

DEZEMBRO/2015

ANÁLISE DA PESQUISA DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Uma vez que já estão disponíveis os resultados da Pesquisa do mês de dezembro (os principais dados estão sumarizados na tabela abaixo), pode-se apresentar um panorama geral do desempenho do mercado imobiliário de Porto Alegre em 2015.

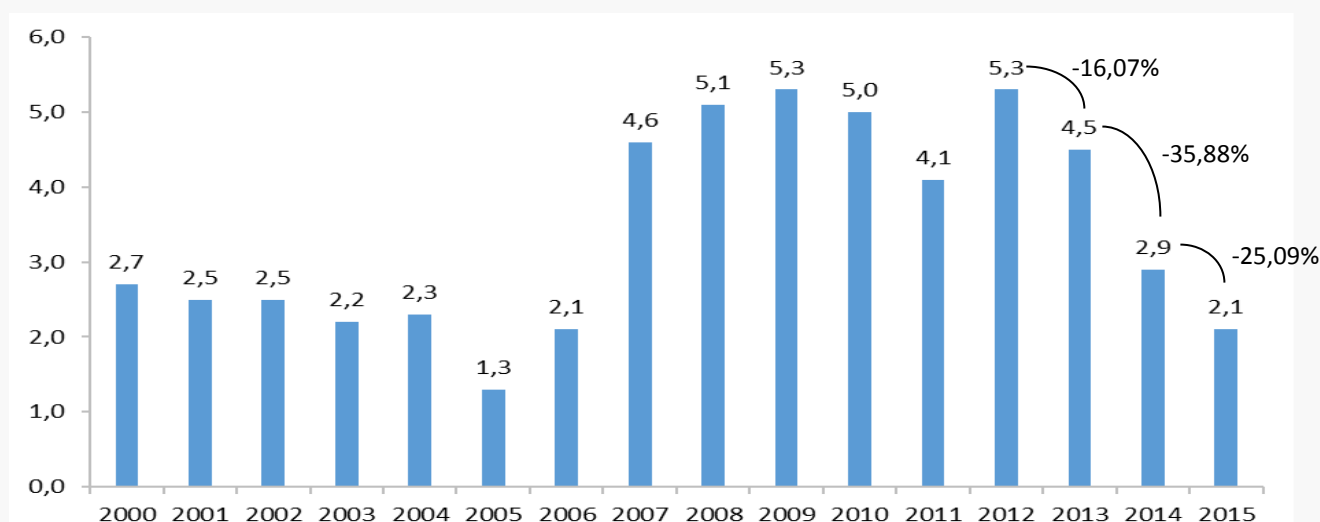
Principais resultados da Pesquisa do Mercado Imobiliário de Porto Alegre do mês de dezembro/2015

	Nov./2015	Dez./2015	Var. %
Vendas	207	182	-12,08%
Lançamentos	46	0	-100%
Velocidade de Vendas	6,66	5,99	-10,06%
Oferta	3.038 (dez.)	2.968 (jan.)	-2,30%

Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

O ano foi caracterizado novamente por uma queda bastante expressiva do número de unidades lançadas. A queda de 25,09% em comparação com 2014 soma-se as reduções de 35,88% do ano anterior e de 16,07% de 2013. Ou seja, comparando com 2012 que foi o pico do mercado imobiliário de Porto Alegre em termos de lançamentos, as incorporadoras estão lançando 60% menos unidades.

Evolução do número de unidades lançadas (em milhares) – 2000-2015



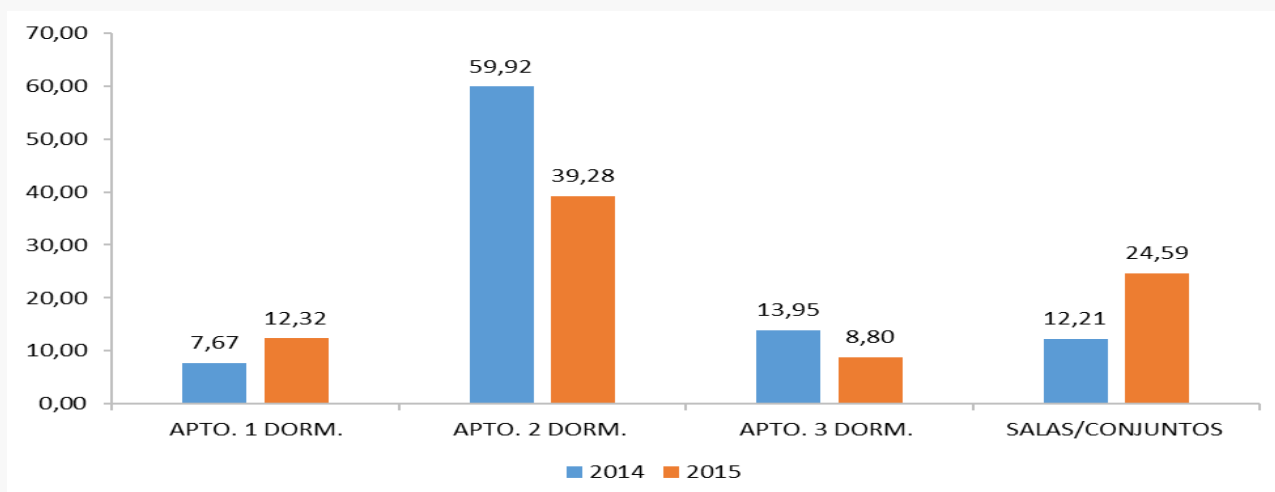
Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

Cabe questionar até que ponto o ano de 2012 constitui uma boa base de comparação para este tipo de análise ou se o patamar normal do mercado não estaria abaixo das 5,3 mil unidades registradas neste ano. Mas uma conclusão parece bastante imediata: o mercado imobiliário de Porto Alegre vem perdendo tamanho em termos de lançamentos e voltando a patamares similares aos do período pré-2007, quando o mercado lançava em torno de 2,5 mil unidades/ano.

DEZEMBRO/2015

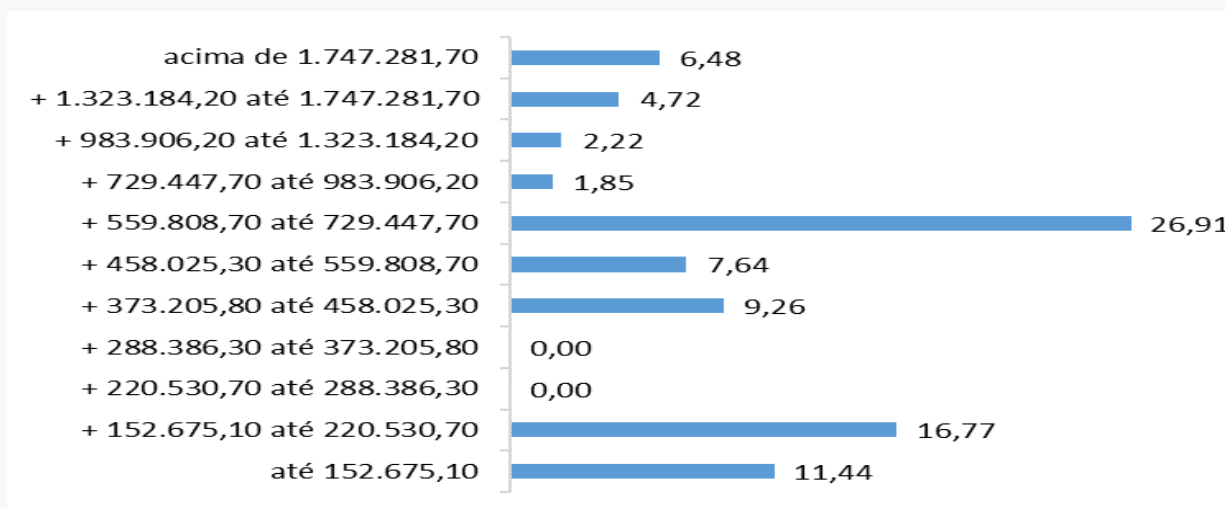
Esse movimento de desaceleração dos lançamentos ocorreu por uma série de motivos. Primeiro, houve um recrudescimento das dificuldades burocráticas a partir de então, com a implementação da nova sistemática de aprovação de projetos construtivos em Porto Alegre e, como consequência, o aumento do prazo de tramitação dos mesmos. O auge das dificuldades aconteceu em 2014, quando um percentual baixíssimo dos projetos foi aprovado (o que representou, diga-se de passagem, uma perda de oportunidade gigantesca para os incorporadores, uma vez que no final do ano o quadro econômico e político se deteriorou significativamente). Segundo, o progressivo desaquecimento da economia nacional e, mais recentemente, a piora nos “fundamentos” do mercado imobiliário, tais como o crédito, o mercado de trabalho e a estabilidade de preços. Por último, e relacionado aos dois anteriores, houve um aumento substancial do grau de incerteza na economia, dificultando, desse modo, o planejamento de investimentos de longo prazo de maturação e aumentando o risco envolvido nos mesmos.

Unidades lançadas por tipo (%) – 2014 x 2015



Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

Unidades lançadas por faixa de valor (%) – 2015



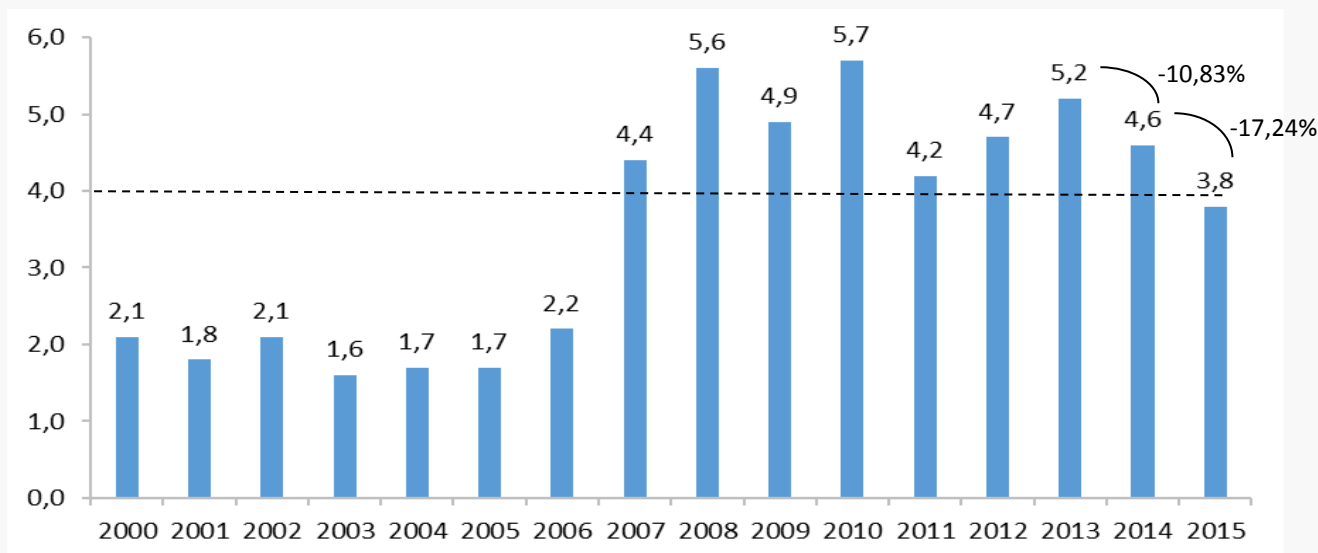
Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

DEZEMBRO/2015

Os gráficos acima mostram o percentual de unidades lançadas por tipologia e faixas de valor. Observa-se uma concentração dos lançamentos nos apartamentos de 2 dormitórios e nas salas/conjuntos comerciais (63,87% do total lançado), nas faixas de valor entre R\$ 373 mil e R\$ 729 mil (com uma boa participação também dos imóveis econômicos, até R\$ 220 mil). Comparando com o ano passado, nota-se uma diminuição do percentual de apartamentos de 3 dormitórios, cedendo lugar para as salas/conjuntos comerciais e para os apartamentos de 1 dormitório. Os apartamentos de 2 dormitórios também perdem participação no montante total, mas continuam sendo a tipologia com o maior número de lançamentos.

Do lado das vendas, o resultado também não foi positivo, apesar de ter sido superior ao de lançamentos. No acumulado de 2015 houve uma queda do número de unidades vendidas de 17,24% em comparação com 2014. Dessa forma, depois de 8 anos, volta-se ao patamar abaixo das 4 mil unidades. Além do mais, é importante assinalar que esses dados se referem às vendas brutas (isto é, sem descontar os distratos) e, como se sabe, o cancelamento de contratos foi um componente não desprezível na dinâmica do mercado imobiliário em 2015 (ainda que não tenha impactado todos os segmentos e empresas na mesma intensidade). Uma série de fatores contribuíram para isso, entre os quais a maior restrição dos bancos diante do cenário de incertezas e do aumento da taxa de juros básica da economia e os efeitos da recessão econômica nos empregos e na renda.

Evolução do número de unidades vendidas (em milhares) – 2000-2015

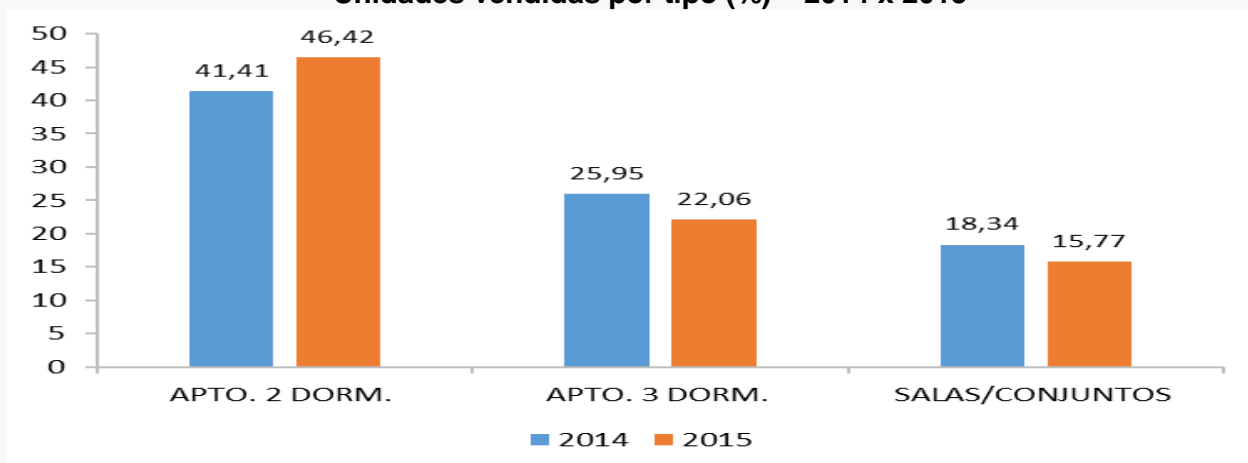


Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

No tocante ao perfil das unidades vendidas, há uma concentração principalmente nos apartamentos de 2 e 3 dormitórios, nos imóveis com área privativa até 80 m² e nas faixas de valor entre R\$ 373 mil e R\$ 729 mil (com uma participação novamente expressiva dos econômicos). Quando comparado com 2014, não se observa nenhuma mudança substancial.

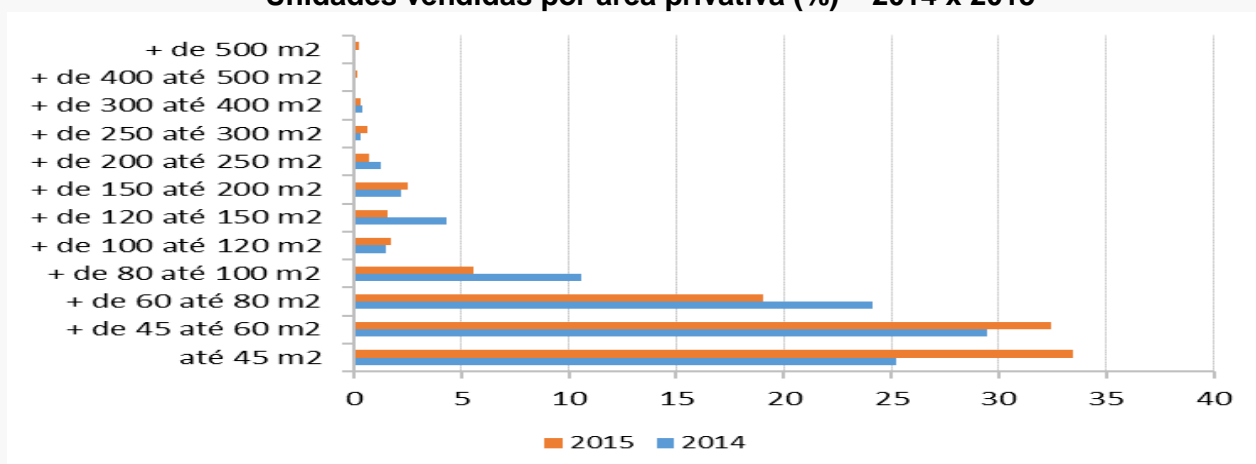
DEZEMBRO/2015

Unidades vendidas por tipo (%) – 2014 x 2015



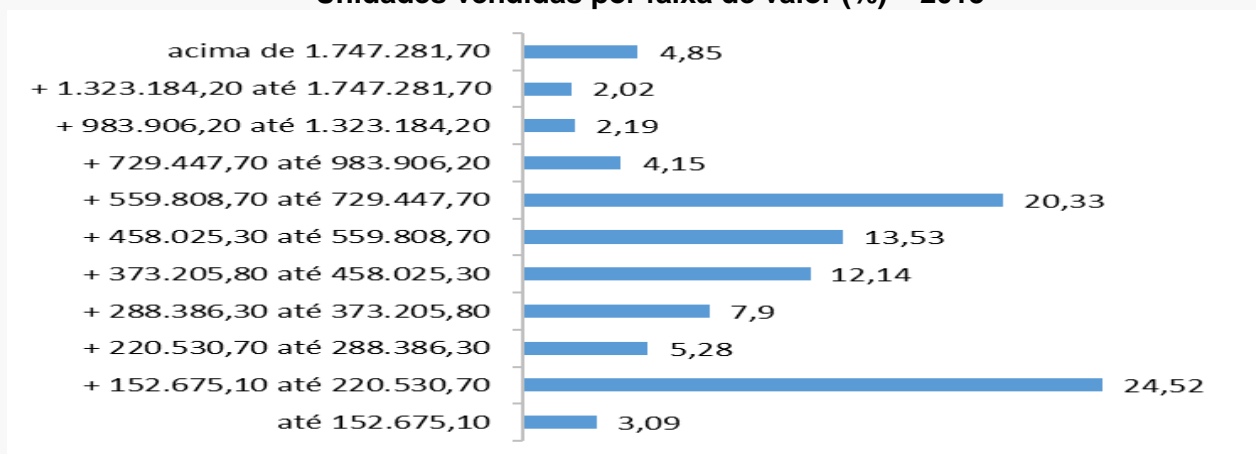
Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

Unidades vendidas por área privativa (%) – 2014 x 2015



Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

Unidades vendidas por faixa de valor (%) – 2015

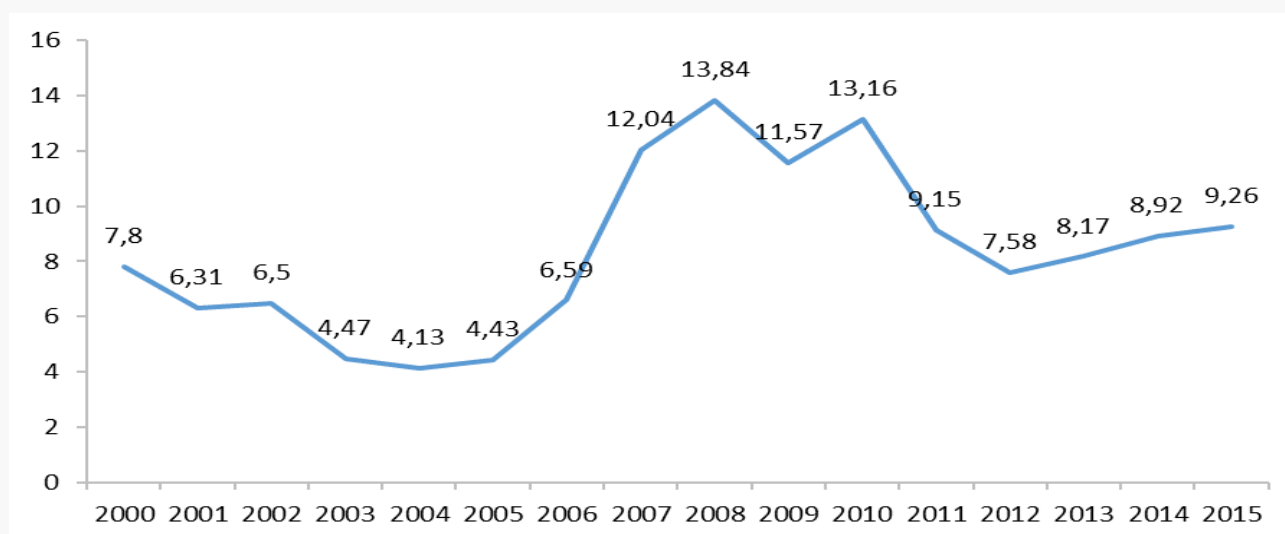


Fonte: Sinduscon-RS.

DEZEMBRO/2015

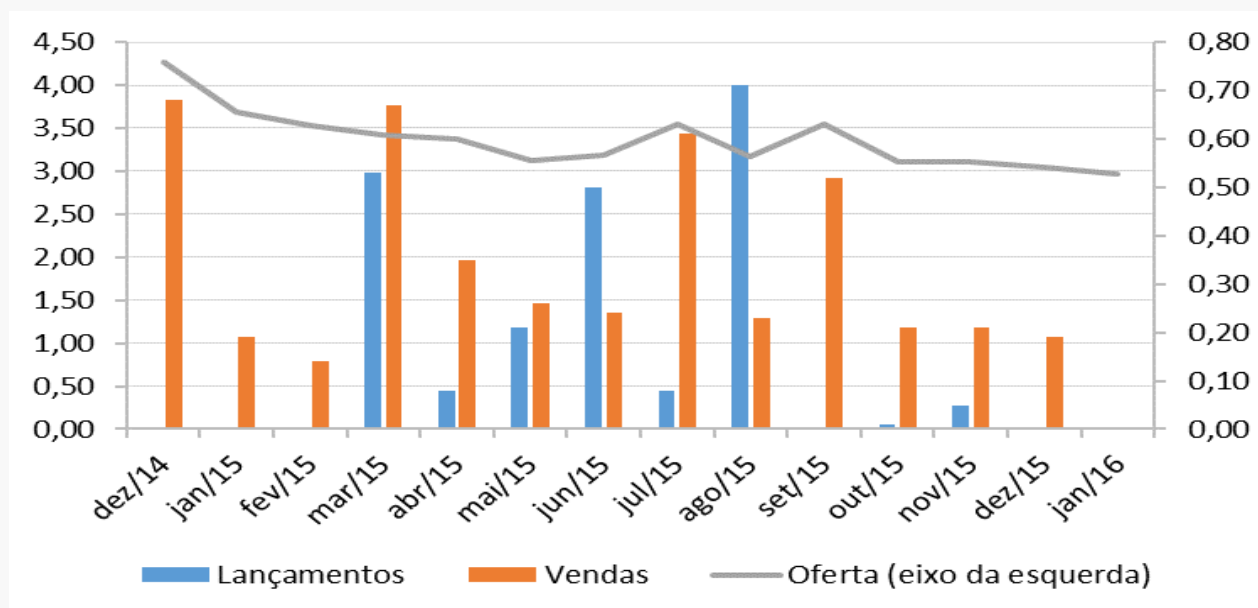
Por outro lado, o Índice de Velocidade de Vendas permanece em um patamar relativamente bom e acima do registrado no ano anterior, 9,26% contra 8,92%. A explicação para este fato está na queda gradual da oferta ao longo de 2015, tendo atingido no primeiro mês de 2016 o nível de 2,9 mil unidades (uma oferta para um pouco mais de 9 meses, mantendo-se a média de vendas registrada no último ano).

Velocidade média de vendas (%) – 2000-2015



Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

Comparação entre lançamentos e vendas e unidades em oferta (em milhares) – 12/2014-01/2016



Fonte: DEE-Sinduscon-RS.

Nota: Os meses de dez./2014, jan./2015, fev./2015, set./2015 e dez./2015 não registraram lançamentos.