

**DESEMPENHO DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM
BELO HORIZONTE-MG**

**10 ANOS DA PESQUISA CONSTRUÇÃO E
COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS – IPEAD/UFMG**

ASSESSORIA ECONÔMICA – SINDUSCON/MG

**BELO HORIZONTE-MG
AGOSTO DE 2004**

Presidente:

Eng.º Eduardo Kuperman

1º Vice-Presidente:

Econ. Walter Bernardes de Castro

Vice-Presidente da Área Imobiliária:

Eng.º José Francisco Couto de Araújo Cançado

Vice-Presidente da Área de Obras Públicas

Econ. Marcelo Dias

Vice-Presidente de Política e Relações Trabalhistas

Eng.º Ricardo Catão Ribeiro

Vice-Presidente da Área de Materiais e Tecnologia

Eng.º Geraldo Jardim Linhares Júnior

Vice-Presidente Administrativo-Financeiro

Econ. Cassimiro José de Souza

Vice-Presidente de Comunicação Social

Econ. José Felipe Diniz

EQUIPE TÉCNICA:

Coordenação:

Econ. Daniel Ítalo Richard Furletti
(Coordenador Sindical)

Elaboração:

Econ. Ieda Maria Pereira Vasconcelos
(Assessora Econômica)

Colaboração:

Econ. Silvia Tironi Pinto
(Assistente Técnica)

Levantamento dos dados:

Assessoria Econômica/Sinduscon-MG
IPEAD/UFMG

SUMÁRIO

DESEMPENHO DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM BELO HORIZONTE-MG 10 ANOS DA PESQUISA CONSTRUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS - IPEAD/UFMG

I – INTRODUÇÃO	4
II - SEGMENTO RESIDENCIAL - APARTAMENTOS	
II . 1 - VELOCIDADE DE VENDAS	4
II . 2 - NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS	6
II . 3 - ORIGEM DOS RECURSOS PARA A PRODUÇÃO DAS UNIDADES OFERTADAS	8
II . 4 - LANÇAMENTOS	9
II . 5 - OFERTA	11
II . 6 - PREÇOS	12
III - SEGMENTO COMERCIAL	13
IV - CONCLUSÃO	15

I - INTRODUÇÃO

Em maio/1994 a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas, Administrativas e Contábeis de Minas Gerais (IPEAD/UFMG) começou a realizar, sistematicamente, a **Pesquisa Construção e Comercialização de Imóveis**. A referida pesquisa, em função da sua seriedade, conquistou, rapidamente, significativa credibilidade junto ao setor construtor e toda a sociedade, tornando-se um instrumento vital para o acompanhamento do desempenho do mercado imobiliário na capital mineira. Este importante trabalho conta com o apoio do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado de Minas Gerais - Sinduscon-MG, Câmara do Mercado Imobiliário – CMI e Prefeitura Municipal de Belo Horizonte - PBH.

Cerca de 90 construtoras são pesquisadas mensalmente, abrangendo um universo médio de 200 empreendimentos e mais de 2.200 apartamentos. O resultado, que é amplamente divulgado, retrata a performance das vendas, lançamentos, ofertas e preços de apartamentos, salas e lojas em Belo Horizonte.

De maio/94 até julho/2004 já foram realizadas 123 pesquisas e a análise desse conjunto de informações revelam números significativos. Neste período o mercado imobiliário passou por diferentes fases: desde o incremento observado com o início do Plano Real até o desempenho pífio de 2003. O quadro abaixo traz um resumo com os principais indicadores que serão analisados neste estudo.

PESQUISA DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE BELO HORIZONTE (APARTAMENTOS) - RESUMO

INDICADORES	1994 (1)	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 (2)
Nº UNIDADES VENDIDAS (TOTAL)	...	5.395	3.165	3.260	2.865	3.563	2.931	3.293	2.431	1.910	1.213
Nº UNIDADES OFERTADAS (MÉDIA)	3.582	3.136	3.246	3.664	3.785	3.217	2.566	2.866	2.291	2.239	2.261
VELOCIDADE DE VENDAS ^(*) (MÉDIA)	17,65	12,99	7,12	6,86	5,96	8,48	8,66	8,78	8,01	6,62	7,11
LANÇAMENTO DE UNIDADES (TOTAL)	3.681	3.495	2.637	3.126	2.025	2.982	2.762	3.672	1.584	2.160	1.009
% ACUMULADO DOS PREÇOS APTOS	8,90	19,73	8,05	7,44	3,61	3,52	1,89	4,00	9,79	14,66	3,66

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização/IPEAD/UFMG.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

(*) Relação entre o número de unidades comercializadas no mês de referência e a oferta disponível no início do período, expressa em percentual.

(1) Para o ano de 1994 os dados referem-se ao período de julho a dezembro.

(2) Para o ano de 2004 os dados referem-se ao período de janeiro a julho.

... Dado não disponível.

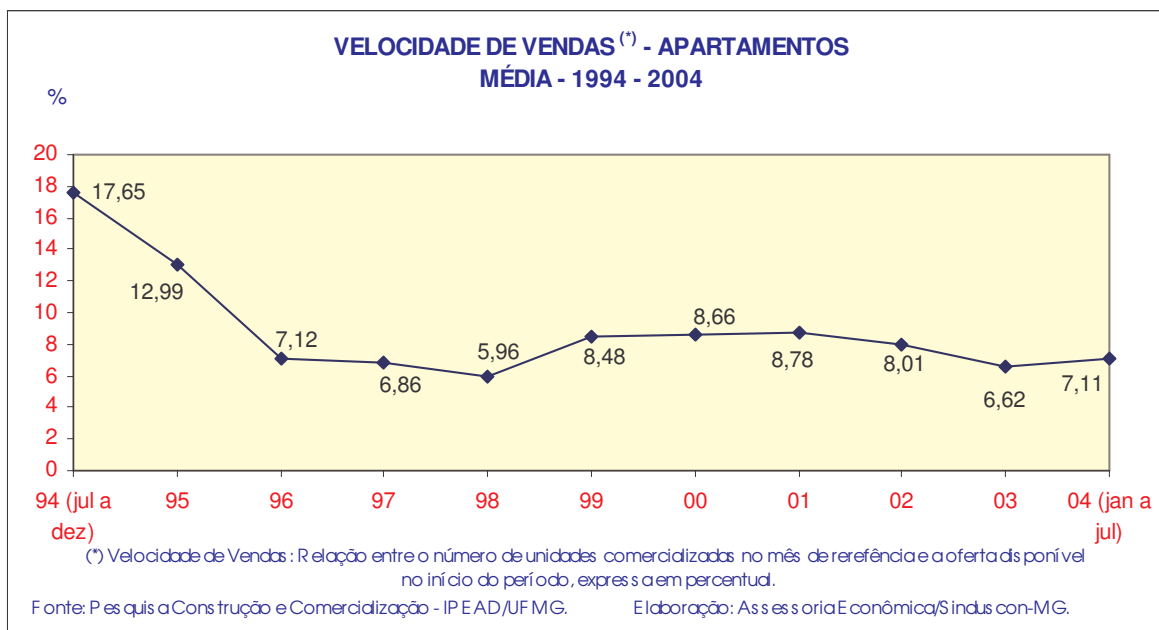
II - SEGMENTO RESIDENCIAL - APARTAMENTOS

II.1 - VELOCIDADE DE VENDAS

A velocidade de vendas (V.V) é definida como a relação entre o número de unidades comercializadas no mês de referência e a oferta disponível no início do período, expressa em percentual. É, portanto, um importante indicador de dinamismo e demonstra quantas unidades foram vendidas para cada 100 ofertadas.

A análise dos últimos dez anos revela que os maiores índices de V.V. foram observados em 1994 e 1995, em decorrência do incremento na comercialização verificado em função da introdução do Plano Real (julho/1994). Assim, de julho a dezembro/94, a média da V.V. geral de apartamentos foi de 17,65%, configurando-se como o melhor resultado já registrado pela pesquisa do IPEAD. Apesar do índice observado em 1995 ser inferior ao verificado no segundo semestre de 1994, ele é muito expressivo (12,99%), alcançando a segunda melhor performance do indicador de vendas no período analisado.

Isso demonstra que o segmento imobiliário conseguiu superar a falta de políticas voltadas para programas de financiamentos mais de longo prazo, graças à estabilidade econômica e ao aumento significativo da produção nacional, e conseqüentemente mineira¹. A moeda estável mudou o comportamento do investidor, que desviou sua atenção do mercado de risco e aplicações financeiras de curto prazo para o mercado imobiliário, considerando novamente o investimento em imóveis atrativo, seguro e rentável. A estabilidade econômica, conjugada com melhores salários reais e inflação em queda, permitiu também um melhor planejamento do orçamento financeiro dos agentes econômicos e trouxe de volta a confiança e segurança nas compras de longo prazo, facilitando e estimulando a aquisição de imóveis.



Entretanto, este desempenho não se sustentou, sendo que os piores resultados do referido indicador de vendas foram observados em 1998 (5,96%) e 2003 (6,62%), conforme pode-se verificar no gráfico acima. Diante da crise financeira deflagrada na Ásia e extravasada para todo o mundo e do pacote fiscal anunciado no final de 1997, a economia brasileira em 1998 teve que se adaptar a uma nova e pesada elevação dos juros internos, o que provocou uma aguda retração das atividades econômicas. Novas turbulências no mercado mundial voltaram a atingir mais duramente o país em agosto/98, com a crise da moratória russa. Os juros subiram novamente a um patamar de mais de 30% a.a. A desaceleração da economia atingiu o segmento imobiliário, que é sensível ao dinamismo da atividade econômica e dependente da condição de crédito e juros. Assim, as vendas de apartamentos apresentaram retração. Em 2003 a economia também passou por momentos difíceis e as pessoas foram obrigadas a postergar suas decisões de compra, e, conseqüentemente,

¹ Em 1994 o Produto Interno Bruto (PIB) do país cresceu 5,85% e em Minas Gerais 5,53%.

endividamento, principalmente de longo prazo, em função das altas taxas de desemprego, queda no rendimento real dos ocupados e dos juros elevados. De acordo com a Pesquisa de Emprego e Desemprego, da Fundação João Pinheiro, o rendimento real médio dos ocupados, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, caiu 9,0% em 2003 em relação ao ano anterior.

Com o passar dos anos a pesquisa realizada pelo IPEAD foi se aperfeiçoando e divulgando resultados mais desagregados, que permitiram detectar a performance da atividade imobiliária de forma mais específica. A partir de 1997 o dinamismo das vendas passou a ser demonstrado por tipos de bairros² e por estágio dos empreendimentos. Observa-se então que, no geral, os apartamentos em **bairros de padrão médio e popular** alcançaram melhor desempenho, atingindo, no período de 1997 até julho deste ano, médias de velocidade de vendas de 8,54% e 8,25%, respectivamente. Um dos fatores que podem justificar este resultado é a demanda habitacional por imóveis de menor valor, e, portanto, localizados nestes bairros. Deve-se considerar, ainda, os preços atrativos. No período em análise, os preços de apartamentos localizados em bairros de padrão médio e popular aumentaram 43,02% e 25,49% respectivamente, enquanto o custo da construção (CUB/m²) registrou alta de 82,76%. Destaca-se que, neste período, as vendas também foram mais dinâmicas em **imóveis na planta**, com V.V. média de 9,17%, indicando a contínua confiança do comprador de imóvel no setor imobiliário. Vale lembrar que comprar imóvel na planta traz inúmeros benefícios, entre eles está o menor custo do que o imóvel pronto.

Já a partir de 1999 têm-se o início da série histórica da V.V. por faixa de valores. A média geral do período (até julho/2004) demonstrou que o maior movimento das vendas ocorreu em apartamentos **com valor até R\$50.000** (9,31%). Os preços atrativos ajudam a explicar esta performance, conforme já ressaltado anteriormente. Além disso, este resultado foi influenciado pelo bom desempenho alcançado pelo indicador em 2000 e 2001. Nestes anos a pesquisa do IPEAD/UFGM detectou um incremento no número de empreendimentos construídos com recursos do SFH, indicando que o maior volume de financiamento para a produção das unidades ofertadas também pode ter colaborado para este resultado. A velocidade de vendas de imóveis de maior valor (acima de R\$250 mil) apesar de não ser a mais elevada, é mais estável, pois independe das oscilações na renda e emprego. Já por número de quartos verificou-se que o melhor incremento nas vendas, no período analisado, foi observado em apartamentos com 02 e 03 quartos.

Atualmente os dados evidenciam um movimento de recuperação. Enquanto nos primeiros sete meses de 2003 a V.V. média foi de 6,80% em igual período de 2004 este número foi 7,11%. Esta reação pode ser um sinal que este ano não repetirá a performance desastrosa de 2003.

II.2 - NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS

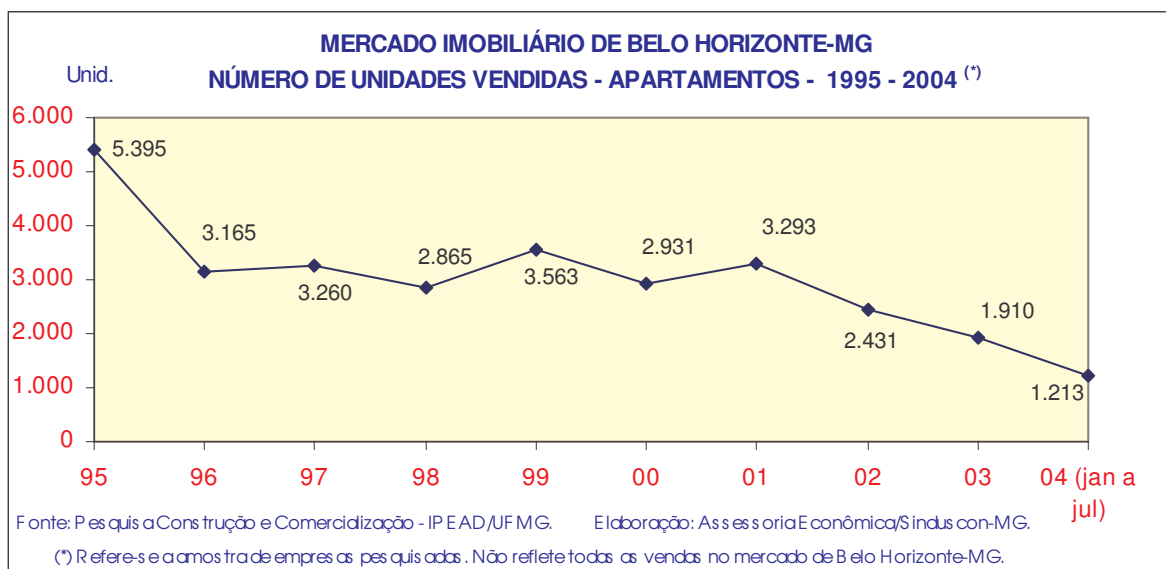
Ao todo foram vendidos de janeiro/95 a julho/04, de acordo com a pesquisa do IPEAD/UFGM, 30.026 apartamentos, sendo que cerca de 18% deste número, ou seja, 5.395 unidades, foram comercializadas no ano de 1995. Apesar de não se ter desagregado o número de unidades vendidas para 1994, pode-se aferir, através do indicador de velocidade de vendas, que os negócios imobiliários também foram robustos, particularmente após o mês de julho. Com efeito, nestes dois

² A pesquisa Construção e Comercialização de imóveis, realizada pelo IPEAD/UFGM, classifica os bairros da capital mineira de acordo com a renda média mensal do chefe do domicílio. Assim, bairros padrão popular são aqueles com renda inferior a 5 salários mínimos. Os bairros de padrão médio possuem renda igual ou maior que 5 e menor do que 9,5 salários mínimos. Já os bairros de padrão alto possuem renda igual ou maior do que 9,5 e menor do que 16 salários mínimos, enquanto os bairros de padrão luxo são aqueles que possuem renda igual ou superior a 16 salários mínimos

anos as vendas de apartamentos foram consideráveis, atingindo os maiores patamares do período analisado. Esta expansão do mercado de imóveis é justificada pela implantação do Plano Real no segundo semestre de 1994, que restaurou a confiabilidade dos agentes econômicos e propiciou aquecimento da demanda, na medida em que houve uma relativa recuperação do poder aquisitivo dos trabalhadores com a queda abrupta da inflação, facilitando e estimulando a aquisição de imóveis, conforme já destacado anteriormente.

Ressalta-se que a ausência da pesquisa de construção e comercialização de imóveis realizada pelo IPEAD/UFGM, ou de outra sobre o desempenho do segmento imobiliário, não possibilita comparações entre períodos diferentes, anteriormente a 1994.

No geral, a análise que se faz dos últimos dez anos é que o impacto imediato trazido pelo Real em relação a comercialização de imóveis novos foi positivo, apesar de não ter se sustentado por longos anos. Depois do incremento observado particularmente em 1994 e 1995, o destaque, em relação a venda de apartamentos, ficou com o ano de 1999, que atingiu a comercialização de 3.563 unidades, mesmo assim, muito longe dos números alcançados no período inicial da divulgação da pesquisa. A desvalorização do Real, gerando uma instabilidade no câmbio e expectativas no mercado financeiro, proporcionaram o deslocamento de uma parcela de recursos para aplicação em imóveis, podendo, então, justificar o melhor desempenho das vendas naquele ano.



Desde o início da realização da pesquisa do IPEAD/UFGM, pode-se verificar que os últimos dois anos (2002 e 2003) foram os mais difíceis para a atividade imobiliária. Nestes anos o segmento registrou queda no número de unidades vendidas, na velocidade de vendas e na oferta de imóveis. Das mais de 5 mil unidades vendidas em 1995, o ano de 2002 contabilizou a comercialização de 2.431 unidades e, em 2003 foi ainda pior: somente 1.910 apartamentos foram vendidos em Belo Horizonte. Deve-se destacar que 2002 foi um ano de incertezas associadas à condução da política econômica do governo que seria eleito. Já o ano 2003 foi de ajustes, caracterizado por altas taxas de juros, desemprego elevado e queda na renda da população. Neste último aspecto destaca-se a queda abrupta verificada no rendimento real médio dos ocupados. De acordo com a Pesquisa Emprego e Desemprego, da Fundação João Pinheiro (FJP), o referido rendimento caiu 20% de 1996 a 2003. Deve-se analisar, ainda, que a ausência de uma política habitacional consistente e duradoura, aliada

a uma redução do poder de consumo da população, certamente contribuíram para a baixa performance do segmento imobiliário.

A análise do período de janeiro a julho dos últimos dez anos também demonstra, com clareza, as dificuldades vivenciadas. Assim, considerando-se os primeiros sete meses de 1995 a 2004, o ano 2003 atingiu o menor patamar das vendas, ficando sensivelmente inferior aos demais e caracterizando-se como um dos piores momentos para o segmento.

NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS - APARTAMENTOS (*)

BELO HORIZONTE - MG

JANEIRO A JULHO	Nº DE UNIDADES VENDIDAS
1995	3.623
1996	1.874
1997	2.218
1998	1.536
1999	2.205
2000	1.771
2001	1.945
2002	1.563
2003	1.092
2004	1.213

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização - IPEAD/UFMG.

Elaboração: Assessoria Econômica - Sinduscon/MG.

(*) Referente a amostra de construtoras pesquisadas. Não reflete todas as vendas do mercado imobiliário de Belo Horizonte-MG.

Apesar disso, os indicadores do IPEAD já sinalizam a reativação em 2004, demonstrando recuperação em relação ao ano anterior. Enquanto nos primeiros sete meses de 2003 foram vendidos 1.092 apartamentos, no mesmo período de 2004 este número alcançou 1.213 unidades, ou seja, foram comercializados a mais no período 121 apartamentos, o que corresponde a um incremento de 11,08%. A melhora do desempenho da atividade econômica, sem dúvida, contribuiu para este resultado positivo e tudo indica que os números ainda podem ser mais robustos: o Conselho Monetário Nacional (CMN), através da Resolução 3.177 (08/03/2004), determinou a ampliação, de 1% para 2%, do percentual de recursos do FCVS que deve ser aplicado, mensalmente, em operações de crédito imobiliário. O objetivo é aumentar a velocidade de aplicação de recursos. Além disso, a recente promulgação da Lei 10.931 (que dispõe, entre outros, sobre o Patrimônio de Afetação), incentivará o setor da construção, particularmente em sua atividade imobiliária. Estes instrumentos, sem dúvida, podem contribuir para um maior incremento nas atividades do setor. Entretanto, até agora, deve-se considerar que, apesar dos números mais satisfatórios nos primeiros sete meses de 2004, em relação a igual período do ano anterior, eles ainda ficam muito aquém da média histórica do segmento. Com exceção dos anos 2003 e 2004, o menor patamar de vendas no mercado imobiliário da capital mineira, no período de janeiro a julho, foi observado em 1998, com 1.536 unidades.

II.3 - ORIGEM DOS RECURSOS PARA A PRODUÇÃO DAS UNIDADES OFERTADAS

Um importante indicador da atividade imobiliária refere-se a origem dos recursos para a produção das unidades ofertadas. Desde o início da divulgação da pesquisa do IPEAD/UFMG (1994) até hoje, observa-se que os recursos próprios das empresas sempre foram superiores as outras fontes. Pode-se observar, ainda, que esta modalidade cresceu significativamente.

De maio a dezembro/94, 50,93% dos empreendimentos ofertados no mercado imobiliário de Belo Horizonte foram construídos com recursos próprios enquanto, nos primeiros sete meses de 2004, essa média atingiu 66,26%, aumentando, portanto, 15,33 pontos percentuais. Esta alta pode ser justificada pela queda observada no número de empreendimentos construídos com recursos SFH/próprios. Enquanto, em média, 32,04% dos empreendimentos pesquisados de maio a dezembro/94 foram construídos com essa parceria, de janeiro a julho/2004 este número foi 19,80%, correspondendo, portanto, a uma redução de 12,24 pontos percentuais. Diante da escassez de recursos para alavancar a produção imobiliária, os empresários do setor buscaram formas alternativas de financiamento. Uma destas formas encontradas foi o auto-financiamento, ou seja, as construtoras utilizam recursos próprios para a produção das unidades ofertadas.

O quadro abaixo mostra a evolução da média da origem dos recursos para construção detectadas pelo IPEAD/UFGM. Os dados reforçam a conclusão de que o setor construtor ainda se ressentia de uma política mais eficaz de financiamento imobiliário para que possa concentrar-se, exclusivamente, no seu negócio principal que é construir e vender, deixando de realizar o papel de agente financeiro.

EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS
ORIGEM DOS RECURSOS PARA CONSTRUÇÃO
BELO HORIZONTE - MG
EM %

PERÍODO	PERCENTUAL DOS EMPREENDIMENTOS EM COMERCIALIZAÇÃO					
	PRÓPRIOS	POR ADMINISTRAÇÃO	S.F.H	S.F.H/PRÓPRIOS	OUTROS	TOTAL
MÉDIA/94 (maio a dez)	50,93	6,65	6,14	32,04	4,25	100,00
MÉDIA/95	53,23	7,16	6,33	27,21	6,07	100,00
MÉDIA/96	58,17	7,12	6,73	23,00	4,99	100,00
MÉDIA/97	61,59	6,15	6,21	20,27	5,73	100,00
MÉDIA/98	64,84	5,55	6,30	18,51	4,80	100,00
MÉDIA/99	64,46	5,22	6,79	18,46	5,07	100,00
MÉDIA/00	59,56	4,79	9,20	22,45	4,00	100,00
MÉDIA/01	56,86	3,60	12,23	22,99	4,31	100,00
MÉDIA/02	60,24	3,23	12,78	20,87	2,87	100,00
MÉDIA/03	63,72	3,18	7,30	22,76	3,05	100,00
MÉDIA/04 (jan a julho)	66,26	2,77	5,61	19,80	5,54	100,00

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização - IPEAD/UFGM.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

II.4 - LANÇAMENTOS

No período de julho/94 a julho/04 foram lançados 29.133 apartamentos, sendo que o maior número de unidades novas colocadas à venda foi verificado no segundo semestre de 94 (3.681 unidades), ou seja, logo após a implantação do Plano Real. A expansão observada nas vendas naquele ano proporcionou novo ânimo ao mercado e os construtores foram estimulados a realizar novos investimentos.

A partir de 1995 o IPEAD/UFGM desagregou os lançamentos por tipos de bairros. Considerando-se, então, o período de 1995 a 2004 (até julho), observa-se que o maior número de novas unidades colocadas à venda foi verificado nos bairros de padrão médio, com 9.940 unidades. Deve-se destacar que os bairros de padrão popular e médio foram responsáveis, neste período, por 16.567 lançamentos, enquanto os de padrão alto e luxo somaram 8.885 apartamentos. Conforme ressaltado anteriormente, o maior dinamismo das vendas também foi verificado nos bairros de padrão popular e médio, o que justifica o maior número de lançamentos.

MERCADO IMOBILIÁRIO DE BELO HORIZONTE-MG
LANÇAMENTOS DE UNIDADES POR TIPOS DE BAIRROS

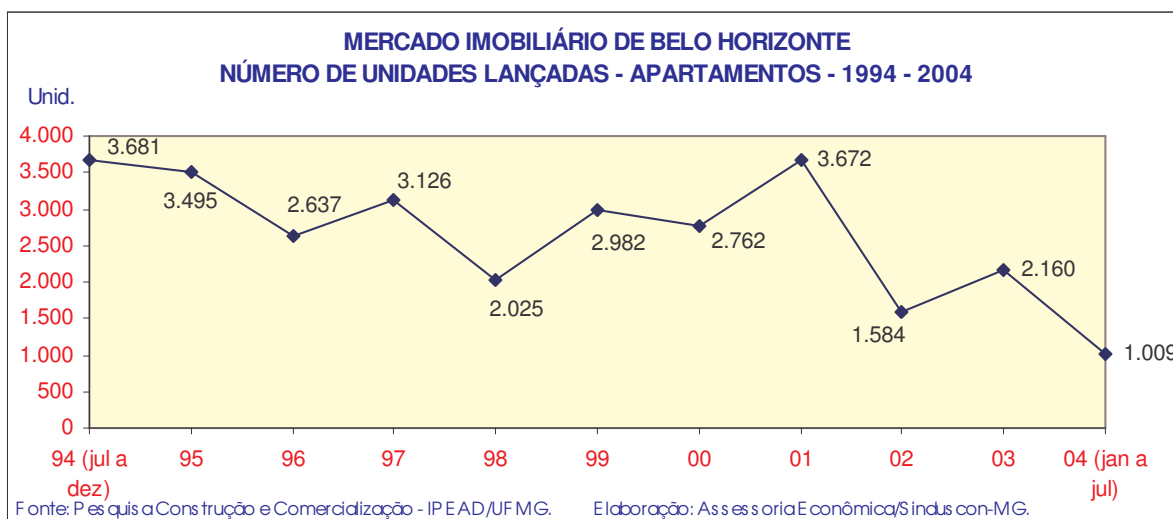
ANO	LANÇAMENTOS POR TIPOS DE BAIRROS				
	POPULAR	MÉDIO	ALTO	LUXO	TOTAL
1994 (jul a dez)	...	...	...	...	3.681
1995	483	1.748	361	903	3.495
1996	552	875	207	1.003	2.637
1997	1.903	616	167	440	3.126
1998	827	651	101	446	2.025
1999	652	1.344	522	464	2.982
2000	417	1.163	143	1.039	2.762
2001	977	1.494	287	914	3.672
2002	276	711	139	458	1.584
2003	462	907	138	653	2.160
2004 (jan a julho)	78	431	120	380	1.009
TOTAL TIPOS BAIRROS	6.627	9.940	2.185	6.700	29.133

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização - IPEAD/UFMG.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

... Dado não disponível.

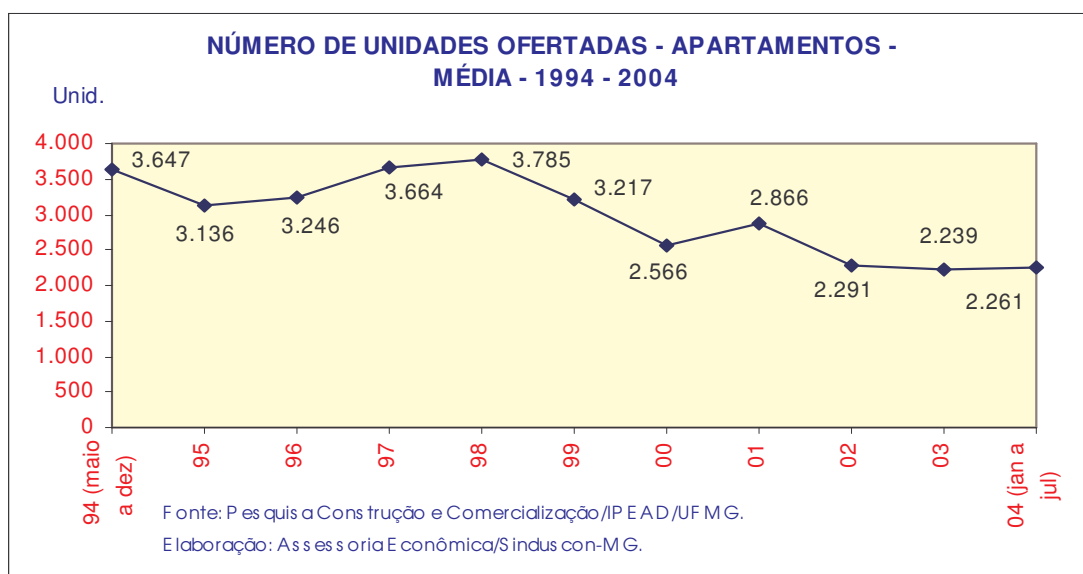
No que diz respeito aos lançamentos de apartamentos o ano 2002 contabilizou o menor número: apenas 1.584 novas unidades foram inseridas na oferta para comercialização. O panorama geral do mercado imobiliário de Belo Horizonte é que ele não saiu ileso da adversidade econômica e das expectativas que marcaram aquele ano, registrando queda no volume de lançamentos, vendas e oferta. Os empresários do setor dependem da dinâmica da economia com um todo para a realização de novos investimentos. Assim, com os juros elevados, crescimento do custo da construção, ambiente econômico conturbado pelas incertezas políticas, os construtores preferiram agir com cautela, adiaram novos projetos e trabalharam mais com o estoque disponível para comercialização. Já o ano 2003 registrou ligeira alta no volume de lançamentos (em relação a 2002), mas os números ainda ficaram inferiores aos já observados em períodos anteriores. Deve-se considerar, ainda, que, somente de 2001 para 2003, o número de apartamentos vendidos caiu mais de 40%. O cenário, então, não era propício aos novos investimentos.



Nos primeiros sete meses de 2004 a pesquisa do IPEAD verificou que 1.009 novos apartamentos foram inseridos na oferta, enquanto, em igual período do ano anterior, este número foi 1.372. Os novos lançamentos são programados de acordo com o dinamismo do mercado. Assim, espera-se que o melhor desempenho da economia e os novos instrumentos de incentivo ao setor possam fortalecer o segmento, estimulando o contínuo crescimento das vendas e, conseqüentemente, a oferta de novas unidades.

II.5 - OFERTA

A oferta de apartamentos representa o estoque de imóveis disponíveis para comercialização. De maio a dezembro/94 a média deste indicador era 3.647 unidades. Já nos primeiros sete meses de 2004 este número foi bem inferior: 2.261 unidades, um dos mais baixos patamares observados nos 10 anos da pesquisa realizada pelo IPEAD. A redução do volume de lançamentos, que também encontra-se bem inferior ao verificado no início do Plano Real, certamente contribuiu para o menor número da oferta. Conforme já destacado neste trabalho, as dificuldades vivenciadas pelo segmento imobiliário, especialmente nos últimos anos, adiaram projetos de novos investimentos, desestimulando novos lançamentos e, com isso, a redução do estoque.



Desagregando a atual oferta de apartamentos observa-se que, em julho/2004, estavam disponíveis para comercialização 2.269 unidades, distribuídas em mais de 30 bairros. Entretanto, apenas 09 bairros são responsáveis por cerca de 50% do estoque da cidade, ou seja, 1.188 unidades: Belvedere, Buritis, Funcionários, Jardim Atlântico, Letícia, Lourdes, Palmares, Santo Agostinho e Vila Paris, sendo que a liderança deste *ranking* é compartilhada pelos bairros Buritis e Lourdes com 208 unidades (cada um) disponíveis para comercialização. Desagregado por tipos de bairros, a atual oferta está assim distribuída: 330 unidades em bairros de padrão popular, 835 em bairros de padrão médio, 189 nos bairros classificados como padrão alto e 915 nos de luxo.

É importante destacar como foi alterado o perfil da oferta na cidade. Em julho/94, por exemplo, o bairro Buritis contava com 73 apartamentos disponíveis para venda. Neste mês os bairros que apresentavam maior número de unidades eram: Funcionários, Juliana, Venda Nova, São Bento,

Lourdes, Sion, Castelo, Savassi e Serra. Juntos estes bairros contabilizavam quase 50% do estoque: 1.593 unidades. O quadro abaixo apresenta os dados comparativos destes períodos.

Número de Unidades Ofertadas por Bairros

jul/94		jul/04	
Bairros	Nº unidades	Bairros	Nº unidades
Funcionários	371	Buritis	208
Juliana	200	Lourdes	208
Venda Nova	189	Belvedere	150
São Bento	177	Santo Agostinho	142
Lourdes	154	Funcionários	120
Sion	147	Letícia	109
Castelo	130	Jardim Atlântico	88
Savassi	114	Vila Paris	84
Serra	111	Palmares	79
Outros	1.611	Outros	1.081
Total	3.204	Total	2.269

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização/IPEAD-UFMG.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

II.6 - PREÇOS

A análise da evolução dos preços dos apartamentos nestes últimos 10 anos evidencia que o período foi, e tem sido, bastante oportuno para quem quer comprar um imóvel. Isso porque os construtores ainda não repassaram para os preços os aumentos dos seus custos. Como se sabe o setor construtor é bastante concorrencial e, nestes últimos anos, as elevações de custos foram combatidas com redução da margem de lucro e aumento de produtividade. Mas a análise do período evidencia que o setor já encontra-se no limite para continuar segurando os preços dos imóveis.

De julho/94 a julho/04 os preços dos apartamentos, considerando a média geral, evoluíram 124,47%. Nesta mesma base de comparação o Custo Unitário Básico da Construção (CUB/m²) aumentou 159,27% e a inflação de preços medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), calculado e divulgado pelo IBGE, apresentou elevação de 171,56%. Estes dados demonstram que, no geral, o segmento imobiliário absorveu parcela significativa do aumento de seus custos, sem repassá-los para os preços.

**VARIAÇÃO ACUMULADA DO PREÇO DE APARTAMENTOS EM OFERTA
EM BELO HORIZONTE-MG X IPCA-IPEAD X IPCA-IBGE X CUB/MG**

PERÍODO	IMÓVEIS RESIDENCIAIS	IPCA-IPEAD	IPCA-IBGE	CUB/MG
	APARTAMENTOS			
Acum. ano/94 (jul a dez)	8,90	17,60	18,57	8,81
Acum. ano/95	19,73	24,24	22,41	21,91
Acum. ano/96	8,05	10,36	9,56	6,94
Acum. ano/97	7,44	6,18	5,22	5,18
Acum. ano/98	3,61	1,19	1,65	1,35
Acum. ano/99	3,52	8,94	8,94	11,12
Acum. ano/00	1,89	5,98	5,97	5,79
Acum. ano/01	4,00	6,04	7,67	9,48
Acum. ano/02	9,79	11,24	12,53	13,69
Acum. ano/03	14,66	8,85	9,30	13,86
Acum. ano/04 (jan a julho)	3,66	4,69	4,42	2,90
ACUM.TOTAL JUL/94 A JULHO/04	124,47	168,88	171,56	159,27

Fonte: IPEAD/UFMG / IBGE / Sinduscon-MG.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

Deve-se considerar, ainda, que a média geral dos preços é influenciada pelo resultado dos bairros de padrão popular e médio, que apresentaram as menores variações. Assim, de 1997, quando o IPEAD/UFGM passou a divulgar estes dados desagregados, até julho/04, verificou-se que os bairros de padrão popular registraram aumentos de 25,49% em seus preços, enquanto os de padrão médio apresentaram variação de 43,02%. Já os bairros de padrão alto e luxo, apresentaram altas de 65,86% e 108,48%, respectivamente, conforme pode-se verificar no quadro abaixo. Neste mesmo período o CUB/m² registrou elevação de 82,76%. A justificativa para o menor aumento do preço dos apartamentos em bairros de padrão popular e médio, é que eles concentram compradores mais sensíveis às oscilações da renda e, portanto, aos aumentos de preços. Assim, o setor construtor tem procurado absorver, ao máximo, o aumento de seus custos. Já nos bairros de padrão alto e luxo, a concorrência principal não é via preço, mas localização, padrão de acabamento, entre outros.

**VARIAÇÃO DO PREÇO DOS APARTAMENTOS
POR GRUPOS DE BAIRROS - (em %)**

TIPO DE BAIRROS	POPULAR	MÉDIO	ALTO	LUXO	GERAL(*)
% Acum. ano 1997	5,03	8,33	8,24	7,96	7,44
% Acum. ano 1998	1,81	3,89	4,54	5,26	3,61
% Acum. ano 1999	0,40	0,68	5,18	9,58	3,52
% Acum. ano 2000	0,49	0,33	1,60	4,45	1,89
% Acum. ano 2001	-0,55	2,44	2,06	8,66	4,00
% Acum. ano 2002	1,23	6,06	16,58	17,31	9,79
% Acum. ano 2003	15,33	11,34	9,54	19,93	14,66
% Acum. ano 2004 (**)	0,18	4,00	5,24	4,85	3,66
% Acum. de 1997 a 2004	25,49	43,02	65,86	108,48	59,34

Fonte: IPEAD/UFGM.

Elaboração : Assessoria Econômica - Sinduscon/MG

(*) Variação mensal do número índice de preço de apartamentos.

(**) Refere-se ao período de janeiro a julho.

Deve-se considerar que, de janeiro/2003 a julho/2004 os preços dos apartamentos, no geral, aumentaram em 18,86%, enquanto o IPCA-IBGE variou 14,13%. O momento torna-se bastante oportuno para quem deseja adquirir um imóvel, pois apesar dos aumentos recentes, verifica-se que o setor construtor ainda não conseguiu recompor as perdas observadas nos anos anteriores.

III - SEGMENTO COMERCIAL

O segmento comercial foi duramente atingido pela adversidade econômica observada nos últimos anos. A análise da oferta, lançamentos e vendas permite vislumbrar como este setor encontra-se bastante retraído.

Em 1994 (julho a dezembro) o referido segmento contabilizou o lançamento de 406 unidades (envolvendo salas e lojas), sendo que nos últimos vinte e um meses nenhum novo lançamento foi detectado pela pesquisa do IPEAD/UFGM. Destaca-se que os últimos lançamentos de imóveis comerciais foram em março/2002 para salas e outubro/2002 para lojas. Como o segmento é muito sensível às oscilações da economia, pode-se compreender a razão deste seu desempenho. Em 2003, por exemplo, o menor ritmo da atividade econômica, aliado ao desemprego elevado e a queda na renda da população, ajudam a explicar a performance desta atividade.

Esta redução acentuada no número de lançamentos influenciou diretamente o estoque. Assim, em média, de julho a dezembro/94, 243 lojas e 755 salas estavam em oferta para comercialização. Já

nos primeiros sete meses de 2004, a média do estoque de salas e lojas, disponíveis para venda, foi de 43 e 22, respectivamente, evidenciando, claramente, o declínio do segmento comercial.

A performance das vendas também não foi satisfatória. A V.V de salas foi de 8,95% no segundo semestre de 1994, enquanto nos primeiros sete meses de 2004 a média foi 6,48%. Já para lojas este indicador foi de 7,68% em 94 (julho a dezembro) e 5,08% de janeiro a julho/04. Deve-se considerar, ainda, que com o menor número de unidades ofertadas para salas e lojas, qualquer pequeno aumento nas vendas leva a V.V. a patamares significativos. Portanto, para o segmento comercial, a análise do referido indicador deve vir sempre acompanhada da oferta e dos lançamentos.

Mediante o pífio desempenho do segmento comercial, os preços foram sensivelmente afetados, ficando inferiores até mesmo ao aumento do custo da construção. Assim, de julho/94 a julho/2004, as salas apresentaram alta de 106,95%, enquanto os preços das lojas variaram 60,44%, de acordo com a pesquisa realizada pelo IPEAD/UFMG. Nesta mesma base de comparação, o CUB/m², calculado e divulgado pelo Sinduscon-MG, cresceu 159,27%. Entretanto, deve-se destacar que as salas, nos últimos meses, registraram maior incremento nos preços: de janeiro/2003 a julho/2004 a alta foi de 32,29%, enquanto o CUB/m² aumentou 17,17% e o IPCA-IBGE variou 14,13%.

Um outro fator que pode explicar a redução dos lançamentos, da oferta e da conseqüente queda nas vendas de imóveis comerciais é que o mercado imobiliário de Belo Horizonte já está abastecido com este tipo de imóvel. Corrobora com esta análise o bom número de unidades comerciais prontas no mercado e que estão disponíveis para locação. Em julho/2004, o IPEAD/UFMG verificou que 682 salas e 790 lojas estavam disponíveis para alugar. Entretanto, a melhora do cenário macroeconômico pode reverter este quadro, estimulando a procura por imóveis comerciais, despertando novos lançamentos, maior oferta e, por conseqüência, maior volume de vendas.

EVOLUÇÃO DA VELOCIDADE DE VENDAS X LANÇAMENTOS X OFERTA X PREÇOS SALAS E LOJAS

Ano	Velocidade de Vendas ^(*) Em % - (média)		Lançamentos (nº unidades)		Oferta Em unid. (média)		Preços Variação %	
	Salas	Lojas	Salas	Lojas	Salas	Lojas	Salas	Lojas
1994 (jul a dez)	8,95	7,68	297	109	755	243	5,43	-5,68
1995	7,02	6,60	488	93	632	187	4,56	19,48
1996	9,22	7,89	612	148	503	187	3,86	13,49
1997	4,18	4,40	593	20	848	123	4,00	3,27
1998	2,72	4,62	336	90	896	103	4,09	8,14
1999	4,23	3,32	12	23	729	99	7,66	2,05
2000	5,31	7,33	212	8	458	69	2,11	0,53
2001	3,99	4,56	0	1	293	42	6,05	-2,65
2002	8,73	7,78	134	15	164	32	8,25	1,51
2003	5,11	0,31	0	0	73	27	20,79	8,89
2004 (jan a jul)	6,48	5,08	0	0	43	22	9,53	1,75

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização/IPEAD/UFMG.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

(*) Velocidade de vendas: Relação entre o número de unidades comercializadas no mês de referência e a oferta disponível no início do período, expressa em percentual.

IV - CONCLUSÃO

A análise dos dados do mercado imobiliário em Belo Horizonte demonstram as dificuldades vivenciadas pelo setor nos últimos anos, atingindo uma situação crítica em 2003 com um dos piores resultados em termos de vendas, lançamentos e ofertas de novas unidades.

Como se sabe, o desempenho da construção e, conseqüentemente, da atividade imobiliária, tem forte correlação com o desempenho econômico. Desde a introdução do Plano Real, a economia nacional passou por diferentes momentos que influenciaram a sua performance, como por exemplo: a crise asiática, crise russa, recessão americana, expectativas com novo governo, entre outros. O setor construtor, como não poderia deixar de ser, também sentiu os efeitos de toda essa adversidade. Assim, os atuais resultados de dinamismo do setor imobiliário na capital mineira ficam bem distante daqueles alcançados entre 1994 e 1995.

Apesar do conturbado cenário observado nos últimos anos, 2004 já esboça uma reação. Entretanto, deve-se considerar que, apesar de positivo, ficou evidente que o incremento verificado ainda é muito tímido. O setor espera que essa recuperação seja efetivamente consolidada no segundo semestre e se sustente nos próximos anos.

PESQUISA DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE BELO HORIZONTE (APARTAMENTOS) - RESUMO

INDICADORES	PERÍODO: JANEIRO A JULHO									
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nº UNIDADES VENDIDAS (TOTAL)	3.623	1.874	2.218	1.536	2.205	1.771	1.945	1.563	1.092	1.213
Nº UNIDADES OFERTADAS (MÉDIA)	3.008	2.958	3.687	3.876	3.467	2.715	2.779	2.468	2.116	2.261
VELOCIDADE DE VENDAS ^(*) (MÉDIA)	15,50	7,48	7,89	5,43	8,35	8,51	9,14	8,24	6,80	7,11
LANÇAMENTO DE UNIDADES (TOTAL)	2.296	972	1.688	1.422	1.843	1.766	2.712	949	1.372	1.009

Fonte: Pesquisa Construção e Comercialização/IPEAD/UFMG.

Elaboração: Assessoria Econômica/Sinduscon-MG.

(*) Relação entre o número de unidades comercializadas no mês de referência e a oferta disponível no início do período, expressa em percentual.

Atualmente, há uma série de fatores que alimentam um otimismo maior na retomada das atividades e que podem se configurar como um processo de oxigenação para o setor. O Conselho Monetário Nacional, através da Resolução 3.177, de 08/03/2004, determinou a ampliação, de 1% para 2%, do percentual de recursos do FCVS virtual que deve ser aplicado, mensalmente, em operações de crédito imobiliário. O objetivo é aumentar a velocidade de aplicação desses recursos. A ampliação da liberação de crédito do FCVS virtual, como fonte adicional de recursos, está combinada com outra medida, que reduz a remuneração dos recursos captados pela caderneta de poupança sempre que não houver aplicação em financiamentos à habitação. O objetivo é fazer com que os bancos destinem mais recursos ao financiamento imobiliário.

A Lei 10.931, de 02 de agosto de 2004, tem objetivo de incentivar a construção e a produção imobiliária, configurando-se como um importante instrumento para o setor. Entre outros aperfeiçoamentos, a nova Lei melhora as condições jurídicas dos negócios e dos contratos imobiliários, estabelece regime tributário especial para estimular a adoção do patrimônio de afetação, regulamenta o pagamento do incontroverso e consolida a alienação fiduciária em contratos de financiamento de bens imóveis.

Além disso, no início de agosto, o Governo Federal lançou um conjunto de medidas de desoneração tributária, que tem, entre outros, o objetivo de estimular o investimento e a poupança de longo prazo. O governo adotou medida que amplia a isenção tributária existente sobre as Letras Hipotecárias (LHs) e a estende também para as Letras de Crédito Imobiliário – LCIs e Certificados de Recebíveis Imobiliários - CRIs (quando mantidos por pessoas físicas). As LCIs e CRIs são títulos importantes no processo de securitização dos créditos imobiliários. O resultado pode ser um estímulo à securitização de recebíveis imobiliários. A securitização é a base do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI), que em linhas gerais, tem a função de integrar o mercado de capitais ao mercado imobiliário, mediante a troca de créditos de longo prazo por recursos, capitalizando as construtoras e viabilizando novas obras.

Estas medidas são o reconhecimento de que o desenvolvimento econômico do país passa pelo incremento das atividades de construção. Elas podem, sem dúvida, ser o início de um processo para a dinamização deste importante setor que tem vivenciado quedas consecutivas em seu nível de produção nos últimos anos, impactando negativamente a economia como um todo, especialmente o seu nível de emprego e renda. Entretanto, é sempre bom lembrar que ainda é necessário a redução da taxa de juros para dar maior impulso a atividade econômica em geral e, conseqüentemente, ao mercado imobiliário. Os juros altos restringem a capacidade de investimentos e consumo.

Não é novidade que o desenvolvimento da construção significa desenvolvimento do país, pois este é um segmento com uma interligação setorial enorme e com elevadíssima capacidade de gerar renda, emprego e tributos, além de promover o acesso a um bem social: a moradia.

ASSESSORIA ECONÔMICA
SINDUSCON-MG
Belo Horizonte-MG
Agosto/2004

Obs.: Trabalho realizado com os dados disponíveis até 25/08/2004.