



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

— **A N U Á R I O**
DO
M E R C A D O
I M O B I L I Á R I O

—
**2
0
1
6**
—



AGRADECIMENTO

Agradecemos todos àqueles 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 - 2016.

Nosso agradecimento especial a cada uma das empresas que respondem às pesquisas mensais e àquelas que se reúnem habitualmente para debater questões relevantes relacionadas ao setor.

Í

N

D

06 —

PALAVRA DO
PRESIDENTE

08 —

PALAVRA DO
ECONOMISTA-CHEFE

10 —

ECONOMIA E DEMANDA

35 —

MERCADO IMOBILIÁRIO
NA CIDADE DE SÃO
PAULO

84 —

MERCADO IMOBILIÁRIO
NAS OUTRAS
CIDADES DA REGIÃO
METROPOLITANA
DE SÃO PAULO

114 —

ESTUDOS DO MERCADO
IMOBILIÁRIO DO
INTERIOR DO ESTADO
DE SÃO PAULO

141 —

GRAPROHAB

I

151 —

IMÓVEIS DE TERCEIROS
NA CIDADE DE SÃO
PAULO

158 —

LOCAÇÃO RESIDENCIAL
NA CIDADE DE SÃO
PAULO

165 —

CONDOMÍNIOS

C

168 —

DADOS DO MERCADO
IMOBILIÁRIO NACIONAL

175 —

FINANCIAMENTO
IMOBILIÁRIO NO BRASIL

188 —

GLOSSÁRIO

E

FLAVIO AMARY



A economia de um país como o Brasil, que vem ladeira abaixo há mais de dois anos, não se recupera com rapidez, apesar de eu manter a minha opinião otimista de que o pior já passou e que teremos uma reversão desse quadro negativo no primeiro semestre de 2017.

O mercado imobiliário de São Paulo, que é termômetro para o restante do País, fechou o ano de 2016 com comportamento aquém da sua capacidade de produção e comercialização. Os resultados, que constam desta publicação, mostram o quanto deixamos de produzir e vender.

É certo que muita coisa vai acontecer, porque ainda estamos no início do ano. Mas, para o empreendedor imobiliário, o problema maior é a insegurança jurídica, principalmente a que resulta da rescisão unilateral dos contratos, os chamados distratos. Estamos debatendo o assunto com apoio de outras entidades do mercado, diretamente junto a representantes do governo federal e de instituições de defesa do consumidor, a fim de regulamentar esse enorme gargalo, que tem dificultado ainda mais a retomada do setor. Levamos a questão até mesmo ao presidente da República, Michel

Temer, a quem externamos nossa preocupação.

Os distratos são danosos para todos os atores. Os incorporadores têm o fluxo financeiro da empresa e do empreendimento comprometidos, os compradores que respeitam os contratos podem ter a entrega das suas unidades atrasadas e os bancos não recebem em tempo os recursos que financiaram a produção, gerando, assim, uma crise sistêmica.

Esperamos que o reaquecimento econômico resgate o imprescindível equilíbrio entre compra e venda. Porém, antes disso, aguardamos a adoção de medida governamental que possa dar fim a esse injusto e inaceitável problema.

As taxas de juros exorbitantes, por sua vez, estão retraindo, resultado da proposta acertada da equipe econômica do governo de reconduzir a Nação para os trilhos do crescimento econômico e social sustentável.

É importante lembrarmos neste contexto de esfriamento da crise, que o passado recente da construção civil e do mercado imobiliário foi de euforia. Muitas empresas tomaram decisões ancoradas

em uma falsa expectativa de crescimento alimentada pelo governo anterior. E boa parte do comportamento do mercado imobiliário em 2016 deve-se a isso.

Sabemos que o remédio tem sido amargo, e aplicado em doses homeopáticas. Faz-se necessária a aprovação de pacote com medidas duras que, com o tempo, surtirão efeitos benéficos, como as reformas Previdenciária e Trabalhista. Teremos paciência, porque a boa vontade é permanente.

O ano que acabou não deixará saudades, a não ser pelos acontecimentos que marcaram a história do Brasil e que precisam ser encarados como aprendizado. Até para que, no futuro, os mesmos erros não sejam cometidos novamente.

Nós, do setor imobiliário, continuaremos envidando todos os esforços para que o atual quadro ganhe contornos mais promissores, apostando na retomada da atividade econômica, por meio da desaceleração da inflação, da manutenção da tendência de redução da taxa de juros, do incentivo à produção e aos investimentos e da consequente diminuição dos níveis de desemprego.

Agora, independente de erros e acertos, temos de mostrar a incontestável importância do setor produtivo imobiliário para o País. É um segmento de forte capacidade de geração de emprego, renda e realização de sonhos. E essa capacidade confere à indústria imobiliária a força motriz necessária para tirar o Brasil da crise.

Flavio Amary é presidente do Secovi-SP (Sindicato da Habitação) e reitor da Universidade Secovi

CELSO PETRUCCI



Logo no início de 2016, sabíamos que aquele não seria um ano comum. A instabilidade política atingia seu ápice e, em 2015, o mercado imobiliário havia retraído 32,4% nos lançamentos e 6,6% nas vendas em relação ao ano anterior. Assim, nossa perspectiva para 2016 era que o mercado na cidade de São Paulo deveria acompanhar o comportamento de 2015. Porém, alertávamos que essa previsão poderia ser revisada para baixo.

Infelizmente, acertamos! A economia continuou a registrar indicadores negativos, como aumento da taxa de desemprego; inflação acima dos 10%; aumento das taxas de juros, inclusive as dos financiamentos imobiliários; queda dos índices de confiança mensurados pela FGV (Fundação Getúlio Vargas), dentre outros.

Paralelamente, a instabilidade política levou o Congresso Nacional, em abril, a autorizar o processo de impeachment, com ascensão de vice-presidente, Michel Temer, que assumiu interinamente a presidência do País e, após um processo desgastante que se estendeu até setembro, deputados federais e senadores aprovaram o impeachment.

Temer, desde o início e ainda como interino, reuniu à sua volta profissionais experientes, competentes e respeitados nos principais cargos de comando da economia. Henrique Meirelles assumiu o Ministério da Fazenda, Ilan Goldfajn, a presidência do Banco Central, Ana Paula Vescovi, a Secretaria do Tesouro Nacional. Pedro Parente foi escalado para a presidência da Petrobrás, Wilson Ferreira Júnior, foi para a Eletrobrás, e Maria Silvia Marques passou a comandar o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social). Esta foi a escalação do 'timaço' responsável por criar ambiente favorável e tirar a economia do País dessa profunda, indesejada e duradoura recessão.

O teste fundamental para a política e a economia foi a difícil aprovação da PEC (Proposta de Emenda Constitucional) do Teto dos Gastos, que limita os gastos públicos pelos próximos 20 anos. Por si só, ela não resolve os problemas estruturais, mas revelou-se oportuna e fundamental para pavimentar o futuro do País. Agora, assistimos com certa apreensão o trâmite, no Congresso Nacional, das propostas de reformas Previdenciária e Trabalhista, ambas de extrema importância para a melhoria do ambiente econômico e do retorno dos investimentos. Esperamos que elas

sejam aprovadas ainda no primeiro semestre de 2017.

O cenário econômico alterou-se no decorrer de 2016 e, no fim do ano, a inflação havia recuado para 6,29%, os índices de confiança voltaram a crescer, a taxa Selic iniciou sua trajetória de queda, encerrando em 13,75%. Bastaram esses sinais para incorporadores e consumidores recuperarem a crença em um mercado mais estável, e os reflexos práticos foram percebidos no aumento dos lançamentos e das vendas de imóveis novos na cidade de São Paulo no quarto trimestre do ano.

Mesmo assim, amargamos o pior ano da série histórica da Pesquisa do Mercado Imobiliário (PMI) desde 2004, ano em que o Secovi-SP alterou a sua metodologia. Foram 17,6 mil unidades lançadas e 16,2 mil unidades vendidas durante o ano e, pior, com VGV (Valor Global de Vendas), atualizado pelo INCC de dezembro, de apenas R\$ 8,6 bilhões. Só para entender o recuo do mercado imobiliário nos últimos anos, de 2004 a 2015, o VGV médio atualizado contabilizou a venda de R\$ 17,9 bilhões/ano, referentes às 343,8 mil unidades comercializadas nesses 12 anos.

Não temos como prever um novo patamar para

lançamentos e vendas de imóveis novos na cidade de São Paulo, que será positivamente potencializado com a retomada gradual da economia e, também, primordialmente pelas mudanças na legislação edilícia do Plano Diretor Estratégico, de 2014, e da Lei de Zoneamento, de 2016. Estamos esperançosos que o novo governo municipal de São Paulo irá se sensibilizar com os possíveis efeitos negativos dessas legislações, na forma como foram concebidas, atenuando suas implicações e corrigindo seus erros.

De toda forma, acreditamos que o mercado imobiliário, em função da queda da inflação, da redução das taxas de juros (inclusive dos financiamentos imobiliários), da retomada dos investimentos, com geração de emprego e renda, poderá crescer a índices tímidos de 5% a 10% em 2017.

Afinal, como será possível acompanhar neste anuário 2016, e no estudo desenvolvido em parceria com a FGV (Fundação Getúlio Vargas), a demanda por novos domicílios permanentes na Região Metropolitana de São Paulo, de 2015 a 2025, será de mais de 130 mil domicílios por ano, e a construção civil imobiliária tem, dentre suas funções, capacidade para suprir parte desta necessidade futura.

Celso Petrucci, economista-chefe do Secovi-SP

ECONOMIA E DEMANDA

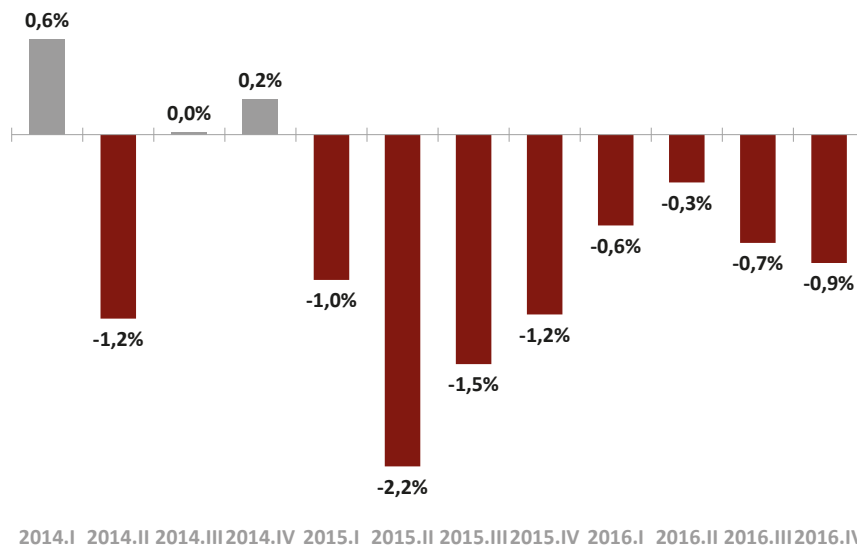
PIB – Brasil

O PIB (Produto Interno Bruto), que representa o total de bens e serviços produzidos no País, pode ser analisado sob três óticas: produção, despesa e renda. Sob a ótica da produção, o PIB equivale à soma dos valores adicionados no produto pelas diversas atividades econômicas da cadeia produtiva com os impostos, subtraindo-se os subsídios.

O último relatório divulgado pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), referente ao quarto trimestre de 2016, registrou queda de 0,9% comparado ao trimestre anterior, com ajuste sazonal. É a oitava queda consecutiva nessa base de comparação, demonstrando a gravidade da situação econômica do País.

PIB do Brasil

Variação trimestre contra trimestre imediatamente anterior



Fonte: IBGE

O PIB de 2016 encerrou com queda de -3,6%, com ajuste sazonal, reflexo da retração nos seguintes setores da economia: Agropecuária (-6,4%), Indústria (-4,0%) e Serviços (-2,7%).

A análise das atividades industriais de 2016 mostra que a maior queda foi da Indústria da Transformação (-5,5%), seguida da Construção que teve redução de 5,3% da Extrativa Mineral (-2,9%), e na atividade que

reúne eletricidade, gás, água, esgoto e limpeza urbana foi constatado um crescimento de 4,8%.

Nos Serviços, as Atividades Imobiliárias foram a única a apresentar crescimento (0,1%) no ano de 2016. A atividade com maior queda foi a de Transporte, Armazenagem e Correio com 7,1%, seguida pelo encolhimento do Comércio, que registrou forte retração de 6,3%, Serviços de Informação registraram variação negativa de 3,0%,

Intermediação Financeira e Seguros apresentaram redução de 2,8% e Administração, Educação e Saúde Pública tiveram queda de 0,1%.

Sob a ótica da despesa, a Formação Bruta de Capital Fixo (investimento), que indica o acréscimo ao estoque de ativos fixos destinados ao aumento da capacidade produtiva do País, houve queda de 10,3% em 2016. A despesa de Consumo das Famílias caiu 4,3%, influenciada pela deterioração do emprego e renda. Em relação à

Despesa de Consumo do Governo, a queda foi de 0,6%. No setor externo, as exportações de Bens e Serviços cresceram 1,6%, enquanto as Importações de Bens e Serviços registraram queda de 10,4%.

Com esses resultados, 2016 foi o segundo ano consecutivo de recessão, com uma das piores crises econômicas do País. Para 2017, a expectativa é de que a economia se recupere, ainda que de forma gradual, com variação de 0,5% do PIB em relação ao ano de 2016.

PIB do Brasil - taxa de crescimento no ano

*Previsão relatório Focus (30/12/16)



Fonte: IBGE

Inflação

No Brasil, devido ao período de hiperinflação de um passado ainda recente, foram criados vários indicadores para medir a inflação, cada um com as suas peculiaridades.

Uma taxa de inflação alta e instável gera distorções, aumenta riscos, dificulta o planejamento de longo prazo, prejudica os investimentos e o crescimento econômico, afetando a geração de emprego e renda,

além de prejudicar, principalmente, a população de baixa renda.

Para assegurar a estabilidade do poder de compra da moeda e a solidez do sistema financeiro, foi adotado no País o regime de metas para a inflação. O IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) foi selecionado pelo CMN (Conselho Monetário Nacional) como referência para o acompanhamento da inflação.

O IPCA em 2016 apresentou variação acumulada de 6,29% no ano, portanto, dentro da meta máxima estipulada pelo Banco Central do Brasil, de 6,5%.

Em 2016, a inflação caiu em relação ao acumulado de 10,67% de 2015. A desinflação, ou seja, a redução da pressão inflacionária do ano foi motivada pela demanda mais fraca por produtos como alimentos, passagens aéreas, automóvel usado, entre outros.

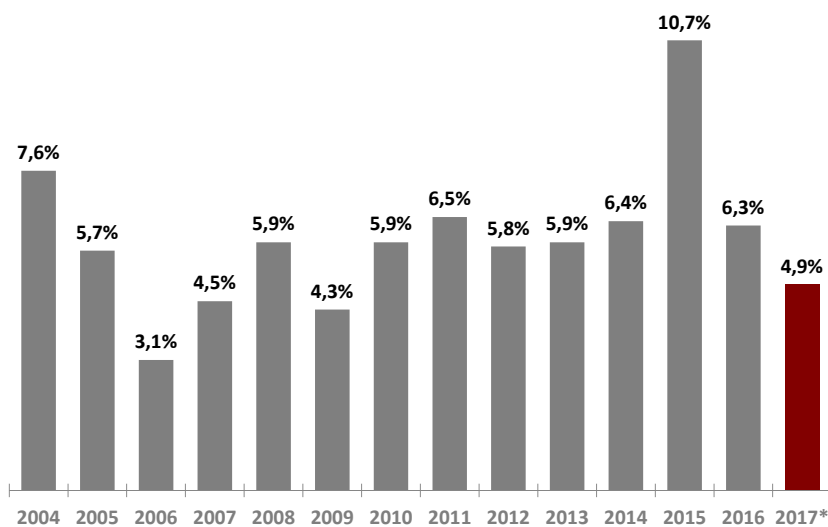
Os grupos que mais pressionaram a inflação foram Saúde e Cuidados Pessoais, e Educação, O processo

de desinflação, principalmente nos últimos meses do ano, contribuiu para o recuo da previsão para 2017. Conforme o Boletim Focus, do Banco Central do Brasil, a projeção da inflação medida pelo IPCA é de 4,87%.

A meta de inflação para 2017 e 2018, estipulada pelo Conselho Monetário Nacional para o IPCA, é de 4,5%, com tolerância de 1,5 pontos percentuais para cima ou para baixo. Ou seja, o intervalo estipulado para a inflação é de 3,0% a 6,0% para os próximos dois anos.

Taxa de inflação - IPCA

*Previsão relatório Focus (30/12/16)



Fonte: IBGE

Taxa Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia)

O Selic (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia) é o depositário central dos títulos que compõem a dívida pública federal interna, de emissão do Tesouro Nacional. O sistema processa o registro e a liquidação financeira das operações realizadas com esses títulos pelo seu valor bruto. O sistema é gerido pelo Banco

Central do Brasil e operado em parceria com a Anbima (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais).

A taxa Selic é utilizada como referência para outras taxas de juros do mercado, configurando-se como um dos principais instrumentos do Banco Central

para o controle da inflação. O Copom (Comitê de Política Monetária), vinculado ao Banco Central, estabelece as diretrizes da política monetária e define a meta para a taxa Selic.

O ano de 2016 iniciou com meta de 14,25% a.a. e permaneceu nesse patamar durante nove meses. Até que, nas duas últimas reuniões do ano, a meta foi reduzida para 14,00% a.a. em outubro e 13,75% a.a. em dezembro. Em janeiro de 2017, em sua 204ª reunião, o Copom decidiu, por unanimidade, pela redução da taxa básica de juros para 13% a.a. De acordo com a ata publicada, considerou-se na tomada de decisão o fraco desempenho da atividade econômica, com alto ní-

vel de ociosidade dos fatores de produção, refletido nos baixos índices de utilização da capacidade da indústria e, principalmente, na taxa de desemprego. A inflação recente mostrou-se mais favorável que o esperado, com sinais de um processo de desinflação mais difundido.

Para o final de 2017, os principais analistas de mercado, por meio da pesquisa Focus do Banco Central de 30/12/2016, projetaram a meta da taxa Selic em 10,25% a.a. e a inflação medida pelo IPCA em 4,87%, o que resulta em uma taxa de juros real de aproximadamente 5% a.a – ainda elevada para um País que precisa crescer e gerar empregos.

Evolução da meta Selic (% a.a)



Fonte: Bacen

Taxa de desocupação – PNAD contínua

Em março de 2016, foi descontinuada pelo IBGE a Pesquisa Mensal de Emprego (PME), que, ao longo de 36 anos, contribuiu na avaliação da situação conjuntural do mercado de trabalho, com informações

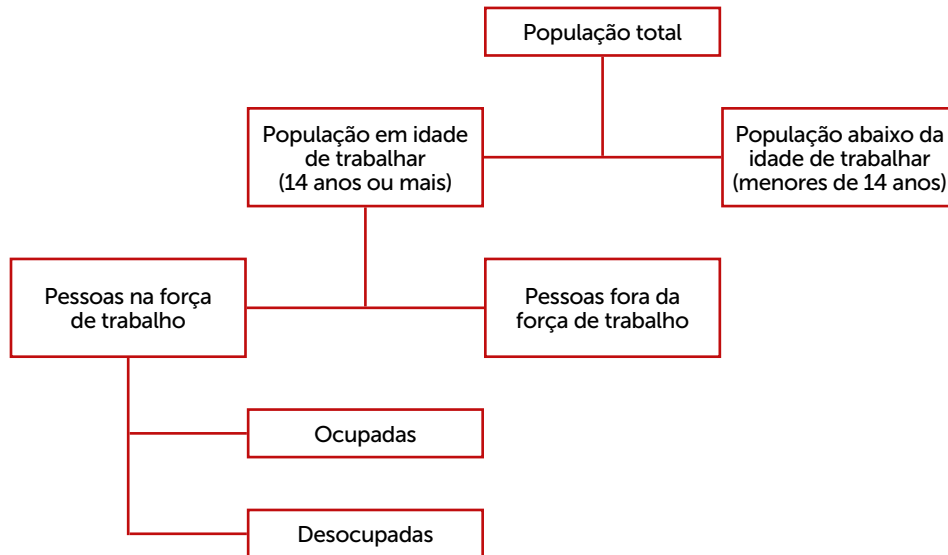
da taxa de desocupação da população das seguintes regiões metropolitanas de Recife, Salvador, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, São Paulo e Porto Alegre.

Os indicadores da PME foram substituídos pela PNAD

Continua (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua). A pesquisa é realizada por meio de uma amostra de domicílios representativa para os diversos níveis geográficos do País e segue novos conceitos, definições e nomenclaturas, de acordo com recomendações da OIT (Organização Internacional do Trabalho).

Conforme a PNAD Contínua, referente ao trimestre

terminado em dezembro de 2016, a estimativa da população brasileira é de aproximadamente 206 milhões de pessoas. Para gerar as informações sobre o mercado de trabalho, divide-se a população por idade (maiores ou menores de 14 anos). Pessoas com mais de 14 anos são classificadas nos grupos como “parte da força de trabalho” (ocupadas ou desocupadas) ou “fora da força de trabalho”.



Fonte: IBGE

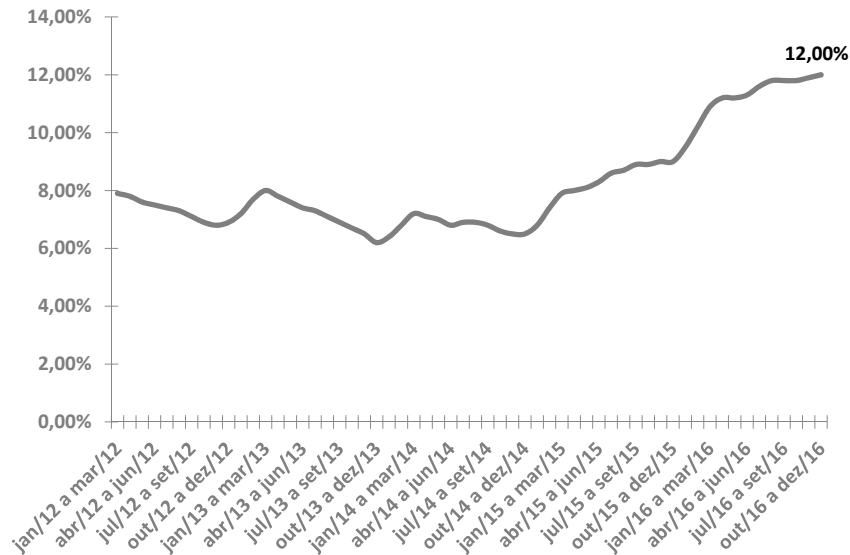
No trimestre de outubro a dezembro de 2016, foram contabilizados 102,6 milhões de brasileiros no grupo “Pessoas na força de trabalho”. Desse total, 12,3 milhões estão desocupados, correspondendo à taxa de desocupação de 12%, a maior da série histórica da pesquisa iniciada em 2012. Em um ano, o contingente de desocupados foi acrescido de 3,3 milhões de pes-

soas – ou seja, aumento de 36%.

O rendimento médio real habitual recebido, mensalmente, pelas pessoas ocupadas em todos os tipos de trabalhos, durante o trimestre móvel de outubro a dezembro de 2016, foi de R\$ 2.043, registrando relativa estabilidade frente ao trimestre anterior e em comparação a igual trimestre de 2015.

Taxa de desocupação

Em (%)



Fonte: IBGE

Saldo de empregos formais – Brasil

O Caged (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados) foi criado como registro permanente de admissões e dispensas de empregados, dentro do regime da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).

Todo estabelecimento deve informar ao Ministério do Trabalho as movimentações do quadro de funcionários (admissão ou demissão) com contrato regido pela CLT. Estabelecimentos com 20 ou mais funcionários devem fazer a declaração ao Caged.

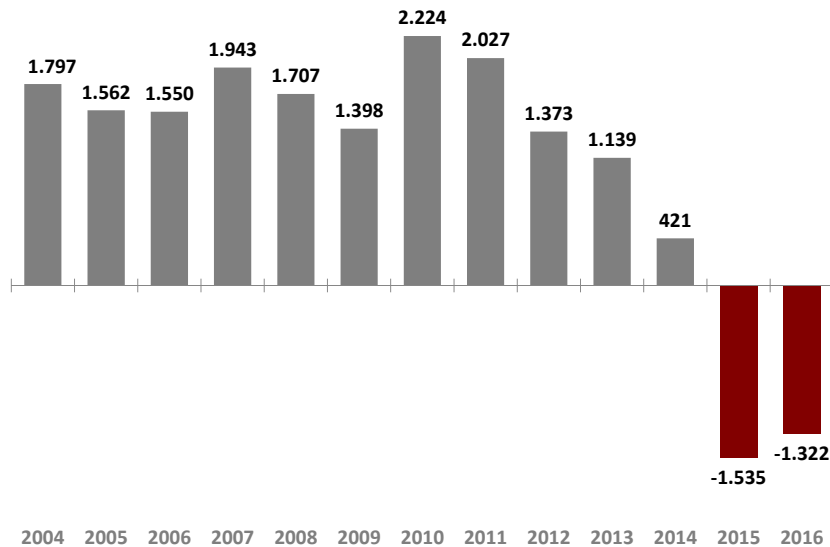
Os dados do Caged são utilizados para elaboração de

estudos, pesquisas e programas ligados ao mercado de trabalho, além de fornecerem informações para tomada de decisões governamentais.

No acumulado de janeiro a dezembro de 2016, foram admitidas 14.738.646 de pessoas e demitidas 16.060.640, gerando o saldo de 1.321.994 desempregados. Foi o segundo ano consecutivo em que as demissões superaram as contratações - em 2015, o saldo negativo foi de 1.534.989. A soma dos dois anos significa 2.856.983 postos a menos no estoque de empregos no Brasil.

Saldo de empregos formais - Brasil

Em milhares de trabalhadores Total



Fonte: M.T.E.

Saldo de empregos formais – Brasil – Construção Civil

O saldo de empregos registrados pelo Caged demonstra que 2016 foi o terceiro ano consecutivo em que o saldo de empregos formais na Construção Civil ficou negativo, ou seja, houve mais demissões do que contratações no setor.

Em 2016, a redução no estoque totalizou 358.678 empregados na construção civil. Comparado ao saldo negativo de 416.689 mil do ano anterior, a redução de postos de trabalho no setor foi menor.

Segundo dados do Caged, a Construção Civil é dividida em 20 subsetores: 1) Construção de edifícios; 2) Construção de rodovias e ferrovias; 3) Construção de obras-de-arte especiais; 4) Obras de urbanização - ruas, praças e calçadas; 5) Obras para geração e distribuição de energia elétrica e para telecomunicações; 6) Construção de redes de abastecimento

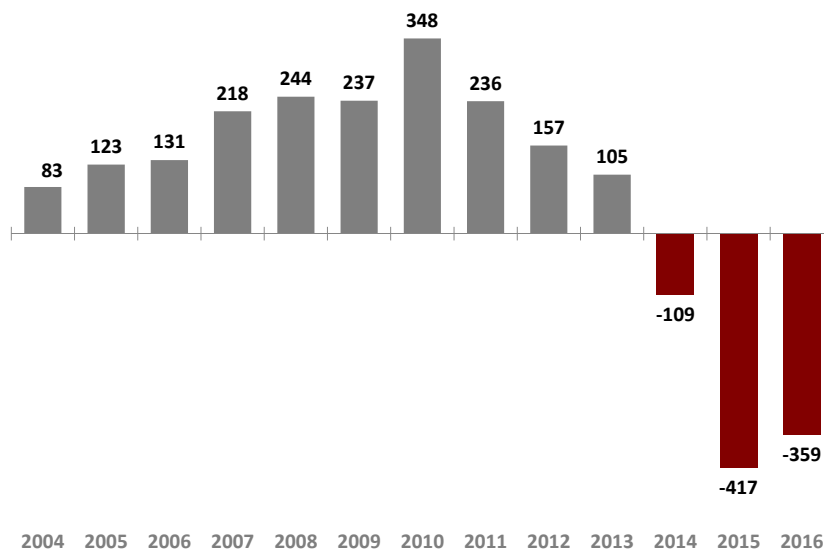
de água, coleta de esgoto e construções correlatas; 7) Construção de redes de transportes por dutos, exceto para água e esgoto; 8) Obras portuárias, marítimas e fluviais; 9) Montagem de instalações industriais e de estruturas metálicas; 10) Obras de engenharia civil não especificadas anteriormente; 11) Demolição e preparação de canteiros de obras; 12) Perfurações e sondagens; 13) Obras de terraplenagem; 14) Serviços de preparação do terreno não especificados anteriormente; 15) Instalações elétricas; 16) Instalações hidráulicas, de sistema de ventilação e refrigeração; 17) Obras de instalações em construção não especificadas anteriormente; 18) Obras de acabamento; 19) Obras de fundações; e 20) Serviços especializados para construções não especificados anteriormente.

No ano, as atividades que apresentaram maior redução no estoque foram Construção de edifícios, com perda de 156.884 empregos (44% do total do

setor); e Montagem de instalações industriais e de estruturas metálicas, cujo saldo negativo de 33.731 empregos significa 9% do total da construção civil.

Saldo de empregos formais - Brasil

Em milhares de trabalhadores da Construção Civil



Fonte: M.T.E.

Índice de Confiança do Consumidor

O ICC (Índice de Confiança do Consumidor) da Fundação Getúlio Vargas procura aferir a intenção de gastos e poupanças, com questionários sobre tendências (exemplo: as compras aumentarão, ficarão estáveis ou diminuirão). Com isso, são construídos indicadores que expressam em números o sentimento de consumidores ou empresários em relação à economia, à condição financeira, às decisões de poupança e ao consumo, entre outros.

O ICC variou no ano com altas e baixas, e em abril de 2016 atingiu seu menor nível histórico, influenciado pela extrema insatisfação com o cenário econômico

e político que o País atravessava e pelo pessimismo referente à situação financeira das famílias.

Em maio, com o início do processo de impeachment, concluído em agosto, houve melhora nas expectativas motivadas, principalmente, pela redução das incertezas. Essa tendência persistiu até o mês de outubro, que registrou o maior nível do ano, com 84,4 pontos.

Os meses de novembro e dezembro foram assinalados pela ausência de notícias positivas no cenário político-econômico, pela insatisfação na avaliação do mercado de trabalho e pelo endividamento das famílias.

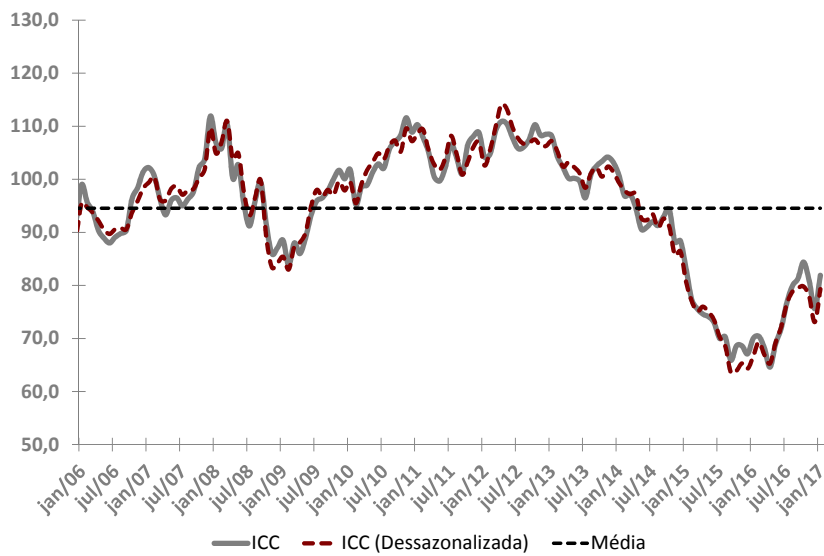
Em janeiro de 2017, o ICC subiu 6,3 pontos, compen-

sando parte das perdas acumuladas nos dois últimos meses de 2016. A alta da confiança em janeiro está relacionada com as expectativas de melhora do am-

biente econômico, a queda da inflação e a aceleração do movimento de redução da taxa de juros.

Índice de Confiança do Consumidor (ICC)

Incluindo análise com ajustes sazonal (em pontos)



Fonte: FGV

Índice de Confiança da Construção

O ICST (Índice de Confiança da Construção) da Fundação Getúlio Vargas destina-se ao monitoramento e à antecipação de tendências econômicas, com base em informações prestadas por empresas do setor.

O índice começou o ano de 2016 com 68,5 pontos e caiu em abril para 67,2 pontos, o menor nível da série histórica iniciada em 2010. As incertezas nos campos macroeconômico e político foram os principais fatores que contribuíram com este cenário e podem ser traduzidas nos índices de emprego, que registraram queda sistemática, sinalizando a continuidade do movimento de encolhimento do setor.

Com a troca de governo federal, as indicações de retomada das obras paradas e de novas contratações nos programas governamentais, assim como as perspectivas mais positivas na economia, reduziram o pessimismo setorial, fazendo com que o indicador subisse até o mês de setembro e atingisse 73,3 pontos, o melhor índice do ano. Os meses de outubro, novembro e dezembro foram marcados pela piora na percepção do empresário em realizar novos investimentos, na persistência do fraco nível de atividades imobiliárias e na volta de um cenário político de incertezas.

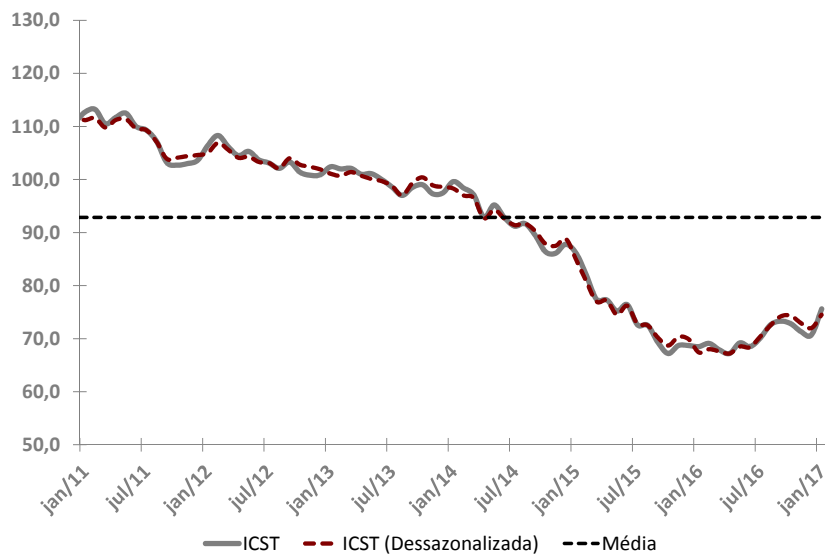
Em janeiro de 2017, o ICST subiu para 75,6 pontos, in-

fluenciado pelo otimismo com as medidas de incentivo ao setor anunciadas pela equipe de governo no final de 2016 e pelas perspectivas de queda da Selic (fato

que se confirmou na reunião do Copom de 10/1). Porém, não é possível apontar o fim do ciclo recessivo no setor, sem que haja melhora real dos negócios.

Índice de Confiança do Construção (ICST)

Incluindo análise com ajustes sazonal (em pontos)



Fonte: FGV

Índice de Confiança do Comércio

A Sondagem Conjuntural do Setor de Comércio da Fundação Getúlio Vargas tem o objetivo de monitorar e antecipar tendências econômicas.

A sondagem abrange temas como situação dos negócios, volume de demanda, faturamento, compras, acesso ao crédito e contingente de mão de obra, abrangendo 17 segmentos do comércio – nove do varejo, quatro do atacado, três de veículos e um de material de construção.

O índice de confiança do comércio iniciou o ano com 70,7 pontos, o menor patamar para o mês de janeiro desde o início da série histórica em março de 2010.

Oscilou com altas e baixas, atingindo seu menor índice em abril, com 68,9 pontos. Alguns motivos conduziram a esse resultado, como instabilidade no ambiente político, demanda enfraquecida pela piora do mercado de trabalho, situação financeira das famílias, baixo nível de confiança do consumidor e escassez de crédito.

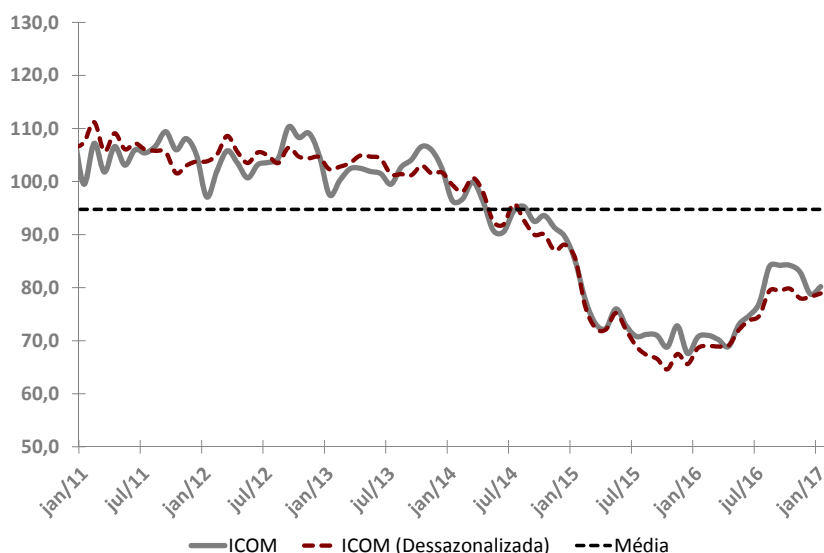
A partir de maio, teve início um movimento de alta do índice de confiança, que atingiu em outubro de 2016 o maior nível do ano, com 84,2 pontos, influenciado pela redução do pessimismo, a percepção de melhora no ambiente de negócios e o otimismo em relação ao futuro.

Após a alta do mês de outubro, o índice apresentou duas quedas consecutivas, embora em ritmo menor, causadas pela redução das vendas em relação aos meses anteriores e pelas dúvidas quanto à velocidade de recuperação do consumo das famílias, encerrando o ano com 78,8 pontos em dezembro.

Em janeiro de 2017, o índice voltou a subir, chegando a 80,2 pontos. Como o setor parece se preocupar com o custo e a disponibilidade de crédito para o consumo, é possível que a manutenção da tendência de queda dos juros anunciada pelo Banco Central colabore com a melhora da confiança.

Índice de Confiança do Comércio (ICOM)

Incluindo análise com ajustes sazonal (em pontos)



Fonte: FGV

Índice de Confiança da Indústria da Transformação

A Sondagem Conjuntural da Indústria de Transformação da Fundação Getúlio Vargas fornece indicações sobre a situação corrente e as tendências de curto prazo do setor.

Na sondagem da indústria, as empresas são classificadas em quatro setores: bens de consumo, bens de capital, materiais de construção e bens intermediários. O valor do ICI (Índice de Confiança da Indústria) permite avaliar o nível de atividade industrial. Acima de

100, significa que o índice superou a média histórica do período de 1996-2005, refletindo, portanto, a satisfação do setor industrial com a situação atual dos negócios e/ou otimismo com o futuro.

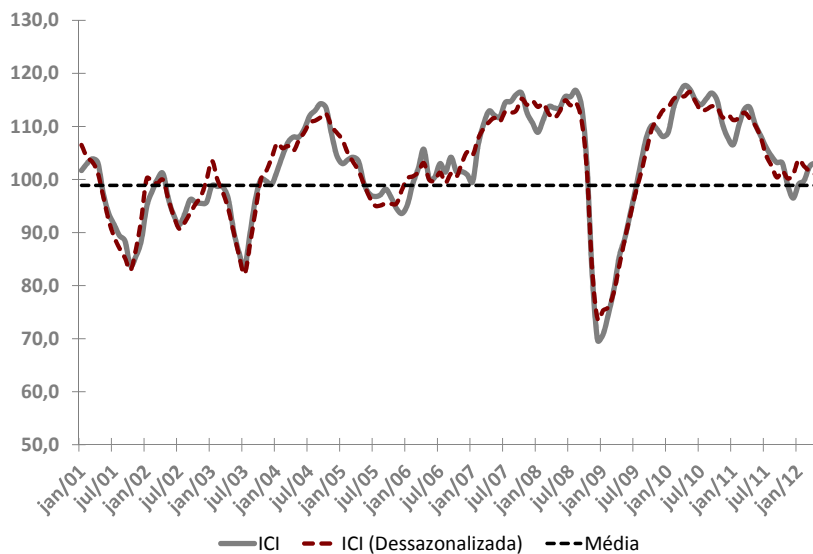
O Índice de Confiança da Indústria em 2016 apresentou comportamento semelhante ao de outros setores (Consumidor, Construção, Comércio). Iniciou o ano com quedas até o mês de março, quando passou a apresentar sinais de crescimento, motivado por

melhores perspectivas do setor. Depois de seis meses de crescimento, o índice alcançou 88,2 pontos em setembro, e passou a oscilar com altas e baixas,

encerrando o ano com 84,8 pontos, devido ao nível recorde de ociosidade do setor e a apatia da demanda interna.

Índice de Confiança da Indústria (ICI)

Incluindo análise com ajustes sazonal (em pontos)



Fonte: FGV

Demanda por imóveis residenciais e indicadores sociais do IBGE

As estatísticas do IBGE demonstram a evolução dos indicadores sociais como demografia, famílias, educação, distribuição de renda e domicílios da população brasileira. Uma das principais fontes de dados, a PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios), combinada com outras, como as estatísticas do Registro Civil, trouxe informações importantes acerca do comportamento da população. Conseqüentemente, por meio desse comportamento, é possível fazer ilações quanto à demanda por imóveis.

Dentre os fatores para a formação da demanda por imóveis no Brasil, estão os casamentos. Isso porque,

para cada casamento, na maioria dos casos, existirá a necessidade de se criar um novo imóvel para abrigar o casal.

Os indicadores do IBGE demonstram que, desde 2010, a quantidade de casamentos no Brasil vem aumentando: foram 977 mil casamento/ano em 2010 e mais de 1,1 milhão em 2015, um crescimento de 16%. Mesmo com a crise econômica dos últimos anos, a alta na quantidade de casamentos permaneceu constante, com média de 3% por ano.

A idade média das pessoas que casaram em 2015 ficou entre 27 e 34 anos. As mulheres se casaram em

média aos 27 anos e os homens aos 30 anos. Nas uniões de pessoas do mesmo sexo, a idade média para mulheres e homens foi a mesma: 34 anos.

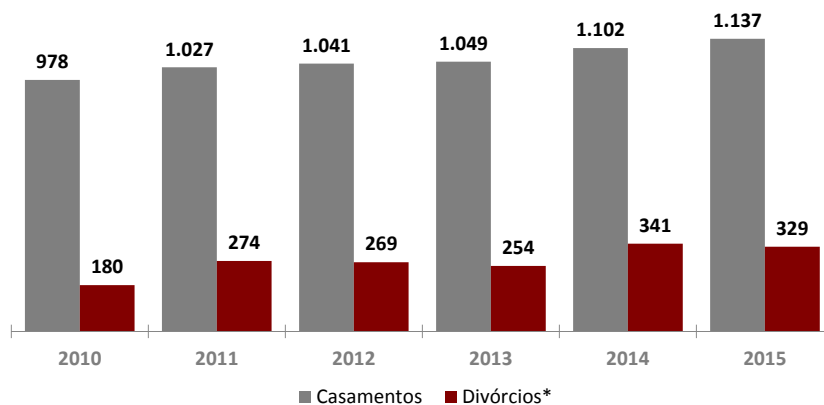
Outro fator importante para a formação da demanda por imóveis que consta nos indicadores sociais do IBGE são os registros de divórcios no País. Porém, este número tem comportamento menos linear, devido às alterações na legislação. O período de 2010 a 2015 apresentou a média de 275 mil divórcios/ano. Em 2015, foram 329 mil divórcios concedidos em

primeira instância ou por escrituras extrajudiciais, redução de 3,5% em relação a 2014, que registrou 341 mil divórcios.

A idade média dos homens que se divorciaram em 2015 era de 43 anos e da mulher, 40 anos. O tempo médio entre a data do casamento e da sentença ou escritura do divórcio foi de 15 anos. O IBGE destacou a predominância das mulheres na responsabilidade da guarda dos filhos menores na ocasião do divórcio, atingindo a proporção de 78,8% dos casos.

Casamentos e divórcios - Brasil

Em milhares



*Tabela 2993 - Processos de divórcios encerrados e concedidos, em 1ª instância

*2014 alteração metodologia

Fonte: IBGE

Para entender a demanda por imóveis residenciais, é necessário analisar, também, o comportamento do consumidor. Os dados do IBGE demonstram que a população brasileira está envelhecendo e as famílias e os arranjos familiares (uma pessoa ou grupo de pessoas ligadas ou não por laços de parentesco, que moram em um domicílio particular) têm se modificado em razão da dinâmica social.

Segundo a PNAD, em 2015, dos 68,2 milhões de domicílios particulares no País, 95,8% tinham apenas um arranjo residente, ou seja, 4,2% dos domicílios particulares tinham mais de uma família ou arranjo convivente.

No Brasil, ao todo, são 71,2 milhões de arranjos residentes em domicílios particulares. Desse total, os arranjos são segmentados em: "com parentesco" e "sem parentesco". Os arranjos "sem parentesco" divi-

dem-se entre unipessoais e multipessoais sem parentesco, e não foram denominados como família, pois o IBGE seguiu critérios estabelecidos pela ONU (Organizações das Nações Unidas).

Dados comparativos entre 2005 e 2015 demonstram que o formato dos arranjos brasileiros está mudando significativamente. Os unipessoais, que correspondiam a 10,4% em 2005, passaram a representar 14,6% do total de 2015, um crescimento de 40% no período. Os casais sem filhos também apresentaram um crescimento na participação percentual no período, passando de 15,2% em 2005 para 20,0% em 2015, alta de 32%. Já o tipo de arranjo mais tradicional, que é o casal com filhos, registrou redução de 16% no mesmo período, saltando de

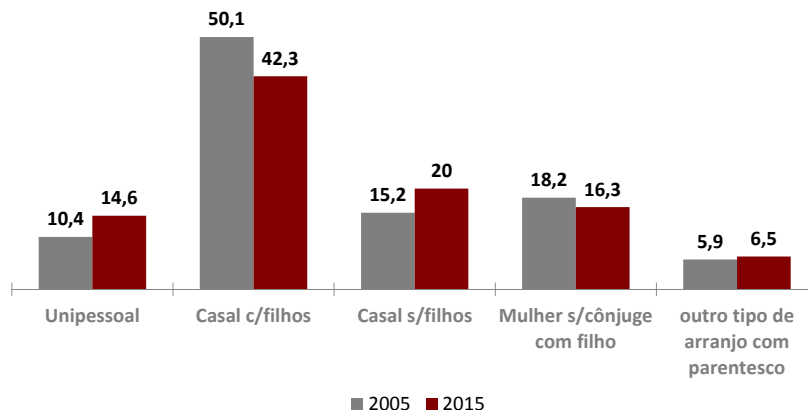
50,1% em 2005 para 42,3% em 2015.

O aumento dos arranjos unipessoais, segundo o IBGE, pode estar relacionado ao envelhecimento populacional. Os dados apontam que a proporção de arranjos unipessoais com pessoas de 50 anos ou mais passou de 57,3% para 63,7% no período de 2005 a 2015.

O crescimento da proporção de casais sem filhos está relacionado a fatores como queda de fecundidade, aumento da escolaridade e da inserção das mulheres no mercado de trabalho, comportamento que influencia o papel da mulher na família. Houve elevação na proporção de mulheres no lugar de pessoa de referência na família, com tendência de crescimento, principalmente nos arranjos de casais sem filho.

Arranjos familiares residentes em domicílios particulares

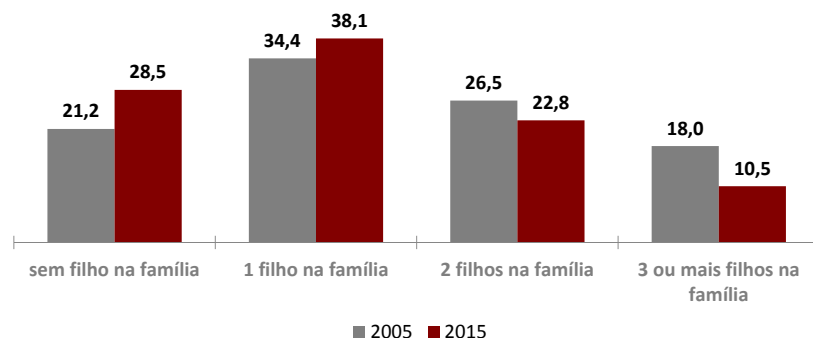
Em (%)



Fonte: IBGE

Arranjos familiares com parentesco residentes em domicílios particulares

Em (%)



Fonte: IBGE

Cenários para demanda habitacional no Brasil

Estudo desenvolvido pela Fundação Getúlio Vargas, em conjunto com o Secovi-SP, buscou mensurar a demanda potencial por domicílios residenciais de 2015 a 2025. O estudo foi baseado no histórico dos dados sociodemográficos do IBGE, permitindo a construção de cenários que demonstraram incremento de 14,98 milhões de domicílios no período de 2004 a 2014 no País. Para o período de 2015 a 2025, haverá a necessidade adicional de 14,55 milhões de domicílios, ou seja, o Brasil tem de resolver a equação capaz de co-

locar no mercado algo em torno de 1,5 milhão de moradias somente para atender a demanda anual. Vale ressaltar que este total é para atender apenas as novas demandas, sem contar o déficit habitacional existente no País, ainda próximo a 6 milhões de unidades.

Estudos desse tipo contribuem para orientar as políticas públicas no sentido de atender a demanda futura por residências e, também, para sinalizar ao setor privado onde e quando devem surgir as melhores oportunidades de negócio.

Conceituação da demanda habitacional

Conceitualmente, a demanda habitacional corresponderia ao fluxo de novas habitações disponíveis à população ano a ano em um país onde não houvesse déficit habitacional. Ou seja, em um mercado onde emprego, renda e crédito imobiliário, entre outras variáveis, permitissem que as famílias interessadas na compra ou em demais soluções de acesso à moradia

fossem continuamente atendidas.

Em países como o Brasil, as desigualdades sociais, somadas ao descompasso entre a evolução do número de famílias e o número de domicílios, resultaram em uma demanda não atendida por novas moradias, cujas famílias compõem o déficit habitacional brasileiro.

Dessa forma, a demanda habitacional atual possui dois grandes componentes:

- Demanda atendida: caracterizada pelo crescimento efetivo do número de domicílios adequados;
- Demanda não atendida (déficit habitacional): representada pelas deficiências habitacionais existentes. O

déficit habitacional é composto por famílias que vivem em coabitação com intenção de mudar, em domicílios rústicos, em domicílios com adensamento excessivo (cômodos alugados ou cedidos), ou ainda por famílias com comprometimento excessivo de renda com aluguel (acima de 30% da renda familiar).

Prospecção da demanda habitacional

No trabalho desenvolvido, foi adotado o método de cenarização para estimar a demanda habitacional, seguindo a lógica temporal (demográfica e socioeconômica) detalhada adiante.

A dinâmica do crescimento populacional e os fatores econômicos, como renda das famílias e acesso ao crédito, determinam a taxa de formação das famílias que possuem certa propensão para demandar novos domicílios. Pode-se admitir que duas ou mais famí-

lias escolham coabitar no mesmo domicílio de forma voluntária. Por outro lado, nas faixas de rendas mais altas, pode-se admitir que uma família possua mais de um domicílio como, por exemplo, uma casa de veraneio.

É importante frisar que qualquer descompasso entre demanda corrente total e oferta de novas habitações (demanda atendida) tem impacto para mais ou para menos no déficit.

O déficit habitacional e seu mapeamento

No trabalho da FGV, foi estimado o déficit habitacional de 2014, com os dados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios), tendo como base a metodologia desenvolvida pela Fundação João Pinheiro. O déficit alcançou 6,1 milhões de domicílios em 2014, tendo como principal componente as famílias com ônus excessivo de aluguel (49% do total). As famílias

que coabitam representam o segundo principal componente (31%).

É importante notar que a falta de moradia está concentrada nos centros urbanos (88%), e 31% localizava-se nas grandes metrópoles brasileiras. Em termos de renda, a maior parte (62%) do déficit está concentrada na faixa de renda mensal de até R\$ 1.600,00.

Déficit habitacional por componente no Brasil em 2014

Componentes do Déficit	
Déficit total absoluto*	6.112.022
Déficit total relativo	9,1%
Habitação precária	863.030
Improvisados	92.392
Rústicos	770.638
Coabitação familiar	1.920.693
Cômodos	158.901
Famílias conviventes	1.761.792
Ônus excessivo c/ aluguel	3.008.968
Adensamento excessivo	515.336

Fonte: FGV

A demanda dos próximos anos - metodologia do estudo

Para calcular a demanda por domicílios até o ano de 2025, a FGV elaborou cenários futuros possíveis para a projeção e, em seguida, identificou as forças motrizes, isto é, os elementos com maior impacto sobre a demanda habitacional para os próximos anos. As variáveis selecionadas foram sociais, econômicas e demográficas.

Para estimar a demanda habitacional em seus diversos componentes, são necessárias informações sobre:

- Dinâmica populacional;
- Evolução do estoque de domicílios;
- Evolução do número de famílias, cujo crescimento percentual ao ano é chamado de "taxa de formação de famílias";
- Evolução do número de pessoas por família;
- Evolução do número de famílias por domicílios.

Adicionalmente, dada a metodologia adotada para a estimativa do déficit habitacional, são necessárias ainda informações sobre:

- Condição do domicílio;
- Comprometimento excessivo da renda com pagamento de aluguéis residenciais pelas famílias.

Outro fator importante no modelo é a estimativa do PIB (Produto Interno Bruto) no Brasil para os próximos períodos, considerando que:

- A estimativa para 2016 refere-se à expectativa do mercado, divulgado pelo Boletim Focus, do Banco Central, no dia 26 de fevereiro de 2016;
- Para os anos de 2017, 2018 e entre os anos de 2021 e 2025, foram utilizadas estimativas da FGV;
- Para o período entre 2019 e 2025, a fonte original das projeções é o FMI (Fundo Monetário Internacional). Especificamente em relação à construção de cenários, foram utilizadas as projeções demográficas até 2025 calculadas pelo IBGE para as unidades da federação.

O número de famílias foi projetado por meio de uma regressão linear para cada região geográfica. Assim, utilizaram-se dados do passado para definir a trajetória

futura, obtendo uma função do número de famílias para cada região.

A elaboração desse modelo matemático permite testar os efeitos de alterações em um ou mais desses cenários possíveis acerca do comportamento da demanda habitacional.

Em contextos econômicos mais favoráveis, isto é, nas fases de crescimento mais rápido do PIB e da renda familiar, espera-se que a taxa de formação de famílias acelere (maior número de casamentos ou de pessoas que deixam o núcleo familiar para viverem sozinhas) e,

ao mesmo tempo, a coabitação involuntária diminua.

As tendências do crescimento populacional são bastante conhecidas e têm grande inércia. O desafio do exercício residu nas hipóteses da taxa de formação de famílias e na tendência da relação famílias/domicílios.

Os dados históricos do IBGE demonstram que as taxas de crescimento da população têm decrescido ao longo do tempo, aspecto incorporado às projeções para 2025. O modelo considerou e incorporou o comportamento regional na construção dos cenários.

Taxas de crescimento médias anuais da população

	2004 - 2014	2009 - 2014
Região Norte	1,72%	1,56%
Região Nordeste	0,88%	0,77%
Região Sudeste	0,92%	0,83%
Região Sul	0,89%	0,82%
Região Centro Oeste	1,69%	1,58%
Brasil	1,03%	0,93%
São Paulo - UF	1,01%	0,92%
Regiões Metropolitanas		
São Paulo	0,91%	0,83%
Rio de Janeiro	0,64%	0,70%
Belo Horizonte	1,03%	0,90%
Salvador	1,21%	1,03%
Porto Alegre	0,64%	0,53%

Fonte: FGV

A dinâmica de formação de famílias difere da dinâmica populacional por diversas razões. Em parte, é influenciada pelas taxas de crescimento da população de anos anteriores, quer dizer, as pessoas que atualmente estão casando, presume-se, nasceram há duas décadas ou mais.

Adicionalmente, a disposição das pessoas de constituir família ou viverem sozinhas é afetada pelo ciclo econômico. Momentos de maior prosperidade viabilizam, do ponto de vista econômico, a constituição de novas famílias.

Taxas de crescimento médias anuais da família

	2004 - 2014	2009 - 2014
Região Norte	2,82%	2,51%
Região Nordeste	2,30%	2,24%
Região Sudeste	2,00%	1,96%
Região Sul	2,09%	2,32%
Região Centro Oeste	2,78%	2,73%
Brasil	2,21%	2,19%
São Paulo - UF	2,02%	1,93%

Regiões Metropolitanas		
São Paulo	1,87%	2,07%
Rio de Janeiro	1,54%	2,03%
Belo Horizonte	2,24%	2,10%
Salvador	2,77%	3,05%
Porto Alegre	1,69%	1,99%

Fonte: FGV

A demanda dos próximos anos - evolução das variáveis-chaves

O método desenvolvido permitiu construir cenários para a demanda habitacional a partir de uma sucessão lógica de hipóteses. A primeira refere-se ao número de pessoas por família, resultado da dinâmica social e populacional estimada estatisticamente.

A previsão do estudo indica que, em 2025, o número médio de pessoas por família no Brasil será de 2,59, correspondendo a uma queda expressiva, conside-

rando-se que a média do período de 2004 a 2014 foi de 3,08 pessoas por família.

A tendência de redução do número de pessoas por família decorre tanto da redução da taxa de fecundidade quanto da constituição cada vez mais frequente de famílias formadas por casais sem filhos ou por uma única pessoa.

Número médio de pessoas por família

Observado (2004-2014) e projetado (2025)

	2004 - 2014	2009 - 2014	2014	2025
Região Norte	3,44	3,35	3,24	2,95
Região Nordeste	3,26	3,15	3,02	2,64
Região Sudeste	2,98	2,91	2,81	2,54
Região Sul	2,92	2,84	2,72	2,47
Região Centro Oeste	3,02	2,94	2,86	2,61
Brasil	3,08	3,00	2,89	2,59
São Paulo - UF	3,00	2,93	2,85	2,58
Regiões Metropolitanas				
São Paulo	3,03	2,97	2,89	2,60
Rio de Janeiro	2,80	2,75	2,65	2,46
Belo Horizonte	3,03	2,94	2,83	2,54
Salvador	2,97	2,86	2,72	2,40
Porto Alegre	2,80	2,74	2,63	2,38

Fonte: FGV

Outra variável do estudo é o número de famílias por domicílios. Os dados históricos de 2004 a 2014 indicam que a relação média de famílias por domicílio era de 1,06, número muito próximo de um. A projeção é que esse número seja de 1,03 em 2025, indicando que o número de famílias vivendo em coabitação, voluntária ou involuntária, irá diminuir. A coabitação

involuntária é um dos principais componentes do déficit habitacional.

A média de 1,03 famílias por domicílios projetada para 2025 ainda revela a preservação de um excedente aproximado de 3% do número de famílias em relação ao número de domicílios.

Relação média de famílias por domicílio

Observado (2004-2014) e projetado (2025)

	2004 - 2014	2009 - 2014	2014	2025
Região Norte	1,10	1,09	1,08	1,05
Região Nordeste	1,08	1,07	1,06	1,03
Região Sudeste	1,05	1,04	1,04	1,03
Região Sul	1,05	1,04	1,04	1,03
Região Centro Oeste	1,05	1,04	1,04	1,03
Brasil	1,06	1,05	1,05	1,03
São Paulo - UF	1,05	1,04	1,04	1,03

Regiões Metropolitanas				
São Paulo	1,05	1,04	1,04	1,03
Rio de Janeiro	1,04	1,03	1,02	1,02
Belo Horizonte	1,06	1,06	1,05	1,05
Salvador	1,07	1,06	1,05	1,03
Porto Alegre	1,05	1,04	1,04	1,03

Fonte: FGV

A demanda dos próximos anos - projeções para 2025

A partir da dinâmica das variáveis-chaves, foi possível construir o cenário para o estoque de domicílios para o ano de 2025. Os números demonstram que, em um cenário mais consistente, a projeção é de incremento de 14,5 milhões de unidades no estoque de domicílios entre o período de 2015 e 2025, equivalente a uma

taxa de crescimento anual de 1,8%.

Comparativamente com o período anterior, de 2004 a 2014, quando foram acrescentadas 15 milhões de unidades, a projeção para o próximo período de 14,5 milhões de unidades é pouco abaixo ao observado.

Cenário para demanda habitacional

Evolução do estoque de domicílios por região

	Incremento		Estoque	Incremento	Estoque
	2004 – 2014	2009 – 2014	2014	2015 – 2025	2025
Região Norte	1.359.255	712.159	4.957.690	1.351.011	6.308.701
Região Nordeste	4.220.658	2.200.527	17.594.419	4.225.567	21.819.986
Região Sudeste	5.932.223	2.986.031	29.191.435	5.684.786	34.876.221
Região Sul	2.107.374	1.166.020	10.288.575	1.947.756	12.236.331
Região Centro Oeste	1.357.555	736.909	5.141.738	1.341.993	6.483.731
Brasil	14.977.065	7.801.646	67.173.857	14.551.113	81.724.970
São Paulo – UF	3.062.117	1.482.025	14.879.589	3.022.639	17.902.228
Regiões Metropolitanas					
São Paulo	1.388.770	737.892	7.018.349	1.333.849	8.352.198
Rio de Janeiro	764.002	478.952	4.476.827	601.755	5.078.582
Belo Horizonte	376.269	195.487	1.753.572	358.590	2.112.162
Salvador	392.908	220.745	1.381.282	369.812	1.751.094
Porto Alegre	262.875	150.961	1.535.506	239.132	1.774.638

Fonte: FGV

A taxa média de crescimento da demanda por domicílios também sofrerá uma desaceleração, passando da

média de 2,55% observada nos anos de 2004 a 2014, para uma taxa média projetada de 1,8%.

Taxas de crescimento médias anuais de estoque de domicílios

Observado (2004-2014) e projetado (2025)

	2004 - 2014	2009 - 2014	2015 - 2025
Região Norte	3,26%	3,15%	2,21%
Região Nordeste	2,78%	2,71%	1,98%
Região Sudeste	2,30%	2,18%	1,63%
Região Sul	2,32%	2,43%	1,59%
Região Centro Oeste	3,11%	3,14%	2,13%
Brasil	2,55%	2,50%	1,80%
São Paulo - UF	2,33%	2,12%	1,70%
	%		
Regiões Metropolitanas			
São Paulo	2,23%	2,25%	1,59%
Rio de Janeiro	1,89%	2,29%	1,15%
Belo Horizonte	2,44%	2,39%	1,71%
Salvador	3,40%	3,54%	2,18%
Porto Alegre	1,90%	2,09%	1,32%

Fonte: FGV

O estudo segmenta a demanda por domicílios em seis faixas de renda familiar. Na faixa de renda mais baixa, composta por famílias com renda de até R\$ 1.600,00, verifica-se que, de 2004 a 2014, houve um decréscimo de 2,6 milhões de famílias, ocasionado pelo período de crescimento econômico e de redução das desigualdades no País.

Para os próximos anos (2015 a 2025), a previsão da demanda de 14,55 milhões de moradias estará con-

centrada, principalmente, na faixa de renda familiar compreendida entre R\$ 1.600,00 e R\$ 3.275,00, que corresponde à necessidade de 6.866.869 domicílios, ou seja, 47,2% do total estimado. A faixa de renda subsequente, de R\$ 3.275,00 a R\$ 5.000,00, tem demanda estimada de 3.316.008 domicílios (22,8% do total). Da demanda para os próximos anos, 70% estará concentrada nas famílias com renda de R\$ 1.600,00 a R\$ 5.000,00.

Cenário para demanda habitacional

Evolução do estoque de domicílios por região

	Incremento	Estoque	Incremento	Estoque
Faixa de Renda	2004 – 2014	2014	2015 – 2025	2025
Até R\$ 1.600	-2.598.390	27.499.420	494.472	27.993.892
Entre R\$ 1.600 e R\$ 3.275	8.592.983	21.105.083	6.866.869	27.971.952
Entre R\$ 3.275 e R\$ 5.000	4.743.421	9.042.082	3.316.008	12.358.090
Entre R\$ 5.000 e R\$ 7.000	1.989.692	4.579.920	1.541.478	6.121.397
Entre R\$ 7.000 e R\$ 10.000	1.007.289	2.089.685	748.277	2.837.962
Acima de R\$ 10.000	1.242.069	2.857.667	1.584.010	4.441.678
Total Brasil	14.977.065	67.173.857	14.551.113	81.724.970

Fonte: FGV

O cenário traçado pelo estudo possui, ao mesmo tempo, aspecto positivo e desafiador para o setor imobiliário, principalmente se considerarmos o cenário econômico e político brasileiro. Apesar dessa demanda

habitacional para os próximos anos, serão necessários avanços para estruturar um ambiente atrativo para as empresas voltarem a produzir soluções capazes, em parte, de atender a demanda futura.

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS

Lançamentos residenciais por ano – cidade de São Paulo

Segundo dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), em 2016 foram lançadas na cidade de São Paulo 17,6 mil unidades residenciais, volume correspondente à redução de 23,3% em comparação com as 23 mil unidades lançadas em 2015. Este é o segundo ano consecutivo que o mercado imobiliário apresenta retração nos lançamentos, já que os resultados de 2015 foram 32,4% inferiores aos de 2014.

Comparando a quantidade de lançamentos de 2016 com a média do período de 2004 a 2015 – série histórica da Pesquisa do Mercado Imobiliário –, de 31,2 mil unidades por ano na cidade de São Paulo, a queda foi de 43,5%.

Segmentando a análise por triênios, observa-se que, de 2004 a 2006, o mercado ofertava na cidade de São Paulo a média de 24,4 mil unidades por ano. Já em 2007, com a abertura de capital das incorporadoras na Bolsa de Valores, fato que injetou recursos novos para o setor, o mercado ofertou 39 mil unidades na cidade.

Em 2008, o mercado mantinha forte ritmo de crescimento. Porém, com a crise financeira internacional nos Estados Unidos, houve queda no total de lançamentos. A fim de recuperar o setor imobiliário, em 2009, o governo federal lançou o programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) como medida anticíclica e com dois grandes objetivos: contratar um milhão de unidades novas e financiar a aquisição com descontos (subsídios escalonados) por meio de recursos oriundos do FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço) e do Tesouro Nacional. O programa ofereceu

condições tributárias diferenciadas para as incorporadoras atenderem famílias com renda de zero a dez salários mínimos. Além de impulsionar a produção, o programa contribuiu para a redução do déficit habitacional. Nesse triênio, a média de unidades lançadas foi de 35 mil por ano.

Em 2010, o MCMV possibilitou a retomada dos lançamentos, que totalizaram 38,2 mil unidades. De 2010 a 2012, a cidade de São Paulo registrou novamente a média de 35 mil unidades lançadas por ano. Entretanto, em 2012, o mercado ajustou a sua capacidade de produção e lançou 28,5 mil unidades na capital paulista.

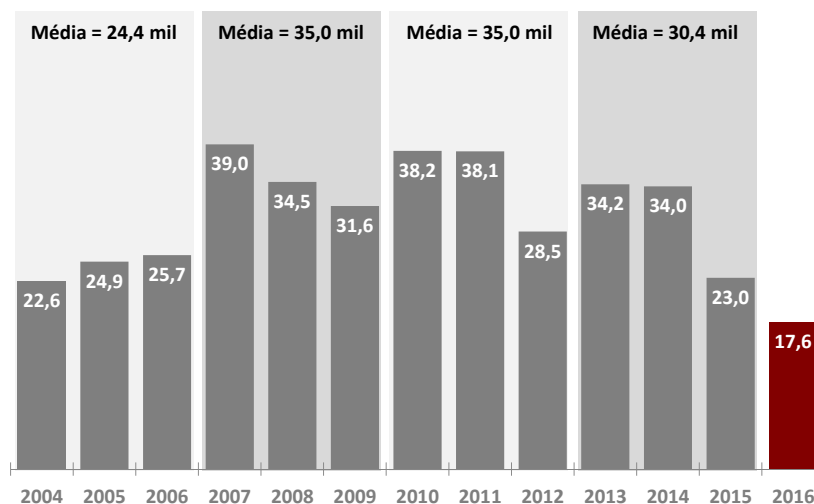
Nos três anos seguintes, de 2013 a 2015, a cidade registrou queda nos lançamentos. Esse movimento de retração no volume lançado foi observado com mais intensidade em 2015, devido aos efeitos da forte crise política e econômica no País e da publicação, em São Paulo, do novo e restritivo Plano Diretor Estratégico. A somatória dos acontecimentos em âmbito nacional e municipal derrubaram a média de lançamentos para 30,4 mil unidades/ano no triênio.

Este movimento de retração permaneceu, fazendo com que 2016 despontasse como o pior ano em termos de lançamentos residenciais desde 2004, quando houve a mudança de metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário realizada pelo Secovi-SP.

A falta de confiança de compradores e de empresários, motivada pela conjuntura político-econômica do País, por altos índices de desemprego e perda de poder aquisitivo, contribuíram, ainda mais, para o baixo desempenho do mercado no ano.

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Em mil unidades



Fonte: Embrasp

Em 2016, não houve incentivo à produção imobiliária, o Plano Diretor Estratégico de São Paulo e a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei de Zonamento) – que poderiam colaborar com a retomada econômica e a geração de empregos, bem como propiciar o acesso das famílias à moradia digna –, cria-

ram mais entraves ao desenvolvimento da cidade.

Para 2017, a expectativa é de um cenário político-econômico menos turbulento, que permita ao empresário retomar a confiança, levando o mercado a um crescimento de 5% a 10%.

Lançamentos residenciais por mês – cidade de São Paulo

A análise dos lançamentos imobiliários mensais demonstra que a maior queda ocorreu no início de 2016, período que, além de sazonalmente fraco, apresentou redução acentuada. Fevereiro de 2016 registrou o menor volume mensal de lançamentos da série histórica (2004 a 2016), com apenas 171 unidades ofertadas. O mês de fevereiro chegou a registrar 2.902 unidades lançadas no ano de 2011.

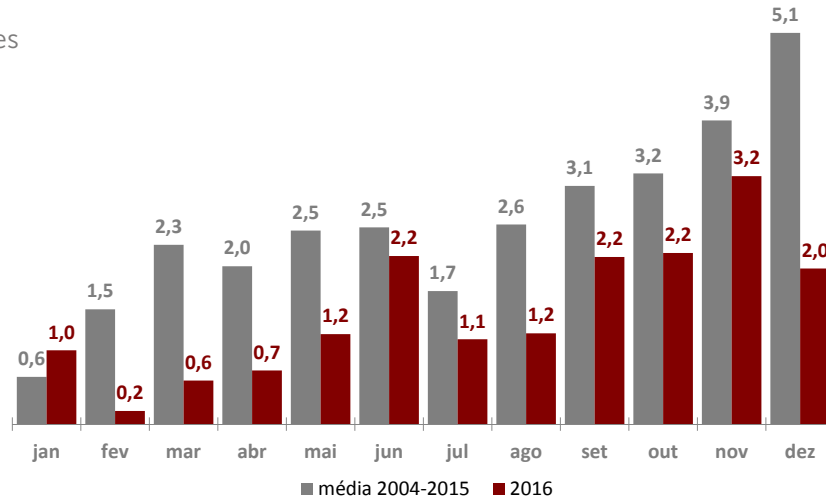
Março e abril também apresentaram resultados abaixo da média histórica para os meses de referência. Em

março, foram lançadas 565 unidades, uma redução de 75,7% em relação às 2.324 unidades da média histórica para o mês. Em abril, os lançamentos totalizaram 695 unidades, redução de 66,0% em comparação às 2.046 unidades da média histórica do mês.

Novembro de 2016 foi o mês com a maior quantidade de lançamentos, com 3.214 unidades lançadas. O resultado colaborou para revigorar o quarto trimestre, período que representou 42,3% do total lançado no ano.

Comparativos dos lançamentos de 2016 com a média histórica

Em mil unidades



Fonte: Embraesp

Unidades lançadas por tipologia – cidade de São Paulo

Diversas características são analisadas no momento da compra de um imóvel, como preço, localização, número de dormitórios, área útil, dentre outras. A quantidade de quartos é uma informação fundamental, pois vai permitir ao comprador verificar se o imóvel pode acomodar a família e atender às necessidades de todos. Por isso, a quantidade de dormitórios pode impactar no sucesso de um empreendimento.

Nos 13 anos que o Secovi-SP realiza a pesquisa com nova metodologia (2004 a 2016), foram contabilizadas 391.791 unidades lançadas na cidade, das quais 163.740 unidades de 2 dormitórios (41,8%), 113.651 unidades de 3 dormitórios (29,0%), 61.636 unidades de 4 ou mais dormitórios (15,7% do total) e 52.764 unidades de 1 dormitório (13,5%).

A série anual dos imóveis por tipologia expõe algumas mudanças na participação percentual dos imóveis ao longo do tempo. As maiores variações, por exemplo, são observadas nas unidades de 1 dormitório e nas de

4 ou mais dormitórios.

No início da série histórica, em 2004, os imóveis de 1 dormitório correspondiam a 5,1% do total de unidades lançadas. Essa participação caiu para 1,4% no ano de 2007 e atingiu o pico de 32,2% no total lançado do ano de 2014. Em 2016, os imóveis de 1 dormitório responderam por 16,5% do total de unidades lançadas.

Por outro lado, os imóveis de 4 ou mais dormitórios representavam fatia de 22,3% no ano de 2004, atingindo participação de 37,1% do total lançado em 2006. Em 2015, essa tipologia caiu para 2,9% do total lançado no ano. Em 2016, os imóveis de 4 ou mais dormitórios tiveram participação de 4,4% do total lançado.

A predominância dos imóveis de 2 dormitórios sobre as outras tipologias deu-se a partir de 2009. A menor participação percentual desta tipologia foi no ano de 2006, com apenas 28,6% do total de unidades lançadas. No entanto, em 2016, registrou a maior participação da série histórica, com 57,1%.

Os imóveis de 3 dormitórios, a exemplo dos de 4 ou mais dormitórios, tiveram a participação percentual reduzida em comparação ao histórico. Atualmente

com 22% das unidades lançadas, o melhor ano para unidades de 3 quartos foi 2008, quando registrou participação de 38,4% dos lançamentos.

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

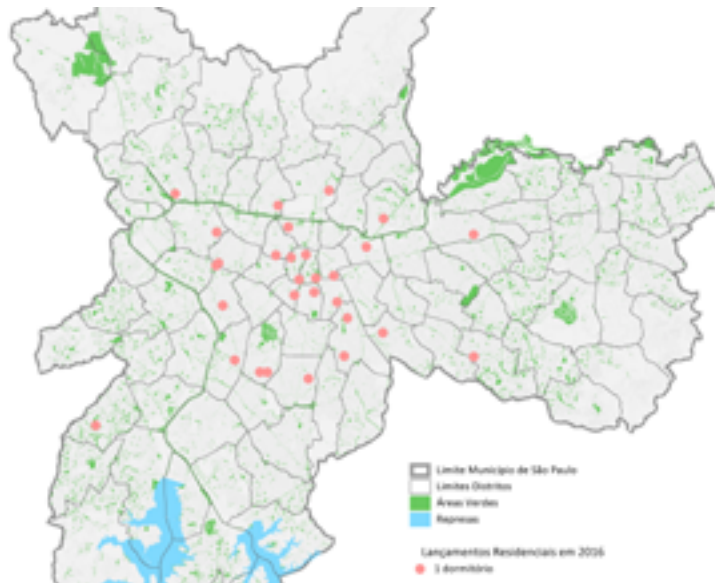
Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
1 dorm.	1.141	1.746	959	534	1.450	1.925	4.269	6.577	4.800	9.477	10.918	6.058	2.910	4.059
2 dorms.	8.991	7.495	7.345	12.637	11.611	14.415	18.628	17.666	14.321	13.671	14.369	12.535	10.056	12.595
3 dorms.	7.399	8.913	7.855	12.515	13.232	10.569	12.195	11.131	6.566	8.588	7.094	3.710	3.884	8.742
4 dorms.	5.019	6.761	9.530	13.304	8.182	4.675	3.107	2.775	2.830	2.452	1.574	657	770	4.741
Total	22.550	24.915	25.689	38.990	34.475	31.584	38.199	38.149	28.517	34.188	33.955	22.960	17.620	30.138

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
1 dorm.	5%	7%	4%	1%	4%	6%	11%	17%	17%	28%	32%	26%	17%	13%
2 dorms.	40%	30%	29%	32%	34%	46%	49%	46%	50%	40%	42%	55%	57%	42%
3 dorms.	33%	36%	31%	32%	38%	33%	32%	29%	23%	25%	21%	16%	22%	29%
4 dorms.	22%	27%	37%	34%	24%	15%	8%	7%	10%	7%	5%	3%	4%	16%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp

Lançamentos residenciais de 1 dormitório - 2016

Cidade de São Paulo



GEO INTELIGÊNCIA
SECOPES URBANA

Fonte: Embraesp

Lançamentos residenciais de 2 dormitórios - 2016

Cidade de São Paulo



GEO INTELIGÊNCIA
SECOPES URBANA

Fonte: Embraesp

Lançamentos residenciais de 3 dormitórios - 2016

Cidade de São Paulo

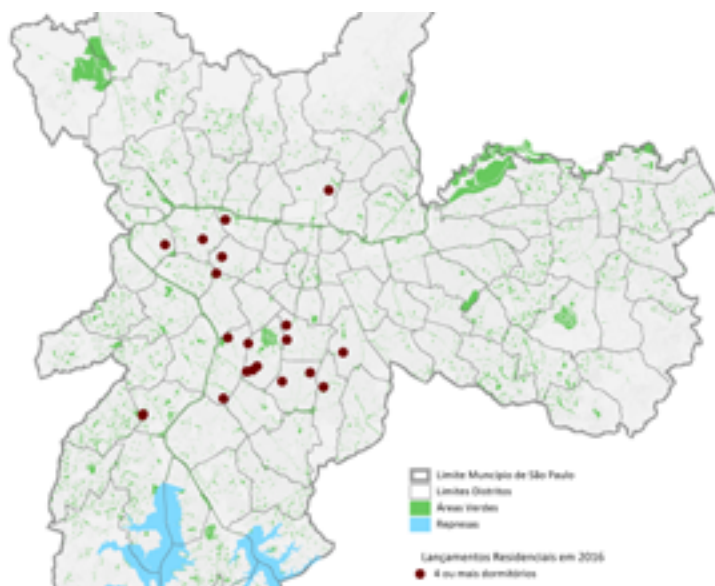


GEO INTELIGÊNCIA
SECOVI SP URBANA

Fonte: Embraesp

Lançamentos residenciais de 4 ou mais dormitórios - 2016

Cidade de São Paulo



GEO INTELIGÊNCIA
SECOVI SP URBANA

Fonte: Embraesp

Concentração de lançamentos residenciais - 2016

Cidade de São Paulo



Unidades lançadas por área útil – cidade de São Paulo

Para analisar o desempenho do mercado imobiliário sob outra ótica, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP segmentou os imóveis residenciais novos em seis faixas de área útil:

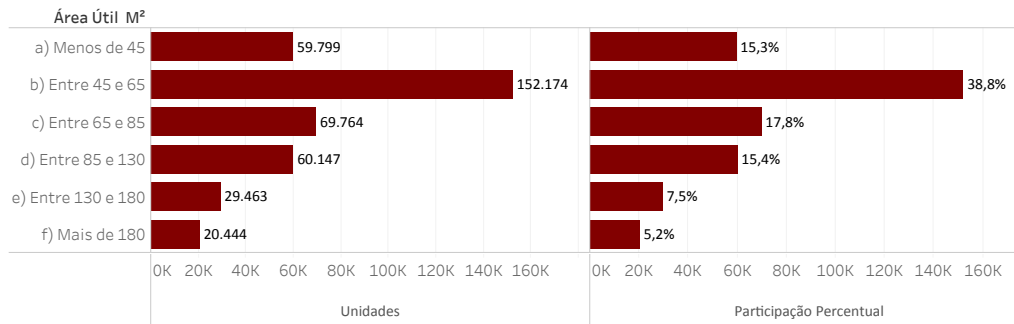
- 1) Menos de 45 m²;
- 2) Entre 45 m² e 65 m²;
- 3) Entre 65 m² e 85 m²;
- 4) Entre 85 m² e 130 m²;
- 5) Entre 130 m² e 180 m²;
- 6) Mais de 180 m².

Os dados de lançamentos demonstram que, nos últi-

mos 13 anos (2004 a 2016), em termos de tamanho, a faixa de área útil que registrou mais lançamentos foi “entre 45 m² e 65 m²”, com 152.174 unidades lançadas, o correspondente a 38,8% do total de 391.791 unidades do período. A segunda faixa com mais lançamentos foi a de imóveis com área útil “entre 65 m² e 85 m²”, com 69.764 unidades lançadas, correspondendo a 17,8% do total.

A faixa que apresentou a menor quantidade de unidades lançadas na série histórica (2004 a 2016) foi a dos imóveis com área útil acima de 180 m², acumulando no período 20.444 unidades, o que correspondeu a 5,2% do total.

Lançamentos por faixa de área útil (2004-2016) - cidade de São Paulo

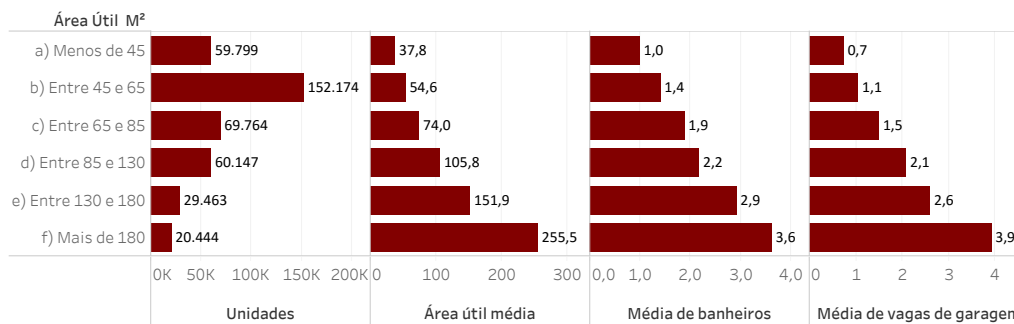


Fonte: Embraesp

Os dados históricos apontam que, na faixa de área útil "entre 45 m² e 65 m²", o tamanho médio dos imóveis ficou em 54,6 m², com a média de 1,4 banheiros e 1,1 vagas de garagem. Na faixa de "menos de 45 m²", o tamanho

médio das unidades foi de 37,8 m², com 1 banheiro e 0,7 vagas de garagem por unidade. Já na faixa dos imóveis com "mais de 180 m²", o tamanho médio estabelecido é de 255,5 m², com 3,6 banheiros e 3,9 vagas de garagem.

Lançamentos por faixa de área útil (2004-2016) - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Na série anual dos imóveis por faixa de área útil, os imóveis enquadrados "entre 45 m² e 65 m²" predominaram em todos os anos, com média de 39%. A maior participação desta faixa foi em 2011, com 44,3%, e a menor foi no ano de 2007, com 30,2%.

A faixa de área útil com maior variação foi a dos imóveis com "menos de 45 m²", cuja participação flutuou de

3,6% no ano de 2004, para 38,0% em 2015, comprovando a mudança de paradigma ao longo dos anos.

Em 2016, os imóveis com a maior participação nos lançamentos foram aqueles com área útil "entre 45 m² e 65 m²", que representaram de 43,8% do total. O segundo lugar ficou para imóveis com menos de 45 m², com participação de 26,7% do total lançado.

Lançamentos de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Menos de 45 m ²	4%	6%	7%	6%	9%	10%	12%	13%	19%	22%	33%	38%	27%	16%
Entre 45 e 65 m ²	41%	33%	30%	30%	33%	44%	42%	44%	43%	42%	37%	42%	43%	39%
Entre 65 e 85 m ²	15%	16%	11%	15%	20%	19%	26%	25%	19%	16%	15%	11%	18%	17%
Entre 85 e 130 m ²	20%	22%	21%	24%	21%	15%	14%	11%	11%	12%	11%	6%	7%	15%
Entre 130 e 180 m ²	12%	12%	18%	14%	9%	8%	5%	4%	4%	4%	3%	2%	4%	8%
Mais de 180 m ²	8%	10%	12%	10%	8%	4%	2%	2%	4%	4%	2%	1%	1%	5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp

Unidades lançadas por faixa de preço – cidade de São Paulo

Os dados de lançamentos também foram divididos em seis faixas de valores:

- 1) Até R\$ 225 mil;
- 2) R\$ 225 mil a R\$ 500 mil;
- 3) R\$ 500 mil a R\$ 750 mil;
- 4) R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão;
- 5) R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão;
- 6) Acima de R\$ 1,5 milhão.

Os preços dos imóveis residenciais lançados no ano de referência são baseados nos dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio) e para efeito de análises foram considerados os valores nominais.

A maioria dos lançamentos realizados em 2016 foi de imóveis com preço de até R\$ 750 mil na cidade de São Paulo. A faixa com maior quantidade lançada foi a dos imóveis com preço entre "R\$ 225 mil e R\$ 500 mil", com 8.432 unidades, ou 47,9% do total lançado no ano. A segunda faixa com mais lança-

mentos foi a de imóveis com preço entre "R\$ 500 mil e R\$ 750 mil" (3.353 unidades ou 19,0% do total). As unidades com preço "menor que R\$ 225 mil" ficaram com a fatia de 17,2% do total lançado (3.026 unidades). Somadas, as três faixas de preço representaram 84% do total de lançamentos da cidade de São Paulo em 2016.

No comparativo anual, os imóveis com preços entre "R\$ 225 mil e R\$ 500 mil" registraram queda de 28,1%, ou seja, 8.432 unidades foram lançadas em 2016 nessa faixa contra 11.730 unidades lançadas em 2015.

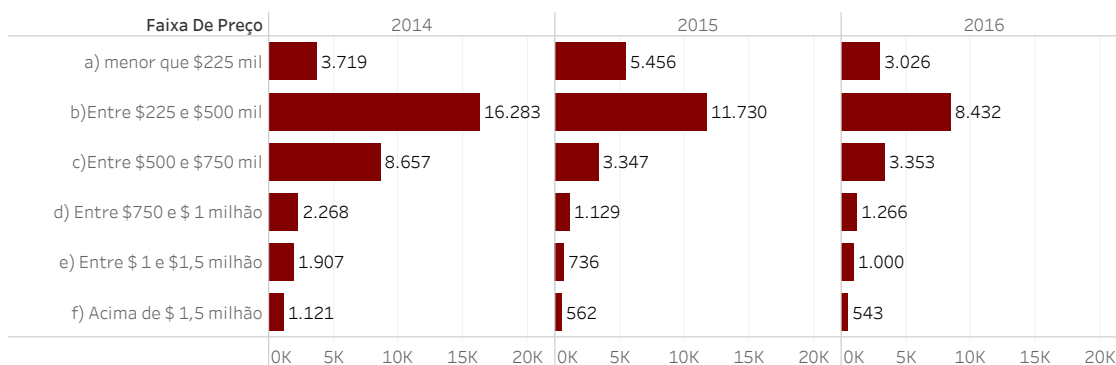
A faixa de preço que apresentou a maior queda percentual no comparativo com 2015 foi a de imóveis com preços abaixo de R\$ 225 mil, com redução de 44,5%. Em volume de unidades, foram lançados 5.456 imóveis em 2015 e 3.026 imóveis em 2016.

O maior aumento percentual no comparativo de 2016 foi detectado na faixa de preço "entre R\$ 1 milhão e R\$ 1,5 milhão", com alta de 35,9%. Ou seja, em 2015

foram lançadas 736 unidades nessa faixa de valor e 1.000 unidades em 2016. Ressalta-se que nessa faixa

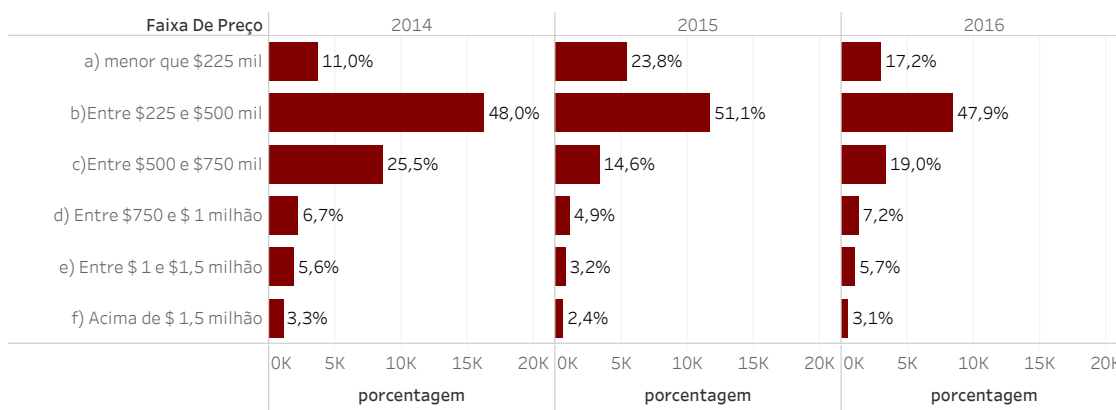
de preço a variação percentual foi mais sensível, pois a base de comparação é pequena.

Lançamentos por faixa de preço por ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Participação percentual dos lançamentos por ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Lançamentos por região geográfica – cidade de São Paulo

A cidade de São Paulo é dividida em cinco regiões geográficas: Norte, Sul, Leste, Oeste e Centro. Não simétricas, a maior região da cidade é a zona Sul, com 740,6 km² de área territorial (48,5% do total).

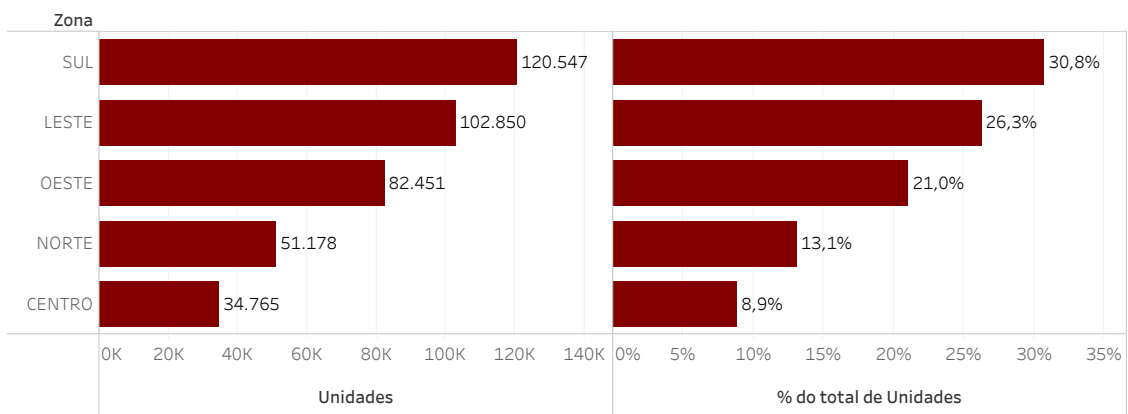
Em seguida, vêm as zonas Leste, com 331,5 km² (21,7%); Norte, com 229,8 km² (19,6%); Oeste, com 128,9 km² (8,4%); e Centro, com 26,7 km² (1,7%). A população está distribuída em 4,1 milhões de mo-

radores na zona Leste, 3,8 milhões de pessoas na zona Sul, 1,1 milhão na Oeste, 2,2 milhões na Norte e 0,4 milhão no Centro.

Analisando a série histórica de lançamentos na cidade de São Paulo por região geográfica, das 391.791 unidades lançadas nos últimos 13 anos, a região com

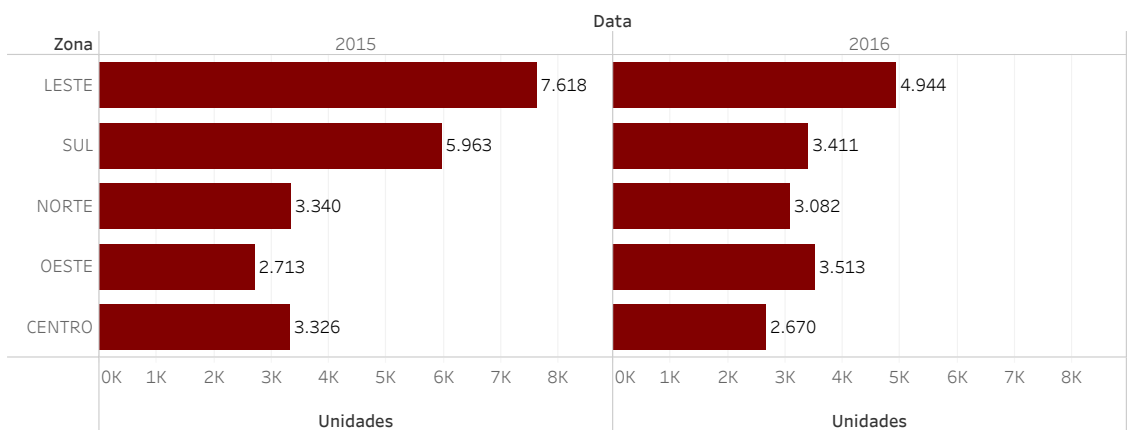
mais lançamentos foi a zona Sul, com 120.547 unidades (30,8% do total lançado), seguida das zonas Leste, com 102.850 unidades (26,3% do total), Oeste, com 82.451 unidades (21% do total), Norte, com 51.178 unidades (13,1% do total) e Centro, com 34.765 unidades (8,9% do total).

Lançamentos por região geográfica (2004 - 2016) - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Lançamentos por região geográfica por ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Do total de lançamentos no ano de 2016, a zona Leste participou com 4.944 unidades, o correspondente a 28,1% do total. A zona Oeste recebeu 3.513 unidades (19,9% do total), a zona Sul 3.411 unidades (19,4% do total), a zona Norte 3.082 unidades (17,5% do total) e o Centro registrou o menor número de lançamentos, com 2.670 unidades (15,2% do total).

No comparativo com o ano anterior, a região que apresentou a maior redução relativa, de -42,8%, foi a Sul, referente à comparação das 5.963 unidades lançadas em 2015 com as 3.411 unidades de 2016. A zona Oeste foi a única que apresentou crescimento durante o ano, com variação de 29,5%, equivalente à diferença entre as 2.713 unidades de 2015 e as 3.513 unidades de 2016.

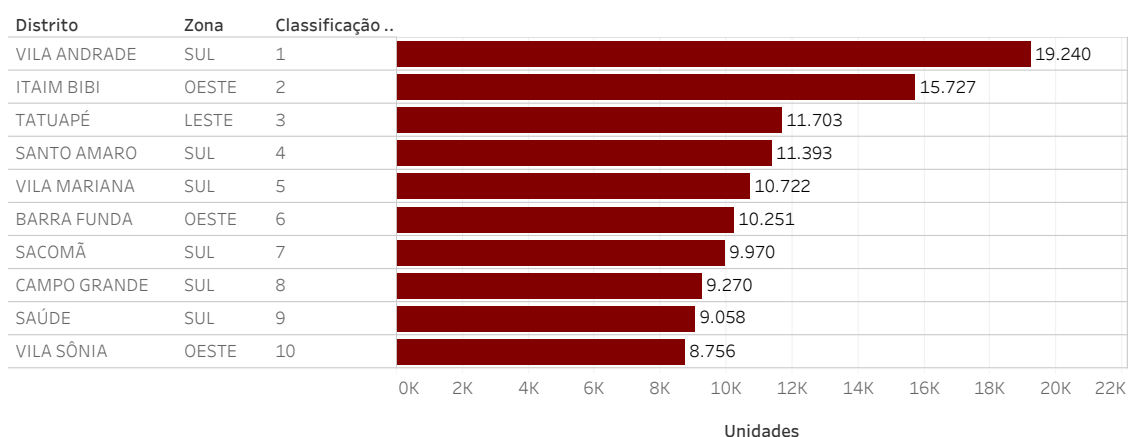
Ranking de lançamentos por distritos da cidade de São Paulo

A Prefeitura de São Paulo divide a cidade em 32 subprefeituras, que são responsáveis por 96 distritos. Apesar de oficial (Lei 13.399/2002) e utilizada na administração da cidade, essa divisão pode conflitar com outras denominações criadas ao longo do tempo pela falta de definição oficial de bairros. Como o assunto é controverso, para um exame regional mais específico por zonas, foi adotada a divisão por distritos para efeito de análise da dinâmica dos lançamentos.

Na série histórica da pesquisa (2004 a 2016), o distrito que liderou em termos de lançamentos foi a Vila Andrade, na zona Sul da cidade, com um total de 19.240 unidades, que representam 5% do total lançado no período (391.791 unidades).

No ranking dos dez distritos com mais lançamentos nesses 13 anos, seis estão na zona Sul, três na zona Oeste e um na zona Leste, totalizando 116.090 unidades lançadas e 29,6% do volume lançado no período histórico.

Lançamentos por distrito (2004 - 2016) - cidade de São Paulo



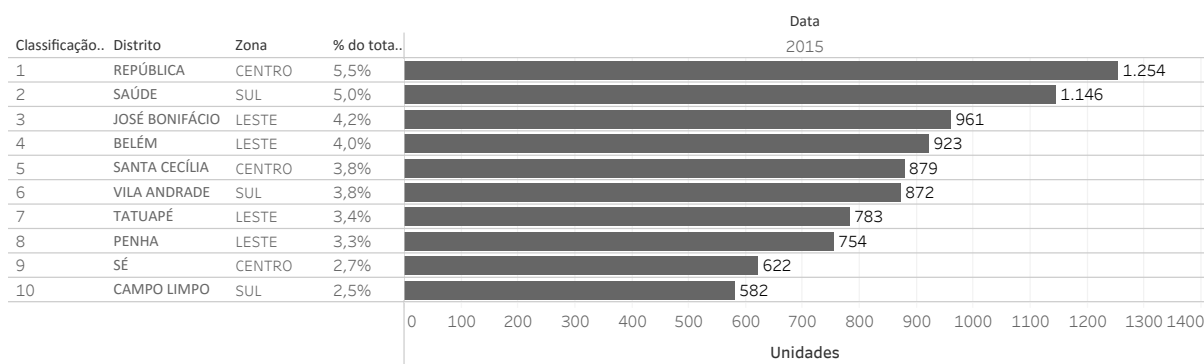
Fonte: Embraesp

No comparativo entre o ranking dos dez distritos que lideraram os lançamentos em 2016 com o ano anterior, cinco regiões permaneceram em destaque: Penha, Campo Limpo, Tatuapé, Santa Cecília e República. O distrito da Penha ficou em primeiro lugar, com 710 unidades lançadas durante o ano, assumindo a liderança ocupada em 2015 pela República, que caiu para a nona colocação em 2016, com 556 unidades lançadas.

Entraram no ranking de lançamentos de 2016 os distritos de Vila Prudente, Ipiranga, Pinheiros, Pirituba e Santo Amaro.

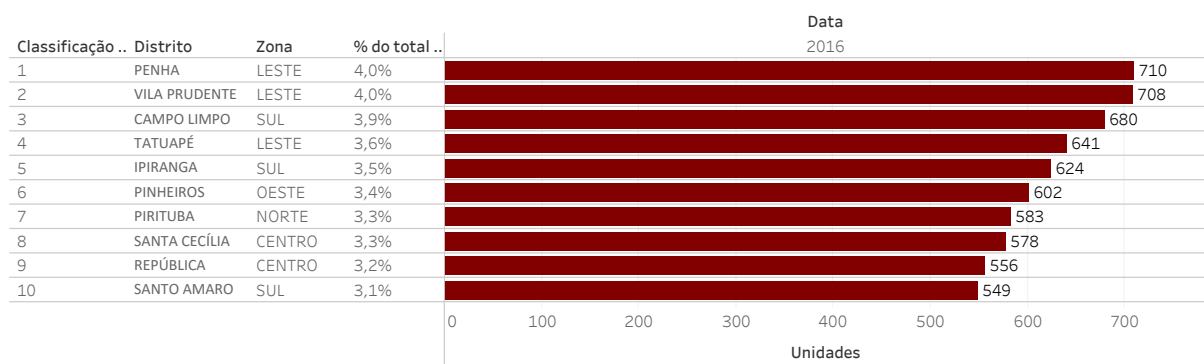
A soma dos lançamentos nos dez distritos líderes do ranking de 2016 atingiu 6.231 unidades, 35,4% do total lançado no ano, de 17.620 unidades. O restante dos lançamentos foi dividido em 50 distritos da cidade. Portanto, dos 96 distritos existentes na cidade de São Paulo, somente 60 distritos registraram lançamentos.

Lançamentos por distrito (2015) - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

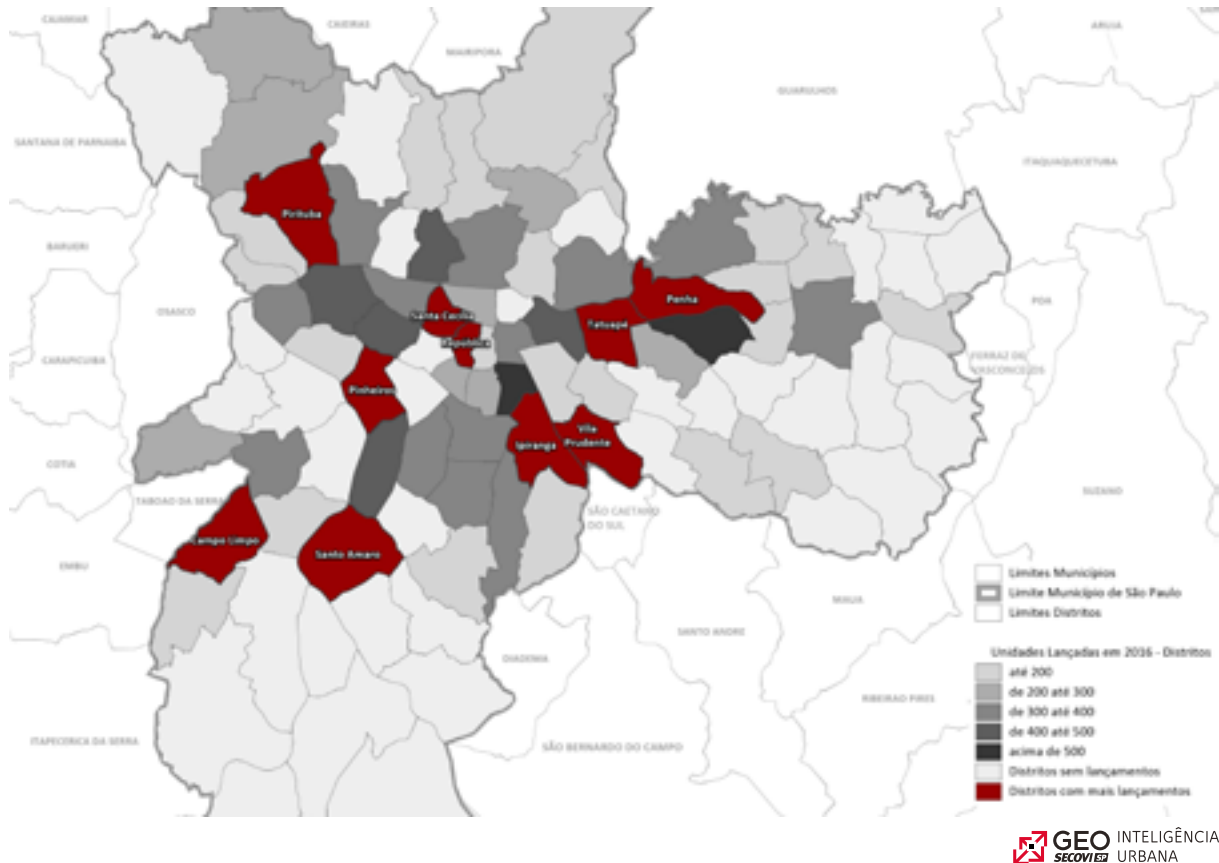
Lançamentos por distrito (2016) - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Unidades residenciais lançadas por distrito - 2016

Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo - zoneamento

Em 22 de março de 2016, foi aprovada para a cidade de São Paulo uma nova Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo - Lei 16.402/2016.

Conhecida como a Lei de Zoneamento, ela tem por objetivo garantir que o processo de desenvolvimento urbano da cidade ocorra dentro das regras e estratégias estabelecidas no Plano Diretor Estratégico (PDE), Lei 16.050/2014.

Diferentemente do PDE, que orienta o crescimento e o desenvolvimento de todo o município por meio

diretrizes amplas, a Lei de Zoneamento ordena a cidade em uma escala menor, em quadras e lotes agrupados em zonas, nas quais incidem parâmetros próprios de parcelamento, uso e ocupação do solo. Na Lei de Zoneamento, essas zonas foram organizadas em três grupos:

- Zonas de Transformação (ZEU, ZEUP, ZEM e ZEMP) – objetivam promover o adensamento construtivo, populacional, as atividades econômicas e os serviços públicos, a diversificação de atividades e a qualificação

paisagística dos espaços públicos, de forma a ajustar o uso do solo à oferta de transporte público coletivo.

- Zonas de Qualificação (ZOE, ZPI, ZDE, ZEIS, ZM, ZCOR e ZC) – buscam a manutenção de usos não residenciais existentes, o fomento às atividades produtivas, à diversificação de usos ou ao adensamento populacional moderado, dependendo das diferentes localidades.

- Zonas de Preservação (ZEPEC, ZEP, ZEPAM, ZPDS, ZER e ZPR) - têm o objetivo de preservar bairros consolidados de baixa e média densidades, de conjuntos urbanos específicos e territórios destinados à promoção de atividades econômicas sustentáveis conjugadas à preservação ambiental e cultural.

Destas zonas, apenas na ZEU (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana) o coeficiente de aproveitamento máximo pode chegar a 4. O coeficiente de aproveitamento máximo é a relação máxima permitida entre a área edificada, excluída a área não computável, e a área do lote. Em todas as outras zonas, os coeficientes máximos de aproveitamento variam entre 1 e 2,5. As ZEIS (Zonas Especiais de Interesse Social) 2, 3 e 5, apesar de terem o mesmo coeficiente 4, possuem limites mínimos para tamanhos de lotes e exigências de usos a serem implantados (HIS 1, HIS 2, HMP, R e NR).

A ZEU é a única zona que não possui limite de gabarito de altura máxima estabelecido. A ZC (Zona de

Centralidade) tem gabarito de 48 metros e as demais zonas possuem gabaritos que variam entre 10 e 28 metros. As ZEIS também não apresentam gabarito de altura, porém, têm restrições mencionadas acima.

Vale lembrar que, apesar de ser a área mais propícia para o desenvolvimento do mercado imobiliário, a ZEU representa aproximadamente 3% do território da cidade.

Além dos coeficientes de aproveitamento bem restritivos, outros parâmetros específicos trouxeram grande impacto para o mercado imobiliário. Dentre eles, o tamanho máximo de lotes, que exige abertura de vias e doação de áreas verdes quando o limite for ultrapassado, número máximo de vagas, ampliação de calçadas e dispositivos como fachadas ativas e fruição pública.

Questões ambientais também foram incorporadas: criação da quota ambiental, que obriga lotes com tamanho acima de 500 m² a atingirem pontuação mínima por meio da combinação de soluções paisagísticas, como o plantio de árvores e a criação de reservatórios para armazenamento de água de chuva, jardins verticais e tetos verdes. O conceito ainda provoca inúmeras dúvidas às empresas do mercado. Não se pode esquecer dos valores elevados de outorga onerosa que cercam o empreendedor desde a aprovação do novo PDE, que trouxe um novo cálculo com uma nova variável, o cadastro de valor de terreno.

GeoSecovi

Diante do desafio de auxiliar os usuários a compreender e aplicar a nova legislação, no final de 2016, a equipe técnica do GeoSecovi disponibilizou em seu site dados importantes da nova Lei de Zoneamento (Lei 16.402/2016) da cidade de São Paulo. O usuário pode consultar informações como o nome da zona, os coeficientes mínimos, básico e máximos, a taxa de ocupação máxima, o gabarito de altura máximo (m), o recuo frontal mínimo (m), os recuos de fundo e lateral, a cota parte máxima de terreno por unidade (m²) e as ZEPECs (Zonas Especiais de Preservação Cultural).

Criado em 2005, e desde então objeto de constantes aperfeiçoamentos, o GeoSecovi é uma ferramenta com tecnologia de mapeamento capaz de realizar diagnósticos ágeis e precisos do setor imobiliário.

Além das inúmeras informações disponíveis, os usuários do site podem calcular automaticamente o valor de outorga onerosa alinhada às informações da nova legislação, incluindo os parâmetros para HIS (Habitação de Interesse Social) e HMP (Habitação de Mercado Popular) definidos no Decreto 57.377/2016. O serviço permite ao usuário realizar o cálculo adequado ao seu empreendimento, sem a necessidade de recorrer a diversas fontes de informa-

ções e tabelas das leis.

Dados sobre infraestrutura de serviços e transportes, bens tombados, áreas contaminadas e projetos aprovados também podem ser acessados por meio da ferramenta.

A próxima etapa de atualização do GeoSecovi vai incluir informações do Comar (Comando da Aeronáutica). O usuário poderá acessar normas e definições das zonas de proteção que podem influenciar a análise do terreno ou dos empreendimentos analisados, como Zonas de Proteção de Aeroportos, Helipontos, Rotas Especiais de Aviões e Helicópteros e de Auxílios à Navegação Aérea.

No interior do Estado, estão disponíveis dados sobre lançamentos de empreendimentos, localização de escolas, supermercados, áreas contaminadas, dentre outras, dos municípios de Bauru, Campinas, Jundiaí, São José do Rio Preto, Sorocaba, Santos, São Vicente, Guarujá e Praia Grande. O GeoSecovi disponibiliza, ainda, informações do zoneamento de Sorocaba e Jundiaí.

Com informações alinhadas às necessidades dos empreendedores imobiliários e à demanda do mercado, o GeoSecovi é um produto feito pelo mercado imobiliário e para o mercado imobiliário. Conheça a ferramenta. Acesse: www.geosecovi.com.br.

Lançamentos por região do zoneamento da cidade de São Paulo

Para analisar o impacto do novo PDE na cidade de São Paulo, o Secovi-SP georreferenciou os lançamentos residenciais de 2014 a 2016 e dividiu em cinco principais zonas de atuação do mercado:

1. ZEIS 5 - Zona de Interesse Social tipo 5 – destinada à produção de moradia diversificada para a população

de baixa renda;

2. Operação Urbana – Áreas de Operações Urbanas;

3. ZEU – Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana existente;

4. ZEUP – Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto;

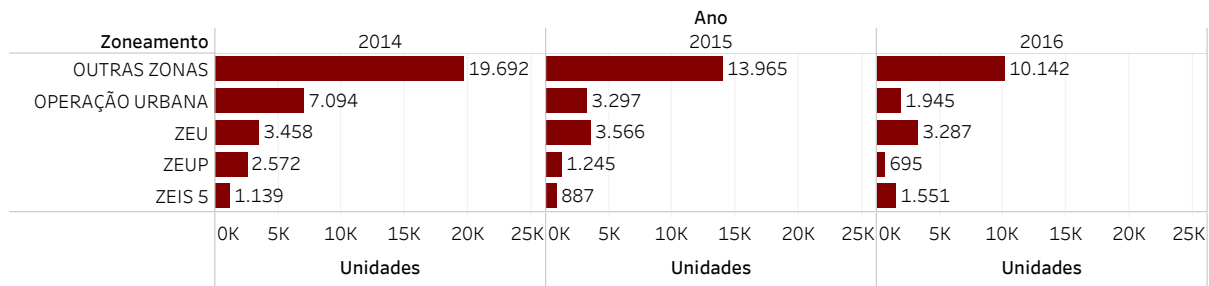
5. Outras Zonas – demais áreas das cidades.

No ano de 2016, como a maioria das unidades lançadas estava em "Outras Zonas", ou seja, fora das ZEU, é provável que se tratem de lançamentos frutos de projetos aprovados no período anterior à atual lei do PDE. A participação dos lançamentos nessas áreas diminuiu na comparação anual. Em 2015, estavam nas "Outras Zonas" 60,8% dos lançamentos, o equivalente a 13.965 unidades. Em 2016, a participação no total

de lançamentos dessas zonas caiu para 57,6%, com 10.142 unidades lançadas.

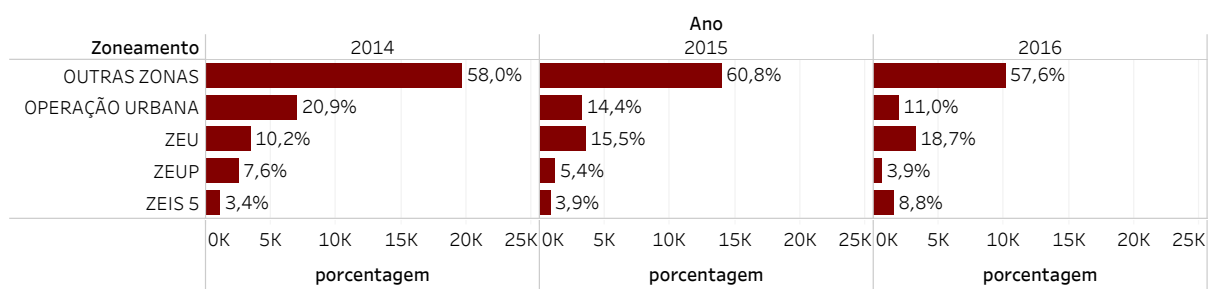
A participação percentual de lançamentos nas ZEU cresceu em 2016 comparativamente ao ano de 2015, passando de 15,5% para 18,7%. Apesar de as ZEU serem as regiões de incentivo à produção imobiliária, elas representam somente 3% do território da cidade, dificultando a atuação do mercado.

Lançamentos por zoneamento por ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

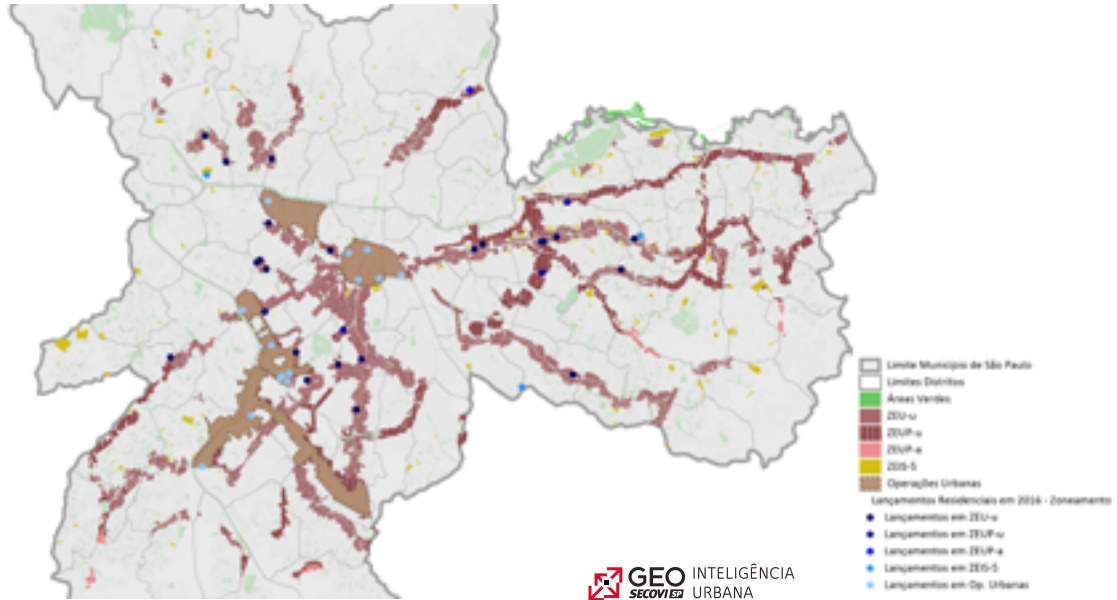
Porcentagem lançamentos por zoneamento por ano - cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

Lançamentos residenciais no ano de 2016 por zoneamento

Cidade de São Paulo



Fonte: Embraesp

VGL (Valor Global de Lançamento) da cidade de São Paulo

O VGL (Valor Global de Lançamento) representa a somatória dos valores das unidades lançadas. Analisando a série histórica (2004 a 2016), na cidade de São Paulo o volume de lançamentos atingiu R\$ 250 bilhões em imóveis residenciais, uma média de pouco menos de R\$ 19,2 bilhões por ano, corrigidos pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo da Construção), medido pela Fundação Getúlio Vargas.

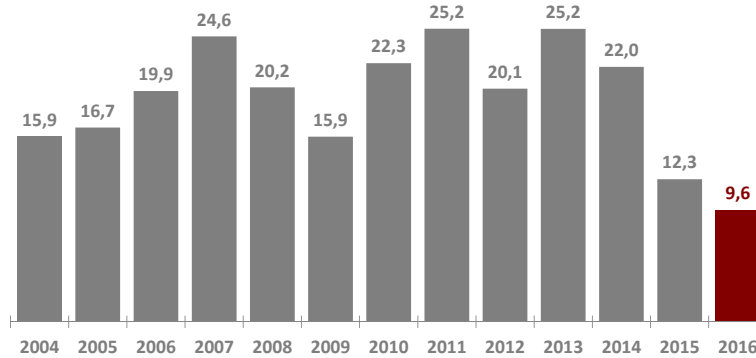
Os lançamentos totalizaram, em 2016, R\$ 9,6 bilhões,

o equivalente à redução de 21,6% comparado ao volume apurado em 2015, ano em que foram lançados na cidade R\$ 12,3 bilhões – ambos os valores atualizados pelo INCC-DI/FGV de dezembro de 2016.

Além da redução na quantidade de unidades residenciais lançadas, a queda do VGL de 2016 também sofreu influência da diminuição dos lançamentos de imóveis de 3 e 4 dormitórios, cujos valores unitários são maiores.

Valor global lançado na cidade de São Paulo

Em bilhões (R\$) atualizados pelo INCC-DI de dez/16



Fonte: Embraesp

Variação do preço médio de lançamento na cidade de São Paulo

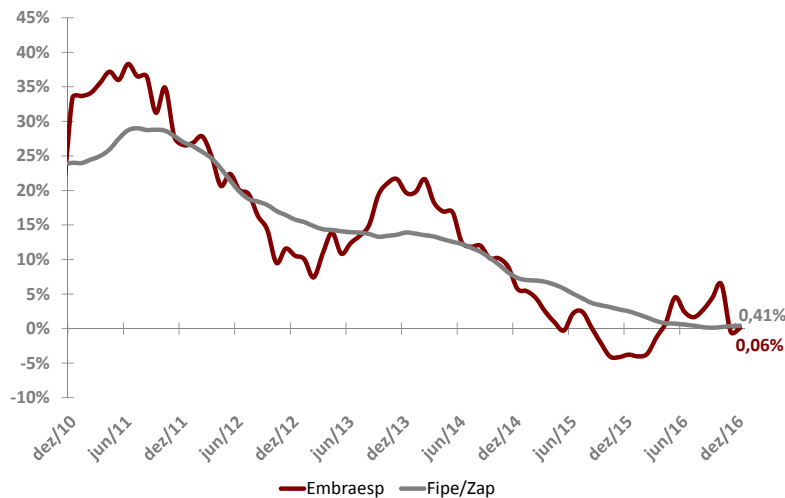
O preço médio do metro quadrado de área útil residencial de imóveis verticais lançados na cidade de São Paulo encerrou 2016 com variação nominal de 0,06% no ano, de acordo com dados da Embraesp. O índice Fipe/Zap residencial, que mede o preço de

imóveis prontos anunciados, registrou variação de 0,41% no mesmo período.

Mesmo com metodologias diferentes, os dois indicadores registraram variação dos preços abaixo da inflação do período.

Comparativo das variações de 12 meses da Embraesp e Fipe/ZAP

Em (%)



Fonte: Embraesp e Fipe

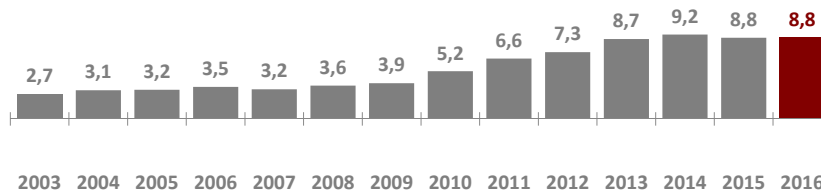
Preço médio anual dos lançamentos verticais na cidade de São Paulo

O preço médio do metro quadrado dos imóveis residenciais verticais lançados na cidade de São Paulo em 2016 foi de R\$ 8,8 mil, variação nominal de 0,1% em relação ao preço médio dos lançamentos de 2015. Se considerarmos a inflação do período calculada pelo INCC-DI/FGV, houve queda real de 5,7% no preço médio do metro quadrado lançado.

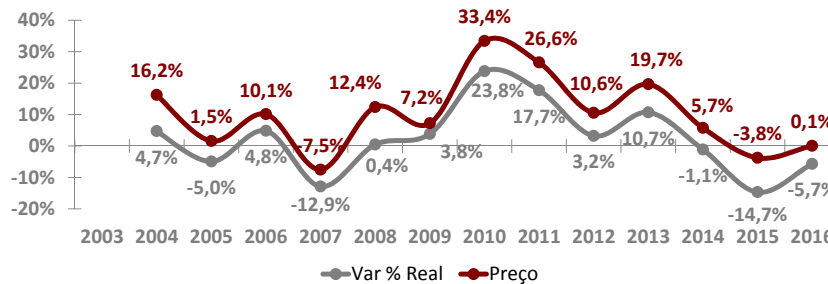
O preço médio do metro quadrado lançado é calculado pela divisão do VGL (Valor Global de Lançamento) pelo total de metros quadrados de área útil lançados no período. A estabilidade no preço também foi influenciada pela mudança de tipologia e das regiões dos lançamentos.

Preço dos lançamentos verticais na cidade de São Paulo

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



Var % do Preço e Var % Real em relação ao ano anterior



Fonte: Embraesp

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Comercialização de imóveis residenciais por ano cidade de São Paulo

Em 2016, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP registrou 16 mil unidades residenciais novas comercializadas na cidade de São Paulo. Esse montante é 19,7% inferior às 20 mil unidades vendidas em 2015. Foi o terceiro ano consecutivo de retração nas vendas registrado pelo setor. Comparativamente com os resultados de 2013, ano em que foram comercializadas 33,3 mil unidades, a redução foi de 51,5%.

Com esse resultado, 2016 foi o pior ano em volume de comercialização de unidades residenciais novas. As 16 mil unidades vendidas ficaram 43,6% abaixo da média calculada no período de 2004 a 2015, que foi de 28,7 mil unidades por ano.

A série histórica de vendas de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo demonstra que, no período de 2007 a 2010, o mercado imobiliário atingiu o seu

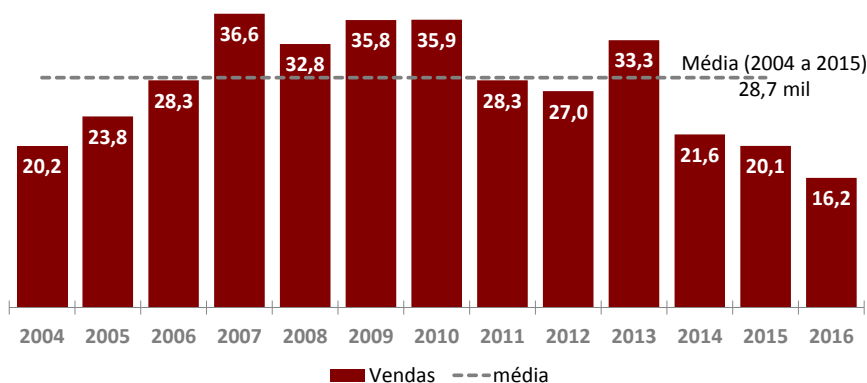
auge, com a média de 35 mil unidades por ano. À época, o bom resultado de comercialização foi impulsionado pela abertura de capital, na Bolsa de Valores, de diversas incorporadoras e pelo programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV).

No período seguinte, a partir de 2011, houve arrefecimento do mercado, que passou a registrar quedas graduais, exceto em 2013, ano em que foram vendidas 33 mil unidades, puxadas principalmente pelos imóveis de 1 dormitório.

A forte redução nas vendas de imóveis em 2016 foi agravada pela crise econômica e política interna, que afetou a confiança dos empresários e atingiu também os consumidores. Além da crise e da falta de confiança, as altas taxas de juros influenciaram negativamente o mercado imobiliário durante todo o ano de 2016.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

A expectativa é que o ano de 2016 seja o ponto mais baixo da série histórica das vendas e que, a partir de 2017, o mercado imobiliário volte a crescer em torno de 5% a 10%. Com a perspectiva de reversão do quadro negativo por outro mais otimista – que inclua manutenção da inflação dentro da meta do governo, queda da taxa de juros, ajustes nas contas do governo

e recuperação dos empregos –, os consumidores deverão voltar a comprar imóveis. Como demonstrado neste anuário, há demanda e oferta de imóveis, além de os preços dos residenciais novos estarem atrativos, porque, na média, eles não acompanharam a inflação dos últimos três anos.

Comercialização de imóveis residenciais novos por mês cidade de São Paulo

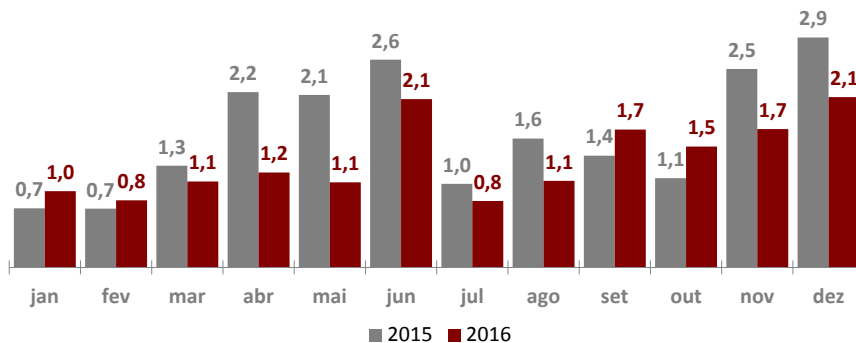
A análise mensal das vendas de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo mostra que o comportamento nos dois primeiros meses de 2016 foi superior ao mesmo período de 2015, ano com as menores quantidades de vendas mensais da série histórica. Os três meses seguintes (março, abril e maio) registraram a média de mil unidades vendidas por mês, volume abaixo da média para o período, que é de aproximadamente 2,5 mil unidades. Junho de 2016 veio com o surpreendente resulta-

do de 2,1 unidades vendidas. Apesar de o número não superar o registrado no mesmo mês de 2015, foi o segundo melhor do ano. O sucesso pode ser atribuído aos lançamentos de empreendimentos de grande porte e com preços atrativos, com alto índice de absorção.

Setembro e outubro de 2016 apresentaram resultados superiores aos meses correspondentes de 2015. Porém, em novembro e dezembro, voltaram a cair em relação ao ano anterior.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por tipologia cidade de São Paulo

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP monitora a comercialização de imóveis novos desde 2004 com a mesma metodologia e, nesse período, foram contabilizadas as vendas de 359.967 unidades. Do total comercializado, 149.615 unidades (41,6%) foram de 2 dormitórios, 107.410 unidades (29,8%) de 3 dormitórios, 60.562 unidades (16,8% do total) de 4 ou mais dormitórios e 42.380 unidades (11,8%) de 1 dormitório. A distribuição percentual das vendas por tipologia foi semelhante à dos lançamentos, apontando que o mercado busca equilibrar oferta e demanda. Corroborando esse comportamento, os dados de vendas foram parecidos com os de lançamentos. Houve algumas alterações na participação percentual das tipologias ao longo do tempo, e a maior variação também foi entre os imóveis de 1 e de 4 ou mais dormitórios.

A participação percentual das vendas de imóveis de 1 dormitório em 2004 era de 8% em relação ao total comercializado no ano. Em compensação, os imóveis de 4 ou mais dormitórios representavam a fatia de 24%. Passados 12 anos, essa proporção praticamente foi invertida. Em 2016, os imóveis de 1 dormi-

tório participaram com 21% do total das vendas e os imóveis com 4 ou mais dormitórios tiveram uma participação de 4%. A busca por imóveis de 1 dormitório está relacionada com a localização, pois esse tipo de empreendimento foi lançado em regiões próximas de onde as pessoas trabalham, com tíquete médio baixo e atendendo às mudanças dos arranjos das famílias.

Em termos de participação nas vendas do mercado, imóveis de 2 dormitórios predominaram a partir de 2009, assim como nos lançamentos. A quantidade de imóveis de 2 dormitórios nos últimos dois anos (2015 e 2016) foi superior a 50%, comprovando que a demanda ainda está situada nos segmentos imobiliários considerados mais tradicionais, e que atendem as famílias que buscam o primeiro imóvel para aquisição. Em razão do crescimento da participação de imóveis de 1 e 2 dormitórios, a fatia das unidades de 3 dormitórios reduziu em relação à série histórica registrada pela Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP. Atualmente, essa tipologia representa 20% do mercado. Em seu melhor ano, 2008, a participação de imóveis de 3 quartos chegou a 39% do total comercializado.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1 dorm.	1.657	733	1.870	634	976	2.126	3.897	3.878	4.202	8.391	6.122	4.474	3.420
2 dorms.	6.717	8.443	9.332	13.601	10.773	14.184	15.089	13.298	13.371	14.674	9.835	11.344	8.954
3 dorms.	7.049	8.225	9.254	11.314	12.710	12.633	11.328	8.483	7.263	7.669	4.607	3.657	3.218
4 dorms.	4.760	6.409	7.868	11.066	8.388	6.889	5.555	2.657	2.122	2.585	1.012	673	578
Total	20.183	23.810	28.324	36.615	32.847	35.832	35.869	28.316	26.958	33.319	21.576	20.148	16.170

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

Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por área útil cidade de São Paulo

No ano de 2009, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP passou a segmentar os dados em seis faixas de área útil:

- Menos de 45 m²;
- Entre 45 m² e 65 m²;
- Entre 65 m² e 85 m²;
- Entre 85 m² e 130 m²;
- Entre 130 m² e 180 m²;
- Mais de 180 m².

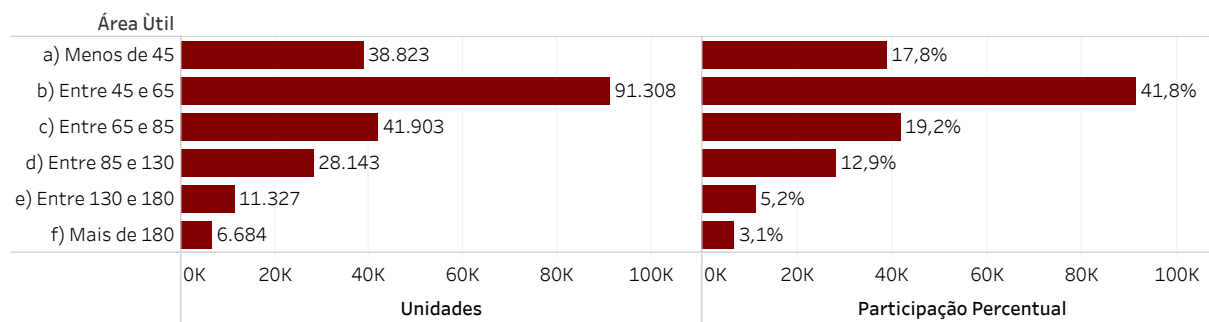
Importante notar que, no capítulo referente aos lançamentos, a série histórica é contada a partir de 2004.

Portanto, não é totalmente comparável, em termos absolutos, com a série de vendas.

Segundo a PMI, no período de 2009 a 2016, foram comercializadas 218.188 unidades. Desse total, a faixa de área útil com maior quantidade de vendas foi a compreendida entre 45 m² e 65 m², com 91.308 unidades comercializadas no período (41,8% do total). A segunda faixa com maior volume de vendas foi aquela com área entre 65 m² e 85 m², com 41.903 unidades no período (19,2% do total). Por área útil, os imóveis com a menor fatia no mercado foram aqueles com mais de 180 m², que, no acumulado do período, somaram 6.684 unidades comercializadas, ou 3,1% do total vendido de 2009 a 2016.

Vendas de imóveis residenciais por faixa de área útil (2009 - 2016)

Em unidades e (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Apesar de o período da série histórica da pesquisa de vendas por faixa de área útil (2009 a 2016) ser diferente do período de pesquisa dos lançamentos (2004 a 2016), fato que impede a comparação em valores absolutos, em termos relativos (percentual) existem semelhanças entre comportamentos.

Assim como nos lançamentos, os imóveis com maior participação percentual nas vendas em todos os anos pesquisados foram aqueles com área útil entre 45 m² e 65 m². A participação no total variou entre 39% a

44% na comercialização de imóveis.

No período, a faixa de área útil que registrou maior variação percentual nas vendas foi a dos imóveis com menos de 45 m², que, em 2009, representaram 8% do mercado e, em 2015, ficaram com 34% do total comercializado.

Em 2016, os imóveis com área útil de até 85 m², ou seja, as três primeiras faixas segmentadas na pesquisa, representaram 89% do total comercializado e 88% dos lançamentos no ano.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Unidades	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Menos de 45 m ²	2.851	3.394	2.961	4.347	7.212	6.040	6.904	5.114
Entre 45 e 65 m ²	14.324	14.147	12.397	11.918	14.309	9.128	8.525	6.560
Entre 65 e 85 m ²	6.951	8.233	7.088	5.783	5.661	3.197	2.443	2.547
Entre 85 e 130 m ²	6.758	6.089	3.554	3.051	3.711	2.113	1.576	1.291
Entre 130 e 180 m ²	2.953	2.672	1.619	1.118	1.173	816	475	501
Mais de 180 m ²	1.995	1.334	697	741	1.253	282	225	157
Total	35.832	35.869	28.316	26.958	33.319	21.576	20.148	16.170

Participação	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Menos de 45 m ²	8%	9%	10%	16%	22%	28%	34%	32%
Entre 45 e 65 m ²	40%	39%	44%	44%	43%	42%	42%	41%
Entre 65 e 85 m ²	19%	23%	25%	21%	17%	15%	12%	16%
Entre 85 e 130 m ²	19%	17%	13%	11%	11%	10%	8%	8%
Entre 130 e 180 m ²	8%	7%	6%	4%	4%	4%	2%	3%
Mais de 180 m ²	6%	4%	2%	3%	4%	1%	1%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por faixa de preço cidade de São Paulo

O Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP aprimora constantemente a Pesquisa do Mercado Imobiliário. Desde seu início, a pesquisa foi segmentada por tipologia e área útil, mas, em 2015, passou a ser analisada também por faixa de preço, região geográfica, fase da obra e regiões do PDE (Plano Diretor Estratégico).

A pesquisa é segmentada nas seguintes faixas de preços de imóveis residenciais:

- 1) Até R\$ 225 mil;
- 2) R\$ 225 mil a R\$ 500 mil;
- 3) R\$ 500 mil a R\$ 750 mil;
- 4) R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão;
- 5) R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão;
- 6) Acima de R\$ 1,5 milhão.

Foram destaque de vendas em 2016 os imóveis com valores entre R\$ 225 mil a R\$ 500 mil, com 6.900 unidades comercializadas (42,7% do total). A segun-

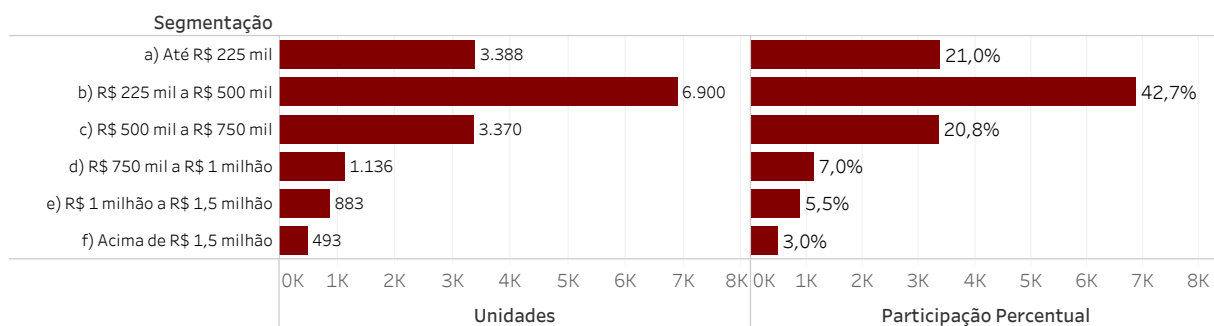
da faixa com mais unidades vendidas foi aquela com valores de até R\$ 225 mil, com 3.388 unidades (21%). A participação foi praticamente a mesma dos imóveis na faixa de R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, com 3.370 vendas (20,8%). Somadas, as três faixas representaram 84,5% do total comercializado no ano.

Apesar de os imóveis na faixa de preço de até R\$ 225 mil ocuparem a segunda posição nas vendas, é nela

que se situa o melhor VSO (Vendas Sobre Oferta) – indicador que calcula o percentual das vendas em relação ao total ofertado. No ano, a média do indicador para essa faixa de preço foi de 16%, enquanto a média geral ficou em 5,1%. Esse VSO, em parte, é explicado pela dificuldade de viabilizar produtos nessa faixa de preço, e pelos altos custos de produção e de terreno.

Vendas de imóveis residenciais por faixa de preço - 2016

Em unidades e (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

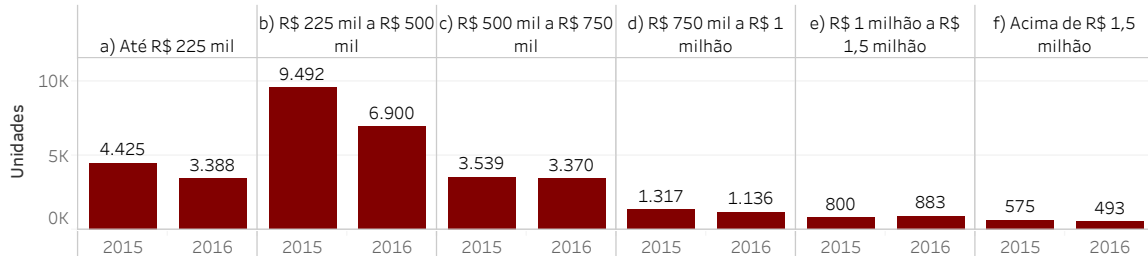
A faixa de preço com a maior redução de vendas foi justamente a que teve maior participação de mercado: a dos imóveis com preços entre R\$ 225 mil a R\$ 500 mil. A comparação entre os volumes de vendas de 2015 com 2016 nessa faixa resulta em 27,3% de queda, pois, no primeiro ano, foram comercializadas 9.492 unidades e, no ano passado, 6.900 unidades.

A faixa de imóveis com preços de R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão cresceu 10,4%, em decorrência das vendas de

883 imóveis em 2016 em relação às 800 unidades de 2015. Esse crescimento foi potencializado pelas vendas de novembro e dezembro, que corresponderam a 31% do total. Essa faixa de valor foi a principal beneficiada pela autorização do CMN (Conselho Monetário Nacional), que permitiu aos bancos financiarem imóveis com preços de até R\$ 1,5 milhão com taxas de juros praticadas dentro do SFH (Sistema Financeiro de Habitação), medida válida até o final de 2017.

Vendas de imóveis residenciais por faixa de preço por ano

Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por região geográfica cidade de São Paulo

Com o objetivo de aprofundar as análises, em 2015 a PMI foi aprimorada com a inserção de informações por região geográfica da cidade de São Paulo. O município foi segmentado em cinco regiões geográficas: Norte, Sul, Leste, Oeste e Centro, conforme critérios da prefeitura.

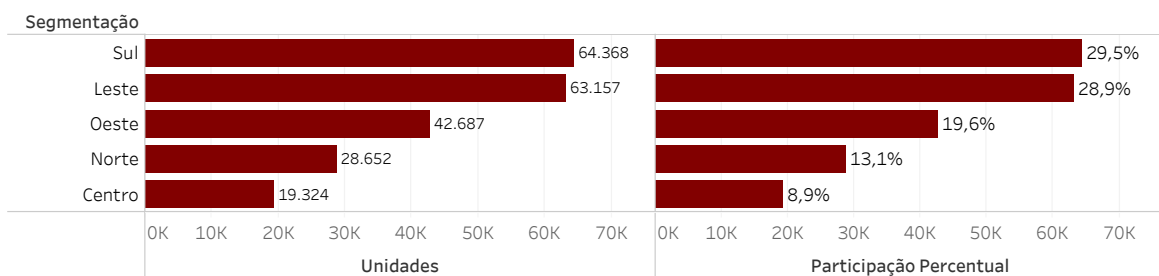
Mais recentemente, o Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP retroagiu até 2009 para aplicar os dados dos indicadores criados em 2015 nesse

intervalo da pesquisa.

Pela série histórica, foram comercializadas 218.188 unidades na cidade de São Paulo em oito anos. A região com maior registro de vendas foi a zona Sul, com 64.368 unidades (29,5% do total), seguida da zona Leste, com 63.157 unidades (28,9%). Completam o ranking, a zona Oeste, com 42.687 unidades (19,6%), a zona Norte, com 28.652 unidades (13,1%) e Centro, com 19.324 unidades (8,9%).

Vendas de imóveis residenciais por região geográfica (2009 - 2016)

Em unidades e (%) - cidade de São Paulo



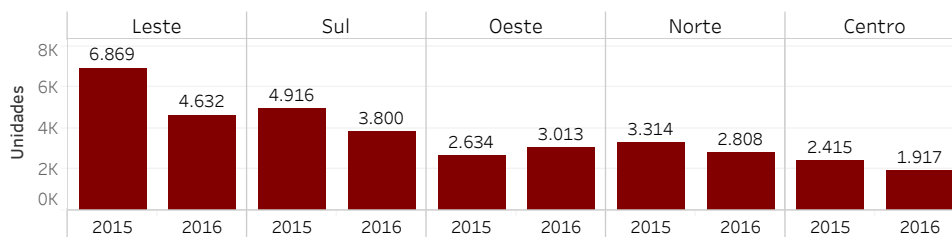
Fonte: Secovi-SP

Em 2016, a zona Leste liderou as vendas com 4.632 unidades comercializadas, correspondente a 28,6% do total. A zona Sul ficou em segundo lugar, com 3.800 unidades (23,5%), seguida pelas zonas Oeste, com 3.013 unidades (18,6%), Norte, com 2.808 unidades (17,4%) e Centro, com 1.917 unidades (11,9%). Mesmo tendo apresentado o melhor resultado de vendas em 2016, a zona Leste também registrou a

maior redução no comparativo com os dados de 2015. A retração foi de 32,6%, resultado da diferença entre as 4.632 unidades comercializadas em 2016 com as 6.869 em 2015. O destaque no comparativo foi a zona Oeste que, apesar das dificuldades econômicas do mercado, apresentou crescimento de 14,4%, considerando-se a diferença entre as 3.013 unidades de 2016 com as 2.634 unidades de 2015.

Vendas de imóveis residenciais por região geográfica por ano

Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por fase de obra cidade de São Paulo

No processo de aprimoramento de seus indicadores, a PMI incluiu em suas análises a segmentação por fase da obra, pois, com o encolhimento do mercado, aumentou a preocupação com o crescimento do estoque de unidades prontas de empreendimentos entregues.

A fase de obra foi classificada conforme o cronograma dos empreendimentos – na planta, em construção ou prontos (estoque). São considerados empreendimentos na planta aqueles com até seis meses contados da data de lançamento até o fechamento da pesquisa. Empreendimentos em construção são aqueles que

saem da fase da planta até a data de previsão de entrega da obra. Por fim, os empreendimentos prontos são os que estão na fase posterior à construção.

A metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário visa monitorar o desempenho de comercialização de imóveis novos. Por isso, limitou em até 36 meses a tabulação dos empreendimentos. Ou seja, da data de lançamento até a data da realização da pesquisa, contabilizam-se os meses e aplica-se um filtro na tabulação.

Os dados da pesquisa retroagiram até 2009, a fim de consolidar a série histórica recuperada. No período,

a maior parte dos imóveis residenciais comercializados estava na planta, com representação de 73,8% (160.918) do total, de 218.188 unidades vendidas; 43.852 imóveis (20,1%) estavam na fase de construção e apenas 13.418 (6,1%) eram imóveis prontos (em estoque).

Os imóveis na planta apresentam a maior quantidade de vendas, pois é nesta fase que há maior esforço na oferta, nos investimentos em marketing e na disponibilização aos compradores de condições facilitadas

de pagamento.

No ano de 2016, as vendas dos imóveis na planta corresponderam a 65,2% do total, com 10.546 unidades. Os imóveis em construção participaram com 4.353 unidades vendidas (26,9%) e os imóveis prontos (estoque) com 1.271 unidades (7,9%).

Desde 2015, a participação dos imóveis na fase de construção aumentou consideravelmente, devido ao esforço de comercialização das unidades de empreendimentos lançados em anos anteriores.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo

Unidades	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Planta	24.909	28.528	23.219	20.033	24.264	16.144	13.275	10.546
Construção	8.561	5.415	4.033	5.736	6.832	3.695	5.227	4.353
Estoque	2.362	1.926	1.064	1.189	2.223	1.737	1.646	1.271
Total	35.832	35.869	28.316	26.958	33.319	21.576	20.148	16.170

Participação	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Planta	69,5%	79,5%	82,0%	74,3%	72,8%	74,8%	65,9%	65,2%
Construção	23,9%	15,1%	14,2%	21,3%	20,5%	17,1%	25,9%	26,9%
Estoque	6,6%	5,4%	3,8%	4,4%	6,7%	8,1%	8,2%	7,9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) – cidade de São Paulo

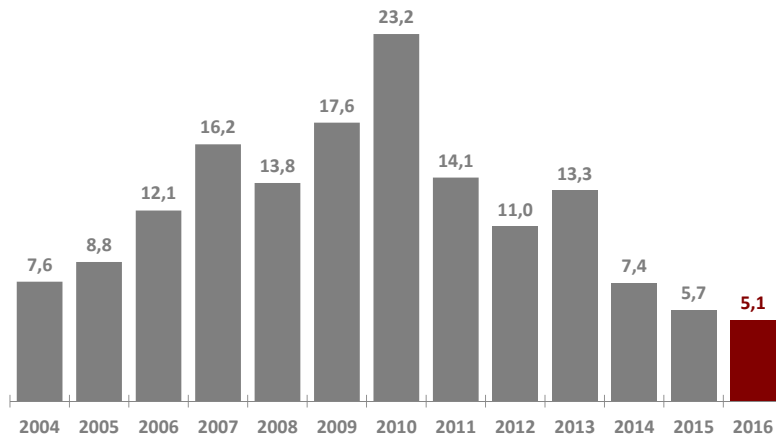
O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta) aponta o percentual de vendas em relação à oferta disponível. O indicador é calculado por meio da divisão das vendas mensais (líquidas dos distratos) pela quantidade de imóveis ofertados (imóveis não comercializados nos

meses anteriores somados aos lançamentos).

A média de VSO de 2016 foi a mais baixa da série histórica. No ano, ficou em 5,1% e sua queda reflete o fraco desempenho das vendas em relação à quantidade ofertada.

VSO de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo

Em (%)



Fonte: Secovi-SP

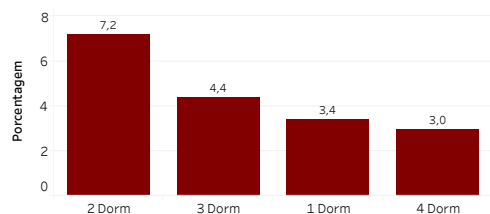
O indicador VSO por segmentos permite analisar o desempenho de vendas, em termos relativos, ante a quantidade ofertada. É importante notar que, para alguns segmentos, como região geográfica e faixa de preço, os melhores desempenhos não correspondem somente a quantidade das vendas, mas, sim, à rela-

ção vendas versus oferta. Por exemplo, a zona Norte apresentou um VSO superior ao da zona Leste, apesar de as vendas terem sido menores. O que favoreceu o indicador foi a pequena quantidade de imóveis ofertados. Situação semelhante ocorreu com a segmentação por faixa de preço.

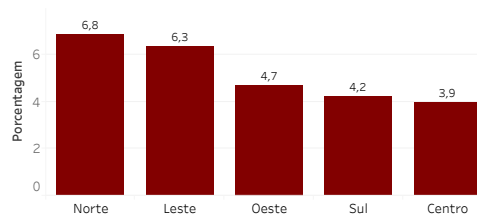
VSO (Vendas Sobre Oferta) médio de 2016

Em (%) - cidade de São Paulo

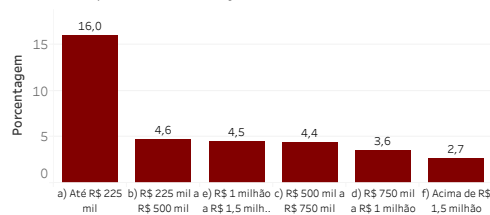
VSO médio por Dormitório - Cidade de São Paulo



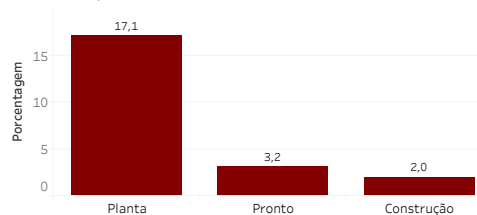
VSO médio por Região Geográfica - Cidade de São Paulo



VSO médio por Faixa de Preço - Cidade de São Paulo



VSO médio por Fase de Obra - Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

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

O indicador VSO de 12 meses usa a mesma metodologia de cálculo do indicador mensal. A diferença está na somatória das vendas e dos lançamentos de um período mais longo.

A vantagem de calcular VSO de 12 meses é que as variações tendem a apresentar um comportamento mais linear, minimizando os efeitos sazonais, mas preservando a sensibilidade da movimentação do mercado.

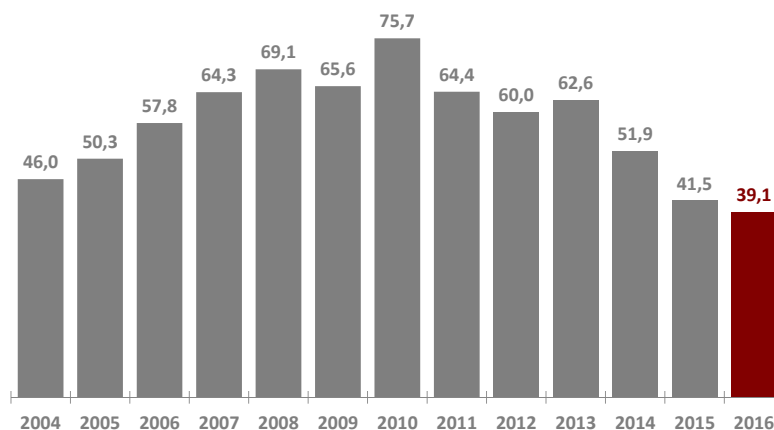
Em 2016, o indicador VSO foi de 39,1%, o menor regis-

trado na série histórica desde 2004. O VSO de 75,7% foi o maior registrado pela Pesquisa do Mercado Imobiliário e se refere aos 12 meses de 2010, ano em que o mercado imobiliário e a economia do País estavam significativamente aquecidos.

A expectativa para 2017 é de recuperação da economia e do mercado imobiliário. Porém, a retomada do setor tende a ser moderada, e os reflexos serão percebidos no indicador do desempenho de vendas, que deverá seguir o mesmo ritmo.

VSO de 12 meses imóveis residenciais novos cidade de São Paulo

Em (%)



Fonte: Secovi-SP

Comparativo de lançamentos e vendas acumulados em 12 meses cidade de São Paulo

No capítulo *Comercialização de Imóveis Residenciais Novos por Fase da Obra*, verificou-se que grande parte das unidades vendidas é de imóveis na planta, demonstrando a existência da correlação entre lançamentos e vendas.

Para uma análise do comportamento e do equilíbrio

entre os lançamentos e as vendas, os dados foram acumulados em 12 meses para, dessa forma, minimizar o efeito da sazonalidade existente no mercado.

No histórico da pesquisa, verifica-se que, no acumulado de 12 meses, o pico do mercado aconteceu no mês de agosto de 2008, quando foram lançadas 45,6

mil unidades e comercializadas 43,1 mil unidades. Porém, no segundo semestre daquele ano, o mercado imobiliário foi afetado pela crise financeira internacional e reagiu com uma expressiva queda, nos lançamentos e nas vendas.

O programa Minha Casa, Minha Vida, lançado em 2009 como medida anticíclica capaz de minimizar os efeitos da crise financeira internacional e reaquecer o mercado imobiliário, provocou reações positivas em todos os segmentos. Nesse período, as vendas superaram o volume de lançamentos, provocando a redução na quantidade de imóveis ofertados na cidade e o aumento dos preços.

O aquecimento do mercado e a falta de oferta de imóveis resultaram na escassez de insumos básicos e no aumento na matriz de custos, levando a uma nova queda nas vendas e a um desequilíbrio entre a quantidade de lançamentos e o volume de vendas em 2011. No ano de 2013, o mercado recuperou sua capacidade de operação, por conta dos lançamentos de

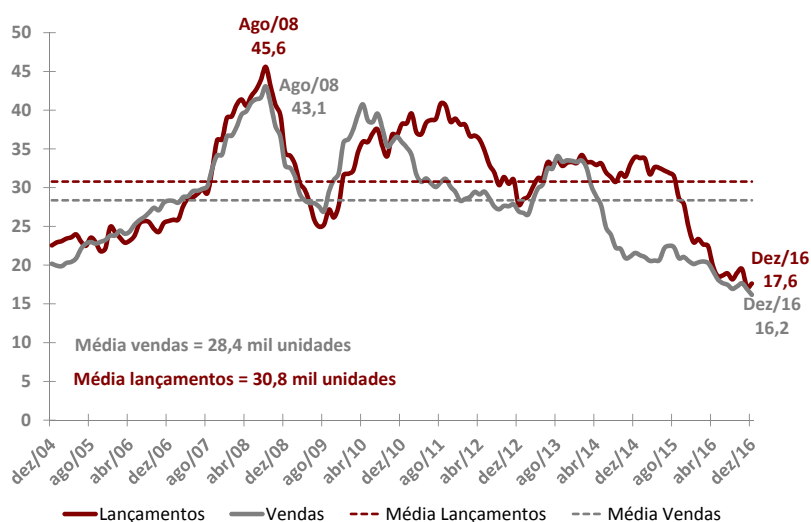
imóveis compactos de 1 dormitório, ofertados com baixos valores e em locais privilegiados, que atenderam grande parcela da demanda.

Em 2014, a pesquisa detectou que o mercado passou por um segundo desequilíbrio entre lançamentos e vendas, ocasionado pela aprovação de um novo Plano Diretor Estratégico (PDE), legislação que estabeleceu parâmetros de construção restritivos e que forçou os empreendedores a lançarem imóveis, mesmo diante de um cenário de queda nas vendas ocasionado pelo início da crise política e econômica no País.

Finalmente, em 2016, o mercado equilibrou a quantidade de lançamentos e vendas, mas em níveis bem abaixo da média histórica. Como a queda foi ocasionada por razões adversas, acredita-se que, com a recuperação da economia, as vendas e os lançamentos voltarão a crescer, gradativamente, pois existe demanda por imóveis novos, principalmente aqueles voltados à primeira aquisição.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo - acumulado em 12 meses

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

Valor Global de Vendas – cidade de São Paulo

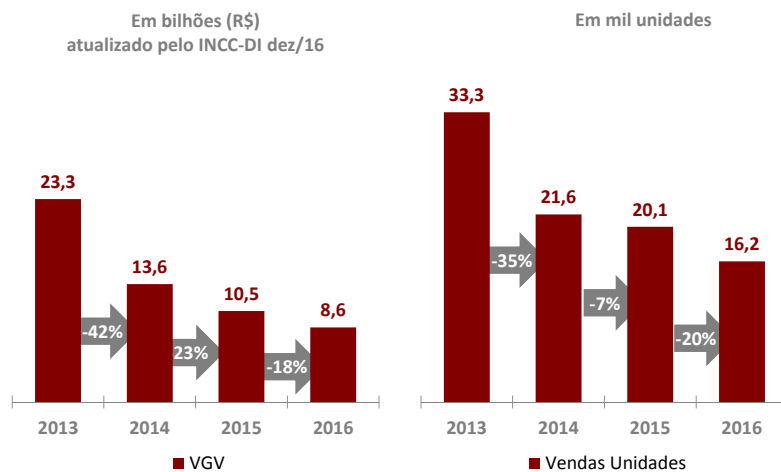
O VGV (Valor Global de Vendas) representa o total monetário comercializado no período analisado. Em 2016, foram comercializados R\$ 8,6 bilhões em imóveis novos, volume 18,0% inferior ao VGV de 2015, calculado em R\$ 10,5 bilhões – valores atualizados pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo da Construção) de dezembro de 2016.

Diferentemente do ocorrido em 2015, a retração monetária de 18,0% no ano de 2016 foi menor do que a

queda no número de unidades (19,7%). Em 2015, essa relação foi de -23% em termos monetários e -7% em números de unidades.

Os valores demonstram que, em 2015, o valor médio das unidades comercializadas reduziu, em parte, pela variação das tipologias ofertadas e a concentração de empreendimentos em regiões de menor preço. No ano de 2016, o mercado manteve essa tendência.

Vendas de imóveis residenciais na cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO NA CIDADE DE SÃO PAULO

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Oferta final de imóveis residenciais novos na cidade de São Paulo

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP acompanha a quantidade de imóveis novos ofertados na cidade de São Paulo. A oferta final é calculada considerando-se a soma da oferta de imóveis do mês anterior com as unidades lançadas e a subtração das vendas líquidas (vendas menos distratos). A oferta final da PMI é composta por empreendimentos em todas as fases: na planta, em construção e prontos (estoque).

No final de 2016, a PMI registrou a oferta de 24.130 unidades residenciais novas na Capital. Esse resultado é 10,8% inferior ao apurado em dezembro de 2015.

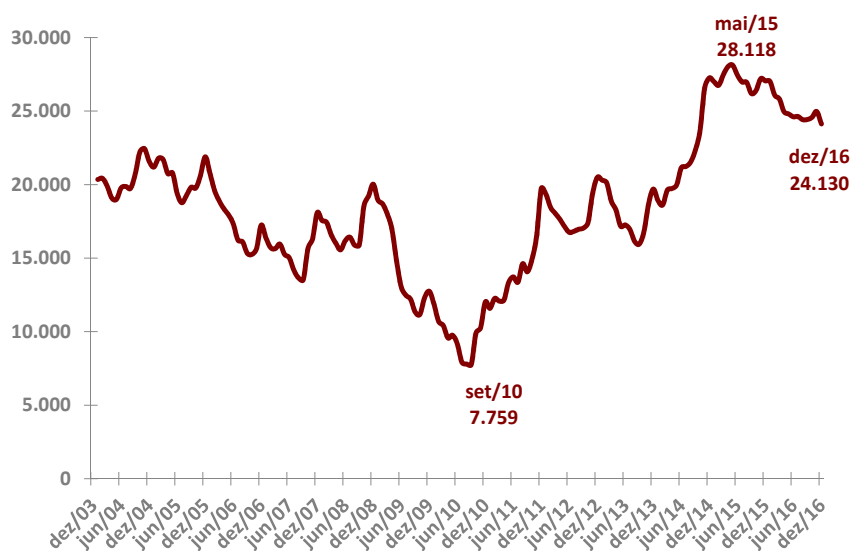
São considerados imóveis novos os empreendimentos com até 36 meses, contados da data do lançamento até a data da pesquisa.

De 2004 a 2016 – período que representa a série histórica da Pesquisa –, a média da oferta mensal de imóveis na cidade de São Paulo foi de 18,4 mil unidades. Os maiores desvios dessa média foram registrados em setembro de 2010, quando a oferta atingiu o ponto mais baixo, com 7,8 mil unidades, e em maio de 2015, mês com o maior nível de oferta, com 28,1 mil unidades.

O recente aumento da quantidade de imóveis ofertados foi influenciado, principalmente, pela redução das vendas e a elaboração do novo Plano Diretor Estratégico, em 2014. Os fatores levaram as empresas a reorganizar seus lançamentos, mesmo em um período de queda nas vendas, a fim de assegurar os parâmetros dos projetos já aprovados.

Oferta de imóveis residenciais novos - cidade de São Paulo

Em unidades



Fonte: Secovi-SP

Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis

O comparativo das médias anuais de oferta e vendas de imóveis residenciais indica a quantidade de meses que, teoricamente, demora para vender todos os imóveis em oferta. No início da série histórica, em 2004, eram necessários 12 meses para zerar a oferta – cálculo referente às médias de 20,4 mil unidades em oferta e 1,7 mil unidades/mês de vendas. O ponto mais baixo foi em 2010, quando a quantidade passou para três meses, equivalentes às médias de 10 mil imóveis em oferta e 3,0 mil unidades/mês de vendas.

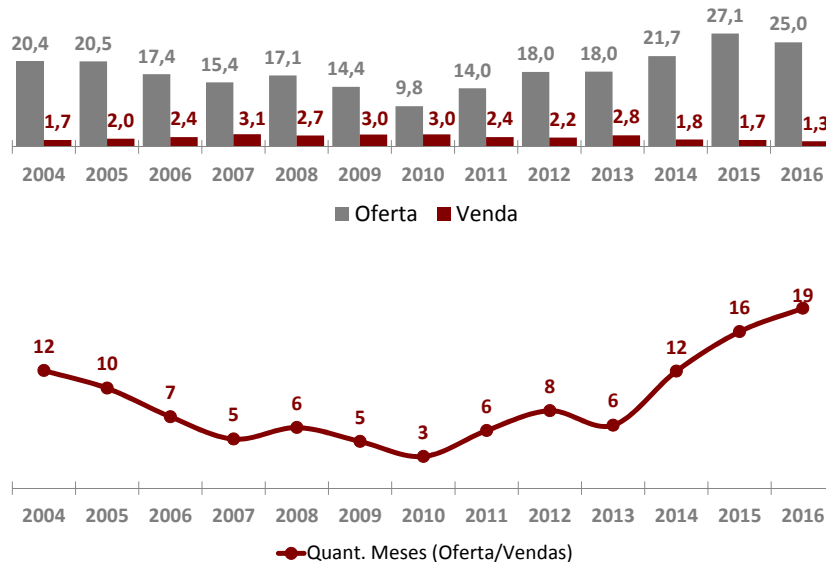
Em 2016, essa relação atingiu a casa dos 19 meses para zerar a oferta de imóveis – atualmente, esse é

o ponto mais alto do levantamento, considerando a oferta média no ano de 25 mil unidades em relação às 1,3 mil unidades/mês de média de vendas.

Zerar a oferta de imóveis na cidade de São Paulo em 19 meses não é preocupante, pois a atividade imobiliária é de longo prazo e a maioria dos empreendimentos tem duração em torno de 36 meses, considerando a data do lançamento até a entrega das chaves. Reforça ainda a percepção de que a oferta de 25 mil unidades não é alarmante, o fato de a cidade ter mais de 12 milhões de habitantes e o mercado imobiliário ter vendido, em 12 meses, mais de 43 mil unidades.

Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais por tipologia – cidade de São Paulo

O mês de dezembro de 2016 serviu de referência para desenvolver o comparativo da oferta de imóveis residenciais novos.

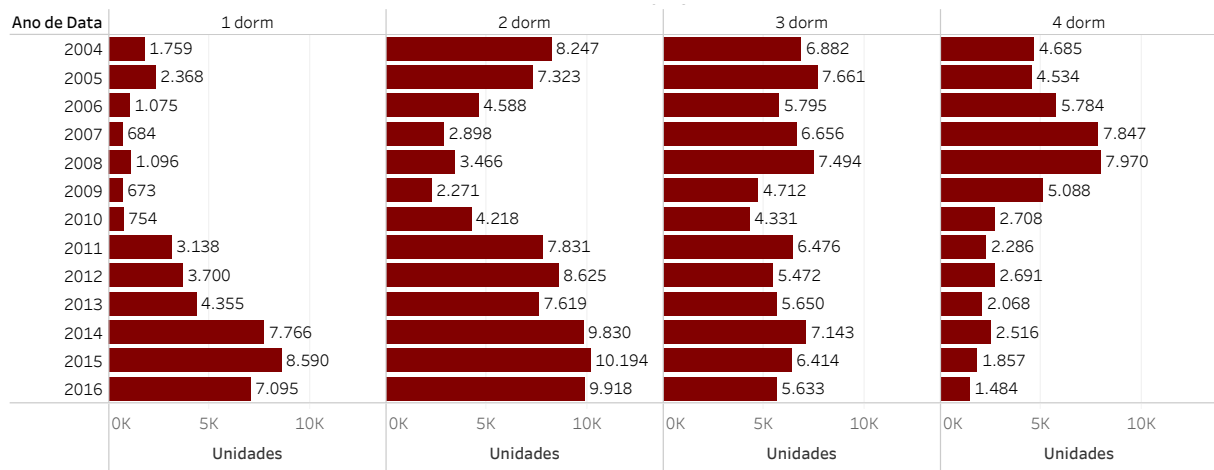
O comportamento da oferta de imóveis segmentado por dormitórios seguiu movimento semelhante ao dos lançamentos e das vendas: crescimento da participação dos imóveis de 1 dormitório ao longo

dos anos, em detrimento dos imóveis de 4 ou mais dormitórios e predominância da participação percentual dos imóveis de 2 dormitórios em relação ao total.

Apesar da semelhança, os imóveis de 2 dormitórios prevaleceram na oferta a partir de 2011 e nas vendas e nos lançamentos a partir de 2009.

Oferta final de imóveis residenciais por tipologia - referência dezembro

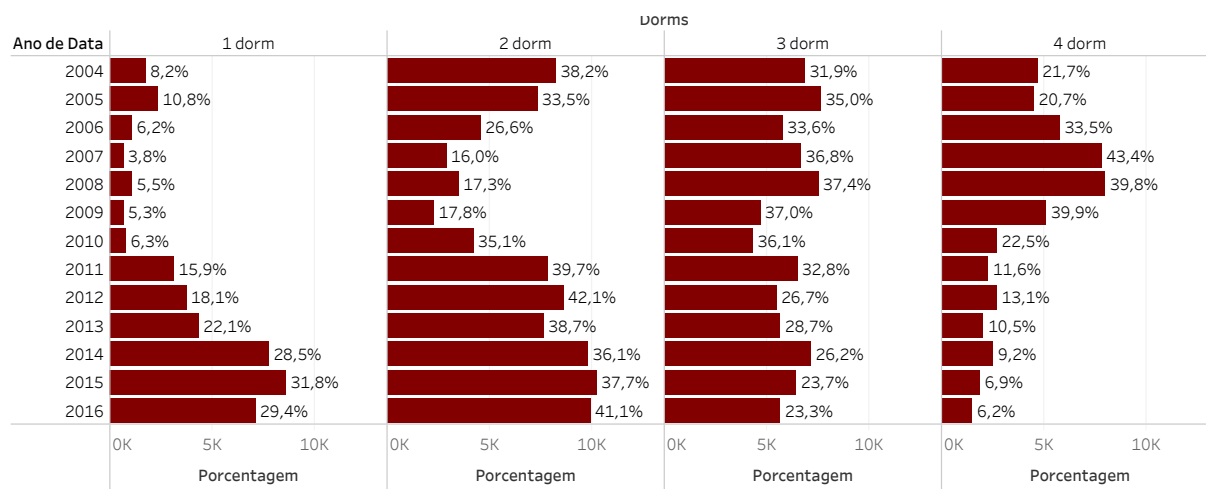
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais por tipologia - referência dezembro

Em (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais por área útil – cidade de São Paulo

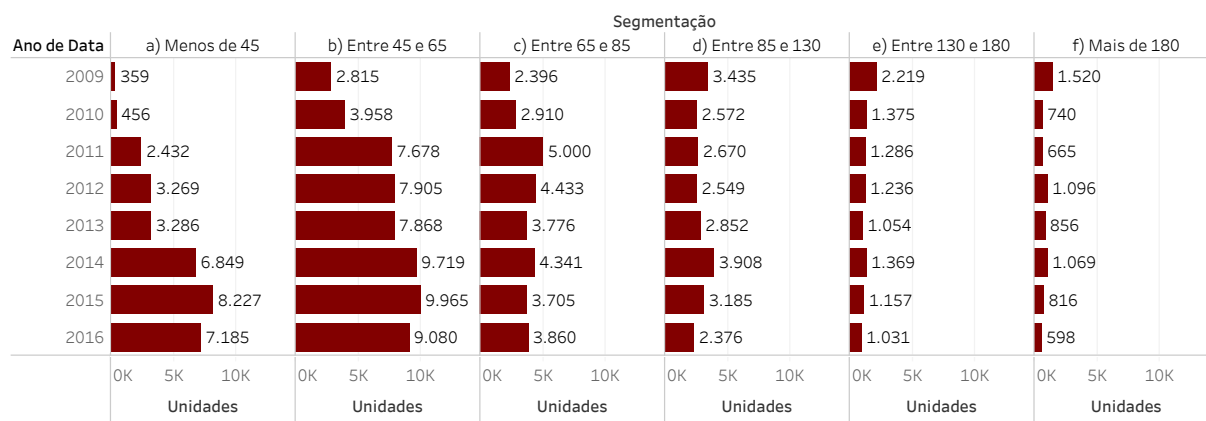
Analisando a oferta de imóveis residenciais novos da cidade de São Paulo de 2009 a 2016, verifica-se que as unidades com área útil entre 45 m² e 65 m² predominaram a partir de 2010.

Outra faixa que ganhou relevância foi a dos imóveis compactos, com área útil menor que 45 m². Essa tipologia atingiu participação de 25% a 30% no período de 2014 a 2016.

Em 2016, a oferta diminuiu na maioria das faixas es-tudadas, exceto para os imóveis com área útil entre 65 m² e 85 m², que tiveram pequeno acréscimo de 4,2% em dezembro, com 3.860 unidades contra as 3.705 de dezembro de 2015. É necessário esclarecer que a metodologia da Pesquisa de Mercado Imobiliário do Secovi-SP filtra a oferta de imóveis com até 36 meses da data do lançamento.

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

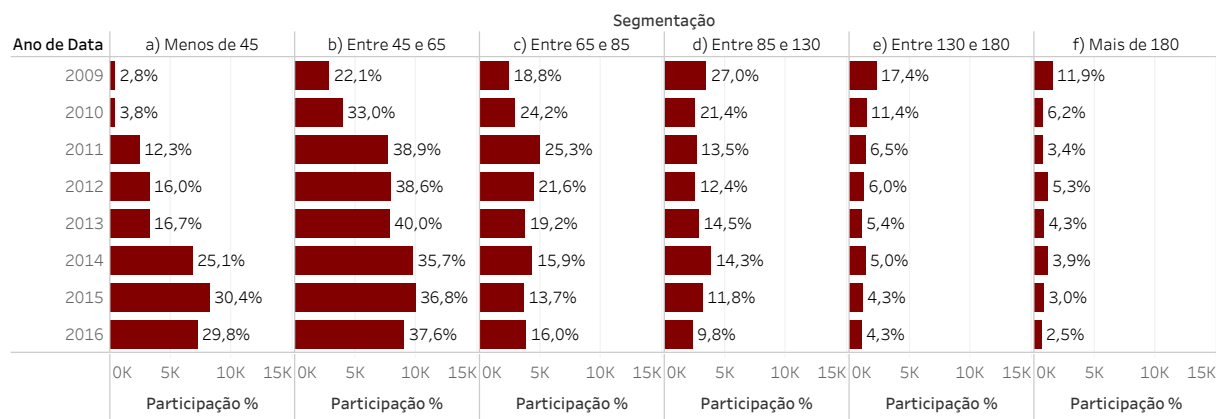
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

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

Em (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais por faixa de preço cidade de São Paulo

A oferta de imóveis segmentada por faixa de preço concentrou-se na faixa entre R\$ 225 mil a R\$ 500 mil. No ano de 2016, imóveis com preços nessa faixa responderam por 48,8% do total ofertado, com 11.770 unidades.

A segunda faixa com mais ofertas foi aquela situada entre R\$ 500 mil a R\$ 750 mil, com 5.774 unidades (23,9% do total). A soma das duas faixas mais representativas correspondeu a 72,7% do total da oferta de imóveis residenciais novos não vendidos da cidade de São Paulo.

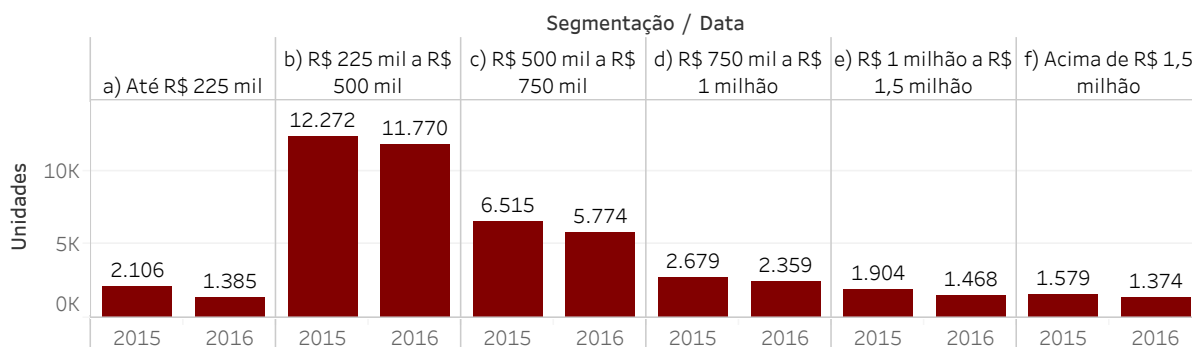
Na comparação ano a ano, houve queda na quantidade de imóveis em oferta em todas as faixas de preço.

Porém, a faixa que apresentou maior queda percentual no ano foi a de unidades com preços abaixo de R\$ 225 mil. Nela, foi registrado o maior indicador VSO (Vendas Sobre Oferta), confirmando a dificuldade de ofertar imóveis nessa faixa de preço na cidade, em virtude, principalmente, dos custos de produção e do terreno.

A menor queda percentual em 2016, comparativamente a 2015, foi na faixa de imóveis entre R\$ 225 mil a R\$ 500 mil, na qual o mercado tem maior atuação, tanto nos lançamentos como nas vendas. A redução nessa faixa foi de 4,1%, referente à variação de 12.272 unidades em dezembro de 2015 para as 11.770 unidades de dezembro de 2016.

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de preço - referência dezembro

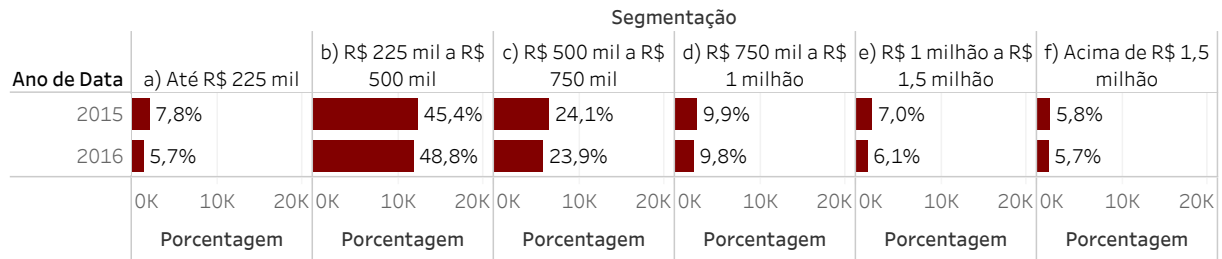
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de preço - referência dezembro

Em (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

O GeoSecovi georreferenciou os empreendimentos da Pesquisa do Mercado Imobiliário e segmentou a quantidade de imóveis ofertados na Capital por regiões geográficas, que são definidas conforme os critérios da prefeitura e divididas em cinco zonas: Centro, Leste, Norte, Oeste e Sul.

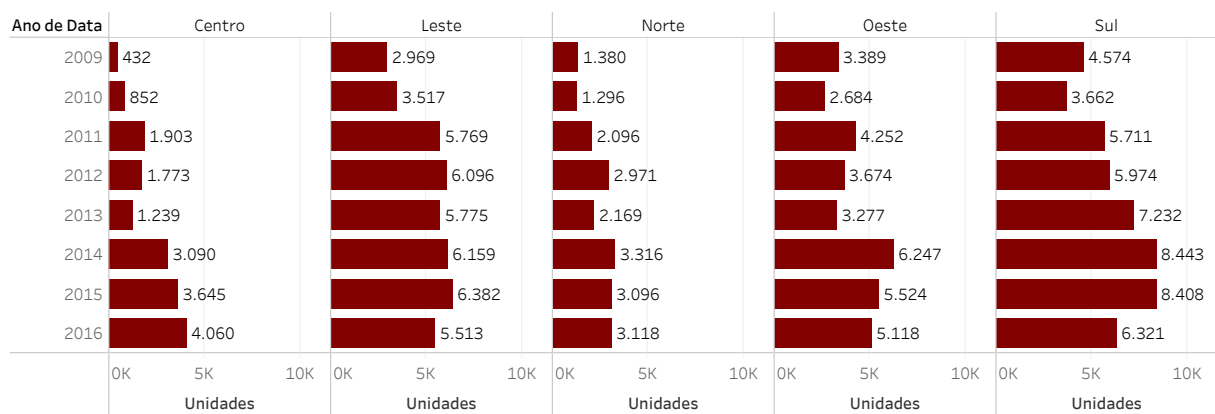
Os dados de oferta de imóveis para vendas retroagiram até 2009 e demonstraram a importância do Centro na composição do mercado de imóveis re-

sidenciais novos na cidade de São Paulo. No mês de dezembro de 2009, a região tinha apenas 432 unidades não vendidas (3,4% do total ofertado). Em 2016, a oferta subiu para 4.060 unidades (16,8% do total em oferta).

Em compensação, a zona Sul, que participava com 35,9% do total da oferta em dezembro de 2009 (4.574 unidades), registrou, no mesmo mês de 2016, índice de 26,2% (6.321 unidades).

Oferta final de imóveis residenciais por região geográfica - referência dezembro

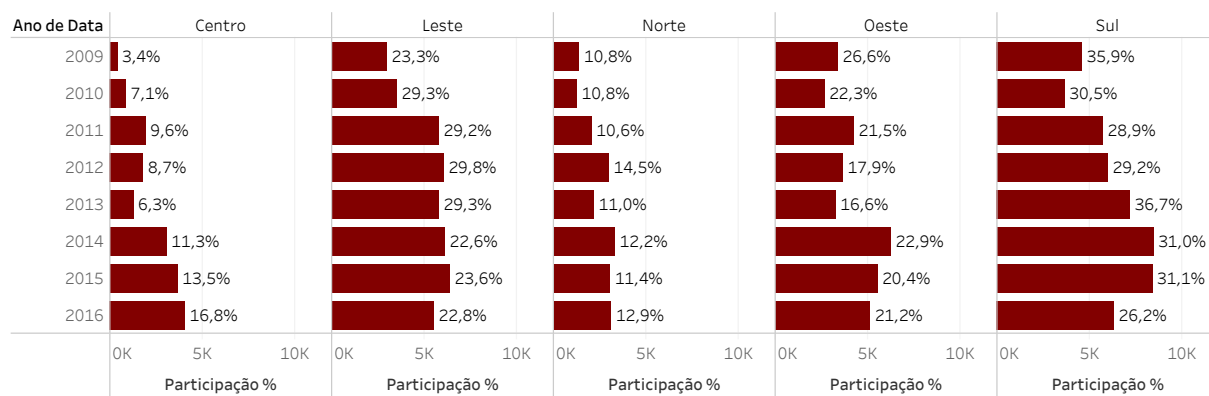
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais por região geográfica - referência dezembro

Em (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Ranking de distritos da cidade de São Paulo com mais unidades em oferta

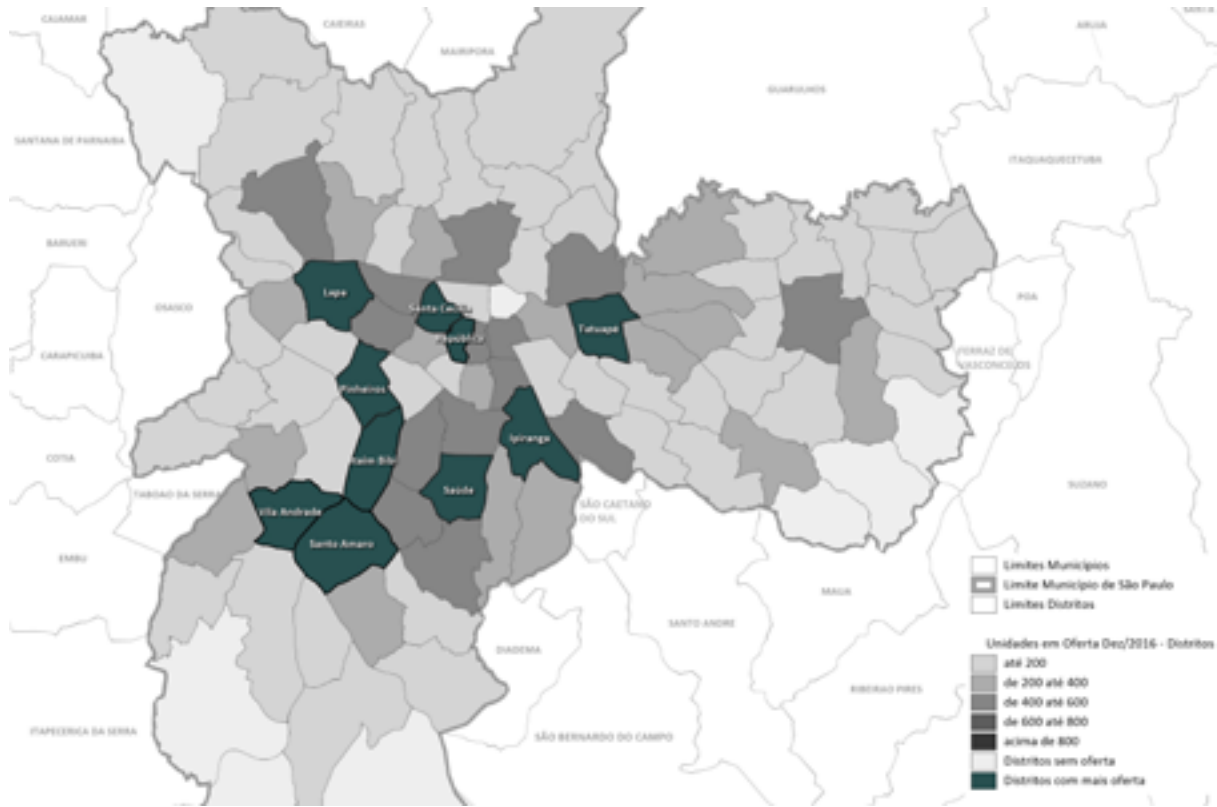
Os dez distritos com mais unidades disponíveis para venda na cidade de São Paulo, em dezembro de 2016, somaram 9.030 unidades, representando 37,4% do total ofertado (24.130 unidades). No ranking de 2015, os dez distritos tinham 10.429 unidades em oferta, correspondente a 38,5% do total (27.055 unidades).

Em 2016, a República registrava 1.505 unidades, liderando como o distrito com mais ofertas residenciais novas. No ano anterior, a região ocupava a segunda

posição no ranking.

Na comparação ano a ano, dos dez distritos de 2016, sete estavam no ranking de 2015, comprovando que não houve mudanças significativas na distribuição por região. Os outros três distritos que passaram a compor o ranking em 2016 e não estavam em 2015 são: Santa Cecília (739 unidades), Lapa (653 unidades) e Ipiranga (614 unidades). Por outro lado, saíram do ranking de 2016 os distritos da Barra Funda, Vila Mariana e do Campo Belo.

Concentração de unidades em oferta por distrito - 2016



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais ranking por distrito - referência dezembro

Em unidades - cidade de São Paulo

Top 2015

2015	VILA ANDRADE	1	1.644
	REPÚBLICA	2	1.552
	ITAIM BIBI	3	1.272
	SANTO AMARO	4	1.084
	TATUAPÉ	5	871
	PINHEIROS	6	837
	BARRA FUNDA	7	801
	VILA MARIANA	8	797
	CAMPO BELO	9	787
	SAÚDE	10	784

Top 2016

2016	REPÚBLICA	1	1.505
	VILA ANDRADE	2	1.201
	PINHEIROS	3	934
	ITAIM BIBI	4	924
	TATUAPÉ	5	903
	SANTO AMARO	6	900
	SANTA CECÍLIA	7	739
	SAÚDE	8	657
	LAPA	9	653
	IPIRANGA	10	614

Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais por fase de obra - cidade de São Paulo

A Pesquisa do Mercado Imobiliário aprofundou suas análises e passou a monitorar os indicadores de mercado considerando a fase de obra dos empreendimentos residenciais novos da cidade de São Paulo, retroagindo a série histórica até 2009.

As fases das obras foram classificadas conforme o cronograma dos empreendimentos: na planta, em construção ou prontos (estoque). Empreendimentos na planta têm até seis meses da data do lançamento até a data da pesquisa. Em construção, são aqueles que passaram da fase da planta até a data de previsão da entrega da obra. Já os empreendimentos prontos são os que estão na fase posterior à da construção.

A metodologia da Pesquisa foi desenvolvida para monitorar o desempenho de comercialização dos imóveis residenciais novos. Por isso, filtra os empreendimentos com até 36 meses.

Os dados da oferta de imóveis por fase de obra demonstram que a maioria das unidades não comercializadas

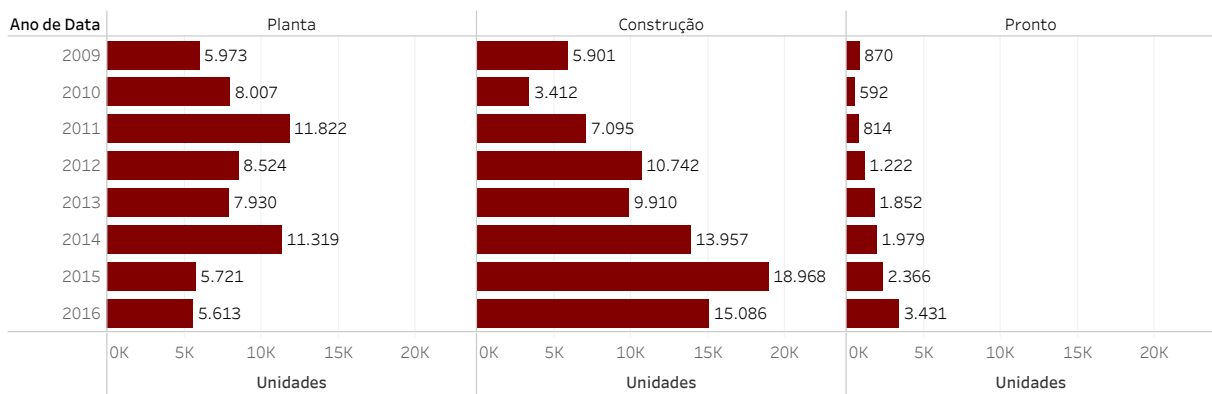
está na fase de construção e responde por 62,5% do total ofertado, conforme apurado em dezembro de 2016 (15.086 unidades). Esse número caiu em comparação com o resultado do mesmo mês de 2015, quando foram registradas 18.968 unidades em fase de construção.

A série evidencia dois grandes momentos dos imóveis na planta: 2011 e 2014. Conforme apresentado nos capítulos anteriores, esses dois anos representaram condições diferentes para a produção. Em 2011, o mercado estava aquecido, e em 2014, o aumento deveu-se à mudança do Plano Diretor Estratégico da cidade de São Paulo.

O que ocorre em seguida, nos anos de 2015 e 2016, é o aumento da oferta de imóveis na fase de construção, que reflete a quantidade de lançamentos de 2014. Os empreendimentos na fase de obra reverberaram na geração de empregos. Já a redução de lançamentos trará consequências graves nos próximos anos, pois os empreendimentos serão concluídos e os postos de trabalhos não serão repostos.

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

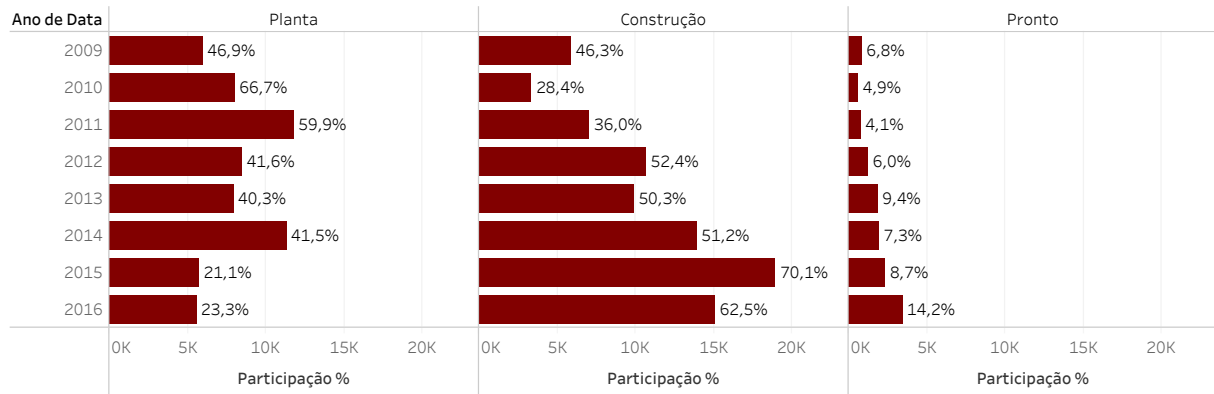
Em unidades - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

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

Em (%) - cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais da cidade de São Paulo comparação entre 36 meses e 48 meses por fase de obra

A PMI engloba os empreendimentos residenciais novos com até 36 meses de atividade, período normal para encerramento da incorporação, com entrega da maioria das unidades comercializadas.

Com o arrefecimento do mercado, cresceu a preocupação dos empreendedores com o volume de unidades prontas (em estoque) com mais de 36 meses. Para aprimorar a Pesquisa e proporcionar uma visão mais abrangente da distribuição de imóveis ofertados por fase da obra, o Secovi-SP ampliou o prazo da análise para até 48 meses. Esse processo foi possível porque, apesar de filtrar os imóveis com 36 meses, a PMI acompanha os empreendimentos até a comercialização de todas as unidades.

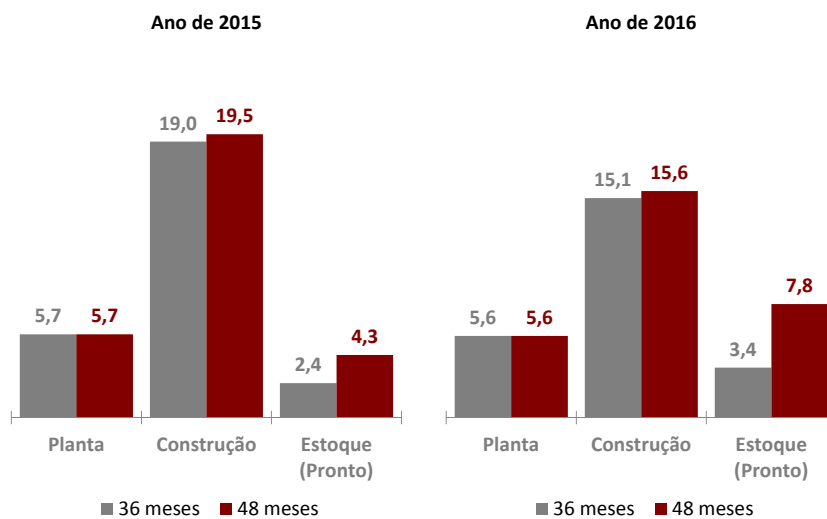
No ano de 2016, considerando a totalidade de empreendimentos da cidade de São Paulo, a oferta de imó-

veis com até 36 meses passou de 24.130 unidades, para 28.989 unidades disponíveis à venda com até 48 meses, um aumento de 20,1%. Em 2015, a diferença estava em 9%, referente à oferta imobiliária de até 36 meses em 27.055 unidades, em relação à oferta de 29.495 unidades, quando analisados os imóveis com até 48 meses. Apesar de a diferença entre a oferta de 36 meses e 48 meses ter aumentado no ano, passando de 9% para 20,1%, em valores absolutos houve redução na quantidade de imóveis com até 48 meses, de 29.495 unidades, em 2015, para 28.989, em 2016.

O número que chamou a atenção foi o aumento da quantidade de imóveis prontos (em estoque) com mais de 48 meses, que passou de 4.297 unidades, em 2015, para 7.804 unidades, em 2016. Portanto, um aumento de 81,6%.

Oferta final de imóveis residenciais comparação entre 36 meses e 48 meses por fase de obra

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO NAS OUTRAS CIDADES DA RMSP

LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS

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

A Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), também conhecida como Grande São Paulo, é composta por 39 municípios, incluindo a cidade de São Paulo. Ela foi criada com a finalidade de planejar e gerir as questões relacionadas aos municípios e que não podem ser tratadas unilateralmente. Segundo dados da Fundação Seade (Sistema Estadual de Análise de Dados), a RMSP ocupa área de 7.946,96 km², correspondendo a apenas 3,2% do Estado de São Paulo, com população de 20.579.717 habitantes (47,5% da população total) e 55% de participação no PIB (Produto Interno Bruto) do Estado.

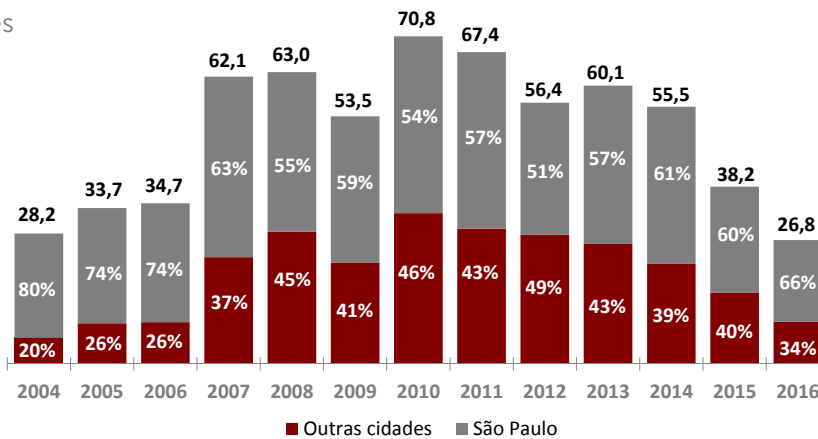
A importância da RMSP não passou despercebida pelo mercado imobiliário. Segundo o Secovi-SP, e

com base nos dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), de 2004 a 2016 foram lançadas 650,5 mil unidades residenciais nos 39 municípios da Grande São Paulo, dos quais 258,7 mil (40% do total) apenas nas 38 cidades do entorno da Capital.

O aumento da participação dessas cidades que cercam o município de São Paulo no volume de lançamentos – de 20%, em 2004, para 46%, em 2010 –, principalmente pelo sucesso do programa Minha Casa, Minha Vida, fez com que o Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP incluísse na Pesquisa do Mercado Imobiliário, a partir de 2010, as outras cidades da RMSP com mercado imobiliário ativo.

Lançamentos residenciais na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Em mil unidades



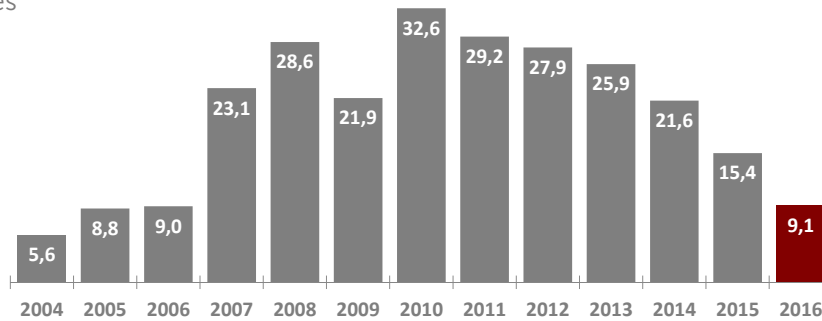
Fonte: Embraesp

Assim, como observado na capital paulista, as outras cidades da RMSP também apresentaram retração nos lançamentos em 2016. No ano, foram lançadas 9.131 unidades residenciais, volume 41% inferior ao registrado no ano anterior (15.357 unidades).

Em média, foram lançadas 20,7 mil unidades por ano nas outras cidades, que chegaram a registrar o lançamento de 32,6 mil unidades no ano de 2010, o maior nível da série histórica (2004 a 2016).

Lançamentos residenciais na outras cidades da RMSP

Em mil unidades



Fonte: Embraesp

Lançamentos residenciais por mês outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

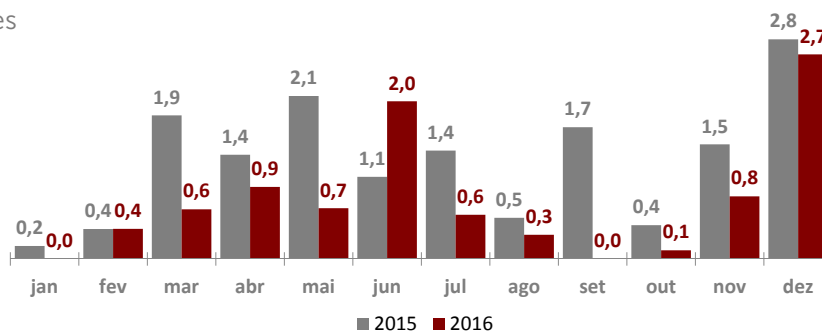
Analisando os lançamentos mensais de 2016 nas outras cidades da RMSP, apenas fevereiro e junho registraram quantidades superiores aos respectivos meses do ano de 2015.

○ segundo trimestre concentrou a maior parte dos

lançamentos registrados no ano (40%), ao contrário dos últimos anos, de 2011 a 2015, período em que a maior concentração de unidades lançadas aconteceu no quarto trimestre.

Lançamentos residenciais na outras cidades da RMSP

Em mil unidades



Fonte: Embraesp

Unidades lançadas por município outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

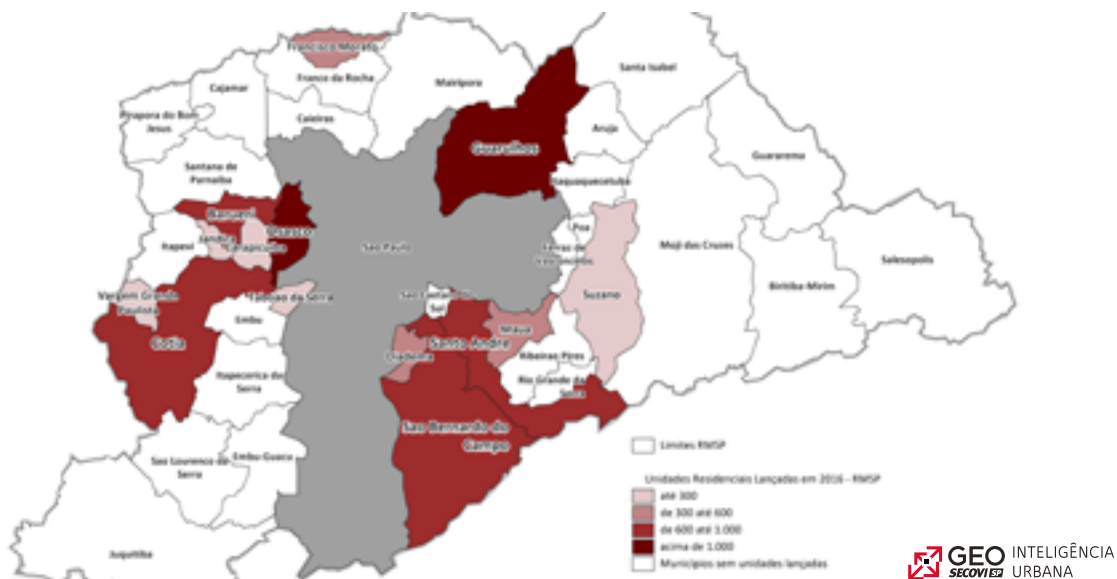
As cinco cidades ou regiões do entorno da Capital que registraram mais lançamentos residenciais em 2016 foram:

1. Guarulhos – 2.507 unidades;
2. Osasco – 1.569 unidades;
3. Alphaville, Tamboré e Barueri – 950 unidades;

4. São Bernardo do Campo – 843 unidades;
5. Santo André – 814 unidades.

Juntas, elas totalizaram 6.683 unidades lançadas no ano, representando 73% dos lançamentos das outras cidades e 25% das 26.271 unidades da Região Metropolitana, incluindo a cidade de São Paulo.

Concentração de unidades residenciais lançadas por cidade - 2016



Unidades lançadas por tipologia - outras cidades da RMSP

Os lançamentos residenciais nas outras cidades da RMSP no período de 2004 a 2016 somaram 258,7 mil unidades, das quais 144,3 mil (56%) com 2 dormitórios, produto que atende, principalmente, os compradores do primeiro imóvel e as famílias enquadradas no programa Minha Casa, Minha Vida. Em segundo lugar, fi-

caram os imóveis de 3 dormitórios, com participação de 31% do total lançado nos últimos 13 anos, seguidos daqueles com 4 ou mais dormitórios (8%) e com 1 dormitório (5%).

Em 2016, os imóveis de 2 dormitórios foram responsáveis por 78% dos lançamentos nas outras cidades da

RMSP. Esta foi a maior participação percentual dentro da série histórica da pesquisa – na média, unidades desse tipo corresponderam a 56% do total. As demais

tipologias tiveram participação inferior à média anual e, inclusive, imóveis com 4 ou mais dormitórios não foram lançados na região.

Lançamentos residenciais nas outras cidades da RMSP

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
1 dorms.	56	125	28	14	90	0	957	591	2.117	4.352	2.416	1.503	196	957
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	7.148	11.098
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	1.787	6.262
4 dorms.	334	744	1.858	4.476	3.991	791	2.632	1.653	1.594	793	1.198	520	0	1.583
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	9.131	19.900

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
1 dorms.	1%	1%	0%	0%	0%	0%	3%	2%	8%	17%	11%	10%	2%	4%
2 dorms.	47%	54%	40%	39%	38%	59%	58%	63%	60%	58%	64%	66%	78%	56%
3 dorms.	46%	36%	39%	42%	48%	37%	31%	29%	27%	22%	20%	20%	20%	32%
4 dorms.	6%	8%	21%	19%	14%	4%	8%	6%	6%	3%	6%	3%	0%	8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp

Unidades lançadas por faixa de área útil outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Para analisar o desempenho do mercado imobiliário a partir de uma nova ótica, a PMI segmenta os imóveis residenciais novos lançados nas outras cidades da RMSP em cinco faixas de área útil:

- 1) Menos de 45 m²;
- 2) Entre 45 m² e 65 m²;
- 3) Entre 65 m² e 85 m²;
- 4) Entre 85 m² e 130 m²;
- 5) Mais de 130 m².

Nos últimos 13 anos (2004 a 2016), das 258,7 mil unidades residenciais lançadas nas outras cidades da RMSP, a faixa de área útil com mais lançamentos foi aquela compreendida entre 45 m² e 65 m², com 127,9 mil unidades (49%). A segunda faixa com mais lançamentos foi a de imóveis com área útil entre 65 m² e 85 m², com 49,3 mil unidades lançadas (19%).

Dos lançamentos de 2016, 52% das unidades tinham entre 45 m² e 65 m², participação superior à média histórica (49%).

Lançamentos residenciais nas outras cidades da RMSP

Unidades	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Menos de 45 m ²	230	522	8	1.972	521	702	3.182	3.457	4.672	6.872	4.538	2.658	2.410	2.442
Entre 45 e 65 m ²	2.386	4.092	3.573	8.472	12.755	14.125	17.996	14.299	13.670	12.562	10.517	8.629	4.780	9.835
Entre 65 e 85 m ²	1.280	1.722	1.644	3.446	7.056	4.415	6.110	7.081	4.957	3.798	3.772	2.665	1.377	3.794
Entre 85 e 130 m ²	970	1.699	2.305	5.976	5.647	1.774	3.589	2.914	3.647	2.194	1.982	1.303	450	2.650
Mais de 130 m ²	776	732	1.508	3.209	2.581	891	1.705	1.459	960	508	785	102	114	1.179
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	9.131	19.900

Participação	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Menos de 45 m ²	4%	6%	0%	9%	2%	3%	10%	12%	17%	26%	21%	17%	26%	12%
Entre 45 e 65 m ²	42%	47%	40%	37%	45%	64%	55%	49%	49%	48%	49%	56%	52%	49%
Entre 65 e 85 m ²	23%	20%	18%	15%	25%	20%	19%	24%	18%	15%	17%	17%	15%	19%
Entre 85 e 130 m ²	17%	19%	26%	26%	20%	8%	11%	10%	13%	8%	9%	8%	5%	13%
Mais de 130 m ²	14%	8%	17%	14%	9%	4%	5%	5%	3%	2%	4%	1%	1%	3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Embraesp

Unidades lançadas por faixa de preço outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Os dados de lançamentos foram divididos em cinco faixas de preços:

- 1) Até R\$ 225 mil;
- 2) R\$ 225 mil a R\$ 500 mil;
- 3) R\$ 500 mil a R\$ 750 mil;
- 4) R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão;
- 5) Acima de R\$ 1 milhão.

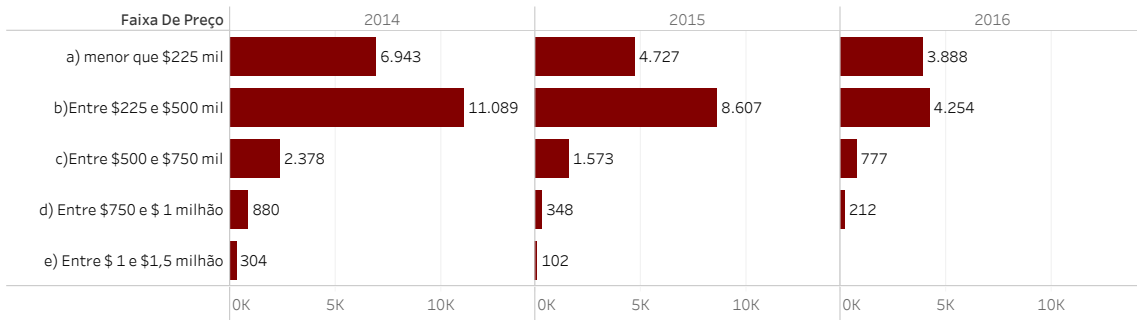
Os preços dos imóveis residenciais lançados no ano de referência baseiam-se nos dados da Embraesp

(Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio), considerando, para análise, os valores nominais.

Em 2016, 47% dos lançamentos (4.254 unidades) concentraram-se na faixa de R\$ 225 mil a R\$ 500 mil. Essa participação ficou 9 pontos percentuais abaixo da registrada em 2015 para a mesma faixa, pois foram lançadas 8.607 unidades (56% do total). Na faixa de até R\$ 225 mil representaram 43% dos lançamentos, com 3.888 unidades. Unidades com esse preço têm grande aderência, por atender a demanda enquadrada no programa MCMV.

Lançamentos por faixa de preço

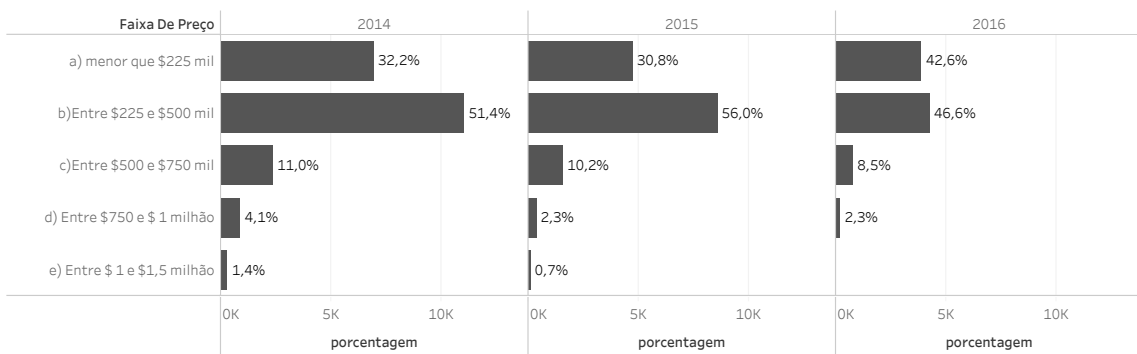
Outras cidades da RMSP



Fonte: Embraesp

Participação dos lançamentos por faixa de preço

Outras cidades da RMSP



Fonte: Embraesp

VGL (Valor Global de Lançamento) atualizado pelo INCC-DI outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O VGL (Valor Global de Lançamento) representa a somatória dos valores das unidades lançadas. Nos últimos 13 anos, R\$ 94,8 bilhões foram lançados nas outras cidades da RMSP (média de R\$ 7,2 bilhões/ano).

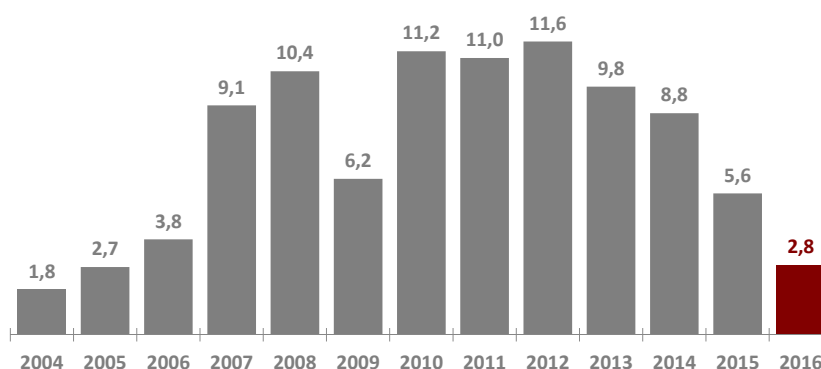
Em 2016, os imóveis residenciais lançados nas outras cidades da RMSP corresponderam a R\$ 2,8 bilhões, representando uma queda de 51% em relação

aos resultados de 2015 – valores atualizados pelo INCC-DI (Índice Nacional da Construção Civil), da Fundação Getúlio Vargas, de dezembro de 2016.

A queda de 41% nas unidades lançadas e a maior concentração de imóveis de 2 dormitórios com preços de até R\$ 225 mil contribuíram para a sensível redução do VGL.

Valor Global Lançado nas outras unidades da RMSP

Em bilhões (R\$), atualizado pelo INCC-DI/FGV de dez/16



Fonte: Embraesp

MERCADO IMOBILIÁRIO NAS OUTRAS CIDADES DA RMSP

COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

Comercialização por ano Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

A Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) é composta por 39 municípios, incluindo a cidade de São Paulo. Devido ao aumento de sua importância no mercado imobiliário, a partir de 2010, o Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP passou a pesquisar as demais cidades da RMSP.

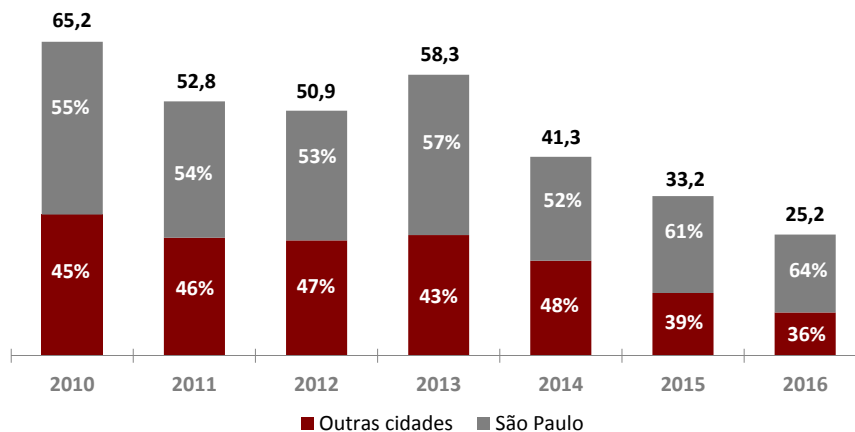
De 2010 a 2016, foram comercializadas 326,9 mil uni-

dades residenciais novas na RMSP, sendo 40% (144,6 mil unidades) nas cidades situadas no entorno da Capital.

Em 2016, o mercado das outras cidades também foi afetado pela crise econômica brasileira. Das 25,2 mil unidades comercializadas na RMSP no ano, apenas 36% (9 mil unidades) foram nas outras cidades, com participação 15% inferior à média histórica (45%).

Vendas de imóveis residenciais na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

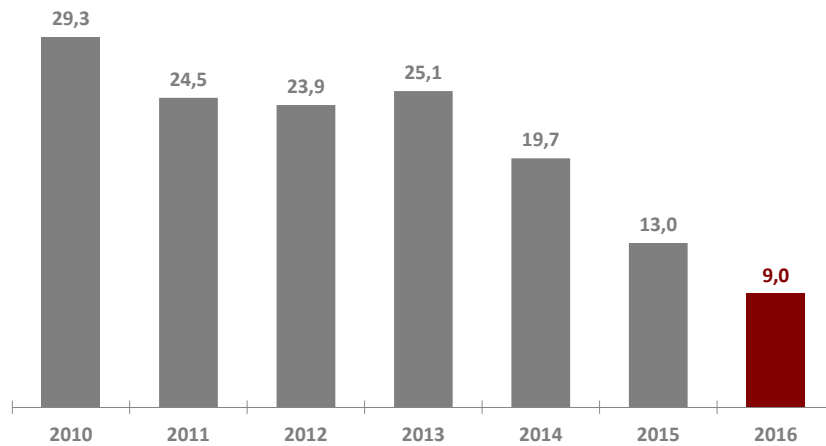
A exemplo da cidade de São Paulo, as outras cidades da Região Metropolitana também apresentaram retração nas vendas durante o ano. Em 2016, foram comercializadas 9.001 unidades residenciais novas (líquidas de distratos), volume 31% inferior ao registrado

em 2015, quando as vendas somaram 13.018 unidades nas cidades pesquisadas.

Comparado à média comercializada na série histórica (2010 a 2015) de 22,6 mil unidades por ano, em 2016 o mercado retraiu 60%.

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por mês outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Em 2016, os meses de janeiro, fevereiro, junho e dezembro registraram crescimento nas vendas de imóveis novos nas outras cidades da RMSP, quando comparados com os respectivos meses de 2015. Setembro foi o mês que apresentou a maior retração (-68%), com apenas 431 unidades comercializadas em 2016. No ano anterior, foram vendidas 1.343 unidades no mesmo mês.

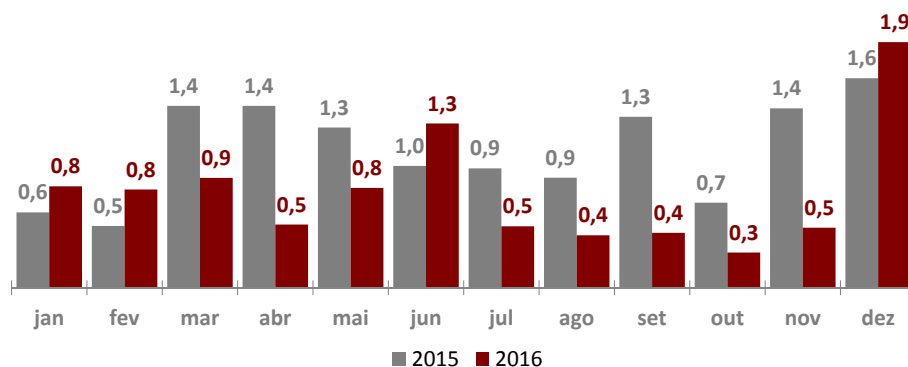
Em média, foram comercializadas, por mês, 750 unidades em 2016, volume 31% inferior ao ano anterior, quando eram vendidas, em média, 1.085 unidades/mês.

Das 9 mil unidades comercializadas em 2016 nas outras cidades, 56% (5 mil unidades) foram no primeiro semestre, ao contrário do observado nos quatro anos anteriores (2012 a 2015), período em que a maior parte das vendas se concentrou no segundo semestre do ano.

Parte desse comportamento pode ser reflexo da demora do governo federal em ajustar os parâmetros de preço, subsídios e renda familiar do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), produto bastante aderente ao mercado das cidades situadas no entorno da Capital.

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por tipologia outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

As vendas de imóveis residenciais novos nas outras cidades da RMSP, de 2010 a 2016, somaram 144,6 mil unidades, das quais 85,7 mil unidades (59%) de 2 dormitórios, produto que atende primordialmente aos compradores do primeiro imóvel enquadrados no MCMV. Em segundo lugar, ficaram os imóveis de 3 dormitórios, com participação de 28% no total vendido nos últimos sete anos, seguidos das unidades de 1

dormitório (7%) e das de 4 ou mais dormitórios (6%).

Em 2016, os imóveis de 2 dormitórios responderam por 72% das unidades comercializadas (líquidas de distratos) nas outras cidades da RMSP, maior participação percentual na série histórica da pesquisa. Na média, essa tipologia correspondeu a 59% do total. As demais tipologias registraram participação inferior à média anual.

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP

Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
1 dorm.	793	484	1.537	3.401	1.969	996	323	1.358
2 dorms.	14.061	14.408	14.066	15.356	12.247	9.130	6.476	12.249
3 dorms.	11.913	7.666	6.772	5.220	4.245	2.574	1.955	5.764
4 dorms.	2.555	1.965	1.570	1.074	1.267	318	247	1.285
Total	29.322	24.523	23.945	25.051	19.728	13.018	9.001	20.655

Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
1 dorm.	3%	2%	6%	14%	10%	8%	4%	7%
2 dorms.	48%	59%	59%	61%	62%	70%	72%	59%
3 dorms.	41%	31%	28%	21%	22%	20%	22%	28%
4 dorms.	9%	8%	7%	4%	6%	2%	3%	6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por área útil outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP segmenta as vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP em cinco faixas de área útil:

- 1) Menos de 45 m²;
- 2) Entre 45 m² e 65 m²;
- 3) Entre 65 m² e 85 m²;
- 4) Entre 85 m² e 130 m²;
- 5) Mais de 130 m².

Nos últimos sete anos, das 144,6 mil unidades comercializadas nas outras cidades da Região Metro-

politana, 51% (73.887) eram imóveis com metragem média de 45 m² e 65 m² de área útil. A segunda faixa com mais unidades comercializadas foi a que compreende imóveis com metragem entre 65 m² e 85 m², com 19% do total (27.724 unidades). A faixa com menor participação percentual no total de unidades vendidas foi a de imóveis com mais de 130 m², que registrou apenas 6.020 unidades comercializadas no período (4%).

Em 2016, os imóveis com metragem média de até 65 m² de área útil foram responsáveis por 73% das unidades vendidas nas outras cidades.

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP

Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Menos de 45 m ²	1.824	2.071	3.819	5.772	3.090	2.465	2.018	3.008
Entre 45 e 65 m ²	15.386	12.440	11.148	12.878	10.327	7.192	4.516	10.555
Entre 65 e 85 m ²	6.184	5.861	4.844	3.628	3.549	2.115	1.543	3.961
Entre 85 e 130 m ²	4.212	2.853	3.085	1.987	1.948	1.025	788	2.271
Entre 130 e 180 m ²	1.170	807	694	522	739	184	124	606
Mais de 180 m ²	546	491	355	264	75	37	12	254
Total	29.322	24.523	23.945	25.051	19.728	13.018	9.001	20.655

Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Menos de 45 m ²	6%	8%	16%	23%	16%	19%	22%	15%
Entre 45 e 65 m ²	52%	51%	47%	51%	52%	55%	50%	51%
Entre 65 e 85 m ²	21%	24%	20%	14%	18%	16%	17%	19%
Entre 85 e 130 m ²	14%	12%	13%	8%	10%	8%	9%	11%
Entre 130 e 180 m ²	4%	3%	3%	2%	4%	1%	1%	3%
Mais de 180 m ²	2%	2%	1%	1%	0%	0%	0%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por faixas de preços outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

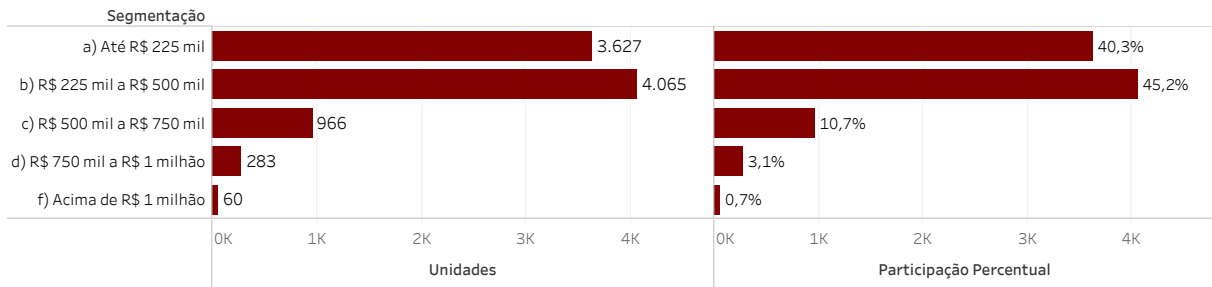
A Pesquisa do Mercado Imobiliário das outras cidades da RMSP é segmentada para análise em cinco faixas de preços:

- 1) Até R\$ 225 mil;
- 2) R\$ 225 mil a R\$ 500 mil;
- 3) R\$ 500 mil a R\$ 750 mil;
- 4) R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão;
- 5) Acima de R\$ 1 milhão.

Em 2016, o maior volume de unidades comercializadas foi registrado na faixa de R\$ 225 mil a R\$ 500 mil, com 45% do total (4.065 unidades). A segunda faixa com maior número de vendas foi a dos imóveis com preço médio de até R\$ 225 mil, que podem ser enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida, com 40% (3.627 unidades) do total comercializado nas outras cidades da RMSP. Os imóveis com preço de até R\$ 500 mil representaram 85% das vendas nos municípios do entorno da Capital.

Vendas de imóveis residenciais por faixa de preço - 2016

Em unidades e (%) - outras cidades da RMSP



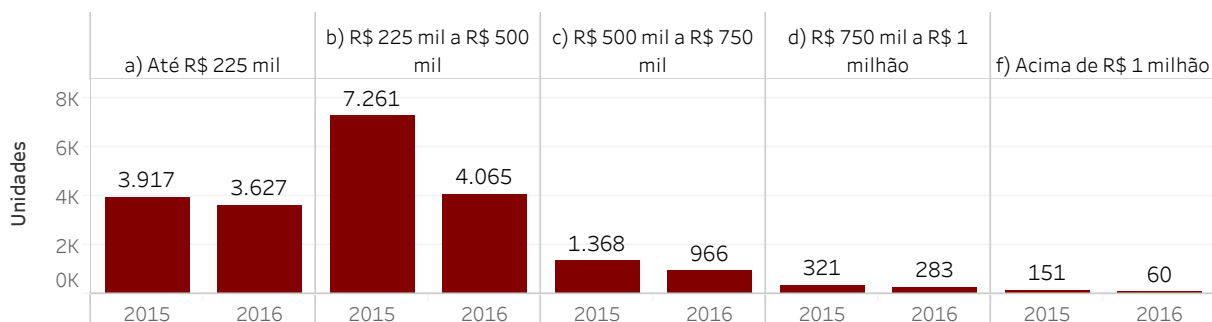
Fonte: Secovi-SP

Na comparação anual, a faixa que registrou maior queda percentual foi a dos imóveis com preço acima de R\$ 1 milhão, que registrou variação negativa de 60%, passando de 151 unidades vendidas, em 2015,

para apenas 60 unidades em 2016. A segunda faixa com maior redução das vendas foi a de imóveis com preços entre R\$ 225 mil e R\$ 500 mil, com queda de 44% em relação ao ano anterior.

Vendas de imóveis residenciais por faixa de preço

Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Comercialização de imóveis residenciais novos por fase de obra outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Com a finalidade de aumentar as possibilidades de análise estatística e compreender o aumento do estoque de unidades prontas, a Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP segmentou os dados por fase de obra, classificada conforme o cronograma dos empreendimentos: na planta, em construção ou prontos (estoque). São considerados na planta os empreendimentos com seis meses da data de lançamento até a pesquisa. Empreendimentos na fase de construção são aqueles que ultrapassaram a fase da planta e seguem até a data de previsão de entrega da obra. Já os empreendimentos prontos são todos que terminaram a construção.

Como a metodologia da Pesquisa visa à monitoração do desempenho de vendas de imóveis novos, a tabulação dos empreendimentos foi limitada em até 36 meses, ou seja, da data de lançamento até a data da realização.

Analisando a série histórica (2010 a 2016), em média, 73% das unidades comercializadas estavam na planta, devido ao grande investimento das empresas na divulgação dos empreendimentos nessa fase. Os imóveis em construção corresponderam, em média, a 21% do total comercializado e as unidades prontas, a 6%.

Em 2016, os imóveis na planta também foram responsáveis pelo maior volume comercializado, com 6.268 unidades, o que representa 70% do total vendido no ano (9.001 unidades), porém com participação inferior à média histórica. Os imóveis em fase de construção representaram 26% das unidades vendidas (2.303 unidades), participação superior à média de 21%. Esse aumento na participação de imóveis em construção deve-se à redução nos lançamentos nas outras cidades da RMSP em 2016. Os imóveis prontos registraram praticamente a mesma participação que a média histórica (6%).

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP

Unidades	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Planta	21.754	18.473	17.635	18.311	14.502	8.875	6.268	15.117
Construção	5.623	4.534	4.961	5.241	4.176	3.734	2.303	4.367
Estoque	1.945	1.516	1.349	1.499	1.050	409	430	1.171
Total	29.322	24.523	23.945	25.051	19.728	13.018	9.001	20.655

Participação	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média
Planta	74%	75%	74%	73%	74%	68%	70%	73%
Construção	19%	18%	21%	21%	21%	29%	26%	21%
Estoque	7%	6%	6%	6%	5%	3%	5%	6%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Secovi-SP

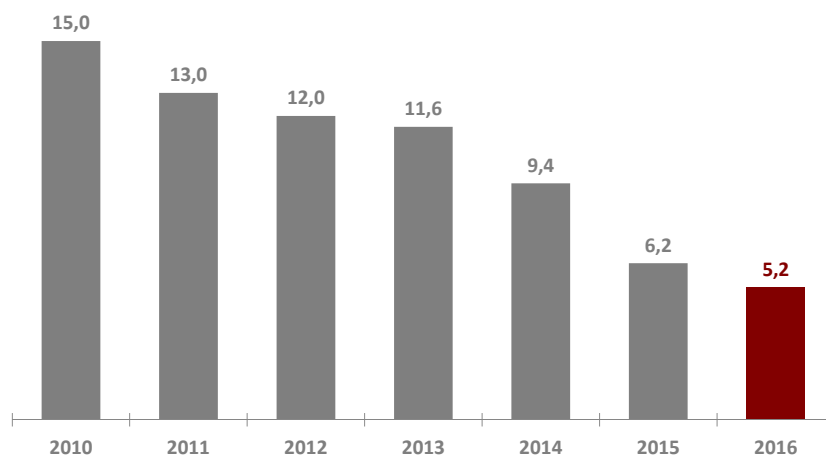
VSO (Vendas Sobre Oferta) outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta) aponta o percentual das vendas em relação à oferta disponível. É calculado por meio da divisão das vendas mensais (líquidas de distratos) pela quantidade de imóveis ofertados (imóveis não comercializados nos meses anterior-

res somados aos lançamentos no mês de referência). Em 2016, o VSO médio nas outras cidades da RMSP foi 5,2%, o mais baixo registrado desde 2010. O VSO médio da série histórica é 10,3%.

VSO mensal de imóveis residenciais novos

Em (%) - outras cidades da RMSP



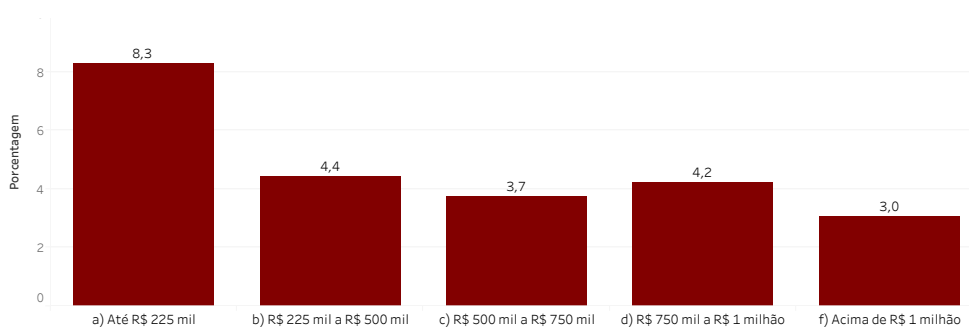
Fonte: Secovi-SP

Analisando os dados por tipologia, os imóveis de 2 dormitórios tiveram o melhor desempenho de vendas em 2016, com VSO mensal médio de 6,4%. Unidades de 1 dormitório registraram a menor velocidade de vendas

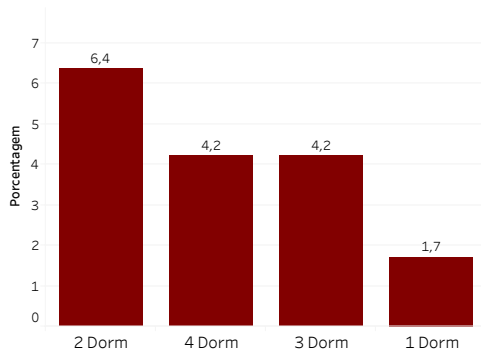
do ano, de 1,7%. Por faixa de preço, o maior VSO foi dos imóveis com preço até R\$ 225 mil, com média de 8,3%. A fase de obra com melhor desempenho no ano foi dos imóveis na planta, com VSO de 15,7%.

VSO mensal (Vendas Sobre Oferta) médio de 2016

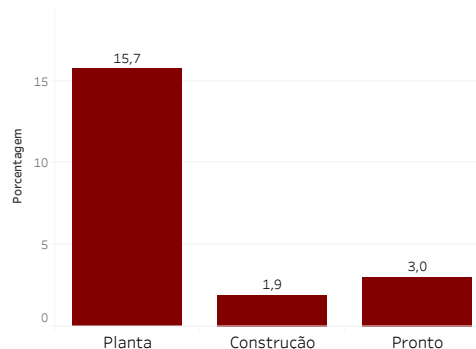
Em (%) - outras cidades da RMSP



VSO por Dormitório - Outras Cidades da RMSP



VSO por Fase de Obra - Outras Cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

VSO (Vendas Sobre Oferta) 12 meses outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O VSO de 12 meses usa a mesma metodologia de cálculo do indicador mensal, porém, considera a somatória das vendas líquidas de distrato e lançamentos de um período de 12 meses.

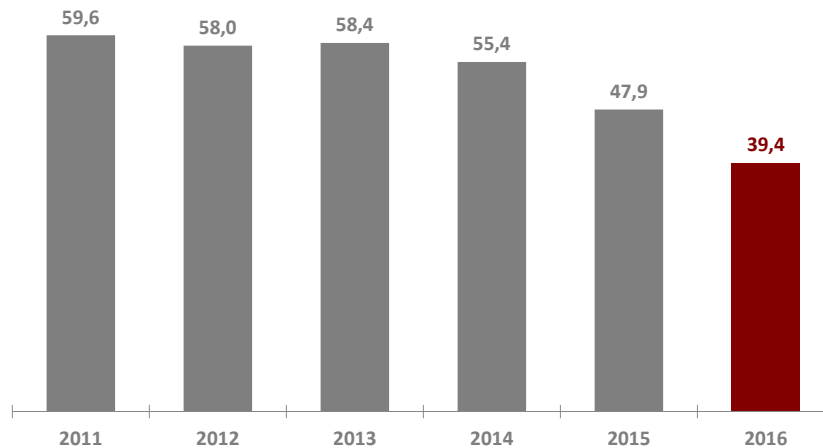
A vantagem de VSO 12 meses é que as variações tendem a apresentar um comportamento mais linear, mi-

nimizando os efeitos sazonais.

Em 2016, o VSO médio de 12 meses das outras cidades da RMSP foi de 39,4%, o menor nível observado desde 2011, e 29% inferior ao VSO médio registrado de 2011 a 2015 (55,9%).

VSO médio de 12 meses - imóveis residenciais novos

Em (%) - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Comparativo de lançamentos e vendas acumuladas em 12 meses outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Para minimizar os efeitos sazonais, a Pesquisa do Mercado Imobiliário analisa, também, o desempenho do setor acumulando os dados em 12 meses.

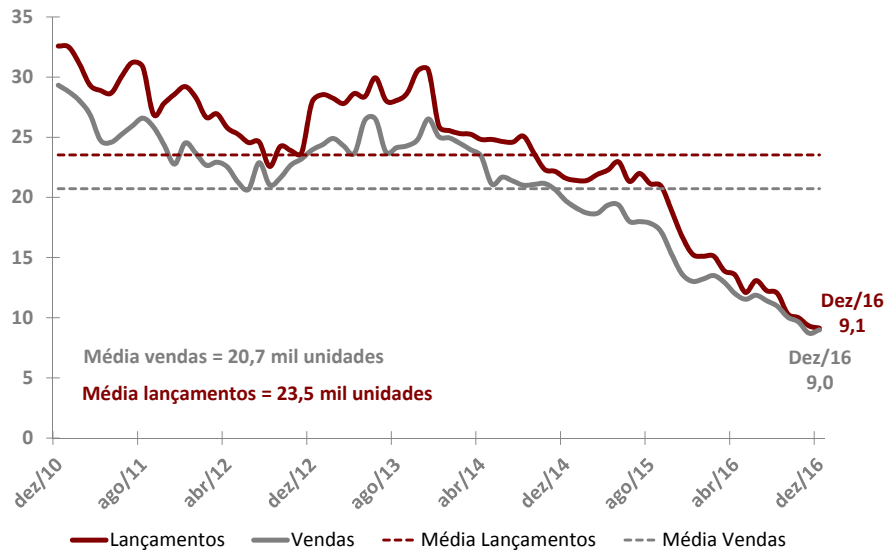
De acordo com o histórico de lançamentos e vendas acumulados em 12 meses nas outras cidades da Região Metropolitana, 2016 registrou o nível mais baixo em lançamentos e o segundo mais baixo em vendas. Dezembro encerrou com 9,1 mil unidades lançadas e 9,0 mil unidades comercializadas em 12

meses, o equivalente a 60% e 56% de queda, respectivamente, em relação à média do período de 2010 a 2016.

As outras cidades da RMSP chegaram a lançar 32,6 mil unidades e a vender 29,3 mil unidades residenciais no acumulado de 12 meses em dezembro de 2010 - o melhor desempenho da série histórica, que também pode ser explicado pela força, naquele ano, do programa Minha Casa, Minha Vida.

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP acumulado em 12 meses

Mil unidades



Fonte: Secovi-SP

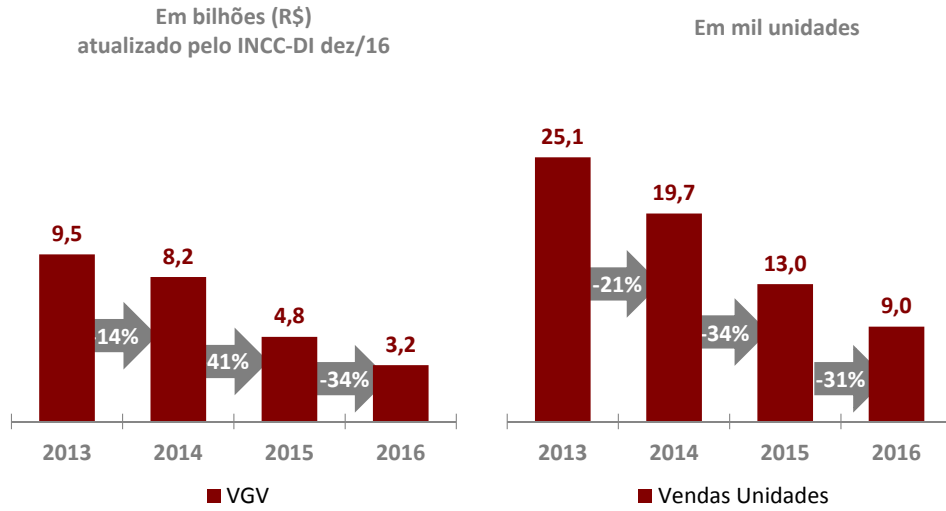
Valor Global de Vendas outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O VGV (Valor Global de Vendas) representa o total monetário vendido no período. Em 2016, foram comercializados nas outras cidades da Região Metropolitana R\$ 3,2 bilhões em imóveis novos, volume 34% inferior ao registrado em 2015, quando as vendas resultaram em R\$ 4,8 bilhões – ambos os valores atualizados pelo INCC-DI (Índice Nacional de Custo da Construção) de

dezembro de 2016.

Além de ter sido impactada pela diminuição nas unidades comercializadas no ano, a queda mais acentuada do VGV das outras cidades também foi influenciada pelo predomínio de unidades de 2 dormitórios, com metragem menor e, consequentemente, preço mais baixo.

Vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

MERCADO IMOBILIÁRIO NAS OUTRAS CIDADES DA RMSP

OFERTA FINAL DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS

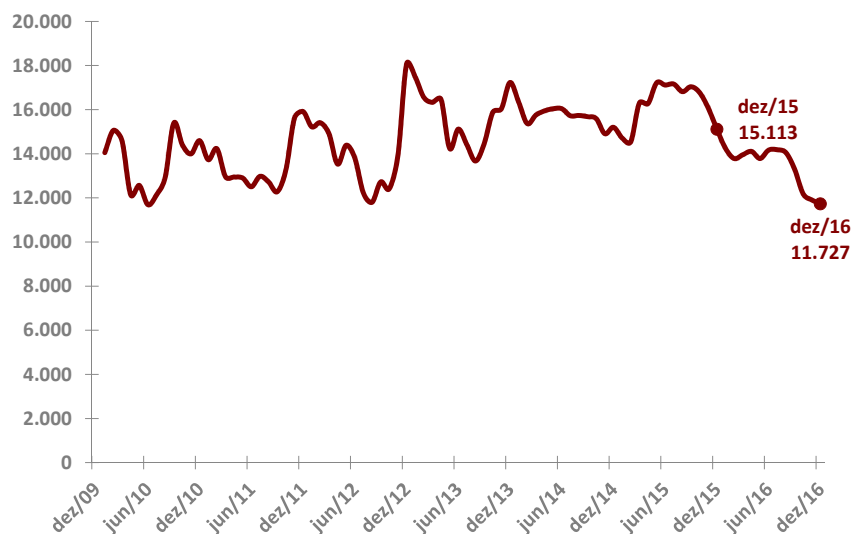
Oferta final de imóveis residenciais novos outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP acompanha a quantidade de imóveis residenciais novos nas outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) desde 2010. De acordo com a metodologia, são considerados imóveis novos os empreendimentos com até 36 meses de atividade, contados da data do lançamento até a data da pesquisa. A oferta final refere-se aos imóveis novos e não comercializa-

dos na planta, em construção ou prontos (estoque). As outras cidades da RMSP encerraram o ano de 2016 com oferta final de 11.727 unidades residenciais novas disponíveis para venda, volume 22% inferior ao registrado em dezembro de 2015 (15.113 unidades). Essa redução na oferta foi influenciada, principalmente, pela queda dos lançamentos de 40,5% em comparação ao ano de 2015.

Oferta de imóveis residenciais novos - outras cidades da RMSP

Em unidades



Fonte: Secovi-SP

Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O comparativo das médias anuais de oferta e vendas de imóveis residenciais nas outras cidades da RMSP indica a quantidade de meses que, teórica-

mente, demora o escoamento das unidades em oferta. No início da série histórica, em 2010, para zerar a oferta, eram necessários seis meses, refe-

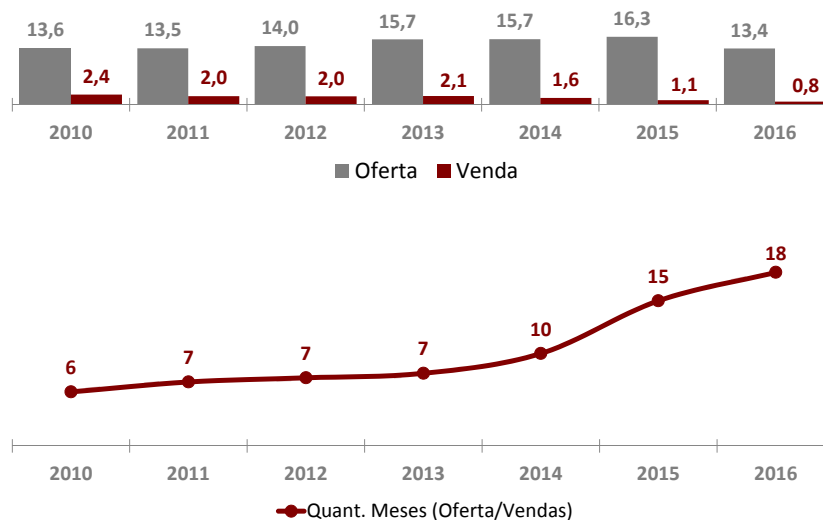
rentes às médias de 13,6 mil unidades em oferta e de 2,4 mil unidades de vendas/mês (o ponto mais baixo da série).

Em 2016, essa relação foi de 18 meses para zerar a

oferta de imóveis. Atualmente, esse é o ponto mais alto do levantamento, considerando a oferta média no ano de 13,4 mil unidades em relação às 750 unidades vendidas/mês.

Quantidade de meses para zerar a oferta de imóveis

Outras cidades da RMSP, em mil unidades



Fonte: Secovi-SP

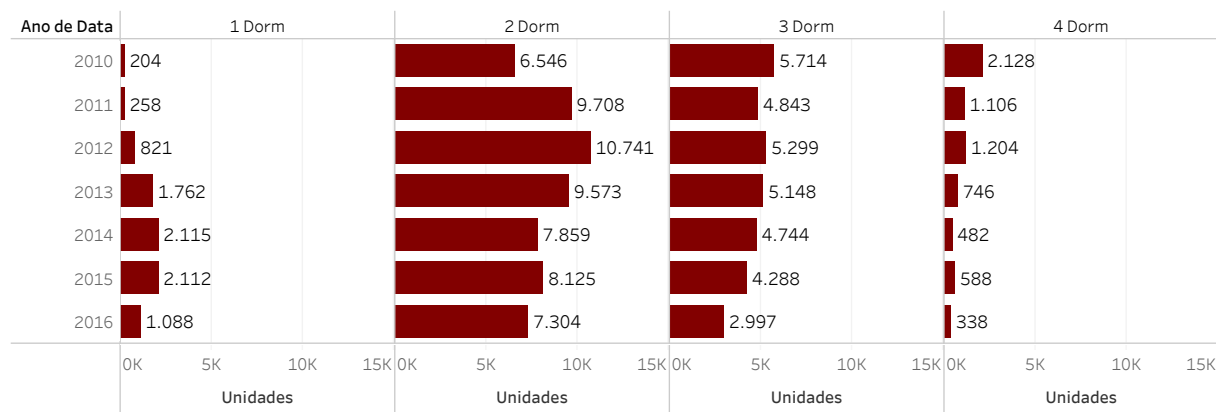
Oferta de imóveis residenciais por tipologia outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

O ano de 2016 encerrou com 11,7 mil unidades disponíveis para venda, das quais 62,3% (7,3 mil unidades) de 2 dormitórios. A segunda tipologia com mais unidades em oferta foi a de 3 dormitórios, com 25,6% do total (2.997 unidades), seguida pelos imóveis de 1 dormitório, com 9,3% do total (1.088 unidades), e de 4 dormitórios, com 338 unidades não vendidas em oferta (2,9%).

Analisando a série histórica de 2010 a 2016, assim como ocorreu com os lançamentos e as vendas, houve um aumento na oferta de imóveis de 1 dormitório. A tipologia passou de 1,4% da oferta, em 2010, para 9,3%, em 2016. A redução aconteceu, também, na participação dos imóveis de 4 dormitórios, que era de 14,6%, em 2010, e chegou a apenas 2,9% do total disponível para venda em dezembro de 2016.

Oferta final de imóveis residenciais por tipologia

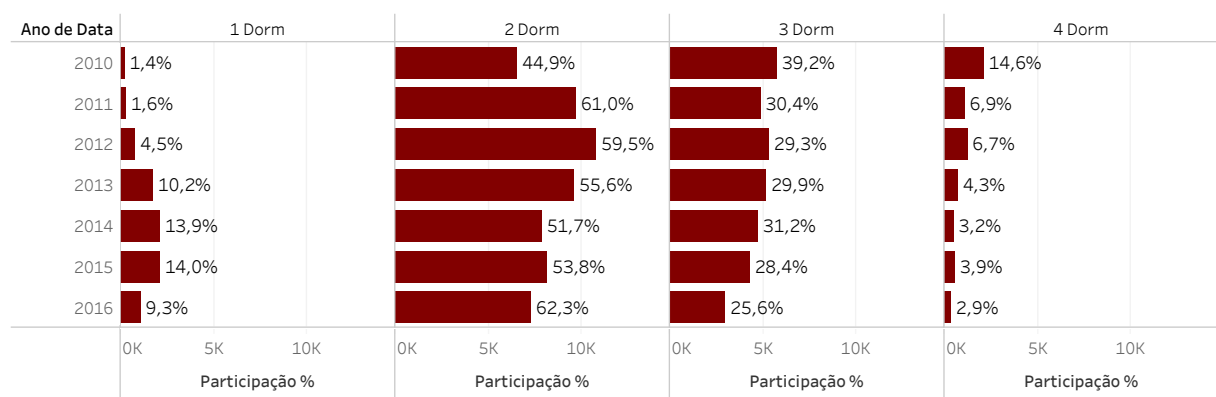
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais por tipologia

Em (%) - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais por área útil outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Para analisar o desempenho do mercado imobiliário, a Pesquisa Secovi-SP segmenta a oferta final das outras cidades da RMSP em cinco faixas de área útil:

- 1) Menos de 45 m²;
- 2) Entre 45 m² e 65 m²;
- 3) Entre 65 m² e 85 m²;

- 4) Entre 85 m² e 130 m²;
- 5) Mais de 130 m².

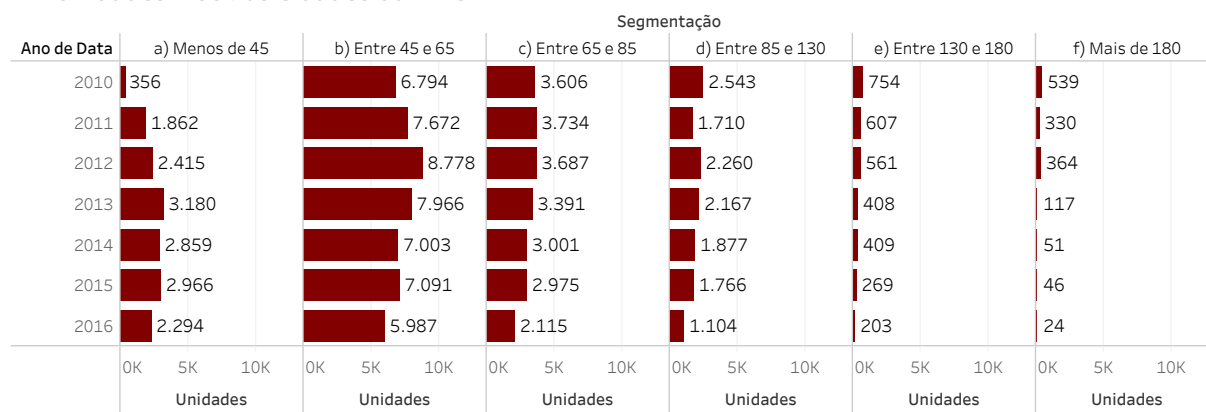
Analisando a oferta final em 2016, 51% das unidades disponíveis para venda tinham metragem média entre 45 m² e 65 m². Essa faixa de metragem registrou a maior participação na oferta final em todos os anos da série histórica (2010 a 2016). A segunda faixa com

maior participação percentual na oferta final foi a dos imóveis de até 45 m², com 2.294 unidades disponíveis (19,6%). O resultado reverte a tendência de anos anteriores, quando a segunda maior participação foi da faixa entre 65 m² e 85 m².

Devido à sensível redução no lançamento de empreendimentos com metragens superiores a 85 m², a oferta disponível desses imóveis vem caindo gradativamente.

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de área útil

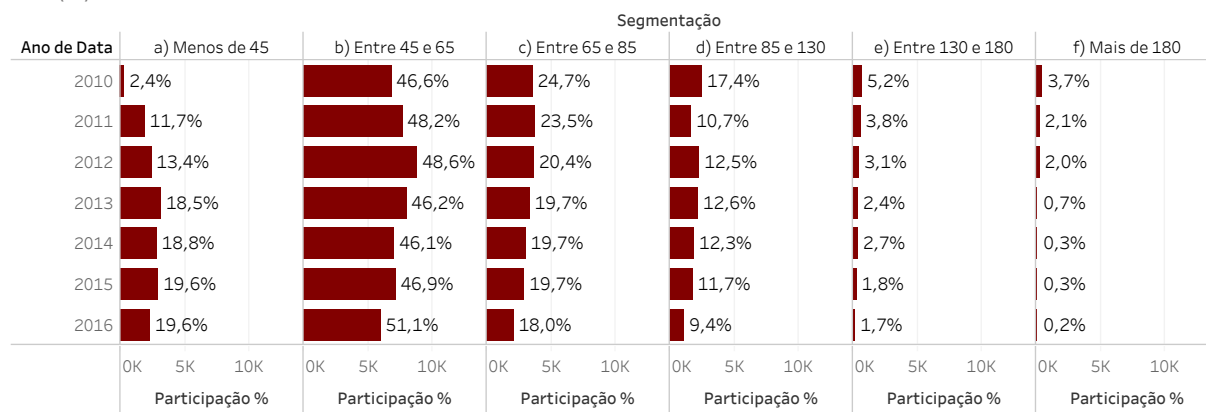
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de área útil

Em (%) - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais por faixa de preço outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

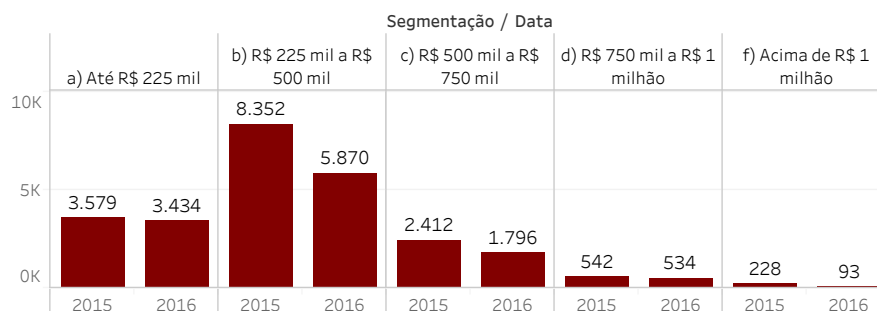
A PMI das outras cidades é segmentada para análise em cinco faixas de preços:

- 1) Até R\$ 225 mil;
- 2) R\$ 225 mil a R\$ 500 mil;
- 3) R\$ 500 mil a R\$ 750 mil;
- 4) R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão;
- 5) Acima de R\$ 1 milhão.

Analisando a oferta final das outras cidades da RMSP, a maior concentração de unidades disponíveis para venda em dezembro de 2016 deu-se na faixa de R\$ 225 mil a R\$ 500 mil, com participação de 50,1% do total (5.870 unidades). A segunda faixa com maior participação foi a dos imóveis com preço até R\$ 225 mil – que podem ser enquadrados nos parâmetros do programa Minha Casa, Minha Vida –, com 29,3%.

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de preço

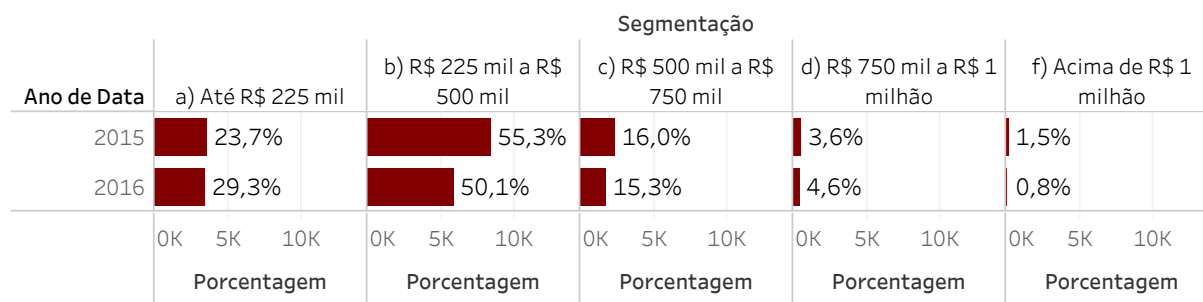
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta final de imóveis residenciais por faixa de preço

Em (%) - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta final por fase de obra outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

Para analisar a oferta final das outras cidades da RMSP, a PMI segmenta as unidades por fase de obra, e as classifica conforme o cronograma dos empreendimentos: na planta, em construção ou prontos (estoque). Os empreendimentos na planta são os que possuem até seis meses da data de lançamento até a data da pesquisa. A fase de construção refere-se aos empreendimentos que saíram da fase da planta até a data de previsão da entrega da obra. Já os empreendimentos prontos são os que terminaram o prazo de construção até o mês da pesquisa.

A metodologia da PMI monitora o desempenho de comercialização dos imóveis residenciais novos. Por

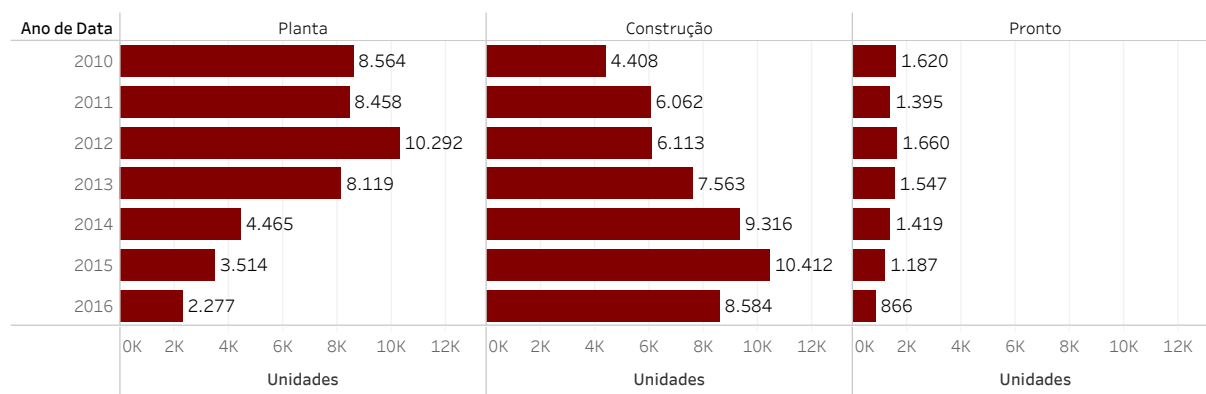
isso, filtra os empreendimentos com até 36 meses.

Os dados de oferta final por fase de obra apontaram que, em dezembro de 2016, a maioria das unidades não vendidas da RMSP estava na fase de construção nas cidades do entorno da Capital, correspondendo a 73,2% do total ofertado (8.584 unidades). Imóveis prontos (estoque) ofertados vêm diminuindo e, em 2016, participaram com 7,4% do total disponível (866 unidades prontos).

Por conta da retração dos lançamentos em 2016, a oferta disponível de imóveis na planta registrou queda, saindo de 3.514 unidades em 2015 (23,3%) para 2.277 unidades em 2016 (19,4%).

Oferta final de imóveis residenciais por fase de obra

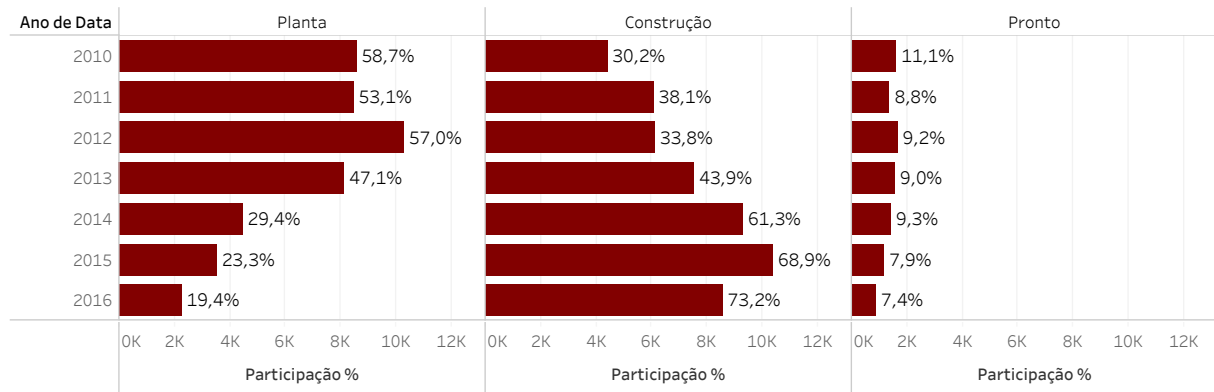
Em unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Porcentagem de oferta final de imóveis residenciais por fase de obra

Em (%) - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

Oferta de imóveis residenciais comparação entre 36 meses e 48 meses por fase de obra outras cidades da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP)

A Pesquisa do Mercado Imobiliário engloba os empreendimentos residenciais novos com até 36 meses de lançamento, período estimado para o término de uma incorporação, e com a maioria das unidades comercializadas e entregues.

Com o desaquecimento do setor, aumentou a preocupação dos analistas com relação ao volume de unidades prontas (em estoque), com mais de 36 meses. Para auxiliar o entendimento, e com visão mais abrangente da distribuição dos imóveis ofertados e segmentados por fase de obra, o Secovi-SP ampliou o prazo de análise da pesquisa para até 48 meses.

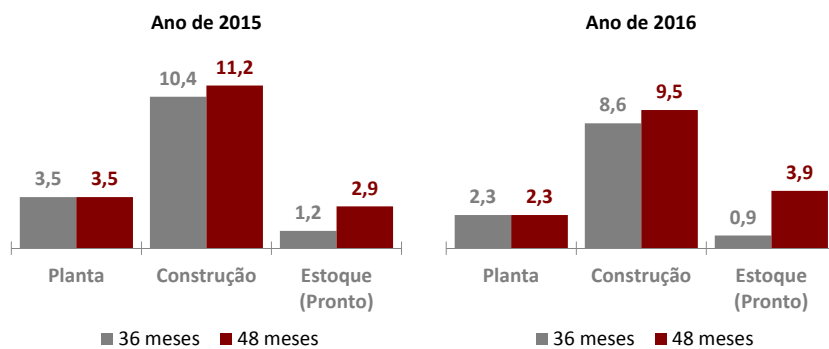
Esse processo foi possível porque, apesar de filtrar os imóveis com 36 meses, a pesquisa acompanha os empreendimentos até a comercialização de todas as suas unidades.

Quando se amplia a análise da oferta final de 36 meses para 48 meses, o número de unidades disponíveis para venda nas outras cidades da RMSP, em dezembro de 2016, aumenta 34%, passando de 11,7 mil unidades para 15,7 mil. Ao final de 2015, essa diferença era de 16%.

Os imóveis prontos, contados 48 meses desde o lançamento, somaram 3,9 mil unidades em estoque, volume 355% superior ao estoque, considerando-se 36 meses.

Oferta final de imóveis residenciais - 2015 e 2016

Em mil unidades - outras cidades da RMSP



Fonte: Secovi-SP

ESTUDOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NO INTERIOR DO ESTADO DE SÃO PAULO

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

A intensa atuação do Secovi-SP nos principais polos econômicos do Estado de São Paulo, por meio de suas diretorias regionais ou entidades que o representam, foram fundamentais para o fortalecimento do mercado imobiliário no Interior.

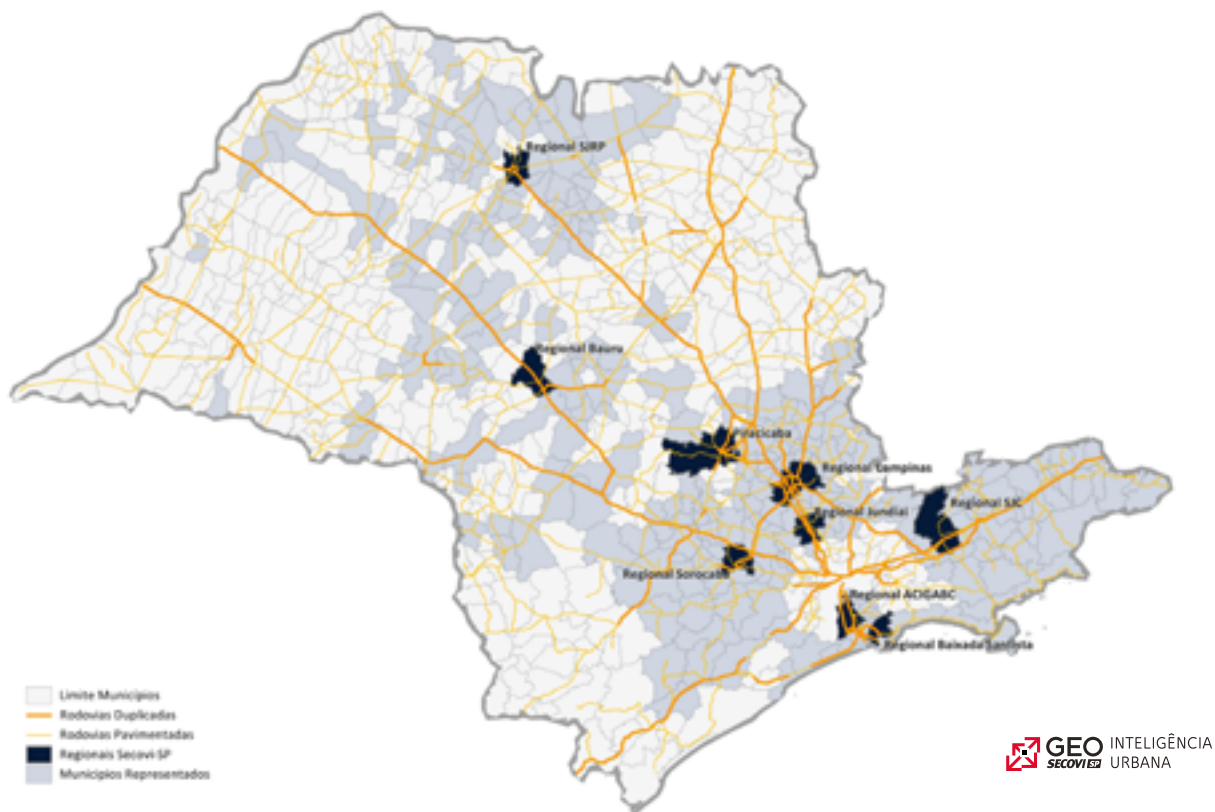
Dentre as principais ações, foram desenvolvidos estudos sobre o mercado de imóveis residenciais novos, elaborados com o auxílio do Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP, na **Baixada Santista**, em

Bauru, Campinas, Jundiaí, Piracicaba, São José do Rio Preto e Sorocaba.

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

O cronograma de divulgação é anual e acontece em diferentes datas e em cada uma das cidades ou região estudadas.

Cidades representadas pelas regionais do Secovi-SP



Fonte: Secovi-SP

Interior

O mercado imobiliário do interior de São Paulo é considerado um dos principais propulsores para a retomada do crescimento do setor. O potencial de desenvolvimento e as oportunidades de investimento nas regiões ganharam destaque nos últimos anos.

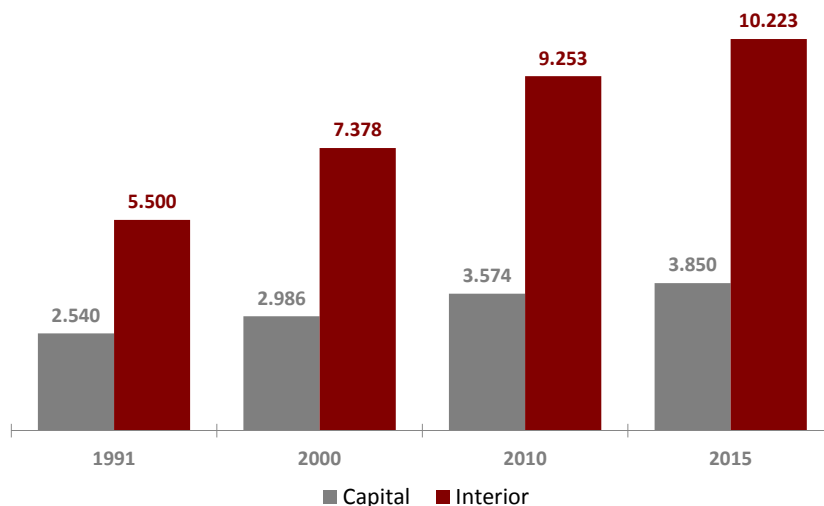
Dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), referentes ao ano de 2013, apontam que as cidades abrangidas pelas Regionais do Secovi-SP (Baixada Santista, Bauru, Campinas, Grande ABC, Jundiaí, Região Metropolitana do Vale do Paraíba, São José do Rio Preto e Sorocaba) correspondem a aproximadamente 40% do PIB (Produto Interno Bruto) do Estado de São Paulo, índice que demonstra a grande capaci-

dade econômica dessas regiões. Considerando todo o interior paulista, cuja participação no PIB é de 67%, o volume de riquezas é da ordem de R\$ 1,2 trilhão.

O aumento no número de moradias ampliou o deslocamento de moradores para o Interior nos últimos anos, em busca de qualidade de vida, melhores e mais adequadas condições de moradia. De 1991 a 2015, segundo a Fundação Seade (Sistema Estadual de Análise de Dados), houve acréscimo de 4,7 milhões de domicílios no interior paulista, totalizando 10,2 milhões de residências. O crescimento foi 3,5 vezes maior que o registrado na capital paulista no período analisado.

Evolução dos domicílios permanentes - Estado de São Paulo

Em mil unidades



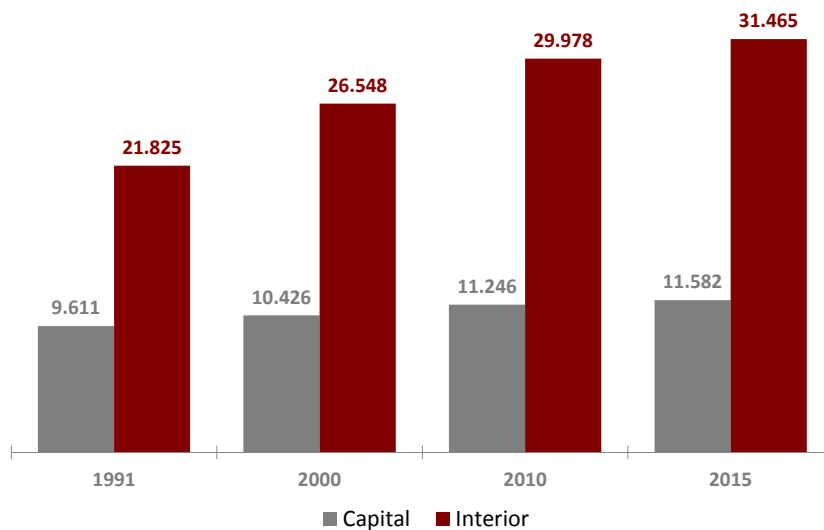
Fonte: Seade

A população do interior de São Paulo cresceu 44% de 1991 a 2015, uma média de 1,5% ao ano. Em igual período, a Capital apresentou crescimento de 20,5%. O

fácil acesso a rodovias, portos e ferrovias do Estado, e as melhorias da qualidade de vida e segurança, têm se constituído em atrativos para as cidades interioranas.

Crescimento populacional - Estado de São Paulo

Em milhares de pessoas



Fonte: Seade

Mercado imobiliário do interior

O Secovi-SP, compreendendo a importância do setor no interior paulista, acompanha desde 2010 a evolução do mercado de imóveis residenciais novos em quatro cidades que compõem a Baixada Santista (Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente) e nos municípios de Bauru, Campinas, Jundiaí, Piracicaba, São José do Rio Preto e Sorocaba.

Os estudos de mercado têm o objetivo de analisar lançamentos e vendas de imóveis residenciais considerando o período de 36 meses encerrados na data da pesquisa.

A consolidação da série histórica, por ano, refere-se apenas ao banco de dados dos lançamentos até o ano de 2015 – último período com dados fechados para comparação.

Consideradas as cidades onde o Secovi-SP realiza es-

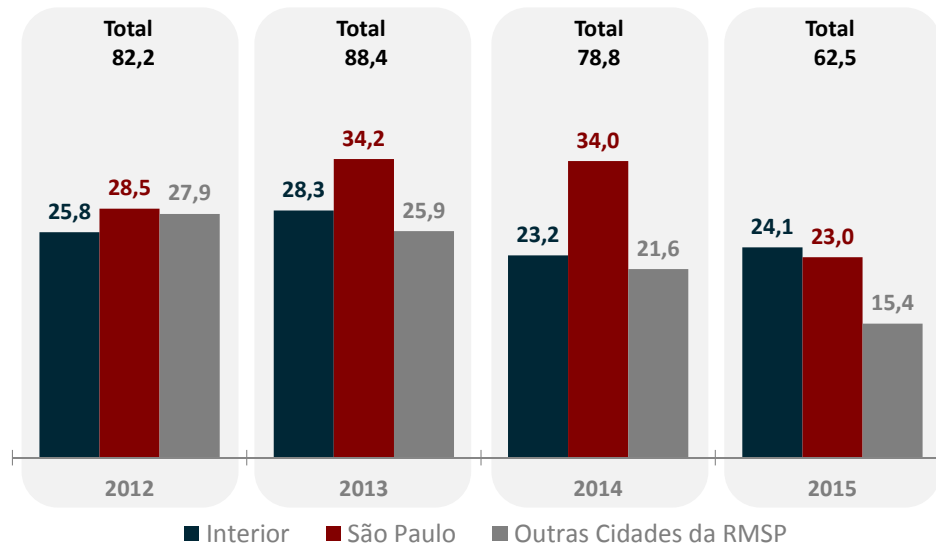
tudos, o mercado imobiliário do Interior apresentou crescimento de 4% nos lançamentos de imóveis residenciais em comparação com o ano de 2014. Em igual período, o mercado de imóveis da Região Metropolitana de São Paulo retraiu 31%.

Em 2015, foram lançadas 24,1 mil novas unidades no Interior, superando a capital paulista, que registrou o lançamento de 23 mil unidades, e os outros 38 municípios que compõem a Região Metropolitana de São Paulo, com 15,4 mil unidades lançadas.

No Interior, os lançamentos residenciais em 2015 concentraram-se nos imóveis com tiquete de até R\$ 500 mil e área útil média com até 85 m². A tendência também foi observada na Região Metropolitana de São Paulo, onde 90% dos lançamentos foram na faixa de até R\$ 500 mil e 90% com área útil média de até 85 m².

Lançamentos de imóveis residenciais por ano

Em mil unidades



Fonte: Embraesp e Robert Michel Zarif

Percentual das unidades lançadas por faixa de preço em 2015

Cidades	Menor que \$215 mil	Entre \$215 e \$350 mil	Entre \$350 e \$500 mil	Entre \$500 e \$750 mil	Acima de \$750 mil	Total
Baixada Santista	30%	25%	27%	12%	6%	100%
Bauru	80%	0%	0%	15%	5%	100%
Campinas	54%	8%	27%	10%	1%	100%
Jundiaí	34%	50%	10%	0%	6%	100%
Piracicaba	83%	14%	3%	0%	0%	100%
SJRP	78%	13%	9%	0%	0%	100%
Sorocaba	72%	20%	6%	1%	1%	100%
Interior	64%	17%	12%	5%	2%	100%
Outras Cidades	30%	37%	20%	10%	3%	100%
São Paulo	23%	25%	26%	15%	11%	100%

Fonte: Embraesp e Robert Michel Zarif

Percentual das unidades lançadas por área útil em 2015

Cidades	Menos de 45 m ²	Entre 46 e 65 m ²	Entre 66 e 85 m ²	Entre 86 e 130 m ²	Mais de 131 m ²	Total
Baixada Santista	7%	47%	21%	21%	4%	100%
Bauru	36%	44%	0%	15%	5%	100%
Campinas	50%	32%	16%	1%	1%	100%
Jundiaí	0%	69%	19%	9%	3%	100%
Piracicaba	65%	23%	9%	3%	0%	100%
SJRP	67%	27%	3%	3%	0%	100%
Sorocaba	25%	57%	11%	6%	1%	100%
Interior	38%	42%	11%	7%	2%	100%
Outras Cidades	17%	57%	17%	8%	1%	100%
São Paulo	38%	42%	11%	6%	3%	100%

Fonte: Embraesp e Robert Michel Zarif

Baixada Santista

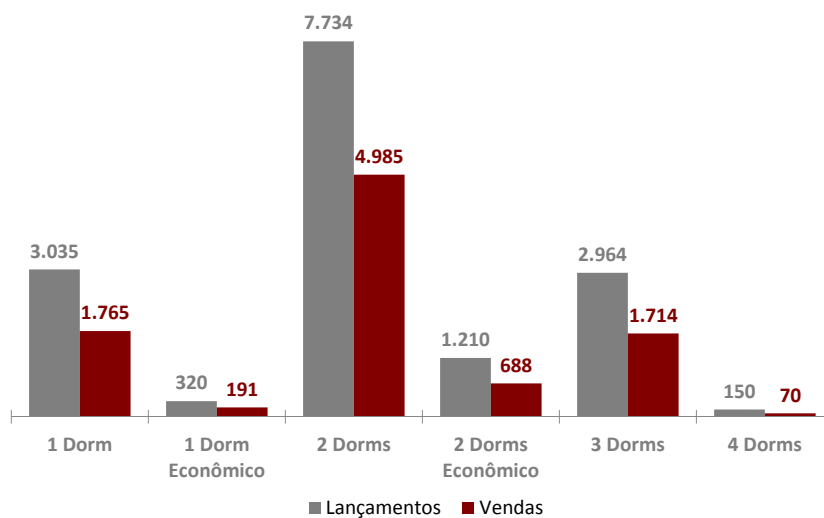
O estudo do mercado imobiliário da Baixada Santista, abrangendo os municípios de Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente, teve sua última divulgação em junho de 2016. Ele acompanha os dados estatísticos de empreendimentos residenciais lançados e o desempenho de vendas, considerando 36 meses (julho de 2013 a junho de 2016).

No período, foram lançadas 15,4 mil unidades, volume 6% superior ao levantamento anterior (período de julho de 2012 a junho de 2015), que registrou 14,5 mil unidades.

A comercialização de 9,4 mil unidades superou em 8% o período anterior, que totalizou 8,7 mil unidades vendidas.

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

Baixada Santista, no período de julho de 2013 a junho de 2016 (em unidades)



Fonte: Robert Michel Zarif

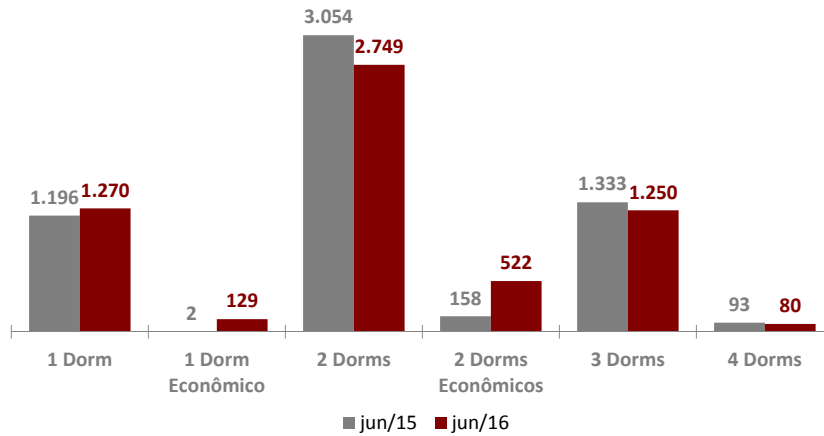
A oferta final em junho de 2016 foi de 6 mil unidades, 3% acima do mês de junho de 2015, que fechou o período com 5,8 mil unidades. A oferta final está distribuída em imóveis na planta, em constru-

ção e prontos.

O VGV (Valor Global de Vendas) alcançado no período foi de R\$ 4,1 bilhões, que em valores nominais superou em 8% o período anterior (R\$ 3,8 bilhões).

Comparação oferta final de imóveis residenciais

Baixada Santista (em unidades)



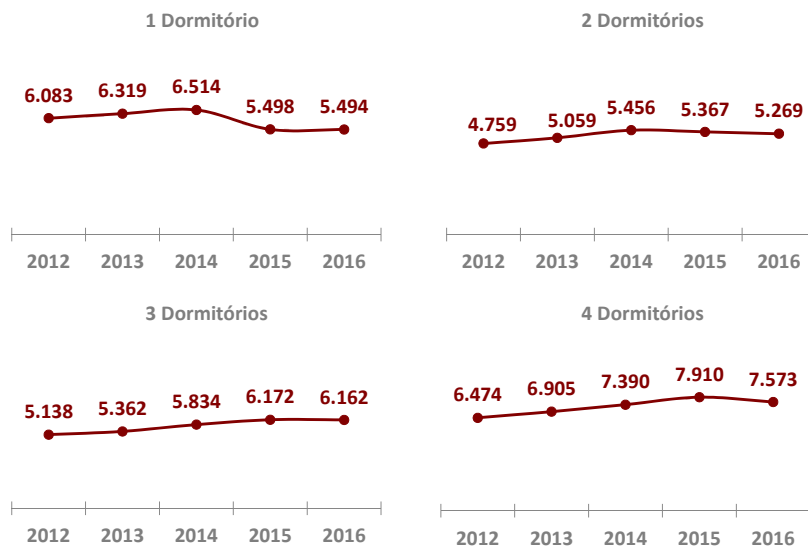
Fonte: Robert Michel Zarif

Considerando o preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), todas as tipologias apresentaram queda em relação ao estudo anterior. A média foi de R\$ 5,5 mil para imóveis com 1 dormitório, de R\$ 5,3 mil para os de 2 quartos, de R\$ 6,2 mil para aqueles de 3 dor-

mitórios e de R\$ 7,6 mil para as unidades de 4 ou mais dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis com 2 dormitórios, que corresponderam a 50% dos lançamentos, 53% das vendas, e tíquete médio de R\$ 406 mil.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - Baixada Santista



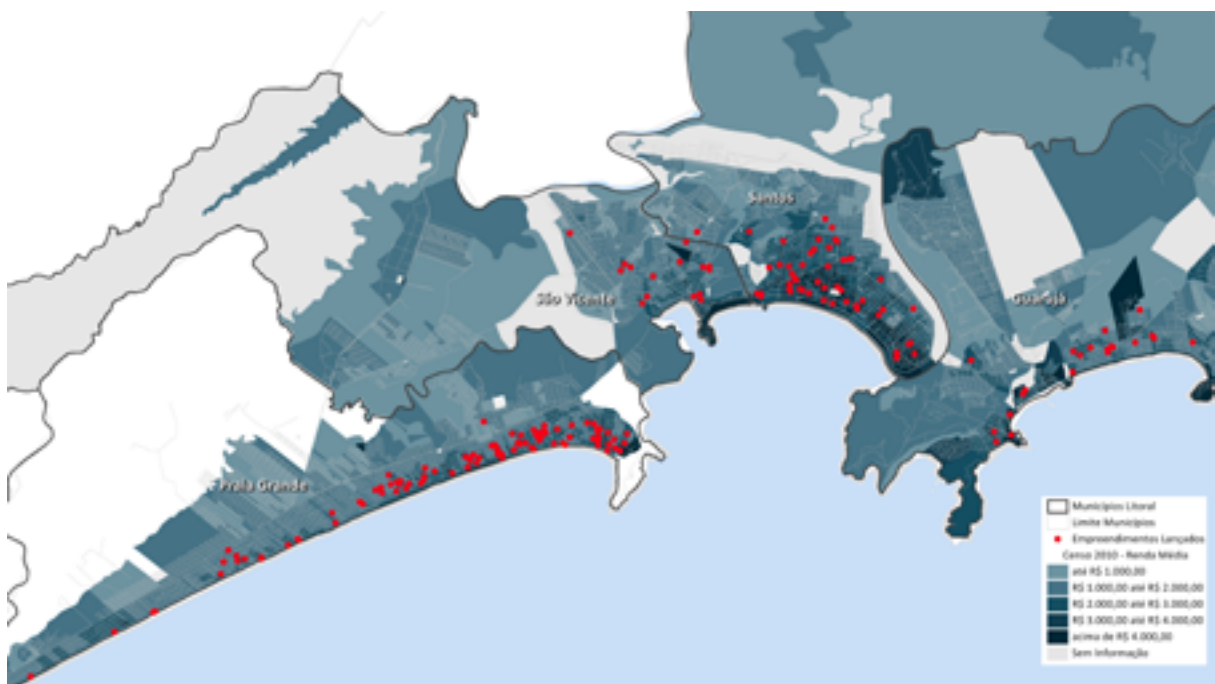
Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. Nos municípios de Guarujá, Praia Grande, Santos e São Vicente, o levantamento apontou que 74% dos setores censitários

estavam concentrados nas faixas com rendimento entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás.

O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de julho de 2013 a junho 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - Baixada Santista



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.



Fonte: IBGE e Robert Michel Zarif

Bauru

Encerrado em dezembro de 2016, o estudo em Bauru inclui dados estatísticos de empreendimentos residenciais lançados e do respectivo desempenho de vendas, considerando 36 meses (janeiro de 2014 a dezembro de 2016).

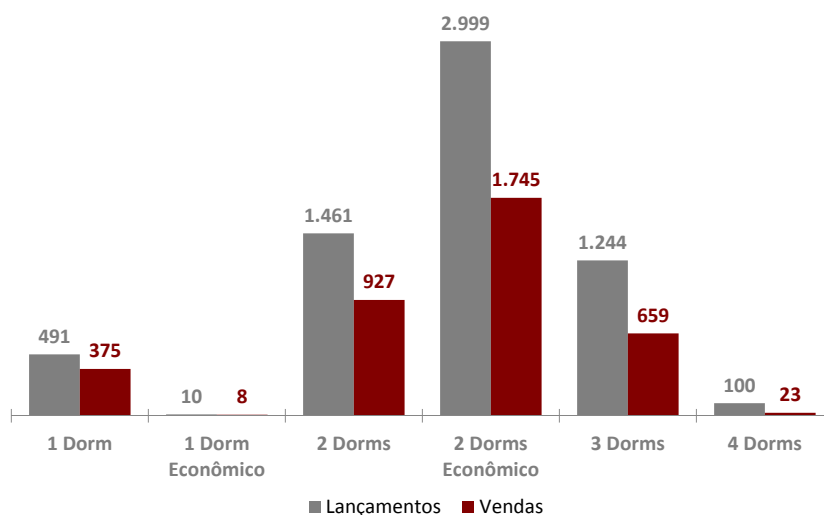
No período, foram lançadas 6,3 mil unidades, volu-

me 14% superior ao estudo realizado anteriormente (janeiro de 2013 a dezembro de 2015), que registrou 5,5 mil unidades.

Foram comercializadas 3,7 mil unidades, um acréscimo de 16% comparado às 3,2 mil unidades vendidas no período anterior.

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

Bauru, no período de janeiro de 2014 a dezembro de 2016 (em unidades)



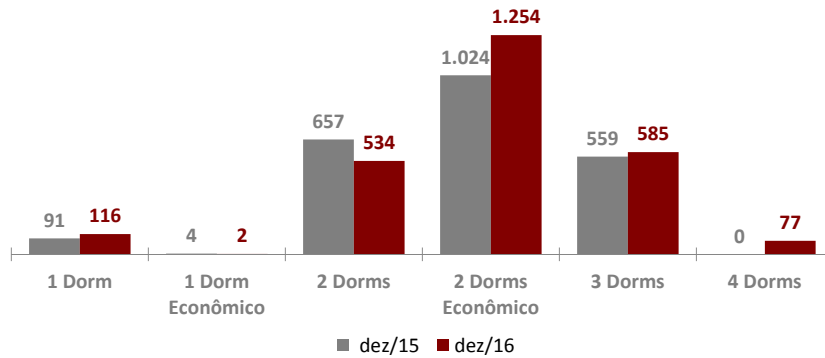
Fonte: Robert Michel Zarif

A oferta final em dezembro de 2016 foi de 2,6 mil unidades, 10% acima do mês de dezembro de 2015 (2,3 mil unidades). A oferta está distribuída entre imóveis na planta, em construção e prontos.

O VGV (Valor Global de Vendas) foi de R\$ 975 milhões, 19% superior, em valores nominais, ao VGV do período anterior, que alcançou R\$ 820 milhões.

Comparação oferta final de imóveis residenciais

Bauru (em unidades)



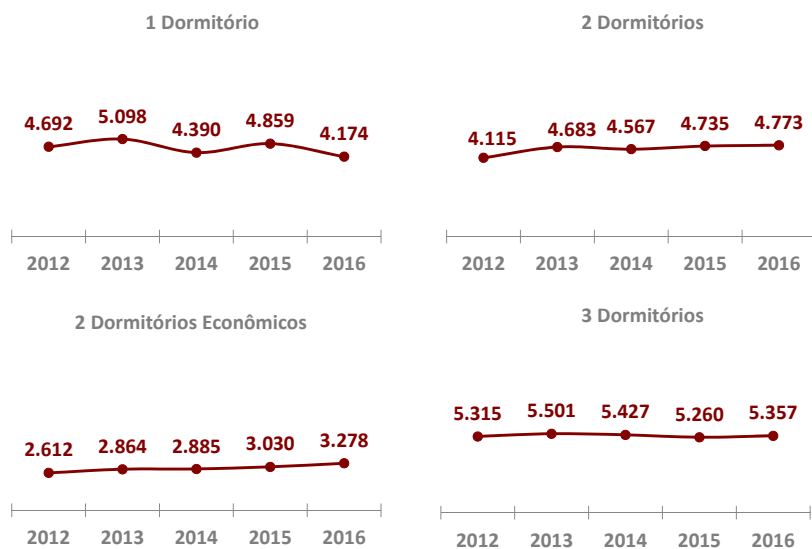
Fonte: Robert Michel Zarif

Considerando o preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), os imóveis de 1 dormitório apresentaram queda de valores em relação ao estudo anterior, enquanto as demais tipologias tiveram acréscimo. A média dos valores foi de R\$ 4,2 mil para imóveis com até 1 dormitório, de R\$ 4,8 mil para unidades de 2 quartos, de R\$ 3,3

mil para residências de 2 dormitórios econômicos e de R\$ 5,4 mil para imóveis de 3 dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis com 2 dormitórios econômicos, que corresponderam a 48% dos lançamentos, 47% das vendas, e tiquete médio de R\$ 146 mil.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - Bauru



Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. No município de Bauru, o levantamento apontou que 41% dos setores censitários estavam concentrados nas faixas

com rendimento acima de R\$ 4.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás.

O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de janeiro de 2014 a dezembro de 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - Bauru



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.

Campinas

O Estudo de Campinas levantou dados estatísticos dos lançamentos de empreendimentos residenciais e respectivos desempenhos de vendas considerando 36 meses (julho de 2013 e junho de 2016).

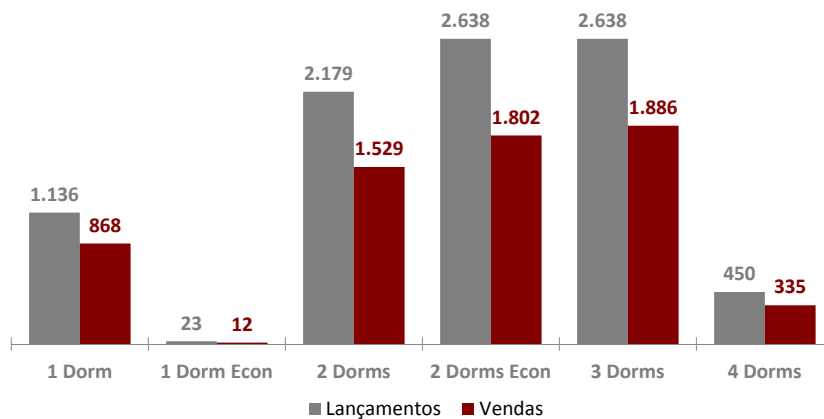
No período, foram lançadas 9,1 mil unidades, volume

4% superior ao estudo anterior (julho de 2012 a junho de 2015), que registrou 8,7 mil unidades.

As vendas totalizaram 6,4 mil unidades, 13% acima do volume do período anterior de 5,7 mil unidades.

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

Campinas, no período de julho de 2013 a junho de 2016 (em unidades)



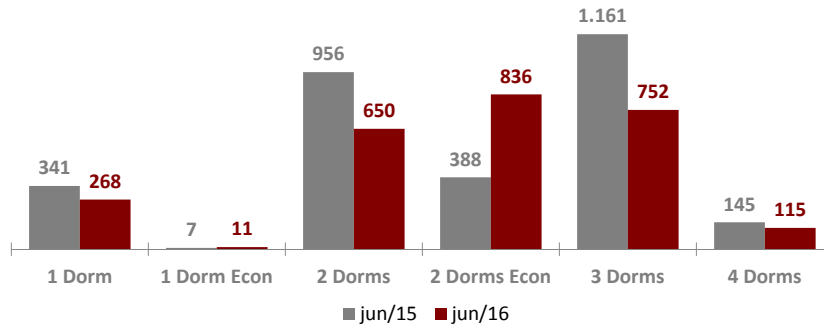
Fonte: Robert Michel Zarif

A oferta final em junho de 2016 ficou em 2,6 mil unidades, 12% abaixo do registrado em junho de 2015 (3 mil unidades). A oferta está distribuída em imóveis na planta, em construção e prontos.

O VGV (Valor Global de Vendas) de R\$ 2,8 bilhões superou, em valores nominais, 12% o período anterior (R\$ 2,5 bilhões).

Comparação oferta final de imóveis residenciais

Campinas (em unidades)



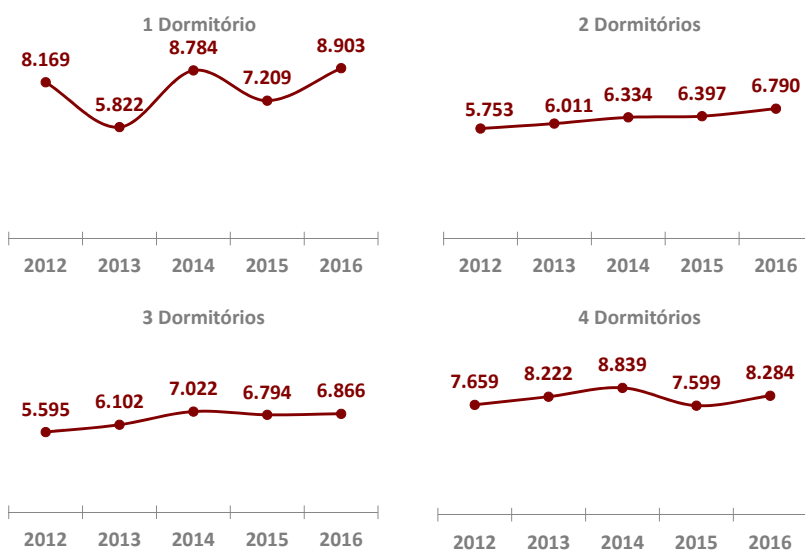
Fonte: Robert Michel Zarif

Tomando como base o preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), todas as tipologias apresentaram alta em relação ao estudo anterior. A média dos valores foi de R\$ 8,9 mil para imóveis com 1 dormitório, de R\$ 6,7 mil para unidades de 2 quartos, de R\$ 6,9 mil para aquelas de 3 dormitórios e de R\$ 8,3 mil para imó-

veis de 4 ou mais dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis de 2 dormitórios econômicos e de 3 dormitórios, que juntos corresponderam a 58% dos lançamentos e 57% das vendas, com tíquete médio de R\$ 178 mil e R\$ 587 mil, respectivamente.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - Campinas



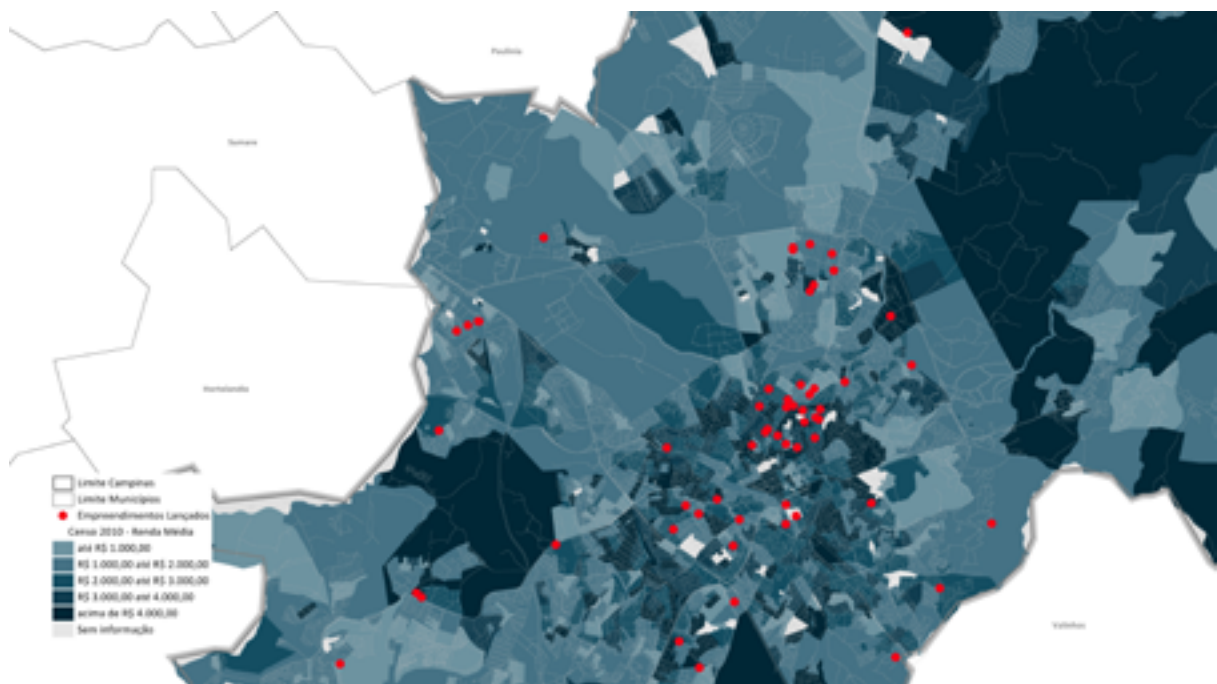
Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. No município de Campinas, 59% dos setores censitários estavam concentrados nas faixas com

rendimento entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás.

O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de julho de 2013 a junho de 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - Campinas



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.



Fonte: IBGE e Robert Michel Zarif

Jundiaí

O estudo de Jundiaí contempla dados estatísticos de empreendimentos residenciais lançados e do respectivo desempenho de vendas considerando 36 meses (novembro de 2013 a outubro de 2016).

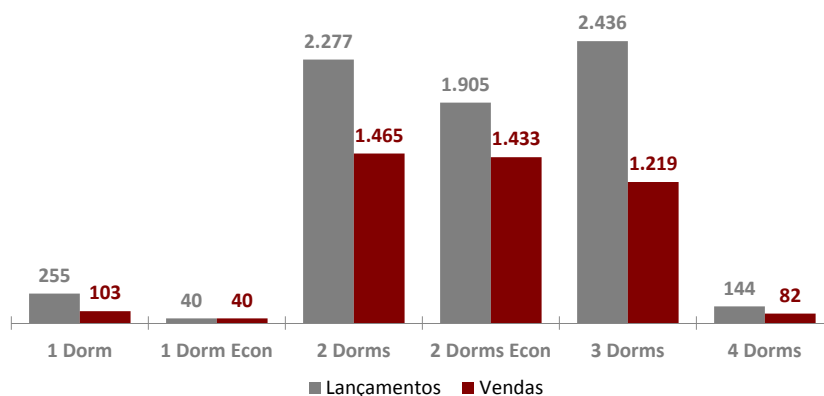
No período, foram lançadas 7,1 mil unidades, volume

30% inferior ao estudo anterior (novembro de 2012 a outubro de 2015), que registrou 10,2 mil unidades.

A comercialização total de 4,3 mil unidades foi 42% inferior quando comparada às 7,5 mil unidades do período anterior.

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

Jundiaí, no período de novembro de 2013 a outubro de 2016 (em unidades)



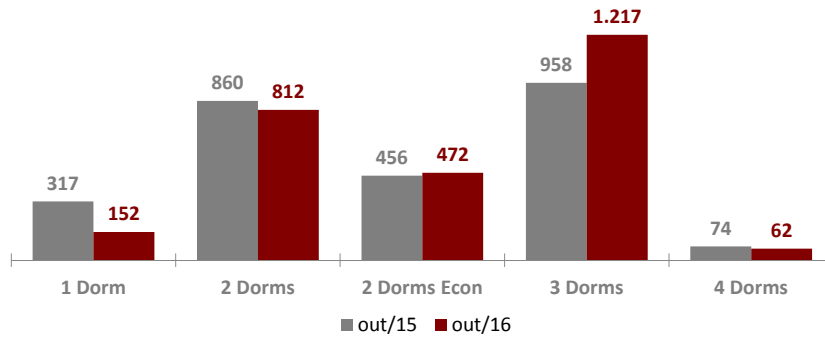
Fonte: Robert Michel Zarif

A oferta final em outubro de 2016 ficou em 2,7 mil unidades, 2% acima de igual mês de 2015, que fechou o período com 2,6 mil unidades. A oferta está distribuída em imóveis na planta, em construção e prontos.

O VGV (Valor Global de Vendas) foi de R\$ 1,6 bilhão, que em valores nominais recuou 45% em comparação ao período anterior, de R\$ 2,9 bilhões.

Comparação oferta final de imóveis residenciais

Jundiaí (em unidades)



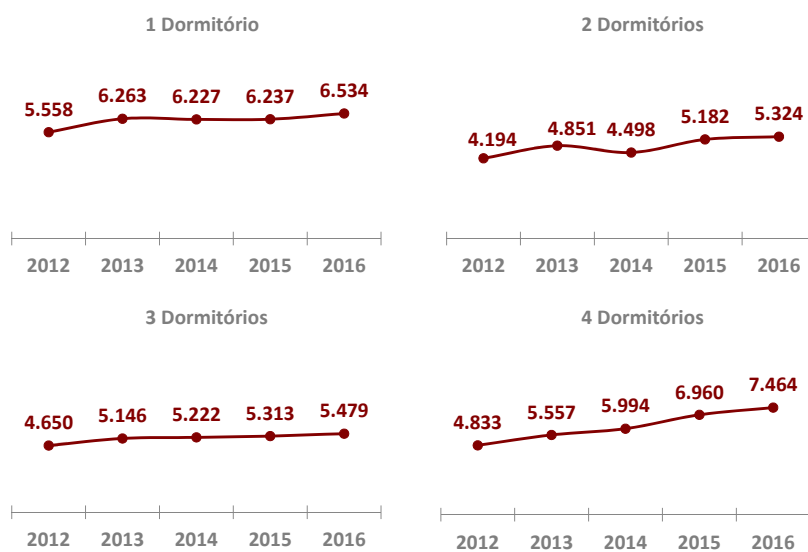
Fonte: Robert Michel Zarif

Em termos de preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), todas as tipologias tiveram alta em relação ao estudo anterior. A média foi de R\$ 6,5 mil para os imóveis com 1 dormitório, de R\$ 5,3 mil nos imóveis de 2 quartos, de R\$ 5,5 mil para os de 3

dormitórios e de R\$ 7,5 mil para imóveis de 4 ou mais dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis com área útil entre 46 e 65 m², que corresponderam a 57% dos lançamentos e 62% das vendas.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - Jundiaí



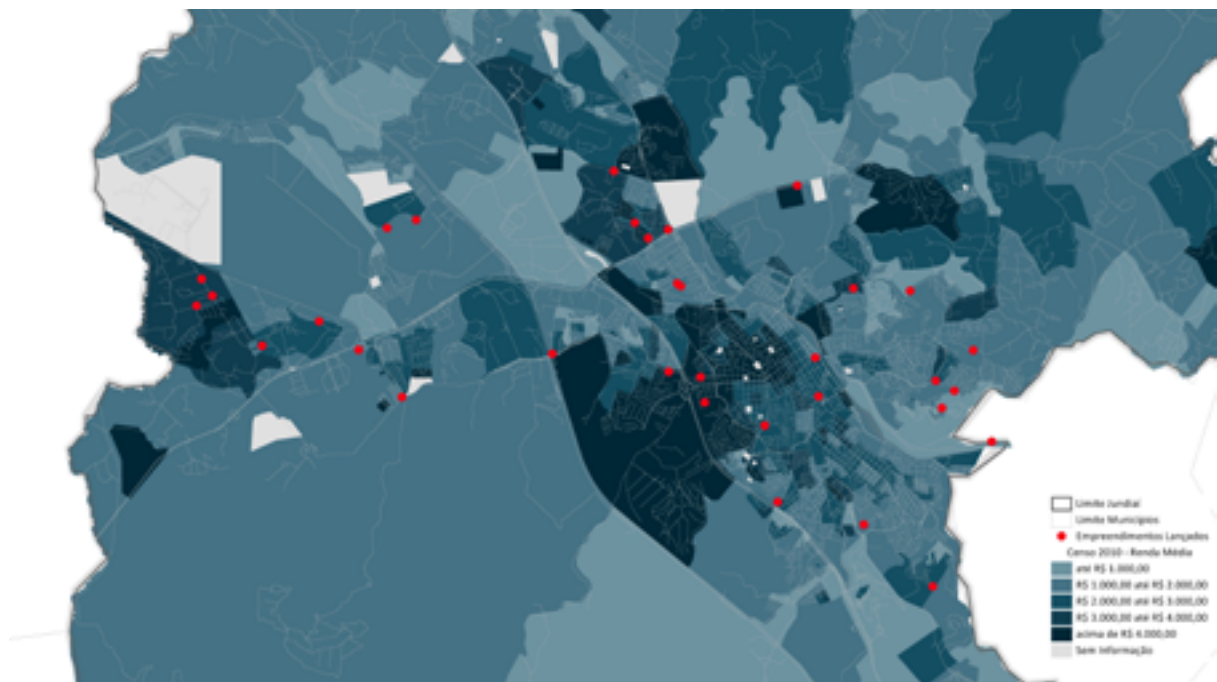
Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. No município de Jundiaí, 57% dos setores censitários estavam concentrados nas faixas com

rendimento entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás.

O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de novembro de 2013 a outubro de 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - Jundiaí



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.

Piracicaba

O estudo de Piracicaba considerou dados estatísticos de empreendimentos residenciais lançados e de desempenho de vendas considerando 36 meses (abril de 2013 a março de 2016).

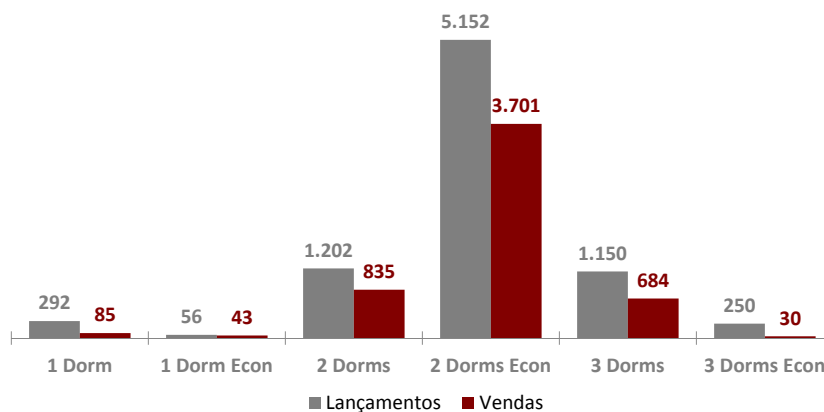
A cidade registrou, no período, o lançamento de 8,1 mil unidades, 3% acima dos dados apurados no estu-

do anterior (abril de 2012 a março de 2015), que registrou 7,9 mil unidades.

Em relação às vendas, foram escoadas 5,4 mil unidades, com recuo de 13% comparado ao período anterior (6,2 mil unidades).

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

Piracicaba, no período de abril de 2013 a março de 2016 (em unidades)



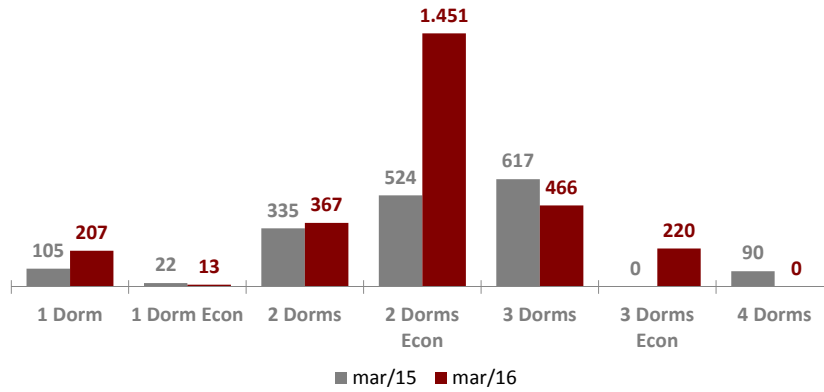
Fonte: Robert Michel Zarif

A oferta final em março de 2016 ficou em 2,7 mil unidades, 61% superior a igual mês de 2015, quando totalizou 1,7 mil unidades. A oferta está distribuída em imóveis na planta, em construção e prontos.

Com VGV (Valor Global de Vendas) de R\$ 1,2 bilhão em valores nominais no período, houve recuo de 23% comparado ao período anterior, que atingiu R\$ 1,5 bilhão.

Comparação oferta final de imóveis residenciais

Piracicaba (em unidades)

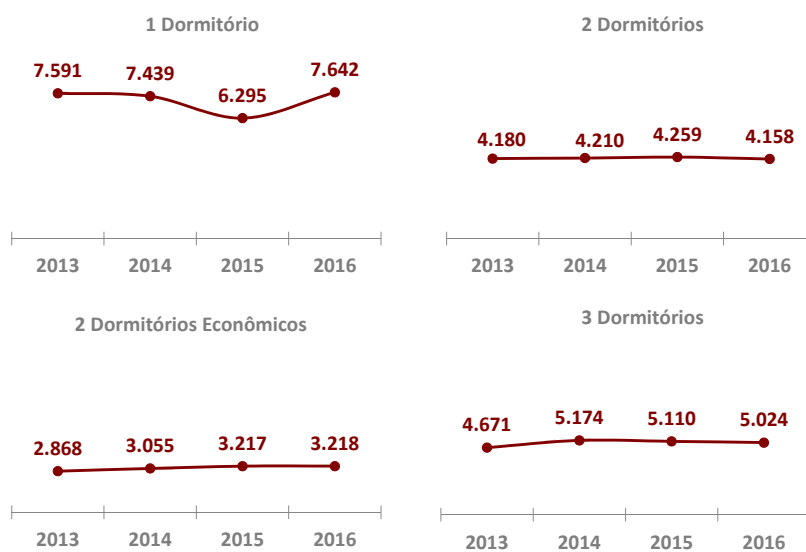


Fonte: Robert Michel Zarif

Considerando o preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), a média foi de R\$ 7,6 mil para os imóveis com até 1 dormitório, de R\$ 4,2 mil para unidades de 2 quartos e R\$ 5,0 mil para aquelas de 3 dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis com 2 dormitórios econômicos que corresponderam a 64% dos lançamentos, 69% das vendas e tiquete médio de R\$ 159 mil.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - Piracicaba



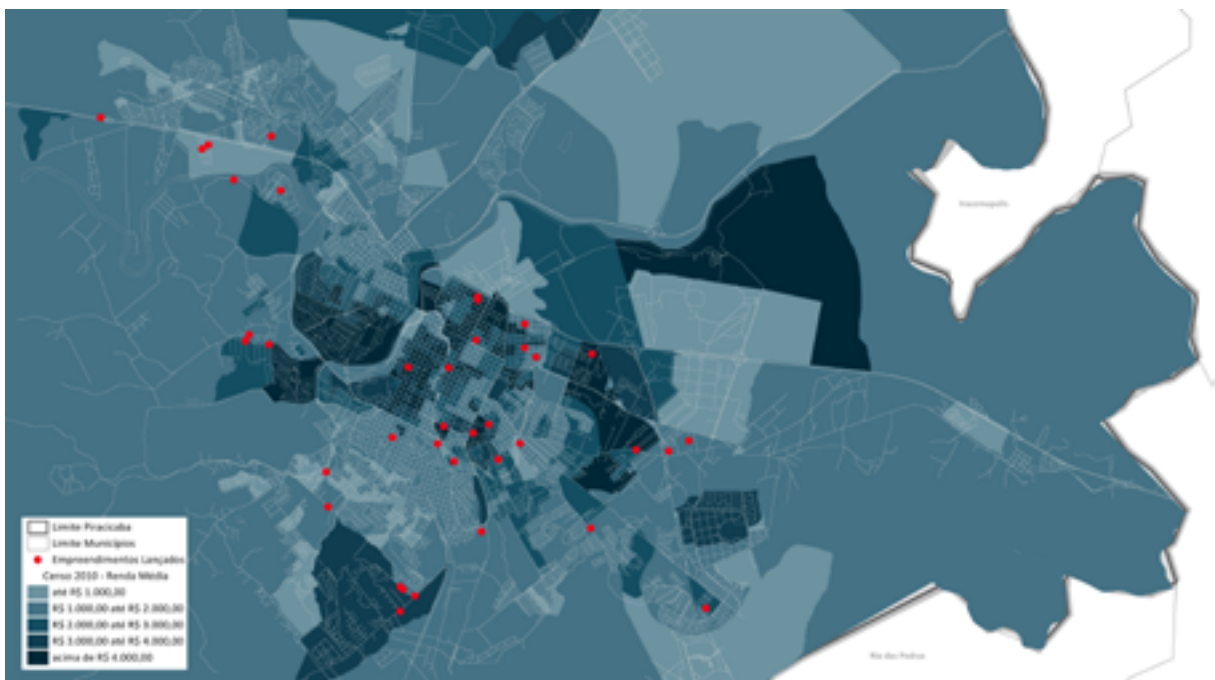
Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. No município de Piracicaba, 67% dos setores censitários estavam concentrados nas faixas com

rendimento entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás.

O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de abril de 2013 a março de 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - Piracicaba



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.



Fonte: IBGE e Robert Michel Zarif

São José do Rio Preto

O estudo de São José do Rio Preto contemplou dados estatísticos de empreendimentos residenciais lançados e de desempenho de vendas considerando 36 meses (maio de 2013 a abril de 2016).

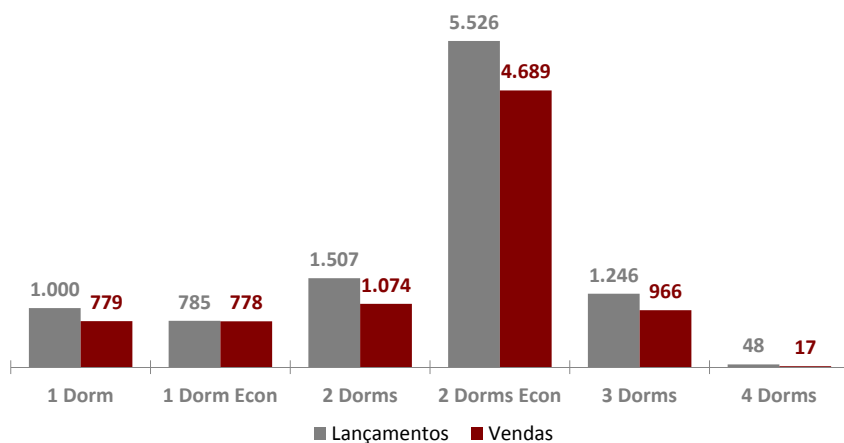
No período, 10,1 mil imóveis foram lançados, 23%

acima do total apurado em estudo anterior (maio de 2012 a abril de 2015), de 8,2 mil unidades.

Foram comercializadas 8,3 mil unidades, superando em 38% as vendas do período anterior, que somaram 6,0 mil unidades.

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

São José do Rio Preto, no período de maio de 2013 a abril de 2016 (em unidades)



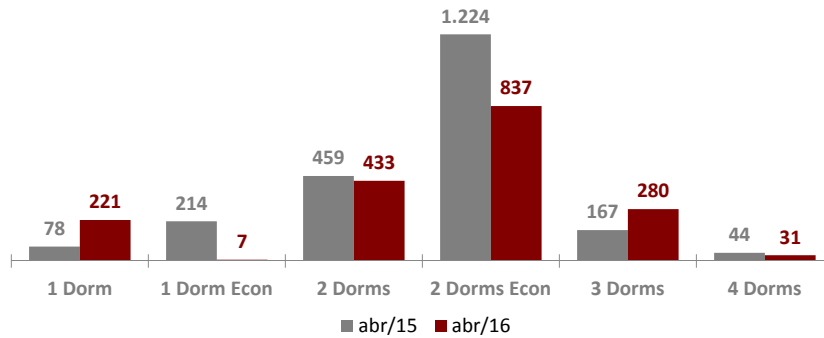
Fonte: Robert Michel Zarif

A oferta final em abril de 2016 ficou em 1,8 mil unidades, 17% abaixo da oferta de igual mês de 2015, de 2,2 mil unidades. A oferta está distribuída entre imóveis na planta, em construção e prontos.

O VGV (Valor Global de Vendas) do período atingiu R\$ 1,7 bilhão em valores nominais, superando em 16% o VGV do período anterior de R\$ 1,4 bilhão.

Comparação oferta final de imóveis residenciais

São José do Rio Preto (em unidades)



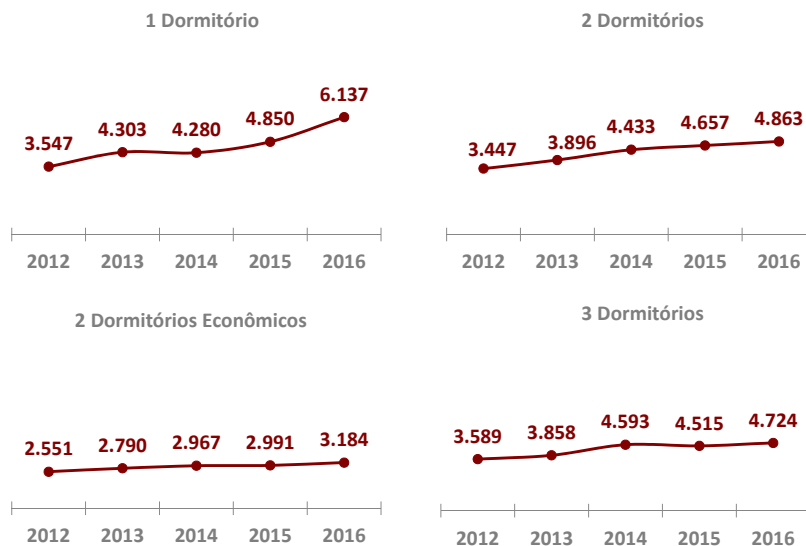
Fonte: Robert Michel Zarif

Considerando o preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), todas as tipologias registraram aumento em comparação ao levantamento anterior. A média foi de R\$ 6,1 mil para imóveis de 1 dormitório, de R\$ 4,8 mil para unidades de 2 quartos, de R\$ 3,1 mil para as de 2

dormitórios econômicos e de R\$ 4,7 mil para imóveis de 3 dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis com 2 dormitórios econômicos que corresponderam a 55% dos lançamentos, 56% das vendas e tiquete médio de R\$ 153 mil.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - São José do Rio Preto



Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. No município de São José do Rio Preto, 63% dos setores censitários estavam concentrados nas

faixas com rendimento entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás. O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de maio de 2013 a abril de 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - São José do Rio Preto



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.

Sorocaba

O estudo do mercado imobiliário de Sorocaba trouxe levantamento de dados estatísticos de empreendimentos residenciais lançados e de desempenho de comercialização, considerando 36 meses (outubro de 2013 a setembro de 2016).

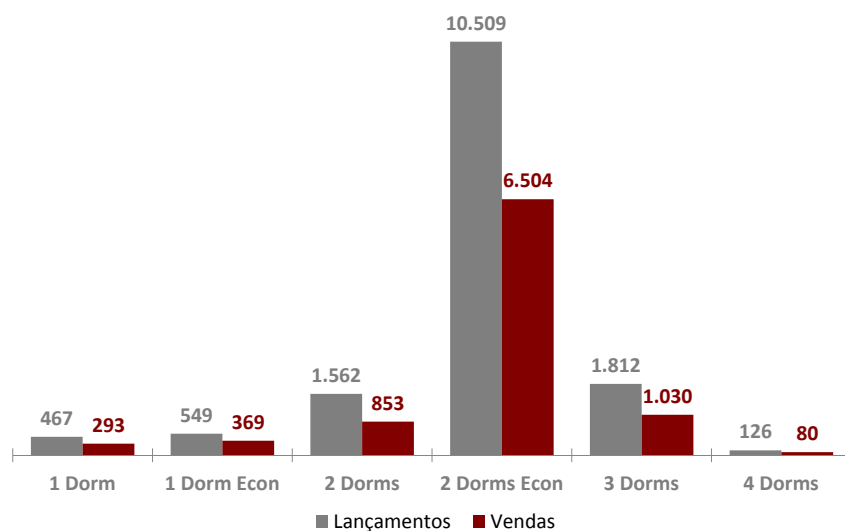
O estudo apontou o lançamento de 15 mil unida-

des, volume 16% inferior ao período anterior (outubro de 2012 a setembro de 2015), que registrou 17,8 mil unidades.

Com 9,1 mil unidades negociadas, o volume de vendas ficou 26% abaixo do total apurado no período anterior, cujas vendas chegaram a 12,3 mil unidades.

Lançamentos e comercialização de imóveis residenciais

Sorocaba, no período de outubro de 2013 a setembro de 2016 (em unidades)



Fonte: Robert Michel Zarif

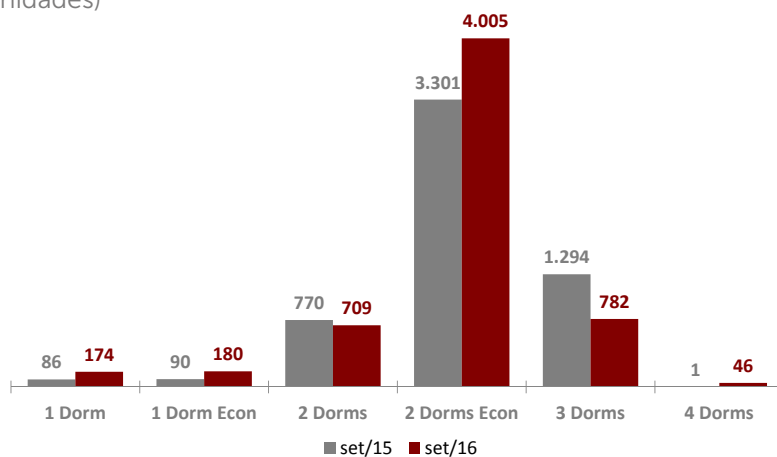
A oferta final, em setembro de 2016, ficou em 5,9 mil unidades, 6% acima do mesmo mês de 2015, que encerrou o período com 5,5 mil unidades. A oferta está distribuída entre imóveis na planta, em constru-

ção e prontos.

O VGV (Valor Global de Vendas) do período foi de R\$ 2,0 bilhões em valores nominais, um recuo de 27% se comparado ao período anterior de R\$ 2,8 bilhões.

Comparação oferta final de imóveis residenciais

Sorocaba (em unidades)



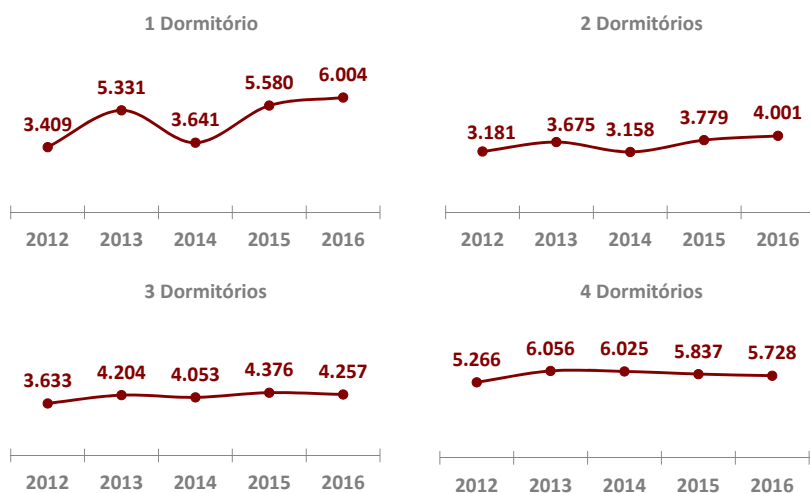
Fonte: Robert Michel Zarif

Considerando o preço por metro quadrado de área útil (R\$/m²), duas tipologias registraram aumento em relação ao estudo anterior, as de 1 e 2 dormitórios. No entanto, as tipologias de 3 e 4 dormitórios apresentaram queda. A média foi de R\$ 6,0 mil para imóveis de 1 dormitório, de R\$ 4,0 mil para os de 2 quartos, de R\$

4,3 mil para unidades de 3 dormitórios e de R\$ 5,7 mil para aquelas de 4 ou mais dormitórios.

Destaque da última pesquisa: imóveis com 2 dormitórios econômicos, que corresponderam a 70% dos lançamentos, 71% das vendas e tíquete médio de R\$ 186 mil.

Evolução nominal do preço médio por área útil (R\$/m²) - Sorocaba



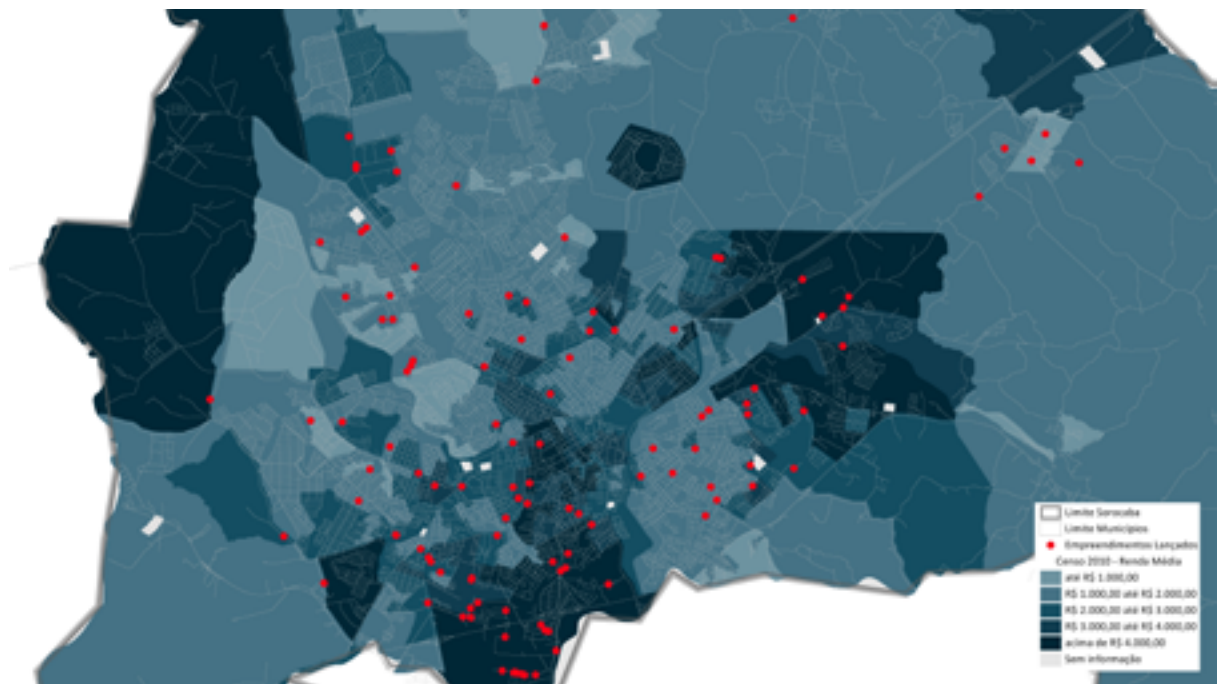
Fonte: Robert Michel Zarif

No Censo de 2010, o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) apurou, entre outros aspectos, o rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes. No município de Sorocaba, 63% dos setores censitários estavam concentrados nas faixas com

rendimento entre R\$ 1.000 e R\$ 3.000 – valores referentes ao período de seis anos atrás.

O mapa abaixo apresenta a distribuição dos lançamentos no período de outubro de 2013 a setembro de 2016 em relação ao setor censitário de 2010.

Lançamentos residenciais e renda média* - Sorocaba



*rendimento médio nominal das pessoas responsáveis pelos domicílios particulares permanentes.



Fonte: IBGE e Robert Michel Zarif

GRAPROHAB

GRAPROHAB

O Graprohab (Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo) foi instituído pelo Decreto Estadual 33.499/1991 e reestruturado pelo Decreto Estadual 52.053/2007, com o objetivo de centralizar, agilizar e organizar os procedimentos administrativos para o licenciamento de projetos habitacionais em âmbito estadual.

O Graprohab é um colegiado composto por Sehab (Secretaria da Habitação); Cetesb (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo); Sabesp (Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo); Emplasa (Empresa Paulista de Planejamento Metropolitano) e DAEE (Departamento de Águas e Energia Elétrica).

Estão sujeitos à aprovação pelo Graprohab os seguintes projetos habitacionais:

- Projetos de loteamentos com fins residenciais;
- Projetos de conjuntos habitacionais, com abertura ou prolongamento de vias públicas;
- Projetos de desmembramentos para fins habitacionais, que resultem em mais de dez lotes não servidos por infraestrutura (saneamento, energia elétrica etc.);
- Condomínios residenciais horizontais ou mistos (horizontal e vertical) com mais de 200 unidades ou com área de terreno superior a 50 mil m²; ou condomínios verticais que não sejam servidos por redes de água, coleta de esgotos, guias e sarjetas, energia e iluminação pública.

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

Projetos protocolados no Graprohab

Em 2016, deram entrada para análise do Graprohab 741 projetos, volume 5% inferior ao total de protocolos registrados em 2015 (778), que já havia apresentado queda de 7% em relação ao ano anterior.

Os projetos de condomínios tiveram crescimento de

21% quando comparado ao ano de 2015. Mas, apesar da alta, a quantidade de 85 projetos ainda é pequena, e corresponde a 11,5% do total. A maior participação continua sendo dos loteamentos, com 87% dos protocolos registrados em 2016.

Tipo de Projeto	2014	2015	Var. % (2014-2015)	2016	Var. % (2015-2016)
Condomínio	95	70	-26%	85	21%
Conjunto Habitacional	23	16	-30%	9	-44%
Desmembramento	-	-	-	3	-
Loteamento	699	692	-1%	644	-7%
Loteamento e Conj. Habitacional	23	-	-	-	-
Total	840	778	-7%	741	-5%

Fonte: GRAPROHAB

Loteamentos - projetos protocolados

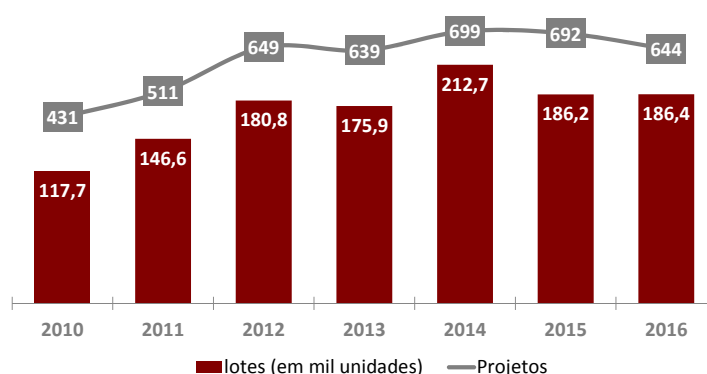
No ano de 2016 foram protocolados para análise do Graprohhab 644 projetos de loteamentos, quantidade 7% inferior ao volume registrado em 2015. Entretanto, no número previsto de lotes, houve um pequeno aumento em 2016, com 186,4 mil lotes protocolados

ante os 186,2 mil de 2015.

De 2010 a 2016, foram analisados 4.265 projetos de loteamentos, que somaram 1,2 milhão de lotes previstos. Em média, foram 609 projetos e 172,3 mil lotes protocolados por ano.

Loteamentos - projetos protocolados

Projetos de loteamentos protocolados e quantidades de lotes previstos



Fonte: GRAPROHAB

Ranking de municípios com maior número de lotes protocolados

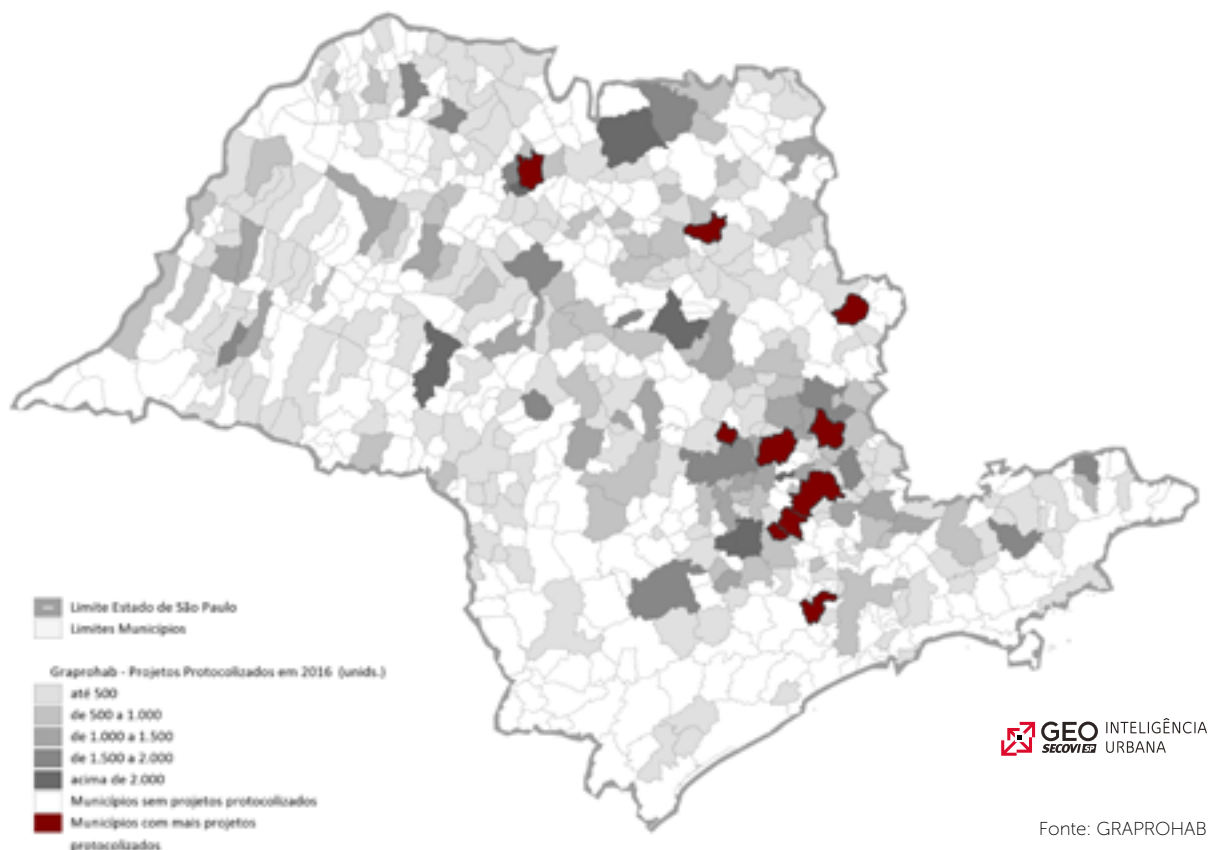
Em 2016, o município que registrou o maior número de lotes protocolados no Estado de São Paulo foi São José do Rio Preto, com 7.902 lotes previstos em 14 projetos de loteamentos.

Em segundo lugar no ranking, aparece Cotia, com 5.358 lotes previstos em 10 projetos, seguido por Cam-

pinas (4.490 lotes em oito projetos), Mogi-Mirim (3.979 lotes em 14 projetos) e Limeira, com 3.529 lotes previstos em 10 projetos de loteamentos.

Os dez municípios do ranking concentraram 22% dos lotes protocolados no Estado em 2016.

Concentração de lotes protocolados em 2016 por município



Ranking de municípios com maior número de lotes protocolados

No ano de 2016

Ord.	Municípios	Projetos	Lotes	Participação %
1º	São José do Rio Preto	14	7.902	4%
2º	Cotia	10	5.358	3%
3º	Campinas	8	4.490	2%
4º	Mogi-Mirim	14	3.979	2%
5º	Limeira	10	3.529	2%
6º	Salto	7	3.466	2%
7º	Indaiatuba	7	3.372	2%
8º	Sertãozinho	7	3.200	2%
9º	São José do Rio Pardo	6	3.012	2%
10º	Charqueada	6	3.006	2%
Total 10 municípios		89	41.314	22%
Total Estado de São Paulo		644	186.359	100%

Fonte: GRAPROHAB

Loteamentos analisados nas reuniões do Graprohhab

Nas reuniões semanais do colegiado, os projetos protocolados são analisados e podem ser aprovados, indeferidos, receber solicitação de prorrogação de prazo para análise ou receber exigências técnicas dos órgãos membros do grupo.

Após o aumento de 25% no total de análises feitas nas reuniões do Graprohhab em 2015, quando comparado com 2014, houve queda de 8% na quantidade de proje-

tos analisados em 2016. O resultado pode ser atribuído à redução na quantidade de protocolos de novos projetos, devido ao momento econômico brasileiro.

Em 2016, foram emitidas 658 exigências técnicas, volume 11% inferior ao registrado em 2015. A maior redução, em termos percentuais, foi na quantidade de projetos aprovados, com variação de -14% em relação a 2015.

Análise das reuniões	2014	2015	Var. % (2014-2015)	2016	Var. % (2015-2016)
Aprovados	514	537	4%	460	-14%
Exigências técnicas	610	738	21%	658	-11%
Indeferidos	188	259	38%	248	-4%
Prazos solicitados pelos interessados	121	116	-4%	109	-6%
Prazos solicitados pelos órgãos	301	514	71%	513	0%
Outros	1	1	0%	-	-
Total	1.735	2.165	25%	1.988	-8%

Fonte: GRAPROHAB

Loteamentos - exigências técnicas por órgão emissor

No ano de 2016, foram apontadas 1.286 ocorrências em projetos de loteamentos analisados nas reuniões do Graprohhab, quantidade 6% inferior ao registrado em 2015 (1.362), considerando que o projeto pode receber exigências técnicas de mais de um órgão por reunião. A diferença deste número para a tabela anterior (658) é explicada por exigência de mais de um

órgão na mesma reunião do colegiado.

A Secretaria da Habitação e a Cetesb emitiram a maior quantidade de exigências técnicas no ano, com 538 cada (84 % do total), seguidas pela Sabesp com 104 (8%), DAEE com 56 (4%) e, por fim, a Emplasa com 50 exigências técnicas (4%).

Órgão	2014	2015	Var. % (2014-2015)	2016	Var. % (2015-2016)
Secretaria da Habitação	494	593	20%	538	-9%
DAEE	53	67	26%	56	-16%
Cetesb	422	548	30%	538	-2%
Sabesp	94	118	26%	104	-12%
Emplasa	12	36	200%	50	39%
Total	1.075	1.362	27%	1.286	-6%

Fonte: GRAPROHAB

Loteamentos - projetos aprovados

O Graprohab aprovou 460 projetos de loteamentos, o que representa uma queda de 14% em relação ao total aprovado em 2015 (537).

Dos projetos aprovados em 2016, estima-se que 133,2 mil lotes sejam ofertados, redução de 12% quando comparado à quantidade de lotes aprovados em 2015.

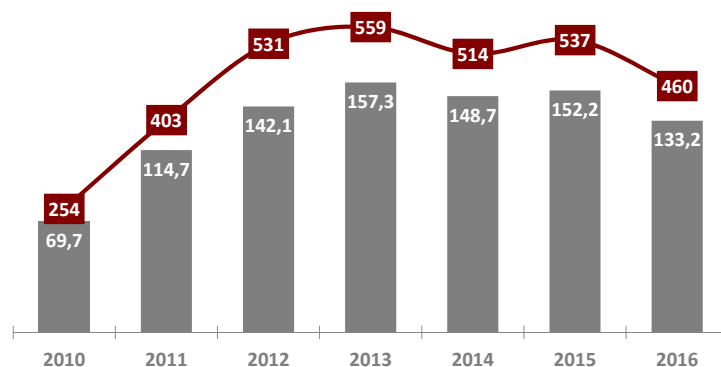
De 2010 a 2016, o colegiado aprovou 3.258 projetos de loteamentos, que somaram 917,9 mil lotes previstos no Estado de São Paulo – média de 465 projetos e

131,1 mil lotes aprovados por ano.

Cabe ressaltar que a quantidade de lotes é estimada, uma vez que a estatística considera os dados dos certificados de aprovação do Graprohab, e nem todos são enviados para o levantamento. Para que esta lacuna não afetasse o total e para tornar a série histórica comparável, foram utilizados os dados da quantidade de lotes do projeto original para os empreendimentos aprovados cujos certificados não foram enviados.

Loteamentos - projetos aprovados

Projetos de loteamentos aprovados e quantidades de lotes previstos



Fonte: GRAPROHAB

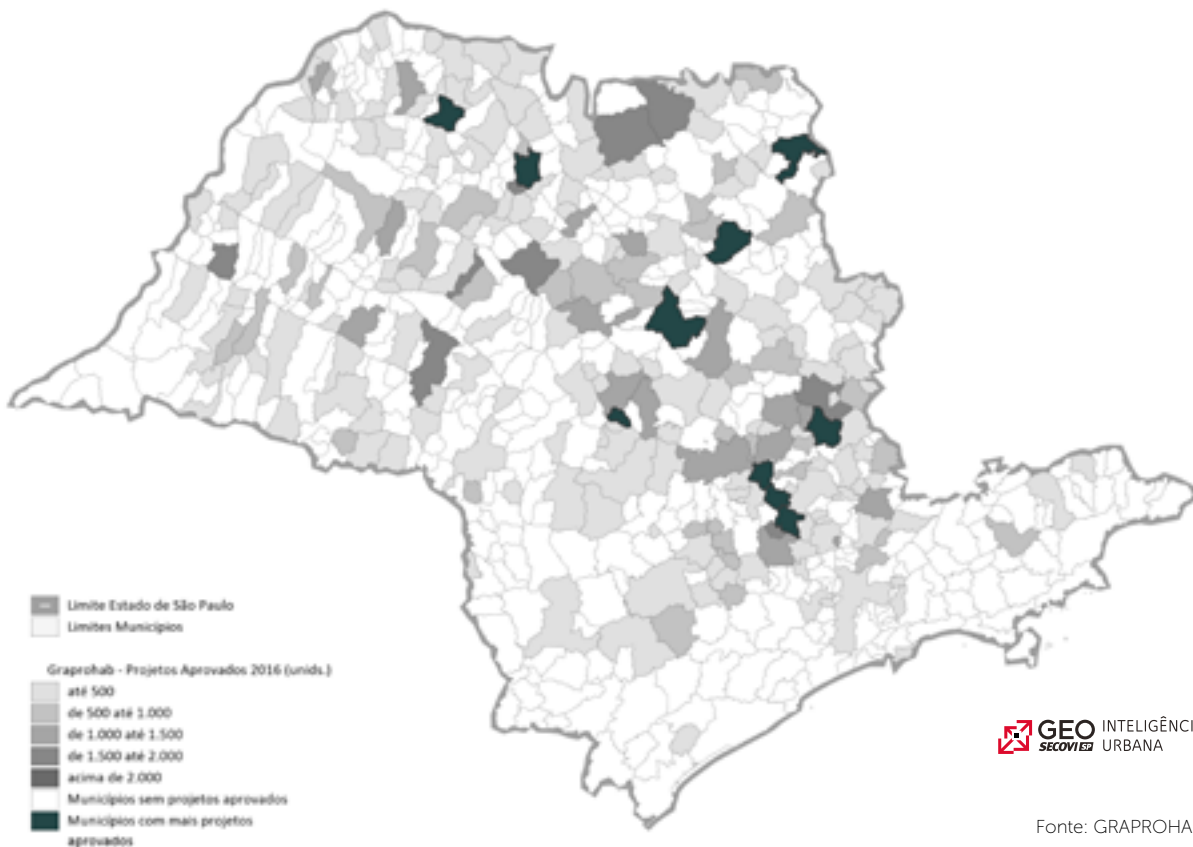
Ranking de municípios com maior número de lotes aprovados

Ribeirão Preto liderou o ranking de municípios em termos de quantidade de lotes aprovados em 2016, com 9.023 lotes distribuídos em seis projetos. O segundo município com mais aprovações foi São José do Rio Preto, com 5.855 lotes previstos em oito projetos, seguido por Araraquara (3.063 lotes

em oito projetos), Mogi-Mirim (3.015 lotes em seis projetos) e Votuporanga, com 2.980 lotes previstos em cinco projetos.

Os dez municípios do ranking concentraram 26% dos lotes aprovados no Estado em 2016, com 57 projetos aprovados e um total de 35,2 mil lotes.

Concentração de lotes aprovados em 2016 por município



Ranking de municípios com maior número de lotes aprovados

No ano de 2016

Ord.	Municípios	Projetos	Lotes	Participação %
1º	Ribeirão Preto	6	9.023	7%
2º	São José do Rio Preto	8	5.855	4%
3º	Araraquara	8	3.063	2%
4º	Mogi-Mirim	6	3.015	2%
5º	Votuporanga	5	2.980	2%
6º	Indaiatuba	6	2.629	2%
7º	Monte Mor	3	2.605	2%
8º	Franca	4	2.105	2%
9º	Santa Bárbara d'Oeste	6	2.017	2%
10º	Barra Bonita	5	1.919	1%
Total 10 municípios		57	35.211	26%
Total Estado de São Paulo		460	133.215	100%

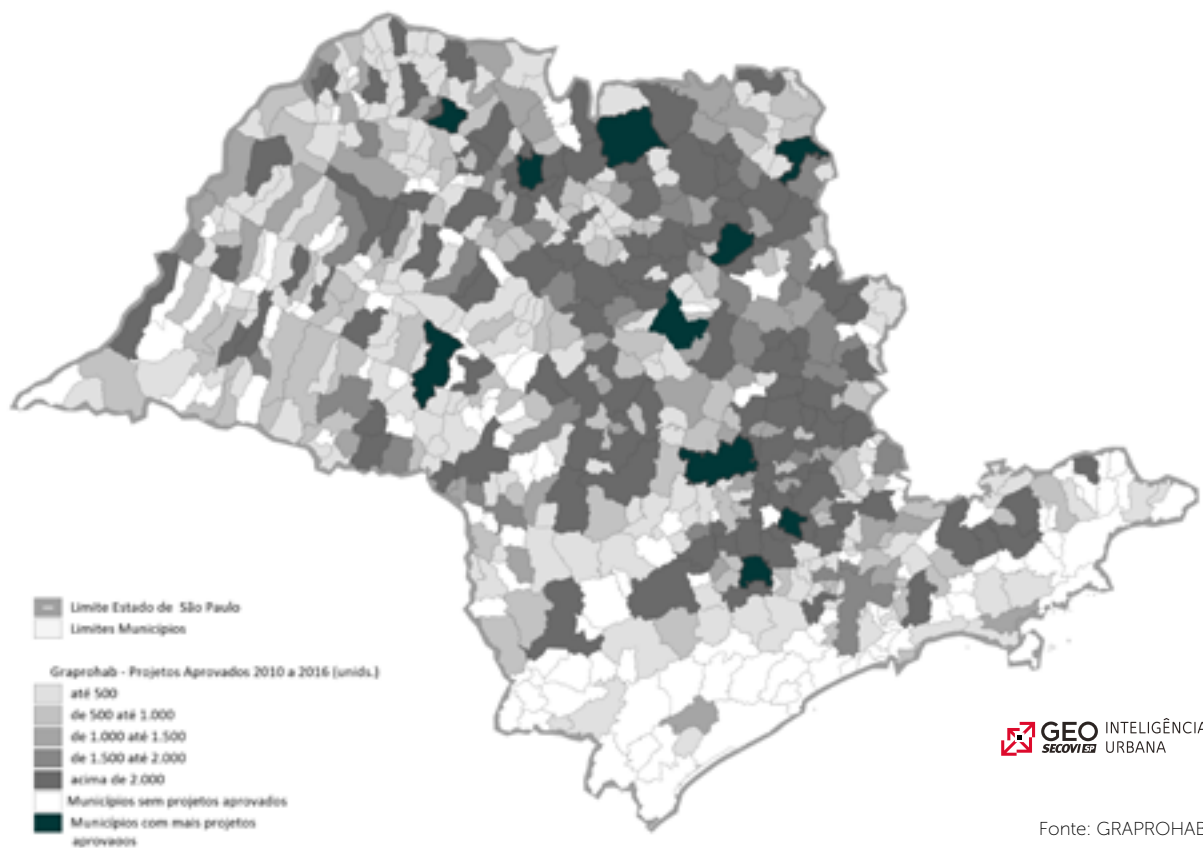
Fonte: GRAPROHAB

Considerando os últimos sete anos (2010 a 2016), São José do Rio Preto foi o município com o maior número de loteamentos aprovados no Estado de São Paulo. O Graproháb aprovou 74 projetos na cidade, totalizando 38,8 mil lotes previstos, uma média de 5,5

mil lotes por ano.

Os dez municípios com mais lotes aprovados no período somaram 173,3 mil lotes previstos em 407 projetos, o que representa 19% do total de aprovações no Estado de São Paulo nos sete anos, de 917,9 mil unidades.

Concentração de lotes aprovados de 2010 a 2016 por município



Ranking de municípios com maior número de lotes aprovados

Acumulado de 2010 a 2016

Ord.	Municípios	Projetos	Lotes	Participação %
1º	São José do Rio Preto	74	38.845	23%
2º	Ribeirão Preto	48	18.549	11%
3º	Piracicaba	49	18.099	10%
4º	Indaiatuba	35	16.757	10%
5º	Araraquara	37	15.856	9%
6º	Franca	37	15.696	9%
7º	Marília	33	13.631	8%
8º	Sorocaba	29	12.190	7%
9º	Barretos	25	12.066	7%
10º	Votuporanga	40	11.624	7%
Total 10 municípios		407	173.313	19%
Total Estado de São Paulo		3.258	917.911	100%

Fonte: GRAPROHAB

Loteamentos – período de aprovação dos projetos

Os empreendimentos demandam um longo período para análises de viabilidade legal e econômica, preparação do projeto e da documentação, antes de serem protocolados no colegiado.

Nas estatísticas do quadro a seguir, foram considerados somente os prazos entre a data do protocolo e de sua aprovação.

O Graprohab conta com um cronograma estabelecido para análise dos diversos órgãos, mas, depen-

dendo da complexidade do projeto, o prazo pode ser dilatado a partir de solicitação de prorrogação, de exigências técnicas ou de reabertura de processos.

Dos projetos aprovados em 2016, apenas 11% foram analisados em menos de 90 dias, tempo limite para manifestação do colegiado. Em 2015, foram 16%. A grande maioria, 68%, levou de 91 a 360 dias entre a data do protocolo até a aprovação. Apenas 96 projetos (21%) demoraram mais de 360 dias para serem aprovados.

Período de Aprovação	2014	2015	Var. % (2014-2015)	2016	Var. % (2015-2016)
Até 30 dias	18	15	-17%	6	-60%
De 31 a 60 dias	53	26	-51%	17	-35%
De 61 a 90 dias	69	45	-35%	27	-40%
De 91 a 120 dias	79	63	-20%	55	-13%
De 121 a 180 dias	115	163	42%	108	-34%
De 181 a 360 dias	121	161	33%	151	-6%
Mais de 360 dias	59	64	8%	96	50%
Total	514	537	4%	460	-14%

Fonte: GRAPROHAB

IMÓVEIS DE TERCEIROS NA CIDADE DE SÃO PAULO

Preço ofertado de imóveis residenciais verticais de terceiros para venda

Por meio dos sites de ofertas de imóveis, as entidades ligadas à CBCSI (Câmara Brasileira de Comércio e Serviços Imobiliários) viram a oportunidade de acompanhar os dados do mercado de imóveis de terceiros, e desenvolveram um projeto para suprir a falta de informações desse segmento.

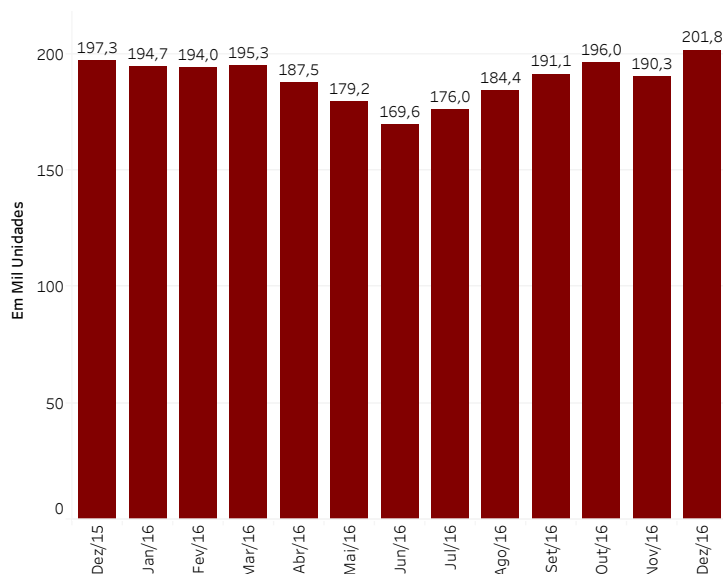
O Secovi-SP participa desse projeto e monitora a oferta de imóveis dos principais sites. Por meio de tratamentos e compilações dos dados, foi possível filtrar

as duplicidades e os registros inconsistentes, como os pontos fora da curva, os *outliers*, capazes de distorcer o resultado final da análise.

Esse trabalho é feito desde 2013, e já concluiu várias fases de aperfeiçoamento. Na última delas, no final de 2015, foram incluídas outras fontes de informações, adicionando, assim, mais elementos para a amostra. A metodologia atual possibilita acompanhar o preço da oferta de aproximadamente 190 mil apartamentos por mês.

Quantidade de apartamentos de terceiros ofertados

Cidade de São Paulo - média móvel de três meses



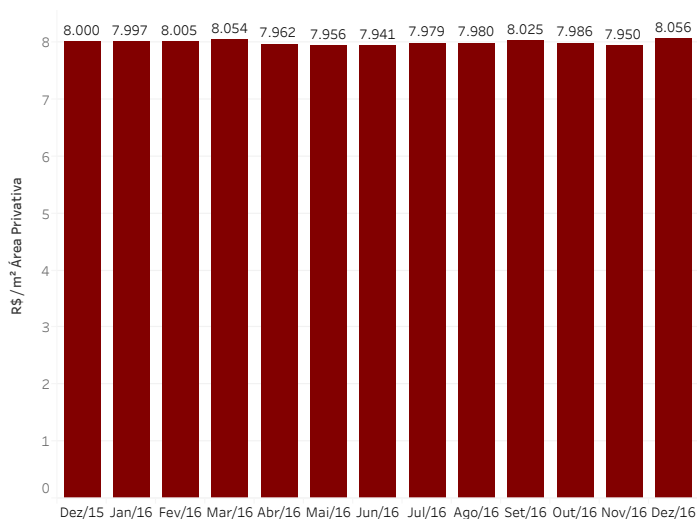
Fonte: Secovi-SP

Os preços dos apartamentos ofertados na cidade de São Paulo apresentaram relativa estabilidade em 2016, com variação nominal de 0,7%, referente ao preço por

metro quadrado de área privativa de R\$ 8.000,00 em dezembro de 2015 comparado aos R\$ 8.056,00 de dezembro de 2016.

Preço médio de venda de apartamentos de terceiros

Cidade de São Paulo - (R\$/m²) - área privativa

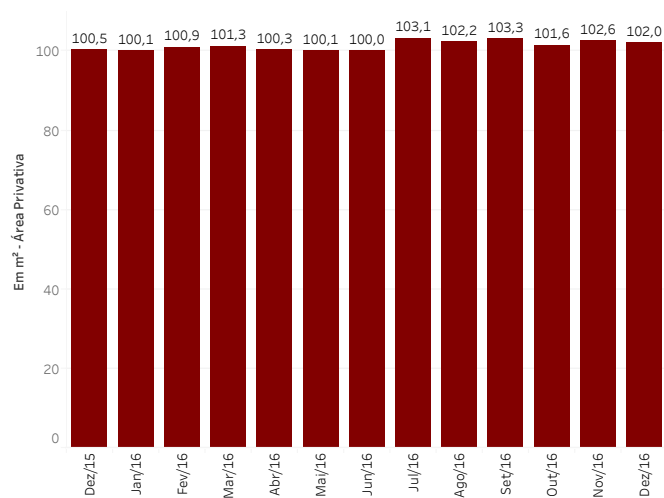


Fonte: Secovi-SP

O tamanho médio dos apartamentos ofertados no período foi de aproximadamente 100 m² e o preço de R\$ 8.056,00 por m² de área privativa, demonstrando que a oferta no segmento de terceiros concentra-se em imóveis de grande porte, com 3 dormitórios.

Área privativa média de apartamentos de terceiros

Cidade de São Paulo - (m²)



Fonte: Secovi-SP

Preço ofertado de apartamentos de terceiros para venda 1 dormitório

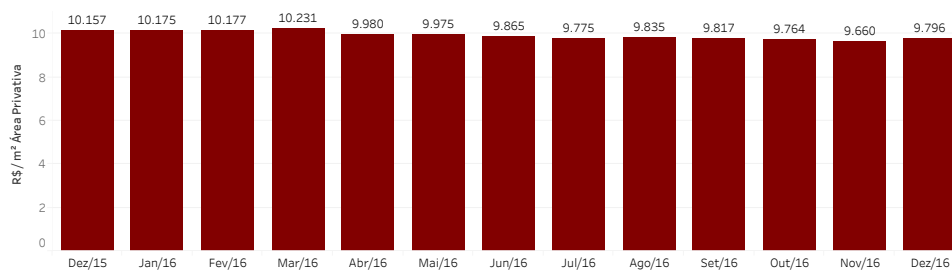
O preço médio dos apartamentos de 1 dormitório na cidade de São Paulo, em dezembro de 2016, era de R\$ 9.796,00/m². Comparado ao preço de R\$ 10.157,00/m² de dezembro de 2015, a variação foi de -3,6%, abaixo da média geral de 0,7% no período.

De dezembro de 2015 a dezembro de 2016, a média de

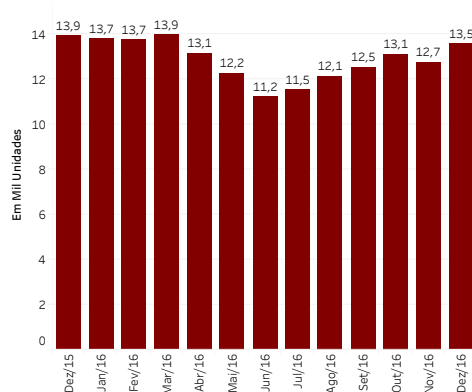
imóveis ofertados com essa tipologia foi de 12,9 mil unidades por mês. Somente no mês de dezembro do ano passado, a participação dos imóveis de 1 dormitório foi de 13.539 unidades, o equivalente a 6,7% do total ofertado na cidade. Os apartamentos possuíam, em média, 46 m² e tíquete médio calculado em R\$ 456 mil.

Apartamentos de terceiros - 1 dormitório

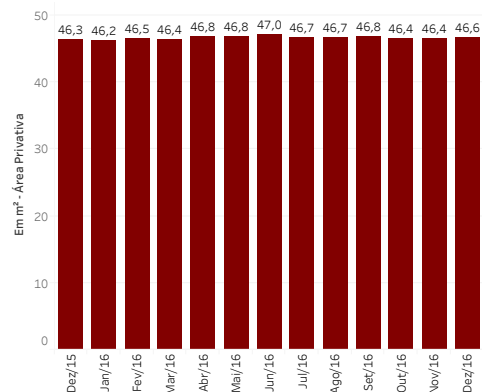
Cidade de São Paulo



Quantidade Ofertada - Média Móvel de Três Meses



Área Privativa Média



Fonte: Secovi-SP

Preço ofertado de apartamentos de terceiros para venda 2 dormitórios

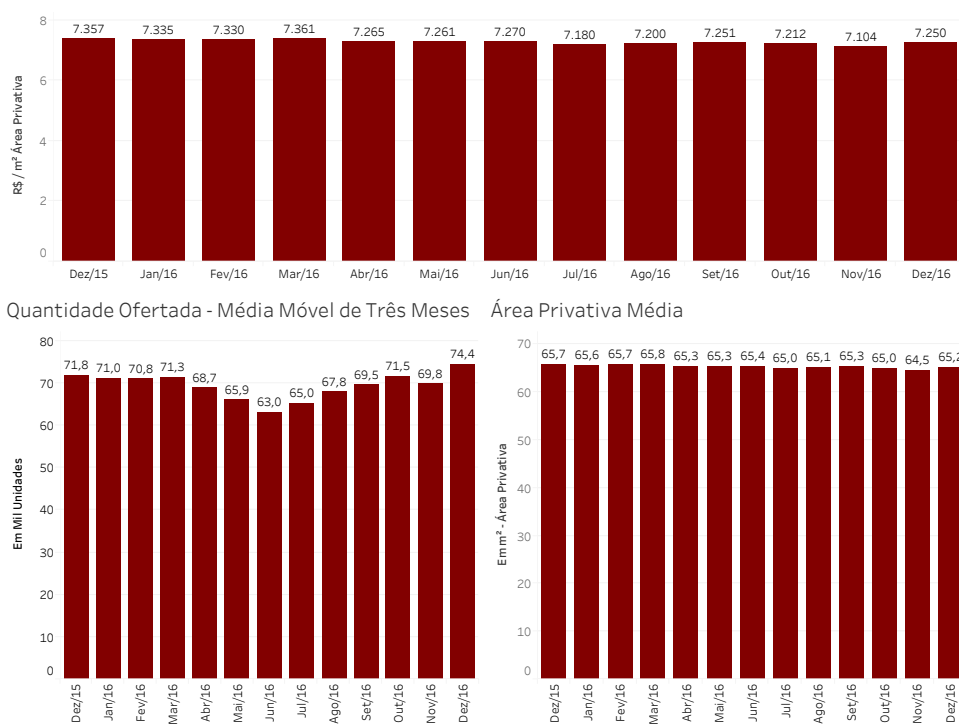
O preço médio dos apartamentos de 2 dormitórios na cidade de São Paulo, em dezembro de 2016, foi de R\$ 7.250,00/m². Comparativamente com o preço de R\$ 7.357,00/m² de dezembro de 2015, a variação negativa de 1,5% ficou abaixo da média geral do período, de 0,7%.

De dezembro de 2015 a dezembro de 2016, a média

de imóveis ofertados com essa tipologia foi de 69 mil unidades por mês. No mês de dezembro, os imóveis de 2 dormitórios participaram com 74.352 unidades, equivalentes a 36,8% do total ofertado na cidade. Os apartamentos tinham, em média, 65 m² e tiquete médio calculado em R\$ 472 mil.

Apartamentos de terceiros - 2 dormitórios

Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

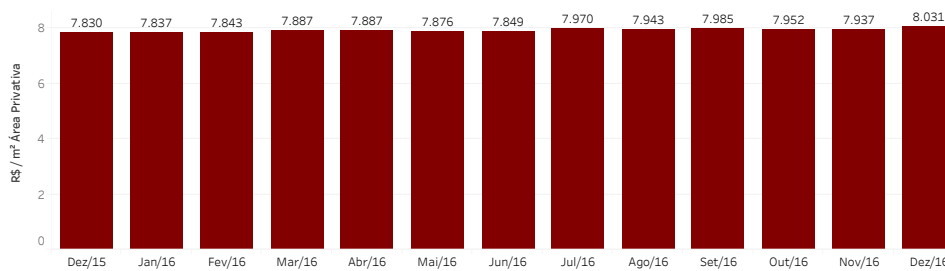
Preço ofertado de apartamentos de terceiros para venda 3 dormitórios

O preço médio dos apartamentos de 3 dormitórios na cidade de São Paulo, em dezembro de 2016, foi de R\$ 8.031,00/m². Comparativamente com o preço de R\$ 7.830,00/m² de dezembro de 2015, a variação foi de 2,6%, acima da média geral de 0,7% no período. De dezembro de 2015 a dezembro de 2016, a média

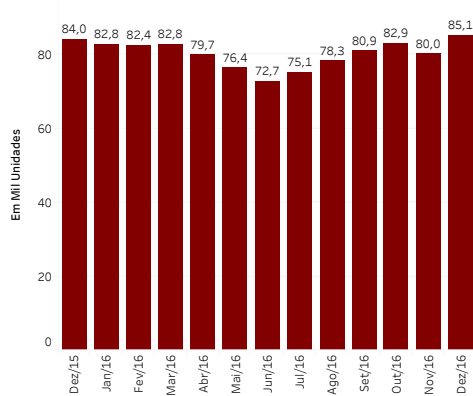
de imóveis ofertados com essa tipologia foi de 80 mil unidades por mês. No mês de dezembro, os imóveis de 3 dormitórios participaram com 85.070 unidades, equivalente a 42,2% do total ofertado na cidade. Os apartamentos tinham, em média, 108 m² e tíquete médio calculado em R\$ 867 mil.

Apartamentos de terceiros - 3 dormitórios

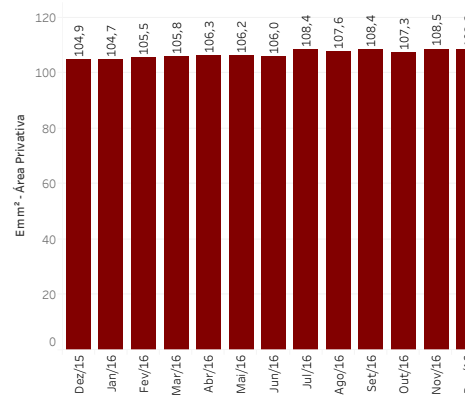
Cidade de São Paulo



Quantidade Ofertada - Média Móvel de Três Meses



Área Privativa Média



Fonte: Secovi-SP

Preço ofertado de apartamentos de terceiros para venda 4 dormitórios

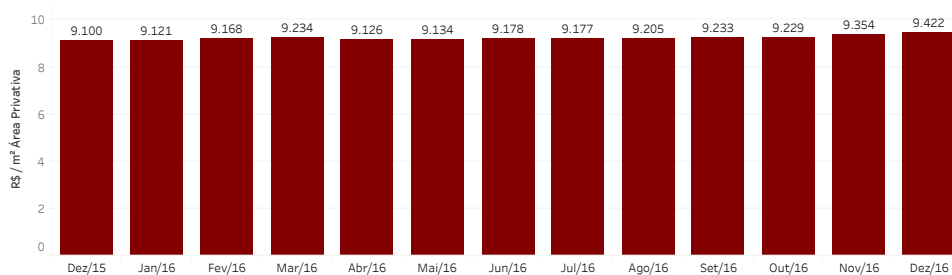
O preço médio dos apartamentos de 4 dormitórios na cidade de São Paulo, em dezembro de 2016, foi de R\$ 9.422,00/m². Comparado ao preço de R\$ 9.100,00/m² de dezembro de 2015, a variação foi de 3,5%, acima da média geral de 0,7% no período.

De dezembro de 2015 a dezembro de 2016, a média

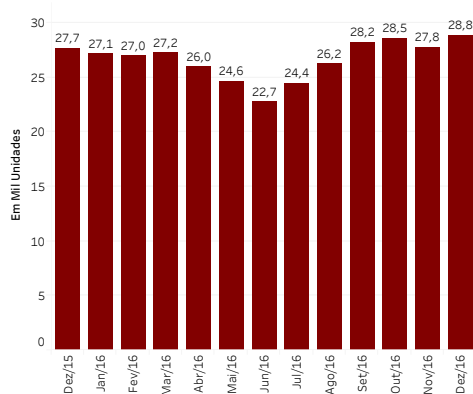
de imóveis ofertados com essa tipologia foi de 27 mil unidades por mês. No mês de dezembro, os imóveis de 4 dormitórios participaram com 28.827 unidades, equivalente a 14,3% do total ofertado na cidade. Os apartamentos tinham, em média, 207 m² e tiquete médio calculado em R\$ 1,9 milhão.

Apartamentos de terceiros - 4 dormitórios

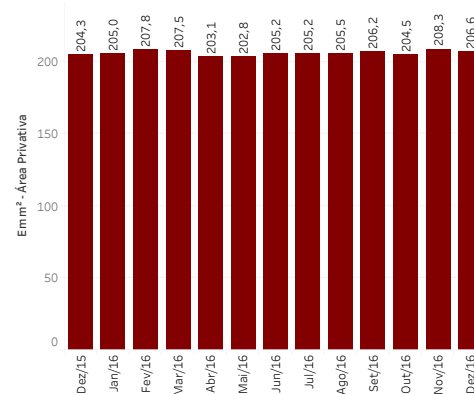
Cidade de São Paulo



Quantidade Ofertada - Média Móvel de Três Meses



Área Privativa Média



Fonte: Secovi-SP

LOCAÇÃO RESIDENCIAL NA CIDADE DE SÃO PAULO

Locação residencial – cidade de São Paulo

O Secovi-SP publica mensalmente a Pesquisa de Valores de Locação Residencial da cidade de São Paulo. Com a mesma metodologia desde dezembro de 2004, a pesquisa acompanha os valores efetivamente negociados para locação dos imóveis residenciais. Os valores são calculados por metro quadrado de área útil (apartamentos) e de área construída (casas), e segmentados por quantidade de dormitórios, estado de conservação do imóvel e por localização nas regiões do município.

No acumulado da série histórica, de dezembro de 2004 a dezembro de 2016, a pesquisa detectou que os valores médios dos aluguéis da cidade de São Paulo aumentaram 126,5%, o equivalente à média de 7% ao ano.

Analisando a série histórica, são observados três com-

portamentos nos valores de locação residencial comparados à inflação medida pelo IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado), da Fundação Getúlio Vargas.

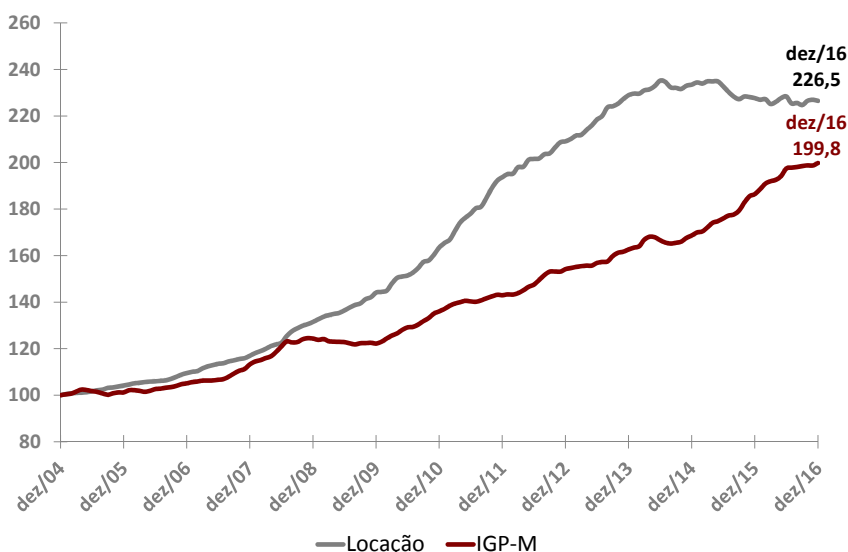
Do início da série, em dezembro de 2004, até junho de 2008, houve equilíbrio entre os dois indicadores. No acumulado, a variação foi de 22,6% na locação e de 21% no IGP-M.

Já no período seguinte, de julho de 2008 a junho de 2014, os valores de locação subiram acima do IGP-M. No acumulado do período, os valores de locação ascenderam 92% e o IGP-M elevou 38%.

No intervalo de julho de 2014 a dezembro de 2016, a pesquisa passou a registrar variações negativas, com valores de locação abaixo dos registrados pelo IGP-M. No acumulado desse período, os valores de locação tiveram queda de 3,7%, enquanto o IGP-M cresceu 20%.

Valor médio de locação residencial e IGP-M

Variação acumulada (Base 100= dez/04)



Fonte: Secovi-SP e FGV

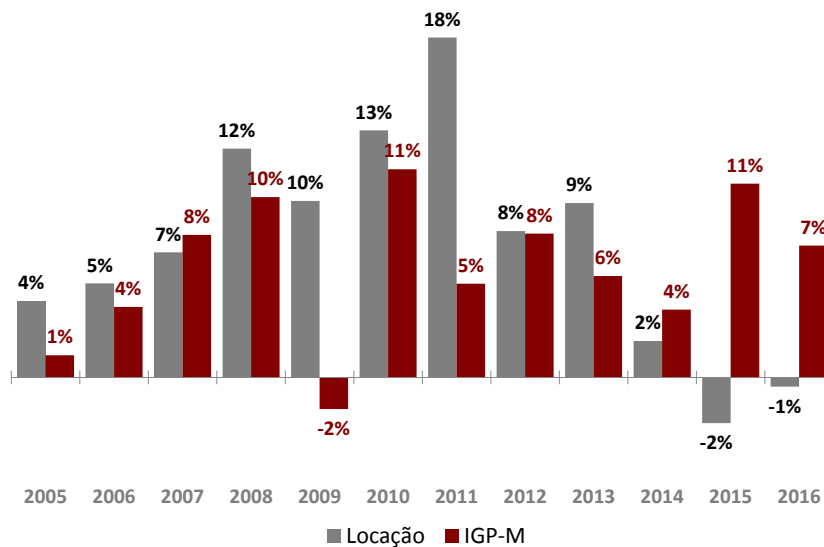
A mudança mais recente no comportamento da série pode ser atribuída aos reflexos da crise econômica do País, ao aumento do desemprego e à redução da renda média do trabalhador. O mercado de locação residencial tem sido pressionado a renegociar valores, de modo a equilibrar o orçamento dos locatários e a

remuneração esperada pelo locador.

Em 2016, os valores de locação negociados ficaram praticamente estabilizados, registrando variação negativa de 0,5% na cidade de São Paulo, enquanto a inflação medida pelo IGP-M terminou o ano com alta de 7,2%.

Histórico de pesquisa de locação residencial

Varição do valor médio comparado ao IGP-M por ano



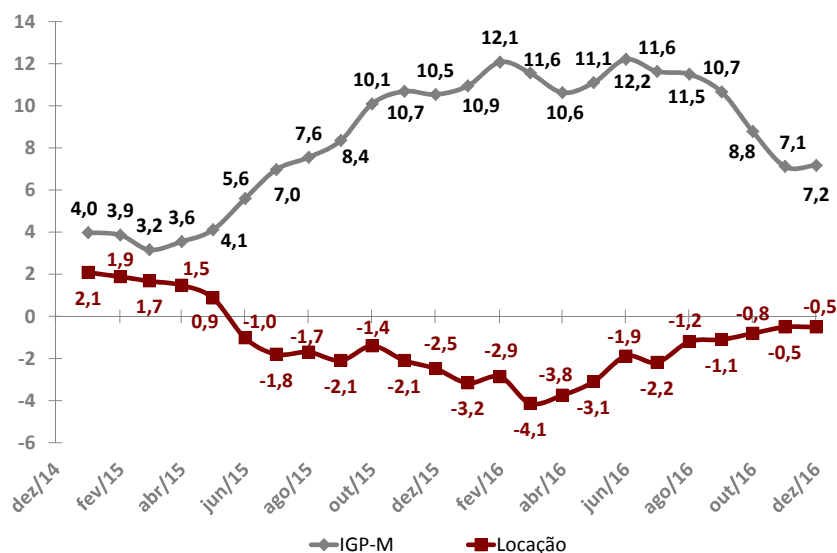
Fonte: Secovi-SP e FGV

Em março de 2016, a variação acumulada em 12 meses apresentou queda de 4,1%, a maior da série histórica. Porém, houve recuperação nos meses seguintes,

encerrando o ano com retração de 0,5%. Houve melhora também quando comparado ao ano de 2015, que registrou variação negativa de 2,5%.

Variação nominal (%) do valor médio de locação residencial e IGP-M

Acumulada 12 meses



Fonte: Secovi-SP e FGV

Valores de locação residencial por zona da cidade de São Paulo

Devido à diversidade dos valores de locação na cidade de São Paulo, o Secovi-SP segmentou a pesquisa em oito grandes regiões:

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

mar e região.

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

No mês de dezembro de 2016, um imóvel de 3 dormitórios, na zona Norte da cidade, em bom estado de conservação, atingiu valor médio de aluguel por metro quadrado entre R\$ 18,64 e R\$ 19,12. Ou seja, um imóvel com 90 m² de área nessa região tem valor de aluguel entre R\$ 1.678 e R\$ 1.721.

Aluguéis residenciais valores por metro quadrado

Região da cidade de São Paulo, por número de dormitórios e estado de conservação

VALOR (R\$/M ²)	1 DORMITÓRIO				2 DORMITÓRIOS				3 DORMITÓRIOS			
	BOM		REGULAR		BOM		REGULAR		BOM		REGULAR	
REGIÃO	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN	MÁX	MIN
Centro	27,34	25,32	23,18	21,21	25,04	20,70	22,03	17,58	21,07	14,38	18,84	12,37
Leste -A	24,97	19,16	20,37	15,59	21,06	20,96	18,06	17,97	19,41	19,34	17,29	17,13
Leste -B	21,26	17,99	18,64	15,59	18,80	16,31	16,32	14,33	16,36	13,91	14,53	13,08
Norte	25,43	21,01	22,46	17,84	21,66	19,40	19,00	16,86	19,12	18,64	17,10	15,39
Oeste -A	32,85	28,48	28,31	21,28	27,48	24,73	24,61	22,15	27,72	26,84	25,56	23,01
Oeste -B	20,59	19,60	17,09	16,16	19,52	17,52	16,48	14,70	16,93	15,80	14,77	13,29
Sul - A	37,28	31,34	32,48	26,87	32,69	27,94	27,05	22,04	32,02	25,35	24,14	21,73
Sul - B	26,41	19,70	22,40	16,13	22,72	19,56	19,61	16,75	19,27	17,93	17,07	15,37

Fonte: Secovi-SP

Tipos de garantias

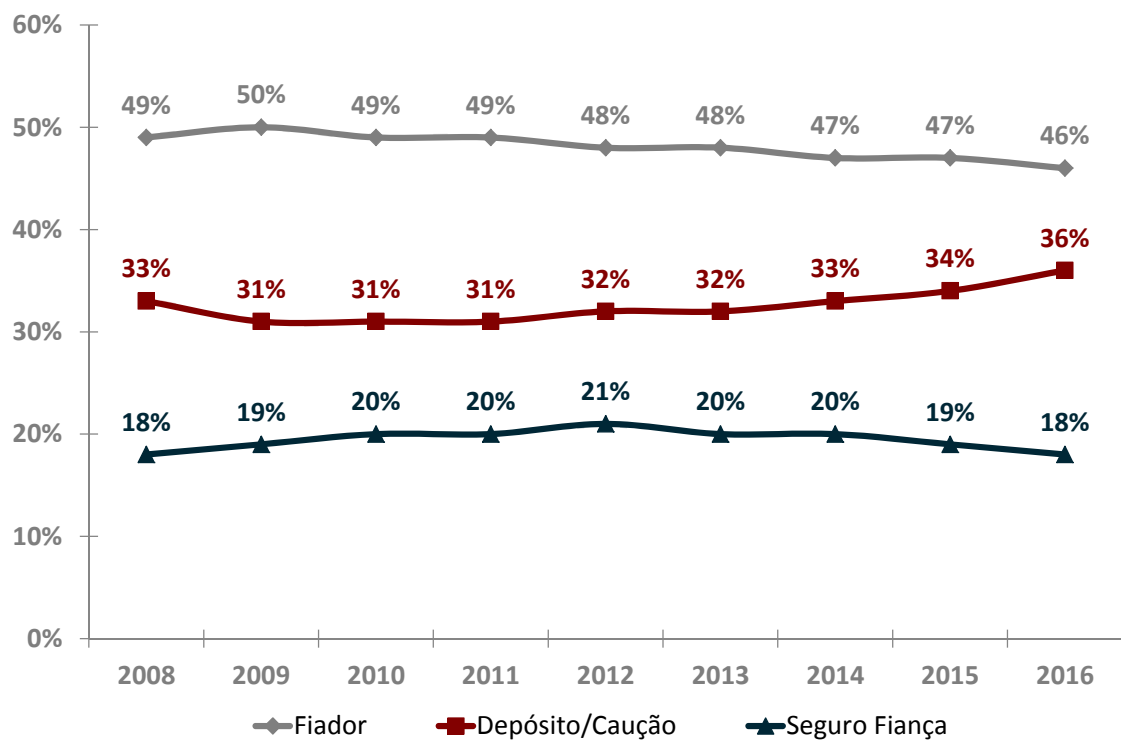
De acordo com a Lei 8.245/1991, nos contratos de locação, o locador pode exigir do locatário as seguintes modalidades de garantia: depósito/caução, seguro-fiança ou fiador.

Tradicionalmente, a modalidade predominante nos

contratos de locação é o fiador, seguida por depósito/caução e seguro-fiança. A média histórica de participação nas garantias é de 48% para fiador, 33% para depósito/caução e 19% para seguro-fiança.

Média anual de participação percentual dos tipos de garantias

Cidade de São Paulo



Fonte: Secovi-SP

O fiador encerrou 2016 com participação de 46% do total dos contratos, abaixo da média histórica. O seguro-fiança manteve estabilidade no ano, em torno de

18%. A garantia que mais cresceu foi o depósito/caução, com participação de 36%. A alta pode ser explicada pela dificuldade de o inquilino encontrar um fiador.

Ações locatícias

As ações registradas no Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, procedentes dos 15 fóruns regionais da capital paulista, são acompanhadas e analisadas pelo Secovi-SP mensalmente. As ações são distribuídas em quatro tipos: Despejo por Falta de Pagamento, Despejo (Procedimento Ordinário), Renovatória de Locação e Consignatória de Aluguéis.

As ações de Despejo por Falta de Pagamento são

motivadas pela inadimplência do inquilino. Já as ações de Despejo (Procedimento Ordinário) referem-se à retomada de imóvel para uso do proprietário, de ascendente ou descendente, reforma ou denúncia vazia.

As ações Renovatórias de Locação são compulsórias, para renovação de contratos comerciais com prazo de cinco anos. E as ações Consignatórias de Aluguéis

são movidas quando há a discordância de valores de locação ou encargos, com opção do inquilino pelo depósito em Juízo.

O ano de 2016 encerrou com 17,5 mil processos protocolados no município de São Paulo, o que representa queda de 0,75% das ações locatícias em relação

ao ano anterior (17,6 mil protocolos).

Os processos por falta de pagamento em 2016 responderam por 87% dos casos. Ações ordinárias de despejo representaram 7% dos protocolos, enquanto as renovatórias e consignatórias registraram 5,4% e 0,5%, respectivamente.

Ações locatícias

Evolução por tipo de ação

Ano	Falta de Pagamento	Ordinária/ Despejo	Consignatórias	Renovatórias	Total
2004	19.910	968	187	449	21.514
2005	20.945	1.106	168	396	22.615
2006	21.224	1.306	166	424	23.120
2007	20.028	1.871	175	525	22.599
2008	18.075	1.914	164	772	20.925
2009	19.789	1.971	193	850	22.803
2010	16.658	2.469	195	833	20.155
2011	14.666	2.877	171	941	18.655
2012	16.192	2.499	167	1.393	20.251
2013	15.026	2.152	132	1.177	18.487
2014	15.486	1.978	137	1.260	18.861
2015	15.198	1.353	86	986	17.623
2016	15.201	1.259	91	939	17.490

Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

CONDOMÍNIOS

Índice de Custos Condominiais

O Icon (Índice de Custos Condominiais) foi desenvolvido pelo Secovi-SP com o objetivo de auxiliar as empresas de administração de condomínios e os síndicos no acompanhamento dos custos condominiais na Região Metropolitana de São Paulo.

Para compor o Icon foram considerados condomínios com 48 a 56 apartamentos, de padrão médio e que tenham aproximadamente seis funcionários.

O índice é composto de 24 itens, agrupados em cinco categorias: Pessoal e Encargos, Tarifas, Manutenção de Equipamentos, Conservação/Limpeza e Diversos.

Os itens escolhidos são os que mais comumente fazem parte da composição de custos dos condomínios. Não são consideradas as despesas de caráter extraordinário, como reformas, embelezamento de fachada, entre outras.

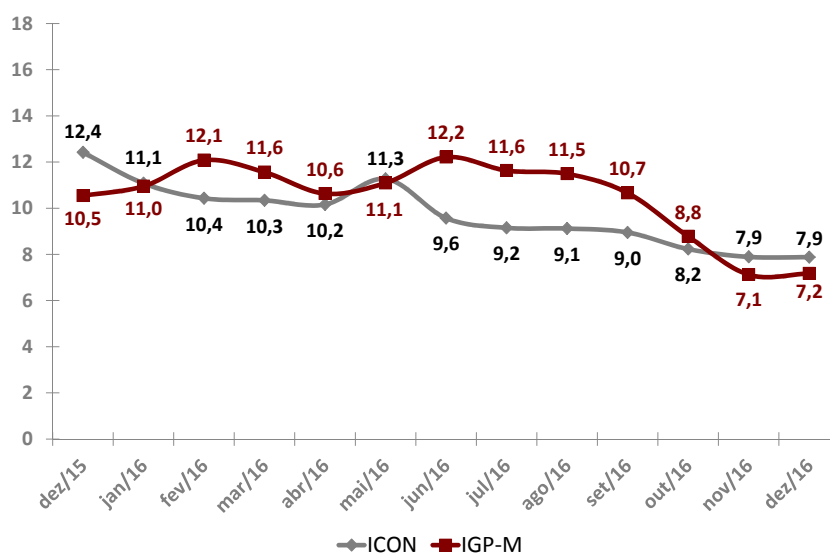
Em 2016, o Icon cresceu 7,9%, uma variação abaixo da registrada no ano anterior. A categoria Tarifas contribuiu para a queda do indicador, encerrando o ano com variação de 4,4%.

Com isso, vem diminuindo a diferença do Icon em comparação com a inflação medida pelo IGP-M (Índice Geral de Preços - Mercado) da Fundação Getúlio Vargas. No ano de 2016, o IGP-M oscilou 7,2%, diferença de apenas 0,7 pontos percentuais em relação ao Icon.

O Icon serve como parâmetro das variações de custos, mas não deve ser usado como índice de reajuste da taxa condominial, porque cada edifício mantém estrutura própria de despesas. A recomendação é que o síndico consulte sempre uma empresa de administração de condomínios para verificar o aumento real dos custos e, assim, evitar desequilíbrio futuro nas contas.

Índice de custos condominiais região metropolitana de São Paulo

Variação (%) comparada com o IGP-M dos últimos 12 anos



Fonte: Secovi-SP e FGV

Ações condominiais

Mensalmente, o Secovi-SP acompanha e analisa as estatísticas referentes a ações por falta de pagamento dos condomínios registradas nos 15 fóruns regionais, por meio de consulta ao Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo.

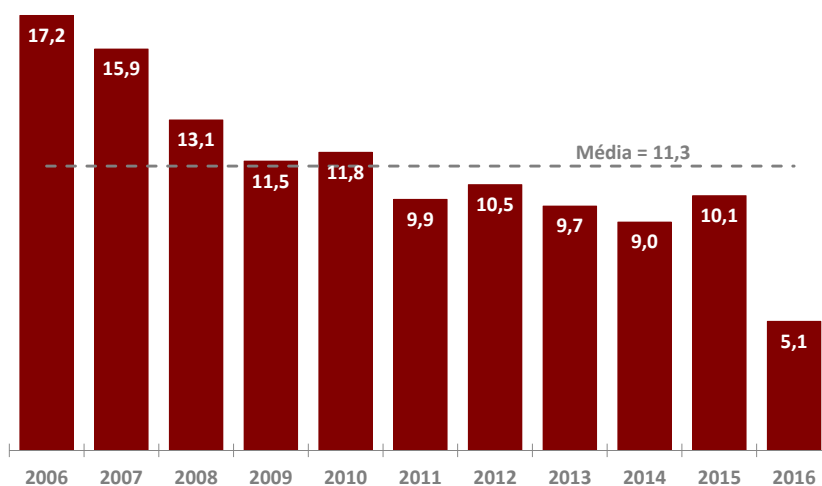
As ações por falta de pagamento das taxas condominiais encerraram o ano de 2016 com 5,1 mil processos, o menor patamar da série histórica acompanhada desde 2006, quando o município registrou 17,2 mil ações protocoladas. Comparado com o ano de 2015, a redução foi de 49%.

O novo Código de Processo Civil (Lei 13.105/15), em vigor desde março 2016, passou a considerar o débito de condomínio um título extrajudicial, permitindo a sua execução direta, sem necessidade de ação de conhecimento. A medida trouxe mais agilidade ao processo.

A recomendação do Secovi-SP é para que síndicos e administradoras reforcem as negociações com os inadimplentes, buscando conscientizá-los da importância do pagamento da cota condominial por todos os moradores, a fim de garantir a manutenção e a saúde financeira do prédio.

Ações condominiais

Cidade de São Paulo - mil unidades



Fonte: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo

DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL

ENTIDADES COM PESQUISAS CII/CBIC

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

Entidades com pesquisas imobiliárias no Brasil

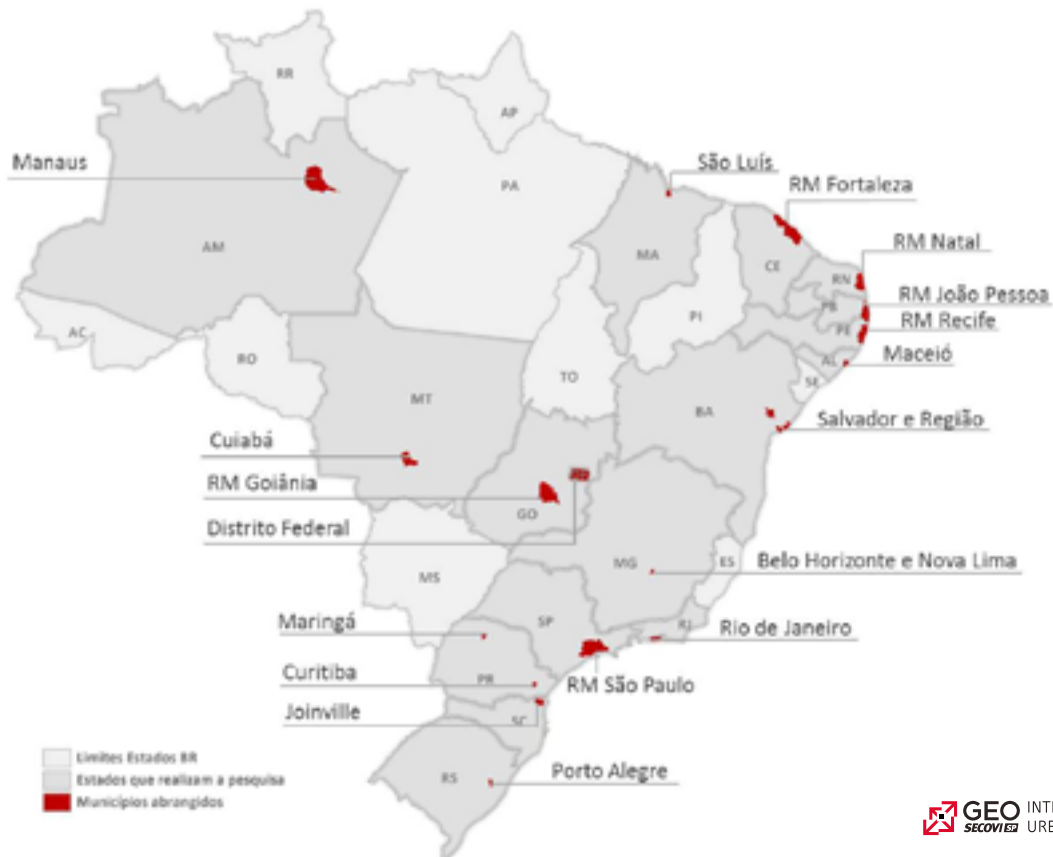
No Brasil, atualmente, 18 entidades integrantes da CII/CBIC (Comissão da Indústria Imobiliária da Câmara Brasileira da Indústria da Construção) realizam pesquisas sobre o comportamento do mercado de imóveis residenciais novos em suas respectivas cidades ou regiões. A CII/CBIC vem se esforçando para consolidar as estatísticas do setor. Como as pesquisas nem sempre são comparáveis entre si, no final de 2015 foi contratada uma consultoria com a finalidade de padronizar as metodologias e desenvolver um indicador nacional. Durante o ano de 2016, a consultoria levantou todas

as metodologias utilizadas, com o objetivo de tornar comparáveis as pesquisas.

Desde 2011, o Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP acompanha os dados apurados pelas pesquisas desenvolvidas no País e consolida as informações, a fim de obter análise das tendências do mercado imobiliário residencial nacional.

Nesta edição, para manter a mesma base de comparação, foram consideradas informações de 12 entidades que já detinham dados pesquisados até outubro de 2016.

Regiões com pesquisa imobiliário no Brasil



Unidades residenciais lançadas por região

Analisando as pesquisas que possuem dados comparáveis, no acumulado de janeiro a outubro de 2016, apurou-se o lançamento de 36,7 mil unidades residenciais nas regiões, volume 32% inferior ao registrado no mesmo período de 2015, quando foram ofertadas 54,3 mil unidades nesses mercados. A análise aponta a retração de 17,6 mil unidades, das quais 50% (8,8 mil unidades) referentes à Região Metropolitana de São Paulo.

Apesar da queda no total de unidades residenciais lançadas no período, duas regiões apresentaram aumento no volume de lançamentos. O Distrito Federal registrou crescimento de 41% no ano, passando de 546 unidades lançadas em 2015 para 771 unidades em 2016. Em Porto Alegre, o aumento foi de 19%, com 1.872 unidades lançadas em 2016 contra as 1.578 unidades do ano anterior.

Lançamentos de imóveis residenciais

Região Pesquisada	Unidades Lançadas 10M15	Unidades Lançadas 10M16	Varição %
Curitiba	3.090	1.595	-48%
Distrito Federal	546	771	41%
Joinville	2.286	1.003	-56%
Maceió	1.237	88	-93%
Porto Alegre	1.578	1.872	19%
Rio de Janeiro	4.589	4.335	-6%
RM de Fortaleza	3.905	1.917	-51%
RM de Goiânia	3.563	2.669	-25%
RM de João Pessoa	4.281	2.466	-42%
RM de Natal	190	0	-100%
RM de Recife	2.114	1.912	-10%
RM de São Paulo	26.893	18.056	-33%
Total	54.272	36.684	-32%

Fonte: Secovi-SP / CII/CBIC

Unidades residenciais comercializadas por região

No acumulado de janeiro a outubro de 2016, foram comercializadas 51,0 mil unidades residenciais novas nas regiões pesquisadas – retração de 15% em relação às 59,8 mil vendas de 2015.

Apesar da queda no total de unidades vendidas, quatro regiões pesquisadas apresentaram crescimento ante 2015: Distrito Federal (17%), Joinville (11%), Rio de Janeiro (17%) e Região Metropolitana do Recife (12%).

Vendas de imóveis residenciais

Região Pesquisada	Unidades Vendidas 10M15	Unidades Vendidas 10M16	Varição %
Curitiba	4.000	3.732	-7%
Distrito Federal	1.792	2.101	17%
Joinville	1.051	1.167	11%
Maceió	1.079	536	-50%
Porto Alegre	2.821	2.601	-8%
Rio de Janeiro	6.106	7.169	17%
RM de Fortaleza	4.180	3.442	-18%
RM de Goiânia	4.697	3.228	-31%
RM de João Pessoa	4.250	3.072	-28%
RM de Natal	1.831	1.444	-21%
RM de Recife	3.198	3.574	12%
RM de São Paulo	24.773	18.925	-24%
Total	59.778	50.991	-15%

Fonte: Secovi-SP / CII/CBIC

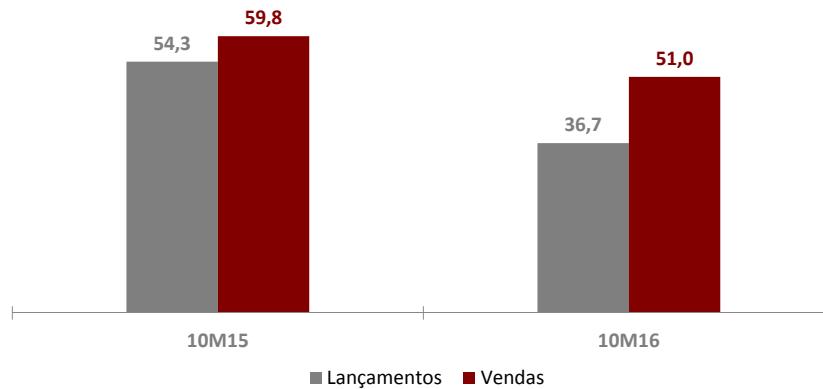
Comparativo entre lançamentos e vendas

De janeiro a outubro de 2016, foram lançadas 36,7 mil unidades, equivalentes à queda de 32% em comparação ao ano anterior. Mesmo com a redução de 15% na quantidade comercializada no período, foram vendidas 14,3 mil unidades a mais do que o total lan-

çado nas regiões pesquisadas. O comportamento resulta da crise econômica e política no País, que praticamente obrigou as incorporadoras a focarem nas vendas das unidades de empreendimentos em construção ou prontos.

Lançamentos e vendas de imóveis residenciais

Em mil unidades



Fonte: Secovi-SP / CII/CBIC

Oferta final de imóveis residenciais novos por região

O mês de outubro encerrou com 105,1 mil unidades novas disponíveis para venda nas regiões pesquisadas, volume 4% inferior à oferta disponível em outubro de 2015 (109,7 mil unidades). Apesar da redução, as Regiões Metropolitanas de Fortaleza, Goiânia e Recife, bem como as capitais Maceió, Porto Alegre e Rio de

Janeiro apresentaram crescimento na oferta disponível em outubro de 2016.

Curitiba foi a capital que registrou maior redução na oferta disponível em outubro, passando de 10.727 unidades em 2015 para 7.813 unidades em 2016, o que representa variação negativa de 27%.

Vendas de imóveis residenciais

Região Pesquisada	Oferta Final Outubro/2015	Oferta Final Outubro/2016	Varição %
Curitiba	10.727	7.813	-27%
Distrito Federal	4.414	4.389	-1%
Joinville	3.425	3.127	-9%
Maceió	2.411	2.636	9%
Porto Alegre	2.839	3.387	19%
Rio de Janeiro	8.598	8.721	1%
RM de Fortaleza	9.216	9.245	0%
RM de Goiânia	7.611	11.503	51%
RM de João Pessoa	7.314	7.145	-2%
RM de Natal	3.356	2.564	-24%
RM de Recife	6.622	7.802	18%
RM de São Paulo	43.166	36.760	-15%
Total	109.699	105.092	-4%

Fonte: Secovi-SP / CII/CBIC

Oferta final por fase de obras

Das entidades que têm pesquisas em suas regiões, nove segmentam os dados de oferta disponível conforme a fase de obra do empreendimento (planta, em construção ou pronto).

Nas regiões com oferta final segmentada por fase de obra, do total registrado em outubro de 2016, 16% correspondiam a imóveis na planta, 53% em construção e 30% prontos.

Vendas de imóveis residenciais

Região Pesquisada	Imóveis na Planta	Imóveis em Construção	Imóveis Prontos
Curitiba	10%	44%	46%
Distrito Federal	4%	33%	63%
Maceió	1%	84%	15%
Porto Alegre	10%	57%	34%
Rio de Janeiro	19%	43%	39%
RM de Fortaleza	9%	71%	20%
RM de Goiânia	24%	50%	26%
RM de Recife	31%	59%	10%
RM de São Paulo	18%	68%	13%
Total	16%	53%	30%

Fonte: Secovi-SP / CII/CBIC

FINANCIAMENTO IMOBILIÁRIO NO BRASIL

SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo)

O SBPE é constituído pelas instituições que captam recursos da caderneta de poupança, de acordo com diretrizes de direcionamento instituídas pelo CMN (Conselho Monetário Nacional) e acompanhados pelo Banco Central.

O SBPE é uma das principais fontes de recursos para o financiamento imobiliário no Brasil. Esta linha de

crédito origina-se dos depósitos e rendimentos das poupanças. Cada banco tem sua própria fonte de recursos oriundos das contas de seus poupadores, devendo direcionar o mínimo de 65% do montante arrecadado para o crédito imobiliário, conforme determina a Resolução 3.932/2010 do Banco Central.

SBPE: captação da poupança

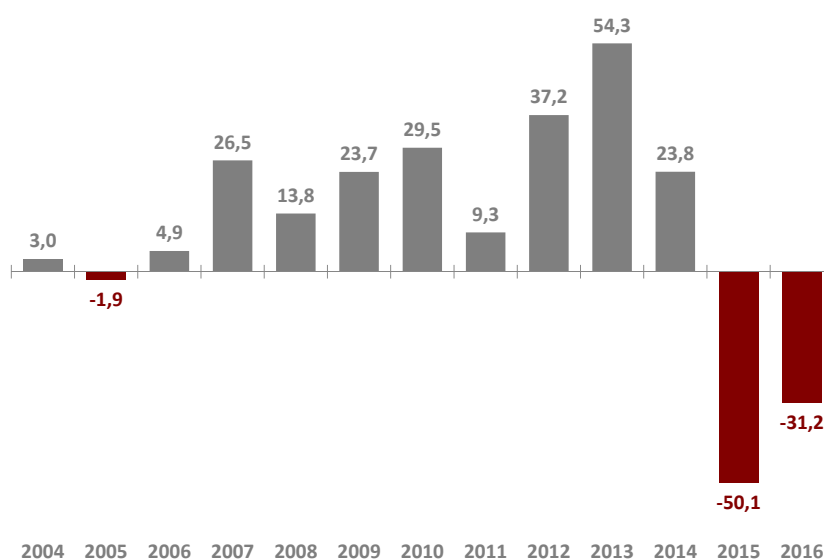
O ano de 2016 registrou, pela segunda vez consecutiva, captação líquida negativa. Os saques totalizaram R\$ 1.629,6 bilhão e superaram os R\$ 1.598,4 bilhão em depósitos da caderneta de poupança, resultando em um saldo negativo de R\$ 31,2 bilhões.

Nas reuniões dos dias 10 e 11 de janeiro de 2017, o

CMN decidiu antecipar o ciclo de distensão da política monetária, estabelecendo um novo ritmo de flexibilização para a taxa de juros, o que pode devolver à caderneta de poupança atratividade e, com isso, injetar novos recursos nos financiamentos do SFH (Sistema Financeiro da Habitação).

Poupança SBPE - Brasil

Captação líquida (R\$/bilhões)



Fonte: Bacen

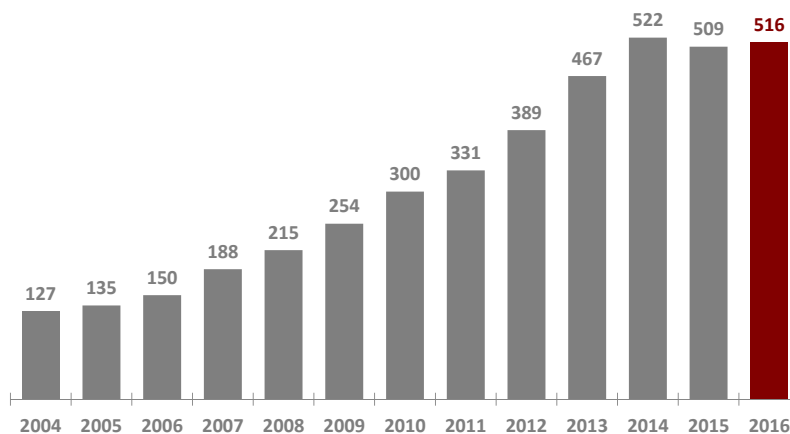
SBPE: saldo da poupança

Mesmo com as perdas acumuladas na captação líquida nos dois últimos anos, o saldo da poupança do SBPE, nominalmente, foi o maior desde fevereiro de 2015.

Em dezembro de 2016, o saldo dos depósitos atingiu R\$ 516,0 bilhões, com crescimento de 1,3% em comparação com o mesmo mês do ano anterior.

Poupança SBPE

Saldo (R\$/bilhões)



Fonte: Bacen

Financiamento Imobiliário – SBPE (valores)

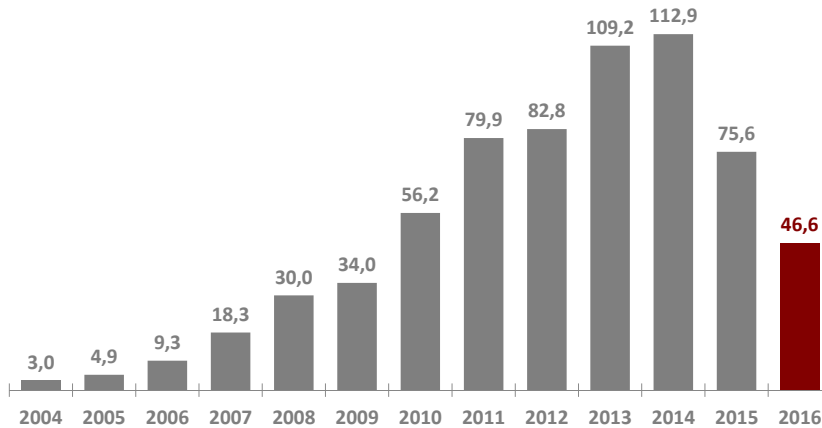
Pelo segundo ano consecutivo, os valores dos financiamentos imobiliários concedidos pelo SBPE registraram queda. O total financiado em 2016 foi de R\$ 46,6 bilhões e, em comparação com ano anterior (R\$ 75,6 bilhões), registrou redução nominal de 38,3%.

Boa parte da queda dos financiamentos pode ser ex-

plicada pelos acontecimentos nos cenários político e econômico durante 2016, dentre os quais, fraca atividade econômica, inflação acima do teto na maior parte do ano, taxa de juros elevada, crescimento do desemprego, queda do rendimento médio real das famílias e baixos índices de confiança.

Financiamento imobiliário SBPE - total

Valores financiados (R\$/bilhões)



Fonte: Bacen

Financiamentos imobiliários: SBPE (valores) aquisição e construção

Os financiamentos imobiliários são divididos em duas modalidades: aquisição e produção (construção). Em 2016, o valor total financiado foi de R\$ 46,6 bilhões, dos quais R\$ 36 bilhões (77%) foram destinados à aquisição de imóveis e R\$ 10,6 bilhões (23%) direcionados para construção.

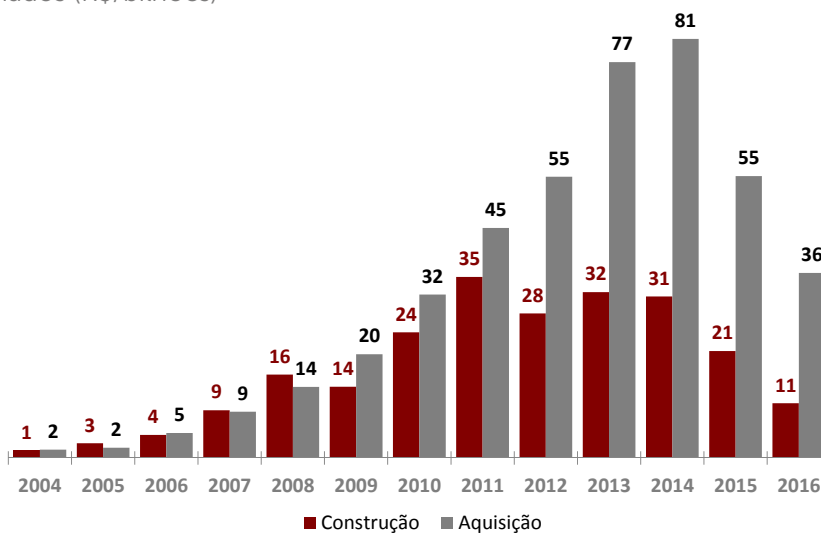
Os financiamentos em valores destinados à construção sofreram a terceira queda consecutiva, sendo seu

montante pouco maior que o registrado no ano de 2007 em valores nominais. O financiamento em 2016 atingiu R\$ 10,6 bilhões, com queda de 49% em relação ao ano anterior, quando computou R\$ 20,8 bilhões.

Já os financiamentos para aquisição tiveram a segunda redução consecutiva, com variação negativa de 34,3% em comparação com o ano anterior, que registrou R\$ 54,8 bilhões.

Financiamento imobiliário SBPE - aquisição e construção

Valores financiados (R\$/bilhões)



Fonte: Bacen e ABECIP

Financiamento imobiliário: SBPE (valores) aquisição de imóveis novos e usados

Os financiamentos para aquisição dividem-se entre imóveis novos e usados. A participação em valores nominais dos financiamentos para aquisição de imóveis novos em 2016 foi de 62%, com R\$ 22,3 bilhões contratados. As operações para imóveis usados atingiram R\$ 13,7 bilhões, equivalentes a 38% dos financiamentos concedidos.

Para imóveis novos, os financiamentos, em valores nominais, caíram pela segunda vez. Na comparação com o ano anterior (R\$31,7 bilhões), a redução foi de 30%.

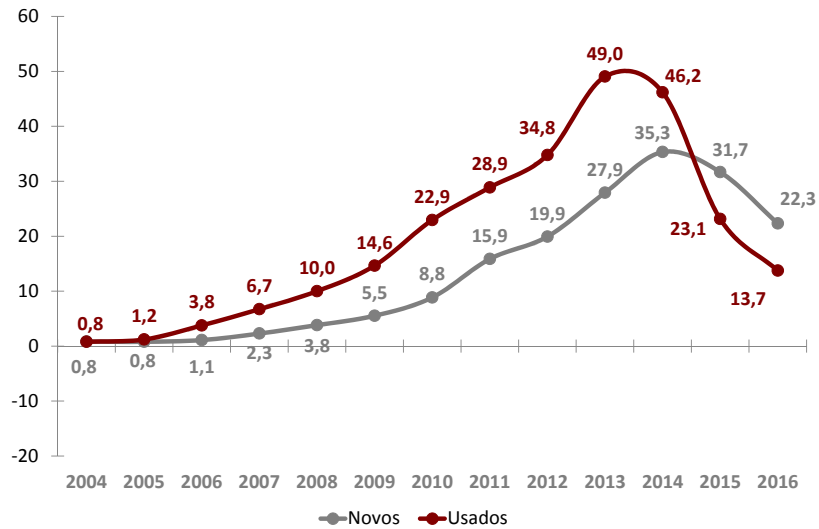
Já os financiamentos de imóveis usados, pela terceira

vez seguida apresentaram redução nos valores financiados. Comparada ao ano anterior (R\$ 23,1 bilhões), a queda foi de 41%.

O ambiente político-econômico de incerteza refletiu diretamente no comportamento do consumidor, que preferiu evitar o endividamento de longo prazo ou pela falta de segurança ou pelo desemprego. Além disso, as instituições financeiras reduziram o ritmo na concessão de empréstimos, aumentaram as exigências de aprovação e elevaram as taxas de juros praticadas.

Financiamento imobiliário SBPE - novos e usados

Valores financiados (R\$/bilhões)



Fonte: Bacen e ABECIP

Financiamento imobiliário: SBPE (unidades)

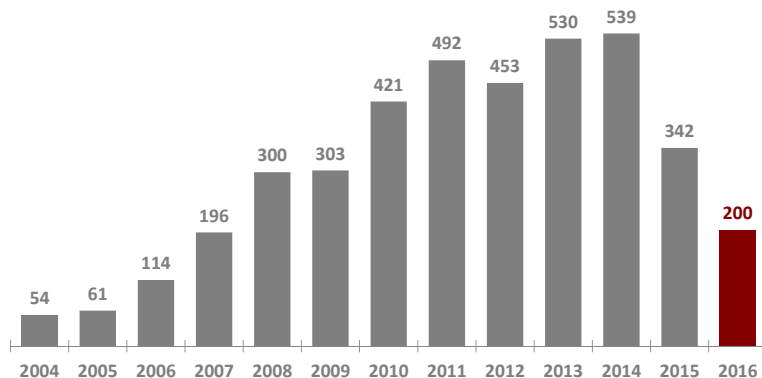
Em unidades, os financiamentos que usaram recursos do SBPE registraram a segunda queda consecutiva. Foram financiadas 199,7 mil unidades, com queda de 41,5%

em relação ao ano anterior, que totalizou 341,5 mil.

Há oito anos não se contabilizava financiamentos em unidades em patamares abaixo das 300 mil/ano.

Financiamento Imobiliário SBPE - total

Mil unidades



Fonte: Bacen e ABECIP

Financiamentos imobiliários: SBPE (unidades) aquisição e construção

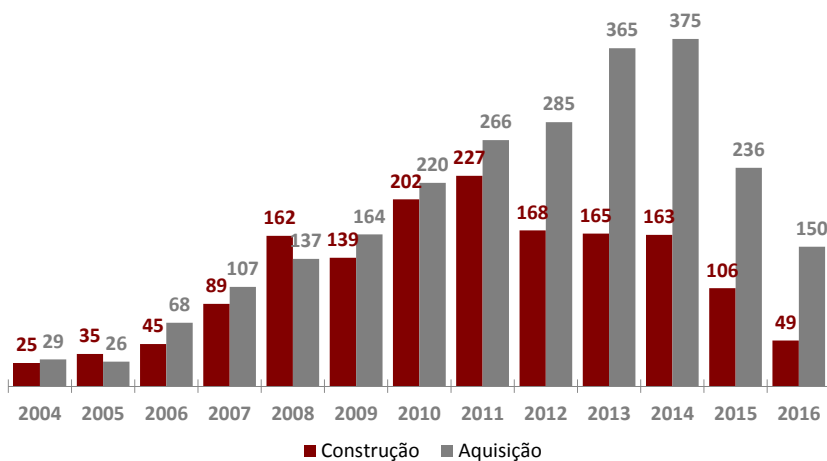
Considerando as modalidades de financiamento, foram adquiridos 150,4 mil imóveis (75% do total) e a construção registrou 49,2 mil unidades (25% do total). O volume de imóveis financiados para construção caiu 53,5% comparado com o ano anterior, assinando a quinta queda seguida. Desde 2006, não se

registravam financiamentos à produção abaixo de 50 mil unidades.

O financiamento à aquisição de imóveis teve queda de 36,2%, a segunda consecutiva e com um dos valores mais baixos da série que, em 2008, totalizou 137,4 mil unidades financiadas.

Financiamento imobiliário SBPE - aquisição e construção

Mil unidades



Fonte: Bacen e ABECIP

Financiamentos imobiliários: SBPE (unidades) aquisição de imóveis novos e usados

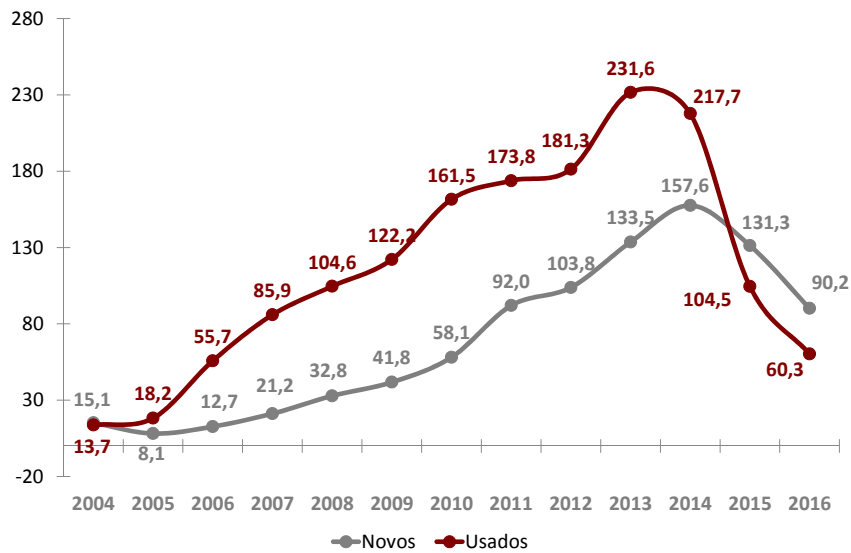
Os financiamentos para aquisição de imóveis novos no Brasil contabilizaram 90,2 mil unidades ou 60% das operações destinadas à modalidade. Já os financiamentos de imóveis usados atingiram 60,3 mil unidades, que equivalem à participação de 40% do total.

Em relação ao ano anterior, os financiamentos de

imóveis novos reduziram 31%, a segunda retração consecutiva e retorno a patamares semelhantes aos de 2011. Já os financiamentos dos imóveis usados reduziram 42%, a terceira queda seguida e volume próximo ao que era financiado dez anos atrás.

Financiamento imobiliário SBPE - aquisição: novos e usados

Mil unidades



Fonte: Bacen e ABECIP

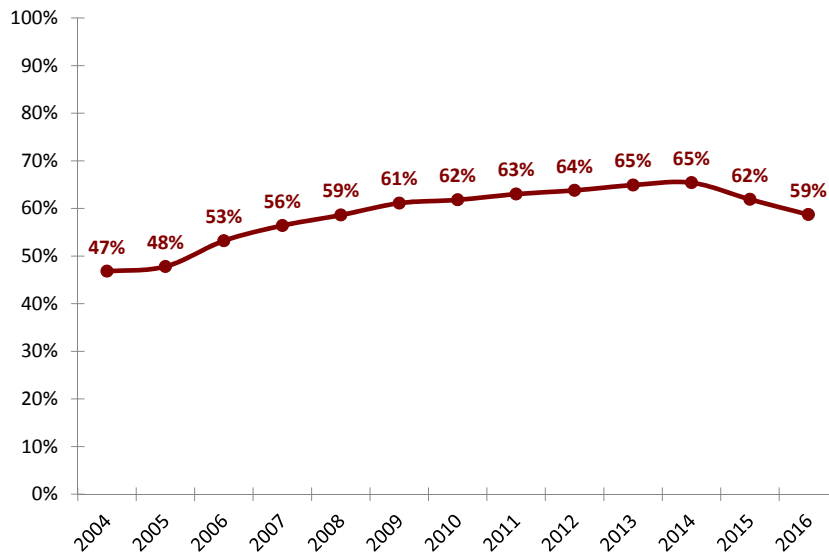
LTV (Loan-To-Value) - financiamento imobiliário

O LTV (Loan-To-Value) refere-se ao percentual financiado em relação ao valor do imóvel.

Pelo segundo ano consecutivo, houve redução do LTV médio dos novos financiamentos, com média de 59% em 2016. Ou seja, para um imóvel de R\$ 100 mil, o valor financiado foi de aproximadamente R\$ 59 mil.

O LTV reforça a qualidade da carteira de financiamentos imobiliários no Brasil. Isso porque, para obter um financiamento, todos os tomadores pagaram em média 41% do valor do imóvel, aumentando o comprometimento dos mutuários.

LTV (%)



Fonte: Bacen e ABECIP

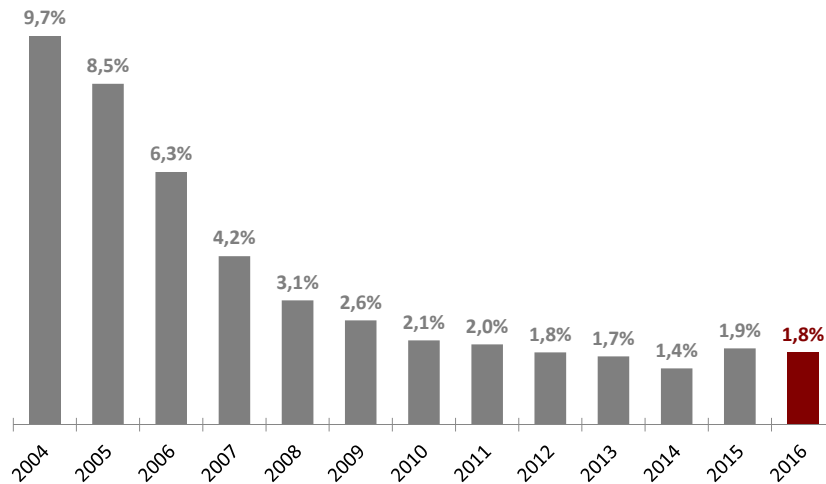
Inadimplência

A inadimplência das pessoas físicas nos financiamentos com recursos da poupança e destinados a construção e aquisição de moradia, compra de material de construção e demais finalidades estabelecidas pela legislação registrou taxa de 1,8% em dezembro de 2016.

Mesmo em um ano de crise acentuada, a inadimplência manteve-se estável, comparada ao mesmo período de 2015. Também figura como a menor taxa em relação às demais modalidades, como aquisição de veículos, cheque especial e cartão de crédito.

Inadimplência: contratos com mais de 3 prestações em atraso

Garantia hipotecária + alienação fiduciária



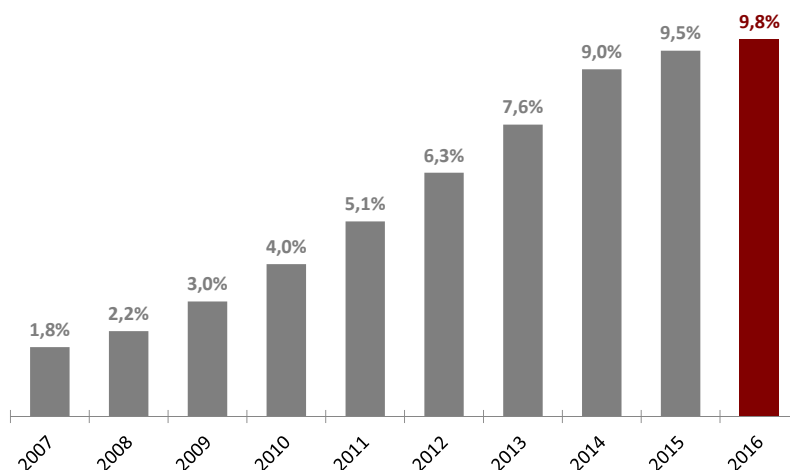
Fonte: Bacen e ABECIP

Crédito imobiliário e PIB (Produto Interno Bruto)

A participação do saldo das operações de crédito dos financiamentos imobiliários (pessoas físicas e jurídicas) correspondeu a 9,8% do PIB nos últimos quatro trimestres consecutivos (4º trimestre de 2015 ao 3º trimestre de 2016), em valores nominais.

No Brasil, a participação do crédito imobiliário continua seguindo a tendência de crescimento. Porém, comparado aos países mais desenvolvidos, o volume ainda continua baixo.

Evolução do crédito imobiliário em relação ao PIB (%)



Fonte: Bacen e ABECIP

FGTS (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço)

Outra fonte de recursos dos financiamentos imobiliários é o FGTS, criado pela Lei nº 5.107, de 13 de setembro de 1966, e atualmente regido pela Lei 8.036, de 11 de maio de 1990. O Fundo é gerido e administrado pelo Conselho Curador, um colegiado tripartite composto por entidades representativas dos trabalhadores, dos empregadores e de representantes do governo federal.

O FGTS é recolhido mensalmente pelos empregadores, com base no salário dos trabalhadores contratados pelo regime da CLT (Consolidação das Leis do Trabalho).

Para possibilitar a concessão de financiamentos na área de habitação, o Conselho Curador do FGTS aloca recursos nos seguintes programas: Carta de Crédito Individual, Carta de Crédito Associativo, Pró-Cotista e Pró-Moradia.

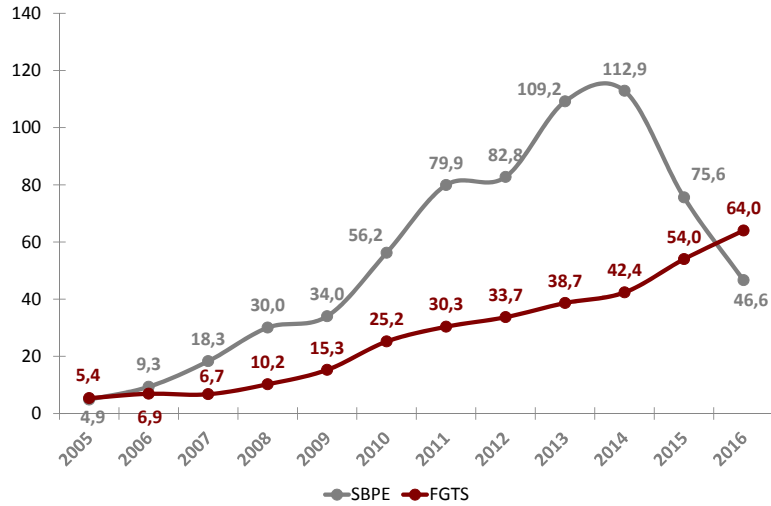
Financiamentos imobiliários FGTS (valores)

Na contramão do SBPE, os financiamentos com recursos do FGTS continuam crescendo em valores nominais desde 2008. Em 2016, foram R\$ 64 bilhões em operações de habitação, com alta de 18% em relação

ao ano anterior (R\$ 54 bilhões).

Somadas as duas fontes de recursos dos financiamentos imobiliários (SBPE e FGTS), o montante em 2016 atingiu R\$ 110,6 bilhões, 15% abaixo do total do ano anterior.

Financiamento imobiliário SBPE e FGTS - total (R\$ bilhões)



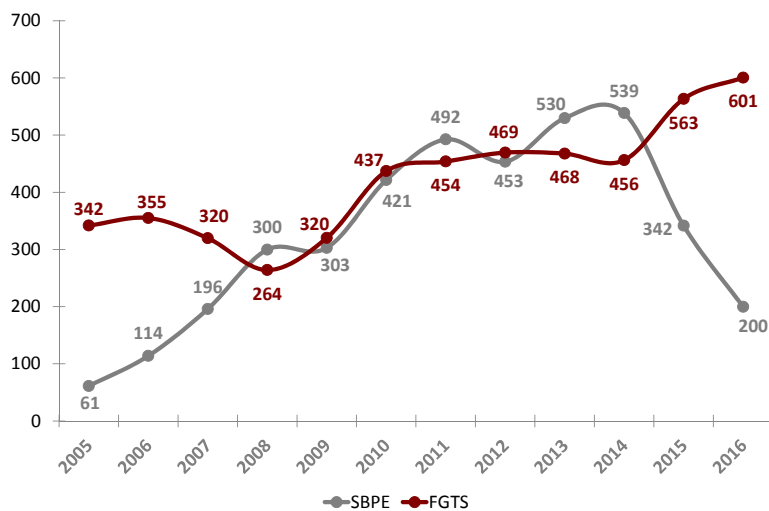
Fonte: Bacen e ABECIP

Financiamentos imobiliários FGTS (unidades)

Em unidades, o FGTS contratou 601 mil operações, um crescimento de 6,6% em relação ao ano de 2015. A soma dos recursos do FGTS com os do SBPE permi-

tiu financiar 800 mil unidades em 2016, volume 12% inferior ao do ano anterior.

Financiamento imobiliário SBPE e FGTS - total (mil unidades)



Fonte: Bacen e ABECIP

GLOSSÁRIO

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

IMÓVEIS EM CONSTRUÇÃO: Considerados os empreendimentos em comercialização entre o 7º mês e a data de previsão da entrega.

IMÓVEIS PRONTOS (ESTOQUE): Refere-se aos empreendimentos após 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.

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

LANÇAMENTOS: Número de unidades lançadas no mês de referência da pesquisa.

OFERTA FINAL (OF): Resultado da soma entre a oferta inicial com 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 que estava disponível para ser comercializada no período que antecede o mês de referência da pesquisa.

OPERAÇÃO URBANA: Visam a promover melhorias em

regiões pré-determinadas da cidade pelas parcerias entre o Poder Público e a iniciativa privada. Cada Operação Urbana tem lei específica, que estabelece as metas a serem cumpridas, bem como os mecanismos de incentivos, benefícios e flexibilidade quanto aos limites estabelecidos pela Lei de Zoneamento, mediante o pagamento de uma contrapartida financeira à Prefeitura, e que só pode ser usado em melhorias urbanas na própria região.

OUTRAS ZONAS: Demais áreas das cidades, excluídas Zeis 5, Operações Urbanas, ZEU e ZEUP.

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).

TIPOLOGIA: Divisão por número de dormitórios, separadas 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: Vendas brutas menos os distratos.

VENDAS SOBRE A OFERTA (VSO 12 MESES): Mede o percentual (%) vendido acumulado nos últimos 12 meses.

VGL/INCC-DI: Valor Global Lançado atualizado pelo INCC-DI - Valor real (R\$) das unidades lançadas em cada período, a preços do mês de referência da pesquisa.

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

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

VG: Valor Global de Vendas, soma dos valores monetários em moeda corrente (R\$) das unidades comercializadas no período.

ZC – ZONAS CENTRALIDADE: Porções do território voltadas à promoção de atividades típicas de áreas centrais ou de subcentros regionais ou de bairros, destinadas principalmente aos usos não residenciais, com densidades construtiva e demográfica médias, à manutenção das atividades comerciais e de serviços e à promoção da qualificação dos espaços públicos.

ZCOR – ZONAS CORREDORES: Incidem em lotes lindeiros à ZER ou à ZPR que fazem frente para vias de estruturação local ou regional, destinadas aos usos não residenciais compatíveis com o uso residencial e com a fluidez do tráfego, com densidades demográfica e construtiva baixas.

ZDE – ZONAS DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO: Porções do território com presença de uso industrial,

destinadas à manutenção, ao incentivo e à modernização desses usos, às atividades produtivas de alta intensidade em conhecimento e tecnologia e aos centros de pesquisa aplicada e desenvolvimento tecnológico, entre outras atividades econômicas.

ZEIS – ZONAS ESPECIAIS DE INTERESSE SOCIAL:

Porções do território destinadas, predominantemente, à moradia digna para a população de baixa renda por intermédio de melhorias urbanísticas, recuperação ambiental e regularização fundiária de assentamento precários e irregulares, bem como à provisão de novas Habitações de Interesse Social (HIS) e Habitações de Mercado Popular (HMP), a serem dotadas de equipamentos sociais, infraestrutura, áreas verdes e comércio e serviços locais, situadas na zona urbana.

ZEIS 1 – ZONA ESPECIAL DE INTERESSE SOCIAL – 1:

São áreas caracterizadas pela presença de favelas, loteamentos irregulares, empreendimentos habitacionais de interesse social e assentamentos habitacionais populares, habitados predominantemente por população de baixa renda, onde haja interesse público em manter a população moradora e promover a regularização fundiária e urbanística, recuperação ambiental e produção de HIS. A categoria de ZEIS 1 estabelece o mínimo de 60% de área construída total para HIS1, permite o uso de HIS2 e máximo de 20% para HMP/Usos R e nR.

ZEIS 2 – ZONA ESPECIAL DE INTERESSE SOCIAL – 2:

São áreas caracterizadas por glebas ou lotes não edificados ou subutilizados, adequados à urbanização e onde haja interesse público ou privado em produzir empreendimentos de HIS. A categoria de ZEIS 2 estabelece o mínimo de 60% de área construída total para HIS1, permite o uso de HIS2 e máximo de 20% para HMP/Usos R e nR.

ZEIS 3 – ZONA ESPECIAL DE INTERESSE SOCIAL – 3: São áreas com ocorrência de imóveis ociosos, subutilizados, não utilizados, encortiçados ou deteriorados localizados em regiões dotadas de serviços, equipamentos e infraestruturas urbanas, boa oferta de empregos, onde haja interesse público ou privado em promover empreendimentos de HIS. A categoria de ZEIS 3 estabelece o mínimo de 60% de área construída total para HIS1, permite o uso de HIS2 e máximo de 20% para HMP/Usos R e nR.

ZEIS 4 – ZONA ESPECIAL DE INTERESSE SOCIAL – 4: São áreas caracterizadas por glebas ou lotes não edificados e adequados à urbanização e edificações situadas na Área de Proteção aos Mananciais das bacias hidrográficas dos reservatórios de Guarapiranga e Billings, exclusivamente nas Macroárea de Redução da Vulnerabilidade e Recuperação Ambiental e de Controle e Recuperação Urbana e Ambiental, destinadas à promoção de HIS para o atendimento de famílias residentes em assentamentos localizados na referida Áreas de Proteção aos Mananciais, preferencialmente em função de reassentamento resultante de plano de urbanização ou da desocupação de áreas de risco e de preservação permanentes, com atendimento à legislação estadual. A categoria de ZEIS 4 estabelece o mínimo de 60% de área construída total para HIS1, permite o uso de HIS2 e máximo de 20% para HMP/Usos R e nR.

ZEIS 5 – ZONA ESPECIAL DE INTERESSE SOCIAL – 5: São 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 de 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.

ZEM – ZONAS EIXO DE ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO METROPOLITANA: Áreas destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográfica e construtiva altas, bem como a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado ao sistema de transporte coletivo e com a infraestrutura urbana de caráter metropolitano.

ZEMP - ZONA EIXO DE ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO METROPOLITANA PREVISTO: Áreas destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográfica e construtiva altas, bem como a qualificação paisagística e dos espaços públicos, de modo articulado com a perspectiva de ampliação do sistema de transporte coletivo e infraestrutura urbana de caráter metropolitano.

ZEP – ZONAS ESPECIAIS DE PRESERVAÇÃO: Porções do território destinadas a parques estaduais considerados unidades de conservação, parques naturais municipais existentes e outras Unidades de Proteção Integral definidas pela legislação federal (Sistema Nacional de Unidades de Conservação da Natureza) existentes e que vierem a ser criadas no município, tendo por objetivo a preservação dos ecossistemas e permitindo apenas a pesquisa, o ecoturismo e a educação ambiental.

ZEPAM – ZONAS ESPECIAIS DE PROTEÇÃO AMBIENTAL: Porções do território destinadas a preservação e proteção do patrimônio ambiental, cujos principais atributos remanescentes de Mata Atlântica e outras formações são de vegetação nativa, arborização de relevância ambiental, vegetação significativa, alto índice de permeabilidade e existência de nascentes, incluindo os parques urbanos existentes e planejados e os parques naturais planejados, que prestam relevantes serviços ambientais, entre os quais

conservação da biodiversidade, controle de processos erosivos e de inundação, produção de água e regulação microclimática.

ZEPEC – ZONAS ESPECIAIS DE PRESERVAÇÃO

CULTURAL: Porções do território destinadas à preservação, valorização e salvaguarda dos bens de valor histórico, artístico, arquitetônico, arqueológico e paisagístico, constituintes do patrimônio cultural do município, podendo configurar como elementos construídos, edificações e suas respectivas áreas ou lotes, conjuntos arquitetônicos, sítios urbanos ou rurais, sítios arqueológicos, áreas indígenas, espaços públicos, templos religiosos, elementos paisagísticos, conjuntos urbanos, espaços e estruturas que dão suporte ao patrimônio imaterial ou a usos de valor socialmente atribuído.

ZER – ZONAS EXCLUSIVAMENTE RESIDENCIAIS:

Porções do território destinadas ao uso exclusivamente residencial, com densidade demográfica baixa.

ZEU – ZONAS EIXO DE ESTRUTURAÇÃO DA

TRANSFORMAÇÃO URBANA: São 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: São 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.

ZM – ZONAS MISTAS: Porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais, com predominância do uso residencial, com densidades construtiva e demográfica baixas e médias.

ZOE – ZONAS DE OCUPAÇÃO ESPECIAL:

Porções do território que, por suas características específicas, necessitam de disciplina especial de parcelamento, uso e ocupação do solo, adequados às suas especificidades e definidos por Projeto de Intervenção Urbana.

ZPDS – ZONAS DE PRESERVAÇÃO E

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL: Porções do território destinadas à conservação da paisagem e à implantação de atividades econômicas compatíveis com a manutenção e recuperação dos serviços ambientais por elas prestados, em especial os relacionados às cadeias produtivas da agricultura, da extração mineral e do turismo, de densidades demográfica e construtiva baixas.

ZPI – ZONAS PREDOMINANTEMENTE INDUSTRIAIS:

Porções do território destinadas à implantação e manutenção de usos não residenciais diversificados, em especial usos industriais.

ZPR – ZONAS PREDOMINANTEMENTE RESIDENCIAIS:

são porções do território destinadas majoritariamente ao uso residencial, bem como a atividades não residenciais compatíveis com o uso residencial, com densidades construtiva e demográfica baixas.

FICHA TÉCNICA

PRESIDENTE

Flavio Amary (2016-2018)

VICE-PRESIDENTE DE INCORPORAÇÃO E TERRENOS

URBANOS

Emílio Kallas

COORDENADOR DO GEOSECOVI E DE PESQUISAS

ECONÔMICAS

Mauro Teixeira Pinto

ECONOMISTA-CHEFE

Celso Petrucci

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA

Edson Kitamura

Fabício Augusto Gomes Pereira

Gustavo Mendes Santos

Jane Rosa de Oliveira

Laryssa Basilio Kakuti

economia@secovi.com.br

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

GEOSECOVI

André Rodriguez Lusivo

Emerson Tadeu de Oliveira Júnior

Silvana Marques Roman

Valéria de Souza Pereira

geosecovi@secovi.com.br

(11) 5591-1243/1241/1332

ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO

Catarina Anderãos

Denise Neri (estagiária)

Jaime Onofre

Leandro Vieira

Luciana Ferreira

Maria do Carmo Gregório

Queli Peixoto

Rosana Pinto

Shirley Valentim

aspress@secovi.com.br

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

DEPARTAMENTO DE MARKETING

Janaina Jardim

Marcos Vinicius Pellegrini

marketing@secovi.com.br



Sede do Secovi - SP

Rua Dr. Bacelar, 1.043 - Vila Mariana

São Paulo - SP - CEP: 04026-002

secovi@secovi.com.br

www.secovi.com.br