

“O governo tem que ter capacidade de modulação de suas políticas para sustentar a estratégia de crescimento”



Miguel Rossetto
MINISTRO DA SECRETARIA-GERAL
DA PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

economia@atribuna.com.br

Economia

Clientes de construtoras têm renda acima de R\$ 10 mil

No mercado santista, alto padrão dos imóveis moldou perfil médio da clientela

MARCELO SANTOS
DA REDAÇÃO

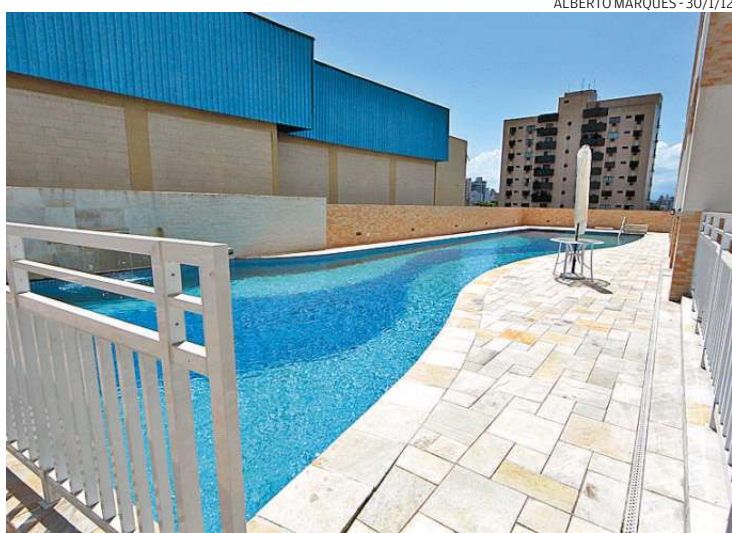
O preço do metro quadrado mais salgado em Santos moldou o perfil médio de quem compra moradia na Cidade. Pesquisa da Lopes Consultoria de Imóveis mostra que esse consumidor tem renda acima de R\$ 10 mil mensais e ótima formação escolar e quer opções de lazer, no mínimo uma piscina. Os que pagam aluguel são minoria nesse grupo.

“A renda do comprador santista é mais alta que a da média nacional, a escolaridade também é superior à do comprador na média nacional”, afirma o sócio-diretor da Lopes, Paulo Pinheiro, ao comentar a pesquisa feita no segundo semestre de 2014 no mercado santista e divulgada agora.

De acordo com o estudo, a renda familiar mensal média do comprador santista de imóveis novos é de R\$ 12.500. Dos entrevistados, 60% ganham mais de R\$ 10 mil, enquanto 28% ficam entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil. Abaixo de R\$ 5 mil são apenas 12%.

Pinheiro diz que o padrão dos imóveis santistas influencia a pesquisa. Em Santos não há praticamente apartamentos abaixo de R\$ 300 mil e os próprios entrevistados consideram que o atual, onde residem até a compra, vale R\$ 407 mil em média. Pesquisas apontam que um imóvel novo em Santos custa R\$ 450 mil.

“Em 2013, Santos ocupou o primeiro lugar do País no preço médio do imóvel novo e no



Piscina de edifício da Ponta da Praia: lazer lidera motivo da compra

ALBERTO MARQUES - 30/1/12

ano passado ficou atrás apenas de São Paulo e do Rio de Janeiro”, diz o diretor da Lopes. Ele lembra que essa média alta se deve à ausência do imóvel popular novo em Santos. Os terrenos são tão caros que o Minha Casa, Minha Vida, programa federal subsidiado, não deslançou na Cidade.

A renda elevada apontada na pesquisa coincide com uma estrutura familiar de bom padrão. A média de idade do comprador é de 39 anos, faixa etária em que profissionais bem capacitados já conquistaram salários mais elevados. No campo da educação, oito a cada dez entrevistados têm pelo menos curso superior.

A cada 100 compradores, apenas 13 no momento pagam aluguel. Mais da metade já tem casa própria e faz upgrade (troca do atual por um melhor) ou adquire para investir ou alugar. Para o diretor da Lopes, o upgrade é estimulado por um fenômeno que não é exclusivo de Santos – há cada vez um número menor de pessoas vivendo sob o mesmo teto.

De acordo com a pesquisa, 68% dos compradores querem imóvel para morar e 25% investem de olho na valorização ou locação. Os restantes 7% pretendem utilizá-lo como lazer de temporada ou de final de semana. “Santos é o destino de quem vai se aposentar. É uma cidade com qualidade de vida e atrai um público de bom padrão”, afirma Pinheiro.

Famílias modernas

O casamento motivou a compra para 16% dos entrevistados pela Lopes. Aliás, a formação ou o desmanche de famílias são acompanhados de perto pela construção civil. Muitos concluem que imóveis recém-construídos em Santos ficarão vazios porque há crescimento populacional quase nulo, porque muitos santistas se mudam para Praia Grande atrás de preços mais em conta ou que o pré-sal não vai atrair tanta gente assim. Já as construtoras vasculham os números do IBGE. Elas levantam quantos casamentos ocorrem por ano e quantos se separam. Há ainda os jovens que saem de casa se conseguem um bom emprego e os idosos que vivem cada vez mais, mas querem um teto compacto que não dê muito trabalho. Todas essas mudanças nas famílias se transformam em mais faturamento para a construção civil.

Cliente exigente pede piscina e academia

Imóvel bem localizado, espaçoso e descolado é o sonho de qualquer comprador. Porém, os itens de lazer se tornaram essenciais para fisgar o cliente, segundo a pesquisa da Lopes Consultoria de Imóveis.

De acordo com o levantamento, a área de lazer, com 37% das respostas, é o principal item que motiva a compra de um apartamento ou casa.

O sócio-diretor da Lopes, Paulo Pinheiro, diz que do ponto de vista do cliente a área de lazer precisa contar com pelo menos piscina (coberta ou não), academia, salão de festa e churrasqueira.

Os condomínios-clubes (projeto com vários edifícios e dezenas de itens de lazer), como o Aquaplay no Marapé, em Santos, são exemplos da resposta do mercado aos pedidos por mais espaço de lazer. Esses empreendimentos gigantesco se tornaram febre há cinco anos, mas Pinheiro lembra que a entrega dos imóveis é recente.

Falta ainda avaliar – e isso levará alguns anos – como será o convívio nessas áreas e se os condomínios vão conseguir fa-

zer uma boa manutenção de tantos itens de lazer. Ou ainda se o impacto no rateio mensal ficará dentro do prometido na hora da venda.

Na motivação da compra, a localização, com 33%, ficou em segundo lugar. Pinheiro diz que Santos tem uma particularidade, que é a homogeneidade dos bairros entre os canais 1 e 7. Desconsiderando-se os padrões elevados da Vila Rica e Ponta da Praia, há uma infraestrutura de boa qualidade e em nível parecido em toda a orla e nos bairros intermediários (entre a linha do trem e o Centro).

Aos poucos, as construtoras estão convencendo os compradores a aceitarem apartamentos pequenos. A área útil maior é motivo de compra para apenas 16% que adquiriram imóveis.

Coincidentemente, os novos apartamentos em geral têm entre 65 e 70 metros quadrados, inclusive os de médio-alto padrão. Quem tem muita mobília e eletrônicos de todo tipo, como TVs gigantes, terá que se adaptar se quiser moradia nova em folha.

Quem adquire imóvel em Santos

Perfil geral		Motivação de compra*	
Idade média de 39 anos	43% estão comprando o primeiro imóvel	Área de lazer	37%
79% têm ensino superior	59% têm filhos	Localização	33%
45% são solteiros	48% são donos do imóvel	Investimento	18%
Renda familiar mensal de R\$ 12.500	60% ganham mais de R\$ 10 mil por mês (renda familiar)	Área útil maior	16%
61% moram em apartamento e 39% em casa	Reside no mesmo imóvel há 6 anos	Casamento	16%
75% moram em imóvel com dois ou três quartos	33% têm duas vagas na garagem	Segurança	15%
106 m² de área útil	Avalia o imóvel em R\$ 407 mil	Deixar aluguel	13%
48% são donos do imóvel	25% vivem com pais ou familiares	Projeto diferenciado	12%
13% pagam aluguel		Área verde/paisagismo	10%
		Segundo imóvel para lazer	9%
		Finalidade da compra	
		Moradia	68%
		Investimento	25%
		Lazer	7%
		Planos futuros*	
		Pagar ou decorar o imóvel que vai comprar	43%
		Viajar	36%
		Comprar mais um imóvel além deste novo	29%
		Casuar	23%
		Estudar	17%
		* Respostas múltiplas	
		Fonte: consultoria Lopes, que entrevistou compradores de imóveis novos em Santos	

Parabéns LCS pelo 2º ano consecutivo contribuindo para um carnaval mais seguro.



HÁ QUASE 10 ANOS PREVENINDO ACIDENTES E VALORIZANDO A VIDA.

- MEIO AMBIENTE
- LAUDO ELÉTRICO
- SEGURANÇA CONTRA INCÊNDIO
- PROJETOS E INSTALAÇÕES
- EXTINTORES
- PARA-RAIO
- PLACAS DE SINALIZAÇÃO
- FORMAÇÃO DE BRIGADAS DE INCÊNDIO

NOVIDADE: Agora a LCS comercializa equipamentos contra incêndio como, mangueiras, esguichos, entre outros.



COMÉRCIO E SERVIÇOS
DE SEGURANÇA LTDA.

R. Conselheiro Nébias, 106 A
Paquetá- Santos

www.lcsequipincendio.com.br

3221.3300 :: 3014.9388 :: 7810.4816 ID 96*22044



TRANSPORTES LTDA
MOTORISTA COM CURSO MOPP.

E I.S.P.S - CODE

Tel: (13) 3221-3300 / Nextel: 44*11632
Tel: (13) 7815-7692 / Nextel: 122*24460

R. Conselheiro Saraiva, nº 20
ll.transportes.ltda@hotmail.com



SANTOS

R. Amador Bueno, 382 - Santos

www.extecilsantos.com.br

Tel.: (13) 3878-9000