

ANUÁRIO
DO MERCADO
IMOBILIÁRIO

2 0 1 5

Í N D I C E

PALAVRA DO PRESIDENTE

PALAVRA DO ECONOMISTA-CHEFE

ECONOMIA

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

MERCADO IMOBILIÁRIO NAS OUTRAS CIDADES DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO

ESTUDOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO DO INTERIOR DO ESTADO DE SÃO PAULO

PROJETOS PROTOCOLADOS E APROVADOS PELO GRAPROHAB

PREÇOS DE IMÓVEIS DE TERCEIROS NA CIDADE DE SÃO PAULO

LOCAÇÃO RESIDENCIAL NA CIDADE DE SÃO PAULO

ÍNDICE DE CUSTOS CONDOMINAIS (ICON)

DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

GLOSSÁRIO

CLAUDIO BERNARDES

O setor imobiliário é um dos segmentos com maior capacidade de aquecer a economia e impulsionar o crescimento do PIB (Produto Interno Bruto). Porém, gerar riquezas e empregos não o isenta de sofrer os efeitos das intempéries políticas e econômicas e de passar por momentos de retração.

Após pouco mais de uma década de acelerado crescimento – movimento iniciado em 2002 e com ápice em 2013 –, o volume de lançamentos e vendas começou a encolher em 2014 com o registro dos primeiros índices preocupantes de queda de desempenho. A desconfiança do consumidor e do empreendedor com os rumos internos da economia, o aumento da inflação e da taxa de juros foram alguns dos causadores desse comportamento.

O ano da Copa foi também o das eleições majoritárias, cujo processo foi desgastante, conturbado e imprevisível. Com o povo nas ruas em todas as partes do Brasil, a queda na autoestima do País do futebol após a derrota vergonhosa por 7 a 1 para a Alemanha, a morte trágica de Eduardo Campos, forte candidato a presidência da República, a reeleição da Dilma Rousseff, em uma das mais disputadas eleições presidenciais da história democrática brasileira, agravaram a insegurança do mercado imobiliário.

Com uma ponta de esperança de retomada da produção e das vendas, iniciamos 2015 em meio ao agravamento da crise econômica, que alimentou a tensão política. O

tratamento de pautas importantes no Congresso Nacional e o pedido de impeachment da presidente Dilma ecoaram negativamente no País e no mundo, e como o nosso mercado espelha o desempenho da economia e do PIB, o ano foi um desastre para a construção civil e imobiliária!

Sabedor da necessidade de o empresário ter o máximo de informação para decidir seus negócios, resolvi investir em Inteligência de Mercado. Assim, a equipe de profissionais do Departamento de Economia e Estatística do Sindicato desenvolveu novos indicadores, segmentou informações por faixa de preço, regiões geográficas e fase de obra e aprimorou outros índices, a fim de dar suporte ao setor e aumentar a credibilidade da PMI* (Pesquisa do Mercado Imobiliário).

Ainda movido pela competência daqueles que fazem a PMI (Celso Petrucci e equipe e os profissionais do GeoSecovi), sugeri e apoiei a criação do Anuário do Mercado Imobiliário.

Aqui está a primeira edição, que marca o último ano de minha gestão como presidente do Secovi-SP!

Espero que as informações contidas nesta publicação sejam, de fato, valiosas.

Claudio Bernardes, presidente do Conselho Consultivo do Secovi-SP e ex-presidente do Sindicato (gestões 2012/2014 e 2014/2016)

**A PMI foi elaborada em 1982 e mudou a sua metodologia em 2004.*

ANOS DE AJUSTE

Quando 2015 começou, sabíamos que o comportamento do mercado de imóveis novos continuaria seu processo de ajuste de oferta iniciado em 2012 e mais fortemente percebido em 2014.

Nos melhores anos do setor entre 2007 e 2011, as incorporadoras ofertaram uma média de 36,4 mil unidades/ano e comercializaram, em média, 33,8 mil unidades/ano somente na cidade de São Paulo. Fato surpreendente, pois, a partir do segundo semestre de 2008, a economia mundial amargou uma crise financeira quase tão aguda quanto a de 1929. Porém, o Brasil atravessava um período auspicioso em sua economia e, no setor imobiliário em particular, o lançamento do programa Minha Casa, Minha Vida em 2009 propiciou a construção e a venda de milhares de unidades à população de baixa renda.

De 2012 a 2015, com a economia se deteriorando e o governo federal insistindo em alavancar o crescimento do País às custas de recursos subsidiados do Tesouro Nacional, o mercado da cidade de São Paulo já se encontrava em outro patamar. Os lançamentos registraram uma redução de 19% em relação ao período anterior (29,5 mil unidades/ano) e as vendas tiveram uma retração mais acentuada, de 24,7% (25,5 mil unidades/ano).

Este ajuste nacional foi potencializado na capital paulista pela aprovação do novo Plano Diretor Estratégico (PDE), que reduziu drasticamente o potencial de aproveitamento dos terrenos da cidade e que, no tempo, levará os imóveis a um aumento de preço ainda imensurável para nós, analistas de mercado. Pior, a conta irá para os consumidores, que pagarão mais caro para morar na cidade ou terão de comprar nos municípios do entorno com preços reduzidos em até um terço, acentuando os problemas de mobilidade.

O ano de 2016 permanecerá difícil, em função da crise econômica, política e de confiança que assola o País. Este setor tem um ciclo de produção de longo prazo. Um novo empreendimento significa para a empresa, no mínimo, quatro anos de investimentos. Para o comprador o risco do desemprego leva a postergação da compra de um bem de alto valor agregado, que exige o sacrifício da família. O cenário é desalentador.

Assim, diante do atual quadro econômico e de demanda permanente, a perspectiva é de que o mercado acompanhe o mesmo comportamento de 2015, com manutenção das vendas e lançamentos em São Paulo. Porém, o ambiente de instabilidade também nos recomenda prever uma revisão dos números ao longo do ano. Afinal, precaução nunca é demais.

Celso Petrucci, economista-chefe do Secovi-SP

ECONOMIA

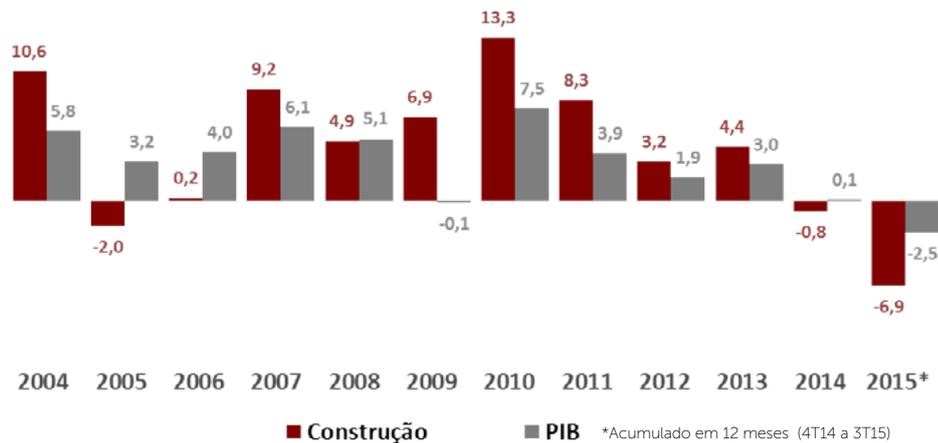
Atividade Econômica

Quando o desempenho de uma economia é medido em termos de renda e produto, o que se faz é aferir a riqueza produzida pela sociedade por meio da atividade econômica.

No Brasil, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) é o órgão da administração pública federal responsável pela produção e disseminação dos dados que retratam a realidade econômica do País. Isto se dá por meio dos resultados do Sistema de Contas Nacionais, que apresenta informações sobre a geração, a distribuição e o uso da renda. Considerando as taxas de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) e da atividade da Construção Civil, observa-se a importância do setor.

No ano de 2009, o PIB brasileiro apresentou retração de 0,1%, e o setor da Construção Civil cresceu 6,9%, ajudando o País a atravessar a crise financeira mundial por meio da manutenção e criação de novas vagas de emprego, garantindo dinamismo na atividade econômica brasileira. Já em 2014, com as crises política e econômica no País, a Construção Civil foi um dos primeiros setores a apresentar variação negativa, demitindo 109 mil trabalhadores formais. E em 2015, houve aprofundamento da recessão econômica, com o IBC-BR (Índice de Atividade Econômica do Banco Central), indicador antecedente do PIB, registrando queda de 4,1%.

Crescimento real (%) – PIB e Construção Civil



Fonte: IBGE

Inflação

A inflação é um fenômeno econômico e pode ser interpretada como uma variação (aumento) contínua nos preços gerais da economia.

O IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) foi selecionado pelo CMN (Conselho Monetário Nacional) como referência para o sistema de metas de inflação, implementado no Brasil em 1999 e calculado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística).

Em 2015, o IPCA variou 10,7% no ano, índice acima da meta máxima de 6,5% estipulada pelo Banco Central do Brasil, e a maior variação registrada desde 2002, quando atingiu 12,5% no acumulado do ano.

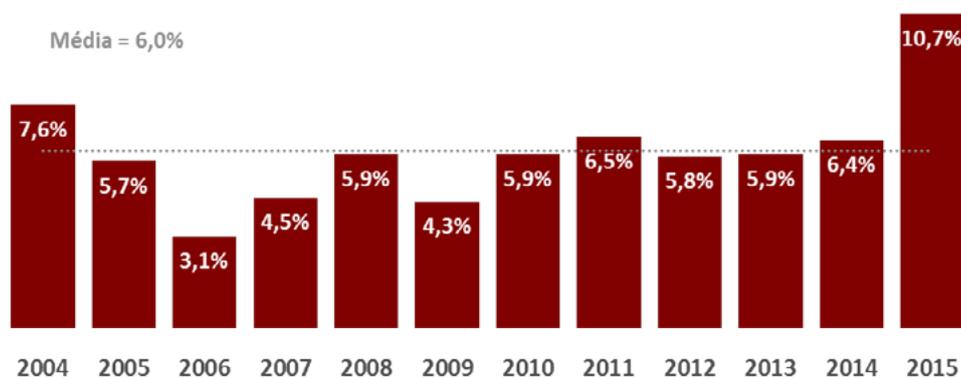
A elevação do índice de inflação deve-se ao processo de ajustes dos preços administrados (energia elétrica, gás, gasolina) e do realinha-

mento dos preços domésticos em relação aos internacionais.

A alta da inflação, combinada com o desempenho de outros indicadores da economia, potencializou a redução do poder de compra da população.

O Banco Central do Brasil, em carta aberta ao Ministério da Fazenda (8/1/2016), assegurou que adotará medidas para o cumprimento do regime de metas, ou seja, irá circunscrever a inflação aos limites estabelecidos pelo CMN, em 2016, e fazer convergir para o centro da meta de 4,5%, em 2017. O controle da inflação é fundamental para o crescimento e o desenvolvimento econômico de qualquer país, principalmente para as atividades que possuem ciclo longo, como o setor imobiliário.

Taxa de inflação - IPCA



Fonte: IBGE

Taxa Selic (Meta) - COPOM

O COPOM (Comitê de Política Monetária), vinculado ao Banco Central, tem o objetivo principal de estabelecer as diretrizes da política monetária e definir a meta da taxa de juros, que servirá de referência ao mercado financeiro e é definida, no Brasil, pela taxa Selic .

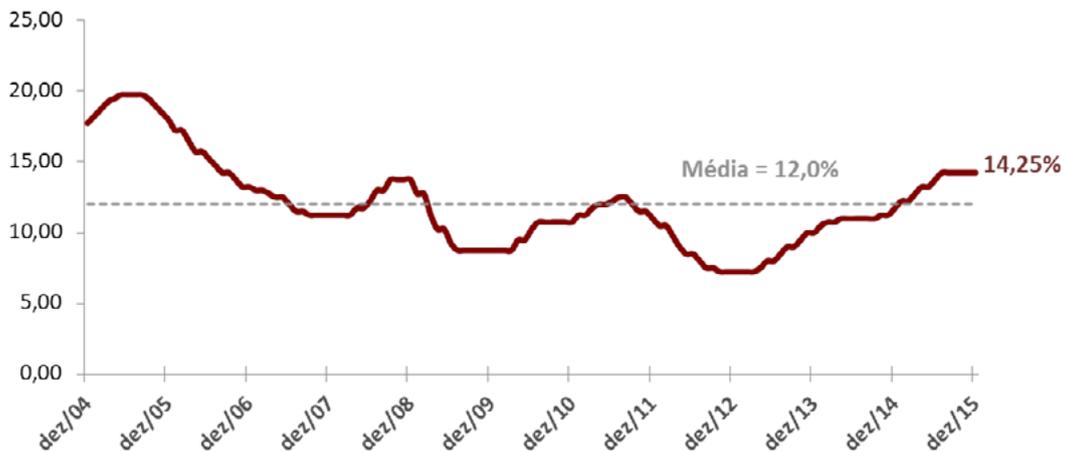
A taxa Selic iniciou o ano de 2015 com a meta de 11,75% a.a. e encerrou com 14,25% a.a.

O Copom reuniu-se oito vezes ao longo do ano de 2015. Nas primeiras cinco reuniões, houve aumentos sucessivos de 0,5% na meta da taxa de juros. Nas demais, optou-se pela manutenção da meta.

O presidente do Banco Central, Alexandre Tombini, reafirmou, em Carta aberta, seu compromisso com uma política monetária vigilante, por meio do cumprimento do regime de metas, a fim de assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e manter o sistema financeiro sólido e eficiente.

Para o ano de 2016, analistas de mercado, por meio da pesquisa Focus do Banco Central, do dia 26/2/2016, projetaram a meta da taxa Selic em 14,25% a.a. e, para o ano de 2017, uma taxa de 12,75% a.a.

Meta taxa selic (% a.a.) - COPOM



Fonte: Bacen

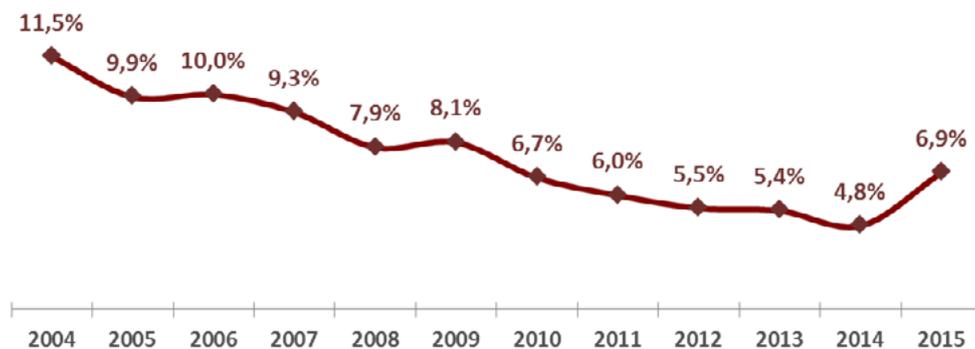
Taxa de Desocupação

A Pesquisa Mensal de Emprego, do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), produz indicadores mensais sobre a força de trabalho. Ela tem como área de abrangência as regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

A taxa de desocupação calcula a proporção de pessoas desocupadas em relação à população economicamente ativa, considerando amostra de domicílios das seis regiões metropolitanas.

De acordo com o resultado da pesquisa, o mês de dezembro de 2015 encerrou com taxa de desocupação estimada em 6,9%, que corresponde a população de 1,7 milhão, contingente 42,5% superior à média de 2014 (1,2 milhão de pessoas). O rendimento médio real da população ocupada em 2015 foi de R\$ 2.265, uma redução de 3,7% quando comparado com o rendimento do ano anterior, de R\$ 2.353. Essa foi a primeira queda desde 2004.

Taxa média de desocupação – PME



Fonte: IBGE

Saldo de Empregos Formais - Brasil

O Ministério do Trabalho e Emprego é a instituição responsável por gerar estatísticas conjunturais do mercado de trabalho, por meio do Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados).

Instituído pela Lei nº 4.923, de 23 de dezembro de 1965, o Caged foi criado como instrumento de acompanhamento e fiscalização do processo de admissões e de dispensa de trabalhadores regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho), com o objetivo de assistir os desempregados e apoiar medidas contra o desemprego, constituindo importante fonte de informação nacional, com periodicidade mensal.

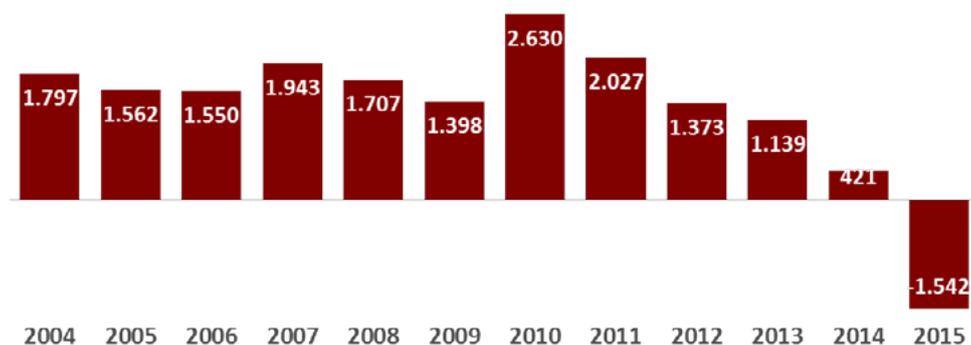
No ano de 2015, foram perdidos 1,5 milhão de

postos de trabalho, resultado da diferença de 17,7 milhões de admissões e de 19,2 milhões de demissões.

O saldo negativo impressiona, pois anulou os empregos que foram criados nos anos de 2013 e 2014 que, juntos, geraram aproximadamente 1,5 milhão de novos postos.

O efeito da crise impactou todas as regiões do Brasil, tendo sido a Sudeste a mais afetada, com 891 mil postos a menos, seguida pela região Nordeste, que perdeu 254 mil vagas. Em seguida, vêm as regiões Sul, com 229 mil postos fechados, Norte, com menos 100 mil, e Centro Oeste, com 67 mil postos de trabalho encerrados.

Saldo de Emprego Formais – Brasil (em milhares)



Fonte: M.T.E.

Saldo de Empregos Formais – Brasil – Construção Civil

Um dos primeiros setores a sentir a desaceleração da economia foi a construção civil, que registra demissões desde outubro de 2014.

Em 2015, foram demitidos 417 mil trabalhadores formais. Somados aos números de 2014, chega-se ao fechamento de meio milhão de postos de trabalho.

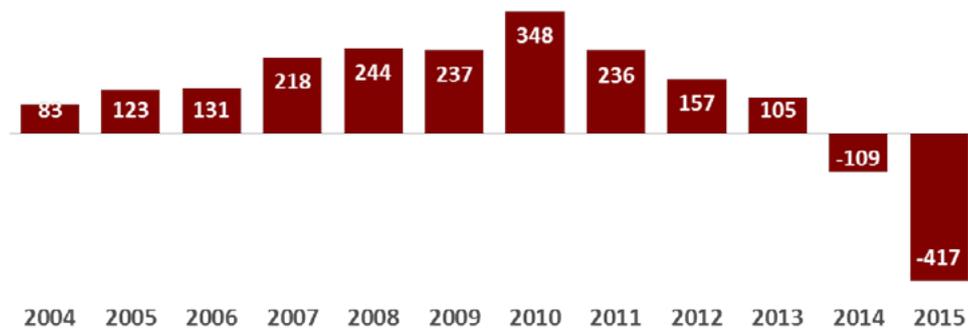
Todas as regiões do Brasil reduziram o número de trabalhadores, sendo o Sudeste o mais afetado, com 186 mil. Em seguida, vêm as regiões Nordeste, com 112 mil, Norte (47 mil), Sul (40

mil) e Centro Oeste, 32 mil

A construção civil é um setor estratégico, pois interage com diversos segmentos da economia e tem grande volume de mão de obra, colocando no mercado, em curto prazo, um grande contingente de trabalhadores.

Seu efeito multiplicador pode contribuir para amenizar a crise atual, assim como aconteceu em 2009, quando foi lançado o programa Minha Casa, Minha Vida.

Saldo de Empregos Formais – Brasil (em milhares)



Fonte: M.T.E.

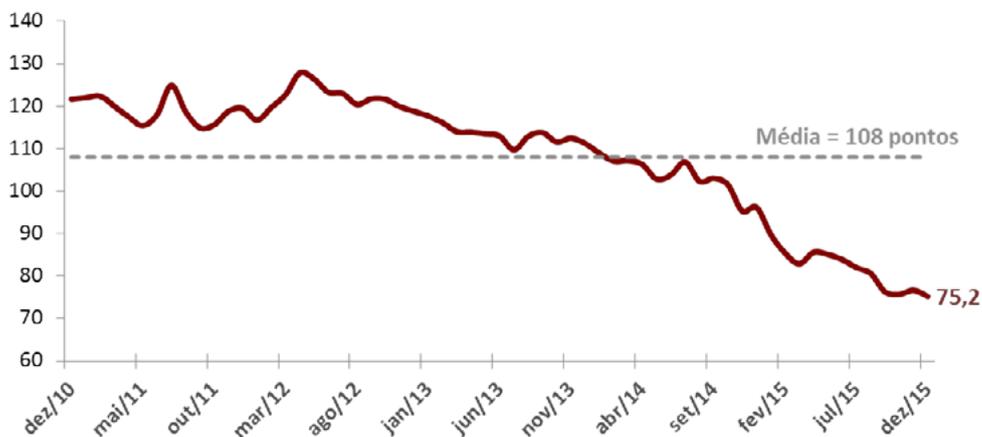
Índice de Confiança do Consumidor

O ICC (Índice de Confiança do Consumidor) procura demonstrar a intenção de gastos e poupanças futuras, com questionários sobre tendências destinados a saber, por exemplo, se as compras aumentarão, ficarão estáveis ou diminuirão. Assim, são construídos indicadores que expressam, em números, o sentimento de consumidores ou empresários em relação a economia, condição financeira, decisões de poupança, consumo, entre outros.

O ICC atingiu o menor nível da série histórica, demonstrando o quanto os consumidores estão insatisfeitos com a situação atual e pessimistas em relação ao futuro.

A queda do indicador reflete a piora da percepção em relação à situação financeira e à aceleração da inflação; ao aumento da taxa de desemprego, à alta do dólar e às dificuldades para a redução do grau de endividamento.

Índice de Confiança do Consumidor com Ajuste Sazonal



Fonte: FGV

Índice de Confiança da Construção

O ICST (Índice de Confiança da Construção), da FGV (Fundação Getúlio Vargas), tem como objetivo retratar o estado atual do setor e gerar sinalizações para a evolução dos próximos meses.

De abrangência nacional, o ICST analisa seis principais atividades do setor:

- 1 Preparação do terreno;
- 2 Construção de edifícios e obras de engenharia;
- 3 Obras de infraestrutura para engenharia elétrica e para telecomunicação;
- 4 Obras de instalações;

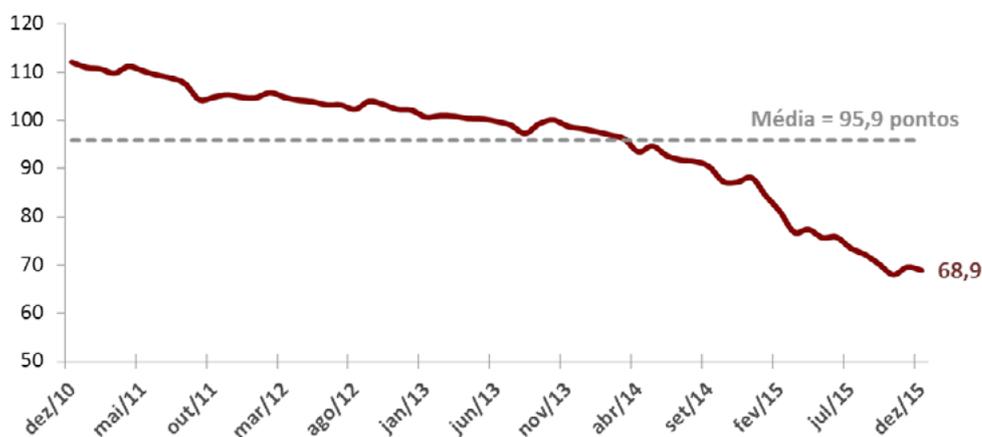
5 Obras de acabamento;

6 Aluguel de equipamentos de construção e demolição, com operador.

O ICST atingiu 68,9 pontos, o mais baixo da série histórica.

A confiança do setor vem sofrendo grande influência, por conta do enfraquecimento do nível de atividades. Segundo a pesquisa, o nível de demanda foi apontado como o principal motivo para o ambiente de negócios não melhorar.

Índice de Confiança da Construção com Ajuste Sazonal



Fonte: FGV

Índice de Confiança do Comércio

A Sondagem Conjuntural do Setor de Comércio tem o objetivo de monitorar e antecipar tendências econômicas, com base em informações prestadas por empresas do setor.

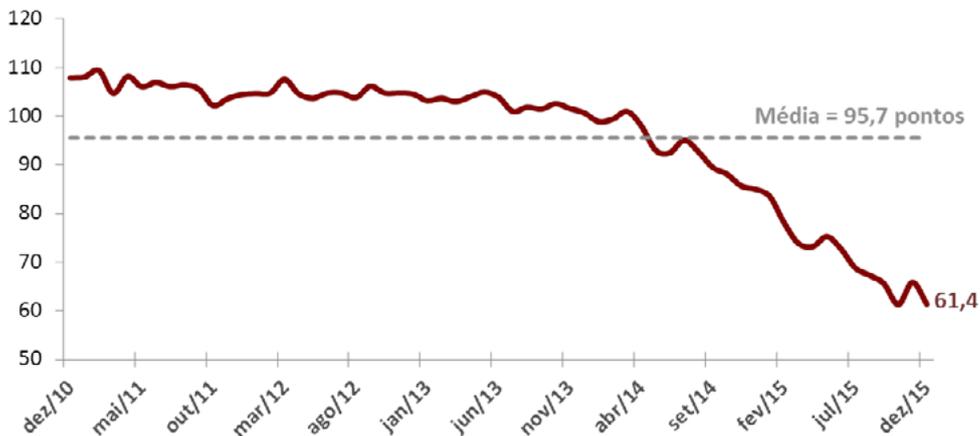
Assim como em outras sondagens de tendência, a pesquisa tem como um de seus principais atributos a rapidez e a precisão com que consegue retratar o estado atual da economia e gerar sinalizações para sua evolução nos meses seguintes, servindo como subsídio à análise de conjuntura e à tomada de decisões por governos e setores da iniciativa privada.

A cobertura abrange os quatro principais tipos de segmentos:

- 1 Comércio por atacado;
- 2 Comércio a varejo;
- 3 Veículos, motocicletas, partes e peças;
- 4 Material de construção.

O comércio, assim como em outros setores, alcançou o menor patamar histórico, iniciado em março de 2010. O ano terminou com um índice de 61,4 pontos, refletindo a insatisfação em relação aos níveis de demanda e à falta de perspectivas.

Índice de Confiança do Comércio com Ajuste Sazonal



Fonte: FGV

Índice de Confiança da Indústria

A Sondagem Conjuntural da Indústria de Transformação, da Fundação Getúlio Vargas, é realizada desde 1996, fornecendo indicações sobre a situação atual e as tendências de curto prazo do setor industrial brasileiro.

Na sondagem da indústria, os setores são segmentados em quatro:

- 1 Bens de consumo;
- 2 Bens de capital;
- 3 Materiais de construção;

4 Bens intermediários;

O índice da indústria registrou 75,9 pontos, um dos mais baixos da série.

O NUCI (Nível de Utilização da Capacidade Instalada), que mede o percentual de ocupação dos fatores de capital e trabalho, chegou a 75,1%, em dezembro, ficando 0,5 ponto percentual acima do mínimo histórico, registrado em novembro de 2015.

Índice de Confiança da Indústria com Ajuste Sazonal



Fonte: FGV

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS

Lançamentos Residenciais por ano - Cidade de São Paulo

No ano de 2015, foram lançadas 21,4 mil unidades residenciais na cidade de São Paulo, uma redução de 37%, (-12,5 mil unidades) em relação a 2014, quando houve o lançamento de 34 mil unidades.

A quantidade de lançamentos no ano foi a menor registrada na série histórica após a mudança de metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP, e ficou abaixo da média de 31,9 mil unidades do período de 2004 a 2014.

A redução do total lançado em 2015 já era esperada para equilibrar a oferta de imóveis na cidade de São Paulo. As empresas concentraram os esforços nas vendas de unidades, principalmente nos empreendimentos lançados anteriormente

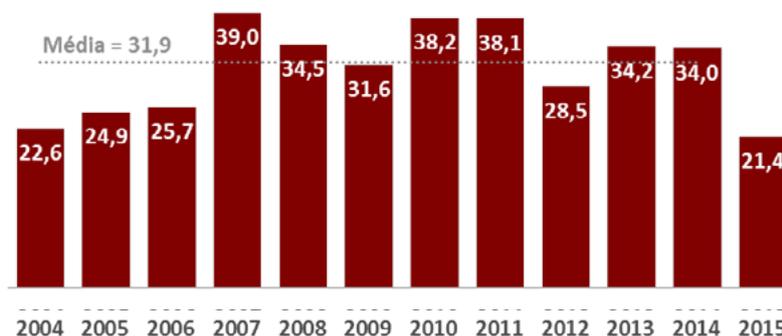
e nos produtos com preços mais acessíveis.

O cenário de insegurança que o País atravessa e as dificuldades em viabilizar novos projetos em razão dos empecilhos criados pelo novo Plano Diretor Estratégico (PDE) foram determinantes para a redução dos lançamentos.

A adaptação do mercado imobiliário às regras do PDE é uma questão crucial e que definirá o potencial de crescimento do setor na cidade de São Paulo. Se não for resolvida, o déficit habitacional será agravado e os compradores de imóveis migrarão para as cidades do entorno da Capital, agravando, entre outros problemas, a mobilidade urbana.

Lançamentos de Imóveis Residenciais

Cidade de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Lançamentos Residenciais por mês - Cidade de São Paulo

Os meses com as maiores quantidades de lançamentos, costumeiramente, são os do último trimestre do ano. Isso ocorre porque as empresas buscam os consumidores que receberam o 13º salário, além de ser o período de fechamento das metas anuais das companhias de capital aberto. Em 2014, esse efeito sazonal foi potencializado pelas mudanças do novo Plano Diretor Estratégico da cidade de São Paulo. As empresas procuraram aprovar projetos e lançar empreendimentos dentro dos padrões da legislação anterior, cujos parâmetros de construção são menos

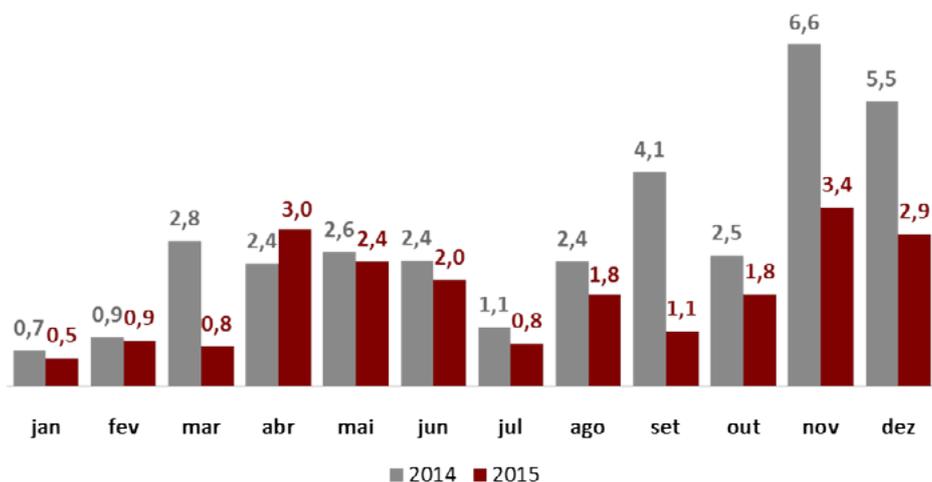
restritivos do que os da lei aprovada.

Nos meses de novembro e dezembro de 2015 houve forte retração no volume de lançamentos, resultando na redução de 5,7 mil unidades em relação ao mesmo período do ano anterior. O último bimestre do ano foi responsável por 45% da retração anual, de 12,5 mil unidades.

Com a redução nos lançamentos e uma forte elevação na matriz de custos impulsionada, principalmente, pelos novos valores de outorga onerosa, a tendência para os próximos anos é de aumento nos preços dos imóveis.

Lançamentos de Imóveis Residenciais

Cidade de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Lançadas por Tipologia – Cidade de São Paulo

Historicamente, unidades de 2 dormitórios sempre foram as responsáveis pela maior participação no mercado, com uma média de 40% do total lançado de 2004 a 2014.

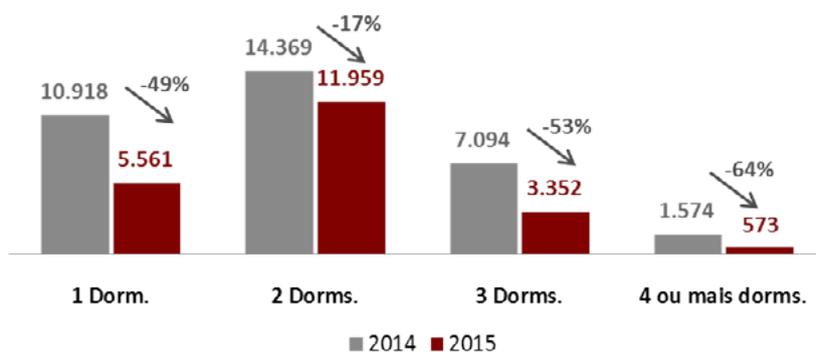
Em 2015, os imóveis de 2 dormitórios, totalizaram 12,0 mil unidades ou 56% dos lançamentos do ano. O aumento na participação do mercado é justificado, pois essa tipologia permite aos incorporadores lançarem produtos mais acessíveis

e aderentes à maior parte da demanda.

Em relação aos lançamentos de imóveis de 1 dormitório que cresceram nos anos de 2013 e 2014, voltaram a um patamar mais equilibrado em 2015, com 5,6 mil unidades, o equivalente a 26% do total lançado no ano.

A maior queda percentual ficou com os imóveis de 4 dormitórios, cujos lançamentos diminuíram 64% em relação a 2014.

Unidades Lançadas por Tipologia



Unidades Lançadas - Participação por Tipologia

Tipologia	2014	2015
1 Dormitório	32%	26%
2 Dormitórios	42%	56%
3 Dormitórios	21%	15%
4 ou mais Dormitórios	5%	3%
Total de unidades	33.955	21.445

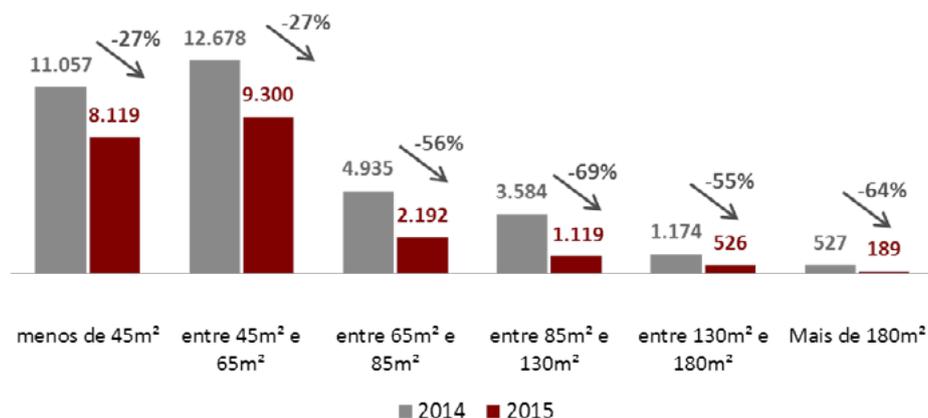
Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Lançadas por Área Útil – Cidade de São Paulo

Do total lançado em 2015, 8.119 unidades (38%) foram de imóveis com menos de 45 m² e 9.300 unidades (43%) com área útil entre 45 m² a 65 m². Ou seja, 81% dos lançamentos do ano corresponderam a imóveis com até 65 m², percentual acima de 2014, que chegou a 70% do total.

Alguns fatores contribuíram para o aumento dos lançamentos de unidades com metragens menores, como, o ajuste do preço do imóvel à renda do consumidor e a redução da quantidade de pessoas por família, devido aos novos arranjos familiares.

Unidades Lançadas por Faixa de m² Área Útil



Unidades Lançadas - Participação por Faixa de m² de Área Útil

Área Útil	2014	2015
Menos de 45m ²	33%	38%
Entre 45m ² e 65m ²	37%	43%
Entre 65m ² e 85m ²	15%	10%
Entre 85m ² e 130m ²	11%	5%
Entre 130m ² e 180m ²	3%	3%
Mais de 180m ²	1%	1%
Total	33.955	21.445

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Lançadas por Faixa de Preço

A análise dos lançamentos por faixa de valor passa a integrar os novos indicadores da Pesquisa do Mercado Imobiliário.

Os preços dos imóveis lançados são baseados nos dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio) e foram segmentados em seis faixas, que estão listadas na tabela abaixo.

A "Faixa A" dos preços vai até R\$ 225 mil e representa os imóveis do programa Minha Casa, Minha Vida (faixas 2 e 3) na cidade de São Paulo.

A "Faixa C" representa o limite de preços de imóveis financiados pelo SFH (Sistema Financeiro de Habitação), atualmente fixado em R\$ 750 mil.

Faixa	Preço dos Imóveis	
Faixa A	Até R\$ 225 mil	➡ Limite atual do FGTS
Faixa B	R\$ 225 mil a R\$ 500 mil	
Faixa C	R\$ 500 mil a R\$ 750 mil	➡ Limite atual do SFH
Faixa D	R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão	
Faixa E	R\$ R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão	
Faixa F	Acima de R\$ 1,5 milhão	

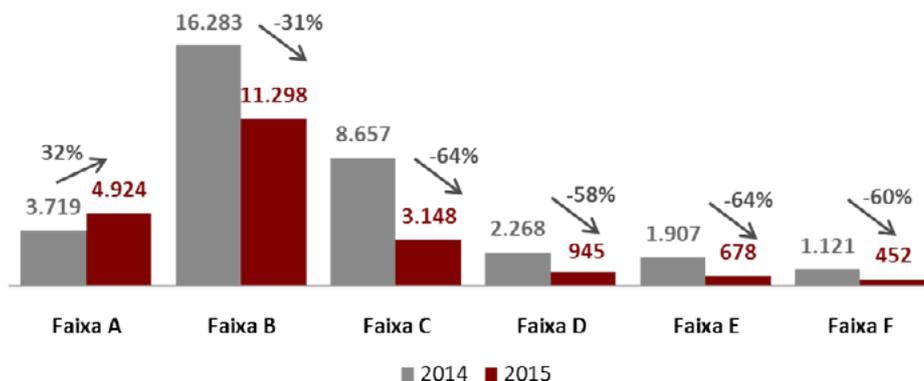
Fonte: Secovi-SP

Unidades Lançadas por Faixa de Preço - Cidade de São Paulo

Apesar da redução no número de unidades lançadas em 2015, a Faixa A (imóveis com preço de até R\$ 225 mil) apresentou crescimento em comparação com os lançamentos do mesmo período em 2014, representando um ajuste dos empreendimentos lançados à população de menor renda, faixa que concentra a maior parte da demanda da cidade, e apropriados às necessidades de primeira moradia.

Em 2015, do volume lançado, 4.924 unidades (23%) tinham preços até R\$ 225 mil; 11.298 unidades (53%) estavam na faixa de R\$ 225 mil a R\$ 500 mil; e 3.148 unidades (15%) naquela destinada aos imóveis de R\$ 500 mil e R\$ 750 mil. Essas três faixas, que representaram os imóveis enquadrados no SFH, somaram 90% do total de lançamentos no ano, percentual acima do registrado em 2014 (84%).

Unidades Lançadas por Faixa de Preço



Unidades Lançadas - Participação por Faixa de Preço

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	11%	23%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	48%	53%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	25%	15%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	7%	4%
Faixa E (R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão)	6%	3%
Faixa F (Acima de R\$ 1,5 milhão)	3%	2%
Total	33.955	21.445

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

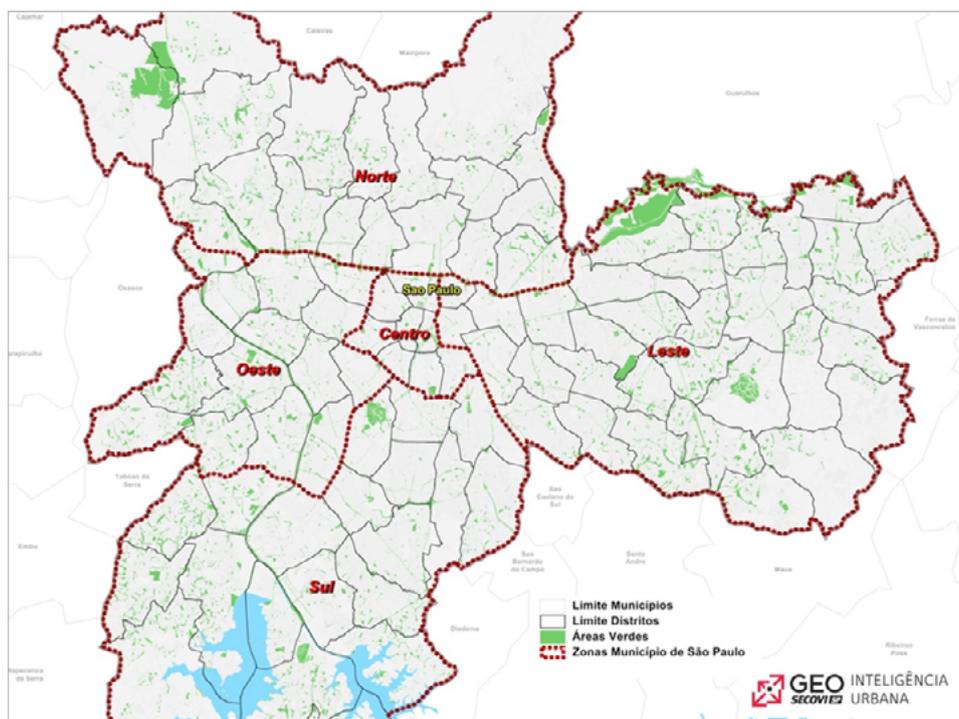
Definição das Regiões da Cidade

Os novos indicadores da Pesquisa do Mercado Imobiliário também englobam os lançamentos residenciais georreferenciados e segmentados nas cinco zonas da capital paulista: Centro, Leste, Norte, Oeste e Sul, conforme os parâmetros

da Prefeitura de São Paulo.

As regiões foram demarcadas obedecendo os limites dos distritos de São Paulo, possibilitando uma análise mais precisa do mercado nas diferentes zonas da cidade.

Divisão – Zonas da cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Lançamentos por Zona da Cidade de São Paulo

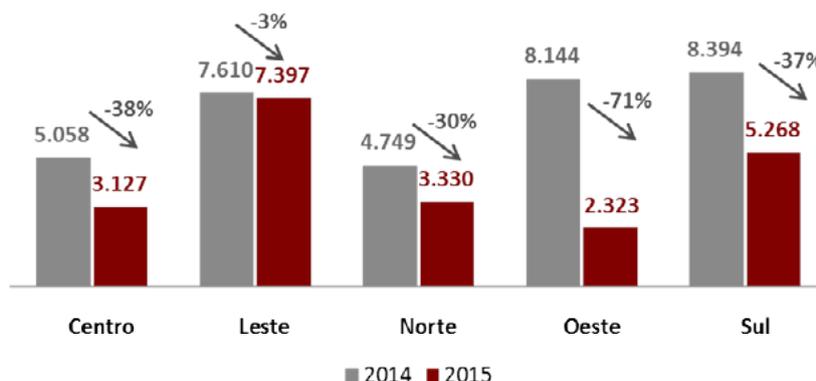
A zona Leste, por ser uma das maiores regiões da cidade e ter preços de terrenos e de imóveis mais acessíveis, recebeu a maioria dos lançamentos em 2015, com 7.397 unidades (34% do total).

Esse comportamento contribuiu para o aumen-

to da oferta de unidades com preços inferiores a R\$ 500 mil.

A zona Sul, que em 2014 foi a região com a maior quantidade lançada, registrou 5.268 unidades residenciais novas em 2015, volume 37% inferior em comparação ao ano anterior.

Unidades Lançadas por Zona da Cidade



Unidades Lançadas - Participação por Zona da Cidade

Zona	2014	2015
Centro	15%	15%
Leste	22%	34%
Norte	14%	16%
Oeste	24%	11%
Sul	25%	25%
Total	33.955	21.445

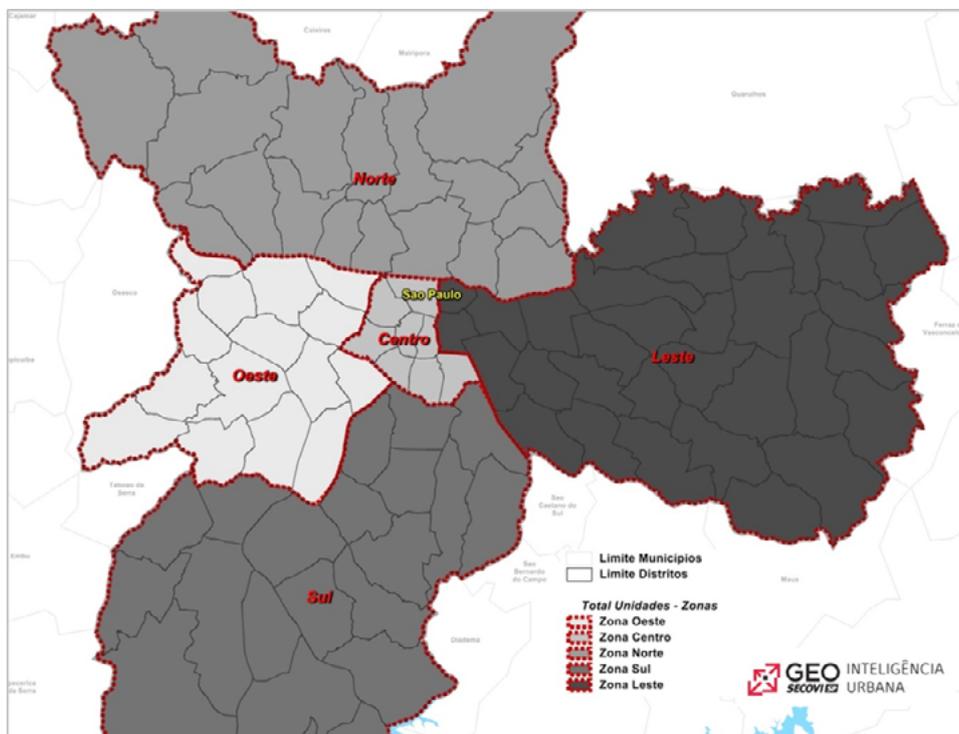
Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Lançamentos por Região Geográfica

O mapa abaixo mostra a concentração dos lançamentos de 2015 por zona da cidade. Quanto mais escuro estiver no mapa, maior a quantidade de unidades lançadas.

Das 21.445 unidades residenciais lançadas no ano, 34% estão localizadas na zona Leste, 25% na zona Sul, 16% na Zona Norte, 15% na Região Central da cidade e, por fim, 11% na zona Oeste.

Concentração dos Lançamentos por Zona da Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Ranking de Lançamentos por Distritos da Cidade de São Paulo

A administração do município de São Paulo é dividida em 32 subprefeituras (Lei nº 13.399/2002). Cada uma delas foi repartida em distritos.

O município não tem a divisão oficial por bairros, portanto, os distritos foram usados para analisar a dinâmica dos lançamentos de imóveis residenciais. Tanto em 2014 quanto em 2015, o distrito que recebeu a maior quantidade de lançamentos re-

sidenciais foi a República, localizado na região central. Foram 1.829 unidades lançadas em 2014 e 1.254 unidades em 2015, em função dos benefícios da Operação Urbana Centro.

Somados, os dez distritos do ranking de lançamentos em 2015 representam 39% das 21.445 unidades lançadas na cidade.

Distritos com mais Unidades Residenciais Lançadas

2014				2015			
Nº	Distrito	Unid.	Part%	Nº	Distrito	Unid.	Part%
1º	República	1.829	5%	1º	República	1.254	6%
2º	Itaim Bibi	1.693	5%	2º	Saúde	1.074	5%
3º	Vila Andrade	1.666	5%	3º	José Bonifácio	961	4%
4º	Pinheiros	1.526	4%	4º	Belém	923	4%
5º	Santa Cecília	1.303	4%	5º	Santa Cecília	879	4%
6º	Tatuapé	1.092	3%	6º	Tatuapé	793	4%
7º	Campo Belo	967	3%	7º	Penha	754	4%
8º	Santo Amaro	959	3%	8º	Vila Andrade	607	3%
9º	Barra Funda	956	3%	9º	Cachoeirinha	567	3%
10º	Brás	940	3%	10º	Barra Funda	506	2%
Total		12.931	38%	Total		8.318	39%

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

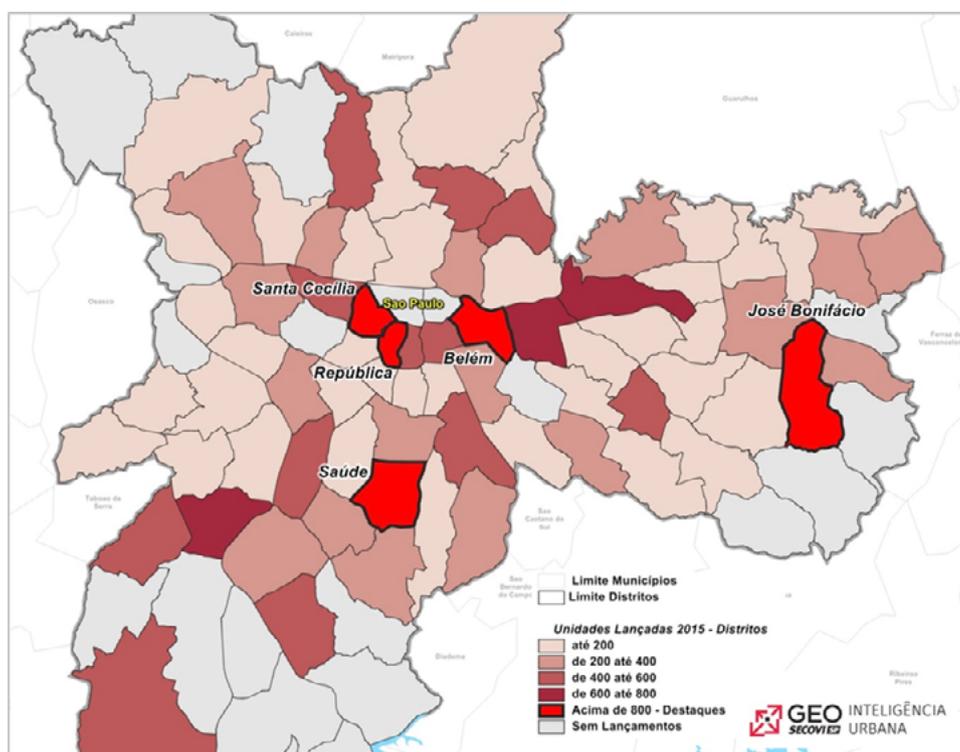
Ranking de Lançamentos por Distritos da Cidade de São Paulo

O mapa mostra a concentração das unidades lançadas em 2015, distribuídas nos 96 distritos da cidade.

Os cinco distritos em destaque no mapa (Re-

pública, Saúde, José Bonifácio, Belém e Santa Cecília) tiveram 5.091 unidades residenciais lançadas no ano, o que representa 24% do total de lançamentos na cidade.

Concentração de Unidades Lançadas por Distrito da Cidade - 2015



Fonte: Embrasep / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Descrição das Zonas do Plano Diretor Estratégico

Foi aprovada em julho de 2014 a Lei nº 16.050 que define o novo Plano Diretor Estratégico (PDE) para a cidade de São Paulo.

O novo PDE trouxe novos conceitos e parâmetros que irão alterar a lógica do uso e ocupação do solo urbano nos próximos 15 anos, pois definiu características de aproveitamento construtivo restritivos para áreas que não integram os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana. Essas restrições nas características de aproveitamento impactará diretamente na produção imobiliária, forçando o mercado imobiliário a concentrar seus projetos nos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana, onde os parâmetros permitem um maior equilíbrio na viabilidade de novos empreendimentos.

Ainda no processo de transição entre o PDE an-

tigo (Lei nº 13.430/02) e o novo, os incorporadores estão encontrando dificuldades em viabilizar novos empreendimentos para atender as legislações urbanas vigentes.

Devido ao impacto que o novo PDE trará para a produção imobiliária, a pesquisa apresentará os dados agregados pelas zonas onde o mercado terá maior atuação:

ZEIS 5 - Zonas de interesse social tipo 5 (destinadas para uma produção mais diversificada);

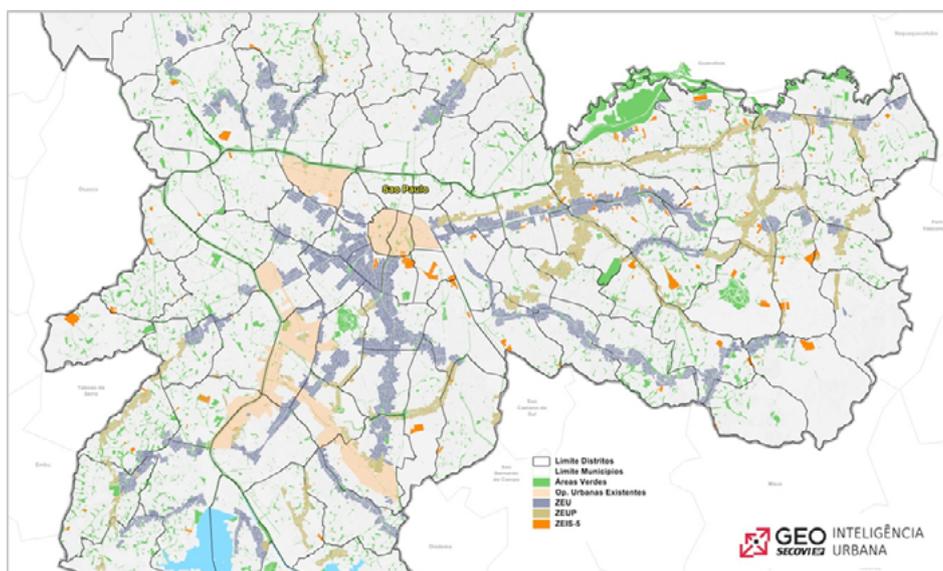
Operação Urbana - Áreas de operações urbanas;

ZEU - Zona eixo de estruturação da transformação urbana existentes;

ZEUP - Zona eixo de estruturação da transformação urbana previsto;

Outras zonas - demais áreas da cidade.

Áreas do PDE analisadas



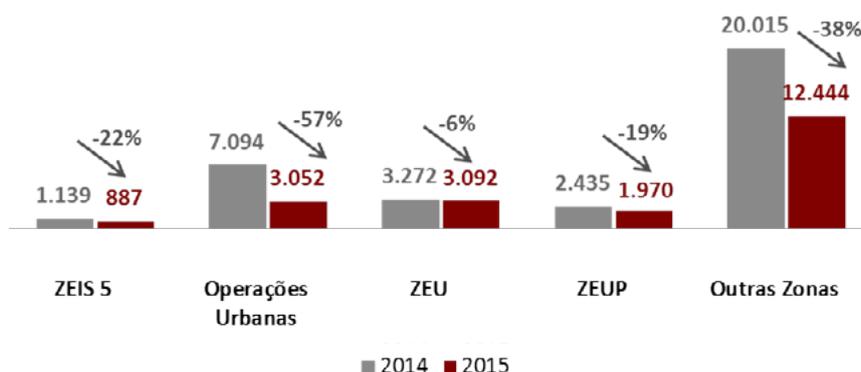
Lançamentos por Região do PDE – Cidade de São Paulo

Apesar de o novo Plano Diretor Estratégico da cidade ter sido aprovado no segundo semestre de 2014, 58% das unidades lançadas em 2015 estavam localizadas fora das áreas de incentivo ao desenvolvimento urbano. A grande maioria dos projetos lançados foi aprovada seguindo parâ-

metros do PDE anterior.

Esses lançamentos fora das zonas de estruturação dificilmente serão repostos no mercado futuro, pois a nova legislação dificulta a viabilidade de projetos nessas áreas e causa aumento de preços nessas regiões.

Unidades Lançadas por Zona do PDE



Unidades Lançadas – Participação por zona do PDE

Zona do PDE	2014	2015
ZEIS 5	3%	4%
Operações Urbanas	21%	14%
ZEU	10%	15%
ZEUP	7%	9%
Outras Zonas	59%	58%
Total	33.955	21.445

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

VGL (Valor Global de Lançamento) por ano - Cidade de São Paulo

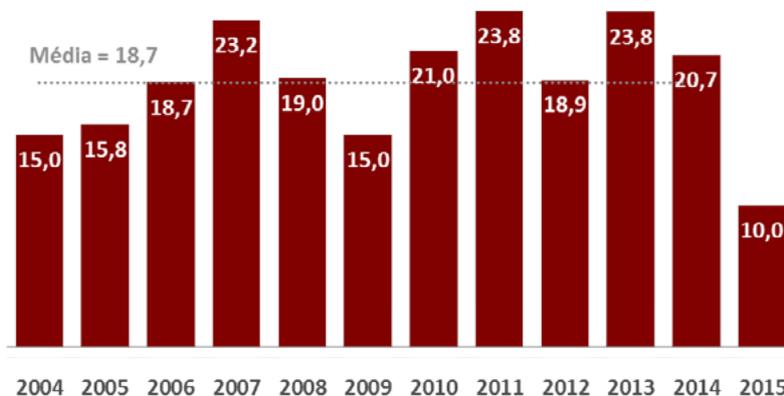
O VGL da cidade de São Paulo, que representa a somatória dos valores das unidades lançadas, fechou o ano de 2015 em R\$ 10 bilhões em lançamentos, com uma redução de 51,5% em relação a 2014, quando foram lançados R\$ 20,7 bilhões – valores corrigidos pelo INCC-DI, da Fundação Getúlio Vargas (dezembro 2015). O VGL médio do município, acompanhado des-

de 2004, é de R\$ 18,7 bilhões.

Além da redução da quantidade de novas unidades residenciais no ano (-37%), a acentuada queda do VGL está relacionada também ao aumento do lançamento de produtos menores (com 1 ou 2 dormitórios) em regiões da cidade com valores mais baixos.

VGL – Valor Global de Lançamentos de Imóveis Residenciais

Cidade de São Paulo, em R\$ bilhão – atualizado pelo INCC-DI de dezembro/2015



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

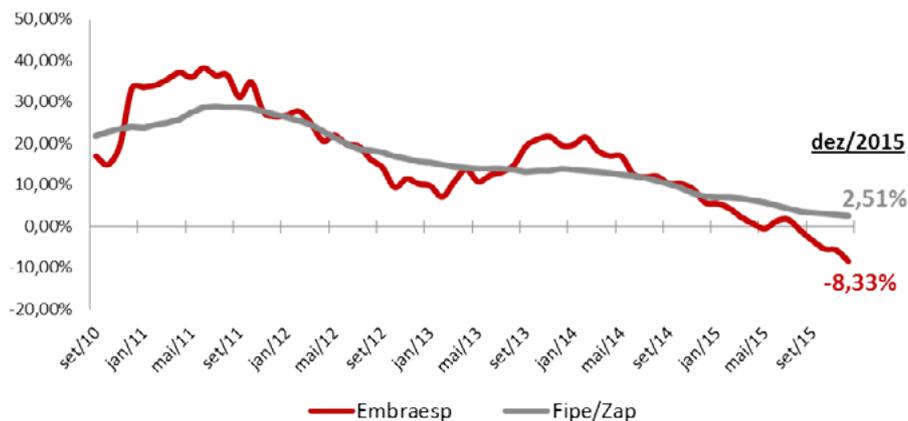
Comparativo entre variação de preços Embraesp versus FIPE/ZAP (12 meses)

De acordo com os dados da Embraesp o preço médio do m² de imóveis residenciais verticais lançados na cidade de São Paulo fechou 2015 com queda nominal de 8,33% em 12 meses. os preços médios estão sujeitos a sofrer influência de acordo com a tipologia dos lançamentos no período.

O índice Fipe/ZAP, que mede o preço de imóveis prontos anunciados, registrou variação de 2,51% nos mesmo período.

Apesar da diferença entre as metodologias dos indicadores, ambos apresentaram variação abaixo da inflação.

Variação Preço Médio do m² de Área Útil Residencial Vertical – Cidade de São Paulo



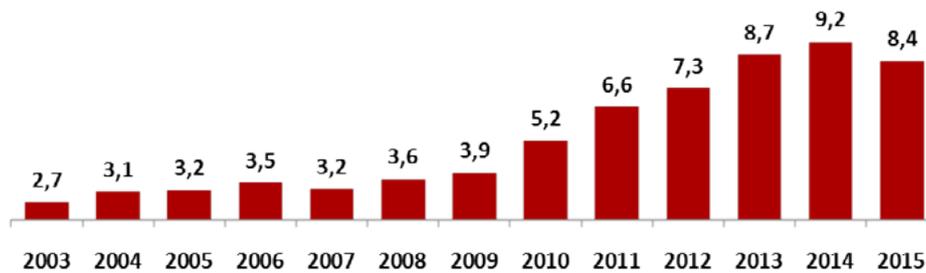
Fonte: Embraesp e Fipe/ Elaboração: Secovi-SP

Preço Médio Anual da Embraesp por m² de Área Útil

O preço médio dos empreendimentos residenciais verticais lançados em 2015 foi de R\$ 8,4 mil. Em relação ao preço de 2014, houve variação nominal de -8,3%. Se considerarmos a inflação do período (INCC-DI/FGV), a redução real foi de 14,7%, demonstrando que existem boas oportu-

nidades no mercado.

O preço é calculado pela divisão do VGL (Valor Global de Lançamento) pelo total de área útil lançada no período. A redução do preço médio também foi influenciada pela mudança de tipologia e regiões dos imóveis.



Var % do Preço e Var % Real em relação ao ano anterior – Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp, FGV / Elaboração: Secovi-SP

Histórico dos Lançamentos

Pesquisa do Mercado Imobiliário da Cidade de São Paulo

Analisando os últimos 12 anos de lançamentos residenciais na cidade de São Paulo notam-se algumas mudanças de tipologias ocorridas no período. A tabela abaixo segmenta os lançamentos em período de quatro anos.

De 2004 a 2007, em média, 30,9% dos lançamentos na cidade eram de empreendimentos de 4 dormitórios. Essa participação veio caindo com o passar dos anos e, na média do último

período (2012 a 2015), a tipologia respondeu por apenas 6,3% dos lançamentos.

Em contrapartida, os lançamentos de imóveis de 1 dormitório, que representavam 3,9% de 2004 a 2007, passaram a representar 26% das unidades de 2012 a 2015.

Já os imóveis de 2 e 3 dormitórios, por serem produtos mais tradicionais, apresentaram menores oscilações no período.

LANÇAMENTOS - Unidades e Participação (%)

Ano	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total
2004	1.141	8.991	7.399	5.019	22.550	5,1%	39,9%	32,8%	22,3%	100%
2005	1.746	7.495	8.913	6.761	24.915	7,0%	30,1%	35,8%	27,1%	100%
2006	959	7.345	7.855	9.530	25.689	3,7%	28,6%	30,6%	37,1%	100%
2007	534	12.637	12.515	13.304	38.990	1,4%	32,4%	32,1%	34,1%	100%
Média	1.095	9.117	9.171	8.654	28.036	3,9%	32,5%	32,7%	30,9%	100%
2008	1.450	11.611	13.232	8.182	34.475	4,2%	33,7%	38,4%	23,7%	100%
2009	1.925	14.415	10.569	4.675	31.584	6,1%	45,6%	33,5%	14,8%	100%
2010	4.269	18.628	12.195	3.107	38.199	11,2%	48,8%	31,9%	8,1%	100%
2011	6.577	17.666	11.131	2.775	38.149	17,2%	46,3%	29,2%	7,3%	100%
Média	3.555	15.580	11.782	4.685	35.602	10,0%	43,8%	33,1%	13,2%	100%
2012	4.800	14.321	6.566	2.830	28.517	16,8%	50,2%	23,0%	9,9%	100%
2013	9.477	13.671	8.588	2.452	34.188	27,7%	40,0%	25,1%	7,2%	100%
2014	10.918	14.369	7.094	1.574	33.955	32,2%	42,3%	20,9%	4,6%	100%
2015	5.561	11.959	3.352	573	21.445	25,9%	55,8%	15,6%	2,7%	100%
Média	7.689	13.580	6.400	1.857	29.526	26,0%	46,0%	21,7%	6,3%	100%

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Comercialização de Imóveis Residenciais na Cidade de São Paulo

A Pesquisa Secovi-SP do Mercado Imobiliário registrou 20 mil unidades residenciais novas comercializadas na cidade de São Paulo em 2015.

Na comparação com o ano anterior, houve redução de 6,6%, já que, em 2014, foram comercializadas 21,6 mil unidades.

Com esse resultado, 2015 registrou a menor quantidade de unidades residenciais vendidas na cidade de São Paulo desde 2004, quando houve a mudança de metodologia da pesquisa.

Analisando os dados desde 2011, com exceção de 2013, as vendas na Capital vêm ocupando patamares inferiores a 29,4 mil unidades – média do período de 2004 a 2014.

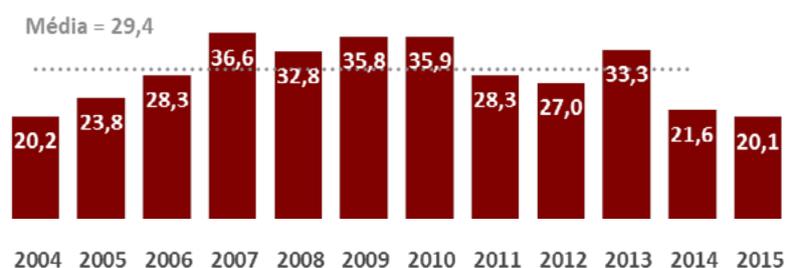
O ano de 2013 destacou-se, em razão do bom desempenho nas vendas de empreendimentos de 1 dormitório.

A redução nas vendas leva à seguinte reflexão: Se o mercado imobiliário da cidade mudou de patamar e qual será sua dimensão nos próximos anos?

Desde 2014, a conjunção de fatores econômicos e institucionais vêm influenciando negativamente o mercado imobiliário. Essa situação somente será amenizada se houver clara intenção das autoridades governamentais de recolocar a economia nos eixos, possibilitando a retomada da confiança e dos investimentos.

Comercialização de Imóveis Residenciais Novos

Cidade de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

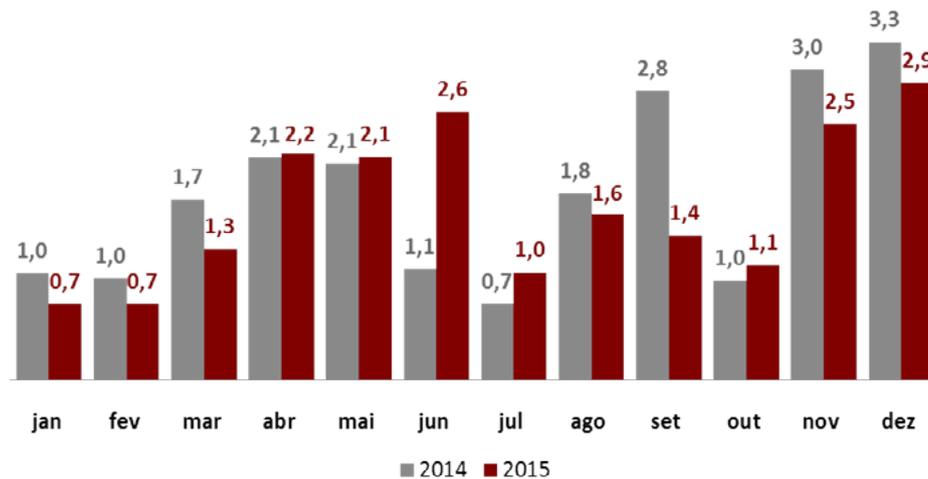
Comercialização por mês – Cidade de São Paulo

Se compararmos as vendas mensais de 2014 com as de 2015 verifica-se comportamento atípico nos meses de junho e setembro – reflexo da Copa do Mundo no Brasil, evento que levou os possíveis compradores a adiarem a decisão de adquirir o imóvel para setembro.

O mercado continuou apresentando características sazonais em 2015. Os meses de junho, novembro e dezembro apresentaram os maiores volumes de vendas no ano, que foram potencializados pelos lançamentos de imóveis de tiquete mais baixo.

Comercialização de Imóveis Residenciais Novos

Cidade de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Comercializadas por Tipologia - Cidade de São Paulo

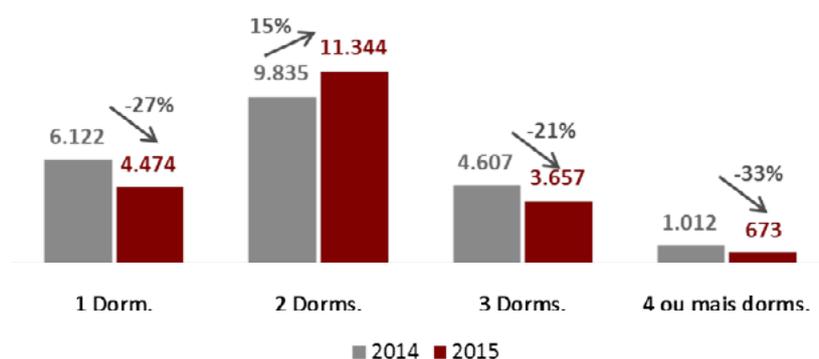
Em termos de tipologia, 2015 pode ser considerado o ano dos imóveis de 2 dormitórios, com predominância tanto nas vendas quanto nos lançamentos. No ano, foram comercializadas mais de 11 mil unidades desta tipologia, 15,3% a mais do que em 2014, quando as vendas totalizaram aproximadamente 9,8 mil unidades.

Em um ano de queda nas vendas, o aumento da

quantidade negociada de unidades de 2 dormitórios – considerado o produto de entrada para o mercado imobiliário –, demonstra a força da demanda para esse tipo de produto.

Já os imóveis de 1 dormitório, que tiveram um grande destaque nos anos anteriores (2013 e 2014), reduziram sua participação percentual em 2015 para 22%.

Unidades Comercializadas por Tipologia



Unidades Comercializadas - Participação por Tipologia

Tipologia	2014	2015
1 Dormitório	28%	22%
2 Dormitórios	46%	56%
3 Dormitórios	21%	18%
4 ou mais Dormitórios	5%	3%
Total	21.576	20.148

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

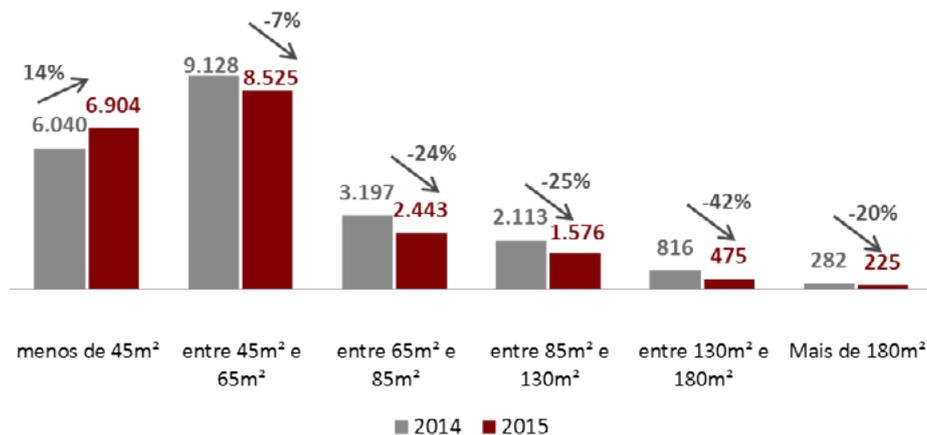
Unidades Comercializadas por Área Útil - Cidade de São Paulo

Das 20 mil unidades comercializadas em 2015, 34% corresponderam a unidades com menos de 45 m², e 42% foram unidades com metragem entre 45 m² e 65 m² de área útil. Ou seja, 76% das unidades comercializadas tinham até 65 m². As unidades com metragem abaixo de 45 m² ganharam espaço nas vendas. E essa foi a única faixa a apresentar aumento no total de imóveis

comercializados em 2015. Ela passou de pouco mais de 6,0 mil unidades vendidas em 2014, para quase 7 mil unidades em 2015.

O tamanho é uma das principais variáveis na composição do preço do imóvel. A alta nas vendas de unidades menores demonstra que os consumidores estão procurando produtos mais adequados ao bolso.

Unidades comercializadas por Faixa de m² de Área Útil



Unidades comercializadas - Participação por Faixa de m² de Área Útil

Área Útil	2014	2015
Menos de 45m ²	28%	34%
Entre 45 m ² e 65 m ²	42%	42%
Entre 65 m ² e 85m ²	15%	12%
Entre 85 m ² e 130 m ²	10%	8%
Entre 130 m ² e 180 m ²	4%	2%
Mais de 180 m ²	1%	1%
Total	21.576	20.148

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comercialização por Faixa de Preço - Cidade de São Paulo

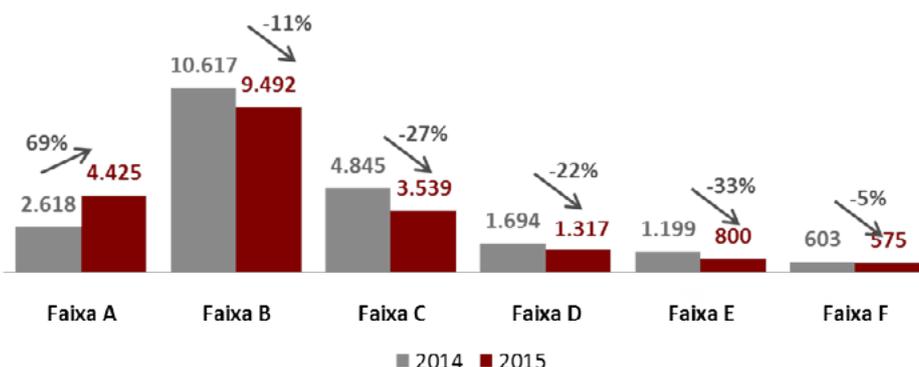
A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP passará a divulgar indicadores de vendas segmentadas por faixas de preço, com atualização dos valores analisados pelo INCC-DI/FGV (Índice Nacional de Custo da Construção).

Do total comercializado em 2015, 22% das unidades tinham preço médio abaixo de R\$ 225

mil. No ano anterior, esse percentual era de 12%. Essa foi a única faixa de preço que registrou aumento em relação ao ano anterior.

Em 2015, 87% dos imóveis comercializados tinham preço de até R\$ 750 mil, valores enquadrados na faixa do SFH (Sistema Financeiro de Habitação).

Unidades Comercializadas por Faixa de Preço



Unidades Comercializadas – Participação por Faixa de Preço

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	12%	22%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	49%	47%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	22%	18%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	8%	7%
Faixa E (R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão)	6%	4%
Faixa F (acima de R\$ 1,5 milhão)	3%	3%
Total	21.576	20.148

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

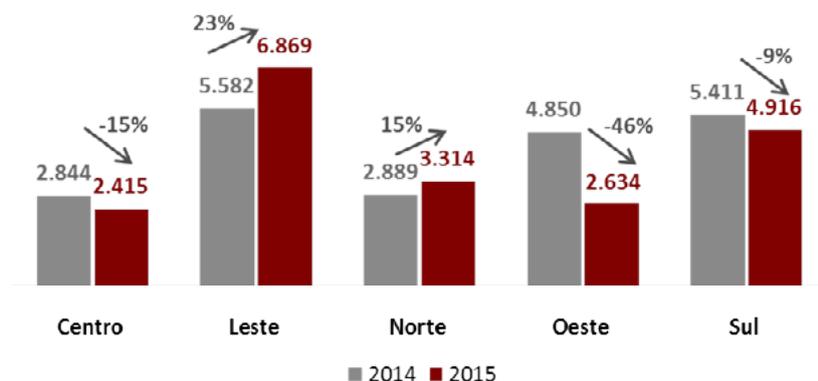
Comercialização por Zonas da Cidade de São Paulo

A análise do mercado imobiliário da cidade de São Paulo de imóveis novos por região geográfica também integra os novos indicadores da Pesquisa do Secovi-SP.

Os dados demonstram que a zona Leste da cidade foi a região com maior volume de imóveis comercializados em 2015, com 6,9 mil unidades. A zona Leste apresentou crescimento de 23,1%

em relação a 2014 e a sua participação nas vendas passou de 26%, em 2014, para 34%, em 2015. A segunda região com mais unidades vendidas no ano foi a zona Sul da cidade, com 4,9 mil negócios e uma fatia de 24% do total comercializado. Na zona Norte também houve crescimento. Com 3,3 mil unidades vendidas, ela superou em 14,7% as 2,9 mil unidades comercializadas em 2014.

Unidades Comercializadas por Zona da Cidade



Unidades Comercializadas – Participação por Zona da Cidade

Zona	2014	2015
Centro	13%	12%
Leste	26%	34%
Norte	13%	16%
Oeste	22%	13%
Sul	25%	24%
Total	21.576	20.148

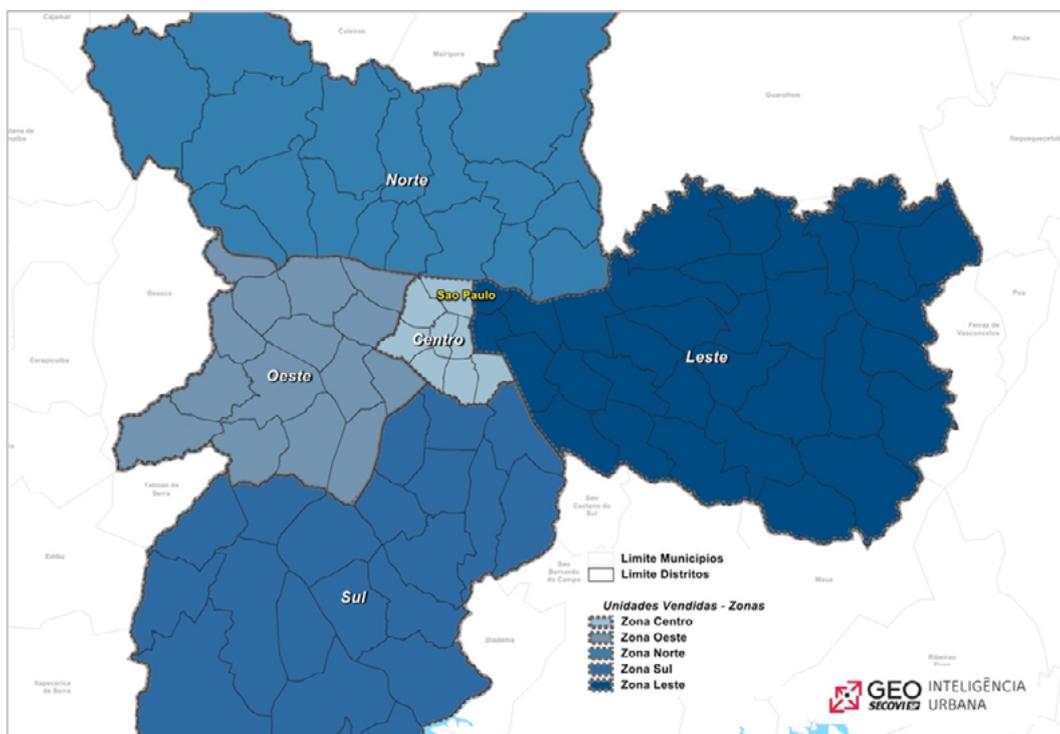
Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Comercializadas por Zonas da Cidade de São Paulo

O mapa abaixo mostra o total de unidades residenciais vendidas em 2015 por zona da cidade. Das 20.148 unidades comercializadas no ano, 34% estavam localizadas na zona Leste, 24% na

Sul, 16% na Norte e 13% na Oeste. Por fim, a região Central da cidade de São Paulo participou com 12% do total de unidades vendidas.

Total de Unidades Comercializadas por Zonas da Cidade de São Paulo



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comercialização por Fases de Obra – Cidade de São Paulo

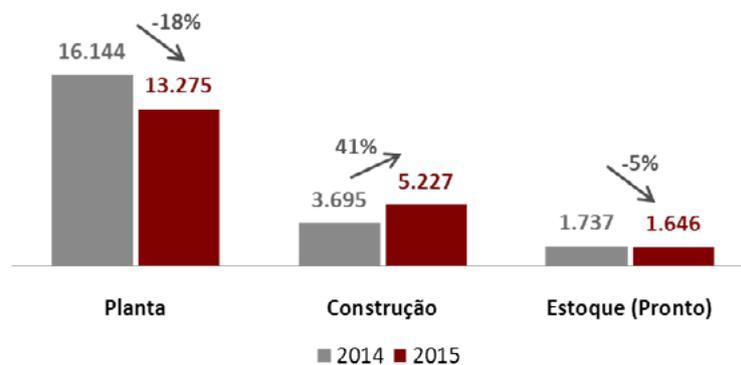
Com o desenvolvimento dos novos indicadores da Pesquisa do Mercado Imobiliário, o Secovi-SP passa a segmentar as unidades vendidas por fase de obra do empreendimento.

A fase de obra foi classificada conforme o cronograma dos empreendimentos, que pode estar na planta, em construção ou em estoque (pronto).

A fase com o maior número de unidades vendidas é, tradicionalmente, a dos imóveis na planta, pois há maior esforço de marketing no lança-

mento do empreendimento. Em 2015, foram comercializadas 13,3 mil unidades na planta, o que representou redução de 17,8% em relação a 2014. A retração das vendas de imóveis na planta foi compensada pela comercialização de unidades na fase de construção, que registrou aumento de 41,5% em relação ao ano anterior. Essa alta pode ser explicada pelo aumento do esforço das empresas em vender unidades de empreendimentos lançados em anos anteriores.

Unidades Comercializadas por Fase de Obra



Unidades Comercializadas – Participação por Fase de Obra

Fases	2014	2015
Planta	75%	66%
Construção	17%	26%
Estoque (Pronto)	8%	8%
Total	21.576	20.148

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comercialização por Região do PDE - Cidade de São Paulo

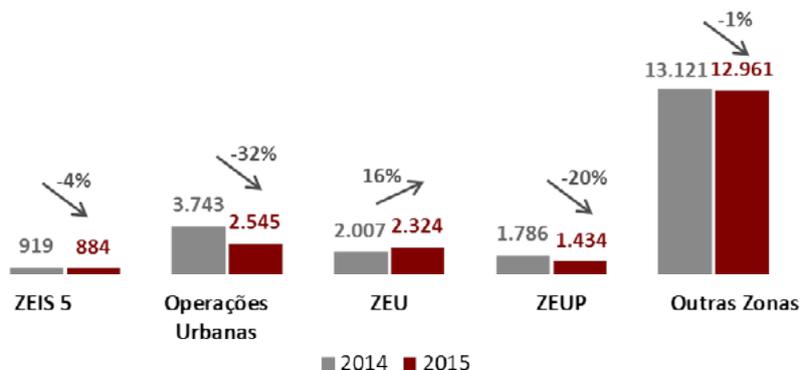
A Pesquisa do Secovi-SP não poderia deixar de incluir a análise do mercado sob a ótica do novo Plano Diretor Estratégico da cidade de São Paulo. A partir de sua implantação, o mercado sofrerá profundas mudanças, que poderão ser detectadas pela pesquisa.

O Secovi-SP georreferenciou os dados e os agregou em 5 principais segmentos: ZEIS 5 (Zonas Especiais de Interesse Social tipo 5, que permite produções mais diversificadas), Operações Urbanas, ZEU (Zona Eixo de Estru-

turação da Transformação Urbana Existente), ZEUP (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto) e outras zonas (demais áreas da cidade).

Atualmente, 64% do mercado imobiliário concentram-se nas chamadas "outras zonas". Nessas regiões, com o novo Plano Diretor Estratégico, o coeficiente de aproveitamento foi reduzido a 1 e o custo das contrapartidas para o poder público aumentaram, fatores que inviabilizarão os lançamentos de futuros empreendimentos.

Unidades Comercializadas por Zona do PDE



Unidades Comercializadas – Participação por Zona do PDE

Zona do PDE	2014	2015
ZEIS 5	4%	4%
Operações Urbanas	17%	13%
ZEU	9%	12%
ZEUP	8%	7%
Outras Zonas	61%	64%
Total	21.576	20.148

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) Mensal – Cidade de São Paulo

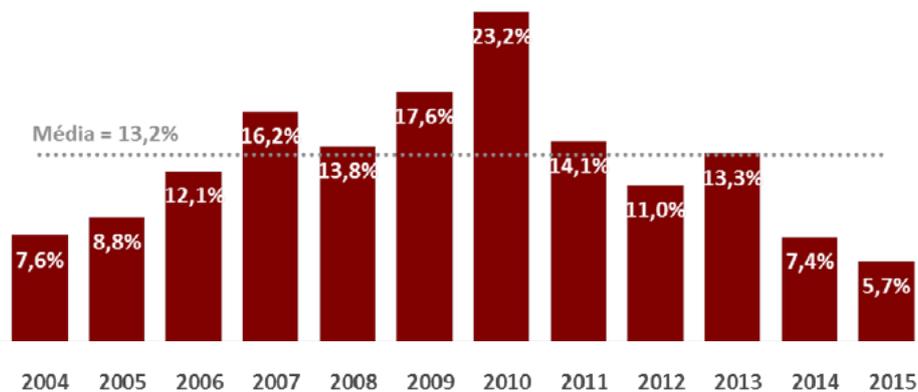
O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta) demonstra o percentual de vendas em relação à oferta disponível. O indicador é calculado por meio da divisão das vendas mensais pela quantidade de imóveis ofertados (imóveis não comercializados nos meses anteriores + lançamentos).

O VSO, por ser um número relativo, facilita a análise temporal do desempenho do mercado.

Em 2015, o número registrado foi o menor desde 2004. O fraco desempenho deveu-se a dois fatores: queda nas vendas e aumento da oferta. A conjunção de fatores econômicos e políticos negativos levou à queda nas vendas. Já a implantação do PDE da cidade de São Paulo no ano de 2014 influenciou no aumento da oferta de imóveis.

VSO (Vendas Sobre Oferta) – Média no ano

Cidade de São Paulo



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) 12 meses – Cidade de São Paulo

O VSO (Vendas Sobre Oferta) de 12 meses usa a mesma metodologia de cálculo do mensal. A diferença consiste na somatória das vendas e dos lançamentos de um período de 12 meses para a realização do cálculo.

Com um período de meses maior na fórmula, as variações tendem a apresentar um comportamento mais linear, minimizando os efeitos sazonais.

O VSO de 12 meses também teve, em 2015, o menor desempenho da série histórica, com índi-

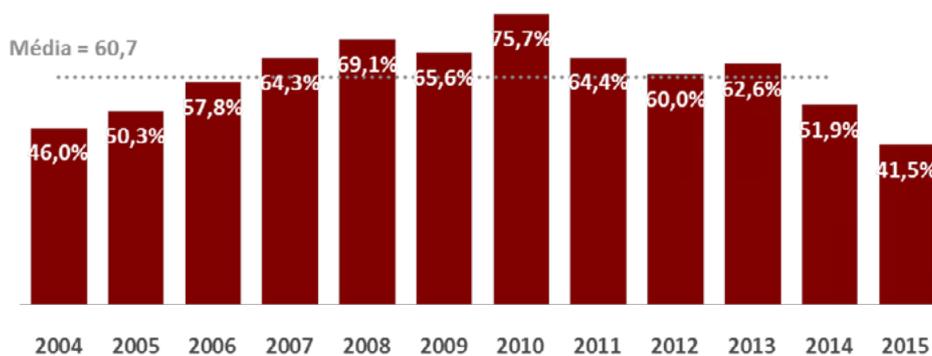
ce de 41,5%. Nos anos em que o mercado estava superaquecido, como 2010, o VSO de 12 meses chegou a 75,7%.

Apesar de 2015 registrar o menor VSO da série histórica, a velocidade de vendas de 41,5% em 12 meses ainda pode ser considerada razoável – principalmente na atual conjuntura –, e não preocupa tanto o mercado.

O indicador poderá aumentar nos próximos anos, se não houver reposição de lançamentos de novos empreendimentos na cidade.

VSO (Vendas Sobre Oferta) 12 meses – Média do ano

Cidade de São Paulo



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comparativo de Lançamentos e Vendas acumulado 12 meses Cidade de São Paulo

O histórico dos lançamentos e das vendas da pesquisa demonstra que o mercado imobiliário da cidade de São Paulo atingiu o seu auge em agosto de 2008, período potencializado pela abertura de capital de diversas empresas de incorporação. À época, foram 45,6 mil unidades lançadas e 43,1 mil vendidas em 12 meses.

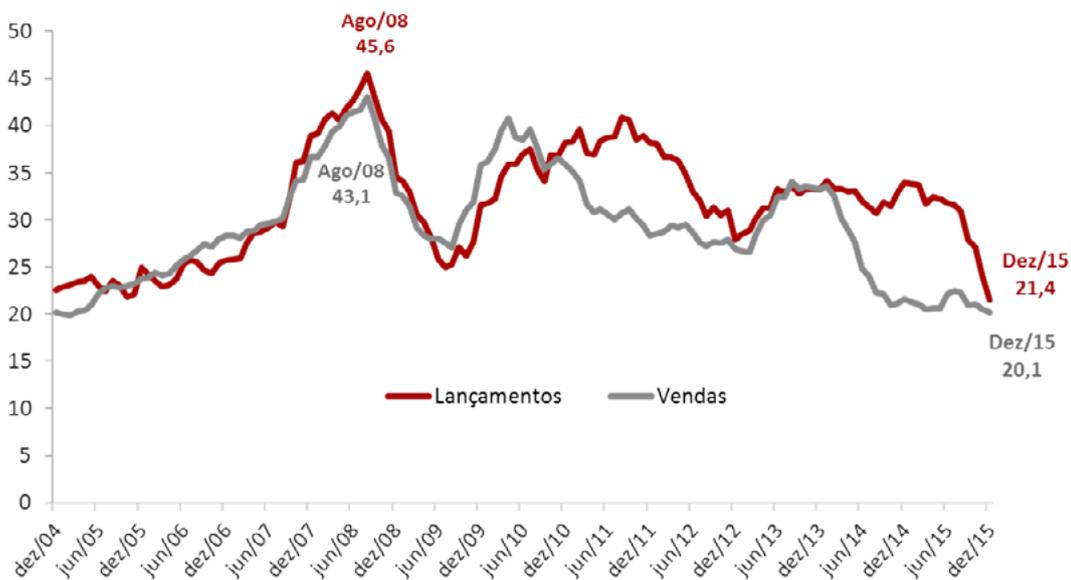
No final de 2008, o mercado nacional foi abalado pela crise financeira internacional, com a quebra de diversos bancos estrangeiros. Entretanto, em 2009, com o lançamento do programa Minha Casa, Minha Vida, o mercado reagiu positivamente e, em abril de 2010, as vendas superaram o volume de lançamentos.

Naquele ano, a crescente demanda por imóveis provocou grande redução da oferta disponível que, aliada ao aumento da matriz de custos, resultou na elevação dos preços dos imóveis, causando queda nas vendas e gerando um desequilíbrio na quantidade de lançamentos e no volume vendido em 2011.

Em 2013, o mercado voltou a se recuperar, principalmente por conta do grande número de lançamentos de imóveis compactos de 1 dormitório. No ano seguinte, foram registradas 12 mil unidades lançadas a mais do que o total vendido. Já em 2015, as quantidades de lançamentos e vendas voltaram a se equilibrar.

Lançamentos e Vendas - Acumulado em 12 meses

Cidade de São Paulo – em mil unidades



Fonte: Embraesp e Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comparativo de Lançamentos e Vendas por ano – Cidade de São Paulo

O ano de 2015 totalizou o lançamento de 21,4 mil unidades residenciais na cidade de São Paulo. Por sua vez, as vendas fecharam em 20,1 mil unidades, resultando em uma diferença de 1,3 mil unidades lançadas a mais do que vendidas.

Nesse aspecto, o ano de 2015 foi mais equilibrado do que 2014, quando foram lançadas 34,0 mil unidades e vendidas 21,6 mil unidades, com diferença de 12,4 mil unidades.

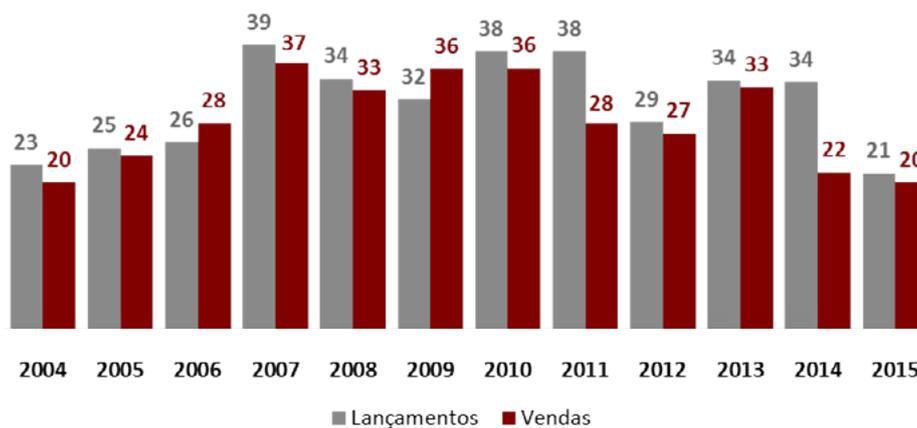
A quantidade de unidades lançadas no ano de 2014 justifica-se, pois os projetos colocados no mercado foram aprovados com base nas diretri-

zes do Plano Diretor Estratégico anterior, cujos parâmetros de construção eram menos restritivos. Esses tipos de empreendimentos dificilmente serão repostos no mercado, e, futuramente, haverá aumentos nos preços dos imóveis.

O ano de 2015 foi mais equilibrado, uma vez que as empresas concentraram os esforços de vendas nos empreendimentos lançados nos anos anteriores, ajustando o mercado e mantendo equilibrada a quantidade de imóveis ofertados e não vendidos na cidade de São Paulo.

Comparativo de lançamentos e vendas

Cidade de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Embraesp e Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Valor Global de Vendas – Cidade de São Paulo

O VGV (Valor Global de Vendas) de 2015 totalizou R\$ 9,9 bilhões, volume 22,8% inferior a 2014, quando foram comercializados R\$ 12,8 bilhões – todos os valores foram atualizados pelo INCC-DI de dezembro de 2015.

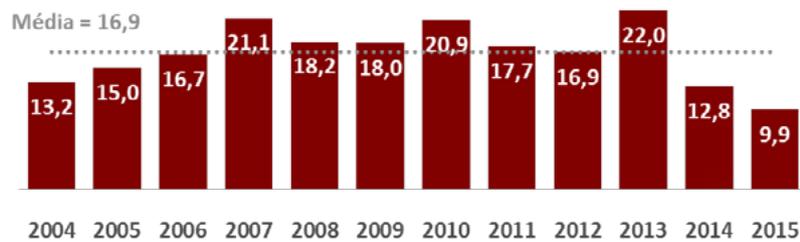
Em termos monetários, a retração de 22,8% no VGV foi maior do que a queda de 6,6% registrada

no número de unidades em 2015, comparativamente 2014.

Essa diferença pode ser explicada pela redução do valor médio das unidades comercializadas no ano passado, devido à mudança de tipologia e à concentração de empreendimentos em regiões de menor preço.

VGV – Valor Global de Vendas (R\$)

Cidade de São Paulo, em R\$ bilhões – Atualizado pelo INCC-DI de dezembro/2015



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Oferta final de Imóveis Residenciais novos na Cidade de São Paulo

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP acompanha a quantidade de imóveis novos ofertados na cidade de São Paulo.

Para serem considerados novos, os empreendimentos devem ter até 36 meses de atividade. Ou seja, a data do lançamento até a data da pesquisa não pode ultrapassar 36 meses.

A oferta final é calculada agregando os lançamentos na quantidade de imóveis que não foram comercializados no período anterior (oferta inicial) e subtraindo as vendas líquidas (vendas

menos distratos).

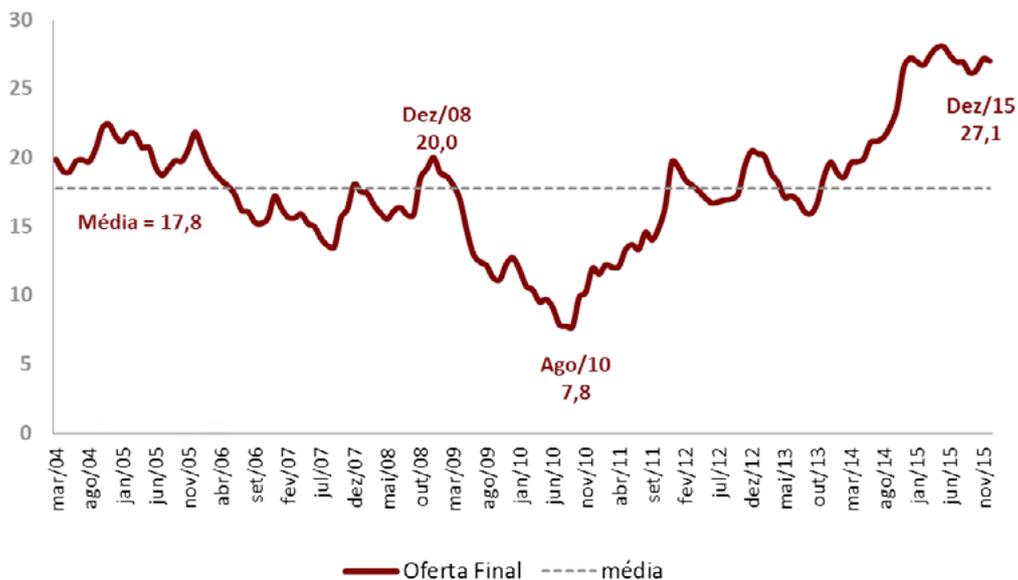
A oferta final abrange os empreendimentos em todas as fases planta, construção e estoque (pronto).

O menor nível de oferta foi registrado no mês de agosto de 2010, com 7,8 mil unidades.

Em 2014, a oferta subiu a um dos maiores patamares, em virtude da mudança do Plano Diretor Estratégico de São Paulo, conforme demonstrado em outros indicadores da pesquisa, e permaneceu estável em 2015.

Oferta Final de Imóveis Residenciais - Cidade de São Paulo

Mil Unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final de Imóveis Residenciais – 2014/2015

A oferta final de 2014 saltou de 18,9 mil unidade, em janeiro, para 27,3 mil unidades em dezembro do mesmo ano. O acréscimo foi de 8,4 mil unidades - variação de 44%.

O aumento na quantidade de oferta, conforme visto nos capítulos anteriores, não foi motivado somente pela redução das vendas, mas também pela mudança do PDE da cidade de São Paulo.

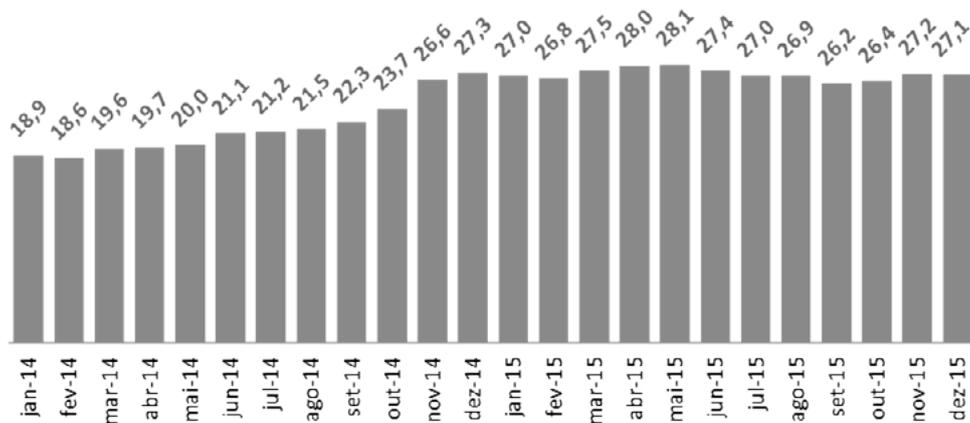
A oferta manteve relativa estabilidade ao lon-

go de 2015. Com 27,0 mil unidades no início do ano, finalizou com 27,1 mil. Em 12 meses, a oferta chegou ao máximo de 28,1 mil unidades em maio e ao mínimo de 26,2 mil unidades em agosto de 2015.

A estabilidade da oferta no ano passado pode ser encarada como um fato positivo. Porém, os empresários terão de pensar em maneiras de trabalhar com as unidades ofertadas, já que o custo de reposição aumentou.

Oferta Final de Imóveis Residenciais

Cidade de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

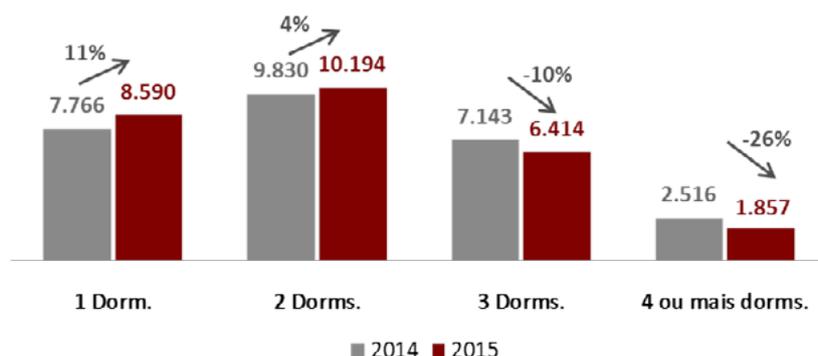
Oferta Final de Imóveis Residenciais por Tipologia Cidade de São Paulo

A quantidade de imóveis novos ofertados na cidade de São Paulo terminou 2015 em relativa estabilidade. Realizada a análise por tipologia, verifica-se aumento na oferta de imóveis de 1 e 2 dormitórios. Em contrapartida, as unidades de 3 e 4 ou mais dormitórios tiveram a participação reduzida.

O maior aumento foi verificado nas unidades de 1 dormitório, com uma variação de 10,6%.

A maior redução na oferta foi registrada no segmento de 4 ou mais dormitórios, que no ano caiu 26,2%.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Tipologia



Oferta Final – Participação por Tipologia

Tipologia	Dez/14	Dez/15
1 Dormitório	28%	32%
2 Dormitórios	36%	38%
3 Dormitórios	26%	24%
4 ou mais Dormitórios	9%	7%
Total	27.255	27.055

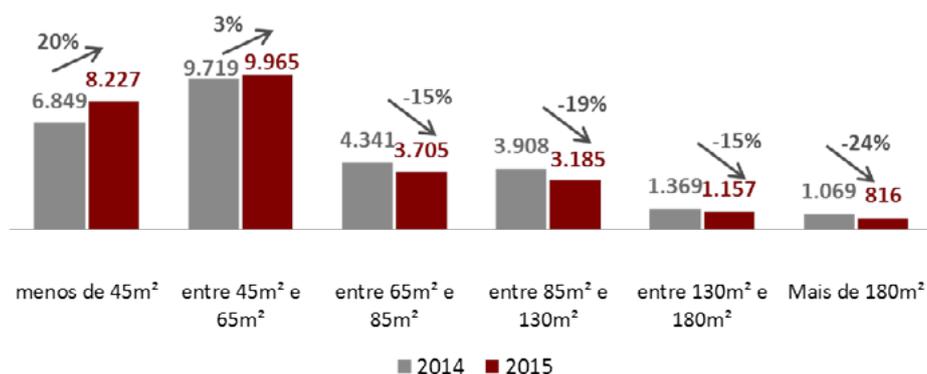
Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final por Área Útil – Cidade de São Paulo

Analisando a oferta final por faixas de área útil, em 2015 houve aumento na quantidade de imóveis disponíveis com menos de 45 m², que passaram de 6,8 mil unidades, em 2014, para 8,2 mil unidades em 2015. Este foi o maior nível histórico de oferta para imóveis com essa metragem. A participação percentual das unidades com

menos de 45 m² no total dos imóveis em oferta passou de 25% em 2014, para 30% em 2015. Por outro lado, oferta de imóveis com áreas maiores do que 65 m² apresentou redução, devido à retração nos lançamentos e às dificuldades de viabilização de imóveis desse tipo.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Faixa de m² Área Útil



Oferta Final – Participação por Faixa de m² Área Útil

Área Útil	2014	2015
Menos de 45m ²	25%	30%
Entre 45 m ² e 65 m ²	36%	37%
Entre 65 m ² e 85m ²	16%	14%
Entre 85 m ² e 130 m ²	14%	12%
Entre 130 m ² e 180 m ²	5%	4%
Mais de 180 m ²	4%	3%
Total	27.255	27.055

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

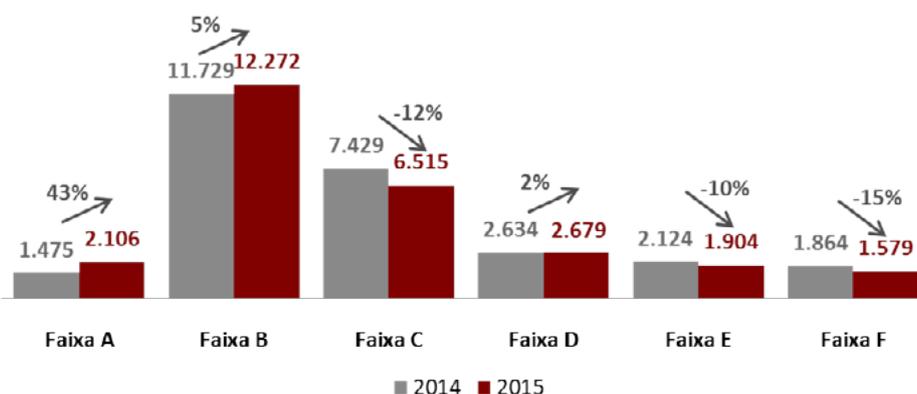
Oferta Final por Faixa de Preço – Cidade de São Paulo

Com os novos indicadores, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP passa a contar com informações do total de imóveis ofertados segmentados por faixa de preço e atualizados pelo INCC-DI/FGV.

No ano de 2015, a quantidade de imóveis oferta-

dos com preços inferiores a R\$ 225 mil aumentou em 631 unidades. Isso significa uma variação de 42,8% em relação a 2014. Apesar do aumento, esse tipo de imóvel tem uma participação percentual de apenas 8% do total ofertado.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Faixa de Preço



Oferta final – Participação por Faixa de Preço

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	5%	8%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	43%	45%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	27%	24%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	10%	10%
Faixa E (R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão)	8%	7%
Faixa F (acima de R\$ 1,5 milhão)	7%	6%
Total	27.255	27.055

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final por Zonas da Cidade de São Paulo

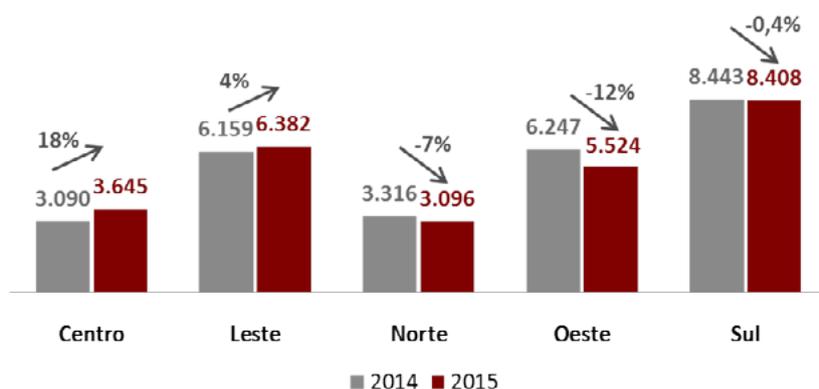
A Pesquisa do Mercado Imobiliário começa a segmentar, também, os dados de empreendimentos ofertados por região geográfica da cidade de São Paulo.

A zona da cidade com a maior quantidade de imóveis disponíveis para venda é a Zona Sul, com 8,4 mil unidades (31% do total ofertado na capital paulista).

No ano de 2015, a quantidade ofertada na Zona Sul ficou praticamente estável em relação a 2014, com variação de -0,4%.

O maior aumento percentual no ano foi do Centro, com variação de 18% em relação a 2014. A maior redução percentual foi na Zona Oeste (variação negativa de 11,6%).

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Zonas da Cidade



Oferta Final – Participação por Zonas da Cidade

Zona	2014	2015
Centro	11%	13%
Leste	23%	24%
Norte	12%	11%
Oeste	23%	20%
Sul	31%	31%
Total	27.255	27.055

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

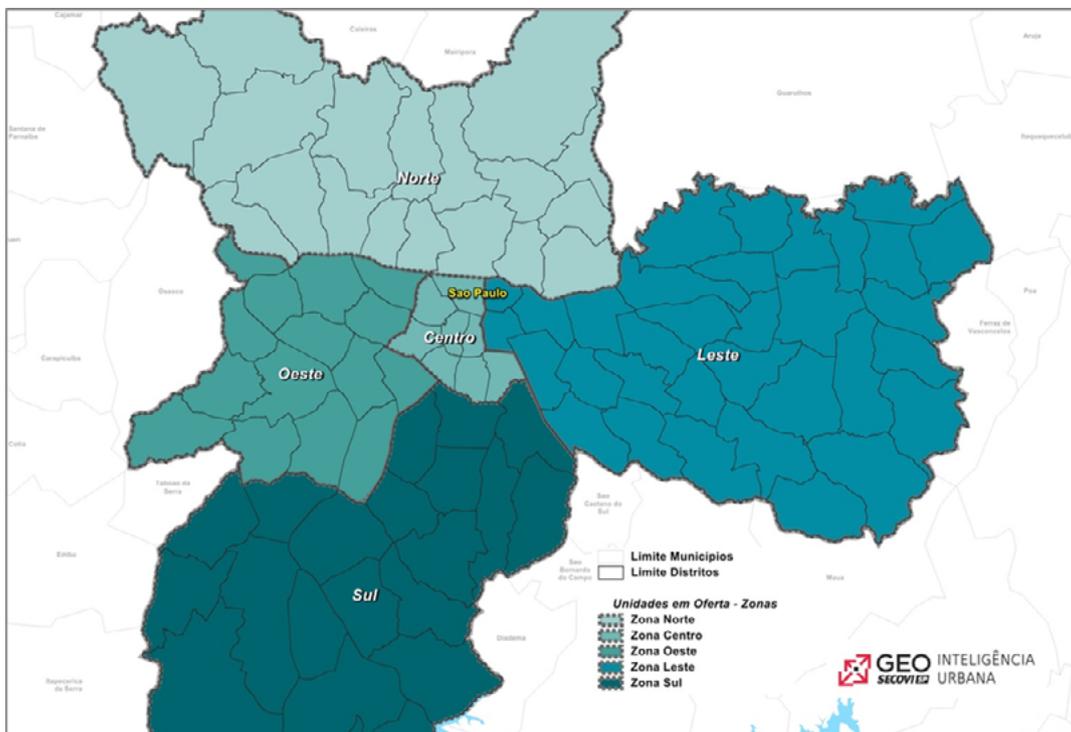
Oferta Final por Zonas da Cidade de São Paulo

O mapa abaixo mostra a oferta final em 2015 por zonas da cidade.

Das 27.055 unidades disponíveis para venda em dezembro de 2015, 31% estavam localizadas na

Zona Sul da cidade, 24% na Zona Leste, 20% na Zona Oeste, 13% na região Central e, por fim, 11% na Zona Norte de São Paulo.

Oferta Final por Zonas da Cidade de São Paulo



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Ranking de Distritos da Cidade de São Paulo com Mais Unidades em Oferta

O mapa mostra a oferta final em dezembro de 2015, segmentada pelos 96 distritos da cidade de São Paulo.

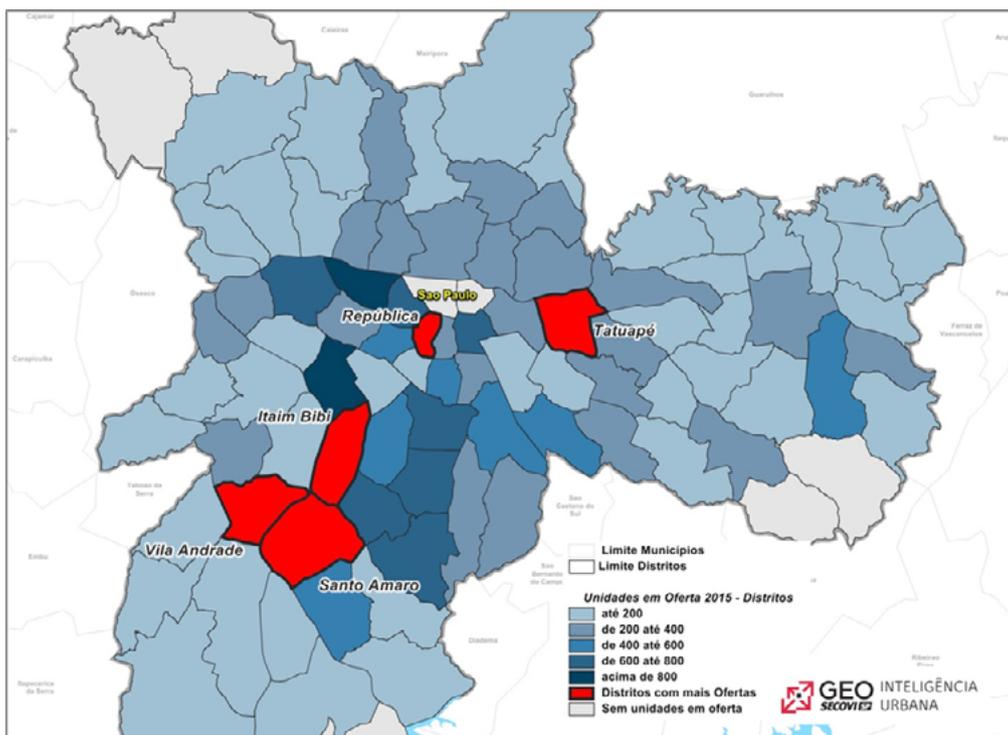
Os cinco distritos com mais unidades disponíveis para venda na cidade de São Paulo foram:

- 1 Vila Andrade – 1.644 unidades;
- 2 República – 1.553 unidades;

- 3 Itaim Bibi – 1.273;
- 4 Santo Amaro – 1.084;
- 5 Tatuapé – 871.

Estes cinco distritos possuíam, em dezembro, 6.425 unidades residenciais disponíveis para venda, número que representa 24% da oferta final da cidade de São Paulo (27.055 unidades).

Oferta Final por Distrito da Cidade - 2015



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final por Região do PDE – Cidade de São Paulo

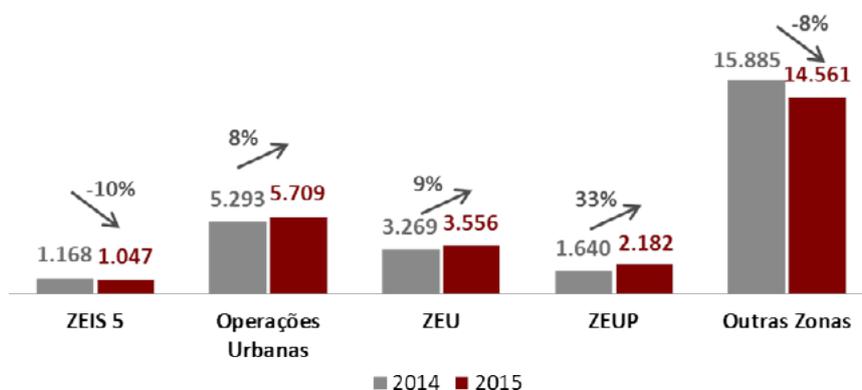
A exemplo do que foi feito com as unidades lançadas e vendidas, o Secovi-SP georreferenciou os dados de oferta final e agregou em 5 principais segmentos: ZEIS 5 (Zonas Especiais de Interesse Social tipo 5, destinadas para uma produção mais diversificada), Operações Urbanas, ZEU (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Existente), ZEUP (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto) e outras zonas (demais áreas da cidade).

Atualmente, 54% dos imóveis ofertados estão

nas chamadas “outras zonas”, que são áreas onde o coeficiente básico de aproveitamento do terreno foi reduzido a 1 e o custo da outorga aumentou de forma excessiva, inviabilizando novos empreendimentos. Por tais motivos, dificilmente essa oferta será reposta.

Essa situação poderá levar o mercado imobiliário a aumentar os preços dos imóveis nessas zonas, que encolherão gradativamente e prejudicarão os consumidores.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Zona do PDE



Oferta Final de Imóveis Residenciais – Participação Unidades por Zona do PDE

Zona do PDE	2014	2015
ZEIS 5	4%	4%
Operações Urbanas	19%	21%
ZEU (Eixos Existentes)	12%	13%
ZEUP (Eixos Previstos)	6%	8%
Outras Zonas	58%	54%
Total	27.255	27.055

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

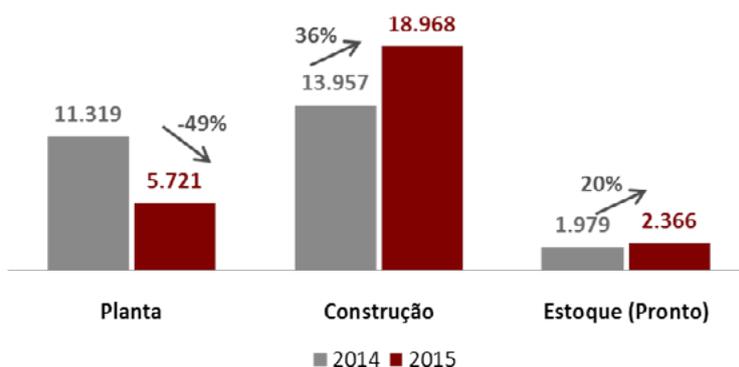
Oferta Final por Fases de Obra – Cidade de São Paulo

Em 2015, o movimento de redução de lançamentos influenciou a disposição dos imóveis ofertado em termos de fase de obra. Unidades na planta apresentaram redução de 49,5% em relação a 2014, passando de 11,3 mil unidades para 5,7 mil unidades disponíveis para venda. Enquanto a quantidade de imóveis na planta re-

duziu na Capital, o total de imóveis na fase de construção e em estoque (prontos) aumentou, principalmente em virtude da evolução dos lançamentos de anos anteriores.

Um fato importante quanto à Pesquisa é que são tabulados somente os empreendimentos com até 36 meses de oferta no mercado.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Fase de Obra



Oferta Final – Participação por Fase de Obra

Fases	2014	2015
Planta	42%	21%
Construção	51%	70%
Estoque (Pronto)	7%	9%
Total	27.255	27.055

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final - Comparação entre 36 meses e 48 meses por fase de obra Cidade de São Paulo

A Pesquisa do Mercado Imobiliário engloba os empreendimentos residenciais com até 36 meses de atividades.

Para ter uma visão mais abrangente da distribuição da quantidade de imóveis ofertados por fase de obra, o Secovi-SP ampliou o prazo de análise da pesquisa para até 48 meses. Considerando esse período, a oferta final da cidade de

São Paulo passa de 27.055 (36 meses) unidades, para 29.495 imóveis (48 meses) ofertados e disponíveis para venda – aumento de 9%.

A maior variação concentra-se no segmento de estoque de imóveis prontos, que passa de 2.366 unidades (36 meses) para 4.297 unidades (48 meses), que representa 15% das 29,5 mil unidades em oferta final.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Fase de Obra



Oferta Final (Dezembro/2015) – Participação por Fase de Obra

Fases	36 meses	48 meses
Planta	21%	19%
Construção	70%	66%
Estoque (Pronto)	9%	15%
Total	27.055	29.495

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO OUTRAS CIDADES DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS

Lançamentos por ano – Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

A Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) é composta por 39 municípios, incluindo a capital paulista. É a principal região metropolitana do País e, segundo dados do Seade (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados), no ano base 2013, possuía 20,1 milhões de habitantes e PIB (Produto Interno Bruto) de R\$ 947,6 bilhões, o que representa 55% do PIB do Estado de São Paulo.

Devido à importância da RMSP, a partir de 2010, a Pesquisa do Mercado Imobiliário, elaborada pelo departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP, com base nos lançamentos captados

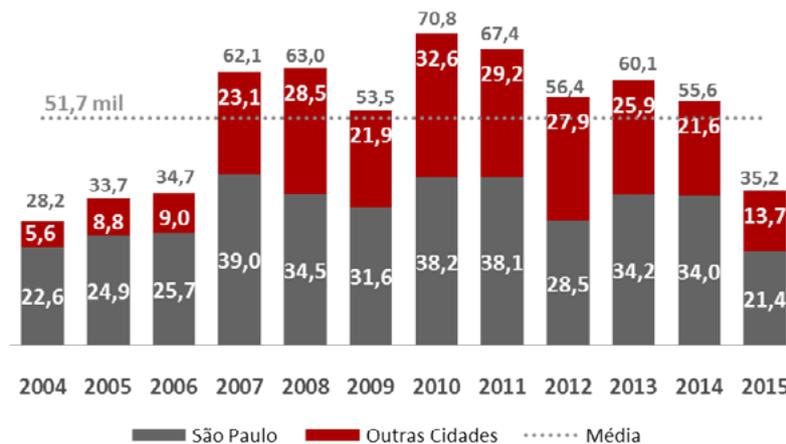
pela Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), passou a acompanhar as cidades do entorno da capital paulista que possuem mercado imobiliário ativo.

Os dados apontam que, no ano de 2015, foram lançadas 35.162 unidades residenciais na RMSP, volume 37% inferior às 55.549 unidades lançadas em 2014.

As cidades do entorno da Capital também apresentaram queda no total lançado em 2015. Foram registradas 13.717 unidades novas, o que representa redução de 36,5% em relação a 2014 (21.594 unidades).

Lançamentos de Imóveis Residenciais

Região Metropolitana de São Paulo, em mil unidades



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Lançamentos Residenciais por mês – Outras cidades da RMSP

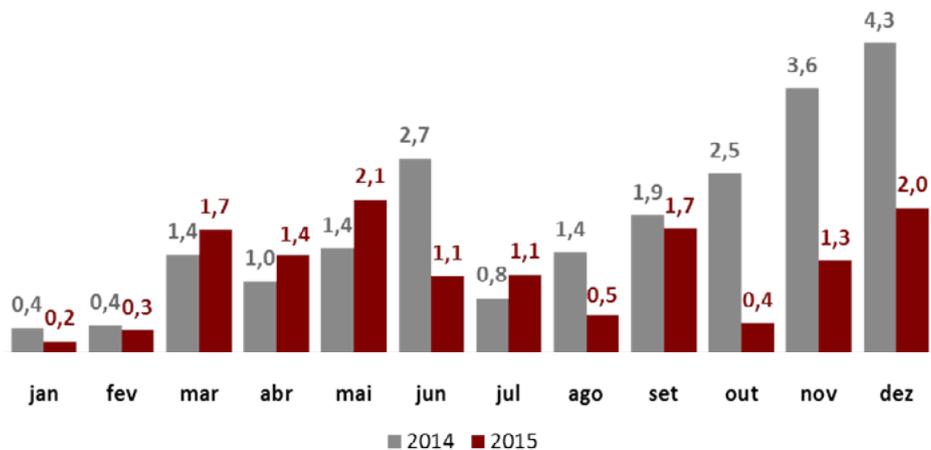
Devido ao tamanho do mercado da cidade de São Paulo, a Pesquisa do Secovi-SP analisa a Capital segmentada dos outros municípios da RMSP. Em 2015, apesar da queda de 36,5% nas unidades residenciais lançadas nas cidades do entorno da capital paulista, os meses de março, abril, maio e julho registraram crescimento nos lançamentos em relação aos respectivos meses de 2014.

Assim como ocorre na cidade de São Paulo, nas outras cidades da RMSP, costumeiramente, o quarto trimestre do ano concentra o maior volume de lançamentos.

Entretanto, em 2015, o último trimestre foi o que registrou a maior queda no ano. Comparado a igual período de 2014, houve redução de 64% no número de unidades lançadas.

Lançamentos de Imóveis Residenciais

Outras cidades da RMSP, em mil unidades



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Lançadas por tipologia - Outras cidades da RMSP

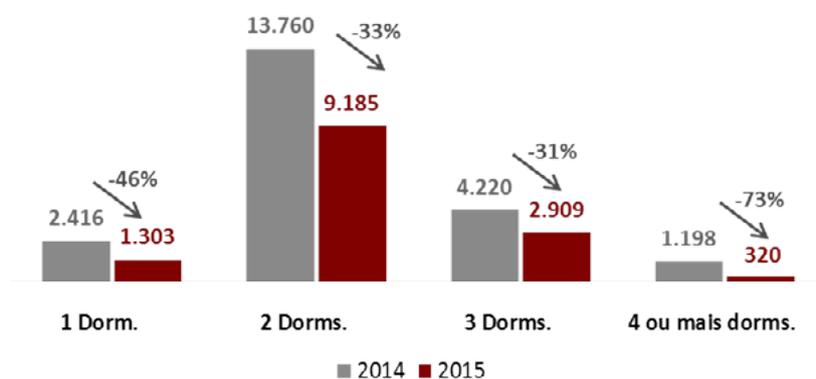
A exemplo da cidade de São Paulo, em 2015 as demais cidades da RMSP tiveram lançamentos concentrados em produtos destinados à fatia com maior demanda habitacional, que são, tradicionalmente, imóveis de 2 dormitórios com valores mais acessíveis.

No ano passado, das 13.717 unidades residenciais lançadas nas outras cidades, 67% (9.185 unidades) eram imóveis de 2 dormitórios. A participa-

ção dessa tipologia no total lançado aumentou 3 pontos percentuais em relação a 2014, ano em que o índice de imóveis com 2 quartos foi de 64% do total.

Os imóveis de 4 ou mais dormitórios registraram a maior queda em termos percentuais em relação a 2014, com redução de 73% e apenas 320 unidades da tipologia lançadas nas cidades do entorno da Capital.

Unidades Lançadas por Tipologia



Unidades Lançadas - Participação por Tipologia

Tipologia	2014	2015
1 Dormitório	11%	10%
2 Dormitórios	64%	67%
3 Dormitórios	19%	21%
4 ou mais Dormitórios	6%	2%
Total de unidades	21.594	13.717

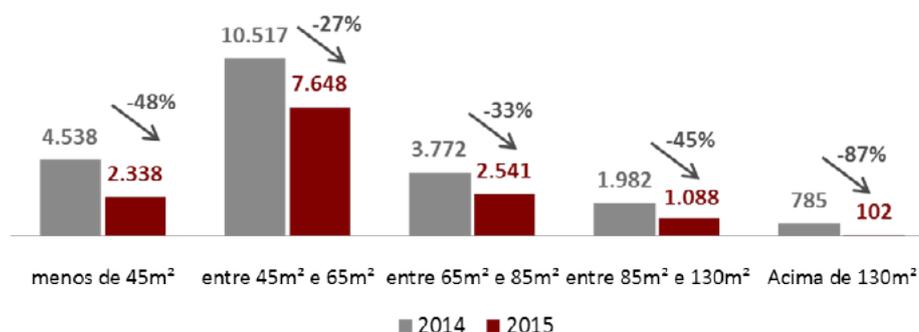
Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Lançadas por Área Útil - Outras cidades da RMSP

Dos lançamentos nas cidades do entorno da capital paulista em 2015, 56% (7.648 unidades) foram imóveis com área útil entre 45 m² e 65 m². No ano anterior, a participação de unidades des-

se tamanho foi de 49% dos lançamentos. Já os imóveis com mais de 130 m² tiveram a maior redução porcentual nos lançamentos do ano passado, com queda de 87% em relação a 2014.

Unidades Lançadas por Faixa de Área Útil



Unidades Lançadas – Participação por Faixa de m² de Área Útil

Área Útil	2014	2015
Menos de 45m ²	21%	17%
Entre 45 m ² e 65 m ²	49%	56%
Entre 65 m ² e 85m ²	17%	19%
Entre 85 m ² e 130 m ²	9%	8%
Acima de 130 m ²	4%	1%
Total	21.594	13.717

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

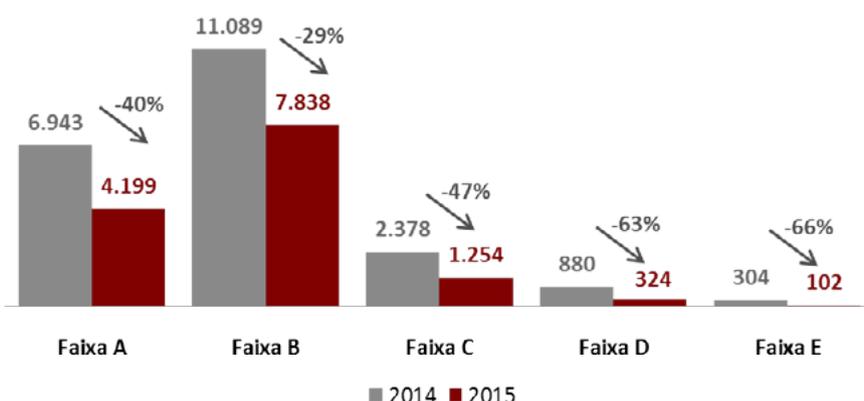
Unidades Lançadas por Faixa de Preço – Outras cidades da RMSP

Dos lançamentos registrados em 2015 nas demais cidades da RMSP, 31% foram de imóveis da faixa A, com valor de até R\$ 225 mil.

A maior concentração foi na faixa B, cujos imóveis estão entre R\$ 225 mil a R\$ 500 mil, com representação de 57% dos lançamentos.

A soma dos imóveis novos nas faixas A, B e C (imóveis de até R\$ 750 mil e enquadráveis no SFH - Sistema Financeiro de Habitação), resulta em 97% de representação do volume total lançado em 2015. Apenas 3% das unidades tinham valores acima de R\$ 750 mil.

Unidades Lançadas por Faixa de Preço



Unidades Lançadas - Participação por Faixa de Preço

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	32%	31%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	51%	57%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	11%	9%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	4%	2%
Faixa E (acima de R\$ 1 milhão)	2%	1%
Total	21.594	13.717

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Lançamentos por Município da Região Metropolitana de São Paulo

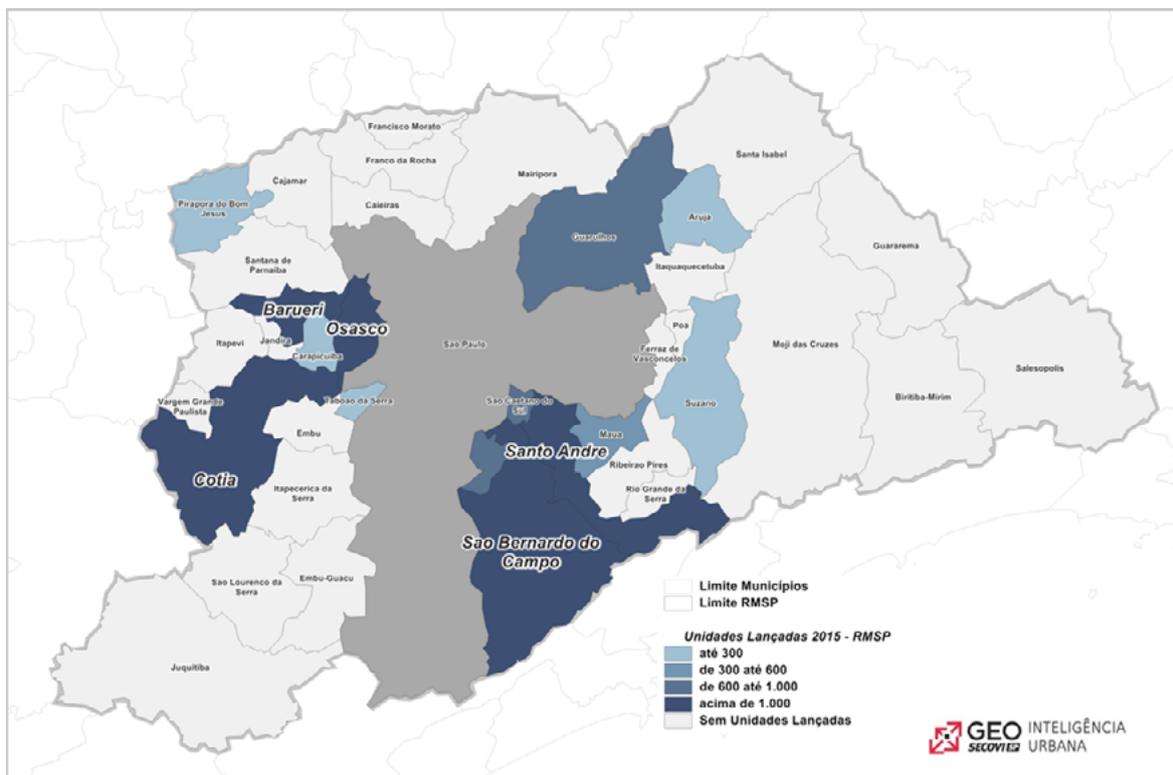
Os cinco municípios/regiões do entorno da Capital que tiveram mais unidades lançadas em 2015 foram:

- 1 Osasco – 4.566 unidades
- 2 Barueri/Alphaville/Tamboré – 1.691 unidades
- 3 Cotia – 1.471 unidades
- 4 São Bernardo do Campo – 1.374 unidades

5 Santo André – 1.341 unidades

Juntas, essas cidades totalizaram 10.443 unidades lançadas no ano passado, número que representa 76% dos lançamentos registrados nos outros municípios e 30% das 35.162 unidades lançadas na Região Metropolitana, incluindo a cidade de São Paulo.

Concentração de Lançamentos por Município da RMSP



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

VGL (Valor Global de Lançamento) por ano – Outras cidades da RMSP

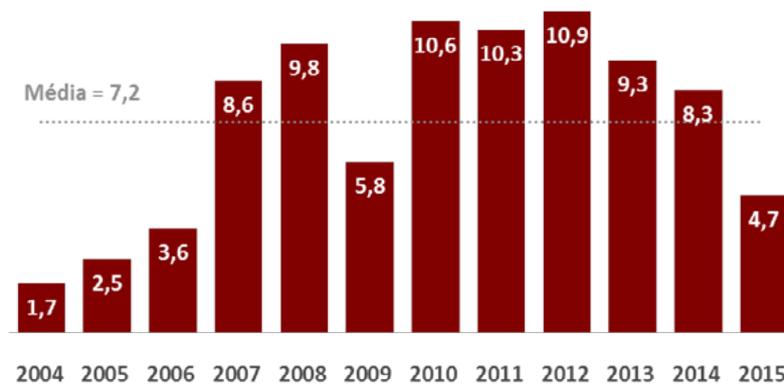
O VGL (Valor Global de Lançamento) representa a somatória dos valores das unidades lançadas. Nas outras cidades da Região Metropolitana, o VGL fechou 2015 com total de R\$ 4,7 bilhões em lançamentos residenciais, redução de 43% em relação a 2014, quando o volume atingiu R\$ 8,3 bilhões – ambos os valores atualizados pelo INCC-DI/FGV de dezembro de 2015.

A média de valor lançado de 2004 a 2015 é de R\$ 7,2 bilhões em lançamentos ao ano.

Além da queda de 36% no número de unidades lançadas, a grande concentração de lançamentos de 2 dormitórios com metragem e valores mais baixos e a retração dos lançamentos de imóveis de alto padrão potencializaram a redução do VGL.

VGL – Valor Global de Lançamentos de Imóveis Residenciais

Outras cidades da RMSP, em R\$ bilhão – atualizado pelo INCC-DI de dezembro/2015



Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Histórico dos Lançamentos – Outras cidades da RMSP

Analisando os últimos seis anos de lançamentos residenciais nas outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo acompanhados pela Pesquisa Secovi do Mercado Imobiliário, notam-se mudanças de tipologias no período. A tabela abaixo segmenta os lançamentos em faixas de três anos. De 2010 a 2012, em média, 4,1% dos lançamentos na cidade corresponderam a empreendimentos de 1 dormitório. Essa participação subiu no último período (2013 a 2015), chegando a

13,2% das unidades lançadas.

Os imóveis de 2 dormitórios, que sempre foram responsáveis pela maior quantidade de unidades lançadas, têm aumentado sua participação no mercado, com média de 62% das unidades lançadas nos últimos três anos (2013 a 2015)

Já as unidades de 3 e 4 dormitórios, com metragens e preço maiores, vêm perdendo espaço em termos de lançamentos nas outras cidades da Região Metropolitana.

LANÇAMENTOS - Unidades e Participação (%)

Ano	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total
2010	957	19.038	9.955	2.632	32.582	2,9%	58,4%	30,6%	8,1%	100%
2011	591	18.469	8.497	1.653	29.210	2,0%	63,2%	29,1%	5,7%	100%
2012	2.117	16.798	7.397	1.594	27.906	7,6%	60,2%	26,5%	5,7%	100%
Média	1.222	18.102	8.616	1.960	29.899	4,1%	60,5	28,8	6,6	
2013	4.352	15.121	5.668	793	25.934	16,8%	58,3%	21,9%	3,1%	100%
2014	2.416	13.760	4.220	1.198	21.594	11,2%	63,7%	19,5%	5,5%	100%
2015	1.303	9.185	2.909	320	13.717	9,5%	67,0%	21,2%	2,3%	100%
Média	2.690	12.689	4.266	770	20.415	13,2%	62,2%	20,9%	3,8%	

Fonte: Embraesp / Elaboração: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO OUTRAS CIDADES DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO

COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Comercialização de Imóveis Residenciais - RMSP

A Pesquisa do Mercado Imobiliário realizada pelo Secovi-SP acompanha o comportamento da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) desde 2010. A RMSP é composta por 39 municípios, sendo a capital paulista e as 38 cidades em seu entorno.

Na RMSP, em 2015, foram comercializadas 33 mil unidades, volume 19,7% inferior ao registrado em 2014, quando computou-se a venda de 41,3 mil unidades.

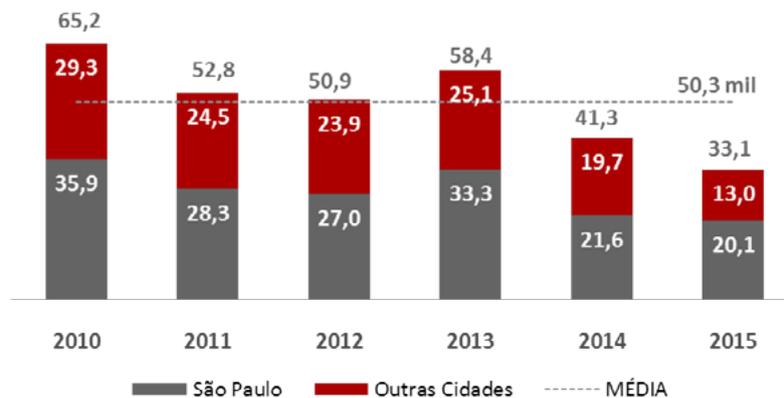
No ano de 2015, a cidade de São Paulo comer-

cializou 20,1 mil unidades, o equivalente a 60,7% do total. Já as demais cidades da RMSP responderam por 39,3% do total, correspondente a 13,0 mil unidades.

Comparativamente a 2013, que foi um ano com bom desempenho, o mercado da capital paulista caiu 39,5% e o das outras cidades da RMSP recuou 48,0%. Os dados demonstram que, nesses dois anos, as cidades do entorno também foram afetadas pela crise que o País atravessa.

Comercialização de Imóveis Residenciais Novos

RMSP, em mil unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comercialização por Mês – Outras Cidades da RMSP

Devido ao tamanho do mercado da cidade de São Paulo, a Pesquisa do Secovi-SP analisa a Capital segmentada das outras cidades da RMSP.

No acumulado de 2015, a Pesquisa Secovi computou a venda de 13,0 mil imóveis nas outras cidades da RMSP, com queda de 34% em relação às 19,7 mil unidades comercializadas em 2014.

A análise mensal das vendas demonstra que, nas outras 38 cidades da RMSP, houve uma forte re-

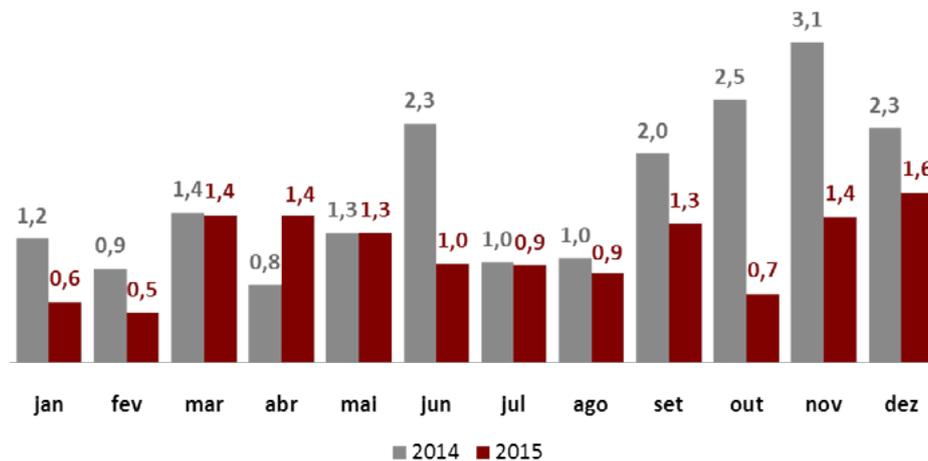
tração no último trimestre de 2015, comparado ao mesmo período do ano anterior.

Os três últimos meses responderam por 62% da queda de 6,7 mil unidades verificada no ano.

Além da crise política e econômica do País, outro fator que contribuiu para o resultado de queda na comercialização foi a redução no volume de lançamentos também no último trimestre.

Comercialização de Imóveis Residenciais Novos

Outras cidades da RMSP, em mil unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Comercializadas por Tipologia – Outras Cidades da RMSP

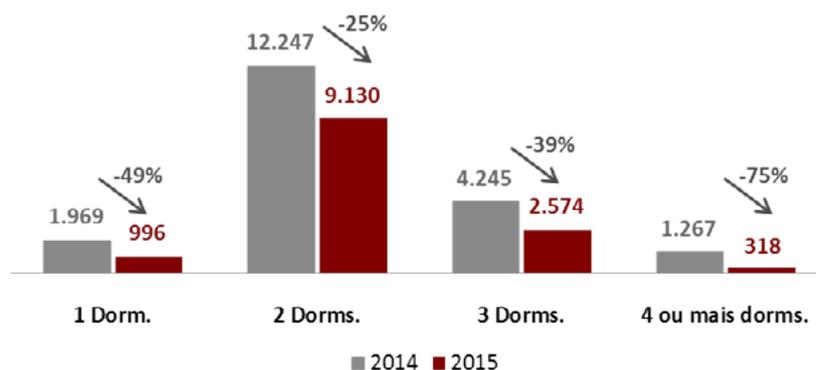
Das 13 mil unidades comercializadas nas outras cidades da Região Metropolitana em 2015, 70% corresponderam a imóveis de 2 dormitórios. O percentual é superior aos dos 62% registrados em 2014.

Em segundo lugar entre os mais vendidos ficaram os imóveis de 3 dormitórios, diferentemente do que ocorreu na capital paulista, onde ocupa-

ram esta posição os imóveis de 1 dormitório.

Em 2015, nas demais cidades da RMSP, todas as outras tipologias perderam espaço no mercado para os imóveis de 2 dormitórios. Tal movimento demonstra que os consumidores estão em busca de produtos voltados à primeira moradia e com preços mais acessíveis.

Unidades comercializadas por Tipologia



Unidades comercializadas - Participação por Tipologia

Tipologia	2014	2015
1 Dormitório	10%	8%
2 Dormitórios	62%	70%
3 Dormitórios	22%	20%
4 ou mais Dormitórios	6%	2%
Total de unidades	19.728	13.018

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Unidades Comercializadas por Área Útil – Outras Cidades da RMSP

Em termos de metragem, das 13 mil unidades comercializadas em 2015 nas cidades do entorno da capital paulista, 19% foram de imóveis com menos de 45 m² e 55% de unidades entre 45 m² e 65 m² de área útil. Ou seja, do total vendido no ano, 74% dos imóveis tinham até 65 m² de área útil.

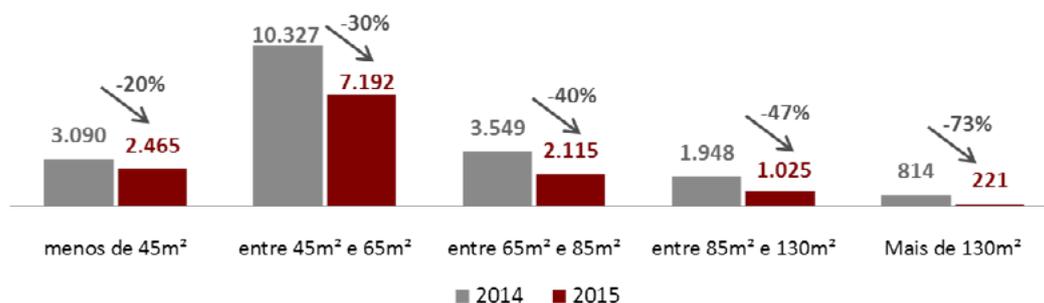
Imóveis com área útil acima de 65 m² perderam participação no mercado. Em 2014, respon-

diam por 32% do mercado, participação que caiu para 26% em 2015.

Tanto nos outros municípios quanto na cidade de São Paulo, os imóveis de até 65 m² têm a preferência do consumidor.

Porém, nas cidades do entorno, os imóveis com menos de 45 m² tiveram participação menor do que na Capital.

Unidades Comercializadas por Faixa de Área Útil



Unidades Comercializadas - Participação por Faixa de m² de Área Útil

Área Útil	2014	2015
Menos de 45m ²	16%	19%
Entre 45 m ² e 65 m ²	52%	55%
Entre 65 m ² e 85m ²	18%	16%
Entre 85 m ² e 130 m ²	10%	8%
Mais de 130 m ²	4%	2%
Total	19.728	13.018

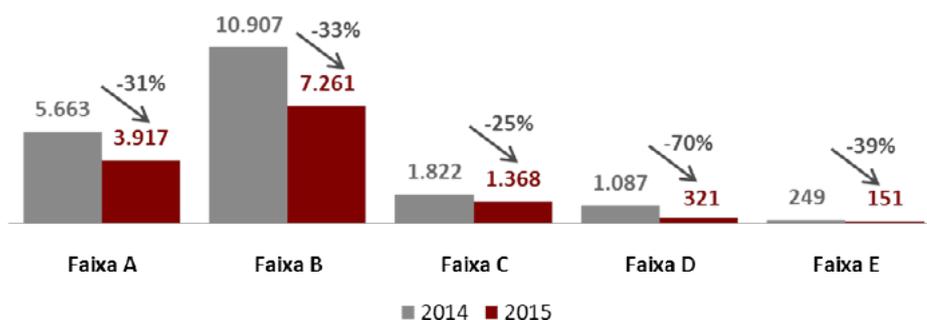
Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comercialização por Faixa de Preço – Outras Cidades da RMSP

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP passa por constante aperfeiçoamento, a fim de incrementar o número de informações oferecidas. Entre as inovações introduzidas, estão os dados de vendas das outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo, segmentados por faixas de preço. Os valores analisados estão atualizados pelo INCC-DI/FGV (Índice Nacional da

Construção Civil, da Fundação Getúlio Vargas). Das 13 mil unidades comercializadas no ano, 30% possuíam preço médio abaixo de R\$ 225 mil. Em 2014, esse percentual era de 29%. Imóveis com valores enquadrados na faixa do SFH (Sistema Financeiro de Habitação), com preços de até R\$ 750 mil, corresponderam a uma fatia de 97% do total comercializado.

Unidades Comercializadas por Faixa de Preço



Unidades comercializadas - Participação por Faixa de Preço

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	29%	30%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	55%	56%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	9%	11%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	6%	2%
Faixa E (acima de R\$ 1 milhão)	1%	1%
Total	19.728	13.018

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comercialização por Fases de Obra – Outras Cidades da RMSP

Com os novos indicadores, a pesquisa do Secovi-SP também passa a segmentar as unidades vendidas nas outras cidades da Região Metropolitana por fase de obra do empreendimento.

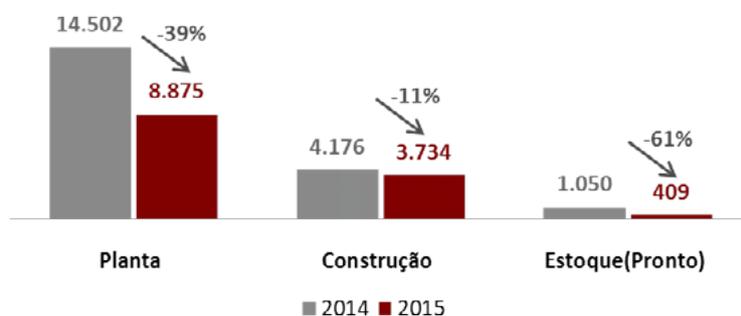
A fase de obra foi classificada de acordo com o cronograma do empreendimento, que pode ser na planta, em construção ou estoque (pronto).

Assim como na capital paulista, o maior número de unidades vendidas concentrou-se nos imóveis na planta, fase com maior esforço de marketing de lançamento.

Em 2015, a comercialização de imóveis na planta totalizou 8,9 mil unidades, com redução de 38,8% em relação ao ano de 2014.

A queda das vendas de imóveis na fase de construção foi menor, com variação negativa de 11% em relação a 2014. Esse comportamento demonstra que a estratégia de concentrar os esforços na comercialização de empreendimentos lançados no ano anterior ocorreu também nas outras cidades da RMSP.

Unidades Comercializadas por Fase de Obra



Unidades Comercializadas - Participação por Fase de Obra

Fases	2014	2015
Planta	74%	68%
Construção	21%	29%
Estoque (Pronto)	5%	3%
Total	19.728	13.018

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) Mensal – Outras Cidades da RMSP

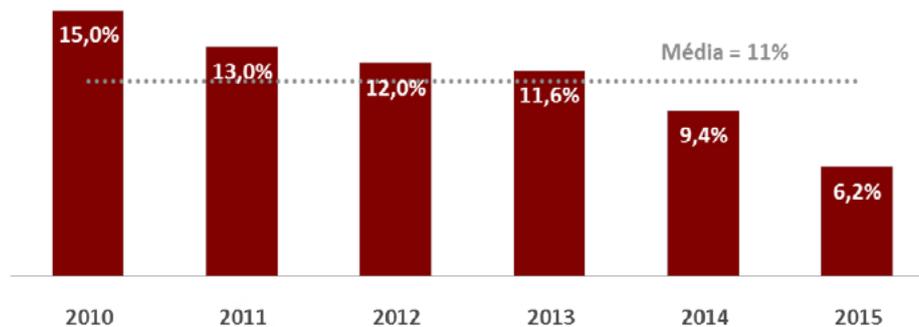
O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta), que começou a ser calculado em 2010, mostra o percentual de vendas em relação à oferta disponível. O VSO é calculado pela divisão das vendas líquidas mensais pela quantidade de imóveis ofertados (imóveis não comercializados nos meses anteriores + os lançamentos).

O VSO mensal médio de 2015 foi de 6,2%, o menor desde o início do levantamento.

O resultado mostra que o comportamento do mercado das outras cidades da RMSP também foi afetado pela conjunção de fatores negativos ligados à economia e à política.

VSO (Vendas Sobre Oferta) Mensal – Média no Ano

Outras cidades da RMSP



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) 12 meses – Outras Cidades da RMSP

O VSO de 12 meses usa a mesma metodologia de cálculo do VSO mensal. A diferença está na somatória de vendas e lançamentos do período de 12 meses para a realização do cálculo.

Em 12 meses, o VSO das outras cidades da RMSP também registrou, em 2015, o menor desempenho da série histórica (49,4%).

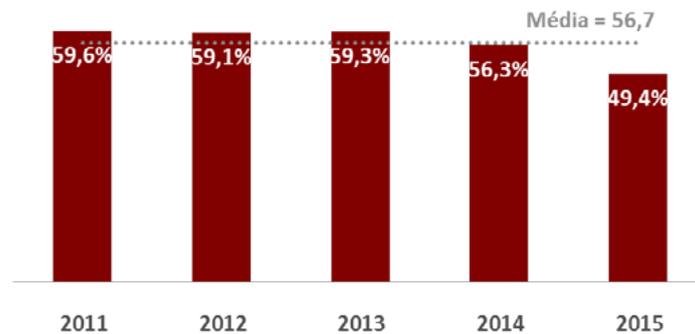
Apesar do fraco comportamento, a velocidade

de vendas de 49,4% em 12 meses ainda está acima do indicador registrado na cidade de São Paulo, que foi de 41,5%, em média, no ano.

A expectativa é de que o indicador poderá aumentar nos próximos anos, em razão da falta de reposição de estoque de novos empreendimentos na capital paulista, fazendo com que os compradores migrem para as outras cidades da RMSP.

VSO (Vendas Sobre Oferta) 12 meses – Média do ano

Outras cidades da RMSP



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Lançamentos e Vendas Acumulado 12 meses Outras Cidades da RMSP

O mercado imobiliário, quando acompanhado mês a mês, apresenta comportamento influenciado pela sazonalidade do período. A fim de dirimir esse efeito sazonal da série histórica, o Secovi-SP analisa o desempenho do mercado acumulando os dados em 12 meses.

O histórico de lançamentos e vendas da pesquisa em 12 meses, que teve início em 2010, demonstra que o mercado imobiliário das outras cidades da RMSP apresenta maior equilíbrio entre a quantidade lançada e comercializada, sem grandes oscilações no período.

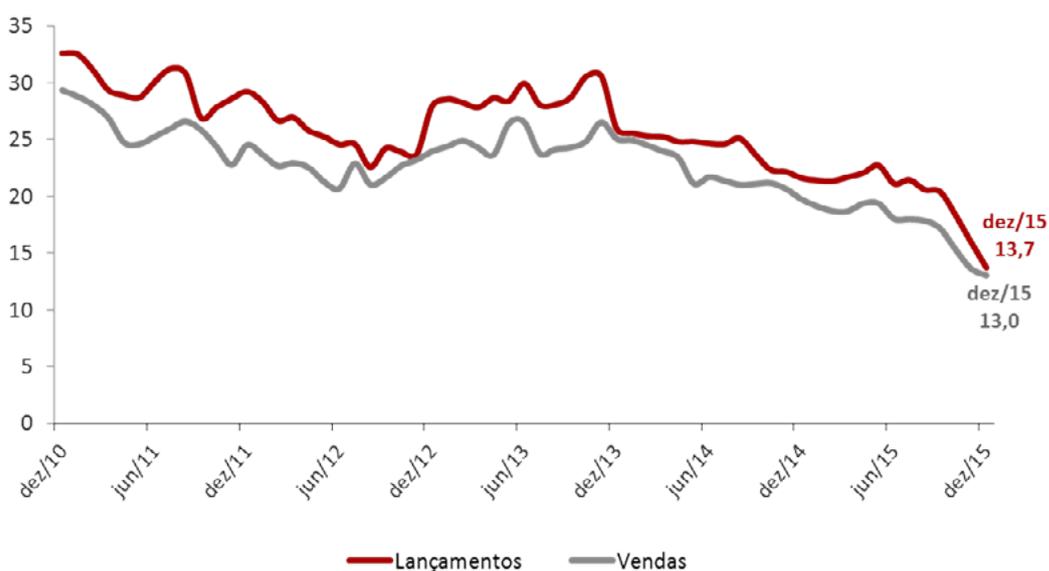
Visualmente, verifica-se que a diferença entre as

unidades vendidas e lançadas é menor do que o observado na cidade de São Paulo nos anos de 2011 e 2014. Enquanto a maior diferença nas outras cidades foi de 5,8 mil unidades em novembro de 2011, na cidade de São Paulo o máximo atingiu 12,7 mil em fevereiro de 2015.

A diferença entre a Capital e os demais municípios demonstra que a dinâmica do mercado muda regionalmente. O mercado do município de São Paulo é mais concorrido e o das outras cidades permite maior oferta de produtos enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida.

Lançamentos e Vendas acumulado em 12 meses

Outras cidades da RMSP – em mil unidades



Fonte: Embraesp e Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Comparativo de Lançamentos e Vendas por Ano Outras Cidades da RMSP

No ano de 2015, foram lançadas 13,7 mil unidades residenciais nas outras cidades da RMSP e vendidos 13,0 mil imóveis.

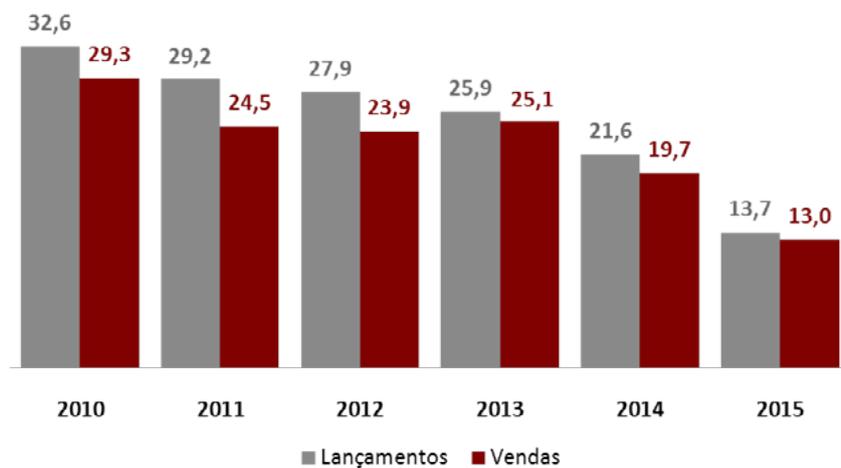
A diferença de menos de mil unidades no ano entre lançamentos e vendas não preocupa o setor.

O mais preocupante é o patamar de vendas e lan-

çamentos das outras cidades em 2015, que representou menos da metade do registrado em 2010, porque assim como na Capital, as outras cidades encontram dificuldades na aprovação de projetos habitacionais e dificuldade de equilibrar os custos com os preços de mercado.

Comparativo de Lançamentos e Vendas

Outras cidades da RMSP, em mil unidades



Fonte: Embraesp e Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Valor Global de Vendas – Outras Cidades da RMSP

O VGV (Valor Global de Vendas) indica a quantidade de vendas em termos monetários.

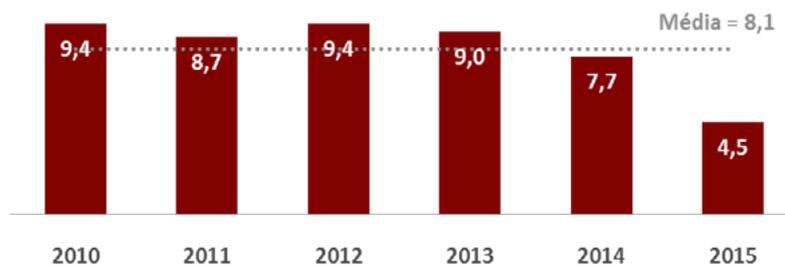
Nas outras cidades da RMSP, o VGV foi de R\$ 4,5 bilhões em 2015, com variação negativa de 41,4% comparativamente aos R\$ 7,7 bilhões de 2014 – ambos os valores atualizados pelo INCC-

-DI de dezembro de 2015.

A redução do VGV segue a tendência da capital paulista, com a comercialização de unidades mais compactas e de menor valor, o que potencializou a redução do indicador.

VGv – Valor Global de Vendas

Outras Cidades da RMSP, em R\$ bilhões – Atualizado pelo INCC-DI de dezembro/2015



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO OUTRAS CIDADES DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Outras Cidades da RMSP

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP acompanha a quantidade de imóveis novos ofertados nas outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo desde janeiro de 2010.

Pela metodologia da pesquisa, os empreendimentos, para serem considerados novos, devem ter até 36 meses de atividade. Ou seja, da data do lançamento até a data da pesquisa não podem ultrapassar o período de 36 meses.

Oferta final, por sua vez, refere-se aos imóveis

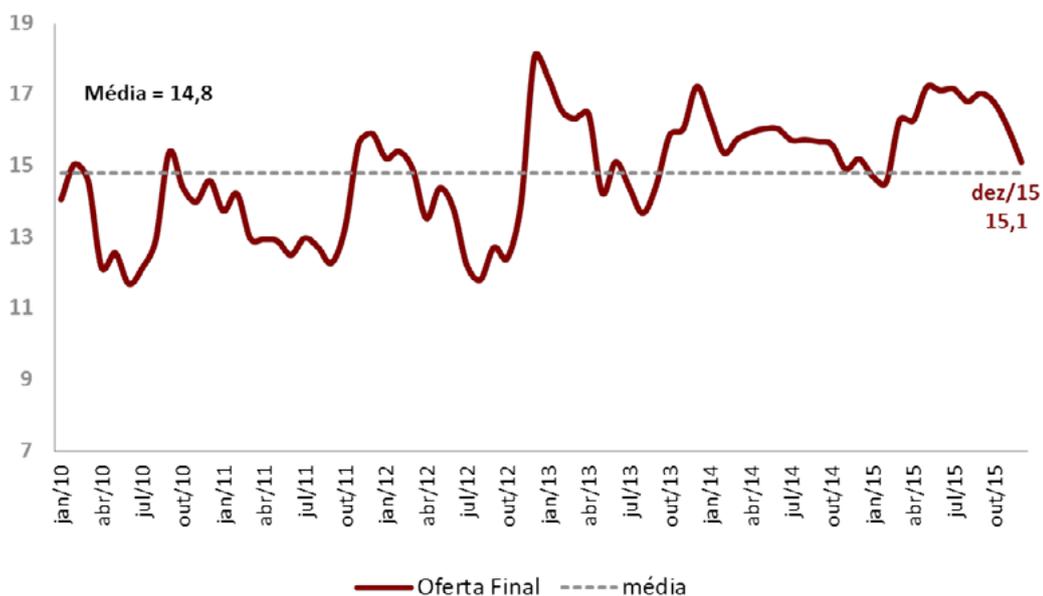
novos e não comercializados.

A quantidade de imóveis ofertados nos demais municípios da RMSP tem uma variação mais comportada do que a registrada na cidade de São Paulo, reflexo da diferença entre lançamentos e vendas, que não apresenta grandes discrepâncias.

A oferta final das outras cidades da RMSP encerrou o ano de 2015 com 15,1 mil unidades disponíveis para venda. Em comparação com 2014, houve variação de -0,6%.

Oferta Final de Imóveis Residenciais

Outras Cidades da RMSP, Mil Unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

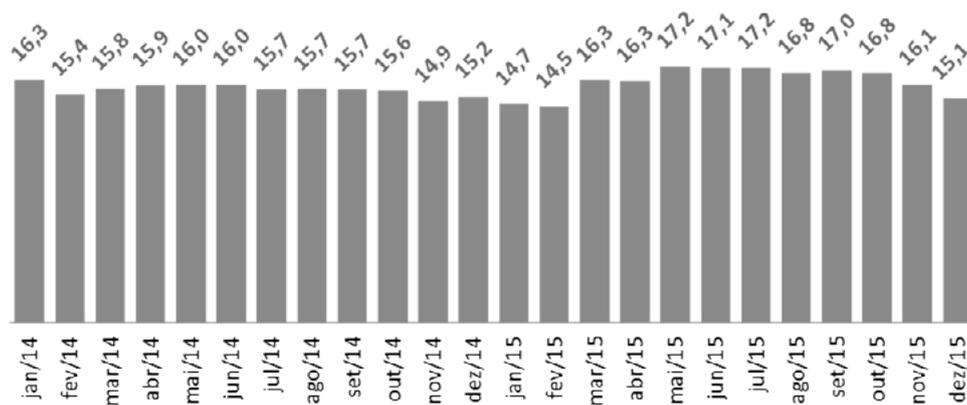
Oferta Final de Imóveis Residenciais – 2014/2015

A oferta final das outras cidades da RMSP no ano de 2015 foi de 15,1 mil unidades, ficando praticamente estável em relação a dezembro de 2014, quando existem 15,2 mil unidades disponíveis para venda.

A oferta final de imóveis não comercializados nas outras cidades não registrou muitas alterações diferente da capital que apontou aumento da oferta de imóveis devido a implementação do Plano Diretor Estratégico em 2014.

Oferta Final de Imóveis Residenciais

Outras cidades da RMSP, em mil unidades



Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final de Imóveis Residenciais por tipologia Outras Cidades da RMSP

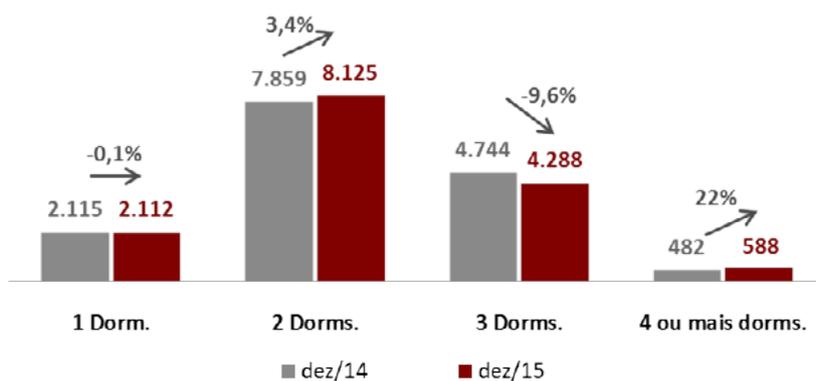
O total de imóveis novos ofertados nas outras cidades da RMSP encerrou 2015 com relativa estabilidade.

Os imóveis de 2 dormitórios corresponderam a 54% do total de unidades habitacionais ofertadas em dezembro de 2015. O segundo lugar ficou

com as unidades de 3 dormitórios, com uma fatia de 28% do total.

Imóveis de 1 dormitório e de 4 ou mais dormitórios ocuparam as posições seguintes, com participação de 14% e 4%, respectivamente.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Tipologia



Oferta final – Participação por Tipologia

Tipologia	Dez/14	Dez/15
1 Dormitório	14%	14%
2 Dormitórios	52%	54%
3 Dormitórios	31%	28%
4 ou mais Dormitórios	3%	4%
Total	15.200	15.113

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final por área útil – Outras Cidades da RMSP

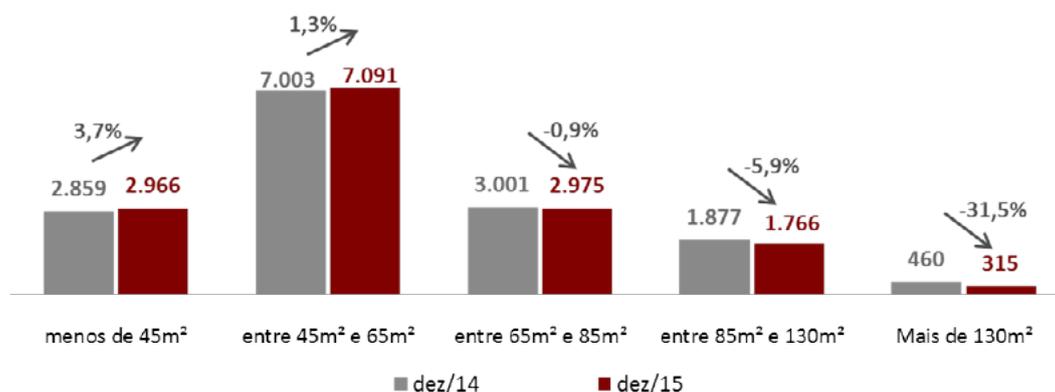
Analisando a oferta final das outras cidades da RMSP por faixas de área útil, em 2015 não houve mudanças significativas nas participações.

Os imóveis com o maior número de oferta foram aqueles com área útil de 45 m² a 65 m²,

representando 47% do total ofertado em 2015. No ano anterior, o percentual foi de 46%.

A participação dos imóveis com áreas entre 65 m² e 85 m² ficou próxima dos imóveis com menos de 45 m², nos anos de 2014 e 2015.

Oferta Final de imóveis Residenciais – Unidades por Faixa de m² Área Útil



Oferta Final – Participação por Faixa de m² de Área Útil

Área Útil	Dez/14	Dez/15
Menos de 45m ²	19%	20%
Entre 45 m ² e 65 m ²	46%	47%
Entre 65 m ² e 85m ²	20%	20%
Entre 85 m ² e 130 m ²	12%	12%
Mais de 130 m ²	3%	2%
Total	15.200	15.113

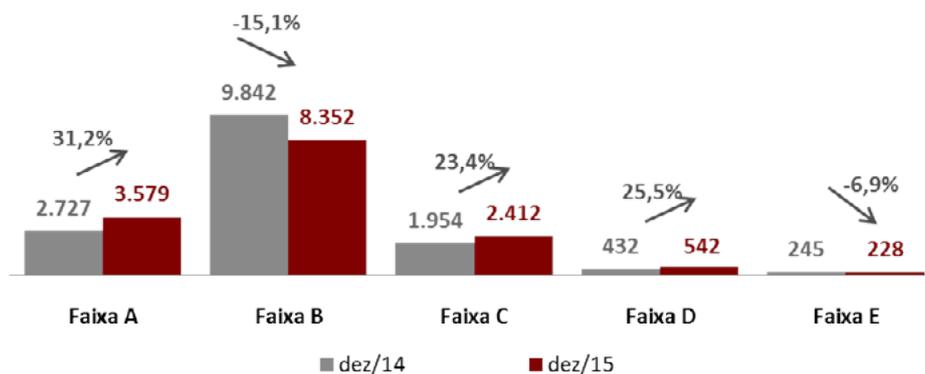
Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final por faixa de preço – Outras Cidades da RMSP

Com os novos indicadores, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP passa a contar com as informações do total de imóveis ofertados nas outras cidades da RMSP e segmentados por faixa de preço. A “faixa A” corresponde a imóveis com preços até R\$ 225 mil e a “faixa E” refere-se a imóveis com preços acima de R\$ 1 milhão – todos os valores atualizados pelo INCC-DI/FGV.

Em 2015, a quantidade de imóveis ofertados com preços até R\$ 225 mil teve um incremento de 852 unidades, correspondendo a uma variação de 31,2% em relação a 2014. A participação percentual desse tipo de imóvel nas outras cidades da RMSP alcançou 24% em 2015, resultado superior ao registrado em 2014, que foi de 18%.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades por Faixa de Preço



Oferta Final – Participação por Faixa de Preço

Faixa de Preço	Dez/14	Dez/15
Faixa A (até R\$ 225 mil)	18%	24%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	65%	55%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	13%	16%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	3%	4%
Faixa E (acima de R\$ 1 milhão)	1%	1%
Total	15.200	15.113

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final por fases de obra - Outras Cidades da RMSP

Assim como na cidade de São Paulo, o movimento de redução de lançamentos influenciou, na oferta final de 2015, outras cidades da RMSP.

A quantidade de imóveis na planta passou de 4,5 mil, em 2014, para 3,5 mil unidades em 2015, uma redução de 21,3%.

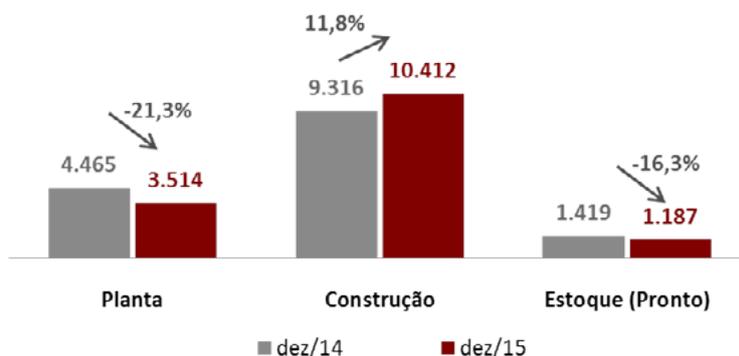
Em compensação, o número de imóveis ofertados na fase de construção passou de 9,3 mil unidades, em 2014, para 10,4 mil em 2015, um

aumento de 11,8%. A oferta de imóveis prontos reduziu 16,3% no período.

A maioria dos imóveis em oferta em 2015 estava na fase de construção, com participação percentual de 69%. Imóveis na planta participaram com 23% e imóveis prontos (estoque), com 8%.

Um fato importante em relação à pesquisa é que são tabulados somente os empreendimentos com até 36 meses de atividade no mercado.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades segmentadas por Fase de Obra



Oferta Final – Participação por Fase de Obra

Fases	Dez/14	Dez/15
Planta	29%	23%
Construção	61%	69%
Estoque (Pronto)	9%	8%
Total	15.200	15.113

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

Oferta Final - comparação 36 meses e 48 meses por fase de obra Outras Cidades da RMSP

A Pesquisa do Mercado Imobiliário engloba os empreendimentos residenciais com até 36 meses de atividades.

Para ter uma visão mais abrangente da distribuição da quantidade de imóveis ofertados por fase de obra, o Secovi-SP ampliou o prazo de análise da pesquisa para até 48 meses

Considerando esse período, a oferta final das outras cidades da RMSP passou de 15.113 unidades disponíveis para venda para 17.561 unidades. O estoque de imóveis prontos em dezembro de 2015, apurado em 48 meses pela pesquisa, é de 2,9 mil unidades, o que representa 16% das 17,6 mil unidades em oferta final.

Oferta Final de Imóveis Residenciais – Unidades segmentadas por Fase de Obra



Oferta Final (dezembro/2015) – Participação por Fase de Obra

Fases	36 meses	48 meses
Planta	23%	20%
Construção	69%	64%
Estoque (Pronto)	8%	16%
Total	15.113	17.561

Fonte: Departamento de Economia e Estatística Secovi-SP

ESTUDOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO DO INTERIOR DO ESTADO DE SÃO PAULO

Regionais e Representantes do Secovi-SP no Estado de São Paulo

A presença das Regionais do Secovi-SP fortaleceu ainda mais a representatividade do Sindicato da Habitação em diversos polos econômicos do Interior do Estado de São Paulo.

Das nove regionais/representações do Sindicato, sete possuem estudos do mercado imobiliário, elaborados com o auxílio do departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP e dois desenvolvidos por equipes próprias de pesquisa (Grande ABC e São José dos Campos).

Regionais do Secovi-SP

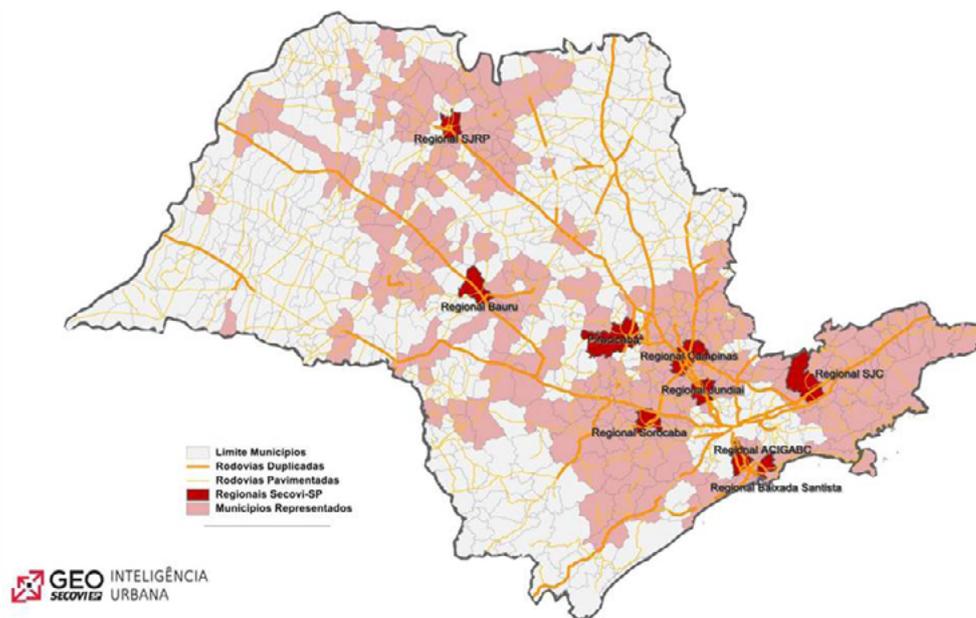
Baixada Santista
Bauru

Campinas
Grande ABC
Jundiaí
Piracicaba
RM Vale do Paraíba
São José do Rio Preto
Sorocaba

Os estudos acompanham a dinâmica do mercado imobiliário de lançamentos e vendas de imóveis residenciais, considerando o período de 36 meses.

O cronograma de divulgação é anual, e as cidades têm diferentes datas de fechamento.

Cidades Representadas pelas Regionais do Secovi-SP



Fonte: Secovi-SP

Interior

O potencial de desenvolvimento e as oportunidades de investimento no mercado imobiliário do interior paulista ganharam destaque nos últimos anos. A participação dessa região no PIB (Produto Interno Bruto) nacional é cada vez maior, impulsionada pela indústria automobilística, agricultura, logística e, também, pelo setor imobiliário.

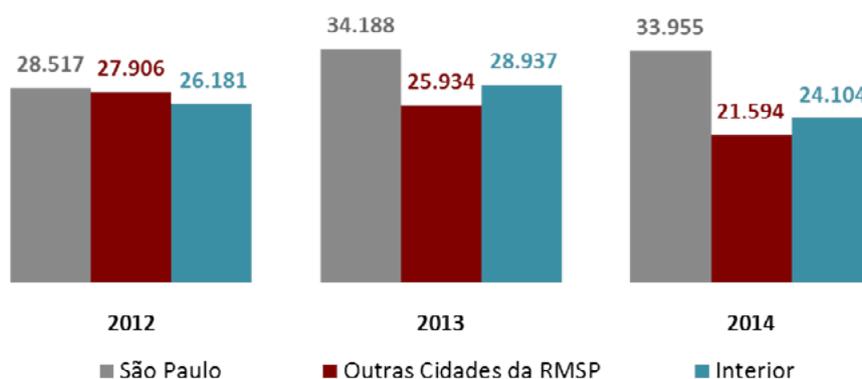
Estima-se que um milhão de viagens diárias são feitas nas rodovias que ligam São Paulo às cidades próximas da Capital. Isso demonstra a importância desses municípios. Juntas, as cidades representadas pelas Regionais do Secovi-SP correspondem a 40,4% do PIB do Estado de São Paulo (Seade/IBGE 2012), num valor correspondente, à época, de R\$ 1,4 trilhão.

Com a consolidação dos estudos do interior, foi possível agregar a base dos lançamentos

nos anos de 2012 a 2014 para os municípios da Baixada Santista (Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente), Bauru, Campinas, Jundiaí, Piracicaba, São José do Rio Preto e Sorocaba, que, juntos, totalizaram 79,2 mil unidades, volume correspondente a 82% do total lançado no mesmo período na cidade de São Paulo, com 96,6 mil unidades. Essas cidades do interior superaram os outros 38 municípios que compõem a Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), cujo total de unidades lançadas atingiu 75,4 mil unidades.

A média dos lançamentos das 10 cidades paulistas (26,4 mil imóveis) foi superior à dos outros municípios da RMSP, com 25,1 mil unidades, e inferior às 32,2 mil unidades lançadas na cidade de São Paulo.

Lançamentos de Imóveis Residenciais



Fonte: EMBRAESP e Robert Michel Zarif

Baixada Santista

O estudo da Baixada Santista engloba as cidades de Santos, Praia Grande, Guarujá e São Vicente, e o levantamento refere-se aos lançamentos residenciais do período de julho de 2012 a junho de 2015 (36 meses).

Lançamentos: 14,5 mil unidades lançadas, com destaque para as residências de 2 dormitórios, que participam com 57%, dos quais 3% são imóveis econômicos, com valores de até R\$ 190 mil. Em seguida, despontam as unidades de 1 dormitório (23%), 3 dormitórios (19%) e 4 dormitórios (1%).

Comercialização: 8,7 mil unidades vendidas,

com destaque para as de 2 dormitórios, cuja participação foi de 58% do total. Imóveis econômicos com valores de até R\$ 190 mil representaram 3% das vendas, seguidos por unidades de 1 dormitório (24%), 3 dormitórios (17%) e 4 dormitórios (1%).

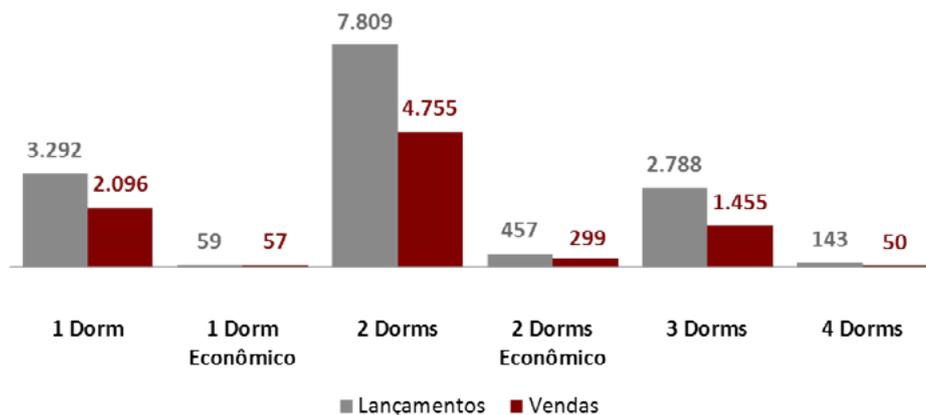
Oferta Final: Em junho de 2015, haviam 5,8 mil unidades disponíveis, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 5,5 mil foi a média para os imóveis de 1 dormitório; R\$ 5,4 mil para os de 2 dormitórios; R\$ 6,2 mil para os de 3 dormitórios; e R\$ 7,9 mil para os de 4 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Julho/2012 a Junho/2015

Em Unidades



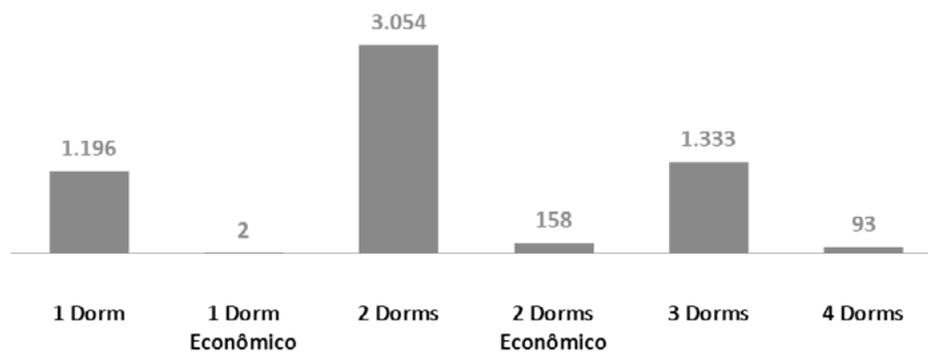
Fonte: Robert Michel Zarif

Baixada Santista

Oferta Final de Imóveis Residenciais

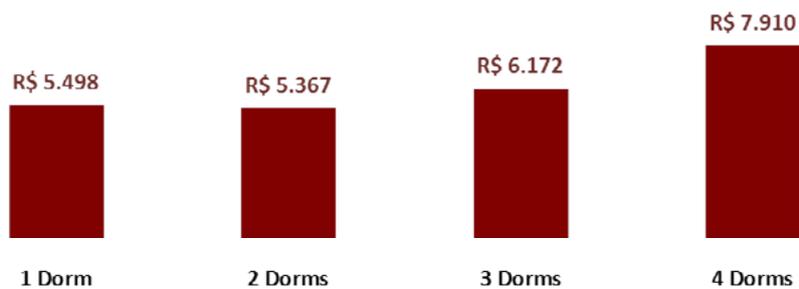
Período: Junho de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Junho de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

Bauru

O estudo refere-se aos lançamentos residenciais do período de janeiro de 2013 a dezembro de 2015 (36 meses).

Lançamentos: 5,5 mil unidades lançadas, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios e participação de 66% do total. Dessa representação, 44% são imóveis econômicos de até R\$ 145 mil. Seguidos por unidades de 3 dormitórios (22%) e 1 dormitório (12%).

Comercialização: 3,2 mil unidades vendidas, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios, cuja participação total foi de 61%. Deste percentual destacam-se 44% de imóveis eco-

nômicos com valores até R\$ 145 mil. Em seguida, aparecem os imóveis de 3 dormitórios com 20% e 1 dormitório com 18% do total.

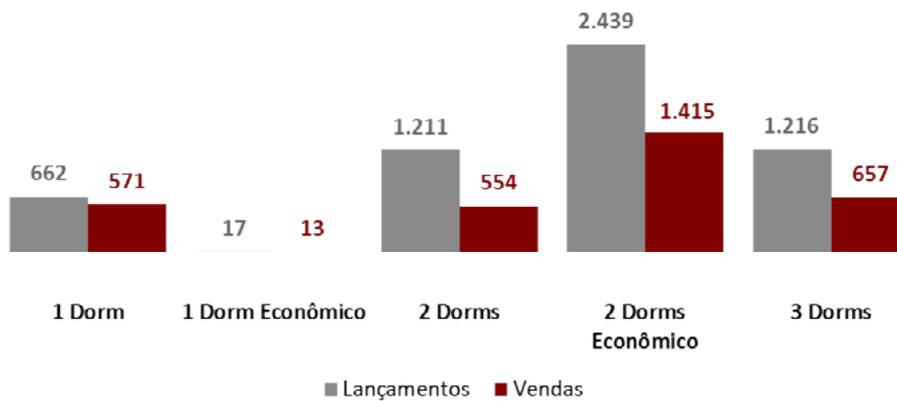
Oferta Final: Em dezembro de 2015, haviam 2,3 mil unidades disponíveis para venda, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 4,9 mil foi o valor médio do metro quadrado para imóveis de 1 dormitório; R\$ 3,0 mil, para os de 2 dormitórios econômicos; R\$ 4,7 mil, para os 2 dormitórios; e R\$ 5,3 mil, para os de 3 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Janeiro/2013 a Dezembro/2015

Em Unidades



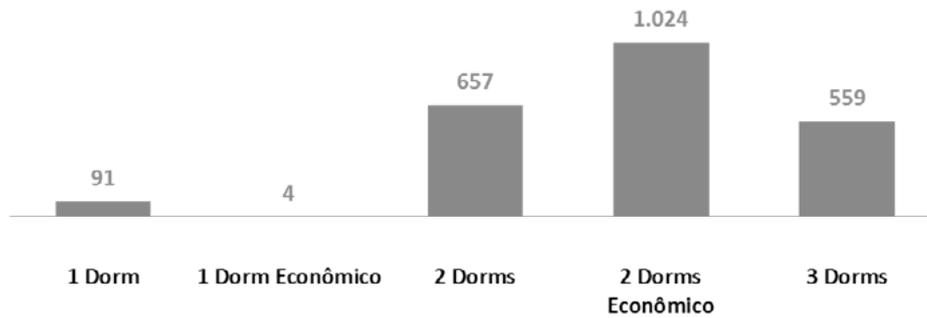
Fonte: Robert Michel Zarif

Bauru

Oferta Final de Imóveis Residenciais

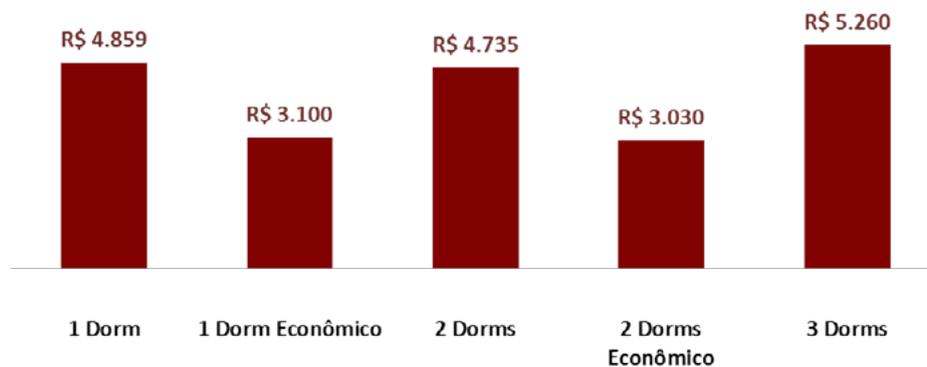
Período: Dezembro de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Dezembro de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

Campinas

O estudo refere-se aos lançamentos residenciais do período de agosto de 2012 a julho de 2015 (36 meses).

Lançamentos: 8,7 mil unidades lançadas, com destaque para as de 2 dormitórios, com 43% do total, dos quais 14% de imóveis econômicos de até R\$ 190 mil. Esse tipo de imóvel foi seguido por aqueles de 3 dormitórios (35%), 1 dormitório (17%) e 4 dormitórios (5%).

Comercialização: 5,7 mil unidades vendidas, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios, cuja

participação foi de 42%, dos quais 15% de unidades econômicas, com preço de até R\$ 190 mil. Depois, vêm os imóveis de 3 dormitórios (33%), de 1 dormitório (20%) e de 4 dormitórios (5%).

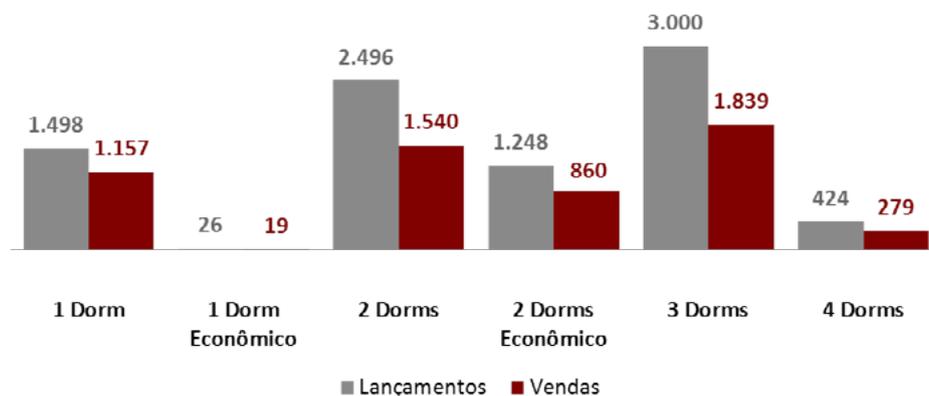
Oferta Final: Em julho de 2015, haviam 3,0 mil unidades disponíveis, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 7,2 mil para imóveis de 1 dormitório; R\$ 6,4 mil para os de 2 dormitórios; R\$ 6,8 para os 3 dormitórios; e R\$ 7,6 mil para os de 4 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Agosto/2012 a Julho/2015

Em Unidades



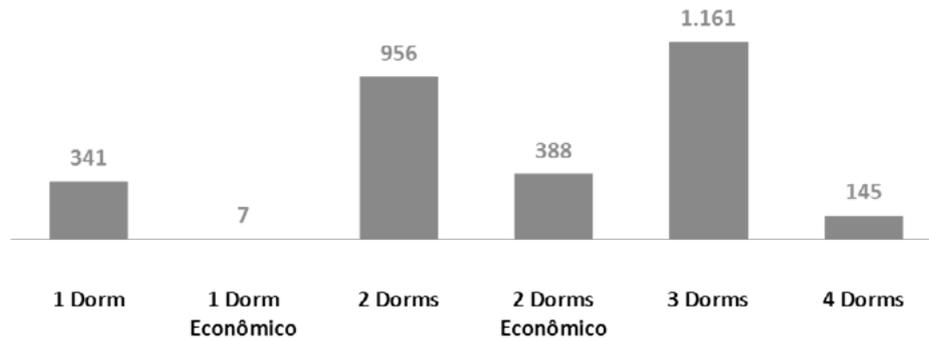
Fonte: Robert Michel Zarif

Campinas

Oferta Final de Imóveis Residenciais

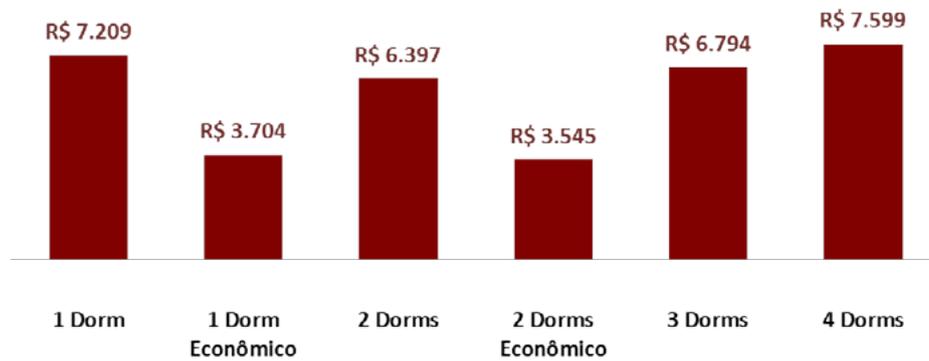
Período: Julho de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Julho de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

Jundiaí

O estudo refere-se aos lançamentos residenciais do período de novembro de 2012 a outubro de 2015 (36 meses).

Lançamentos: 10,2 mil unidades lançadas, com destaque para as de 2 dormitórios, com participação de 51% do total, dos quais 18% de imóveis econômicos de até R\$ 190 mil. Em seguida, vêm as unidades de 3 dormitórios, com 34%; de 1 dormitório Flat, com 10%; 1 dormitório com 2% e 4 dormitórios com 3% do total.

Comercialização: 7,5 mil unidades vendidas, com destaque para as unidades de 2 dormitório-

rios, cuja participação foi de 51% (19% de imóveis econômicos de até R\$ 190 mil). Em seguida, aparecem as unidades de 3 dormitórios, com 33%; de 1 dormitório Flat, com 11%; de 4 dormitórios, com 3%, e de 1 dormitório, com 2%.

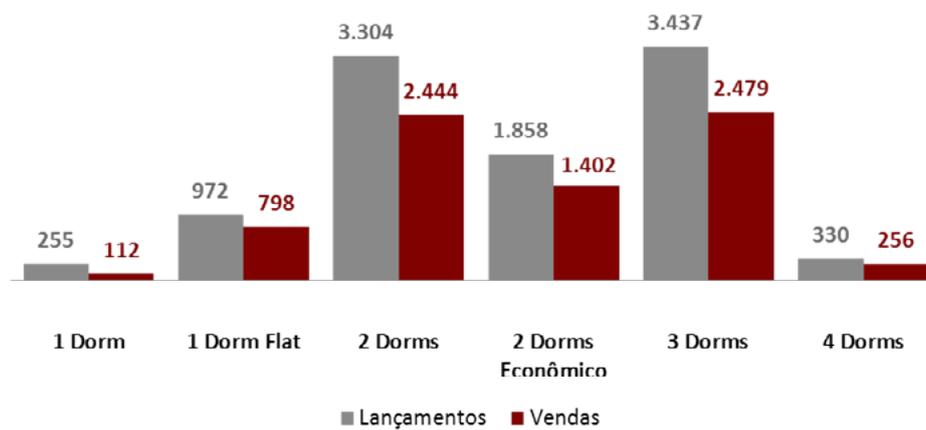
Oferta Final: Em outubro de 2015, haviam 2,7 mil unidades disponíveis, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 6,2 mil para imóveis de 1 dormitório; R\$ 5,2 mil para os de 2 dormitórios; R\$ 5,3 mil para os de 3 dormitórios; e R\$ 7,0 mil para os de 4 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Novembro/2012 a Outubro/2015

Em Unidades



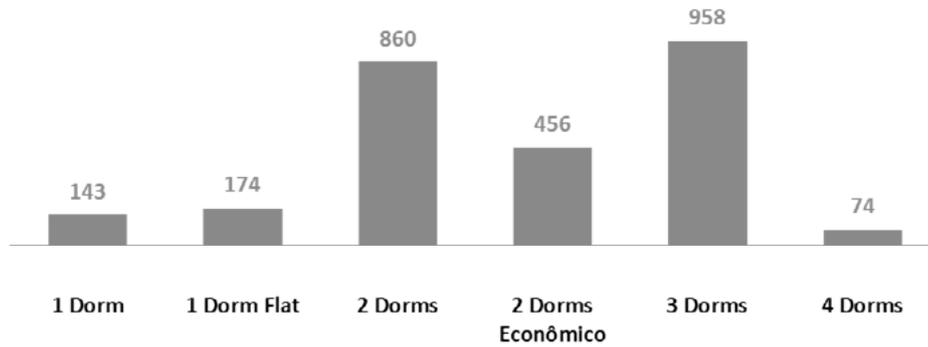
Fonte: Robert Michel Zarif

Jundiaí

Oferta Final de Imóveis Residenciais

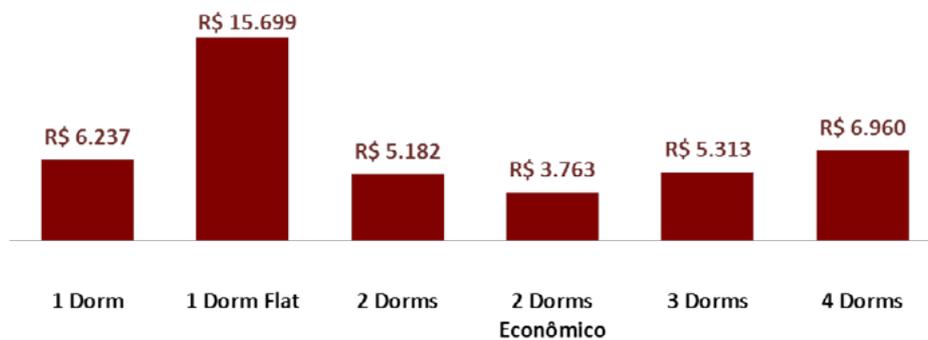
Período: Outubro de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Outubro de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

Piracicaba

O estudo refere-se aos lançamentos residenciais do período de abril 2012 a março 2015 (36 meses).

Lançamentos: 7,9 mil unidades lançadas, com destaque para as de 2 dormitórios, cuja participação foi de 71%, das quais 57% de imóveis econômicos de até R\$ 190 mil. Em seguida, vêm as unidades de 3 dormitórios, com 18% do total; de 1 dormitório, com 7% (3% econômicas) e de 4 dormitórios, com 4%.

Comercialização: 6,2 mil unidades vendidas, com destaque para as de 2 dormitórios, com

participação de 76% (64% de imóveis econômicos de até R\$ 190 mil). Em seguida, aparecem as unidades de 3 dormitórios, com 13%; as de 1 dormitório, com 8% (3% de econômicas) e as de 4 dormitórios, com 3%.

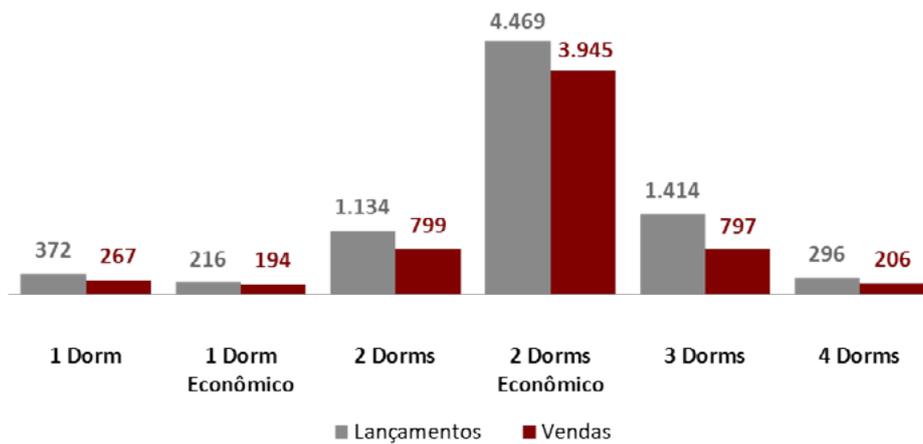
Oferta Final: Em março de 2015, haviam 1,7 mil unidades disponíveis, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 6,3 mil para imóveis de 1 dormitório; R\$ 4,3 mil para os de 2 dormitórios; R\$ 5,1 mil para os 3 dormitórios e R\$ 6,9 mil para os de 4 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Abril/2012 a Março/2015

Em Unidades



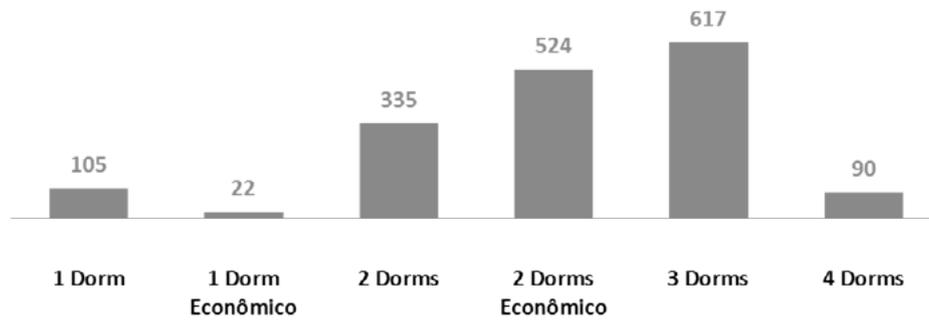
Fonte: Robert Michel Zarif

Piracicaba

Oferta Final de Imóveis Residenciais

Período: Março de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Março de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

São José do Rio Preto

O estudo refere-se aos lançamentos residenciais do período de junho de 2012 a maio de 2015 (36 meses).

Lançamentos: 8,2 mil unidades lançadas, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios, com participação de 65%, dos quais 42% econômicos de até R\$ 145 mil, seguidos por aqueles de 1 dormitório, com 19% (8% de econômicos), de 3 dormitórios, com 15%, e de 4 dormitórios, com 1%.

Comercialização: 6,0 mil unidades vendidas, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios,

cujas participações foram de 60% (37% de unidades econômicas de até R\$ 145 mil), seguidos pelos de 1 dormitório, com 22% (8% de econômicos), e os de 3 dormitórios, com 18%.

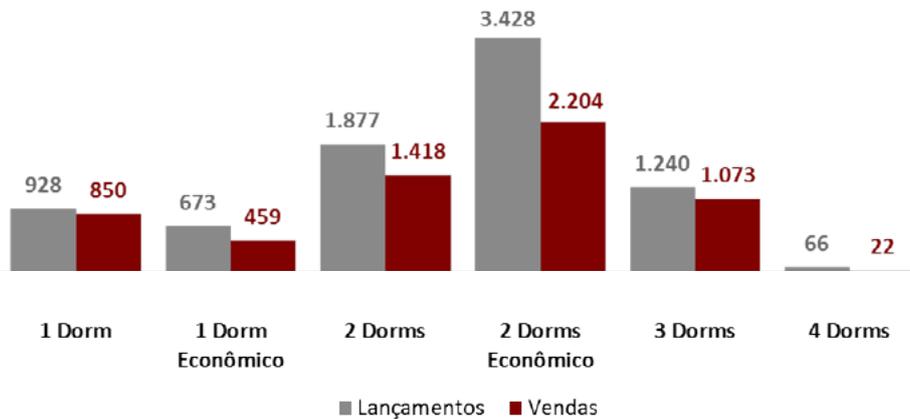
Oferta Final: Em maio de 2015, haviam 2,2 mil unidades disponíveis, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 4,9 mil para imóveis de 1 dormitório; R\$ 4,7 mil para os de 2 dormitórios; R\$ 4,5 mil para os de 3 dormitórios e R\$ 5,4 mil para os de 4 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Junho/2012 a Maio/2015

Em Unidades



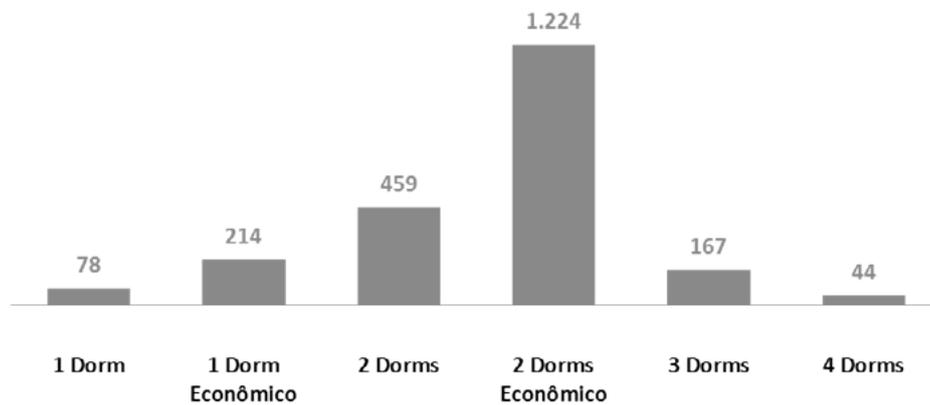
Fonte: Robert Michel Zarif

São José do Rio Preto

Oferta Final de Imóveis Residenciais

Período: Maio de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Maio de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

Sorocaba

O estudo refere-se aos lançamentos residenciais do período de outubro de 2012 a setembro de 2015 (36 meses).

Lançamentos: 17,8 mil unidades lançadas, com destaque para os imóveis de 2 dormitórios, com participação de 74%, dos quais 60% de econômicos de até R\$ 190 mil. A seguir, vêm as unidades de 3 dormitórios, com 18% do total, as de 1 dormitório, com 7% (2% de econômicos) e a de 4 dormitórios, com 1%.

Comercialização: 12,3 mil unidades vendidas, com destaque para os imóveis de 2 dormitório-

rios, cuja participação foi de 74%, dos quais 60% de econômicos de até R\$ 190 mil. A seguir, vêm as unidades de 3 dormitórios, com 16%, as de 1 dormitório, com 9% (3% de econômicos), e as de 4 dormitórios, com 1%.

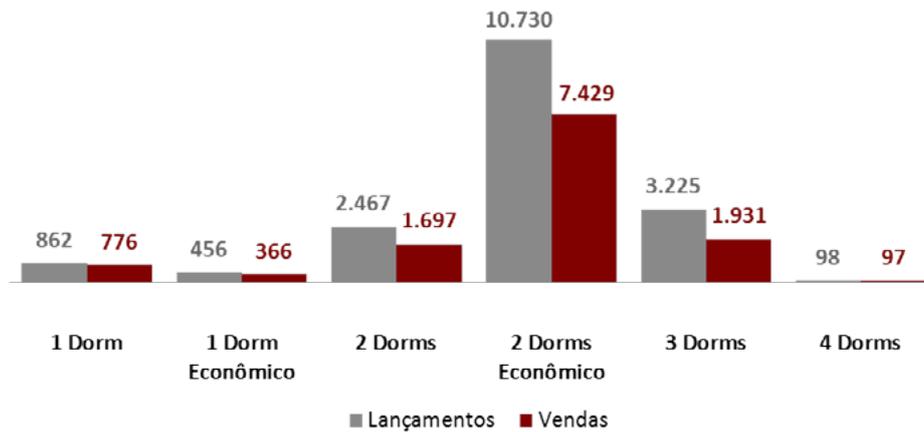
Oferta Final: Em setembro de 2015, haviam 5,5 mil unidades disponíveis, distribuídas entre as fases de lançamento, construção e prontas.

Preço Médio (R\$/m²): R\$ 5,6 mil para imóveis de 1 dormitório, R\$ 3,8 mil para os de 2 dormitórios, R\$ 4,4 mil para os de 3 dormitórios e R\$ 5,8 mil para os de 4 dormitórios.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais

Período: Outubro/2012 a Setembro/2015

Em Unidades



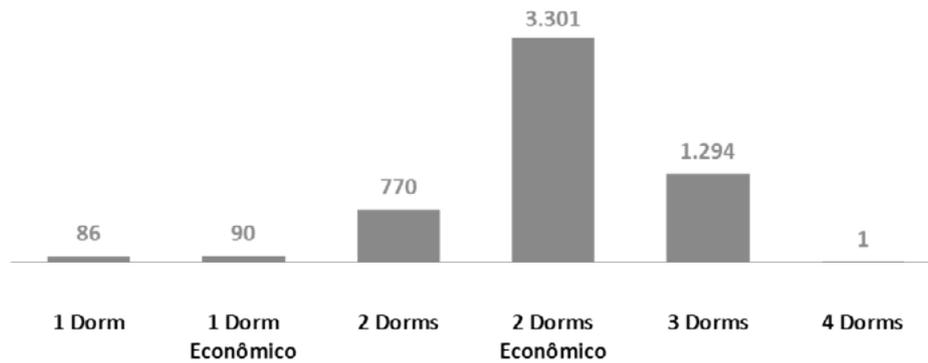
Fonte: Robert Michel Zarif

Sorocaba

Oferta Final de Imóveis Residenciais

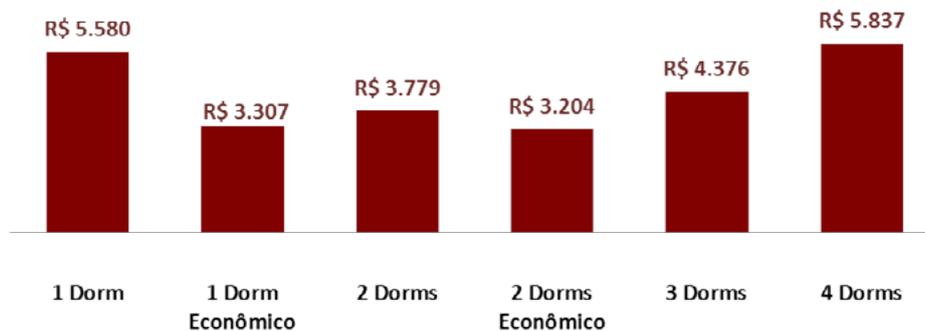
Período: Setembro de 2015

Em Unidades



Preço Médio por m² de Área Útil de Imóveis Residenciais

Período: Setembro de 2015



Fonte: Robert Michel Zarif

PROJETOS PROTOCOLADOS E APROVADOS PELO GRAPROHAB

GRAPROHAB

Criado em 1991, o GRAPROHAB – Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo – tem por objetivo centralizar, agilizar e, sobretudo, organizar os procedimentos administrativos de licenciamento do Estado para implantação de empreendimentos de parcelamentos do solo para fins residenciais. O GRAPROHAB é formado por um colegiado, que reúne: SH (Secretaria 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) e DAEE (Departamento de Águas e Energia Elétrica).

O Secovi-SP participa das reuniões, acompanha e tabula mensalmente os projetos que são protocolados, analisados e aprovados pelo GRAPROHAB.

GRAPROHAB – Projetos protocolados

No ano de 2015, foram protocolados 778 projetos para análise do GRAPROHAB, volume 7% inferior ao número de projetos registrados em 2014 (840).

Apesar da queda de 7% no número de protocolos do ano, os projetos de loteamentos recuaram apenas 1% na comparação de 2014 com 2015.

Número de Projetos Protocolados

Tipo de Projeto	2014	2015	Variação %
Condomínios	95	70	-26%
Conjunto Habitacionais	24	20	-17%
Loteamentos	697	688	-1%
Loteamento e Conj. Habitacional	24	0	-100%
Total	840	778	-7%

Fonte: GRAPROHAB

GRAPROHAB – Projetos de loteamentos protocolados

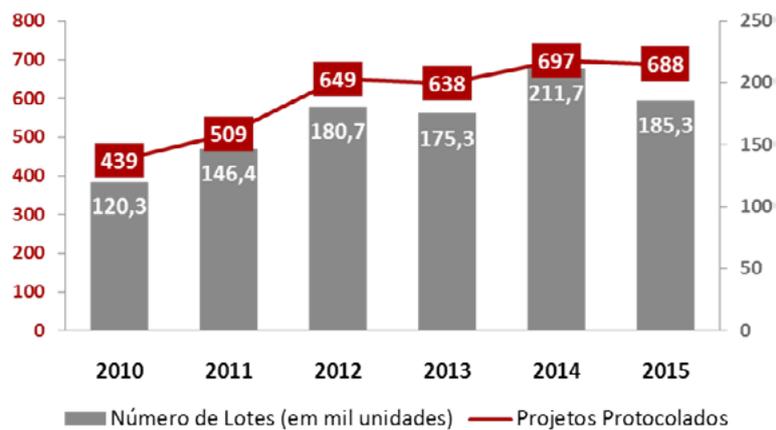
Os projetos destinados a loteamentos representaram 88% dos protocolos registrados no GRAPROHAB em 2015, no ano anterior essa participação foi de 83%.

No ano de 2015, foram protocolados 688 projetos de loteamentos para análise no GRA-

PROHAB, volume superior a média anual de 603 projetos levantados no período de 2010 a 2015.

Em 2015, foram computados 185,3 mil lotes nos projetos protocolados, uma redução de 12% em comparação com os 211,7 mil lotes dos projetos de 2014.

Projetos de Loteamentos e Lotes Protocolados



Fonte: GRAPROHAB

Municípios com mais projetos de loteamentos protocolados

Ribeirão Preto foi o município com o maior número de lotes protocolados no GRAPROHAB em 2015, com 9.850 lotes previstos em 7 projetos de loteamentos.

Os 10 municípios do ranking de 2015 abaixo, somam 41.108 lotes previstos, o que representa 22% dos lotes protocolados no Estado de São Paulo no ano.

Projetos de Loteamentos Protocolados por Município

2014				2015			
nº	Município	Lotes Previstos	Projetos	nº	Município	Lotes Previstos	Projetos
1º	São José do Rio Preto	7.360	12	1º	Ribeirão Preto	9.850	7
2º	Mirassol	4.027	4	2º	São José do Rio Preto	6.152	11
3º	Franca	3.705	11	3º	Leme	4.031	8
4º	Birigui	3.429	6	4º	Itápolis	3.704	8
5º	São João da Boa Vista	3.259	5	5º	Tupã	3.434	7
6º	Itu	3.256	7	6º	Franca	3.294	7
7º	Araraquara	3.226	5	7º	Mogi-Mirim	3.034	5
8º	Indaiatuba	3.170	7	8º	Bady Bassitt	2.681	7
9º	Barretos	3.107	3	9º	Votuporanga	2.467	5
10º	Catanduva	3.024	3	10º	Cotia	2.461	7
Total		37.563	63	Total		41.108	72

Fonte: GRAPROHAB

Loteamentos analisados nas reuniões do GRAPROHAB

No ano, a quantidade de pareceres nas reuniões do GRAPROHAB aumentou 25%, passando de 1.732 em 2014 para 2.158 em 2015.

Nas análises, os projetos podem ser aprovados, indeferidos, receber solicitação de prorrogação de prazo ou exigências técnicas dos órgãos

membros do colegiado.

O maior aumento em termos percentuais foi na solicitação de prazos pelos órgãos, com uma variação de 71% em relação a 2014, seguido pelos indeferimentos de projetos, que aumentou 39%.

Análise de Projetos de Loteamentos nas Reuniões

Status	2014	2015	Variação %
Aprovados	515	534	4%
Exigências Técnicas	608	735	21%
Indeferidos	187	259	39%
Prazos solicitados pelos interessados	121	116	-4%
Prazos solicitados pelos órgãos	300	513	71%
Outros	1	1	-
Total	1.732	2.158	25%

Fonte: GRAPROHAB

Exigências técnicas - por órgão

Em 2015, foram apontadas 1.357 exigências técnicas em projetos analisados nas reuniões do GRAPROHAB, volume 27% superior ao total registrado em 2014 (1.070), considerando que o projeto pode receber exigências técnicas de

mais de um órgão por reunião do GRAPROHAB. Das 1.357 exigências técnicas feitas no ano de 2015, 43% foram da Secretaria da Habitação, 40% da Cetesb, 9% da Sabesp, 5% do Departamento de Águas e Energia Elétrica e 3% da Emplasa.

Exigências Técnicas - por Órgão

Órgão	2014	2015	Variação %
Secretaria da Habitação	492	590	20%
DAEE	52	67	29%
Cetesb	421	546	30%
Sabesp	93	118	27%
Emplasa	12	36	200%
Total	1.070	1.357	27%

Fonte: GRAPROHAB

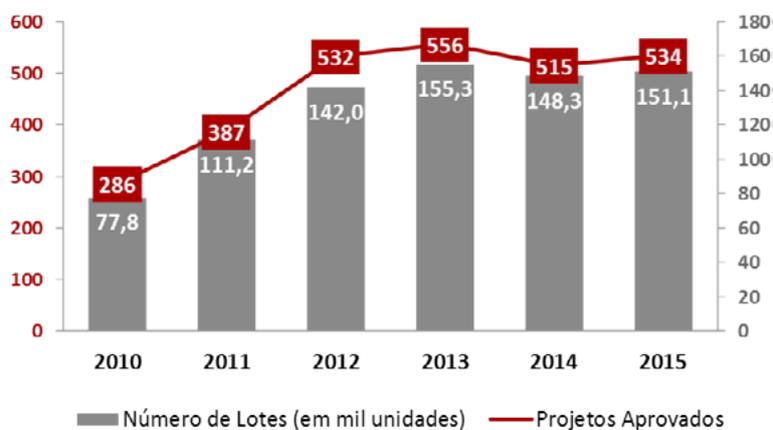
Projetos de loteamentos aprovados

Em 2015, foram aprovados 534 projetos de loteamentos no GRAPROHAB, representando um aumento de 4% em relação ao número de projetos de 2014 (515). Na média, de 2010 à 2015 foram aprovados 468 loteamentos por ano.

Dos projetos de loteamentos aprovados em 2015 estima-se que 151,1 mil lotes sejam ofertados, aumento de 1,9% em relação a 2014, quando foram apontados 148,3 mil lotes.

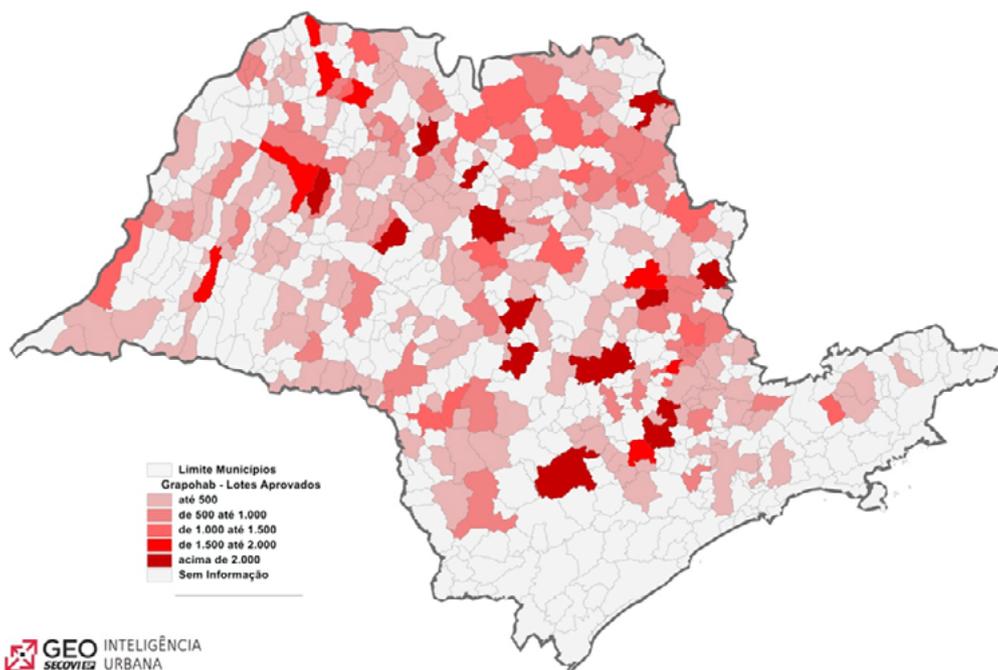
A quantidade de lotes é estimada, pois a estatística é elaborada com os dados dos certificados de aprovação do GRAPROHAB, e nem todos foram enviados para o levantamento. Para evitar que esta lacuna afetasse o total e para tornar a série histórica comparável foram utilizados os dados de quantidade de lotes do projeto original para os empreendimentos aprovados, cujo certificados não foram enviados.

Projetos de Loteamentos Aprovados



Fonte: GRAPROHAB

Lotes aprovados no Estado de São Paulo - 2015



Ranking de municípios com mais projetos de loteamentos aprovados pelo GRAPROHAB

2014			
nº	Município	Lotes Previstos	Projetos
1º	São José do Rio Preto	7.171	12
2º	Mirassol	5.918	7
3º	Barretos	4.297	5
4º	Araraquara	3.009	4
5º	Tatuí	2.946	4
6º	Guariba	2.828	5
7º	Birigui	2.290	4
8º	Franca	2.219	7
9º	Indaiatuba	2.219	4
10º	Catanduva	2.088	2
Total		34.985	54

2015			
nº	Município	Lotes Previstos	Projetos
1º	São José do Rio Preto	5.472	8
2º	Franca	4.208	10
3º	Leme	3.841	11
4º	Indaiatuba	2.851	7
5º	Catanduva	2.783	6
6º	Lins	2.445	3
7º	Piracicaba	2.401	8
8º	Birigui	2.251	4
9º	Bady Bassitt	2.218	7
10º	Jaú	2.125	4
Total		30.595	68

Fonte: GRAPROHAB

Período de aprovação dos projetos

Os empreendimentos demandam um longo período na preparação do projeto e da documentação, antes de serem protocolados no GRAPROHAB.

Nas estatísticas do quadro abaixo foram considerados somente os prazos das datas dos protocolos dos projetos no GRAPROHAB até a sua aprovação. O GRAPROHAB possui um cronograma estabelecido para as análises dos projetos, que dependendo da complexidade pode ser dilatado

conforme surgem pedidos de prorrogação, exigências técnicas, ou reabertura de processos.

Para 60,5% dos projetos de loteamentos a aprovação demorou entre 121 dias a 360 dias, uma piora em relação a 2014 quando essa porcentagem era de 45,8%, ou seja, conseqüentemente o percentual de projetos aprovados antes de 121 dias em 2015 diminuiu.

Período de Aprovação dos Projetos de Loteamentos

Período de Aprovação	2014	2015	Variação %
Até 30 dias	18	13	-28%
De 31 a 60 dias	53	26	-51%
De 61 a 90 dias	69	44	-36%
De 91 a 120 dias	79	63	-20%
De 121 a 180 dias	115	162	41%
De 181 a 360 dias	121	161	33%
Mais de 360 dias	60	65	8%
Total	515	534	4%

Fonte: GRAPROHAB

PREÇOS DE IMÓVEIS DE TERCEIROS CIDADE DE SÃO PAULO

Preço Ofertado de Imóveis Residenciais Verticais de Terceiros para Venda

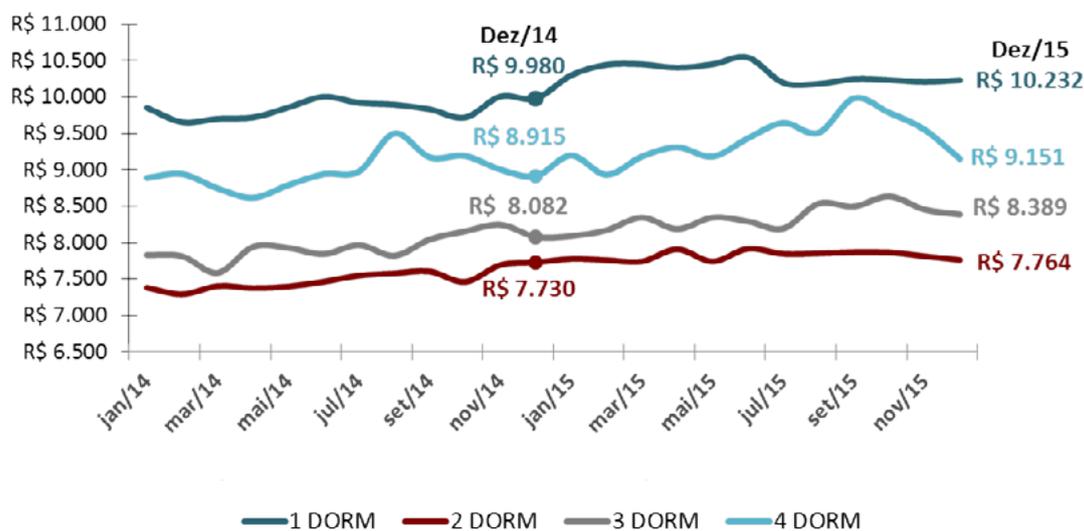
O Secovi-SP passa a divulgar a seus associados o estudo de preço médio ofertado por metro quadrado de área útil de imóveis residenciais verticais (apartamentos) usados no município de São Paulo. O Estudo dos Preços Médios de Apartamentos de Terceiros Ofertados conta com informações a partir de dezembro de 2013, que são mensalmente publicadas no portal Secovi-SP.

São levantados os preços médios por metro quadrado de área útil de 55 mil apartamentos ofertados, segmentados por quantidade de dormitórios em diversos bairros do município.

O mês de dezembro de 2015 encerrou com os seguintes preços médios: imóveis de 1 dormitório com valor de R\$ 10.232 por m² de área útil; apartamentos com 2 dormitórios, R\$ 7.764 por m² de área útil; 3 dormitórios com R\$ 8.389 por m² de área útil; e 4 dormitórios com R\$ 9.151 por m² de área útil.

Os imóveis com a maior variação nominal verificada em 2015 foram os de 3 dormitórios (3,8%), seguidos da variação dos imóveis de 4 dormitórios (2,7%), de 1 dormitório (2,5%) e, por último, dos imóveis de 2 dormitórios (0,4%).

Preço Médio Ofertado dos Apartamentos de Imóveis Residenciais de Terceiros



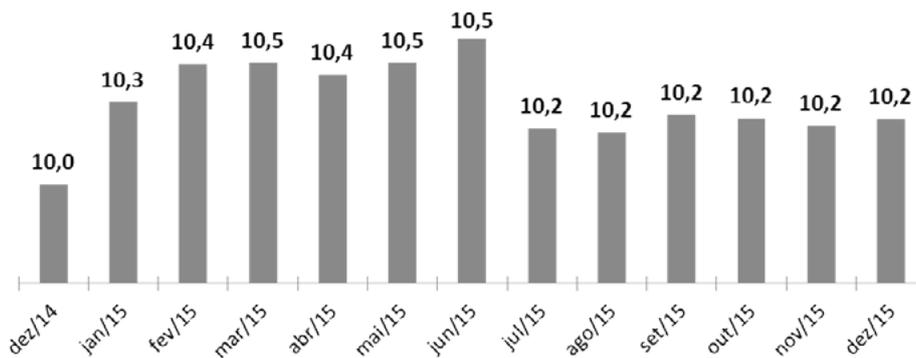
Fonte: Secovi-SP

Preço Ofertado de Imóveis Residenciais de Terceiros para Venda 1 dormitório

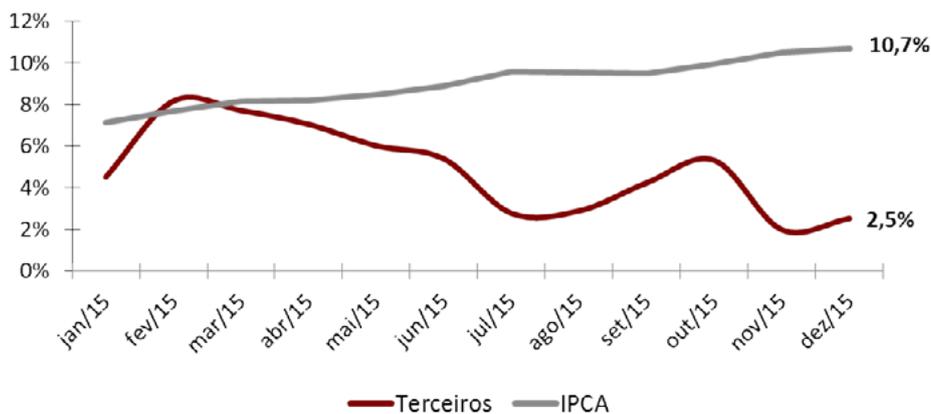
O preço médio dos apartamentos de 1 dormitório na cidade de São Paulo, em dezembro de 2015, foi de R\$ 10,2 mil. Comparativamente com o preço de R\$ 10 mil de dezembro de 2014, a variação foi de 2,5%, ficando abaixo da inflação (IPCA) de 10,7% medida no ano passado.

A variação em termos reais (descontada a inflação) foi de -7,4%. Ou seja, o preço médio de R\$ 10,2 mil apurado em dezembro de 2015 ficou abaixo do preço atualizado pela inflação do período, que estaria em torno de R\$ 11 mil.

Preço Médio de Terceiros – 1 dormitório (R\$ mil)



Preço Médio de Terceiros – 1 dormitório (R\$ mil)



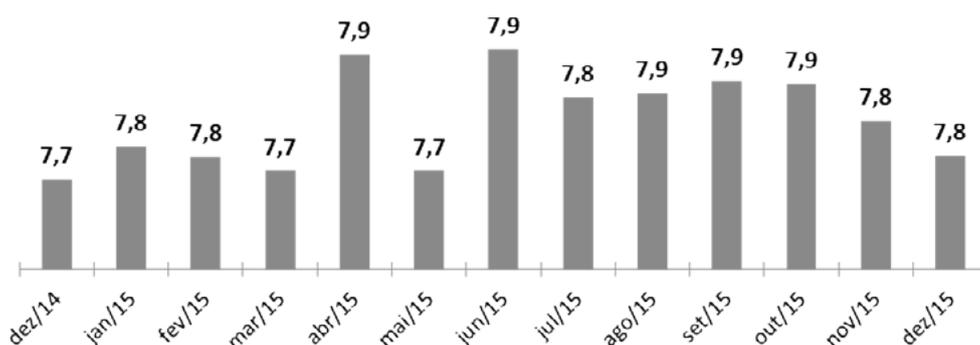
Fonte: Secovi-SP

Preço Ofertado de Imóveis Residenciais de Terceiros para Venda 2 dormitórios

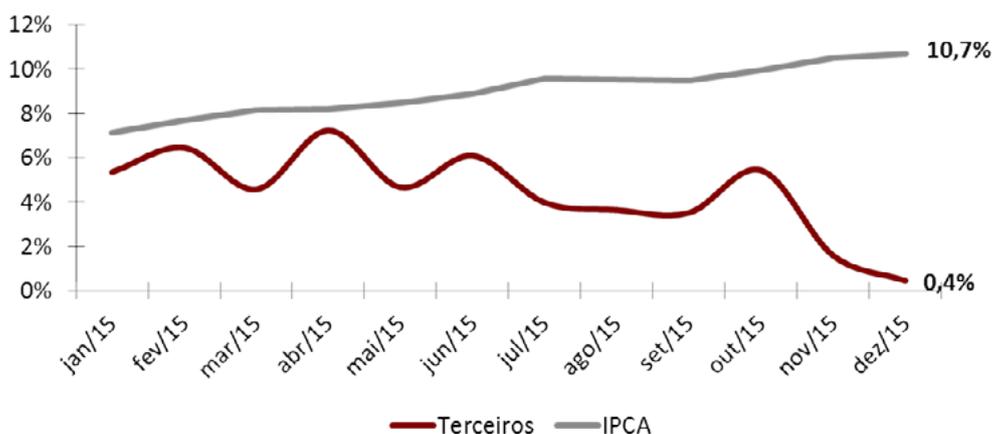
O preço médio dos apartamentos de 2 dormitórios na cidade de São Paulo, em dezembro de 2015, foi de R\$ 7,8 mil. Comparado ao preço de R\$ 7,7 mil de dezembro de 2014, a variação foi de 0,4%, ficando abaixo da inflação (IPCA) de 10,7% medida no ano passado.

A variação em termos reais (descontada a inflação) foi -9,3%. Desta forma, o preço médio de R\$ 7,8 mil apurado em dezembro de 2015 ficou abaixo do preço atualizado pela inflação do período, que seria de aproximadamente R\$ 8,6 mil.

Preço Médio de Terceiros – 2 dormitórios (R\$ mil)



Variação Nominal 12 meses (%) – 2 dormitórios



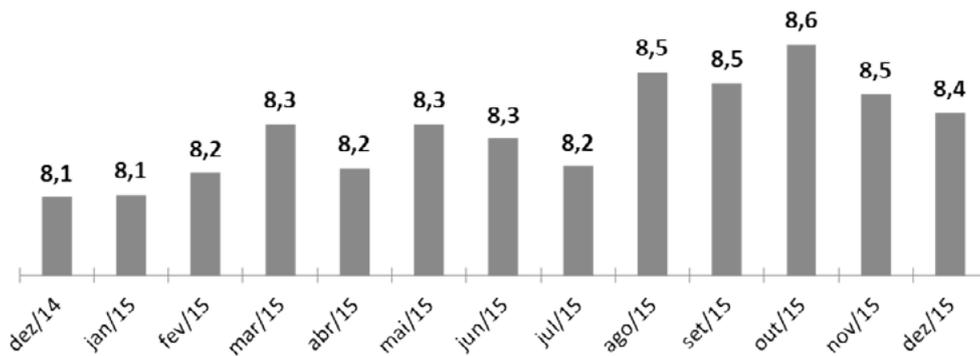
Fonte: Secovi-SP

Preço Ofertado de Imóveis Residenciais de Terceiros para Venda 3 dormitórios

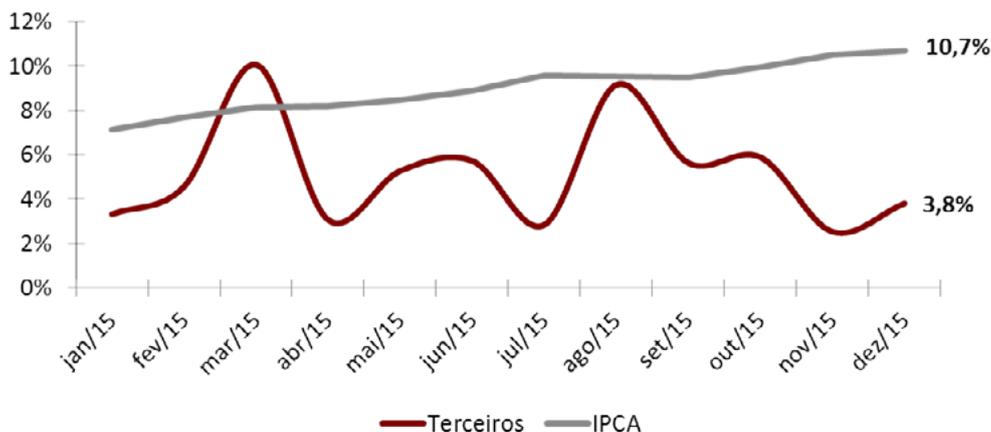
O preço médio dos apartamentos de 3 dormitórios na cidade de São Paulo, em dezembro de 2015, foi de R\$ 8,4 mil. Em relação ao valor de R\$ 8,1 mil de dezembro de 2014, a variação foi de 3,8%, ficando abaixo da inflação (IPCA) de 10,7% medida no ano passado.

A variação em termos reais (descontada a inflação) foi de -6,2%. Ou seja, o preço médio de R\$ 8,4 mil apurado em dezembro de 2015 ficou abaixo do preço atualizado pela inflação do período, que estaria em torno de R\$ 8,9 mil.

Preço Médio de Terceiros – 3 dormitórios (R\$ mil)



Variação Nominal 12 meses (%) – 3 dormitórios



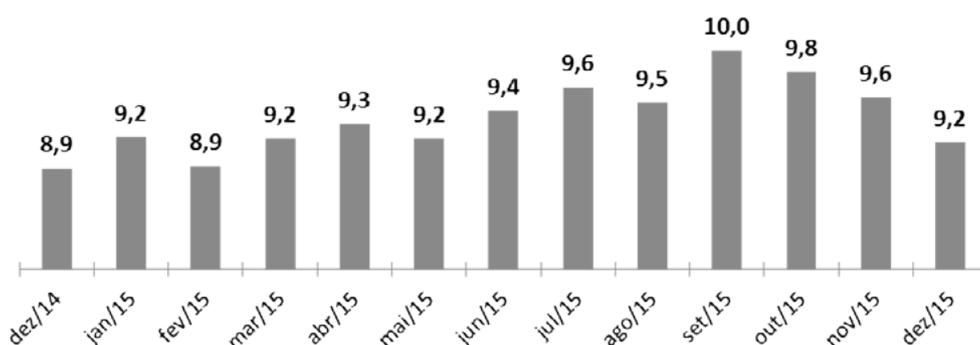
Fonte: Secovi-SP

Preço Ofertado de Imóveis Residenciais de Terceiros para Venda 4 dormitórios

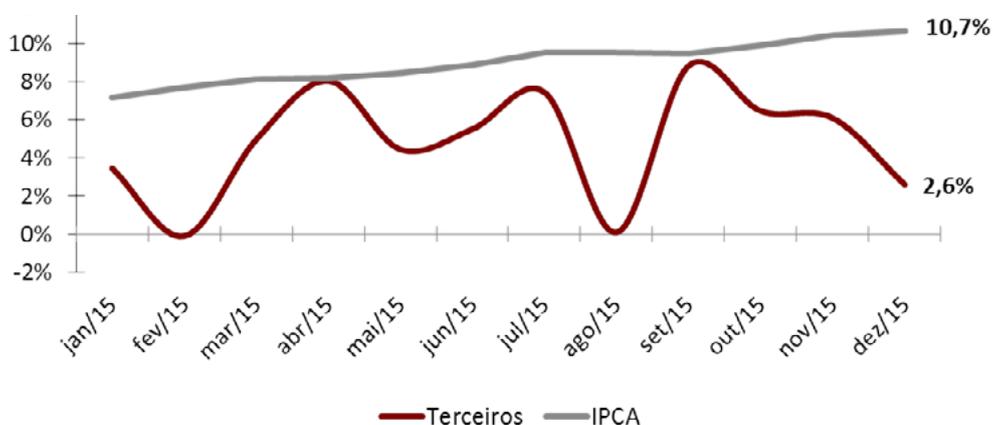
O preço médio dos apartamentos de 4 dormitórios na cidade de São Paulo, em dezembro de 2015, foi de R\$ 9,2 mil. Comparativamente ao valor de R\$ 8,9 mil de dezembro de 2014, a variação foi de 2,7%, ficando abaixo da inflação (IPCA) de 10,7% medida no ano passado.

A variação em termos reais (descontada a inflação) foi de -7,3%. Ou seja, o preço médio de R\$ 9,2 mil apurado em dezembro de 2015 ficou abaixo do preço atualizado pela inflação do período, que estaria em, aproximadamente, R\$ 9,9 mil.

Preço Médio de Terceiros – 4 dormitórios (R\$ mil)



Variação Nominal 12 meses (%) – 4 dormitórios



Fonte: Secovi-SP

Preço Médio de Imóveis (apartamentos) de Terceiros Ofertados para Venda - Bairros

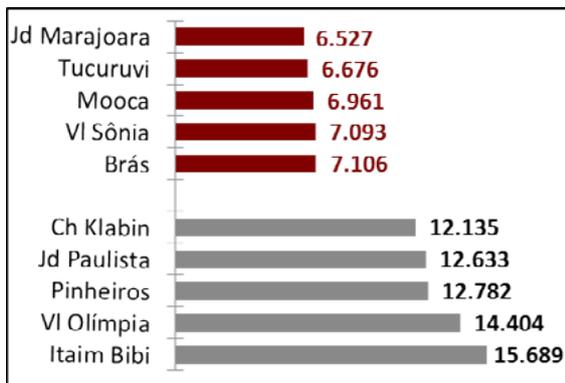
O estudo de preço médio de apartamentos de terceiros considera, aproximadamente, 55 mil anúncios de imóveis, que passaram por um processo de compilação para retirada das duplicidades, inconsistências dos outliers, por meio de análise estatística.

Os dados são tabulados para os 65 principais bairros da cidade de São Paulo. No relatório anual, foram selecionados somente os 5 bairros com maiores e menores preços para ilustração. A lista completa pode ser acessada no site www.secovi.com.br.

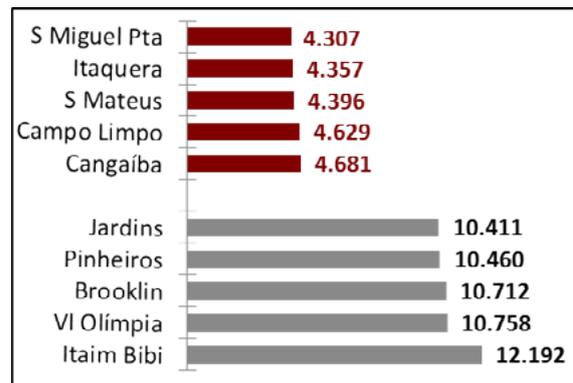
Preço Médio Ofertado dos Apartamentos de Terceiros - Dezembro 2015

Município de São Paulo (Valor em m² de área útil)

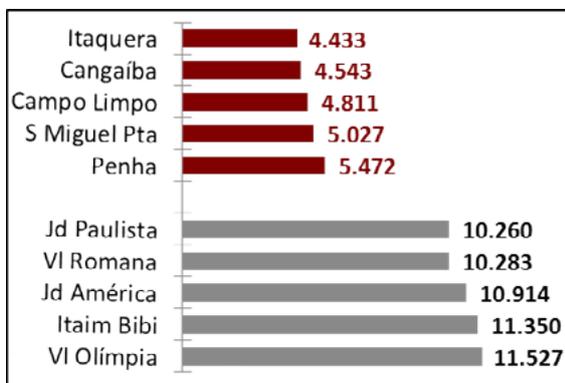
1 DORMITÓRIO



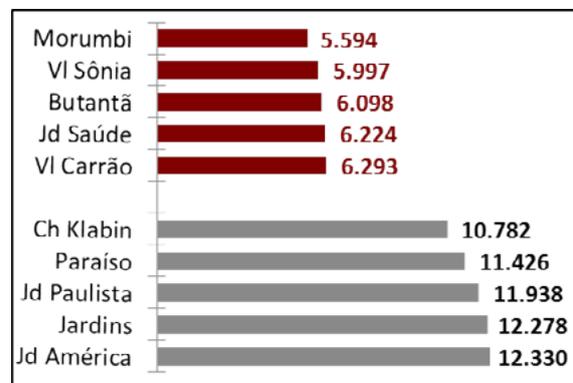
2 DORMITÓRIOS



3 DORMITÓRIOS



4 DORMITÓRIOS



Fonte: Secovi-SP

LOCAÇÃO RESIDENCIAL NA CIDADE DE SÃO PAULO

Locação Residencial

O Secovi-SP publica mensalmente a pesquisa de locação residencial (apartamentos, casas e sobrados), visando monitorar os valores por m² na cidade de São Paulo.

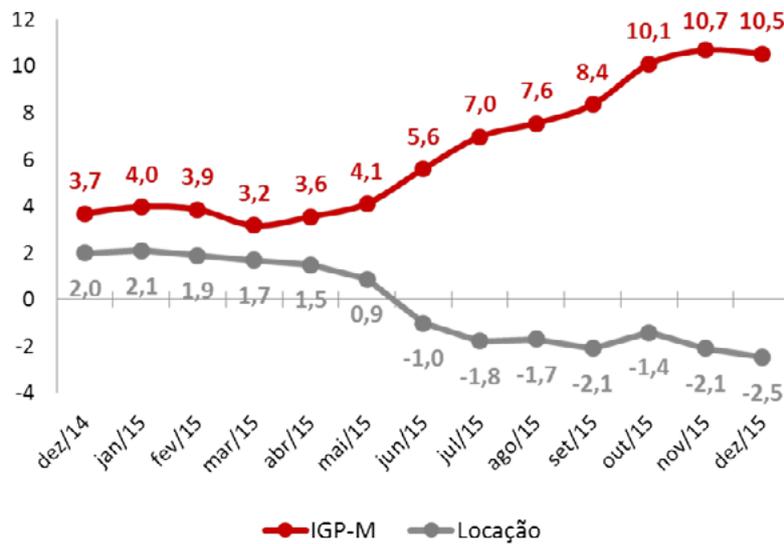
Durante o ano de 2015, a pesquisa detectou queda dos valores nominais de locação nos imóveis residenciais negociados. A partir de junho, houve redução no preço dos aluguéis no acumulado em 12 meses.

Em 2015, os valores médios de locação reduziram 2,5% em relação aos valores registrados em 2014. No período, a inflação medida pelo IGP-M (Índice Geral de Preços – Mercado), da Fundação Getúlio Vargas, foi de 10,5%.

A redução de preços dos aluguéis ocorre em consequência da instabilidade econômica e política que o País atravessa.

Locação Residencial no Município de São Paulo

Variação Nominal (%) do valor médio e IGP-M – acumulado 12 meses



Fonte: Secovi-SP

Valores de Locação Residencial por Zona da Cidade de São Paulo

A pesquisa de valores de locação é segmentada em oito grandes regiões:

Centro; **Norte**; **Leste-A**, que abrange a área do Tatuapé à Mooca; **Leste-B**, correspondente a outros bairros, como Penha e São Miguel Paulista; **Oeste-A**, composta por Perdizes, Pinheiros e vizinhança; **Oeste-B**, referente a bairros como Butantã e outros; **Sul-A**, inclui Jardins, Moema, Vila Mariana, dentre outros; **Sul-B**, bairros como Campo Limpo, Cidade Ademar etc.

Os dados estão dispostos em faixas de valores por metro quadrado, por número de dormitórios e por estado de conservação do imóvel.

Exemplo, no mês de dezembro de 2015, uma unidade de 3 quartos na zona Norte, em bom estado, possui aluguel por m² entre R\$ 18,74 e R\$ 18,11. Se um imóvel de 90 m² estiver nessa mesma região, sua locação ficará entre R\$ 1.687,00 e R\$ 1.630,00.

Aluguéis Residenciais - Valores por m² de Área Privativa ou Construída

Região da Cidade de São Paulo, por dormitórios e estado de conservação

Dezembro de 2015

VALOR (R\$/m ²)	1 DORMITÓRIO				2 DORMITÓRIOS				3 DORMITÓRIOS			
	BOM		REGULAR		BOM		REGULAR		BOM		REGULAR	
	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN
Centro	28,08	25,66	23,90	21,10	26,87	22,49	23,76	19,64	22,61	18,98	20,36	17,22
Leste-A	24,47	19,93	20,32	16,44	22,13	21,47	18,92	18,36	19,73	19,33	17,60	17,25
Leste-B	20,54	17,15	17,88	14,75	18,42	16,66	16,21	14,64	16,12	13,70	14,44	13,00
Norte	22,89	19,84	19,16	17,07	21,13	18,25	18,16	15,59	18,74	18,11	16,62	14,95
Oeste-A	34,80	32,89	30,33	25,40	29,36	26,43	26,53	23,88	29,02	27,95	26,62	23,96
Oeste-B	20,77	19,26	17,61	15,47	19,78	16,91	16,83	14,38	17,12	16,02	14,97	13,47
Sul - A	35,96	31,65	31,16	27,10	32,50	29,31	26,98	23,30	32,20	25,40	24,19	21,77
Sul - B	26,97	20,17	23,51	17,07	21,89	18,80	18,91	15,95	19,92	18,64	17,75	15,98

Fonte: Secovi-SP

Tipos de Garantias

De acordo com a Lei 8.245/1991, nos contratos de locação, o locador pode exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia: caução, fiança ou seguro-fiança locatícia.

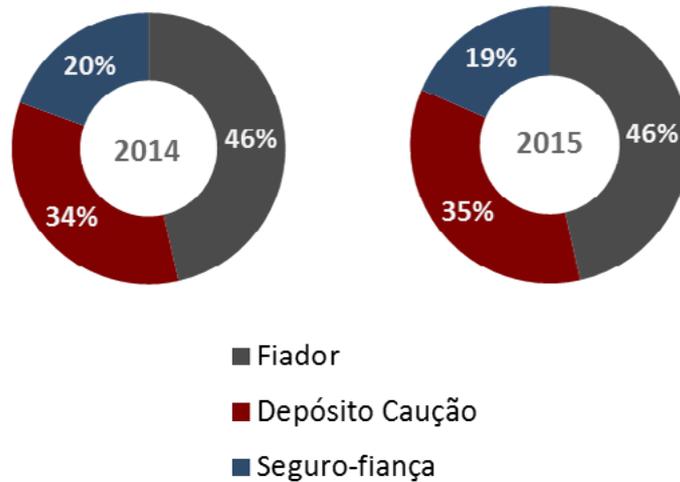
A pesquisa de locação levanta o percentual de cada tipo de garantia utilizada nos contratos. O preferido pelos inquilinos continua o tradicional

fiador, que representa 46% do total de contratos, seguido pelo depósito de até 3 aluguéis (35%) e o seguro-fiança locatícia, com 19%.

Comparado ao ano de 2014, a participação percentual dos tipos de garantia em 2015 não apresentou mudança significativa.

Tipos de Garantias - Participação Percentual

Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Ações Locatícias

Mensalmente, o Secovi-SP acompanha e analisa as estatísticas de Ações Locatícias dos 15 fóruns regionais da capital paulista, por meio das petições registradas no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. As ações são distribuídas em 4 tipos: Despejo por Falta de Pagamento; Despejo (Procedimento Ordinário); Renovatória de Locação e Consignatória de Aluguéis.

Ações de Despejo por Falta de Pagamento: São motivadas pela inadimplência do inquilino.

Ações de Despejo (Procedimento Ordinário): São relativas à retomada de imóvel para uso próprio, de seu ascendente ou descendente, refor-

ma ou denúncia vazia.

Ações Renovatórias de Locação: Compulsória para renovação de contratos comerciais com prazo de cinco anos.

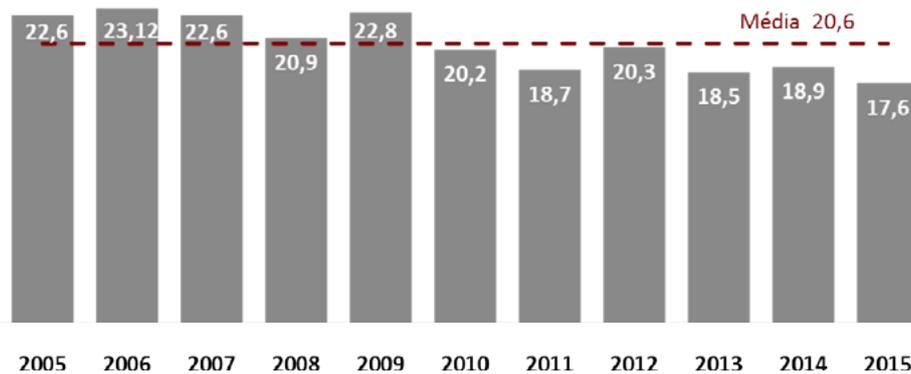
Ações Consignatórias de Aluguéis: São movidas quando há discordância de valores de aluguéis ou encargos, com opção do inquilino pelo depósito em juízo.

De acordo com Tribunal de Justiça, o município de São Paulo encerrou o ano de 2015 com 17,6 mil petições protocoladas no município, o que representa queda de 6,6% em relação a 2014, quando foram registradas 18,9 mil ações locatícias.

Ações Locatícias

Cidade de São Paulo

Em mil Unidades



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

ÍNDICE DE CUSTOS CONDOMINIAIS (ICON)

Índice de Custos Condominiais (ICON)

Mensalmente, o Secovi-SP acompanha os custos condominiais na Região Metropolitana de São Paulo. Para a composição do ICON, são considerados edifícios que possuem de 48 a 56 unidades, e aproximadamente 6 funcionários.

O índice contempla 24 itens, agrupados em 5 categorias:

- 1 **Pessoal e Encargos**
- 2 **Tarifas**
- 3 **Manutenção de Equipamentos**
- 4 **Conservação e Limpeza**
- 5 **Diversos**

São escolhidos os itens que mais comumente compõem os custos do condomínio. Não são

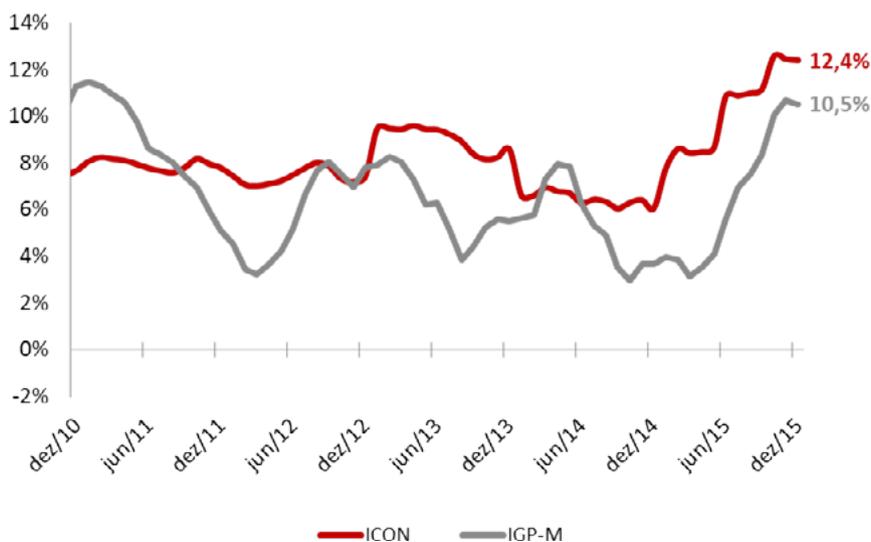
consideradas, porém, as despesas de caráter extraordinário, como: reformas, embelezamento de fachada, entre outras.

O ICON encerrou o ano de 2015 com variação positiva de 12,4%. O grupo que mais contribuiu para a alta no ano foi o de Pessoal e Encargos com variação de 10,2%

O ICON é uma ferramenta para síndicos e administradoras de condomínios acompanharem a evolução dos custos condominiais. Serve como parâmetro da variação desses custos, mas não deve ser utilizado como um índice de reajuste da taxa condominial, pois cada edifício possui sua própria estrutura de despesas.

Índice de Custos Condominiais

Varição Nominal (%) do valor médio e IGP-M – acumulado 12 meses



Fonte: Secovi-SP

Ações Condominiais

O Secovi-SP acompanha e analisa também as ações condominiais que dão entrada em 15 fóruns regionais do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo.

As ações por falta de pagamento das taxas condominiais encerraram 2015 com 10,1 mil processos protocolados no município de São Paulo, um aumento de 11,6% sobre o ano anterior, quando foram registradas 9 mil ações.

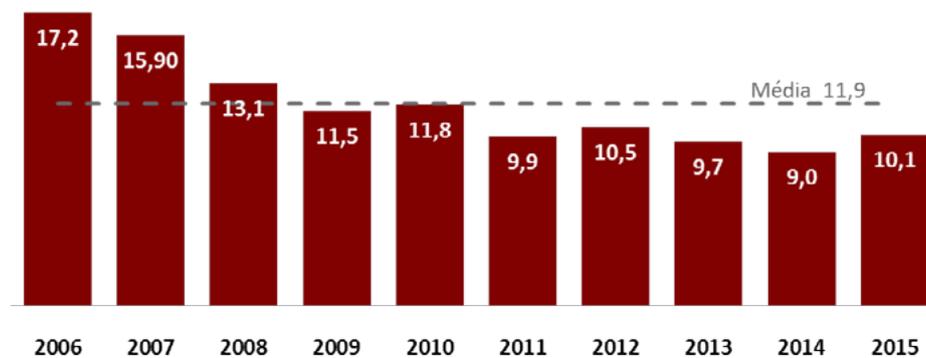
Apesar da elevação em relação a 2014, nos últimos 11 anos, o volume de ações vem diminuindo. Comparado ao ano de 2006, a queda foi de 44,9% (17,2 mil).

A recomendação do Secovi-SP é para que síndicos e administradoras reforcem as negociações e conscientizem os condôminos quanto à importância do pagamento do rateio de despesas para a manutenção da saúde financeira do prédio.

Ações Condominiais

Cidade de São Paulo

Em mil Unidades



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

ENTIDADES COM PESQUISAS CII/CBIC

**COMISSÃO DA INDÚSTRIA IMOBILIÁRIA DA CÂMARA
BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO**

Entidades com Pesquisa Imobiliária no Brasil

No Brasil, atualmente 17 entidades integrantes da Comissão da Indústria Imobiliária, da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CII/CBIC), realizam pesquisas sobre o comportamento do mercado imobiliário em suas respectivas cidades ou regiões.

A CII vem se esforçando para consolidar as estatísticas do setor. Como as pesquisas nem sempre são comparáveis entre si, no final de 2015, foi contratada uma consultoria para padronizar metodologias e desenvolver um indicador nacional. Desde 2011, o Departamento de Economia e Es-

tatística do Secovi-SP tem acompanhado os dados apurados pelas pesquisas realizadas no País e vem consolidando as informações, a fim de obter uma análise das tendências do mercado imobiliário residencial.

Para manter a mesma base de comparação, tanto nos totais ajustados quanto nas análises seguintes, foram desconsiderados os dados de Vitória e região, Cuiabá, Curitiba, Joinville, Região Metropolitana de Natal e Distrito Federal, pois foram utilizadas somente as pesquisa que possuíam dados desde 2012.

Regiões com pesquisa no Brasil



Lançamentos Residenciais no Brasil

Analisando as pesquisas que possuem dados comparáveis, no acumulado de janeiro a setembro de 2015 foram lançadas 47.796 unidades residenciais nos locais analisados, volume 24% inferior ao total lançado no mesmo período de 2014 (62.878 unidades), o que representa uma retração de mais de 15 mil unidades.

Apesar da queda no total de unidades lançadas, quatro regiões apresentaram desempenho superior em 2015:

Joinville (44%), Região Metropolitana de Goiânia (26%), Região Metropolitana de João Pessoa (11%) e Salvador e região (6%).

Lançamentos Residenciais - Regiões com pesquisa no Brasil

Região Pesquisada	Unidades Lançadas 9M13	Unidades Lançadas 9M14	Variação % (2013-2014)	Unidades Lançadas 9M15	Variação % (2014-2015)
Belo Horizonte	2.416	2.734	13%	1.476	-46%
Cuiabá	N.D.	1.457	N.D.	1.332	-9%
Curitiba	4.151	2.995	-28%	2.448	-18%
Distrito Federal	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Joinville	N.D.	1.345	N.D.	1.942	44%
Maceió	659	0	-100%	1.237	N.D.
Porto Alegre	1.980	2.156	9%	1.563	-28%
Rio de Janeiro	8.361	8.347	0%	4.307	-48%
RM de Fortaleza	3.314	4.630	40%	3.813	-18%
RM de Goiânia	4.728	2.630	-44%	3.315	26%
RM de João Pessoa	5.006	3.546	-29%	3.933	11%
RM de Natal	N.D.	492	N.D.	190	-61%
RM de Recife	5.151	5.351	4%	1.807	-66%
RM de São Paulo	35.207	30.641	-13%	23.324	-24%
Salvador e Região	1.099	2.843	159%	3.021	6%
Vitória e Região	1.547	359	-77%	N.D.	N.D.
Total Ajustado	67.921	62.878	-7%	47.796	-24%

Vendas de Imóveis Residenciais Novos no Brasil

No acumulado de janeiro a setembro de 2015, foram comercializadas 54,4 mil unidades residenciais nas regiões pesquisadas. Esse resultado levou à queda de 7% em relação ao mesmo período de 2014, quando foram vendidas 58,3

mil unidades.

O ano de 2014 já tinha apresentado retração de 28% nas vendas em relação a 2013, quando foram negociadas 80,6 mil unidades no período de janeiro a setembro.

Unidades Residenciais Vendidas - Regiões com pesquisa no Brasil

Região Pesquisada	Unidades Vendidas 9M13	Unidades Vendidas 9M14	Variação % (2013-2014)	Unidades Vendidas 9M15	Variação % (2014-2015)
Belo Horizonte	2.107	2.030	-4%	2.135	5%
Cuiabá	N.D.	2.387	N.D.	1.050	-56%
Curitiba	N.D.	3.575	N.D.	3.785	6%
Distrito Federal	N.D.	N.D.	N.D.	1.640	N.D.
Joinville	N.D.	1.359	N.D.	1.014	-25%
Maceió	643	410	-36%	991	142%
Porto Alegre	3.029	2.895	-4%	2.632	-9%
Rio de Janeiro	7.695	5.282	-31%	5.402	2%
RM de Fortaleza	3.753	3.879	3%	3.942	2%
RM de Goiânia	7.232	4.873	-33%	4.586	-6%
RM de João Pessoa	4.054	3.675	-9%	3.686	0%
RM de Natal	N.D.	2.253	N.D.	1.775	-21%
RM de Recife	5.341	4.444	-17%	2.853	-36%
RM de São Paulo	41.411	26.221	-37%	22.993	-12%
Salvador e Região	5.344	4.578	-14%	5.146	12%
Vitória e Região	2.954	2.389	-19%	N.D.	N.D.
Total Ajustado	80.609	58.287	-28%	54.366	-7%

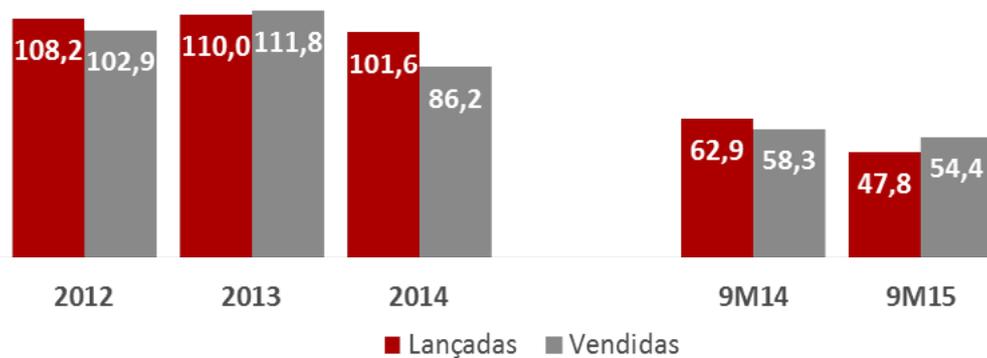
Comparativo entre Lançamentos e Vendas de Imóveis Residenciais Novos no Brasil

De 2012 a 2014, o mercado imobiliário lançou uma média de 106,6 mil unidades residenciais ao ano. Este volume, inclusive, foi praticamente absorvido pela demanda nos anos de 2012 e 2013. Em 2014, houve retração na quantidade comercializada, que correspondeu a 86,2 mil unidades vendidas.

De janeiro a setembro de 2015, foram lançadas 47,8 mil unidades – volume 24% inferior ao mesmo período de 2014 – e houve uma queda de 7% nas vendas. Assim mesmo, foram comercializadas 6,6 mil unidades a mais do que o total lançado, o que representa um ajuste na oferta disponível no mercado.

Comparativo entre Lançamentos e Vendas - Regiões com pesquisa no Brasil

Em mil unidades



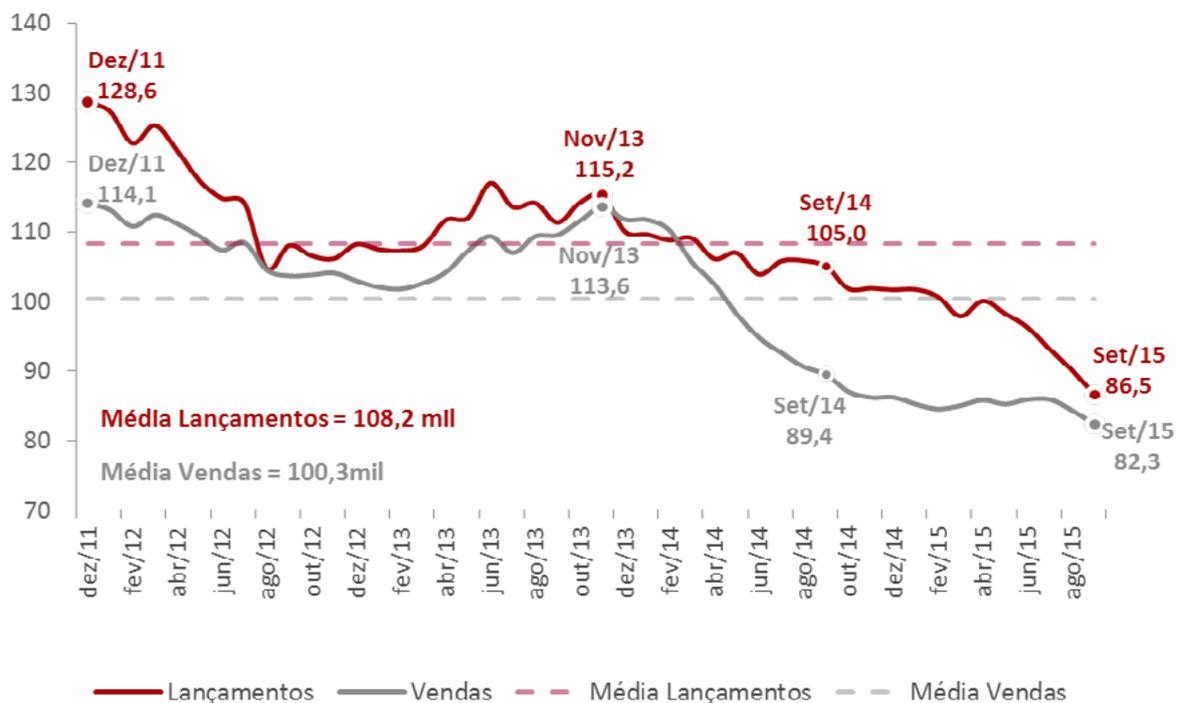
Comparativo entre Lançamentos e Vendas de Imóveis Residenciais Novos no Brasil – Acumulado 12 meses

No acumulado de 12 meses (outubro/2014 a setembro/2015), foram lançadas 86,5 mil unidades residenciais nas regiões pesquisadas, volume 18% inferior ao observado em setembro de 2014. Este é o menor nível registrado na série histórica desde 2011, cuja média de lançamentos do período foi de 108,2 mil unidades em 12 meses.

O volume de vendas também atingiu o menor nível da série, com 82,3 mil unidades comercializadas em 12 meses, até setembro de 2015. A média do período foi de 100,3 mil unidades em 12 meses, representando uma queda de 8% em relação ao acumulado de setembro de 2014 (89,4 mil).

Lançamentos e Vendas em 12 meses - Regiões com pesquisa no Brasil

Em mil unidades



IVV – Índice de Velocidade de Vendas

O Índice de Velocidade de Vendas (IVV), ou Vendas Sobre Oferta (VSO), mede o percentual de vendas mensal dos empreendimentos ofertados.

Nos primeiros nove meses de 2015, a velocidade de vendas média das regiões pesquisadas foi de 6,1% ao mês, percentual 5% inferior ao

IVV de 2014.

Apesar da redução na velocidade de vendas média, Maceió, Porto Alegre e Salvador e região apresentaram desempenho de vendas superior ao de 2014.

IVV médio - Regiões com pesquisa no Brasil

Região Pesquisada	IVV Médio 9M13	IVV Médio 9M14	Variação % (2013-2014)	IVV Médio 9M15	Variação % (2014-2015)
Belo Horizonte	10,8%	7,2%	-33%	6,8%	-6%
Cuiabá	N.D.	8,0%	N.D.	3,4%	-58%
Curitiba	9,9%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Distrito Federal	N.D.	N.D.	N.D.	4,2%	N.D.
Joinville	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Maceió	4,7%	2,7%	-43%	4,8%	78%
Porto Alegre	7,1%	8,2%	15%	9,1%	11%
Rio de Janeiro	10,9%	6,7%	-39%	6,1%	-9%
RM de Fortaleza	6,8%	6,1%	-10%	4,7%	-23%
RM de Goiânia	7,0%	5,3%	-24%	5,2%	-2%
RM de João Pessoa	6,2%	5,7%	-8%	5,7%	-1%
RM de Natal	N.D.	5,0%	N.D.	4,5%	-10%
RM de Recife	11,6%	7,4%	-36%	4,6%	-38%
RM de São Paulo	12,2%	7,4%	-39%	5,5%	-26%
Salvador e Região	6,3%	7,2%	14%	8,1%	13%
Vitória e Região	8,3%	7,6%	-8%	N.D.	N.D.
Média Ajustada	8,4%	6,4%	-24%	6,1%	-5%

Oferta Final de Imóveis Residenciais Novos no Brasil

O mês de setembro de 2015 encerrou com 99 mil unidades disponíveis para venda nas regiões pesquisadas, volume 7% superior à oferta disponível em setembro de 2014.

Apesar do aumento, as regiões metropolitanas do Recife, de Goiânia e Natal, e das capitais Porto Alegre e Belo Horizonte apresentaram redução na quantidade de imóveis ofertados.

Oferta Final - Regiões com pesquisa no Brasil (Em Unidades)

Região Pesquisada	Oferta Final Setembro/2013	Oferta Final Setembro/2014	Variação % (2013-2014)	Oferta Final Setembro/2015	Variação % (2014-2015)
Belo Horizonte	2.174	3.323	53%	2.842	-14%
Cuiabá	3.413	2.816	-17%	3.438	22%
Curitiba	N.D.	N.D.	N.D.	10.362	N.D.
Distrito Federal	N.D.	N.D.	N.D.	4.663	N.D.
Joinville	N.D.	2.527	N.D.	3.088	22%
Maceió	1.430	1.716	20%	2.319	35%
Porto Alegre	3.976	3.635	-9%	2.815	-23%
Rio de Janeiro	6.717	8.667	29%	8.783	1%
RM de Fortaleza	N.D.	7.093	N.D.	9.277	31%
RM de Goiânia	10.469	9.342	-11%	8.951	-4%
RM de João Pessoa	7.348	7.259	-1%	7.530	4%
RM de Natal	5.559	4.687	-16%	4.384	-6%
RM de Recife	5.740	7.078	23%	6.853	-3%
RM de São Paulo	30.412	38.018	25%	43.233	14%
Salvador e Região	7.350	6.329	-14%	6.425	2%
Vitória e Região	4.061	3.207	-21%	N.D.	N.D.
Total Ajustado	75.616	92.460	22%	99.028	7%

Oferta Final de Imóveis Residenciais Novos no Brasil

A oferta final das regiões pesquisadas vem crescendo de forma considerável desde agosto de 2013, mês com o menor nível de unidades ofertadas na série histórica: 75,3 mil imóveis disponíveis.

Em setembro de 2015, as regiões pesquisadas somavam 99,0 mil unidades em oferta, volume 12% superior à média registrada no período analisado, de 88,5 mil.

Oferta Final - Regiões com pesquisa no Brasil

Em mil unidades



Oferta Final de Imóveis Residenciais Novos no Brasil

Das 17 entidades que fazem pesquisa no País, 12 segmentam a oferta disponível de acordo com a fase de obra do empreendimento: na planta, em construção ou pronto.

Nas regiões com oferta segmentada por fase de obra, do total registrado em setembro de 2015, 23% eram imóveis na planta, 62% das unidades estavam em construção e 15% prontas.

Oferta Final por Fase de Obra - Regiões com pesquisa no Brasil

Região Pesquisada	Imóveis na Planta	Imóveis em Construção	Imóveis Prontos
Belo Horizonte	19%	62%	19%
Distrito Federal	13%	55%	32%
Maceió	28%	67%	5%
Porto Alegre	25%	60%	15%
Rio de Janeiro	20%	61%	19%
RM de Fortaleza	16%	71%	12%
RM de Goiânia	28%	53%	19%
RM de João Pessoa	22%	61%	17%
RM de Natal	21%	50%	28%
RM de Recife	32%	58%	10%
RM de São Paulo	21%	69%	10%
Salvador e Região	39%	42%	19%
Total Ajustado	23%	62%	15%

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

SBPE: Captação da Poupança

Considerada a modalidade de investimento mais tradicional do Brasil, a caderneta de poupança é classificada como conservadora, por oferecer baixo risco e, também, baixo retorno, quando comparada a outros tipos de aplicações financeiras. Os valores depositados na caderneta de poupança podem ser retirados (sacados) a qualquer momento, apresentando liquidez imediata.

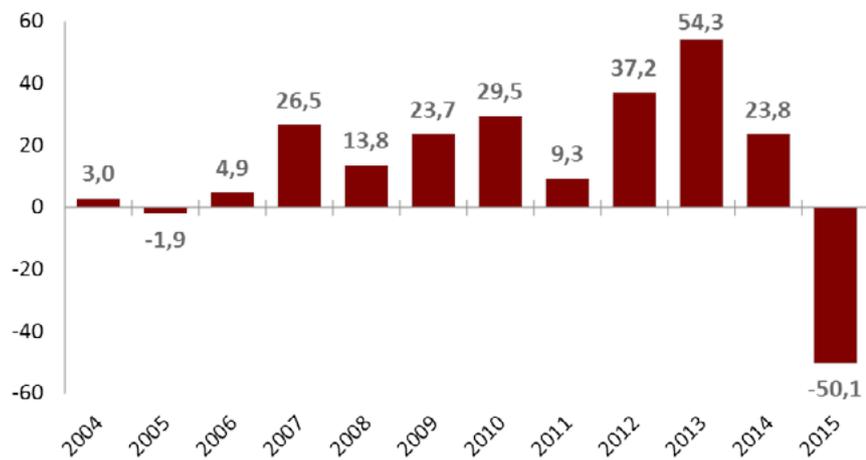
Os recursos captados pela poupança têm direcionamento previsto, em sua maior parte, para o financiamento imobiliário, principalmente no

âmbito do SFH (Sistema Financeiro da Habitação). A captação líquida no ano de 2015 foi negativa no que se refere ao SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo). Ou seja, os saques superaram os depósitos da caderneta de poupança em R\$ 50,1 bilhões. No período, foi registrado um total de R\$ 1.565,1 bilhão em depósitos e de R\$ 1.615,2 bilhão em saques.

A poupança não registrava uma captação líquida negativa desde 2005, quando o volume retirado chegou a R\$ 1,9 bilhão.

Poupança SBPE

Captação líquida (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen

Saldo da Poupança

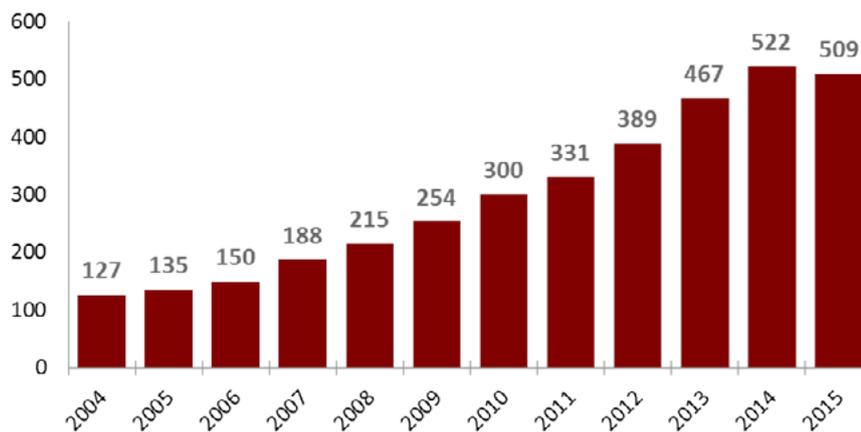
O saldo da poupança do SBPE em 2015 totalizou R\$ 509,2 bilhões. Em comparação com o ano de 2014, houve redução de 2,5%.

A queda no saldo da poupança motivou o CMN (Conselho Monetário Nacional) a promover ajusta-

tes nas normas de direcionamento e do compulsório sobre os recursos captados pela poupança. Com as mudanças, o Banco Central do Brasil estimava a liberação de R\$ 22,5 bilhões adicionais para o financiamento habitacional.

Poupança SBPE

Saldo (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen

Financiamentos Imobiliários – SBPE (Valores)

O total financiado em 2015 no País pelo SPBE foi de R\$ 75,6 bilhões, valor que sofreu redução nominal de 33% em relação a 2014, quando o volume totalizou R\$ 112,9 bilhões em financiamentos. O ano de 2015 quebra uma sequência de crescimento do financiamento no período analisado.

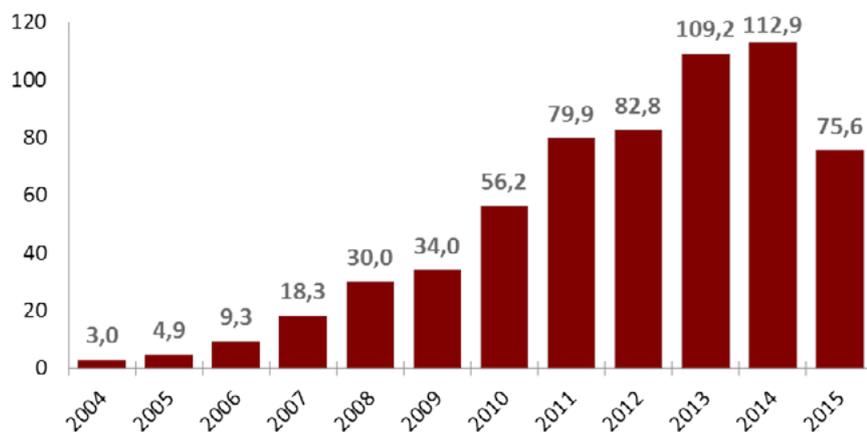
A forte retração fez com que os valores financiados no ano passado retornasse três anos de evolução, voltando a patamares de financiamento de 2011.

A perda da atratividade da poupança e a preocupação com a situação do País e do mercado imobiliário levaram os bancos a restringir o crédito, avaliar com mais rigor a liberação do financiamento e aumentar a taxa de juros.

O financiamento é essencial para o mercado imobiliário, porque seus produtos têm altos valores agregados. A falta de crédito bancário impossibilita a compra para a maioria da população e potencializa as dificuldades enfrentadas pelo setor.

Financiamento Imobiliário SBPE - Total

Valores financiados (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen e Abecip

Financiamentos Imobiliários: Aquisição e Construção (Valores)

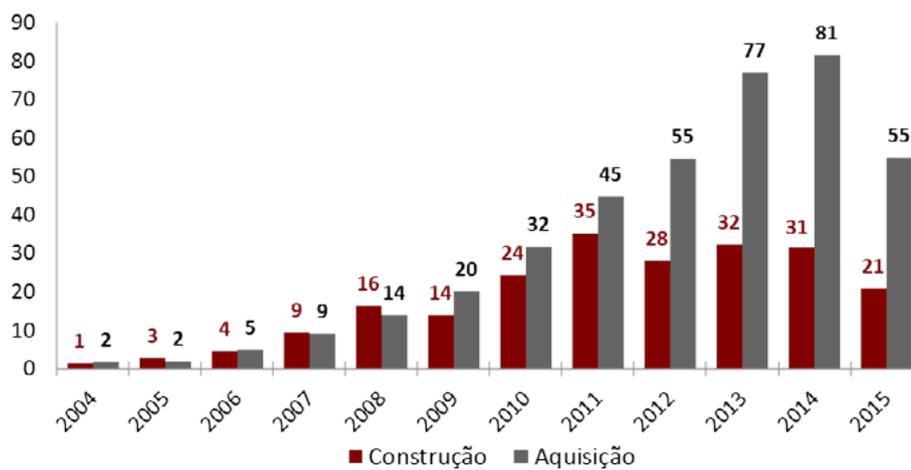
Em 2015, do volume total de financiamentos imobiliários pelo SBPE no País, R\$ 21 bilhões foram destinados à construção (28%) e R\$ 55 bilhões (72%) para aquisição de imóveis.

Tanto os valores financiados para construção

quanto para aquisição apresentaram redução de aproximadamente 32% em relação a 2014 – a proporção de volume financiado em 2014 para a construção (28%) e aquisição (72%) foi mantida no ano de 2015.

Financiamento Imobiliário SBPE – Aquisição e Construção

Valores financiados (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen e Abecip

Financiamentos Imobiliários: Aquisição – Novos e Usados (Valores)

Dos R\$ 55 bilhões de financiamentos imobiliários do SBPE concedidos para aquisição de imóveis em 2015, 58% (R\$ 31,7 bilhões) foram destinados às unidades novas e 42% (R\$ 23,1 bilhões) dirigidos aos imóveis usados.

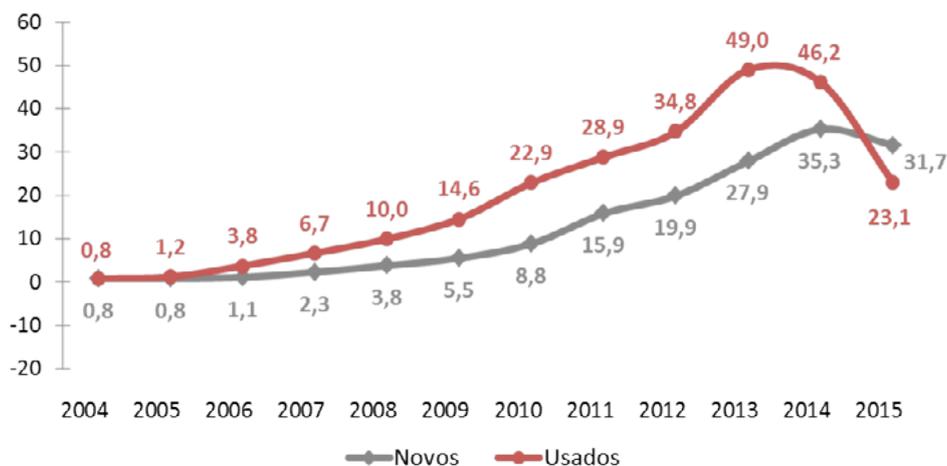
Em comparação com 2014, houve redução nos valores de financiamento de imóveis novos (10%) e de imóveis usados (50%).

A acentuada queda dos financiamentos de usados e fez com que as unidades novas superassem as usadas, fenômeno inédito na série histórica analisada.

A retração dos valores financiados de imóveis usados pode ter entre suas causas a maior seletividade do agente financeiro e a redução da cota de financiamento.

Financiamento Imobiliário SBPE Aquisição – Novos e Usados

Valores financiados (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen e Abecip

Financiamentos Imobiliários – SBPE (Unidades)

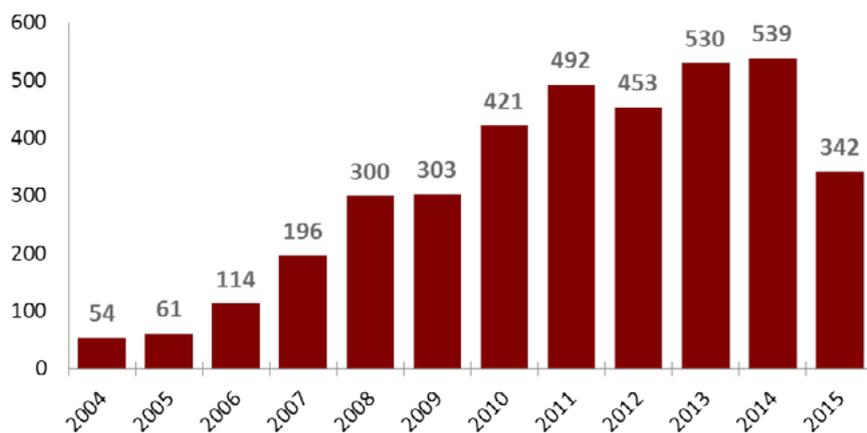
Assim como ocorreu com os valores, também foi registrada redução na quantidade de unidades financiadas pelo SPBE. O ano de 2015 terminou com 342 mil imóveis financiados, 37% abaixo do total apurado em 2014 (539 mil unidades). O número de imóveis financiados em 2015 equivale ao volume de 2009, quando foram financia-

das em torno de 300 mil unidades.

O financiamento imobiliário é primordial para a manutenção da atividade, pois imóveis são bens com valor unitário elevado. Se persistir a tendência de redução de financiamento, com encolhimento do crédito imobiliário, dificilmente o setor imobiliário irá se recuperar.

Financiamento Imobiliário SBPE - Total

Mil unidades



Fonte: Bacen e Abecip

Financiamentos imobiliários: Aquisição e Construção (Unidades)

O SBPE financiou, em 2015, o total de 341,5 mil imóveis no País. Desse volume, 31% (106 mil unidades) corresponderam a financiamentos para a construção e 69% (236 mil unidades) para a aquisição. Em relação a 2014, construção e aquisição registraram queda, respectivamente, de 35% e 37%.

A proporção de financiamento entre construção e aquisição ficou praticamente estável em com-

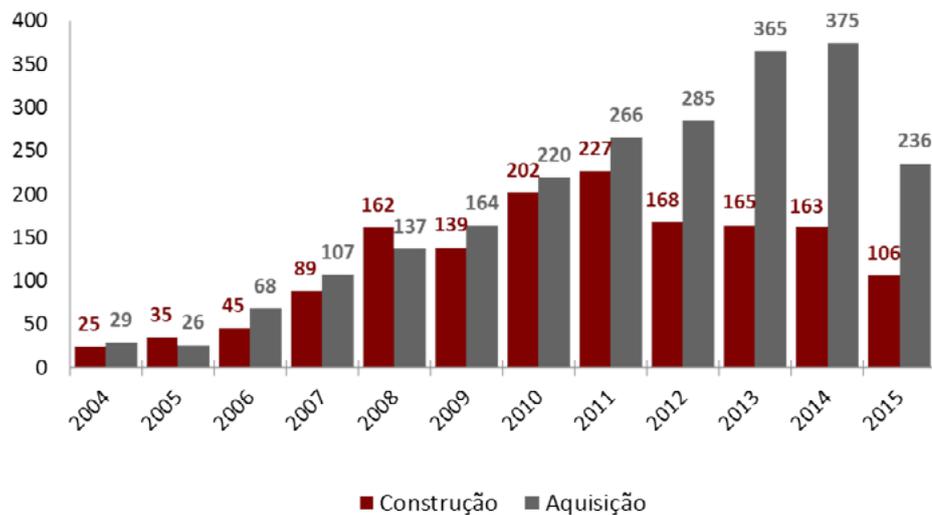
paração com o ano anterior.

O prazo de financiamento para construção é menor do que o prazo para aquisição (aproximadamente 30 meses).

Após esse período, as unidades construídas são repassadas ao consumidor final. Assim, as construções financiadas nos anos de 2013 e 2014 começarão a ser repassadas para o consumidor final em 2016.

Financiamento Imobiliário SBPE – Aquisição e Construção

Mil unidades



Fonte: Bacen e Abecip

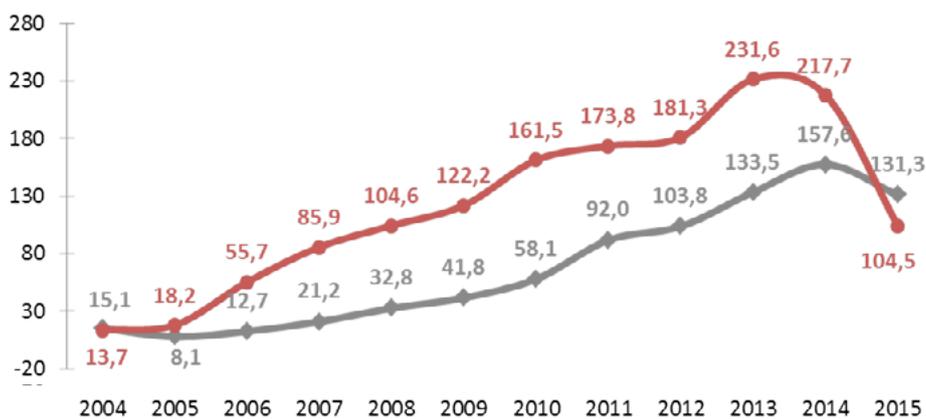
Financiamentos Imobiliários: Aquisição – Novos e Usados (Unidades)

Em 2015, dos 236 mil imóveis financiados para aquisição pelo SBPE, 56% (131,3 mil unidades) foram novos e 44% (104,5 mil unidades) usados. Em relação ao ano anterior, houve redução de 17% nos financiamentos de unidades novas e de 52% na quantidade de imóveis usados.

Assim como nos dados de financiamento em valores monetários, foi observada a inversão entre os imóveis novos e usados. Ou seja, em 2015, o volume de financiamento de imóveis novos superou a quantidade de usados.

Financiamento Imobiliário SBPE Aquisição – Novos e Usados

Mil unidades



Fonte: Bacen e Abecip

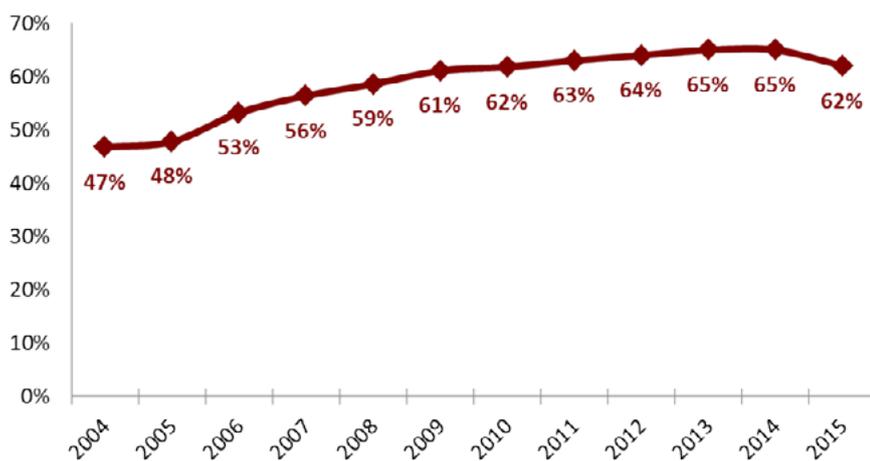
LTV - Financiamento Imobiliário

O termo LTV (loan-to-value ratio) refere-se ao percentual financiado em relação ao valor do imóvel. A trajetória de crescimento do LTV médio de novos financiamentos foi interrompida em 2015, ano que registrou a relação média de 62%. Ou seja, para um imóvel de R\$ 100 mil, o valor finan-

ciado foi de aproximadamente R\$ 62 mil.

O LTV demonstra a qualidade da carteira dos financiamentos imobiliários no Brasil. Para obter crédito, o tomador tem de pagar, em média, 38% do valor do imóvel, aumentando, desta maneira, o comprometimento do mutuário.

LTV (%)



Fonte: Bacen e Abecip

Inadimplência – Financiamento Imobiliário

O percentual da carteira de crédito imobiliário com mais de três parcelas em atraso atingiu 1,9% em 2015, superando 2014, quando foi registrado 1,4% de inadimplência.

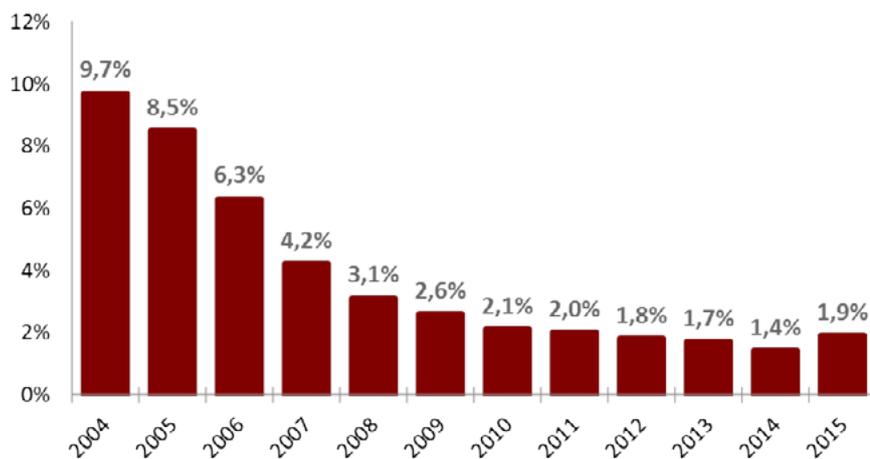
Apesar do aumento em 2015, o resultado é o mais baixo índice de inadimplência entre todas as modalidades de crédito assumidas pelo consumidor: apenas 1,9% dos mutuários estavam com mais de três meses de atraso no pagamento.

Nos contratos com garantia de alienação fiduciária, em que o imóvel pertence ao banco até a liquidação do financiamento, a inadimplência em setembro do ano passado era ainda menor (1,6%).

O baixo índice de inadimplência demonstra que, para o brasileiro, a casa própria é um bem relevante e pagar a prestação do financiamento do imóvel é uma prioridade.

Inadimplência: Contratos com mais de 3 prestações em atraso

Garantia Hipotecária + Alienação Fiduciária



Fonte: Bacen e Abecip

Crédito Imobiliário e PIB

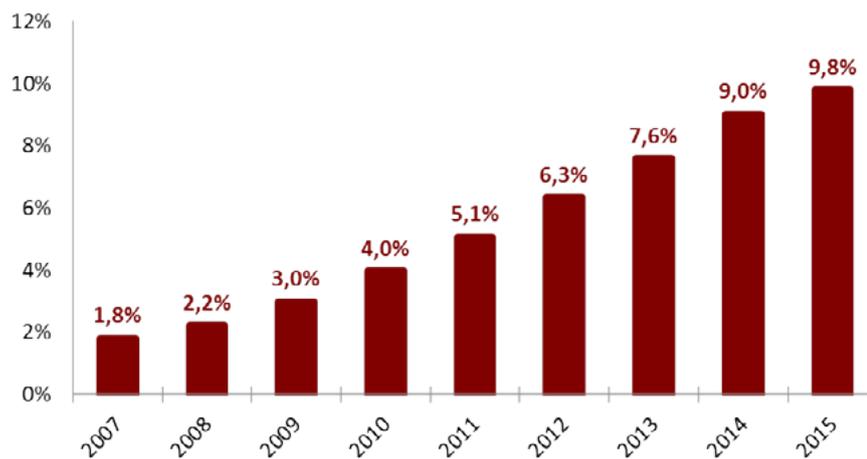
O crédito imobiliário correspondeu a 9,8% do PIB (Produto Interno Bruto) de 2015.

Esse percentual é calculado pela divisão da somatória do saldo das operações de crédito imobiliário (pessoas físicas e jurídicas) do final do mês, pelo valor do PIB acumulado nos últimos

12 meses, em valores correntes.

No Brasil, a participação do crédito imobiliário no PIB continua seguindo tendência de crescimento. No entanto, comparado com países mais desenvolvidos, o volume continua baixo.

Evolução do Crédito Imobiliário em relação ao PIB (%)



Fonte: bacen e IBGE

Financiamentos Imobiliários - SBPE + FGTS (Valores)

Outra fonte importante de recursos para financiamento imobiliário é o FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), que atende à população de baixa renda.

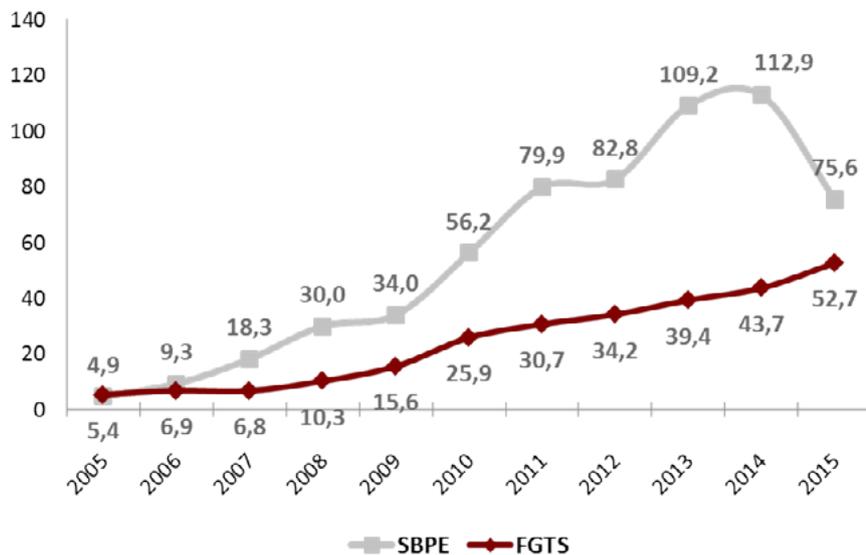
Em relação a 2014, os financiamentos com recursos do FGTS cresceram 20,6% em termos de valores em 2015. O programa Minha Casa, Mi-

nha Vida contribuiu para a alta registrada nessa modalidade.

Em 2015, o volume de financiamentos atingiu R\$ 128 bilhões, somando-se SBPE e FGTS. O valor ficou aproximadamente 18% abaixo do registrado em 2014, ano em que foram financiados R\$ 157 bilhões.

Financiamento Imobiliário SBPE + FGTS (Total)

Valores financiados (R\$ bilhões)



Fonte: Bacen e Abecip

Financiamentos Imobiliários - SBPE + FGTS (Unidades)

A importância dos financiamentos com recursos do FGTS aumenta quando os dados são analisados em termos de unidades habitacionais.

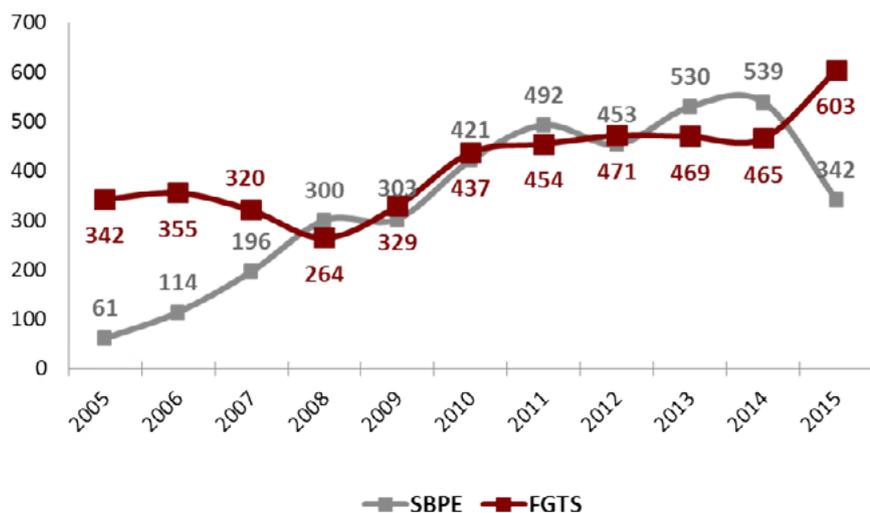
Em 2015, o FGTS financiou um total de 603 mil unidades, correspondendo à variação positiva de 30% em relação às 465 mil unidades financiadas em 2014. Com esse crescimento, o FGTS volta

a superar o SBPE no que se refere a volume de unidades financiadas.

No ano, somando-se SBPE e FGTS, 945 unidades foram financiadas – volume 6% inferior ao registrado em 2014, quando o financiamento contemplou 1 milhão de unidades.

Financiamento Imobiliário SBPE + FGTS (Total)

Mil unidades



Fonte: Bacen e Abecip

GLOSSÁRIO

ÁREA ÚTIL: Área do imóvel de uso privativo e exclusivo do proprietário ou morador, medida em m².

DATA DE LANÇAMENTO: Data definida no mês do início da oferta a mercado de um produto.

DISTRATO: Extinção da relação contratual firmada entre as partes, que resulta na devolução da unidade ao empreendedor no mês de referência.

IMÓVEIS NA PLANTA: Empreendimentos com até 6 meses da data do lançamento.

IMÓVEIS EM CONSTRUÇÃO: Empreendimentos a partir do 7º mês após o lançamento e até ser entregue.

IMÓVEIS PRONTOS (ESTOQUE): Empreendimentos entregues.

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.

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.

OFERTA INICIAL: Número de unidades remanescentes ofertado ao mercado no período que antecede o mês de referência da pesquisa.

OFERTA FINAL: Resultado em unidades da soma da oferta final com os lançamentos, menos as vendas líquidas.

OPERAÇÃO URBANA CONSORCIADA: Plano urbanístico local, coordenado pelo Poder Público e com participação da iniciativa privada. Estabelece parâmetros de ocupação diferenciados e implantação de melhorias na infraestrutura.

VGL: Valor Global Lançado - Soma dos valores monetários em moeda corrente (R\$) das unidades lançadas em cada período.

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.

VGv: Valor Global de Vendas - Soma dos valores monetários em moeda corrente (R\$) das unidades comercializadas em cada período.

VGv/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.

VALOR REAL: Valor corrigido para compensar o efeito da atualização monetária.

VENDAS BRUTAS: Número de unidades vendidas em cada período, sem considerar as unidades que foram distratadas.

VENDAS LÍQUIDAS (VENDAS): Diferença, em unidades, entre as vendas brutas e as distratadas.

VSO: Vendas Sobre Oferta (Mensal) - Resultado da divisão das vendas líquidas com a soma da oferta final e os lançamentos do mês. Mede o percentual da oferta comercializada no mês de referência da pesquisa.

VSO – Venda Sobre Oferta (12 meses) - Mede o percentual comercializado acumulado nos últimos 12 meses.

ZEIS 5 - Zonas de Interesse Social - Área urbana destinada predominantemente à moradia de famílias de baixa renda. A ZEI 5 permite a produção de até 40% de moradias para famílias com renda entre R\$ 4.344,00 e R\$ 7.240,00.

ZEU - Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Existente - Áreas com maior oferta de transportes públicos, que permitem maior adensamento.

ZEUP - Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Prevista .

FICHA TÉCNICA

PRESIDENTE

Claudio Bernardes (2014-2016)

VICE-PRESIDENTE DE INCORPORAÇÃO E TERRENOS

URBANOS

Emílio Kallas

COORDENADOR DO GEOSECOVI E DE PESQUISAS

ECONÔMICAS

Mauro Teixeira Pinto

ECONOMISTA-CHEFE

Celso Petrucci

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA

Edson Kitamura

Fabício Augusto Gomes Pereira

Laryssa Basílio Kakuiti

Jane Rosa de Oliveira

Gustavo Mendes Santos

economia@secovi.com.br

(11) 5591-1245/1244/1240/1247

GEOSECOVI

Silvana Marques Roman

André Rodrigues Lusivo

Valéria de Souza Pereira

Emerson Tadeu de Oliveira Júnior

geosecovi@secovi.com.br

(11) 5591-1243/1241/1332

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Maria do Carmo Gregório

Catarina Anderãos

Jaime Onofre

Leandro Vieira

Luciana Ferreira

Queli Peixoto

Rosana Pinto

Shirley Valentim

Sônia Salgueiro

Denise Neri (estagiária)

aspress@secovi.com.br

(11) 5591-1188/1189/1190/1191/1206/1197/1216/1249/1253/1256/1342

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Márcio Valeriano

Janaina Jardim

João Paulo Palmieri

Marcos Pellegrini (estagiário)

marketing@secovi.com.br

COLABORAÇÃO

Adelmo Felizati

Alex Fontenelle

Fernando Souza

Gil Vasconcelos

Mauro Pincherle

Mauro Teixeira Pinto

Ricardo Pereira Leite

AGRADECIMENTO

Agradecemos a todos aqueles que ao longo do trabalho contribuíram com sugestões para a elaboração e o aperfeiçoamento dos novos indicadores da Pesquisa do Mercado Imobiliário deste Anuário do Mercado Imobiliário - 2015. Nosso agradecimento especial a cada uma das empresas que respondem às pesquisas e que se reúnem para discutir assuntos relacionados ao segmento.



Sede do Secovi - SP

Rua Dr. Bacelar, 1.043 - Vila Mariana

São Paulo - SP - CEP: 04026-002

secovi@secovi.com.br

www.secovi.com.br