

## Estudo de mercado aponta queda de 31% nos estoques de imóveis da Baixada Santista

*Imóveis de 2 dormitórios continuam liderando lançamentos e vendas na região, conforme levantamento do Secovi-SP*

No período de julho de 2014 a junho de 2017, foram lançadas 9.175 unidades na Baixada Santista, conforme dados do Estudo do Mercado Imobiliário, que descreve o desempenho de lançamentos e vendas de imóveis residenciais novos das cidades de Santos, Guarujá, Praia Grande e São Vicente. O levantamento é desenvolvido por Robert Michel Zarif, em parceria com o Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP (Sindicato da Habitação). Neste mesmo intervalo, 5.029 unidades foram comercializadas, gerando uma oferta final de 4.146 novas habitações, o que representa uma queda de 31% em relação ao estudo anterior (6 mil).

### Lançamentos e Comercializações de Imóveis Residenciais

Cidades	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	Oferta final
Santos	2.946	1.077	1.869
Praia Grande	4.657	2.835	1.822
Guarujá	1.298	927	371
São Vicente	274	190	84
<b>Total</b>	<b>9.175</b>	<b>5.029</b>	<b>4.146</b>

Elaboração Secovi-SP

Em termos de participação, a cidade de Praia Grande registrou o melhor desempenho no volume de unidades lançadas (51%) e vendidas (56%), seguida por Santos (32% e 21%), Guarujá (14% e 18%) e São Vicente (3% e 4%). O destaque ficou por conta dos imóveis de 2 dormitórios, que lideraram os lançamentos (48%) e as vendas (48%) no período de 36 meses. O segmento de 1 dormitório teve 16% de participação em unidades lançadas e vendidas, seguido por 2 dormitórios econômicos (15% e 18%, respectivamente), 3 dormitórios (14% e 11%), 1 dormitório econômico (5% e 6%), e 4 dormitórios (1% e 1%). Confira a seguir a quantidade de unidades lançadas e vendidas por tipologia:

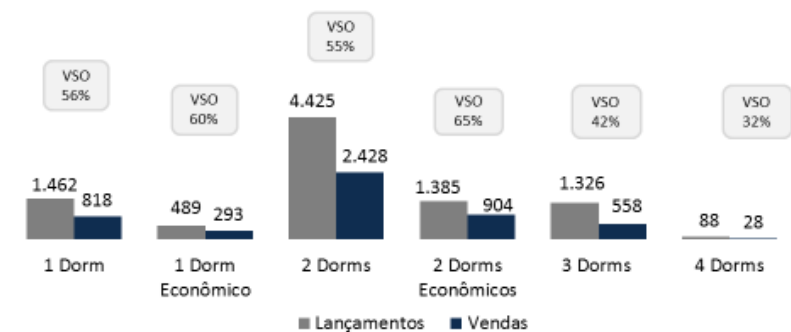
## Lançamentos e Comercializações de Imóveis Residenciais

Julho/14 a Junho/17 (36 meses)

Em Unidades

Total lançado : 9.175

Total vendido: 5.029



A tipologia de 2 dormitórios foi o destaque com 48% dos lançamentos e das vendas

Elaboração Secovi-SP

$$VSO = \left( \frac{\text{Vendas}}{\text{Lançamentos}} \right)$$

**VG Total** – O Valor Global de Vendas alcançado nos últimos 36 meses na Baixada Santista foi de R\$ 1,941 bilhão. O maior volume de comercialização ficou concentrado nos imóveis de 2 dormitórios (R\$ 959 milhões e 49% de participação), seguido por unidades de 3 dormitórios (R\$ 382 milhões e 20%), 1 dormitório (R\$ 255 milhões e 13%), 4 dormitórios (R\$ 107 milhões e 6%), 2 dormitórios econômicos (R\$ 182 milhões e 9%) e 1 dormitório econômico (R\$ 56 milhões e 3%).

**Preços** – Em relação aos valores, os preços médios totais no período foram de R\$ 331.953,00 (1 dormitório), R\$ 189.462,00 (1 dormitório econômico), R\$ 402.827,00 (2 dormitórios), R\$ 200.500,00 (2 dormitórios econômicos), R\$ 711.893,00 (3 dormitórios) e R\$ 3.050.188,00 (4 dormitórios). Ao analisar o preço médio por m<sup>2</sup>, os valores ficaram em R\$ 5.852,00 (1 dormitório), R\$ 4.684,00 (1 dormitório econômico), R\$ 5.182,00 (2 dormitórios), R\$ 3.850,00 (2 dormitórios econômicos), R\$ 6.048,00 (3 dormitórios) e R\$ 10.627,00 (4 dormitórios). O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta) mais elevado esteve concentrado entre os imóveis com valores até R\$ 230 mil (66%) e na faixa entre R\$ 230 mil a R\$ 500 mil (61%).

**Oferta Final** - Descontando o total de imóveis comercializados (5.029 unidades) do volume lançado (9.175 unidades) nos 36 meses considerados, a oferta final totalizou 4.146, o que representa uma queda de 31% em relação ao estoque total registrado em junho de 2016 (6 mil unidades). Nesse universo, destacam-se os imóveis de 2 dormitórios (1.997 unidades) e, na sequência, aparecem os de 3 dormitórios (768 unidades), de 1 dormitório (644 unidades), 2 dormitórios econômicos (481 unidades), 1 dormitório econômico (196 unidades) e 4 dormitórios (60 unidades).

**Cenário** - Para o diretor Regional do Secovi na Baixada Santista, Carlos Meschini, os números refletem a realidade atual da região. “Mesmo com as dificuldades econômicas do Brasil nos últimos anos, que impactaram diretamente no ritmo da cadeia da construção civil, o mercado da Baixada continuou apresentando resultados importantes. O surgimento de novos empreendimentos na área permitiu que o setor se mantivesse em movimento diante da crise. Nossa região apresenta muitas opções para quem pretende adquirir um imóvel. O momento é propício para encontrar ofertas interessantes e negociar melhores condições de compra para quem tem recursos disponíveis”, analisa.