

16ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
29 e 30 de setembro de 2016



A CRESCENTE OFERTA DE APARTAMENTOS STUDIO E UNIDADES DE 1 E 2 DORMITÓRIOS NA CIDADE DE SÃO PAULO E SEU IMPACTO NO MERCADO IMOBILIÁRIO NO MÉDIO PRAZO

ROGÉRIO CALIL HADDAD ATALA ¹, CLAUDIO TAVARES DE ALENCAR²

Escola Politécnica da USP, Rua Áurea,463-ap.62 ,São Paulo-SP ,Brasil,rogerio.atala@gmail.com¹
Escola Politécnica da USP , claudio.alencar@poli.usp.br ²

RESUMO

Os apartamentos compactos, com metragem de até 45 m², eram um nicho pouco explorado há cinco anos na cidade de São Paulo, respondendo por menos de 1% do estoque total de imóveis novos , segundo SECOVI-SP.O estoque de apartamentos compactos cresceu 1.700% em cinco anos em São Paulo. A situação despertou a atenção de grandes incorporadoras e uma grande quantidade de projetos cresceram rapidamente, atraindo consumidores que não tinham condições de pagar por unidades maiores .

Os apartamentos compactos atendem os consumidores que procuram um local prático para morar , com tíquete mais baixo ou que sirva como moradia por apenas alguns dias .O perfil do morador é geralmente de pessoas solteiras , casais sem filhos , idosos , ou pessoas que viajam para São Paulo esporadicamente . Os projetos estão concentrados nas regiões adensadas da cidade , com boa disponibilidade de comércio, serviços e transporte público , como bairros do Centro , além de Vila Olímpia , Itaim , Pinheiros, Cerqueira César , entre outros .Essas unidades também foram muito procuradas pelo pequeno investidor , que migrou para este nicho no momento em que surgiram sinais de desaquecimento no mercado de salas comerciais .

Aliado a este contexto tem-se a nova Lei de Zoneamento da cidade de São Paulo , Lei Municipal 16.402/16 , a qual trouxe inúmeros fatores que contribuirão para o aumento do preço dos imóveis . Segundo Rocha Lima (2014) ,os efeitos desta nova lei nos preços de oferta de imóveis residenciais nos eixos de adensamento levarão à construção de unidades cada vez menores para o público alvo , ou este público será deslocado para bairros mais periféricos e aí ficará o dilema de entender qual será o produto a ser oferecido nos eixos e para qual público.

Analisando a conjuntura atual percebe-se que diante desta nova realidade há um questionamento importante : Que tipologia de produto imobiliário será desenvolvida pelas empresas de Real Estate para atender ao mercado neste novo contexto entre o presente excesso de oferta de produtos compactos e a nova lei de zoneamento ,a qual induz à produção destes mesmos produtos ?

Palavras-Chave : Apartamentos Compactos , Crescente Oferta , Mercado Imobiliário

16ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
29 e 30 de setembro de 2016



THE INCREASING OFFER STUDIO AND UNITS 1 AND 2 BEDROOM APARTMENTS IN SAO PAULO CITY AND ITS IMPACT ON THE REAL ESTATE MARKET IN THE MEDIUM TERM

ABSTRACT

The compact apartments with footage up to 45 m², were a niche unexplored five years ago in the city of Sao Paulo, accounting for less than 1% of the total stock of new homes, according SECOVI-SP. The stock of compact apartments grew 1,700 % in five years in São Paulo. The situation attracted the attention of major real estate developers and a lot of projects have grown rapidly, attracting consumers who could not afford to pay for larger units.

The compact apartments meet consumers looking for a convenient place to live, with lower ticket or to serve as housing for only a few days .The resident profile is usually single people, couples without children, the elderly, or people traveling to Sao Paulo sporadically. The projects are concentrated in densely populated areas of the city, with good availability of trade, services and public transport, as center neighborhoods, and Vila Olimpia, Itaim, Pinheiros, Cerqueira César, among others .These units were also sought after by the small investor which migrated into this niche at the time that appeared slowdown signals in the commercial market rooms.

Allied to this context has been the new Zoning Law of Sao Paulo, Municipal Law 16,402 / 16, which brought numerous factors that contribute to the increase in the price of real estate. According to Rocha Lima (2014), the effects of this new law on residential properties offer prices on the axes of consolidation will lead to the construction of ever smaller units for the target audience, and this audience will be moved to more peripheral areas and there will be the dilemma to understand what the product being offered on track and to what audience.

Analyzing the current situation it is clear that before this new reality there is an important question: What type of real estate product will be developed by Real Estate companies to serve the market in this new context of excess this offer compact products and the new law zoning, which induces the production of these same products?

Keywords: Apartments Compacts, Crescent Offering, Real Estate Market

1. INTRODUÇÃO

Em dezembro de 2010, a oferta de apartamentos compactos na capital paulista contava com apenas 455 unidades. Já em dezembro de 2015, atingiu 8.227 unidades. No mesmo período, o estoque total da cidade avançou 125%, para 27.055 unidades, de acordo com levantamento do Sindicato da Habitação de São Paulo(SECOVI-SP) .

A nova LPUOS-Lei Municipal 16.402/16 da cidade de São Paulo, conhecida como Lei de Zoneamento, entrou em vigor em 22/03/2016 . Diante do atual cenário criado por esta nova lei, há vários entraves ou oportunidades a serem avaliados . Pode-se dividir a cidade em 2 tipos de zoneamento : o primeiro nos Eixos de Estruturação de Transporte e outro nos Miolos de Bairro(Remansos).

As restrições urbanísticas geram desafios a serem superados, em razão de São Paulo ser um mercado importante e com grande potencial de absorção de unidades habitacionais. Considerando as dimensões geográficas e econômicas da cidade, bem como seu mercado pujante e com alto poder aquisitivo, é de se esperar que o desenvolvimento imobiliário continue sendo importante para a economia da cidade e dos seus habitantes.

Boa parte da cidade terá um coeficiente de aproveitamento de no máximo 2 vezes a área do terreno e gabarito de 28 metros de altura, cujos parâmetros referem-se aos Miolos de Bairro, além de outros benefícios, tais como : 20% da área do pavimento será de circulação não computável , uso misto será não computável , sem exigência de vagas de autos mínima e sem limites de vagas máximas .

Para os imóveis localizados nos Eixos de Estruturação de Transporte , o coeficiente de aproveitamento chega a 4 vezes a área do terreno , além de outros benefícios e exigências , como: fachada ativa , uso misto residencial e comercial no mesmo lote, fruição pública , cota de solidariedade e doação de calçada .

A princípio pode-se observar que estes fatos da realidade atual do mercado imobiliário na cidade de São Paulo tendem a levar a uma sobreoferta de unidades compactas para os próximos anos , o que, em tese, pode ser extremamente prejudicial a todos os agentes da cadeia produtiva : incorporadoras , construtoras , clientes , projetistas , fornecedores e até à própria prefeitura da cidade .

2. METODOLOGIA

O tema deste artigo aborda assuntos e leva em consideração dados recentes da atualidade. Os fatos que estão permeando o mercado imobiliário paulistano no momento presente denotam o comportamento das incorporadoras , bem como dos clientes , tendo em vista o contexto que se vive na cidade , sob a égide da nova Lei de Zoneamento , e no país , o qual está atravessando uma grave crise econômica e política capaz de influenciar o grau de confiança das incorporadoras e dos clientes.

Quando se leva em conta a tomada de decisão entre investir em um novo empreendimento, no caso das incorporadoras, ou comprar/investir em um novo imóvel, no caso dos clientes, inúmeros aspectos são considerados por ambos atores do mercado. Tendo em vista o que já fora abordado

e dada a escassez de estudos mais aprofundados, no que tange a análise de comportamento de mercado atual, buscou-se através da revisão bibliográfica em um representativo sindicato do setor imobiliário, o Secovi¹, a coleta de dados e informações importantes para esta análise de tendências. O Secovi se utiliza das ferramentas do GeoSecovi-Inteligência Urbana e de dados coletados no mercado pela Embraesp²,

O GeoSecovi, através do geoprocessamento, mapeia e diagnostica a produção imobiliária. A difusão dessa tecnologia decorre da agilidade e eficiência no tratamento de dados referenciados ao espaço físico. Esses sistemas manipulam, simultaneamente, dados oriundos de diversas fontes como mapas, cadastros, tabelas, possibilitando recuperar e combinar informações com vistas a efetuar os mais diversos tipos de análise. Inúmeras são as aplicações para esta tecnologia, podendo ser citados, como exemplos:

- o estudo da diferenciação e da estruturação sócio-espacial;
- a evolução da ocupação dos espaços metropolitanos, seus padrões e tendências;
- a quantificação e/ou qualificação dos equipamentos e serviços urbanos;
- a dinâmica da produção imobiliária;
- a mobilidade populacional e a segregação urbana;
- planejamento urbano e regional;
- uso e ocupação do solo;
- expansão das redes de equipamentos públicos e privados;

A Embraesp tem em seu banco de dados informações sobre Legislação de Uso e Ocupação de solo da Cidade de São Paulo, tais como projetos aprovados, em aprovação, a sua região, tipo de produto, tipo de zoneamento. Dispõe dos departamentos de Pesquisa de Mercado e Estudos Especiais, além do sistema Promédio, o qual tem o objetivo de orientar pesquisas associadas à avaliação de imóveis.

O estudo dos impactos trazidos pela nova Lei de Zoneamento e Plano Diretor basearam-se em revisões bibliográficas de dissertações de mestrado do Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da USP, artigos do mesmo Núcleo de Real Estate, bem como matérias em revistas do mercado imobiliário e de outros materiais relevantes pertinentes ao assunto.

O objetivo deste trabalho é analisar a crescente oferta de apartamentos studio e unidades de 1 e 2 dormitórios na cidade de São Paulo e seu impacto no mercado imobiliário no médio prazo, levando-se em conta a tendência de oferta do mesmo tipo de produto por consequência das restrições impostas pelo novo Plano Diretor e Nova Lei de Zoneamento.

3. RESULTADOS

No ano de 2015, segundo dados da Embraesp, foram lançadas 21,4 mil unidades residenciais na cidade de São Paulo, uma redução de 37%, (-12,5 mil unidades) em relação a 2014, quando houve o lançamento de 34 mil unidades.

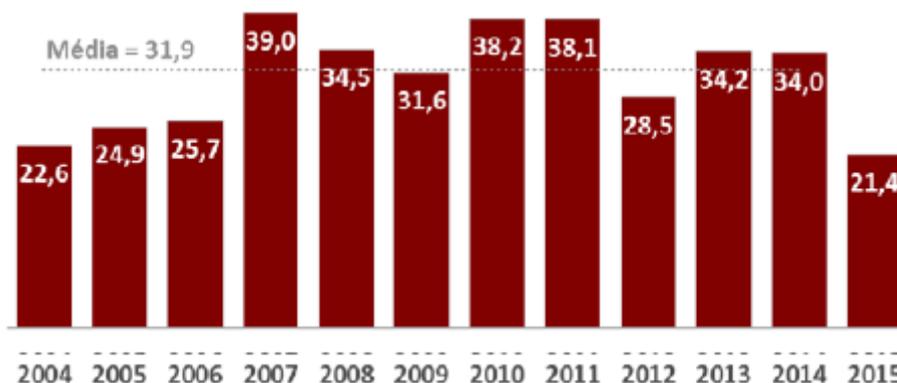
A quantidade de lançamentos no último ano foi a menor registrada na série histórica após a mudança de metodologia da Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi-SP, e ficou abaixo da média de 31,9 mil unidades do período de 2004 a 2014.

¹ Sindicato das Empresas de Compra, Venda e Locação e Administração de Imóveis residenciais

² Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio

Em 2015, o número registrado foi o menor desde 2004. O fraco desempenho deveu-se a dois fatores: queda nas vendas e aumento da oferta. A conjunção de fatores econômicos e políticos negativos levou à queda nas vendas. Já a implantação do PDE da cidade de São Paulo no ano de 2014 influenciou no aumento da oferta de imóveis .

Figura 1: Lançamento de Imóveis Residenciais na cidade de São Paulo



Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015) / Dados: Embraesp

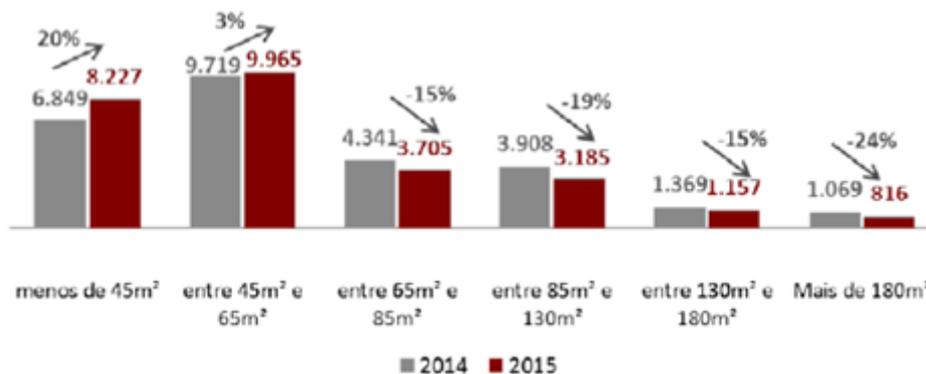
Do total lançado em 2015, 8.119 unidades (38%) foram de imóveis com menos de 45 m² e 9.300 unidades (43%) com área útil entre 45 m² a 65 m². Ou seja, 81% dos lançamentos do ano corresponderam a imóveis com até 65 m², percentual acima de 2014, que chegou a 70% do total.

Segundo análise do Secovi-SP apresentadas no Anuário do Mercado Imobiliário 2015 :

“ Alguns fatores contribuíram para o aumento dos lançamentos de unidades com metragens menores, como, o ajuste do preço do imóvel à renda do consumidor e a redução da quantidade de pessoas por família, devido aos novos arranjos familiares. “

Figura 2: Unidades Lançadas por faixa de m² área útil

Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015) / Dados: Embraesp



3.1 Histórico de Lançamentos na Cidade de São Paulo

Analisando os últimos 12 anos de lançamentos residenciais na cidade de São Paulo notam-se algumas mudanças de tipologias ocorridas no período. A tabela abaixo segmenta os lançamentos em período de quatro anos.

De 2004 a 2007, em média, 30,9% dos lançamentos na cidade eram de empreendimentos de 4 dormitórios. Essa participação veio caindo com o passar dos anos e, na média do último período (2012 a 2015), a tipologia respondeu por apenas 6,3% dos lançamentos.

Em contrapartida, os lançamentos de imóveis de 1 dormitório, que representavam 3,9% de 2004 a 2007, passaram a representar 26% das unidades de 2012 a 2015. Já os imóveis de 2 e 3 dormitórios, por serem produtos mais tradicionais, apresentaram menores oscilações no período.

Figura 3: Unidades Lançadas por tipologia de apartamento

Ano	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total
2004	1.141	8.991	7.399	5.019	22.550	5,1%	39,9%	32,8%	22,3%	100%
2005	1.746	7.495	8.913	6.761	24.915	7,0%	30,1%	35,8%	27,1%	100%
2006	959	7.345	7.855	9.530	25.689	3,7%	28,6%	30,6%	37,1%	100%
2007	534	12.637	12.515	13.304	38.990	1,4%	32,4%	32,1%	34,1%	100%
Média	1.095	9.117	9.171	8.654	28.036	3,9%	32,5%	32,7%	30,9%	100%
2008	1.450	11.611	13.232	8.182	34.475	4,2%	33,7%	38,4%	23,7%	100%
2009	1.925	14.415	10.569	4.675	31.584	6,1%	45,6%	33,5%	14,8%	100%
2010	4.269	18.628	12.195	3.107	38.199	11,2%	48,8%	31,9%	8,1%	100%
2011	6.577	17.666	11.131	2.775	38.149	17,2%	46,3%	29,2%	7,3%	100%
Média	3.555	15.580	11.782	4.685	35.602	10,0%	43,8%	33,1%	13,2%	100%
2012	4.800	14.321	6.566	2.830	28.517	16,8%	50,2%	23,0%	9,9%	100%
2013	9.477	13.671	8.588	2.452	34.188	27,7%	40,0%	25,1%	7,2%	100%
2014	10.918	14.369	7.094	1.574	33.955	32,2%	42,3%	20,9%	4,6%	100%
2015	5.561	11.959	3.352	573	21.445	25,9%	55,8%	15,6%	2,7%	100%
Média	7.689	13.580	6.400	1.857	29.526	26,0%	46,0%	21,7%	6,3%	100%

Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015) / Dados: Embraesp

3.2 Unidades Lançadas por Faixa de Preço

Apesar da redução no número de unidades lançadas em 2015, a Faixa A (imóveis com preço de até R\$ 225 mil) apresentou crescimento em comparação com os lançamentos do mesmo período em 2014, representando um ajuste dos empreendimentos lançados à população de menor renda, faixa que concentra a maior parte da demanda da cidade, e apropriados às necessidades de primeira moradia.

Em 2015, do volume lançado, 4.924 unidades (23%) tinham preços até R\$ 225 mil; 11.298 unidades (53%) estavam na faixa de R\$ 225 mil a R\$ 500 mil; e 3.148 unidades (15%) naquela destinada aos imóveis de R\$ 500 mil e R\$ 750 mil. Essas três faixas, que representaram os imóveis enquadrados no SFH, somaram 90% do total de lançamentos no ano, percentual acima do registrado em 2014 (84%).

Figura 4: Oferta Final –Participação por faixa de preço-cidade de São Paulo

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	5%	8%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	43%	45%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	27%	24%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	10%	10%
Faixa E (R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão)	8%	7%
Faixa F (acima de R\$ 1,5 milhão)	7%	6%
Total	27.255	27.055

Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Elaborado: Departamento de Economia e Estatística Secovi

3.3 Lançamentos por região do PDE-cidade de São Paulo

A exemplo do que foi feito com as unidades lançadas e vendidas, o Secovi-SP georreferenciou os dados de oferta final e agregou em 5 principais segmentos: ZEIS 5 (Zonas Especiais de Interesse Social tipo 5, destinadas para uma produção mais diversificada), Operações Urbanas, ZEU (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Existente), ZEUP (Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Previsto) e outras zonas (demais áreas da cidade).

Atualmente, 54% dos imóveis ofertados estão nas chamadas “outras zonas”, que são áreas onde o coeficiente básico de aproveitamento do terreno foi reduzido a 1 e o custo da outorga aumentou de forma excessiva, inviabilizando novos empreendimentos. Por tais motivos, dificilmente essa oferta será repostas.

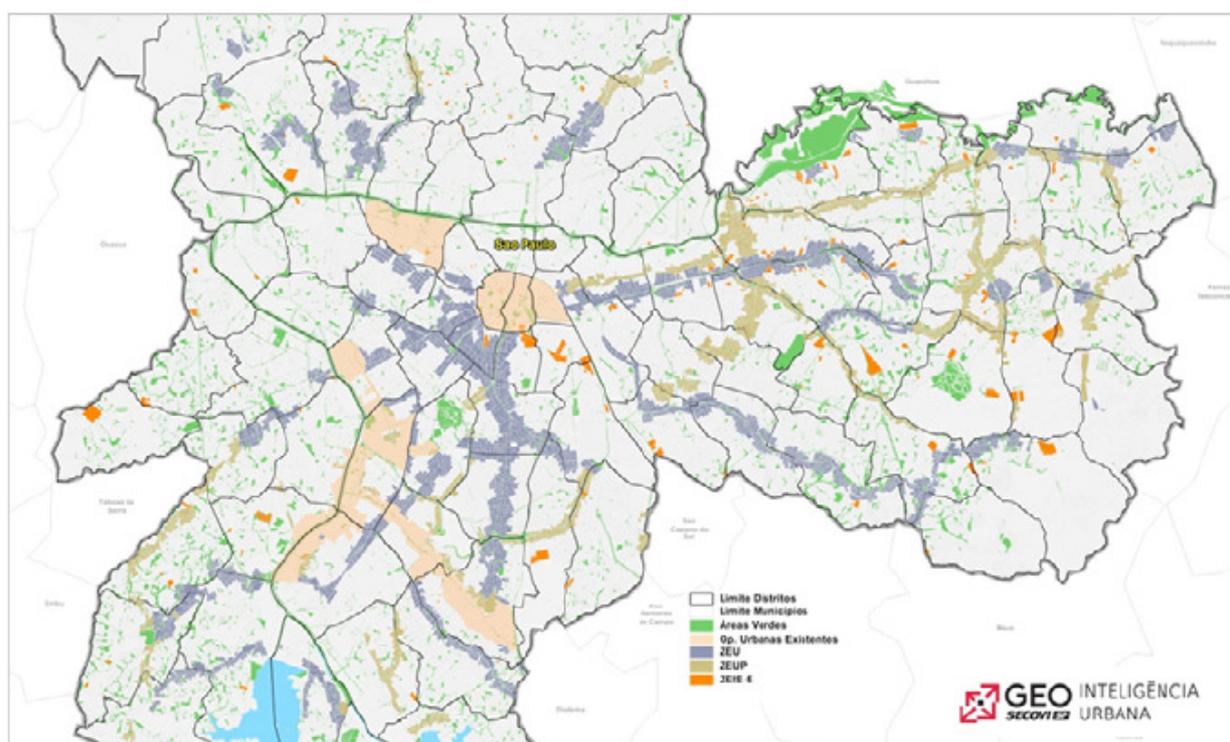
Essa situação poderá levar o mercado imobiliário a aumentar os preços dos imóveis nessas zonas, que encolherão gradativamente e prejudicarão os consumidores.

Figura 5: Oferta Final de Imóveis Residenciais -Participação Unidades por Zona do PDE-cidade de São Paulo

Zona do PDE	2014	2015
ZEIS 5	4%	4%
Operações Urbanas	19%	21%
ZEU (Eixos Existentes)	12%	13%
ZEUP (Eixos Previstos)	6%	8%
Outras Zonas	58%	54%
Total	27.255	27.055

Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Elaborado: Departamento de Economia e Estatística Secovi

Figura 6: Áreas do PDE-cidade de São Paulo



Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)

3.4 Unidades Comercializadas por Área Útil na cidade de São Paulo

O tamanho é uma das principais variáveis na composição do preço do imóvel. A alta nas vendas de unidades menores demonstra que os consumidores estão procurando produtos mais adequados ao bolso. Conforme figura abaixo, das 20 mil unidades comercializadas em 2015, 34% corresponderam a unidades com menos de 45 m², e 42% foram unidades com metragem entre 45 m² e 65 m² de área útil. Ou seja, 76% das unidades comercializadas tinham até 65 m².

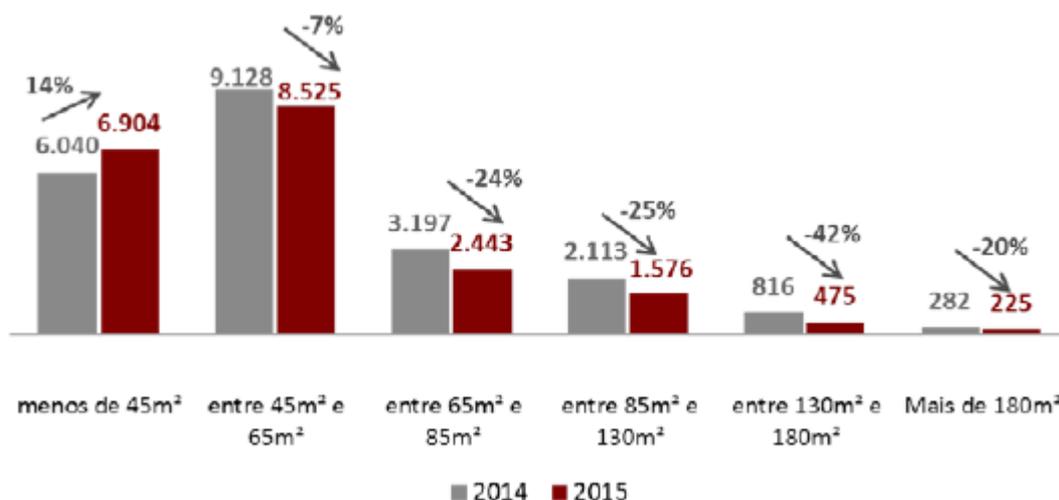
As unidades com metragem abaixo de 45 m² ganharam espaço nas vendas. E essa foi a única faixa a apresentar aumento no total de imóveis comercializados em 2015. Ela passou de pouco mais de 6,0 mil unidades vendidas em 2014, para quase 7 mil unidades em 2015.

Figura 7: Unidades comercializadas - Participação por Faixa de m² de Área Útil

Área Útil	2014	2015
Menos de 45m ²	28%	34%
Entre 45 m ² e 65 m ²	42%	42%
Entre 65 m ² e 85m ²	15%	12%
Entre 85 m ² e 130 m ²	10%	8%
Entre 130 m ² e 180 m ²	4%	2%
Mais de 180 m ²	1%	1%
Total	21.576	20.148

Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Elaborado: Departamento de Economia e Estatística Secovi

Figura 8: Unidades comercializadas - Participação por Faixa de m² de Área Útil



Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Elaborado: Departamento de Economia e Estatística Secovi

3.5 Unidades Comercializadas por Faixa de Preço na cidade de São Paulo

Do total comercializado em 2015, 22% das unidades tinham preço médio abaixo de R\$ 225 mil. No ano anterior, esse percentual era de 12%. Essa foi a única faixa de preço que registrou aumento em relação ao ano anterior. Em 2015, 87% dos imóveis comercializados tinham preço de até R\$ 750 mil, valores enquadrados na faixa do SFH (Sistema Financeiro de Habitação).

Figura 9: Unidades comercializadas - Participação por Faixa de Preço na cidade de São Paulo

Faixa de Preço	2014	2015
Faixa A (até R\$ 225 mil)	12%	22%
Faixa B (R\$ 225 mil a R\$ 500 mil)	49%	47%
Faixa C (R\$ 500 mil a R\$ 750 mil)	22%	18%
Faixa D (R\$ 750 mil a R\$ 1 milhão)	8%	7%
Faixa E (R\$ 1 milhão a R\$ 1,5 milhão)	6%	4%
Faixa F (acima de R\$ 1,5 milhão)	3%	3%
Total	21.576	20.148

Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Elaborado: Departamento de Economia e Estatística Secovi

3.6 Comparativo de Lançamentos e Vendas por ano – Cidade de São Paulo

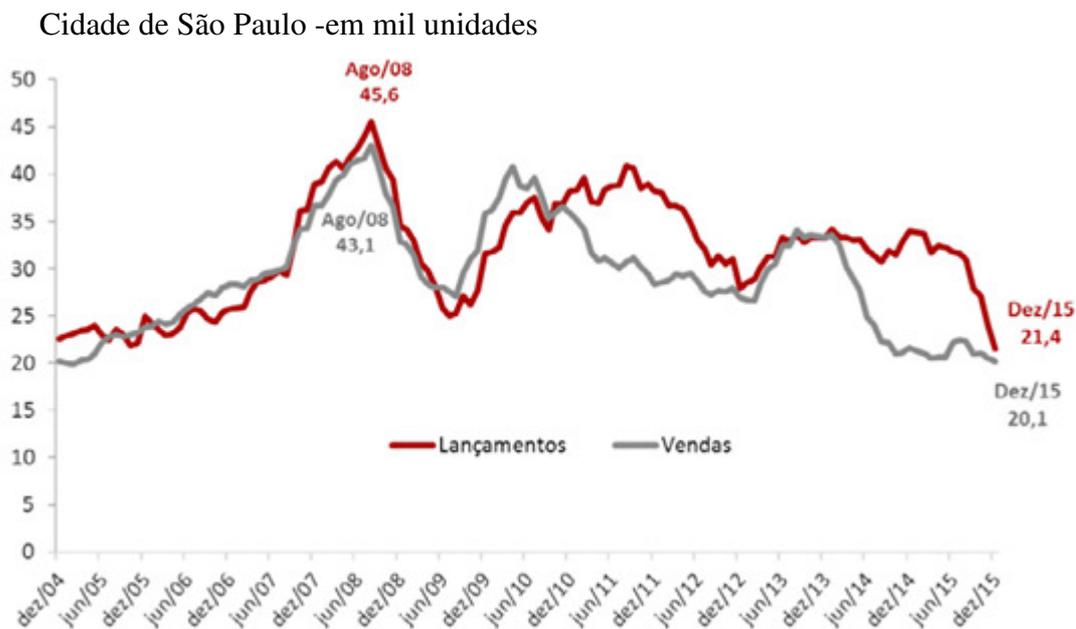
O histórico dos lançamentos e das vendas da pesquisa, realizada pela Embraesp, demonstra que o mercado imobiliário da cidade de São Paulo atingiu o seu auge em agosto de 2008, período potencializado pela abertura de capital de diversas empresas de incorporação.

À época, foram 45,6 mil unidades lançadas e 43,1 mil vendidas em 12 meses. No final de 2008, o mercado nacional foi abalado pela crise financeira internacional, com a quebra de diversos bancos estrangeiros. Entretanto, em 2009, com o lançamento do programa Minha Casa, Minha Vida, o mercado reagiu positivamente e, em abril de 2010, as vendas superaram o volume de lançamentos.

Naquele ano, a crescente demanda por imóveis provocou grande redução da oferta disponível que, aliada ao aumento da matriz de custos, resultou na elevação dos preços dos imóveis, causando queda nas vendas e gerando um desequilíbrio na quantidade de lançamentos e no volume vendido em 2011.

Em 2013, o mercado voltou a se recuperar, principalmente por conta do grande número de lançamentos de imóveis compactos de 1 dormitório. No ano seguinte, foram registradas 12 mil unidades lançadas a mais do que o total vendido. Já em 2015, as quantidades de lançamentos e vendas voltaram a se equilibrar.

Figura 10: Gráfico Comparativo de Lançamento e Vendas na cidade de São Paulo

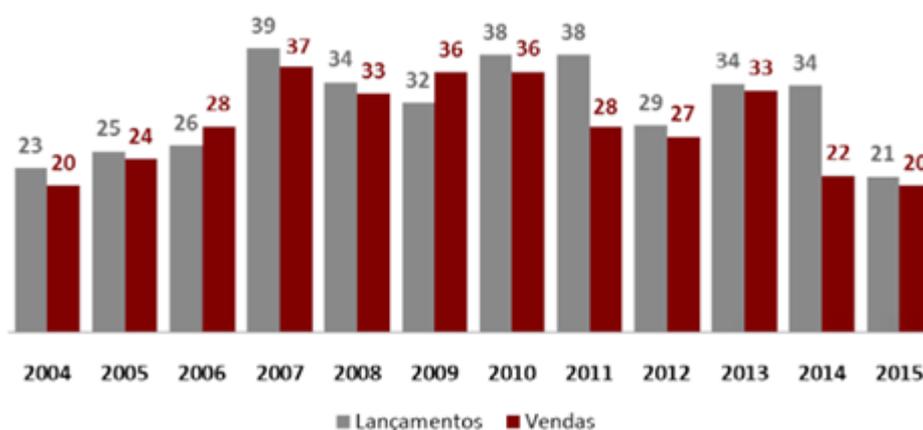


Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Dados: Embraesp

O gráfico acima mostra o descolamento entre lançamento e vendas entre *junho/2010 e dezembro/2012*, bem como entre *dezembro/2013 e dezembro/2015*. Desta forma pode-se compreender o estoque de unidades em poder das incorporadoras, as quais estão neste último ano de 2015 e até o presente momento fazendo campanhas de “liquidação de estoque”, facilitando formas de pagamento, dando descontos, prêmios, vantagens e tudo o que for necessário para atrair os potenciais compradores.

Figura 11: Comparativo de Lançamentos e Vendas na cidade de São Paulo ano a ano

Cidade de São Paulo -em mil unidades



Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Dados: Embrasp

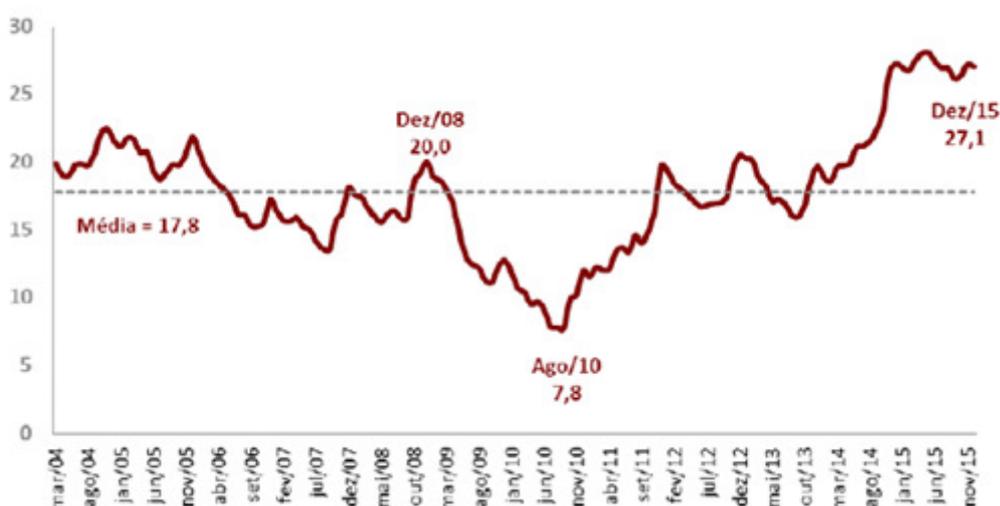
A Pesquisa do Mercado Imobiliário do Secovi--SP acompanha a quantidade de imóveis novos ofertados na cidade de São Paulo. Para serem considerados novos, os empreendimentos devem ter até 36 meses de atividade. Ou seja, a data do lançamento até a data da pesquisa não pode ultrapassar 36 meses.

A oferta final é calculada agregando os lançamentos na quantidade de imóveis que não foram comercializados no período anterior (oferta inicial) e subtraindo as vendas líquidas (vendas menos distratos). A oferta final abrange os empreendimentos em todas as fases planta, construção e estoque (pronto).

O menor nível de oferta foi registrado no mês de agosto de 2010, com 7,8 mil unidades. Em 2014, a oferta subiu a um dos maiores patamares, em virtude da mudança do Plano Diretor Estratégico de São Paulo, conforme demonstrado em outros indicadores da pesquisa, e permaneceu estável em 2015.

Figura 12: Oferta Final de Imóveis Residenciais na cidade de São Paulo

Em mil unidades



Fonte: Anuário do Mercado Imobiliário-Secovi(2015)/ Dados: Embrasp

3.7 Dados sobre o Novo PDE e a Nova Lei de Zoneamento da cidade de São Paulo

O Plano Diretor da cidade de São Paulo foi promulgado através da lei municipal 16.050/14 de 01/08/2014 , o qual define os planos macro de desenvolvimento da cidade , bem como as regiões que demandarão novos investimentos em infraestrutura para os próximos 13 anos .

A nova LPUOS-Lei Municipal 16.402/16, conhecida como Lei de Zoneamento, entrou em vigor em 22/03/2016 . Diante do atual cenário criado por esta nova lei ,há vários entraves ou oportunidades a serem avaliados . Pode-se dividir a cidade em 2 tipos de zoneamento : o primeiro nos Eixos de Estruturação de Transporte e outro nos Miolos de Bairro(Remansos).

As zonas foram organizadas conforme três tipos de territórios que se diferem, por um lado, pela perspectiva predominante de transformação, inclusive qualitativa, e por outro, pela perspectiva de preservação.

Institui dimensões máximas de lotes e quadras, com a finalidade de adequar a inserção de empreendimentos de médio e grande porte em relação ao entorno, melhorar a proporção entre áreas públicas e privadas e evitar a descontinuidade do sistema viário. Ou seja, os lotes e glebas com áreas superiores ao limite deverão ser objeto de loteamento, resultando na abertura de vias, na criação de áreas verdes e na reserva de áreas para equipamentos sociais.

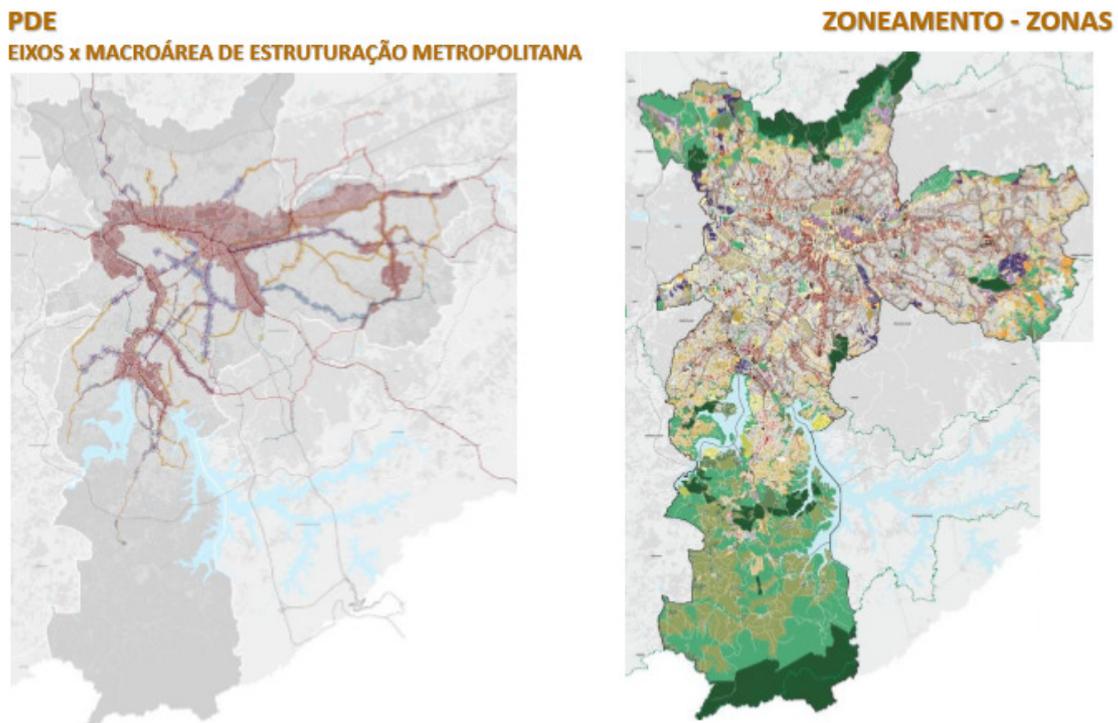
Os valores adotados (áreas máximas de lotes e quadras) tomaram por base a quadra como unidade de referência, fazendo com que o limite máximo de área do lote coincida com a dimensão e a proporção de uma quadra. Assim, o regramento novo evita a formação de grandes quadras que geram descontinuidade do sistema viário e que resultam em longas distâncias a serem percorridas, o que é incompatível com a escala do pedestre e com os preceitos da mobilidade urbana sustentável :

- Territórios de transformação: são áreas em que se objetiva a promoção do adensamento construtivo e populacional, das atividades econômicas e dos serviços públicos, a diversificação de atividades e a qualificação paisagística dos espaços públicos de forma a adequar o uso do solo à oferta de transporte público coletivo.
- Territórios de qualificação: são áreas em que se objetiva a manutenção de usos não residenciais existentes, o fomento às atividades produtivas, a diversificação de usos ou o adensamento populacional moderado, a depender das diferentes localidades que constituem estes territórios.
- Territórios de preservação: são áreas em que se objetiva a preservação de bairros consolidados de baixa e média densidades, de conjuntos urbanos específicos e territórios destinados à promoção de atividades econômicas sustentáveis conjugada com a preservação ambiental, além da preservação cultural.

Na figura 13 a seguir , na imagem à esquerda,é possível visualizar os Eixos (representado pelos traçados em azul) e a Macroárea de estruturação (representada pela mancha vermelha). Na imagem à direita , pode-se visualizar o mapa com todas as zonas representadas .

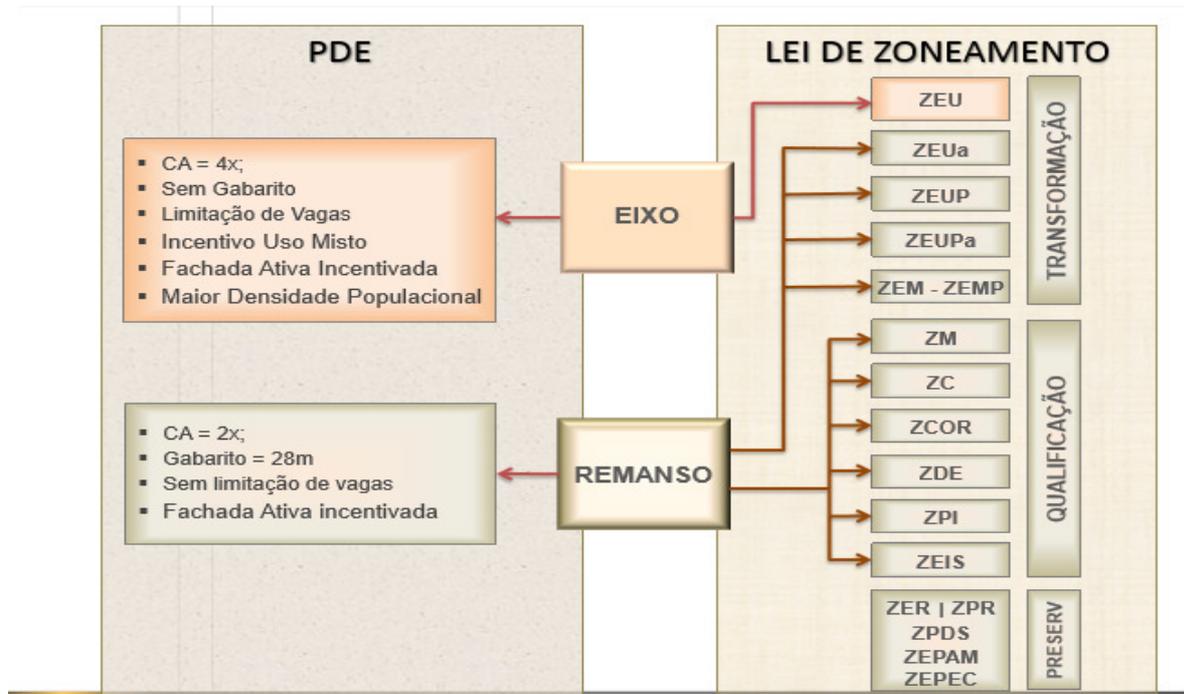
Na figura 14 , logo a seguir , há um quadro resumo com um breve detalhamento do que é permitido para cada zona .

Figura 13 – Mapa de Eixos e Zoneamento



Fonte : http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/desenvolvimento_urbano/menu/index.php?p=214281

Figura 14 – Quadro Resumo das Zonas



Fonte : CM-NRE-POLI

O quadro a seguir ilustra o crescimento do valor da outorga onerosa para alguns terrenos típicos de alguns bairros

Figura 15 – Quadro Resumo sobre o impacto da Outorga Onerosa nos empreendimentos

exemplo de terreno no Bairro	configuração antes do PDE						configuração conforme o PDE						múltiplos depois e antes do PDE	
	CA bas	CA max	FP	FS	VT PGV	IPO-1	CA bas	CA max	FP	FS	VT PDE	IPO-2	VT PDE / VT PGV	IPO-2 / IPO-1
Consolação	2,0	4,0	0,80	1,00	2.615,00	523,00	1,0	4,0	0,80	1,00	7.817,00	1.172,55	2,989	2,242
Vila Mariana	2,0	3,0	0,80	1,00	1.928,00	257,07	1,0	4,0	0,80	1,00	5.644,00	846,60	2,927	3,293
Ibirapuera	1,0	2,0	0,80	1,00	1.708,00	683,20	1,0	2,0	0,80	1,00	4.377,00	875,40	2,563	1,281
Moema	2,0	2,5	0,80	1,00	1.831,00	146,48	1,0	2,0	0,80	1,00	5.278,00	1.055,60	2,883	7,206

CAbas	coeficiente de aproveitamento básico
CAmax	coeficiente de aproveitamento máximo
FP	fator de planejamento
FS	fator social
VT-PGV	valor do terreno segundo a Planta Geral de Valores (R\$ / m2)
VT-PDE	valor do terreno segundo a Tabela do PDE (R\$ / m2)
IPO	Impacto do pagamento da outorga (R\$ / m2 de área computável)

Fonte : CM-NRE-POLI-Nota 27-julho-2014/Rocha Lima

Este instrumento permite alocar apenas parte do potencial construtivo nos terrenos, enquanto o restante é atribuído ao município, o qual cede maior potencial através da cobrança da chamada outorga onerosa do direito de construir. Desta forma, parte do valor do terreno é suscetível aos movimentos de mercado, e outra parte é fixa. Segundo Rocha Lima (2014) :

“... os valores cobrados são muito altos, o que faz com que os custos de empreender cresçam muito em relação à obtenção de maior potencial construtivo, e portanto, de maior área vendável...”

4. DISCUSSÃO

Este capítulo discorrerá primeiramente sobre um breve histórico do surgimento dos apartamentos tipo Studio , seguido da discussão dos aspectos mercadológicos dos apartamentos studio e uma abordagem sobre algumas perspectivas para o mercado imobiliário da cidade de São Paulo , tendo em vista o foco deste artigo .

4.1. Breve Histórico dos Apartamentos Quitinete

Os apartamentos conhecidos como Studio ou compactos já estiveram em alta no mercado imobiliário da cidade de São Paulo, isto aconteceu a partir da década de 1940 até o final da década de 1970 , entretanto tinham outra denominação : *Quitinetes* .

O mercado imobiliário , desde o início do século XX, foi um dos principais vetores de investimento econômico de São Paulo, mas foi só a partir da década de 1940 que ele se ampliou e diversificou. A sua reestruturação com a institucionalização da incorporação imobiliária é explicada por um conjunto de fatores ³: da conjuntura da guerra à reordenação das atividades produtivas no país, incluindo a emergência de novos circuitos financeiros que repercutiram nos tipos e nas formas de provisão dos empreendimentos imobiliários e a promulgação da Lei do Inquilinato, em 1942.

A referida lei e a criação de um sistema de crédito possibilitaram o surgimento de um mercado de compra e venda de imóveis que suplantou o mercado rentista , até então preponderante . Para as classes de menor poder aquisitivo as mudanças foram fatais. Pressionados pelo aumento dos preços dos aluguéis e pelas regras estabelecidas pela Lei do Inquilinato , migraram para habitações de baixa qualidade localizadas nas periferias , ou para cortiços e favelas nas regiões centrais .

Para a classe média , por sua vez , dado o seu menor poder aquisitivo e o desejo de permanecer nas áreas centrais da cidade, seja pela inserção social e simbólica que ela possibilitava, seja pela proximidade dos espaços de trabalho, serviço, comércio e lazer e daqueles providos de infraestrutura urbana, essa camada da sociedade passou a morar em apartamentos com áreas cada vez mais reduzidas. Daí a preponderância entre os investimentos dos anos 1940 em diante dos apartamentos quitinetes, espaços multifuncionais com áreas que variavam de 25 a 40m².

O surgimento das quitinetes em São Paulo, contudo, não pode ser explicado apenas em função do preço da terra e do interesse imobiliário em multiplicá-la por meio de apartamentos de área pequena e, por isso mesmo, em grande quantidade por edifício. Além dos aspectos econômicos, a origem da nova tipologia estava vinculada aos processos de metropolização e modernização e, por isso mesmo, com o surgimento de novos atores e uma nova sociabilidade urbana, algo experimentado nos Estados Unidos e na Europa.

4.2. Discussão Sobre os Aspectos Mercadológicos dos Apartamentos Studio,1 e 2 dorms.

Um bom dimensionamento de produtos, adequando-os ao mercado, evita uma prolongada formação de estoques, que por sua vez geram perda de liquidez para o empreendedor, já que seu

³ Segundo artigo de Joanna Melo de Carvalho e Silva com o título : Habitar a Metrópole : apartamentos quitinetes de Adolf Franz Heep (2013)

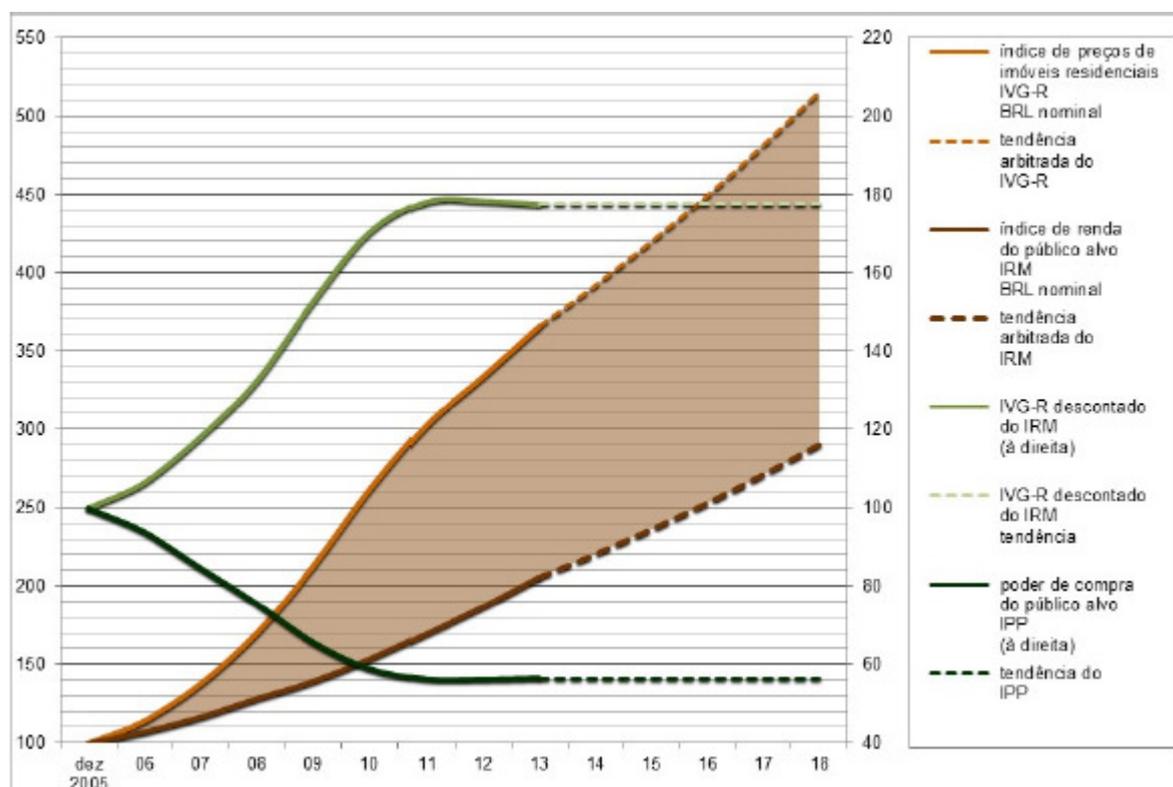
poder de compra permanece atrelado aos estoques. Nesse caso, os resultados podem diminuir ainda mais, à medida em que se tomam ações para reduzir os estoques, tais como aumento da promoção do empreendimento, com aumento de custos; redução de preço de venda, ou seja, menor receita; dilatação dos prazos de recebimento do preço de venda. Estas ações sacrificam as metas dos indicadores de qualidade previamente estabelecidas pelos empreendedores, levando a menores resultados, menores taxas de retorno, e maior tempo de recuperação da capacidade de investimento (payback).

A falta de planejamento por parte das empresas empreendedoras quanto à adequação correta dos preços e produtos ofertados em bairros sem o perfil necessário, tem contribuído para o excesso de oferta de unidades studio e, de 1 e 2 dormitórios. Há produtos equivocados no mercado, em regiões que notadamente o apartamento compacto não é o produto adequado.

A alteração das regras de ocupação do solo é determinante para a qualidade do investimento por parte de empreendedores imobiliários. Se a redução de potencial construtivo em certas áreas for significativa a ponto de piorar ou tornar inviável o investimento, ou haverá retração no setor, ou haverá aumento de preços de venda de apartamentos para compensar a diminuição de potencial construtivo. Além disso, a mudança na forma de cálculo de outorga onerosa influi diretamente na decisão de empreender, uma vez que pode acarretar em mais ou menos custos para o empreendedor.

No gráfico apresentado na fig.16 abaixo, segundo Rocha Lima (2014), vê-se que mantendo a partir de 2013 uma tendência harmônica de crescimento dos preços contra as rendas, o poder de compra 100 em 2005 equivalerá adiante ao poder de compra 56 (pode-se traduzir o índice em m² úteis da unidade residencial)

Figura 16 – Gráfico analítico entre o poder de compra e preço dos imóveis



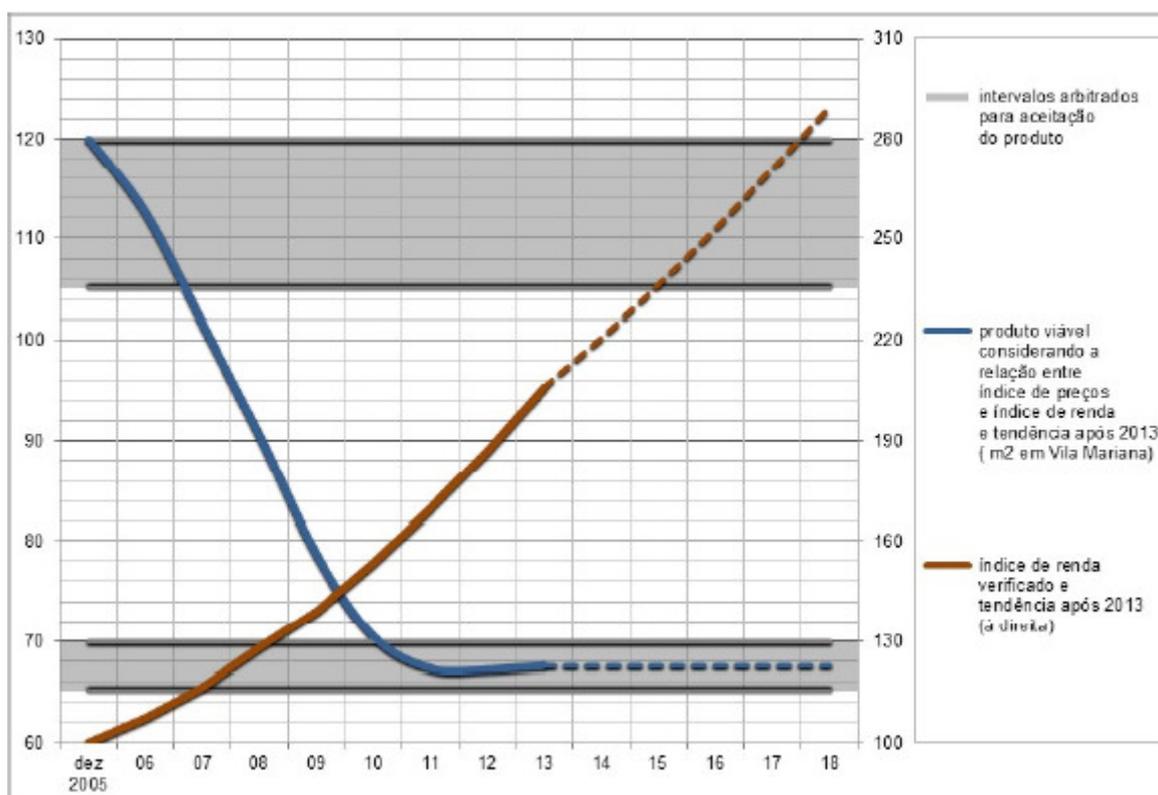
Fonte : CM-NRE-POLI-Carta 37-julho-setembro de 2014/Rocha Lima

Este gráfico utilizou-se da evolução de preços refletida pelo IVG-R⁴, por meio de um protótipo de empreendimento para público de renda média, para demonstrar o que vem ocorrendo com seu poder de compra contra os preços de oferta dos imóveis e como o mercado (a oferta) vem se acomodando aos movimentos evidenciados.

Ainda segundo estudo de Rocha Lima (2014), pelo impacto do custo da outorga em bairros de renda média/média alta será necessário acrescentar de 15 a 27% ao preço de hoje dos mesmos imóveis, além da variação da inflação de custos de construção. Não há nenhum fundamento para se admitir a hipótese de que o poder de compra do público alvo cresça nestas proporções. Então, isso ocorrendo, acarretaria em diminuição da sua capacidade de comprar do índice 56 para o 49.

Tomando-se como exemplo, um terreno localizado no bairro da Vila Mariana, segundo estudo de Rocha Lima (2014), o gráfico apresentado na Fig.17 ilustra os movimentos do poder de compra para um público alvo cuja renda familiar permitia comprar um imóvel de 120 m² em 2005. Enquanto em 2005 até meados de 2007, este público comprava um imóvel entre 105 e 120 m², a partir de 2010 o poder de compra estava alinhado com um imóvel na mesma vizinhança entre 65 e 70 m², condição que pode ser mantida nos próximos anos, caso a curva ascendente dos preços vier a se acomodar aos níveis médios da inflação.

Figura 17 – Gráfico analítico entre o poder de compra e preço dos imóveis em um terreno na Vila Mariana



Fonte : CM-NRE-POLI-Carta 37-julho-setembro de 2014/Rocha Lima

Entretanto, a incidência da nova conta de outorga leva a custos para acima dos níveis médios de inflação, de modo que, para manter a rentabilidade dos seus investimentos, os empreendedores deveriam operar, segundo estudo de Rocha Lima (2014), com preços no mínimo 15% mais altos

⁴ IVG-R : Índice de Valor de Garantia de imóveis residenciais financiados, publicado pelo Banco Central do Brasil como índice nacional.

(neste exemplo do terreno localizado na Vila Mariana) , o que leva o poder de compra do público alvo exemplificado para o intervalo 57 a 61 m² de área útil.

Em dezembro de 2010, a oferta de compactos na capital paulista contava com apenas 455 unidades. Já em dezembro de 2015, atingiu 8.227 unidades. No mesmo período , o estoque total da cidade avançou 125%, para 27.055 unidades , de acordo com levantamento do Sindicato da Habitação de São Paulo(SECOVI-SP) .

A pesquisa do sindicato mostra também que o setor de apartamentos de um dormitório, que engloba diversas metragens, terminou o ano de 2015 com um índice médio de vendas sobre oferta (VSO) de 4,4 % ao mês . Neste ritmo a indústria demoraria 22 meses para comercializar todas as unidades disponíveis no mercado . O resultado mostra que o ritmo de comercialização está baixo e muito pior que a velocidade de vendas média do mercado , considerando todas as tipologias , que ficou em 17 meses .

Aliado aos efeitos do plano Diretor, segundo o qual afetará os preços de oferta de imóveis residenciais nos eixos de adensamento levando à construção de unidades cada vez menores para o público alvo , tem-se a queda do poder de compra por parte deste mesmo público. Ou seja dois fatores que corroboram para uma sobre-oferta de apartamentos studio e de 1 e 2 dormitórios na cidade de São Paulo .

4.3. Aspectos Mercadológicos do Mercado Imobiliário na Região Metropolitana de São Paulo

A Região Metropolitana de São Paulo(RMSP) é composta por 39 municípios, incluindo a capital paulista . É a principal região metropolitana do país e , segundo o SEADE , (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados), no ano base 2013, possuía 20,1 milhões de habitantes e PIB (Produto Interno Bruto) de R\$ 947,6 bilhões, o que representa 55% do PIB do Estado de São Paulo.

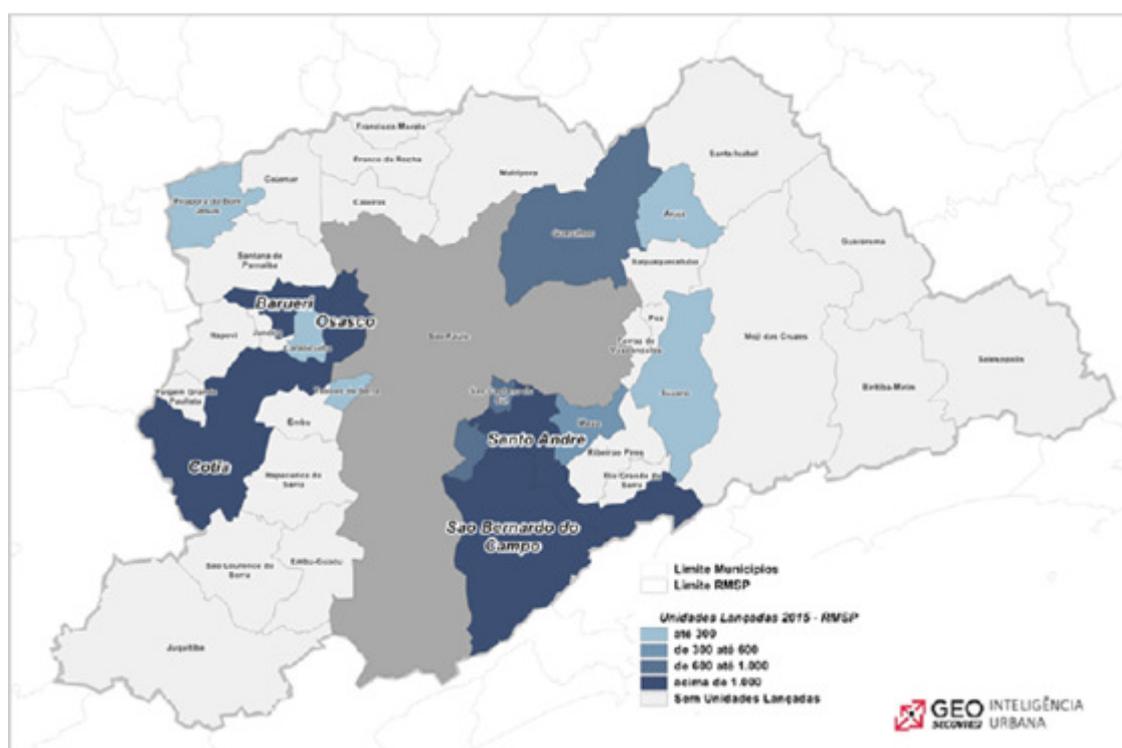
Recentemente tem-se observado um movimento de migração de moradores da cidade de São Paulo para as algumas cidades da RMSP , por conta dos efeitos de preços e poder de compra abordados no capítulo acima . A seguir serão apresentados alguns dados com o intuito de entender como está se desenvolvendo este mercado .

A exemplo da cidade de São Paulo, em 2015 as demais cidades da RMSP tiveram lançamentos concentrados em produtos destinados à fatia com maior demanda habitacional, que são, tradicionalmente, imóveis de 2 dormitórios com valores mais acessíveis.

No ano de 2015, das 13.717 unidades residenciais lançadas nas outras cidades, 67% (9.185 unidades) eram imóveis de 2 dormitórios. A participação dessa tipologia no total lançado aumentou 3 pontos percentuais em relação a 2014, ano em que o índice de imóveis com 2 quartos foi de 64% do total.

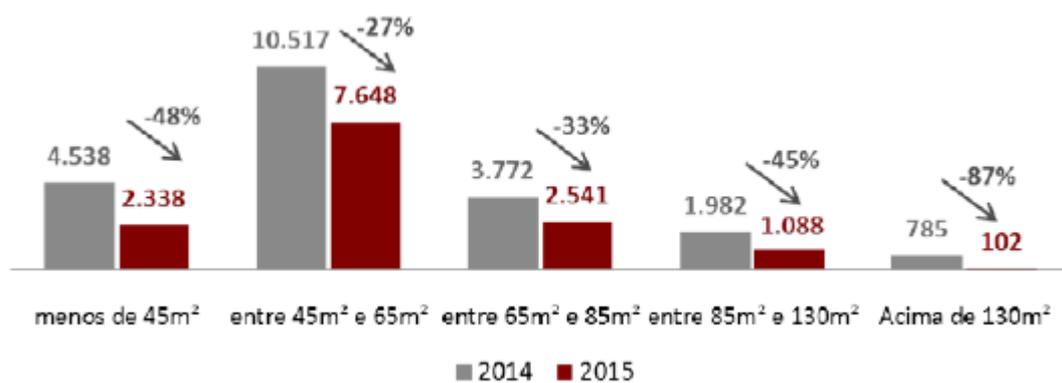
Os imóveis de 4 ou mais dormitórios registraram a maior queda em termos percentuais em relação a 2014, com redução de 73% e apenas 320 unidades da tipologia lançadas nas cidades do entorno da Capital

Figura 18 – Concentração de Lançamentos por município na RMSP



Fonte : Anuário Secovi/ Dados :Embraesp

Figura 19 – Unidades Lançadas por Faixa de Área Útil na RMSP



Fonte : Anuário Secovi/ Dados :Embraesp

Figura 20 – Lançamentos na RMSP-Unidades e Participação (%)

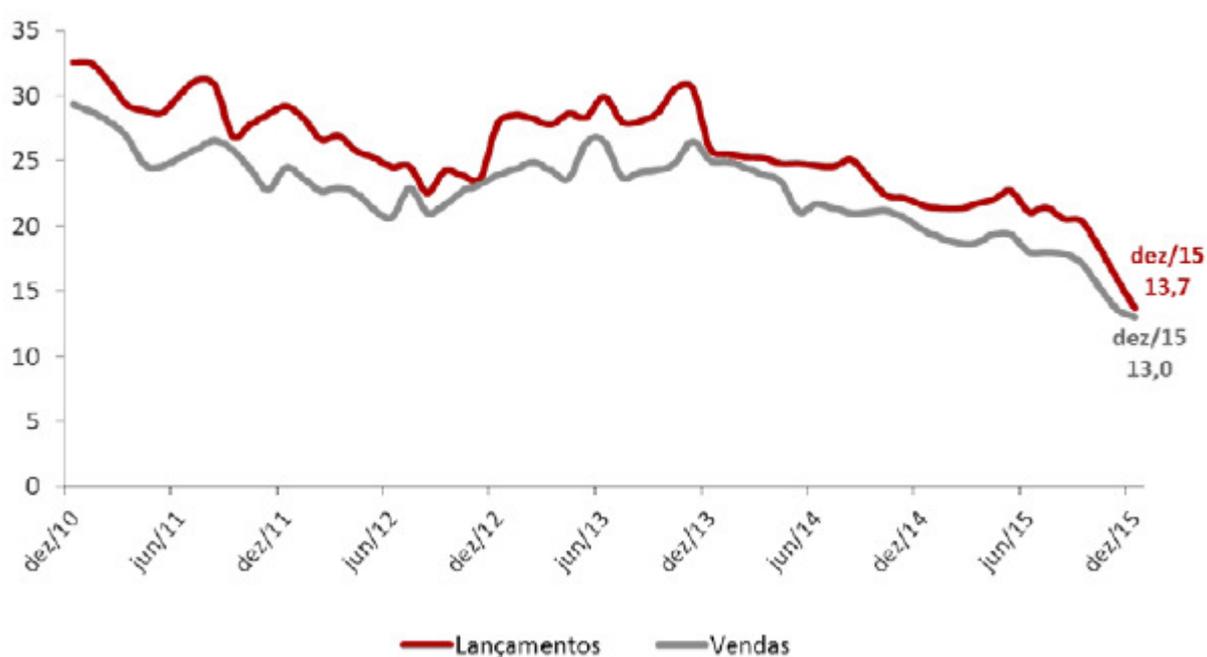
Ano	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total	1 Dorm	2 Dorm	3 Dorm	4 Dorm	Total
2010	957	19.038	9.955	2.632	32.582	2,9%	58,4%	30,6%	8,1%	100%
2011	591	18.469	8.497	1.653	29.210	2,0%	63,2%	29,1%	5,7%	100%
2012	2.117	16.798	7.397	1.594	27.906	7,6%	60,2%	26,5%	5,7%	100%
Média	1.222	18.102	8.616	1.960	29.899	4,1%	60,5	28,8	6,6	
2013	4.352	15.121	5.668	793	25.934	16,8%	58,3%	21,9%	3,1%	100%
2014	2.416	13.760	4.220	1.198	21.594	11,2%	63,7%	19,5%	5,5%	100%
2015	1.303	9.185	2.909	320	13.717	9,5%	67,0%	21,2%	2,3%	100%
Média	2.690	12.689	4.266	770	20.415	13,2%	62,2%	20,9%	3,8%	

Fonte : Anuário Secovi/ Dados :Embraesp

De 2010 a 2012, em média, 4,1% dos lançamentos na cidade corresponderam a empreendimentos de 1 dormitório. Essa participação subiu no último período (2013 a 2015), chegando a 13,2% das unidades lançadas.

Os imóveis de 2 dormitórios, que sempre foram responsáveis pela maior quantidade de unidades lançadas, têm aumentado sua participação no mercado, com média de 62% das unidades lançadas nos últimos três anos (2013 a 2015). Já as unidades de 3 e 4 dormitórios, com metragens e preço maiores, vêm perdendo espaço em termos de lançamentos nas outras cidades da Região Metropolitana

Figura 21 – Lançamentos e Vendas na RMSP em 12 meses



Fonte : Anuário Secovi/ Dados :Embraesp

O histórico de lançamentos e vendas da pesquisa em 12 meses, que teve início em 2010, demonstra que o mercado imobiliário das outras cidades da RMSP, conforme pode-se observar na Fig.19, apresenta maior equilíbrio entre a quantidade lançada e comercializada, sem grandes oscilações no período.

Visualmente, verifica-se que a diferença entre as unidades vendidas e lançadas é menor do que o observado na cidade de São Paulo nos anos de 2011 e 2014. Enquanto a maior diferença nas outras cidades foi de 5,8 mil unidades em novembro de 2011, na cidade de São Paulo o máximo atingiu 12,7 mil em fevereiro de 2015.

A diferença entre a Capital e os demais municípios demonstra que a dinâmica do mercado muda regionalmente. O mercado do município de São Paulo é mais concorrido e o das outras cidades permite maior oferta de produtos enquadrados no programa Minha Casa, Minha Vida.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O mercado imobiliário da cidade de São Paulo é extremamente pujante e tem-se mostrado bastante dinâmico durante toda sua história. Atualmente o cenário está bastante nebuloso para previsões das perspectivas de médio e longo prazo, diante de tudo que fora abordado anteriormente. Entretanto, o comportamento atual dos empreendedores e potenciais clientes pode nos apresentar algumas alternativas.

A mudança para bairros mais periféricos ou para outras cidades da RMSP, daqueles que residem nas centralidades da cidade de São Paulo, em busca de apartamentos maiores ou com mais itens de lazer, tem alertado os empreendedores para este novo mercado, demonstrado pelos números de lançamentos e vendas na RMSP, o que ainda não ocorreu nos bairros mais periféricos de São Paulo. A escolha de outras cidades da RMSP para viver, normalmente é acompanhada dos mesmos requisitos do seu local de origem para aquela família, ou seja, procuram encontrar localidades dentro do mesmo padrão em que viviam anteriormente. Enquanto que na mudança para um bairro mais afastado do centro, não encontrarão os mesmos itens de lazer, serviços, infra-estrutura que desejam.

A locação pode ser outra opção àqueles que pretendem permanecer residindo em localidades centrais que apresentam alto valor por m². Além disso, assim como acontece em outras cidades do mundo, como por exemplo, Nova York e Paris, grandes corporações estão estudando a possibilidade de se tornarem proprietárias em grande quantidade de imóveis residenciais com alto valor em regiões cobiçadas da cidade, considerando também o investimento em estruturas profissionalizadas para administração da locação residencial.

Existem diversos sites para locação por temporada e curta permanência que estão trazendo uma outra opção de receita para aqueles que investiram em imóveis compactos e de 1 e 2 dormitórios e estavam encontrando dificuldade em alugar pela forma tradicional. Portanto, o fortalecimento do mercado de locações, pode se tornar no médio e longo prazo uma boa alternativa para diminuir a sobre-oferta destes modelos de habitações compactas.

São Paulo continuará sendo uma cidade atrativa para a moradia, portanto alternativas técnicas e econômicas surgirão para manter o mercado imobiliário paulistano viável aos olhos das empresas de real estate, em benefício da economia da cidade e de seus habitantes.

6. REFERÊNCIAS

ABIBI ,A.E.*Perspectivas para o Mercado Residencial. Conjuntura Econômica sem Sinais de Melhora e Estoques em Alta Acendem Sinal de Alerta.* Revista Construção Mercado, n.164, p. 52-54, São Paulo, março-2015.

ABIBI , A.E. *Proposta de Metodologia para Reconhecimento de Anseios de Segmento do Mercado Residencial: Construção de um Protocolo para Estruturação de um Banco de Dados na Cidade de São Paulo.* 2009. 148p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.São Paulo , 2009.

AMARAL, C.A. e ROCHA LIMA, J.*Comportamento do Mercado de Imóveis Residenciais e o Deslocamento do Poder de Compra.*Anais em CD-ROM. XV Conferência Internacional da LARES - Latin American Real Estate Society. 10 p. São Paulo, Brasil, 23 a 25 de setembro, 2015.

CARVALHO SILVA, J. M. *Artigo : Habitar a MetrÓpole: os apartamentos quitinetes de Franz Heep* .Revista : Anais do Museu Paulista: História e Cultura Material, 2013. Disponível em : http://scholar.google.com.br/citations?view_op=view_citation&hl=pt-PT&user=HJlzLHAAAAAJ&citation_for_view=HJlzLHAAAAAJ:IjCSPb-OGe4C

LAJUT, J. *Análise do Impacto do Novo Plano Diretor e Estratégico da cidade de São Paulo no Planejamento de Produtos Residenciais.* São Paulo, 2016. 150 p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.

MAURO, R. *Diretrizes de Pesquisa para Formatação de Produto Habitacional Dirigido para um Segmento de Mercado.* 2011. 142 p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2011.

NRE-POLI. *Notas 24,julho.2014. o Novo Plano Diretor Estratégico de São Paulo (PDE). e 22.maio.2014. o Comportamento dos Preços de Imóveis Residenciais no Brasil.* .Disponível em : <http://www.realestate.br/site/conteudo/pagina/1,85+Comite-de-Mercado.html>

NRE-POLI. *Carta número 37 .julho/setembro de 2014 . Efeitos Imediatos do Plano Diretor nos Preços do Mercado Residencial de São Paulo.*Disponível em : <http://www.realestate.br/site/conteudo/pagina/1,129+CARTA-DO-NÚCLEO-DE-REAL-ESTATE.html>

PASCALE, A. *Atributos que Configuram Qualidade às Localizações Residenciais: Uma Matriz para Clientes de Mercado na Cidade de São Paulo.* 2005. 133p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.São Paulo , 2005.

PMSP. Plano Diretor e Estratégico da cidade de São Paulo-Lei municipal 16.050/14---01/08/2014

PMSP.*Desafio habitacional em SãoPaulo* .Disponível em : <http://www.habisp.inf.br/doc/category/cmh>.Publicado em Agosto.2014

ROCHA LIMA , J. *Efeitos Imediatos do Plano Diretor no Mercado Residencial de São Paulo.* Revista Construção Mercado, n.167, p.74-76, São Paulo, junho-2015.

ROCHA-LIMA J.; MONETTI E. ; ALENCAR C.T. *Real Estate:Fundamentos para Análise de Investimentos*-Campus-Elsevier. Rio de Janeiro,2011 .440p

SECOVI. *Notícias:Mercado imobiliário em junho melhora.* Disponível em <http://www.secovi.com.br/noticias/mercado-imobiliario-de-sao-paulo-melhora-em-junho/9651/> . Acesso em :13.ago.2015

SECOVI. *Anuário do Mercado Imobiliário 2015*. Disponível em :
<http://www.secovi.com.br/files/Downloads/anuario-do-mercado-imobiliario-2015-v2pdf.pdf>.
Acesso em : 19.jun.2016

IBGE. *Projeção e estimativas das populações do Brasil e das unidades da federação* .
Disponível em <http://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/>