

Venda de imóveis usados cresce 18% em um mês no ABC

George Garcia

Mesmo com as oscilações da economia e o período pré-eleitoral que gera incertezas no mercado, o segmento de compra e venda de imóveis continuou aquecido no mês de agosto no ABC, segundo levantamento feito pelo Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis) de São Paulo. As vendas cresceram 18,07% em comparação com julho e as locações tiveram um acréscimo de 2,94%. De acordo com a pesquisa, do total de imóveis comercializados 25% eram casas e 75% apartamentos. A pesquisa ouviu 56 imobiliárias do ABC, exceto em Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra.

A maioria dos imóveis vendidos na região em agosto estava na faixa de R\$ 100 mil a R\$ 400 mil, um destaque para o ABC, que só perde para a região de Campinas, segundo o presidente do Creci-SP, José Augusto Viana Neto que foi entrevistado no RDTv desta quinta-feira (15/09). “Estamos vivendo um excelente momento e o ABC é uma região que tem se mostrado muito aquecida, acredito por essa retomada de empregos, diria que há até um descolamento da situação econômica. Importante verificar que os imóveis que são comercializados no ABC, entre casas e apartamentos, 81% desses imóveis atingem preços de até R\$ 400 mil, ou seja, é um preço alto e um dos maiores do Estado. ABC só fica atrás da região metropolitana de Campinas, onde chega até R\$ 500 mil. Então tem mostrado como uma força econômica muito positiva”, disse Neto.

“O ABC tem milhares de indústrias e que estão contratando bastante gente e o emprego formal, com a carteira de trabalho assinada, é o documento adequado para que a pessoa possa ter acesso ao financiamento imobiliário. É um comprovante de renda. Outro fator importante é a desaceleração da inflação que também trouxe uma situação positiva para o mercado. As taxas de juros que antes estavam subindo, acompanhando a Selic deixaram de acompanhar e hoje a taxa de financiamento está bem abaixo, isso trouxe aspecto positivo”, destacou o presidente do Creci-SP.

Para José Augusto Viana Neto, enquanto o mercado de imóveis novos foi influenciado pela alta do custo dos insumos da construção civil, o mercado de usados seguiu crescendo. “O mercado de imóveis usados representa entre 85% e 90% do mercado imobiliário e dos financiamentos. Os imóveis novos tiveram que parar por conta da aceleração da inflação, não sabiam o preço que o imóvel ia ficar, portanto não podiam lançar e correr o risco de não ter o equilíbrio econômico no contrato, mas o mercado de usados continuou forte”.

Para o fechamento de 2022 Viana Neto disse que é forte a tendência de que o mercado de usados vá continuar crescendo. “Nós estamos com a poucos dias das eleições e isso tem forte impacto nas transações, mas no mercado de imóveis usados estamos indo bem, então acho que independente do resultado da eleição majoritária, o mercado imobiliário continuará crescendo. Depois da eleição a tendência é ter muito mais tranquilidade”.

Comparando 2022 com os outros anos, o presidente do Creci disse que o mercado surpreendeu ao crescer no período da pandemia quando as previsões eram de uma catástrofe no mercado. “A pandemia trouxe uma verdadeira tragédia tanto para o Brasil como para o mundo, mas para o mercado de imóveis usados foi um fenômeno até inexplicável, o mercado cresceu de tal forma que pegou a todos de surpresa. Em 2020, com o lockdown, imaginávamos a maior crise do país e foi exatamente o contrário. Dobrou o número de corretores, em 2019 entraram 9 mil corretores no Creci; em 2020 foram 20 mil; em 2021 foram 22 mil e agora, em 2022 vamos fechar o ano com pelo menos 25 mil corretores a mais. O número de inscrições jurídicas no Creci triplicou nesse período”, calcula. Segundo dados do Creci-SP são 166 mil corretores ativos no Estado e destes, 9,7 mil estão no ABC que tem mais de 1 mil imobiliárias.

A pesquisa também mostra que apenas 9,68% das vendas foram feitas à vista, 29% em negociação direto com o proprietário e a esmagadora maioria foi vendida através de financiamento sendo que a Caixa é o principal agente, com 41,94%, e os outros bancos respondem por 19,35%.

Dentre as casas vendidas no período a maioria (66,67%) são de dois dormitórios e o restante de 3 quartos. Também a maioria das casas (66,67%) têm uma vaga para carro e 33,34% têm duas ou três vagas de garagem. Dentre os apartamentos comercializados 80% são de dois dormitórios e 20% de três. Quanto às vagas para carro 80% dos apartamento vendidos têm uma só vaga e 20% têm lugar para dois carros.

Quanto à locação dos imóveis negociados em agosto as casas foram responsáveis pela grande maioria (90,91%) e os apartamentos alugados foram apenas 9,09% do total.

Corretor

A pandemia que fez avançar os processos digitais, compras e vendas à distância em todos os setores, também não fez diferente com o mercado de imóveis que teve que se modernizar, tanto no perfil dos corretores como também no formato de fechar negócios, o que inclui não apenas contratos digitais como também visitas virtuais aos imóveis. “O perfil do corretor mudou. Tivemos entrada de profissionais com formação de terceiro grau em grande número. Em um ano crescemos mais de dez, no sentido do uso das ferramentas digitais. E o corretor de imóveis está submetido a uma legislação muito rigorosa. Ele é responsável por todos os aspectos da transação e se o cliente tiver prejuízo ele responde por perdas e danos. O corretor tem que ter conhecimento de tecnologia, ter conhecimento de legislação e estar muito atualizado em questões de engenharia, arquitetura e direito imobiliário. Tem que estar antenado”.

As visitas virtuais não só ajudaram o cliente a escolher o imóvel sem sair de casa, como economizaram tempo e dinheiro. “Hoje a apresentação do imóvel através de ferramentas digitais, principalmente a visita em 3D, é muito importante no mercado e tem feito uma diferença tremenda. No passado você mostrava 15, 20, 30 imóveis para o cliente e ele tinha que ir, pessoalmente, em cada um deles. Imagine quanto tempo se perdia, quanto tempo tinha que andar para poder realizar um negócio. Hoje o contrato com o cliente é todo por meios digitais, o cliente faz as visitas virtuais, pergunta, o corretor responde. Quando vem para ver um imóvel, quando muito, é para ver dois ou três. Num dia só decide e faz negócio. Quando são investidores nem vêm no imóvel, fecha negócio faz escritura digital, assinatura digital e nem sabe onde fica o imóvel, não quer perder o tempo, quer fazer o investimento. Houve uma evolução no mercado muito grande, por isso o Creci tem investido tanto em tecnologia digital e em instrução aos corretores para que acompanhem esse mercado”, disse Viana Neto.

Segurança

Ainda falando de tecnologia, o Creci-SP investiu em criar um mecanismo de segurança para o agendamento de visitas a condomínios, para evitar que pessoas

se passando por corretores acessem esses locais para cometerem crimes. “Primeiro o foi criado um livro de visitas que foi distribuído para todos os condomínios, agora evoluímos também para uma ferramenta digital, o Aplicativo Visita Segura. As pessoas fazem a sua identificação antes de fazer a visita e lá no prédio, o síndico ou zelador recebem no smartphone a data e hora e a identificação do corretor. Ao mesmo tempo o proprietário recebe um alerta e fica todo mundo informado do que está se passando. A possibilidade de marginais entrarem dessa forma nos condomínios ficará totalmente inviabilizada, pois apesar de qualquer um poder baixar o aplicativo, só sendo inscrito no Creci-SP é que se consegue agendar a visita”, conclui José Augusto Viana Neto.

<https://www.reporterdiario.com.br/noticia/3155050/venda-de-imoveis-usados-cresce-18-em-um-mes-no-abc/>

Veículo: Online -> Site -> Site Repórter Diário - Santo André/SP

Seção: Economia