

ANUÁRIO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

2019



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

AGRADECIMENTOS

Agradecemos a todos que, ao longo do ano, contribuíram com sugestões para a elaboração e o aperfeiçoamento das informações geradas pelo Secovi-SP, e que tornaram possível a elaboração do Anuário do Mercado Imobiliário – 2019.

Nosso agradecimento especial às empresas que responderam as pesquisas mensais e àquelas que se reúnem habitualmente para debater questões relevantes do setor nas “Rodadas de Mercado”. Também agradecemos à Atlas Schindler, que patrocina esta edição do Anuário.

ÍNDICE

07 PALAVRA DO PRESIDENTE

09 PALAVRA DO ECONOMISTA-CHEFE

13 ECONOMIA

27 MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

65 PANORAMA URBANO

77 ESTUDOS DO GEOSCOVI

87 MERCADO IMOBILIÁRIO NA REGIÃO METROPOLITANA DE
SÃO PAULO (RMSP)

115 MERCADO IMOBILIÁRIO DO INTERIOR DO ESTADO
DE SÃO PAULO

169 DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

177 GRAPROHAB

187 PESQUISA DE LOTEAMENTO

195 IMÓVEIS DE TERCEIROS NA CIDADE DE SÃO PAULO

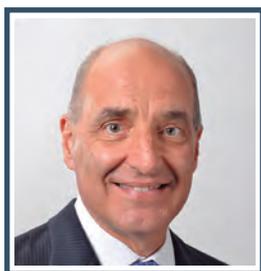
201 LOCAÇÃO RESIDENCIAL NA CIDADE DE SÃO PAULO

211 CONDOMÍNIOS

215 FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

226 GLOSSÁRIO

230 FICHA TÉCNICA



BASILIO JAFET

As transformações culturais, de hábitos e de consumo dos brasileiros têm influenciado diretamente a forma de empreender do mercado imobiliário. As novas gerações pensam de maneira diferente quanto à posse e ao uso do espaço. Este comportamento fica perceptível nos plantões de vendas, quando frequentado pelo comprador de imóvel jovem, que muitas vezes busca apartamentos compactos, com serviços compartilhados e outras facilidades.

Está comprovado que é possível viver em espaços menores, com razoável conforto, mas com grandes áreas de convivência, oferta de serviços e locais de business centers, disponíveis em muitos empreendimentos. A alteração da área média de apartamentos é uma tendência mundial.

Vários segmentos, várias necessidades, gostos e valores diversos estão sendo bem atendidos pelo mercado, com grande oferta de imóveis compactos. Melhor ainda se essas unidades estiverem localizadas em áreas com ampla infraestrutura de transporte coletivo, próximas ao local de trabalho, a universidades e espaços de cultura e lazer da cidade.

Fazendo amplo uso da inteligência de mercado, os empreendedores imobiliários munem-se do máximo de informações, resultantes de pesquisas sobre usos e costumes que medem, basicamente, os desejos dos clientes. A partir desses estudos é que são lançados empreendimentos mais modernos e funcionais.

Até porque, as pessoas têm desejos cada vez mais diversos, mais específicos, e a configuração dos imóveis precisa acompanhar e atender essa demanda. É justamente nesse sentido que a indústria imobiliária está atuando. Mas nem só de compactos vive a população.

Com a retração econômica, o mercado imobiliário enfrentou cinco anos de dificuldades. A crise também afetou a confiança das pessoas e fez com que adiassem a compra, criando, conseqüentemente, uma grande demanda reprimida por imóveis. Isso justifica o considerável volume de lançamentos de unidades residenciais na cidade de São Paulo em 2019. A forte queda da taxa de juros e a ampla oferta de crédito imobiliário encorajaram o público consumidor a comprar um novo imóvel, uma das razões do aquecimento das vendas também observado nas pesquisas de mercado realizadas pelo Secovi-SP em 2019.

Importante ressaltar que essa demanda foi atendida, também, por empreendimentos econômicos enquadrados nos parâmetros do programa Minha Casa, Minha Vida.

Nos Eixos de Estruturação Urbana, definidos pelo Plano Diretor Estratégico e a Lei de Zoneamento na cidade de São Paulo, há uma grande concentração de imóveis compactos com poucas vagas de garagem.

Restou às famílias de classe média e média alta buscar outras opções. Oferecer imóveis para essas famílias mais próximos das centralidades é um dos desafios que os empreendedores imobiliários vêm tentando vencer, mas esbarram em uma série de restrições urbanísticas.

Para diversificar os produtos e adequá-los à demanda de cada faixa de renda, são indispensáveis medidas que não dependem de quem empreende. É necessário e urgente que o poder público promova os necessários ajustes na Lei de Zoneamento, criando condições que assegurem a todas as parcelas da população o acesso ao tipo de imóvel que desejam.

Este cenário é detalhado nas páginas a seguir. O rico conteúdo proporciona uma ampla visão do mercado imobiliário e demonstra sua importância como indutor da economia, contribuindo para a geração de empregos diretos e indiretos, renda e movimentando uma extensa cadeia produtiva. Com uma diversidade de informações, o Anuário configura indispensável fonte de consulta para aqueles que atuam nos diversos segmentos do setor, além de parceiros, instituições financeiras e investidores, dentre outros players do mercado. Aproveite!

Basilio Jafet é presidente do Secovi-SP (Sindicato da Habitação)



CELSON PETRUCCI

Os indicadores da Pesquisa do Mercado Imobiliário (PMI) do Secovi-SP em 2019 registraram recordes, tanto nos lançamentos como nas vendas em São Paulo, deixando para trás a crise econômica que o setor enfrentou entre 2014 e 2017.

A presente edição do Anuário demonstra estes dados detalhadamente, possibilitando identificar quais os tipos de imóveis destacaram-se no ano. Uma verdadeira radiografia, que traz ainda uma série histórica que permite observar como o mercado imobiliário da capital vem passando por transformações com o passar do tempo.

A partir de 2016, nota-se que a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei de Zoneamento) influenciou a produção imobiliária, principalmente em 2019, quando o desempenho do mercado surpreendeu até os mais céticos. O desempenho positivo do mercado resulta do aumento do volume de empreendimentos econômicos, que vem apresentando crescimento exponencial desde 2016, passando a ocupar importante fatia do mercado. Por um lado, esse movimento é bastante positivo, pois atende a base da pirâmide de consumo.

Na outra ponta, porém, os empreendimentos de médio e alto padrão tiveram lançamentos abaixo da média histórica, reforçando manifestações de empresários de que a Lei de Zoneamento, combinada com o Plano Diretor, é excessivamente restritiva na maior parte do território da cidade. Preocupa os empreendedores a demora em conseguir os ajustes na Lei de Zoneamento. Se a calibragem não ocorrer, o mercado continuará fazendo o mesmo tipo de produto e a população de mais baixa renda, que deveria ser atendida pela Lei, será levada cada vez mais distante dos eixos de transporte público.

O Anuário também consolida as informações apuradas pelo departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP sobre o mercado imobiliário de residências novas; dados econômicos que auxiliam na contextualização dos indicadores do mercado; estudos do Geo Secovi que auxiliam o entendimento do movimento do mercado no sentido de atender os parâmetros legais; números do mercado da Região Metropolitana e do Interior de São Paulo; do mercado imobiliário nacional – consolidados pela CII/CBIC (Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção); pesquisa e dados sobre projetos de loteamentos; e muito mais.

As perspectivas para 2020 são positivas, caso a macroeconomia comporte-se conforme o previsto pelos analistas econômicos e consolidada no Boletim Focus do Banco Central. O mercado imobiliário deve repetir o desempenho de 2019, em termos de unidades, e alcançar um crescimento de 10% em termos de valores monetários.

Desejo a todos uma boa leitura e que este material possa trazer uma visão mais abrangente do mercado imobiliário, que sempre careceu de informações. Assim como o Secovi-SP, outras entidades de classe têm se empenhado para elaborar estudos fidedignos do mercado e da economia, com o objetivo de auxiliar os empresários na tomada de decisão.

Celso Petrucci é economista-chefe do Secovi-SP



Nós Elevamos... Qualidade, Segurança e Inovação

Experiência de quem está há mais de 100 anos no Brasil.

Proximidade que somente quem está presente em todo o território nacional pode oferecer.

Eficiência de uma empresa que faz parte do grupo Schindler, que transporta mais de 1 bilhão de pessoas, todos os dias, em todo o mundo.

Somos a Atlas Schindler e o que nos move é mover você!



www.atlas.schindler.com

We Elevate



Atlas Schindler

ECONOMIA



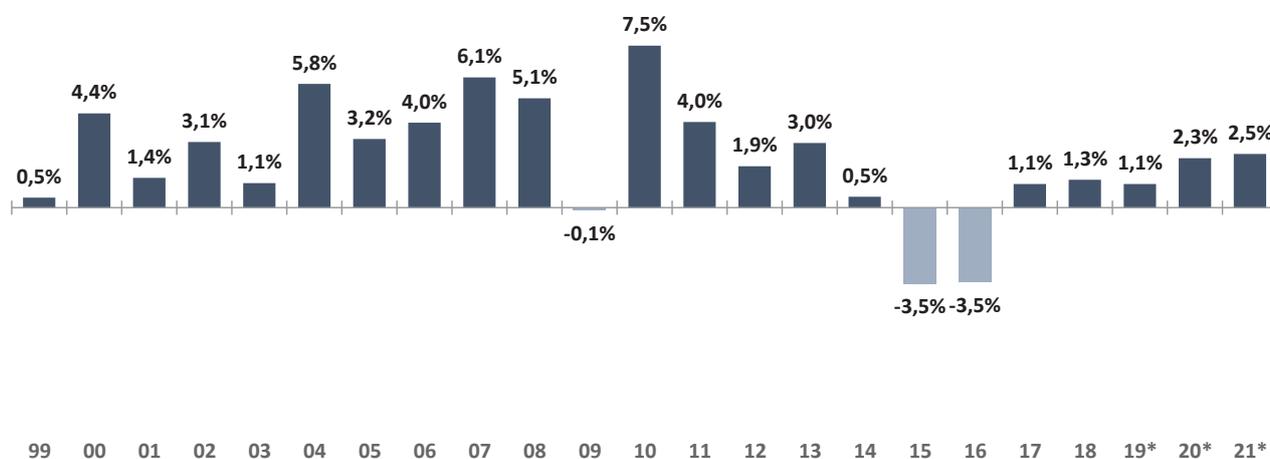
ATIVIDADE ECONÔMICA - BRASIL

A expectativa de crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) para 2019 era de 2,5%, segundo o relatório Focus do Banco Central. Tal expectativa foi frustrada devido ao fraco desempenho econômico nos dois primeiros trimestres do ano, influenciado, principalmente, pela fraca performance da Indústria Extrativa, que registrou queda na extração de minérios ferrosos.

No final de 2019, a previsão de crescimento do PIB foi estabelecida em 1,1%, resultado pouco abaixo do registrado em 2018. Até o momento, as expectativas para 2020 são de crescimento de 2,3%.

PIB do Brasil – taxa de crescimento no ano

*previsão relatório Focus (27/12/2019)



Fonte: IBGE

PIB TRIMESTRAL

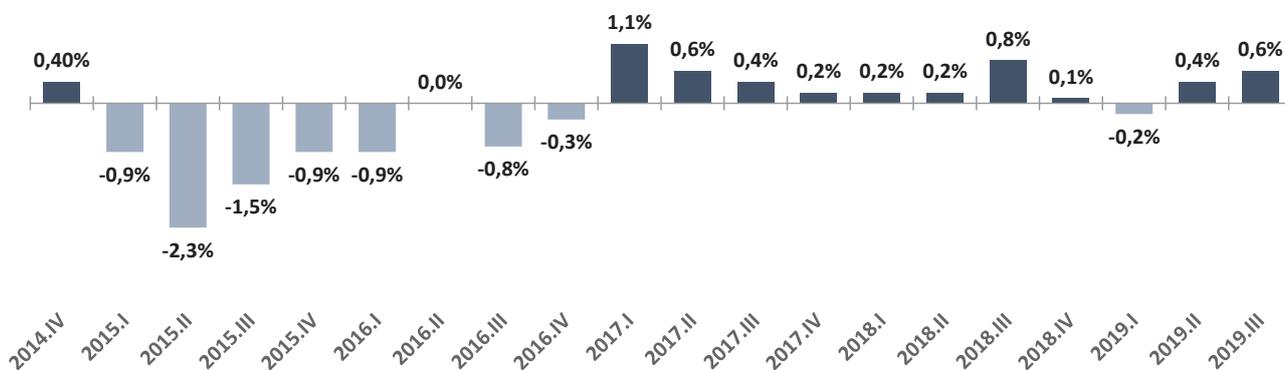
O PIB trimestral, calculado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), demonstrou que o desempenho da economia ficou abaixo do esperado nos dois primeiros trimestres de 2019, derrubando a expectativa de crescimento do PIB do ano e impulsionando o Copom (Comitê de Política Monetária) a reduzir a taxa básica de juros Selic, a fim de estimular o consumo e o investimento.

A Indústria Extrativa, que enfrentou grandes dificuldades no começo de 2019, apresentou variação positiva apenas no terceiro trimestre do ano, graças ao desempenho da extração de petróleo e de gás natural, equilibrando a forte queda da extração de minérios ferrosos.

Os resultados acumulados dos três primeiros trimestres do ano só não foram mais negativos em virtude da participação positiva das Atividades Imobiliárias e da Construção Civil.

PIB do Brasil

Variação trimestre contra trimestre imediatamente anterior (Série com ajuste sazonal)



Fonte: IBGE

PIB DAS ATIVIDADES IMOBILIÁRIAS

No setor de Serviços, o subsetor das Atividades Imobiliárias engloba os aluguéis de imóveis comerciais e residenciais e também a comercialização e administração de imóveis, segmento que tem se destacado.

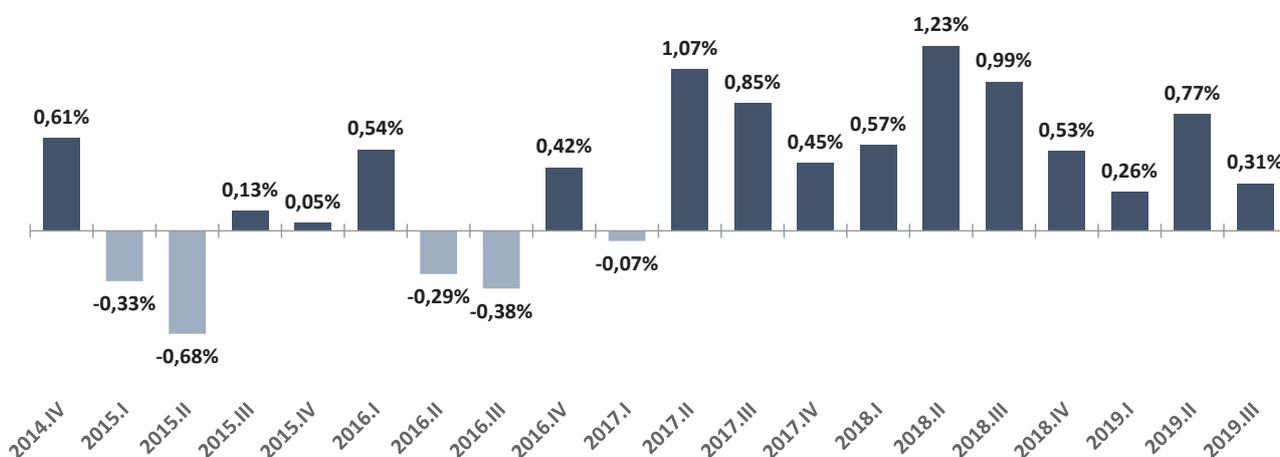
O subsetor de Atividades Imobiliárias contabilizou dez trimestres consecutivos de crescimento – do segundo trimestre de 2017 até o terceiro trimestre de 2019. Este subsetor tem contribuído positivamente no resultado do PIB, destacando a sua importância e influência na economia do País.

De acordo com o IBGE, a atividade Aluguel de Imóveis é classificada em dois produtos: aluguel efetivo e aluguel imputado. O primeiro computa os valores de aluguéis efetivamente pagos pelos inquilinos. O segundo refere-se à estimativa do valor de aluguel para os outros imóveis (valor do aluguel que o proprietário receberia do imóvel em que vive, caso estivesse alugado). O aluguel imputado é necessário, porque os imóveis residenciais próprios geram serviços de habitação para seus proprietários e, como o PIB engloba toda a produção e a prestação de serviços, é necessário estimar um valor de aluguel para esses imóveis.

Aluguel imputado corresponde a aproximadamente 70% da produção total de aluguel de imóveis. Já o aluguel de imóveis (efetivo + imputado) responde por quase 95% da produção das atividades imobiliárias.

PIB das Atividades Imobiliárias

Varição trimestre contra trimestre imediatamente anterior (Série com ajuste sazonal)



Fonte: IBGE

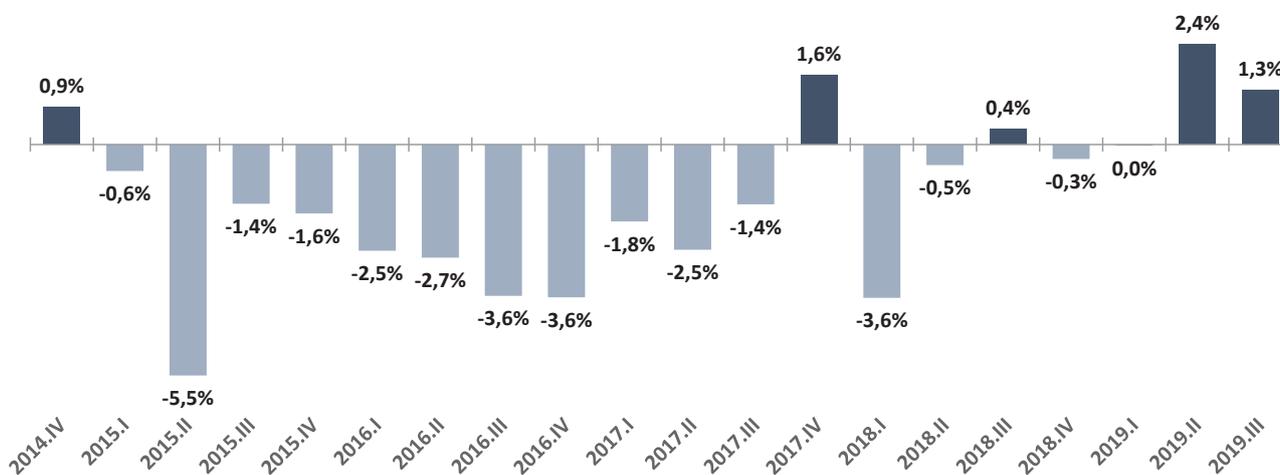
PIB DA CONSTRUÇÃO

Incorporação, construção de edifícios e infraestrutura fazem parte do subsetor da Construção. De acordo com o relatório do terceiro trimestre de 2019, o último divulgado até o fechamento desta publicação, a Construção, em 2019, demonstrou bom desempenho de crescimento em relação aos segundo e terceiro trimestres, com aumentos de 2,4% e 1,3%, respectivamente.

Desde o terceiro trimestre de 2013, a Construção não apresentava crescimento trimestral consecutivo, demonstrando que o setor começou a sair da crise, com perspectivas positivas para o último trimestre de 2019, levando este subsetor a crescer, provavelmente, em torno de 2,0%.

PIB da Construção

Varição trimestre contra trimestre imediatamente anterior (Série com ajuste sazonal)



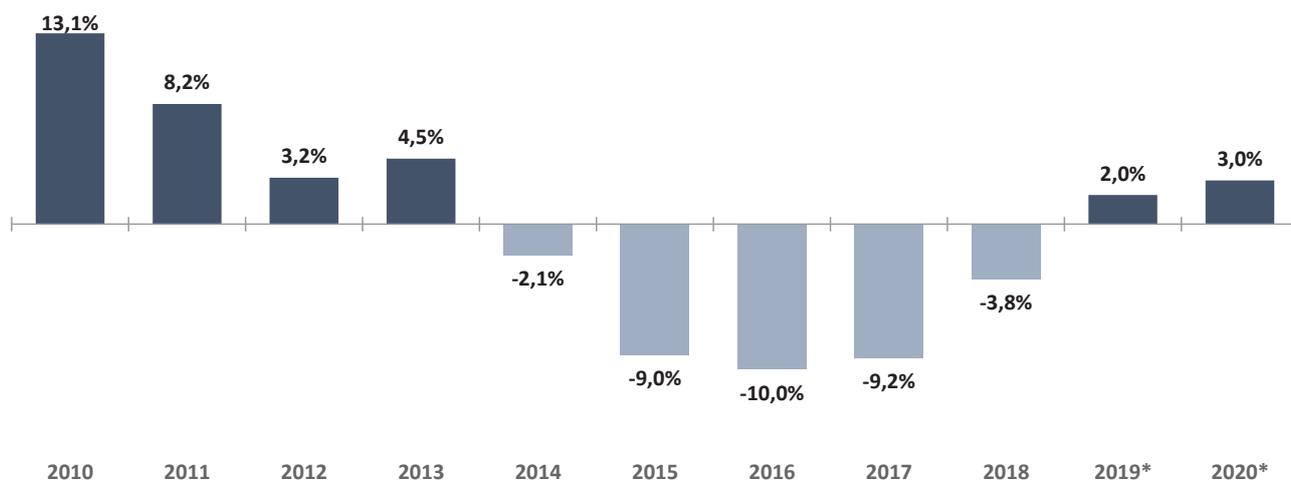
Fonte: IBGE

O desempenho da construção também contribuiu com o crescimento da Formação Bruta de Capital Fixo, um importante indicador que demonstra a capacidade de produção futura de uma economia, por meio de investimentos realizados em ativos fixos.

A previsão para 2020 é que a Construção apresente crescimento ainda maior do que o registrado em 2019, em torno de 3,0%.

PIB da Construção – taxa de crescimento no ano

*previsão FGV



Fonte: IBGE

INFLAÇÃO

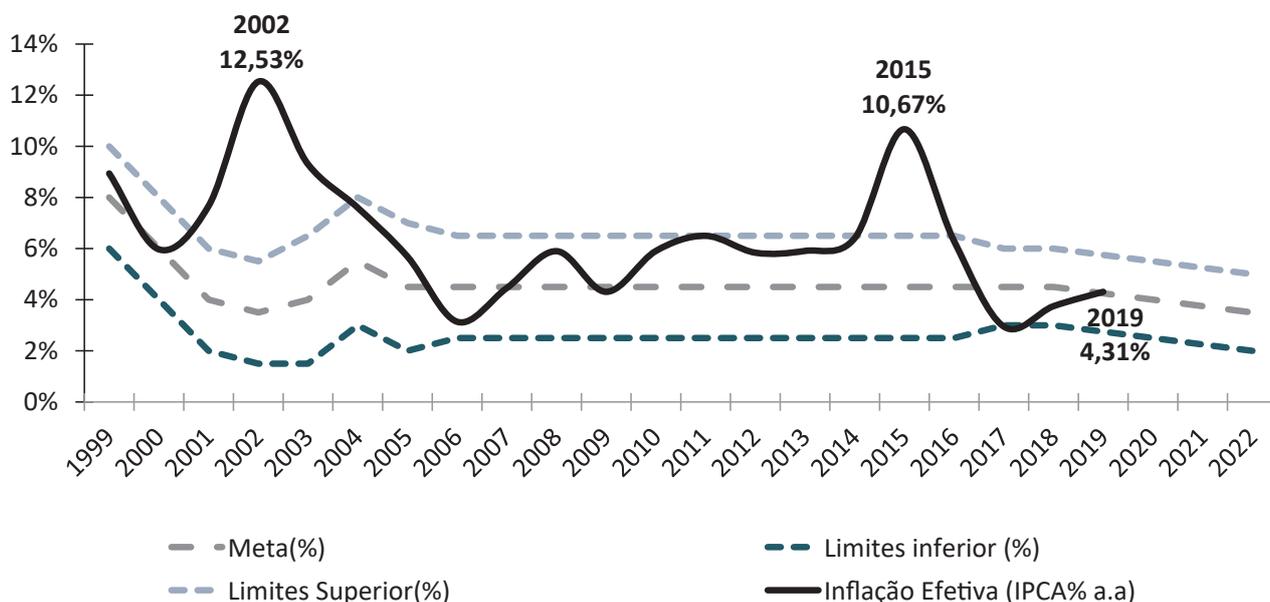
O IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo), em 2019, foi de 4,31%, situando-se acima do centro da meta de inflação de 4,25%, mas dentro do limite superior, de 5,75%, e do limite inferior, de 2,75%, conforme as faixas de tolerância de 1,5 pontos percentuais estabelecidos pelo Conselho Monetário Nacional (CMN).

A inflação de 4,31%, em 2019, aumentou 15% em relação à registrada em 2018, de 3,75%. O grupo de alimentos e bebidas foi o que mais influenciou no aumento do índice no ano. O preço da carne bovina subiu no mercado interno, devido ao crescimento das exportações para a China e à desvalorização do Real.

A inflação média mensal do ano foi de 0,35%. Entretanto, dezembro registrou variação de 1,15%, influenciando no resultado acumulado do ano.

Para 2020, a meta de inflação foi definida em 4,0%; para 2021, em 3,75%; e para 2022, em 3,5%, com faixa de tolerância de 1,5 pontos percentuais para cima ou para baixo, compatíveis com as expectativas de inflação do relatório Focus (17/1/2020).

Histórico de metas para a inflação no Brasil



Fonte: IBGE

TAXA SELIC

A taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia) serve como referência para outras taxas de juros do mercado e é um dos principais instrumentos do Banco Central no controle da inflação.

Para o Copom, há dois principais fatores de riscos capazes de interferir na projeção dos cenários da inflação para estipular a taxa de juro estrutural, que permita o crescimento da economia sem gerar pressão inflacionária. O primeiro fator é o nível de ociosidade elevado da economia, que pode produzir um cenário de inflação e de crescimento abaixo do esperado, e o segundo é o alto grau de estímulo monetário, que pode elevar a trajetória da inflação.

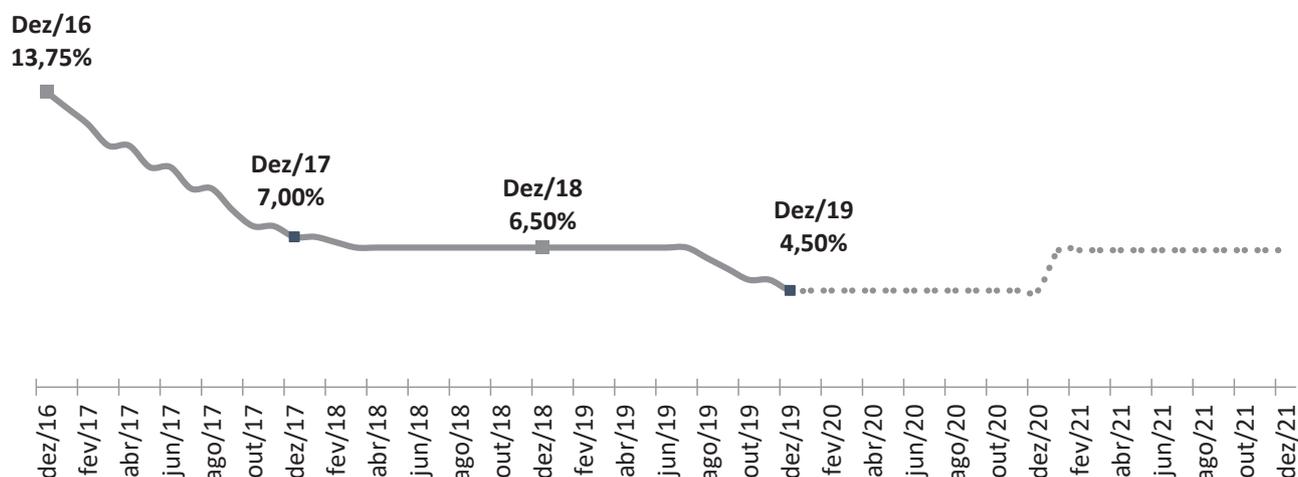
A taxa Selic do início de 2019 estava fixada em 6,5% a.a., e permaneceu nesse patamar até julho. A partir do mês de agosto, o Copom começou a reduzir a Selic gradativamente, após perceber que o cenário de riscos, as projeções de inflação e o fraco desempenho da economia permitiam uma política monetária mais estimulativa, com taxas de juros abaixo da taxa estrutural. Encerramos o ano com a meta da taxa Selic em 4,50% a.a., o menor patamar histórico desde a sua criação.

A redução da taxa de juros foi positiva para o mercado imobiliário, tanto em relação ao financiamento imobiliário quanto ao aumento do interesse de investidores em busca de ativos imobiliários.

Para 2020, a perspectiva é que a taxa Selic fique em torno de 4,5% a.a., e suba para 6,4% a.a., em 2021, segundo o relatório Focus do Banco Central.

Meta da Taxa Selic (% a.a.) - Copom

*previsão relatório Focus (27/12/2019)



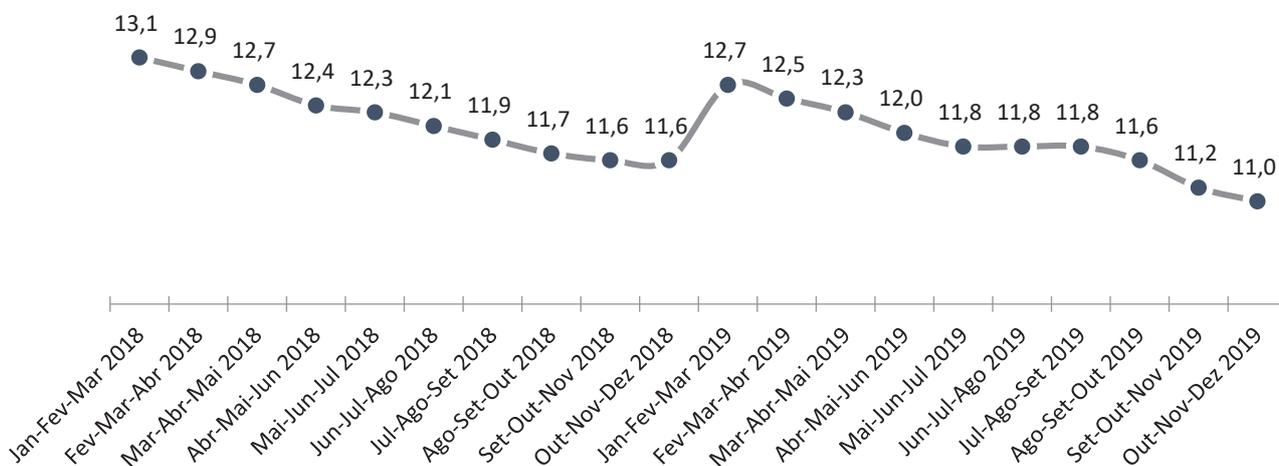
Fonte: Bacen

MERCADO DE TRABALHO – PNAD CONTÍNUA

De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua (PNAD), houve melhora no mercado de trabalho em 2019. No último trimestre do ano, a taxa de desocupação das pessoas de 14 anos de idade ou mais foi de 11,0%, o que representou uma queda de 5,2% em comparação com o último trimestre de 2018 (11,6%).

PNAD Contínua – Taxa desocupação – Trimestres Móveis

Em %



Fonte: IBGE

O total de pessoas desocupadas estimado pela PNAD para o último trimestre de 2019 era de 11 milhões de pessoas, resultando na queda de 520 mil pessoas desocupadas em relação ao último trimestre de 2018, quando o volume calculado foi de 11,6 milhões. Já a estimativa de pessoas ocupadas para o último trimestre do ano era de 94,6 milhões de pessoas, representando um crescimento de 1,8 milhão de pessoas em relação ao mesmo período de 2018.

SALDO DE EMPREGO NO BRASIL - CAGED

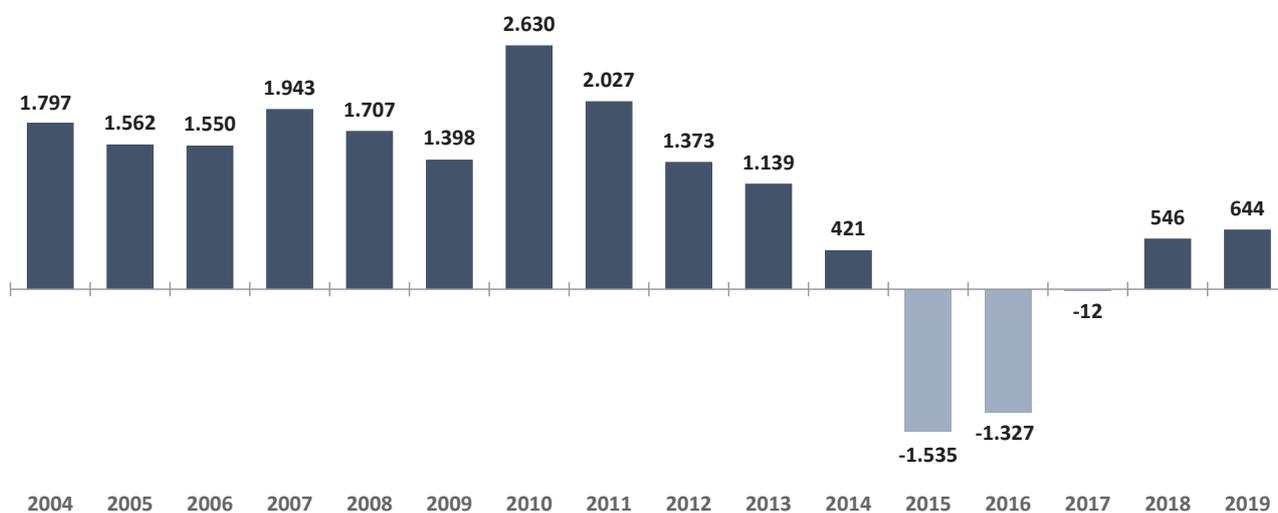
O Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados), divulgado pela Secretaria Especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia, fornece os números de admissões, demissões e estoque de empregados pelo regime da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).

No ano de 2019, foram gerados 644.079 novos postos de trabalho no Brasil, resultado da diferença entre as 16.197.094 admissões e as 15.553.015 demissões, representando o crescimento de 17,9% em relação a 2018, quando foram gerados 546.445 postos de trabalho.

Este é o segundo ano consecutivo de resultados positivos, com a geração total de 1.190.524 postos de trabalhos. Apesar de o resultado ser positivo, esta quantidade ainda é inferior ao total de empregos perdidos durante os anos de 2015 a 2017, quando a redução foi de 3 milhões de postos de trabalho.

Saldo anual de empregos formais - Brasil

Em milhares de trabalhadores



Fonte: Ministério da Economia

SALDO DE EMPREGO CELETISTA NA CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL

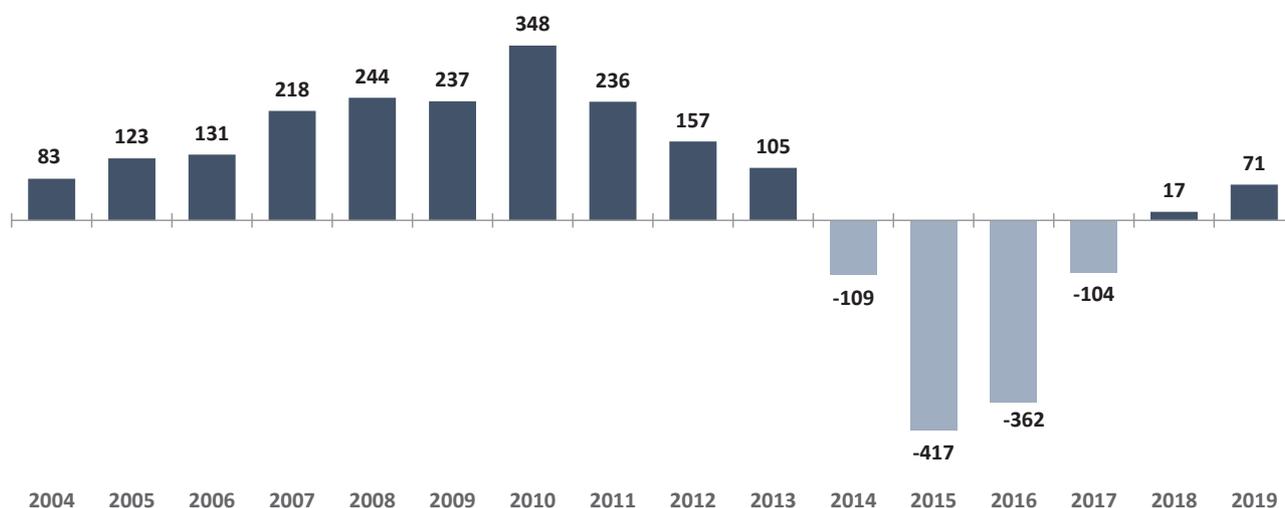
Segundo o Caged, a construção civil gerou 71.115 postos de trabalho em 2019, o que correspondeu a 11% do total de 644.079 empregos gerados em todo o Brasil durante o ano. Em comparação com os 17.144 postos de trabalho gerados pelo setor em 2018, o aumento foi de 315%.

De acordo com estudos da FGV (Fundação Getúlio Vargas), a construção civil é um setor com grande potencial de geração de emprego e renda: para cada R\$ 1 milhão investidos, são gerados 7,64 empregos diretos e 11,4 empregos indiretos.

A recuperação da construção civil é um alento para as mais de 900 mil famílias com algum membro familiar empregado no setor, mas que, devido à crise, perderam seus postos de trabalho durante os anos de 2014 a 2017.

Saldo anual de empregos formais na construção civil - Brasil

Em milhares de trabalhadores



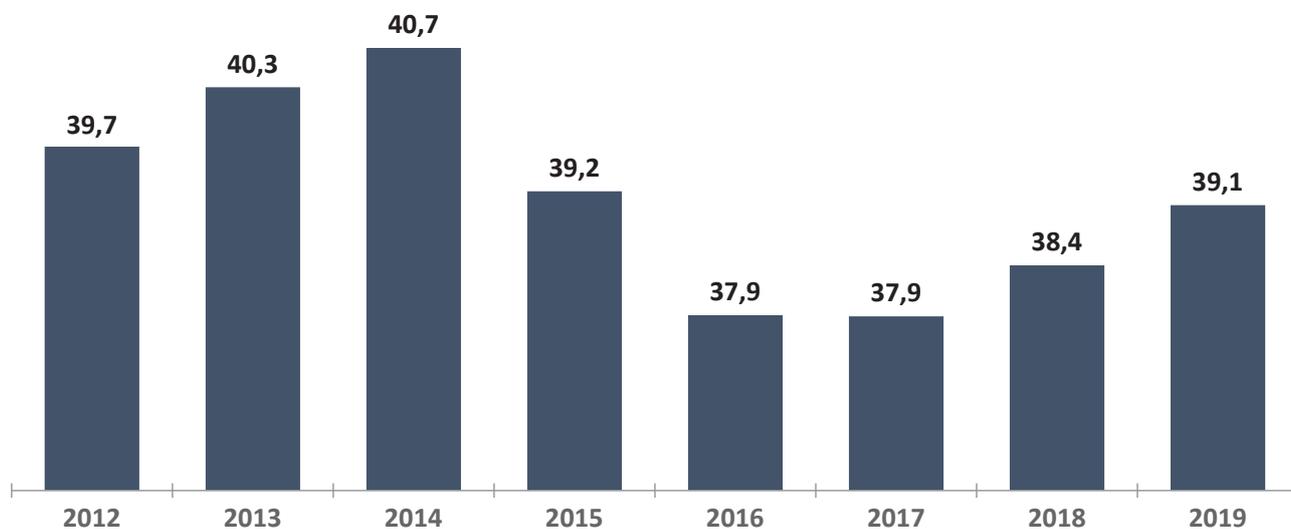
Fonte: Ministério da Economia

ESTOQUE DE EMPREGO CELETISTA – CAGED

O estoque de empregos regidos pela CLT (Consolidação das Leis do Trabalho) registrou, em dezembro de 2019, o total de 39.054.507 postos de trabalho, crescimento de 1,7% em relação a dezembro de 2018 (série com ajuste sazonal), quando o estoque era de 38.410.428 postos de trabalho.

Estoque de empregos celetista - Brasil

Em milhão de trabalhadores

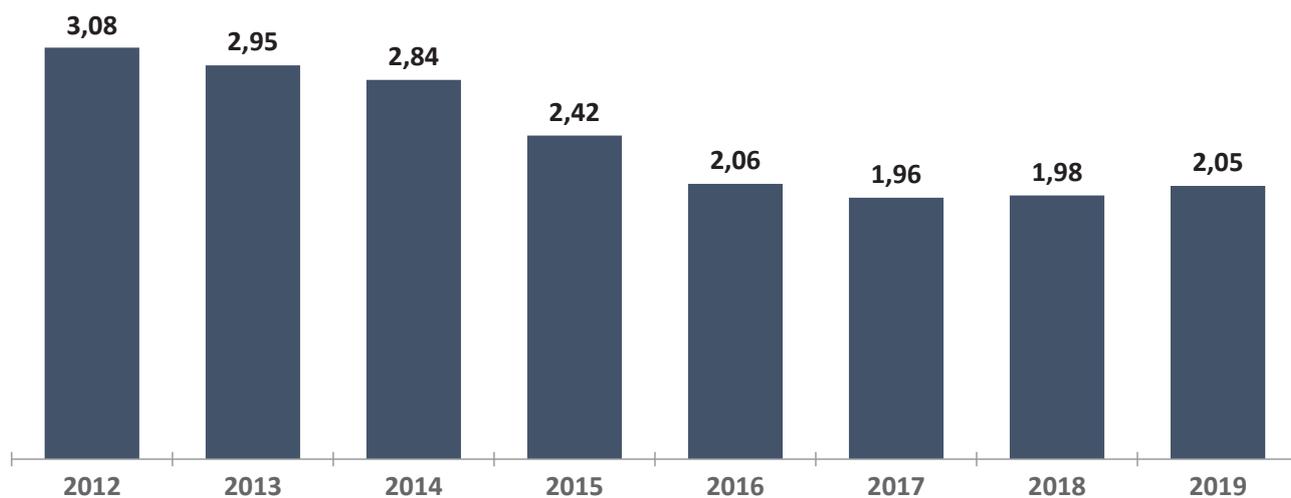


Fonte: Ministério da Economia

Do total do estoque de empregos do País, a construção civil responde por aproximadamente 5,2%, com 2.046.705 postos de trabalho com carteira assinada. O estoque de empregos da construção civil cresceu 3,6% em relação a dezembro de 2018 (1.975.590 postos de trabalho).

Estoque de empregos celetista na construção civil - Brasil

Em milhão de trabalhadores



Fonte: Ministério da Economia

ÍNDICES DE CONFIANÇA

Os índices de confiança procuram captar e expressar em números os sentimentos de consumidores e empresários quanto à economia, o consumo, as condições financeiras, os investimentos e outros fatores.

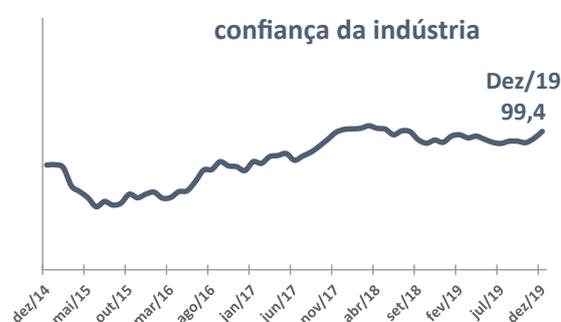
Confiança é componente fundamental para a economia, pois, em um ambiente de incerteza, consumidores e empresários tendem a postergar decisões que envolvam comprometimento financeiro futuro, muitas vezes agravando ainda mais a situação econômica.

As sondagens conjunturais realizadas pelo IBRE/FGV (Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas) visam informar acerca dos diversos setores da economia (indústria, construção, serviços, comércio, consumidor e investimentos).

Para níveis de confiança acima de 100 pontos, o resultado é considerado favorável (satisfação ou otimismo). Abaixo de 100 pontos, considera-se a situação desfavorável (insatisfação ou pessimismo).

Os indicadores de confiança da construção e da indústria apresentaram crescimento no comparativo entre os meses de dezembro de 2018 e dezembro de 2019. Na construção, o índice aumentou 8,1% e encerrou o ano em 92,1 pontos. Na indústria, o crescimento foi de 4,1% e o índice de 99,4 pontos. Mas os indicadores do comércio e do consumidor apresentaram queda na comparação dos anos de 2018 e 2019, com redução de 5,7% e de 1,5%, respectivamente.

Índices de confiança – com ajuste sazonal



Fonte: FGV

ESTATÍSTICAS DO REGISTRO CIVIL - IBGE

Segundo os dados levantados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) junto aos Cartórios de Registro Civil de Pessoas Naturais, no ano de 2018, foram registrados 1.053.467 casamentos no Brasil, o que representa uma queda de 1,6% em relação aos 1.070.376 casamentos de 2017.

Os casamentos representam a formação de novos arranjos familiares, que atualmente estão entre os principais fatores na composição da demanda por imóveis, pois, na maioria dos casos, existirá a necessidade de adquirir ou alugar um imóvel para a residência do casal.

A idade média dos cônjuges solteiros ao casar é de 30,8 anos para homens que se casam com mulheres, e de 34,3 anos para os que se casam com homens. No caso das mulheres, a idade média é de 28,2 anos para as que se casam com homens, e de 32,7 anos para aquelas que se casam com mulheres.

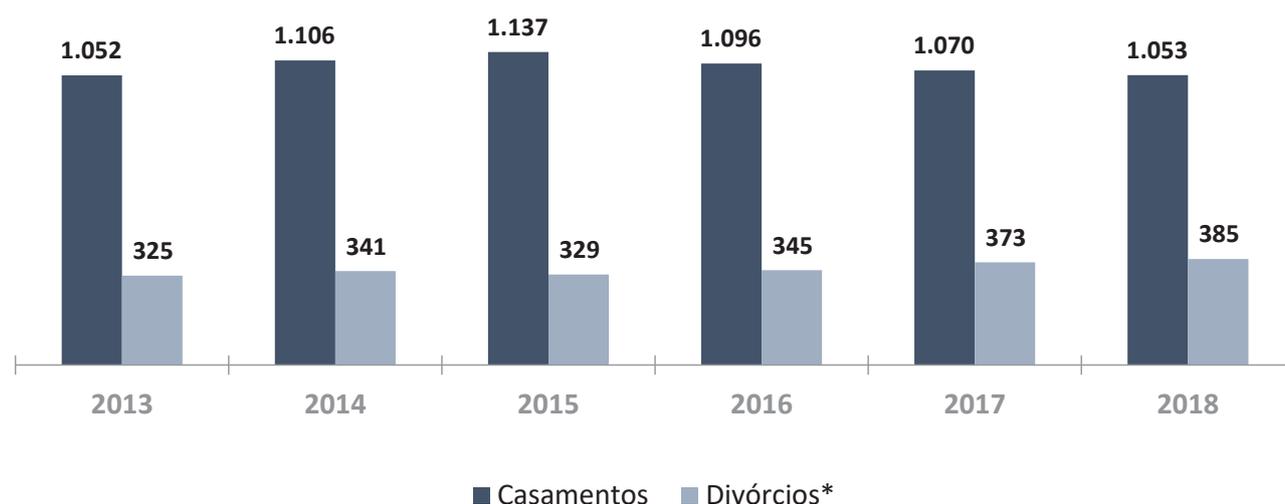
Outro fator importante na composição da demanda por imóveis são os divórcios que, por consequência da separação, geram a necessidade de pelo menos um imóvel para acomodar um dos membros do casal.

No ano de 2018, na pesquisa de Estatísticas do Registro Civil, o IBGE apurou 385.246 divórcios concedidos em 1ª instância ou por escrituras extrajudiciais, uma variação de 3,2% em relação ao total de divórcios apurados em 2017 (373.216).

Somando os números de casamentos e divórcios do ano de 2018, constituiríamos uma demanda potencial de mais de 1,4 milhão de consumidores de algum tipo de imóvel, sem contar as pessoas que desejam comprar um segundo imóvel para investimento ou para segunda moradia, ou aquelas pessoas que querem sair do aluguel para adquirir imóvel próprio.

Casamentos e divórcios no Brasil

Em milhares



* Divórcios concedidos em 1ª instância ou por escrituras extrajudiciais

Fonte: IBGE

DÉFICIT HABITACIONAL – BRASIL

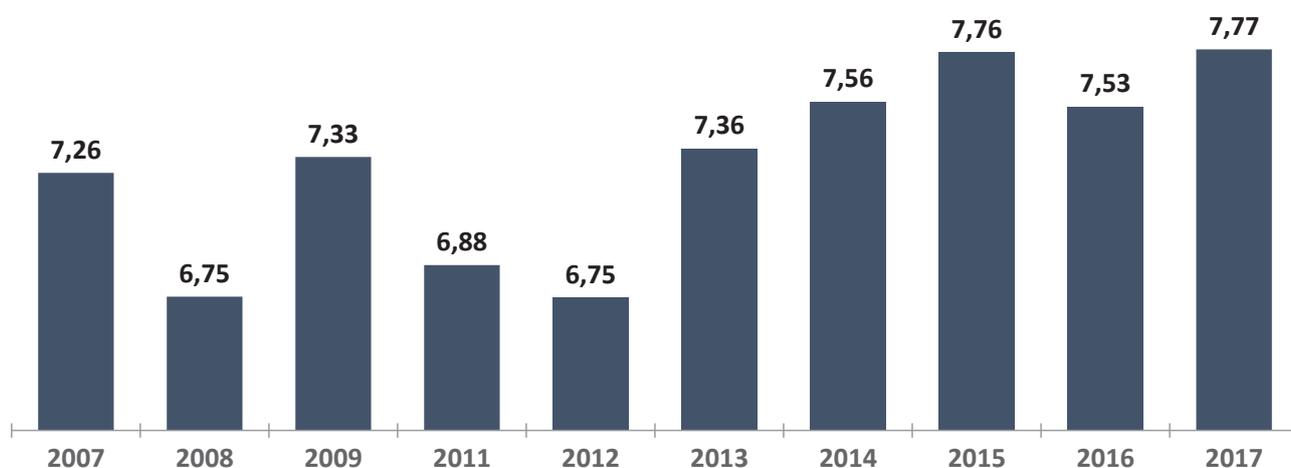
O estudo sobre déficit habitacional mais recente é da FGV (Fundação Getúlio Vargas), que procurou seguir e adaptar a metodologia utilizada anteriormente pela Fundação João Pinheiro, cujo estudo refere-se ao ano de 2015.

A FGV promoveu os ajustes metodológicos necessários para realizar o levantamento em 2017.

Segundo a FGV, o déficit habitacional no Brasil foi estimado em 7,77 milhões de unidades, o que representa um crescimento de 3,1% em relação ao ano de 2016 (7,53 milhões), com maior incremento no volume desde 2007.

Déficit Habitacional - Brasil

Milhão - unidades



Fonte: FGV

O déficit habitacional é segmentado em habitação precária, coabitação familiar, ônus excessivo com aluguel e adensamento excessivo. As maiores concentrações são referentes ao ônus excessivo com aluguel (42,3%) e com a coabitação familiar que, juntos, correspondem a 83,6% do total do déficit habitacional.

Componentes do déficit habitacional	Domicílios	%Total
Habitação precária (Domicílios rústicos + Domicílios Improvisados):	967.270	12,4%
Coabitação familiar (Famílias conviventes + Cômodo):	3.209.299	41,3%
Ônus excessivo com aluguel:	3.289.948	42,3%
Adensamento excessivo:	303.711	3,9%
TOTAL	7.770.227	100%

Fonte: FGV

MERCADO IMOBILIÁRIO CIDADE DE SÃO PAULO



MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO

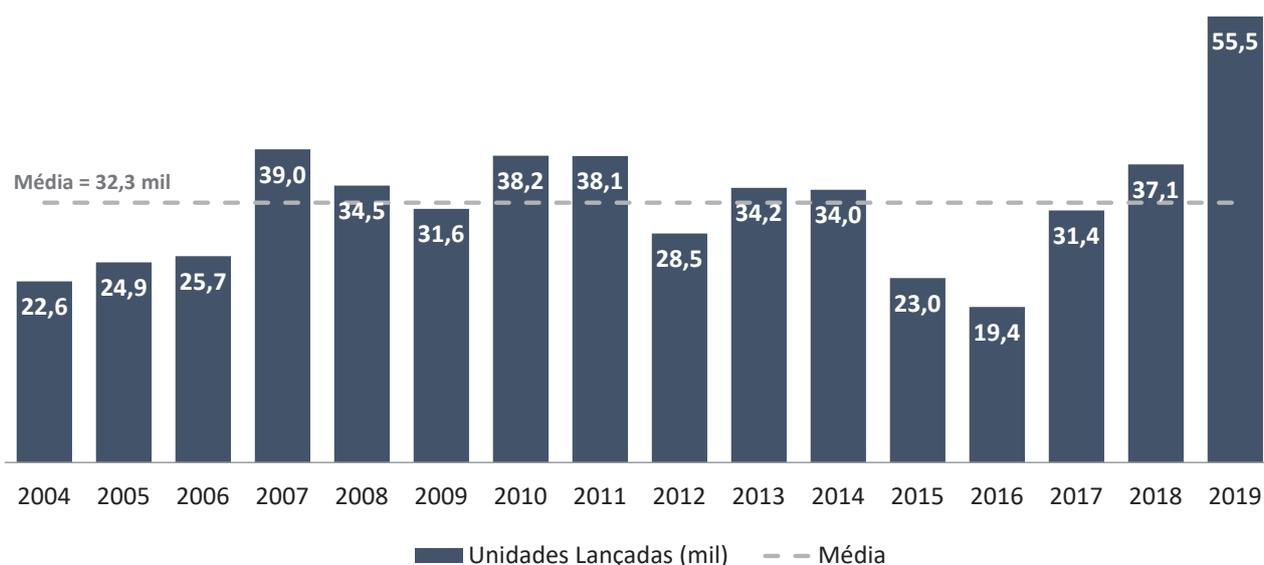
O ano de 2019 consolidou a recuperação do mercado imobiliário da cidade de São Paulo e apresentou o melhor desempenho da série histórica da Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP. Com resultados positivos, o mercado imobiliário da capital paulista deixa para trás boa parte dos efeitos negativos da crise macroeconômica que atingiu o País durante cinco anos.

LANÇAMENTOS – Segundo dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), em 2019, foram lançadas 55.529 unidades residenciais na cidade de São Paulo, representando crescimento de 49,6% em relação ao ano de 2018, quando os lançamentos totalizaram 37.124 unidades.

Com esse resultado, 2019 passa a ser o melhor ano da série histórica da pesquisa do mercado imobiliário, iniciada em 2004, superando 2007, ano em que foram lançadas 38.990 unidades na cidade de São Paulo.

O total lançado, em 2019, foi 72% superior à média anual de 32,3 mil unidades referentes ao histórico dos últimos 16 anos (2004 a 2019).

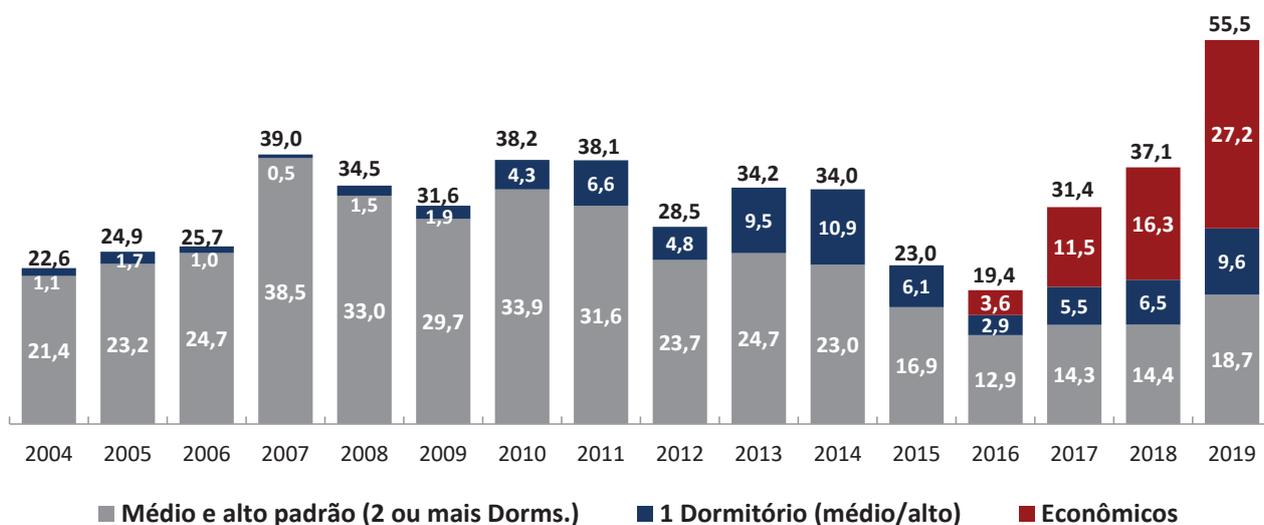
Unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Apesar do bom desempenho dos lançamentos em 2019, o crescimento observado deve-se, principalmente, ao aumento na quantidade de imóveis compactos (1 dormitório) e de empreendimentos econômicos (enquadrados nos parâmetros do Programa Minha Casa, Minha Vida).

Unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo



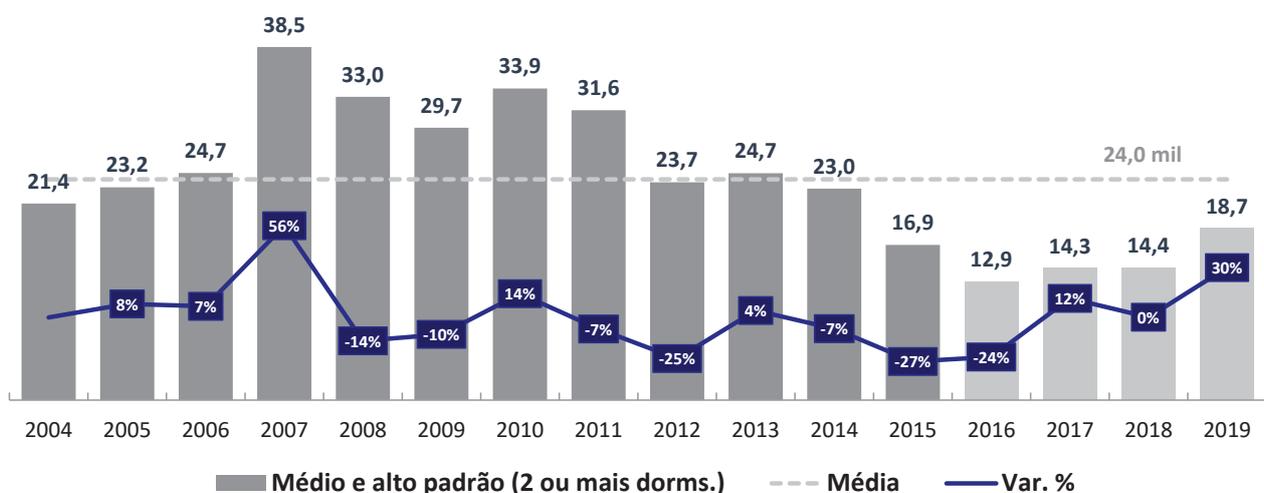
Fonte: Embrasp

Analisando separadamente o segmento mais tradicional de mercado – imóveis de médio e alto padrão com 2 ou mais dormitórios –, o crescimento em termos de unidades lançadas em 2019 foi de 30%, resultado da comparação entre as 14,4 mil unidades lançadas em 2018 com as 18,7 mil unidades de 2019.

Entretanto, a quantidade ainda é inferior à média anual de 24,0 mil unidades lançadas na série histórica (2004 a 2019).

Unidades residenciais lançadas médio e alto padrão (2 ou mais dorms.) na cidade de São Paulo

Em mil unidades



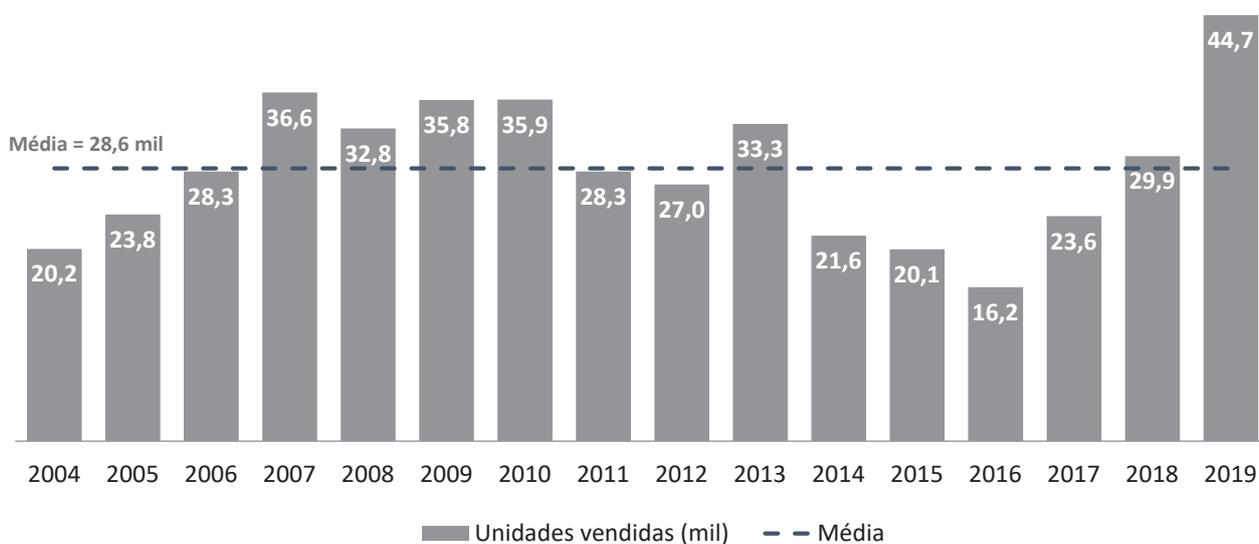
Fonte: Embrasp

COMERCIALIZAÇÃO – A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP contabilizou 44.735 unidades residenciais novas comercializadas na cidade de São Paulo em 2019. O total representa um crescimento de 49,5% em relação ao ano anterior, quando foram vendidas 29.929 unidades.

Assim como nos lançamentos, 2019 registrou a maior quantidade de unidades comercializadas da série histórica da pesquisa, igualmente superando o ano de 2007, quando foram vendidas 36,6 mil unidades na capital paulista. O bom desempenho de vendas foi influenciado pela melhora nos indicadores econômicos do País.

Comparando com a média histórica de vendas, 2019 superou em 56% a média de 28,6 mil unidades por ano.

Unidades residenciais novas comercializadas na cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

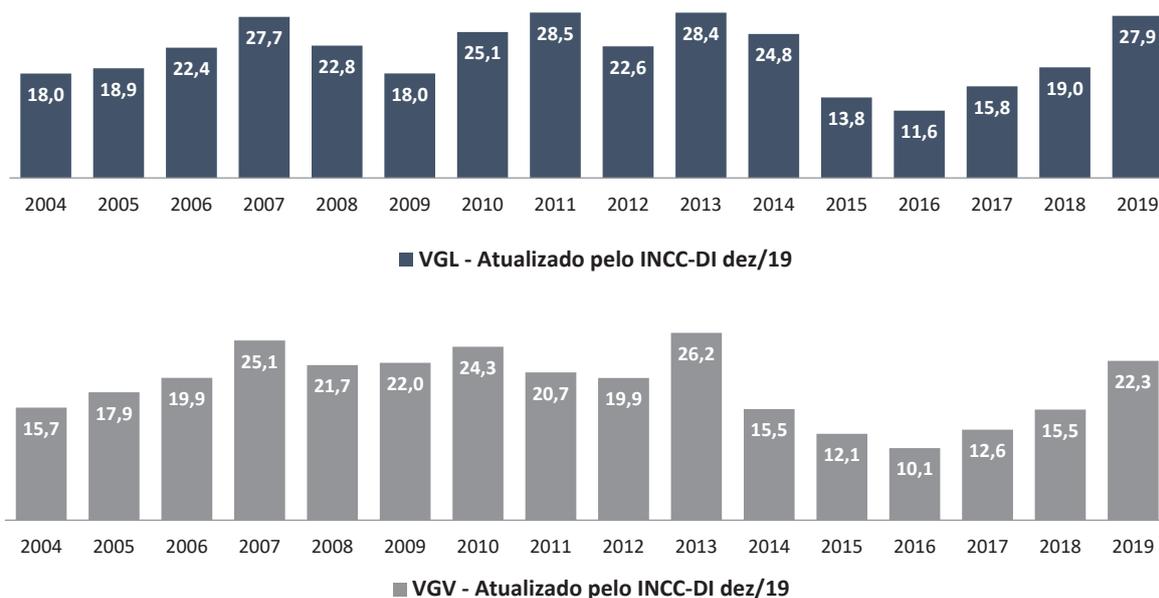
VGL (VALOR GLOBAL LANÇADO) – O VGL demonstra a soma do total de valores em Reais (R\$) das unidades lançadas no ano. O cálculo é realizado tendo como base os preços das unidades tipos.

Em 2019, o VGL da cidade de São Paulo atingiu R\$ 27,9 bilhões, volume 46,5% superior ao total apurado em 2018, quando foram lançados R\$ 19,0 bilhões. Ambos os valores foram atualizados pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custos da Construção – Disponibilidade Interna), medido pela Fundação Getúlio Vargas, de dezembro de 2019.

VGv (VALOR GLOBAL DE VENDAS) – O VGv representa a soma dos valores em Reais (R\$) das unidades comercializadas no período. No cálculo, são utilizados os valores médios das unidades efetivamente comercializadas.

No ano de 2019, a comercialização de R\$ 22,3 bilhões na cidade representou um crescimento de 44% em relação a 2018 (R\$ 15,5 bilhões) – valores atualizados pelo INCC-DI.

VGL e VGV - Cidade de São Paulo - Em R\$ bilhões



Fonte: Secovi-SP

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

O ano de 2019 encerrou com 34.019 unidades disponíveis para venda, quantidade 52,4% superior à oferta final de dezembro de 2018 (22.327 unidades). A média histórica (2004-2019) da oferta final da cidade de São Paulo é de 20,3 mil unidades.

Oferta final de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo



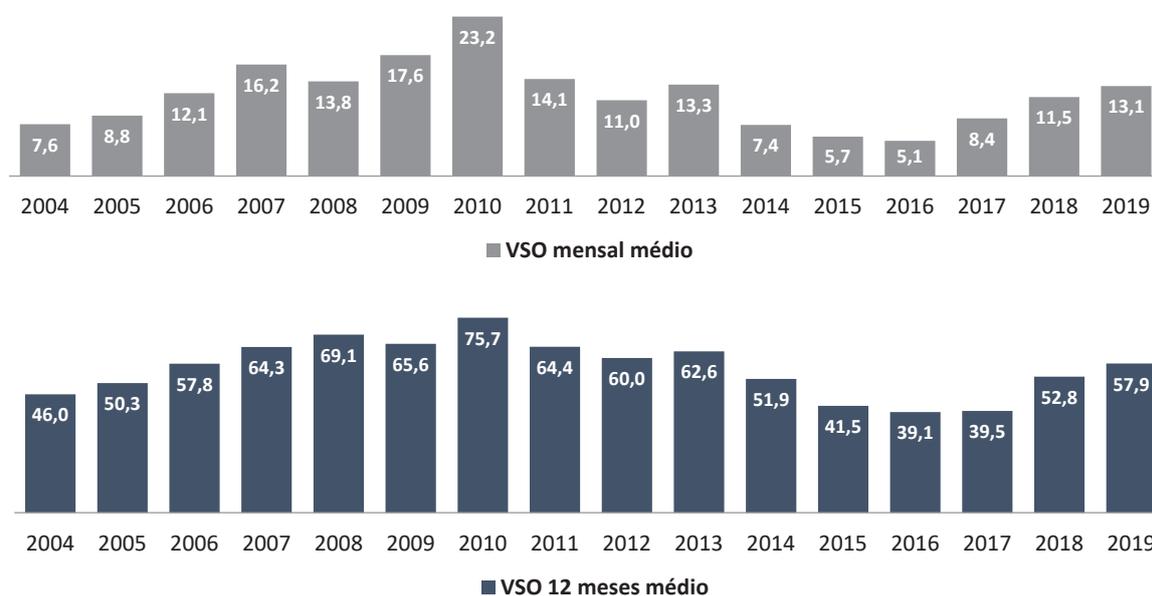
Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) – Para avaliar o desempenho do mercado imobiliário, a Pesquisa do Secovi-SP utiliza o indicador VSO, que demonstra o percentual de vendas (líquida de distratos) em relação à quantidade de imóveis disponíveis para comercialização (unidades não comercializadas nos meses anteriores somadas aos lançamentos).

A média do VSO mensal, em 2019, foi de 13,1%, velocidade 14% superior à registrada em 2018 (11,5%).

O VSO de 12 meses torna a série mais linear, pois acompanha o comportamento do mercado em um horizonte maior de tempo, demonstrando o desempenho sem efeitos sazonais. Em 2019, o VSO médio de 12 meses também apresentou crescimento em relação ao ano anterior, com média de 57,9%. Em 2018, a média foi de 52,8%.

VSO cidade de São Paulo – Em %



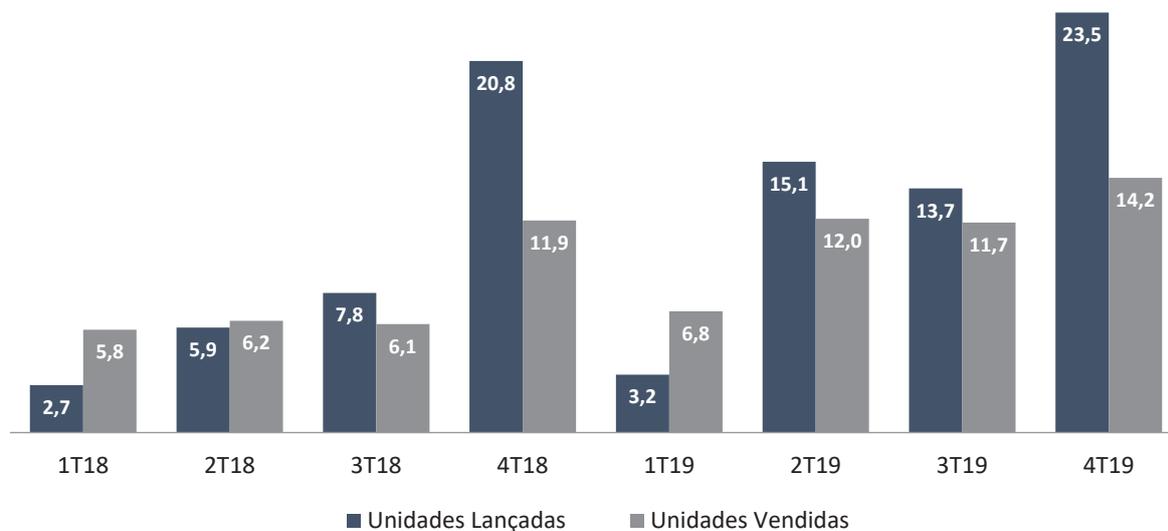
Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO

O mercado imobiliário é influenciado, sazonalmente, por eventos como férias escolares, feriados e pagamento do 13º salário.

Em 2019, o quarto trimestre concentrou 42% das unidades lançadas e 32% das unidades comercializadas. Dezembro foi o mês que registrou o maior volume de lançamentos no ano, com 10.924 unidades residenciais lançadas na cidade. O mês de junho apresentou o melhor desempenho de vendas, com a comercialização de 6.319 unidades.

Unidades residenciais lançadas e vendidas por trimestre - Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP/Embraesp

Pesquisa do mercado imobiliário - Cidade de São Paulo

Descrição	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	out/19	nov/19	dez/19
Oferta Inicial	22.325	20.859	21.282	20.555	20.809	19.937	22.885	23.662	25.592	25.272	25.856	28.900
Lançamentos	286	870	2.081	3.136	2.594	9.415	3.567	6.064	4.026	4.435	8.131	10.924
Vendas	1.622	2.176	2.987	2.541	3.100	6.319	3.284	4.405	4.055	3.467	4.974	5.805
Oferta Final	20.989	19.553	20.376	21.150	20.303	23.033	23.168	25.321	25.563	26.240	29.013	34.019
VSO	7,2%	10,0%	12,8%	10,7%	13,2%	21,5%	12,4%	14,8%	13,7%	11,7%	14,6%	14,6%

Fonte: Secovi-SP/Embraesp

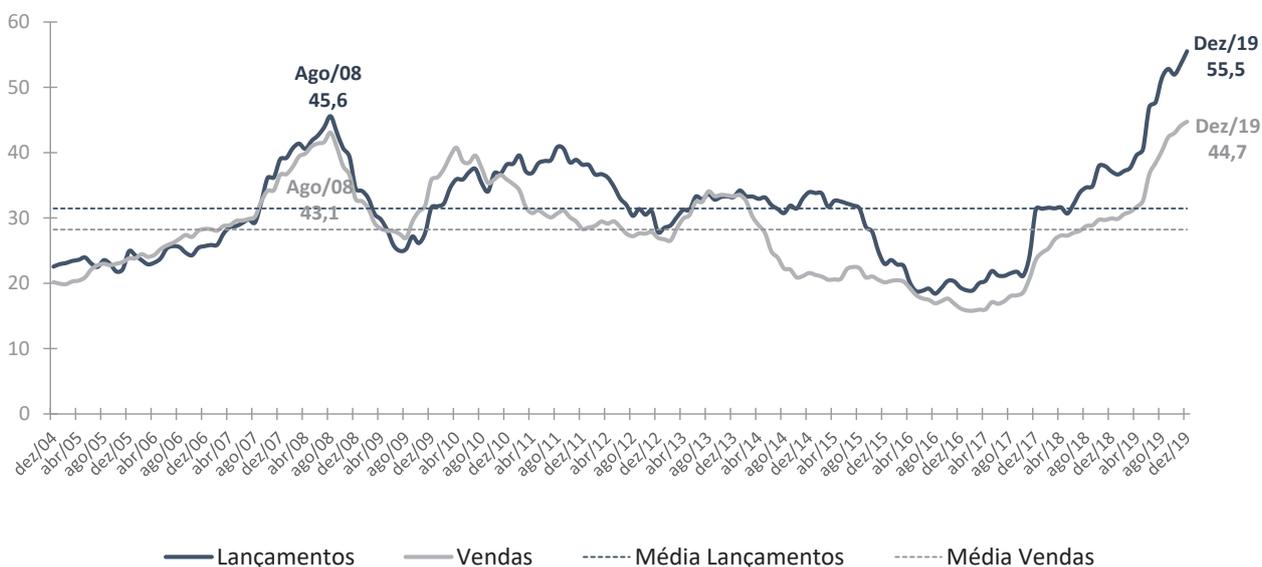
Conforme observado anteriormente, a série acumulada em 12 meses minimiza o efeito sazonal do mercado, possibilitando comparar os resultados dos lançamentos e das vendas.

No gráfico a seguir, o ponto mais baixo da série histórica aparece durante a crise econômica, entre março de 2016 e fevereiro de 2017, período em que a cidade acumulava apenas 15,8 mil unidades vendidas. Em termos de lançamentos, o mínimo registrado foi em agosto de 2016, quando foram lançadas 18,4 mil unidades em 12 meses.

O ano de 2019 encerrou com 55,5 mil unidades lançadas e 44,7 mil unidades comercializadas, ambos os resultados acumulados em 12 meses (janeiro a dezembro de 2019), tornando-se o melhor período da série histórica e demonstrando a recuperação do mercado imobiliário da cidade de São Paulo.

Lançamentos e vendas acumulado em 12 meses - Cidade de São Paulo

Mil unidades



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR DORMITÓRIOS

Em 2019, os imóveis de 2 dormitórios continuaram sendo a tipologia de maior destaque no mercado imobiliário da cidade de São Paulo.

LANÇAMENTOS POR DORMITÓRIOS – Das 55,5 mil unidades lançadas na capital paulista, 30,7 mil unidades eram de 2 dormitórios – 55% do total lançado em 2019. A segunda maior participação foi dos imóveis de 1 dormitório, com 15,8 mil unidades lançadas (28% do total).

Os imóveis de 3 dormitórios representaram 12% das unidades lançadas, registrando aumento na participação dos lançamentos quando comparado ao ano anterior (10%). Entretanto, essa participação é inferior à média histórica de 25% de lançamentos.

Os lançamentos de 4 dormitórios cresceram 62% quando são comparadas às 2,3 mil unidades lançadas em 2019 e às 1,4 mil unidades de 2018. Apesar do aumento, a participação dos imóveis de 4 dormitórios no total lançado foi de apenas 4%, abaixo da média histórica de 14%.

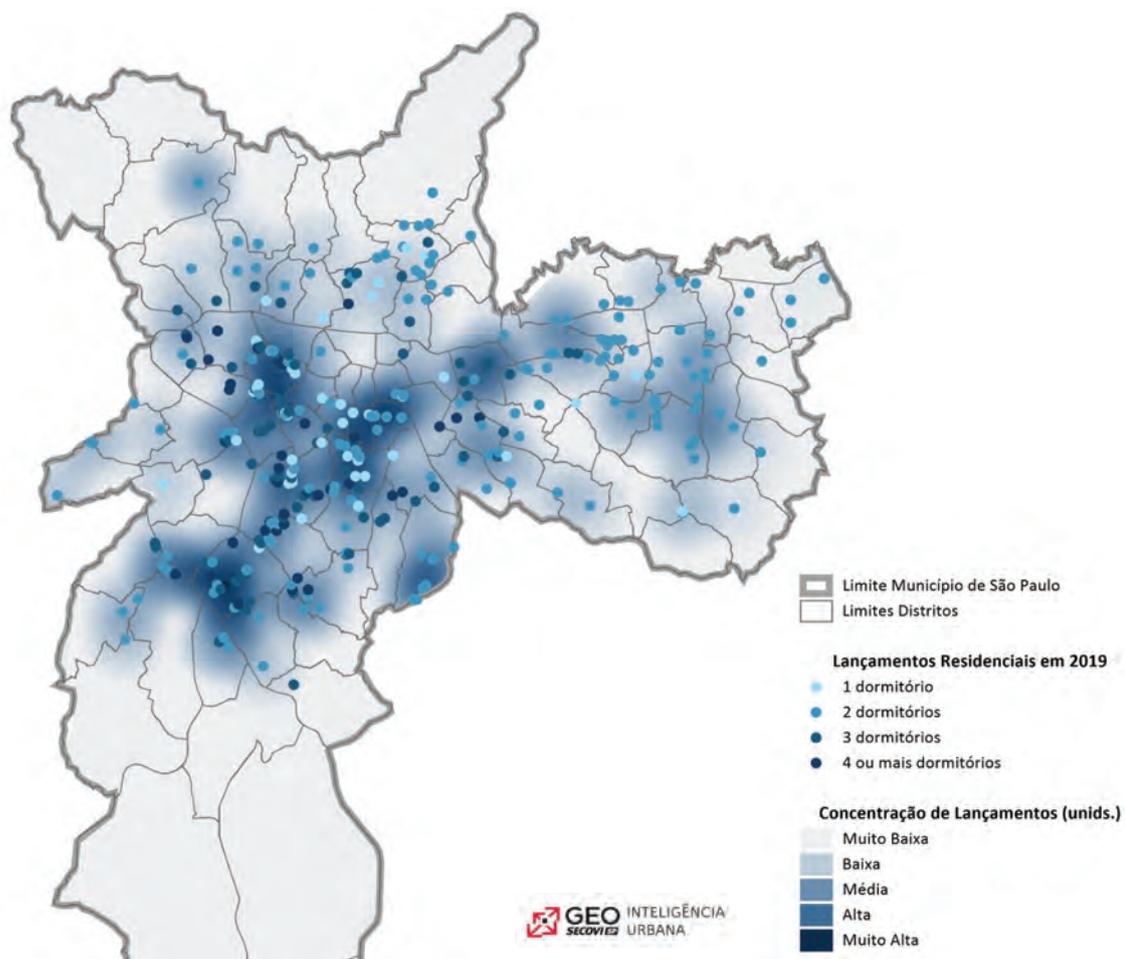
Lançamento de imóveis residenciais – Cidade de São Paulo (mil unidades)

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1dorm	1,1	1,7	1,0	0,5	1,5	1,9	4,3	6,6	4,8	9,5	10,9	6,1	2,9	5,8	7,5	15,8	5,1
2 dorms.	9,0	7,5	7,3	12,6	11,6	14,4	18,6	17,7	14,3	13,7	14,4	12,5	11,6	20,7	24,5	30,7	15,1
3 dorms.	7,4	8,9	7,9	12,5	13,2	10,6	12,2	11,1	6,6	8,6	7,1	3,7	4,0	3,8	3,8	6,8	8,0
4 dorms.	5,0	6,8	9,5	13,3	8,2	4,7	3,1	2,8	2,8	2,5	1,6	0,7	0,8	1,0	1,4	2,3	4,1
Total	22,6	24,9	25,7	39,0	34,5	31,6	38,2	38,1	28,5	34,2	34,0	23,0	19,4	31,4	37,1	55,5	32,3

Part. %	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	5%	7%	4%	1%	4%	6%	11%	17%	17%	28%	32%	26%	15%	19%	20%	28%	15%
2 dorms.	40%	30%	29%	32%	34%	46%	49%	46%	50%	40%	42%	55%	60%	66%	66%	55%	46%
3 dorms.	33%	36%	31%	32%	38%	33%	32%	29%	23%	25%	21%	16%	21%	12%	10%	12%	25%
4 dorms.	22%	27%	37%	34%	24%	15%	8%	7%	10%	7%	5%	3%	4%	3%	4%	4%	13%
Total	100%																

Fonte: Embraesp

Concentração das unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo em 2019



Fonte: Embraesp

VENDAS POR DORMITÓRIOS – A distribuição das vendas por dormitórios na cidade de São Paulo foi semelhante à distribuição dos lançamentos, o que demonstra equilíbrio no mercado.

Em 2019, das 44,7 mil unidades comercializadas na Capital, 26,9 mil unidades eram de imóveis de 2 dormitórios (60%), 10,4 mil de 1 dormitório (23%), 5,6 mil de 3 dormitórios (12%) e 1,9 mil de 4 dormitórios (4%).

Todas as tipologias registraram crescimento no número de unidades comercializadas em 2019, comparado ao ano anterior. O maior aumento percentual foi registrado nos imóveis de 3 dormitórios, com 5,6 mil unidades vendidas, 65% acima das 3,4 mil unidades de 2018.

Vendas de imóveis residenciais – Cidade de São Paulo (mil unidades)

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	1,7	0,7	1,9	0,6	1,0	2,1	3,9	3,9	4,2	8,4	6,1	4,5	3,4	4,8	6,5	10,4	4,0
2 dorms.	6,7	8,4	9,3	13,6	10,8	14,2	15,1	13,3	13,4	14,7	9,8	11,3	9,0	14,5	18,9	26,9	13,1
3 dorms.	7,0	8,2	9,3	11,3	12,7	12,6	11,3	8,5	7,3	7,7	4,6	3,7	3,2	3,7	3,4	5,6	7,5
4 dorms.	4,8	6,4	7,9	11,1	8,4	6,9	5,6	2,7	2,1	2,6	1,0	0,7	0,6	0,7	1,2	1,9	4,0
Total	20,2	23,8	28,3	36,6	32,8	35,8	35,9	28,3	27,0	33,3	21,6	20,1	16,2	23,6	29,9	44,7	28,6

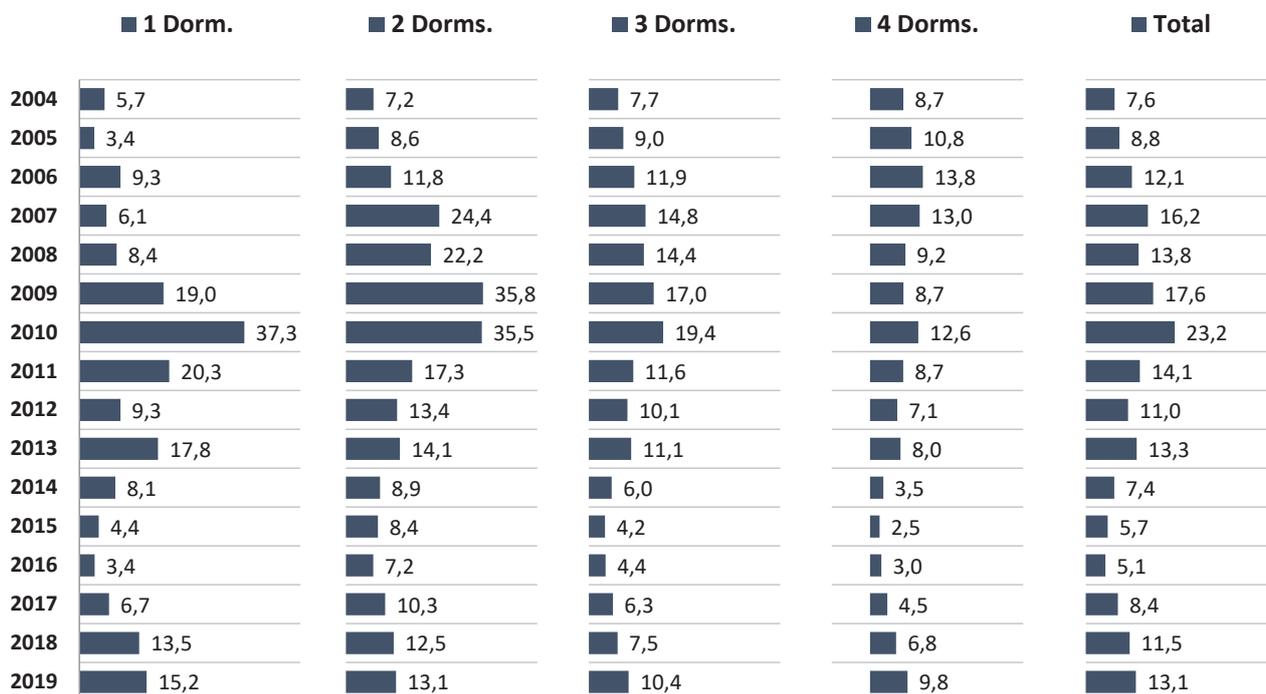
Part.%	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	8%	3%	7%	2%	3%	6%	11%	14%	16%	25%	28%	22%	21%	20%	22%	23%	14%
2 dorms.	33%	35%	33%	37%	33%	40%	42%	47%	50%	44%	46%	56%	55%	61%	63%	60%	46%
3 dorms.	35%	35%	33%	31%	39%	35%	32%	30%	27%	23%	21%	18%	20%	15%	11%	12%	26%
4 dorms.	24%	27%	28%	30%	26%	19%	15%	9%	8%	8%	5%	3%	4%	3%	4%	4%	14%
Total	100%																

Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDA SOBRE OFERTA) MÉDIO POR DORMITÓRIOS – O VSO médio da cidade de São Paulo foi de 13,1% em 2019.

Os imóveis de 1 dormitório apresentaram desempenho superior à média, com VSO de 15,2%. Unidades de 2 dormitórios registraram VSO semelhante à média 13,1% e os imóveis de 3 e 4 dormitórios tiveram VSO abaixo da média, de 10,4% e 9,2%, respectivamente.

VSO (venda sobre oferta) médio por dormitório – Cidade de São Paulo – Em %

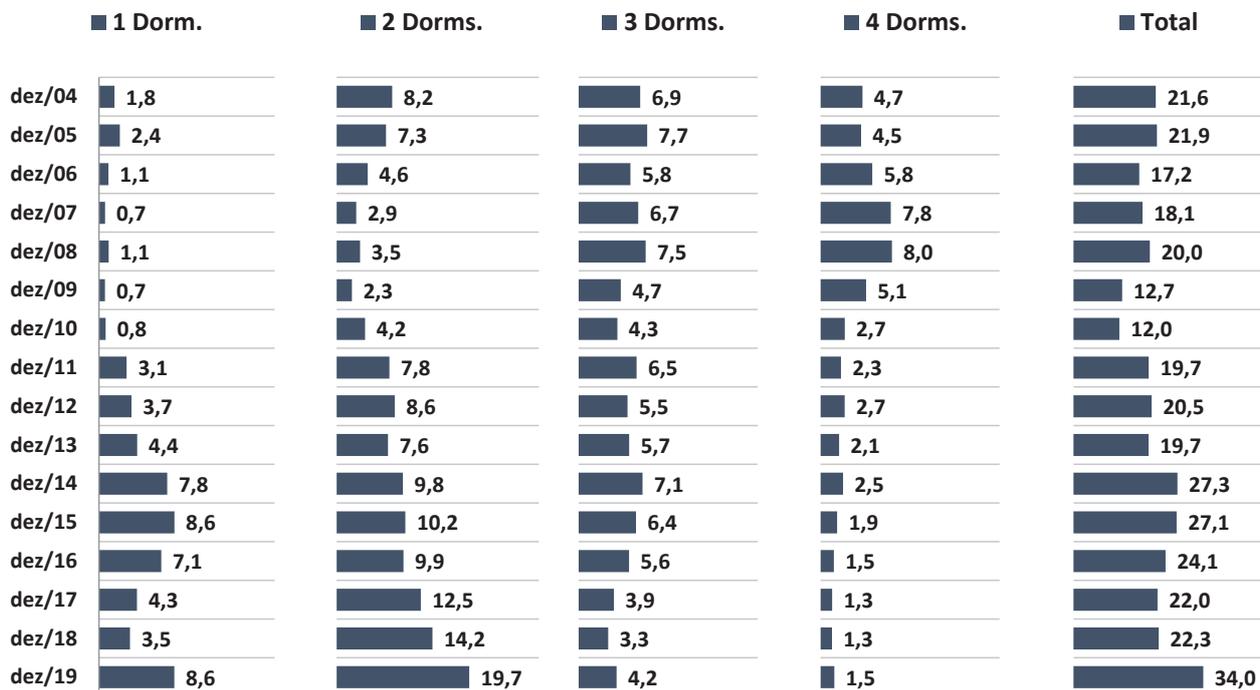


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR DORMITÓRIOS – Das 34,0 mil unidades residenciais novas disponíveis para venda na cidade de São Paulo em dezembro de 2019, 58% (19,7 mil unidades) eram de 2 dormitórios. A segunda maior participação foi dos imóveis de 1 dormitório, com 25% (8,6 mil unidades) do total.

Todas as tipologias registraram aumento na quantidade de imóveis ofertados não vendidos, devido à grande concentração de lançamentos no último trimestre de 2019. O maior aumento, de 143%, foi verificado nos imóveis de 1 dormitório, que passaram de 3,5 mil unidades, em 2018, para 8,6 mil, em 2019. A oferta de imóveis de 2 dormitórios cresceu 38%, assim como de imóveis de 3 dormitórios (28%) e de 4 dormitórios (20%).

Oferta final de imóveis residenciais novos – Cidade de São Paulo (mil unidades)



Fonte: Secovi-SP

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

Segmentando os imóveis por faixas de área útil, predominaram, em 2019, os imóveis com menos de 45 m² de área útil.

LANÇAMENTOS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL – Das 55,5 mil unidades lançadas em 2019 na cidade de São Paulo, 36,4 mil tinham metragem inferior a 45 m² de área útil, representando 66% do total. A participação dos imóveis compactos vem crescendo na cidade de São Paulo. Em 2004, unidades com menos de 45 m² de área útil representavam apenas 4% do total lançado.

Os imóveis com área útil entre 46 m² e 65 m² participaram com 13% (7,4 mil unidades) do total de lançamentos. Aqueles compreendidos na faixa de 66 m² a 85 m² tiveram participação de 10% (5,6 mil unidades); imóveis de 86 m² a 130 m² representaram 6% do total (3,2 mil unidades); imóveis com tamanho entre 131 m² e 180 m² responderam por 4% do total lançado; e imóveis com metragem superior a 180 m² participaram com apenas 1% dos lançamentos (0,8 mil unidades).

Lançamento de imóveis residenciais – Cidade de São Paulo (mil unidades)

Área útil m ²	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Menos de 45 m ²	0,8	1,6	1,8	2,4	3,0	3,3	4,4	5,1	5,3	7,6	11,1	8,7	5,8	18,4	23,8	36,4	8,7
Entre 46 e 65 m ²	9,2	8,3	7,8	11,8	11,5	13,8	16,1	16,9	12,2	14,5	12,7	9,7	8,2	6,0	5,4	7,4	10,7
Entre 66 e 85 m ²	3,5	4,0	2,8	6,0	6,9	5,9	9,9	9,5	5,3	5,5	4,9	2,4	3,1	3,4	3,7	5,6	5,2
Entre 86 e 130 m ²	4,6	5,6	5,4	9,4	7,4	4,9	5,2	4,0	3,3	4,2	3,6	1,4	1,3	2,5	1,9	3,2	4,2
Entre 131 e 180 m ²	2,7	3,0	4,7	5,3	3,0	2,6	1,8	1,7	1,2	1,2	1,2	0,5	0,6	0,8	1,5	2,2	2,1
Mais de 180 m ²	1,8	2,4	3,2	4,0	2,7	1,2	0,7	0,9	1,2	1,2	0,5	0,3	0,2	0,2	0,7	0,8	1,4
Total	22,6	24,9	25,7	39,0	34,5	31,6	38,2	38,1	28,5	34,2	34,0	23,0	19,4	31,4	37,1	55,5	32,3

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Menos de 45 m ²	4%	6%	7%	6%	9%	10%	12%	13%	19%	22%	33%	38%	30%	59%	64%	66%	25%
Entre 46 e 65 m ²	41%	33%	30%	30%	33%	44%	42%	44%	43%	42%	37%	42%	42%	19%	15%	13%	35%
Entre 66 e 85 m ²	15%	16%	11%	15%	20%	19%	26%	25%	19%	16%	15%	11%	16%	11%	10%	10%	16%
Entre 86 e 130 m ²	20%	22%	21%	24%	21%	15%	14%	11%	11%	12%	11%	6%	7%	8%	5%	6%	13%
Entre 131 e 180 m ²	12%	12%	18%	14%	9%	8%	5%	4%	4%	4%	3%	2%	3%	3%	4%	4%	7%
Mais de 180 m ²	8%	10%	12%	10%	8%	4%	2%	2%	4%	4%	2%	1%	1%	1%	2%	1%	5%
Total	100%																

Fonte: Embraesp

VENDAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL – Assim como nos lançamentos, os imóveis com metragem de até 45 m² de área útil destacaram-se nas vendas em 2019. Das 44,7 mil unidades comercializadas no ano, 63% (28,3 mil unidades) tinham até 45 m² de área útil, correspondendo à maior participação da faixa na série histórica iniciada em 2010.

Comparando as vendas de 2019 com as do ano anterior, todas as faixas de área útil registraram aumento na quantidade comercializada. Entretanto, apenas as faixas de imóveis com menos de 45 m² e entre 66 m² e 85 m² apresentaram aumento na participação dos imóveis vendidos.

Vendas de imóveis residenciais – Cidade de São Paulo

Área útil m ²	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Menos de 45 m ²	3,4	3,0	4,3	7,2	6,0	6,9	5,1	12,1	17,9	28,3	9,4
Entre 46 e 65 m ²	14,2	12,4	11,9	14,3	9,1	8,5	6,6	5,8	5,5	6,2	9,4
Entre 66 e 85 m ²	8,2	7,1	5,8	5,7	3,2	2,4	2,5	2,9	3,2	5,2	4,6
Entre 86 e 130 m ²	6,1	3,6	3,1	3,7	2,1	1,6	1,3	2,1	1,7	2,6	2,8
Entre 131 e 180 m ²	2,7	1,6	1,1	1,2	0,8	0,5	0,5	0,5	1,1	1,8	1,2
Mais de 180 m ²	1,3	0,7	0,7	1,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,5	0,6	0,6
Total	35,9	28,3	27,0	33,3	21,6	20,1	16,2	23,6	29,9	44,7	28,1

Part. %	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Menos de 45 m ²	9%	10%	16%	22%	28%	34%	32%	51%	60%	63%	33%
Entre 46 e 65 m ²	39%	44%	44%	43%	42%	42%	41%	25%	18%	14%	35%
Entre 66 e 85 m ²	23%	25%	21%	17%	15%	12%	16%	12%	11%	12%	16%
Entre 86 e 130 m ²	17%	13%	11%	11%	10%	8%	8%	9%	6%	6%	10%
Entre 131 e 180 m ²	7%	6%	4%	4%	4%	2%	3%	2%	4%	4%	4%
Mais de 180 m ²	4%	2%	3%	4%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	2%
Total	100%										

Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL – O maior VSO médio por faixa de área útil foi dos imóveis de até 45 m² de área útil, com média de 15,4% em 2019. A velocidade foi ligeiramente mais baixa em relação à apurada no ano anterior, de 15,5%.

As demais faixas registraram aumento na velocidade de vendas, quando comparadas com os resultados de 2018.

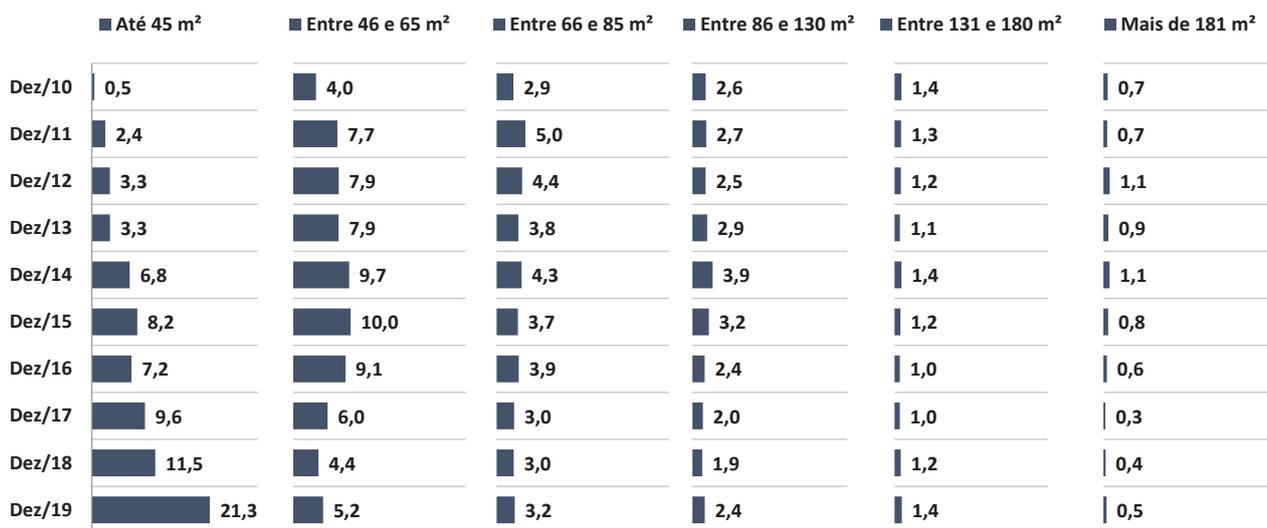
VSO (venda sobre oferta) médio por faixa de área útil – Cidade de São Paulo – Em %

	Até 45 m ²	Entre 46 e 65 m ²	Entre 66 e 85 m ²	Entre 86 e 130 m ²	Entre 131 e 180 m ²	Mais de 181 m ²
2010	41,8	33,2	22,9	17,3	13,6	10,1
2011	21,3	16,6	13,8	10,6	9,5	7,6
2012	12,6	12,4	10,2	9,4	7,0	7,2
2013	19,1	14,5	10,8	10,3	8,1	8,8
2014	9,7	8,3	6,2	5,3	5,0	2,5
2015	7,2	6,5	4,7	3,5	3,0	2,0
2016	5,4	5,5	5,3	4,0	3,7	1,9
2017	11,2	6,3	6,8	7,1	5,1	3,9
2018	15,5	8,3	8,3	7,5	7,6	8,1
2019	15,4	10,3	11,5	8,7	10,2	10,2

Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL – A oferta de imóveis residenciais novos não vendidos na cidade de São Paulo encerrou o ano com 34,0 mil unidades disponíveis, das quais 21,3 mil com até 45 m² de área útil. Houve aumento de 86% em relação ao mesmo mês de 2018, quando haviam 11,5 mil unidades desse tipo em oferta. Todas as faixas registraram aumento na quantidade de unidades em oferta.

Oferta final de imóveis residenciais novos – Cidade de São Paulo (mil unidades)



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR FAIXAS DE PREÇOS

Segmentando o mercado imobiliário da capital paulista por faixas de preços, os imóveis de até R\$ 240 mil continuam em destaque.

LANÇAMENTOS POR FAIXAS DE PREÇOS – Das 55,5 mil unidades lançadas em 2019, 28,3 mil unidades tinham preços de até R\$ 240 mil, correspondendo a 51% do total lançado – a mesma participação de 2018.

Os imóveis com preços entre R\$ 500 mil e R\$ 750 mil registraram o maior crescimento em 2019, com 6,0 mil unidades lançadas e variação de 72% em relação às 3,5 mil unidades de 2018. Todas as faixas de preços apresentaram crescimento nas unidades lançadas em 2019, quando comparadas aos resultados do ano anterior.

Lançamento de imóveis residenciais por faixa de preço – Cidade de São Paulo (mil unidades)

Faixa de preço	2016	2017	2018	2019	Média	Participação	2016	2017	2018	2019	Média
Até R\$ 240 mil	4,8	15,7	18,9	28,3	16,9	Até R\$ 240 mil	25%	50%	51%	51%	44%
R\$ 240 mil a R\$ 500 mil	8,2	6,9	8,5	13,3	9,2	R\$ 240 mil a R\$ 500 mil	43%	22%	23%	24%	28%
R\$ 500 mil a R\$ 750 mil	3,4	4,4	3,5	6,0	4,3	R\$ 500 mil a R\$ 750 mil	17%	14%	9%	11%	13%
R\$ 750 mil a R\$ 900 mil	1,0	1,4	1,3	1,9	1,4	R\$ 750 mil a R\$ 900 mil	5%	4%	4%	3%	4%
R\$ 900 mil a R\$ 1,5 milhão	1,4	2,1	2,7	3,2	2,4	R\$ 900 mil a R\$ 1,5 milhão	7%	7%	7%	6%	7%
Acima de R\$ 1,5 milhão	0,6	0,9	2,2	2,8	1,6	Acima de R\$ 1,5 milhão	3%	3%	6%	5%	4%
Total	19,4	31,4	37,1	55,5	35,8	Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp

VENDAS POR FAIXAS DE PREÇOS – Assim como nos lançamentos, os imóveis com preços de até R\$ 240 mil concentraram a maior parte das vendas na cidade de São Paulo. Em 2019, foram comercializadas 21,1 mil unidades residenciais nessa faixa de preço, representando 47% do total vendido durante o ano.

Todas as faixas de preços registraram crescimento em 2019, quando comparadas aos resultados do ano anterior. Os maiores aumentos foram percebidos nas faixas de preços de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil e de R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, ambas com 53% de aumento de vendas.

Vendas de imóveis residenciais por faixa de preço – Cidade de São Paulo (mil unidades)

Faixa de preço	2016	2017	2018	2019	Média	Participação	2016	2017	2018	2019	Média
Até R\$ 240 mil	4,0	9,7	14,1	21,1	12,2	Até R\$ 240 mil	25%	41%	47%	47%	40%
R\$ 240 mil a R\$ 500 mil	6,3	6,9	7,6	11,7	8,1	R\$ 240 mil a R\$ 500 mil	39%	29%	25%	26%	30%
R\$ 500 mil a R\$ 750 mil	3,4	3,6	3,4	5,2	3,9	R\$ 500 mil a R\$ 750 mil	21%	15%	11%	12%	15%
R\$ 750 mil a R\$ 900 mil	0,8	1,1	1,1	1,5	1,1	R\$ 750 mil a R\$ 900 mil	5%	4%	4%	3%	4%
R\$ 900 mil a R\$ 1,5 milhão	1,2	1,7	2,0	3,0	2,0	R\$ 900 mil a R\$ 1,5 milhão	7%	7%	7%	7%	7%
Acima de R\$ 1,5 milhão	0,5	0,7	1,6	2,2	1,3	Acima de R\$ 1,5 milhão	3%	3%	5%	5%	4%
Total	16,2	23,6	29,9	44,7	28,6	Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) POR FAIXAS DE PREÇOS – O maior VSO médio por faixas de preços em 2019 foi dos imóveis de até R\$ 240 mil, cuja velocidade média mensal de vendas ficou em 14,9%. Apesar do bom desempenho, o VSO médio foi inferior ao registrado nessa mesma faixa em 2018 (17,0%).

As demais faixas de preços tiveram desempenho superior ao observado em 2018, sendo o maior crescimento percentual nas faixas de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil e de R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, ambas com elevação de 43% do VSO médio.

VSO (Venda sobre oferta) médio por faixa de preço – Cidade de São Paulo – Em %

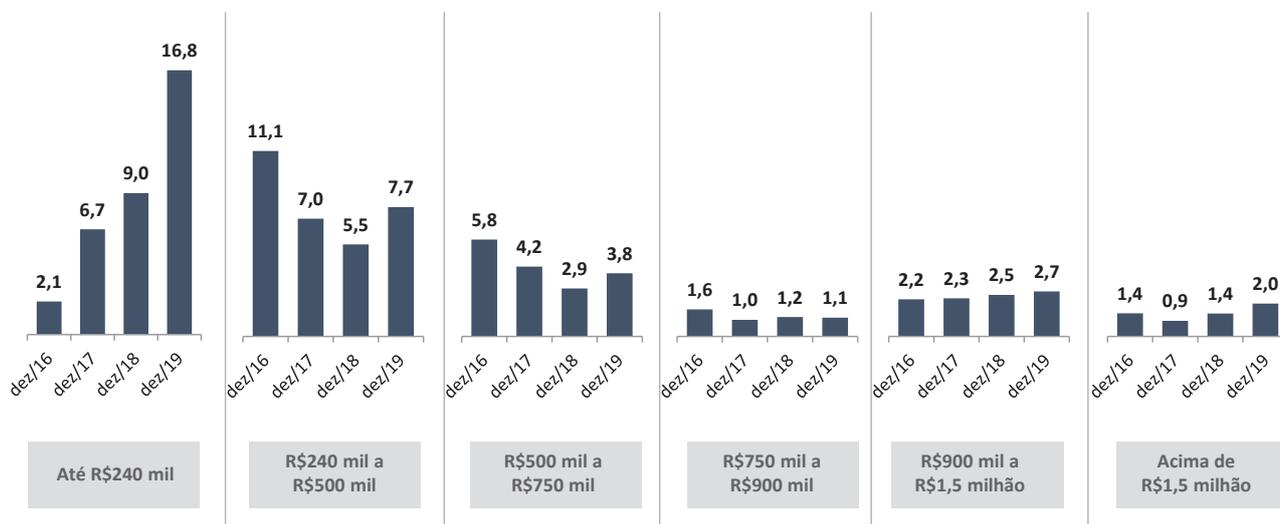


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR FAIXAS DE PREÇOS – A oferta de imóveis residenciais na cidade de São Paulo encerrou 2019 com 34,0 mil unidades não vendidas, das quais 16,8 mil (49%) de imóveis com preços de até R\$ 240 mil.

Apenas os imóveis na faixa de R\$ 750 mil a R\$ 900 mil registraram redução na oferta final, passando de 1,2 mil, em 2018, para 1,1 mil em 2019, uma redução de 3%.

Oferta final de imóveis residenciais novos – Cidade de São Paulo (mil unidades)



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO – IMÓVEIS ECONÔMICOS

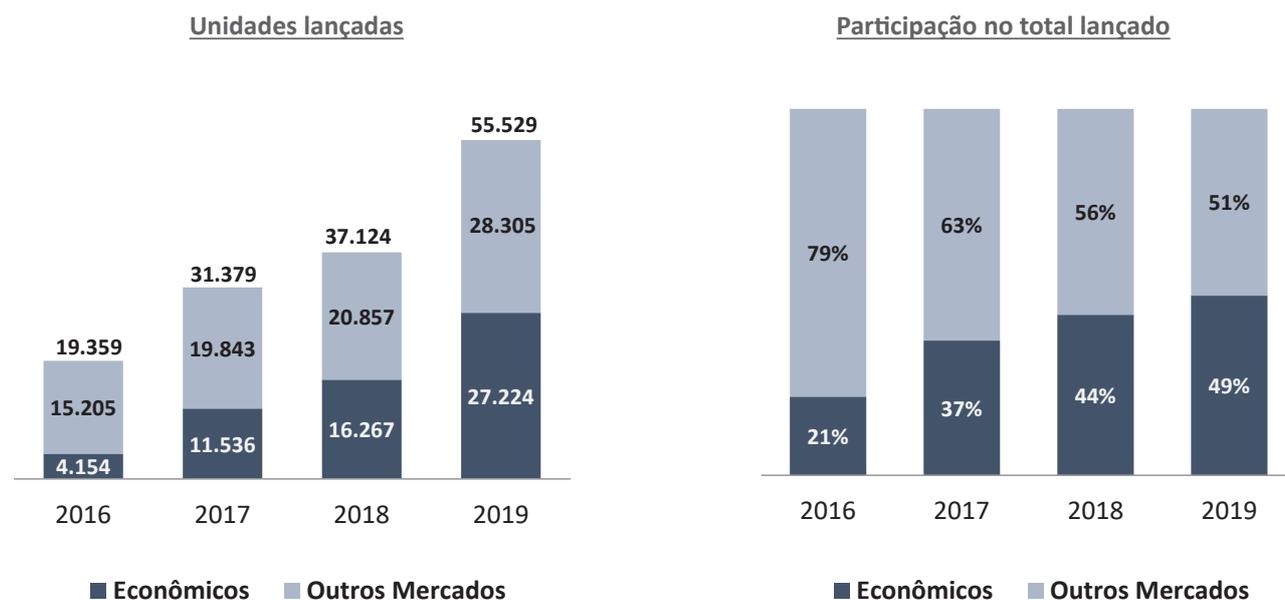
Para classificar um imóvel como econômico, nem sempre o tíquete médio é critério suficiente. Isso porque, a relação entre os preços e as áreas dos apartamentos compactos podem fazer com que os imóveis não se enquadrem na categoria econômica.

Com o objetivo de segmentar os imóveis econômicos, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP utilizou como referência as faixas de preços e enquadramentos no programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), conforme a data e a cidade de lançamento.

LANÇAMENTOS DE IMÓVEIS ECONÔMICOS – A participação dos imóveis econômicos na cidade de São Paulo vem crescendo nos últimos anos.

Em 2019, das 55,5 mil unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo, 49% (27,2 mil unidades) eram de imóveis econômicos, a maior participação observada desde 2016. O número de unidades lançadas enquadradas no programa MCMV cresceu 67%, em 2019, em relação aos resultados de 2018, quando foram lançadas 16,3 mil unidades.

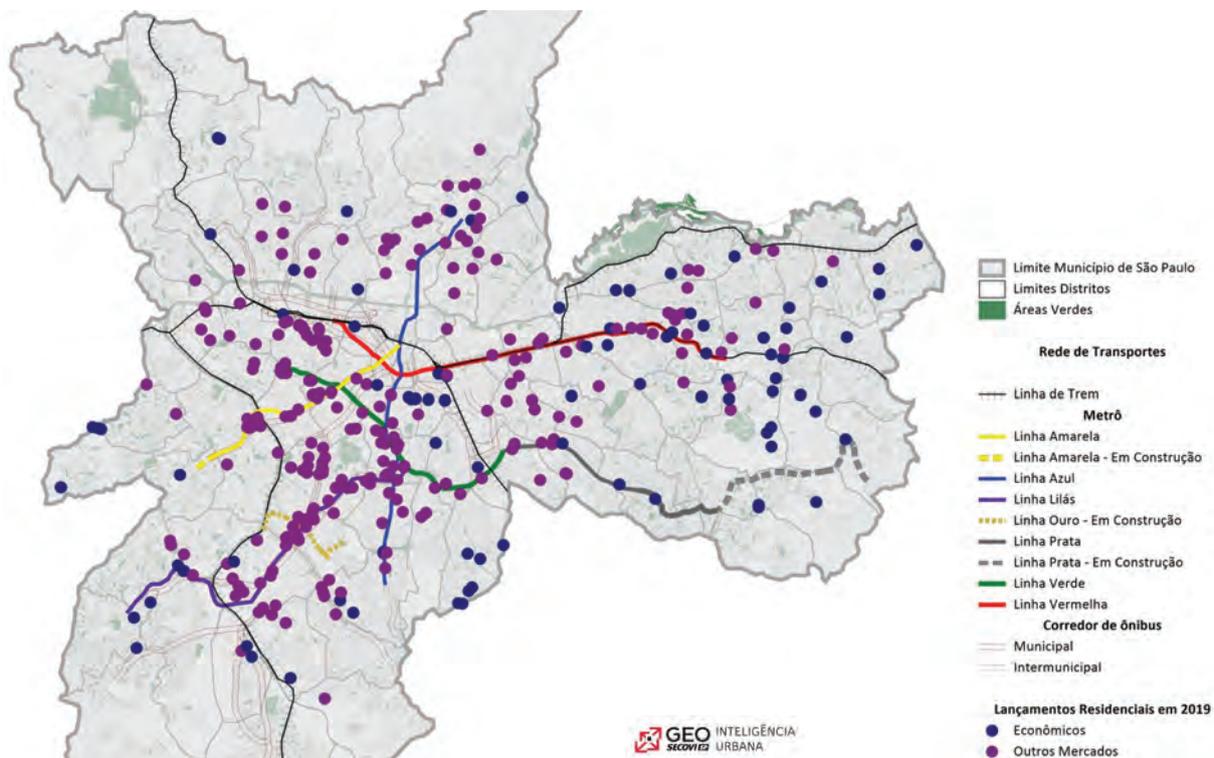
Unidades residenciais lançadas – Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

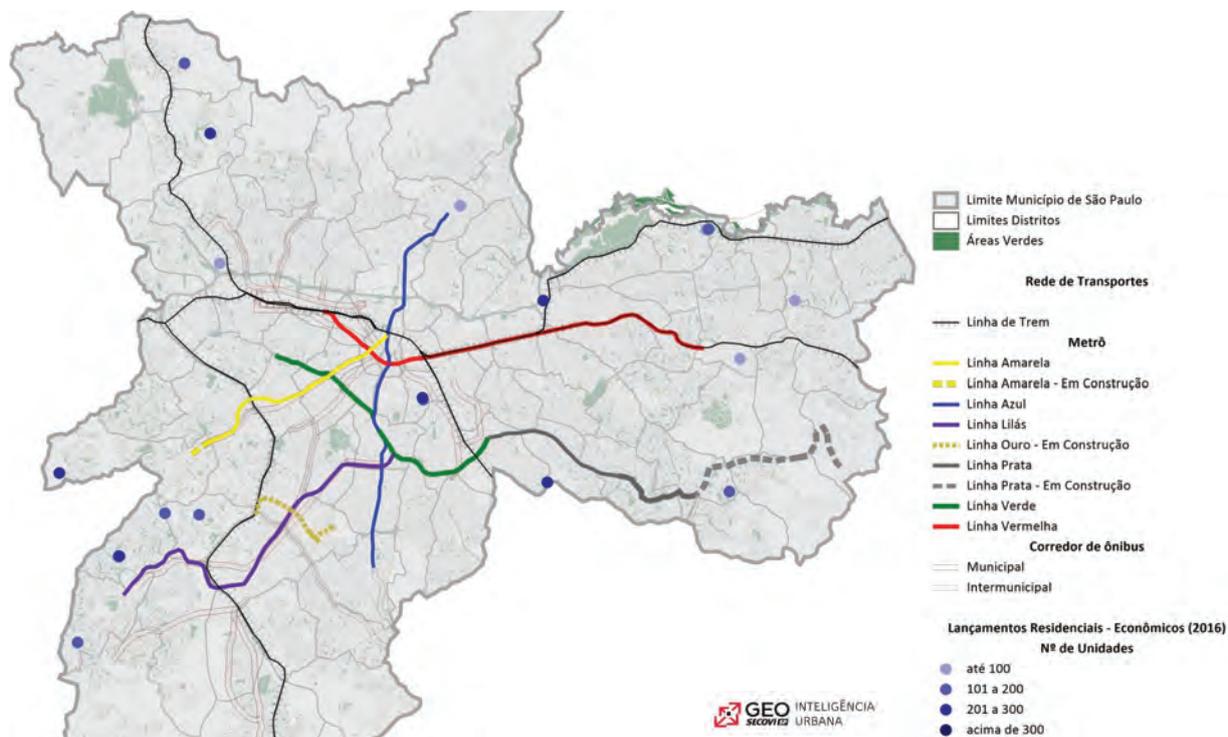
Os mapas a seguir demonstram a distribuição dos lançamentos residenciais de 2019, segmentados em empreendimentos econômicos e outros mercados, e a evolução dos lançamentos econômicos nos últimos anos. Observa-se que os lançamentos econômicos concentraram-se com mais intensidade nas extremidades da cidade de São Paulo, influenciados, principalmente, pelo valor do terreno – que é mais baixo nessas regiões.

Lançamentos residenciais cidade de São Paulo - 2019



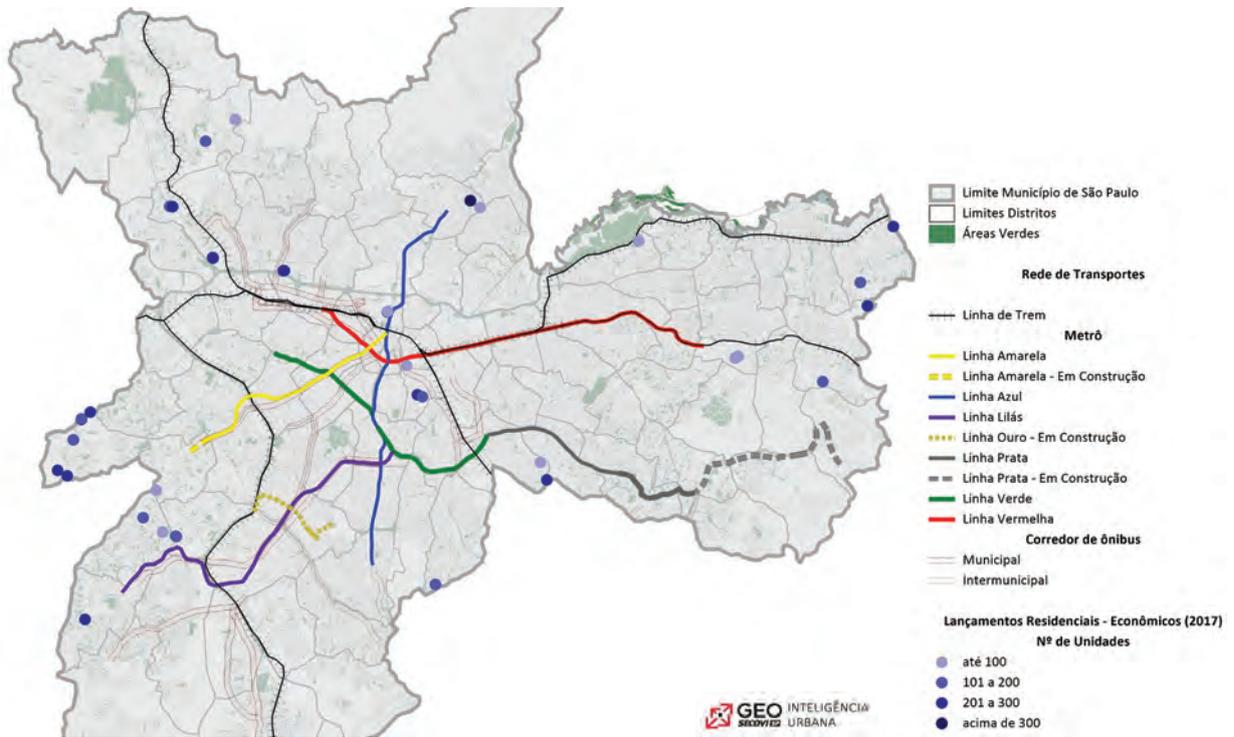
Fonte: Embraesp

Lançamentos de imóveis econômicos – Cidade de São Paulo - 2016



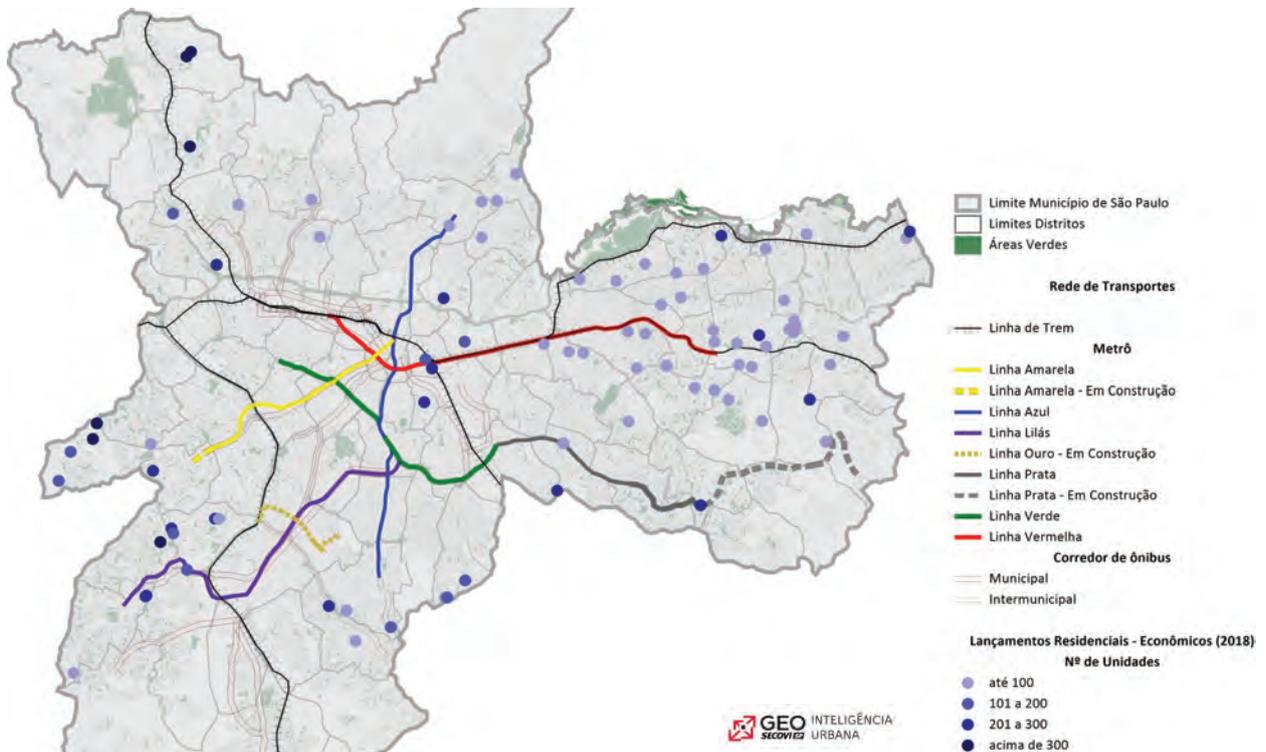
Fonte: Embraesp

Lançamentos de imóveis econômicos – Cidade de São Paulo - 2017



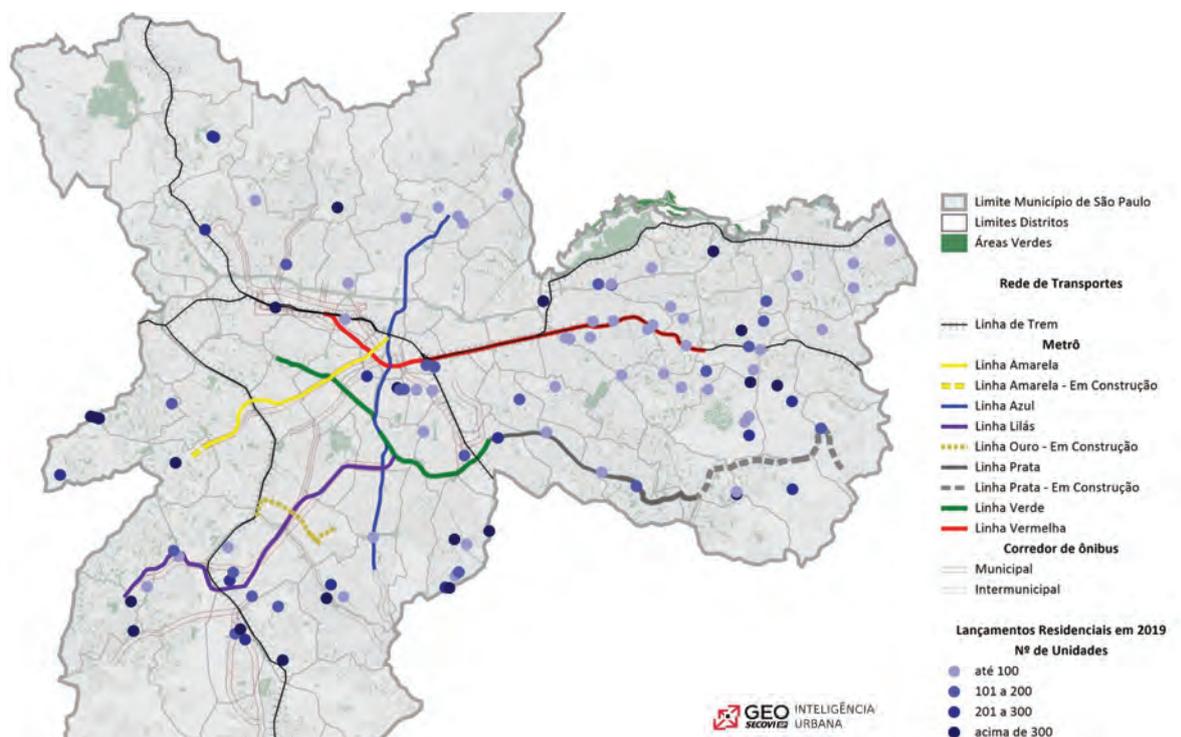
Fonte: Embraesp

Lançamentos de imóveis econômicos – Cidade de São Paulo - 2018



Fonte: Embraesp

Lançamentos de imóveis econômicos – Cidade de São Paulo - 2019

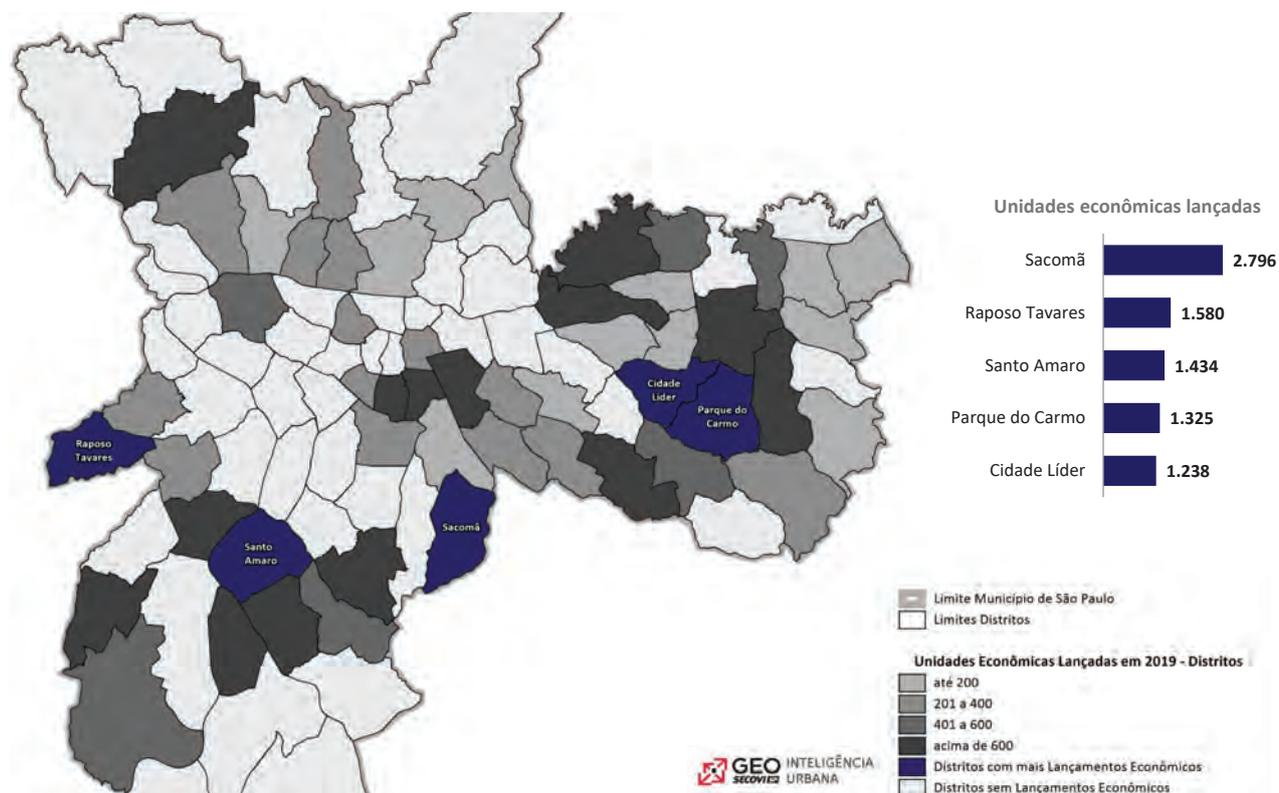


Fonte: Embraesp

LANÇAMENTOS POR DISTRITOS E TIPO DE MERCADO – Segmentando os lançamentos por distritos e por tipo de mercado, observa-se que os distritos com maior concentração de unidades econômicas, em 2019, estão nas áreas mais periféricas da cidade.

O distrito do Sacomã registrou a maior quantidade de unidades lançadas, com 2.796 imóveis econômicos, seguido por Raposo Tavares (1.580 unidades), Santo Amaro (1.434 unidades), Parque do Carmo (1.325 unidades) e Cidade Líder (1.238 unidades).

Concentração de unidades econômicas lançadas por distrito – Cidade de São Paulo - 2019

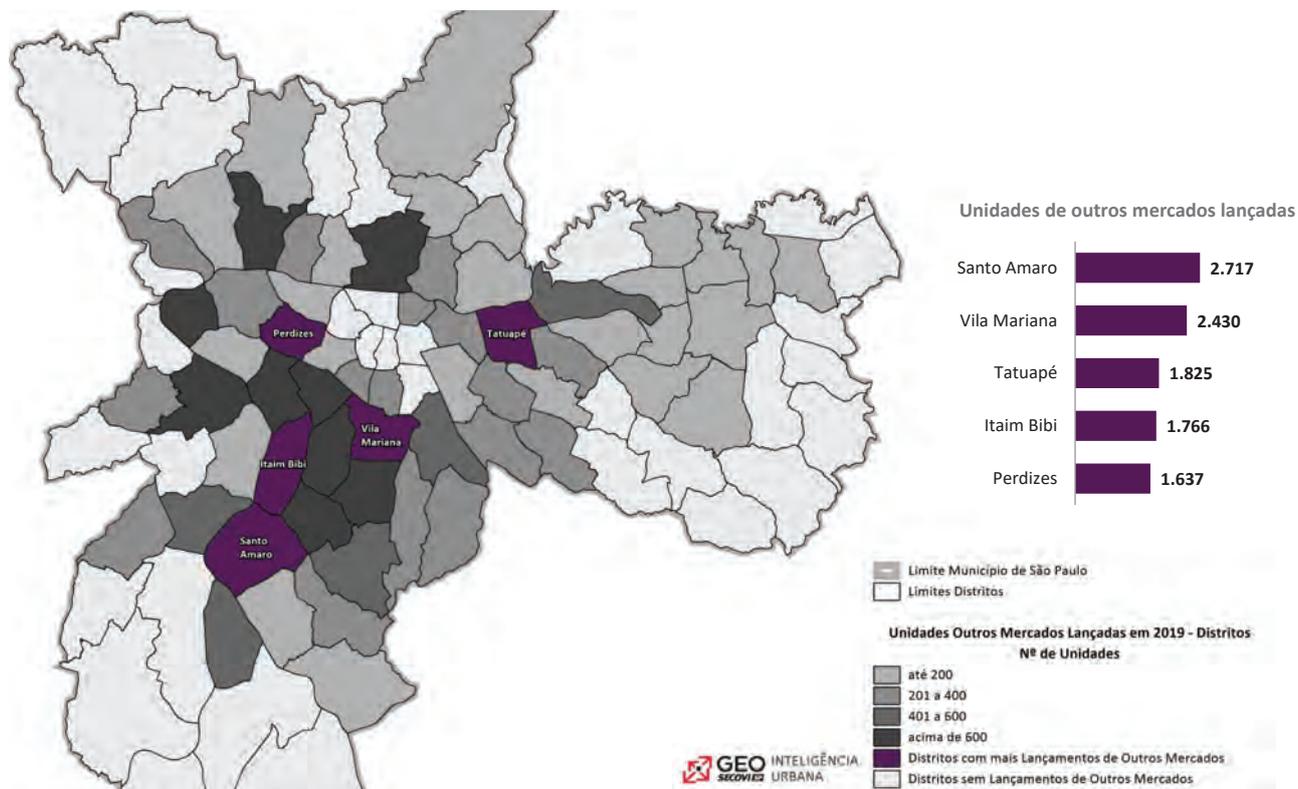


Fonte: Embraesp

Os lançamentos de outros mercados na cidade de São Paulo, em 2019, estavam localizados em distritos mais centrais e valorizados.

O distrito de Santo Amaro registrou a maior quantidade lançada, com 2.717 unidades, seguido por Vila Mariana (2.430 unidades), Tatuapé (1.825 unidades), Itaim Bibi (1.766 unidades) e Perdizes (1.637 unidades).

Concentração de unidades de outros mercados lançadas por distrito – Cidade de São Paulo - 2019



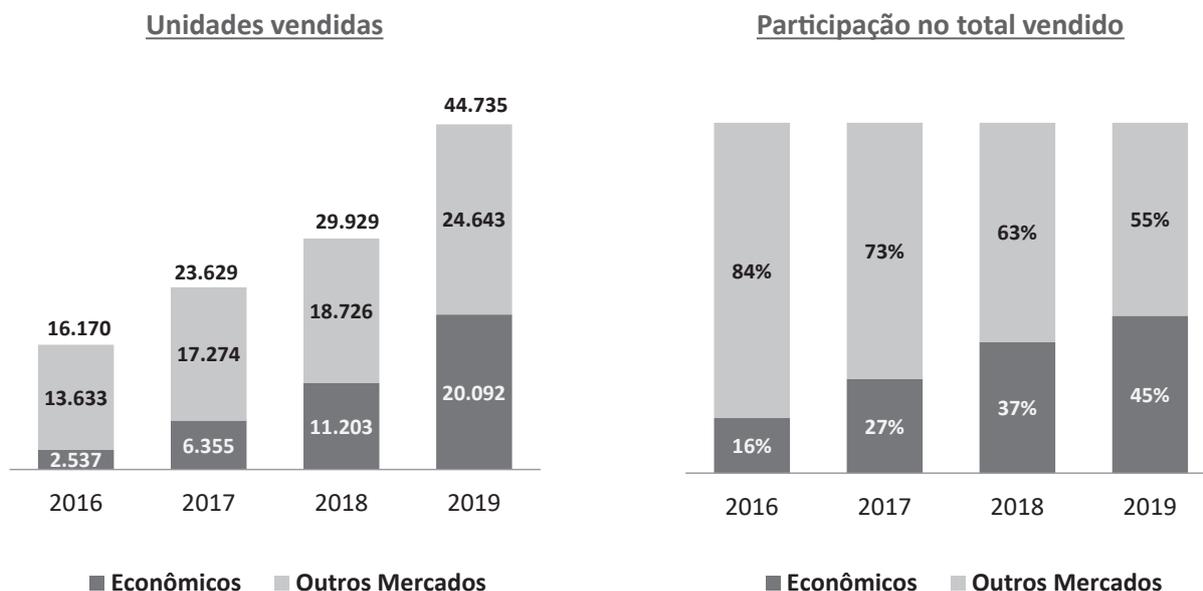
Fonte: Embrasp

VENDAS DE IMÓVEIS ECONÔMICOS – As vendas de imóveis econômicos vêm crescendo na cidade de São Paulo. A participação no total comercializado, que em 2016 era de apenas 16%, atingiu a marca de 45% em 2019.

No ano, as vendas de imóveis econômicos cresceram 79% em relação a 2018. Foram comercializadas 20.092 unidades em 2019, frente às 11.203 unidades de 2018.

As vendas de imóveis de outros mercados também apresentaram crescimento no ano (32%), passando de 18.726 unidades em 2018, para 24.643 unidades em 2019.

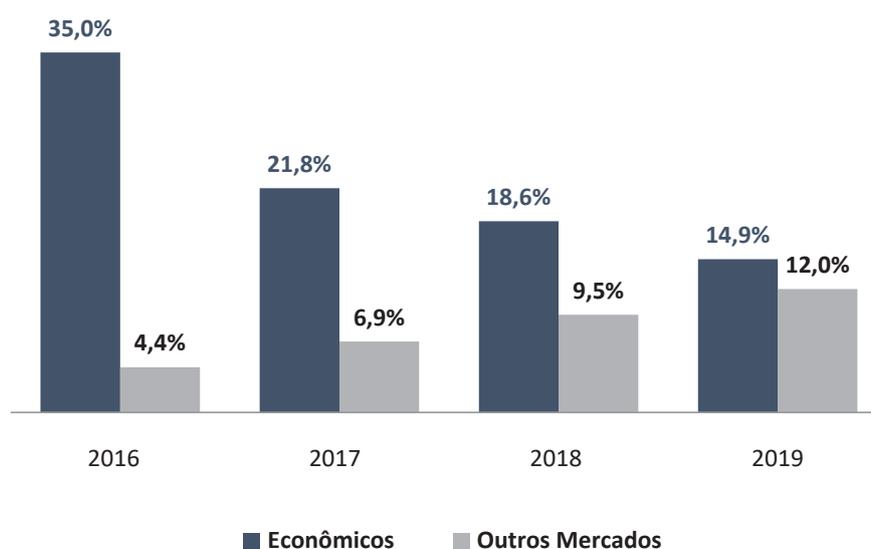
Unidades residenciais comercializadas – Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) DOS IMÓVEIS ECONÔMICOS – De 2016 a 2019, a velocidade de vendas dos imóveis econômicos registrou queda devido ao aumento do volume de lançamentos e de oferta disponível. Apesar da redução do VSO, os imóveis econômicos continuam apresentando velocidade de vendas superior aos empreendimentos de outros mercados, por atender a maior parte da demanda habitacional.

VSO (vendas sobre oferta) – Cidade de São Paulo

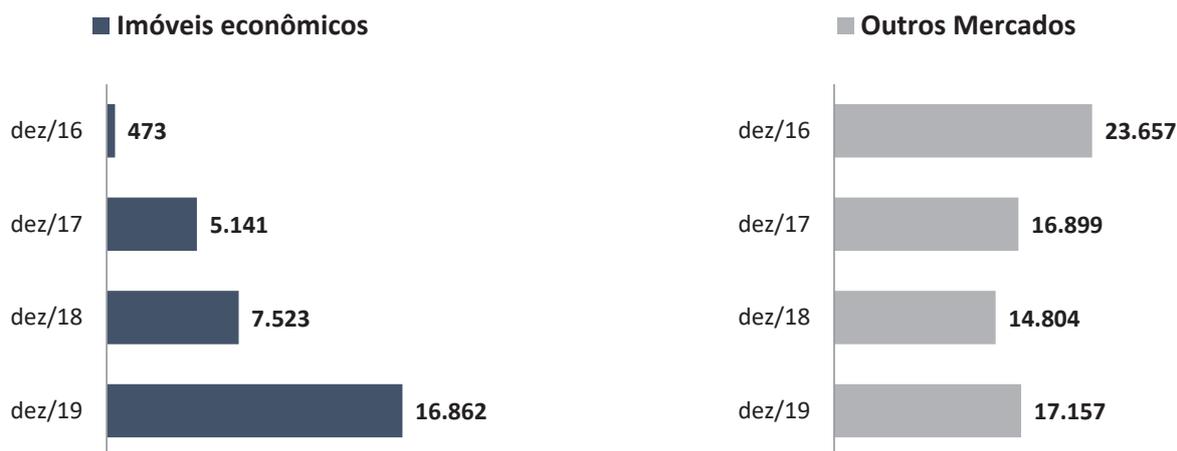


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL DOS IMÓVEIS ECONÔMICOS – Das 34.019 unidades disponíveis para venda em dezembro de 2019, 16.862 unidades eram econômicas, representando 50% do total.

Comparando a oferta final de dezembro de 2019 com o mesmo mês de 2018, os imóveis econômicos apresentaram crescimento de 124% de unidades disponíveis para venda, enquanto os imóveis de outros mercados registraram alta de 16%.

Oferta final de imóveis residenciais novos – Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR REGIÃO GEOGRÁFICA

Para analisar os dados da Pesquisa do Mercado Imobiliário por regiões, foram utilizados os mesmos critérios da Prefeitura de São Paulo, que segmenta a cidade em cinco zonas principais: Norte, Sul, Leste, Oeste e Centro. Também foi utilizada a divisão oficial de Distritos.

LANÇAMENTOS POR REGIÃO GEOGRÁFICA – Segundo dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudo de Patrimônio), das 55,5 mil unidades residenciais lançadas em 2019 na capital paulista, 36% (20,1 mil unidades) foram na Zona Sul, um aumento de 93% em relação às 10,4 mil unidades lançadas no ano anterior.

A segunda região com mais unidades lançadas no ano foi a Zona Leste, que concentrou 28% dos lançamentos (15,5 mil unidades), seguida pelas Zonas Oeste, com 21% (11,6 mil unidades), Norte, com 9% (5,1 mil unidades), e Centro, com 6% (3,3 mil unidades).

Lançamento de imóveis residenciais – Cidade de São Paulo (mil unidades)

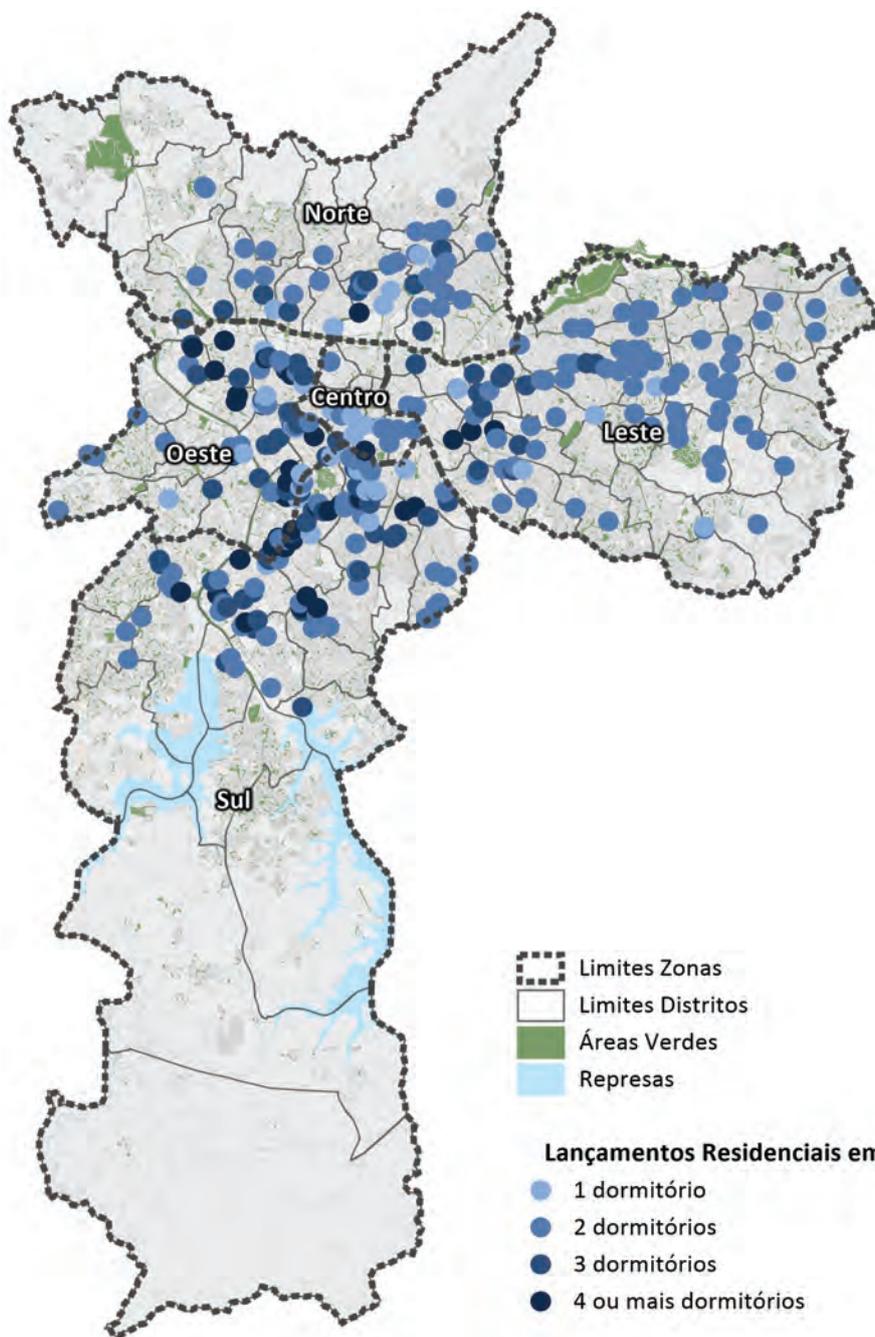
Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Centro	2,3	2,4	1,7	2,7	1,2	0,9	3,1	4,1	2,5	2,7	5,1	3,3	3,1	5,5	2,7	3,3	2,9
Leste	6,0	2,7	6,0	9,2	10,1	9,1	10,1	11,5	8,9	9,2	7,6	7,6	5,4	6,3	9,9	15,5	8,4
Norte	2,5	3,5	2,7	5,1	5,1	5,3	4,6	3,7	4,7	2,9	4,7	3,3	3,1	6,0	5,8	5,1	4,3
Oeste	5,7	8,0	6,0	7,7	6,4	6,3	9,0	7,6	3,9	7,6	8,1	2,7	3,6	7,4	8,3	11,6	6,9
Sul	6,2	8,3	9,3	14,3	11,7	10,0	11,4	11,2	8,6	11,8	8,4	6,0	4,2	6,2	10,4	20,1	9,9
Total	22,6	24,9	25,7	39,0	34,5	31,6	38,2	38,1	28,5	34,2	34,0	23,0	19,4	31,4	37,1	55,5	32,3

Part. %	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Centro	10%	10%	7%	7%	3%	3%	8%	11%	9%	8%	15%	14%	16%	18%	7%	6%	9%
Leste	26%	11%	23%	24%	29%	29%	26%	30%	31%	27%	22%	33%	28%	20%	27%	28%	26%
Norte	11%	14%	11%	13%	15%	17%	12%	10%	17%	8%	14%	15%	16%	19%	16%	9%	13%
Oeste	25%	32%	23%	20%	19%	20%	23%	20%	14%	22%	24%	12%	19%	24%	22%	21%	21%
Sul	27%	33%	36%	37%	34%	32%	30%	29%	30%	35%	25%	26%	21%	20%	28%	36%	30%
Total	100%																

Fonte: Embraesp

O mapa a seguir mostra os lançamentos residenciais de 2019 georreferenciados e segmentados por zonas da cidade de São Paulo.

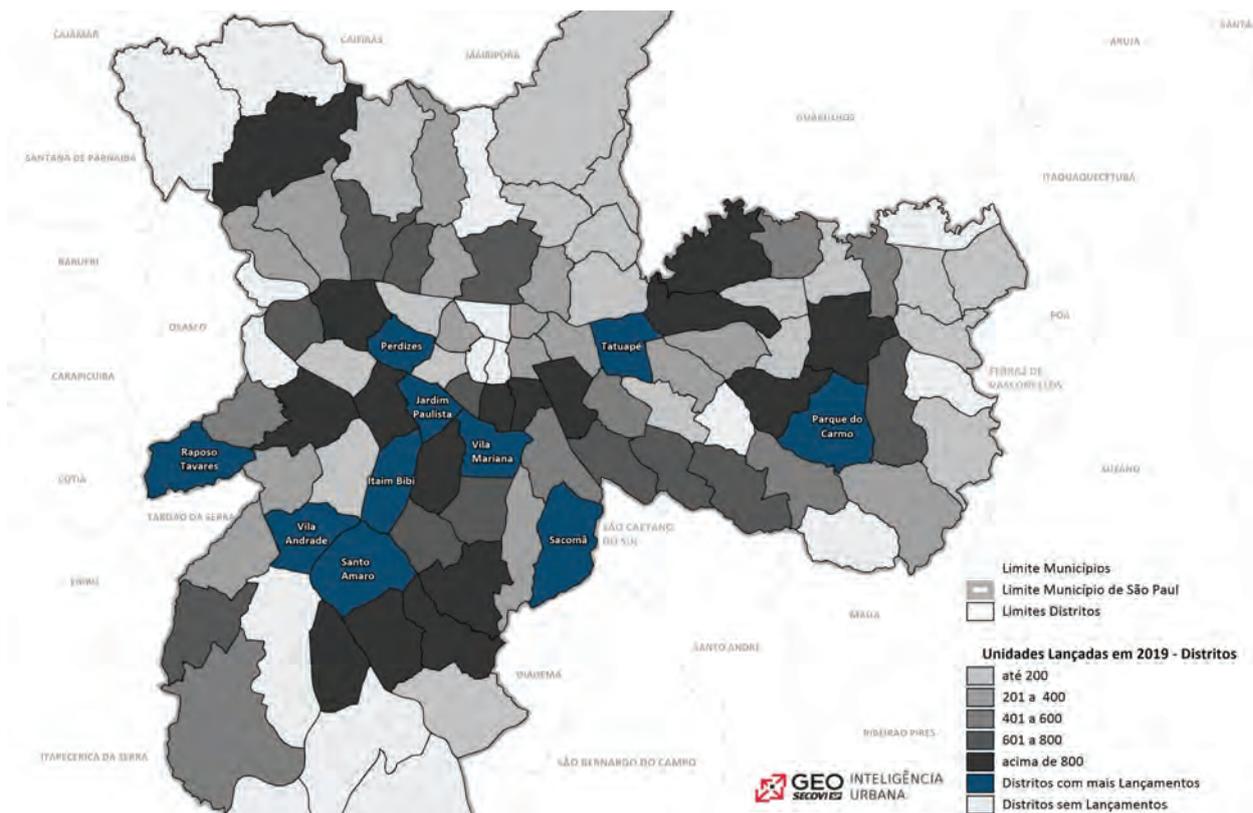
Lançamentos residenciais por Zona da cidade de São Paulo em 2019



LANÇAMENTOS POR DISTRITOS – A cidade de São Paulo é dividida em 96 distritos, conforme demonstra o mapa a seguir.

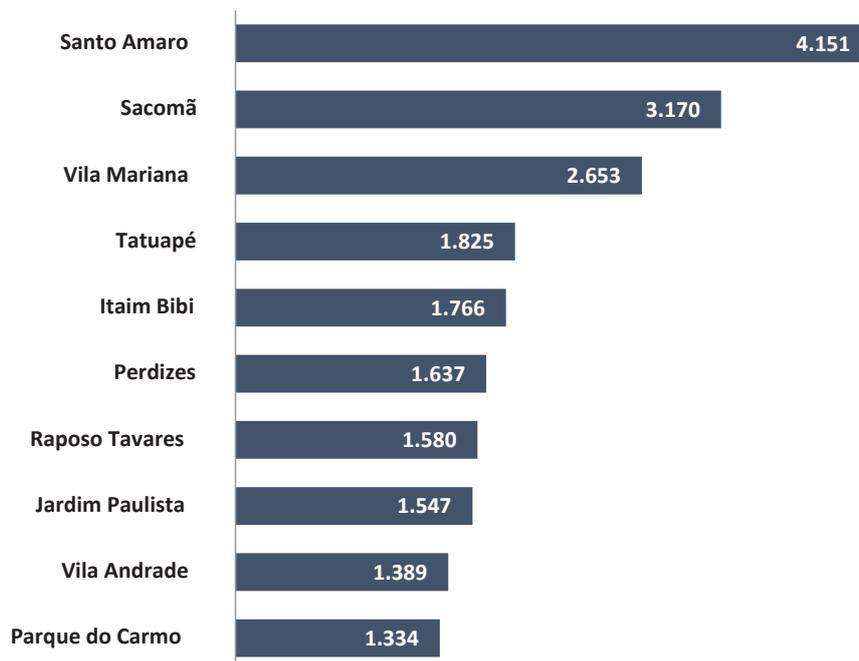
Com 4.151 unidades lançadas (7% do total), Santo Amaro foi o distrito da capital paulista com mais lançamentos residenciais em 2019. Os dez distritos do ranking a seguir concentraram 38% das unidades lançadas no ano.

Concentração das unidades residenciais lançadas por distrito da cidade de São Paulo em 2019



Fonte: Embraesp

Ranking de distritos com mais unidades lançadas em 2019 – Cidade de São Paulo



Fonte: Embrasp

VENDAS POR REGIÃO GEOGRÁFICA – A distribuição da participação percentual das vendas por zonas da cidade de São Paulo foi semelhante à distribuição dos lançamentos em 2019, o que demonstra equilíbrio no mercado.

Foram comercializados 14,6 mil imóveis na Zona Sul (33%), 12,5 mil imóveis na Zona Leste (28%), 9,2 mil imóveis na Zona Oeste (21%), 5,8 mil imóveis na Zona Norte (13%) e 2,6 mil imóveis no Centro (6%), totalizando 44,7 mil unidades residenciais novas vendidas na cidade de São Paulo.

Vendas de imóveis residenciais – Cidade de São Paulo

Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Centro	2,5	2,8	2,5	3,1	2,8	2,4	1,9	4,0	3,3	2,6	2,8
Leste	9,2	8,7	8,4	9,5	5,6	6,9	4,6	5,8	6,7	12,5	7,8
Norte	4,2	2,6	3,7	3,5	2,9	3,3	2,8	4,0	4,9	5,8	3,8
Oeste	8,3	5,5	4,3	7,3	4,9	2,6	3,0	5,2	6,8	9,2	5,7
Sul	11,8	8,7	8,0	10,0	5,4	4,9	3,8	4,7	8,3	14,6	8,0
Total	35,9	28,3	27,0	33,3	21,6	20,1	16,2	23,6	29,9	44,7	28,1

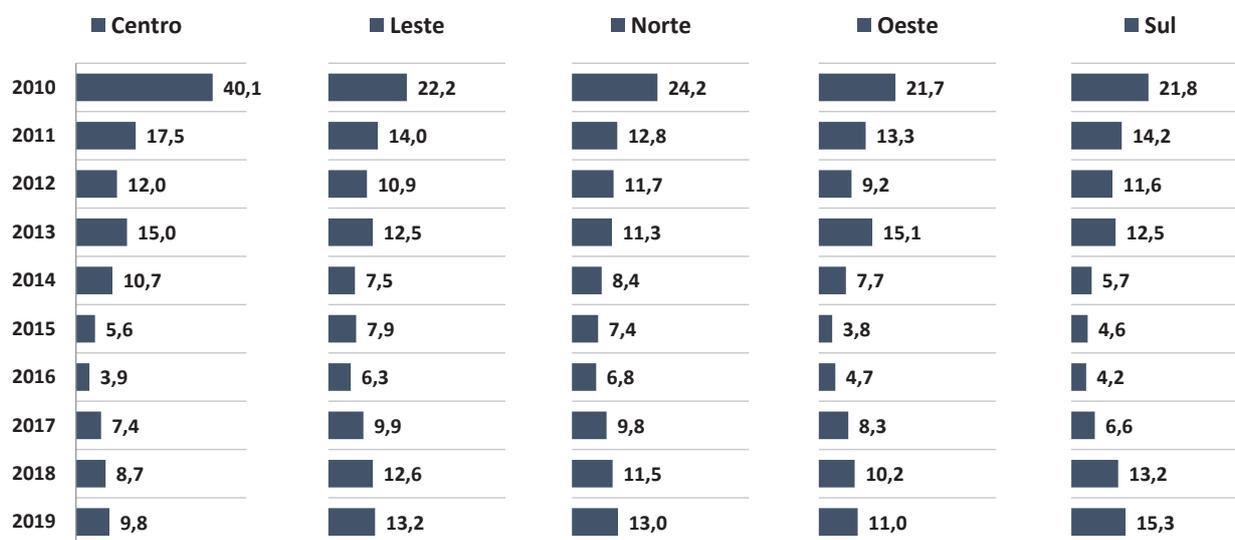
Part. %	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Centro	7%	10%	9%	9%	13%	12%	12%	17%	11%	6%	11%
Leste	26%	31%	31%	29%	26%	34%	29%	25%	22%	28%	28%
Norte	12%	9%	14%	10%	13%	16%	17%	17%	16%	13%	14%
Oeste	23%	19%	16%	22%	22%	13%	19%	22%	23%	21%	20%
Sul	33%	31%	30%	30%	25%	24%	24%	20%	28%	33%	28%
Total	100%										

Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) POR REGIÃO GEOGRÁFICA – O maior VSO médio de 2019 foi registrado na Zona Sul, com 15,3%. Esse resultado supera a média da cidade de São Paulo, que é de 13,1%. Em seguida, ficaram a Zona Leste (13,2%), a Zona Norte (13,0%), a Zona Oeste (11,0%) e o Centro (9,8%).

Todas as regiões registraram velocidade de vendas superiores às registradas em 2018.

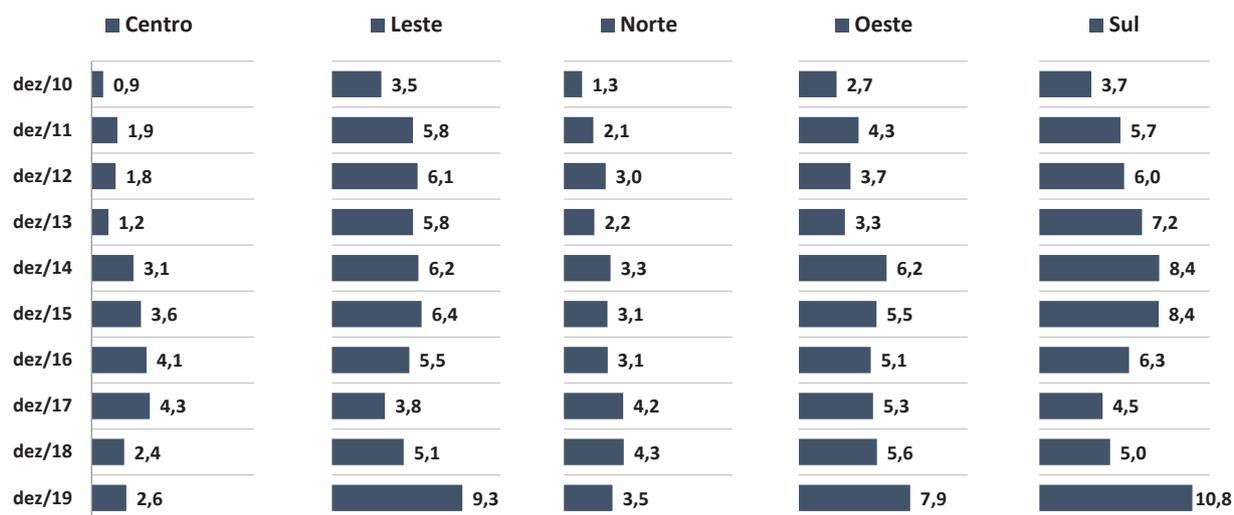
VSO (venda sobre oferta) médio por zona da cidade de São Paulo – Em %



Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR REGIÃO GEOGRÁFICA – Considerando a oferta final em dezembro de 2019, as regiões com maior e menor concentração de unidades residenciais novas disponíveis para venda foram, respectivamente, a Sul, com 32% (10,8 mil unidades), e o Centro, com 8% (2,6 mil unidades). Apenas a Zona Norte registrou queda na quantidade de imóveis disponíveis para venda em 2019, quando comparado ao ano de 2018.

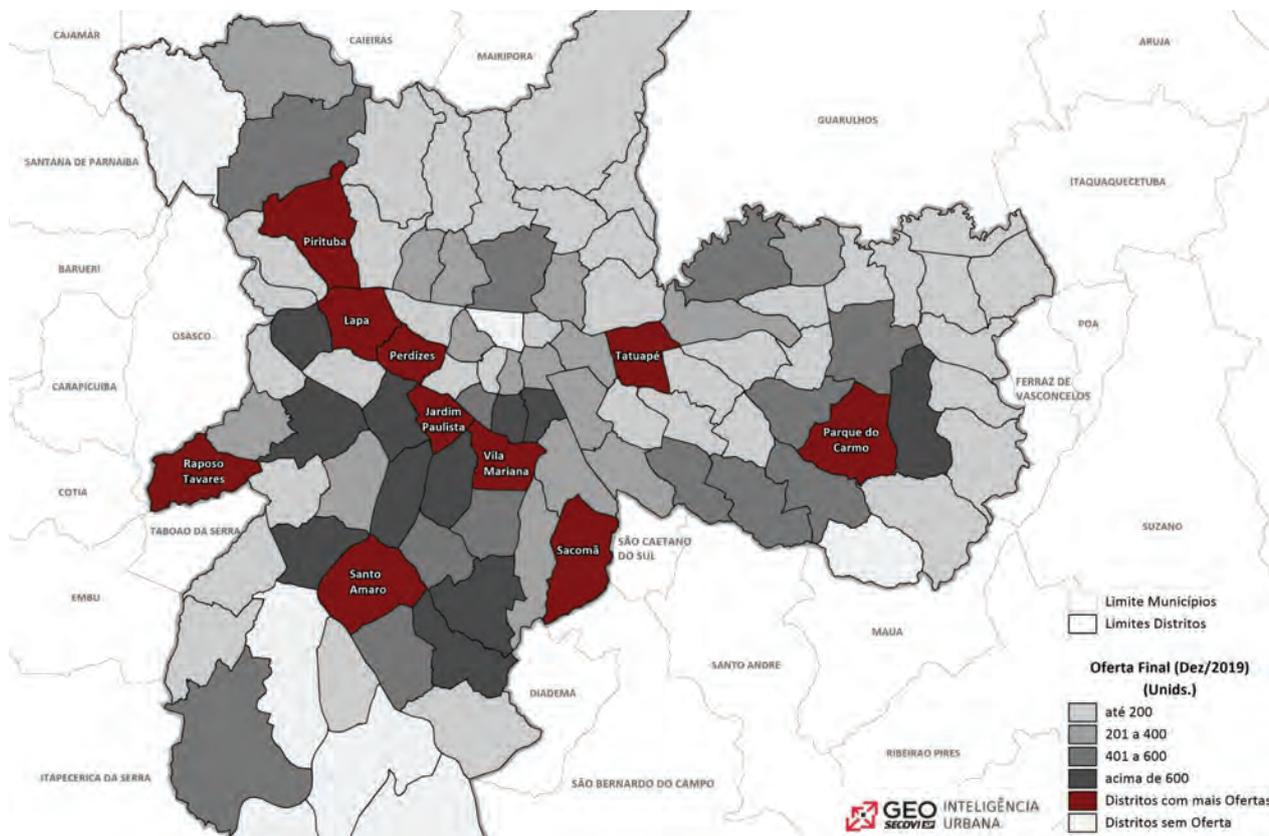
Oferta final por zona da cidade de São Paulo – Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

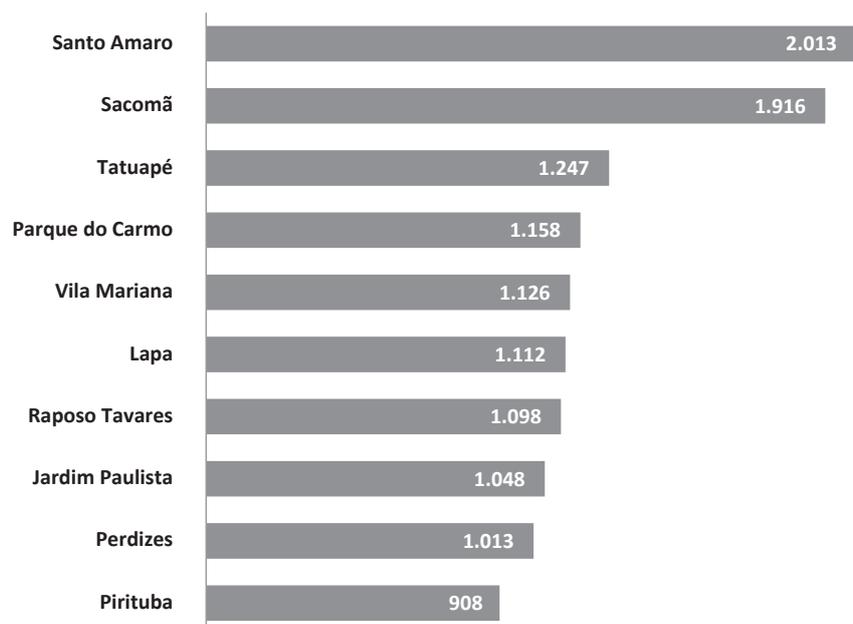
OFERTA FINAL POR DISTRITOS DA CIDADE – Santo Amaro foi o distrito da capital paulista com maior volume de unidades residenciais novas disponíveis para venda em dezembro de 2019, com 2.013 imóveis (6% do total). Os dez distritos do ranking abaixo concentraram 37% da oferta final da cidade de São Paulo.

Concentração de oferta final por distrito da cidade de São Paulo – dezembro/2019



Fonte: Secovi-SP

Ranking de distritos com mais unidades disponíveis para venda em dez/19 – Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DA CIDADE DE SÃO PAULO POR FASES DE OBRAS

Na análise do mercado por fases de obras, os empreendimentos são segmentados conforme o estágio do projeto, que pode estar na planta, em construção ou pronto (estoque).

VENDAS POR FASE DE OBRA – Os imóveis na planta concentraram o maior volume de vendas em 2019, com 34,7 mil unidades comercializadas nessa fase (77% do total). Os imóveis em construção responderam por 18% do total vendido (8,2 mil unidades).

O total de vendas de imóveis prontos (estoque) foi de 1,9 mil unidades, representando 4% do total comercializado no ano.

As 34,7 mil unidades vendidas na planta em 2019 superaram em 58% o volume comercializado nessa fase em 2018 (22,0 mil unidades). A alta demonstra melhora significativa no desempenho dos lançamentos no ano e na aderência dos produtos junto aos compradores.

Vendas de imóveis residenciais por fase de obra – Cidade de São Paulo

Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Planta	28,5	23,2	20,0	24,3	16,1	13,3	10,5	17,2	22,0	34,7	21,0
Construção	5,4	4,0	5,7	6,8	3,7	5,2	4,4	4,7	5,9	8,2	5,4
Prontos	1,9	1,1	1,2	2,2	1,7	1,6	1,3	1,7	2,0	1,9	1,7
Total	35,9	28,3	27,0	33,3	21,6	20,1	16,2	23,6	29,9	44,7	28,1

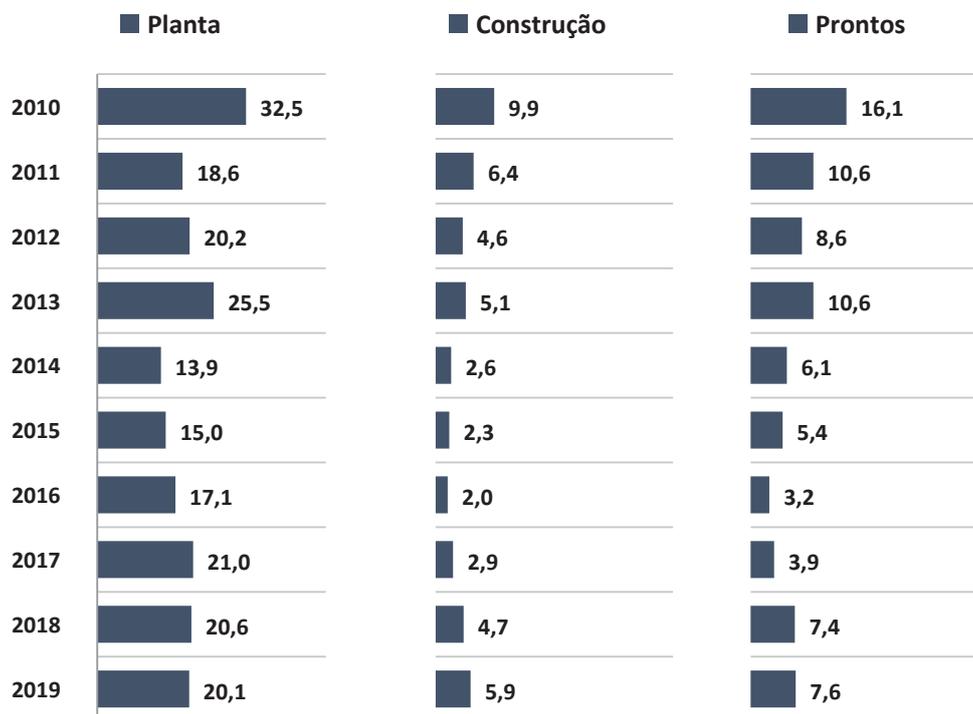
Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Planta	80%	82%	74%	73%	75%	66%	65%	73%	73%	77%	74%
Construção	15%	14%	21%	21%	17%	26%	27%	20%	20%	18%	20%
Prontos	5%	4%	4%	7%	8%	8%	8%	7%	7%	4%	6%
Total	100%										

Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) POR FASE DE OBRA – Observa-se maior velocidade de vendas do imóvel na planta, principalmente, devido aos esforços de marketing na fase de lançamento do empreendimento. Em 2019, o VSO mensal médio dos imóveis na planta foi de 20,1%, velocidade 53% superior à média da cidade de São Paulo, de 13,1%.

O VSO dos imóveis em construção e prontos foram, respectivamente, 5,9% e 7,6%. Esses índices superaram os registrados em 2018.

VSO (venda sobre oferta) médio por fase de obras - Cidade de São Paulo – Em %



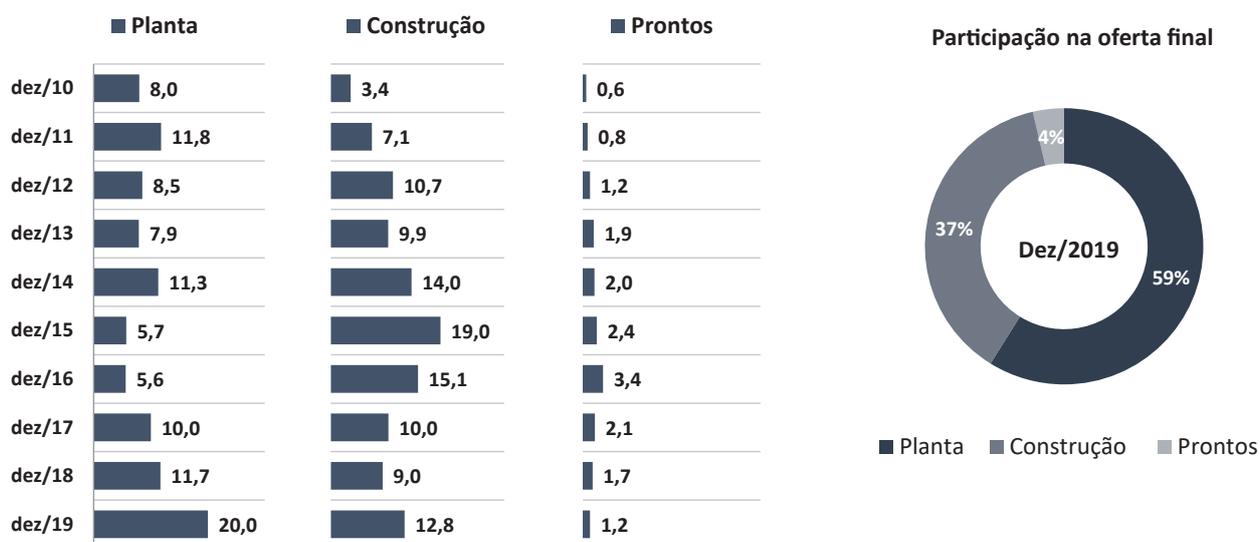
Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR FASE DE OBRA – A oferta final de imóveis por fases de obras considera as unidades disponíveis dos empreendimentos residenciais com até 36 meses da data do lançamento no período de fechamento da Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP. O intervalo de tempo é considerado padrão para o desenvolvimento de incorporações, englobando, na análise de dezembro de 2019, o período de janeiro de 2017 a dezembro de 2019.

Do total disponível para venda em dezembro de 2019 (34,0 mil unidades), 59% (20,0 mil unidades) estavam na planta.

A oferta de imóveis em construção foi de 12,8 mil unidades (37% do total). Os imóveis prontos (estoque) corresponderam a apenas 4% (1,2 mil unidades) do total disponível para venda na cidade de São Paulo em dezembro de 2019.

Oferta final por fase de obras - Cidade de São Paulo – Em mil unidades



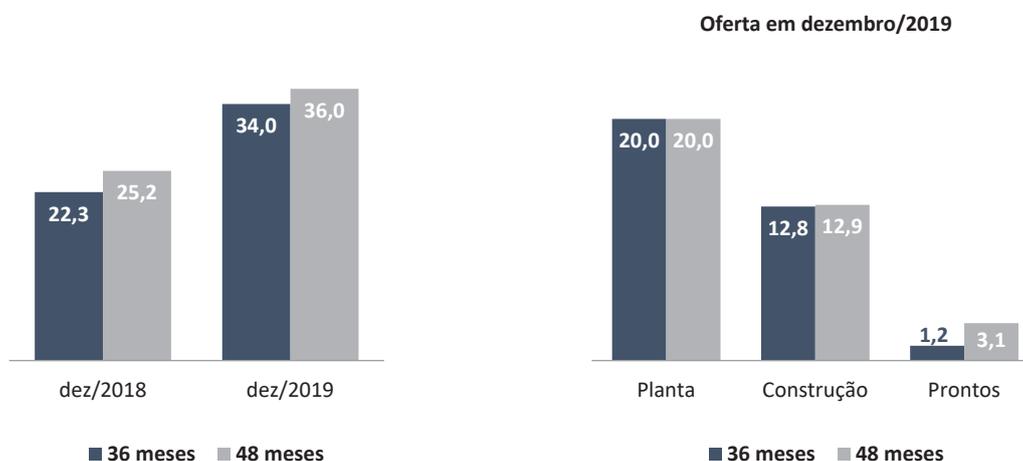
Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR FASE DE OBRA – COMPARAÇÃO ENTRE 36 MESES E 48 MESES – A metodologia do Mercado Imobiliário do Secovi-SP engloba empreendimentos residenciais novos com até 36 meses de atividade, período normal para encerramento da incorporação imobiliária. Apesar desse filtro, o Secovi-SP acompanha os empreendimentos até a comercialização total das unidades, o que possibilita analisar o mercado por um período maior.

Considerando 48 meses, a oferta final de dezembro de 2019 ficou em 36,0 mil unidades, um aumento de 6% em relação à oferta de 34,0 mil unidades (36 meses). Essa diferença percentual entre as ofertas era de 13% em dezembro de 2018.

Quando o período de análise é de 48 meses, verifica-se que a fase mais impactada é a de imóveis prontos (estoque), que passam de 1,2 mil unidades (36 meses) para 3,1 mil unidades (48 meses), um aumento de 152%.

Oferta final 36 meses e 48 meses - Cidade de São Paulo – Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS DA CIDADE DE SÃO PAULO SEM VAGA DE GARAGEM

LANÇAMENTOS SEM VAGA DE GARAGEM – Os lançamentos sem vaga de garagem vêm crescendo na cidade de São Paulo. Em 2010, as unidades lançadas sem vaga de garagem representavam 4% (1,4 mil unidades) de um total de 38,2 mil unidades.

Em 2019, o número de unidades lançadas sem vaga de garagem superou a quantidade lançada com vaga. Foram 52% (29,1 mil unidades) das 55,5 mil unidades lançadas na cidade de São Paulo sem vagas de garagem.

Unidades residenciais lançadas – Cidade de São Paulo

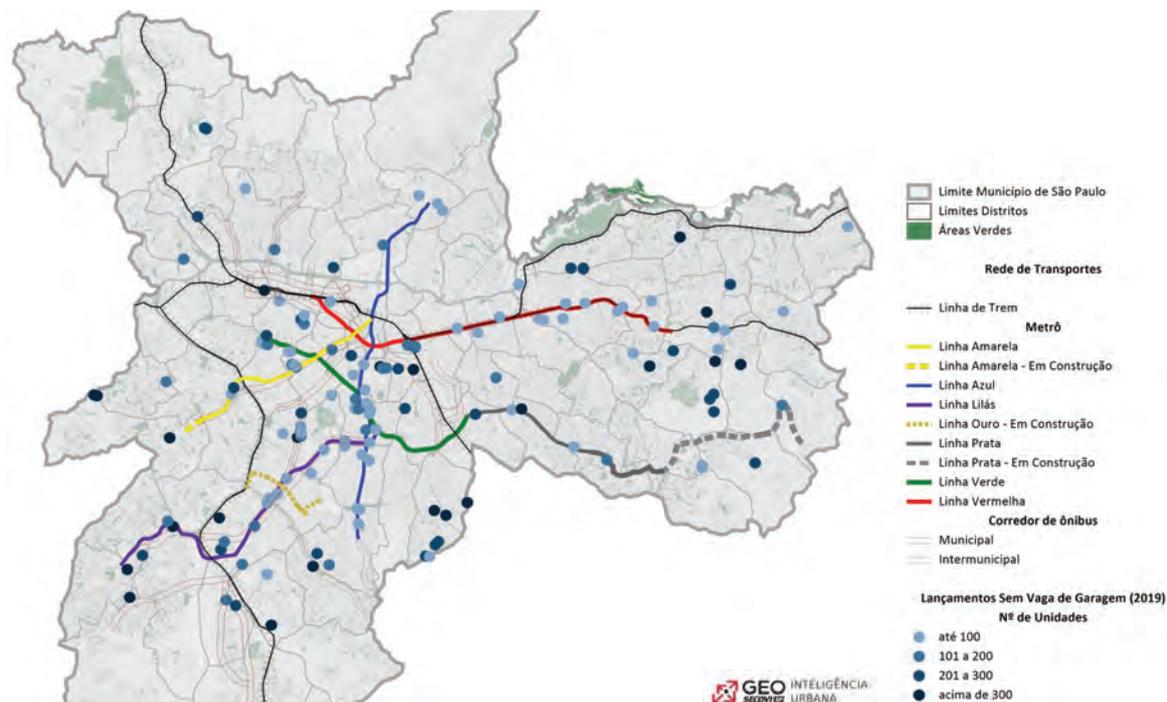
Tipo	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Com Vaga de Garagem	36,8	36,7	27,9	32,2	30,7	18,9	17,0	19,7	21,9	26,5	26,8
Sem Vaga de Garagem	1,4	1,4	0,7	2,0	3,3	4,1	2,3	11,7	15,2	29,1	7,1
Total	38,2	38,1	28,5	34,2	34,0	23,0	19,4	31,4	37,1	55,5	33,9

Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
Com Vaga de Garagem	96%	96%	98%	94%	90%	82%	88%	63%	59%	48%	81%
Sem Vaga de Garagem	4%	4%	2%	6%	10%	18%	12%	37%	41%	52%	19%
Total	100%										

Fonte: Secovi-SP

O aumento nos lançamentos sem vaga de garagem está relacionado à busca do consumidor por preços mais acessíveis em empreendimentos com localização próxima às estações de metrô, de trens e de corredores de ônibus, conforme demonstrado no mapa seguinte.

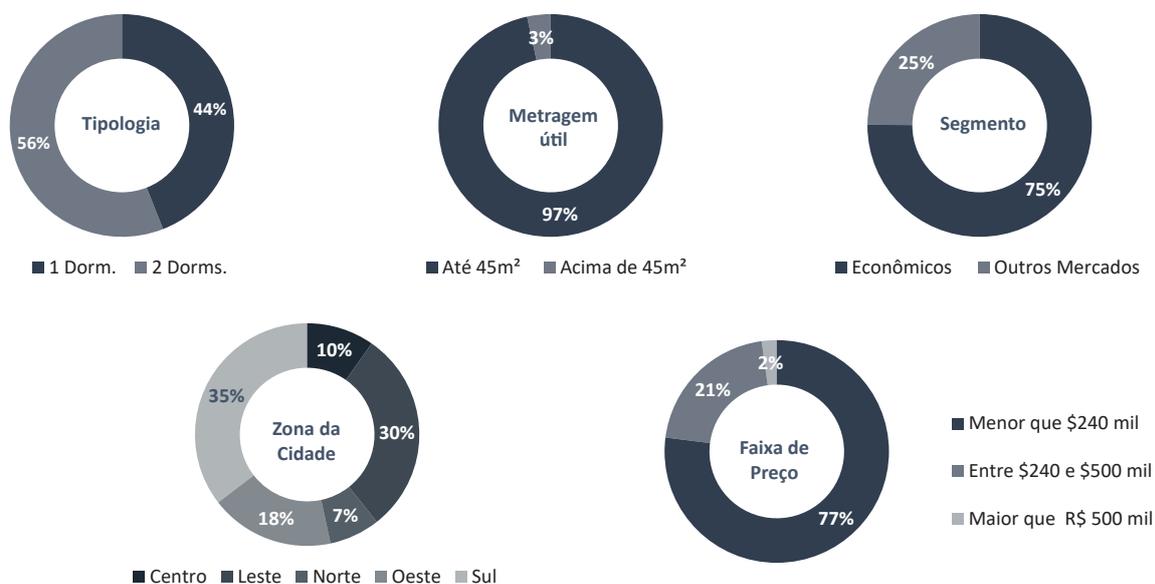
Lançamentos de empreendimentos verticais sem vaga de garagem – Cidade de São Paulo - 2019



Fonte: Embraesp

Das 29,1 mil unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo sem vaga de garagem, 56% eram de 2 dormitórios; 96% tinham até 45 m² de área útil; 75% eram imóveis econômicos (enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida); 77% tinham preço de até R\$ 240 mil; e estavam concentradas nas Zonas Leste e Sul.

Unidades residenciais lançadas sem vaga de garagem em 2019 – Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

PANORAMA URBANO



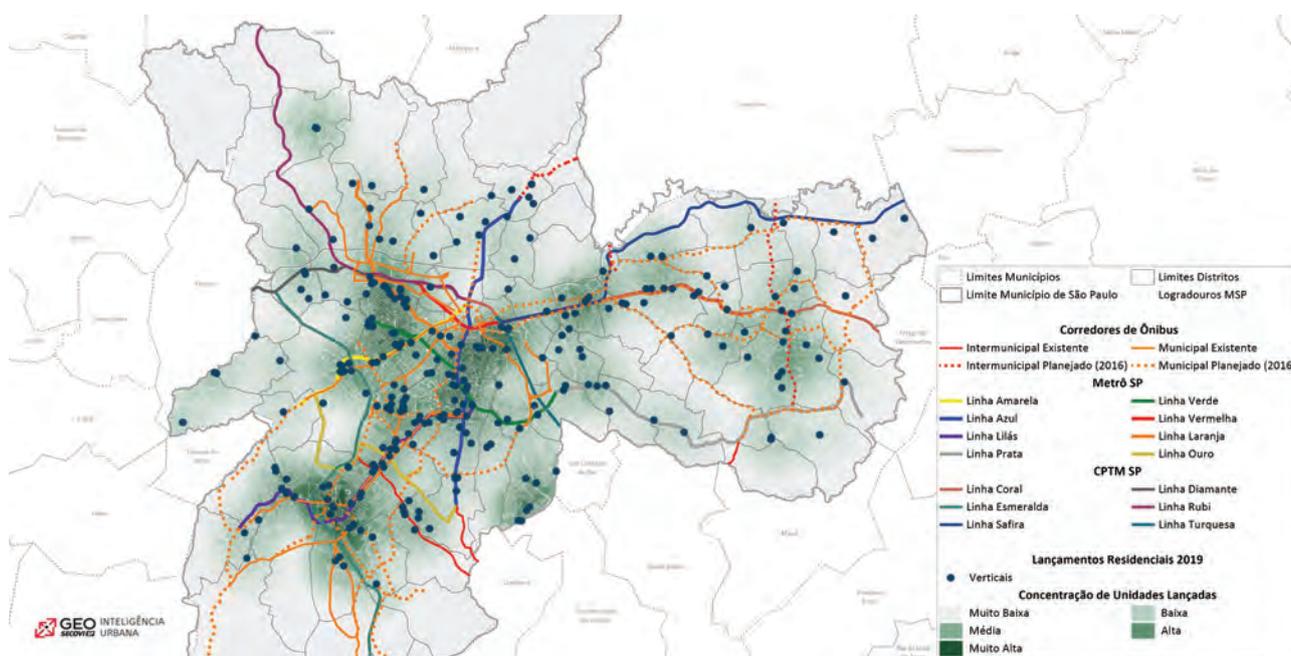
ANÁLISE DO HISTÓRICO DOS LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS DE 2019

O Secovi-SP iniciou, no início de 2019, a análise dos Processos dos Lançamentos Imobiliários do município de São Paulo.

A pesquisa é realizada por meio do levantamento de dados de lançamentos residenciais e não-residenciais e a aprovação do alvará emitido pela Prefeitura do Município de São Paulo (PMSP). A partir desses dados, é possível mensurar diversos outros indicadores importantes gerados e agregados para dimensionar e acompanhar o mercado imobiliário e o desenvolvimento urbano da cidade.

Nesse trabalho, a amostragem foi feita por meio do levantamento de dados dos lançamentos residenciais de 2019 realizado pela Embraesp, e dos respectivos alvarás de aprovação emitidos pela Prefeitura. Os dados apresentados no relatório de 2019 mostram que os lançamentos residenciais verticais superaram os indicadores dos anos anteriores.

Foram selecionadas 54.999 unidades lançadas em 288 empreendimentos residenciais verticais, correspondentes à média de aproximadamente 190 unidades lançadas por empreendimento na cidade de São Paulo. Com base nesses dados, foi possível analisar o comportamento do mercado imobiliário durante o período de 12 meses.



Lançamentos Imobiliários – Concentração de Unidades Lançadas.

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS 2019

Das 54.999 unidades residenciais verticais analisadas, 44.960 unidades (81,75%) estavam em empreendimentos protocolados e aprovados sob as regras da atual Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei nº 16.402/2016), também conhecida como Lei de Zoneamento.

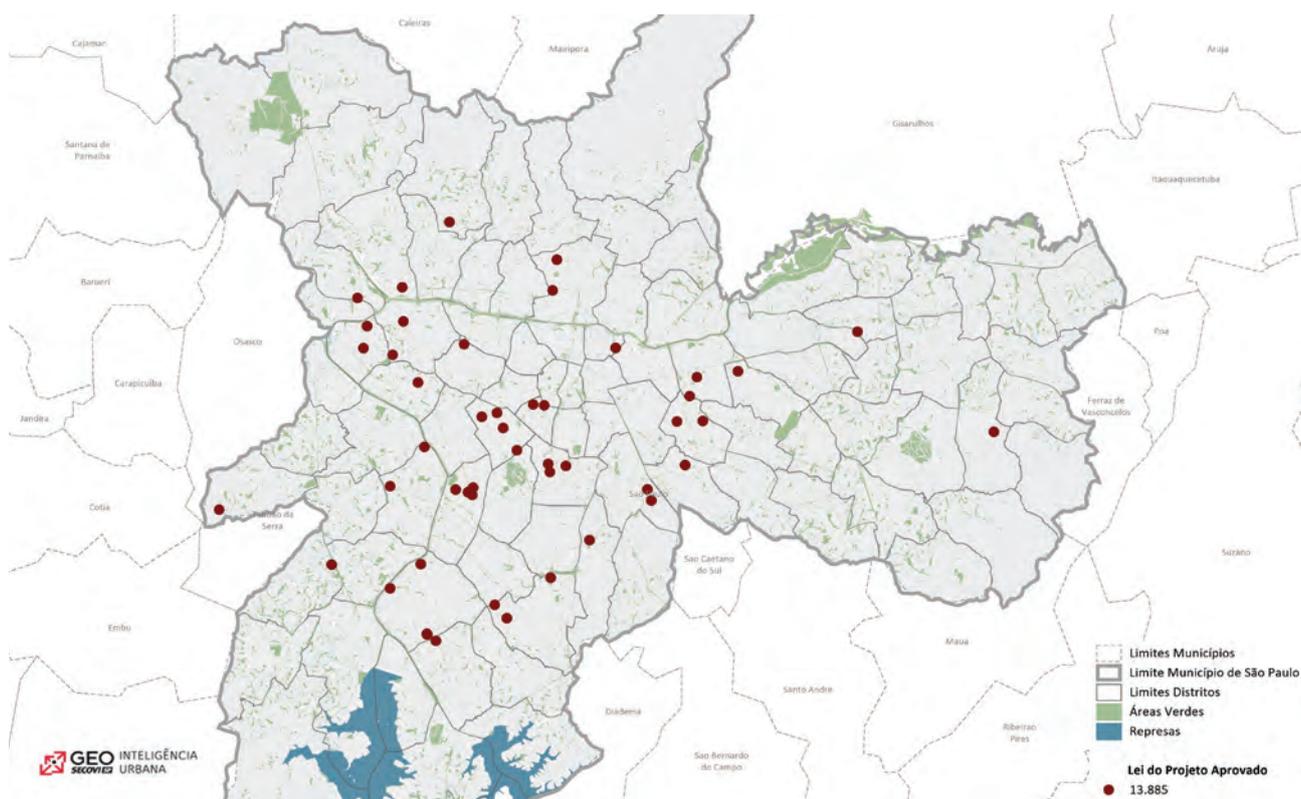
Esse padrão repete-se no número de empreendimentos verticais lançados. Dos 288 projetos, 221 (76,74%) foram protocolados após a aprovação da nova Lei de Zoneamento, resultando em maior número de unidades e de empreendimentos aprovados com base na lei urbanística em vigor.

Lançamentos por tipo e legislação do projeto

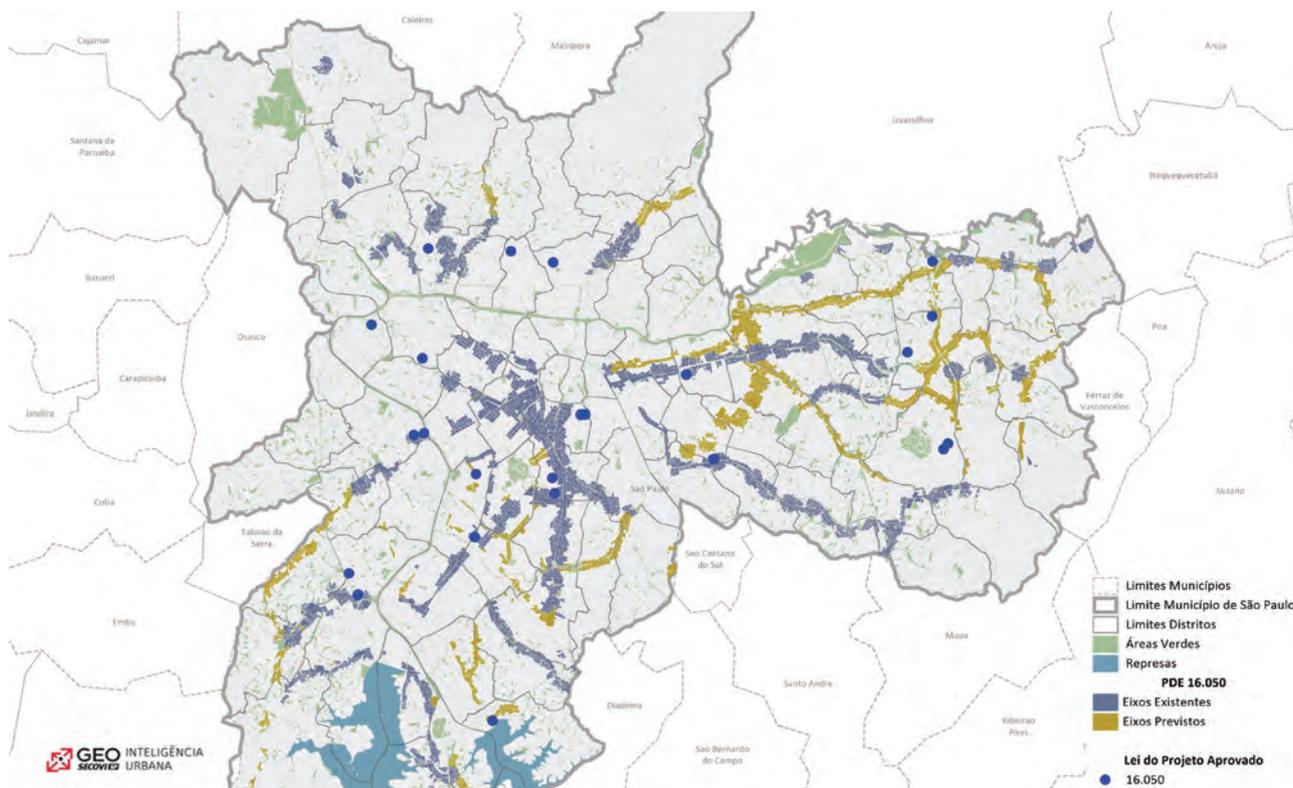
Empreendimentos Lançados			Unidades Lançadas		
Lei Vigente	Projetos Verticais	Em %	Lei Vigente	Projetos Verticais	Em %
13.885 - 2004	48	16,67%	13.885 - 2004	7.291	13,26%
16.050 - 2014	19	6,60%	16.050 - 2014	2.748	5,00%
16.402 - 2016	221	76,74%	16.402 - 2016	44.960	81,75%
Total Geral	288	100,00%	Total Geral	54.999	100,00%

Fonte: PMSP / Embraesp

Os 48 empreendimentos protocolados e aprovados com base nas regras da lei anterior de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei nº 13.885/2004) representaram 7.291 unidades residenciais verticais lançadas (13,26%) do total de novos lançamentos, com a característica de estarem espacialmente distribuídas de maneira mais dispersa no município.

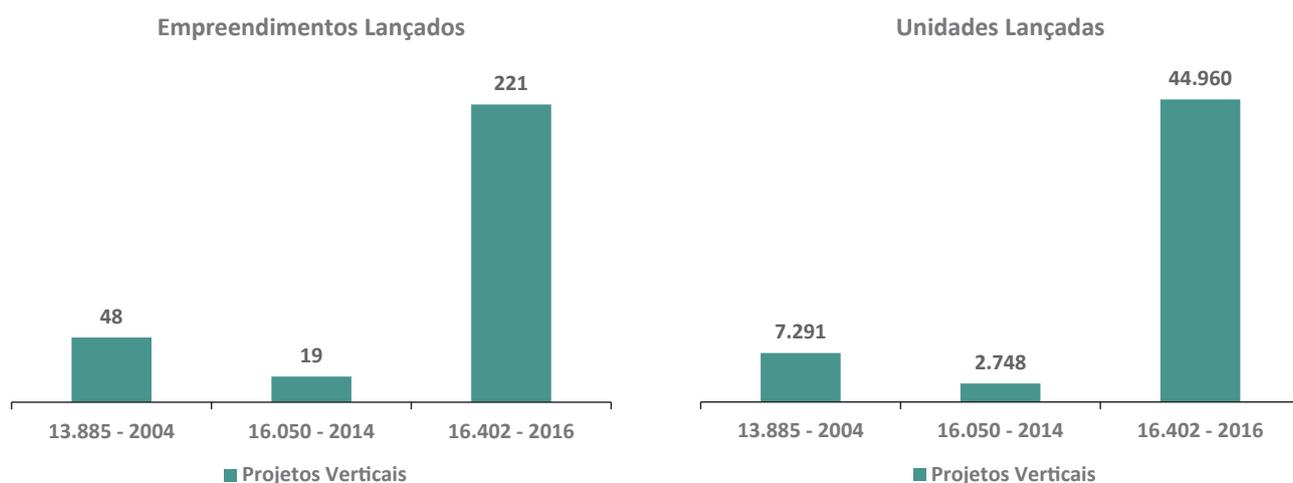


O mesmo padrão não se repete nos 19 empreendimentos protocolados e lançados após a aprovação do novo Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (Lei nº 16.050/2014). Foram 2.748 unidades residenciais verticais lançadas (5,0%) do total de lançamentos e que se localizam próximas aos Eixos de Estruturação Urbana estipulados pela legislação.



O maior número de lançamentos foi de empreendimentos protocolados e aprovados de acordo com as regras da atual Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei nº 16.402/2016). Do total de unidades lançadas, 44.960 (81,75%) obedeciam os parâmetros da nova Lei de Zoneamento. São 221 empreendimentos do total (76,74%) concentrados, em grande parte, nas ZEUs (Zona Eixo de Estruturação e Transformação Urbana).

Lançamentos por tipo e legislação do projeto



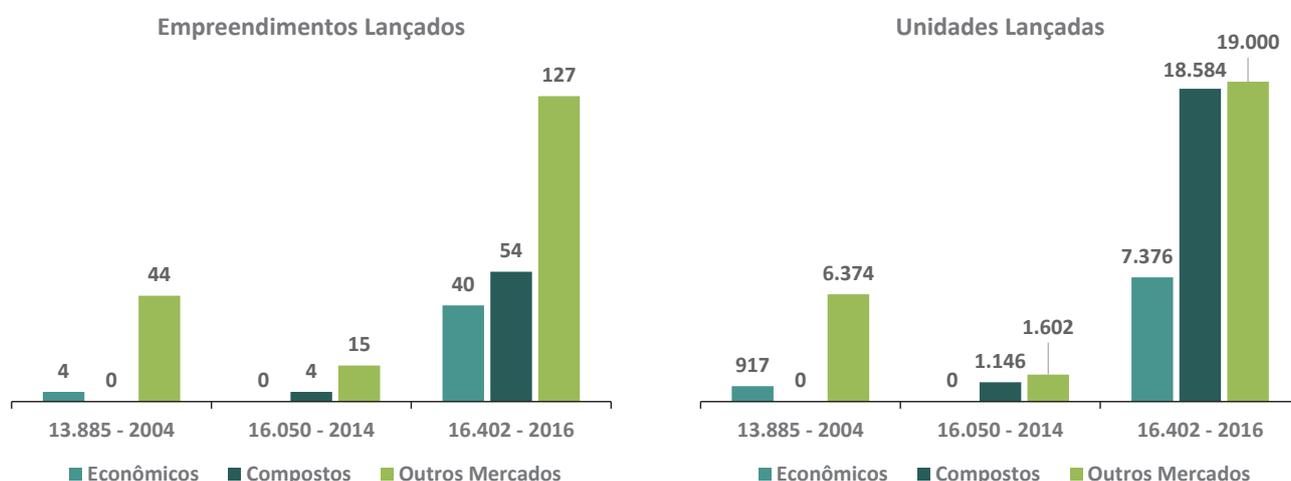
Fonte: PMSP / Embraesp

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS POR TIPO DE MERCADO

Identificamos três diferentes tipos de mercado no volume de lançamentos em 2019, assim segmentados:

- **Empreendimentos de Outros Mercados:** Empreendimentos não enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida.
- **Empreendimentos Econômicos:** Empreendimentos enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida, com preço de venda de até R\$ 240.000,00, com 1 ou mais dormitórios.
- **Empreendimentos Compostos:** Empreendimentos com parte das unidades enquadradas no programa Minha Casa, Minha Vida.

Lançamentos por tipo e legislação do projeto



Fonte: PMSP/Embraesp

Das 54.999 unidades lançadas, 8.293 unidades (15,08%) foram de Empreendimentos Econômicos e 19.730 unidades (35,87%) de Empreendimentos Compostos. A nova Lei de Zoneamento contribuiu para o aumento de unidades econômicas e de empreendimentos compostos, viabilizando, dessa maneira, unidades habitacionais de interesse social. Do total de empreendimentos lançados, 94 empreendimentos (32,64%) tinham esse perfil voltado para famílias de mais baixa renda.

Lançamentos por tipo e legislação do projeto

Empreendimentos Lançados

Lei Vigente	Econômicos	Em %	Composto (Outros Mercados e Econômicos)	Em %	Outros Mercados	Em %	Total Geral	Em %
13.885 - 2004	4	9,09%	0	0,00%	44	23,66%	48	16,67%
16.050 - 2014	0	0,00%	4	6,90%	15	8,06%	19	6,60%
16.402 - 2016	40	90,91%	54	93,10%	127	68,28%	221	76,74%
Total Geral	44	100,00%	58	100,00%	186	100,00%	288	100,00%

Unidades Lançadas

Lei Vigente	Econômicos	Em %	Composto (Outros Mercados e Econômicos)	Em %	Outros Mercados	Em %	Total Geral	Em %
13.885 - 2004	917	11,06%	0	0,00%	6.374	23,63%	7.291	13,26%
16.050 - 2014	0	0,00%	1.146	5,81%	1.602	5,94%	2.748	5,00%
16.402 - 2016	7.376	88,94%	18.584	94,19%	19.000	70,43%	44.960	81,75%
Total Geral	8.293	100,00%	19.730	100,00%	26.976	100,00%	54.999	100,00%

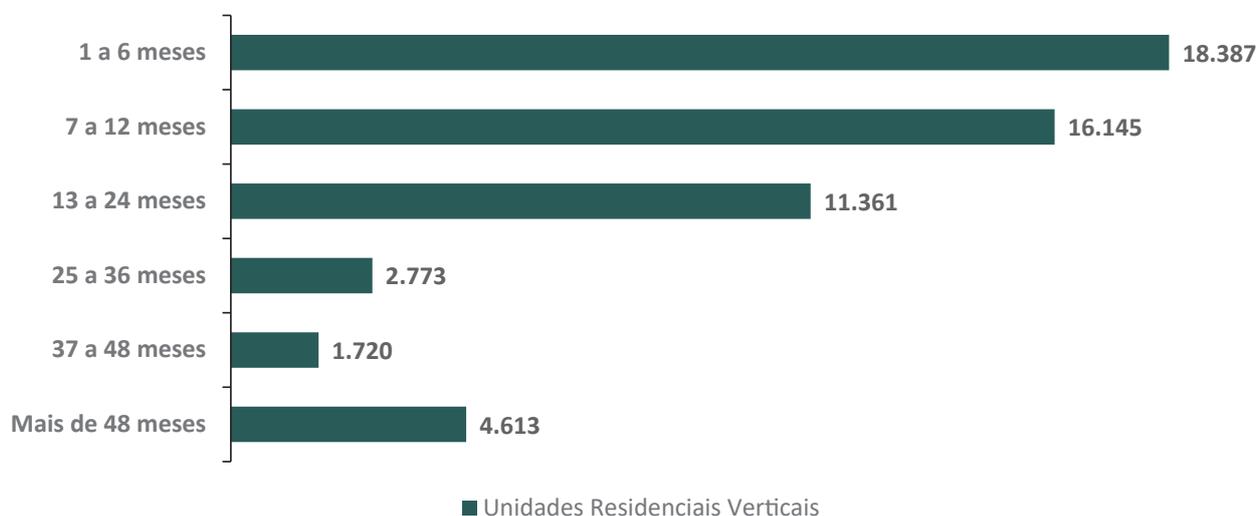
Fonte: PMSP / Embraesp

TEMPO DE APROVAÇÃO DOS LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS EM 2019

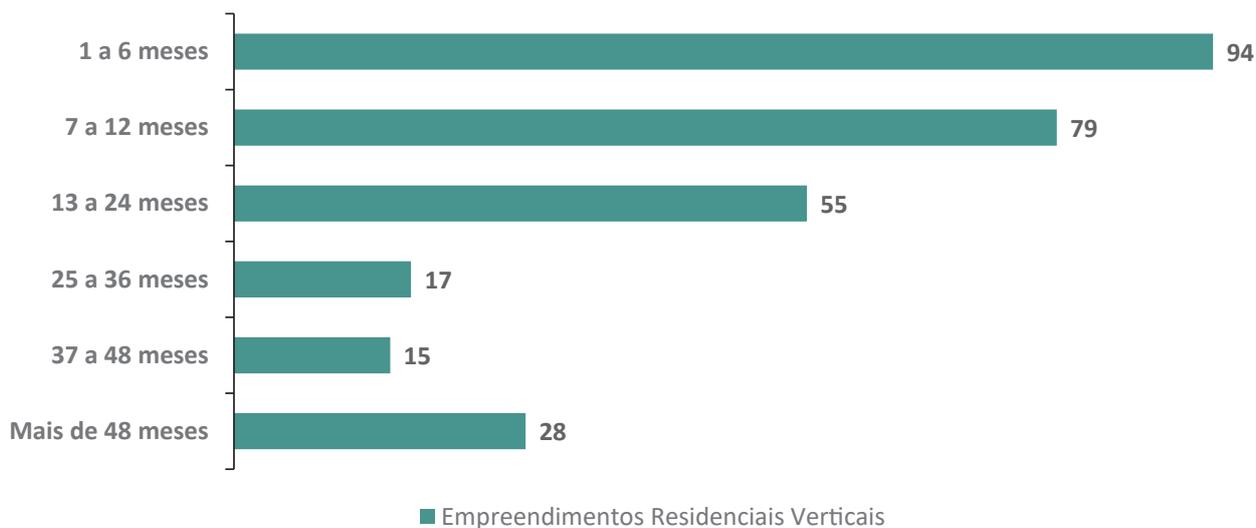
Em média, os empreendimentos residenciais verticais lançados levaram 18 meses para serem aprovados. Em número de unidades, 20.467 unidades (37,21% do total) levaram mais de 12 meses para serem aprovadas. Em número de empreendimentos, 115 (39,93% do total) foram aprovados em tempo superior a 12 meses.

Tempo de Aprovação dos Lançamentos

Tempo de Aprovação das Unidades



Tempo de Aprovação dos Empreendimentos



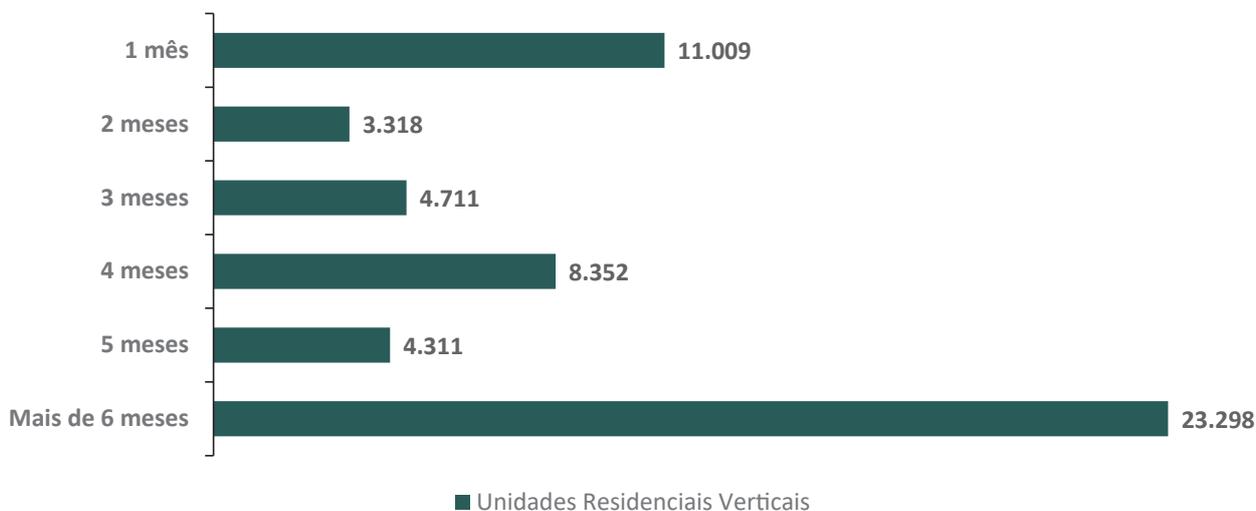
Fonte: PMSP / Embrasp

TEMPO DE LANÇAMENTO APÓS APROVAÇÃO - LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS EM 2019

O lançamento¹ de empreendimentos residenciais verticais levou, em média, 10 meses para ser realizado após a aprovação do projeto. Em número de unidades, 11.009 imóveis (20,02% do total) levaram um mês para serem lançados e representaram 49 empreendimentos (17,01%), com a média de 224 unidades, por empreendimento, lançadas no primeiro mês.

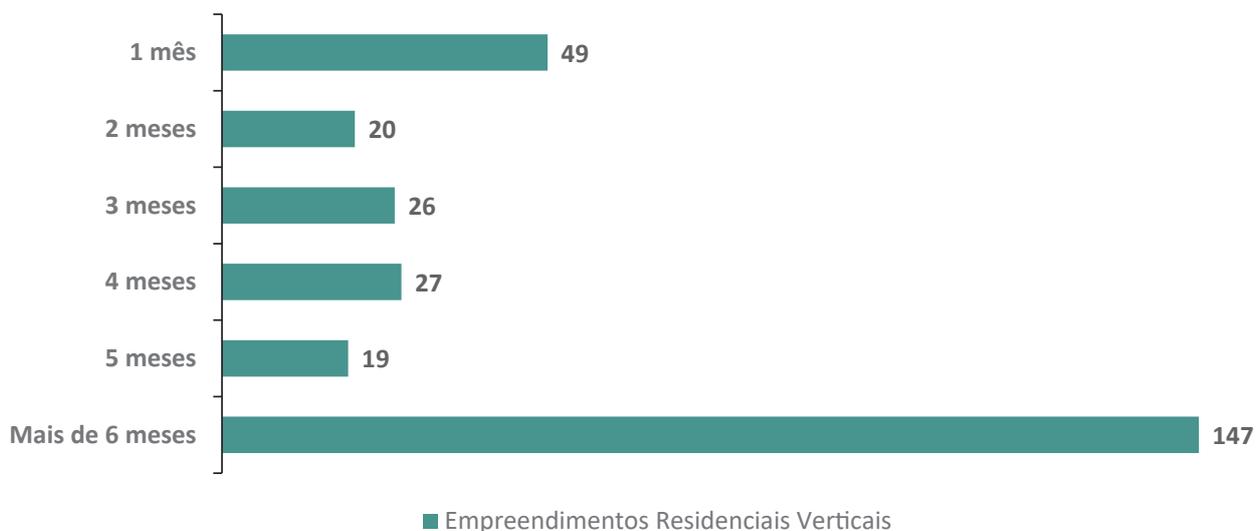
Tempo de Lançamento Após Aprovação

Tempo de Lançamento das Unidades



(1) O empreendimento só é considerado lançado após o empreendedor obter o Registro de Incorporação.

Tempo de Lançamento dos Empreendimentos



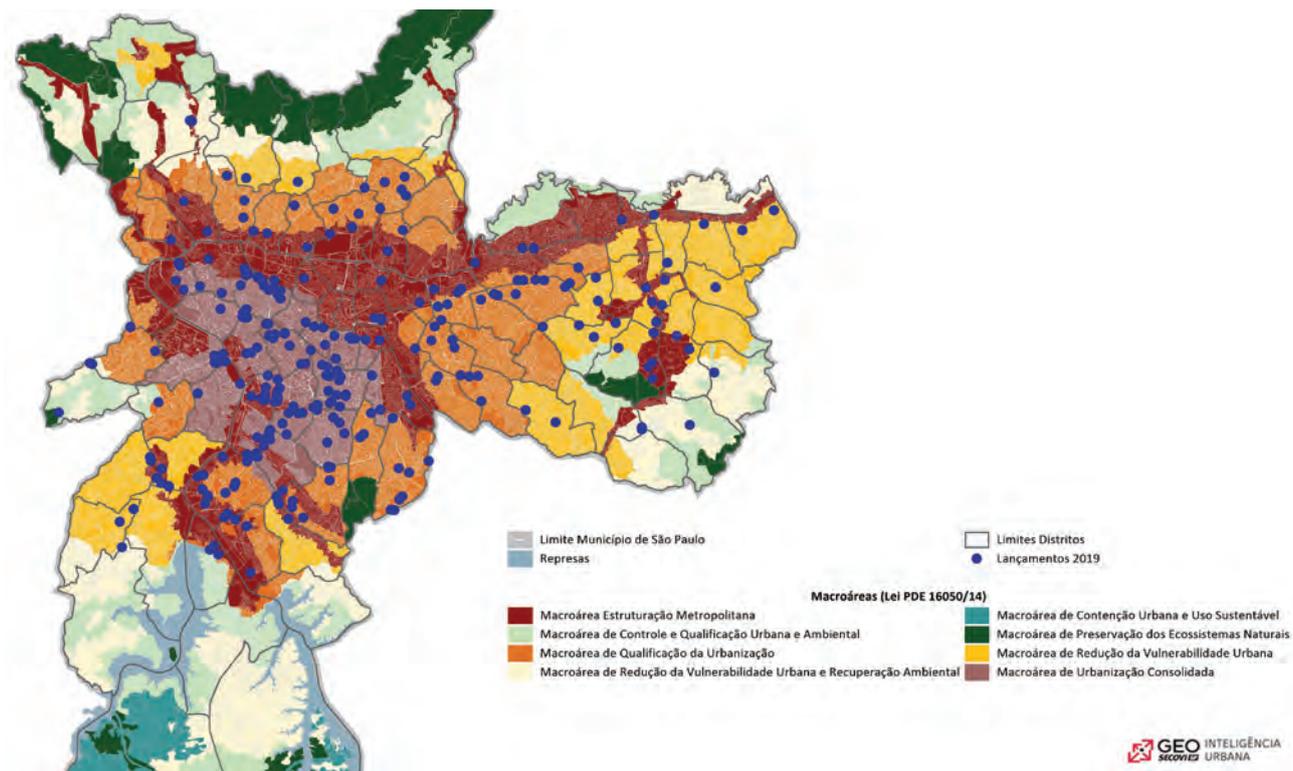
Fonte: PMSP / Embrasp

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS EM 2019, PROTOCOLADOS E APROVADOS APÓS A PROMULGAÇÃO DO PDE DE 2014

Com a aprovação do Plano Diretor Estratégico em 31/7/2014, o município de São Paulo foi dividido em diferentes macroáreas, com critérios pré-estabelecidos em termos de características urbanas, ambientais, sociais e econômicas similares à política de desenvolvimento urbano.

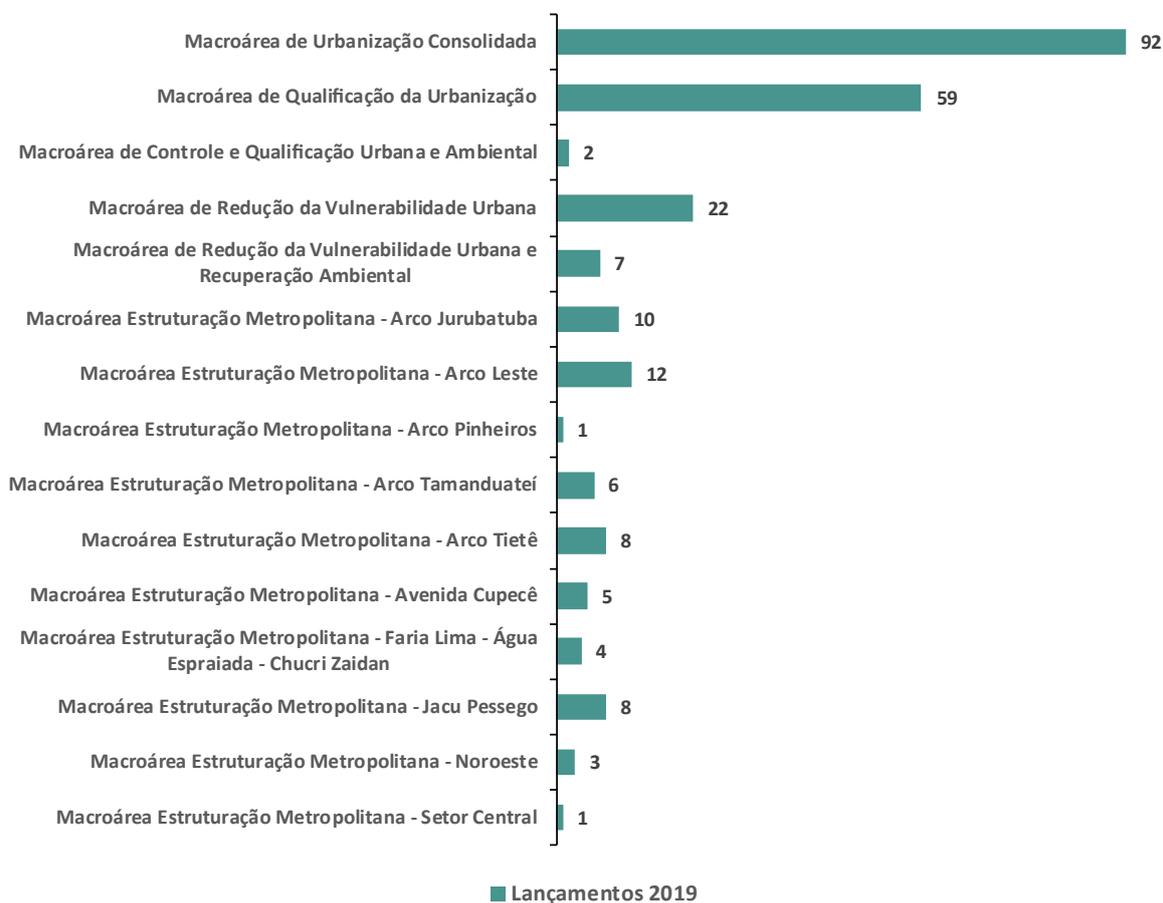
Com isso, os lançamentos protocolados e aprovados após a promulgação do PDE atenderam os parâmetros estabelecidos para essas macroáreas.

Dos 240 empreendimentos residenciais verticais protocolados e aprovados após o PDE, 92 (38,33%) estão localizados na Macrozona de Urbanização Consolidada. Das 47.708 unidades residenciais verticais lançadas, 11.740 (24,61%) estão na Macrozona de Urbanização Consolidada.



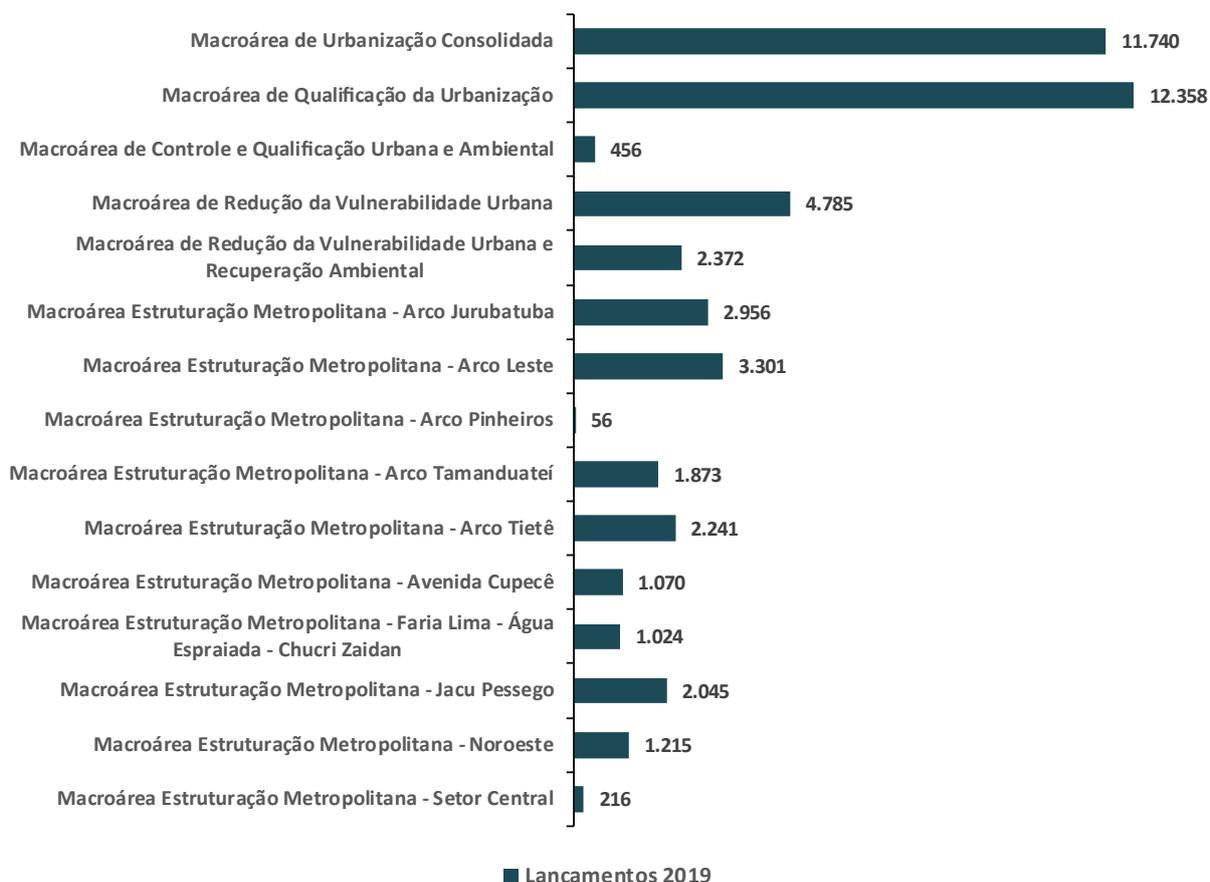
Lançamentos em Macroáreas

Empreendimentos Lançados



Lançamentos em Macroáreas

Unidades Lançadas



Fonte: PMSP / Embraesp

Ao analisarmos apenas os dados de projetos protocolados e aprovados após a promulgação do PDE, e lançados em 2019, é possível notar que as 20.602 unidades residenciais verticais em Empreendimentos de Outros Mercados correspondem a 142 empreendimentos lançados, uma média de 145 unidades por lançamento.

Por outro lado, 19.730 unidades residenciais verticais em Empreendimentos Compostos estavam distribuídas em apenas 58 empreendimentos lançados no município, uma média de 340 unidades em cada edifício. Nota-se a variação de 134,48% entre esses dois tipos de mercado.

Lançamentos em Macroáreas e legislação do projeto

Empreendimentos Lançados

Lei Vigente	Econômicos	Em %	Composto (Outros Mercados e Econômicos)	Em %	Outros Mercados	Em %	Total Geral	Em %
16.050 - 2014	0	0,00%	4	6,90%	15	10,56%	19	7,92%
16.402 - 2016	40	100,00%	54	93,10%	127	89,44%	221	92,08%
Total Geral	40	100,00%	58	100,00%	142	100,00%	240	100,00%

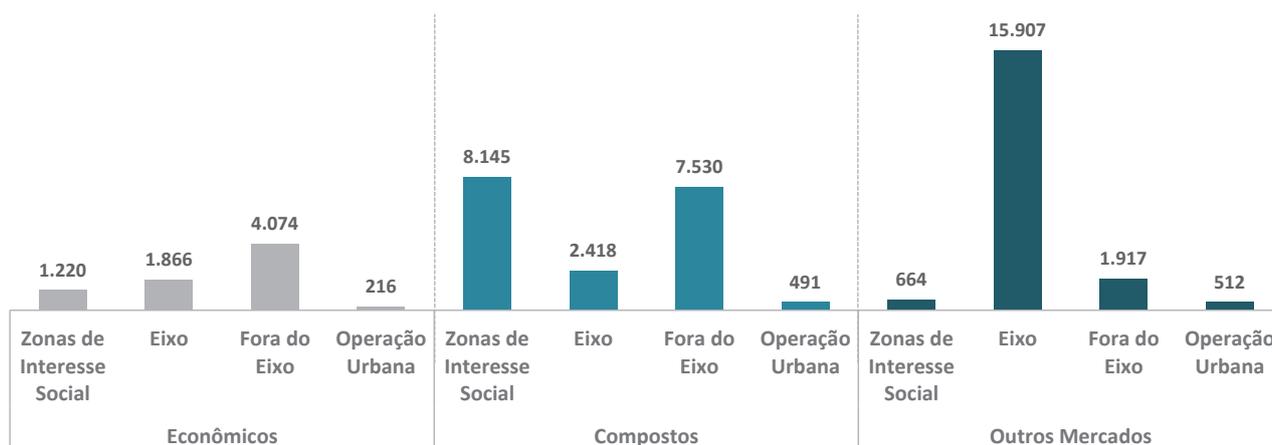
Unidades Lançadas

Lei Vigente	Econômicos	Em %	Composto (Outros Mercados e Econômicos)	Em %	Outros Mercados	Em %	Total Geral	Em%
16050 - 2014	0	0,00%	1.146	5,81%	1.602	7,78%	2.748	5,76%
16402 - 2016	7.376	100,00%	18.584	94,19%	19.000	92,22%	44.960	94,24%
Total Geral	7.376	100,00%	19.730	100,00%	20.602	100,00%	47.708	100,00%

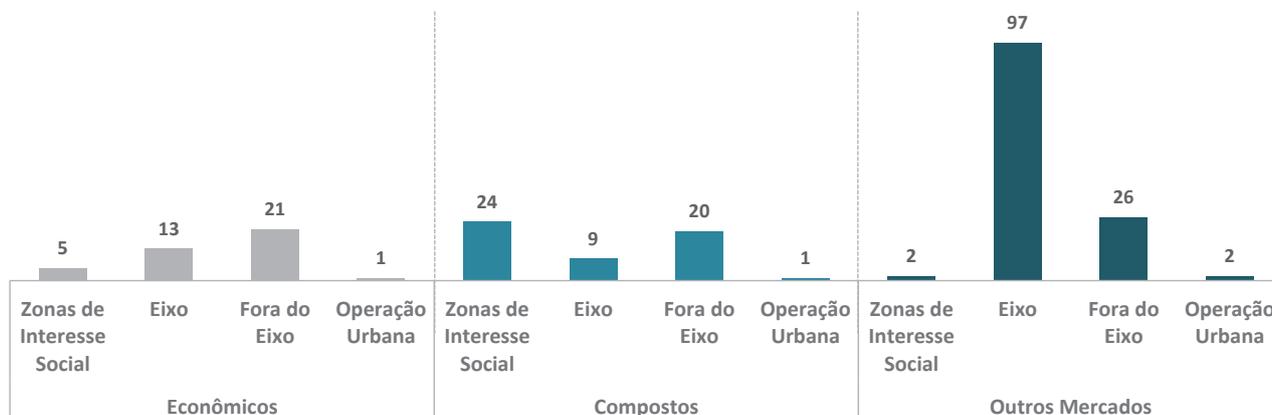
LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS VERTICAIS EM 2019, PROTOCOLADOS E APROVADOS APÓS A APROVAÇÃO DA LEI DE PARCELAMENTO, USO E OCUPAÇÃO DO SOLO DE 2016

Com a aprovação da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei de Zoneamento), em 2016, o mercado imobiliário teve de se adaptar à nova dinâmica proposta pela lei. Das 19.000 unidades de Outros Mercados lançadas em 2019, 83% delas estavam nos Eixos as 18.584 unidades Compostas dividiram-se em ZEIS (43%) e Fora dos Eixos (40%). As 7.376 unidades Econômicas ficaram concentradas Fora dos Eixos (55%).

Unidades protocoladas e Aprovadas após Aprovação da LPUOS de 2016



Empreendimentos Protocolados e Aprovados após Aprovação da LPUOS de 2016



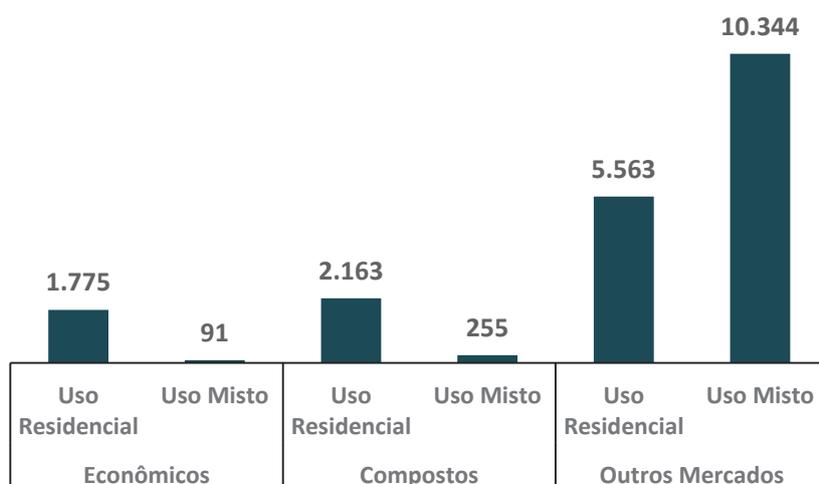
Fonte: PMSP / Embraesp

Nos Eixos concentraram-se 20.191 unidades residenciais verticais lançadas (44,91% do total). Dessas, 15.907 unidades (78,78%) foram de Outros Mercados, que concentraram 65% dos lançamentos de uso misto (com unidades residenciais e não-residenciais).

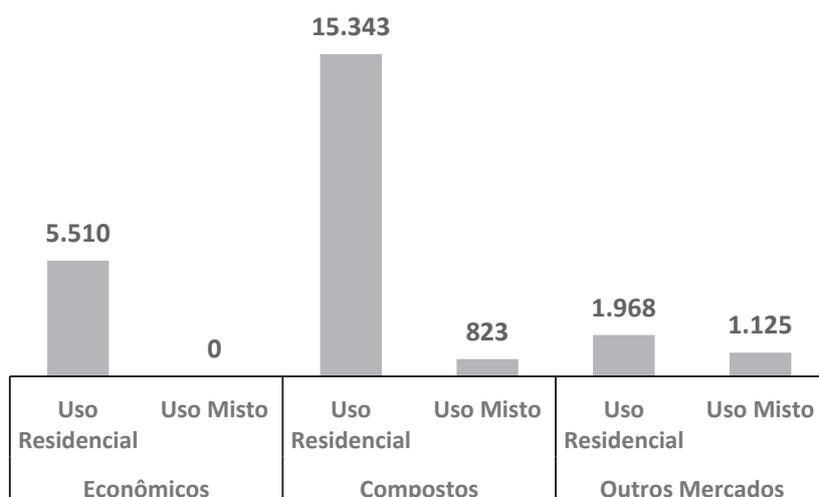
Fora dos Eixos, encontra-se a maior concentração de unidades de uso exclusivamente residencial. Do volume de 24.769 unidades lançadas, 22.821 unidades (92%) são voltadas a esse tipo de uso.

Unidades protocoladas e Aprovadas após Aprovação da LPUOS de 2016

Unidades Lançadas nos Eixos



Unidades Lançadas fora dos Eixos



Fonte: PMSP / Embraesp

ESTUDOS DO GEOSECOVI



REGULAMENTAÇÕES PARA A ANÁLISE DO EMPREENDEDOR IMOBILIÁRIO

Diante dos desafios de se empreender na cidade de São Paulo, a Lei de Zoneamento (Lei nº 16.402/2016), cujo Projeto de Lei do Executivo para sua calibragem ainda está em análise, não é o único obstáculo para o setor imobiliário.

Há muitos outros fatores restritivos à atividade imobiliária. Áreas contaminadas, bens tombados e até mesmo legislação do espaço aéreo podem impactar profundamente a viabilidade de um empreendimento.

COMAER (COMANDO DA AERONÁUTICA)

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

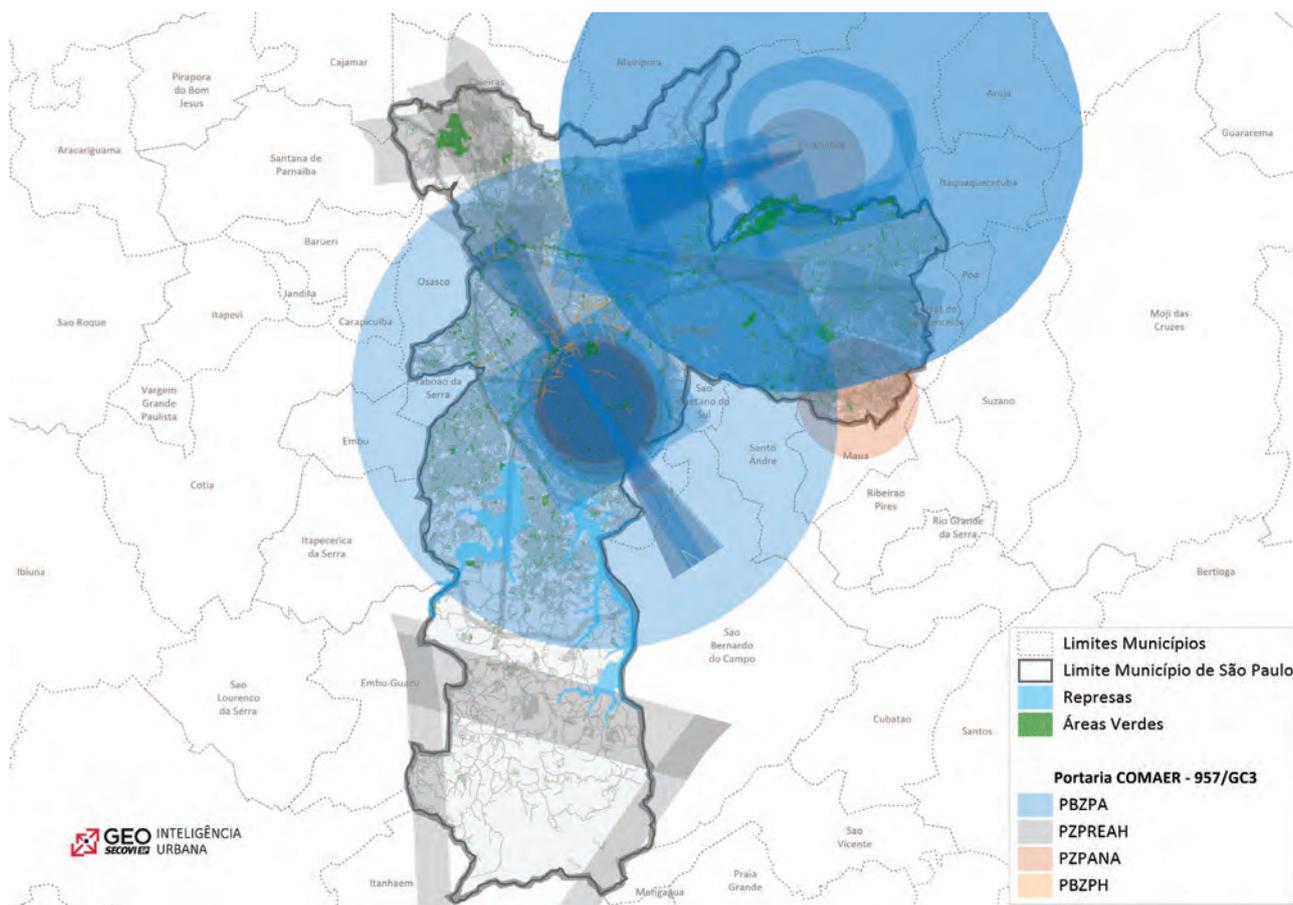
Esses Planos são compostos por superfícies limitadoras de obstáculos e objetos projetados no espaço aéreo, fixos ou móveis, segundo os procedimentos de operação de cada tipo de aeronave. Com vistas especificamente ao uso do solo, a Portaria considera, de forma geral, a segurança e a regularidade do espaço aéreo das cidades, adotando medidas reguladoras e controladoras das atividades urbanas que constituem, ou venham a constituir, potenciais riscos à segurança operacional ou àquelas que afetam adversamente a regularidade das operações aéreas.

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

Essas superfícies possuem altitudes e parâmetros específicos que devem ser observados pelo empreendedor, assim como a cota do terreno em análise. Além desses fatores, o empreendedor deve, ainda, considerar que não basta estar abaixo da altitude máxima de cada superfície incidente em seu terreno. Algumas superfícies têm como prerrogativa o envio do projeto ao órgão regional do Decea (Departamento de Controle do Espaço Aéreo), o SRPV (Serviço Regional de Proteção ao Voo), independente do gabarito do projeto a ser aprovado.

Levantamentos apontam que aproximadamente 2% da cidade apresentam esta obrigatoriedade. Isto significa que, mesmo o futuro empreendimento estando abaixo da altitude máxima da superfície de proteção incidente na região, o empreendedor tem a obrigação de enviar o projeto ao SRPV. As sobreposições de superfícies ficam visíveis no mapa a seguir.

Superfícies COMAER



ÁREAS CONTAMINADAS E REABILITADAS

Áreas contaminadas, conforme entendimento do Ministério do Meio Ambiente (MMA), são terrenos, locais, instalações, edificações ou benfeitorias que contenham quantidades ou concentrações de quaisquer substâncias ou resíduos em condições de causar danos à saúde humana, ao meio ambiente ou a outro bem a proteger que, nelas, tenham sido depositados, acumulados, armazenados, enterrados ou infiltrados de forma planejada, acidental ou até mesmo natural.

Precursora no acompanhamento do tema no Brasil, a Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo) tem colaborado com a definição de procedimentos técnicos, diretrizes, normas e padrões utilizados no GAC (Gerenciamento de Áreas Contaminadas), cujo propósito é, por meio da adoção de um conjunto de medidas, diminuir os riscos de contaminação dessas áreas para a população e o meio ambiente.

A Lei nº 13.577, de 8 de julho de 2009, criou o Cadastro de Áreas Contaminadas, uma plataforma que reúne informações acerca de empreendimentos e atividades com potencial de contaminação e de áreas contaminadas ou suspeitas de contágios, distribuídas em classes e de acordo com a etapa do processo de identificação e remediação da contaminação.

CONSEQUÊNCIAS PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO

As áreas contaminadas provocam descontinuidades urbanas e contribuem para a desvalorização não somente da área com os contaminantes, mas também de seu entorno, refletindo, de forma negativa, as condições econômicas para o mercado imobiliário e para a cidade, pois ficam vulneráveis a ocupações irregulares. Além de causar risco à saúde pública, as contaminações tornam as áreas degradadas, tanto física como visualmente, poluindo a paisagem urbana, dificultando o uso mais eficiente dos espaços e dando a eles condições de abandono.

A reutilização dessas áreas pelo mercado imobiliário fica fortemente prejudicada, em virtude da dependência de remediação ambiental.

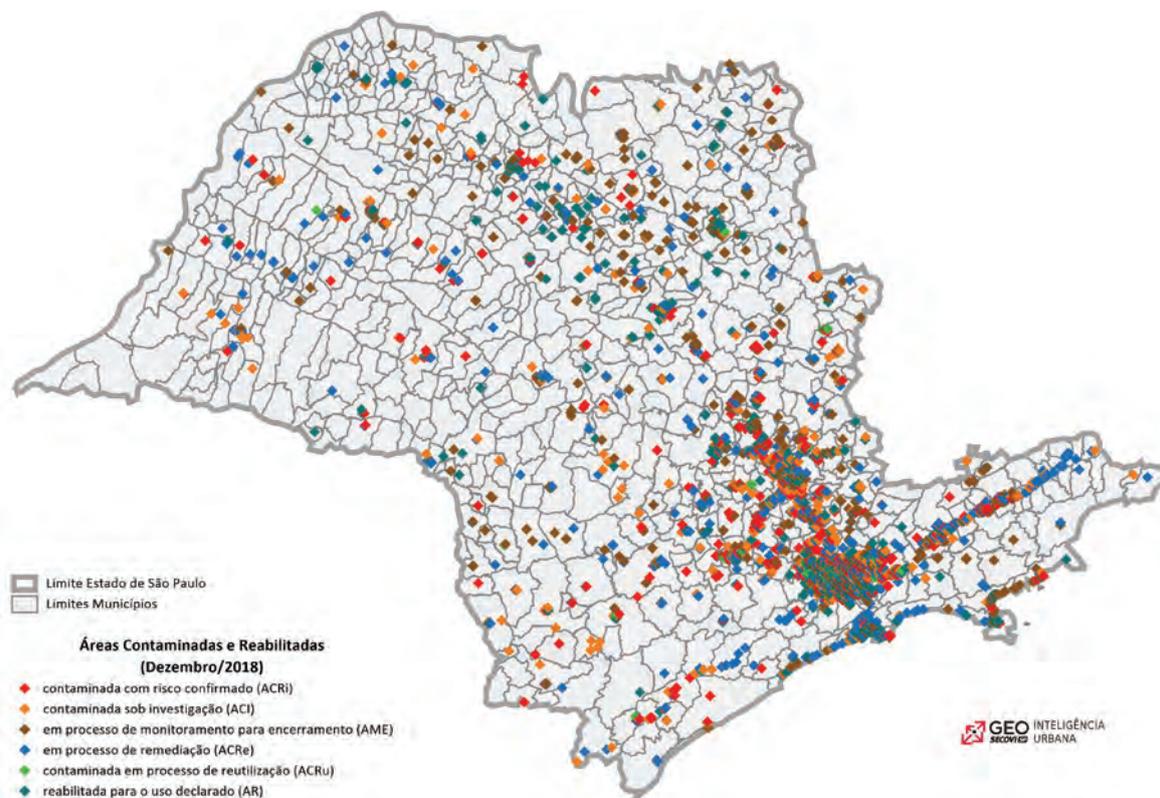
ÁREAS CONTAMINADAS E REABILITADAS NO ESTADO DE SÃO PAULO

Conforme análise do GeoSecovi, e de acordo com atualização mais recente da base de dados da Cetesb, de 2018, no Estado de São Paulo há o registro de 6.110 áreas contaminadas e rehabilitadas. Nota-se o aumento de 168 registros em relação aos números de 2017.

Classificação	Quantidade de 2017	Quantidade de 2018	Var%
Contaminada com risco confirmado (ACRi)	901	897	-0,4%
Contaminada em processo de reutilização (ACRu)	241	225	-6,6%
Contaminada sob investigação (ACI)	632	697	10,3%
Em processo de monitoramento para encerramento (AME)	1.459	1.397	-4,2%
Em processo de remediação (ACRe)	1.525	1.441	-5,5%
Reabilitada para o uso declarado (AR)	1.184	1.453	22,7%
Total	5.942	6.110	2,8%

Fonte: Cetesb | Elaboração: Geosecovi

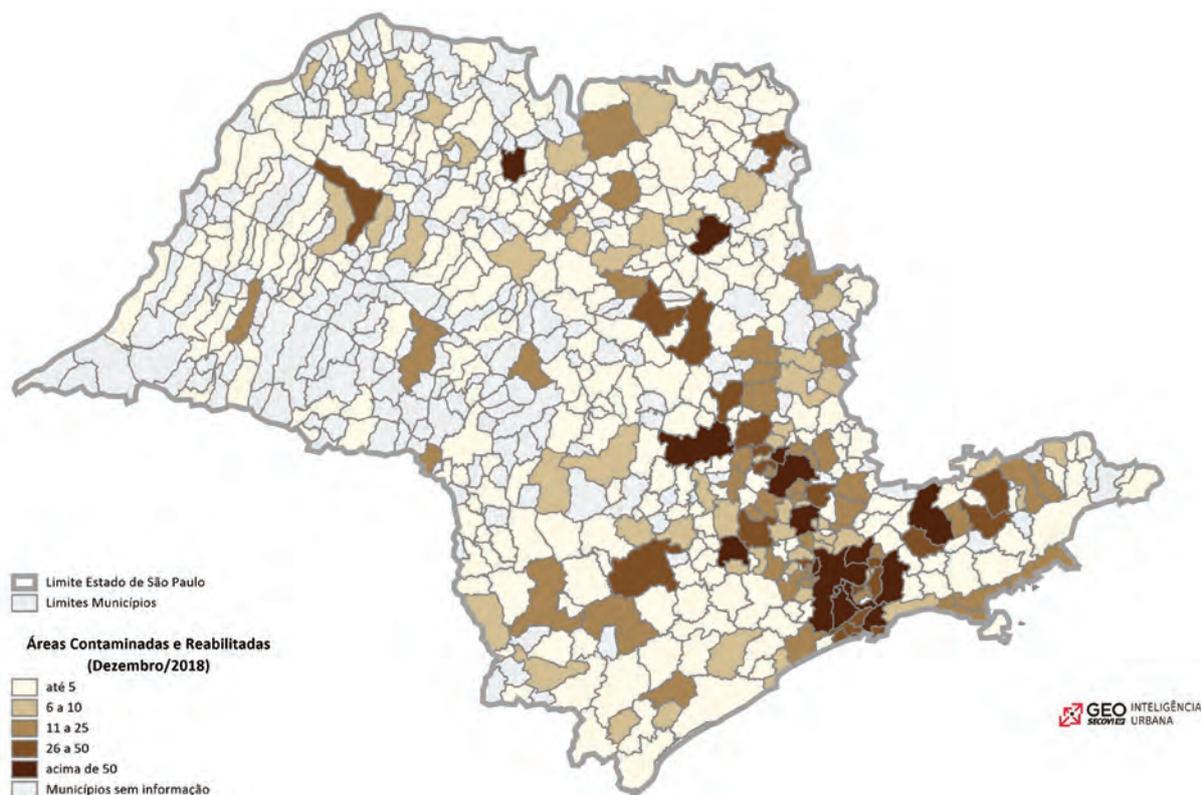
Áreas contaminadas e reabilitadas no Estado de São Paulo



Fonte: Cetesb

No Estado de São Paulo, 426 municípios constam do cadastro de áreas contaminadas e áreas reabilitadas. As maiores concentrações estão em São Paulo (2.224), Campinas (168), Santo André (161), Guarulhos (141) e São Bernardo do Campo (137).

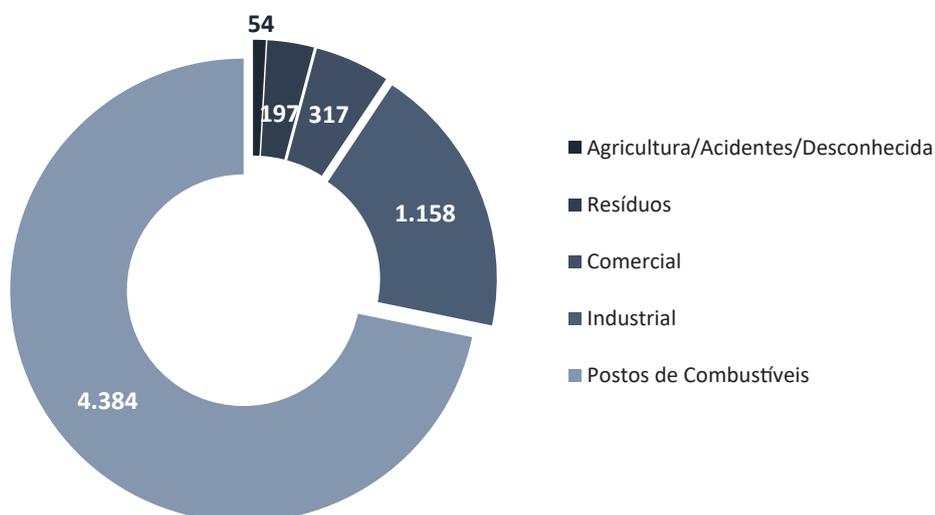
Áreas contaminadas e reabilitadas no Estado de São Paulo



Fonte: Cetesb

Dos 6.110 registros de áreas cadastradas no Estado, os postos de combustíveis as indústrias são os que apresentam os maiores registros em relação às demais atividades.

Número de áreas cadastradas por atividade ou empreendimento – Estado de São Paulo



Fonte: Cetesb | Elaboração: Geosecovi

ÁREAS CONTAMINADAS E REABILITADAS NA CIDADE DE SÃO PAULO

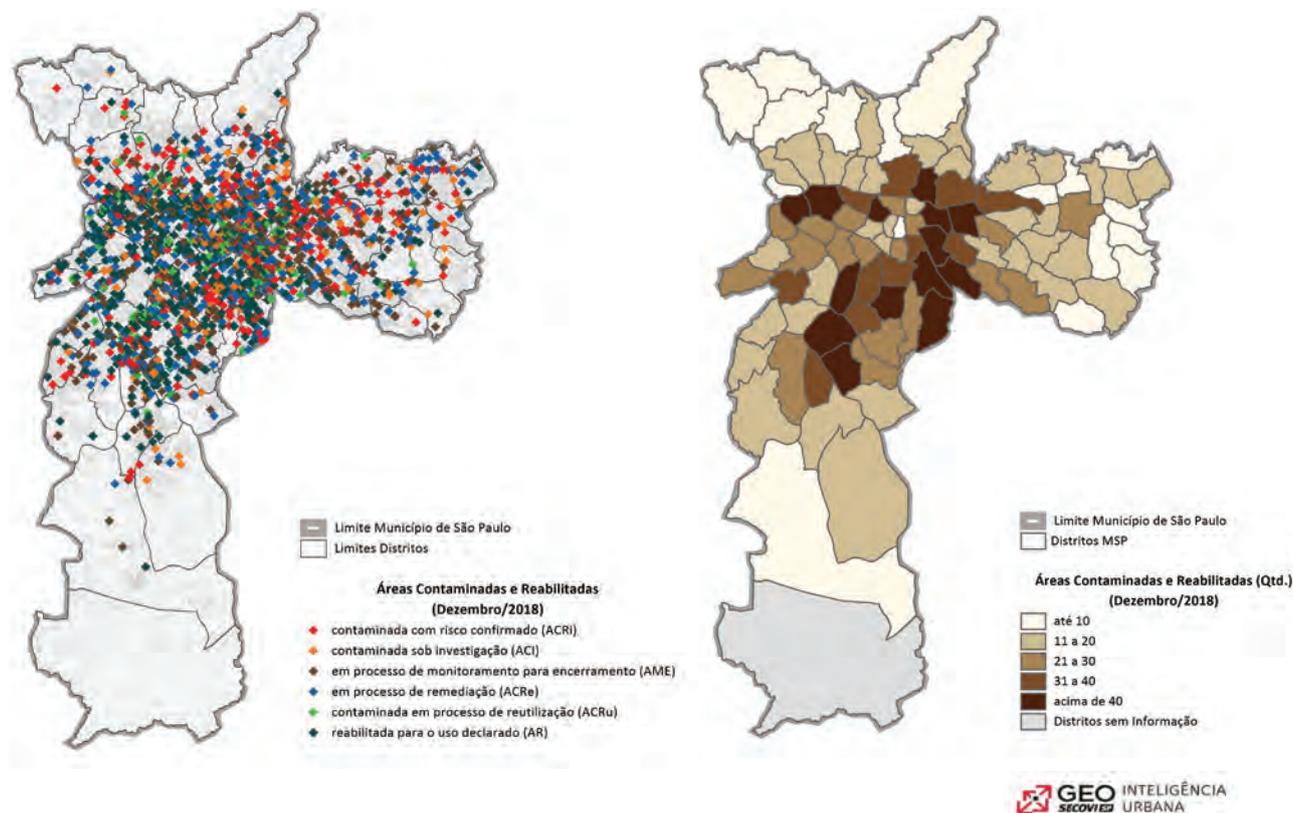
Atualmente, a cidade de São Paulo possui 2.224 áreas cadastradas. O ano de 2018 teve um acréscimo de 76 áreas em relação a 2017.

Áreas contaminadas e reabilitadas na cidade de São Paulo

Classificação	Quantidade de 2017	Quantidade de 2018	Var%
Contaminada com risco confirmado (ACRi)	346	343	-0,9%
Contaminada em processo de reutilização (ACRu)	163	155	-4,9%
Contaminada sob investigação (ACI)	154	177	14,9%
Em processo de monitoramento para encerramento (AME)	428	411	-4,0%
Em processo de remediação (ACRe)	532	491	-7,7%
Reabilitada para o uso declarado (AR)	525	647	23,2%
Total	2.148	2.224	3,5%

Fonte: Cetesb | Elaboração: Geosecovi

Áreas contaminadas e reabilitadas na cidade de São Paulo

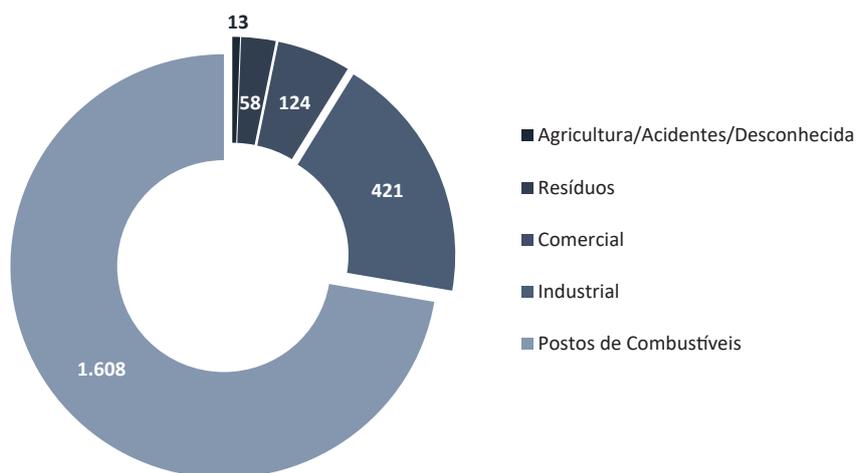


Fonte: Cetesb

Conforme os mapas apresentados anteriormente, com exceção de Marsilac, todos os distritos têm ao menos uma área cadastrada. As maiores concentrações estão nos distritos de Santo Amaro (89), Ipiranga (85), Campo Grande (67), Lapa (62) e Mooca (58).

Do total das 2.224 áreas catalogadas, os postos de combustíveis apresentam o maior volume de registro de contaminação em relação às outras atividades, representando 72% das áreas cadastradas.

Número de áreas cadastradas por atividade ou empreendimento – Cidade de São Paulo



Fonte: Cetesb | Elaboração: Geosecovi

As áreas contaminadas divulgadas pela Cetesb podem ser consultadas, ponto a ponto, no site do GeoSecovi, onde o usuário tem acesso ao tipo de contaminação e à sua classificação.

BENS TOMBADOS

Além das dificuldades desencadeadas pela Lei de Zoneamento, a Portaria Decea e as áreas contaminadas, há as legislações de proteção dos bens culturais.

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

No âmbito federal, a proteção desses bens está sob responsabilidade do Instituto do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional (Iphan); no Estado, cabe ao Conselho de Defesa do Patrimônio Histórico, Arqueológico, Artístico e Turístico (Condephaat); e na cidade de São Paulo, os bens tombados são regidos pelo Conselho Municipal de Preservação do Patrimônio Histórico, Cultural e Ambiental da Cidade de São Paulo (Conpresp).

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

O tombamento de um bem tem início com um pedido de abertura de processo de tombamento. Com base nisso, o Conselho expede uma Resolução de Abertura de Processo de Tombamento (APT) e, a partir daí, fica proibida toda intervenção sem prévia autorização dos órgãos de preservação. A Resolução de Tombamento estabelece o grau de preservação, a delimitação de área envoltória de proteção, entre outras diretrizes que terão o objetivo de manter a valorização e proteção desse imóvel. Dessa forma, o proprietário ou usuário de um imóvel, quando tombado, deve respeitar todas as leis incidentes sobre ele, incluídas as diretrizes de preservação definidas em cada Resolução de Tombamento.

BENS TOMBADOS E MERCADO IMOBILIÁRIO

O debate entre proteção do patrimônio histórico e avanços da urbanização é complexo e antigo, com entendimento variado acerca dessa relação. Por um lado, há a preocupação com a proteção e conservação da memória do local tombado e, por outro, existe a ideia de possível valorização e desenvolvimento para o imóvel tombado, uma vez que, em alguns municípios, há regras de isenção total de impostos sobre bens tombados e para o seu entorno, em virtude do diferencial que ele representa naquela paisagem.

Contudo, o tombamento das áreas envoltórias de alguns imóveis impossibilitam a atuação do mercado imobiliário, dificultam o surgimento de novos empreendimentos e o aproveitamento de terrenos disponíveis. A falta de padronização nas resoluções de tombamentos e a dificuldade em se determinar os perímetros compreendidos em área envoltória confundem as análises das condições de determinados mercados por parte dos empreendedores.

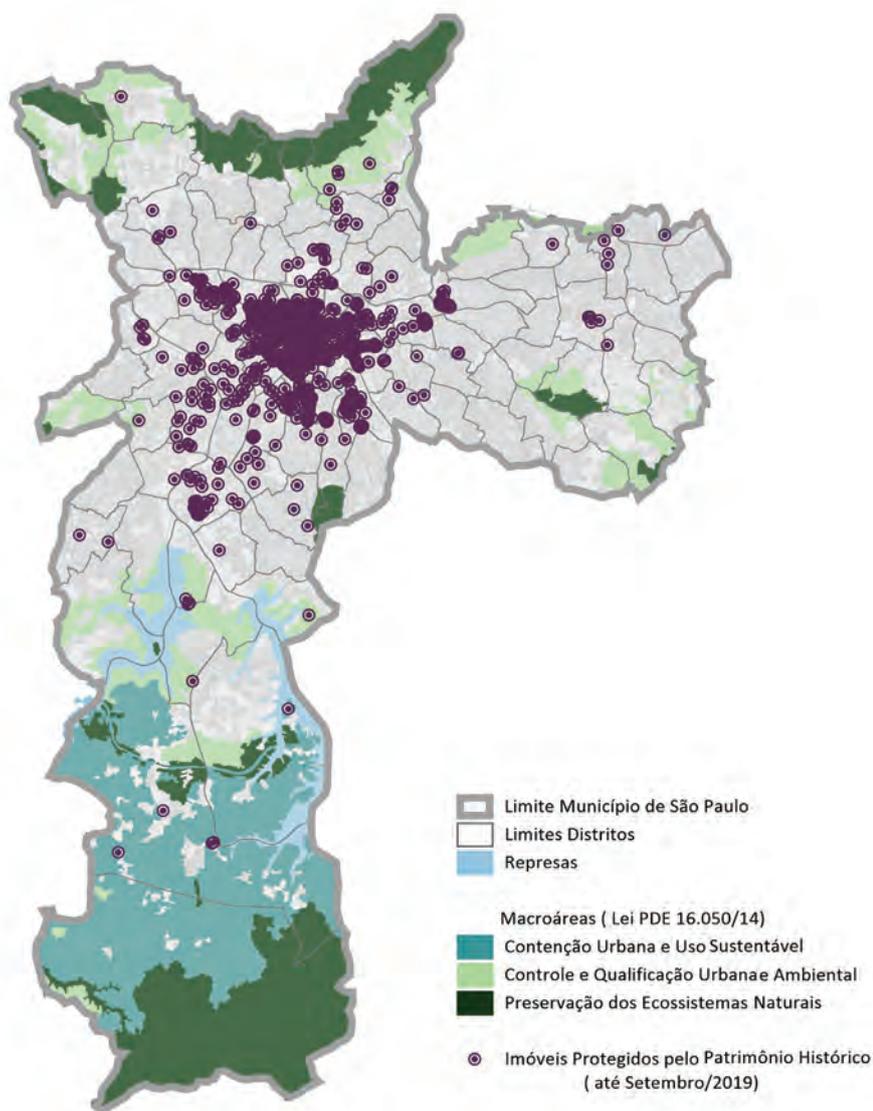
Os custos de preservação de um imóvel tombado, que depende de restauração e/ou manutenção, são altos e levam, em grande parte dos casos, ao abandono e à inutilização do bem, com consequente desvalorização da região em que ele está localizado.

IMÓVEIS PROTEGIDOS NA CIDADE DE SÃO PAULO

De acordo com a análise feita pelo GeoSecovi das resoluções disponíveis no Cadastro de Imóveis Tombados (CIT) da Prefeitura de São Paulo, até setembro de 2019, a cidade contabilizava aproximadamente 4.400 imóveis protegidos pelas três instâncias: municipal, estadual e federal. A localização dos bens protegidos está concentrada nas zonas da cidade conforme a tabela a seguir.

Imóveis protegidos na cidade de São Paulo

Zona	Imóveis Protegidos
Centro	71%
Sul	15%
Leste	7%
Oeste	6%
Norte	1%



As informações sobre imóveis protegidos e as Resoluções dos Conselhos podem ser acessados no site do GeoSecovi (www.geosecovi.com.br).

MERCADO IMOBILIÁRIO OUTRAS CIDADES DA RMSP



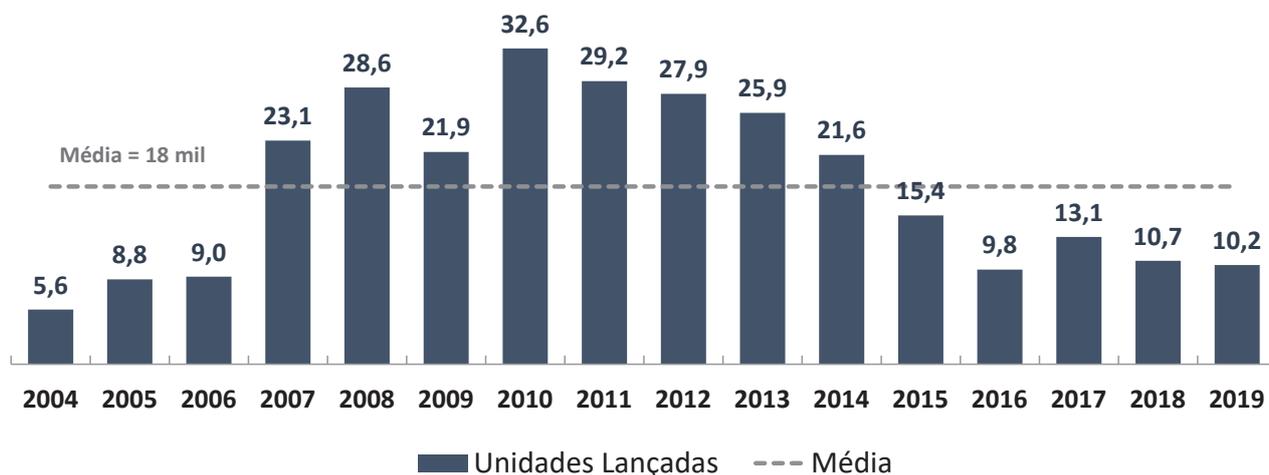
MERCADO IMOBILIÁRIO NAS OUTRAS CIDADES DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO (RMSP)

A Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) é composta por 39 municípios, incluindo a cidade de São Paulo. A partir de 2010, a pesquisa elaborada pelo Secovi-SP passou a analisar as outras 38 cidades da RMSP.

Em 2019, apesar de alguns indicadores das outras cidades da RMSP apresentarem crescimento, a maioria ficou aquém da média histórica, demonstrando um cenário diferente do registrado na Capital.

LANÇAMENTOS – Segundo dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), em 2019, as outras cidades da RMSP lançaram 10.245 unidades residenciais novas, volume 4,1% inferior às 10.683 unidades de 2018. O resultado ficou abaixo da média de 18 mil unidades lançadas por ano no período de 2004 a 2019.

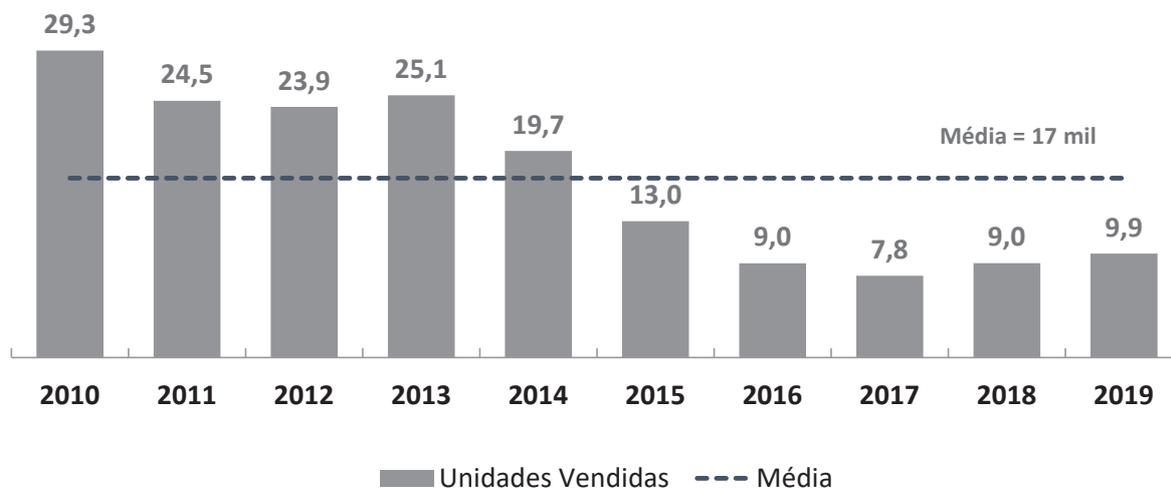
Lançamentos residenciais nas outras cidades da RMSP – Em mil unidades



Fonte: Embraesp

COMERCIALIZAÇÃO – Em 2019, foram comercializadas 9.930 unidades, 10,2% acima das 9.012 unidades vendidas em 2018. O volume, porém, ficou 42% abaixo da média histórica do período de 2010 a 2019, que foi de 17.135 unidades por ano.

Vendas de Imóveis residenciais novos nas outras cidades da RMSP – Em mil unidades



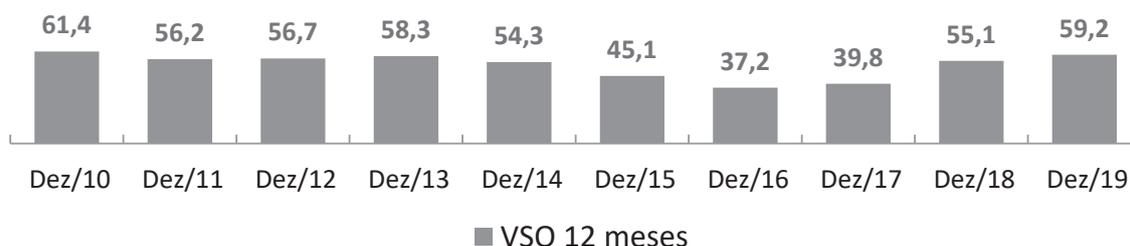
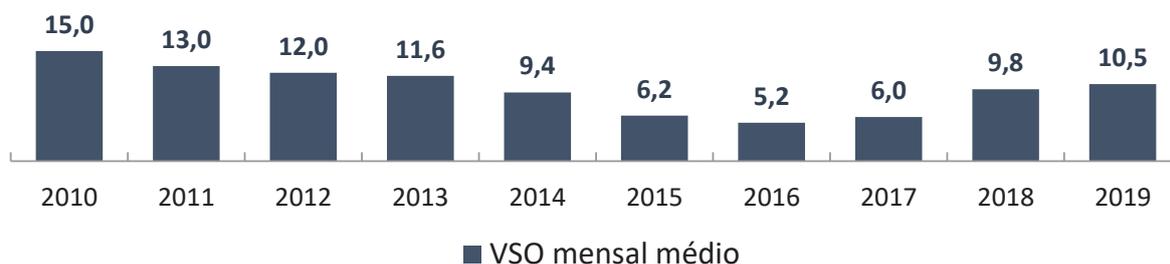
Fonte: Secovi-SP

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

A média do VSO mensal de 2019 foi de 10,5%, com alta de 7,2% em relação ao VSO médio de 2018 (9,8%). A elevação do VSO mensal médio está vinculada ao aumento das vendas e à redução da quantidade de oferta de imóveis.

O VSO de 12 meses torna a série mais linear, amenizando os efeitos sazonais, e demonstra o comportamento do mercado em um horizonte maior de tempo.

Em 2019, o VSO de 12 meses registrado em dezembro nas outras cidades da RMSP foi de 59,2%, um aumento de 7,4% em relação a dezembro de 2018 (55,1%).

VSO (Vendas sobre oferta) cidade de São Paulo – Em %


Fonte: Secovi-SP

VGL (VALOR GLOBAL LANÇADO) – Em valores, foram lançados R\$ 3,9 bilhões nas outras cidades da RMSP, com aumento de 4,1% em relação aos R\$ 3,7 bilhões de 2018 – ambos os valores atualizados pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo da Construção), da Fundação Getúlio Vargas de dezembro de 2019.

VGv (VALOR GLOBAL DE VENDAS) – O total comercializado em 2019 foi de R\$ 3,7 bilhões, volume 16,1% superior ao VGv de R\$ 3,2 bilhões contabilizados em 2018. A fim de verificar a variação real do mercado em termos monetários, os valores estão atualizados pelo INCC-DI de dezembro de 2019.

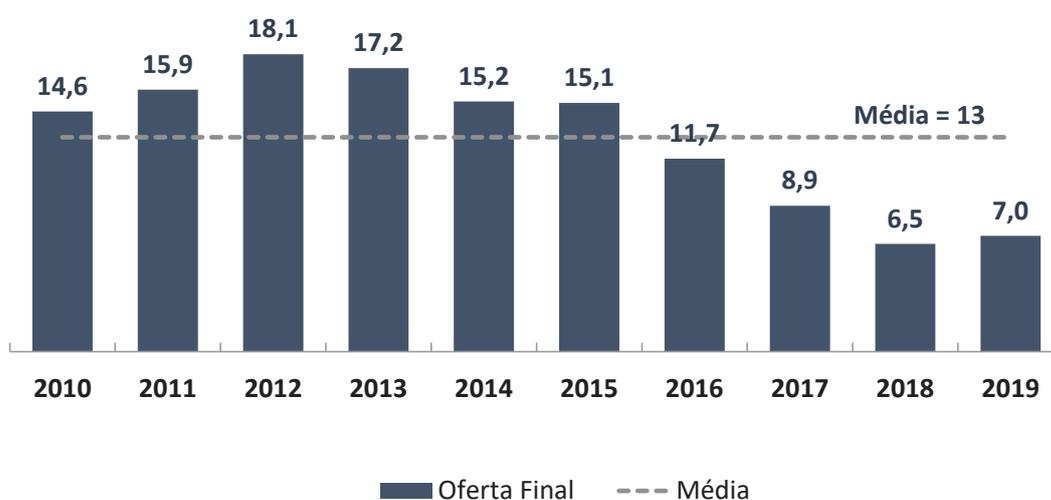
VGL (Valor Global Lançado) e VGv (Valor Global Vendido) – Outras cidades da RMSP – Em R\$ Bilhões


Fonte: Embraesp e Secovi-SP

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

O ano de 2019 encerrou com 7.034 unidades em oferta, registrando aumento de 7,4% em relação às 6.549 unidades disponíveis para venda em dezembro de 2018. A oferta apresentou crescimento depois de três anos consecutivos de quedas.

Oferta final de Imóveis residenciais novos nas outras cidades da RMSP – Em mil unidades



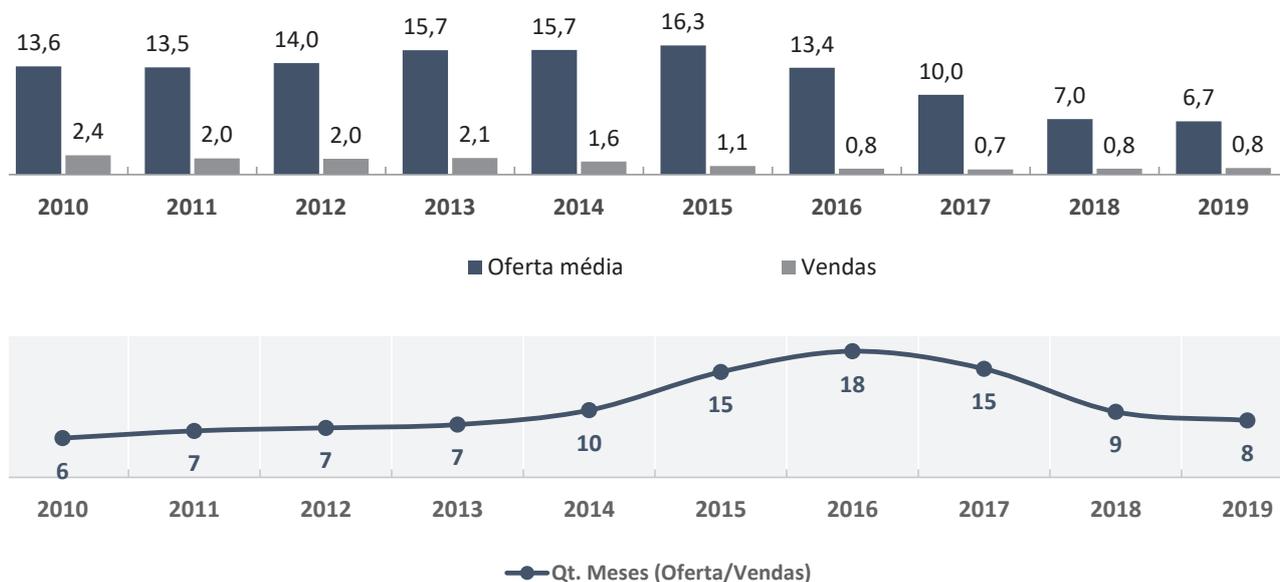
Fonte: Secovi-SP

QUANTIDADE DE MESES PARA ZERAR A OFERTA DE IMÓVEIS – Para dimensionar a quantidade de imóveis ofertados nas outras cidades da RMSP, o mercado compara a média anual de vendas com a dos imóveis disponíveis para comercialização.

Em 2019, a média de imóveis ofertados foi de 6.702 unidades. Considerando a média de 828 unidades comercializadas mensalmente, seriam necessários aproximadamente oito meses para zerar a oferta.

É a terceira queda consecutiva registrada por este indicador. Porém, ele ainda não alcançou o menor patamar, registrado em 2010, ano em que a oferta foi suficiente para apenas seis meses de vendas. O pico histórico foi alcançado em 2016, quando o prazo chegou a 18 meses.

Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis



Fonte: Secovi-SP

MERCADO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP SEGMENTADO POR DORMITÓRIOS

LANÇAMENTOS POR DORMITÓRIOS – Do total lançado nas outras cidades da RMSP em 2019 (8.001 unidades), 78,1% eram de imóveis de 2 dormitórios. Foi a maior participação desta tipologia na série histórica. Imóveis de 3 dormitórios responderam por 15,6% dos lançamentos, seguidos por unidades de 4 dormitórios (4,5%) e de 1 dormitório (1,9%).

A grande preferência nas outras cidades da RMSP continua sendo pelos tradicionais imóveis de 2 dormitórios, diferentemente da cidade de São Paulo, onde imóveis de 1 dormitório têm participação mais significativa nos lançamentos.

Lançamento de imóveis residenciais – Outras cidades da RMSP

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	56	125	28	14	90	0	957	591	2.117	4.352	2.416	1.503	251	1.575	248	191	907
2 dorms.	2.646	4.726	3.596	8.973	10.776	13.011	19.038	18.469	16.798	15.121	13.760	10.210	7.512	9.785	8.958	8.001	10.711
3 dorms.	2.606	3.172	3.556	9.612	13.703	8.105	9.955	8.497	7.397	5.668	4.220	3.124	2.007	1.384	1.209	1.595	5.363
4 dorms.	334	744	1.858	4.476	3.991	791	2.632	1.653	1.594	793	1.198	520	0	393	268	458	1.356
Total	5.642	8.767	9.038	23.075	28.560	21.907	32.582	29.210	27.906	25.934	21.594	15.357	9.770	13.137	10.683	10.245	18.338
Part.%	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	1,0%	1,4%	0,3%	0,1%	0,3%	0,0%	2,9%	2,0%	7,6%	16,8%	11,2%	9,8%	2,6%	12,0%	2,3%	1,9%	4,5%
2 dorms.	46,9%	53,9%	39,8%	38,9%	37,7%	59,4%	58,4%	63,2%	60,2%	58,3%	63,7%	66,5%	76,9%	74,5%	83,9%	78,1%	60,0%
3 dorms.	46,2%	36,2%	39,3%	41,7%	48,0%	37,0%	30,6%	29,1%	26,5%	21,9%	19,5%	20,3%	20,5%	10,5%	11,3%	15,6%	28,4%
4 dorms.	5,9%	8,5%	20,6%	19,4%	14,0%	3,6%	8,1%	5,7%	5,7%	3,1%	5,5%	3,4%	0,0%	3,0%	2,5%	4,5%	7,1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp e Secovi-SP

VENDAS POR DORMITÓRIOS – Assim como nos lançamentos, os imóveis de 2 dormitórios tiveram a maior participação nas vendas em 2019. No ano, foram comercializados 7.728 imóveis de 2 dormitórios (77,8% do total); 1.418 imóveis de 3 dormitórios (14,3%); 433 imóveis de 4 ou mais dormitórios (4,4%); e 351 imóveis de 1 dormitório (3,5%).

Os imóveis de 1, 3 e 4 dormitórios registraram aumento na participação de unidades vendidas, em detrimento dos imóveis de 2 dormitórios, quando comparados aos resultados de 2018.

Vendas de imóveis residenciais – Outras cidades da RMSP

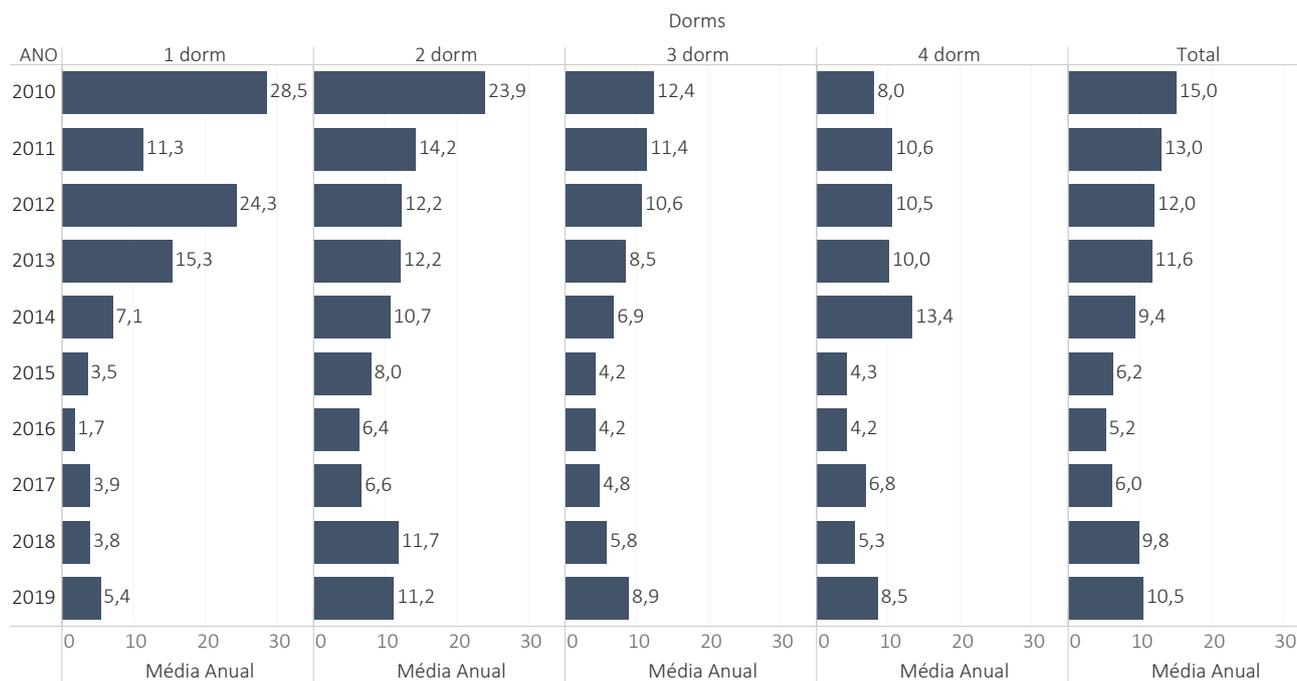
Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	793	484	1.537	3.400	1.969	996	323	418	249	351	1.052
2 dorms.	14.061	14.408	14.065	15.356	12.247	9.130	6.476	5.581	7.472	7.728	10.652
3 dorms.	11.913	7.666	6.772	5.220	4.245	2.574	1.955	1.562	1.057	1.418	4.438
4 dorms.	2.555	1.965	1.570	1.075	1.267	318	247	255	234	433	992
Total	29.322	24.523	23.944	25.051	19.728	13.018	9.001	7.816	9.012	9.930	17.135
Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Média
1 dorm.	2,7%	2,0%	6,4%	13,6%	10,0%	7,7%	3,6%	5,3%	2,8%	3,5%	5,8%
2 dorms.	48,0%	58,8%	58,7%	61,3%	62,1%	70,1%	71,9%	71,4%	82,9%	77,8%	66,3%
3 dorms.	40,6%	31,3%	28,3%	20,8%	21,5%	19,8%	21,7%	20,0%	11,7%	14,3%	23,0%
4 dorms.	8,7%	8,0%	6,6%	4,3%	6,4%	2,4%	2,7%	3,3%	2,6%	4,4%	4,9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp e Secovi-SP

VSO (VENDA SOBRE OFERTA) POR DORMITÓRIOS – A média do indicador VSO total de 2019 nas outras cidades da RMSP foi de 10,5%. Os imóveis de 2 dormitórios apresentaram velocidade de vendas média acima do total, com desempenho de 11,2%. Unidades de 3 e 4 ou mais dormitórios tiveram desempenhos semelhantes, com 8,9% e 8,5%, respectivamente, seguidos pelo VSO de 5,4% dos imóveis de 1 dormitório.

VSO (Vendas Sobre Oferta) médio por dormitório

Porcentagem - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

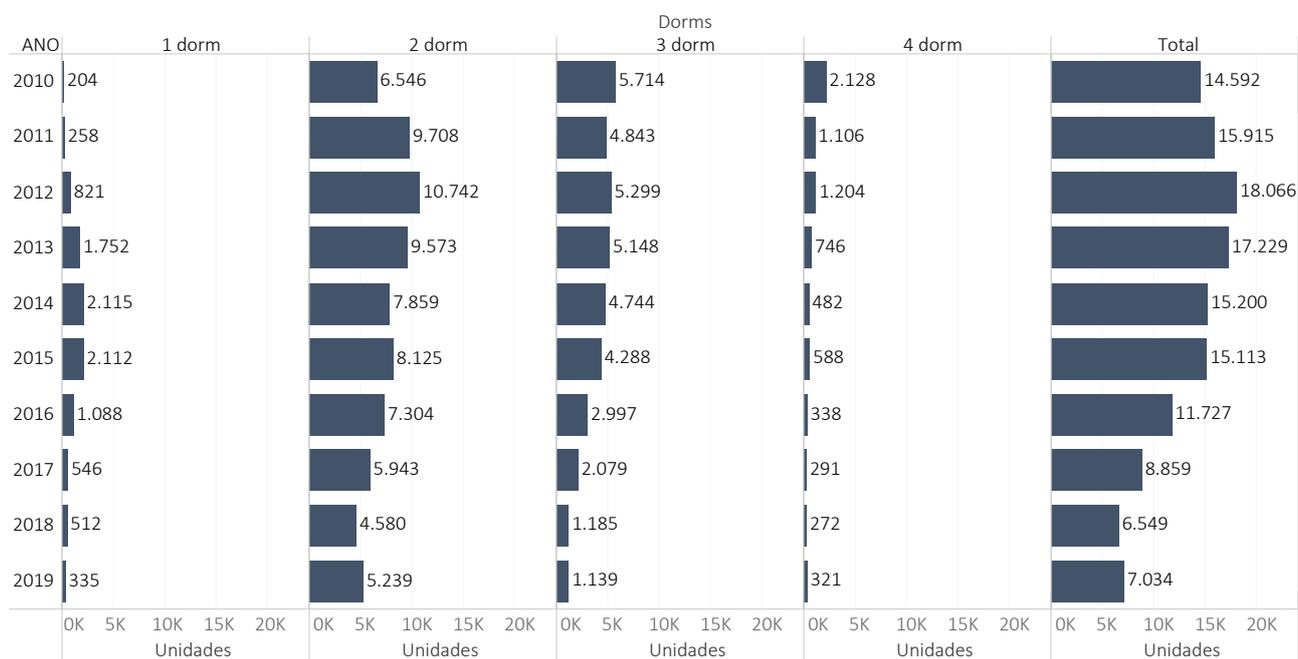
OFERTA FINAL POR DORMITÓRIOS – O ano de 2019 terminou com 7.034 unidades residenciais novas ofertadas nas outras cidades da RMSP. A quantidade é 7,4% superior à oferta final de dezembro de 2018.

Do total disponível para venda, 74,5% eram de imóveis de 2 dormitórios (5.239 unidades), 16,2% de unidades de 3 dormitórios (1.139 unidades), 4,8% de 1 dormitório (335 unidades) e 4,6% de apartamentos de 4 dormitórios (321 unidades).

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

Oferta de imóveis residenciais novos por dormitórios - referência dezembro

Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

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

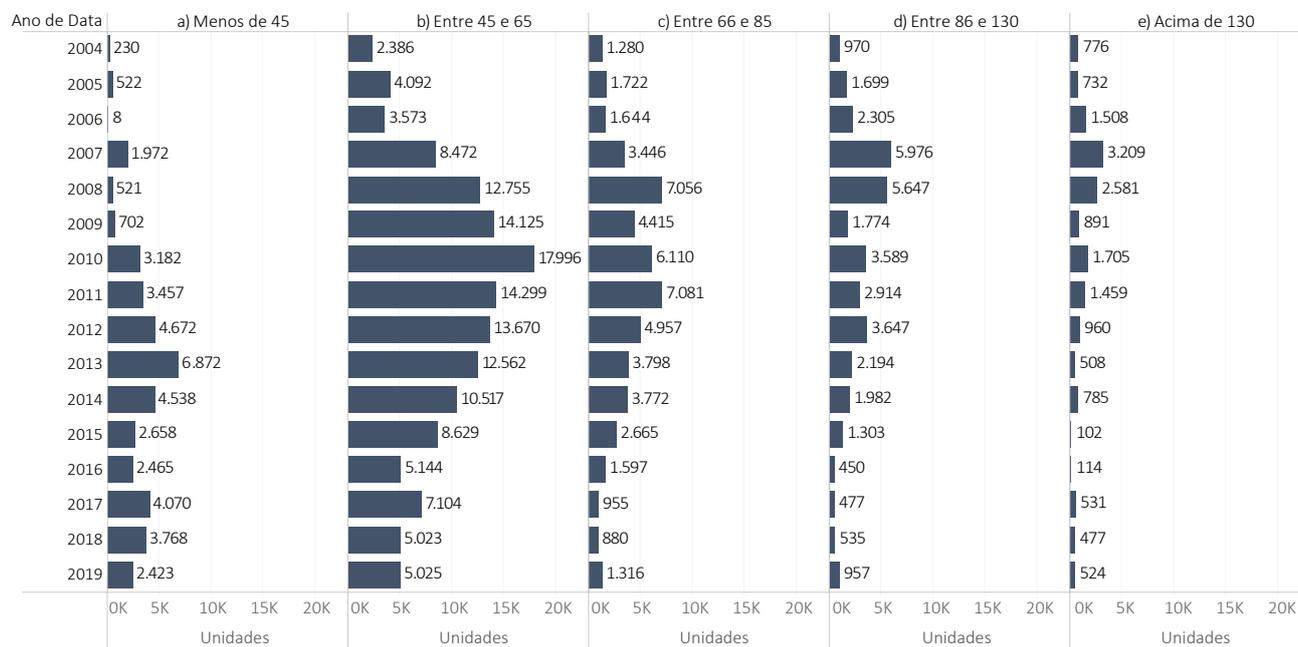
LANÇAMENTOS POR ÁREA ÚTIL – Das 10.245 unidades lançadas nas outras cidades da RMSP, 5.025 unidades tinham metragem entre 45 m² e 65 m² de área útil, representando 49,0% do total de lançamentos de 2019. Os imóveis nessa faixa de área útil praticamente ficaram no mesmo patamar de 2018 (5.023 unidades).

A segunda faixa de tamanho que apresentou maior volume de lançamentos foi a de imóveis com menos de 45 m². Em 2019, foram lançadas 2.423 unidades com essa tipologia, representando 23,7% do total.

A soma dessas duas faixas, cujo tamanho das unidades atinge até 65 m² de área útil, representa 72,7% do total lançado no ano na região.

Unidades residenciais lançadas por faixa de área útil

Em unidades - outras cidades da RMSP



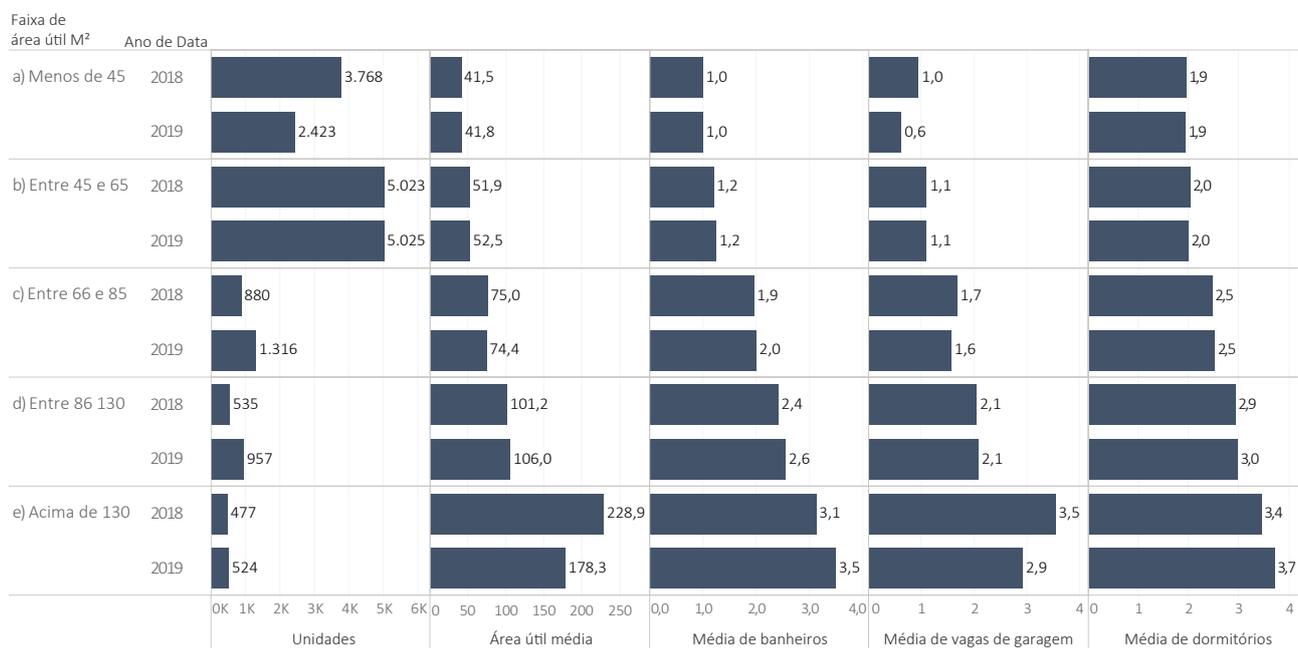
Fonte: Embraesp e Secovi-SP

Analisando as características dos imóveis segmentados por faixa de área útil apurados pela Pesquisa do Mercado Imobiliário, verifica-se que as unidades de 45 m² e as de 65 m² possuem área útil média de 52,5 m², 1 ou 2 banheiros, 1,1 vaga de garagem e 2 dormitórios.

As unidades com menos de 45 m² de área útil possuem as seguintes características: média de 41,8 m² de área útil, 1 banheiro, 0,6 vaga de garagem e 1,9 dormitórios, na média.

Características das unidades lançadas por faixa de área útil

Outras Cidades da RMSP



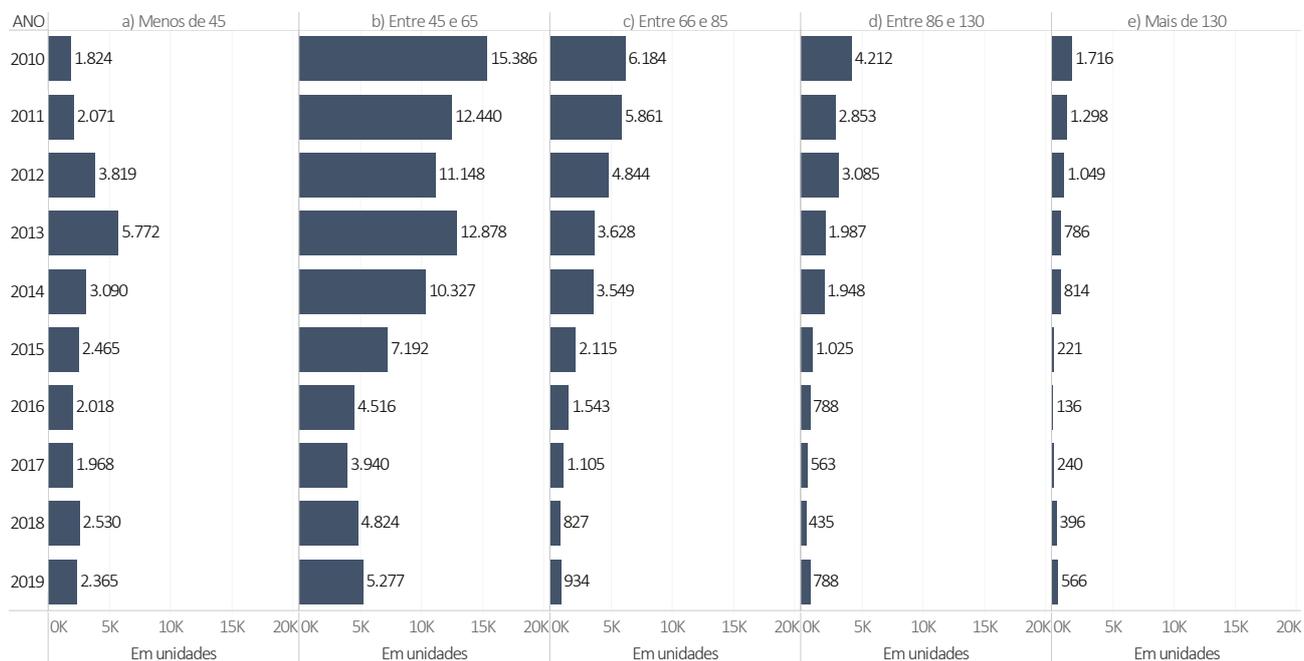
Fonte: Secovi-SP

VENDAS POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL – Na comercialização, as faixas de área útil que predominaram em 2019 foram semelhantes às faixas dos lançamentos.

Imóveis entre 45 m² e 65 m² de área útil tiveram a maior participação percentual, com 5.277 unidades vendidas, correspondentes a 53,1% do total comercializado no ano. A segunda faixa com maior participação percentual foi a de imóveis com menos de 45 m², respondendo por 23,8% e 2.365 unidades vendidas no período.

Vendas de imóveis residenciais novos por Faixa de Área útil

Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Comparando os anos de 2018 e 2019, os imóveis na faixa de 86 m² e 130 m² de área útil apresentaram os maiores crescimentos percentuais, com variação de 81,2% no período, correspondendo a 788 unidades vendidas em 2019, ante as 435 unidades comercializadas em 2018.

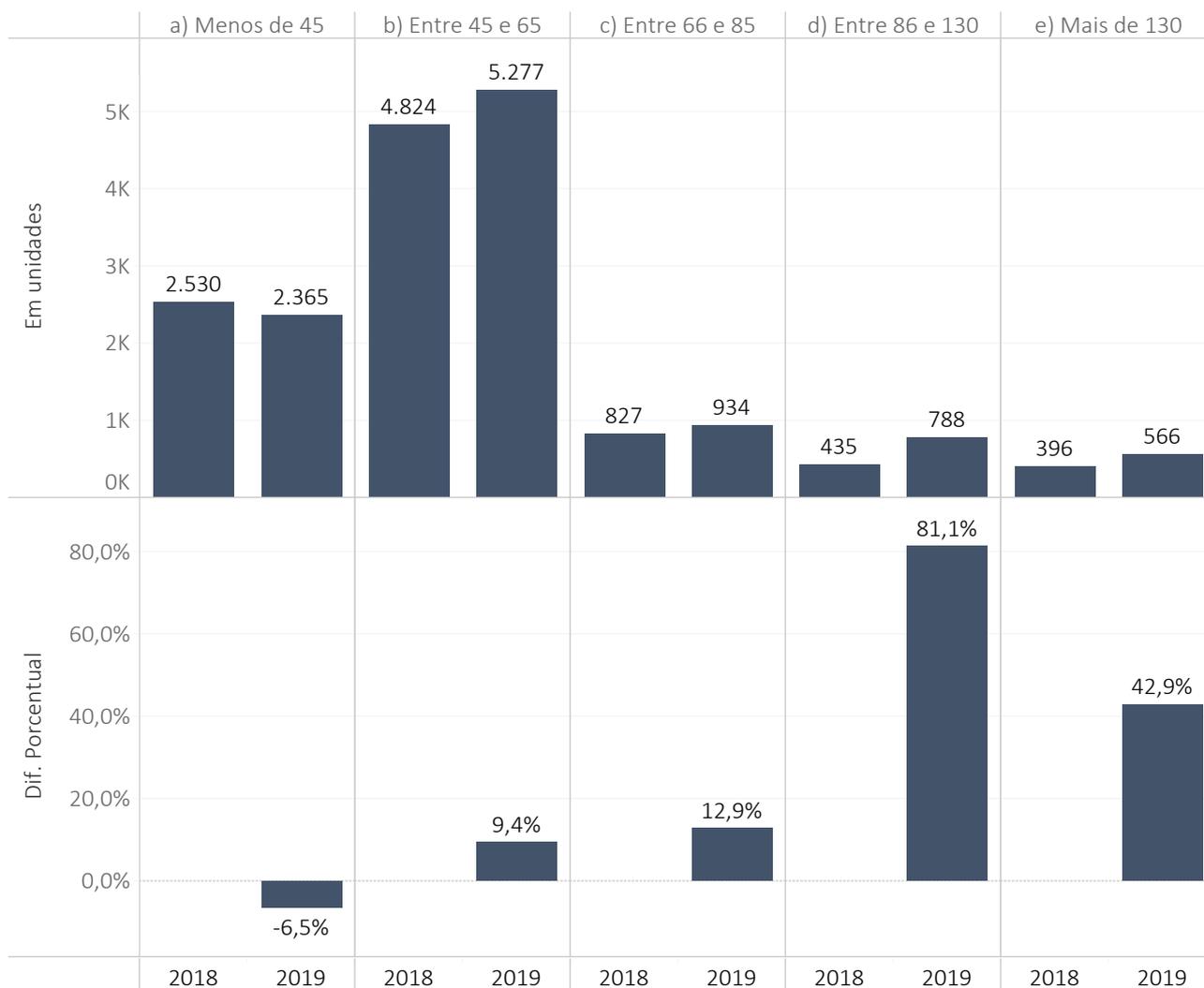
Também houve crescimento significativo de 42,9% na quantidade de unidades comercializadas de imóveis com mais de 130 m² de área útil.

Na faixa entre 45 m² e 65 m² e na seguinte, de 66 m² a 85 m², o crescimento foi moderado, com índices de 9,4% e 12,9%, respectivamente, no comparativo entre os resultados de 2019 com o ano anterior.

Somente nas vendas dos imóveis com menos de 45 m² foi registrada redução percentual em relação às estatísticas de 2018, com variação de -6,5%.

Comparativo por ano de vendas de imóveis residenciais novos por Faixa de Área útil

Em unidades e diferença percentual - outras cidades da RMSP



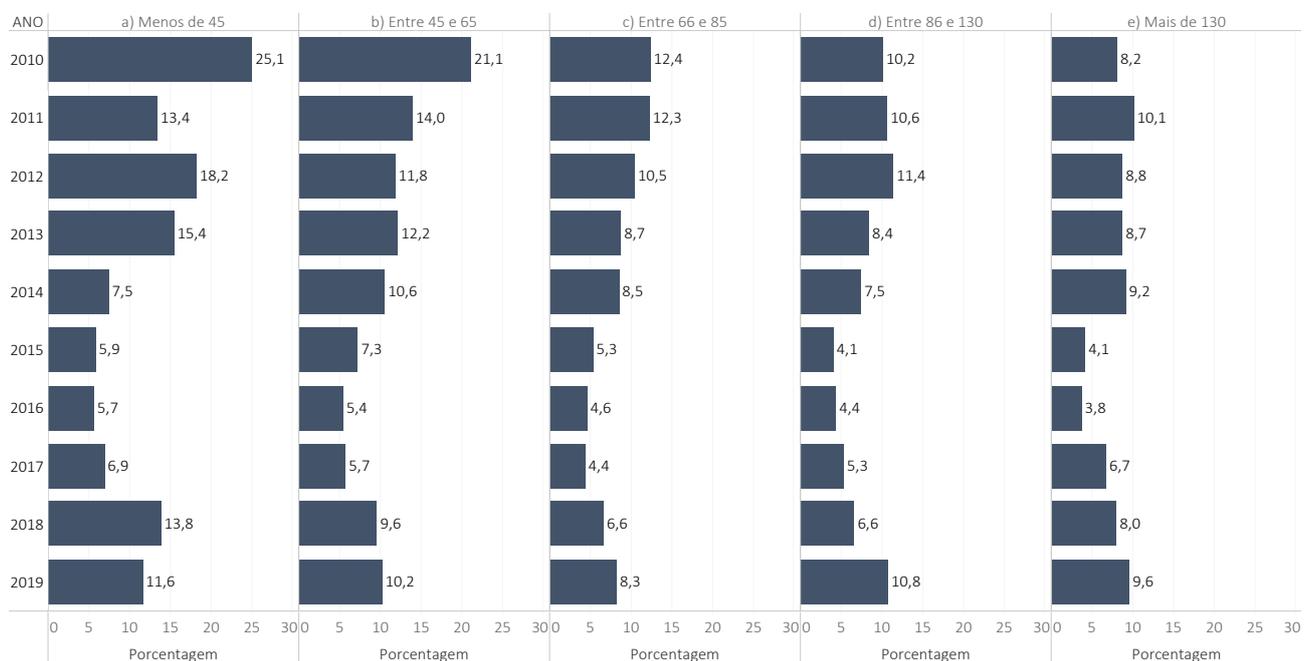
Fonte: Secovi-SP

VSO POR ÁREA ÚTIL – Em 2019, o maior VSO médio por faixa de área útil nas outras cidades da RMSP foi dos imóveis com menos de 45 m², com média de 11,6% no ano. O segundo melhor desempenho ficou com os imóveis com área útil entre 86 m² e 130 m², cuja média foi de 10,8%.

No ano, somente os imóveis com menos de 45 m² apresentaram redução no VSO médio. Porém, como a base de comparação nessa faixa é a maior de todas, esse comportamento é justificável.

VSO (Vendas sobre Oferta) médio por faixa de área útil

Em Porcentagem - Outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

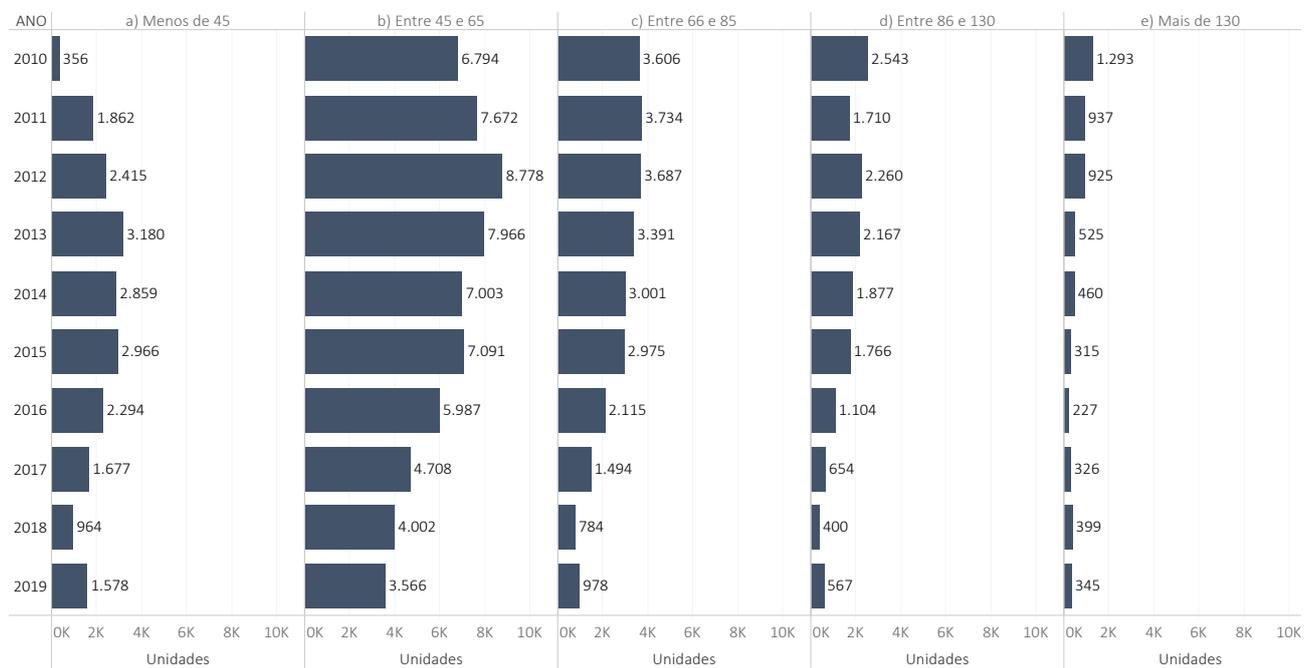
OFERTA FINAL POR FAIXA DE ÁREA ÚTIL – A faixa com mais oferta nas outras cidades da RMSP é a de imóveis com área útil entre 45 m² e 65 m². Em dezembro de 2019, eles correspondiam a 3.566 unidades disponíveis para venda (50,7% do total).

Houve aumento na quantidade de unidades em oferta em quase todas as faixas de área útil na região, tendo como base o comparativo de dezembro de 2019 com o mesmo mês de 2018.

As faixas que registraram redução foram as de imóveis com área útil entre 45 m² e 65 m² e aqueles acima de 130 m², com variação de -10,9% e -13,5%, respectivamente.

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de área útil - referência dezembro

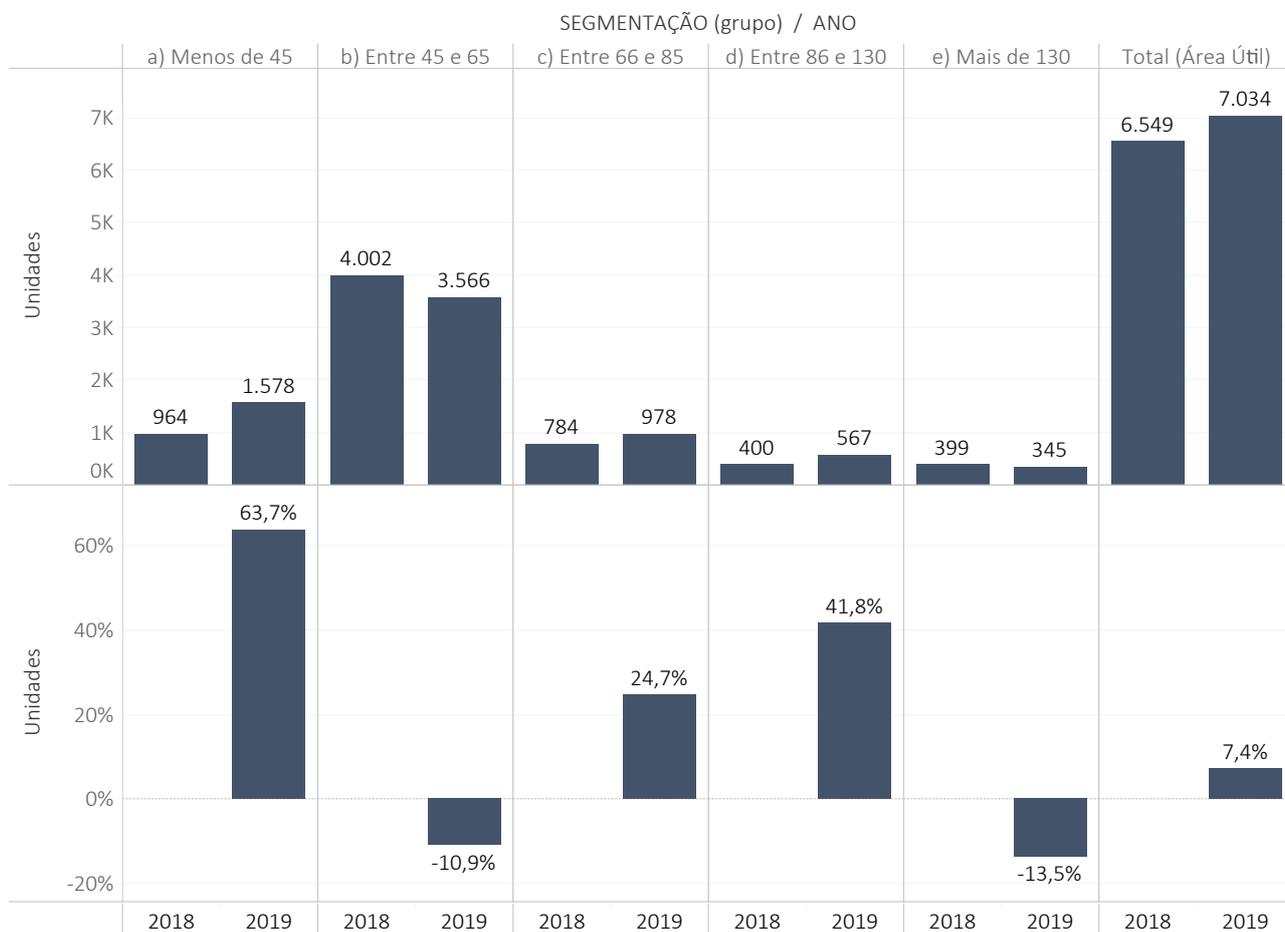
Em unidades - Outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Comparativo por ano da oferta de imóveis residenciais por faixa de área útil - ref. dezembro

Em unidades e diferença porcentual - outras cidades da RMSP



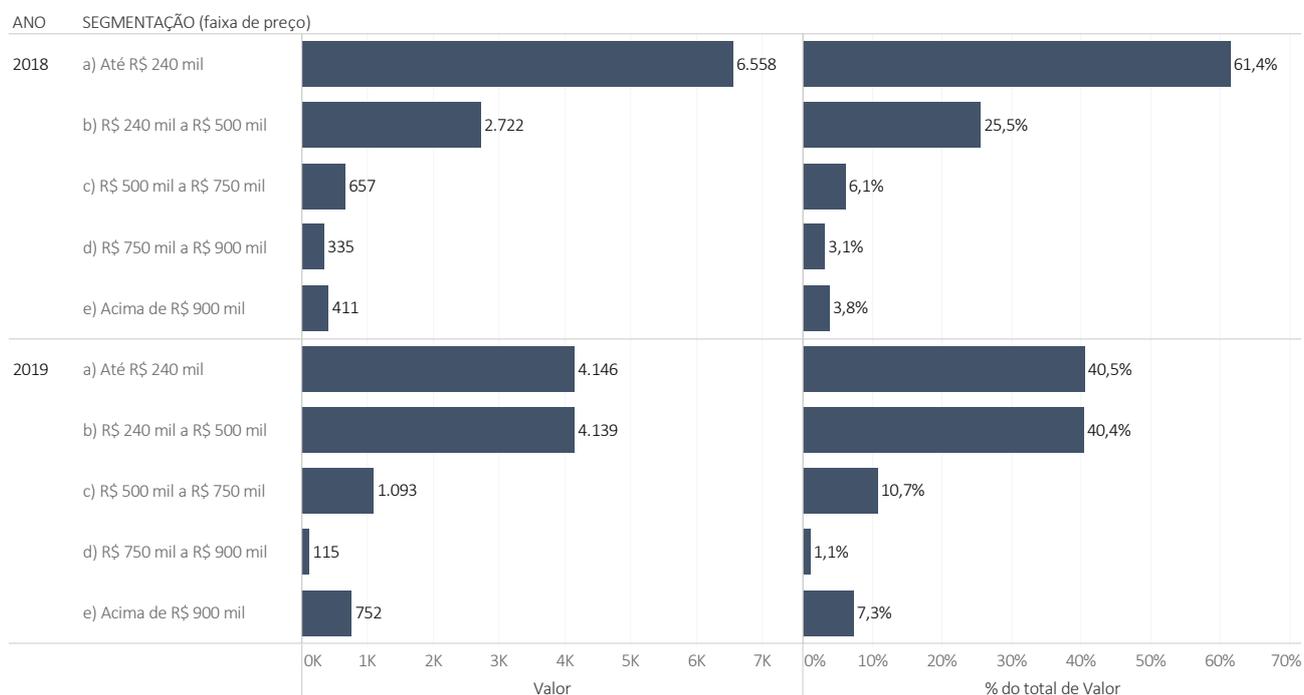
Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP - POR FAIXAS DE PREÇOS

LANÇAMENTOS POR FAIXAS DE PREÇOS – Do total de 10.245 unidades lançadas nas outras cidades da RMSP, 4.146 imóveis tinham preços inferiores a R\$ 240 mil. Essa faixa representou 40,5% do total lançado em 2019, e seu desempenho ficou próximo das 4.139 unidades lançadas na faixa de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil, que representaram 40,4% do total. Somadas as duas faixas de preços com as maiores quantidades de lançamentos, a representação corresponde a 80,9% do total.

Unidades residenciais lançadas por faixas de preço

Em unidades - outras cidades da RMSP



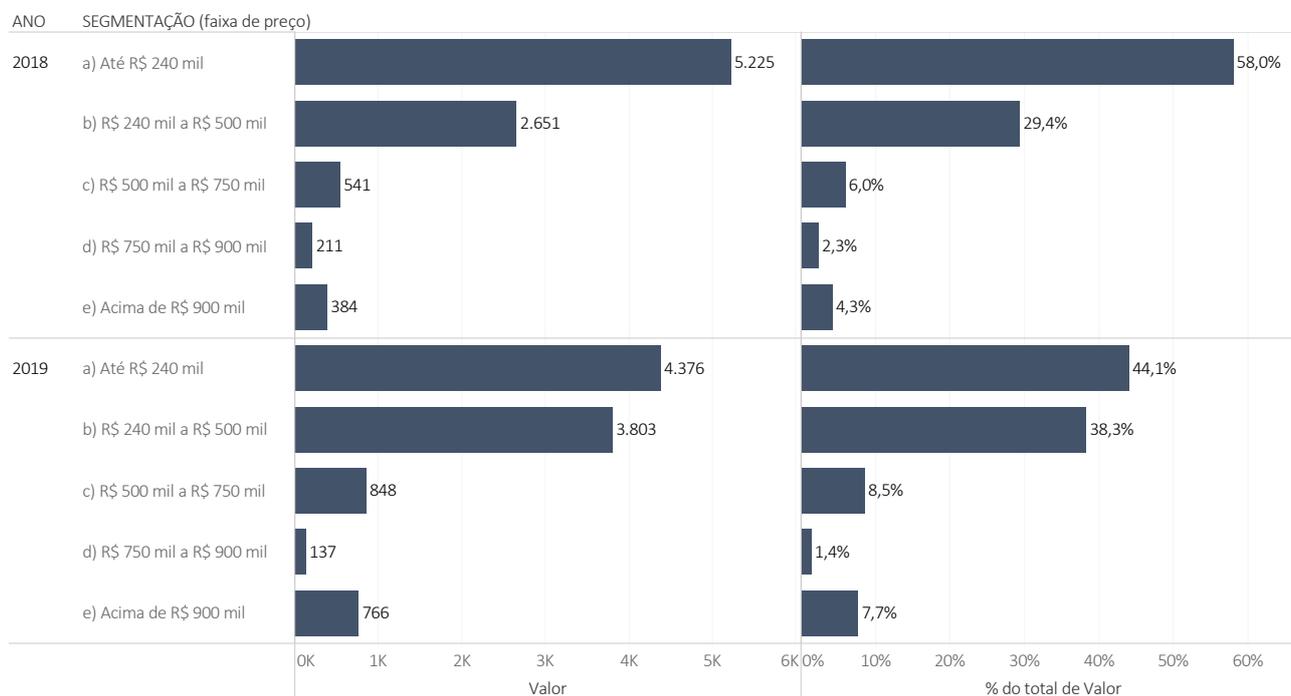
Fonte: Embraesp / Elaboração: Secovi-SP

VENDAS POR FAIXAS DE PREÇOS – Imóveis na faixa de preços de até R\$ 240 mil também tiveram maior participação percentual nas vendas na RMSP, respondendo por 4.376 unidades e 44,1% do total comercializado em 2019.

A segunda faixa de preços com maior volume de vendas foi a dos imóveis com preços entre R\$ 240 mil e R\$ 500 mil. No ano, foram vendidas 3.803 unidades, equivalentes a 38,3% do total do período.

Unidades residenciais comercializadas por faixas de preço

Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

VSO POR FAIXAS DE PREÇOS – O maior VSO por faixa de preço em 2019 foi registrado nos imóveis de até R\$ 240 mil, com média de 10,9% no ano, próximo de outras faixas de preços de R\$ 500 mil a R\$ 750 mil (VSO de 10,6%) e da faixa de R\$ 240 mil a R\$ 500 mil (VSO de 10,0%).

O menor VSO médio de 5,5% registrado no ano foi na faixa de preços de R\$ 750 mil a R\$ 900 mil.

VSO médio por faixas de preço

Em porcentagem - outras cidades da RMSP



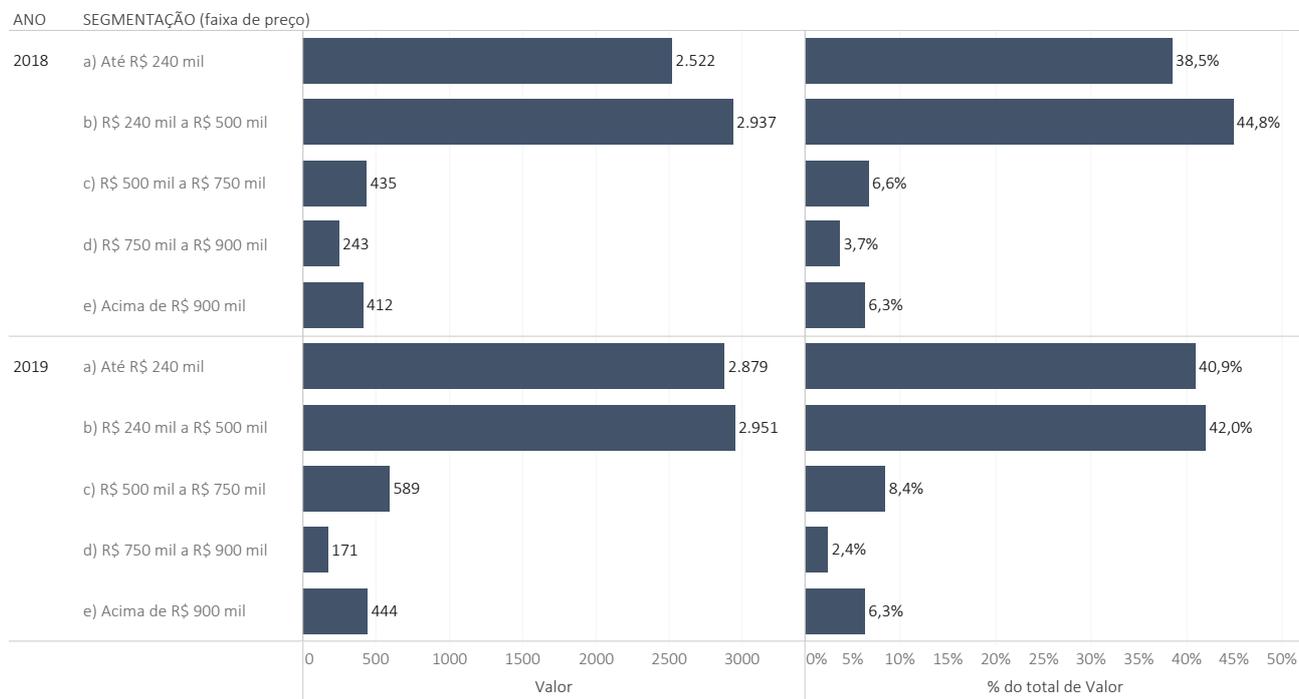
Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR FAIXAS DE PREÇOS – A maior oferta concentrou-se na faixa de preços de imóveis entre R\$ 240 mil e R\$ 500 mil que, em dezembro de 2019, tinham 2.951 unidades disponíveis para venda (42,0% do total de ofertas de dezembro). Outra faixa com significativa participação foi a de imóveis com preços de até R\$ 240 mil, com 2.879 unidades disponíveis e 40,9% de participação no total ofertado. Somadas, as duas faixas corresponderam a 83% do total.

A faixa com menor oferta foi a de imóveis com preços entre R\$ 750 mil a R\$ 900 mil, com 171 unidades e 2,4% de participação na oferta de dezembro de 2019 nas outras cidades.

Oferta de imóveis residenciais novos por faixas de preço - ref. dezembro

Em unidades e participação percentual - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

A faixa de preços de imóveis entre R\$ 750 mil a R\$ 900 mil foi a única com redução na quantidade de oferta, passando de 243 unidades em 2018, para 171 unidades em dezembro de 2019. Nas outras faixas de valores, foram registrados aumentos, sendo o mais acentuado na faixa de preços entre R\$ 500 mil e R\$ 750 mil (35,4%).

Comparativo por ano da oferta de imóveis residenciais por faixa de preço

Em unidades e diferença porcentual - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

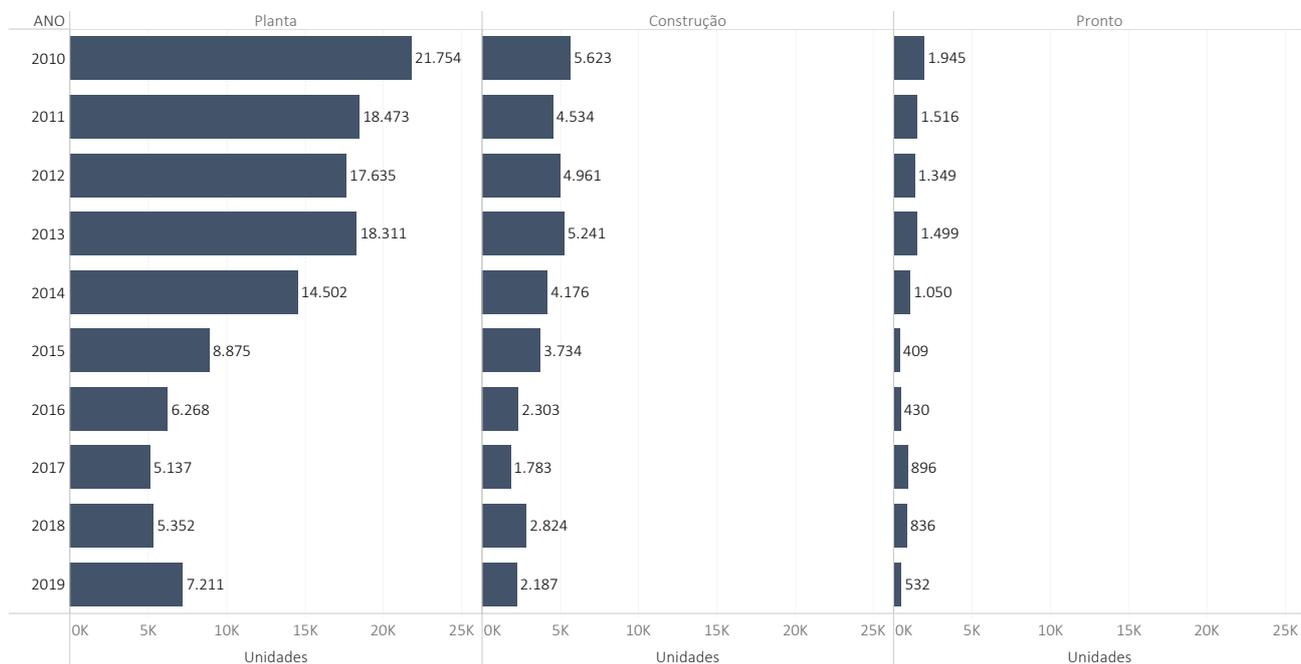
MERCADO IMOBILIÁRIO DAS OUTRAS CIDADES DA RMSP - POR FASES DE OBRA

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

VENDAS POR FASE DE OBRA – O segmento com maior volume comercializado foi o de imóveis na planta, com 7.211 unidades vendidas (72,6% do total). A segunda fase com maior número de vendas foi a dos imóveis em construção, que participaram com 22,0% do total, referentes a 2.187 unidades.

Vendas de imóveis residenciais por fase de obra

Em unidades - Outras cidades da RMSP



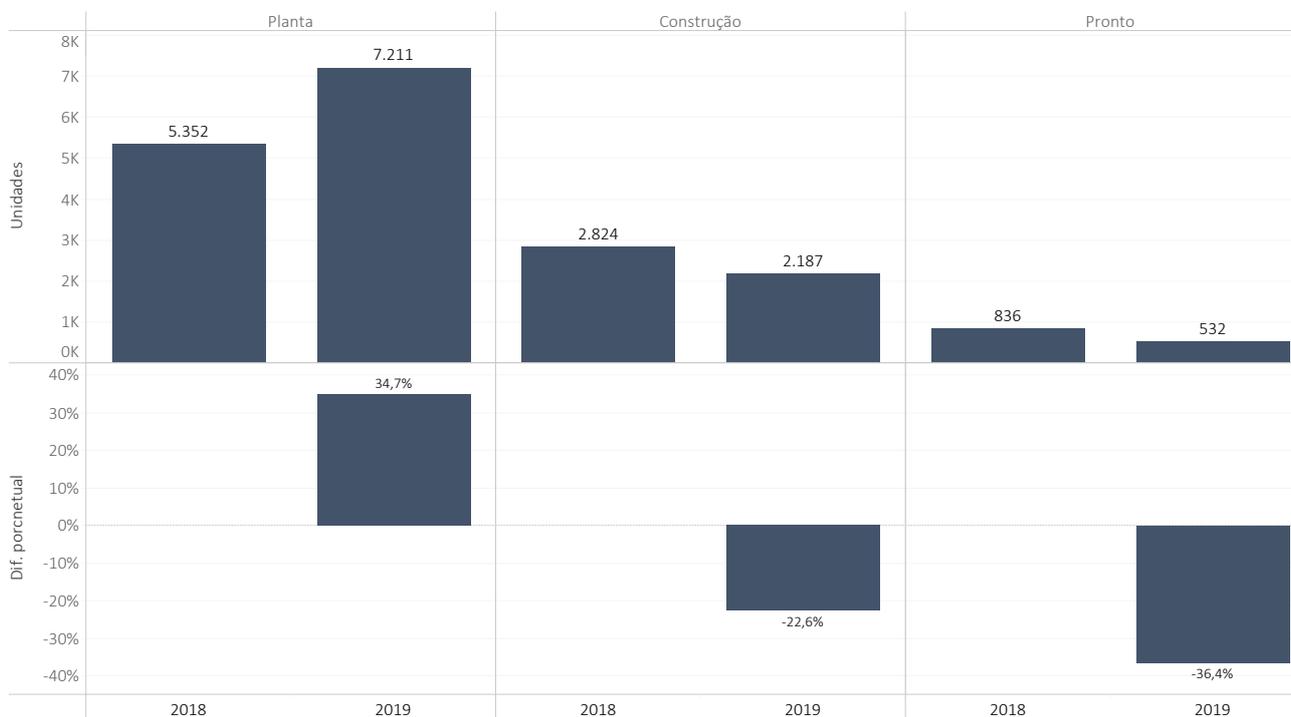
Fonte: Secovi-SP

No comparativo entre os anos de 2018 e 2019, a comercialização de imóveis na planta cresceu 34,7%. As vendas nessa fase passaram de 5.352 unidades em 2018, para 7.211 unidades em 2019.

Imóveis em construção apresentaram redução nas vendas no período: de 2.824 unidades, em 2018, para 2.187 unidades, em 2019. As vendas dos imóveis prontos também apresentaram redução, passando de 836 unidades, em 2018, para 532 unidades, em 2019.

Comparativo por ano de unidades comercializadas por fase de obra

Em unidades e diferença percentual - outras cidades da RMSP



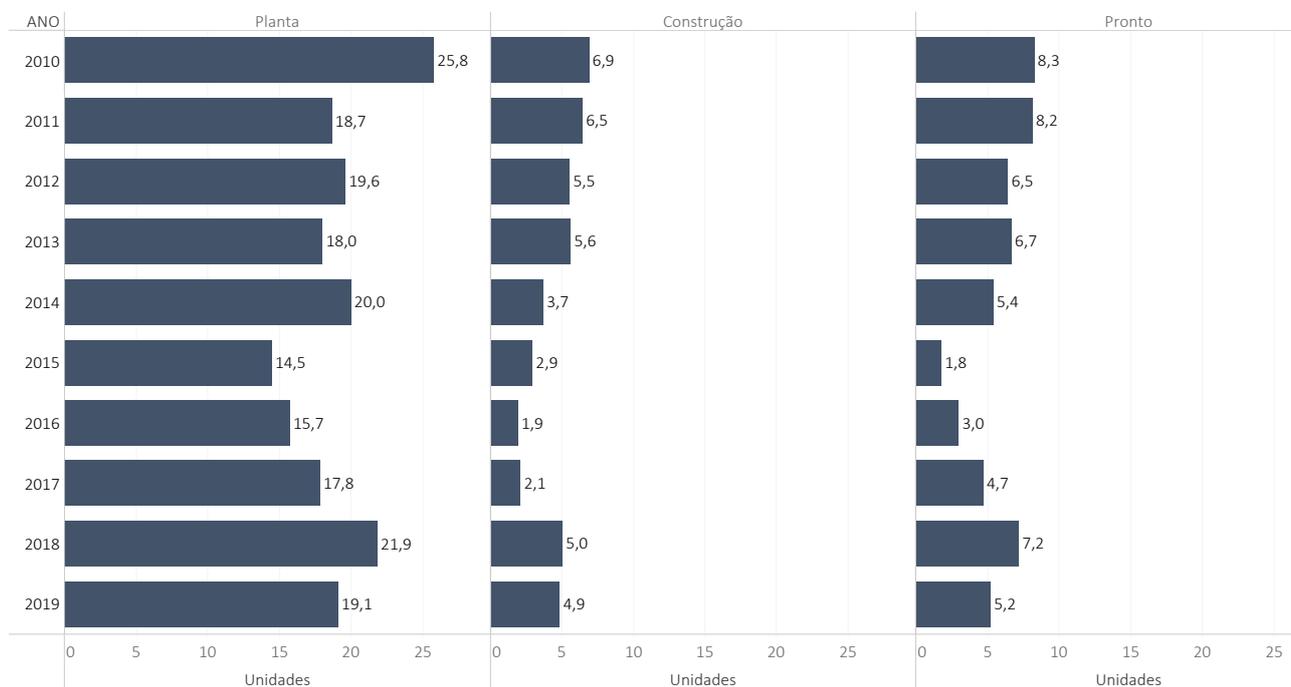
Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA) POR FASE DE OBRA – A maior média de VSO por fase de obra, em 2019, foi dos imóveis na planta, que registraram, no período, um patamar de 19,1%. O VSO mensal é calculado utilizando-se as vendas líquidas (vendas menos distratos) sobre o total disponível para vendas (oferta mais lançamentos). O VSO dos imóveis prontos e em construção foram 5,2% e 4,9%, respectivamente.

Em 2019, todos os segmentos apresentaram VSO mensal médio abaixo dos registrados em 2018.

VSO (Vendas Sobre Oferta) médio por fase de obra

Em porcentagem - Outras cidades da RMSP



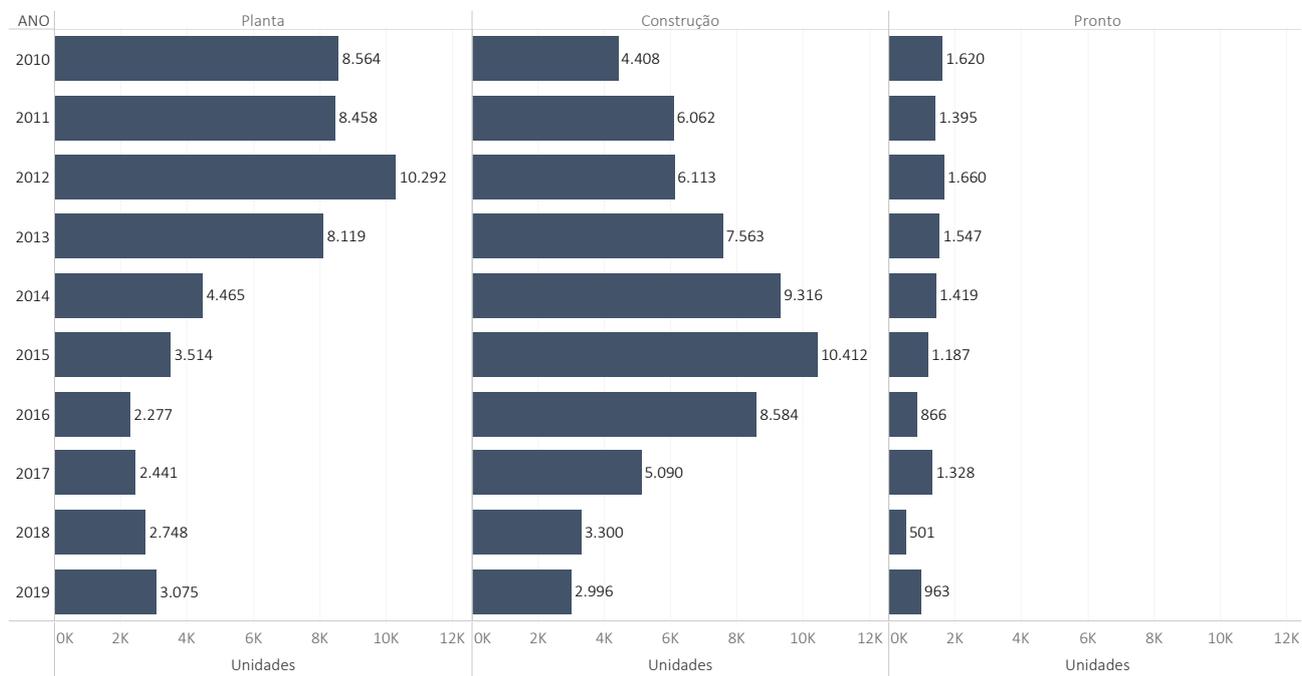
Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL POR FASE DE OBRA – No final de 2019, a oferta de imóveis por fase de obra das outras cidades da RMSP ficou concentrada nos empreendimentos na planta. Foram apuradas 3.075 unidades disponíveis para venda nessa fase, correspondentes a 43,7% do total.

A segunda maior quantidade de imóveis ofertados estava na fase de construção, com 2.996 unidades e 42,6% do total. Os imóveis prontos corresponderam a 963 unidades (13,7% da oferta total).

Oferta final de imóveis residenciais por fase de obra - referência dezembro

Em unidades - Outras cidades da RMSP



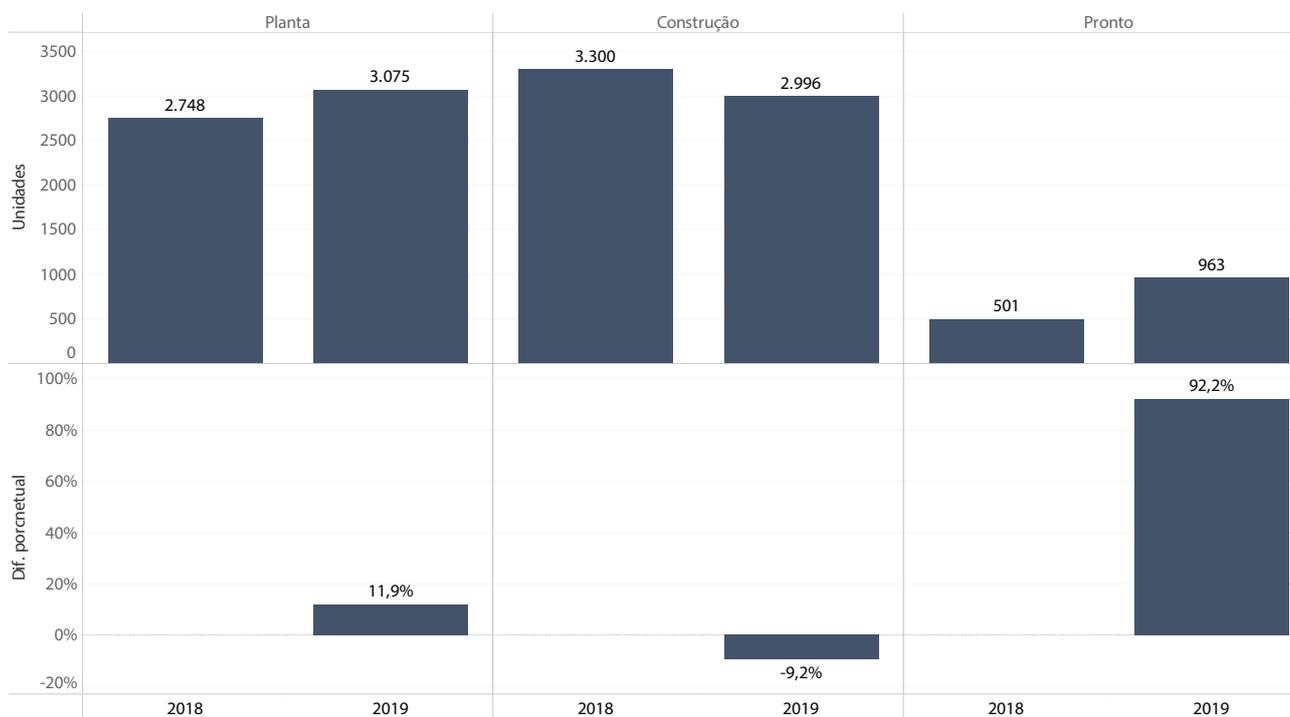
Fonte: Secovi-SP

Comparando 2018 e 2019, houve aumento de 92,2% na oferta de imóveis prontos: de 501 unidades para 963 unidades. Imóveis na planta também apresentaram aumento no volume ofertado, passando de 2.748 unidades em 2018, para 3.075 em 2019, com variação de 11,9%.

A oferta de imóveis em construção registrou queda de 9,2% no período, passando de 3.300 unidades em 2018, para 2.996 unidades em 2019.

Comparativo por ano da oferta de imóveis por fase de obra - referência dezembro

Em unidades e diferença percentual - outras cidades da RMSP



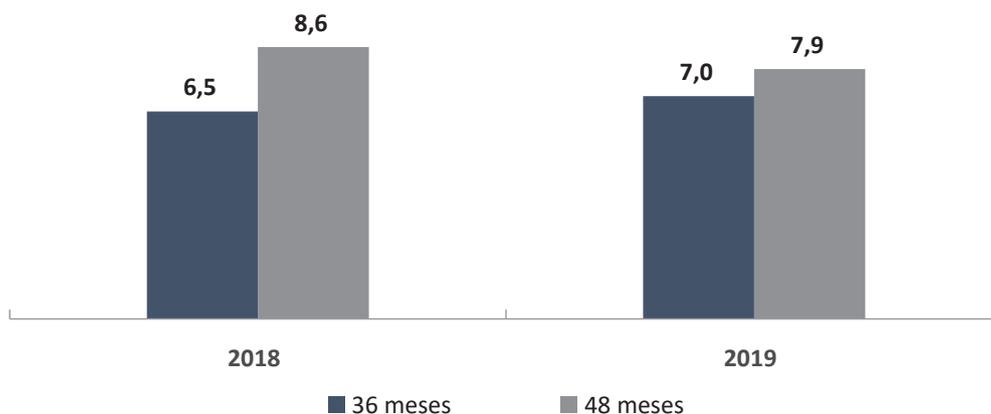
Fonte: Secovi-SP

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

OFERTA FINAL DE 48 MESES POR FASE DE OBRA – A metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário engloba empreendimentos residenciais novos com até 36 meses de atividade, período normal para encerramento de uma incorporação, com a entrega e a comercialização da maioria das unidades.

Considerando um período de 48 meses, a oferta final de dezembro de 2019 passou de 7.034 unidades para 7.888 unidades, um aumento de 12,1%. Essa diferença percentual era de 31,0%, em 2018, ano em que foram contabilizadas 6.549 unidades de 36 meses e 8.580 unidades de 48 meses.

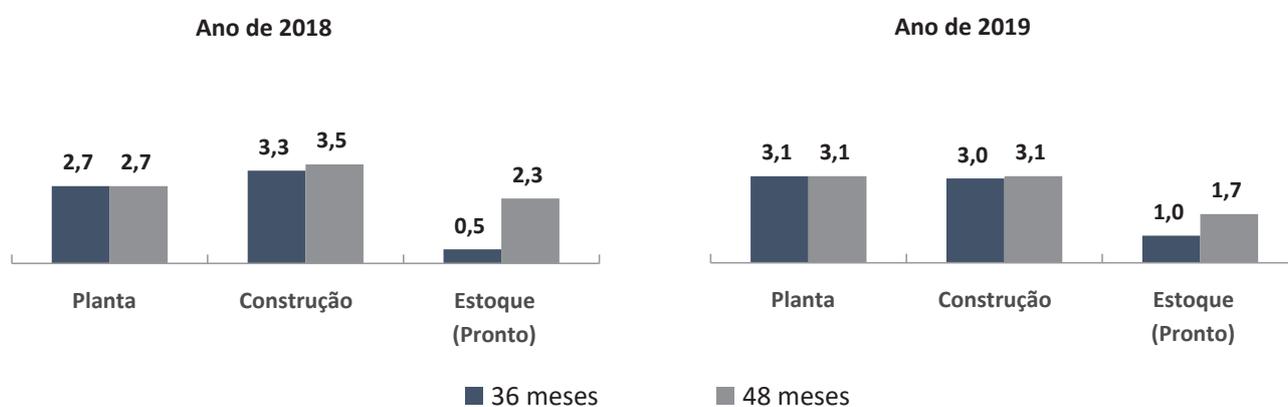
Oferta final de imóveis residenciais – Outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

No ano de 2019, considerando o período de 48 meses, a oferta de imóveis prontos subiu de 963 unidades, com até 36 meses, para 1.732 unidades, com até 48 meses, um crescimento de 79,9%. Nas fases de imóveis na planta e em construção, a oferta praticamente não registrou variação.

Oferta final de imóveis residenciais – Outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

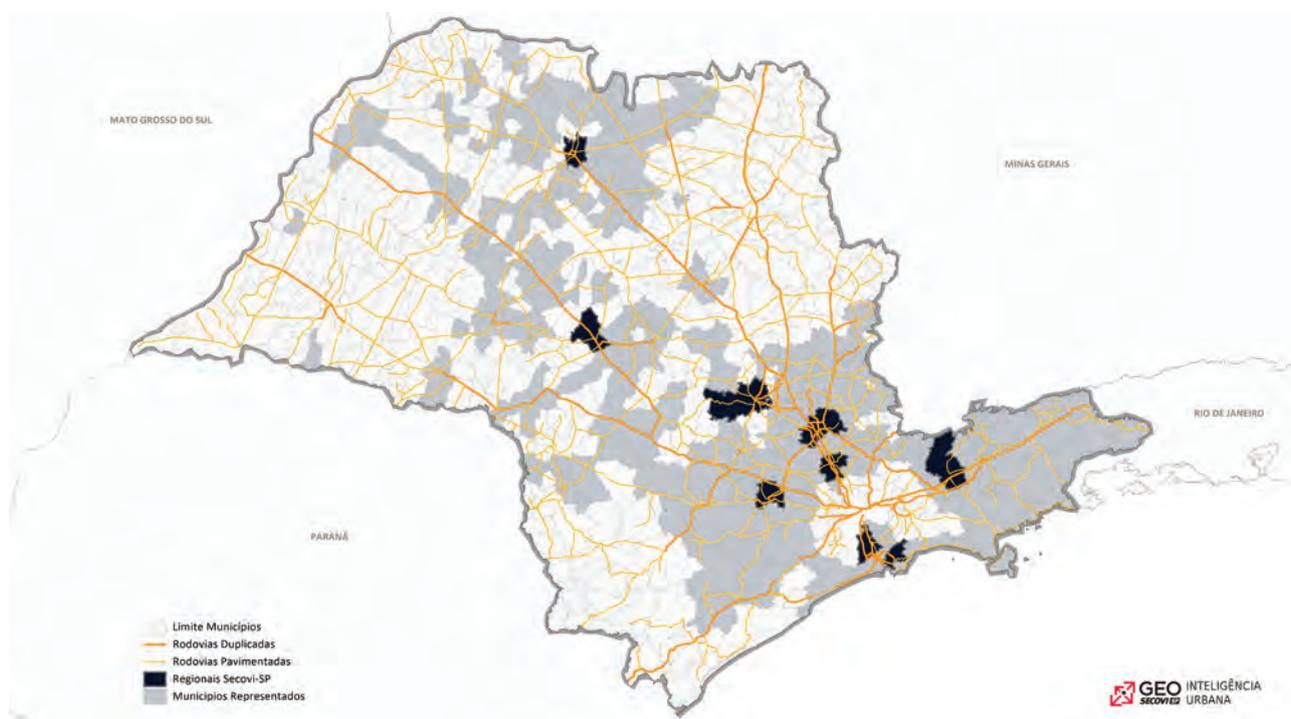
MERCADO IMOBILIÁRIO INTERIOR



MERCADO IMOBILIÁRIO NO INTERIOR

O Secovi-SP acompanha, por meio de estudos, o desempenho do mercado imobiliário de imóveis residenciais novos em suas oito Diretorias Regionais, que estão divididas em 16 cidades do interior do Estado de São Paulo: Bauru, Campinas, Grande ABC (composta por Diadema, Mauá, Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul), Jundiaí, Piracicaba, Santos (composta por Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente), São José do Rio Preto, São José dos Campos e Sorocaba.

Os estudos têm periodicidade anual, mas são atualizados em meses diferentes, conforme os calendários das Diretorias Regionais. Por esse motivo, os dados consolidados de lançamentos são relativos ao ano anterior, quando todas as informações apresentam a mesma data-base de referência.



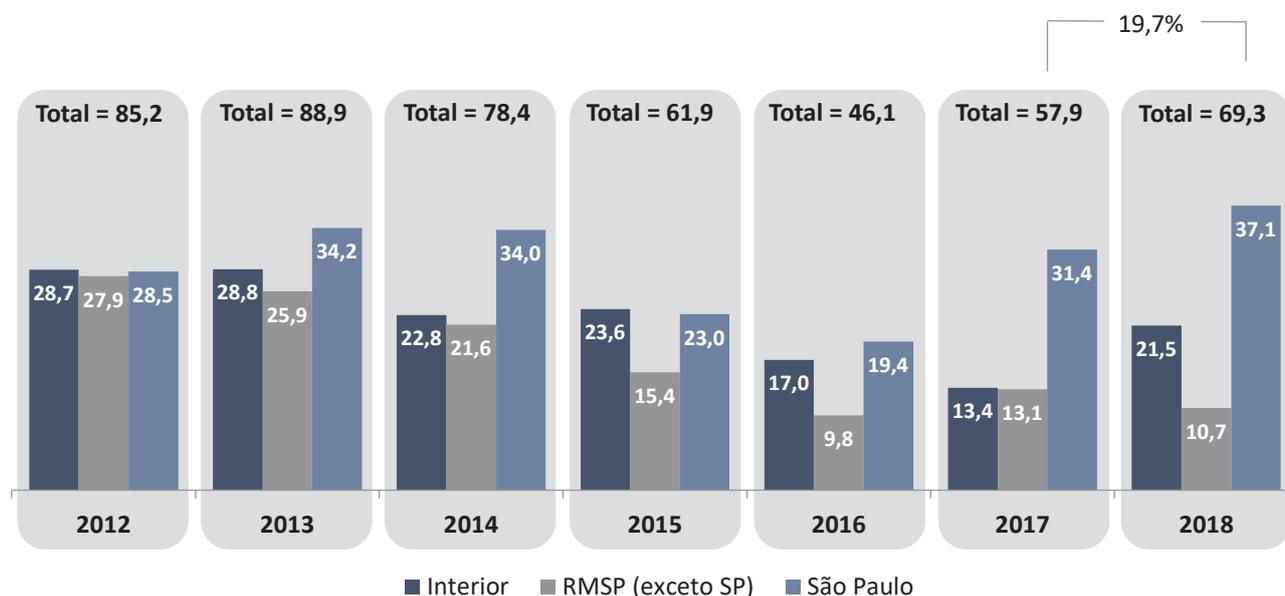
Fonte: Secovi-SP

O mercado imobiliário do Estado de São Paulo consolidou o movimento de recuperação do setor observado na Capital, e encerrou o ano de 2018 com 69,3 mil unidades residenciais lançadas, volume 19,7% superior em relação às 57,9 mil unidades do ano anterior. Esse crescimento deve-se ao incremento dos 13,8 mil imóveis lançados no Interior (8,1 mil unidades) e na cidade de São Paulo (5,7 mil unidades).

O mercado imobiliário do interior formado pelas cidades de Bauru, Campinas, Guarujá, Jundiaí, Piracicaba, Praia Grande, Santos, São José do Rio Preto, São José dos Campos, São Vicente e Sorocaba contabilizou em 2018 o lançamento de 21,5 mil unidades, um aumento percentual de 60,8% em relação às 13,4 mil unidades de 2017.

Lançamentos de imóveis residenciais - Interior, RMSP (exceto SP) e São Paulo

Em milhares de unidades por ano



Fonte: Embraesp, Secovi-SP e Robert Michel Zarif

A cidade de Campinas, a região da Baixada Santista e o município de Sorocaba, juntos, somaram 13.277 unidades novas, representando 61,8% dos lançamentos de 2018 ocorridos no Interior.

Campinas liderou o ranking em 2018, com 6.172 unidades lançadas e a participação de 28,7% do total, representando um crescimento de 431% em relação às 1.162 unidades lançadas em 2017.

Em seguida, vem a cidade de São José do Rio Preto, com 2.207 unidades lançadas em 2018, um crescimento de 270% em relação aos 596 imóveis ofertados no ano anterior.

Na terceira posição, está a cidade de Jundiaí, cujo crescimento foi de 186%, resultado das 1.030 unidades lançadas em 2018 ante as 360 unidades de 2017.

Sorocaba lançou, em média, mais imóveis entre 2012 e 2018. Foram 31.477 unidades contabilizadas no período, representando o lançamento de 4.497 unidades por ano. A região da Baixada Santista, composta pelas cidades do Guarujá, Praia Grande, São Vicente e Santos, totalizou, em sete anos, 30 mil imóveis ofertados, com lançamento médio de 4.286 unidades por ano.

Bauru registrou, em 2018, o lançamento de 1.376 unidades, volume 109% acima do apurado em 2017 (658 unidades). A cidade de Piracicaba cresceu 22% em 2018 (2.729 unidades) em relação a 2017 (2.235 unidades). São José dos Campos lançou 854 imóveis em 2018, resultado 41% inferior em comparação com as 1.446 unidades lançadas em 2017.

Lançamentos de imóveis residenciais no interior

Unidades	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Média
Baixada Santista	6.287	7.392	3.643	3.345	2.040	3.193	4.100	4.286
Bauru	1.811	1.696	2.456	851	2.205	658	1.376	1.579
Campinas	1.867	3.106	2.714	3.141	1.869	1.162	6.172	2.862
Jundiaí	5.657	4.007	3.093	1.322	1.576	360	1.030	2.435
Piracicaba	1.998	3.274	2.432	2.502	2.376	2.235	2.729	2.507
São José do Rio Preto	3.394	2.087	2.941	5.104	2.944	596	2.207	2.753
São José dos Campos	2.905	741	794	1.403	1.266	1.446	854	1.344
Sorocaba	4.809	6.515	4.772	5.954	2.721	3.701	3.005	4.497
Total	28.728	28.818	22.845	23.622	16.997	13.351	21.473	22.262

Participação	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Média
Baixada Santista	21,9%	25,7%	15,9%	14,2%	12,0%	23,9%	19,1%	19,3%
Bauru	6,3%	5,9%	10,8%	3,6%	13,0%	4,9%	6,4%	7,1%
Campinas	6,5%	10,8%	11,9%	13,3%	11,0%	8,7%	28,7%	12,9%
Jundiaí	19,7%	13,9%	13,5%	5,6%	9,3%	2,7%	4,8%	10,9%
Piracicaba	7,0%	11,4%	10,6%	10,6%	14,0%	16,7%	12,7%	11,3%
São José do Rio Preto	11,8%	7,2%	12,9%	21,6%	17,3%	4,5%	10,3%	12,4%
São José dos Campos	10,1%	2,6%	3,5%	5,9%	7,4%	10,8%	4,0%	6,0%
Sorocaba	16,7%	22,6%	20,9%	25,2%	16,0%	27,7%	14,0%	20,2%
Total	100,0%							

Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Do total de 21.473 unidades lançadas em 2018 no interior paulista, 81,3% eram imóveis de 2 dormitórios. A participação percentual dos imóveis de 3 dormitórios foi de 12,7%, seguida pelos imóveis de 1 dormitório (4,7%) e de 4 dormitórios (1,3%).

Os imóveis de 4 dormitórios foram os que apresentaram maior variação percentual, com crescimento de 395% em relação ao total de 2017, quando os lançamentos totalizaram 57 unidades.

Os imóveis com 2 dormitórios lideraram em lançamentos no interior, em 2018, contabilizando 17.463 unidades, e ocuparam a segunda posição de destaque, com crescimento de 72% em relação às 10.147 unidades do ano anterior.

Lançamentos de imóveis residenciais no interior

Unidades	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Média
1 dorm.	3.907	3.565	2.551	2.090	919	1.409	1.000	2.206
2 dorms.	17.037	17.667	14.131	18.060	13.567	10.147	17.463	15.439
3 dorms.	7.038	6.946	5.757	3.290	2.112	1.738	2.728	4.230
4 dorms.	746	640	406	182	399	57	282	387
Total	28.728	28.818	22.845	23.622	16.997	13.351	21.473	22.262

Participação	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Média
1 dorm.	13,6%	12,4%	11,2%	8,8%	5,4%	10,6%	4,7%	9,9%
2 dorms.	59,3%	61,3%	61,9%	76,5%	79,8%	76,0%	81,3%	69,4%
3 dorms.	24,5%	24,1%	25,2%	13,9%	12,4%	13,0%	12,7%	19,0%
4 dorms.	2,6%	2,2%	1,8%	0,8%	2,3%	0,4%	1,3%	1,7%
Total	100,0%							

Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Das 21.473 unidades lançadas em 2018 no interior, 8.951 unidades tinham metragem inferior a 45 m² de área útil, representando 41,7% do total de lançamentos. Considerando os imóveis nessa faixa de área útil, houve aumento de 65,1% em relação ao ano de 2017, quando foram lançadas 5.422 unidades.

A segunda faixa de tamanho que apresentou maior volume de lançamentos foi a de imóveis entre 46 m² e 65 m². Em 2018, foram 7.742 unidades lançadas, correspondente a 36,1% do total.

A soma dessas duas faixas, com limite de até 65 m² de área útil, representou 77,7% do total lançado durante 2018 na região.

Lançamentos de imóveis residenciais no interior

Unidades	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Média
Menos de 45 m ²	3.809	3.361	3.275	9.043	8.008	5.422	8.951	5.981
Entre 46 m ² e 65 m ²	13.298	14.182	10.632	9.667	5.446	4.709	7.742	9.382
Entre 66 m ² e 85 m ²	6.001	5.833	4.899	2.826	1.896	1.476	2.217	3.593
Entre 86 m ² e 130 m ²	4.348	4.303	2.916	1.766	1.094	1.587	2.232	2.607
Acima de 130 m ²	1.272	1.139	1.123	320	553	157	331	699
Total	28.728	28.818	22.845	23.622	16.997	13.351	21.473	22.262

Participação	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Média
Menos de 45 m ²	13,3%	11,7%	14,3%	38,3%	47,1%	40,6%	41,7%	26,9%
Entre 46 m ² e 65 m ²	46,3%	49,2%	46,5%	40,9%	32,0%	35,3%	36,1%	42,1%
Entre 66 m ² e 85 m ²	20,9%	20,2%	21,4%	12,0%	11,2%	11,1%	10,3%	16,1%
Entre 86 m ² e 130 m ²	15,1%	14,9%	12,8%	7,5%	6,4%	11,9%	10,4%	11,7%
Acima de 130 m ²	4,4%	4,0%	4,9%	1,4%	3,3%	1,2%	1,5%	3,1%
Total	100,0%							

Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

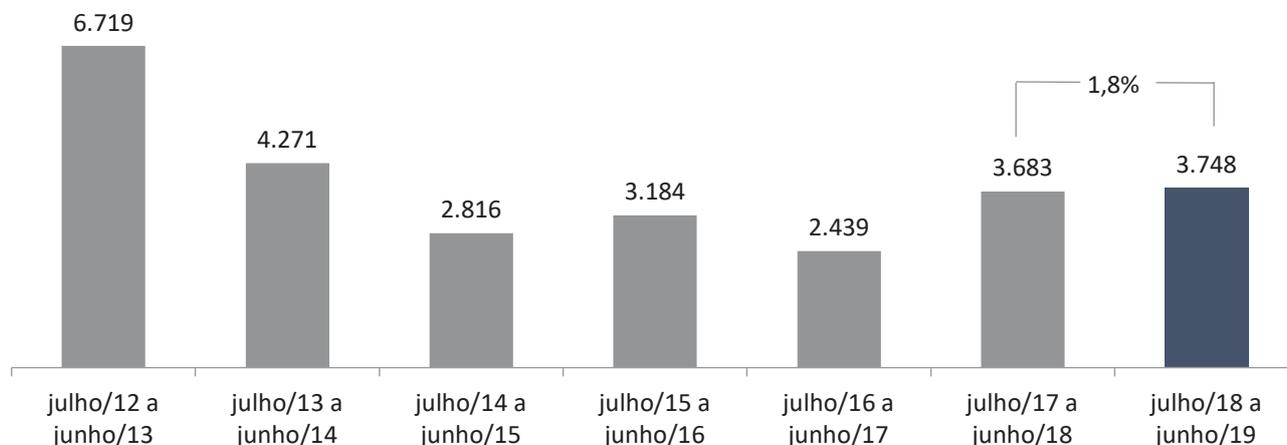
BAIXADA SANTISTA

O estudo do mercado imobiliário na Baixada Santista é atualizado anualmente, no mês de junho. A região analisada é constituída por quatro cidades: Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados na região da Baixada Santista, no período de julho de 2018 a junho de 2019, atingiram o volume de 3.748 unidades, crescimento de 1,8% em relação às 3.683 unidades lançadas entre julho de 2017 e junho de 2018.

Lançamentos de imóveis residenciais – Baixada Santista

Em unidades acumulada em 12 meses

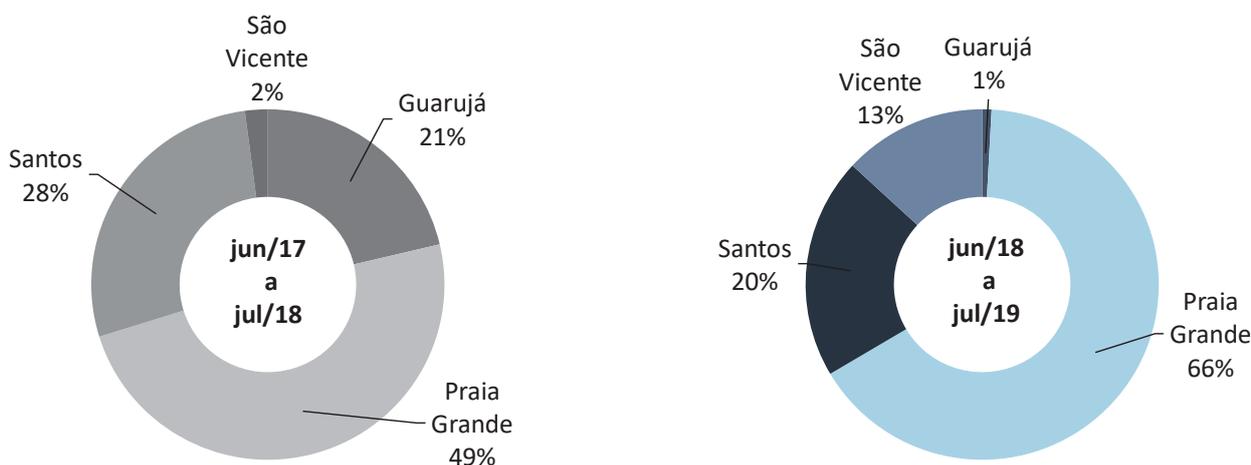


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

A cidade de Praia Grande liderou o ranking de lançamentos com 66% do total, seguida por Santos (20%), São Vicente (13%) e Guarujá (1%).

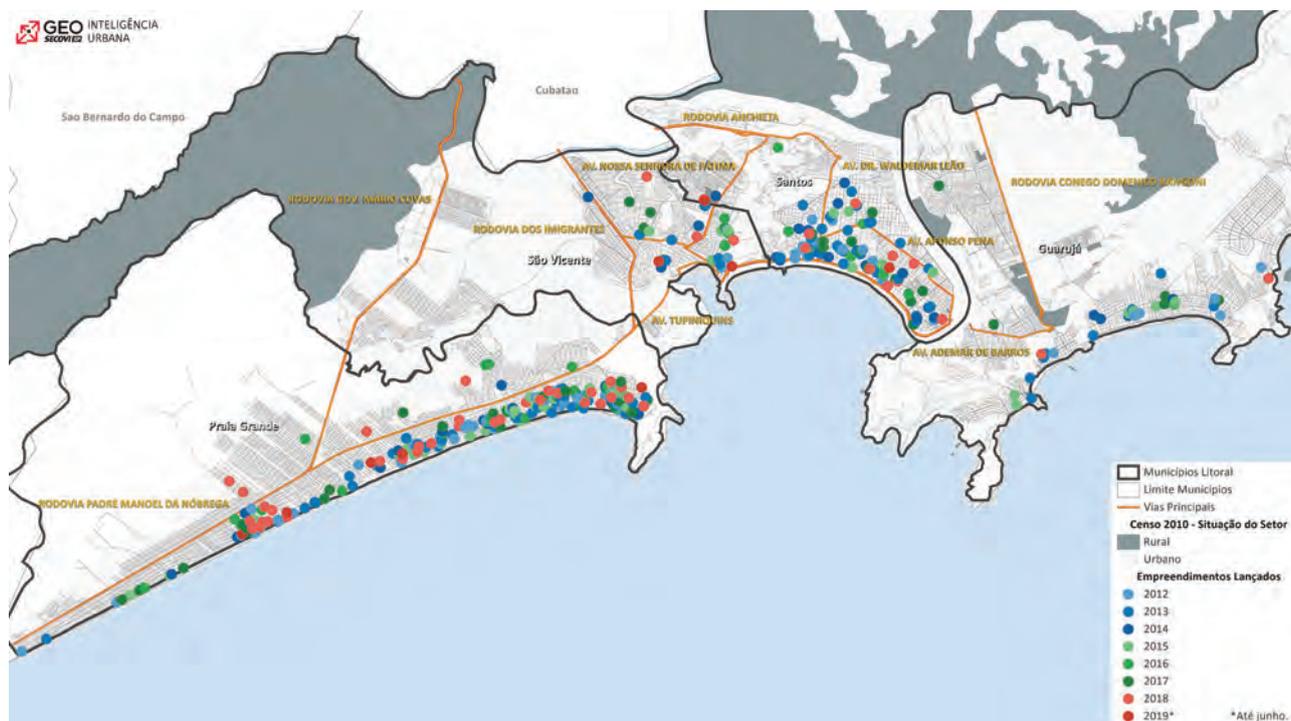
Lançamentos de imóveis residenciais – Baixada Santista

% por cidade (Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente)



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na região da Baixada Santista por ano

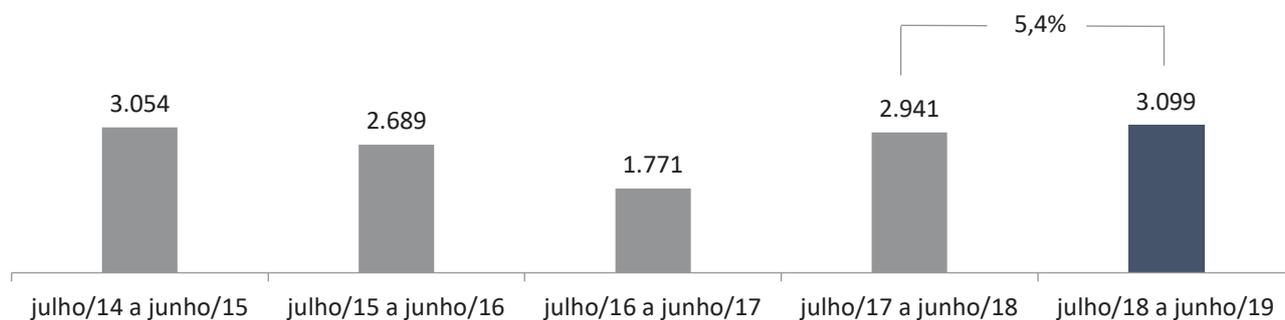


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado entre julho de 2018 e junho de 2019, foram comercializados 3.099 imóveis novos na Baixada Santista. O resultado representa um aumento de 5,4% em relação aos 2.941 imóveis vendidos e contabilizados no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Baixada Santista

Em unidades acumulada em 12 meses

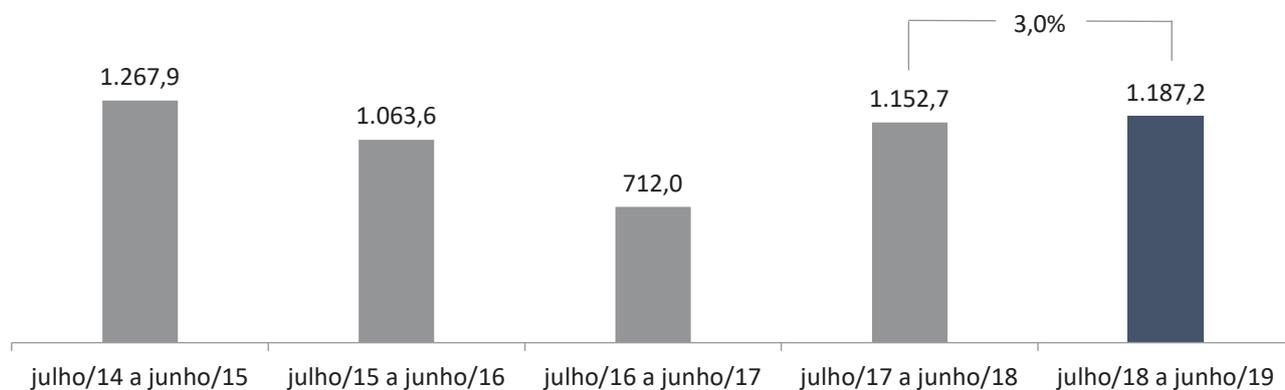


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre julho de 2018 e junho de 2019, o VGV totalizou R\$ 1.187,2 milhões, volume 3,0% superior ao registrado no levantamento anterior, quando atingiu a marca de R\$ 1.152,7 milhões.

VGV dos imóveis residenciais – Baixada Santista

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

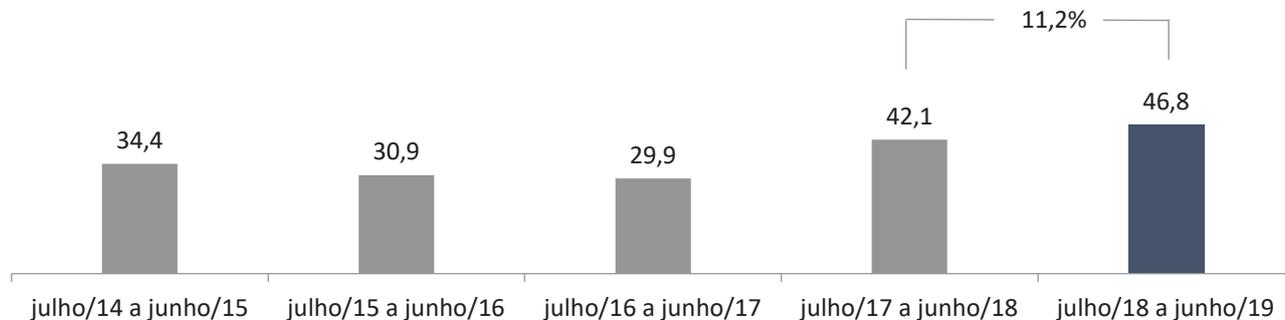


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (julho de 2018 a junho de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 46,8%, representando crescimento de 11,2% em relação aos 42,1% apontados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Baixada Santista

Em % acumulada em 12 meses

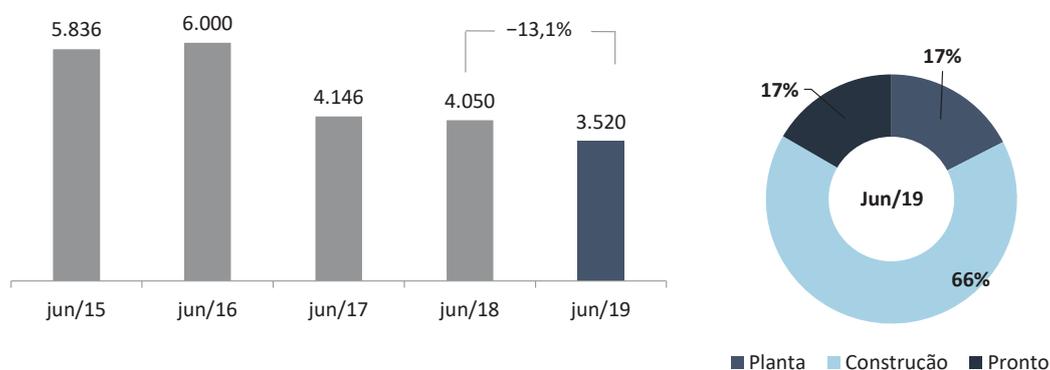


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: As cidades da Baixada Santista encerraram junho de 2019 com a oferta de 3.520 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (julho de 2015 a junho de 2018). Houve uma redução de 13,1% em relação a junho de 2018, mês em que foram registradas 4.050 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – Baixada Santista

Em unidades



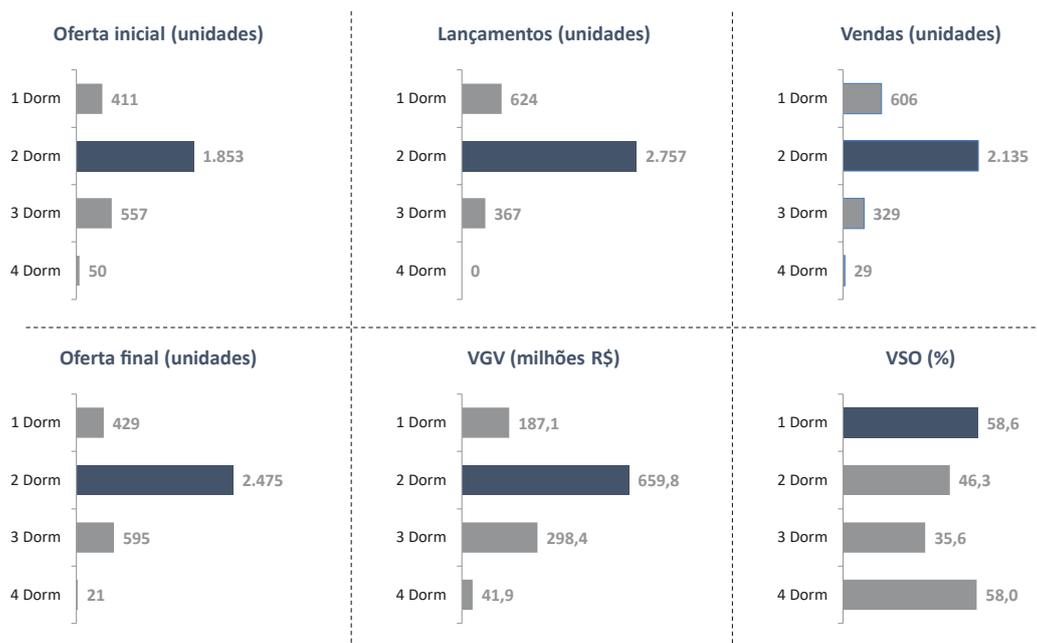
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios lideraram em quase todos os indicadores medidos no período de julho de 2018 a junho de 2019. Eles tiveram maior quantidade de lançamentos (2.757 unidades), de vendas (2.135 unidades), de oferta final (2.475 unidades) e o maior VGV (R\$ 659,8 milhões). O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis de 1 dormitório (58,6%), resultado da divisão das 606 unidades vendidas pela soma dos 411 imóveis em oferta inicial com as 624 unidades lançadas.

Análise por dormitório – Baixada Santista

Acumulada no período de julho de 2018 a junho de 2019

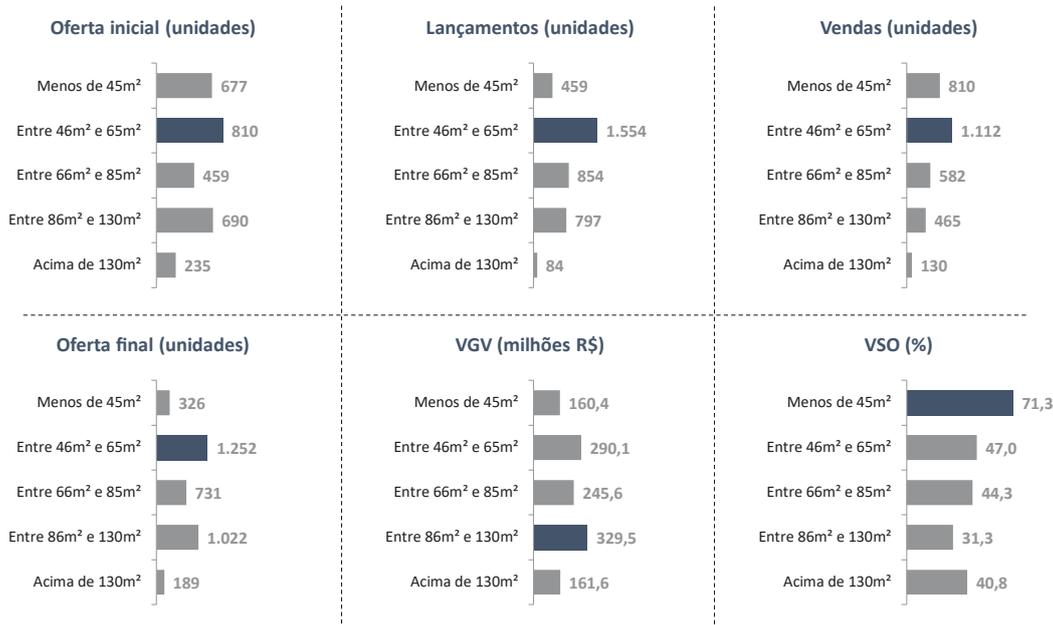


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem entre 46 m² e 65 m² de área útil lideraram, entre julho de 2018 e junho de 2019, os lançamentos (1.554 unidades), as vendas (1.112 unidades) e a oferta final (1.252 unidades). Em valores, o destaque ficou com os imóveis com metragem entre 86 m² e 130 m² (R\$ 329,5 milhões). O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com metragem de até 45 m² (71,3%), resultado da divisão das 810 unidades vendidas com a soma das 677 unidades em oferta inicial e das 459 unidades lançadas.

Análise por faixa de área útil (m²) – Baixada Santista

Acumulada no período de julho de 2018 a junho de 2019

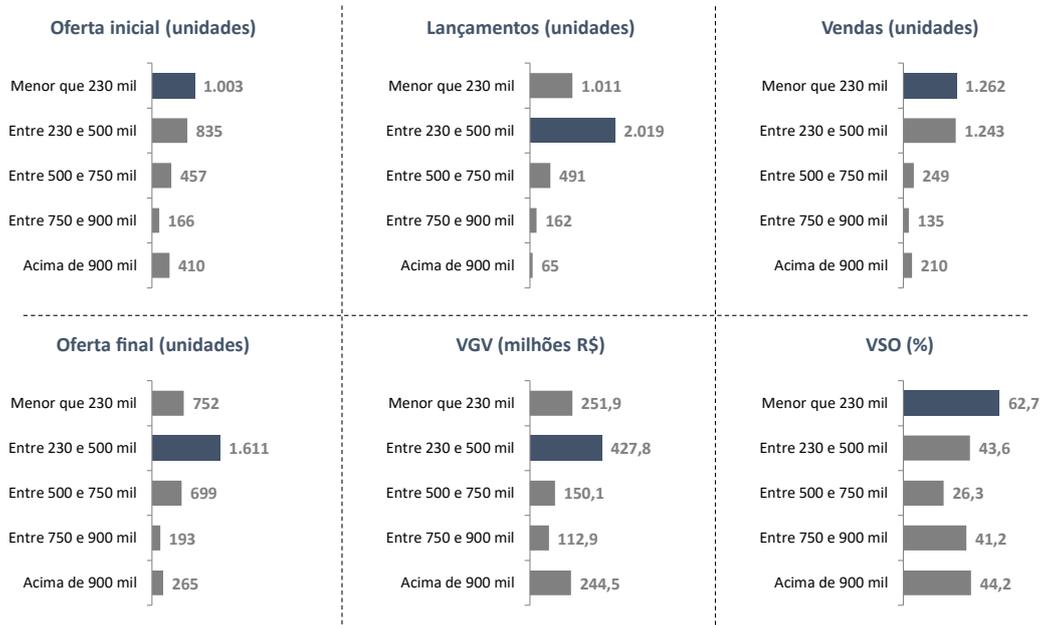


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços entre R\$ 230 mil e R\$ 500 mil destacaram-se, no período de julho de 2018 a junho de 2019, em lançamentos (2.019 unidades), oferta final (1.611 unidades) e VGV (R\$ 427,8 milhões). Os imóveis com preço inferior a R\$ 230 mil apresentaram o maior volume de vendas (1.262 unidades) e o melhor desempenho de comercialização, com VSO de 62,7%.

Análise por faixa de preço (R\$) – Baixada Santista

Acumulada no período de julho de 2018 a junho de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

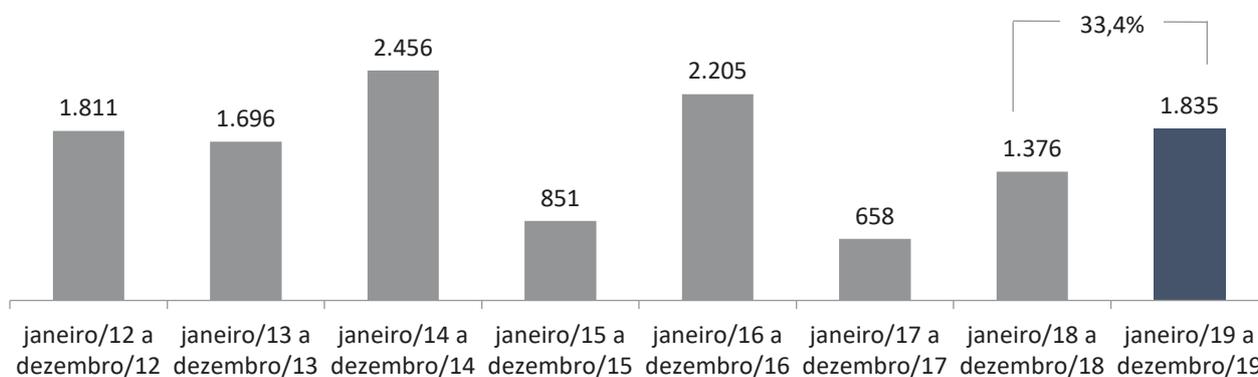
BAURU

O estudo do mercado imobiliário na cidade de Bauru é atualizado anualmente no mês de dezembro.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados em Bauru, no período de janeiro a dezembro de 2019, atingiram o volume de 1.835 unidades, um crescimento de 33,4% em relação às 1.376 unidades lançadas no período anterior.

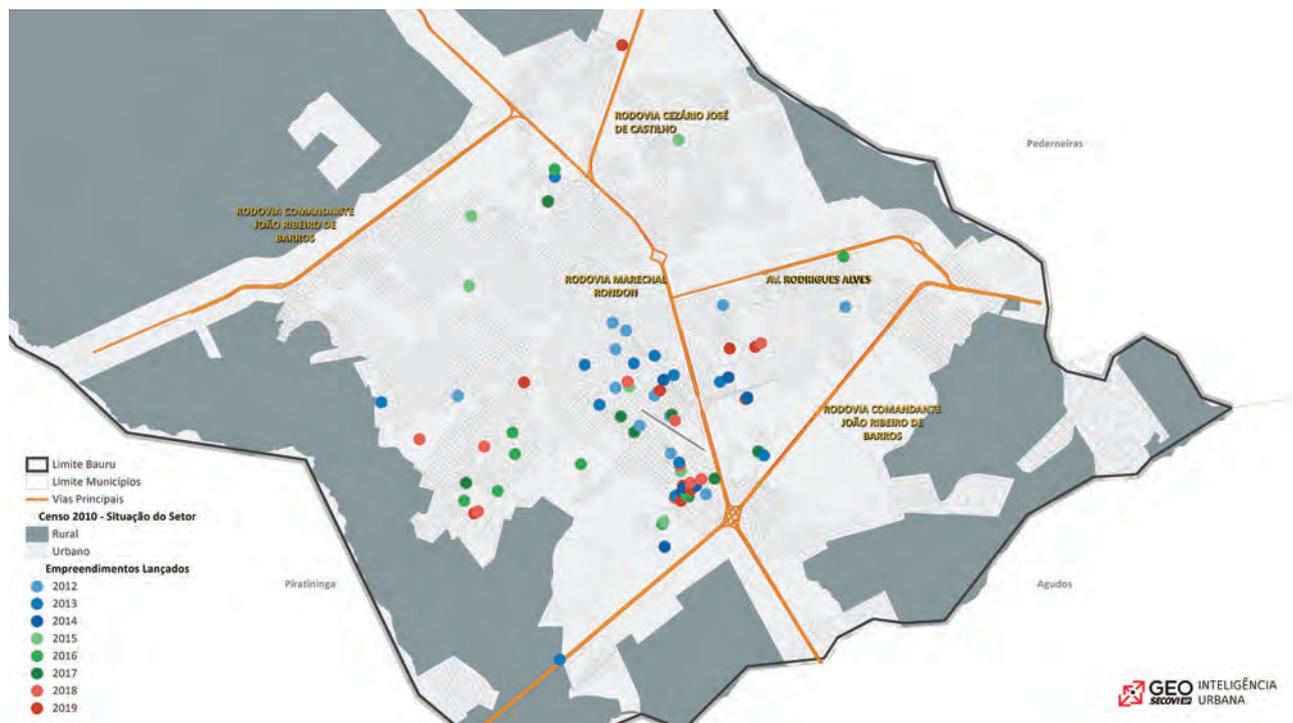
Lançamentos de imóveis residenciais – Bauru

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de Bauru por ano

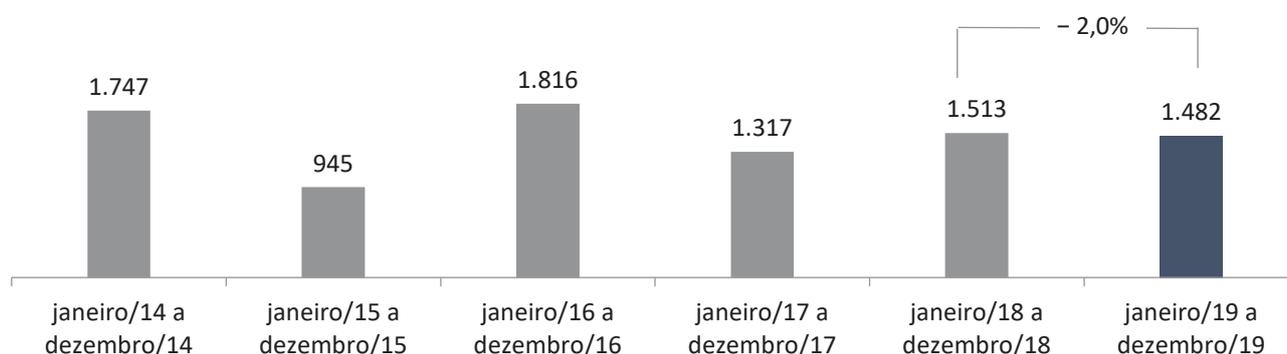


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No período de janeiro a dezembro de 2019, foram comercializados 1.482 imóveis novos na cidade de Bauru. O resultado representa queda de 2,0% em relação às 1.513 unidades residenciais vendidas e contabilizadas no levantamento do período anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Bauru

Em unidades acumulada em 12 meses

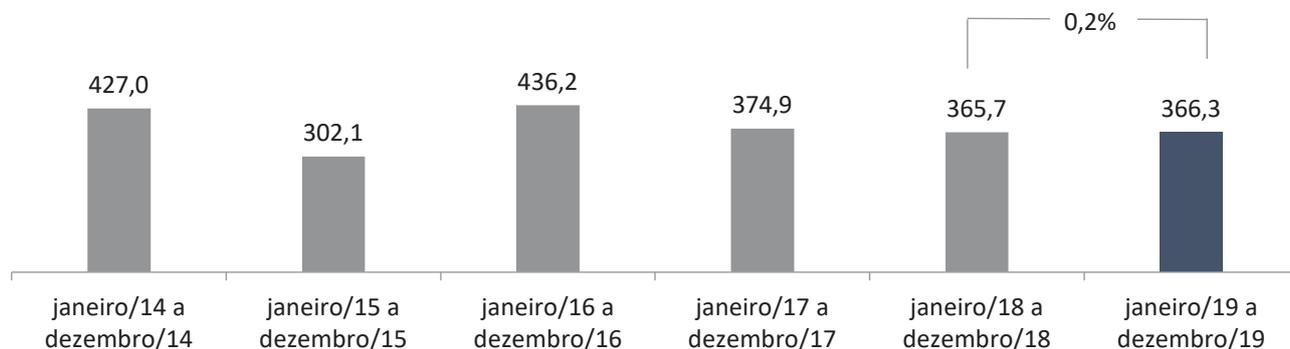


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre janeiro e dezembro de 2019, o VG totalizou R\$ 366,3 milhões, volume 0,2% superior ao registrado no levantamento anterior, que foi de R\$ 365,7 milhões.

VGv dos imóveis residenciais – Bauru

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

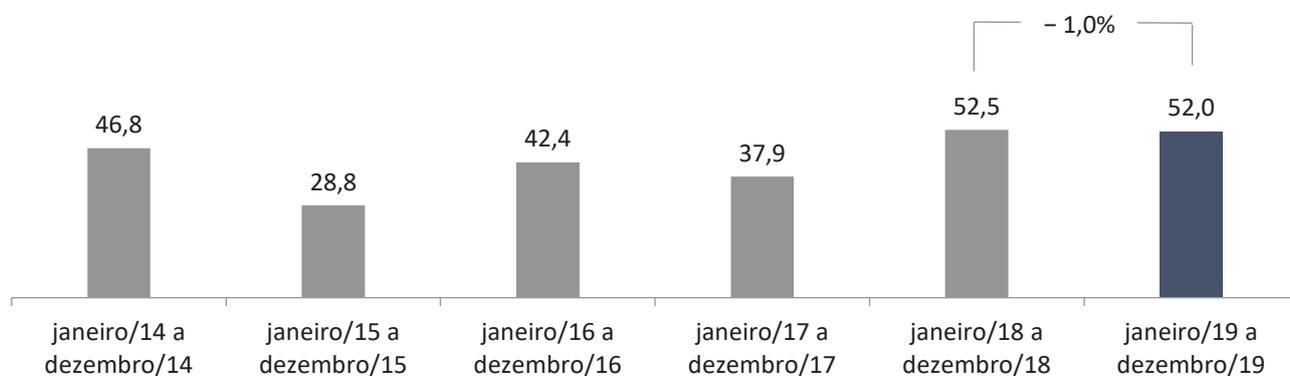


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (janeiro a dezembro de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 52,0%, representando queda de 1,0% em relação aos 52,5% do período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Bauru

Em % acumulada em 12 meses

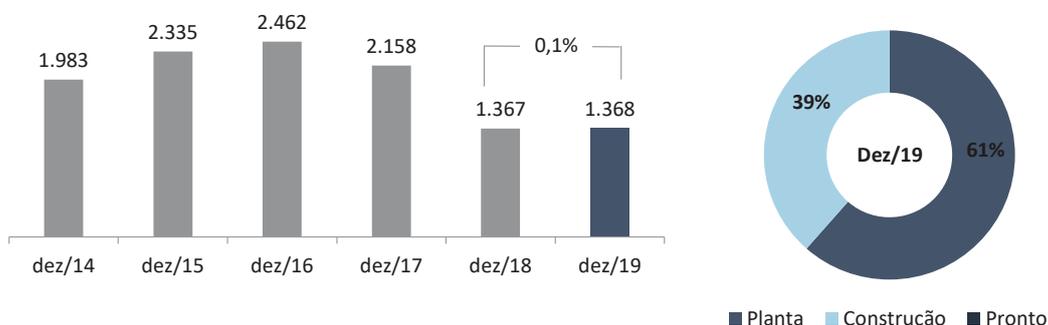


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de Bauru encerrou dezembro de 2019 com a oferta de 1.368 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (janeiro de 2016 a dezembro de 2019). Houve estabilidade em relação a dezembro de 2018, mês em que foram registradas 1.367 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – Bauru

Em unidades



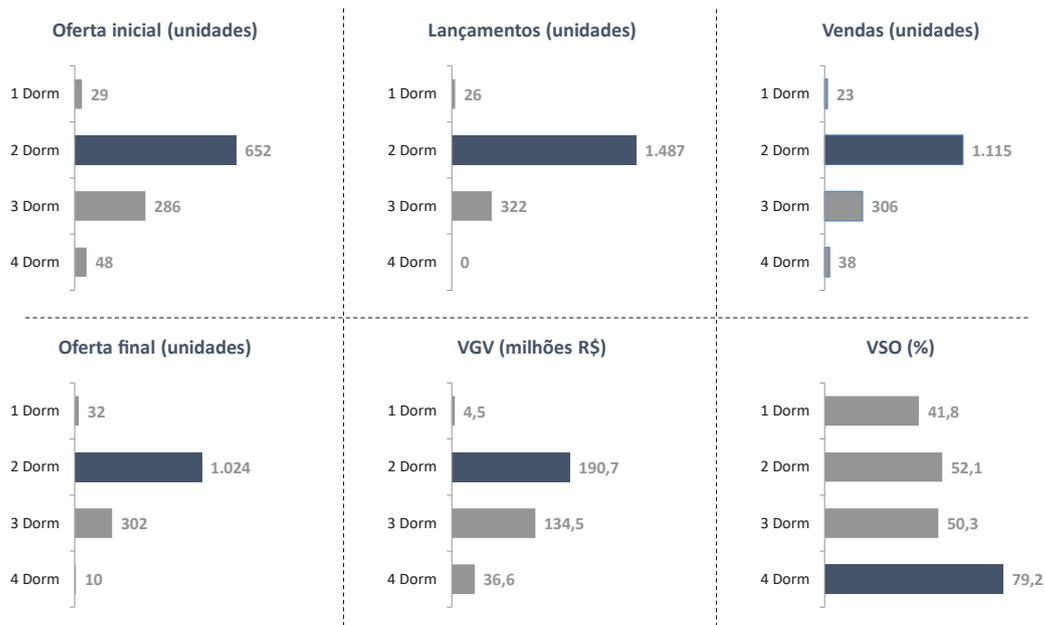
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios lideraram em quase todos os indicadores entre janeiro e dezembro de 2019: maior quantidade de lançamentos (1.487 unidades), de vendas (1.115 unidades), de oferta final (1.024 unidades) e maior VGV (R\$ 190,7 milhões). O melhor desempenho de comercialização ficou com os imóveis de 4 dormitórios (79,2%), resultado da divisão das 38 unidades vendidas com a soma dos 48 imóveis em oferta inicial. Não houve lançamentos desta tipologia no ano de 2019.

Análise por dormitório – Bauru

Acumulada no período de julho de 2018 a junho de 2019

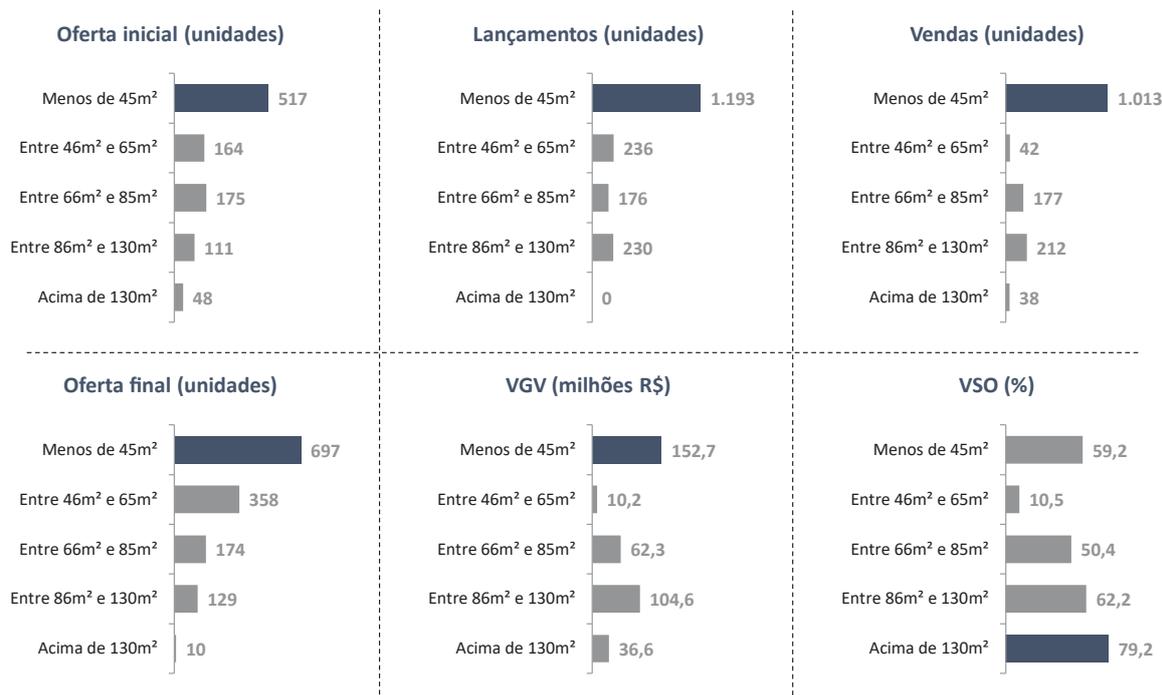


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem inferior a 45 m² de área útil destacaram-se em quase todos os indicadores entre janeiro e dezembro de 2019. Registraram o melhor volume de lançamentos (1.193 unidades), de vendas (1.013 unidades), de oferta final (697 unidades) e de valores (R\$ 152,7 milhões). O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com metragem acima de 130 m² (79,2%), resultado da divisão das 38 unidades vendidas com a soma das 48 unidades em oferta inicial.

Análise por faixa de área útil (m²) – Bauru

Acumulada no período de janeiro de 2019 a dezembro de 2019

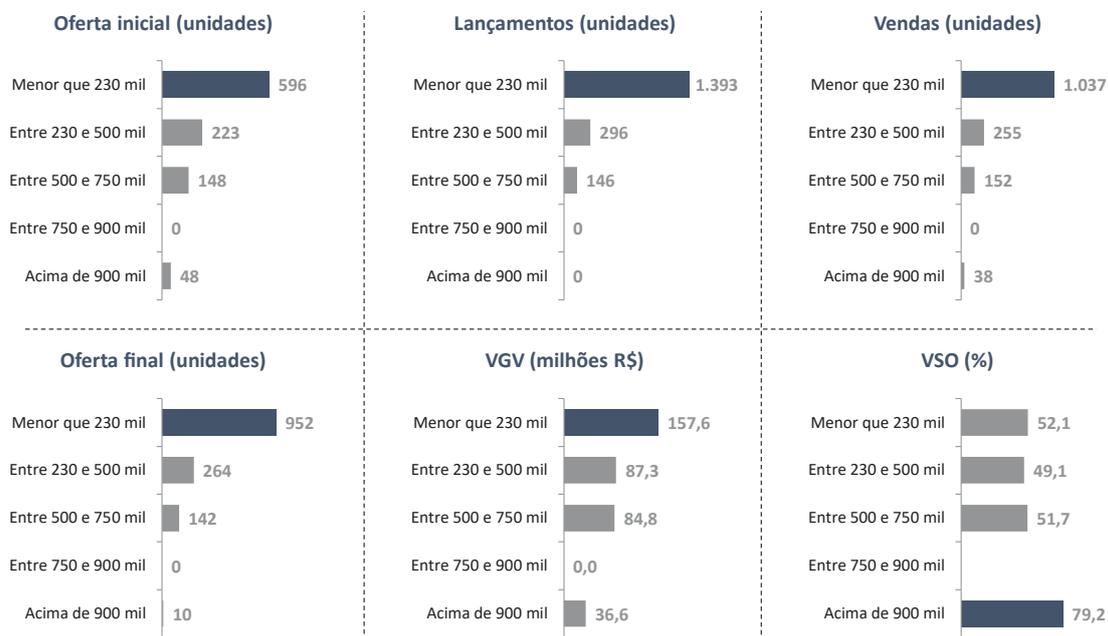


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preço inferior a R\$ 230 mil lideraram em quase todos os indicadores no período de janeiro e dezembro 2019: melhor volume de lançamentos (1.393 unidades), de vendas (1.037 unidades), oferta final (952 unidades) e VGV (R\$ 157,6 milhões). Os imóveis com preço superior a R\$ 900 mil destacaram-se com o melhor desempenho de comercialização (VSO de 79,2%).

Análise por faixa de preço (R\$) – Bauru

Acumulada no período de janeiro de 2019 a dezembro de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

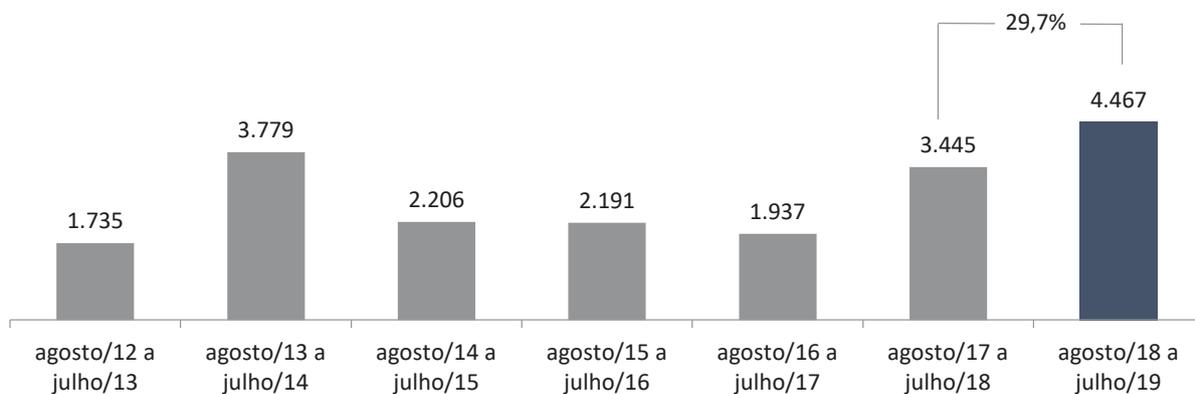
CAMPINAS

O estudo do mercado imobiliário na cidade de Campinas é atualizado anualmente no mês de julho.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados na cidade de Campinas no período de agosto de 2018 a julho de 2019 contabilizaram 4.467 unidades, volume 29,7% superior ao período anterior, quando os lançamentos totalizaram 3.445 residências.

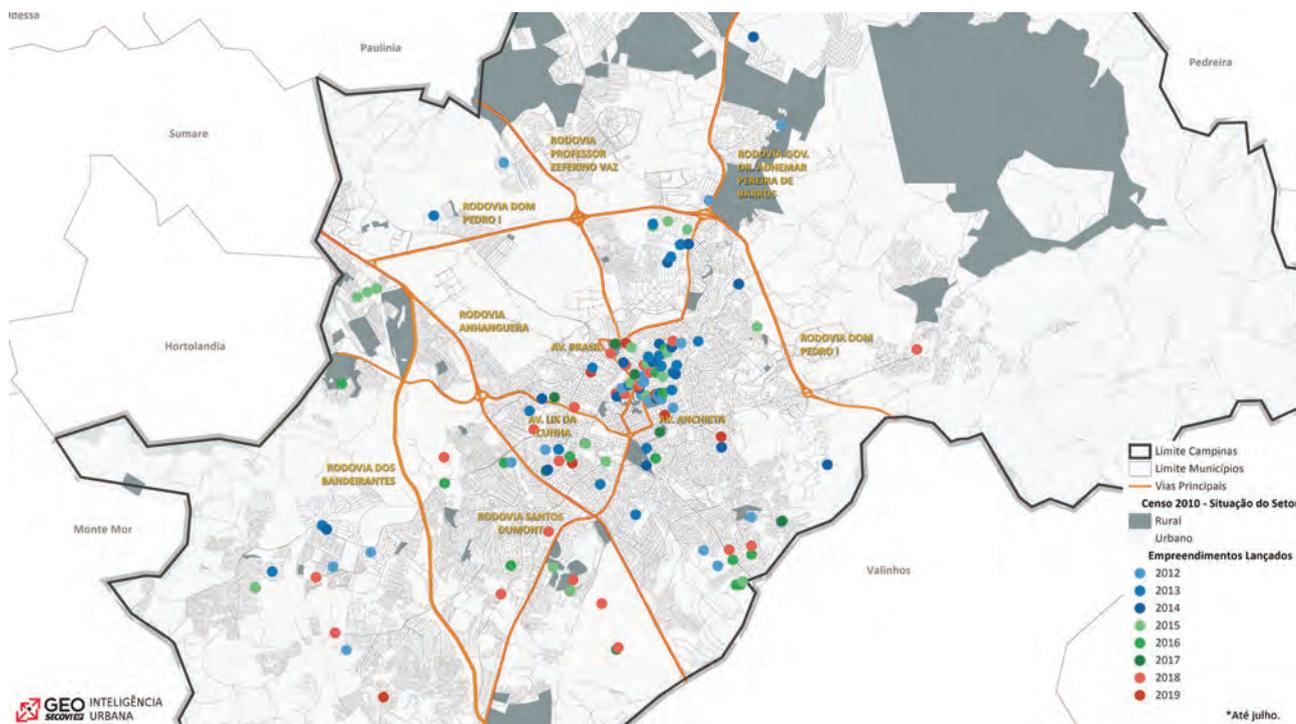
Lançamentos de imóveis residenciais – Campinas

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de Campinas por ano

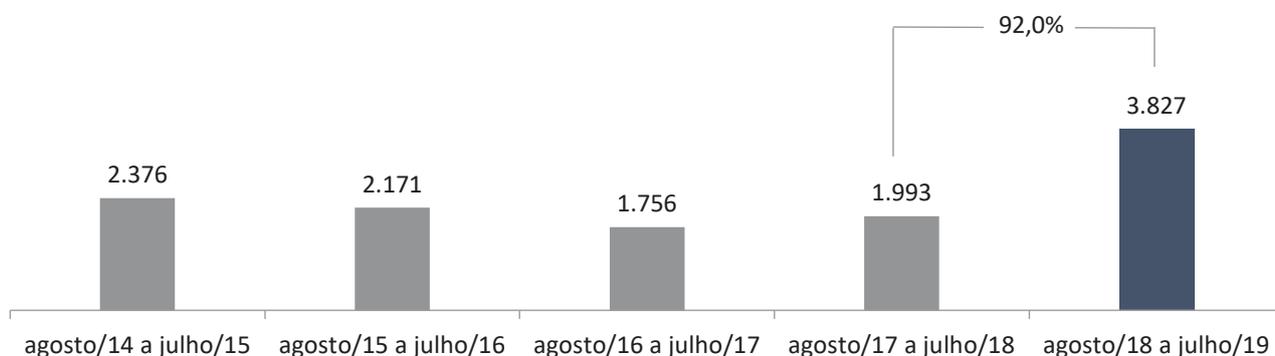


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado do último ano, entre agosto de 2018 e julho de 2019, foram comercializados 3.827 imóveis novos em Campinas. O resultado representa um aumento de 92% em relação às 1.993 unidades residenciais vendidas e contabilizadas no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Campinas

Em unidades acumulada em 12 meses

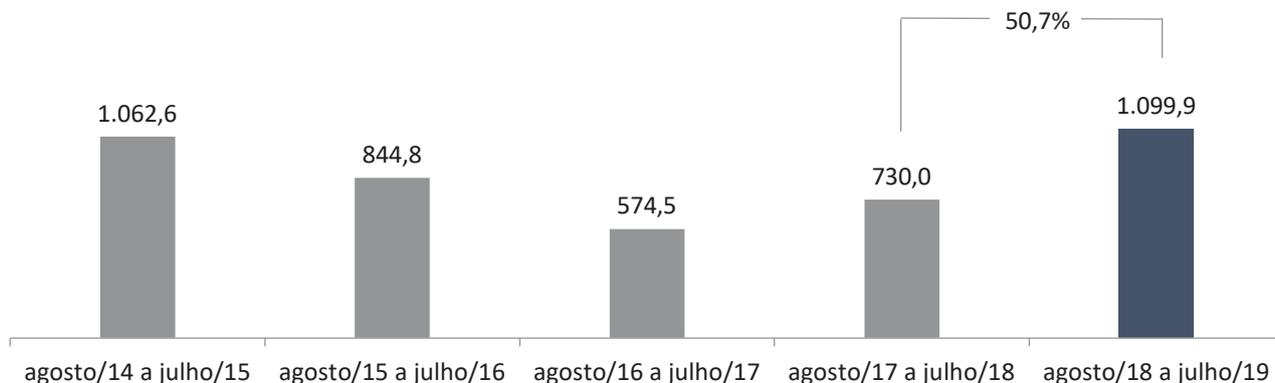


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre agosto de 2018 e julho de 2019, o VGV totalizou R\$ 1.099,9 milhões, volume 50,7% superior ao registrado no estudo anterior, quando o VGV foi de R\$ 730 milhões.

VGv dos imóveis residenciais – Campinas

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

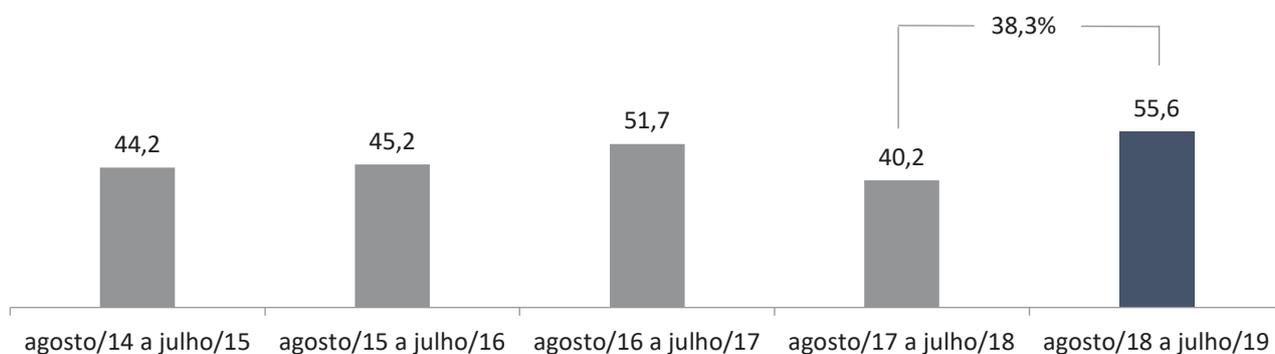


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados, de agosto de 2018 a julho de 2019, que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 55,6%, representando aumento de 38,3% em relação aos 40,2% apontados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Campinas

Em % acumulada em 12 meses

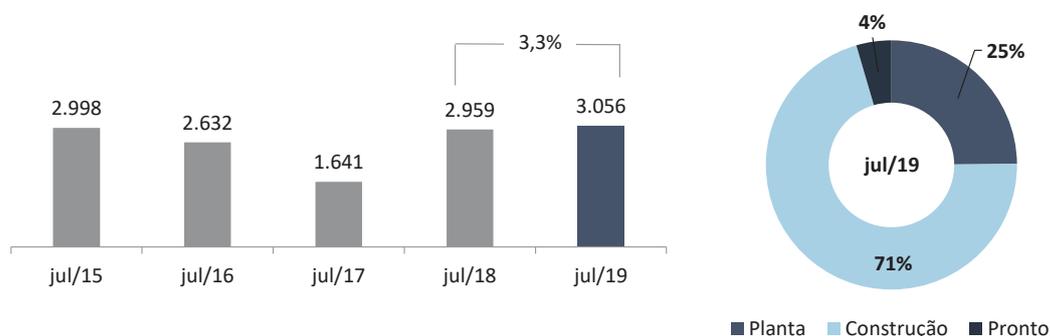


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de Campinas encerrou julho de 2019 com a oferta de 3.056 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (agosto de 2016 a julho de 2019). Houve aumento de 3,3% em relação ao mês de julho de 2018, quando foram contabilizadas 2.959 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – Campinas

Em unidades



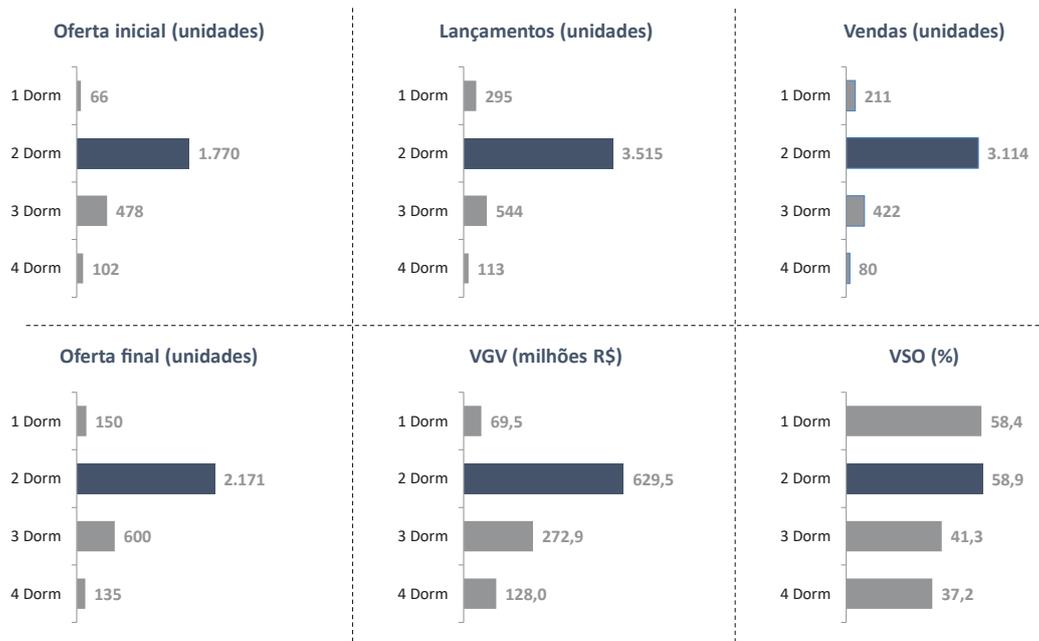
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em todos os indicadores, entre agosto de 2018 e julho de 2019, registrando a maior quantidade de lançamentos (3.515 unidades), vendas (3.114 unidades), oferta final (2.171 unidades), VGV (R\$ 629,5 milhões) e o melhor desempenho de comercialização, com VSO de 58,9%.

Análise por dormitório – Campinas

Acumulada no período de agosto de 2018 a julho de 2019

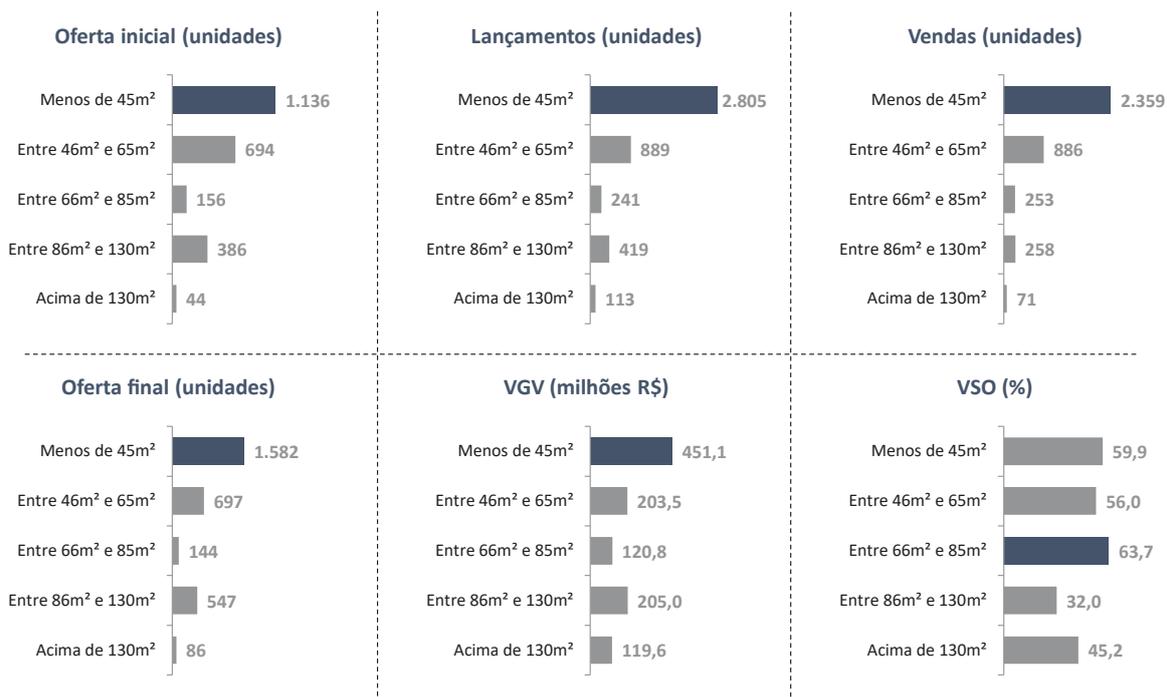


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem inferior a 45 m² de área útil lideraram, entre agosto de 2018 e julho de 2019, as vendas (2.359 unidades), os lançamentos (2.805 unidades), a oferta final (1.582 unidades) e o VGV (R\$ 451,1 milhões). Os imóveis com metragem entre 66 m² e 85 m² de área útil tiveram o melhor desempenho de comercialização, com VSO de 63,7%, resultado da divisão das 253 unidades vendidas com as 397 unidades em oferta.

Análise por faixa de área útil (m²) – Campinas

Acumulada no período de agosto de 2018 a julho de 2019

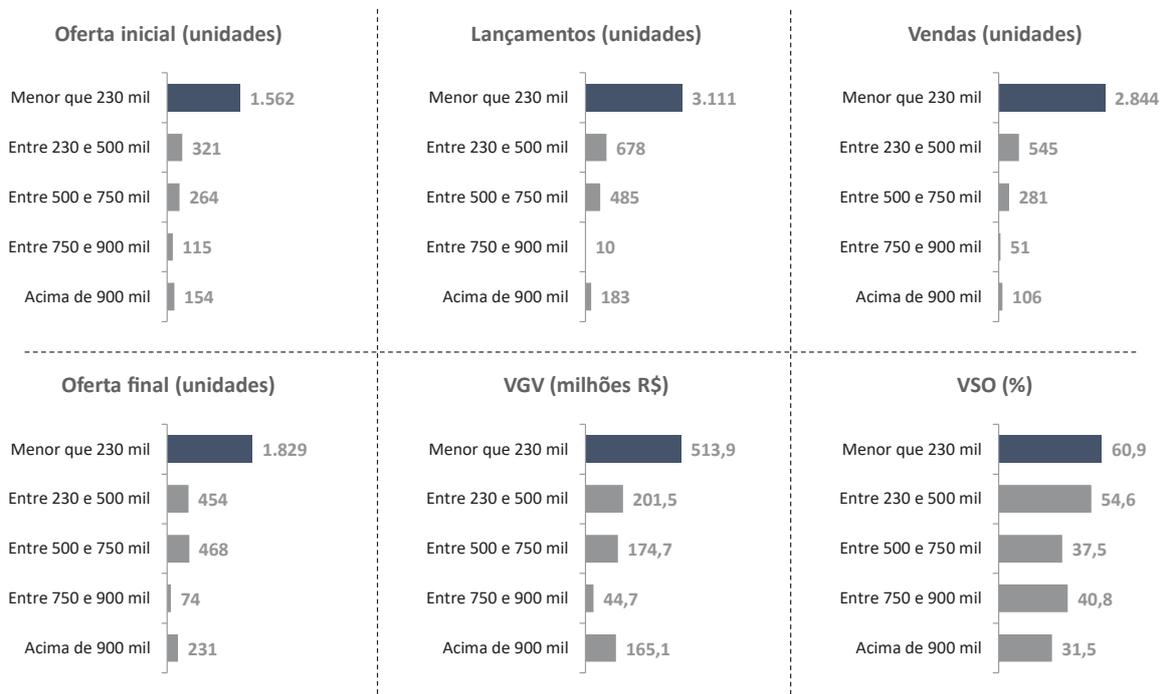


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços de até R\$ 230 mil destacaram-se em todos os indicadores, no período de agosto de 2018 a julho de 2019: melhor volume de vendas (2.844 unidades), de lançamentos (3.111 unidades), de oferta (1.829 unidades), de valores, com VGV de R\$ 513,9 milhões, e melhor desempenho de comercialização, com VSO de 60,9%.

Análise por faixa de preço (R\$) – Campinas

Acumulada no período de agosto de 2018 a julho de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

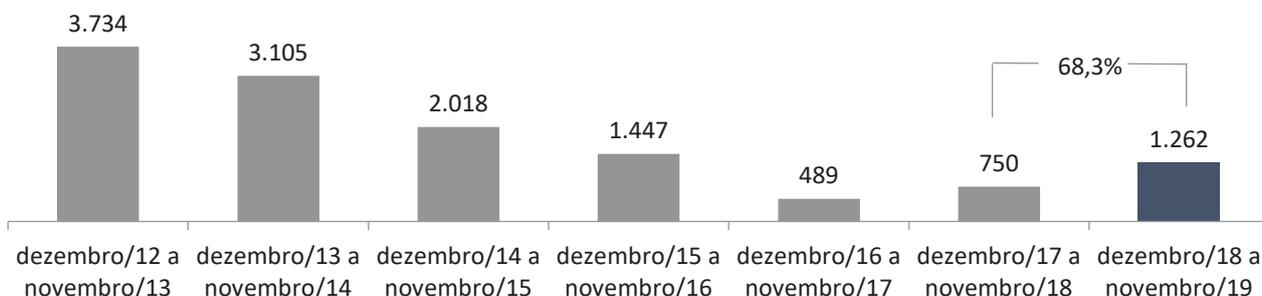
JUNDIAÍ

O estudo do mercado imobiliário na cidade de Jundiaí é atualizado anualmente no mês de novembro.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados na cidade de Jundiaí, entre dezembro de 2018 e novembro de 2019, registraram 1.262 unidades, volume 68,3% maior do que no período anterior, quando os lançamentos totalizaram 750 residências.

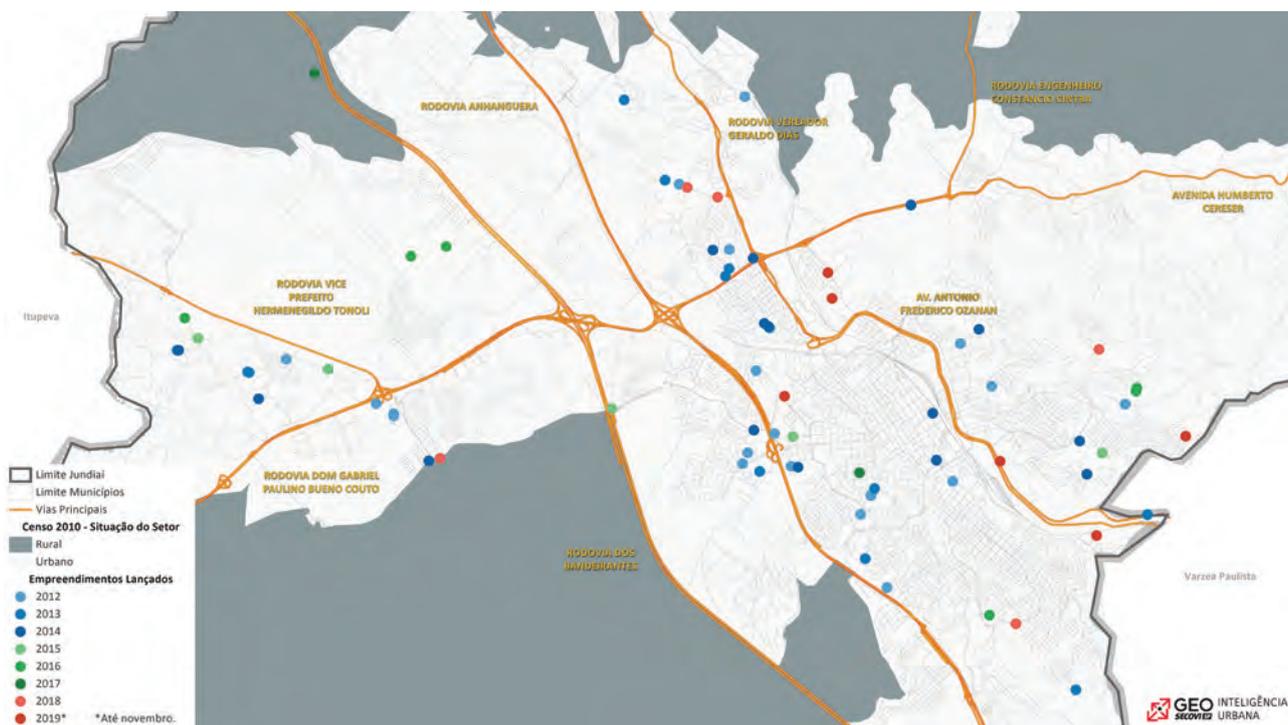
Lançamentos de imóveis residenciais – Jundiaí

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de Jundiaí por ano

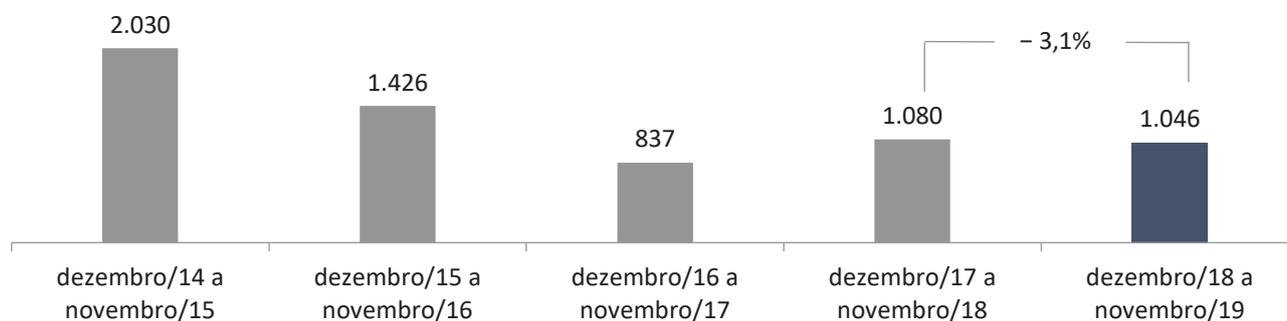


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado do último ano, entre dezembro de 2018 e novembro de 2019, foram comercializados 1.046 imóveis novos em Jundiaí. O resultado representa uma queda de 3,1% em relação às 1.080 unidades residenciais vendidas e contabilizadas no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Jundiaí

Em unidades acumulada em 12 meses

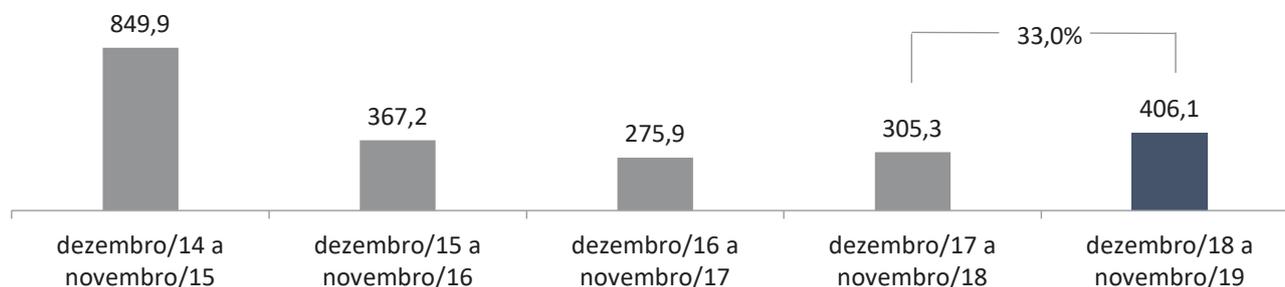


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre dezembro de 2018 e novembro de 2019, o VGV totalizou R\$ 406,1 milhões, volume 33% superior ao registrado no período anterior, quando atingiu o total de R\$ 305,3 milhões.

VGv dos imóveis residenciais – Jundiaí

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

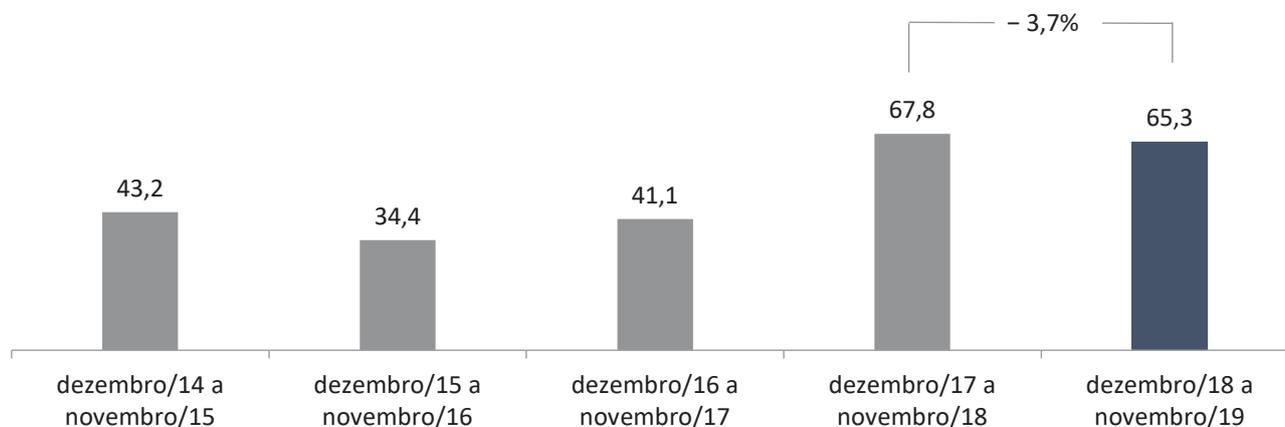


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (dezembro de 2018 a novembro de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 65,3%, representando queda de 3,7% em relação aos 67,8% apontados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Jundiaí

Em % acumulada em 12 meses

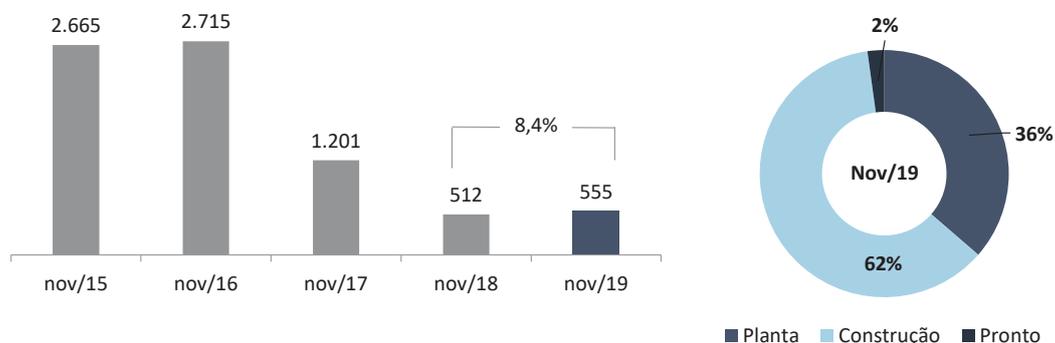


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de Jundiaí apontou a oferta de 555 unidades disponíveis para venda em novembro de 2019. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (dezembro de 2016 a novembro de 2019). Houve um incremento de 8,4% em relação ao mês de novembro de 2018, quando foram registradas 512 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – Jundiaí

Em unidades



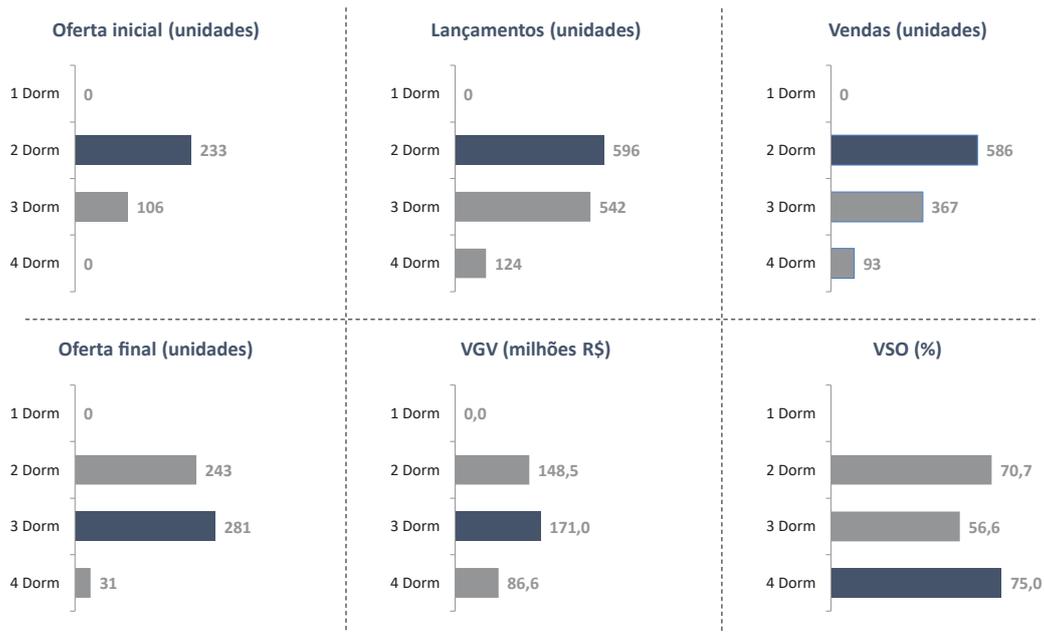
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios ocuparam a liderança, no período de dezembro de 2018 a novembro de 2019, em lançamentos (596 unidades) e vendas (586 unidades). Os imóveis de 3 dormitórios destacaram-se em oferta final (281 unidades) e o maior VGV (R\$ 171 milhões). O melhor VSO foi dos imóveis de 4 dormitórios, que atingiram o índice de 75,0%, resultado da divisão das 93 unidades vendidas com os 124 imóveis lançados.

Análise por dormitório – Jundiaí

Acumulada no período de dezembro de 2018 a novembro de 2019

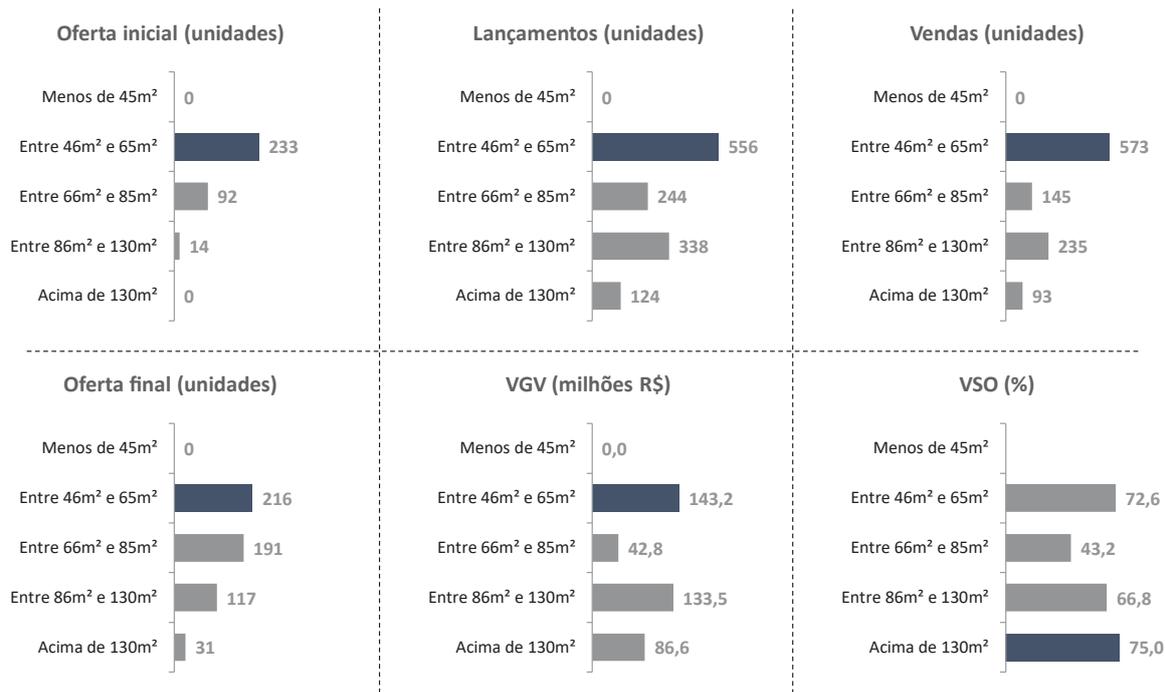


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem entre 46 m² e 65 m² de área útil destacaram-se em quase todos os indicadores, entre dezembro de 2018 e novembro de 2019. Registraram o melhor volume de vendas (573 unidades), lançamentos (556 unidades), oferta final (216 unidades) e VGV (R\$ 143,2 milhões). O melhor desempenho de comercialização, com VSO de 75,0%, foi de unidades com metragens superiores a 130 m².

Análise por faixa de área útil (m²) – Jundiaí

Acumulada no período de dezembro de 2018 a novembro de 2019

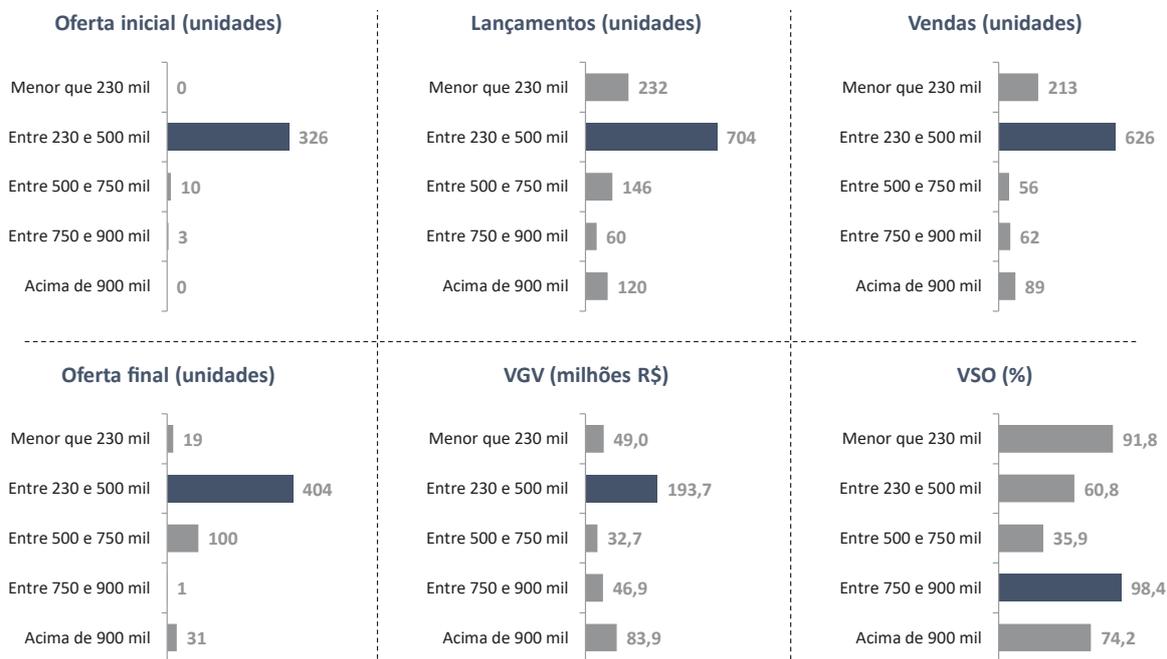


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços entre R\$ 230 mil e R\$ 500 mil destacaram-se em quase todos os indicadores, no período de dezembro de 2018 a novembro de 2019. Lideraram em volume de vendas (626 unidades), lançamentos (704 unidades), oferta final (404 unidades) e VGV (R\$ 193,7 milhões). O melhor desempenho de comercialização, com VSO de 98,4%, ficou com os imóveis com preços entre R\$ 750 mil e R\$ 900 mil.

Análise por faixa de preço (R\$) – Jundiaí

Acumulada no período de dezembro de 2018 a novembro de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

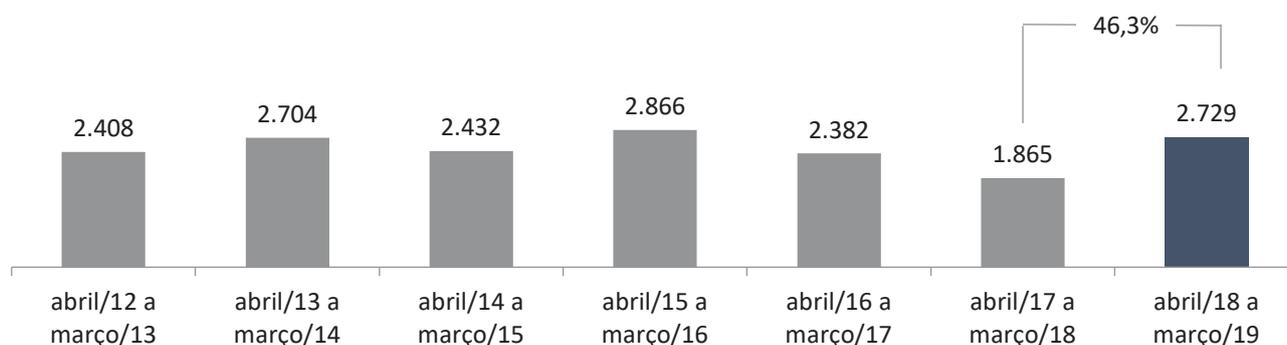
PIRACICABA

O estudo do mercado imobiliário na cidade de Piracicaba é atualizado anualmente no mês de março.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados na cidade de Piracicaba, entre abril de 2018 e março de 2019, contabilizaram 2.729 unidades, volume 46,3% superior ao período anterior, quando os lançamentos totalizaram 1.865 unidades.

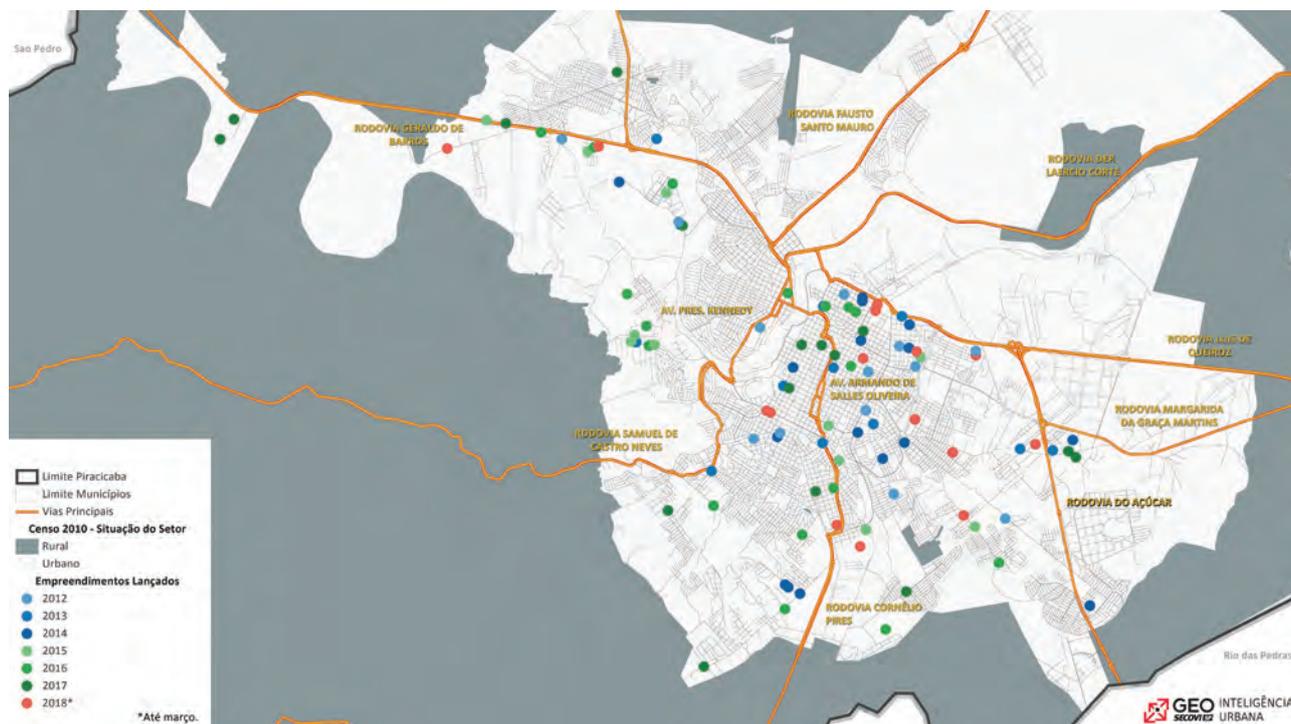
Lançamentos de imóveis residenciais – Piracicaba

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de Piracicaba por ano

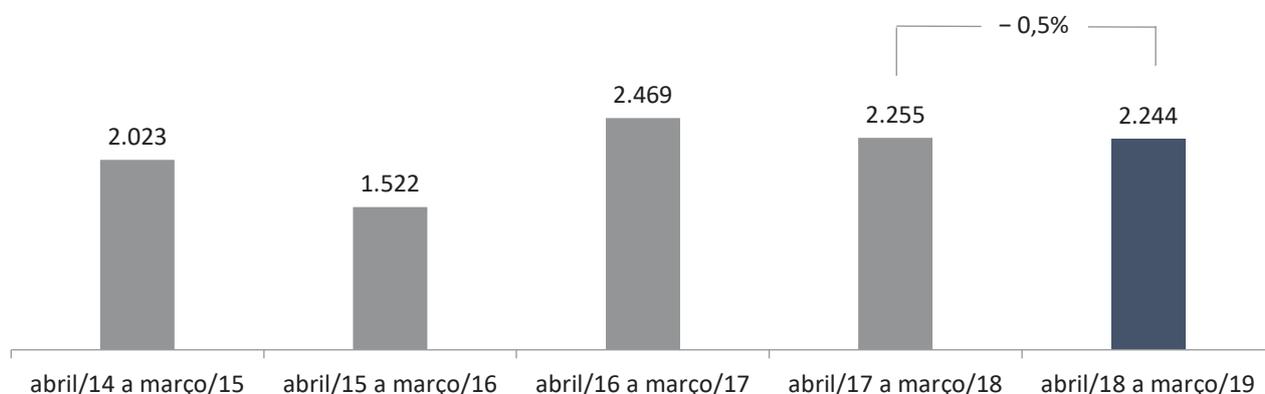


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado de 12 meses, entre abril de 2018 e março de 2019, foram comercializados 2.244 imóveis novos em Piracicaba. O resultado representa redução de 0,5% em relação às 2.255 unidades residenciais vendidas e contabilizadas no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Piracicaba

Em unidades acumulada em 12 meses

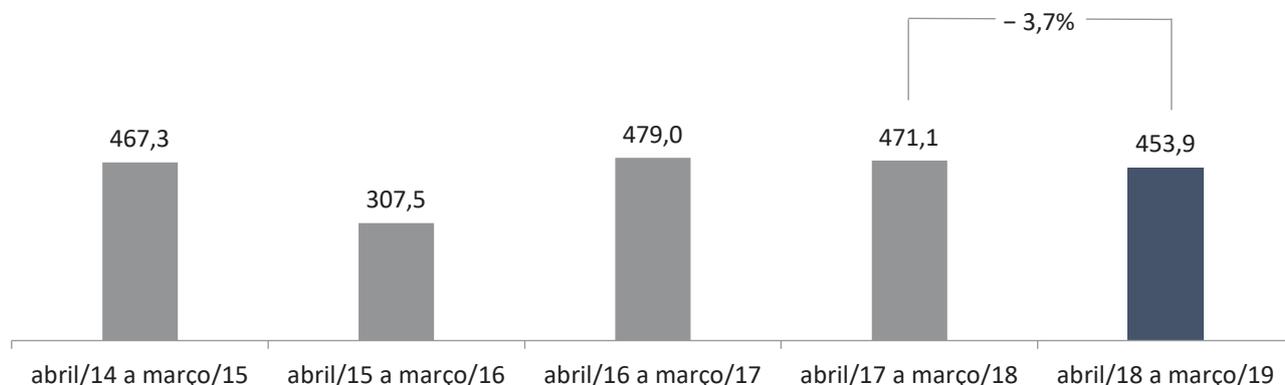


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre abril de 2018 e março de 2019, o VG totalizou R\$ 453,9 milhões, volume 3,7% inferior ao registrado no estudo anterior, quando atingiu o total de R\$ 471,1 milhões.

VGV dos imóveis residenciais – Piracicaba

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

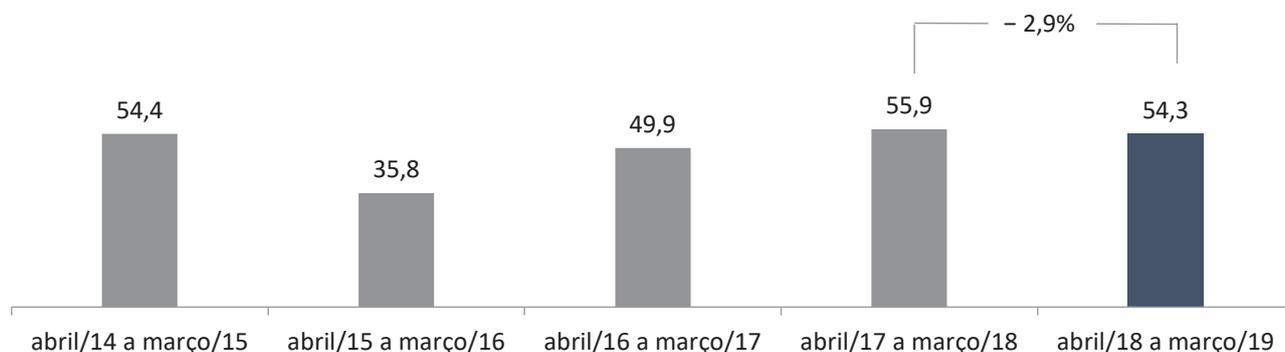


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (abril de 2018 a março de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 54,3%, representando redução de 2,9% em relação aos 55,9% apontados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Piracicaba

Em % acumulada em 12 meses

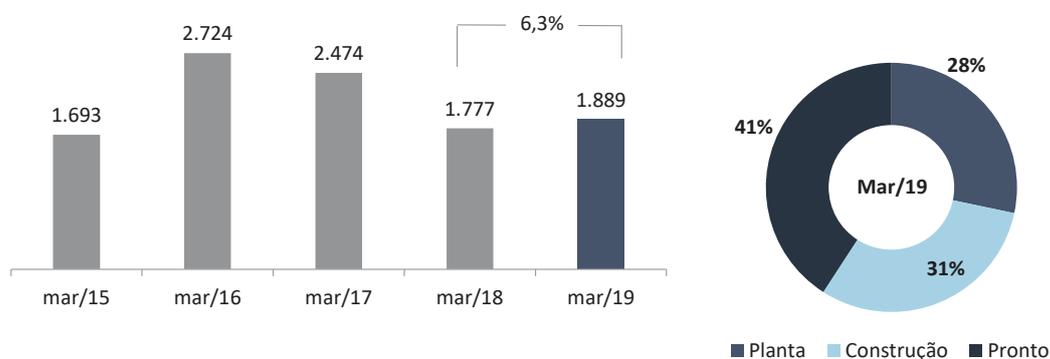


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de Piracicaba encerrou o mês de março de 2019 com a oferta de 1.889 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (abril de 2016 a março de 2019). Houve um aumento de 6,3% em relação ao mês de março de 2018, quando foram registradas 1.777 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – Piracicaba

Em unidades



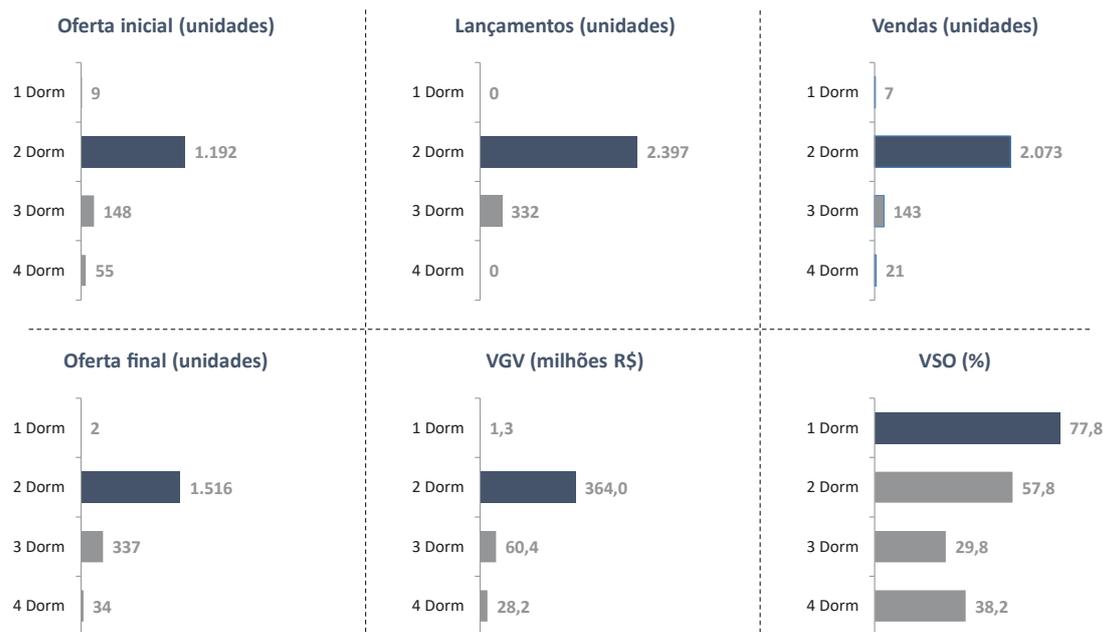
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores, entre abril de 2018 e março de 2019, com melhor volume de vendas (2.073 unidades), de lançamentos (2.397 unidades), oferta final (1.516 unidades) e maior VGV (R\$ 364,0 milhões). O melhor desempenho de comercialização foi dos imóveis de 1 dormitório, que atingiram VSO de 77,8%, resultado das 21 unidades comercializadas em relação a oferta inicial de 55 unidades disponíveis.

Análise por dormitório – Piracicaba

Acumulada no período de abril de 2018 a março de 2019

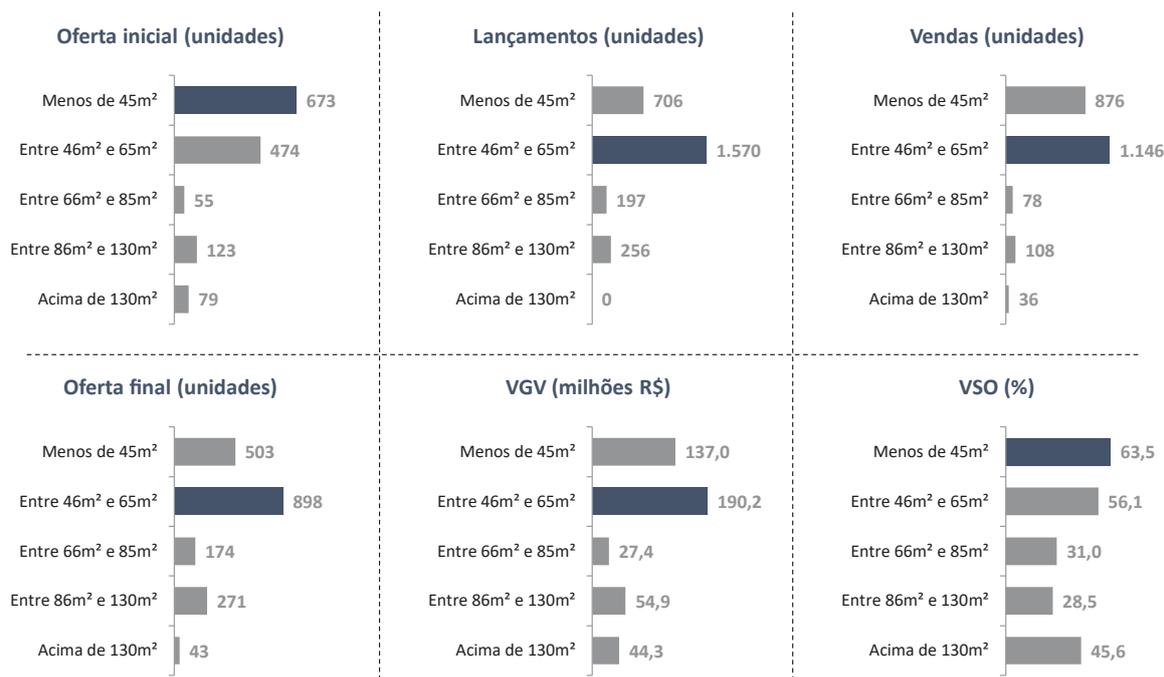


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem entre 46 m² e 65 m² de área útil destacaram-se em quase todos os indicadores, entre abril de 2018 e março de 2019. Registraram o melhor volume de vendas (1.146 unidades), de lançamentos (1.570 unidades), valores (R\$ 190,2 milhões) e oferta final (898 unidades). O melhor desempenho de comercialização foi de imóveis com metragem de até 45 m², que atingiram VSO de 63,5%.

Análise por faixa de área útil (m²) – Piracicaba

Acumulada no período de abril de 2018 a março de 2019

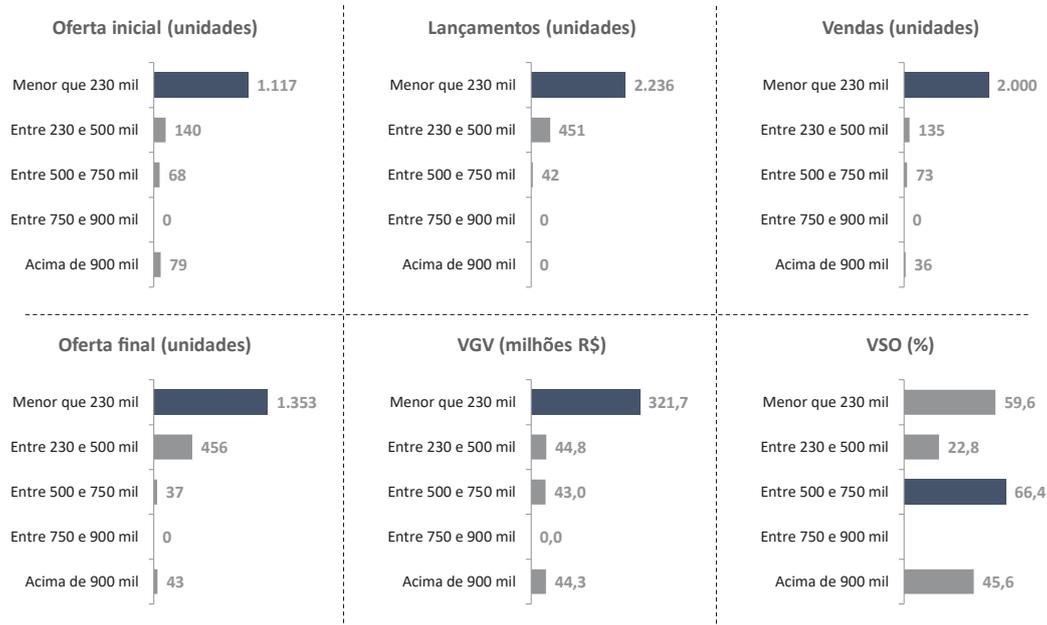


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços de até R\$ 230 mil lideraram em quase todos os indicadores, no período de abril de 2018 a março de 2019. Tiveram melhor volume de vendas (2.000 unidades), lançamentos (2.236 unidades), oferta final (1.353 unidades) e VGV (R\$ 321,7 milhões). O melhor desempenho de comercialização foi registrado entre os imóveis situados na faixa de R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, com VSO de 66,4%.

Análise por faixa de preço (R\$) – Piracicaba

Acumulada no período de abril de 2018 a março de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

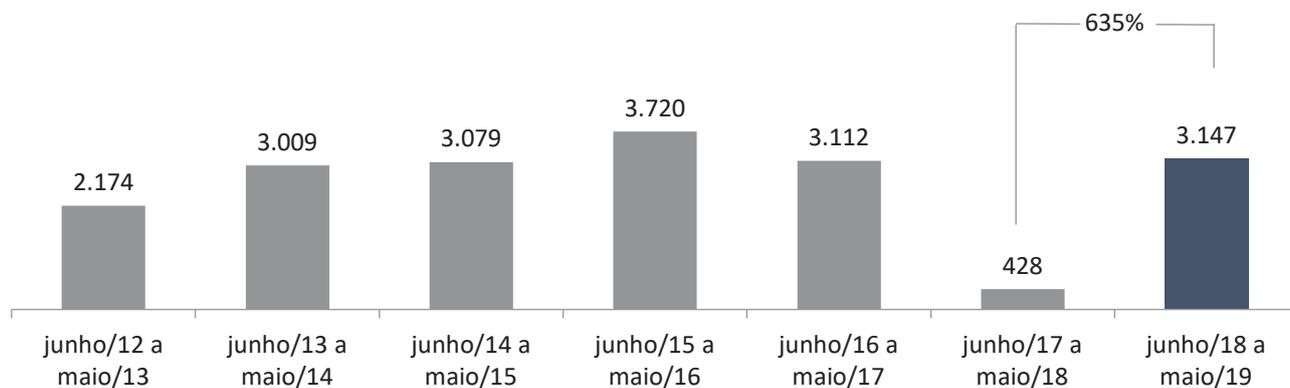
SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

O estudo do mercado imobiliário na cidade de São José do Rio Preto é atualizado anualmente no mês de maio.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados em São José do Rio Preto, entre junho de 2018 e maio de 2019, totalizaram 3.147 unidades, volume 635% superior ao período anterior, quando os lançamentos somaram 428 residências.

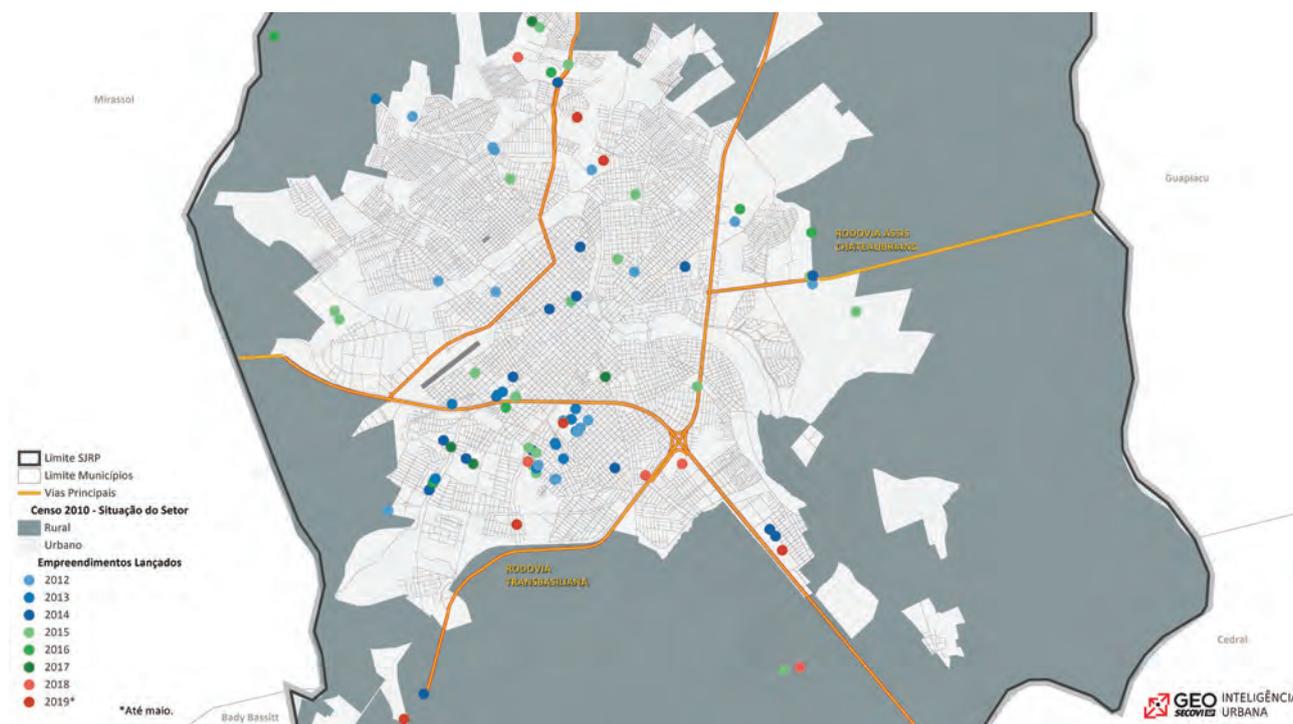
Lançamentos de imóveis residenciais – São José do Rio Preto

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de São José do Rio Preto por ano

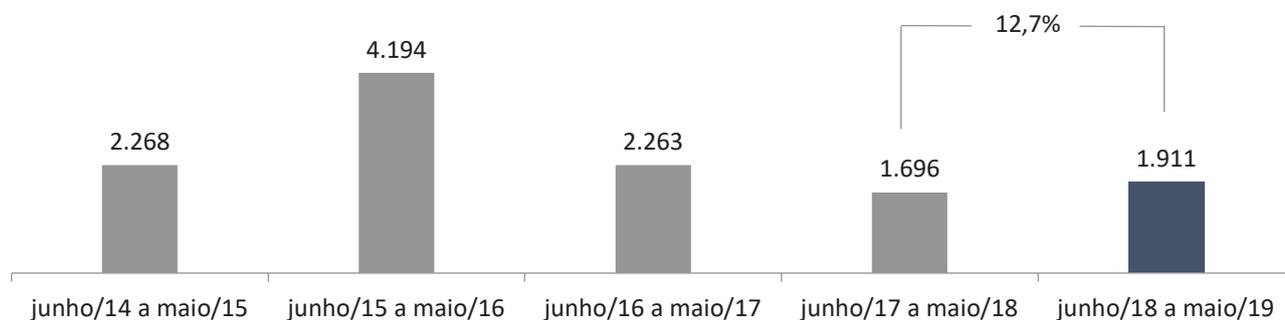


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado do ano, entre junho de 2018 e maio de 2019, foram comercializados 1.911 imóveis novos em São José do Rio Preto. O resultado representa um aumento de 12,7% em relação às 1.696 unidades residenciais vendidas e contabilizadas no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – São José do Rio Preto

Em unidades acumulada em 12 meses

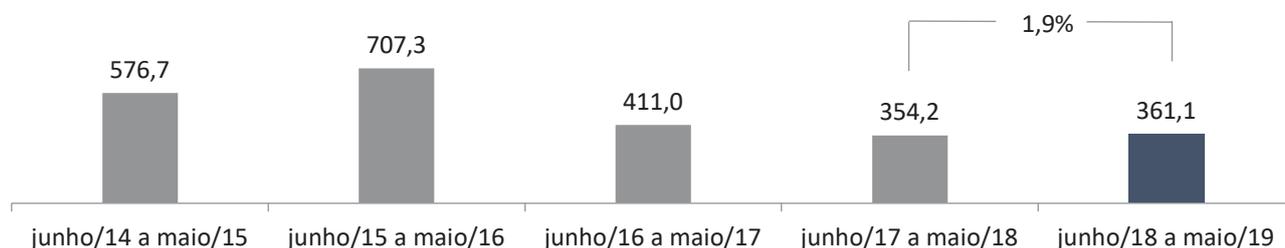


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre junho de 2018 e maio de 2019, o VGV totalizou R\$ 361,1 milhões, volume 1,9% superior ao registrado no período anterior, quando atingiu o total de R\$ 354,2 milhões.

VGv dos imóveis residenciais – São José do Rio Preto

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

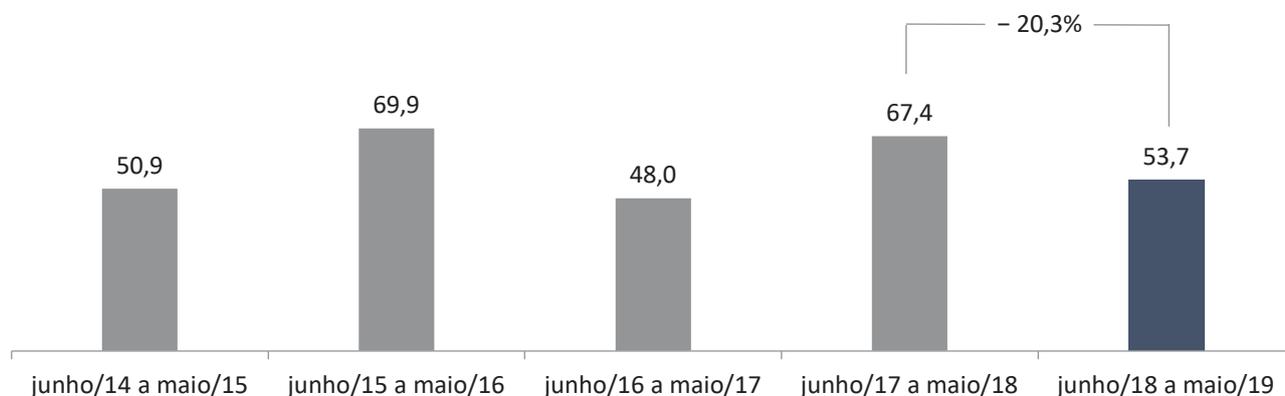


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (junho de 2018 a maio de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 53,7%, representando queda de 20,3% em relação aos 67,4% apontados no levantamento anterior.

VSO dos imóveis residenciais – São José do Rio Preto

Em % acumulada em 12 meses

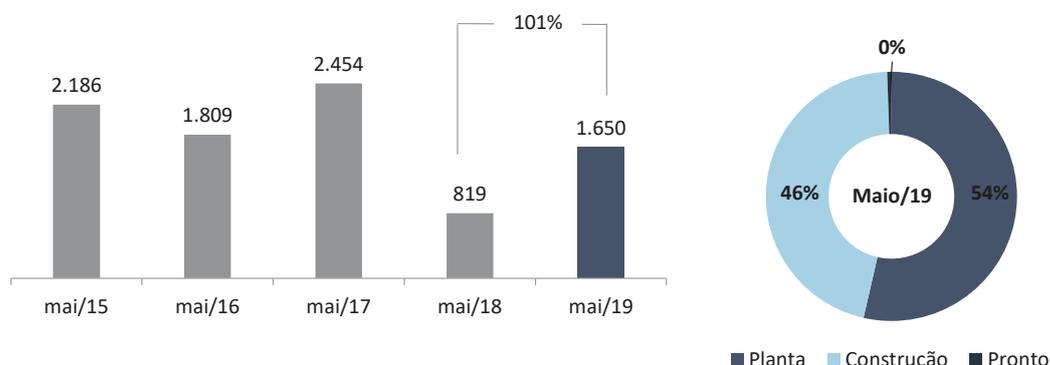


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de São José do Rio Preto encerrou o mês de maio de 2019 com a oferta de 1.650 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (junho de 2016 a maio de 2019). Houve um aumento de 101% em relação ao mês de maio de 2018, quando foram registradas 819 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – São José do Rio Preto

Em unidades



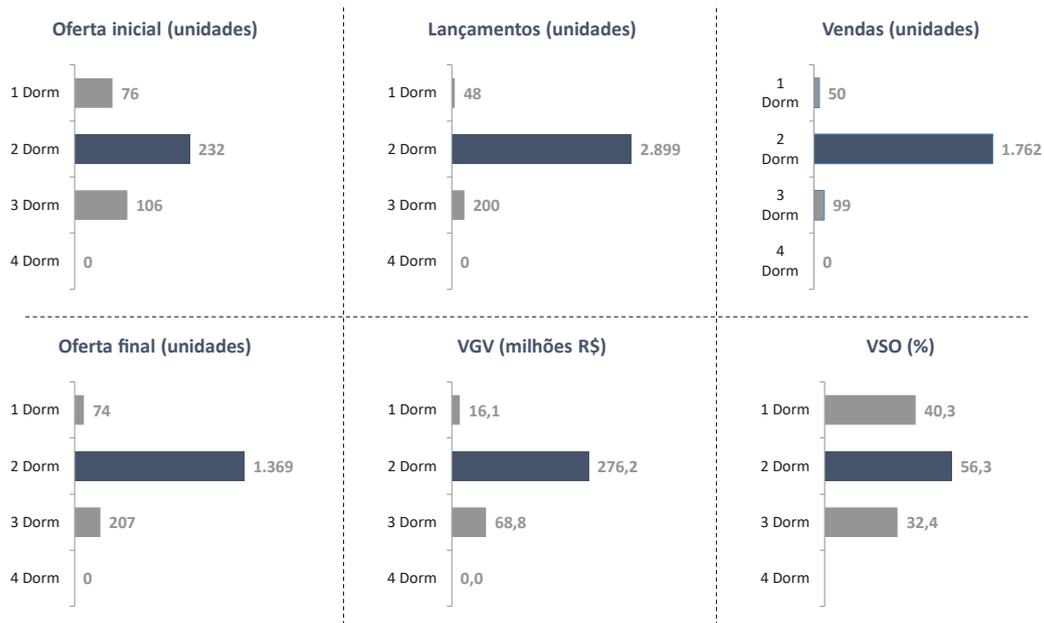
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em todos os indicadores, no período de junho de 2018 a maio de 2019. Registraram o maior volume de vendas (1.762 unidades), lançamentos (2.899 unidades), oferta (1.369 unidades), VGV (R\$ 276,2 milhões) e o melhor desempenho de comercialização, com VSO de 56,3%.

Análise por dormitório – São José do Rio Preto

Acumulada no período de junho de 2018 a maio de 2019

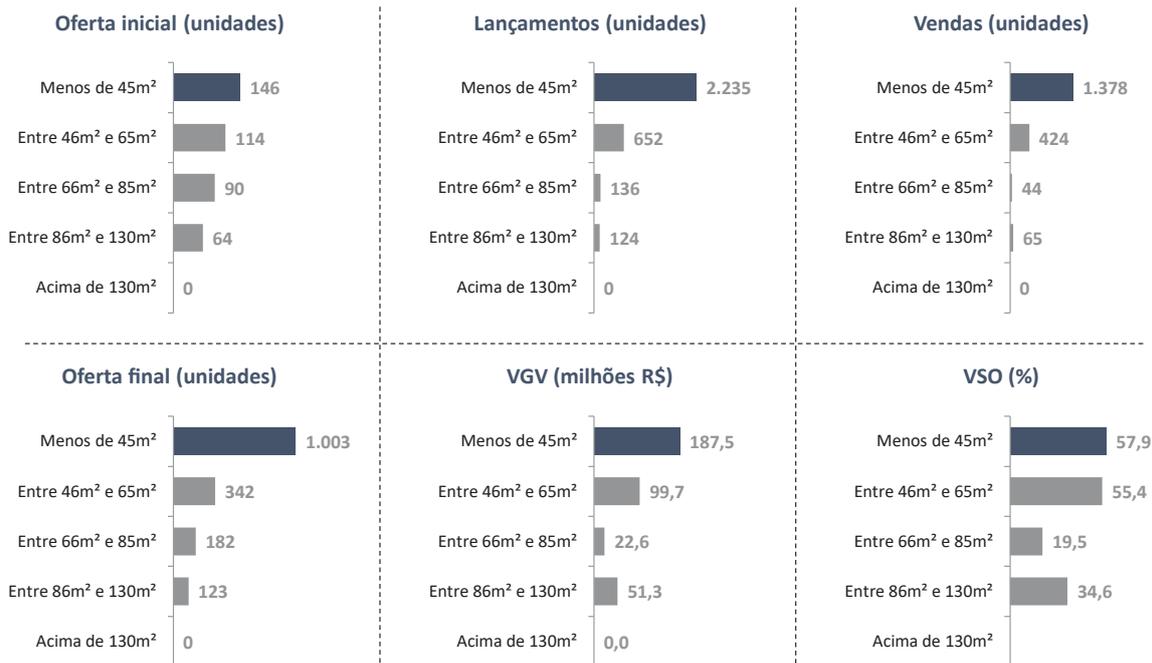


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem inferior a 45 m² de área útil destacaram-se em todos os indicadores, entre junho de 2018 e maio de 2019: melhor volume de vendas (1.378 unidades), lançamentos (2.235 unidades), VGV (R\$ 187,5 milhões), oferta (1.003 unidades) e desempenho de vendas, com VSO de 57,9%.

Análise por faixa de área útil (m²) – São José do Rio Preto

Acumulada no período de junho de 2018 a maio de 2019

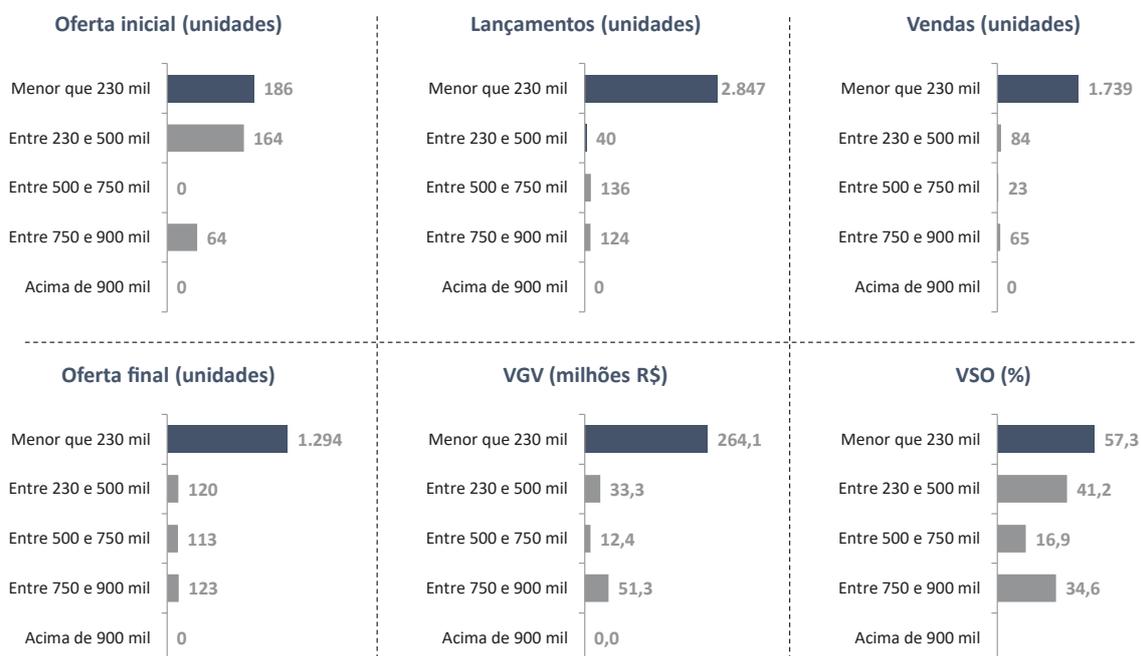


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços de até R\$ 230 mil lideraram em todos os indicadores, no período de junho de 2018 a maio de 2019: melhor volume de vendas (1.739 unidades), lançamentos (2.847 unidades), VGV (R\$ 264,1 milhões), oferta (1.294 unidades) e desempenho de comercialização, com VSO de 57,3%.

Análise por faixa de preço (R\$) – São José do Rio Preto

Acumulada no período de junho de 2018 a maio de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

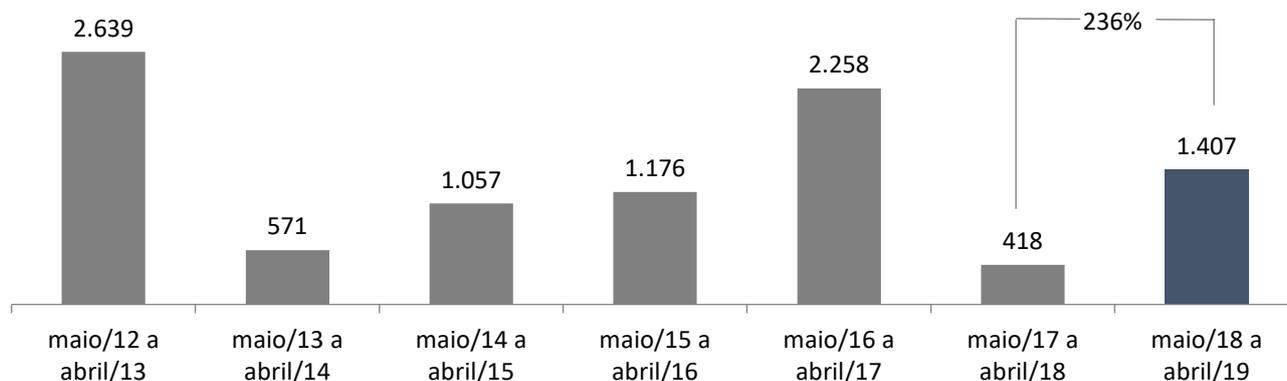
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

O estudo do mercado imobiliário na cidade de São José dos Campos é atualizado anualmente no mês de abril.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados na cidade de São José dos Campos, entre maio de 2018 e abril de 2019, contabilizaram 1.407 unidades, volume 236% superior ao período anterior, quando os lançamentos totalizaram 418 residências.

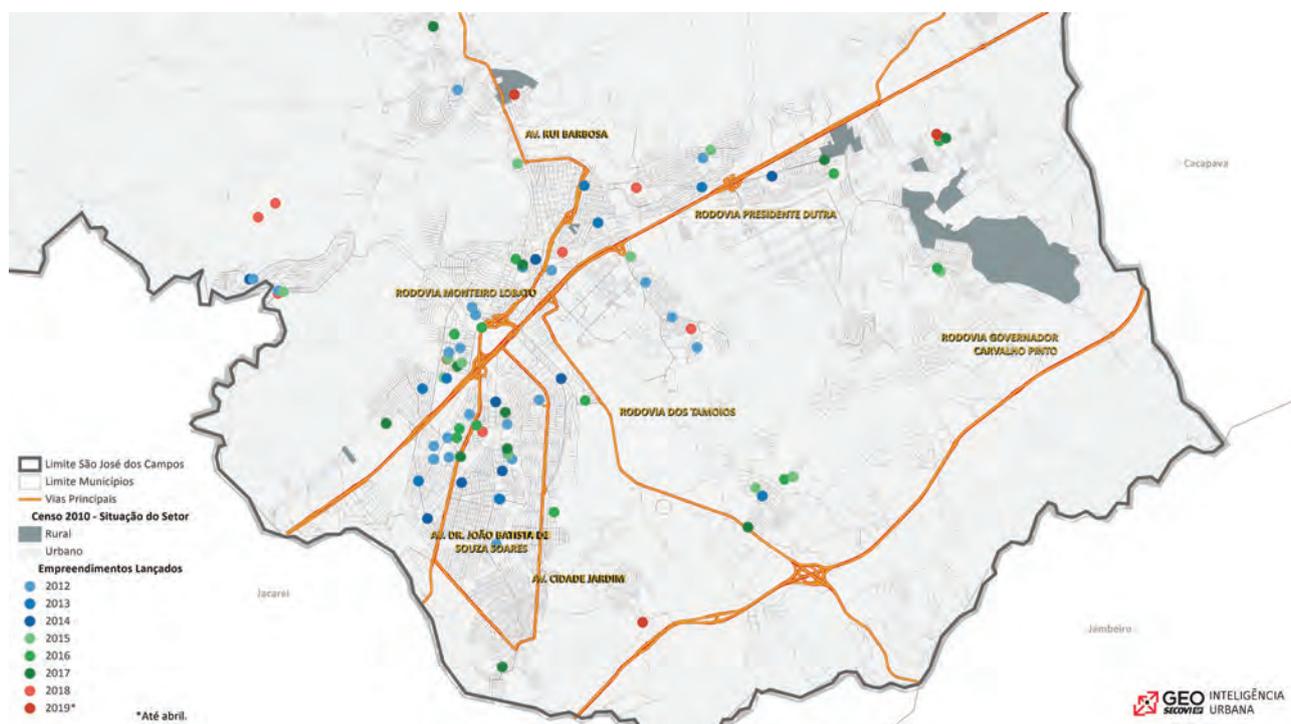
Laçamentos de imóveis residenciais – São José dos Campos

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de São José dos Campos por ano

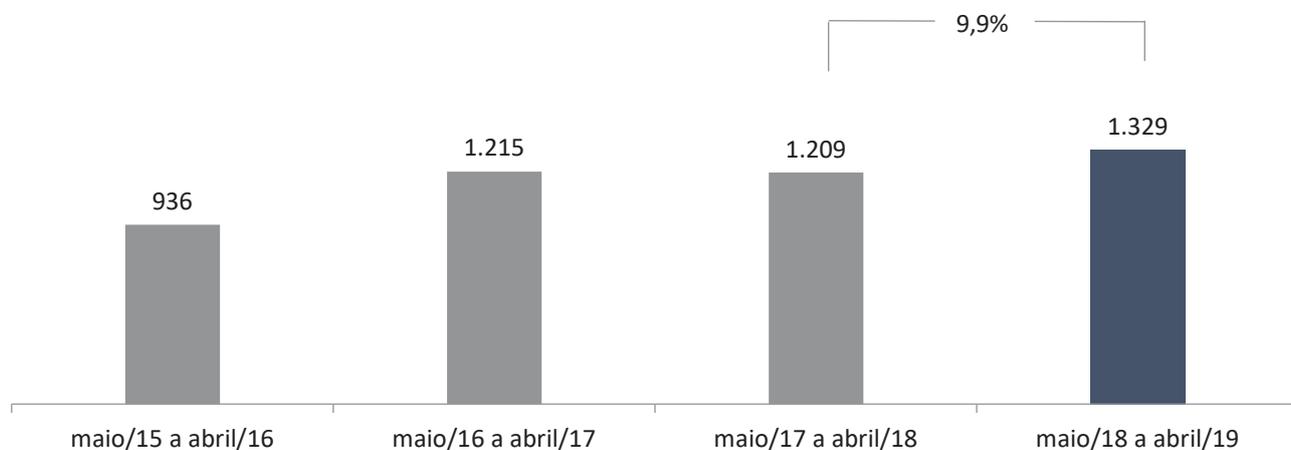


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado do ano, entre maio de 2018 e abril de 2019, foram comercializados 1.329 imóveis novos em São José dos Campos. O resultado representa um aumento de 9,9% em relação às 1.209 unidades residenciais vendidas no período anterior.

Vendas de imóveis residenciais – São José dos Campos

Em unidades acumulada em 12 meses

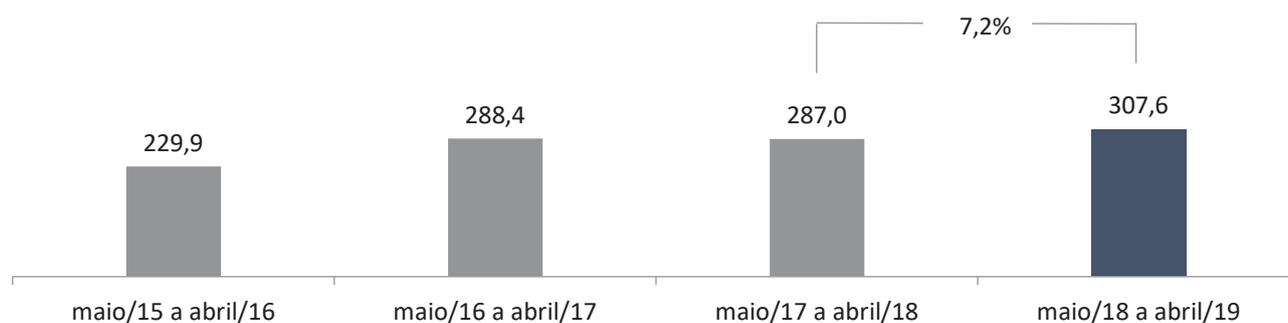


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): No período de maio de 2018 a abril de 2019, o VG (Valor Global de Vendas) totalizou R\$ 307,6 milhões, volume 7,2% superior ao registrado entre maio de 2017 e abril de 2018, quando atingiu o total de R\$ 287 milhões.

VG dos imóveis residenciais – São José dos Campos

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

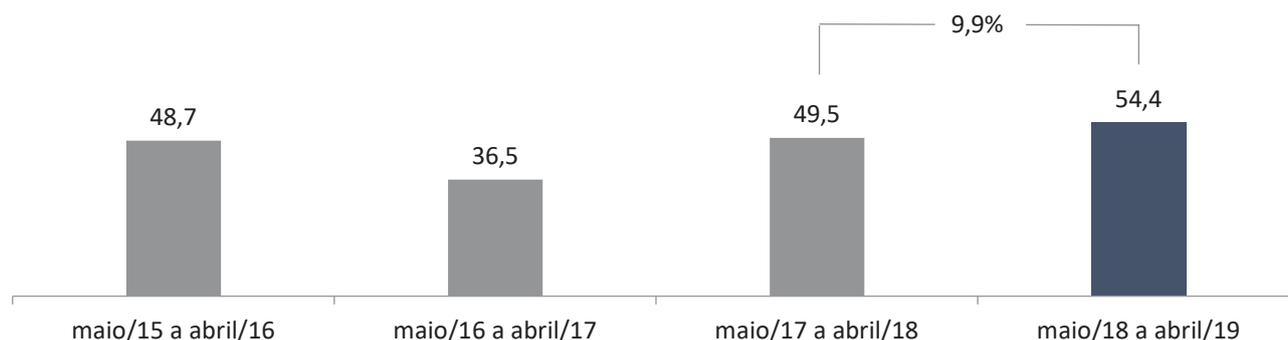


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (maio de 2018 a abril de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 54,4%, representando crescimento de 9,9% em relação aos 49,5% apontados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – São José dos Campos

Em % acumulada em 12 meses

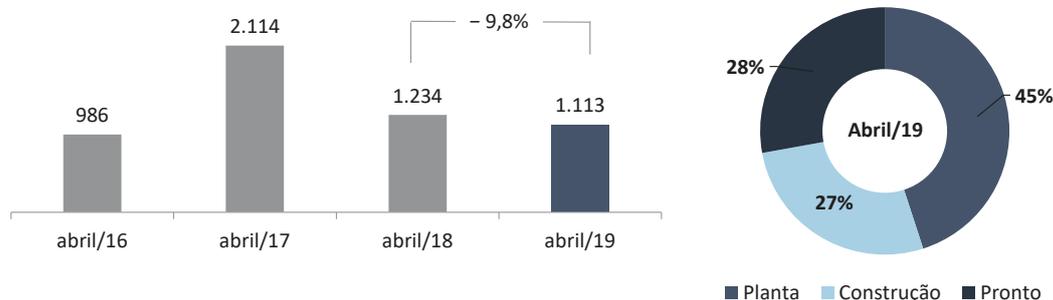


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de São José dos Campos encerrou o mês de abril de 2019 com a oferta de 1.113 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (maio de 2016 a abril de 2019). Houve uma redução de 9,8% em relação ao mês de abril de 2018, quando foram registradas 1.234 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – São José dos Campos

Em unidades



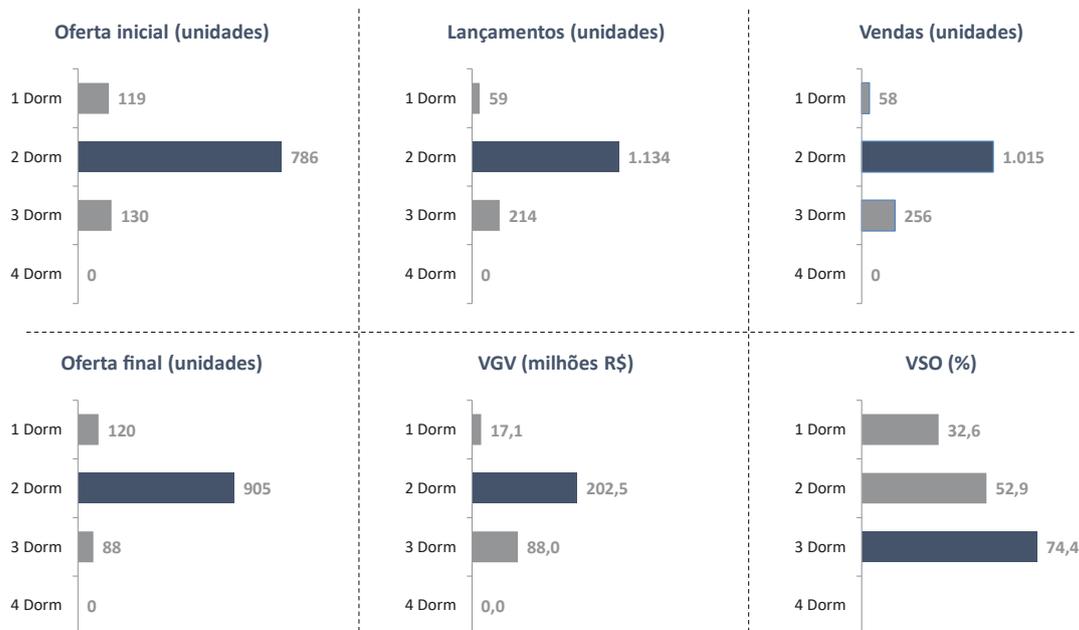
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores, entre maio de 2018 a abril de 2019. Registraram melhor volume de vendas (1.015 unidades), lançamentos (1.134 unidades), oferta (905 unidades) e maior VGV (R\$ 202,5 milhões). Os imóveis de 3 dormitórios alcançaram o melhor desempenho de comercialização, com VSO de 74,4%, resultado da divisão das 256 unidades vendidas com os 130 imóveis em oferta inicial, mais os lançamentos de 214 unidades.

Análise por dormitório – São José dos Campos

Acumulada no período de maio de 2018 a abril de 2019

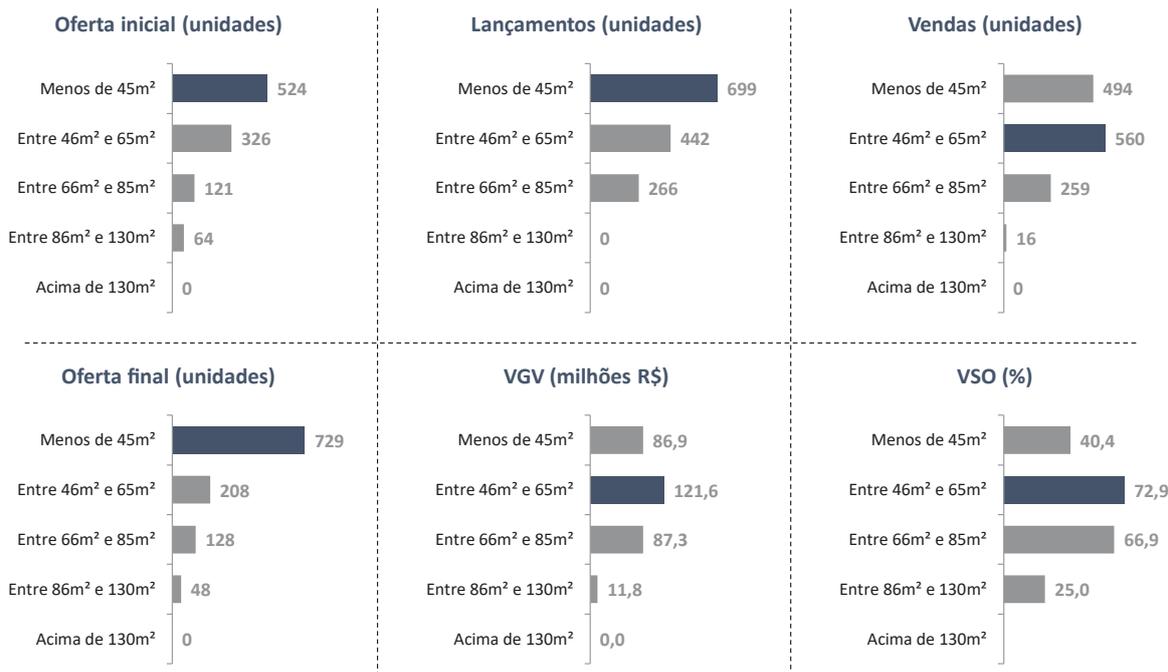


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem ente 46 m² e 65 m² de área útil lideraram, no período de maio de 2018 a abril de 2019, em vendas (560 unidades), em valores de VGV (R\$ 121,9 milhões) e melhor desempenho de comercialização, com 72,9% de VSO. Os imóveis com metragem inferior a 45 m² lideraram em lançamentos (699 unidades) e oferta final (729 unidades).

Análise por faixa de área útil (m²) – São José dos Campos

Acumulada no período de maio de 2018 a abril de 2019

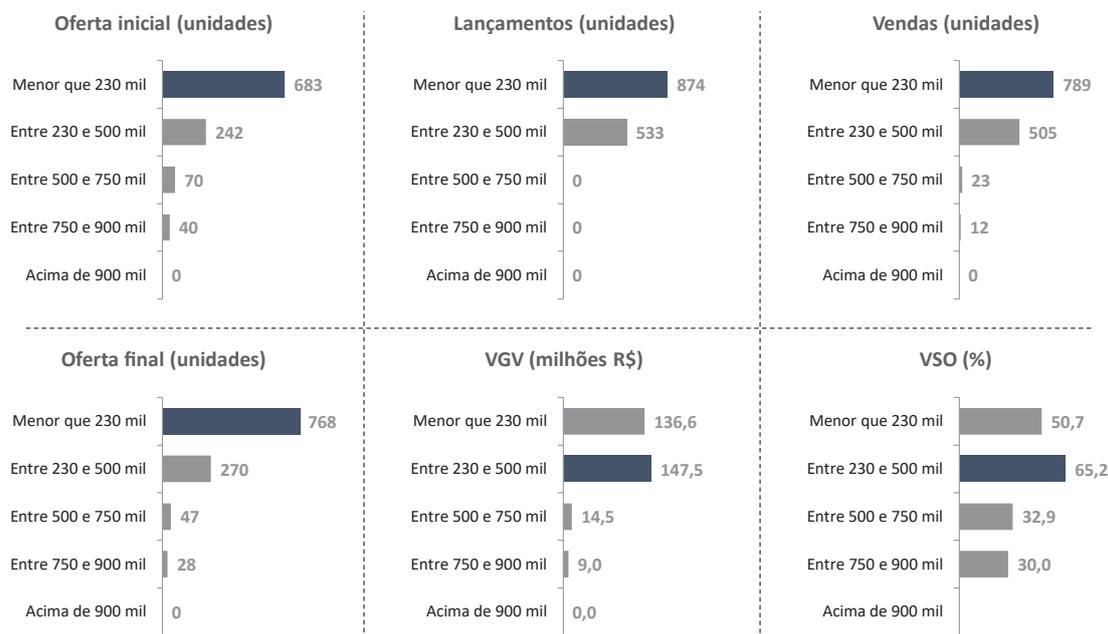


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços de até R\$ 230 mil destacaram-se na maioria dos indicadores, no período de maio de 2018 a abril de 2019. Registraram maior volume de vendas (789 unidades), lançamentos (874 unidades) e oferta (768 unidades). Os imóveis com preço entre R\$ 230 mil e R\$ 500 mil lideraram em VGV (R\$ 147,5 milhões) e desempenho de comercialização, com VSO de 65,2%.

Análise por faixa de preço (R\$) – São José dos Campos

Acumulada no período de maio de 2018 a abril de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

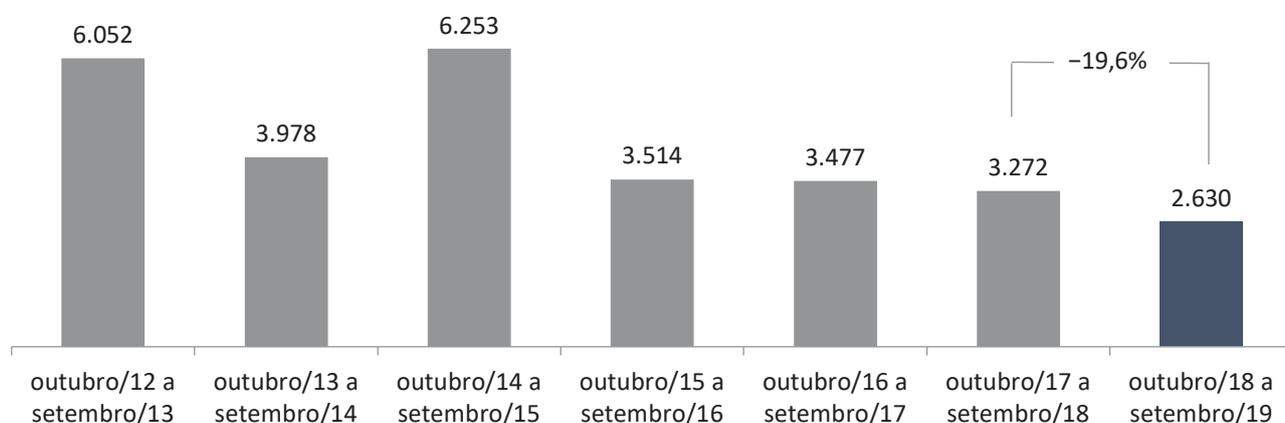
SOROCABA

O estudo do mercado imobiliário na cidade de Sorocaba é atualizado anualmente no mês de setembro.

LANÇAMENTOS: Os imóveis residenciais lançados na cidade de Sorocaba, entre outubro de 2018 e setembro de 2019, contabilizaram 2.630 unidades, volume 19,6% inferior ao período anterior, quando os lançamentos totalizaram 3.272 unidades residenciais.

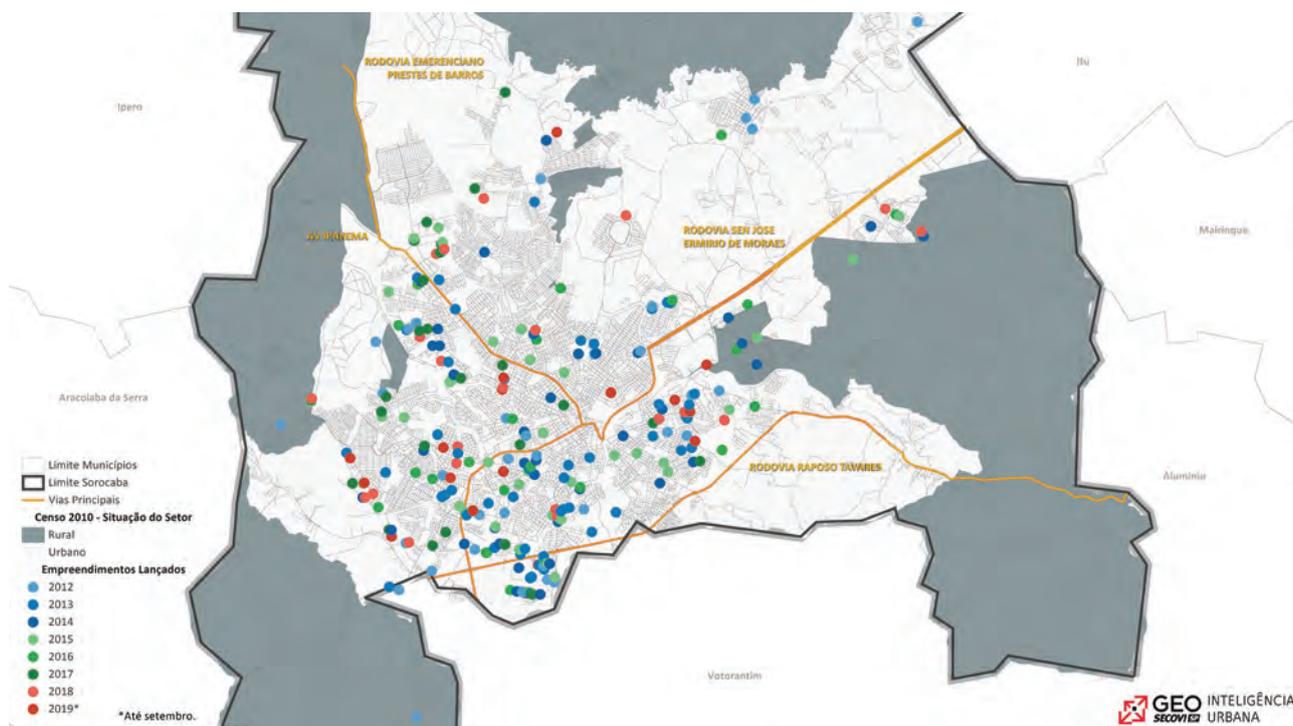
Laçamentos de imóveis residenciais – Sorocaba

Em unidades acumulada em 12 meses



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de Sorocaba por ano

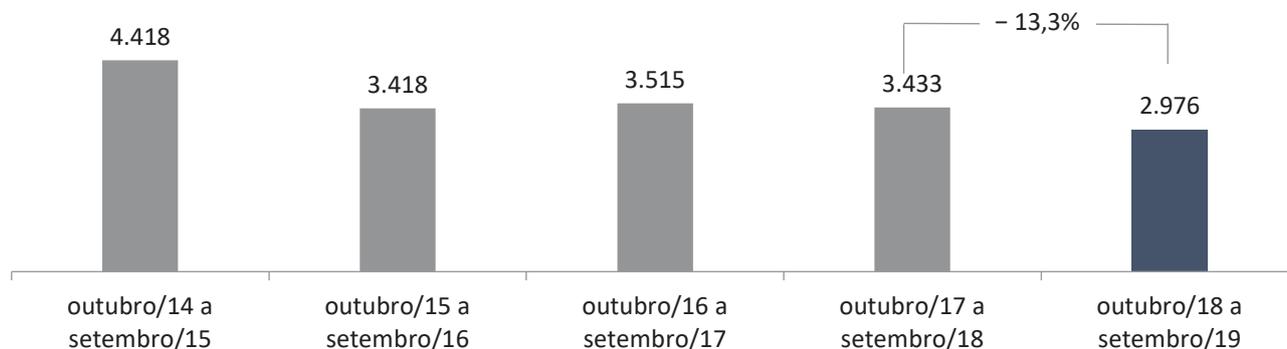


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado dos últimos 12 meses, entre outubro de 2018 e setembro de 2019, foram comercializados 2.976 imóveis novos em Sorocaba. O resultado representa uma redução de 13,3% em relação às 3.433 unidades residenciais vendidas no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Sorocaba

Em unidades acumulada em 12 meses

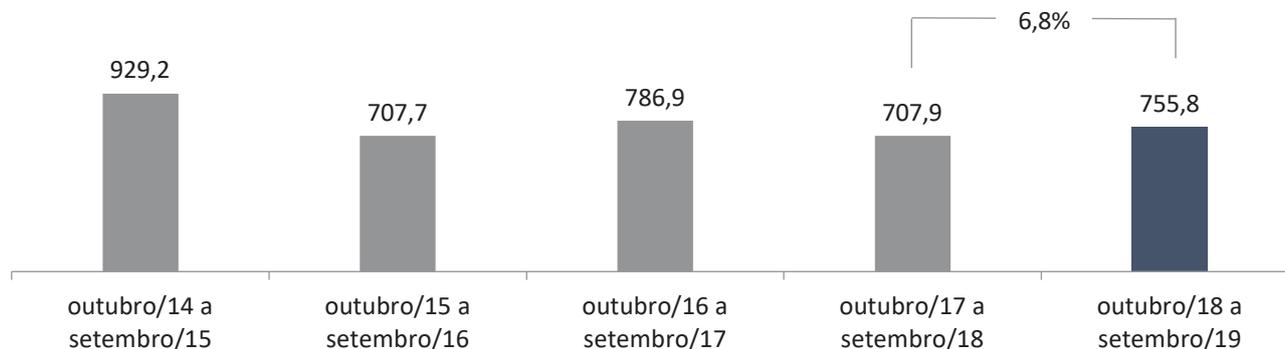


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VGV (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre outubro de 2018 e setembro de 2019, o VGV totalizou R\$ 755,8 milhões, volume 6,8% superior ao registrado no período anterior, quando atingiu o total de R\$ 707,9 milhões.

VGV dos imóveis residenciais – Sorocaba

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses

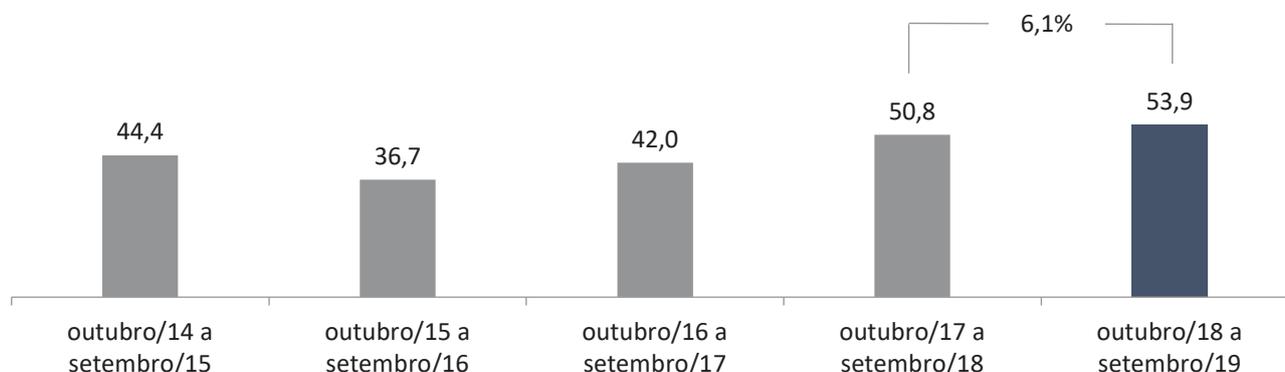


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados (outubro de 2018 e setembro de 2019), que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 53,9%, representando crescimento de 6,1% em relação aos 50,8% apontados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Sorocaba

Em % acumulada em 12 meses

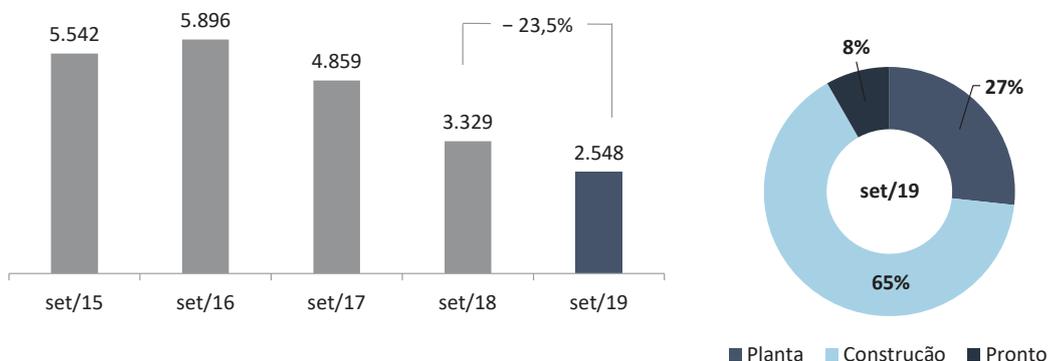


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

OFERTA FINAL: A cidade de Sorocaba encerrou o mês de setembro de 2019 com a oferta de 2.548 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (outubro de 2016 a setembro de 2019). Houve redução de 23,5% em relação ao mês de setembro de 2018, quando foram registradas 3.329 unidades não comercializadas.

Oferta final de imóveis residenciais – Sorocaba

Em unidades



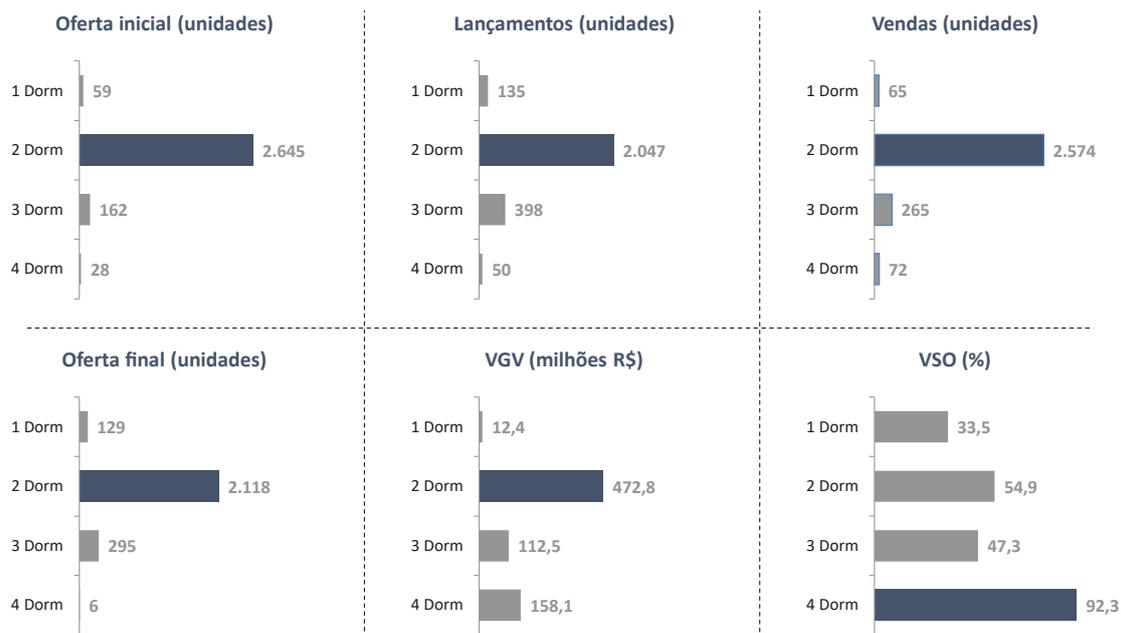
Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores, no período de outubro de 2018 a setembro de 2019: maior volume de vendas (2.574 unidades), lançamentos (2.047 unidades), oferta final (2.118 unidades) e VGV (R\$ 472,8 milhões). O melhor desempenho de comercialização ficou com a tipologia de 4 dormitórios, que atingiu o VSO de 92,3%, resultado da divisão das 72 unidades vendidas com os 28 imóveis em oferta inicial, acrescidos das 50 unidades lançadas.

Análise por dormitório – Sorocaba

Acumulada no período de outubro de 2018 a setembro de 2019

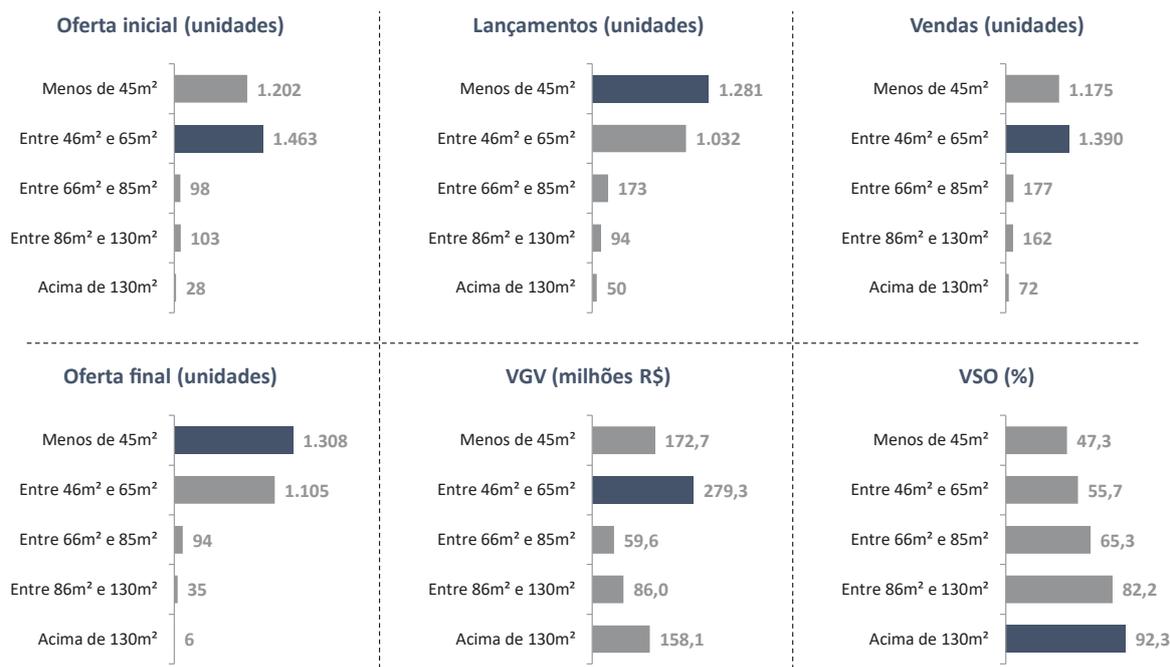


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem inferior a 45 m² de área útil lideraram, entre outubro de 2018 e setembro de 2019, os lançamentos (1.281 unidades) e a oferta final (1.308 unidades). Os imóveis com metragem entre 46 m² e 65 m² registraram a maior quantidade de vendas (1.390 unidades) e VGV de R\$ 279,3 milhões. O melhor desempenho de vendas, com VSO de 92,3%, foi de unidades residenciais com metragem superior a 130 m².

Análise por faixa de área útil (m²) – Sorocaba

Acumulada no período de outubro de 2018 a setembro de 2019

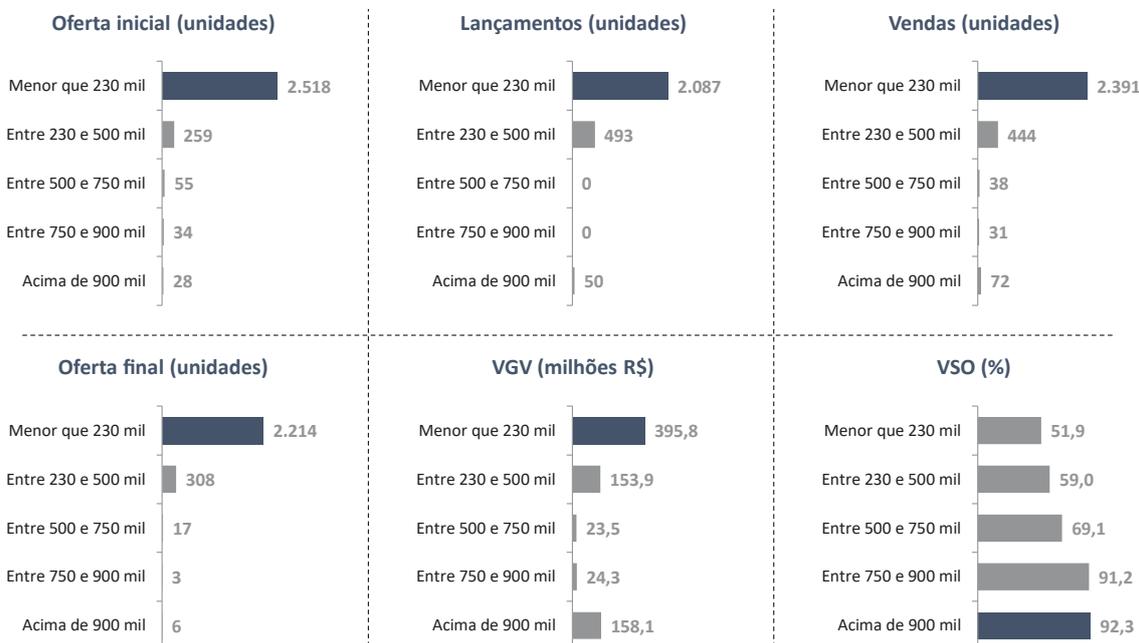


Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços de até R\$ 230 mil destacaram-se em quase todos os indicadores, no período de outubro de 2018 a setembro de 2019. Registraram o maior volume de vendas (2.391 unidades), lançamentos (2.087 unidades), oferta final (2.214 unidades) e valores (R\$ 395,8 milhões). O melhor desempenho de comercialização, com VSO de 92,3%, foi registrado entre os imóveis com preços acima de R\$ 900 mil.

Análise por faixa de preço (R\$) – Sorocaba

Acumulada no período de outubro de 2018 a setembro de 2019



Fonte: Secovi-SP e Robert Michel Zarif

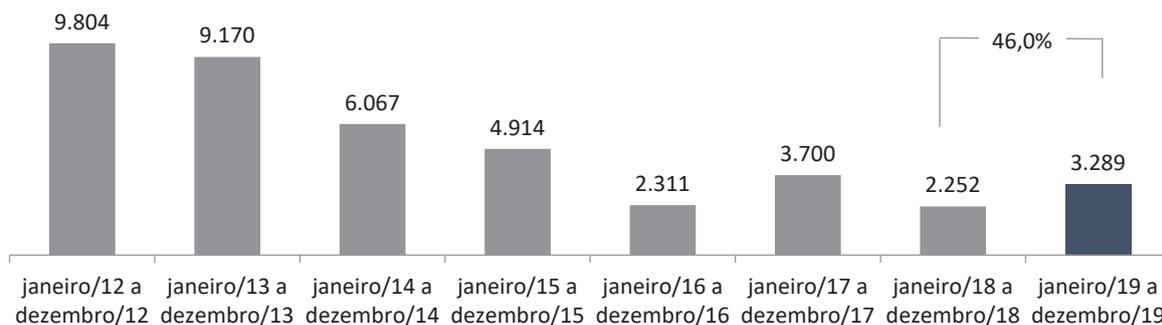
GRANDE ABC

O estudo do mercado imobiliário na região do Grande ABC é atualizado semestralmente e segue a mesma metodologia aplicada na cidade de São Paulo. A região analisada é constituída por cinco cidades: Diadema, Mauá, Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul.

LANÇAMENTOS: O total de imóveis residenciais lançados na região do Grande ABC no período de janeiro a dezembro de 2019 atingiu o volume de 3.289 unidades, um crescimento de 46,0% em relação às 2.252 unidades lançadas entre janeiro e dezembro de 2018.

Lançamentos de imóveis residenciais – Grande ABC

Em unidades acumulada em 12 meses



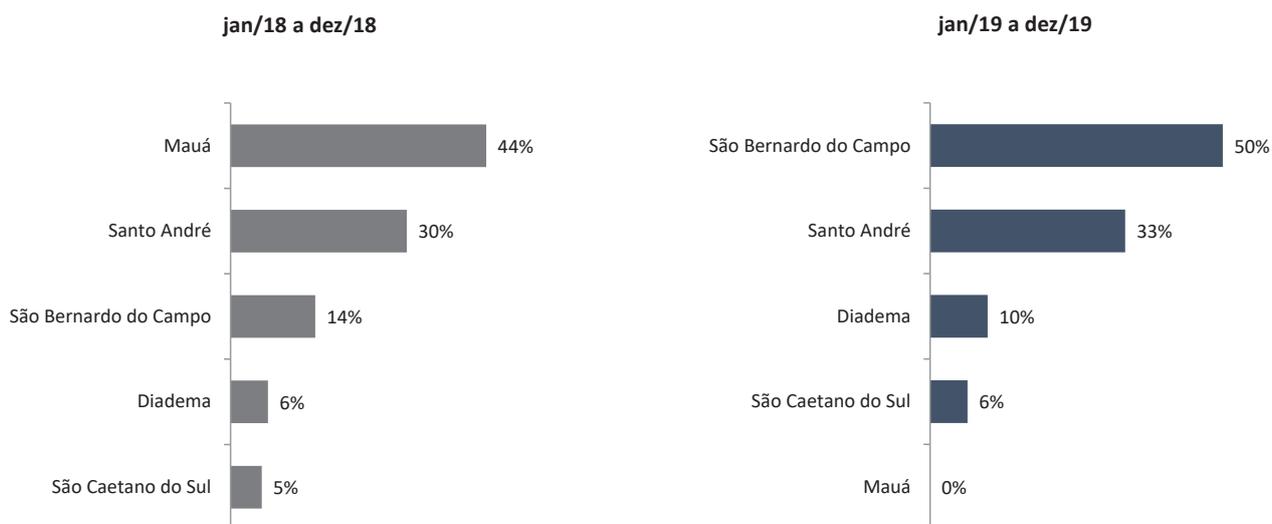
Fonte: Secovi-SP e Embraesp

A cidade de São Bernardo do Campo liderou os lançamentos em 2019, com participação de 50% do total lançado, seguida por Santo André (33%), Diadema (10%) e São Caetano do Sul (6%).

Em 2019, não houve lançamentos em Mauá. Curiosamente, a cidade liderou, em 2018, o total ofertado de imóveis novos.

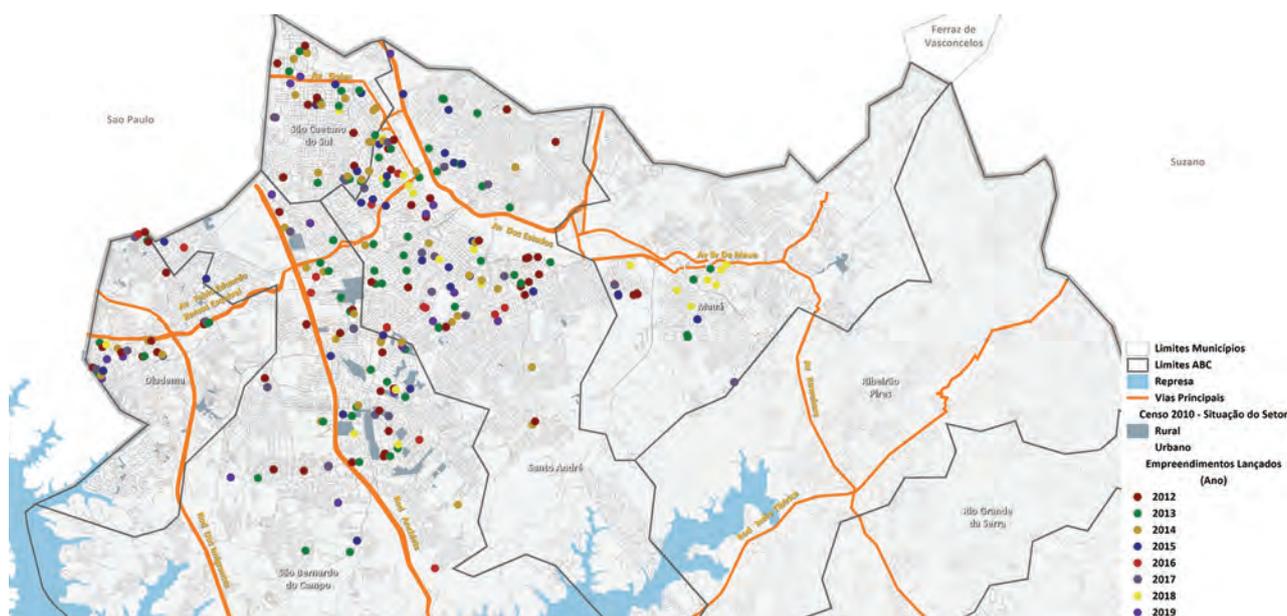
Lançamentos de imóveis residenciais – Grande ABC

% por cidade (Diadema, Mauá, Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul)



Fonte: Secovi-SP e Embraesp

Lançamentos de imóveis residenciais na região do grande ABC

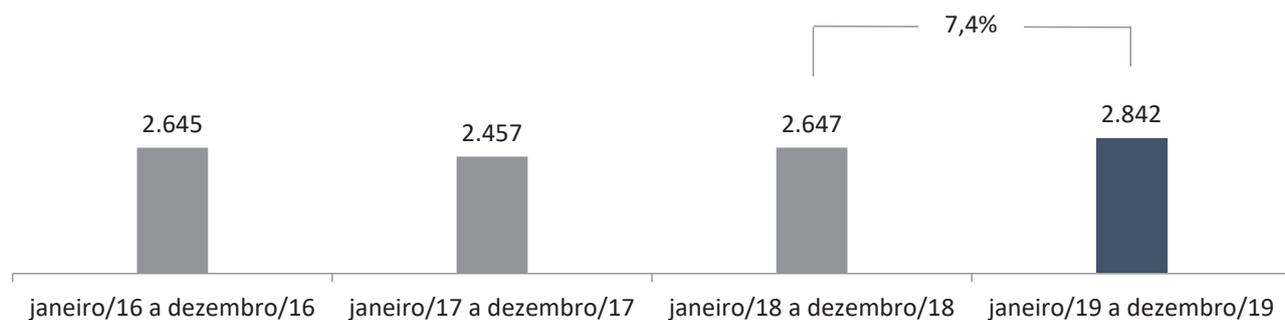


Fonte: Secovi-SP

COMERCIALIZAÇÃO: No acumulado entre janeiro e dezembro de 2019, foram comercializados 2.842 imóveis novos no Grande ABC. O resultado representa um aumento de 7,4% em relação às 2.647 unidades residenciais vendidas e contabilizadas no levantamento anterior.

Vendas de imóveis residenciais – Grande ABC

Em unidades acumulada em 12 meses

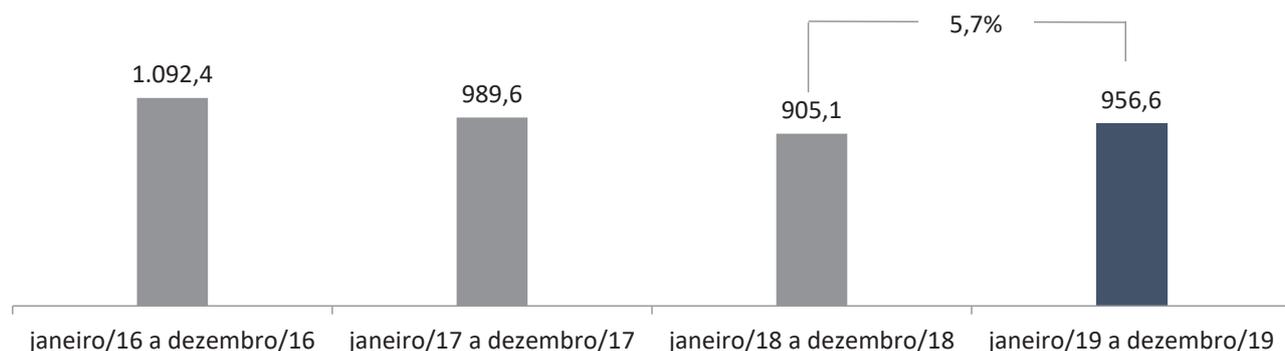


Fonte: Secovi-SP

VG (VALOR GLOBAL DE VENDAS): Entre janeiro e dezembro de 2019, o VG totalizou R\$ 956,6 milhões, volume 5,7% superior ao registrado no levantamento anterior, quando atingiu o total de R\$ 905,1 milhões.

VG dos imóveis residenciais – Grande ABC

Em milhões de (R\$) acumulada em 12 meses com atualização pelo INCC-DI de dez/19

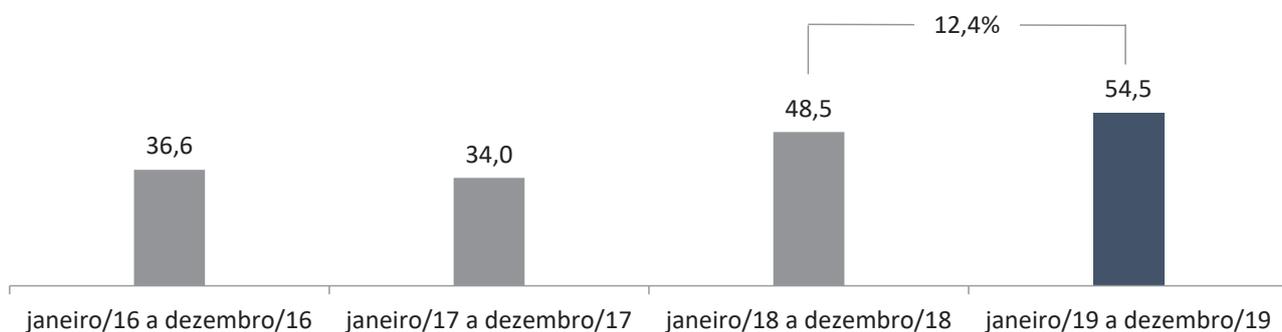


Fonte: Secovi-SP

VSO (VENDAS SOBRE OFERTA): O indicador VSO dos 12 meses analisados de janeiro a dezembro de 2019, que apura a porcentagem de vendas em relação ao total de unidades ofertadas, ficou em 65,0%, representando crescimento de 7,1% em relação aos 60,7% registrados no período anterior.

VSO dos imóveis residenciais – Grande ABC

Em % acumulada em 12 meses

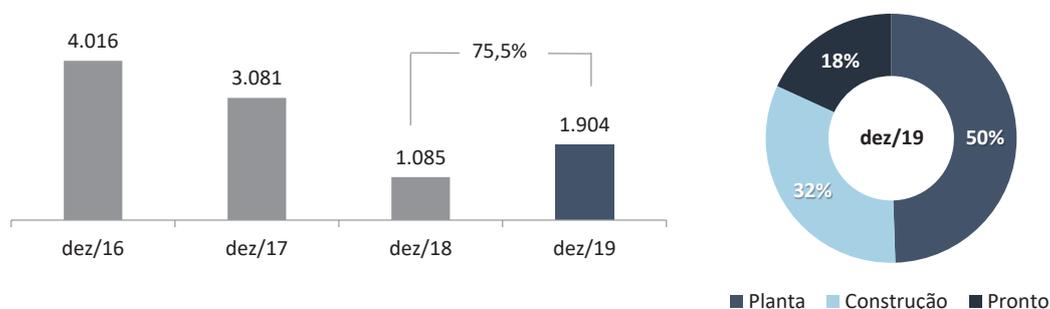


Fonte: Secovi-SP

OFERTA FINAL: As cidades do Grande ABC encerraram dezembro de 2019 com a oferta de 1.904 unidades disponíveis para venda. Esta oferta é formada por imóveis na planta, em construção e prontos (estoque), lançados nos últimos 36 meses (janeiro de 2017 a dezembro de 2019). Houve aumento de 75,5% em relação a dezembro de 2018, mês em que foram registradas 1.085 unidades não comercializadas.

Oferta Final de imóveis residenciais – Grande ABC

Em unidades



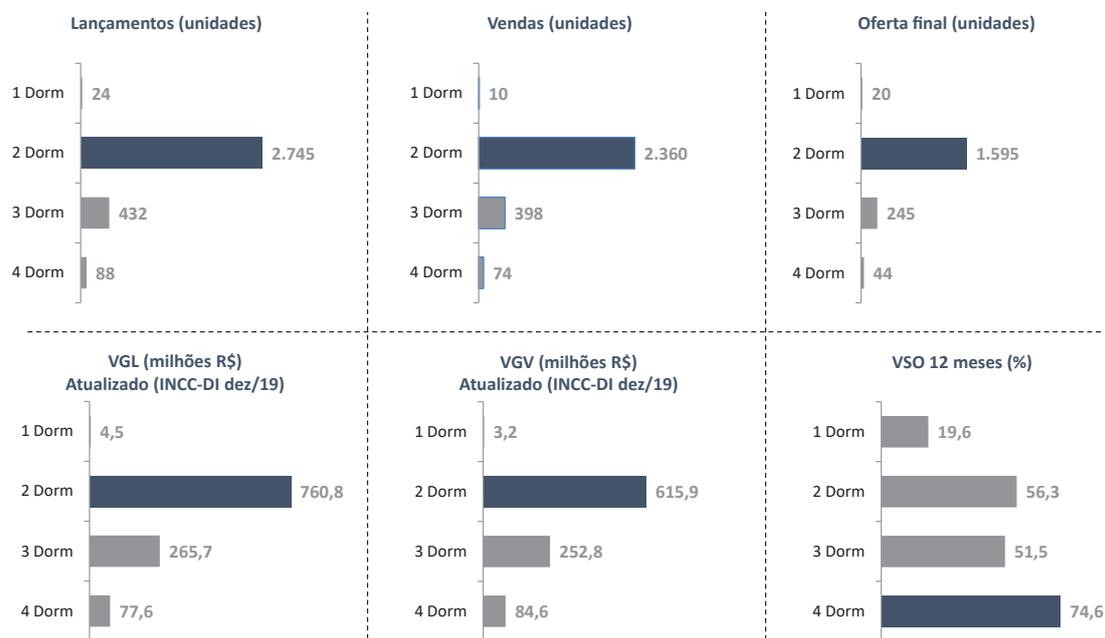
Fonte: Secovi-SP

ANÁLISE POR SEGMENTO

DORMITÓRIOS – Os imóveis de 2 dormitórios destacaram-se em quase todos os indicadores no período de janeiro a dezembro de 2019, registrando o maior volume de vendas (2.360 unidades), lançamentos (2.745 unidades), oferta final (1.595 unidades), VGV (R\$ 615,9 milhões) e VGL (R\$ 760,8 milhões). O melhor desempenho de comercialização ficou com a tipologia de 4 dormitórios, que atingiu VSO médio de 12 meses de 74,6%.

Análise por dormitório – Grande ABC

Acumulada no período de janeiro a dezembro de 2019

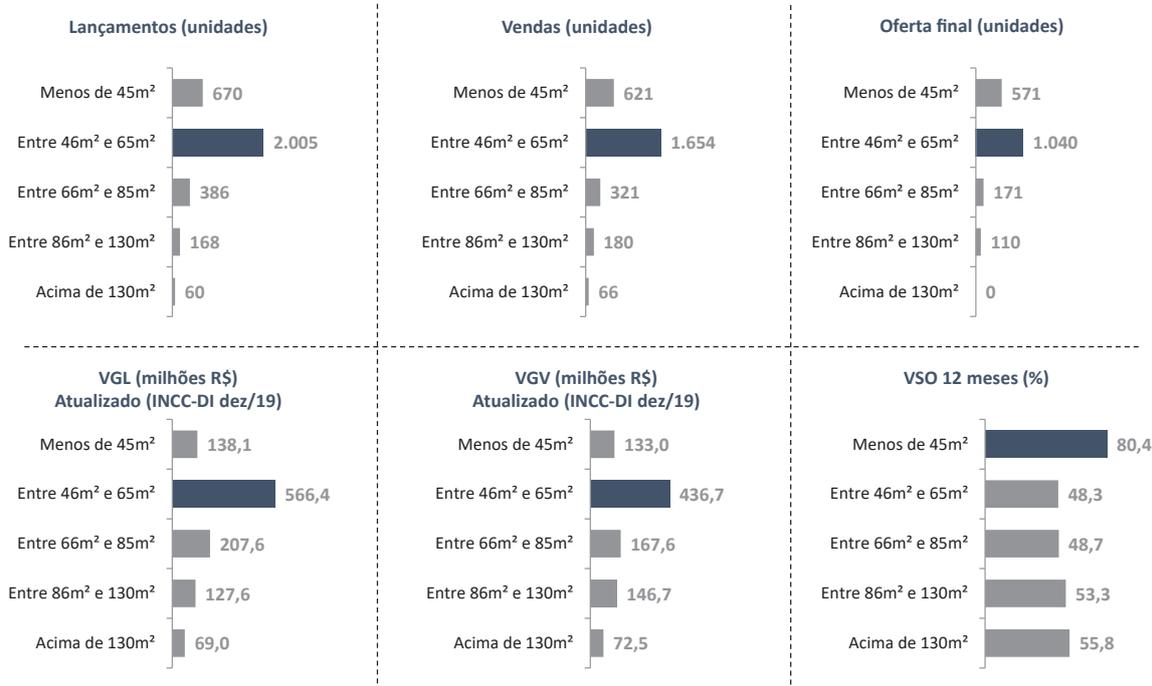


Fonte: Secovi-SP

FAIXA DE ÁREA ÚTIL (m²) – Os imóveis com metragem entre 45 m² e 65 m² de área útil lideraram, entre janeiro e dezembro de 2019, em vendas (1.654 unidades), lançamentos (2.005 unidades), oferta final (1.040 unidades), VGV (R\$ 436,7 milhões) e VGL (R\$ 566,4 milhões). O melhor desempenho de vendas, com VSO de 80,4%, foi de unidades residenciais com metragem de até 45 m².

Análise por faixa de área útil (m²) – Grande ABC

Acumulada no período de janeiro a dezembro de 2019

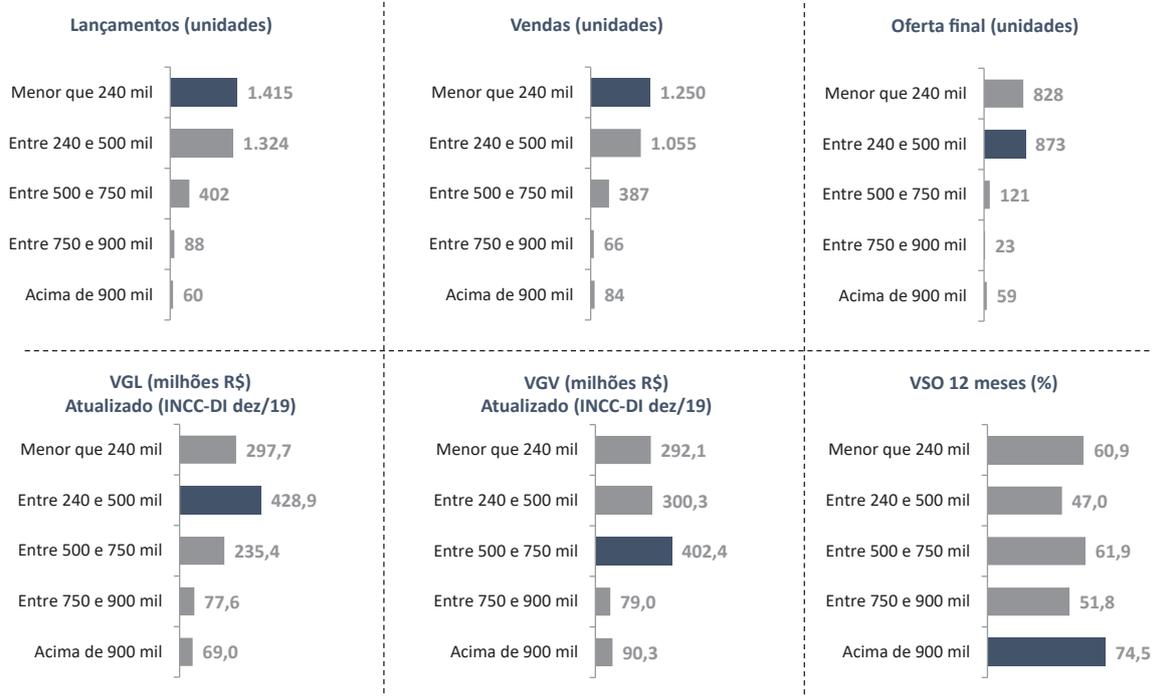


Fonte: Secovi-SP

FAIXA DE PREÇO (R\$) – Os imóveis com preços de até R\$ 240 mil destacaram-se no período de janeiro a dezembro de 2019 em quantidade de vendas (1.250 unidades) e de lançamentos (1.415 unidades). Os imóveis com preços entre R\$ 240 mil e R\$ 500 mil lideraram em volume de oferta final (873 unidades) e em VGV (R\$ 428,9 milhões). A faixa entre R\$ 500 mil e R\$ 750 mil destacou-se com o maior VGL (R\$ 402,4 milhões). O melhor desempenho de comercialização, com VSO de 74,5%, foi registrado entre os imóveis com preços acima de R\$ 900 mil.

Análise por faixa de preço (R\$) – Grande ABC

Acumulada no período de janeiro a dezembro de 2019



Fonte: Secovi-SP

DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

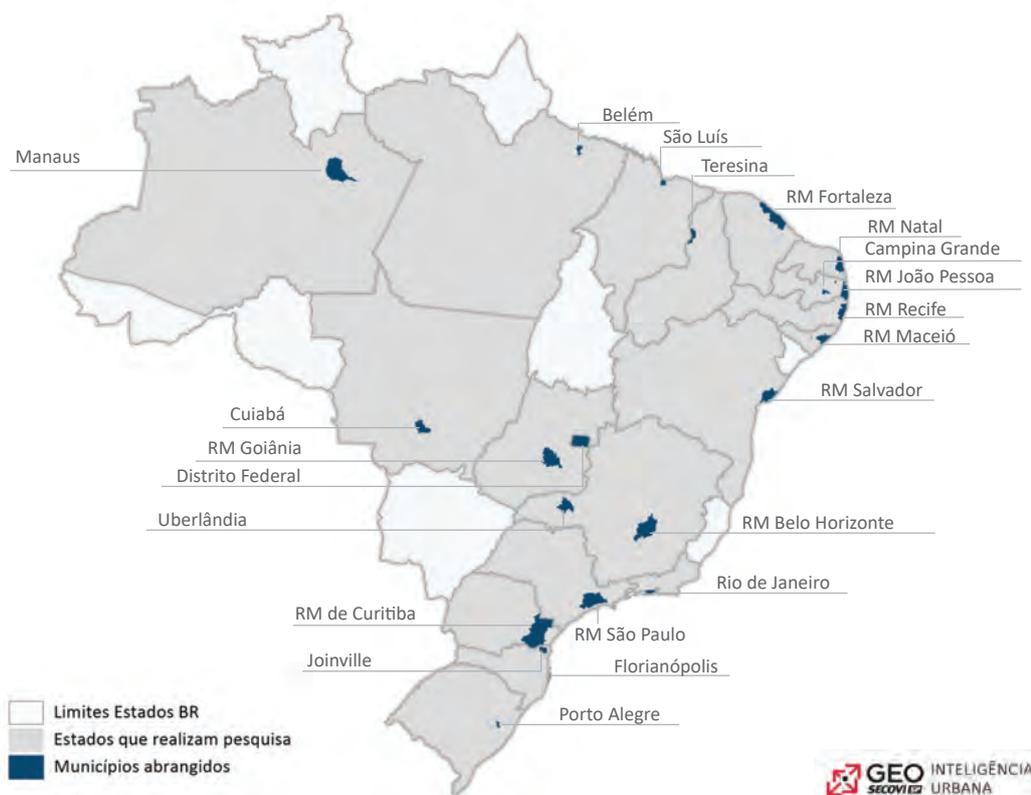


MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

O mercado imobiliário nacional é acompanhado trimestralmente pela CII/CBIC (Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção), por meio do Indicador Nacional, que uniformiza e consolida as pesquisas sobre o mercado imobiliário de imóveis residenciais novos de 22 regiões do País.

O Indicador Nacional, desenvolvido pela consultoria Brain – Bureau de Inteligência Corporativa, reúne informações de lançamentos, vendas, oferta, entre outros dados.

Regiões pesquisadas



Fonte: CII/CBIC

UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS POR REGIÃO

O mais recente Indicador Nacional divulgado refere-se ao quarto trimestre de 2019, e aponta o lançamento de 44,3 mil unidades residenciais, resultado 28,3% superior ao terceiro trimestre do ano e 8,4% superior às 40,9 mil unidades lançadas no quarto trimestre de 2018.

Comparando o quarto trimestre de 2019 com o mesmo período de 2018, todas as regiões do País apresentaram crescimento no volume de unidade lançadas, sendo a maior variação percentual percebida na região Norte (85,9%). A região Sudeste concentrou 72% das unidades lançadas no quarto trimestre de 2019 e apresentou crescimento de 6,2%.

Unidades residenciais lançadas

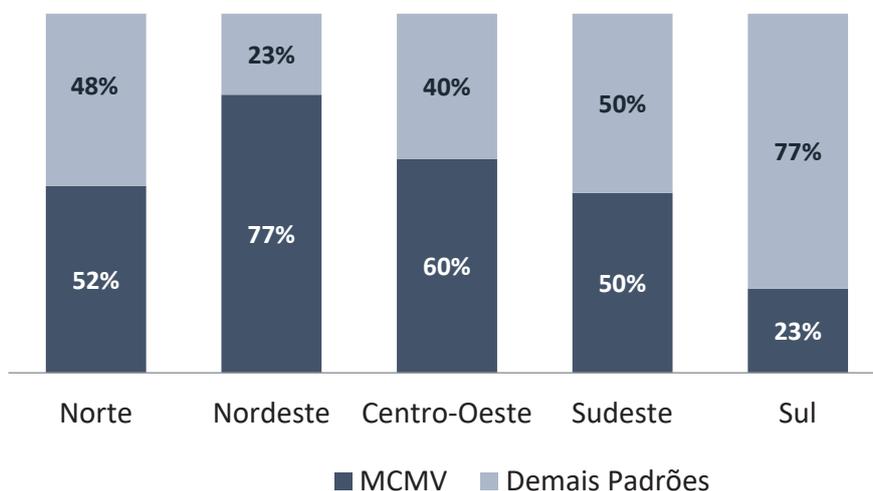
Unidades residenciais lançadas por região							
Região pesquisada	4º trimestre 2018	1º trimestre 2019	2º trimestre 2019	3º trimestre 2019	4º trimestre 2019	Varição(%) 3T19-4T19	Varição(%) 4T18-4T19
Norte	441	266	900	1.756	820	-53,3%	85,9%
Nordeste	4.606	5.397	4.013	5.948	4.645	-21,9%	0,8%
Centro-Oeste	2.756	1.679	3.985	2.236	2.771	23,9%	0,5%
Sudeste	30.093	6.759	22.245	21.036	31.965	52,0%	6,2%
Sul	3.008	3.562	2.435	3.588	4.131	15,1%	37,3%
Total	40.904	17.663	33.578	34.564	44.332	28,3%	8,4%

Fonte: CII/CBIC

Das 22 regiões do País que possuem pesquisas, 19 segmentam os dados de imóveis econômicos enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). Essas regiões somaram 40,9 mil unidades, que corresponderam a 92,2% do total de unidades lançadas no quarto trimestre de 2019 (44,3 mil).

Das unidades lançadas no último trimestre de 2019 nessas regiões, 51% estavam enquadradas no MCMV (20,7 mil unidades). A maior participação, em termos percentuais, foi na região Nordeste, com 77% dos lançamentos. A menor participação foi dos lançamentos da região Sul (23%).

Minha Casa Minha Vida – Participação no total lançado no 4T19



Fonte: CII/CBIC

UNIDADES RESIDENCIAIS COMERCIALIZADAS POR REGIÃO

As regiões pesquisadas comercializaram 37,5 mil unidades residenciais novas no quarto trimestre de 2019. O total é 13,9% superior ao trimestre anterior (32,9 mil unidades) e 9,7% acima do registrado no quarto trimestre de 2018, quando foram vendidas 34,2 mil unidades.

Comparando o quarto trimestre de 2019 com igual período de 2018, somente na região Nordeste houve redução nas vendas, com queda de 10,1%. O maior aumento percentual na comercialização foi registrado na região Sul (48,8%). Em número de unidades, o maior crescimento ocorreu na região Sudeste, com acréscimo de 1.817 unidades frente ao resultado do quarto trimestre de 2018.

Unidades residenciais comercializadas

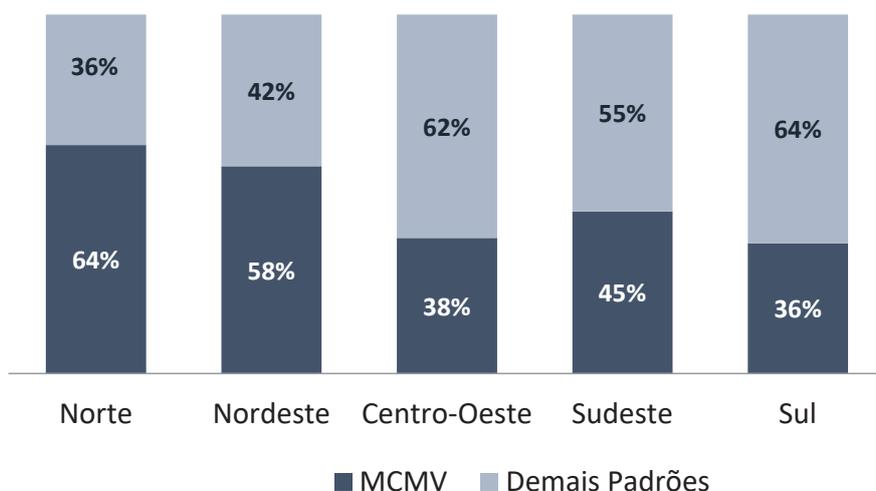
Unidades residenciais comercializadas por região							
Região pesquisada	4º trimestre 2018	1º trimestre 2019	2º trimestre 2019	3º trimestre 2019	4º trimestre 2019	Variação(%) 3T19-4T19	Variação(%) 4T18-4T19
Norte	941	679	1.099	1.165	980	-15,9%	4,1%
Nordeste	6.588	6.071	6.678	5.968	5.921	-0,8%	-10,1%
Centro-Oeste	2.440	2.319	3.242	2.444	3.073	25,7%	25,9%
Sudeste	21.184	12.318	19.978	19.138	23.001	20,2%	8,6%
Sul	3.049	3.931	3.664	4.227	4.538	7,4%	48,8%
Total	34.202	25.318	34.661	32.942	37.513	13,9%	9,7%

Fonte: CII/CBIC

Assim como nos lançamentos, das 22 regiões pesquisadas, 19 segmentam as vendas de imóveis econômicos enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida. Essas regiões somaram 33,5 mil unidades comercializadas, representando 89% do total vendido no quarto trimestre de 2019. No período, as unidades enquadradas no MCMV foram responsáveis por 45% do total comercializado nas regiões pesquisadas.

A maior participação percentual de imóveis do MCMV foi registrada na região Norte, com 64% das vendas. A menor participação foi na região Sul (36%).

Minha Casa Minha Vida – Participação no total comercializado no 4T19



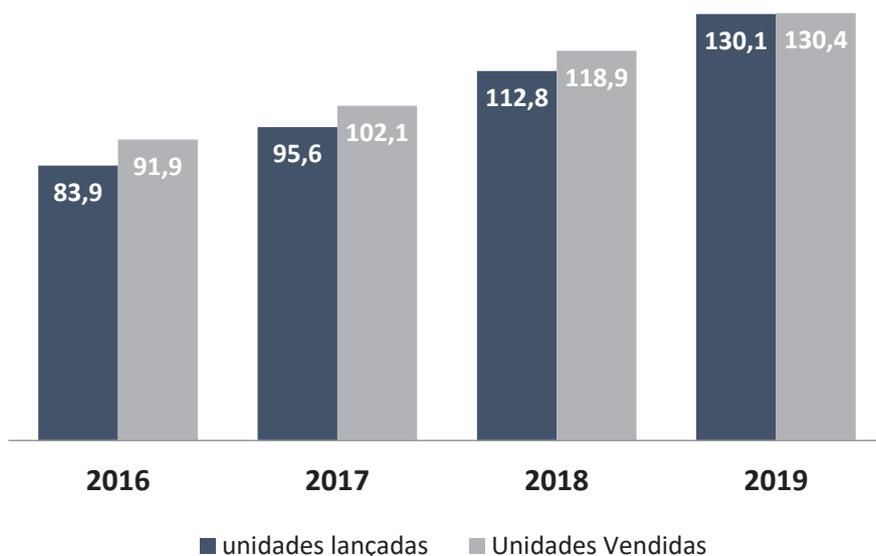
Fonte: CII/CBIC

COMPARATIVO ENTRE LANÇAMENTOS E VENDAS

Em 2019, as regiões pesquisadas lançaram 130,1 mil unidades residenciais, que representaram um aumento de 15,4% em relação às 112,8 mil unidades lançadas em 2018.

As vendas também cresceram em 2019. No ano, foram comercializadas 130,4 mil unidades residenciais, um aumento de 9,7% quando comparado às 118,9 mil unidades vendidas em 2018.

Unidades residenciais lançadas e vendidas – Em mil unidades



Fonte: CII/CBIC

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS POR REGIÃO

As regiões do Brasil que realizam pesquisa encerraram o quarto trimestre de 2019 com 134,8 mil unidades residenciais novas disponíveis para venda, resultado 4,8% superior ao contabilizado no quarto trimestre de 2018 (128,6 mil unidades).

O maior aumento percentual foi registrado na região Sudeste (20%). As regiões Nordeste, Centro-Oeste e Sul tiveram redução no número de unidades disponíveis para venda.

Oferta final disponível

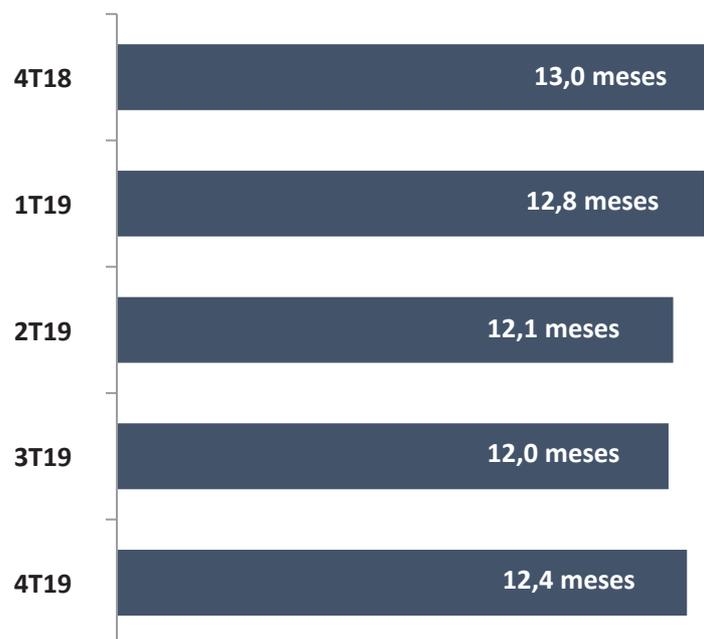
Oferta final disponível – Imóveis residenciais novos por região							
Região pesquisada	4º trimestre 2018	1º trimestre 2019	2º trimestre 2019	3º trimestre 2019	4º trimestre 2019	Varição(%) 3T19-4T19	Varição(%) 4T18-4T19
Norte	5.642	5.300	5.214	5.970	6.239	4,5%	10,6%
Nordeste	38.236	38.787	35.839	36.753	35.743	-2,7%	-6,5%
Centro-Oeste	12.517	12.458	12.718	12.255	11.532	-5,9%	-7,9%
Sudeste	50.848	47.830	48.543	51.934	61.017	17,5%	20,0%
Sul	21.363	21.525	20.351	20.458	20.220	-1,2%	-5,4%
Total	128.606	125.900	122.665	127.370	134.751	5,8%	4,8%

Fonte: CII/CBIC

Para dimensionar a quantidade de imóveis ofertados, compara-se a média anual de vendas com a oferta disponível.

No quarto trimestre de 2019, 134,7 mil imóveis novos estavam disponíveis para venda. Considerando a média mensal de vendas de 10,9 mil unidades em 2019, seriam necessários 12,4 meses para zerar a oferta total. Para os empreendimentos imobiliários, esse prazo é considerado confortável, pois um empreendimento imobiliário tem longo prazo de desenvolvimento, comercialização e execução. Estima-se em 36 meses o tempo médio entre a data do lançamento e a entrega das chaves.

Quantidade de meses para zerar a oferta



Fonte: CII/CBIC

GRAPROHAB



GRAPROHAB

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

O grupo é formado por um colegiado com representantes da Secretaria de Estado da Habitação; Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo); Sabesp (Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo); e DAEE (Departamento de Águas e Energia Elétrica). A Emplasa (Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano S/A) fez parte do colegiado até o final de 2019, quando foi extinta de acordo com a Lei nº 17.056/2019.

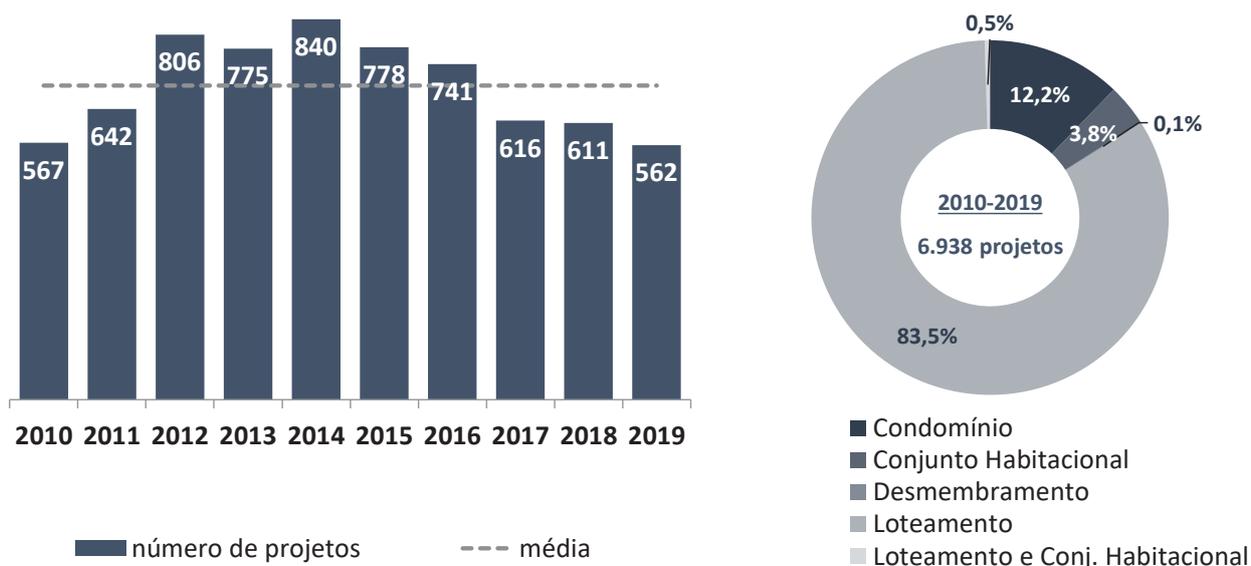
O Secovi-SP participa das reuniões do colegiado, acompanha e tabula, mensalmente, os projetos que são protocolados, analisados e aprovados pelo Graprohhab.

PROJETOS PROTOCOLADOS

Em 2019, entraram para análise no Graprohhab 562 projetos, 8% a menos que a quantidade do ano anterior, quando foram protocolados 611 novos projetos. De 2010 a 2019, 6.938 projetos deram entrada para análise, uma média de 694 projetos por ano. Este foi o quinto ano de quedas consecutivas no número de protocolos.

Os projetos de loteamentos corresponderam a 83,5% dos protocolos emitidos pelo Graprohhab nos últimos dez anos (um total de 5.791 novos projetos), seguido pelos condomínios, com 844 projetos (12,2%). Os conjuntos habitacionais e os desmembramentos representaram apenas 4,4% dos novos projetos (303 projetos).

Projetos protocolados no GRAPROHAB – Total



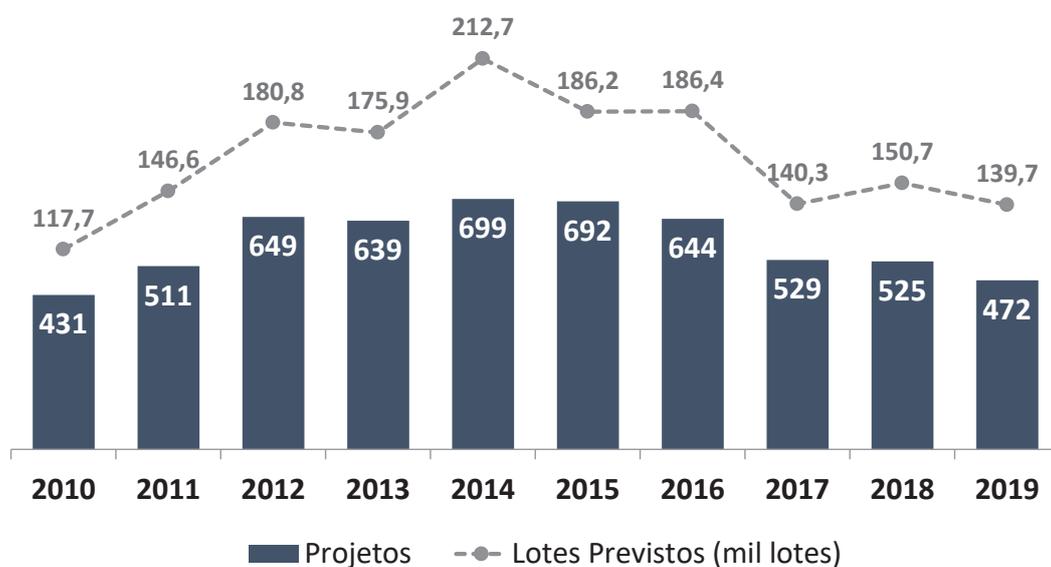
Fonte: Graprohhab

PROJETOS DE LOTEAMENTOS PROTOCOLADOS

Nos últimos dez anos (2010 a 2019), foram protocolados no Graprohhab 5.791 projetos de loteamentos, que somaram 1,6 milhão de novos lotes previstos no Estado de São Paulo. Em média, foram 579 projetos e 163,7 mil lotes protocolados por ano.

Em 2019, 472 projetos de loteamentos deram entrada no Graprohhab, quantidade 10% inferior ao registrado em 2018 (525 projetos). Em número de lotes previstos, a redução foi de 7%.

Projetos de loteamentos protocolados no GRAPROHAB



Fonte: Graprohhab

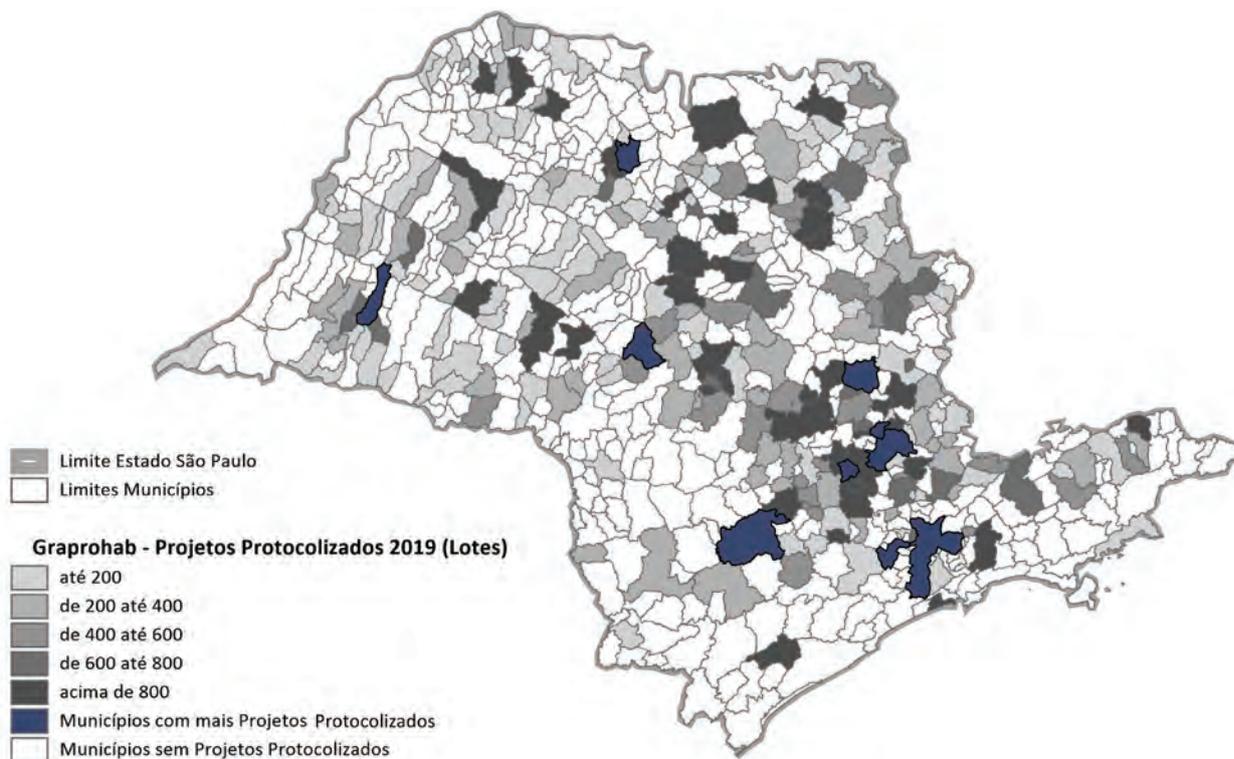
RANKING DOS MUNICÍPIOS COM MAIS LOTES PROTOCOLADOS

Em 2019, Campinas foi o município que registrou o maior número de lotes protocolados no Estado de São Paulo, com 5.300 lotes previstos.

Em segundo lugar no ranking aparece Itapetininga, com 3.443 lotes, seguido por Paulínia (3.280 lotes), São José do Rio Preto (3.277 lotes) e Cotia (2.770 lotes).

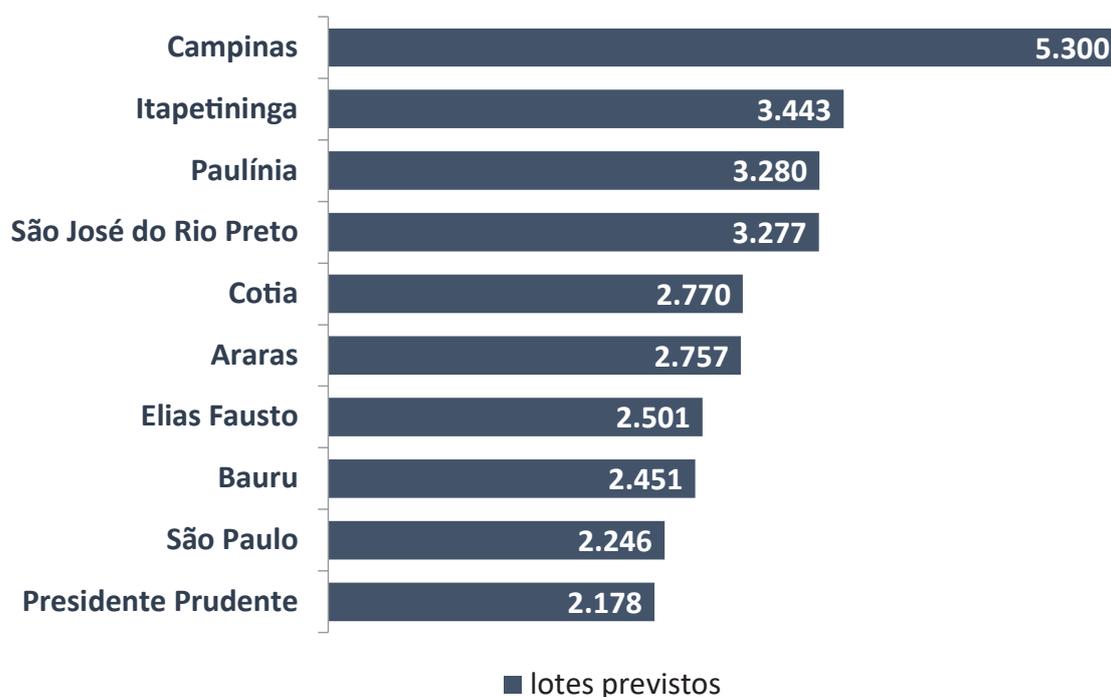
Os dez municípios do ranking concentram 22% do total protocolado no Estado de São Paulo em 2019.

Concentração de lotes protocolados por município do Estado de São Paulo - 2019



Fonte: Graprohab

Ranking dos 10 municípios com maior número de lotes protocolados – Estado de São Paulo 2019



Fonte: Graprohab

PROJETOS DE LOTEAMENTOS ANALISADOS

O Graprohab realiza, semanalmente, reuniões com os membros do colegiado para analisar os projetos protocolados. Após analisados, esses projetos podem ser aprovados, indeferidos, receber exigências técnicas ou solicitação de prorrogação de prazo para análise ou cumprimento de exigência de órgãos membros do grupo.

Em 2019, o Graprohab analisou 1.884 projetos de loteamentos, quantidade 6% superior ao registrado em 2018. Apesar do aumento no número de projetos, houve redução de 10% no número de projetos indeferidos.

As solicitações de aumento de prazo por parte do interessado registraram aumento de 42% em 2019, quando comparado ao ano anterior.

Durante o ano, foram aprovados 446 projetos, 239 foram indeferidos e houve a emissão de 609 exigências técnicas em projetos de loteamentos.

Análise dos projetos de loteamento – Reuniões GRAPROHAB

Análise das reuniões	2017	2018	Var.% (2017-2018)	2019	Var.% (2018-2019)
Aprovados	432	400	-7%	446	12%
Exigências Técnicas	636	554	-13%	609	10%
Indeferidos	266	264	-1%	239	-10%
Prazo solicitado pelo interessado	102	90	-12%	128	42%
Prazo solicitado pelos órgãos	436	465	7%	461	-1%
Outros	1	2	100%	1	-50%
Total	1.873	1.775	-5%	1.884	6%

Fonte: Graprohab

LOTEAMENTOS – EXIGÊNCIAS TÉCNICAS POR ÓRGÃO EMISSOR

Em 2019, os órgãos membros do Graprohab emitiram 1.254 exigências técnicas em projetos de loteamentos, volume 14% acima do registrado em 2018 (1.101 exigências técnicas).

Ao ser analisado, o projeto pode receber exigências técnicas de mais de um órgão membro do colegiado, o que explica a diferença entre o número total e o de 609 exigências da tabela anterior.

Das 1.254 exigências técnicas emitidas em 2019, 42% foram feitas pela Secretaria de Estado da Habitação, 39% pela Cetesb, 9% pela Sabesp, 6% pela Emplasa e 5% pelo DAEE.

Exigências técnicas por órgão emissor – Reuniões GRAPROHAB

Órgão	2017	2018	Var.% (2017-2018)	2019	Var.% (2018-2019)
Secretaria da Habitação	515	475	-8%	529	11%
DAEE	79	31	-61%	57	84%
Cetesb	531	433	-19%	491	14%
Sabesp	137	98	-28%	108	10%
Emplasa	54	64	19%	69	8%
Total	1.316	1.101	-16%	1.254	14%

Fonte: Graprohhab

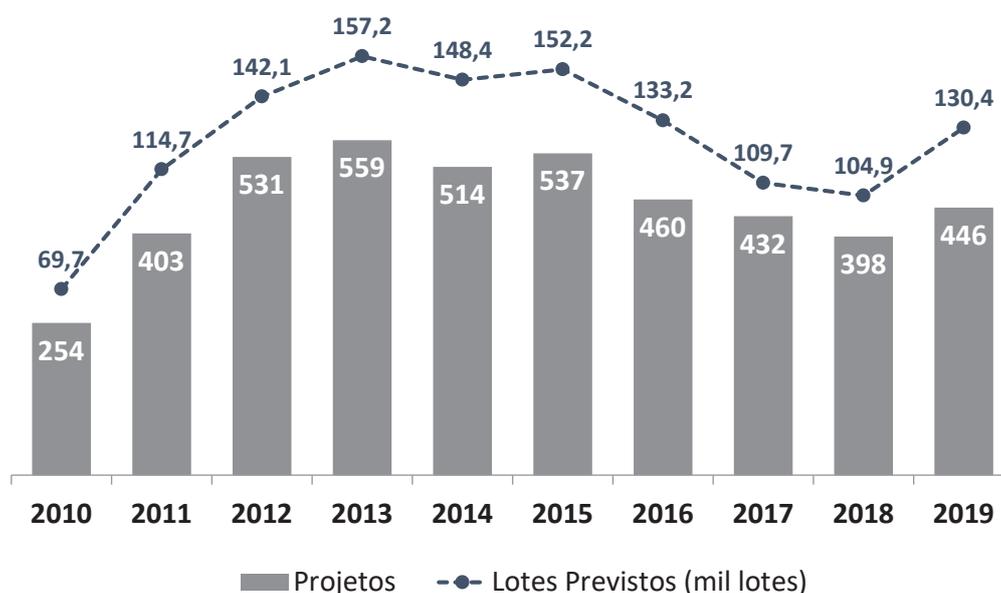
LOTEAMENTOS – PROJETOS APROVADOS

O Graprohhab aprovou 446 projetos de loteamentos em 2019, quantidade 12% superior aos 398 projetos aprovados em 2018. Em número de lotes, o aumento registrado foi de 24%, totalizando 130,4 mil lotes previstos em 2019, ante os 104,9 mil lotes do ano anterior.

Nos últimos dez anos (2010 a 2019), o Graprohhab aprovou 4.534 projetos de loteamentos, totalizando 1,3 milhão de novos lotes previstos no Estado de São Paulo.

Vale ressaltar que parte da quantidade de lotes aprovados é estimada, pois os números efetivos são baseados nos certificados de aprovação do Graprohhab. Porém, como nem todos são enviados para o levantamento realizado pelo Secovi-SP, os dados são complementados com as informações de lotes previstos nos projetos originais. A estimativa é realizada para não afetar o total e tornar a série comparável ao longo do tempo.

Projetos de loteamentos aprovados pelo GRAPROHAB



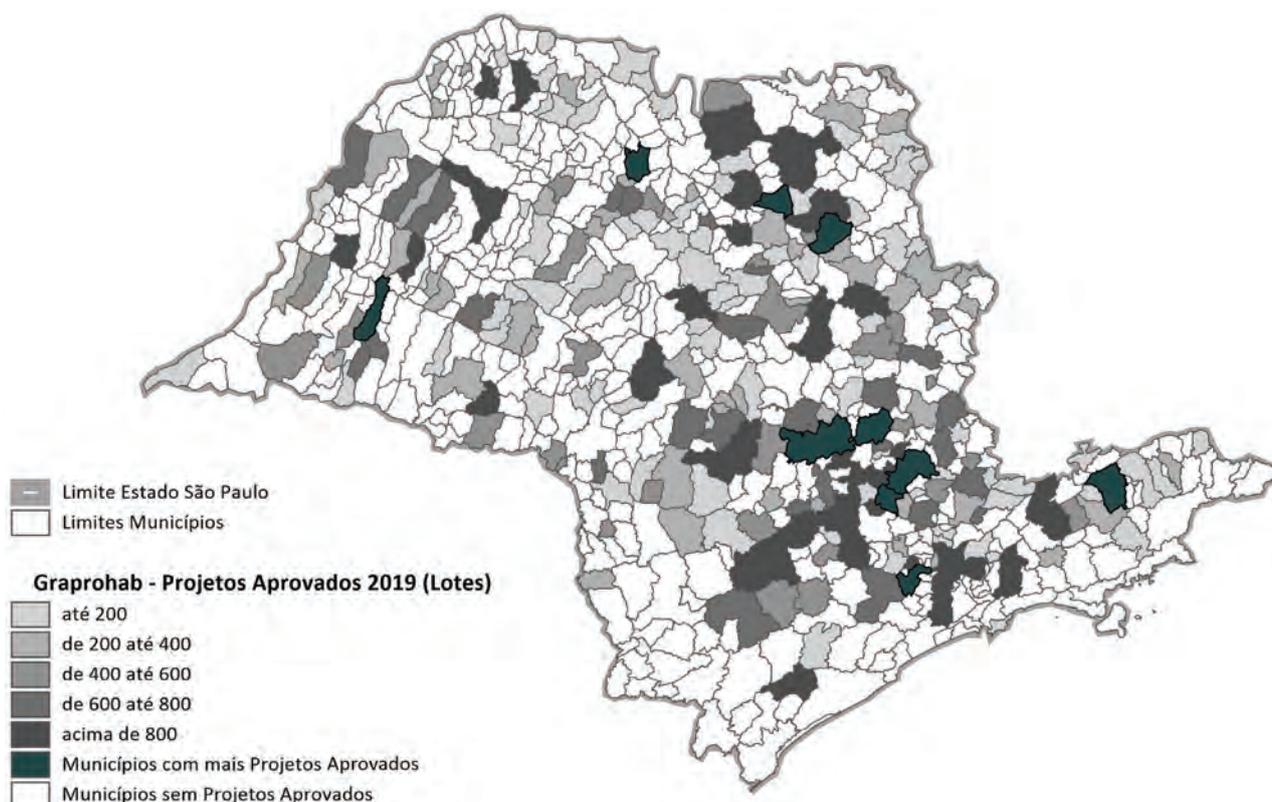
Fonte: Graprohhab

RANKING DOS MUNICÍPIOS COM MAIS LOTES APROVADOS

Segmentando as aprovações por municípios, Presidente Prudente liderou o ranking por número de lotes aprovados em 2019, com 4.123 lotes distribuídos em sete projetos. O segundo município foi São José do Rio Preto, com 3.702 lotes previstos em seis projetos, seguido por Ribeirão Preto (3.001 lotes em cinco projetos), Campinas (2.661 lotes em nove projetos) e Indaiatuba (2.352 lotes em dois projetos).

Os dez municípios do ranking concentraram 20,8% dos lotes aprovados no Estado de São Paulo em 2019, com 56 projetos e um total de 27,1 mil lotes previstos.

Concentração de lotes aprovados por município do Estado de São Paulo - 2019



Fonte: Graprohab

Municípios com mais lotes aprovados em 2019 - Estado de São Paulo

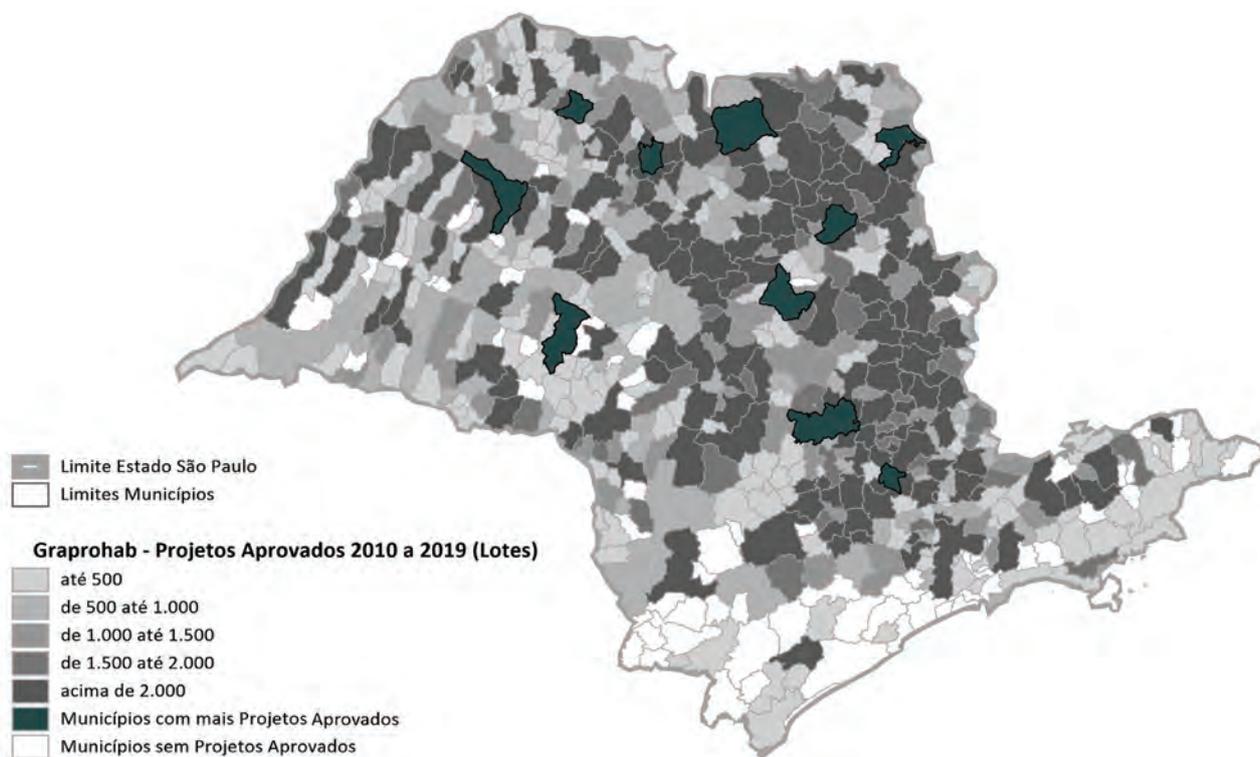
Município	Projetos	Lotes Previstos	Participação %
Presidente Prudente	7	4.123	3,16%
São José do Rio Preto	6	3.702	2,84%
Ribeirão Preto	5	3.001	2,30%
Campinas	9	2.661	2,04%
Indaiatuba	2	2.352	1,80%
Pitangueiras	6	2.344	1,80%
Piracicaba	6	2.301	1,77%
Limeira	6	2.275	1,75%
Cotia	4	2.174	1,67%
Pindamonhangaba	5	2.148	1,65%
Total 10 municípios	56	27.081	20,77%
Total Estado de São Paulo	446	130.364	100,00%

Fonte: Grapohab

Nos últimos dez anos (2010 a 2019), São José do Rio Preto foi o município com maior número de aprovações: 98 projetos e um total de 51,3 mil lotes previstos – média de 5,1 mil lotes por ano.

Os dez municípios do ranking somaram 494 projetos e 214,5 mil lotes, o que representa 17% do total de lotes aprovados no Estado de São Paulo.

Concentração de lotes aprovados por município do Estado de São Paulo – 2010 - 2019



Fonte: Graprohab

Municípios com mais lotes aprovados de 2010 - 2019 – Estado de São Paulo

Município	Projetos	Lotes Previstos	Participação %
São José do Rio Preto	98	51.290	4,06%
Ribeirão Preto	60	24.187	1,92%
Piracicaba	60	21.282	1,69%
Indaiatuba	41	20.407	1,62%
Araraquara	40	17.349	1,37%
Barretos	38	16.994	1,35%
Franca	43	16.918	1,34%
Marília	38	15.995	1,27%
Araçatuba	27	15.775	1,25%
Votuporanga	49	14.300	1,13%
Total 10 municípios	494	214.497	16,99%
Total Estado de São Paulo	4.534	1.262.512	100,00%

Fonte: Graprohab

LOTEAMENTOS – PERÍODO DE APROVAÇÃO DE PROJETOS

Antes de serem protocolados para análise do Graprohab, os projetos de loteamentos exigem longo período de análise de viabilidade legal e econômica, elaboração de projetos e preparação de documentação.

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

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

Em 2019, dos 446 projetos de loteamentos aprovados, apenas 6,7% tramitaram em até 90 dias, tempo limite para manifestação do colegiado; 60,8% levaram de 91 a 360 dias, entre a data do protocolo e a aprovação; e 32,5% demoraram mais de 360 dias para serem aprovados.

Período de aprovação dos loteamentos no GRAPHOAB – Estado de São Paulo

Período de Aprovação	2018	2019	Var.% (2018-2019)	Participação % (2019)
Até 30 dias	6	2	-67%	0,4%
De 31 a 60 dias	13	12	-8%	2,7%
De 61 a 90 dias	17	16	-6%	3,6%
De 91 a 120 dias	42	36	-14%	8,1%
De 121 a 180 dias	75	100	33%	22,4%
De 181 a 360 dias	99	135	36%	30,3%
Mais de 360 dias	146	145	-1%	32,5%
Total	398	446	12%	100%

Fonte: Graprohab

PESQUISA DE LOTEAMENTO



MERCADO DE LOTEAMENTOS DO ESTADO DE SÃO PAULO

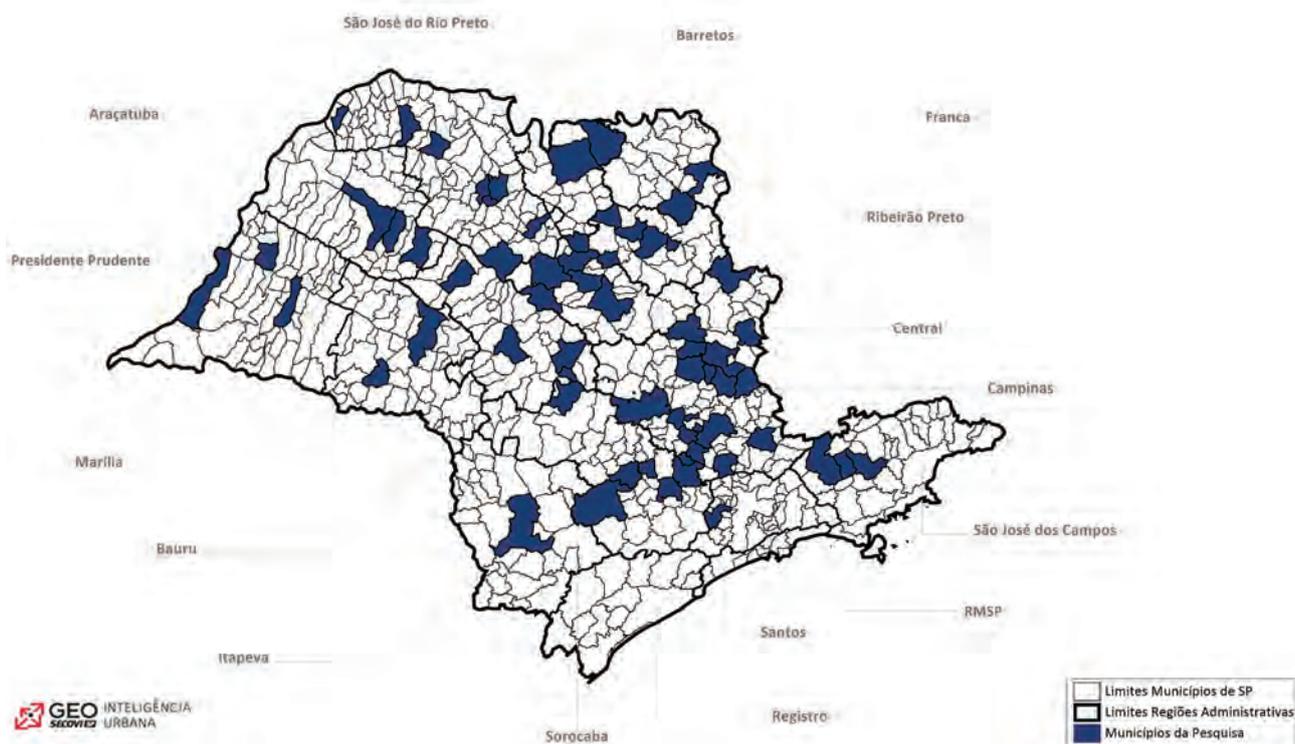
O Secovi-SP, em parceria com a Aelo (Associação das Empresas de Loteamento e Desenvolvimento Urbano) e com a consultoria da Brain - Bureau de Inteligência Corporativa, passou a desenvolver, no final de 2017, a Pesquisa do Mercado de Lotes Urbanizados no Estado de São Paulo.

A pesquisa é realizada por meio do levantamento de dados de lançamentos, vendas, oferta, dentre outros indicadores importantes para dimensionar e acompanhar o mercado de lotes residenciais novos nas principais cidades paulistas.

Para iniciar o projeto, foi utilizada amostragem das cidades com maior número de lotes aprovados no Gra-prohab (Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo) entre janeiro de 2013 e setembro de 2017. A partir deste levantamento, foram selecionadas as 55 cidades com mais projetos aprovados, o que corresponde a uma amostra de 51% de lotes aprovados no Estado de São Paulo. Em 2019, a amostra da pesquisa foi ampliada para 65 cidades do Estado de São Paulo.

A pesquisa completa do mercado de loteamentos, com dados de todas as Regiões Administrativas, fica disponível para as empresas associadas à Aelo e ao Secovi-SP.

Cidades pesquisadas – Segmentadas por Região Administrativa



Cidades pesquisadas

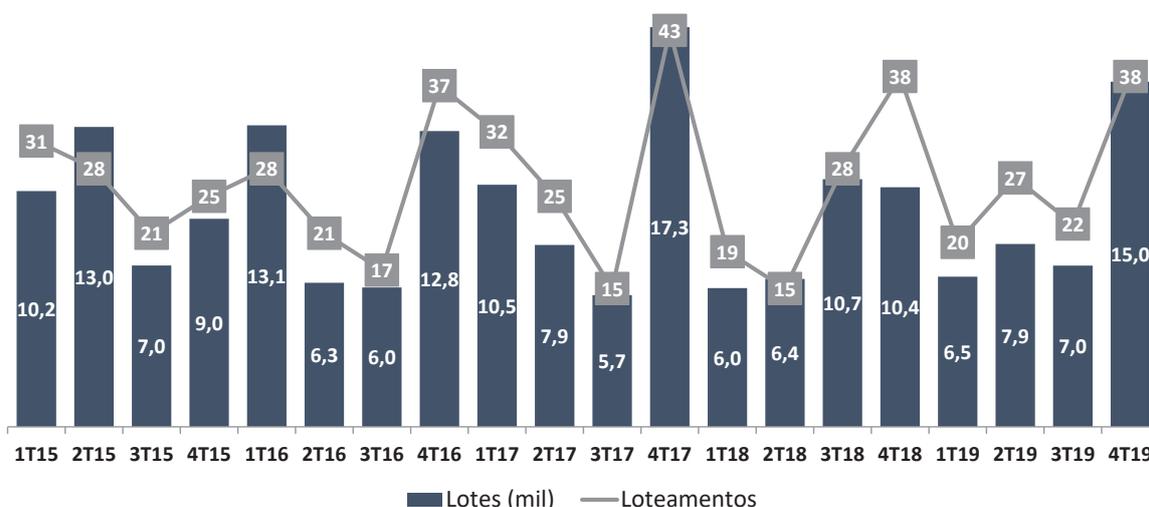
<p>R.A. ARAÇATUBA Araçatuba Birigui Penápolis</p>	<p>R.A. CAMPINAS Araras Bragança Paulista Campinas Conchal Hortolândia Indaiatuba Jundiaí Itapira Leme Mococa Mogi Guaçu Mogi Mirim Monte Mor Nova Odessa Piracicaba Pirassununga Santa Barbara do Oeste São João da Boa Vista</p>	<p>R.A. ITAPEVA Itapeva</p> <p>R.A. MARÍLIA Assis Marília</p> <p>RMSP Cotia</p> <p>R.A. PRESIDENTE PRUDENTE Dracena Presidente Epitácio Presidente Prudente</p> <p>R.A. RIBEIRÃO PRETO Guariba Monte Alto Pitangueiras Ribeirão Preto Serrana Sertãozinho</p>	<p>R.A. SÃO JOSÉ DO RIO PRETO Bady Bassitt Catanduba Fernandópolis Mirassol Novo Horizonte Santa Fé do Sul São José do Rio Preto Votuporanga</p> <p>R.A. SÃO JOSÉ DOS CAMPOS Caçapava São José dos Campos Taubaté</p> <p>R.A. SOROCABA Boituva Itapetininga Itu Salto Sorocaba Tatuí São Manuel</p>
--	---	--	--

Loteamentos lançados

No quarto trimestre de 2019, as 65 cidades pesquisadas lançaram 15,0 mil lotes residenciais, divididos em 38 loteamentos, resultando na média de 394 lotes por empreendimento. Comparado com o quarto trimestre de 2018, quando lançados 10,4 mil lotes, houve um aumento de 44%.

No acumulado do ano, foram os lançamentos totalizaram 36,4 mil lotes, volume 8% superior ao registrado no mesmo período do ano anterior (33,6 mil lotes).

Loteamentos lançados nas cidades pesquisadas

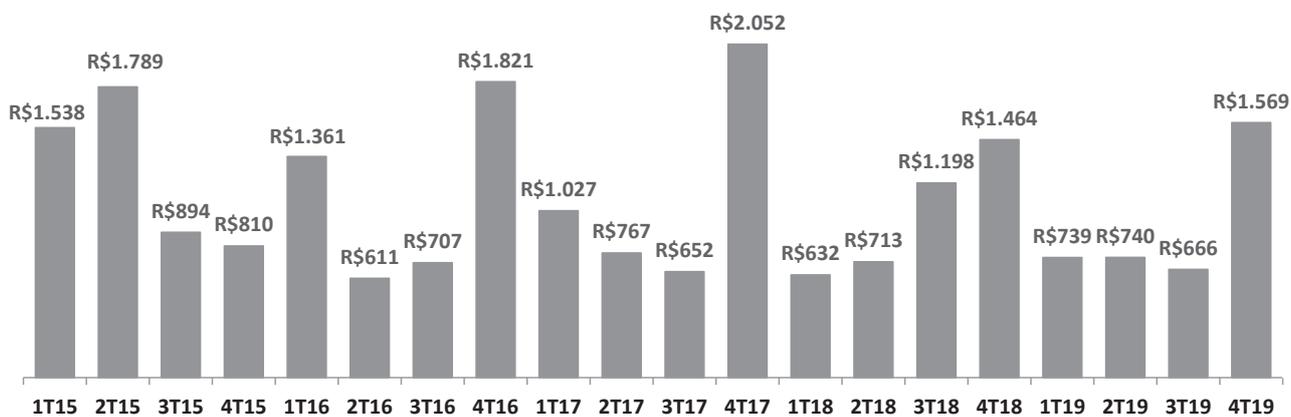


Fonte: Aelo e Secovi-SP

Os 15,0 mil lotes lançados no quarto trimestre de 2019 somaram um VGL (Valor Global Lançado) de R\$ 1.569 milhões, volume 7% superior ao lançado no mesmo trimestre do ano anterior (R\$ 1.464 milhões).

No ano de 2019, os lançamentos totalizaram R\$ 3.714 milhões em lotes residenciais nas cidades pesquisadas, valor 7% inferior ao registrado em 2018 (R\$ 4.007 milhões).

VGL – Valor global lançado – R\$ Milhões



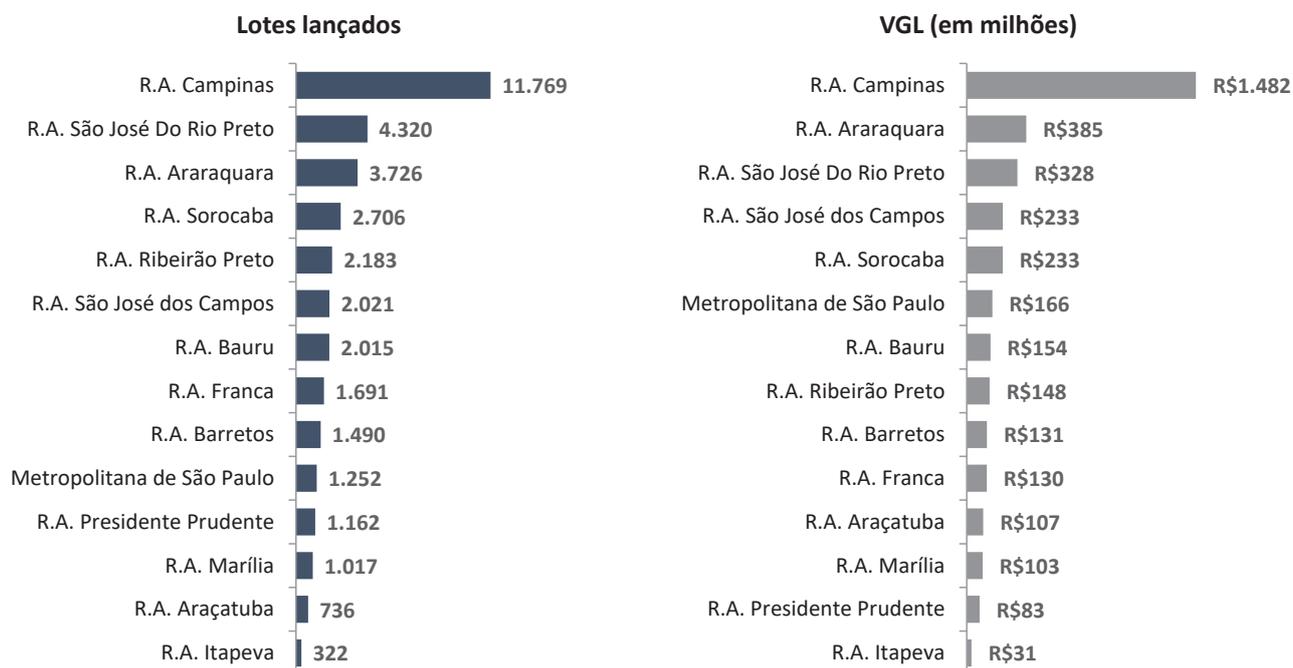
Fonte: Aelo e Secovi-SP

A pesquisa segmenta as cidades pesquisadas por Região Administrativa (RA) do Estado de São Paulo.

Em 2019, a RA de Campinas registrou a maior quantidade de lançamentos, com 11,8 mil lotes, seguida pela RA de São José do Rio Preto (4.320 lotes), a RA de Araraquara (3.726 lotes) e a de Sorocaba (2.706 lotes).

Em valores monetários, a RA de Campinas apresentou o maior VGL, com R\$ 1.482 milhões lançados. Em segundo lugar, ficou a RA de Araraquara, com R\$ 385 milhões lançados no ano.

Número de lotes e VGL lançados por Região Administrativa - 2019



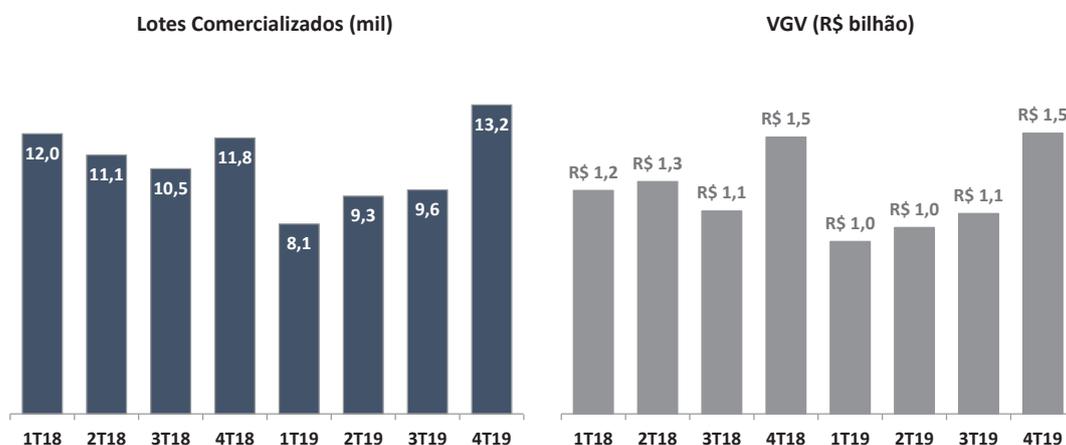
Fonte: Aelo e Secovi-SP

Lotes comercializados

Em 2019, foram vendidos 40,3 mil lotes nas cidades pesquisadas, uma média de 3,4 mil lotes por mês. O quarto trimestre de 2019 concentrou 33% das vendas do ano, com a comercialização de 13,2 mil lotes, quantidade 12% superior à registrada no mesmo trimestre de 2018.

Em valores, foram comercializados R\$ 4,6 bilhões no ano, volume 10% inferior aos R\$ 5,2 bilhões vendidos em 2018.

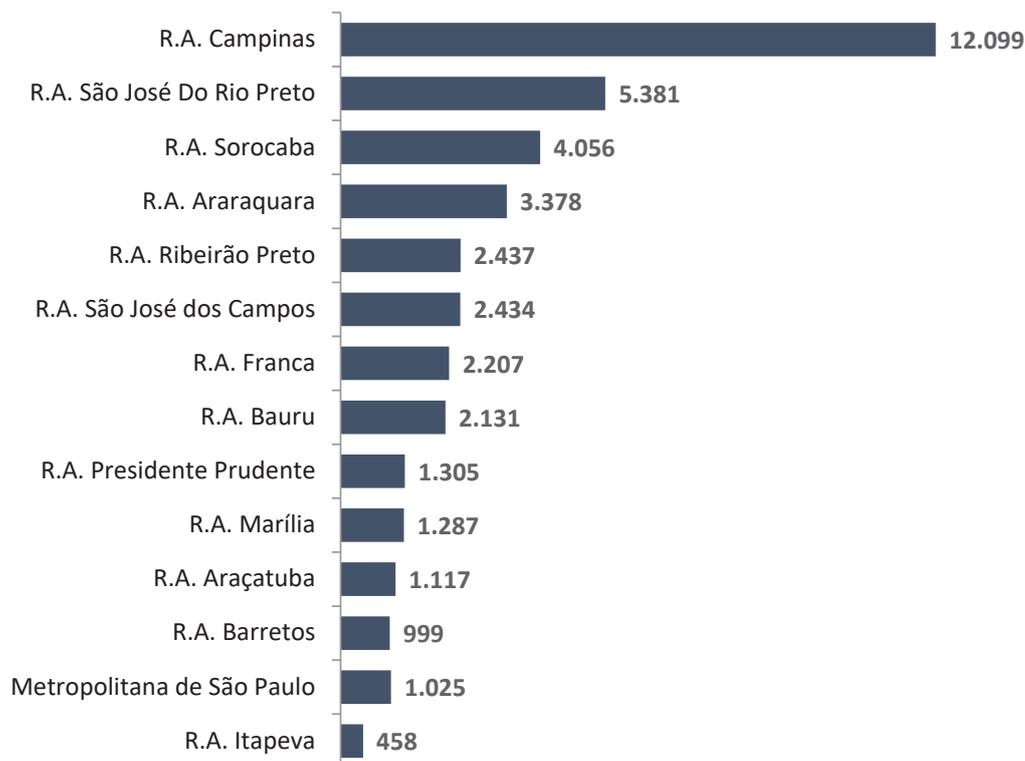
Lotes comercializados por trimestre



Fonte: Aelo e Secovi-SP

Em 2019, dos 40.314 lotes comercializados, 12.099 unidades foram vendidas na região de Campinas (30% do total). A segunda cidade com mais vendas foi São José do Rio Preto, com 5.381 lotes (13%), seguida por Sorocaba, com 4.056 lotes (10%).

Número de lotes comercializados por Região Administrativa - 2019



Fonte: Aelo e Secovi-SP

Loteamentos disponíveis para venda

As 65 cidades pesquisadas encerraram o ano de 2019 com 551 empreendimentos contendo lotes disponíveis para venda, lançados a partir de janeiro de 2014. Esses loteamentos totalizaram 197,9 mil lotes lançados, dos quais 39,0 mil disponíveis para venda em dezembro de 2019.

Das unidades em estoque, 71,2% são de loteamentos lançados a partir de janeiro de 2017.

Total lançado e estoque por ano de lançamento

Nº DE LOTEAMENTOS, TOTAL LANÇADO E ESTOQUE POR ANO DE LANÇAMENTO						
Ano Lançamento	Nº de Loteamentos	Em %	Total de Lotes Lançados	Em %	Estoque	Em %
2014	79	14,3%	29.232	14,8%	2.609	6,7%
2015	82	14,9%	30.645	15,5%	3.648	9,4%
2016	86	15,6%	32.672	16,5%	4.965	12,7%
2017	105	19,1%	37.823	19,1%	5.147	13,2%
2018	94	17,1%	31.426	15,9%	7.955	20,4%
2019	105	19,1%	36.109	18,2%	14.628	37,6%
Total	551	100%	197.907	100%	38.952	100%

Fonte: Aelo e Secovi-SP

Loteamentos abertos e fechados

Em razão das diferenças existentes entre as tipologias de loteamentos, foram segmentados os dados da pesquisa entre empreendimentos abertos e fechados.

Dos 551 loteamentos com unidades à venda em dezembro de 2019, os abertos respondiam por 59% e os fechados por 41%. Em número de lotes, foram lançadas 135,5 mil unidades em loteamentos abertos (68%) e 62,4 mil em loteamentos fechados (32%).

Total lançado e estoque por ano de lançamento – Loteamentos Abertos

LOTEAMENTO ABERTO						
Ano Lançamento	Nº de Loteamentos	Em %	Total Lançado	Em %	Estoque	Em %
2014	33	10,1%	16.100	11,9%	854	3,5%
2015	43	13,2%	21.240	15,7%	2.245	9,1%
2016	47	14,4%	21.141	15,6%	2.645	10,8%
2017	69	21,2%	27.722	20,5%	3.005	12,2%
2018	60	18,4%	21.349	15,8%	4.797	19,5%
2019	74	22,7%	27.926	20,6%	11.053	44,9%
Total	326	100%	135.478	100%	24.599	100%

Fonte: Aelo e Secovi-SP

Total lançado e estoque por ano de lançamento – Loteamentos Fechados

LOTEAMENTO FECHADO						
Ano Lançamento	Nº de Loteamentos	Em %	Total Lançado	Em %	Estoque	Em %
2014	46	20,4%	13.132	21,0%	1.755	12,2%
2015	39	17,3%	9.405	15,1%	1.403	9,8%
2016	39	17,3%	11.531	18,5%	2.320	16,2%
2017	36	16,0%	10.101	16,2%	2.142	14,9%
2018	34	15,1%	10.077	16,1%	3.158	22,0%
2019	31	13,8%	8.183	13,1%	3.575	24,9%
Total	225	100%	62.429	100%	14.353	100%

Fonte: Aelo e Secovi-SP

IMÓVEIS DE TERCEIROS CIDADE DE SÃO PAULO



PREÇO DE IMÓVEIS DE TERCEIROS

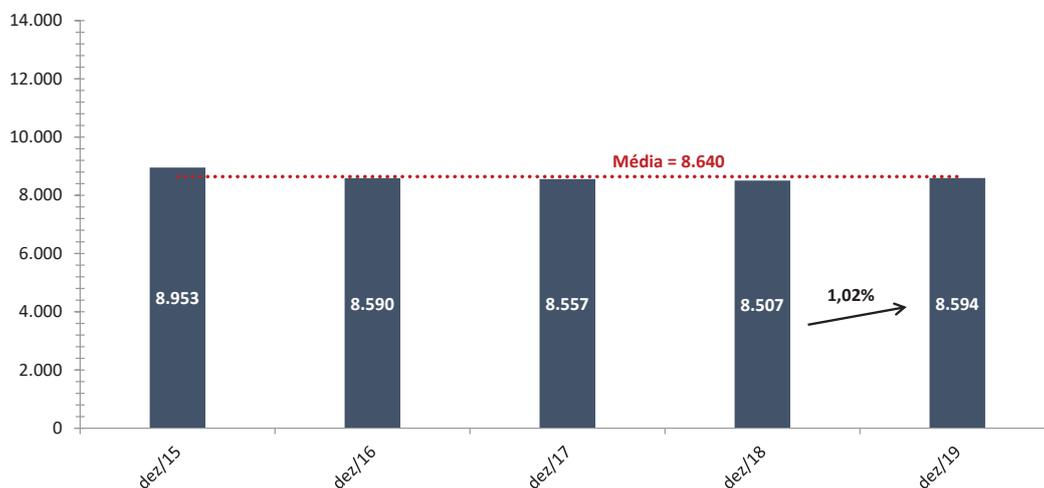
O Secovi-SP acompanha e analisa mensalmente a evolução dos preços médios dos apartamentos residenciais de terceiros à venda em 65 bairros da cidade de São Paulo, anunciados nos principais portais de classificados de imóveis.

Os valores pesquisados são descritos em Reais (R\$), por metro quadrado de área útil e estão dispostos por quantidade de dormitórios (1, 2, 3 e 4), com base em 145 mil ofertas por ano.

Em dezembro de 2019, os valores médios de metro quadrado dos apartamentos ofertados de 1 dormitório totalizaram R\$ 8.594,00, um crescimento nominal de 1,02% quando comparado ao valor de R\$ 8.507,00 registrado no mesmo mês de 2018.

Apartamentos de terceiros para venda – 1 dormitório

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



Fonte: Secovi-SP

O gráfico a seguir ilustra o preço médio por metro quadrado (R\$/m²) dos imóveis anunciados de 1 dormitório, comparando os dez maiores valores médios por bairro. A Vila Nova Conceição contabilizou o maior valor médio (R\$ 15.161,00) entre os bairros acompanhados pela pesquisa.

Apartamentos anunciados para venda de terceiros – 1 dormitório

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



Fonte: Secovi-SP

Em dezembro de 2019, os valores médios de metro quadrado dos apartamentos de 2 dormitórios ofertados nos portais foram de R\$ 7.406,00, um aumento de 0,58% quando comparado aos R\$ 7.363,00 registrados em dezembro de 2018.

Apartamentos de terceiros para venda – 2 dormitórios

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

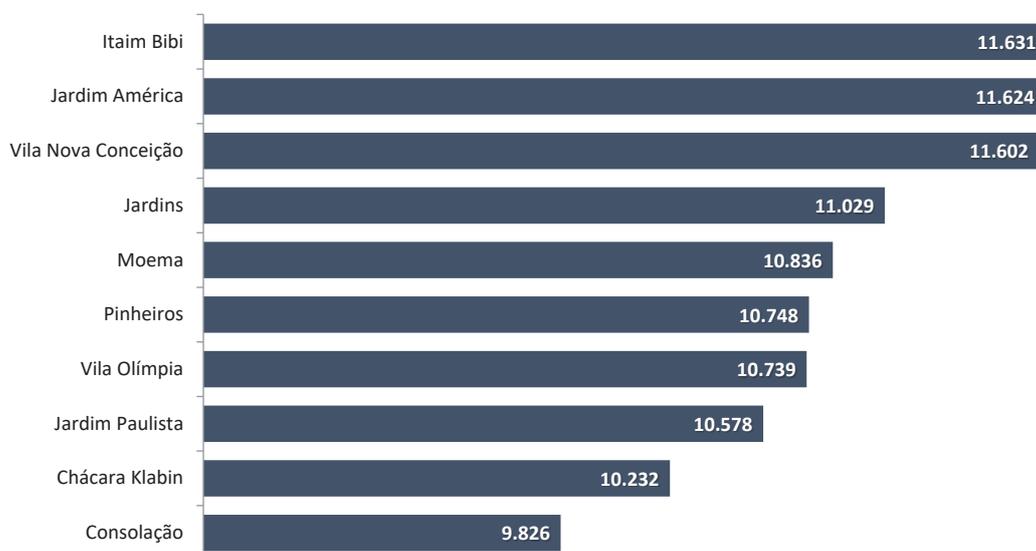


Fonte: Secovi-SP

O gráfico a seguir ilustra o comparativo do preço médio por metro quadrado (R\$/m²) dos imóveis anunciados de 2 dormitórios, com os dez maiores valores por bairro, em dezembro de 2019. A região do Itaim Bibi destacou-se com o maior preço médio, de R\$ 11.631,00 por metro quadrado de área útil.

Apartamentos anunciados para venda de terceiros – 2 dormitórios

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



Fonte: Secovi-SP

Entre os imóveis anunciados, os apartamentos de 3 dormitórios apresentaram, em dezembro de 2019, preço médio de metro quadrado de R\$ 7.597,00, um crescimento de 1,51% quando comparado aos R\$ 7.484,00 registrados em dezembro de 2018.

Apartamentos de terceiros para venda – 3 dormitórios

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

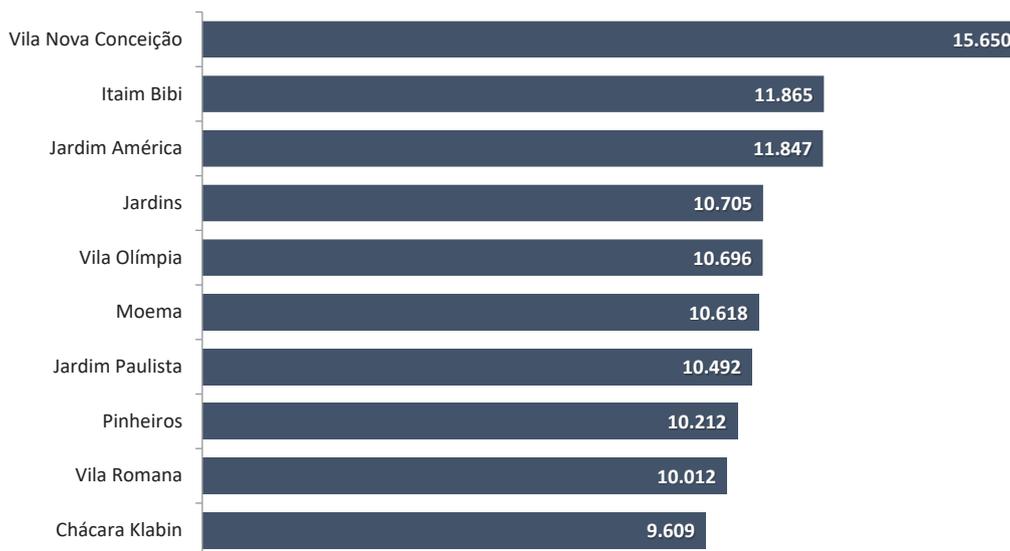


Fonte: Secovi-SP

O gráfico a seguir mostra o comparativo do preço médio por metro quadrado (R\$/m²) dos imóveis ofertados de 3 dormitórios, com os dez maiores valores por bairro, em dezembro de 2019. A Vila Nova Conceição aferiu o maior valor médio, de R\$ 15.650 por metro quadrado de área útil.

Apartamentos anunciados para venda de terceiros – 3 dormitórios

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



Fonte: Secovi-SP

Em dezembro de 2019, os valores médios de metro quadrado dos apartamentos de 4 dormitórios (R\$ 8.789,00) ficaram 2,58% acima dos valores de dezembro de 2018 (R\$ 8.568,00).

Apartamentos de terceiros para venda – 4 dormitórios

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

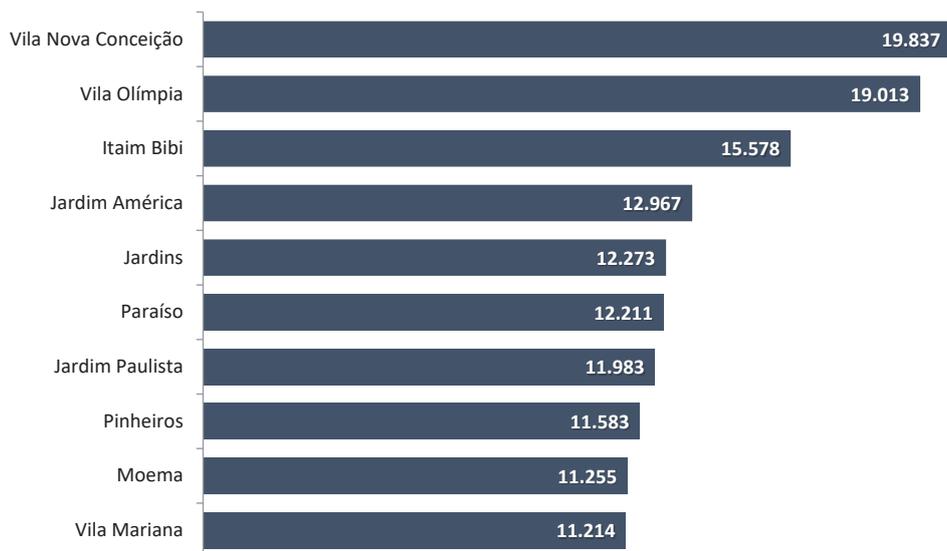


Fonte: Secovi-SP

O gráfico a seguir ilustra o comparativo de preço médio por metro quadrado (R\$/m²) dos imóveis anunciados de 4 dormitórios, com os dez maiores valores por bairro, em dezembro de 2019. A região da Vila Nova Conceição aferiu o maior valor médio, com R\$ 19.837,00 por metro quadrado de área útil.

Apartamentos anunciados para venda de terceiros – 4 dormitórios

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



Fonte: Secovi-SP

LOCAÇÃO RESIDENCIAL CIDADE DE SÃO PAULO



LOCAÇÃO RESIDENCIAL – CIDADE DE SÃO PAULO

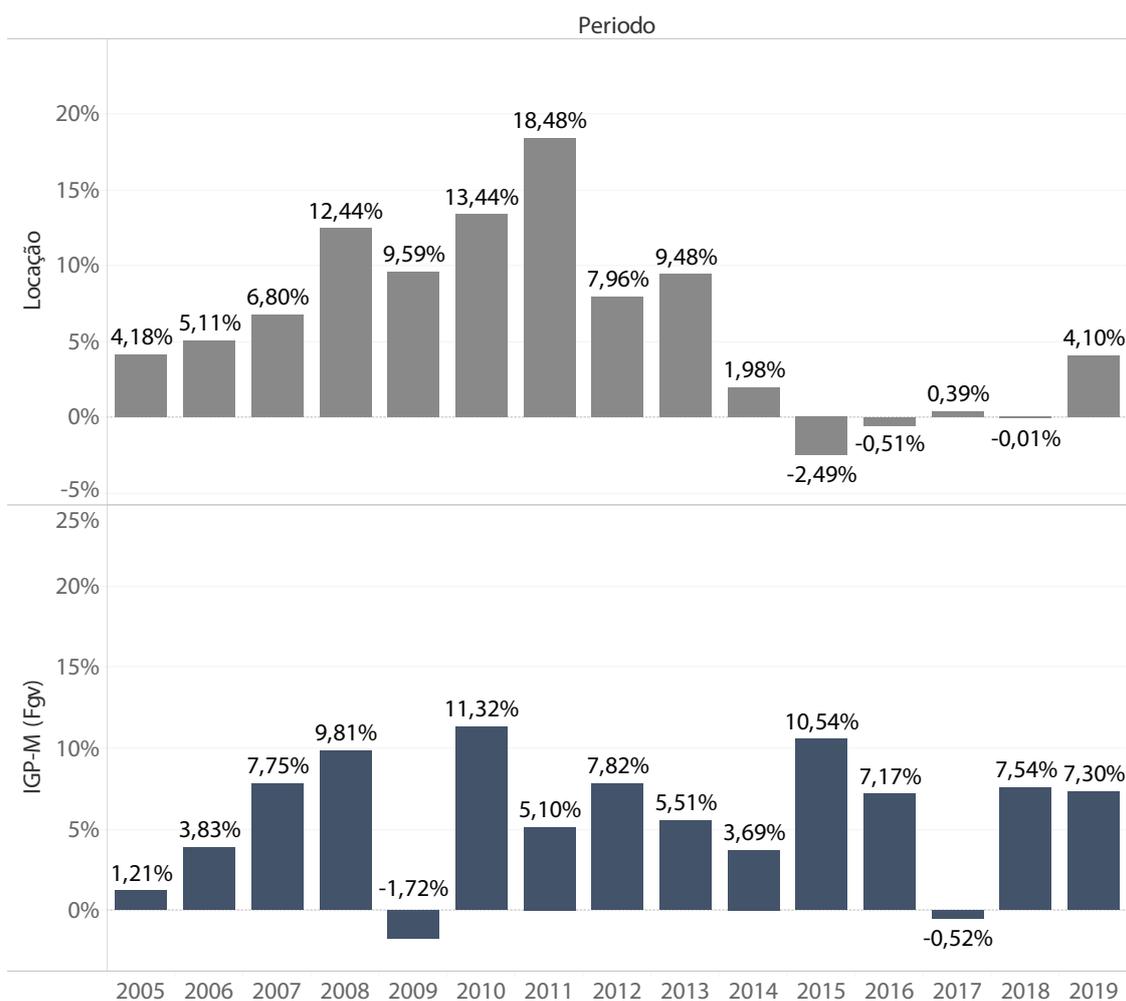
A Pesquisa de Valores de Locação Residencial da cidade de São Paulo tem como objetivo identificar os preços dos aluguéis de casas e apartamentos efetivamente praticados, os tipos de garantias utilizadas e o tempo que os imóveis levam para serem alugados.

O mercado de locação residencial da cidade de São Paulo, assim como outros setores da economia, enfrentou dificuldades durante a crise econômica do País. Para o setor, o período mais crítico foi entre os anos de 2015 e 2018, temporada em que os contratos de locação tiveram variação negativa ou próxima a zero.

No ano de 2019, a economia demonstrou sinais de recuperação e influenciou positivamente o setor de locações. Em 2019, os preços aumentaram 4,10% em relação aos contratados em 2018. Contudo, essa variação ficou abaixo da inflação do período medida pelo IGP-M (7,30%), mas próxima do IPCA (4,31%).

A alta do IGP-M de 2019 foi influenciada, principalmente, pelo Índice de Preços ao Produtor Amplo (IPA), cuja variação no período foi de 9,08%. Itens como carne bovina, milho e café tiveram as maiores altas no final do ano.

Variação % acumulada no ano dos aluguéis residenciais e do IGP-M

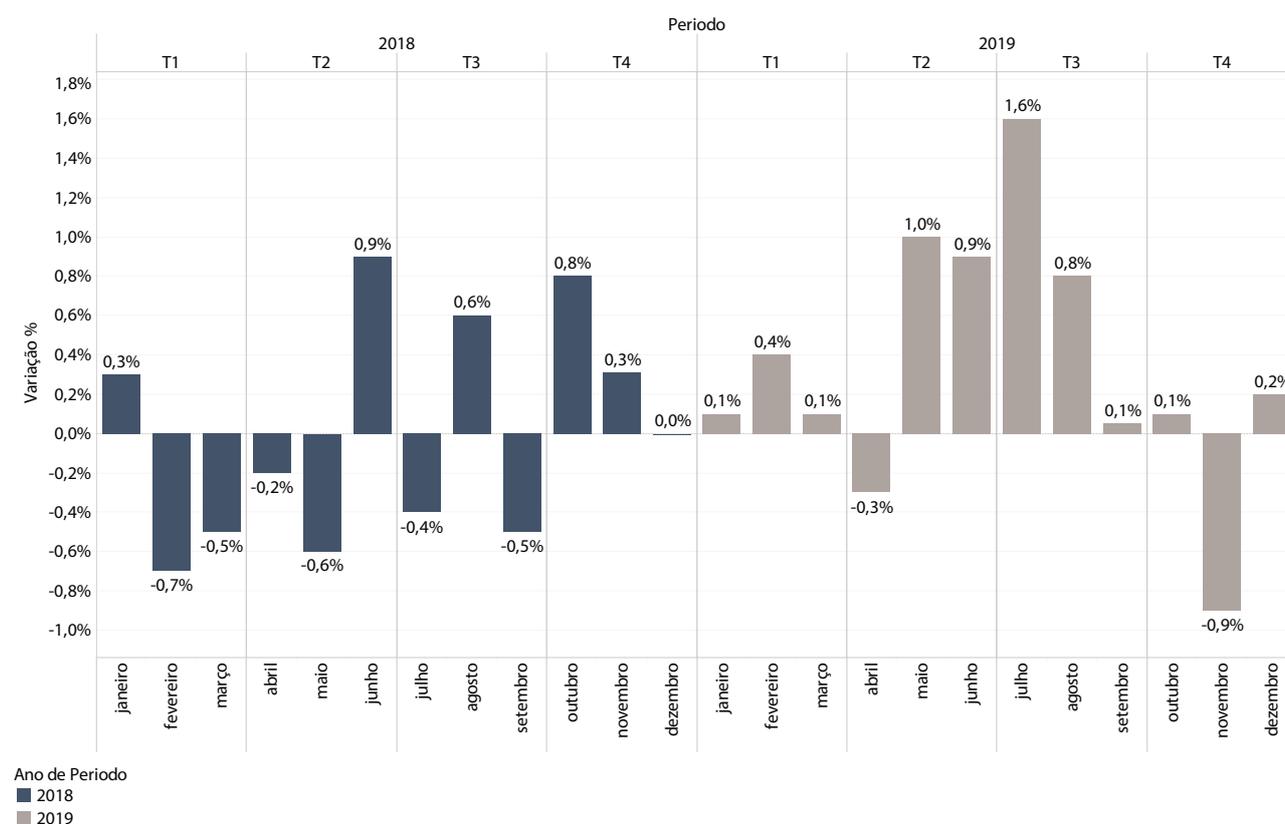


Fonte: Secovi-SP / FGV

No ano de 2019, somente os meses de abril e novembro registraram variações negativas, diferentemente do que ocorreu em 2018, quando seis meses do ano apresentaram reduções nos valores pesquisados, confirmando os sinais de recuperação no mercado de locação.

A maior alta mensal foi verificada no mês de julho, com variação de 1,6%. A maior queda foi verificada em novembro, mês que registrou variação negativa de 0,9%. A variação média mensal de preços de locação do ano foi de 0,338%.

Variação % em relação ao mês anterior

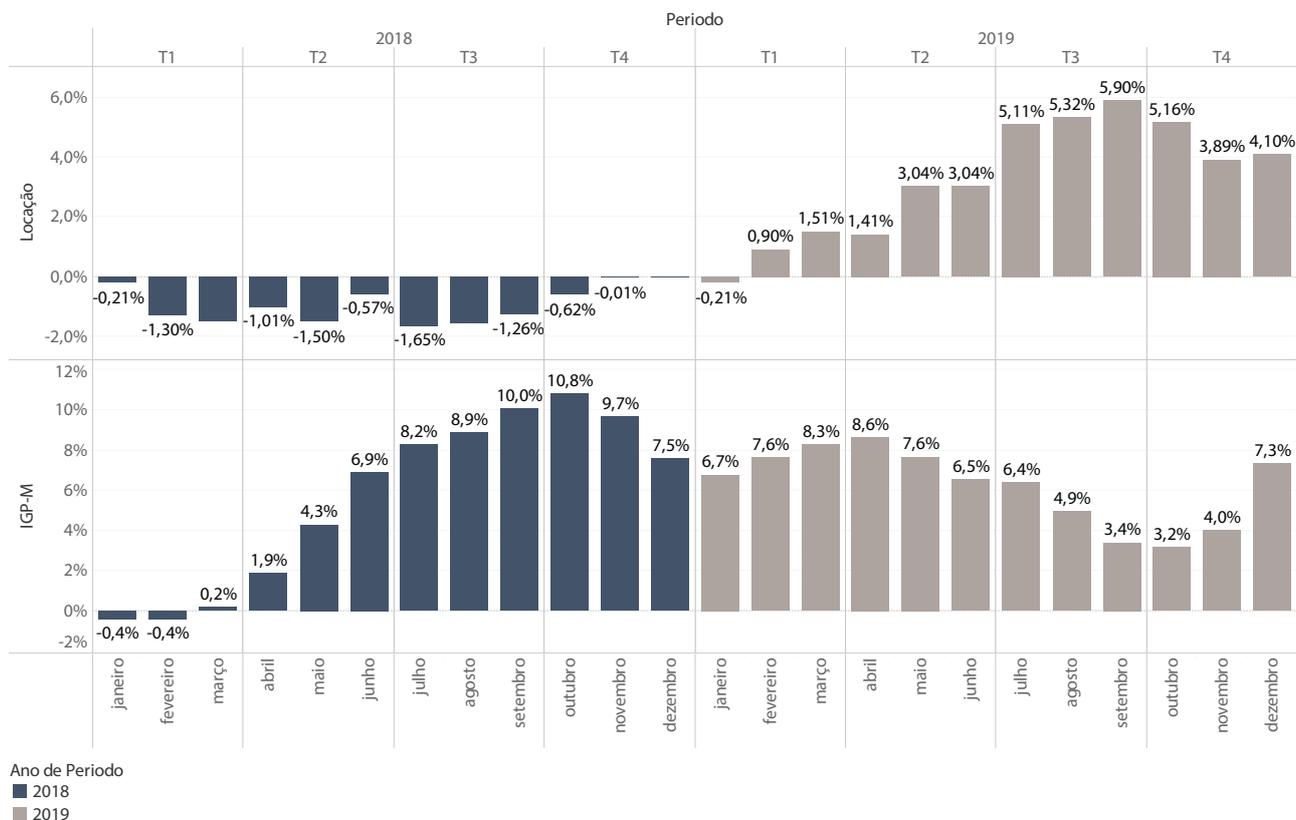


Fonte: Secovi-SP

No gráfico a seguir, é possível analisar o comportamento positivo do setor de locação em 2019, comparativamente ao ano de 2018. Percebe-se que, a partir de fevereiro, a variação acumulada foi positiva e atingiu o seu pico em setembro, com 5,90%.

Em relação ao IGP-M, a maior variação de 2019 foi em abril, com 8,6%, e a menor variação foi em outubro, com 3,2%.

Varição % acumulada de 12 meses dos aluguéis residenciais

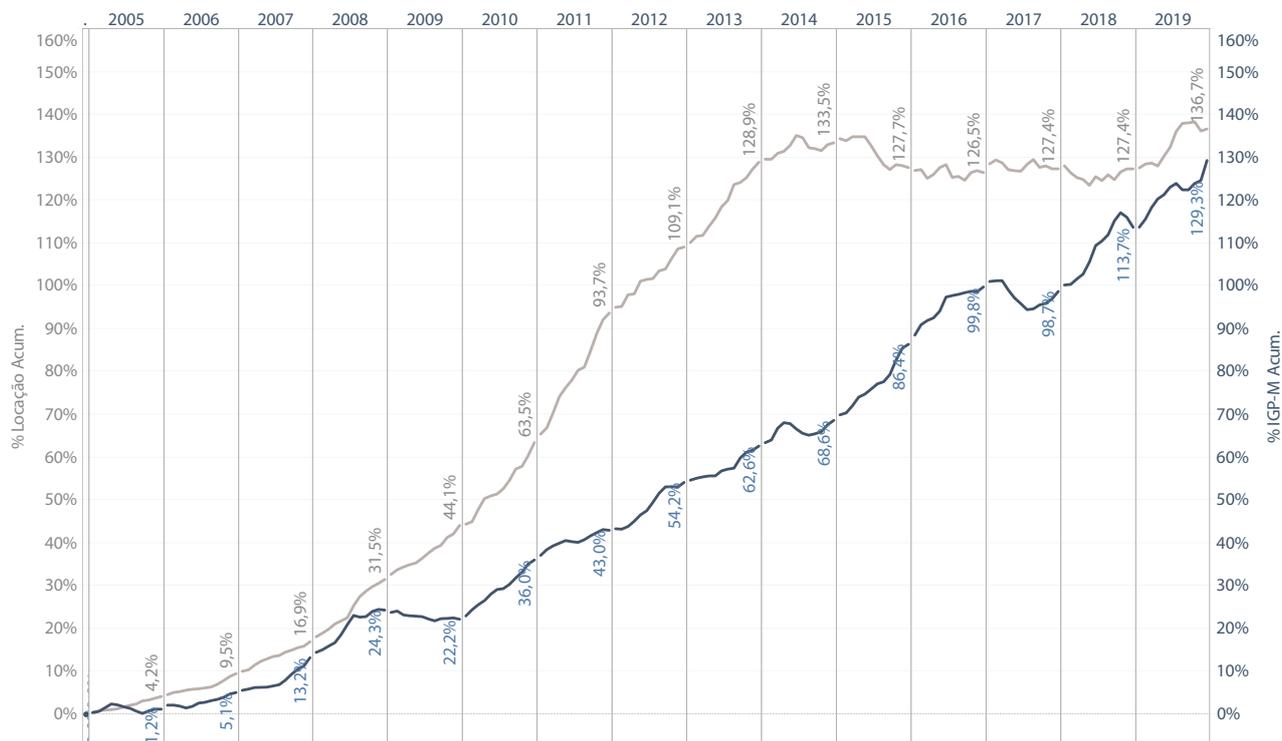


Fonte: Secovi-SP / FGV

No acumulado da série histórica de dezembro de 2004 a dezembro de 2019, a variação total dos aluguéis residenciais da cidade de São Paulo foi de 136,7%, percentual acima da variação do IGP-M do mesmo período, que foi de 129,3%. Isso demonstra que nos 15 anos pesquisados, o aluguel teve aumento real de 3,2%. Note-se que essa diferença em aumento real já foi de 42%, em agosto de 2013. Porém, após esse período, os valores registraram relativa estabilidade, em grande parte por influência da crise macroeconômica, reduzindo o ganho real de locação para os patamares atuais.

A recuperação da economia, aliada à estabilidade de preços dos aluguéis dos últimos anos, faz com que cresça a perspectiva de aumento de preços dos aluguéis, se o cenário macroeconômico for mais positivo, ou que os reajustes fiquem próximos aos índices de inflação, caso o cenário seja mais conservador.

Varição acumulada do valor médio da locação residencial e do IGP-M



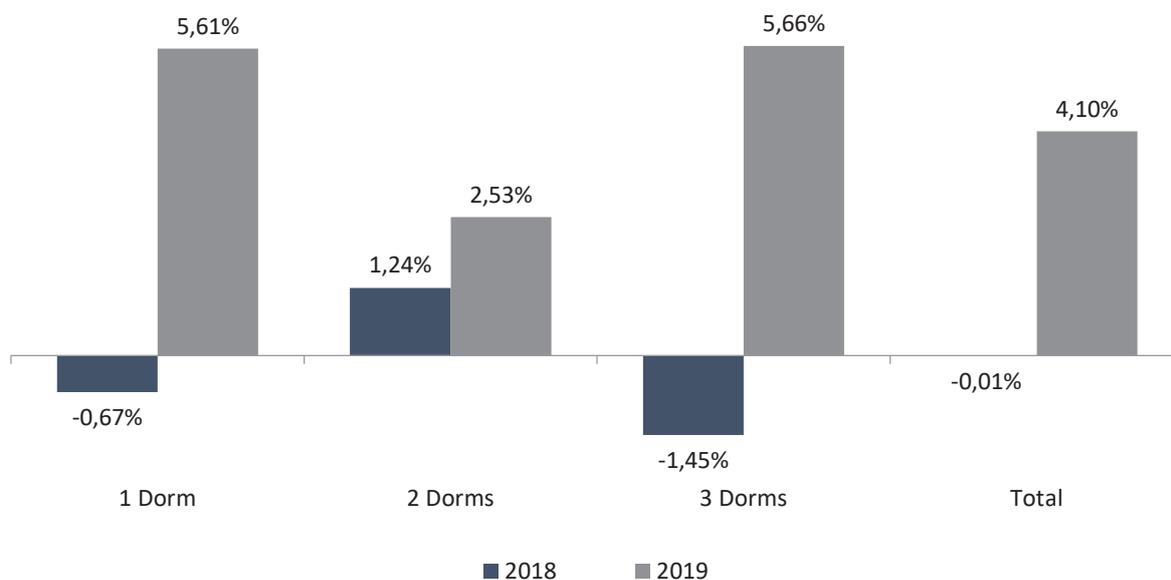
Nomes de medida
 ■ % Diferença em Igp-M (Fgv) do Primeiro ao longo de Ano de Período, Mês de Período
 ■ % Diferença em Índice Geral do Primeiro ao longo de Tabela (horizontalmente)

Fonte: Secovi-SP / FGV

VALORES DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL POR TIPOLOGIA

Imóveis de 3 dormitórios registraram maior variação (5,66%) em 2019, inversamente ao ocorrido em 2018, quando houve maior redução (1,45%). Unidades de 2 dormitórios registraram o menor aumento de preços no ano e, com variação de 2,53%, os preços para essa tipologia de imóvel tende a ser tímido, com menor reajuste de preços.

Variação (%) dos valores de aluguéis residenciais acumulado ano



Fonte: Secovi-SP / FGV

VALORES DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL POR ZONA DA CIDADE DE SÃO PAULO

Os aluguéis pesquisados são descritos em Reais (R\$), por metro quadrado de área privativa, no caso de apartamento, de área construída para casas e sobrados, e estão dispostos em faixas de valores (mínimo e máximo), por número de dormitórios, por estado de conservação (bom ou regular), e segmentados em oito grandes regiões da cidade de São Paulo.

A região mais cara da Capital é a zona Sul-A, que engloba bairros como Jardins, Moema, Vila Mariana e outros, com valor de metro quadrado variando entre R\$ 39,96, para imóveis de 1 dormitório em bom estado de conservação, e R\$ 23,32 para imóveis de 3 dormitórios em estado regular de conservação.

Em dezembro de 2019, o valor médio das regiões pesquisadas foi de R\$ 22,34. Dos 96 valores da tabela de regiões, 55 (57% do total) ficaram abaixo da média e 41 (43% do total) acima da média.

Valores de aluguéis residenciais por metro quadrado (R\$/m²)

Por região da cidade de São Paulo, por número de dormitórios e estado de conservação.

Dezembro de 2019

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	29,43	25,33	25,18	20,50	28,59	21,73	25,93	18,70	24,85	24,76	22,01	21,72
Leste -A	28,27	22,42	23,53	18,48	23,70	23,46	20,53	20,32	21,00	18,81	18,86	17,34
Leste -B	21,53	18,03	18,56	15,47	19,46	16,17	16,92	13,92	17,35	14,75	15,42	13,88
Norte	24,94	21,76	19,99	18,32	20,45	17,13	17,22	14,73	18,20	17,49	16,05	14,44
Oeste -A	38,06	30,33	33,09	21,53	30,30	27,27	27,06	24,35	29,60	28,54	27,18	24,46
Oeste -B	20,43	20,15	16,43	15,48	18,86	15,90	15,74	12,60	16,39	15,22	14,22	12,80
Sul - A	39,96	34,51	35,33	30,18	33,64	31,07	28,09	24,54	34,63	27,21	25,91	23,32
Sul - B	35,31	22,36	30,01	18,21	23,90	23,66	20,61	20,22	21,42	20,21	19,25	17,32

Fonte: Secovi-SP

ÍNDICE DE VELOCIDADE DE LOCAÇÃO – IVL

O Índice de Velocidade de Locação mede os dias que um imóvel fica vago até a assinatura do contrato de aluguel. Na média de 2019, o IVL ficou entre o limite mínimo de 17 dias e o limite máximo de 44 dias. O resultado representa uma leve redução diante dos números de 2018, mas ainda está acima do período anterior à crise (2013).

Dos imóveis pesquisados, as casas são os que demoram menos tempo (entre 16 dias e 40 dias) para serem alugados em relação aos apartamentos (de 22 dias a 45 dias). Imóveis de 1 dormitório foram os mais procurados, seguidos pelas unidades de 2 e 3 dormitórios, respectivamente.

IVL – Índice de velocidade de locação tipos de garantia



Fonte: Secovi-SP

TIPOS DE GARANTIA

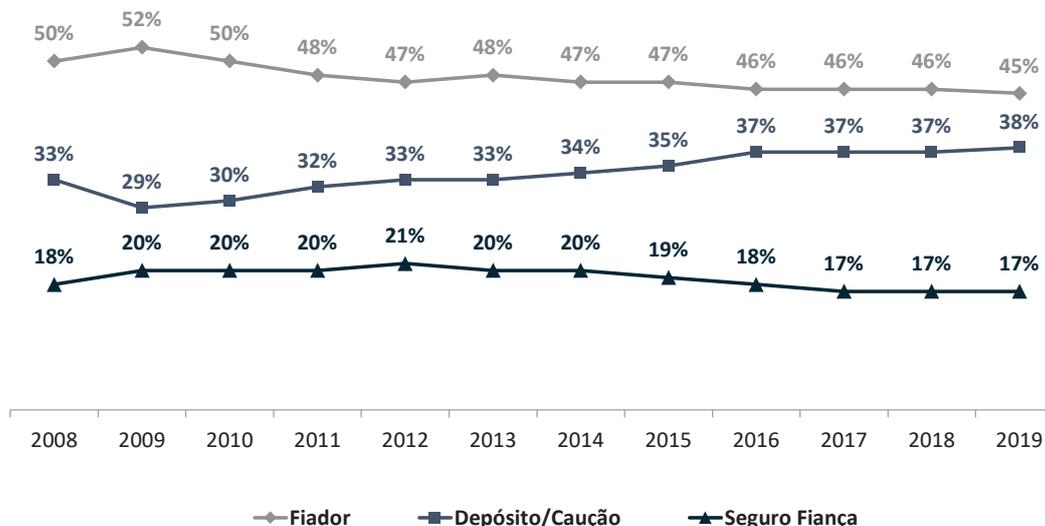
Os tipos de garantia previstos na Lei do Inquilinato (Lei nº 8.245/1991) são:

1. Caução;
2. Fiança;
3. Seguro de fiança locatícia;
4. Cessão fiduciária de quotas de fundo de investimento (incluído pela Lei nº 11.196/2005).

Segundo a pesquisa do Secovi-SP, os inquilinos preferiram, em 2019, a fiança (45% do total de contratos), seguida pela caução (38%) e o seguro de fiança locatícia (17%).

Apesar das dificuldades de os inquilinos encontrarem fiadores, a fiança sempre prevaleceu em relação às demais modalidades pelo custo financeiro. Contudo, ao longo dos anos ela vem perdendo espaço para o seguro de fiança locatícia, devido aos esforços das seguradoras em apresentar novos produtos ao mercado.

Média anual de participação percentual dos tipos de garantia



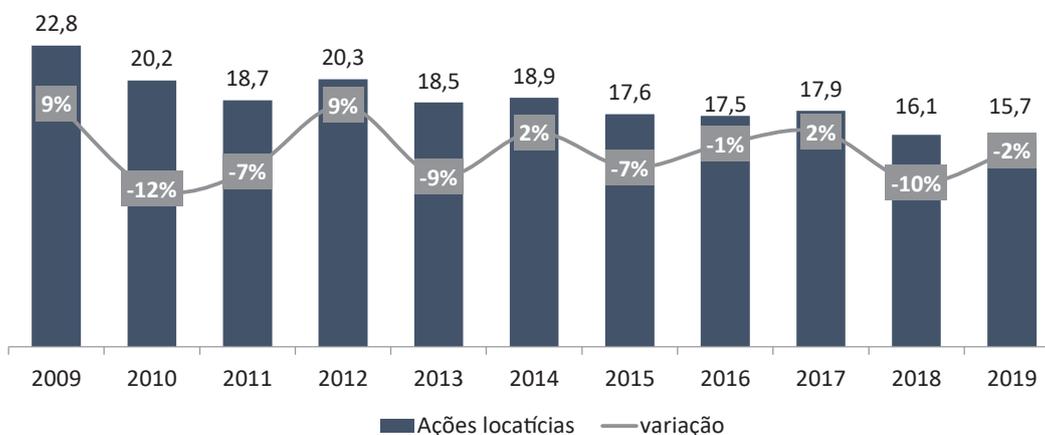
Fonte: Secovi-SP

AÇÕES LOCATÍCIAS – CIDADE DE SÃO PAULO

Segundo dados do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP), foram protocoladas 15.666 ações locatícias em 2019, redução de 2% em relação às 16.050 ações de 2018, situando-se como a menor quantidade de ações locatícias da série histórica do Secovi-SP, iniciada em 1995.

A consistente queda do número de ações locatícias é consequência da Lei nº 8.245/1991. De fácil entendimento e compreensão pela população, a legislação possui dispositivos eficazes para a realização de acordos, em caso de rescisão contratual, além do fato de o mercado de locação ter amadurecido e os valores dos aluguéis permanecerem estáveis nos últimos anos, facilitando os acordos entre as partes.

Evolução das ações locatícias por ano (em mil unidades)



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

CATEGORIAS DAS AÇÕES

As ações locatícias são divididas em quatro categorias:

Despejo por Falta de Pagamento – São as ações motivadas pela inadimplência do inquilino.

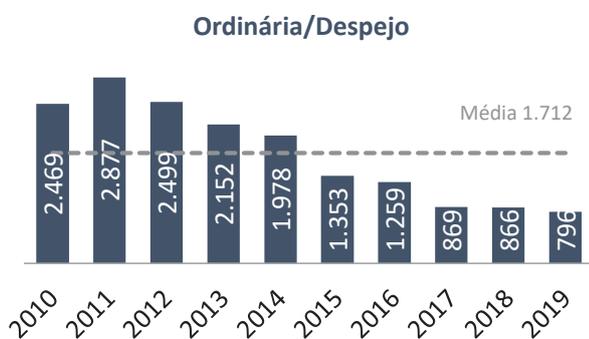
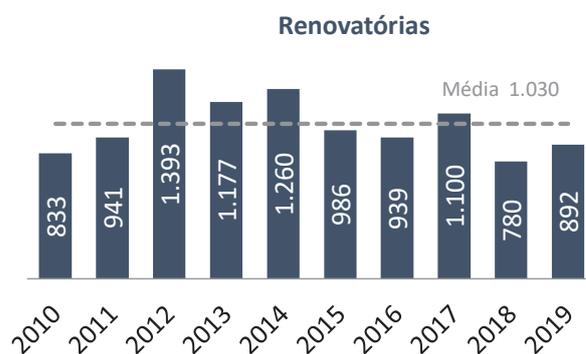
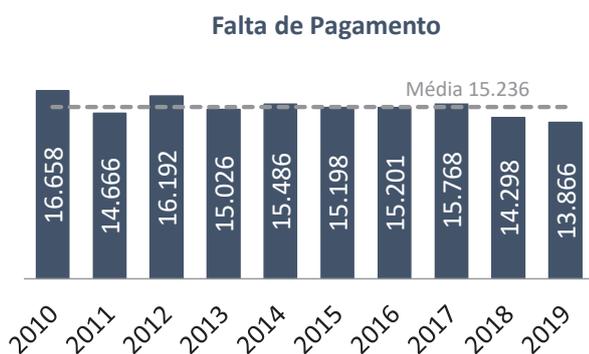
Despejo (Procedimento Ordinário) – Ações de retomada do imóvel para uso do proprietário, de ascendente ou descendente, reforma ou denúncia vazia (retomada do imóvel pelo locador, sem necessidade de justificativa, após o término do prazo de locação inicialmente fixado em contrato).

Renovatórias – São as ações compulsórias para renovação de contratos comerciais com prazo de cinco anos.

Consignatórias de Aluguéis – Ações movidas quando há discordância de valores de locação ou encargos, com opção do inquilino pelo depósito do aluguel em juízo.

As ações por falta de pagamento de aluguel corresponderam a 88,5% dos registros do ano, com 13.866 ações protocoladas. As renovatórias foram responsáveis por 892 ações (5,7%), as ordinárias/despejo tiveram 796 processos (5,1%) e as consignatórias participaram com 112 ações (0,7%).

Evolução das categorias das ações locatícias



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

CONDOMÍNIOS



ÍNDICE DE CUSTOS CONDOMINIAIS

Com o objetivo de analisar a evolução dos custos dos condomínios da Região Metropolitana de São Paulo, bem como auxiliar as administradoras e os síndicos a entenderem essa dinâmica, o Secovi-SP desenvolveu o Icon (Índice de Custos Condominiais).

Para tanto, foram selecionados condomínios com 48 a 56 unidades e, aproximadamente, seis funcionários. O índice é composto por 24 itens habitualmente presentes na formação dos custos condominiais, agrupados em cinco categorias: **Pessoal e Encargos, Tarifas, Manutenção de Equipamentos, Conservação/Limpeza e Diversos**. Não integram o Icon as despesas de caráter extraordinário, como reformas e embelezamento de fachada.

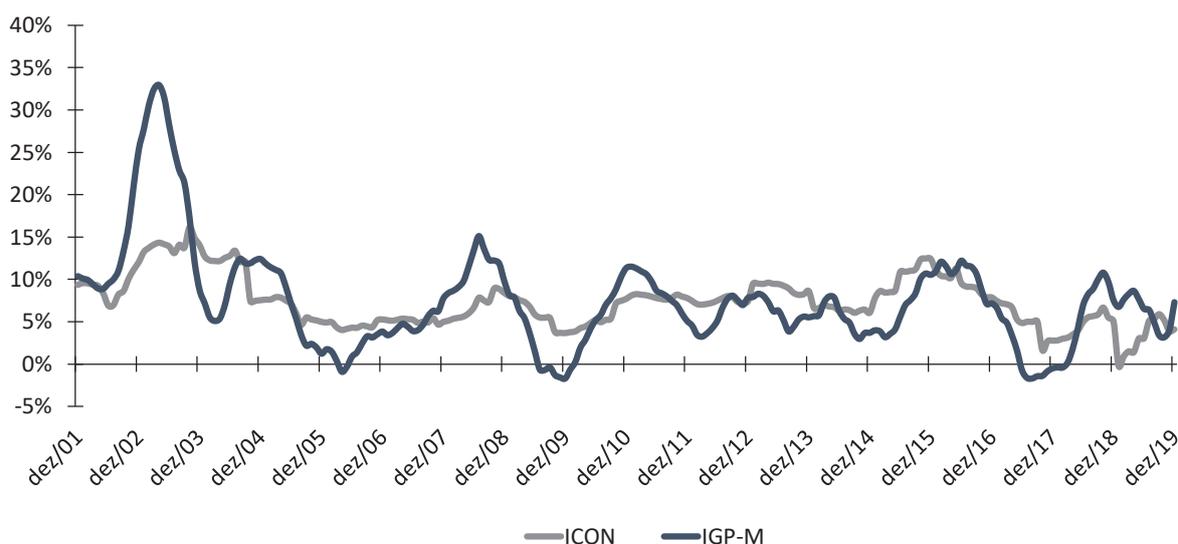
O Índice de Custos Condominiais da Região Metropolitana de São Paulo encerrou o ano de 2019 com crescimento de 5,41%, índice abaixo da inflação medida pelo IGP-M, da Fundação Getúlio Vargas, que registrou aumento de 7,30% no mesmo período.

A diferença de 1,89 pontos percentuais entre o IGP-M e o Icon se deve, particularmente, pelo crescimento mensal do IGP-M no último mês do ano, cuja variação foi de 2,09% (maior variação mensal desde fevereiro de 2003). A principal contribuição partiu do comportamento do item carnes bovinas, no grupo Alimentação do indicador.

O Icon apresentou sua maior variação mensal em outubro, com aumento de 2,53% influenciado, principalmente, pela categoria **Pessoal e Encargos** de 3,92% referentes ao dissídio salarial da categoria.

Na composição do Icon 2019, **Manutenção de Equipamentos e Diversos** apresentaram aumentos percentuais de 7,32% no ano, seguidos dos grupos **Tarifas e Conservação e Limpeza** com crescimento de 7,19% e 6,84%, respectivamente. Por fim, o grupo **Pessoal e Encargos** teve maior participação percentual no custo total do condomínio, com variação de 4,32% no ano.

Índice de custos condominiais e IGP-M acumulado em 12 meses



Fonte: Secovi-SP / FGV

O Icon serve de parâmetro das variações de custos dos condomínios. Porém, o índice não deve ser usado para reajustar a taxa condominial, pois cada edifício tem características e estruturas próprias de despesas. Assim, é recomendável consultar a administradora de condomínios e verificar o aumento real dos custos para evitar desequilíbrios futuros nas contas.

AÇÕES CONDOMINIAIS

As ações por falta de pagamento das taxas condominiais registradas no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo (TJSP), procedentes dos 15 fóruns do município de São Paulo, são acompanhadas e analisadas pelo Secovi-SP.

Em 2019, foram contabilizadas 10.382 ações, que representaram a queda de 5,5% em relação às 10.990 ações registradas em 2018. Nos últimos dois anos, observou-se diminuição na quantidade de ações protocoladas no Tribunal de Justiça. Em 2017, foram protocoladas 13.399 ações, número 18,0% menor em relação ao resultado de 2018.

No mês de agosto foi registrada a maior quantidade de ações do ano, com 1.015 processos, e em janeiro a menor, com 524 ações. Em média, foram protocoladas 865 ações por mês durante 2019, uma redução de 51 processos em relação ao ano anterior.

Essa tendência de queda na quantidade de ações condominiais é um sinal positivo, que pode estar atrelado à recuperação das atividades econômicas do País.

Evolução das ações condominiais (em milhares)



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

O Secovi-SP costuma recomendar que síndicos e administradoras negociem com os inadimplentes, buscando conscientizá-los acerca da importância do pagamento da cota condominial por todos os condôminos, principalmente para garantir a manutenção e a saúde financeira do edifício.

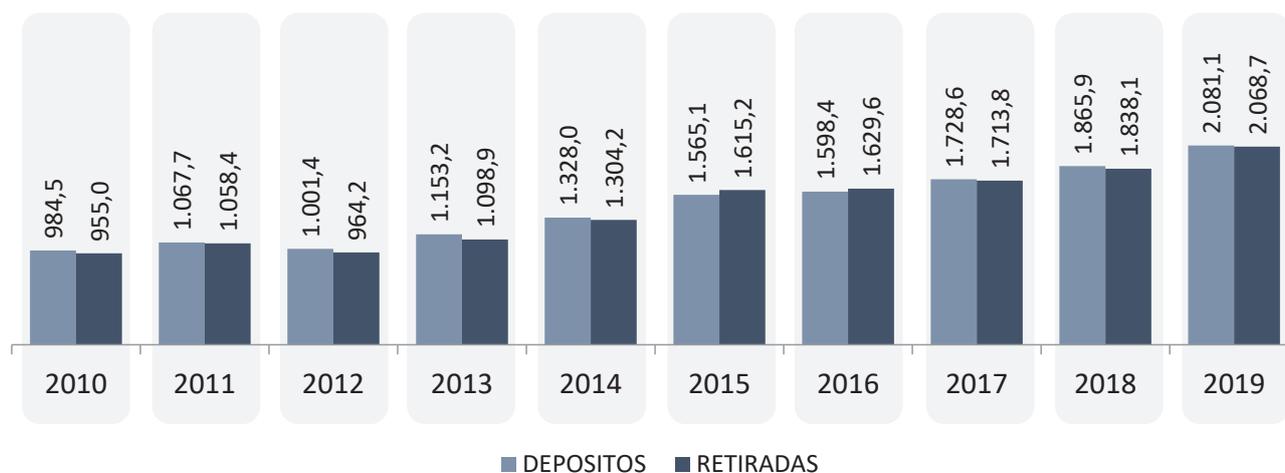
FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO



SBPE - SISTEMA BRASILEIRO DE POUPANÇA E EMPRÉSTIMO

A captação líquida da poupança, considerando apenas os recursos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo), atingiu, em 2019, o montante de R\$ 12,4 bilhões, resultado da diferença dos valores depositados (R\$ 2.081,1 bilhões) com o volume sacado (R\$ 2.068,7 bilhões) no ano. Esta foi a maior movimentação financeira nominal desde o Plano Real, mesmo com a queda da taxa de juros básica da economia, a Selic, que atingiu 4,5% ao ano em dezembro de 2019. É a Selic que altera o rendimento dos depósitos em caderneta de poupança efetuados a partir de maio de 2012.

SBPE: depósitos e retiradas (bilhões de R\$)



Fonte: Banco Central

Em 2019, a captação líquida – diferença entre os depósitos e as retiradas – caiu 55,4% em relação ao percebido no ano anterior, quando atingiu R\$ 27,8 bilhões. E recuou 16,1% em comparação ao ano de 2017, quando a captação contabilizou R\$ 14,8 bilhões. Apesar do resultado inferior apurado nos últimos dois anos, o valor positivo da captação continuou com trajetória de redução das perdas registradas no período de 2015 e 2016, quando totalizou R\$ 81,4 bilhões de captação negativa.

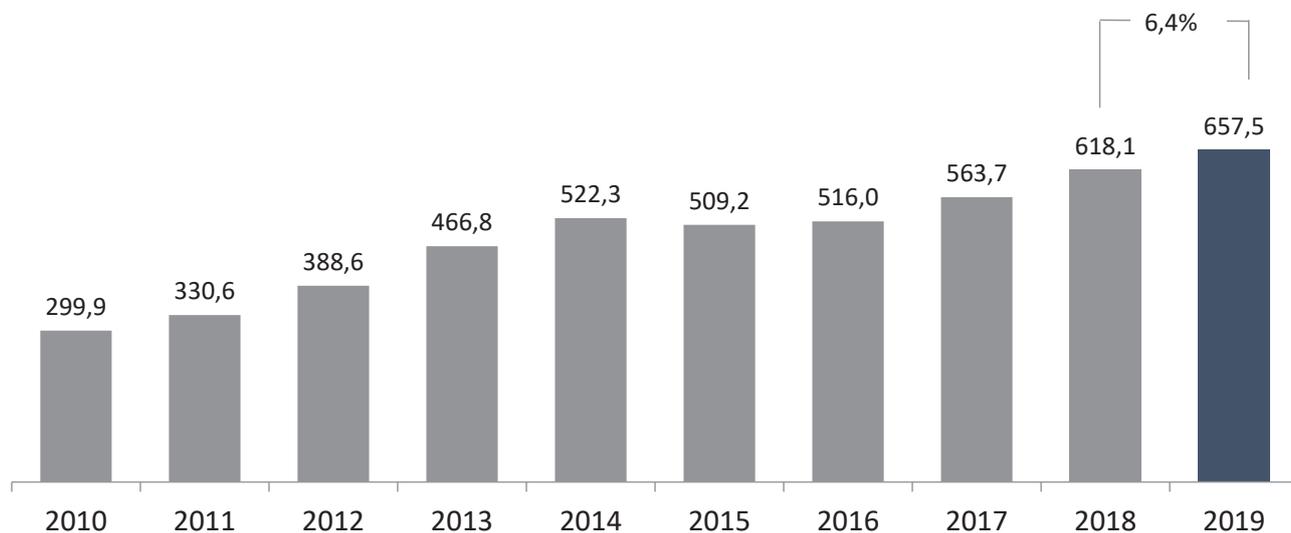
SBPE: captação líquida (bilhões de R\$)



Fonte: Banco Central

A captação líquida positiva, somada aos créditos de rendimentos, levou o saldo das cadernetas de poupança (SBPE) a encerrar o ano de 2019 em R\$ 657,5 bilhões, volume 6,4% superior aos R\$ 618,1 bilhões contabilizados no final de 2018.

SBPE: saldo (bilhões de R\$)



Fonte: Banco Central

SBPE: FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

Os financiamentos imobiliários que utilizam os recursos do SBPE atingiram, em 2019, o montante de R\$ 78,7 bilhões, resultado 37% superior ao apurado no ano anterior, quando totalizaram R\$ 57,4 bilhões.

Em número de unidades, foram financiados 298,0 mil imóveis em 2019, crescimento de 30% em relação ao ano anterior, que registrou o financiamento de 228,4 mil unidades.

Ambos os resultados – em valores e unidades – consolidam o movimento de recuperação dos financiamentos imobiliários que totalizou, em 2017, seu menor volume.

SBPE: FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO PARA AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO

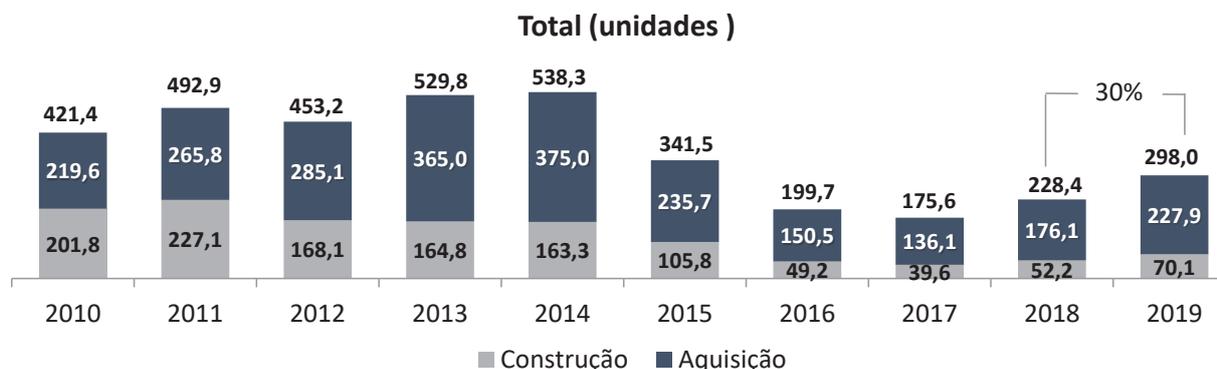
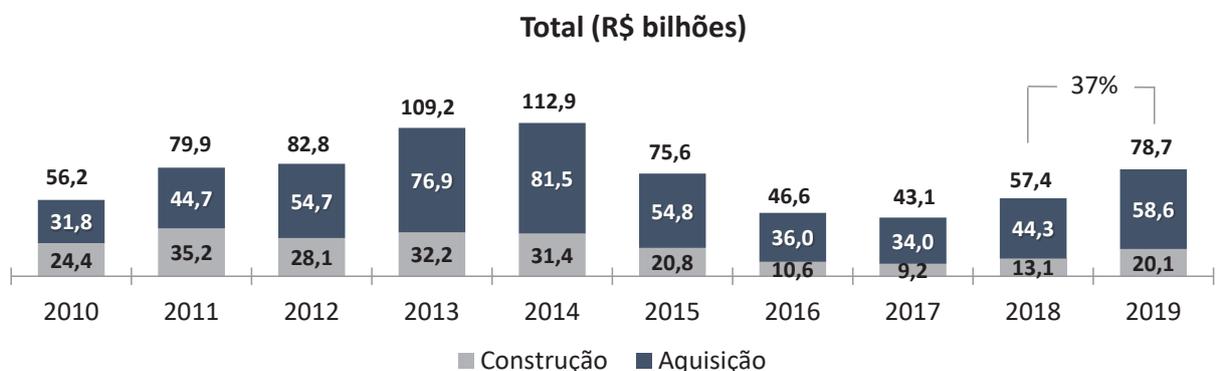
Os financiamentos dividem-se em duas modalidades: aquisição e construção.

A aquisição é voltada ao comprador final, podendo ser imóvel novo ou usado, e à construção, com destinação às pessoas físicas e jurídicas, que irão empreender na produção de imóveis.

Em 2019, os valores para a modalidade aquisição atingiram R\$ 58,6 bilhões, correspondendo a 75% do volume total (R\$ 78,7 bilhões). Para construção, a soma dos recursos contabilizou R\$ 20,1 bilhões, que representaram 25% dos financiamentos.

Em unidades, no ano de 2019 a modalidade aquisição representava 76% (227,9 mil unidades) e os recursos destinados à construção participavam com 24% (70,1 mil unidades).

SBPE: financiamento imobiliário para aquisição e construção



Fonte: Banco Central e Abecip

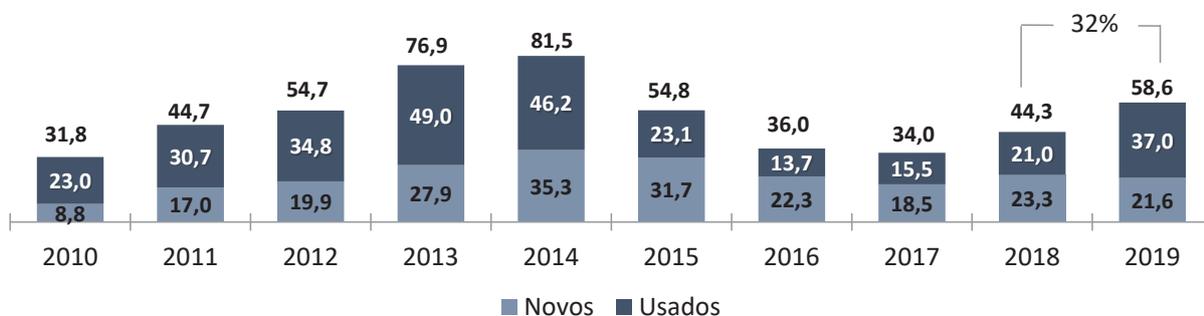
Em valores, o financiamento de imóveis para aquisição atingiu o montante de R\$ 58,6 bilhões em 2019, superando em 32% o ano anterior, quando foram registrados R\$ 44,3 bilhões.

Em unidades, foram financiados nessa modalidade 227,9 mil imóveis no ano, volume 29% superior aos 176,1 mil imóveis contabilizados em 2018.

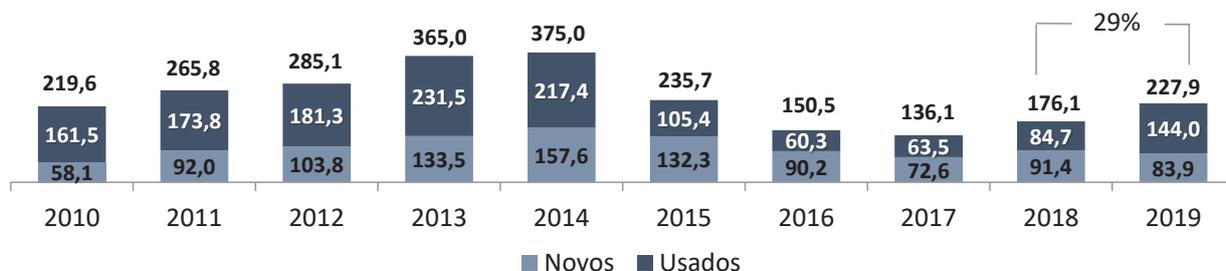
Essa expansão foi motivada pela aquisição de imóveis usados, segmento que representou 63% dos financiamentos em valores e unidades. Em 2019, os valores financiados de imóveis usados atingiram R\$ 37 bilhões, volume 76% superior ao do ano anterior (R\$ 21 bilhões). Em unidades, o volume financeiro correspondeu a 144 mil imóveis no ano, um crescimento de 70% em relação às 84,7 mil unidades de 2018.

SBPE: financiamento imobiliário para aquisição

Aquisição (R\$ bilhões)



Aquisição (unidades)



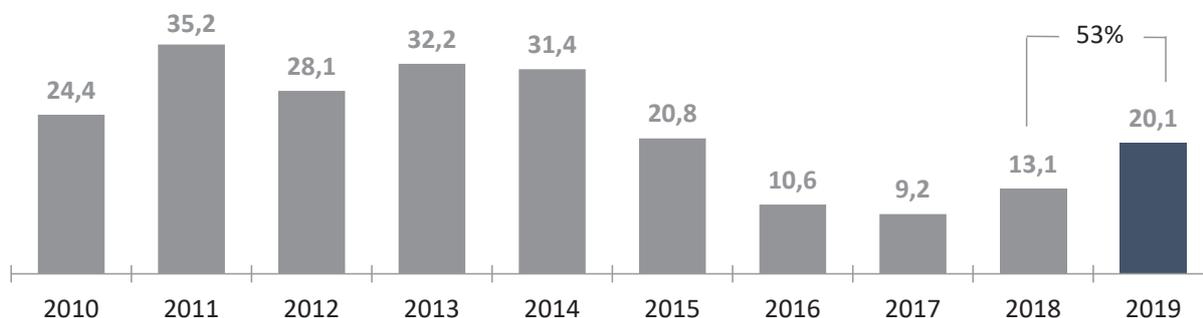
Fonte: Banco Central e Abecip

Na modalidade construção, foram financiados R\$ 20,1 bilhões em valores em 2019, um crescimento de 53% em relação ao montante do ano anterior (R\$ 13,1 bilhões).

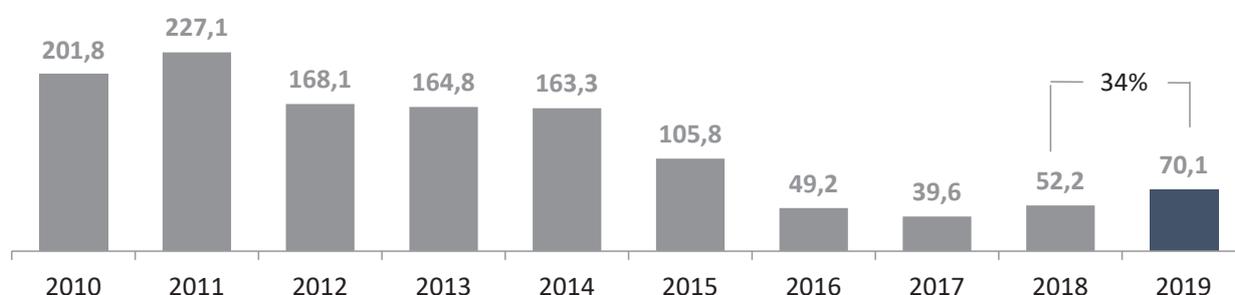
Em unidades, foram financiados 70,1 mil imóveis, superando em 34% o registrado no ano anterior (52,2 mil unidades).

SBPE: financiamento imobiliário para construção

Construção (R\$ bilhões)



Construção (unidades)



Fonte: Banco Central e Abecip

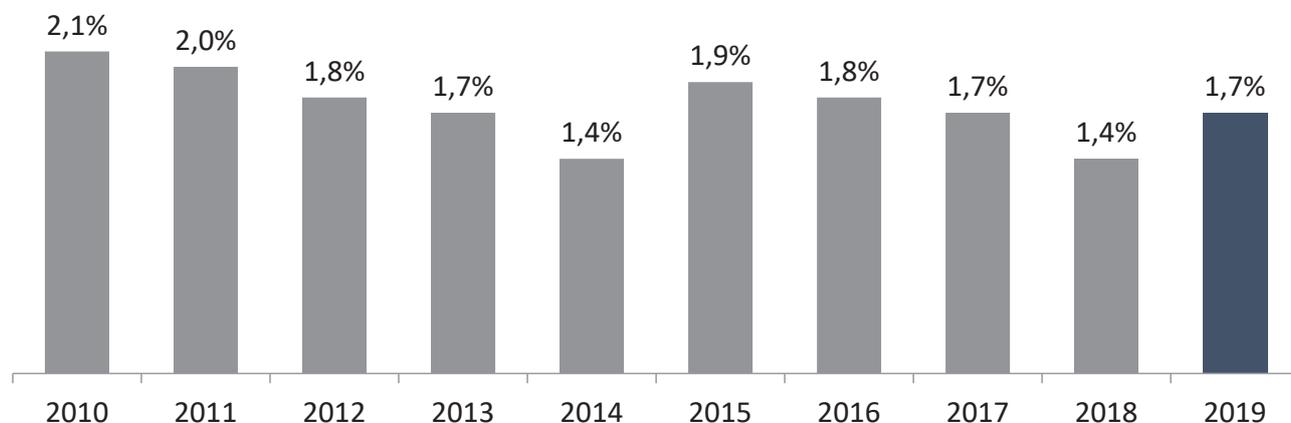
SBPE: FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO – INADIMPLÊNCIA

A taxa de inadimplência dos contratos de financiamentos habitacionais com mais de três prestações em atraso foi de 1,7% em 2019, apresentando ligeiro aumento quando comparada ao ano anterior (1,4%).

Os dados demonstram o compromisso dos tomadores de financiamento imobiliário com a aquisição do seu imóvel. Cabe ressaltar que essa é a menor taxa de inadimplência bancária em relação a outras modalidades de crédito, como cheque especial, cartão de crédito e financiamento de automóveis.

SBPE: financiamento imobiliário – inadimplência

Contratos com mais de três prestações em atraso (garantia hipotecária + alienação fiduciária)



Fonte: Banco Central e Abecip

FGTS: FUNDO DE GARANTIA DO TEMPO DE SERVIÇO

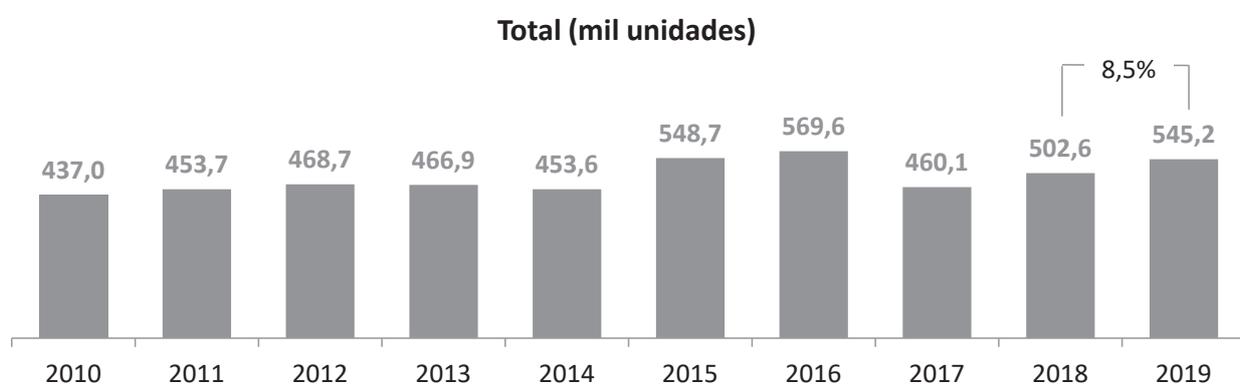
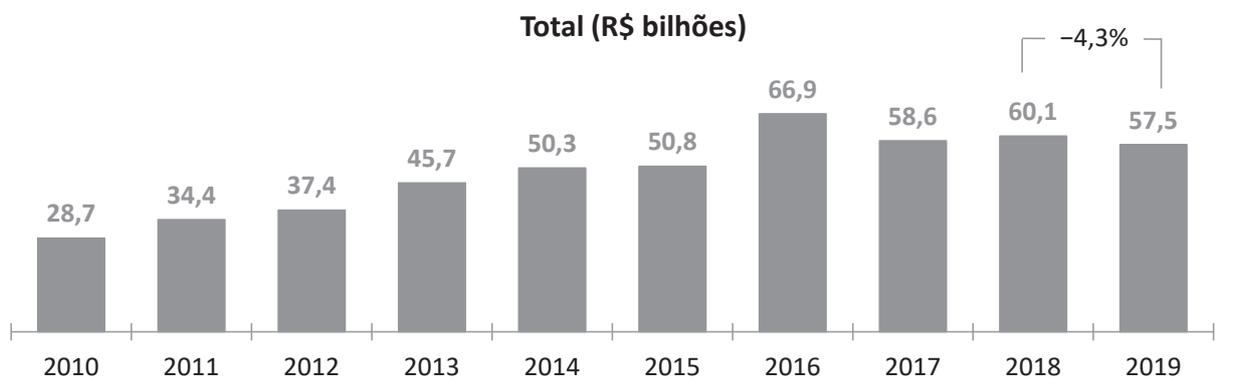
O FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) é um fundo financeiro de natureza privada, com gestão pública de um Conselho Curador formado por representantes do governo federal, de entidades de trabalhadores e empregadores. Os recursos do Fundo são operados pela Caixa Econômica Federal.

FGTS: FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO

Em 2019, os financiamentos com recursos do FGTS atingiram valores nominais de R\$ 57,5 bilhões, uma queda de 4,3% comparado aos R\$ 60,1 bilhões do ano anterior.

No ano, o FGTS contratou 545,2 mil unidades, 8,5% a mais em relação às 502,6 mil unidades contratadas em 2018.

FGTS: Financiamento Imobiliário

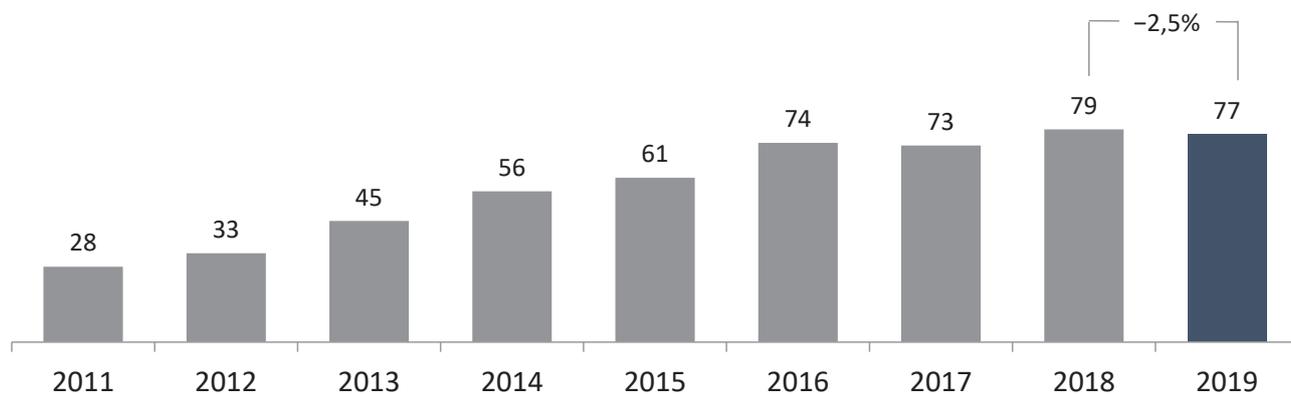


Fonte: FGTS

CRI: CERTIFICADO DE RECEBÍVEIS IMOBILIÁRIOS

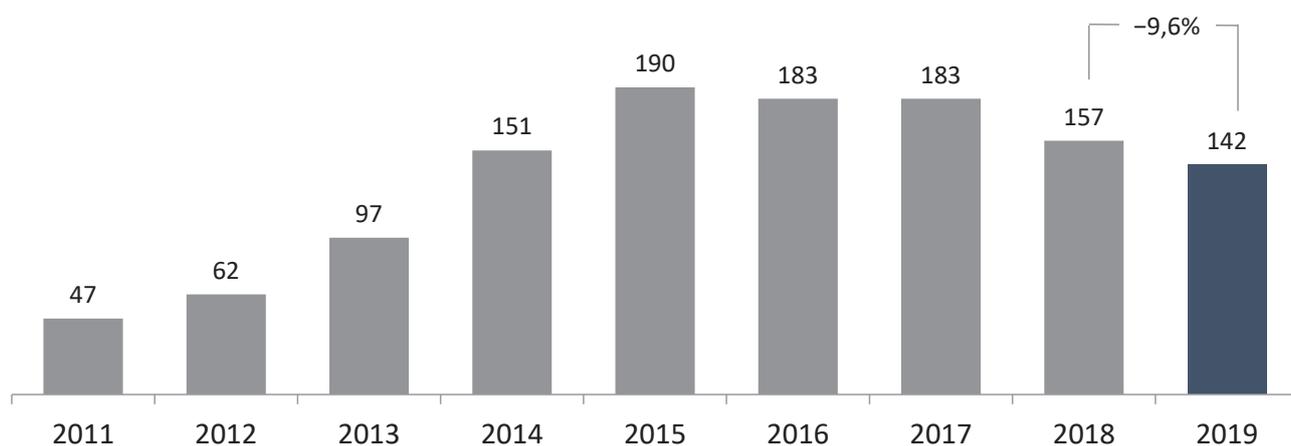
Os CRI (Certificados de Recebíveis Imobiliários) são títulos de renda fixa lastreados em créditos imobiliários e possuem seus recebimentos em fluxos de pagamentos de aquisição de bens imóveis ou de aluguéis. Eles são emitidos por sociedades securitizadoras.

O ano de 2019 encerrou com estoque de CRI no valor de R\$ 77 bilhões, volume 2,5% inferior ao registrado no final do ano anterior (R\$ 79 bilhões).

CRI: estoque (bilhões de R\$)Fonte: [B]³ e Abecip**LCI: LETRAS DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO**

As LCI (Letras de Crédito Imobiliário) são papéis de renda fixa lastreados em créditos imobiliários garantidos por hipotecas ou alienação fiduciária de um bem imóvel, que dão a seus tomadores o direito de crédito pelo valor nominal, juros e atualização monetária. Eles são emitidos por instituições financeiras.

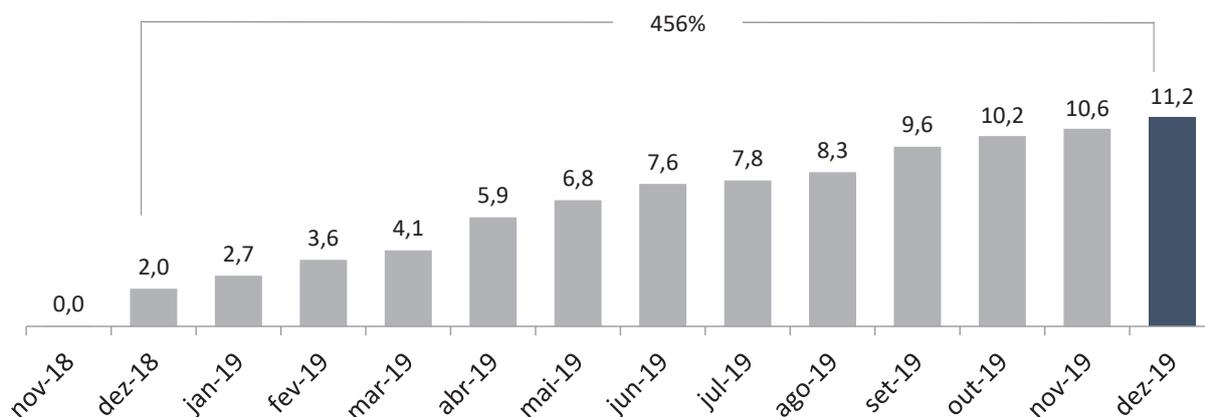
O estoque de LCI encerrou 2019 com R\$ 142 bilhões, volume 9,6% inferior aos R\$ 157 bilhões registrados no ano anterior.

LCI: estoque (bilhões de R\$)Fonte: [B]³ e Abecip**LIG: LETRA IMOBILIÁRIA GARANTIDA**

A LIG (Letra Imobiliária Garantida) é um título de crédito emitido por instituições financeiras, garantido por carteira de ativos predominantemente composta por créditos imobiliários e que é submetida ao regime fiduciário.

Em dezembro de 2019, o estoque de LIG era de R\$ 11,2 bilhões, volume 456% acima do estoque do ano anterior (R\$ 2,0 bilhões).

LIG: estoque (bilhões de R\$)



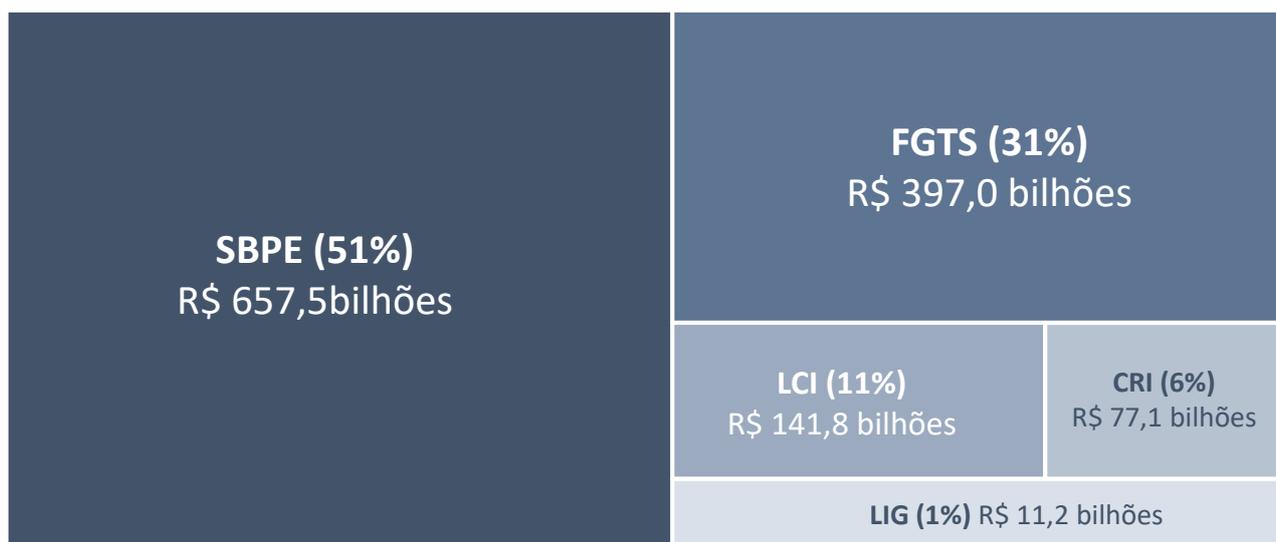
Fonte: [B]³ e Abecip

ESTRUTURA DO FUNDING DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO

Em dezembro de 2019, a soma de todos os recursos voltados ao crédito imobiliário atingiu o montante de R\$ 1.285 bilhão. O SBPE teve a maior participação, com 51% (R\$ 657,5 bilhões) do total, seguido pelos recursos do FGTS, com 31% (R\$ 397,0 bilhões). A LCI ocupou a terceira posição, com 11% (R\$ 141,8 bilhões), enquanto os títulos de CRI participaram com 6% (R\$ 77,1 bilhões) e a LIG representou 1% (R\$ 11,2 bilhões) do total.

Funding para o crédito imobiliário

Estrutura de Funding: R\$ 1.285 bilhões em dez/2019



Fonte: [B]³ e Abecip

GLOSSÁRIO

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

Adensamento Excessivo: considera apenas os domicílios (casas e apartamentos) próprios. Os alugados são incorporados aos cálculos do déficit habitacional. Caracteriza situação em que o número médio de moradores no domicílio é superior a três por dormitório. O número de dormitórios corresponde ao total de cômodos que servem, em caráter permanente, de dormitório para os moradores do domicílio. Nele incluem-se aqueles assim utilizados em função de não haver acomodação adequada para essa finalidade.

Aluguel Imputado: a estimativa do valor do aluguel imputado é baseada em um modelo estatístico que usa características dos imóveis residenciais efetivamente alugados para estimar o efeito de cada uma delas sobre o valor do aluguel. Com base nessas informações, o modelo imputa valores para os imóveis próprios.

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

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

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

Área em Processo de Monitoramento para Encerramento (AME): área na qual não foi constatado risco ou as metas de remediação foram atingidas após implantadas as medidas de remediação, encontrando-se em processo de monitoramento para verificação da manutenção das concentrações em níveis aceitáveis.

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

Área Útil: área do imóvel de uso privativo e exclusivo do proprietário, sem contar a vaga de garagem, medida em m².

Caged: sigla de Cadastro Geral de Empregados e Desempregados.

CBIC: sigla de Câmara Brasileira da Indústria da Construção.

CII: sigla de Comissão da Indústria Imobiliária.

COMAER: sigla de Comando da Aeronáutica.

DECEA: sigla de Departamento de Controle do Espaço Aéreo.

Distratos: unidades que são devolvidas ao incorporador (pode ser expresso em valores Reais R\$).

Eixo Existente: área da cidade formada pela ZEU.

Eixo Previsto: área da cidade formada pela ZEUP.

Empreendimentos de Outros Mercados: empreendimentos não enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida.

Empreendimentos Econômicos: empreendimentos enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida, com preço de venda de até R\$ 240.000,00, com 1 ou mais dormitórios.

Empreendimentos Compostos: empreendimentos em que uma parte das unidades estão enquadradas no programa Minha Casa Minha Vida e outra não.

Imóveis em Construção: considerados os empreendimentos em comercialização entre o 7º mês e a data de previsão da entrega.

Imóveis na Planta: empreendimentos imobiliários verticais e/ou horizontais com até seis meses de comercialização após a colocação do produto no mercado.

Imóveis Prontos (Estoque): refere-se aos empreendimentos após a data de previsão da entrega.

INCC-DI: sigla de Índice Nacional de Custos da Construção Civil – Disponibilidade Interna, da Fundação Getúlio Vargas.

Lançamentos: número de unidades lançadas no mês de referência da pesquisa.

Macroárea de Contenção Urbana e Uso Sustentável: tem como diretriz impedir a expansão urbana e promover a preservação ambiental e usos sustentáveis dos recursos naturais, inclusive com atividades agrícolas e produção de alimentos.

Macroárea de Estruturação Metropolitana: tem como diretriz promover transformações no espaço urbano, nas condições de usos e ocupação do solo e na base econômica, de modo a desconcentrar oportunidades de emprego em direção aos bairros da periferia e de municípios metropolitanos.

Macroárea de Preservação de Ecossistemas Naturais: tem como diretriz a preservação integral do meio ambiente.

Macroárea de Qualificação da Urbanização Consolidada: tem como diretriz melhorar as condições urbanísticas e otimizar o aproveitamento das terras urbanas com boa oferta de serviços, equipamentos e infraestruturas urbanas.

Macroárea de Recuperação Urbana e Ambiental: tem como diretriz a recuperação de áreas urbanas precárias e áreas ambientais deterioradas.

Macroárea de Redução da Vulnerabilidade Urbana: tem como diretriz a melhoria dos espaços urbanos, a redução de déficits nas ofertas de serviços, equipamentos e infraestruturas urbanas, a inclusão social e territorial de assentamentos precários ocupados pela população de baixa renda.

Oferta Final (OF): resultado da soma entre a oferta inicial e os lançamentos, menos as vendas do período (OI + Lançamentos – Vendas Líquidas). É a oferta em unidades que estava disponível para ser comercializada, considerando o intervalo de 36 meses, ou seja, da data do lançamento até a data da pesquisa.

Oferta Inicial (OI): total de unidades disponíveis para ser comercializada no período que antecede o mês de referência da pesquisa.

Operação Urbana: visam promover melhorias em regiões pré-determinadas da cidade, por meio de parcerias entre o Poder Público e a iniciativa privada. Cada Operação Urbana tem uma lei específica estabelecendo as metas a serem cumpridas, bem como os mecanismos de incentivos, benefícios e flexibilidade quanto aos limites determinados pela Lei de Zoneamento, mediante o pagamento de uma contrapartida financeira. O valor é pago à prefeitura, podendo ser usado em melhorias urbanas na própria região.

Outras Zonas ou Remanso: demais áreas das cidades, excluídas as ZEIS 5, Operações Urbanas, ZEU e ZEUP.

Pessoa Desocupada: refere-se ao número de pessoas não ocupadas na semana de referência da pesquisa, mas que tomaram alguma providência efetiva para conseguir um trabalho no período de 30 dias e que estavam disponíveis para iniciar um trabalho na semana de referência.

Pessoa Ocupada: pessoas que na semana de referência trabalharam pelo menos uma hora completa, com remuneração em dinheiro, produtos, mercadorias ou benefício (moradia, alimentação, roupas, treinamento etc.), ou trabalho sem remuneração em ajuda à atividade econômica de membro do domicílio em que reside. Ou, ainda, aquelas que tinham trabalho remunerado, mas estavam temporariamente afastadas nessa semana.

PIB: sigla de Produto Interno Bruto, que corresponde à soma dos bens e serviços finais produzidos pela economia em um determinado período.

PNAD: sigla de Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios.

Preço dos Lançamentos por m² de Área Útil (12 meses): divisão da somatória do VGL com a somatória da área útil, considerando um período de 12 meses.

Preço por Metro Quadrado Útil: divisão do Preço Total pelo tamanho da unidade medido em metros quadrados de área útil, representado pelo símbolo (R\$/m²).

SEADE: sigla de Sistema Estadual de Análise de Dados.

SRPV: sigla de Serviço Regional de Proteção ao Voo.

Tipologia: divisão por número de dormitórios, separada em 4 grupos: 1, 2, 3 e 4 ou mais dormitórios.

Unidade Lançada (UL): total de unidades de um empreendimento no momento do lançamento.

Valor Real: valor corrigido para compensar o efeito da atualização monetária.

Vendas Brutas: total de vendas em unidades no período analisado. Pode ser expresso em VGV também.

Vendas Líquidas: resultado matemático da diferença entre as vendas brutas e os distratos.

Vendas Sobre a Oferta (VSO 12 meses): mede o percentual (%) vendido acumulado nos últimos 12 meses.

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): corresponde ao valor real (R\$) das unidades lançadas em cada período, a preços do mês de referência da pesquisa.

VGV: sigla para Valor Global de Vendas, que corresponde à soma dos valores monetários em moeda corrente (R\$) das unidades comercializadas no período.

VGV/INCC-DI (Valor Global de Vendas atualizado pelo INCC-DI): corresponde ao valor real (R\$) das unidades comercializadas em cada período, a preços do mês de referência da pesquisa.

VSO: sigla de Vendas sobre Oferta.

ZEIS 5 (Zona Especial de Interesse Social 5): lotes ou conjunto de lotes, preferencialmente vazios ou subutilizados, situados em áreas dotadas de serviços, equipamentos e infraestruturas urbanas, onde haja interesse privado em produzir empreendimentos habitacionais de mercado popular e de interesse social. A categoria ZEIS 5 estabelece o mínimo de 40% de área construída total para HIS1/HIS2, permite o uso HMP, e máximo de 40% para usos R e NR.

ZEU (Zonas Eixo de Estruturação da Transformação Urbana): porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográficas e construtiva altas, e promover a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado com o sistema de transporte público coletivo.

ZEUP (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto): porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográficas e construtiva altas, e promover a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado com a perspectiva de ampliação da infraestrutura de transporte público coletivo.

FICHA TÉCNICA

PRESIDENTE

Basílio Jafet

VICE-PRESIDENTE DE INCORPORAÇÃO E TERRENOS URBANOS

Emílio Kallas

COORDENADOR DO GEOSCOVI E DE PESQUISAS ECONÔMICAS

Mauro Teixeira Pinto

ECONOMISTA-CHEFE

Celso Luiz Petrucci

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA

Edson Etsuji Kitamura

Fabício A. Kobayashi Hanada Gomes Pereira

Laryssa Basílio Kakuiti

economia@secovi.com.br

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

GEOSCOVI

Emerson Tadeu de Oliveira Júnior

Valéria de Souza Pereira

geoscovi@secovi.com.br

(11) 5591-1241/1243

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Leandro Vieira

Luciana Ferreira

Maria do Carmo Gregório

Queli Peixoto

Rosana Pinto

Shirley Valentin

Thais Carvalho

imprensa@secovi.com.br

(11) 5591-1188/1189/1197/1216/1249/1253/1256

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Janaína Jardim

Rodolfo Teixeira

marketing@secovi.com.br

(11) 5591-1185

DEPARTAMENTO COMERCIAL

Monica Andrade

comercial@secovi.com.br

(11) 5591-1176

DIAGRAMAÇÃO

DK Publi Estúdio Criativo

SECOVI-SP

Rua Dr. Bacelar, 1.043 - Vila Mariana

04026-002 - São Paulo - SP

secovi@secovi.com.br

(11) 5591-1300

www.secovi.com.br



Realização:



Patrocínio:

