

## ANALISE PESQUISA IMOBILIÁRIA ACIGABC

### FECHAMENTO DO ANO DE 2017

### LANÇAMENTOS

#### EM TERMOS DE UNIDADES LANÇADAS:

**OS LANÇAMENTOS EM 2017 TOTALIZARAM 2.860 UNIDADES, TOTALIZANDO UM VOLUME DE R\$ 944 MI.**

Obs: Aumento de 23,8% em relação a 2016 (2.311 unidades)

#### TIPOLOGIA DAS UNIDADES POR Nº DE DORMS:

1 dormitório – 72  
2 dormitórios – 2313  
3 dormitórios – 437  
4 dormitórios – 38

#### TIPOLOGIA DAS UNIDADES POR AREA ÚTIL:

Até 45 m2 de a.util – 640 unidades  
De 45m2 a 65m2 de a.útil – 1.731 unidades  
De 65m2 a 85m2 de a.útil – 257 unidades  
De 85m2 a 130m2 de a.útil – 236 unidades  
Acima de 130m2 de área útil – 30 unidades

#### PARTICIPAÇÃO POR CIDADE:

São Bernardo – 246 unidades lançadas – Volume R\$ 123 mi  
Santo André – 552 unidades lançadas – Volume R\$ 222 mi  
São Caetano – 648 unidades lançadas – Volume R\$ 287,8 mi  
Diadema – 1.202 unidades lançadas – Volume R\$ 267 mi  
Mauá – 212 unidades lançadas – Volume R\$ 32 mi

Obs: Um aspecto importante a ser ressaltado é que todas as cidades tiveram lançamentos em 2017, algo que não acontecia há algum tempo.

O resultado poderia ter sido melhor, se não fosse o péssimo desempenho de SBC, que seguiu na contramão das demais cidades registrando uma queda de 71% no volume de lançamentos!

Isso se explica devido ao fato de a cidade estar com uma lei de uso e ocupação do solo e um plano diretor inadequado, o que tem afastado o investimento na cidade, havendo clara migração das empresas para outras cidades da região em que as leis são mais favoráveis.

SBC que sempre esteve entre as 2 mais importantes, juntamente com Santo André, hoje representa apenas 14% do mercado, ficando a frente apenas de Mauá.

A grata surpresa foi a retomada dos lançamentos na cidade de Diadema, motivada principalmente pelo programa MCMV, Diadema representou sozinha 42% do mercado na região.

Em 2017 os principais protagonistas do mercado imobiliário foram Diadema e SCS, quebrando um pouco a hegemonia histórica de S.A e SBC.

## **VENDAS**

### **EM TERMOS DE UNIDADES VENDIDAS:**

**AS VENDAS EM 2017 TOTALIZARAM 2.457 UNIDADES,  
TOTALIZANDO UM VOLUME DE R\$ 915 MI**

Obs: Queda de 9% em relação à 2016

### **UNIDADES VENDIDAS POR FASE DE OBRA:**

**Na Planta – 1.676 unidades**  
**Em Construção – 535 unidades**  
**Prontas – 246 unidades**

## **TIPOLOGIA DAS UNIDADES POR Nº DE DORMIS:**

- 1 dormitório – 74**
- 2 dormitórios – 1.677**
- 3 dormitórios – 669**
- 4 dormitórios – 37**

## **TIPOLOGIA DAS UNIDADES POR AREA ÚTIL:**

- Até 45 m2 de a.util – 494 unidades**
- De 45m2 a 65m2 de a.útil – 1.255 unidades**
- De 65m2 a 85m2 de a.útil – 405 unidades**
- De 85m2 a 130m2 de a.útil – 277 unidades**
- Acima de 130m2 de área útil – 26 unidades**

## **TIPOLOGIA DAS UNIDADES POR FAIXA DE PREÇO:**

- Até R\$ 240 mil – 381 unidades**
- De R\$ 240 a R\$ 500 mil – 1.669 unidades**
- De R\$ 500 a R\$ 750 mil – 303 unidades**
- De R\$ 750 a R\$ 900 mil – 64 unidades**
- Acima de R\$ 900 mil – 40 unidades**

## **PARTICIPAÇÃO POR CIDADE:**

- São Bernardo – 345 unidades vendidas – Volume R\$ 130 mi**
- Santo André – 783 unidades vendidas – Volume R\$ 345 mi**
- São Caetano – 631 unidades vendidas – Volume R\$ 250 mi**
- Diadema – 463 unidades vendidas – Volume R\$ 463 mi**
- Mauá – 235 unidades vendidas – Volume R\$ 63 mi**

Obs: notamos em algumas cidades o crescimento do volume de unidades lançadas, porem com VGV menor. Isso significa que o ticket médio reduziu e as empresas se focaram mais em imóveis de padrão econômico, principalmente no programa MCMV.

## **VELOCIDADE DE VENDAS SOBRE OFERTA (V.S.O.):**

É O ÍNDICE QUE APURA O PERCENTUAL DE VENDAS SOBRE A OFERTA DE IMÓVEIS NO MERCADO;

### **VALORES MENSAIS DE VSO**

**JANEIRO – 36%**  
**FEVEREIRO – 36%**  
**MARÇO – 35%**  
**ABRIL – 31%**  
**MAIO – 30%**  
**JUNHO- 28%**  
**JULHO – 29%**  
**AGOSTO – 29%**  
**SETEMBRO – 31%**  
**OUTUBRO – 41%**  
**NOVEMBRO – 44%**  
**DEZEMBRO – 36%**

Obs – Nota-se que até março de 2017, a VSO estava estabilizada na casa dos 36%

Já em abril, após vir a tona a delação da JBS e as incertezas trazidas, iniciou-se um ciclo de queda, chegando-se a 28% em junho.

Já a partir de julho, iniciou-se uma retomada, que atingiu seu pico em Novembro com 44% reflexo da retomada da confiança dos consumidores ocasionada pela estabilidade na economia do país.

## ESTOQUE

### O ESTOQUE DE UNIDADES NO GRANDE ABC EM 31/12/2017 É DE **3.081 UNIDADES**

Obs – Queda de 23% em relação a 31/12/2016 (4.017 unidades)

#### ESTOQUE POR CIDADE:

<b>S.BERNARDO</b>	<b>- 708 unidades</b>
<b>S.ANDRÉ</b>	<b>- 262 unidades</b>
<b>S.CAETANO</b>	<b>- 729 unidades</b>
<b>DIADEMA</b>	<b>- 1.120 unidades</b>
<b>MAUÁ</b>	<b>- 262 unidades</b>

#### TIPOLOGIA DAS UNIDADES EM ESTOQUE

- 1 dormitório – 161un - 5% do total**
- 2 dormitórios – 2.312un 75% do total**
- 3 dormitórios – 603 un - 20% do total**
- 4 dormitórios – 5 un 0,2% do total**

#### PREÇO DE COMERCIALIZAÇÃO MEDIO POR M2 DE AREA UTIL:

- SCS – R\$ 6.650 por m2 de a.u**
- SA – R\$ 6.260 por m2 de a.u**
- SBC – R\$ 6.247 por m2 de a.u**
- SCS – R\$ 6.650 por m2 de a.u**
- DIADEMA – R\$ 4.930 por m2 de a.u**
- MAUÁ – R\$ 4.347 por m2 de a.u**

## **ANALISE DO PERÍODO**

### **LANÇAMENTOS**

Nós tivemos em 2017 um crescimento no número de lançamentos de 24% com relação ao ano anterior, o que ainda reflete a retomada da confiança dos empresários do setor em relação à situação econômica e política do país.

Destaca-se o fato de terem ocorridos lançamentos nas 5 cidades.

O melhor desempenho foi de Diadema que cresceu 262% em relação à 2016.

O pior desempenho foi de SBC que caiu 71%.

### **VENDAS**

Tivemos também a redução no número de vendas da ordem de 7% em relação a 2016, entretanto esse número é positivo pois, quando analisamos o bom do desempenho do VSO, notamos que o volume foi mais baixo pois os estoques estão diminuindo.

O melhor desempenho foi de SCS que respondeu por 32% do total de unidades vendidas.

O pior desempenho foi de Mauá que tem 9,6% do total de unidades vendidas.

### **ESTOQUE**

Nós notamos uma redução sensível nos estoques, houve uma queda de 23%

O que significa pouco mais de 3 mil unidades

A cidade com maior estoque é Diadema – 1.120 unidades

As que tem menor estoque são S.A e Mauá com 262 unidades cada.

Com o estoque em queda conforme observamos ao longo dos últimos anos, temos um maior equilíbrio a relação entre oferta e demanda, o que permite as empresas voltem a se concentrar nos novos lançamentos.

Isso também traz uma expectativa de recuperação no preço dos imóveis, uma vez que as unidades lançadas não estão sendo suficientes para repor os estoques.

Como existe uma demanda reprimida muito grande, teremos uma inversão na curva oferta X demanda.

## **FATORES DE RISCO PARA O MERCADO REGIONAL**

Nós detectamos como ameaça ao desenvolvimento do mercado duas situações em relação ao poder público:

Em SBC é urgente que se faça uma revisão e adequação do plano diretor e da LUOPS pois da forma que se encontra é extremamente repulsiva aos novo investimentos.

O estoque na cidade é de apenas 708 unidades, que é muito baixo para os padrões históricos.

Com reflexo de uma lei adequada, que já tem completa quase 3 anos – portanto modificada na gestão anterior- tivemos como grave consequência a redução de lançamentos da ordem de 71% em relação à 2016.

Quando comparamos á média dos últimos 14 anos, os números são mais alarmantes:

**SBC está lançando apenas 10% de sua capacidade histórica!!!**

Isso refletirá a curto prazo no aumento do valor dos imóveis na cidade, na queda substancial na geração de empregos e na arrecadação de impostos por parte do município.

Diante desse quadro, a ACIGABC tem dialogado constantemente com o poder público municipal para que se faça a adequação na lei.

**SBC não pode perder seu protagonismo no mercado regional!**

Em Mauá, detectamos como ameaça a criação da TCU – taxa de compensação urbana a ser aplicada sobre o custo da construção em contrapartida para o município.

Como notamos, no ABC, Mauá é a cidade que tem a menor participação no mercado, em torno de 7%. Enxergamos isso como muito positivo pois significa que Mauá tem um potencial enorme de crescimento!

Como mencionamos acima, o valor de Mauá por m2 útil é o mais baixo da região, o que de certa forma, tem afastado os investimentos na cidade.

Com a aplicação da nova taxa, a situação se complica muito!!! As contas que já apresentam dificuldade de fechar fica inviáveis.

A ACIGABC tem atuado junto á gestão municipal de Mauá para reverter esse quadro e colocar Mauá novamente no “radar” dos investimentos.

Nós apresentamos uma proposta alternativa à cobrança da taxa que se encontra em estudo por parte dos técnicos da prefeitura.

## **PERSPECTIVAS PARA 2018**

Nossa expectativa para 2018 é que seguiremos uma recuperação gradativa, a exemplo do que aconteceu em 2017. Só não será melhor o desempenho pois o ano de 2018 terá eleições para presidente e uma copa do mundo, além de ter um número excessivo de feriados.

**Os números da economia do país são muito positivos, o que beneficia diretamente o setor.**

**Acreditamos em uma recuperação mais intensa e acentuada a partir e 2019**

**Engº Marcus V.P.Santaguita**  
**Presidente ACIGABC**

