

## 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 julho de 2013 a junho de 2016, foram lançadas 15.413 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, 9.413 unidades foram comercializadas, gerando uma oferta final de 6 mil novas habitações.

### Lançamentos e Comercializações de Imóveis Residenciais

*Julho/13 a junho/16 (36 meses)*

Cidades	Unidades Lançadas	Unidades Vendidas	Oferta final
Santos	5.594	3.090	2.504
Praia Grande	6.990	4.689	2.301
Guarujá	2.254	1.282	972
São Vicente	575	352	223
<b>Total</b>	<b>15.413</b>	<b>9.413</b>	<b>6.000</b>

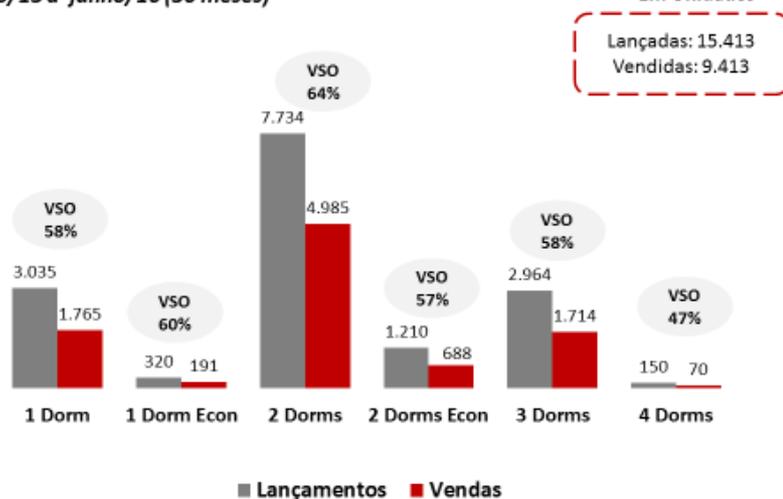
Elaboração: Secovi-SP

Em termos de participação, a cidade de Praia Grande registrou o melhor desempenho no volume de unidades lançadas (45%) e vendidas (50%). Na sequência, vieram Santos (36% e 33%), Guarujá (15% e 13%) e São Vicente (4% e 4%). O grande destaque ficou por conta dos imóveis de 2 dormitórios, que lideraram os lançamentos (50%) e as vendas (53%) no período de 36 meses. O segmento de 1 dormitório aparece na sequência, com 20% e 19% de participação, respectivamente; seguido pelo de 3 dormitórios (19% e 18%); 2 dormitórios econômicos (8% e 7%); 1 dormitório econômico (2% e 2%); e 4 dormitórios (1% e 1%). Confira a seguir a quantidade de unidades lançadas e vendidas por tipologia:

## Lançamentos e Comercializações de Imóveis Residenciais

Julho/13 a junho/16 (36 meses)

Em Unidades



Elaboração: Secovi-SP

$$VSO = \left( \frac{\text{Vendas}}{\text{Lançamentos}} \right)$$

**VGv Total** – O Valor Global de Vendas alcançado nos últimos 36 meses na Baixada Santista foi de R\$ 4,1 bilhões. O maior volume de comercialização ficou concentrado nos imóveis de 2 dormitórios (R\$ 1,979 bilhão), seguido por unidades de 3 dormitórios (R\$ 1,225 bilhão), 1 dormitório (R\$ 604 milhões), 4 dormitórios (R\$ 140 milhões), 2 dormitórios econômicos (R\$ 133 milhões) e 1 dormitório econômico (35 milhões).

**Preços** – Em relação aos valores, os preços médios totais no período foram de R\$ 316.251,00 (1 dormitório), R\$ 183.518,00 (1 dormitório econômico), R\$ 406.332,00 (2 dormitórios), R\$ 202.609,00 (2 dormitórios econômicos), R\$ 716.545,00 (3 dormitórios) e R\$ 2.079.583,00 (4 dormitórios). Ao analisar o preço médio por m<sup>2</sup>, estimado em junho deste ano, os valores ficaram em R\$ 5.494,00 (1 dormitório), R\$ 4.538,00 (1 dormitório econômico), R\$ 5.269,00 (2 dormitórios), R\$ 3.858,00 (2 dormitórios econômicos), R\$ 6.162,00 (3 dormitórios) e R\$ 7.573,00 (4 dormitórios). O indicador VSO (Vendas Sobre Oferta) mais elevado esteve concentrado entre os imóveis com valores até R\$ 215 mil (68%) e na faixa entre R\$ 215 mil a R\$ 350 mil (66%) para lançamentos e vendas.

**Oferta Final** - Descontando o total de imóveis comercializados (9.413) do volume lançado (15.413) nos 36 meses considerados, a oferta final totalizou 6 mil, o que representa um aumento de aproximadamente 3% em relação ao estoque total registrado em maio de 2015 (5.836 unidades). Nesse universo, destacam-se os imóveis de 2 dormitórios (2.749 unidades) e, na sequência, aparecem os de 1 dormitório (1.270), 3 dormitórios (1.250), 2 dormitórios econômicos (522), 1 dormitório econômico (129) e 4 dormitórios (80).

**Cenário** - Para o diretor Regional do Secovi na Baixada Santista, Carlos Meschini, o momento agora é de otimismo para o setor. “Após um primeiro semestre conturbado, com incertezas nos campos econômico e político, chegou a hora de nos prepararmos para a retomada do crescimento. Os números mostram que o mercado da Baixada Santista está ativo e cheio de boas oportunidades de negócios para quem pretende investir ou conquistar o sonho da casa própria”, analisa.