

# Alto padrão, o primo pobre do setor imobiliário

Estimuladas pelo "Minha Casa, Minha Vida", construtoras têm apostado na baixa renda e deixado de lado imóveis de luxo

Natália Flach  
nflach@brasileconomico.com.br

São poucos os que podem desembolsar mais de R\$ 1 milhão para comprar um único apartamento. Mas menores ainda são os números de lançamentos de imóveis de alto padrão, voltados para a classe alta, que representa 10,4% da população brasileira, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Um dos grandes responsáveis por este cenário é o déficit habitacional de quase 7 milhões de moradias no país. Para atender a essa demanda, empresas que antes atuavam exclusivamente em segmentos de médio e alto padrão passaram a olhar com mais cuidado para a baixa renda. A Cyrela, por exemplo, lançou em 2006 a marca Living, e a Gafisa comprou, no ano passado, a Tenda, que atua no segmento econômico desde 1969.

Os incentivos do governo federal, por meio do programa "Minha Casa, Minha Vida", tornaram o segmento popular ainda mais atrativo. Tanto é que este ano 55% dos lançamentos do grupo Gafisa vão ser de moradias populares, segundo Wilson Amaral, presidente da companhia. "Os principais compradores da Gafisa estão mais seletivos. Mas eles vão voltar. O mercado não vai deixar de existir", afirma.

Amaral explica que essa retração foi causada pela turbulência econômica. Mesmo assim, no primeiro semestre do ano foram vendidos 2.873 imóveis de alto padrão de um total de 14.368 — ou seja, 20% do montante —, segundo pesquisa do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis de São Paulo (Secovi-SP). O desempenho, no entanto, mostra o segmento de luxo já foi mais

**A rentabilidade das unidades de alto padrão é de 15% a 20%, enquanto no segmento econômico fica entre 10% e 15%. No entanto, a velocidade de vendas (VSO) é maior na baixa renda, o que explica também um estoque menor nessa faixa**

atrativo. No mesmo período de 2008, os vendas chegaram a 5.574. Imóveis, quase o dobro do resultado atual.

Antônio Emílio Fugazza, diretor financeiro e de relações com investidores da EZTEC, pondera que as incertezas geradas pela crise podem trazer bons resultados para o setor imobiliário. "Com a queda da taxa básica de juros e a retomada do otimismo, o imóvel de alto padrão se torna bastante atrativo para investidores." Ou seja, o aluguel passa a ser uma boa fonte de recursos, uma vez que o rendimento de fundos de renda fixa está hoje na casa dos 0,7%. "Sem contar que com o tempo, o imóvel sofre uma valorização", completa.

No primeiro semestre de 2009, foram lançadas em São Paulo 1.482 unidades residenciais de alto padrão, 18% do total lançado. Mas até o fim do ano, o Secovi-SP estima um aumento nos lançamentos de luxo. "Creio que um terço dos 15 mil lançamentos projetados para o segundo semestre vão ser de quatro dormitórios, que caracterizam o segmento", afirma Celso Petrucci, economista-chefe da entidade. Ele explica que isso deve ocorrer, porque a cidade não é propensa a receber muitos empreendimentos do "Minha Casa, Minha Vida". "Os terrenos são muito caros; é mais fácil encontrar esses produtos em Osasco e São Bernardo", completa.

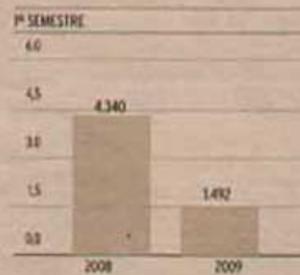
De acordo com Petrucci, a rentabilidade de empreendimentos de alto padrão é de 15% a 20%, enquanto nos econômicos é de 10% a 15%. Mas a velocidade de vendas é maior na baixa renda. "Isso se deve à pirâmide populacional, que justifica também o fato de o estoque de apartamentos de quatro quartos ser maior", compara Celso Petrucci, vice-presidente do Secovi-SP. ■



Residência em Petrópolis, média de vacância de imóveis de alto padrão é de meses

## COM O PÉ NO FREIO

Por causa dos incentivos do Minha Casa, Minha Vida, houve menos lançamentos de imóveis de luxo



Fonte: Secovi-SP

## PASSO A PASSO

### 1 Déficit habitacional estimula construção

Segundo dados do Ministério das Cidades, em parceria com a Fundação João Pinheiro, o déficit habitacional brasileiro em 2007 era de 6,273 milhões de domicílios. Pela metodologia antiga, o déficit apresentou redução em termos absolutos, passando de 7,935 milhões de unidades, em 2006, para 7,288 milhões há dois anos.

### 2 Pacote habitacional dá incentivos ao setor

O programa habitacional "Minha Casa, Minha Vida", lançado em abril deste ano, pretende construir 1 milhão de moradias. A Caixa Econômica Federal, responsável pela aprovação dos projetos, pretende contratar 400 mil unidades até o final de 2009 e, em 2010, completar a meta, ou seja, contratar mais 600 mil unidades.

### 3 Empresas se voltam para a baixa renda

Com o estímulo do pacote habitacional e da redução de impostos de materiais de construção, o mercado imobiliário se voltou para o segmento econômico. Tanto é que 55% dos lançamentos deste ano da Gafisa são voltados para a baixa renda. Já 85% dos terrenos da MRV podem ser usados no "Minha Casa, Minha Vida".

### 4 Alto padrão tem poucos lançamentos

No Rio de Janeiro, foram lançadas no primeiro semestre de 2009 apenas 74 unidades de luxo ante 102, no mesmo período de 2008. Enquanto isso, em São Paulo, os lançamentos atingiram 1.482 unidades, neste ano. Já as vendas de imóveis de alto padrão corresponderam 20% do total, mas no ano anterior o número tinha sido bem maior.



# Migração deixa oportunidades

Empresas que mantiverem o foco na classe alta podem lucrar com a saída de companhias para outros setores

O primeiro semestre do ano não foi bom para o mercado de luxo na cidade maravilhosa. Segundo dados da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi-RJ), foram lançados apenas 74 imóveis de alto padrão no Rio de Janeiro, enquanto no mesmo período de 2008, foram 102.

"A crise fez com que as empresas colocassem o pé no chão, mas os sonhos de comprar um imóvel de luxo continuam aí. É por isso que eu acho que o mercado deve crescer", analisa Paulo Fabriani, vice-presidente Ademi-RJ.

"É um mercado dinâmico", caracteriza Júlio Pina, vice-presidente comercial e de marketing da Brasil Brokers. "Ele sempre vai existir, por causa do pequeno risco de desvalorização", completa.

Rodrigo Conde Caldas, vice-presidente da Concal, concorda. "As pessoas ficaram com medo de assumir um compromisso [compra do imóvel] e depois não conseguirem honrá-lo. Mas agora a confiança voltou", acredita. Conde Caldas diz ainda que a mudança no foco das empresas para o segmento econômico "vai abrir oportunidades para quem continua atuando no alto padrão, porque o mercado de classe média e classe alta vai ficar carente".

Segundo Patrícia Júdice de Araújo Esteves, diretora comer-

cial da Júdice & Araújo, imobiliária filiada a Christie's no Brasil, existe a demanda por imóveis de mais de R\$ 1 milhão, o problema é que a oferta está escassa.

"Isso explica por que o mercado de usados vai tão bem."

Em bairros como Leblon e Ipanema, segundo Patrícia, um apartamento de alto luxo fica vago por apenas um mês. Já na região serrana do Rio de Janeiro a média de vacância sobe para três meses. "A região serrana é a segunda residência dos cariocas." ■



Patrícia Esteves  
Diretora comercial da imobiliária Júdice & Araújo

"O Brasil está em evidência. O Rio de Janeiro será a porta do país para o mercado externo até 2016. Hoje, 5% dos nossos clientes são estrangeiros, que vêm em busca da sua quarta residência ou de um bom investimento. É bom lembrar que a situação deles é pior, ainda estão saindo da crise"