ALINHAMENTO PERFEITO

Setor imobiliário vive aquecimento com cenário favorável, que inclui baixa de juros e aumento da procura

Em meio a tantas incertezas na economia, o mercado imobiliário pode ser visto como um ponto fora da curva. Vive uma recuperação inesperada. A resposta para esse panorama favorável é uma conjunção de fatores que vem levando o setor a um período de aquecimento.

O CEO da Bossa Nova Sotheby's, Marcello Romero, define o momento como um "mini-boom" imobiliário. O cenário favorável seria fruto do alinhamento perfeito de fatores muito raros na história brasileira: índice de confiança, taxa Selic, crédito imobiliário e grande procura. Diz ele: "Mesmo com o desemprego em alta, existe uma demanda reprimida do mercado imobiliário, desses últimos cinco anos, quando passamos por um processo de recessão".

Os números dão o lastro necessário para a análise da Bossa Nova Sotheby's. De acordo com dados da Abrainc (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias), a valorização média de imóveis chegou a 9,4% no ano e rende 44% a mais do que a poupança. A taxa Selic é a menor da história: 2%. Já o PIB da construção civil no Brasil chega a R$ 230 bilhões.

Outra entidade, a Abecip (Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança), destaca os valores de crédito imobiliários liberados no primeiro semestre deste ano: R$ 43,4 bilhões, contra R$ 33,7 bilhões do mesmo período do ano anterior. Houve uma elevação de 28,7%. "Ainda que estejamos numa recessão agora, é muito diferente estar numa recessão com a Selic a 14% e o financiamento na casa dos dois dígitos, que era mais impraticável de tomar financiamento do que agora", alerta o CEO da Bossa Nova Sotheby's.

Em entrevista ao jornal *Valor Econômico*, o diretor de crédito imobiliário do Bradesco, Romero Albuquerque, avaliou o cenário do setor, que contou com R$ 10,8 bilhões em crédito liberados somente em julho de 2020 – o maior volume desde 2013. "Quando a crise começou, foi uma insegurança geral, aquela sensação de desastre iminente. Mas o que se viu foi quase uma recuperação em V", afirma.

Apesar dos dados favoráveis, o resultado surpreendeu especialistas. O economista-chefe do Secovi-SP (Sindicato da Habitação), Celso Petrucci, disse ao *Estadão/Broadcast:* "O resultado das vendas de julho é absolutamente surpreendente. Essa alta ficou acima do imaginado".

PODER DO CLIENTE

Ainda que pareça um clichê, o mercado vive um período de "empoderamento". Sim, do cliente. "Os clientes voltaram mais exigentes da pandemia", avalia Renata Victorino, diretora de vendas e sócia da Bossa Nova Sotheby's. "O período transformou os hábitos de consumo e a moradia se tornou um tema relevante no cotidiano." Segundo ela, as pessoas passaram a valorizar muito mais itens de conforto e o aproveitamento dos espaços para trabalhar, estudar e conviver nas suas residências.

À frente de uma equipe de alta performance, Renata destaca as oportunidades do mercado. Esse cenário é

© GETTY

favorável especialmente para quem está adquirindo o seu primeiro imóvel, quem deseja diversificar o portfólio de investimentos – valorização do próprio imóvel ou até ganhos com locação. "Num momento aquecido, é importante estar atento para não perder mais oportunidades que aparecerem e se cercar de profissionais competentes para ter segurança na tomada de decisão", analisa Renata Victorino.

Esse profissional tem de ir além da corretagem, precisa ser um *advisor*. "O cliente fala a sua necessidade e condições. O profissional analisa o contexto e usa todo seu *know-how* de especialista".

Qualquer mudança macroeconômica altera totalmente as condições de compra, venda e financiamento do setor.

BOLA DA VEZ

O mercado imobiliário está voltando ao topo da preferência dos investidores. Ele é menos volátil do que qualquer opção em ações, por exemplo. "Há dois anos, a taxa Selic era de 14,25%. Não havia interesse em tirar dinheiro do banco e correr riscos em qualquer lugar", contextualiza Romero.

A baixa taxa de juros não é suficiente para a mudança de cenário, segundo o especialista. É preciso ter abundância de crédito e alto índice de confiança. "Resumo da história: cria-se um cenário propício para comprar imóveis e fazer financiamento", diz.

O mercado imobiliário tem um ciclo longo, de ao menos cinco anos. Esse processo envolve a compra e homologação do terreno, venda e construção. A realidade econômica, por sua vez, tem ciclos curtos no Brasil. "Essa situação – uma tempestade perfeita, que alinha esses fatores – pode mudar daqui a três meses. Se alterar algum desses dados, muda todo o cenário", prevê.

O aumento de demanda nesse "mini-boom" imobiliário pode ser percebido também entre *millennials*. Antes, esses jovens não tinham intenção de estabelecer raízes. Numa época, podem estar na Vila Madalena, em São Paulo. Em outra, em Nova York ou Londres. "Essa geração percebeu agora que está mais barato comprar do que alugar", avalia Romero. "Além disso, a opção por *home office* elimina uma boa parte da necessidade de deslocamento. Temos aqui uma classe de compradores que não existia."

9,4% VALORIZAÇÃO ANUAL MÉDIA DE IMÓVEIS

PERCENTUAL DE GANHO DO IMÓVEL EM RELAÇÃO À POUPANÇA **44%**

21% CRESCIMENTO DA VENDA DE IMÓVEIS NO SEGUNDO TRIMESTRE DE 2020, EM SÃO PAULO

A TAXA SELIC MAIS BAIXA DA HISTÓRIA **2%**

28,7% CRESCIMENTO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2020, EM RELAÇÃO AO MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR

R$ 43,4 bilhões
VALORES DE CRÉDITOS IMOBILIÁRIOS NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2020

R$ 10,8 bilhões
VALORES DE CRÉDITOS LIBERADOS PARA AQUISIÇÃO DE IMÓVEIS EM JULHO DE 2020

R$ 230 bilhões
PIB DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO BRASIL

Índice de confiança da construção civil tem retomada em "V".

Fonte: Índice de Condições de Construções (ICST) FGV. Ago 2020

OPORTUNIDADES

A Bossa Nova Sotheby's identificou empreendimentos com alto nível de retorno. Localizado no Real Parque, próximo à Marginal Pinheiros, em São Paulo, o Parque Global está avaliado em R$ 13 mil/metro quadrado. De acordo com a Bossa Nova Sotheby's, vários clientes compraram três ou quatro apartamentos. "Essas pessoas estão capitalizadas e não vão deixar o dinheiro na poupança ou no CDI. Voltaram a investir, porque é um projeto que tem valorização", avalia Romero. "Muitas pessoas estão comprando imóvel para alugar. É um investimento."

Outro exemplo é o Praia da Grama, em Itupeva, no interior de São Paulo. O empreendimento teve *sold out*. Não há mais terrenos para vender. As casas já prontas no condomínio Fazenda da Grama subiram 40%.

Para um mercado em ebulição, um profissional do setor precisa ir muito além da corretagem. "Isso é ainda mais importante hoje. Quando o setor está em alta, muita gente se aventura no mercado imobiliário, o que pode baixar o nível pela falta de qualificação", alerta Romero. O consultor, segundo ele, precisa fazer a leitura do segmento e oferecer a melhor assessoria para o cliente. Tem de saber até onde bate sol em cada cômodo da casa ou apartamento. Sem exagero. Nesse panorama, um consultor pode ser o seu melhor amigo. TP

Para mais informações: **bnsir.com.br**
facebook.com/BossaNovaSIR
@bossanovasir