

Negócios



Pequenas e médias
Franquias trocam o shopping pelo supermercado. Pág. B13

Mercado imobiliário. Segundo dados do Secovi, mais da metade dos imóveis vendidos entre janeiro e agosto deste ano, na cidade de São Paulo, tinham até 65 metros quadrados; unidades 'minis' estão atraindo principalmente investidores, dizem executivos do setor

Apartamentos compactos ganham espaço no portfólio das construtoras

Josette Goulart

Os arranha-céus espelhados que surgiram na cidade de São Paulo nos últimos anos, marcando a nova arquitetura dos prédios comerciais em regiões como Faria Lima, Berrini e Vila Olímpia, começam a ganhar uma nova vizinhança. Os milhares de executivos do mercado financeiro, empresários, engenheiros e publicitários que deixam de 12 a 14 horas de suas vidas todos os dias nesses edifícios, estão se mudando para locais próximos de onde trabalham e, com isso, dando impulso ao mais novo modismo do mercado imobiliário: o de apartamentos compactos.

Embalado pela alta dos preços e pelo aumento do trânsito, este movimento tem se acentuado fortemente e mudou o perfil de lançamentos imobiliários na capital paulista nos últimos três anos. No primeiro semestre de 2013, 63% dos apartamentos vendidos tinham até 65 metros quadrados segundo dados do Secovi. Dados compilados pela Lopes Corretora mostram que esse percentual chegou a 84% se forem considerados apartamentos até 89 metros quadrados. Em 2007, o número de lançamentos desse tipo não chegava a 55% do total.

A conta é simples. De acordo com João da Rocha Lima, professor da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e consultor na Unitas Consultoria, o preço dos imóveis subiu 110% nesse

DESEMPENHO

● Dados sobre o mercado imobiliário na capital paulista entre janeiro e agosto de 2013

	MENOS DE 45M ²	DE 46M ² A 65M ²	DE 66M ² A 85M ²	DE 86M ² A 130M ²	DE 131 A 180M ²	MAIS DE 180M ²
Lançamento EM UNIDADES	3.931	7.230	3.419	2.330	583	768
Vendas EM UNIDADES	5.051	9.181	4.142	2.476	839	949
Participação dos lançamentos no total EM PORCENTAGEM	21,5	39,6	18,7	12,8	3,2	4,2
Participação das vendas no total EM PORCENTAGEM	22,3	40,6	18,3	10,9	3,7	4,2

FONTE: SECOSVI

INFOGRÁFICO/ESTADÃO

período enquanto a renda das pessoas cresceu 26%. "Há quatro anos, quem conseguia comprar um apartamento de 122 m² agora só compra um de 78 m²."

O preço, no entanto, não é a única variável desta equação. É cada vez maior o número de profissionais que se muda para perto do trabalho ou compra uma espécie de base avançada para passar a semana e não perder horas no trânsito. Foi justamente para economizar tempo que o vice-presidente de criação da agência de publicidade Fischer & Friends, Antônio da Costa Neto, decidiu morar na região do

Itaim. Ele acabou de voltar de Miami para assumir o cargo na agência. "Levo sete minutos a pé até a agência", diz.

Renda. Os compactos também estão na mira dos investidores. Um compacto de 42 m² na região da Avenida Paulista, vendido há um ano para o diretor comercial de uma empresa petrolífera por R\$ 500 mil, rende R\$ 3,8 mil por mês de aluguel ao executivo.

Presidente da Vitacon Imóveis, Alexandre Lafer Frankel, que está polemizando ao lançar compactos cada vez mais mi-

● **Valorização**
"Quem comprava imóvel de 122 m² há 4 anos, agora só compra um de 78 m²."

João da Rocha Lima
PROFESSOR DA USP

nis, diz que 35% de suas vendas são para investidores. Em três anos, a empresa lançou 32 empreendimentos, todos compactos, com serviço completo não só de lazer como também de limpeza. O próximo lançamento terá unidades de apenas 19

m². "A redução de tamanhos não tem limite na minha opinião", diz Frankel. "Por que não um apartamento de dez metros quadrados?" Ele faz questão de ressaltar que seus imóveis nada têm a ver com flats. "O condomínio é mais barato e a escolha do serviço é opcional, o morador só paga pelo que ele usa."

A estratégia é lançar residenciais próximos a facultades, hospitais, metrô e principalmente nos eixos de prédios comerciais como os da Faria Lima, onde está concentrado um grande número de bancos de investimentos com perfil de pro-

fissionais que buscam estúdios ou apartamentos de um quarto. Outro ponto forte destes empreendimentos é que o entorno destas regiões começa a ter uma infraestrutura mais atraente, com cinemas, restaurantes, padarias e barzinhos.

O jovem Tiago de Oliveira, de 28 anos, que trabalha no mercado financeiro, conta que é justamente essa infraestrutura que o mantém no Itaim, apesar de trabalhar na Paulista. Tiago comprou o apartamento de 60 m² na região quando estudava no Ibmec, atual Insper, mas não quis se mudar. Conta com o fato de levar apenas 15 minutos para chegar ao trabalho, antes das 7h30. Mas já se resseente dos 40 minutos que leva para voltar para casa depois das 19h.

"Meu próximo apartamento, maior, será em Campinas, quando eu me casar daqui a dois anos", diz ele. Como a família e a namorada estão em Campinas, Tiago passa apenas a semana em São Paulo. "Meu chefe está em situação parecida: tem família em Sorocaba e mora em um apartamento de 50 m² aqui em São Paulo."

Ao privilegiar essas regiões mais valorizadas da cidade, os compactos tomam o metro quadrado mais caro. Enquanto a média dos estoques, segundo a Lopes Corretora, está em torno de R\$ 7,2 mil o metro quadrado (9% a mais do que o ano passado), alguns compactos que oferecem área de lazer completa e serviços são vendidos por R\$ 13 mil o metro quadrado.

110%

foi quanto subiu o preço do metro quadrado em São Paulo desde 2007, um ritmo bem superior à expansão de 26% na renda das famílias no mesmo período

Venda de imóvel novo cai em 7 Estados, mas cresce no RJ e em SP

Depois do 'boom' que levou o setor imobiliário à crise, empresas dão prioridade a lançamentos no Rio e em São Paulo

A disparada das vendas de imóveis novos na região metropolitana de São Paulo, que têm crescido cerca de 40% neste ano, não está sendo acompanhada por outras capitais brasileiras. Estudo feito pelo Secovi São Paulo mostra que em sete outros Estados o movimento foi contrário e as vendas caíram. Apenas o Rio acompanhou a tendência de alta, crescendo 8% - índice bem mais modesto do que o de São Paulo.

O que os números estão mostrando, segundo especialistas, é reflexo direto da mudança de estratégia feita nos últimos anos pelas construtoras e incorporadoras, que logo depois de captarem mais de R\$ 20 bilhões

na Bolsa de Valores se lançaram País afora em empreendimentos que acabaram fracassando. Para reverter os prejuízos que tiveram que reconhecer entre 2011 e 2012, elas estão focando agora nos mercados que conhecem e têm demanda, justamente São Paulo e Rio.

"Construiu-se indiscriminadamente no País e em alguns mercados houve um desequilíbrio entre o tipo de empreendimento ofertado e a capacidade de compra das pessoas", diz João da Rocha Lima, professor da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e consultor

● Reversão

Depois de captar R\$ 20 bilhões na Bolsa e correrem para avançar pelo Brasil em uma estratégia que se mostrou equivocada e rendeu prejuízos, as grandes construtoras concentraram lançamentos em São Paulo e Rio.

na Unitas.

Dados dos analistas do setor no Bradesco BBI mostram que as 16 empresas listadas em Bolsa lançaram no primeiro semestre R\$ 14,5 bilhões em empreendimentos em todo o Brasil, número inferior aos R\$ 19 bilhões de 2011 ou R\$ 15,7 bilhões de 2012. Mas novamente São Paulo está em direção oposta e os lançamentos cresceram 41% em número de unidades. Esse avanço nos lançamentos é outro motivo que explica a alta das vendas na capital paulista.

Pelo estudo do Secovi, Belo Horizonte é a cidade com maior queda nas vendas, de 16%. De acordo com o vice-presidente da Área Imobiliária do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado de Minas Gerais (Sinduscon-MG), Lucas Guerra Martins, a aprovação de novos empreendimentos que era de 90 dias, com a mudança de gestão na prefeitura, passou a

um ano e meio.

No Rio, as vendas de imóveis têm crescido na cidade há cinco anos, de acordo com João Paulo Rio Tinto de Matos, presidente da Ademi-RJ.

Um dos motivos para o aquecimento do mercado é a sensação de segurança que melhorou na cidade depois da pacificação de favelas.

Demanda. A expectativa de demanda por imóveis tende a continuar crescente em função do

chamado bônus demográfico do crescimento das famílias nos próximos 30 anos.

O analista Luiz Maurício de Garcia Paula, do Bradesco BBI, lembra que por mais que a população cresça apenas 0,7% por ano isso significa 140 mil novas famílias somente em São Paulo por ano. No auge de vendas imobiliárias no ano de 2010 foram vendidas 76 mil novas residências. Neste ano, no primeiro semestre, foram apenas 28 mil.

"Apesar do PIB ter crescido

menos e a renda não ter dado saltos significativos em termos reais, o nível de desemprego está estável, o que dá segurança na compra de um imóvel", diz Garcia Paula.

As vendas devem ser impulsionadas pelo aumento da faixa de valor dos imóveis a ser passível de uso do FGTS, que passou a R\$ 750 mil. Segundo dados do Secovi, 20% dos lançamentos em São Paulo entre setembro de 2012 e agosto de 2013 estão nesta faixa de preço. **J.G.**

DECLARAÇÃO DE PROPÓSITO
DINA SATIE MATSUMOTO, brasileira, solteira, contadora, residente e domiciliada em São Paulo, SP, portadora da cédula de identidade RG nº 13.898.348-3 SSP/SP e registrada no CPF/MF sob o nº 038.502.118-60, **DECLARA** sua intenção de exercer cargo de administração na **PERNAMBUCANAS DISTRIBUIDORA DE TÍTULOS E VALORES MOBILIÁRIOS LTDA**, e que preenche as condições estabelecidas no artigo 2º do Regulamento Anexo II à Resolução nº 4.122, de 2 de agosto de 2012.
ESCLARECE que, nos termos da regulamentação em vigor, eventuais objeções à presente declaração deverão ser comunicadas diretamente ao Banco Central do Brasil, no endereço abaixo, no prazo de quinze dias contados da data da publicação desta, por meio formal em que os autores estejam devidamente identificados, acompanhados de documentação comprobatória, observado que os declarantes podem, na forma da legislação em vigor, ter direito às vistas do processo respectivo.
São Paulo, 11 de outubro de 2013
DINA SATIE MATSUMOTO
BANCO CENTRAL DO BRASIL - DEORF/GTSP
Av. Paulista, 1.804, 5º andar - Bela Vista - 01310-922 - São Paulo, SP (14 e 15/10/2013)

saiba mais: (11) 3613-2561
cliente@ebpark.com.br
www.ebpark.com.br

POSTES DE CONCRETO
- CIRCULAR E DUPLO T -
TODOS OS PADRÕES.

ITU / SP (11) 4024-8433
icotema
www.icotema.com.br
vendas@icotema.com.br
MADEIRAS TRATADAS E CONCRETO LTDA

FUSÕES & AQUISIÇÕES
www.ricardolei.com.br
Fone: (11) 3254-7620