

Especial MERCADO IMOBILIÁRIO

Febre de compactos esquenta o setor

Vendas de um dormitório novo crescem 330% e os usados valorizam 15% em doze meses

Heraldo Vaz
ESPECIAL PARA O ESTADO

A temperatura chegou ao pico: 330% de aumento nas vendas dos compactos de até um dormitório. Foram 4.142 unidades no primeiro semestre contra 964 no mesmo período de 2012.

Segundo o Sindicato da Habitação (Secovi), os lançamentos de um quarto representam 26% de tudo o que foi produzido em São Paulo nos primeiros oito meses do ano: 4.741 apartamentos para um total de 18.261.

No mercado de usados, o índice PipeZap aponta que imóveis de um quarto valorizaram 15% em 12 meses. No período entre janeiro de 2008 e setembro passado, acumularam alta de 210% no preço, 25 pontos percentuais acima de unidades com mais dormitórios, cuja média ficou em 185% de majoração.

“Há inúmeros motivos para explicar o aquecimento nos lançamentos e vendas de um dormitório. Essa tipologia atende aos interesses de investidores que, até 2010, estavam carreando recursos para salas comerciais”, afirma o economista-chefe do Secovi-SP, Celso Petrucci. A febre de lançamentos concentra-se no centro expandido da capital, em eixos de transporte público com metrô e corredores de ônibus. “Interligação com a mobilidade urbana confere maior liquidez ao produto, dando maior vantagem para quem compra, aluga ou vende”, avalia.

O público de um dormitório, é formado por jovens em busca de avanço profissional e na educação. Também fazem parte desse grupo, os solteiros, divorciados e viúvos, para quem a oferta de serviços, incluindo os do tipo pay-per-use com lavanderia, arrumação, manutenção e reparos, podem atender às suas necessidades, declara Petrucci. Para ele, porém, esses serviços não podem ser considerados a principal alavanca de valorização. “Nem é tendência.”

Característica marcante é o encolhimento de tais unidades. Segundo a Embraesp, a redução de tamanho beirou 30%: de 55,7 m² de área média em 2009 para 39,5 m² no ano passado.

Expoente dessa tendência de compactação, Alexandre Lafer Frankel, CEO da Vitacon, lançou em maio a torre Casa Tu-

riassu com unidades a partir de 21 m², no bairro de Perdizes, na zona oeste da cidade.

Fundada em 2010, a Vitacon já lançou 36 empreendimentos, somando 2.815 unidades, das quais 57% de um dormitório, diz Frankel. “Até o fim do ano, serão mais cinco empreendimentos.” Ele adota como palavras de ordem: mobilidade, praticidade, design e compactação de espaço, construindo torres em áreas nobres de São Paulo.

Em parceria com o designer canadense Graham Hill, a construtora lança agora o VN Quatá. Serão 48 studios de 19 m² no total de 86 unidades, de até 52 m². “O preço do m² varia de R\$ 14 mil a R\$ 16 mil”, diz. Com tal parâmetro, o microapartamento sai por R\$ 300 mil, só o casco.

“Hill não é só arquiteto, é um ícone da filosofia de vida”, diz Frankel, contando que ficou amigo do canadense dois anos atrás. Em 2009, Hill criou em Nova York, uma habitação minimalista de 39 m², com tecnologia e design: cama embutida na parede, beliche retrátil, mesa de jantar para 12 pessoas que sai do armário, paredes móveis para dividir ambientes, etc. Um “apartamento do futuro”, como foi classificado pelo The New York Times.

Hill fundou a empresa Life Edited e dá consultoria para construir microapartamentos em São Francisco, Nova York e, agora, em São Paulo. Seu objetivo: mostrar que é possível viver bem com menos coisas em casa. Os studios do VN Quatá, de 18 andares, também terão móveis embutidos. A conclusão da obra está prevista para 2016.

Até onde chegará tal compactação? Frankel responde: “A lei impõe limites para reduzir área de compartimentos, cozinha e banheiro. Acho que não dá para

LANÇAMENTOS DE UM QUARTO (JAN-AGO 2013)

● 1º B. Funda: 465 unidades	● 6º Vila Mariana: 136
● 2º Perdizes: 377	● 7º Moema: 124
● 3º Consolação: 342	● 8º Alto de Pinheiro: 119
● 4º Cambuci: 304	● 9º Bela Vista: 106
● 5º Itaim Bibi: 168	● 10º Saúde: 90



Minimalismo. VN Casa Quatá terá 48 studios de apenas 19 m², com móveis embutidos; unidade custa cerca de R\$ 300 mil



Qual é o limite? Frankel diz ser difícil ficar abaixo de 19m²

diminuir além desses 19 m².”

O processo de encolhimento está à beira do esgotamento, como diz o consultor João da Rocha Lima Jr. (leia texto ao lado). Para ele, diminuir a área do imóvel é um jeito de fazer com que o teto do seu valor caiba na faixa mais aquecida do mercado.

Campeão tradicional. Os mais vendidos no mercado de novos continuam sendo os dois quartos, que abocanharam 44% de participação, segundo o Secovi: 10.048 unidades para um total de 22.638 imóveis de todos os tipos. Como principal imóvel

de entrada para quem busca casa própria, o segmento perde espaço para as pequenas coqueluches, que parecem ser o alvo até de famílias com filhos.

“Tradicionalmente, os dois dormitórios atendiam às famílias em busca do imóvel para a primeira moradia”, diz Petrucci. Agora, existe divisão, para esse fim, com as unidades de um quarto. “A escolha por um dormitório reflete ainda as mudanças demográficas e sociais, pois hoje há grande número de solteiros, casais jovens, com 25 a 35 anos, adquirindo seu primeiro imóvel, além dos divorciados. Temos de considerar, também, novos arranjos familiares.”

Petrucci lembra que, em 2007 e 2008, os apartamentos de três e quatro dormitórios ganharam destaque em termos de lançamentos e vendas, mas “neste ano a boa surpresa fica por conta do desempenho das unidades de um dormitório”. A previsão do Secovi é que sejam lançados 6 mil apartamentos deste tipo em 2013. “Para 2014, acreditamos em crescimento de 5% a 10%”, diz o economista.

Para professor, diretriz é para imóvel caber no bolso

Rocha Lima afirma que redução do tamanho das unidades é para ajustar o produto à capacidade de pagamento do comprador

O aquecimento nas vendas de um dormitório não é índice representativo de qualidade ou liquidez, defende o diretor da consultoria Unitas e professor titular de Real Estate da Poli-USP, João da Rocha Lima Jr. “Só espelha a mudança de diretriz de um conjunto de empreendedores que, corretamente, ajusta o ‘tamanho’ da unidade.” Lima Jr. diz que o objetivo dos construtores é fazer com que o preço final continue adequado à capacidade de pagamento do mercado, depois de constatarem a queda relativa do poder de compra do público alvo em relação ao aumento de preços dos imóveis residenciais em locais de qualidade superior.

Viés competitivo. Para Lima Jr., os imóveis destinados à renda mais adequados são “conjuntos comerciais de viés competitivo evidenciado”. “Uma pequena sala de escritório é pouco competitiva”, afirma, “já um edifício corporativo é bem mais.”

O consultor afirma que Fundos de Investimentos Imobiliários (leia mais na pág. 10) facilitam a aplicação de valores mais modes-

tos em produtos mais competitivos.

“O investidor que prefere fazer posições em imóveis, e não em cotas desses fundos, estava nos últimos anos dirigindo recursos para pequenas salas de escritórios”, comenta. O professor destaca que o investimento para renda em imóveis comerciais “é mais adequado, tendo em vista a legislação que protege o inquilino residencial”.

Mas Lima Jr. dá um aviso, observando o mercado imobiliário e o andamento da economia nacional. “É evidente que esses empreendimentos estão constituindo uma bolha de oferta que vai desaguar em perda de capacidade de geração de renda nos próximos dois anos”, avalia.

Migração. Lima Jr. verifica migração de investidores para pequenos imóveis residenciais, que, se bem localizados, têm razoável liquidez para locação. Para ele, a questão é que “a relação entre renda e investimento tende a ser frágil no médio prazo”.

Lima Jr. diz que, para qualquer investidor, o que mais o atrai é uma boa relação entre capacidade de geração de renda, como o aluguel recebido, e o preço de venda. Entre os atributos do imóvel residencial, ele destaca a localização e vizinhança como as “referências privilegiadas”.



DIVULGAÇÃO/SECOVI

“Eixo de transporte dá liquidez ao produto e vantagem a quem aluga ou vende”

Celso Petrucci, economista chefe do Secovi-SP

Valor médio do produto é de R\$ 425 mil, segundo Secovi

Preço apurado pelo Sindicato da Habitação se refere ao período de setembro de 2012 a agosto deste ano

O valor médio dos imóveis de um dormitório – tomando como base lançamentos entre setembro de 2012 e agosto deste ano – é de R\$ 425 mil, diz o economista-chefe do Secovi, Celso Petrucci. “Com tíquetes baixos, essas unidades cabem no bolso do comprador”, afirma.

Dados do Secovi também indicam que, nesse mesmo período de 12 meses, cerca de 60% dos apartamentos novos custaram até R\$ 500 mil. Foram 20.767 unidades para um total de 33.651 imóveis.

A Abyara Brasil Brokers comercializa desde setembro o Design Alto de Pinheiros, com apartamentos de um dormitório, com 30 m². São 136 unidades com lazer e serviços de hotelaria, manutenção e limpeza. A diretora de marketing, Paola Alambert, estima que “aproximadamente 20%” dos lança-

mentos da Abyara são compactos de um quarto.

Paola diz que os compradores têm o perfil do pequeno poupador. “São jovens com ‘sobra’ mensal e buscam rentabilidade com mais segurança. Têm medo de aplicações de risco no mercado de ações, e não estão felizes com a baixa rentabilidade da poupança e renda fixa.”

Ela considera os compactos “excelente opção” de investimento. “Há grande demanda. Foram poucos lançamentos nos últimos anos.” E comenta que existe “muita gente sozinha em São

Grande demanda
75%
dos compradores de compactos de 1 dormitório lançados pela BKO são investidores que pretendem auferir renda com aluguel

Paulo”, sejam solteiros, divorciados ou jovens que vêm estudar. “Para ficar perto do trabalho ou da escola, as pessoas abrem mão do espaço, preferem morar num compacto bem localizado do que em imóvel maior e distante.”

O último lançamento da BKO foi o BK30 Alto da Boa Vista, diz o diretor superintendente Mario Giangrande. É um empreendimento, com apartamentos de 32 e 35 m², além de duplex de 58 e 70 m². Os compactos representam 35% do total de unidades lançadas pela empresa.

Ele calcula que 75% dos compradores são investidores que pretendem auferir renda com aluguel. “Imóvel é um bom investimento, E, no caso, do um dormitório foram anos sem produzir e com demanda reprimida.”

A oferta de um dormitório co-

meça a se equilibrar e a tendência é se estabilizar, diz Luiz Paulo Pompeia, da Embraesp. “No início da década passada, essa produção foi muito pequena, depois tivemos altos e baixos. Em 2012 e neste ano, ocorreu aumento expressivo.”

Ele analisa as duas pontas do segmento, com produtos para o programa Minha casa, minha vida e, do outro lado, as obras de luxo. “A volta da quitinete popular não é só na periferia, pois existem empreendimentos no centro”, diz. “E tem um dormitório, com 100 m², suíte e ala social para visitas, por mais de R\$ 1 milhão. Os construtores perceberam isso; antes, apesar da demanda, não havia oferta.”