

Reportagem de capa

Cidade tem mais de 5 mil compactos em estoque

Dados fazem parte de estudo do Secovi, que leva em conta a situação até setembro

Larissa Féria
ESPECIAL PARA O ESTADO

Morar perto do trabalho e numa região com farto transporte público e infraestrutura pode ser sinônimo de economizar de duas a quatro horas diárias no trânsito. A comodidade e a busca por mais qualidade de vida levam um crescente número de paulistanos a preferir morar em apartamentos menores e mais bem localizados do que em um imóvel maior e afastado.

Tendência nos últimos anos, o mercado de compactos de luxo, como são conhecidos os estúdios e apartamentos de até um quarto em regiões centrais, esfriou em 2014. Segundo estudo divulgado pelo Sindicato da Habitação (Secovi-SP), até setembro foram lançadas 5.158 unidades na capital paulista e vendidas 3.392. Em todo o ano de 2013, os lançamentos de um dormitório somaram 9.477 unidades, com 8.391 vendas. Apesar de o ano ainda não ter terminado, dificilmente será possível reverter esse resultado.

“Tivemos um primeiro semestre muito ruim por conta do Carnaval tardio, da Copa do Mundo e da indefinição em relação às eleições. Agosto e setembro tiveram crescimentos expressivos. A tendência é de que o segundo semestre seja melhor, mas não o suficiente para recuperar as perdas do começo do ano”, afirma Claudio Bernardes, presidente do Secovi.

Setembro encerra o terceiro trimestre do ano apresentando sinais, segundo o Secovi, de que a pior fase do mercado imobiliário pode já ter passado. Em julho deste ano foram lançadas 141 unidades e vendidas 163, de um estoque de 4.542 apartamentos de um dormitório. Em ago-

to, os lançamentos somaram 1.136 unidades e as vendas, 602. O estoque foi de 4.857. Já em setembro foram 1.367 lançamentos, 731 vendas e 5.264 apartamentos em estoque.

Bernardes lembra que os resultados mais modestos deste ano não são exclusividade dos imóveis de um dormitório. Com base nos dados acumulados pelo Secovi, a previsão é de que o mercado imobiliário feche o ano com 24 mil unidades vendidas, contra 26 mil lançadas, evidenciando elevação na quantidade de imóveis ofertados não vendidos na cidade de São Paulo.

“A velocidade de venda do compacto de luxo diminuiu, mas os lançamentos continuam, pois eram projetos em desenvolvimento. Já a procura por apartamentos de um quarto com preços mais baixos continua aquecida”, afirma a diretora de atendimento da Lopes, Mirella Parpinelle. Ela cita como exemplo o empreendimento Portal Centro, que está sendo lançado no bairro do Brás, com metro quadrado de R\$ 6.700.

A Lopes também está trabalhando dois lançamentos de compactos de luxo, nos bairros da Aclimação e de Pinheiros, com preços na casa de R\$ 11 mil a R\$ 14 mil o metro quadrado.

Quase sempre com arquitetura moderna, os compactos de lu-

● Atrativos
“Os diferenciais despertam o interesse do comprador. Sempre temos grande procura e até chegamos a ter lista de espera em alguns empreendimentos”
José Paim de Andrade
CEO DA MAXCASA



Daniela. A pesquisadora de mercado deixou a casa em que morava com a irmã para viver em um apartamento no Morumbi

xo costumam contar com academia, salão de festas, piscina e outras comodidades. Muitos condomínios oferecem serviços pay per use (pague pelo uso). As opções são diversas e vão de personal trainer a pet care, passando por massagem e organização de eventos. Normalmente, o trabalho é feito por firmas terceirizadas.

Exclusividade. Além de boa localização e comodidade, muitos compradores dos compactos de luxo buscam exclusividade e uma arquitetura diferenciada. É o caso da pesquisadora de mercado Daniela Fernandez, de 40 anos. Quando decidiu deixar a casa que dividia com a irmã, no Jardim Europa, há dois anos e meio, ela comprou um apartamento da incorporadora MaxCasa, o MaxHaus Morumbi.

Com o conceito de arquitetura aberta, com apartamentos com apenas um pilar estrutural, onde está localizado o banheiro, o morador pode personalizar o restante do imóvel de acordo com suas necessidades. “Escolhi ter um quarto pequeno, com um banheiro. Como gosto muito de receber amigos, ter uma sala maior integrada à cozinha era o principal”, conta.

Com área de 50 metros quadrados, Daniela conseguiu até ter um pequeno quintal na la-

vanderia. “Embuti a máquina de lavar roupa e coloquei uma jabuticabeira no espaço”, diz.

Um dos atrativos que chamaram a atenção de Daniela foi o teto de concreto, mas os apartamentos vêm com uma tecnologia que permite controlar a temperatura, a iluminação e os aparelhos eletrônicos por meio do seu smartphone, tablet ou remotamente via web.

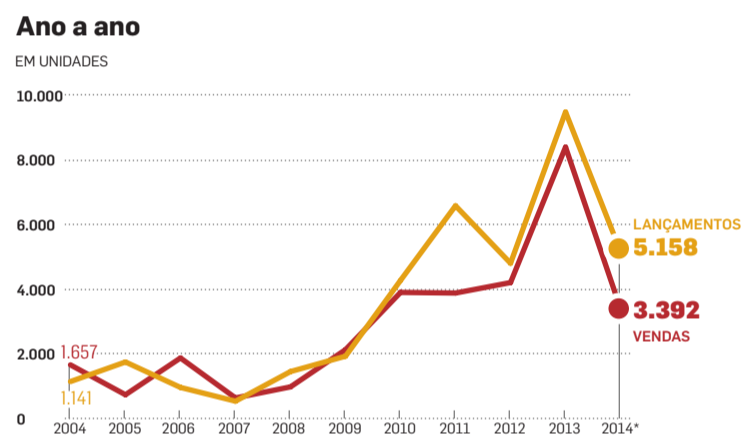
“Esses diferenciais despertam o interesse dos compradores. Sempre temos uma grande procura e até chegamos a ter lista de espera em alguns empreendimentos”, afirma o CEO e fundador da MaxCasa, José Paim de Andrade.

A Cyrela Brazil Realty também apostou na diferenciação ao fazer uma parceria com Paolo Pininfarina, presidente do grupo Pininfarina, escritório de design que tornou os carros da marca Ferrari ícones mundiais. O prédio a ser erguido na Rua Fiandeiras, na Vila Olímpia, terá 92 apartamentos, entre eles quatro coberturas duplex. Os apartamentos, com 50m² cada, têm preços entre R\$ 26 mil e R\$ 30 mil o metro quadrado.

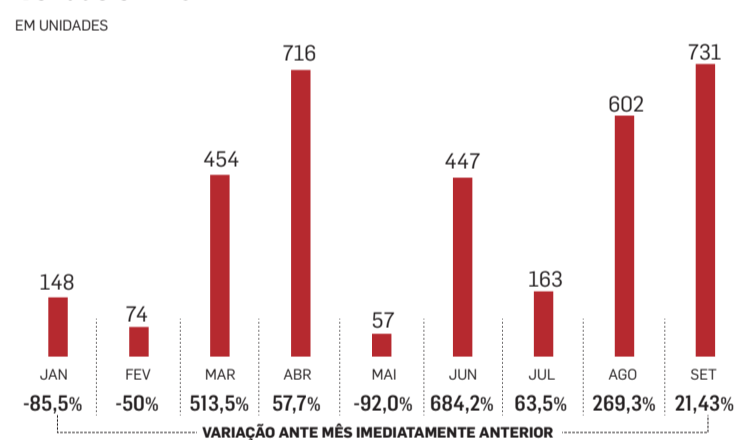
“Já vendemos 50% das unidades. O público que compra um imóvel como esse quer exclusividade, independentemente do preço”, diz Piero Sevilla, diretor de incorporação da companhia.

OS PEQUENOS

● Movimento do mercado de 1 dormitório nos últimos 10 anos na cidade de São Paulo



Vendas em 2014



*Até setembro
FONTE: SECOSVI
INFOGRÁFICO/ESTADÃO

Casa nova é tudo de BRA
Crédito Imobiliário Bradesco

A alegria é sempre igual. Só muda o endereço. Fale com seu Gerente Bradesco ou ligue 0800 273 3486 e conquiste a chave do seu sonho.

Fone Fácil Bradesco: 4002 0022 / 0800 570 0022
SAC - Alô Bradesco: 0800 704 8383
SAC - Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099
Ouvidoria: 0800 727 9933
bradesco.com.br @Bradesco facebook.com/Bradesco

Bradesco
Tudo de BRA para você.

Comprador é jovem, solteiro e qualificado

De acordo com estudo, a maioria tem até 33 anos, 86% têm nível superior e 40% ganham acima de R\$ 15 mil mensais

Um levantamento realizado pela Lopes Inteligência de Mercado, braço da Lopes Imobiliária, mostra que metade do público que o compacto atrai é solte-

ra, a maioria é jovem (até 33 anos), 86% têm nível superior (incluindo pós-graduação) e 40% ganham acima de R\$ 15 mil por mês.

De acordo com a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) 2013, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), os solteiros somam hoje 77 milhões de pessoas em todo o País.

Além dos solteiros, nos últi-

● Troca
“Investidores substituíram o flat pelo compacto de luxo”
Mirella Parpinelle
DIRETORA DA LOPES IMOBILIÁRIA

mos anos, outro crescente público impulsionou a venda dos apartamentos de um dormitório: os investidores.

“Eles substituíram o investi-

mento em flat pelo compacto com uma boa localização. É mais fácil de alugar para executivos que gostam de morar perto do trabalho”, afirma Mirella Parpinelle, diretora de atendimento da Lopes.

Esse tipo de imóvel atrai ainda jovens em busca da primeira casa e profissionais que migraram de outra cidade, mas não pretendem fincar raízes onde trabalham.



Público. Pequeno atrai jovens em busca da primeira casa