

Mercado em xeque

Distratos e estoques de imóveis engessam novos lançamentos, e empresários otimizam gestão para manter o fôlego até um novo ciclo de investimentos

Após um longo período de crescimento na produção e nas vendas de imóveis no País, o mercado imobiliário começou a enfrentar, em 2014, um processo de desaceleração pela retração econômica, desemprego, maior restrição ao crédito e aumento da taxa de juros. De um lado, os consumidores passaram a postergar a compra de imóveis; de outro, muitas unidades adquiridas a longo prazo começaram a ser devolvidas.

A retração nas vendas deve se manter em 2016. “Infelizmente, há tantas dúvidas com o rumo do País, que não temos como prever, com segurança, um cenário para o setor imobiliário. Se repetirmos os números de 2015, já teremos motivos para comemorar”, afirma Flavio Amary, presidente do Sindicato da Habitação de São Paulo (Secovi-SP).

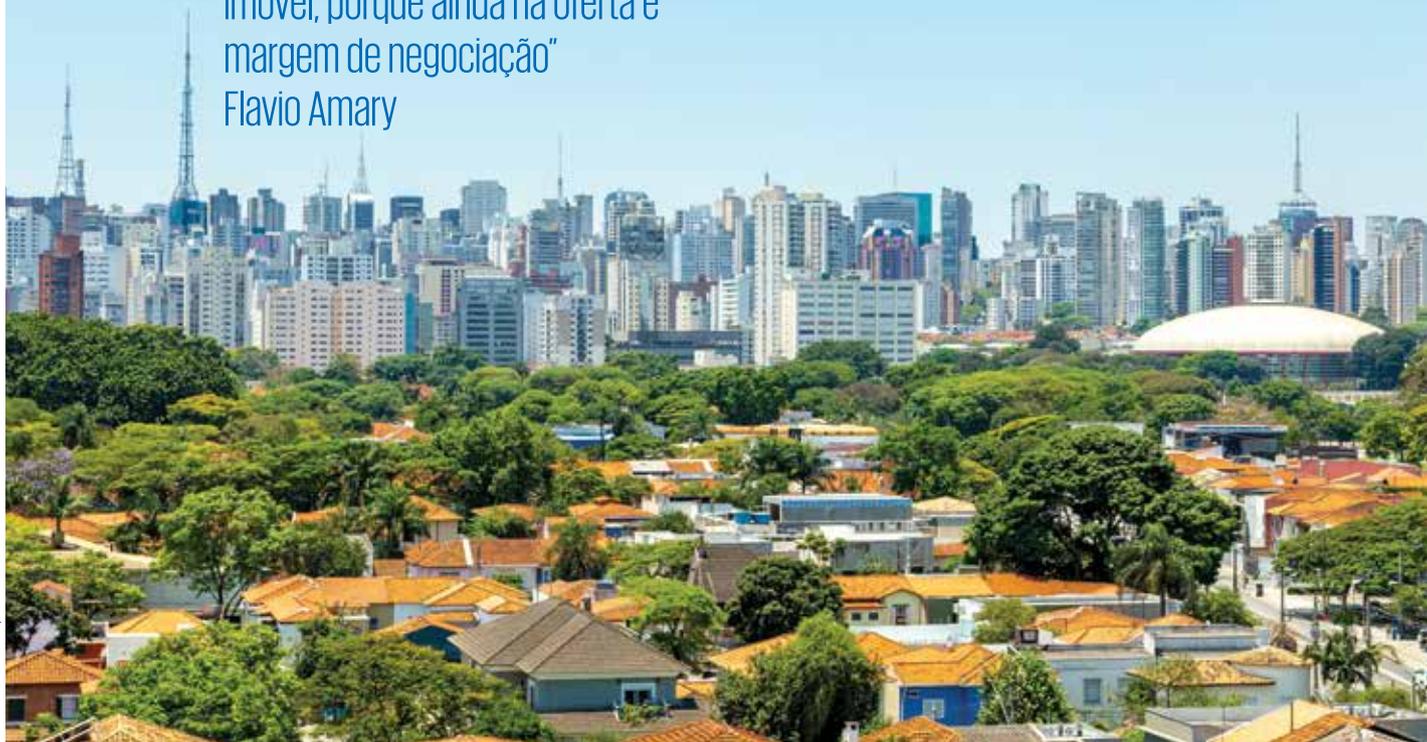
De acordo com dados do Sindicato, no acumulado de janeiro a novembro de 2015 foram comercializadas 17.283 unidades na cidade de São Paulo, principal mercado imobiliário do País, número 5,7% inferior frente às 18.324 unidades comercializadas no mesmo período de 2014. Entretanto, os distratos atingiram 41% das vendas brutas realizadas no período entre janeiro e setembro de 2015, segundo a agência de classificação de riscos Fitch, baseada nos dados de nove grandes empresas do segmento. “Ou seja, uma mesma unidade pode ter sido comercializada mais de uma vez, considerando o elevado percentual de imóveis vendidos e retornados às incorporadoras”, pontua Ederson Carvalho, sócio-líder da prática de mercado imobiliário da KPMG no Brasil.

Para o presidente do Secovi, o aumento dos distratos é um fato preocupante. “O prejuízo de uma rescisão contratual imotivada, somente porque o comprador quer desistir do negócio, prejudica a empresa e todos os demais compradores do empreendimento que respeitam o contrato. Estamos buscando uma solução legal para isso”, comenta.



Incorporadoras devem reduzir os lançamentos de imóveis, mantendo aqueles de maior liquidez para diminuir o volume de estoques

“Diria que este é o melhor momento para quem pretende comprar um imóvel, porque ainda há oferta e margem de negociação”
Flavio Amary



Shutterstock/Filipe Frazao

Estoques

Com a redução na quantidade de vendas e alta de unidades retornadas, a previsão do Secovi era de que o segmento encerraria 2015 com 27.255 imóveis em estoque, ou seja, mais de um ano do volume de vendas, sem considerar a possibilidade de distrato. Para o presidente do Secovi, a alta no número de imóveis ofertados tem sido solucionada com boas condições de compra. “Diria que este é o melhor momento para quem pretende comprar um imóvel, porque ainda há oferta e margem de negociação”, diz.

Segundo o sócio da KPMG, caso a crise se prolongue e aprofunde, a redução de lançamentos poderá gerar um desequilíbrio na relação de oferta e demanda quando o mercado se estabilizar e as condições de renda e de crédito melhorarem. “Como uma construção de



Divulgação:Secovi-SP/Caetano Jorge

empreendimento residencial consome aproximadamente de 3 a 4 anos, poderemos observar nos próximos 6 ou 7 anos um período de poucas unidades novas sendo entregues, resultando, assim, em apreciação no valor dos imóveis”, explica.

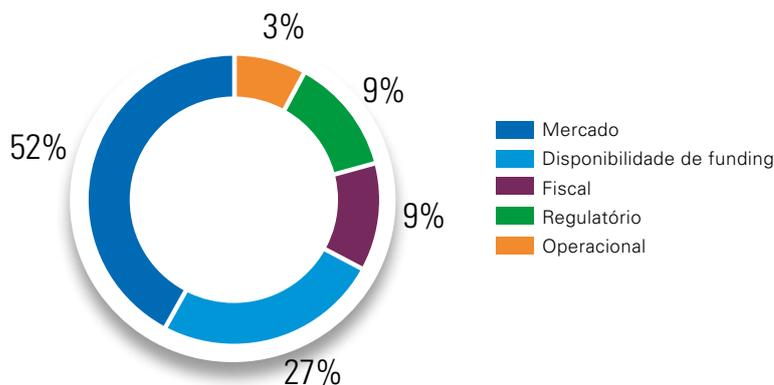
O presidente do Secovi concorda que os reflexos desse momento de estagnação serão percebidos daqui a alguns anos, mas, por enquanto, a principal preocupação tem sido encontrar formas de manter as empresas imobiliárias em funcionamento. “As empresas estão fazendo os ajustes necessários das piores formas possíveis, com demissões e retração na sua capacidade produtiva. Lamentavelmente, não há outra forma”, finaliza Amary. **BM**

Para Flavio Amary, presidente do Secovi-SP, setor se preocupa em manter as empresas imobiliárias em funcionamento

Instabilidade econômica desafia executivos

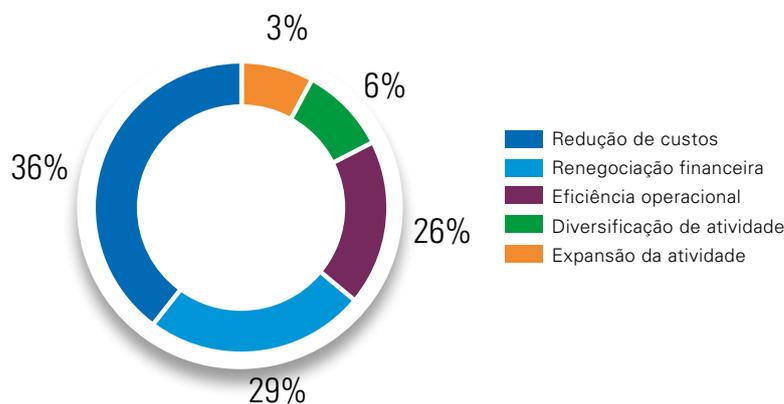
Uma pesquisa realizada pela KPMG com executivos do setor imobiliário, durante o evento "Setor imobiliário: principais desafios do ambiente fiscal", realizado em dezembro de 2015, apontou que a instabilidade do mercado será o principal desafio do segmento nos próximos três anos para 52% dos participantes. O segundo maior desafio, na opinião de 27% dos respondentes, será a obtenção de funding. Com isso, os investimentos devem cair e o resgate do ciclo de fortalecimento do mercado será mais demorado. "Considerando o inseguro cenário que empreendedores, executivos e investidores têm encontrado no País, o clima de incertezas e as rápidas mudanças dos ambientes regulatório e fiscal podem interferir ainda mais no crescimento dos negócios", comenta Ederson Carvalho.

Qual o principal desafio ao desempenho do setor imobiliário no curto prazo (até 2018)?



No curto prazo, até 2018, o foco para 36% dos respondentes será a redução de custos: 29% acreditam que a prioridade serão as renegociações financeiras e 26% darão atenção à eficiência operacional, visando maior produtividade para alavancar os negócios. "É imprevisível o rumo que a economia e, por consequência, o mercado, tomará nos próximos anos. É importante manter a confiança de que haverá estabilização e reaquecimento nos negócios no País, mas, para isso, as gestões precisarão de objetivos bem definidos e a compreensão de que haverá necessidade de mudanças que refletirão positivamente no futuro", analisa Carvalho.

Qual será o foco das empresas até 2018?



Questionados a respeito da necessidade de demanda por serviços externos, 28% afirmaram que precisarão de auxílio para a realização de negócios (duediligence e compra e venda de negócios). "O cenário adverso pressiona os empreendedores a se diferenciar, seja por meio de união com empresas e serviços complementares, na reorganização dos negócios ou na avaliação de nichos e mercados pouco explorados", cita Ederson Carvalho. Em segundo lugar, empatados com 23%, ficaram eficiência operacional e compliance fiscal.

Para qual atividade de uma companhia em que trabalha pode demandar por serviços externos?

