

Reportagem de capa



WERTHER SANTANA/ESTADÃO

Fase. Pensando em aumentar a família, Félix e a mulher, Cristiane, compraram o 2º apartamento; uma das exigências do casal era de que o imóvel estivesse na região em que já moravam

Comprador é jovem e valoriza localização

Estudo mostra características de quem adquire imóvel; perfil muda aspectos dos produtos oferecidos, mas local é essencial para o negócio

Edilaine Felix

“Percebemos cada vez mais jovens entrando no mercado imobiliário, comprando o primeiro ou até o segundo imóvel. Este é o sonho de todo brasileiro, o primeiro objetivo da vida”, diz o diretor de atendimento da consultoria imobiliária Lopes, Belmiro Quintaes.

Não se trata apenas de uma opinião. Estudo feito pela empresa com seus clientes, de janeiro de 2013 a julho de 2014, mostra que o perfil do comprador médio de imóvel da Região Metropolitana da Grande São Paulo (RMGSP) é solteiro, tem 33 anos, nível superior completo e renda mensal de R\$ 8.390. No total, foram ouvidas 11.242 pessoas, que fecharam contratos de compra de imóveis.

De acordo com o estudo, 40% dos novos compradores já estão adquirindo um segundo imóvel. É o caso do contador Daniel Bonilha Félix, de 30 anos, que há um ano e meio tornou-se pro-

prietário de um apartamento na zona sul da capital paulista.

“Eu morava em um apartamento de 80 metros quadrados e já pensando em aumentar a família, minha mulher e eu pensamos em comprar um imóvel com cerca de 110 m² e na mesma região que já morávamos”, diz.

Há três anos ele conta que visitou um empreendimento em lançamento na mesma rua onde morava (e continua morando), mas achou os preços altos. Seguiu procurando e um ano e meio depois, voltou lá e fechou o negócio. “Como não encontramos nada melhor e as finanças tinham melhorado, decidimos fechar negócio”, conta.

Félix vendeu o imóvel antigo e financiou o novo pela Caixa Econômica Federal. “A família ainda não aumentou, mas quando crescer já há espaço para todo mundo”, brinca.

Localização, espaço e área de lazer eram suas prioridades. O contador encontrou tudo isso no novo imóvel, de 150 metros

Renda mais alta é do novo cliente santista, R\$ 12.500

● O estudo da Lopes identificou o perfil de compradores de imóveis novos nas regiões metropolitanas de São Paulo, Rio de Janeiro, Campinas (SP) e Santos (SP), além de Curitiba (PR), Samambaia, Taguatinga e Águas Claras (DF) e no Espírito Santo. No levantamento é possível destacar o menor índice de com-

pradores casados no interior de São Paulo e no Espírito Santo. O maior nível de escolaridade foi identificado na cidade de Curitiba (PR), 88%, seguido pela Região Metropolitana do Rio de Janeiro e no Distrito Federal, com 84% Santos é destaque com a maior renda média das regiões, R\$ 12.500, e o maior índice de compradores casados: 55%. Os compradores investidores estão localizados em maior número na Região Metropolitana de Campinas (29%), Santos (24%) e Distrito Federal (22%).

quadrados. “Nossas famílias moram no bairro, minha mulher e eu trabalhamos aqui. Não queríamos mudar para longe e encarar o trânsito da cidade.”

Localização. O diretor da Lopes destaca que a localização segue como o primeiro item a ser levado em consideração na ho-

ra da aquisição do imóvel. “O comprador está cada vez mais preocupado com a mobilidade, quer morar perto dos grandes centros e ter fácil acesso ao transporte público”, ressalta.

Para Quintaes, a definição do perfil do comprador é fundamental para que as companhias planejem os produtos a serem desenvolvidos. Assim como localização aparece no topo da preferência no momento da compra do imóvel novo, o estudo também aponta que a área de lazer vem em segundo lugar na hora da escolha.

“Não dá para abrir mão da área de lazer, hoje não é possível ter um empreendimento sem piscina na capital, por exemplo.” Segundo Quintaes, há uma quantidade menor de espaços nas áreas comuns, que estão mais bem aproveitados. Na opinião do diretor da Lopes, o acesso ao crédito impulsionou a chegada dos mais jovens ao mercado. O estudo apontou que 88% dos compradores moradores financiam o imóvel e 12% pagam à vista.

Identificação. Após realizar pesquisa nos estandes para levantamento de 27 indicadores sociais e econômicos, a incorporadora Esser consegue mapear o público alvo e desenvolver produtos adequados ao perfil.

“A localização é primordial para o nosso comprador”, diz o diretor comercial da empresa Fabio Sousa que lançou quatro empreendimentos em 2014, todos próximos ao metrô.

Segundo o executivo, a pesquisa tem três etapas: identificar onde o interessado mora e trabalha, como chegou ao estande de vendas (se foi indicação, mídia) e que tipo de imóvel e qual o preço procura. A partir de então é possível tabular o perfil do comprador.

Guiados por esses estudos, a Esser investirá nos próximos anos em unidades de até 45 metros quadrados. “Identificamos que o perfil comprador da Esser quer localização e também imóveis compactos e esse será nosso foco de investimento.”

Para Sousa, a tendência por imóveis de até 70 m² tem ficado mais destacada desde de 2008. Segundo ele, com aumento da renda média dos jovens, ele começou a adquirir o primeiro imóvel cada vez mais cedo.

60%

Dos compradores da Região Metropolitana de São Paulo adquiriram o primeiro imóvel

43%

Dos novos compradores consideram a localização o mais importante na hora da compra

56%

Dos compradores moradores da Região Metropolitana de São Paulo são solteiros

76%

É a porcentagem de novos compradores que têm curso superior completo na RMSP

4 meses

É o tempo médio de busca para aquisição do imóvel novo na Região Metropolitana de S. Paulo

33 anos

É a idade mediana do novo comprador de imóveis novos nas oito regiões pesquisadas

Perfil dos compradores de imóveis novos/Consultoria Lopes

‘Residência é o investimento mais importante da vida de uma pessoa’

Executivo afirma que, apesar de adquirente ‘trocar’ de casa ao longo da vida, metragem não ultrapassa 70m²

O perfil do comprador de imóvel de incorporadora You, Inc. se assemelha ao apontado na pesquisa da Lopes. Segundo o diretor financeiro e de operações Eduardo Muszkat, o público tem idade entre 23 e 40 anos.

De acordo com Muszkat, além da idade é preciso considerar a fase de vida que o interessado em adquirir um imóvel está. “Aos 23 anos, o jovem está saindo de casa e quer um imóvel pequeno e bem localizado”, diz. Nessa faixa etária, o comprador que tem renda média mensal entre R\$ 5 mil e R\$ 8 mil investe em unidades de 45 metros qua-

● Possibilidades

“Há 20 anos não era fácil comprar, não havia crédito, nem produto, hoje é possível adquirir os dois”

Eduardo Muszkat

YOU, INC. INCORPORADORA

“Começam com um imóvel tipo estúdio e migram (para outro imóvel) de acordo com a fase da vida”

Rodrigo Ramos de Oliveira

MARQUES CONSTRUTORA

drados a 50 m².

“A segunda fase é quando está casando ou tendo filhos, com idade mais próxima aos 30 anos e renda do casal entre R\$ 10 mil e R\$ 15 mil”, diz o diretor.

A metragem aumenta, mas não ultrapassa o tamanho de 70 metros quadrados, foco da

You, Inc. O preço, segundo Muszkat, sempre tem um limite que o comprador não ultrapassa. “O imóvel é o investimento mais importante da vida de uma pessoa.”

O diretor da You, Inc. também destaca a maior facilidade de crédito como um dos fatores para que cada vez mais os jovens façam o investimento. Ele conta que 90% dos imóveis vendidos pela incorporadora são financiados. “Há 20 anos, não era fácil comprar um imóvel, não havia crédito, nem produto. Hoje, é possível adquirir os dois.”

Fidelidade. De acordo com o diretor comercial da Marques Construtora, Rodrigo Ramos de Oliveira, comercializar imóveis em uma região específica ajuda no mapeamento do comprador. A Marques atua apenas na região do Morumbi, zona sul



DIVULGACAO/YOU

Menores. Compactos fazem parte do portfólio de produtos de empresas como a You, Inc.

da capital paulista.

Com idade entre 30 e 40 anos, esse comprador, segundo Oliveira, quer um custo benefício “interessante” – metro quadrado em torno de R\$ 6.500 –, uma região que já conhece e a possibilidade de encontrar imóveis de diferentes tipologias.

“O cliente da Marques quer um imóvel no Morumbi. Muitos começam com um imóvel tipo estúdio e já adquiriram um segundo e até um terceiro, em busca de mais espaço e conforto, de acordo com a composição familiar que ele tem naquela fase da vida”, diz.

Embora atue em uma região específica, a Marques destaca a facilidade de tipologias encontradas na área, dando opções para os compradores fiéis ao bairro. “O Morumbi tem oferta de imóveis que vão desde estúdios até apartamentos de 200 metros quadrados” diz.