

Secovi-SP divulga Estudo do Mercado Imobiliário da Baixada Santista

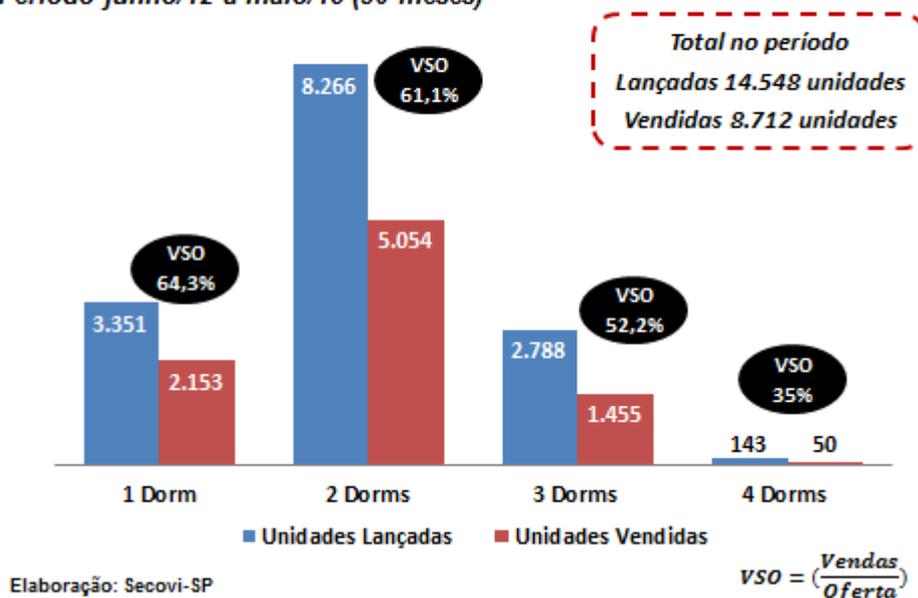
Levantamento registra o volume de lançamentos e vendas de novas unidades nos últimos 36 meses

No período de junho de 2012 a maio de 2015, foram lançadas 14.548 unidades na Baixada Santista, conforme dados do Estudo do Mercado Imobiliário, que descreve o desempenho dos lançamentos e das vendas de imóveis novos residenciais das cidades de Santos, Guarujá, Praia Grande e São Vicente. O levantamento é desenvolvido por Robert Michel Zarif, em parceria com o Departamento de Economia e Estatística do Secovi-SP (Sindicato da Habitação).

Neste mesmo intervalo, 8.712 unidades foram comercializadas. O maior volume de lançamentos e vendas foi de imóveis com 2 dormitórios, correspondendo a 57% e 58% do total, respectivamente. O segmento de 1 dormitório aparece na sequência, com 23% e 25% de participação, respectivamente; seguido pelo de 3 dormitórios (19% e 17%); e de 4 dormitórios (1% e 0%). Confira abaixo a quantidade de unidades lançadas e vendidas por tipologia:

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais Baixada Santista

Período junho/12 a maio/15 (36 meses)

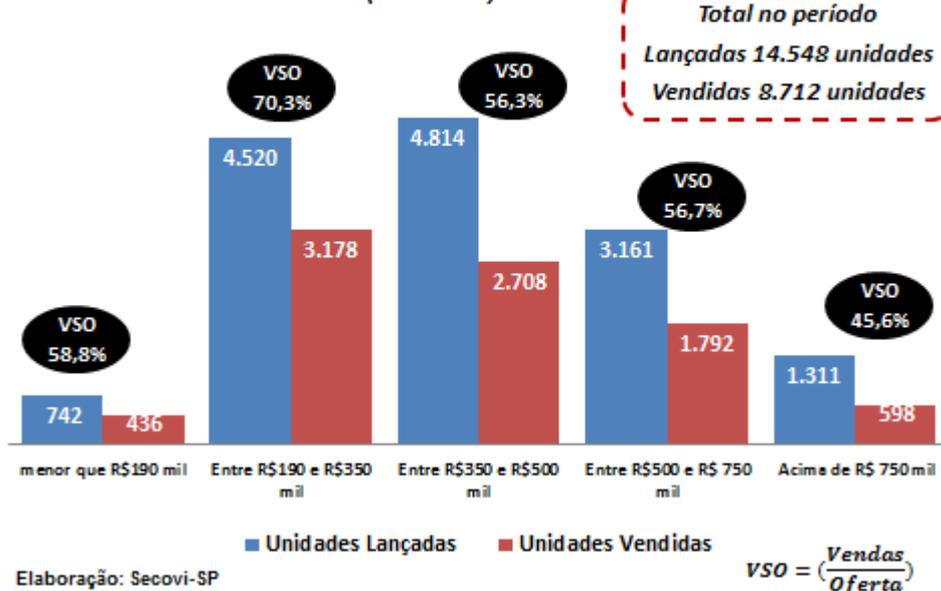


VGv Total – O Valor Global de Vendas alcançado nos últimos 36 meses na Baixada Santista foi de R\$ 3,8 bilhões. O maior volume de comercialização ficou concentrado nos imóveis de 2 dormitórios (R\$ 1,897 bilhão), seguido por unidades de 3 dormitórios (R\$ 1,04 bilhão), 1 dormitório (R\$ 712 milhões), 4 dormitórios (R\$ 86 milhões), 2 dormitórios econômicos (R\$ 55 milhões) e 1 dormitório econômico (10 milhões).

Preços – Em relação aos valores, os preços médios totais no período foram de R\$ 347.915,00 (1 dormitório), R\$ 425.364,00 (2 dormitórios), R\$ 726.518,00 (3 dormitórios) e R\$ 2.570.025,00 (4 dormitórios). Ao analisar o preço médio por m², entre junho/2012 a maio/2015, os valores ficaram em R\$ 7.766 (1 dormitório), R\$ 5.748 (2 dormitórios), R\$ 6.373 (3 dormitórios) e R\$ 9.383 (4 dormitórios). O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta) mais elevado esteve concentrado entre os imóveis com valores na faixa entre R\$ 190 mil a R\$ 350 mil. Neste segmento, o desempenho foi de 70,3% para lançamentos e vendas.

Lançamentos e Comercialização de Imóveis Residenciais Baixada Santista

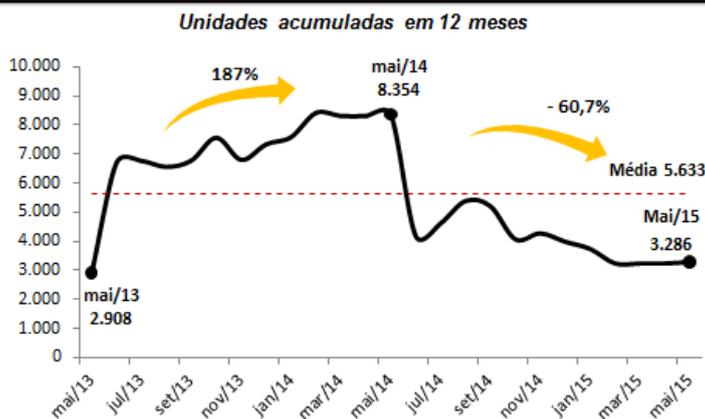
Período Junho/12 a maio/15 (36 meses)



Oferta Final - Descontando o total de imóveis lançados (14.548) do volume comercializado (8.712) nos últimos 36 meses, a oferta final totalizou 5.836 unidades, o que representa uma diminuição de 25% em relação ao estoque total registrado em maio de 2014 (7.786 unidades). Nesse universo, destacam-se os imóveis de 2 dormitórios (3.212 unidades) e, na sequência, aparecem os de 3 dormitórios (1.333), 1 dormitório (1.198) e 4 dormitórios (93).

Mercado no último ano - Se considerarmos apenas o período de 12 meses até maio/2015, o volume de lançamentos baixou 60,7%, passando de 8.354 unidades para 3.286 unidades. Entre junho/2013 a maio/2014, o montante de novos imóveis lançados na Baixada Santista cresceu 187%.

Lançamentos de Imóveis Residenciais Baixada Santista



Destaques por cidade

Praia Grande e Guarujá são cidades com vocação turística e, conseqüentemente, atividade imobiliária para locação de temporada. Santos e São Vicente, apesar de litorâneas, têm características que não as tornam dependentes do turismo. “Há muitos anos, Santos tem vida própria. Deixou de ser apenas turística e se fortaleceu em outros aspectos, após grandes investimentos em infraestrutura”, ressalta Carlos Meschini, diretor regional do Secovi na Baixada Santista.

Santos

Nos últimos três anos, a cidade de Santos assumiu a liderança nos lançamentos residenciais, com 6.652 unidades e 46% de participação do total lançado na Baixada Santista. O segmento de 2 dormitórios respondeu por 3.157 das unidades lançadas, o de 1 dormitório por 2.151 imóveis, o de 3 dormitórios com 1.236 imóveis e, por último, o de 4 dormitórios com 108 unidades. Já as vendas totalizaram 3.799 unidades, sendo que imóveis de 2 dormitórios mostraram maior aderência, com 1.811 comercializações. Na seqüência, vêm os imóveis de 1 dormitório (1.326), 3 dormitórios (632) e 4 dormitórios (30).

Praia Grande

A cidade aparece na segunda colocação em volume de unidades lançadas, com 5.747 imóveis. Produtos de 2 dormitórios totalizaram 66% da produção dos últimos três anos, com 3.805 novas ofertas. Já as vendas somaram 3.903 unidades. Imóveis de 2 dormitórios também se destacaram, com 2.635 unidades vendidas.

Guarujá

Conhecida como a "Pérola do Atlântico", o Guarujá ofertou, principalmente, apartamentos de 2 dormitórios, com 60% (1.012 unidades) do total de lançamentos (1692 unidades). Dos 794 imóveis vendidos, 478 foram do segmento de 2 dormitórios.

São Vicente

Unidades de 2 dormitórios responderam por 64% da produção da cidade – 292 unidades do total de 457 imóveis. Dos 216 apartamentos vendidos no período, 130 também eram de 2 dormitórios (60% do total).

Lotes aprovados - Os loteamentos também estão contemplados no estudo, a partir de levantamento do número de projetos aprovados no Graprohhab (Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais do Estado de São Paulo) nos últimos anos. Em 2014, foram protocolados 697 projetos de loteamentos no Estado de São Paulo. O total é 9,2% superior ao registrado em 2013, quando 638 projetos foram formalizados.

No Guarujá, 1 projeto foi aprovado no Graprohhab em 2011, com um total de 272 unidades, e outro em 2013 com 367 unidades programadas. Não constam projetos protocolados no período em Santos, São Vicente e Praia Grande.

Cenário - A boa notícia para quem pretende adquirir imóvel em 2015 é que o mercado está ativo e com boas oportunidades. “Mesmo com as mudanças no financiamento, investir em imóveis continua sendo uma excelente opção”, diz Carlos Meschini. A avaliação é acompanhada pelo vice-presidente do Interior do Secovi-SP, Flavio Amary. “Embora o mercado consumidor esteja mais restrito, esse é um bom momento para quem deseja adquirir a casa própria. É mais raro encontrar alguém comprando imóvel para valorizar, como nos últimos anos. Porém, existem boas oportunidades de negócios para quem quer realizar o sonho da casa própria e sair do aluguel”, afirma Amary.