

## **Bauru: imóveis verticais de 2 dormitórios estão em alta**

Com a economia fortalecida e recente aumento no potencial de consumo da população, a cidade de Bauru passa por um bom momento. Com mais de 346 mil habitantes distribuídos em 673 km<sup>2</sup>, a cidade tem um grau de urbanização de 98% e disponibiliza ótimas oportunidades de negócio e lazer, além da ampla gama de escolas, universidades, institutos e hospitais.

Esses fatores, somados a obras públicas relevantes, como a criação de novas avenidas e a duplicação de outras existentes, contribuem para o crescimento do setor imobiliário na região. Segundo Riad Elia Said, diretor regional do Secovi-SP (Sindicato da Habitação), também merece destaque a forte atuação do programa Minha Casa, Minha Vida na cidade, que vem beneficiando principalmente os consumidores jovens, que se interessam pelos preços ainda atrativos da região. “A população estudantil também é grande consumidora do mercado”, avalia Said.

Um estudo elaborado pelo Secovi-SP e pela Robert Michel Zarif Assessoria Econômica Ltda., com o objetivo de quantificar e medir o desempenho de comercialização de residências novas em condomínios na região, mostrou que, entre fevereiro de 2011 e janeiro de 2012, foram lançados 2.303 imóveis residenciais verticais na cidade de Bauru, distribuídos conforme dados abaixo:

1 dormitório: 599 unidades lançadas (26,01%)  
2 dormitórios: 1.024 unidades lançadas (44,46%)  
2 dormitórios econômico: 280 unidades lançadas (12,16%)  
3 dormitórios: 400 unidades lançadas (17,37%)  
4 dormitórios: não houve lançamentos  
Total: 2.303 unidades lançadas

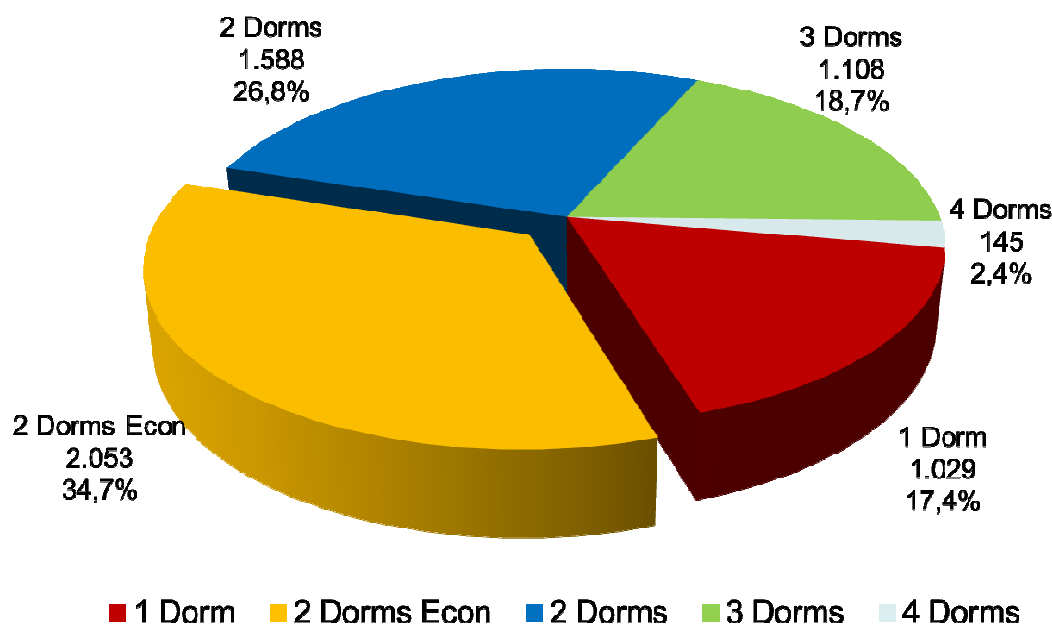
### **Lançamentos acumulados – jan/09 a jan/12**

Considerando-se todo o período de estudo, de janeiro de 2009 a janeiro de 2012, o total de unidades lançadas, acrescido dos empreendimentos remanescentes, é de 5.923 imóveis em condomínios, dos quais o segmento de 2 dormitórios perfaz a maior participação na oferta, com 61,5% dos lançamentos (3.641 unidades), sendo 34,7% de unidades econômicas e 26,8% comuns. Na sequência, estão os imóveis de 3 dormitórios, com 18,7% (1.108 unidades).

Em comparação com outros municípios do Interior nos quais o Secovi-SP tem levantamento de mercado, Bauru destaca-se pelo alto número de lançamentos de imóveis de 1 dormitório, que foi de 1.029 unidades (17,4%). Já os imóveis de 4 dormitórios representaram 2,4% do total (145 unidades). Do total de imóveis de 1 dormitório colocados em oferta, 58% foi lançado nos últimos 12 meses.

De acordo com o levantamento, no período citado não foram registrados lançamentos e remanescentes de unidades residenciais horizontais, portanto a análise refere-se apenas a unidades verticais.

### Participação na Oferta por Dormitórios



### Características dos lançamentos

1 Dormitório: Os empreendimentos com imóveis de um dormitório têm em média um bloco, 13 pavimentos, uma garagem e oito unidades por andar. Na área de lazer, o item mais frequente é o salão de festas, presente em mais de 80% dos empreendimentos; em seguida vem a churrasqueira, que está na área de lazer de 58% dos empreendimentos; já a área para *fitness* se faz presente em 50% dos empreendimentos. A área privativa média dos imóveis de um dormitório é de aproximadamente 36 m<sup>2</sup> e a área total é de 57 m<sup>2</sup>.

2 Dormitórios - padrão econômico: Os empreendimentos de 2 dormitórios de padrão econômico têm, em média, 7 blocos, quatro pavimentos, uma vaga de garagem e oito unidades por andar. O item mais frequente na área de lazer é a churrasqueira, que aparece em 90% dos empreendimentos. Na sequência, estão o Playground e a área de Fitness, encontrados em 70% dos empreendimentos. A área privativa média dos imóveis econômicos é de aproximadamente 46 m<sup>2</sup> e a área total é de 58 m<sup>2</sup>.

2 Dormitórios: Estes empreendimentos se caracterizaram por uma média de 3 blocos, 11 pavimentos, uma ou até duas vagas de garagem, e cinco unidades por andar. Na área de lazer, todos os empreendimentos desta categoria possuem salão de festa. A churrasqueira está presente em 62% dos prédios, e o playground, em 33%. A área privativa média dos imóveis de 2 dormitórios é de 56 m<sup>2</sup> e a área total de 82 m<sup>2</sup>.

3 Dormitórios: Os imóveis de 3 dormitórios tiveram média de 3 blocos, 15 pavimentos, 2 vagas de garagem e quatro unidades por andar. Na área de lazer, todos os empreendimentos foram lançados com salão de festas e área para fitness. Aproximadamente 90% dos empreendimentos têm piscina e churrasqueira, e 64% contam com Playground e salão de jogos. A área privativa média dos imóveis é de 100 m<sup>2</sup> e a área total média é de 172 m<sup>2</sup>.

4 Dormitórios: Os imóveis de 4 dormitórios estão em empreendimentos que têm, na média, 1 bloco, 28 pavimentos, quatro vagas de garagem e entre uma e duas unidades por andar. A área de lazer de todos os empreendimentos é completa: estão disponíveis quadra esportiva, piscina, sauna, playground, salão de festas, salão de jogos, fitness, churrasqueira, entre outros itens. A área privativa média é de 251 m<sup>2</sup> e a área total média é de 550 m<sup>2</sup>.

O estudo traz um panorama dos empreendimentos lançados, no período, no município de Bauru. Nota-se que à medida que o padrão do imóvel vai aumentando, a importância da área total também cresce, os prédios ficam mais altos, e possuem mais vagas de garagem.

É interessante traçar um paralelo entre o mercado de automóveis e de imóveis. No caso dos carros, quanto mais sofisticado o modelo, mais presentes se fazem os adicionais, como airbag, direção hidráulica e câmbio automático. Com os imóveis ocorre um fenômeno parecido: quanto mais elevado o padrão, mais indispensáveis se tornam os itens de lazer, as vagas de garagens, as grandes sacadas etc.

### **Imóveis econômicos**

O programa Minha Casa, Minha Vida influenciou o mercado imobiliário no País inteiro, criando um novo segmento chamado de “imóveis econômicos”, que são as unidades com faixa de preço de até R\$ 130.000,00. Os imóveis enquadrados nesta faixa do programa contam com subsídios que permitem à população de menor renda adquirir um imóvel próprio.

Os imóveis acima de R\$ 130.000,00 foram chamados, no levantamento, de padrão normal, pois estão nas faixas em que o SFH (Sistema Financeiro da Habitação) atua. Os imóveis com valores até R\$ 500.000,00 podem ser financiados com recursos provenientes da poupança, que oferecem taxa média de juros de 9,5% a 10,5% a.a. e prazo máximo de até 30 anos.

O estudo detectou 10 empreendimentos com unidades à venda que atuavam na faixa dos imóveis econômicos e 39 empreendimentos na faixa normal do mercado. Em termos de unidades residenciais (apartamentos), os empreendimentos econômicos contabilizaram um total de 2.053 unidades, enquanto as unidades de padrão normal somaram 3.870 lançamentos.

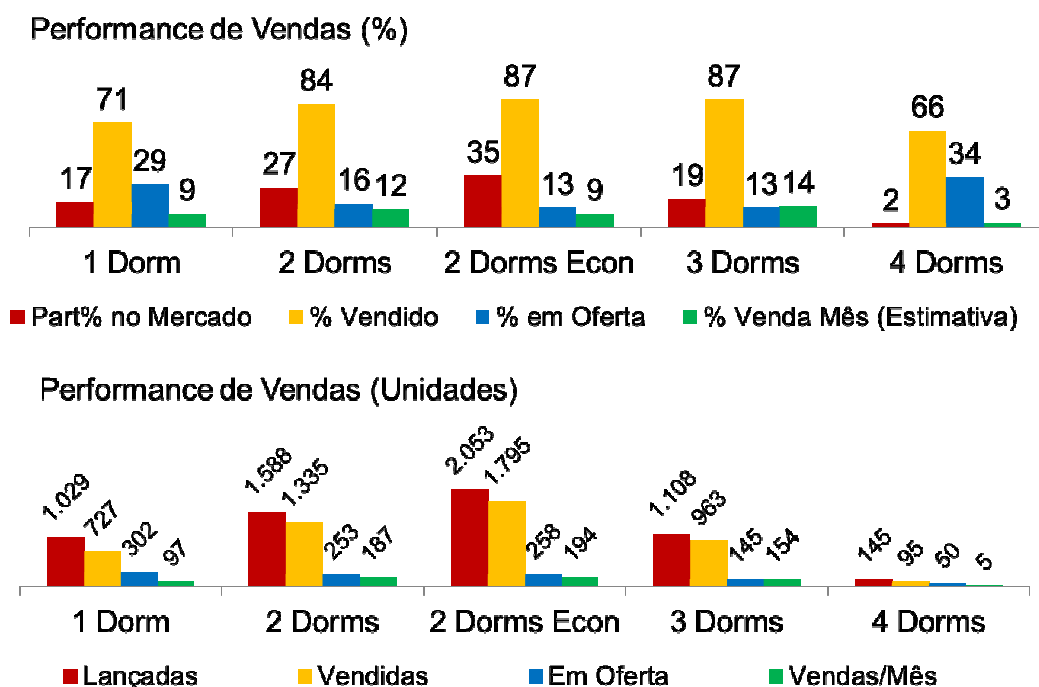
Apesar do programa Minha Casa, Minha Vida ter influenciado positivamente o mercado, os imóveis de padrão normal são a maioria do mercado, com uma participação de 65% do total de unidades lançadas.

## Performance de vendas

### Comercialização por Produto

Muitos fatores influenciam na decisão da compra do imóvel, e o número de dormitórios é um dos mais importantes, pois é necessário conciliar a quantidade de dormitórios com os números de pessoas que irão habitar o novo imóvel. Em Bauru, na análise de vendas dos últimos três anos, observou-se que o segmento de 3 dormitórios obteve a melhor performance média, com um giro relativo de 14% ao mês (154 unidades/mês).

No entanto, o desempenho mais significativo foi o de 2 dormitórios, já que, somando-se os segmentos econômico e padrão, a participação é de 62% do mercado e retorno relativo, respectivo, de 12% ao mês (187 unidades/mês) e 9% ao mês (19 unidades/mês). Outro destaque foi o segmento de 1 dormitório, que teve participação na oferta de 17% e realizou um retorno de vendas atrativo de 9% ao mês.

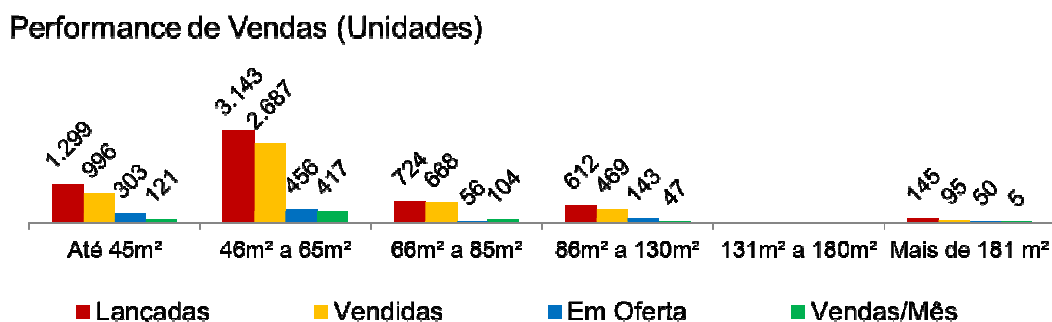
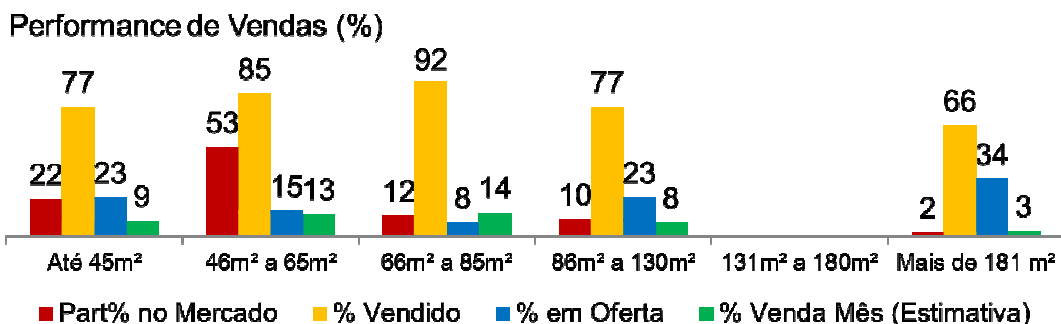


### Comercialização por tamanho

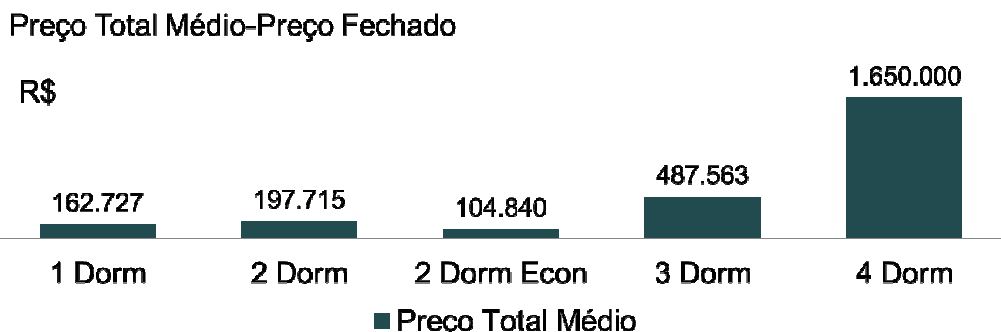
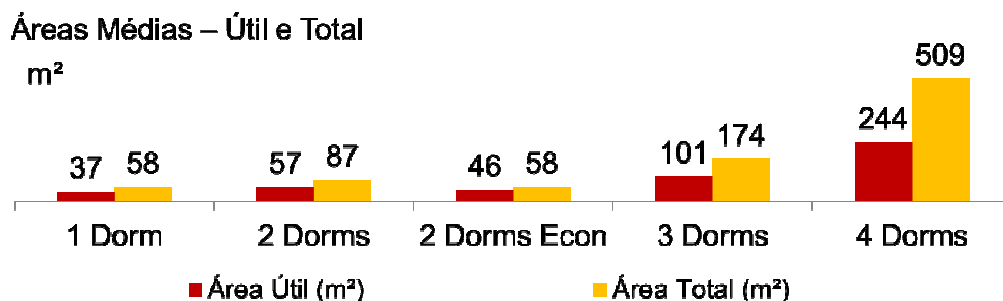
Um fator importante que devemos considerar no tamanho do imóvel é o número de pessoas nas famílias, que tem diminuído cada vez mais, segundo dados levantados pelo IBGE. Os imóveis também são cada vez mais planejados, graças à utilização de softwares e de modernas técnicas de engenharia, que permitem um melhor aproveitamento do espaço.

Diante desses fatores, podemos verificar que, no estudo, o maior número de lançamentos foi observado no segmento de imóveis com tamanhos de 46 m<sup>2</sup> a 65 m<sup>2</sup> de área privativa, com um total de 3.143 unidades. Os imóveis de até 45 m<sup>2</sup> de área privativa ficaram em segundo lugar, com 1.299 unidades. Somente

estas duas faixas já respondem por aproximadamente 75% do total dos lançamentos.



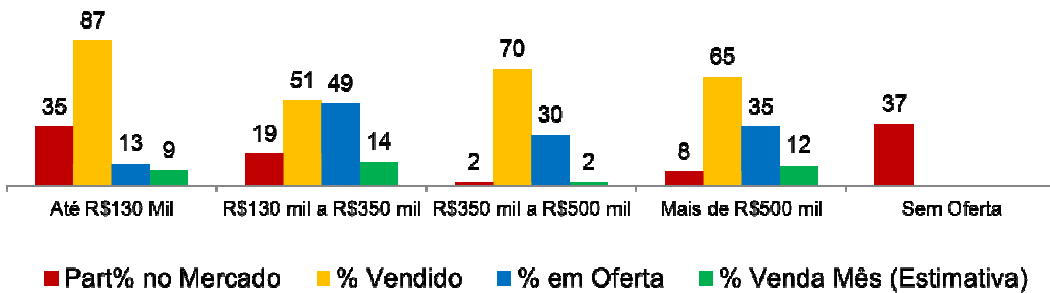
O gráfico abaixo revela que a metragem média dos imóveis varia de acordo com o número de dormitórios.



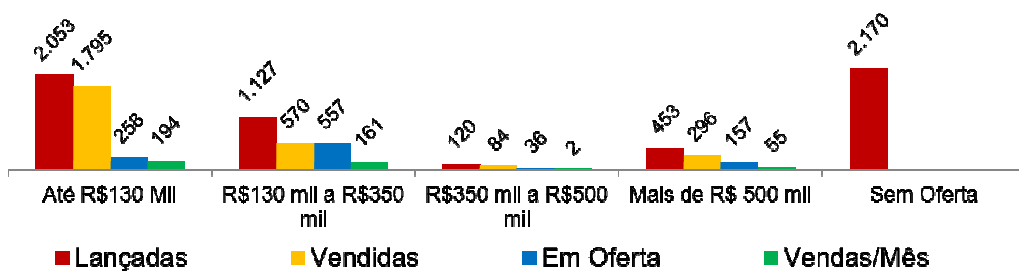
### Comercialização por preço de venda

Na análise pelo preço de venda, a maior demanda está nos segmentos iniciais, de até R\$ 130 mil e de R\$ 130 mil a R\$ 350 mil. Estes dois segmentos, juntos, detêm 54% do mercado.

### Performance de Vendas (%)



### Performance de Vendas (Unidades)



### Preço por m<sup>2</sup> praticado

O valor médio do m<sup>2</sup> na região, no período, ficou em:

1 dormitório: R\$ 4.460,00

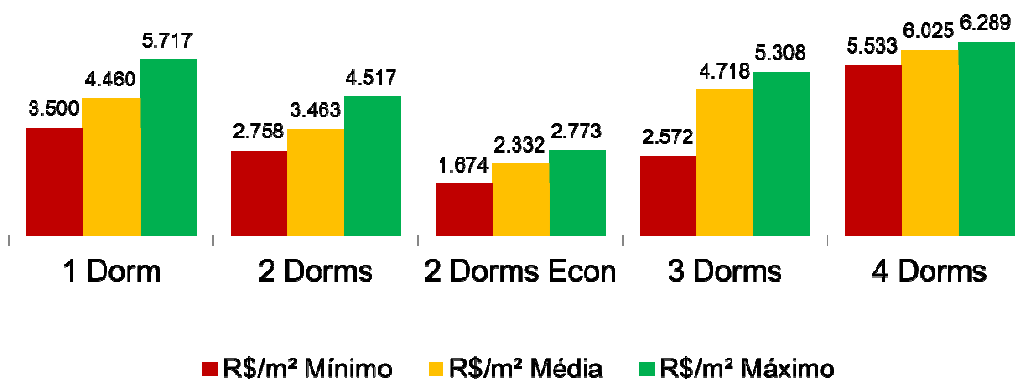
2 dormitórios econômico: R\$ 2.332,00

2 dormitórios padrão: R\$ 3.463,00

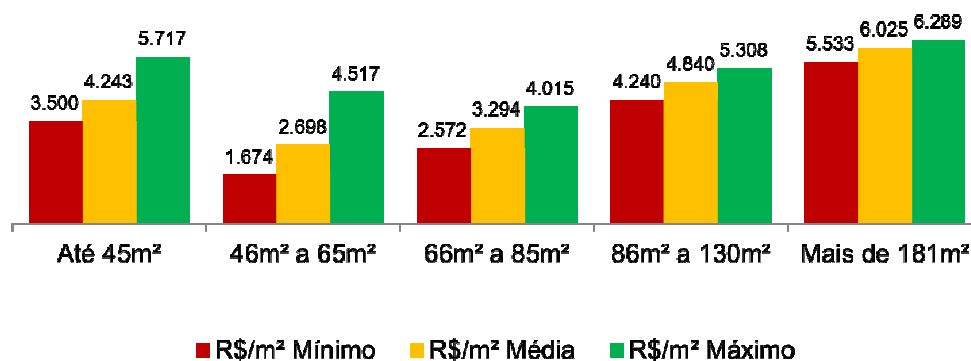
3 dormitórios: R\$ 4.718,00

4 dormitórios: R\$ 6.025,00

### Análise por Produto - Preço Médio Fechado Nominal (Tabela) p/m<sup>2</sup> Privativa



Análise por m<sup>2</sup> Privativo - Preço Médio Fechado Nominal (Tabela) p/m<sup>2</sup> Privativo



Anál. por Preço de Venda - Preço Méd. Fechado Nominal (Tabela) p/m<sup>2</sup> Privativo

