

Vendas e lançamentos residenciais de médio e alto padrão recuam no comparativo de 12 meses

No mesmo período de análise, a relação entre distratos e vendas do segmento atingiu o patamar de 51,0%

A partir deste mês, os informes mensais dos **Indicadores Abrainc-Fipe** passam a apresentar também uma leitura desagregada dos dados, de acordo com segmentos específicos do mercado imobiliário brasileiro. Esse esforço se prova importante, no atual contexto, por conta da natureza e do comportamento de certos segmentos nos últimos anos. Em particular, é interessante distinguir o comportamento dos empreendimentos residenciais de médio e alto padrão (MAP) face à dinâmica dos empreendimentos enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida (MCMV). Espera-se que o novo recorte das informações favoreça uma compreensão mais detalhada e completa sobre o desempenho recente do setor.

De acordo com dados disponibilizados por empresas associadas à Abrainc, nos últimos 12 meses, os **empreendimentos residenciais de médio e alto padrão (MAP)** responderam por: 19,9% das unidades lançadas, 39,2% das unidades vendidas, 53,0% das entregas e 44,0% da oferta média do período. Em termos de variação, no comparativo de 12 meses, os lançamentos do segmento recuaram 10,1%, ao passo que as vendas foram 17,9% inferiores ao período precedente. Na mesma base de comparação, as entregas de empreendimentos MAP cresceram 19,2%, enquanto o volume médio ofertado no segmento declinou 12,7%. Com efeito, levando-se em conta a safra de lançamentos mais antiga do segmento na série histórica (1º. trimestre de 2014) a proporção de unidades distratadas entre as unidades vendidas do segmento de médio a alto padrão foi de 29,4%. Finalmente, a relação entre distratos e vendas atingiu 51,0% nos últimos 12 meses, indicando um aumento de 2,2 pontos percentuais frente à razão calculada para o período anterior (48,8%).

Ainda, de acordo com os dados das empresas associadas à Abrainc, os **empreendimentos vinculados ao programa Minha Casa Minha Vida (MCMV)** responderam, nos últimos 12 meses, por 80,1% das unidades lançadas, 60,8% das unidades vendidas, 47,0% das entregas e 56,0% da oferta média ao longo do período. Em termos de variação, o comparativo de 12 meses indica que os lançamentos do programa foram 12,9% superiores ao observado no período anterior, tendência acompanhada pelo aumento nas vendas (+13,3%), entregas (+8,0%) e oferta média (+34%) do programa. Considerando a safra de lançamentos do programa MCMV mais antiga da série histórica (1º. trimestre de 2014) a proporção de unidades distratadas entre as unidades vendidas atingiu a marca de 19,2%, ao passo que a relação distratos/vendas recuou de 33,9% para 24,0% nos últimos 12 meses: queda de 9,9 pontos percentuais.

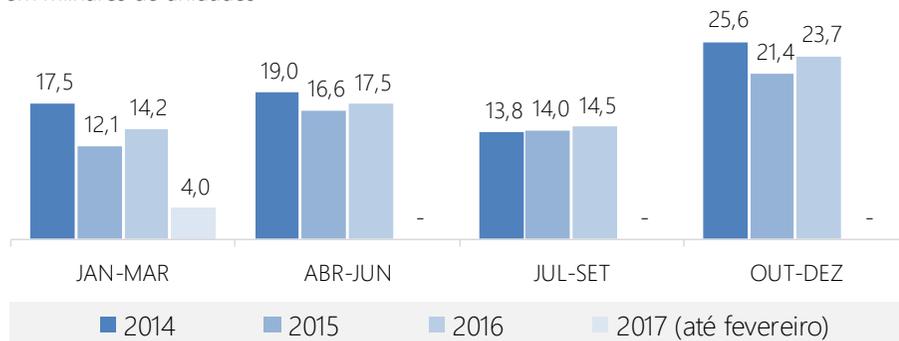
LANÇAMENTOS fevereiro/2017

Em 2017 (até fevereiro), foram lançadas 4.015 unidades, o que representa um recuo de 13,4% frente ao volume lançado no mesmo período de 2016

Nos últimos 12 meses, os lançamentos totalizaram 69.180 unidades, indicando um crescimento de 7,3% sobre o período precedente

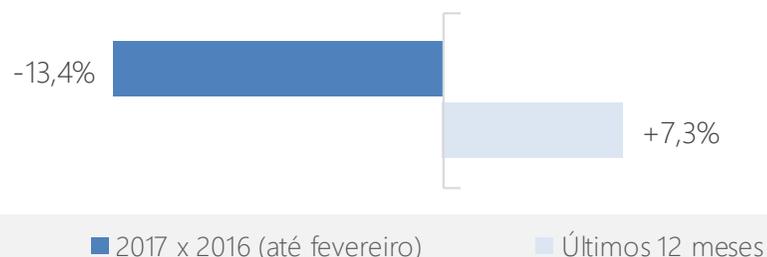
Evolução dos lançamentos (total do mercado)

em milhares de unidades*



Variação

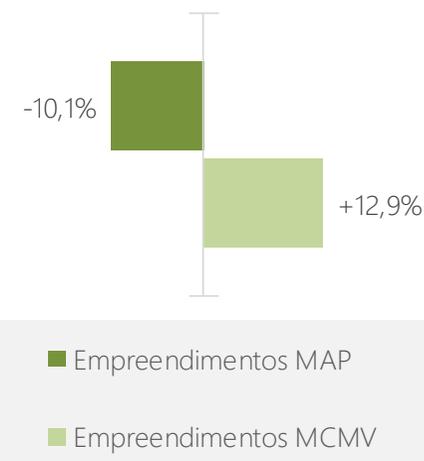
do volume lançado, em %*



Participação do segmento de médio e alto padrão no volume residencial lançado, em %**



Variação por segmento do número de lançamentos; últimos 12 meses, em %**



Em 2017, a participação do empreendimentos de médio e alto padrão nos lançamentos residenciais é de 2,9%. Nos últimos 12 e 24 meses, a participação média foi de 19,9% e 21,7%, respectivamente

Em termos de variação, os lançamentos residenciais de médio e alto padrão recuaram 10,1% nos últimos 12 meses, em volume, face a um avanço de 12,9% dos empreendimentos do programa MCMV

Fonte: ABRAINC-FIPE.

Notas: (*) Dados de 20 empresas associadas à Abrainc. As informações incluem segmento residencial, comercial e desenvolvimento urbano. (**) Dados de 17 empresas associadas à Abrainc. As informações contemplam empreendimentos residenciais, incluindo unidades do programa Minha Casa Minha Vida (Faixa 2 e Faixa 3).

VENDAS fevereiro/2017

Em 2017, foram vendidas 13.779 unidades até fevereiro, o que corresponde a uma alta de 6,9% frente ao mesmo período de 2016

No acumulado dos últimos 12 meses, as vendas somaram 104.718 unidades, queda de 4,9% frente às vendas do período precedente

Evolução das vendas (total do mercado)

em milhares de unidades*



Variação

do volume vendido, em %*



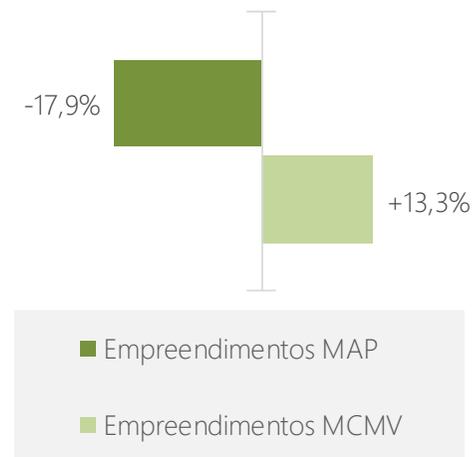
Participação do segmento de médio e alto padrão

no volume residencial vendido, em %**



Variação por segmento

do número de vendas; últimos 12 meses, em %**



Em 2017, a participação dos empreendimentos residenciais de médio e alto padrão nas vendas residenciais é de 33,1%. Nos últimos 12 e 24 meses, a participação média foi de 39,2% e 43,2%, respectivamente

Em termos de variação, as vendas relativas a empreendimentos de médio e alto padrão recuaram 17,9% nos últimos 12 meses, face a uma elevação de 13,3% nas vendas de empreendimentos MCMV

Fonte: ABRAINC-FIPE.

Notas: (*) Dados de 20 empresas associadas à Abrainc. As informações incluem segmento residencial, comercial e desenvolvimento urbano. (**) Dados de 17 empresas associadas à Abrainc. As informações contemplam empreendimentos residenciais, incluindo unidades do programa Minha Casa Minha Vida (Faixa 2 e Faixa 3).

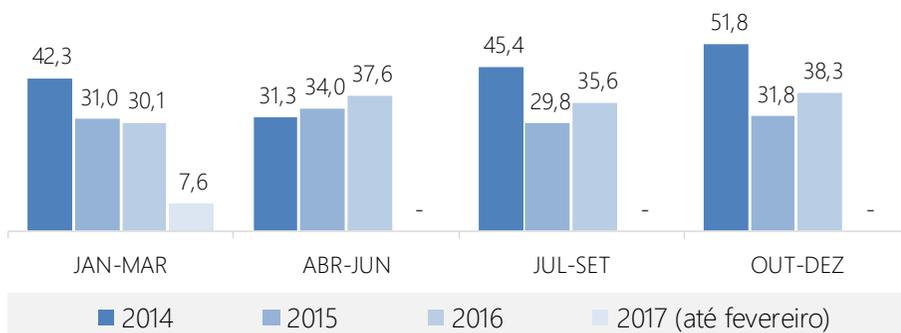
ENTREGAS fevereiro/2017

Em 2017, foram entregues 7.585 unidades até fevereiro, volume que corresponde a uma queda de 55,3% frente ao mesmo período de 2016

Nos últimos 12 meses, as entregas totalizaram 132.182 unidades, volume 6,8% superior ao observado no período precedente

Evolução das entregas (total do mercado)

em milhares de unidades*

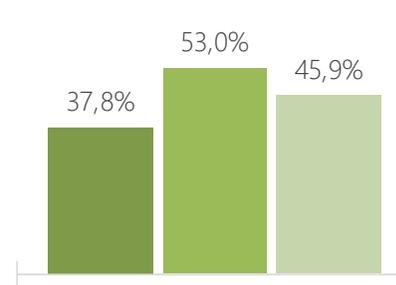


Variação

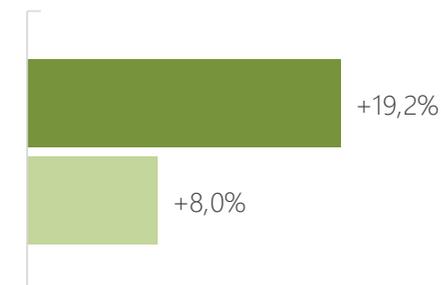
do volume entregue, em %*



Participação do segmento de médio e alto padrão no volume residencial entregue, em %**



Variação por segmento no número de entregas; últimos 12 meses, em %**



Em 2017, a participação dos empreendimentos residenciais de médio e alto padrão nas entregas residenciais é de 37,8%. Nos últimos 12 e 24 meses, a participação média foi de 53,0% e 45,9%, respectivamente

Em termos de variação, as entregas de unidades de médio e alto padrão cresceram 19,2% nos últimos 12 meses, face a uma aumento de 8% no caso dos empreendimentos vinculados ao programa MCMV

Fonte: ABRAINC-FIPE.

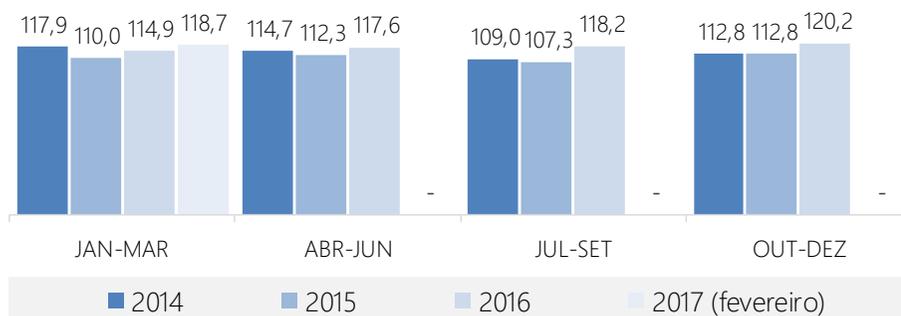
Notas: (*) Dados de 20 empresas associadas à Abrainc. As informações incluem segmento residencial, comercial e desenvolvimento urbano. (**) Dados de 17 empresas associadas à Abrainc. As informações contemplam empreendimentos residenciais, incluindo unidades do programa Minha Casa Minha Vida (Faixa 2 e Faixa 3).

OFERTA fevereiro/2017

Em fevereiro, as empresas disponibilizavam 118.749 unidades para venda. No trimestre terminado em fevereiro, foi vendido o equivalente a 17,6% das unidades ofertadas no mercado. Com isso, estima-se que a oferta atual seja suficiente para abastecer o mercado por 17 meses.

Evolução da oferta (total do mercado)

em milhares de unidades, ao final do trimestre*



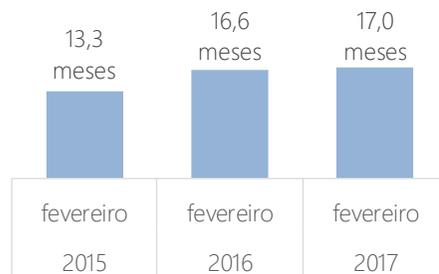
Vendas sobre oferta

Com base em média móvel 3 meses*



Duração da oferta

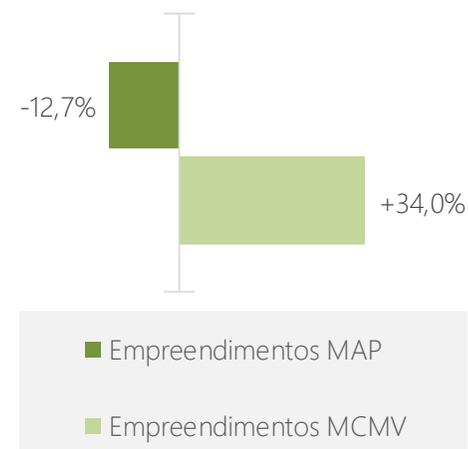
Mantido o ritmo de vendas atual*



Participação do segmento de médio e alto padrão na oferta média residencial, em %**



Variação por segmento no volume médio ofertado; últimos 12 meses, em %**



Em 2017, a participação média dos empreendimentos de médio e alto padrão na oferta residencial é de 40,7%. Nos últimos 12 e 24 meses, a participação média foi de 44,0% e 49,1%, respectivamente.

Em termos de variação, a oferta disponível de unidades residenciais de médio e alto padrão recuou 12,7% nos últimos 12 meses, face a um aumento de 34,0% na oferta observa no programa MCMV.

Fonte: ABRAINC-FIPE.

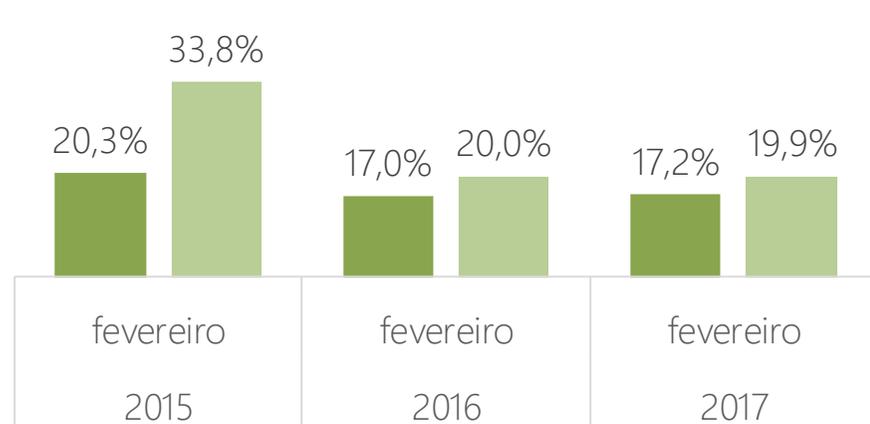
Notas: (*) Dados de 20 empresas associadas à Abrainc. As informações incluem segmento residencial, comercial e desenvolvimento urbano. (**) Dados de 17 empresas associadas à Abrainc. As informações contemplam empreendimentos residenciais, incluindo unidades do programa Minha Casa Minha Vida (Faixa 2 e Faixa 3).

(***) O indicador de Venda sobre Oferta é calculado com base em média móvel de 3 meses: VSO = vendas do trimestre/(lançamentos do trimestre + oferta final no mês anterior ao trimestre)

Em uma ótica segmentada para o mercado residencial, a razão Vendas sobre Oferta (VSO) calculada para os empreendimentos de médio e alto padrão (MAP) atingiu 17,2%, em fevereiro de 2017 (17,4 meses de duração), face ao patamar de 19,9% no programa MCMV (15,1 meses)

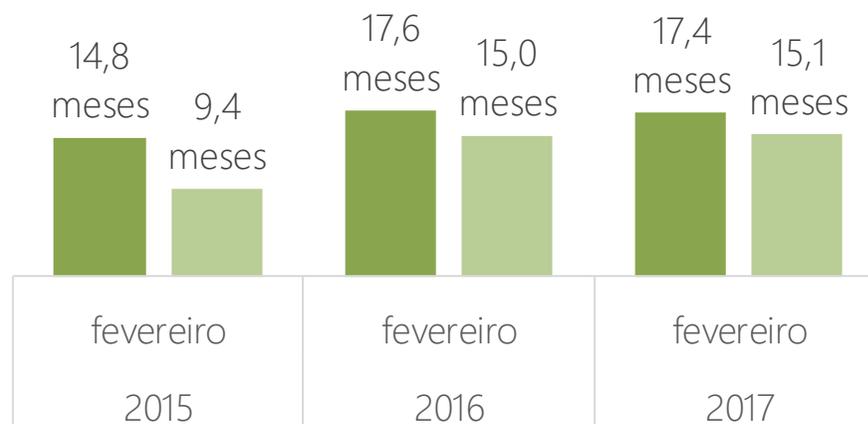
Vendas sobre oferta, por segmento

Com base em média móvel 3 meses*



Duração da oferta, por segmento

Mantido o ritmo de vendas atual*



■ Empreendimentos residenciais de médio e alto padrão (MAP)

■ Empreendimentos do programa MCMV

Fonte: ABRAINC-FIPE.

Notas: Dados de 17 empresas associadas à Abrainc. As informações do programa Minha Casa Minha Vida se referem à Faixa 2 e Faixa 3. O indicador de VSO (Venda sobre Oferta) é calculado com base em média móvel de 3 meses = vendas do trimestre/(lançamentos do trimestre + oferta final no mês anterior ao trimestre)

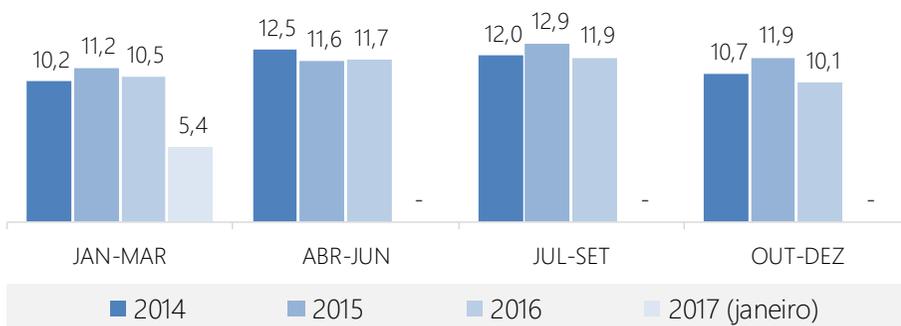
DISTRATOS fevereiro/2017

Em 2017, foram distratadas 5.383 unidades até fevereiro, acumulando um total de 43.293 distratos nos últimos 12 meses,

A relação Distratos/Vendas, calculada para os últimos 12 meses, atingiu 41,6%, indicando uma ligeira queda frente a fevereiro de 2016 (42,7%)

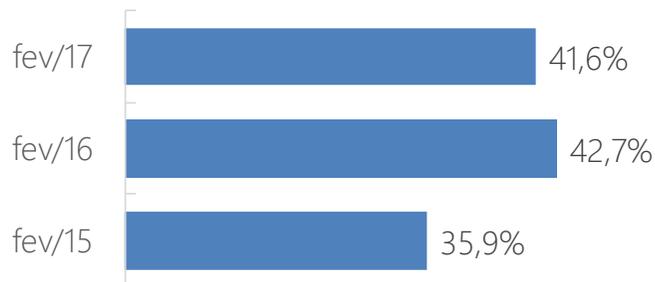
Evolução dos distratos (total do mercado)

em milhares de unidades*



Evolução da Relação Distratos/Vendas

Média dos últimos 12 meses, em %*



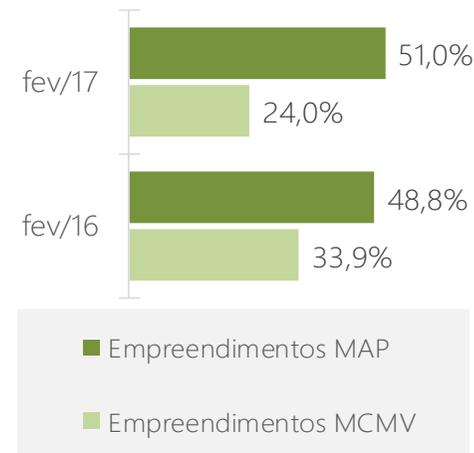
Participação do segmento de médio e alto padrão

no volume residencial distratado, em %**



Relação Distratos/Venda

Média dos últimos 12 meses, em %**



Em 2017, a participação de empreendimentos de médio e alto padrão nos distratos residenciais é de 53,1%. Nos últimos 12 e 24 meses, a participação média foi de 57,9% e 57,0%, respectivamente

A relação Distratos/Vendas, calculada para os últimos 12 meses, atingiu o patamar de 51,0%, no caso dos empreendimentos residenciais de médio e alto padrão, patamar significativamente superior ao observado no caso do programa a MCMV (24,0%)

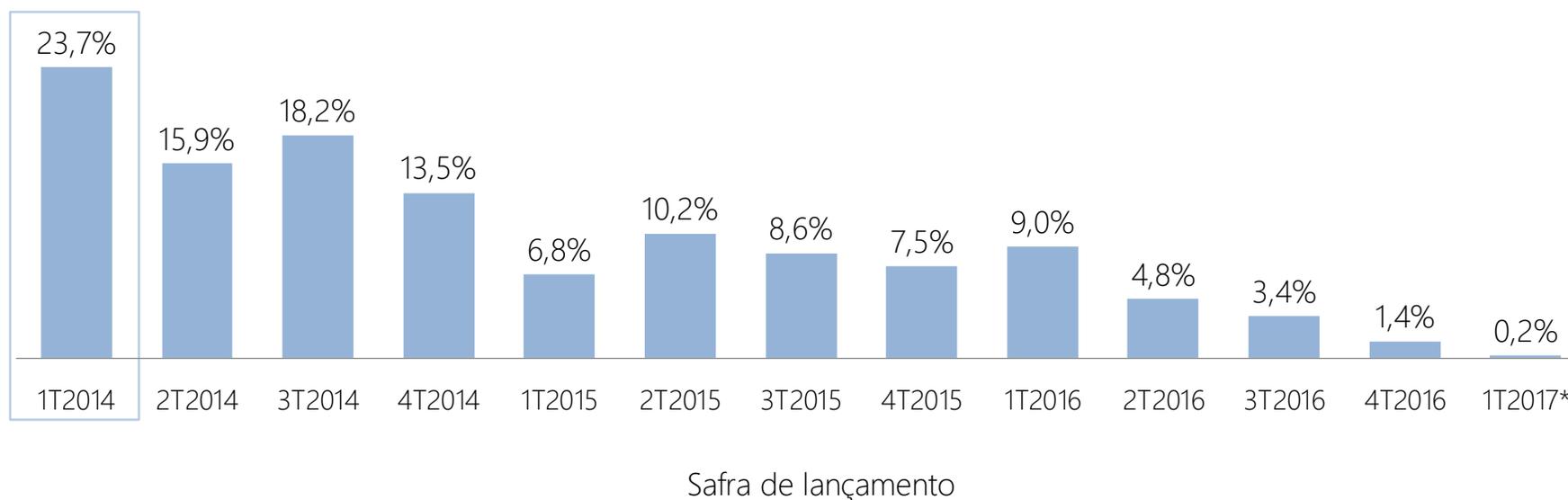
Fonte: ABRAINC-FIPE.

Notas: (*) Dados de 20 empresas associadas à Abrainc. As informações incluem segmento residencial, comercial e desenvolvimento urbano. (**) Dados de 17 empresas associadas à Abrainc. As informações contemplam empreendimentos residenciais, incluindo unidades do programa Minha Casa Minha Vida (Faixa 2 e Faixa 3).

Se considerados os distratos como proporção das vendas, por safra de lançamento (trimestral), as unidades lançadas no 1º. trimestre de 2014 apresentam a **taxa de distratos mais elevada da série histórica (23,7%)**

Proporção distratada das vendas (total do mercado)

por safra de lançamento



Fonte: ABRAINC-FIPE.

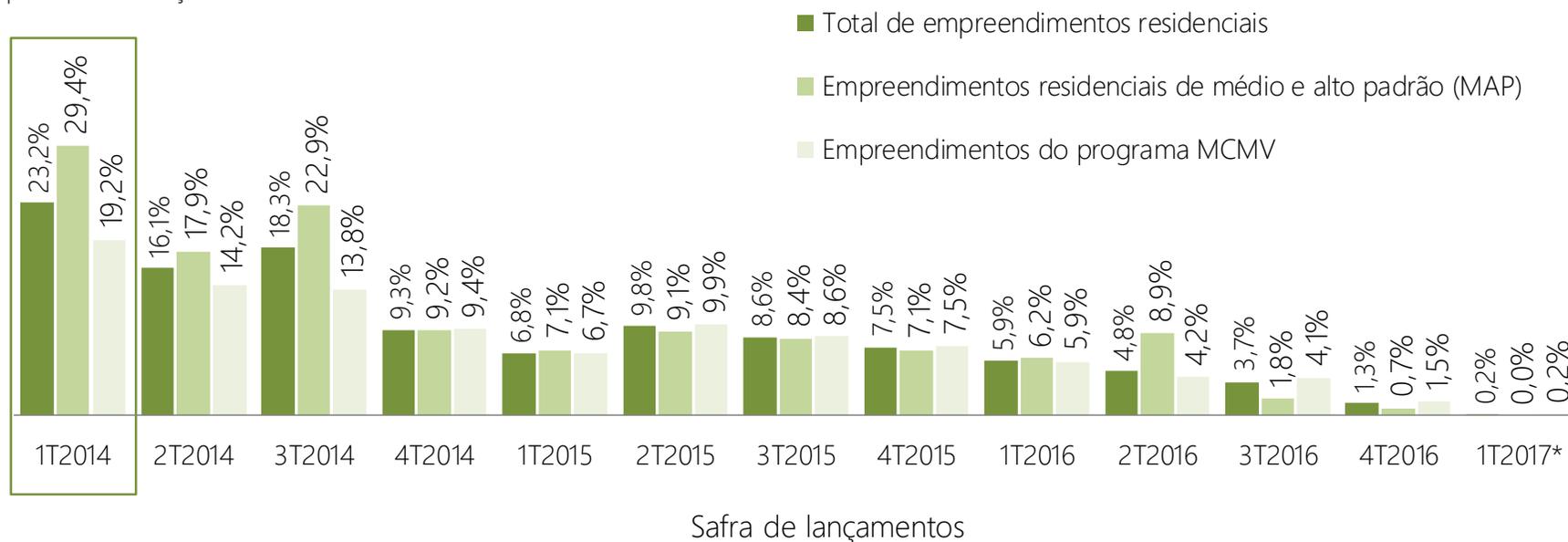
Notas: foram considerados dados de 14 empresas. As informações incluem segmento residencial, comercial e desenvolvimento urbano

(*) O resultado do trimestre 1T2017 considera apenas dados até fevereiro de 2017.

Em uma ótica segmentada para o mercado residencial, as unidades de médio e alto padrão (MAP) lançadas no 1º. trimestre de 2014 apresentam uma **taxa de distratos sobre vendas de 29,4%**, patamar superior à calculada para empreendimentos do programa MCMV da mesma safra (19,2%)

Proporção distratada das vendas (por segmento)

por safra de lançamento



Fonte: ABRAINC-FIPE. Dados de 13 empresas associadas à Abrainc. As informações contemplam empreendimentos residenciais, incluindo unidades do programa Minha Casa Minha Vida (Faixa 2 e Faixa 3). (*) O resultado do trimestre 1T2017 considera apenas dados até fevereiro de 2017.



Metodologia e séries de dados disponíveis em:

www.fipec.org.br e www.abrainc.org.br

Mais informações: indicadoresabrainc@fipec.org.br

