

Home office ajuda a manter alta da locação

Segundo balanço do Creci-SP para o primeiro semestre na Baixada Santista, enquanto o segmento de aluguel registrou crescimento de quase 22%, o de venda recuou 10%

CARLOS DA HORA COLABORADOR

Enquanto a venda de imóveis usados, na Baixada Santista, recuou no primeiro semestre em relação a igual período do ano passado, o segmento de locação avançou 21,97%, segundo o presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo (Creci-SP), José Augusto Viana.

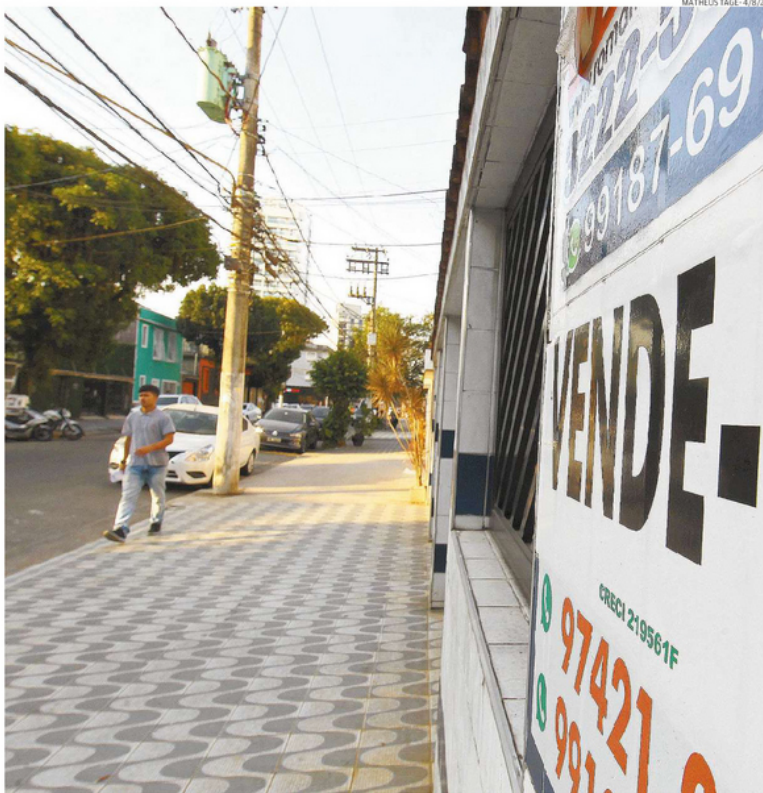
Um dos motivos para a valorização da procura por imóveis usados foi a febre do home office durante a pandemia, de acordo com Viana. Apesar da reabertura da economia e da volta do convívio social, a locação de imóveis por profissionais que trabalham remotamente para outras regiões do País continua na Baixada Santista. "O segundo imóvel, antes usado para lazer, agora se tornou moradia (de quem faz home office)".

Já o segmento de vendas de imóveis usados recuou 10,13% na região no primeiro semestre, conforme a pesquisa do Creci, que nessa modalidade e também para locação consultou 80 imobiliárias e corretores.

Apesar da queda, Viana considera o resultado razoável diante das grandes dificuldades enfrentadas pelo setor, principalmente com o aumento da taxa de juros - a taxa Selic agora está a 13,75%, frente aos 5,25% em agosto e setembro do ano passado. "O percentual (da queda) poderia ter sido muito pior, por isso considero o período como relativamente bom", afirma. Para Viana, a tendência do mercado imobiliário da Baixada Santista para este semestre é de crescimento.

JUROS ALTOS E PORTABILIDADE

Conforme o presidente do Creci, o aumento dos juros foi o principal problema para o setor nos últimos meses, mas mesmo assim a subida das taxas não fez com que os interessados em adquirir um novo imóvel adiassem a



Viana, presidente do Creci-SP: mesmo com a alta dos juros, a compra de imóveis com financiamento não parou na região

contratação de um financiamento. "Os compradores já pensam em realizar uma negociação com portabilidade para pagar menos no futuro", afirma Viana. Na portabilidade,

o mutuário pode levar sua dívida para outro banco que ofereça taxas de juros ou prazos mais atraentes.

Na região, a proporção de imóveis vendidos é de 47,83% de casas e 52,17% de apartamentos. Já para a locação, a distribuição dos inquilinos ficou, respectivamente em 40% e 60%.

Segundo a pesquisa do Creci, o perfil do comprador de usados é de classe média e que fecha negócio por um imóvel de até 100 metros quadrados, geralmente de dois dormitórios.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal A Tribuna - Santos/SP

Seção: Especial Construção **Caderno:** D **Página:** 4