposentadoria, demissão sem justa causa ou doenças graves.

O trabalhador pode usar os recursos do FGTS para comprar imóvel novo ou usado, em construção, e também para liquidar ou amortizar dívidas vinculadas a contratos de financiamento habitacional.

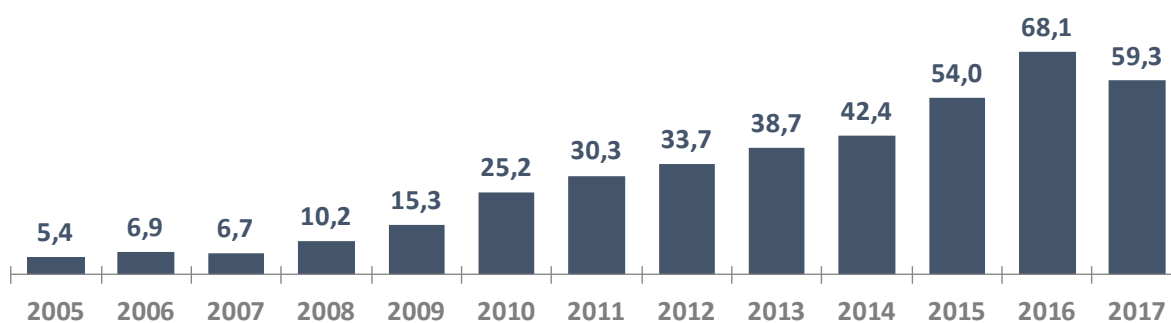
FINANCIAMENTOS IMOBILIÁRIOS FGTS

Os financiamentos com recursos do FGTS atingiram valores nominais de R\$ 59,3 bilhões em 2017, uma queda de 13% em comparação com os R\$ 68,1 bilhões do ano anterior.

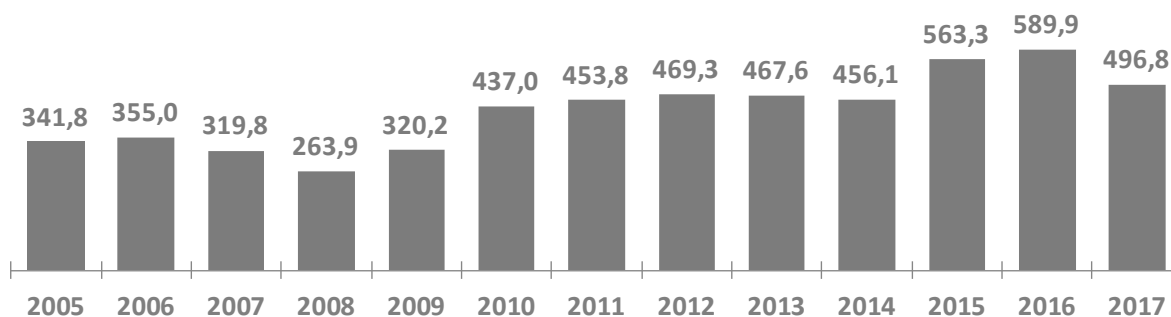
O FGTS contratou 496,8 mil operações em 2017, uma queda de 15,8% diante das 589,9 mil unidades contratadas no ano anterior.

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO FGTS

Valores Financiados (R\$ bilhões)



Milhares de unidades



Fonte: Bacen

GLOSSÁRIO

Área Contaminada sob Investigação (ACI): Área onde foram confirmadas concentrações de contaminantes que colocam, ou podem colocar, em risco os bens a proteger.

Área Contaminada em Processo de Remediação (ACRe): Área onde estão sendo aplicadas medidas de remediação visando à eliminação da massa de contaminantes, sua redução ou execução de medidas de contenção e/ou isolamento.

Área Contaminada em Processo de Reutilização (ACRu): Área contaminada onde se pretende estabelecer o uso do solo diferente daquele que originou a contaminação, com a eliminação ou a redução a níveis aceitáveis dos riscos aos bens a proteger decorrentes da contaminação.

Área Contaminada com Risco Confirmado (ACRi): Área onde foi constatada contaminação no solo ou em águas subterrâneas, a existência de risco à saúde ou à vida humana, ecológica ou onde foram ultrapassados os padrões legais aplicáveis.

Área em Processo de Monitoramento para Encerramento (AME): Área na qual não foi constatado risco ou onde as metas de remediação foram atingidas depois de adotadas as medidas de remediação, e que se encontra em processo de monitoramento para verificação da manutenção das concentrações de contaminantes em níveis aceitáveis.

Área Reabilitada para o Uso Declarado (AR): Área, terreno, local, instalação, edificação ou benfeitoria anteriormente contaminada que, depois de submetida às medidas de intervenção, ainda que não totalmente eliminada a massa de contaminação, tenha restabelecido o nível de risco aceitável à saúde humana, ao meio ambiente e a outros bens a proteger.

Área Útil: Área do imóvel de uso privativo e exclusivo do proprietário, sem contar a vaga de garagem, medida em metros quadrados.

CBIC: Câmara Brasileira da Indústria da Construção.

CII/CBIC: Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção.

COMAER: Comando da Aeronáutica.

DECEA: Departamento de Controle do Espaço Aéreo.

Distratos: Unidades imobiliárias devolvidas ao incorporador (pode ser expresso em valores reais).

Imóveis em Construção: Considerados os empreendimentos em comercialização entre o 7º e a data de previsão da entrega.

Imóveis Prontos (Estoque): Refere-se aos empreendimentos após a data de previsão da entrega.

Imóveis na Planta: Empreendimentos imobiliários verticais e/ou horizontais com até seis meses de comercialização após a colocação do produto no mercado.

INCC-DI: Índice Nacional de Custos da Construção Civil – Disponibilidade Interna, da Fundação Getúlio Vargas.

Lançamentos: Número de unidades lançadas no mês de referência da pesquisa.

Oferta Final (OF): Resultado da soma entre a oferta inicial com os lançamentos, menos as vendas do período ($OI + \text{Lançamentos} - \text{Vendas Líquidas}$). É a oferta em unidades que estava disponível para ser comercializado considerando o intervalo de 36 meses, ou seja, da data do lançamento até a data da pesquisa.

Oferta Inicial (OI): Total de unidades que estava disponível para ser comercializado no período que antecede o mês de referência da pesquisa.

Operação Urbana: Visam promover melhorias em regiões pré-determinadas da cidade através

de parcerias entre o Poder Público e a iniciativa privada. Cada Operação Urbana tem uma lei específica estabelecendo as metas a serem cumpridas, bem como os mecanismos de incentivos, benefícios e flexibilidade quanto aos limites estabelecidos pela Lei de Zoneamento, mediante o pagamento de uma contrapartida financeira. Este dinheiro é pago à Prefeitura, e só pode ser usado em melhorias urbanas na própria região.

Outras Zonas: demais áreas das cidades, excluídas as Zeis 5, Operações Urbanas, ZEU e ZEUP.

PNAD: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios.

Preço dos Lançamentos por m² de Área Útil (12 meses): Divisão da somatória do VGL com a somatória da área útil, considerando um período de 12 meses.

Preço por Metro Quadrado Útil: Divisão do Preço Total pelo tamanho da unidade medido em metros quadrados de área útil, representado pelo símbolo (R\$/m²).

SEADE: Sistema Estadual de Análise de Dados.

SRPV: Serviço Regional de Proteção ao Voo.

Tipologia: Divisão das unidades residenciais por números de dormitórios, separadas em quatro grupos: 1, 2, 3 e 4 ou mais dormitórios.

Unidade Lançada (UL): Total de unidades de um empreendimento no momento do lançamento.

Valor Real: Valor corrigido para compensar o efeito da atualização monetária.

Vendas Brutas: Total de vendas em unidades no período analisado. Pode ser expresso em VGV também.

Vendas Líquidas: Vendas Brutas menos os distratos.

Vendas Sobre a Oferta (VSO 12 meses): Índice que mede o percentual (%) vendido acumulado nos últimos 12 meses.

VGL/INCC-DI: Valor Global Lançado atualizado pelo INCC-DI - Valor real (R\$) das unidades lançadas em cada período, a preços do mês de referência da pesquisa.

VGL: Valor Global Lançado, que é a soma dos valores monetários em moeda corrente (R\$) das unidades lançadas em cada período.

VG/INCC-DI: Valor Global de Vendas atualizado pelo INCC-DI - Valor real (R\$) das unidades comercializadas em cada período, a preços do mês de referência da pesquisa.

VG: Valor Global de Vendas, que é a soma dos valores monetários em moeda corrente (R\$) das unidades comercializadas no período.

VSO: Vendas sobre Oferta.

ZC: Zonas Centralidade: Porções do território voltadas à promoção de atividades típicas de áreas centrais ou de subcentros regionais ou de bairros, destinadas principalmente aos usos não residenciais, com densidades construtivas e demográficas médias, voltadas à manutenção das atividades comerciais e de serviços e à promoção da qualificação dos espaços públicos.

ZEIS: Zonas Especiais de Interesse Social: Porções do território destinadas, predominantemente, à moradia digna para a população de baixa renda por intermédio de melhorias urbanísticas, recuperação ambiental e regularização fundiária de assentamentos precários e irregulares, bem como para provisão de novas HIS (Habitações de Interesse Social) e HMP (Habitações de Mercado Popular), a serem dotadas de equipamentos sociais, infraestrutura, áreas verdes e comércio e serviços locais, situadas na zona urbana.

ZEIS 5: Zona Especial de Interesse Social – 5: Lotes ou conjunto de lotes, preferencialmente vazios ou subutilizados, situados em áreas dotadas de serviços, equipamentos e infraestruturas urbanas, onde haja interesse privado em produzir empreendimentos habitacionais de

mercado popular e de interesse social. A categoria de ZEIS 5 estabelece o mínimo de 40% de área construída total para HIS1/HIS2, permite o uso HMP, e máximo de 40% para usos R (residencial) e NR (não residencial).

ZEU: Zonas Eixo de Estruturação da Transformação Urbana: Porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográficas e construtivas altas e promover a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado com o sistema de transporte público coletivo.

ZEUP: Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto: Porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográficas e construtivas altas e promover a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado com a perspectiva de ampliação da infraestrutura de transporte público coletivo.

FICHA TÉCNICA

PRESIDENTE

Flavio Augusto Ayres Amary (2018-2021)

VICE-PRESIDENTE DE INCORPORAÇÃO E TERRENOS URBANOS

Emílio Rached Esper Kallas

COORDENADOR DO GEOSECOVI E DE PESQUISAS ECONÔMICAS

Mauro Teixeira Pinto

ECONOMISTA-CHEFE

Celso Luiz Petrucci

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA

Edson Etsuji Kitamura

Fabício Augusto Kobayashi Hanada Gomes Pereira

Gustavo Mendes Santos

Jane Rosa de Oliveira

Laryssa Basílio Kakuiti

economia@secovi.com.br

(11) 5591-1240/1244/1245/1247

GEOSECOVI

Emerson Tadeu de Oliveira Júnior

Silvana Marques Roman

Valéria de Souza Pereira

geosecovi@secovi.com.br

(11) 5591-1241/1243/1332

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Catarina Anderáos

Leandro Vieira

Luciana Ferreira

Maria do Carmo Gregório

Queli Peixoto

Rosana Pinto

Shirley Valentin

asspress@secovi.com.br

(11) 5591-1188/1189/1197/1216/1249/1253/1256

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Janaína Jardim

marketing@secovi.com.br

(11) 5591-1185

DIAGRAMAÇÃO

Rainbow Comunicação