A person in a brown suit and tie is holding a white document. The word 'CONTR' is visible at the top of the document. The background is a warm, orange-toned image of the person's torso and hands.

CONTR

DISTRATOS CONTRATUAIS NO MERCADO HABITACIONAL EM SÃO PAULO : ORIGENS E EFEITOS

ELISABETE FREITAS

RENATO MAURO FILHO

12/12/2016

Apresentação SECOVI



Apresentação

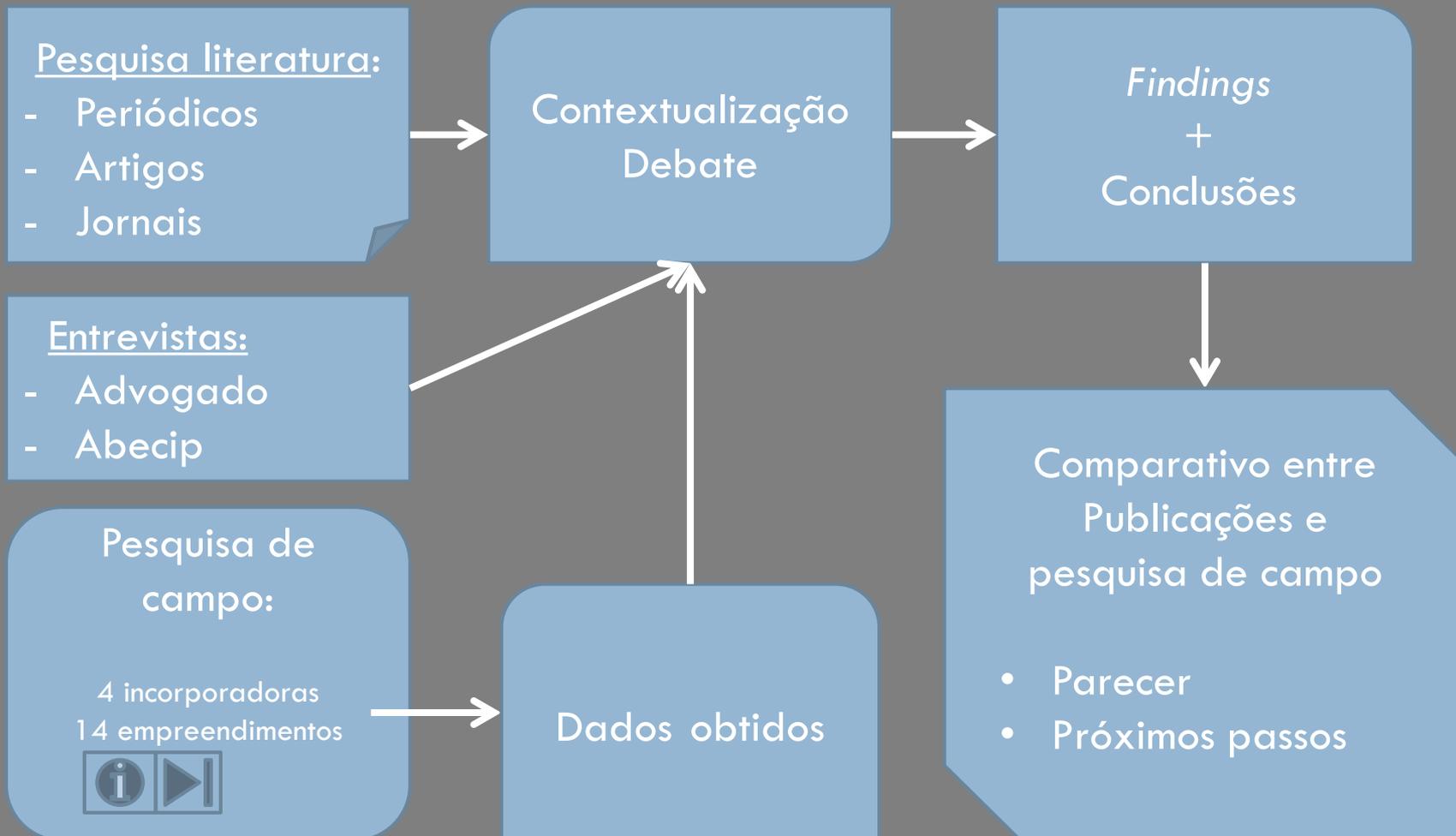


- Escolha do tema :
 - Crise econômica
 - Impacto no mercado imobiliário
 - Efeitos no mercado de incorporação

- Nosso objetivo:
 - Pesquisar a atual situação dos DISTRATOS
 - Entender como iniciou o processo
 - Mapear origens, efeitos
 - Concluir e inferir sobre o tema



Metodologia





Desenvolvimento do trabalho



Objeto de estudo:

■ Cenário econômico atual





Desenvolvimento do trabalho



Objeto de estudo:

- Cenário econômico atual
- Contextualização
- Micro região



Perdizes
Zona oeste de Pão Paulo



Pesquisa de campo



14 EMPREENDIMENTOS

Zona oeste e santana

R\$ 900 mil a R\$ 2 milhões

**Lançados em 2011
Obras até 2017**

**Publico – alvo :
Família A/B**

**Empresas atuantes entre 25 e 60 anos
no mercado**





Origens - conjuntura



2014 , frágil conjuntura política e econômica, incertezas;



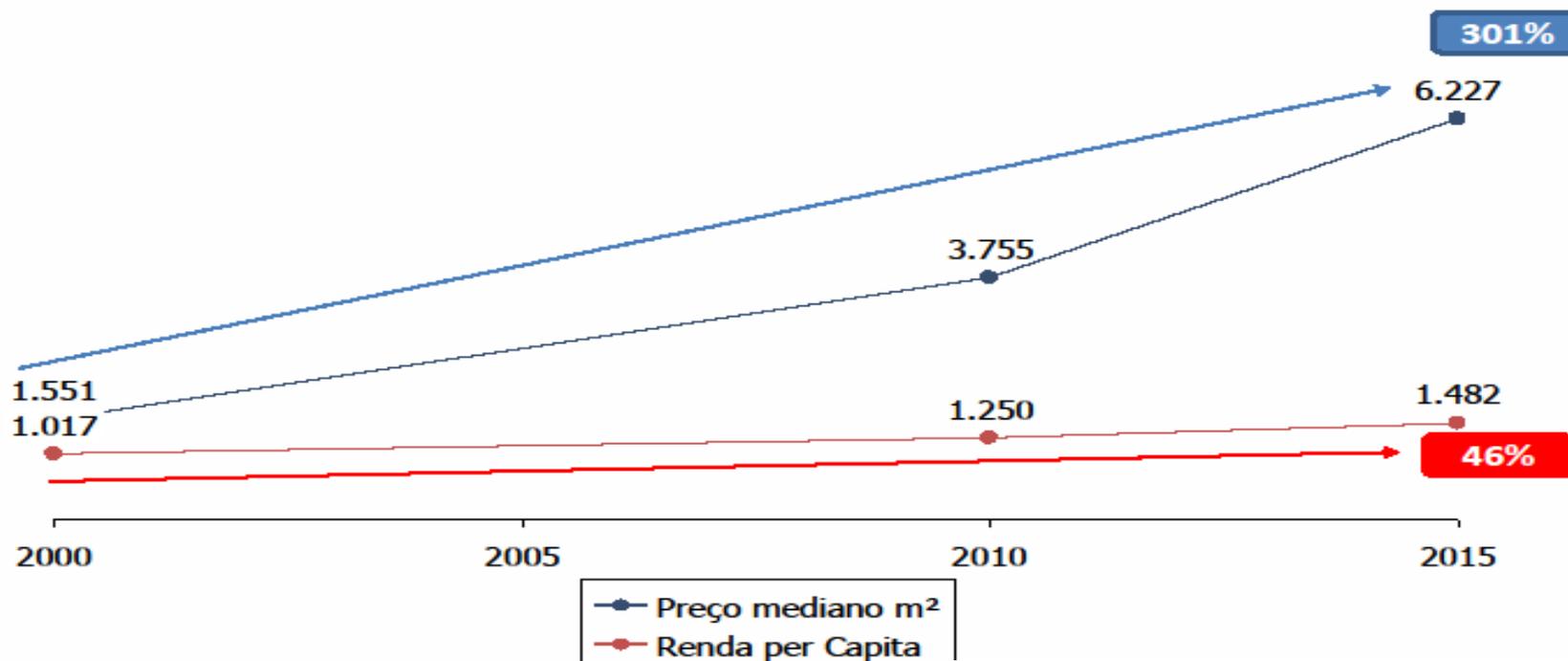
- O processo de alta de distratos se inicia através da ação de investidores;
- Pois imaginavam uma valorização acima das taxas médias das aplicações;
- E portanto, há um adiamento da imobilização do capital pelo mercado como um todo;



Origens – preço x renda



Evolução Preço Mediano m² vs Renda Per Capita (RMSP) – R\$



Fonte: PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) | Embrasp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio).
Análise: Inteligência de Mercado Brasil Brokers. Valores correntes em R\$ não deflacionados.

Fonte : Brasil Brokers / Embrasp



Origens - Incorporador



Valor de	Lançamento ac	Falta de <i>fair valu</i> do imóvel pront		Ciclo perene de alta
		1	2	
Empreendimentos similares		1	2	Mercado atual – lançamentos 2016
Pronto para morar		sim	sim	
Tamanho (m2)		126	134	
Lançamento		mar/12	jun/12	
Entrega				
Preço no lançamento (R\$ /m2)		8.900	9.400	
Preço junho 2016 (R\$ /M2)			12.000	9.800
Tabela (obras / repasse)				
Total unidades		48	44	
Qtas unidades vendeu no lançamento				
Vendas no início das obras				
Qtos distratos		0	7	
Remanescentes em junho 2016		0	4	



Origens - Crédito



Os bancos avaliaram os empreendimentos abaixo do valor de mercado, sendo conservador em relação à liberação de crédito



Redução do crédito bancário para construção e para o cliente final

Clientes aprovaram entre 50 a 75% do crédito necessário



Efeitos



Empresas pesquisadas adotaram política de venda dos estoques distratados com valores acima ou igual ao mercado atual concorrente



LASTRO

Menor impacto dos distratos (perto de 10%)

	Distratos
Empreendimento 1	9%
Empreendimento 7	13%
Empreendimento 8	10%
Empreendimento 13	9%

Vendas do estoque

Repasse de clientes para unidades menores

95% devolução R\$

Negociações complexas e únicas

Score de crédito

Descontos de até 5%



Efeitos



Empresas pesquisadas

Busca por

Tabela 40-60%

Flexibilização

Menor preço

X

Receber mais preço

Empreendimento

Tamanho (m²)

Lançamento

Entrega

Preço no lançamento (R\$ /m²)

Tabela (obras / repasse)

Total unidades

Qtas unidades vendeu no
lançamento

No início das obras tinha vendido

qtas unidades

Qtos distratos

Quantos remanescentes em nov2016

14

152

mar/16

mar/19

9500

40% / 60%

44 - 3

permutas

28

31

0

13



Conclusões



AMOSTRA

Menos distratos
que a média de
mercado



- Cuidados com o preço de venda;
- Discussões sobre perenidade;
- Negociações particulares ;
- Aproximação do cliente;
- Microregião consolidada.

- Previsibilidade
- Ciclos econômicos
- Leitura do mercado
- Lastro
- Perenidade
- Legislação
- Formatação dos novos produtos imobiliários

**LIÇÕES
APRENDIDAS ?**



MUITO OBRIGADO !

**ELISABETE FREITAS
RENATO MAURO FILHO**

12/12/2016

Apresentação SECOVI



Metodologia



- **Tipologia similar (nr torres / área / nr andares)**
- **Formatação do empreendimento :**
 - Qtos. aptos por empreendimento
 - Público alvo
 - Preço
- **Média de valor de venda entre 2011 e 2016**
- **Velocidade de venda média e fluxo de recebimento esperado**





Metodologia - questionário



■ CAUSAS:

- Qual o nr de distratos em cada empreendimento ?
- Qual o agente que distratou em maior número nos empreendimentos em estudo – investidor / morador ?
- Em qual fase que aconteceram os distratos, em geral ?
- Como foi a comunicação ?
- Houve alguma justificativa formal ?





Metodologia - questionário



■ EFEITOS

- Principais medidas tomadas após se constatar a iminência
- Houve flexibilidade na negociação ?
- Possibilidade de locar o imovele distratado para diminuir as despesas
- Houve flexibilização no produto a ser entregue ?
- Estratégias adotadas para evitar distratos no futuro

