A influência do **coronavírus** no mercado imobiliário brasileiro

5ª onda

Dezembro 2021

data zap+

zap+

Metodologia

Realizada entre os dias 22/11 e 30/11, a pesquisa quantitativa contou com abordagem online, mediante questionário estruturado de autopreenchimento. O público-alvo do estudo foi composto por profissionais do mercado imobiliário (imobiliárias, corretores e incorporadoras), anunciantes ou impactados pela comunicação do dos canais ZAP+ em todo o país.

A margem de erro* para os de profissionais do mercado é de 7 p.p.

Essa primeira onda realizada em 2021 trás um panorama dos impactos do COVID-19 no mercado imobiliário com comparativos das ondas anteriores.

A aplicação em 2020 contou com 4 ondas distribuídas entre os dias:
Onda 1: 24/03/2020 e 29/03/2020
Onda 2: 27/04/2020 e 05/05/2020
Onda 3: 29/05/2020 e 07/06/2020
Onda 4: 15/03/2021 e 22/03/2021

*Margem de erro máxima, para mais ou para menos, considerando nível de confiança de 95%.

Metodologia

Técnica: Pesquisa quantitativa com questionário estruturado, online e de autopreenchimento.

Público: Profissionais do mercado imobiliário (imobiliárias, corretores e incorporadoras), anunciantes ou impactados pela comunicação dos canais ZAP+ em todo o país.

Período: A pesquisa foi realizada entre os dias 22/11/2021 e 30/11/2021.

Histórico: A pesquisa teve aplicação em 2020 e 2021 e contou com 4 ondas distribuídas em:

Onda 1: 24/03/2020 a 29/03/2020
Onda 2: 27/04/2020 a 05/05/2020
Onda 3: 29/05/2020 a 07/06/2020
Onda 4: 15/03/2021 e 22/03/2021

Leitura dos resultados: Os resultados cujas bases apresentam número insuficiente para análise estatística (menos de 30 casos) estão identificados com asterisco e devem ser observados com cautela. Para a análise desses casos, utilizou-se comparações percentuais pois a base é insuficiente para análise estatística.

Citações inferiores a 0,5% estão representadas com uma casa decimal e quando não há nenhuma citação, utiliza-se hífen "-". Na maior parte dos gráficos e tabelas, os resultados são apresentados em percentual e as bases em números absolutos.

Em alguns gráficos e tabelas de respostas únicas os resultados não somam exatamente 100%, com variação de 99% a 101% devido aos arredondamentos.

Metodologia

	Total	Venda	Locação
Profissionais do mercado	218	215	128
Margem de erro	*7 p.p*	*7 p.p*	*9 p.p*

(*) 1.6 multiplicidade de profissionais que atuam com venda ou locação.

*Margem de erro máxima, para mais ou para menos, considerando nível de confiança de 95%.

ÍNDICE

A. PERFIL 07

B. FUNIL 15

C. MEDIDAS 25

D. IMPACTOS 31

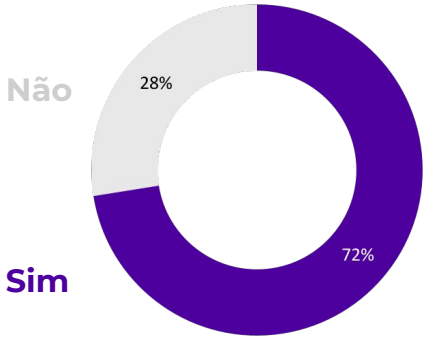
E. EXPECTATIVA 38

F. DESTAQUES 45

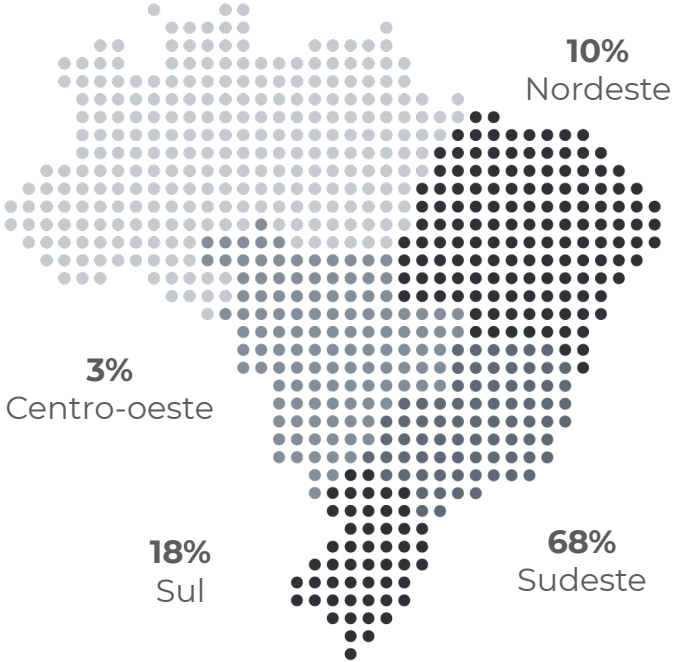
PERFIL

Perfil da amostra

Atua na capital?



Região do Brasil

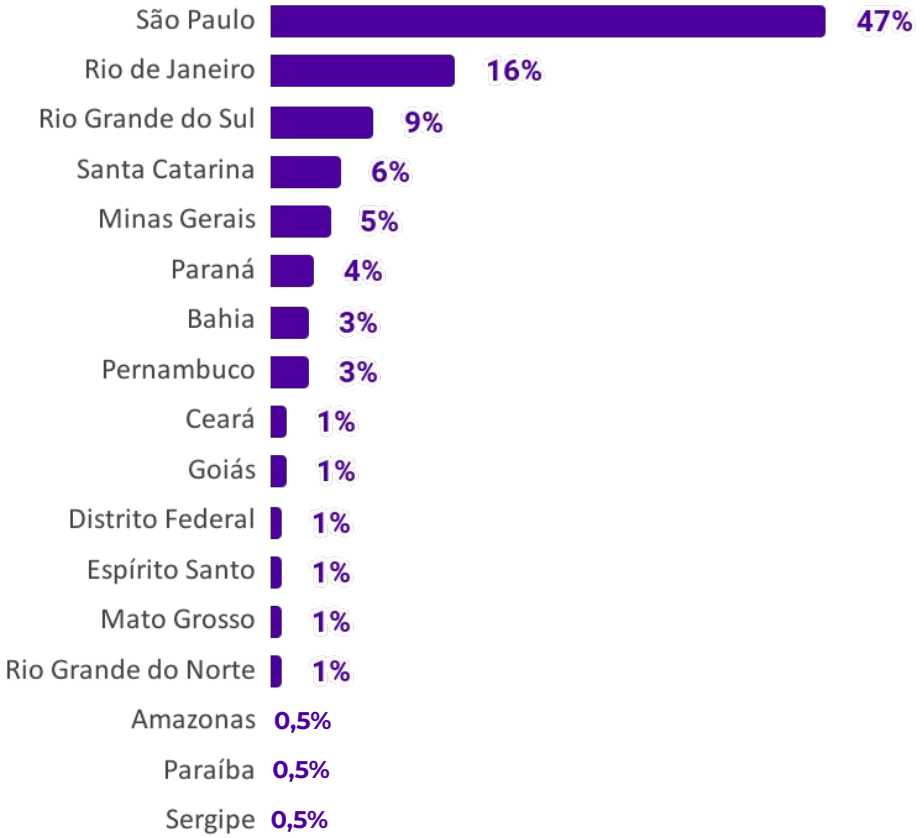


Cerca de **7 em cada 10** entrevistados que participaram do estudo estão na região Sudeste do país. **72% atuam na capital de seu estado.**

Amostra total: 218 entrevistas

Estado da empresa ou local de trabalho

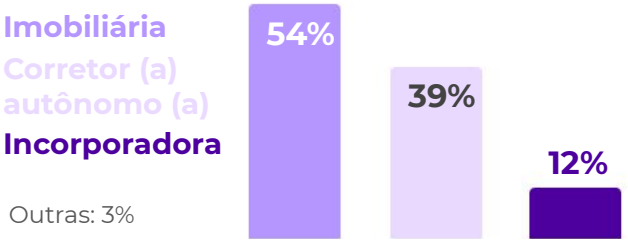
47% dos respondentes estão em São Paulo. Os outros estados com maior participação são: Rio de Janeiro, sendo local de atuação de 16%, seguido por Rio Grande do Sul e Santa Catarina, com 9% e 6%, respectivamente.



Amostra total: 218 entrevistas

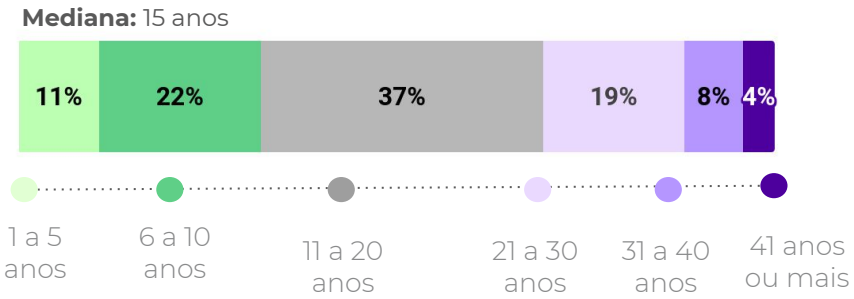
Perfil da amostra

Área de atuação



Multiplicidade: 1,1

Tempo de mercado

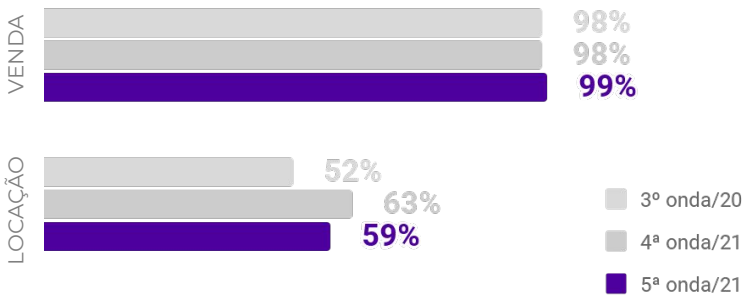


Mais da metade (54%) dos entrevistados trabalham em imobiliárias.
O público está no setor a bastante tempo - 68% trabalham no mercado imobiliário há mais de 11 anos.

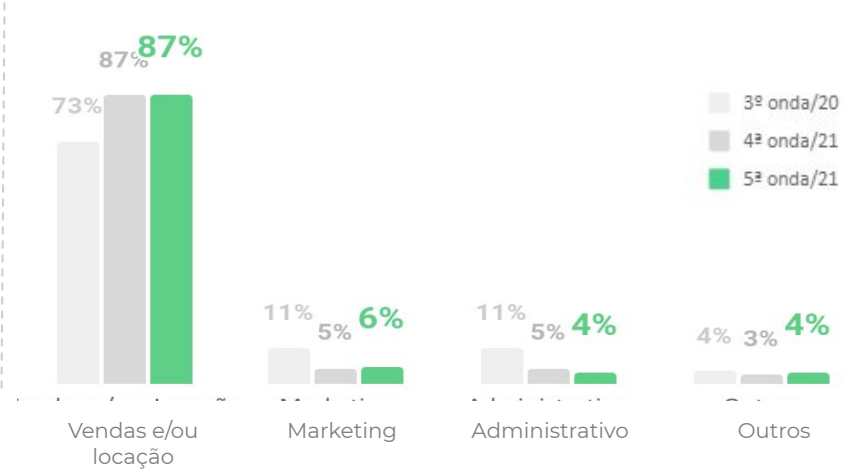
Amostra total: 218 entrevistas

Perfil da amostra

Tipo de transação trabalhada



Segmento de atuação

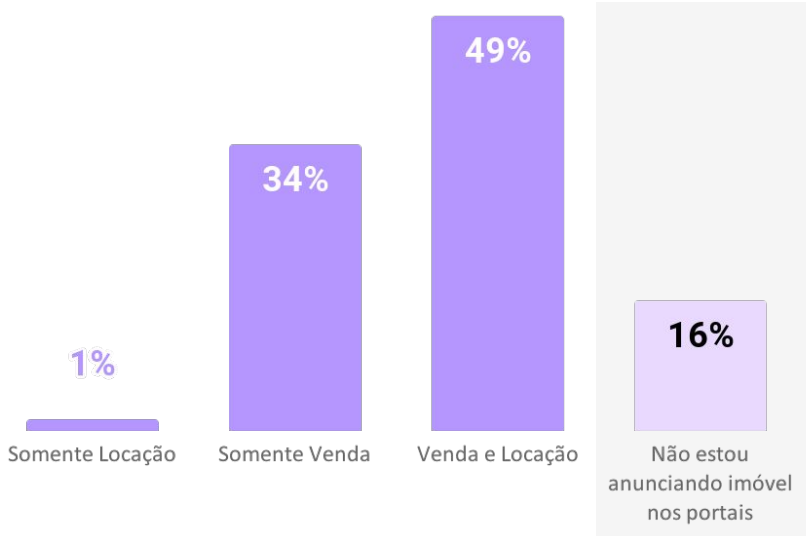


Grande parte do público trabalha com locação e quase todos os profissionais trabalham com vendas.
No geral, 57% trabalham tanto com venda quanto com locação.
Considerando o **segmento de atuação, vendas ou locação** foi mencionado por cerca de 9 em cada 10.

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas/ 4ª onda/21 - 290 entrevistas/ 3ª onda/20 - 544 entrevistas

Nos portais, você anuncia para:

Nos portais Viva Real ou ZAP você está anunciando imóveis para:



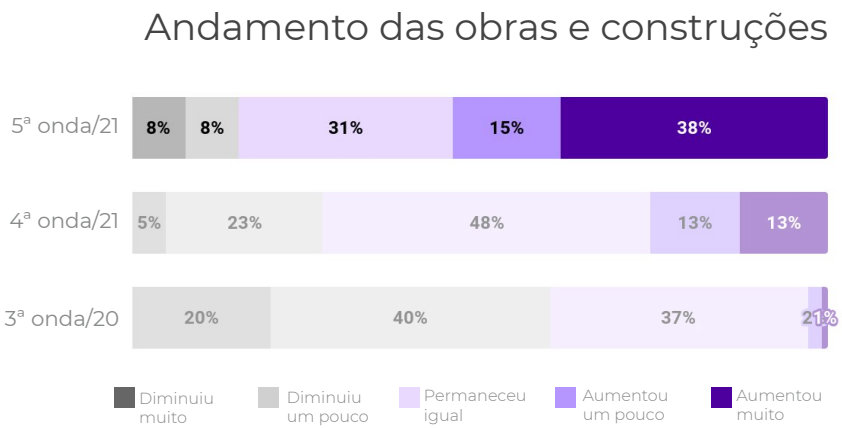
Cerca de metade dos profissionais entrevistados anunciam imóveis para venda e locação nos portais ZAP e Viva Real.

16% não está anunciando em nenhum dos dois portais atualmente.

Amostra total: 218 entrevistas

Percepção sobre o andamento de obras e construções dos empreendimentos

Diante do cenário atual, onde ainda estamos vivenciando a pandemia do Coronavírus (COVID-19) no Brasil, você diria que o andamento das obras e construções dos seus empreendimentos:



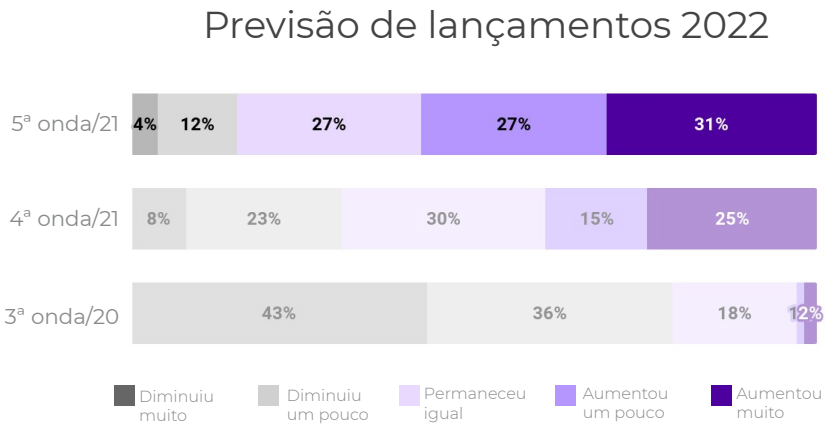
A percepção sobre o andamento de obras e construções diante do cenário pandêmico difere entre as ondas da pesquisa. Mais da metade dos profissionais disseram que o andamento das obras e construções aumentou.

Na 4ª onda, 26% haviam informado sobre o aumento e na terceira onda, realizada em 2020, apenas 3%.

Amostra: 5ª onda/21 - 26 entrevistas - base insuficiente para análise estatística / 4ª onda/21 - 40 entrevistas / 3ª onda/20 - 154 entrevistas / Pergunta feita apenas aos profissionais de incorporadoras/ construtoras.

Perspectiva de lançamentos

Ainda, considerando o cenário atual de pandemia do Coronavírus (COVID-19), você diria que a previsão de lançamentos de empreendimentos para 2022:



Melhora também na perspectiva de lançamentos na comparação com as ondas anteriores. Cerca de 6 em cada 10 informou que houve aumento na previsão de lançamentos no próximo ano, 18p.p. acima do declarado na onda anterior.

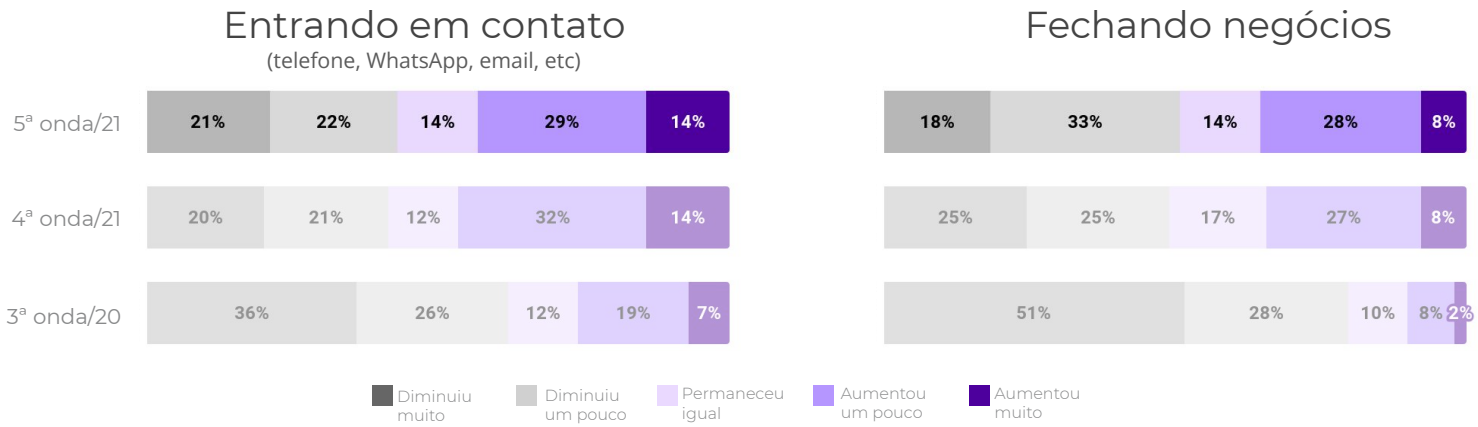
Entre aqueles que declararam diminuição da previsão, houve queda de quase metade em comparação com a 4º onda e de -64 p.p. no comparativo com a 3º onda .

Amostra: 5ª onda/21 - 26 entrevistas - base insuficiente para análise estatística / 4ª onda/21 - 40 entrevistas / 3ª onda/20 - 154 entrevistas / Pergunta feita apenas aos profissionais de incorporadoras/ construtoras.

FUNIL

Contato e Negócios

O número de interessados em imóveis entrando em contato (via telefone, WhatsApp, email, etc) com você ou com a sua empresa/ fechando negócios com você ou com a sua empresa:

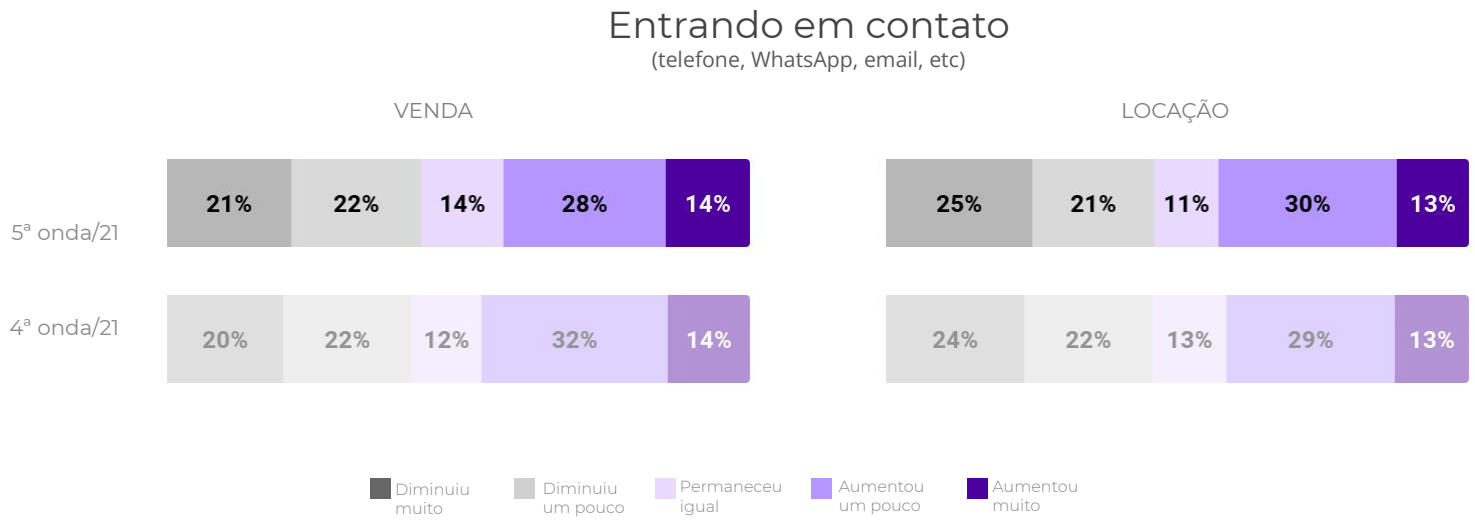


Na percepção dos profissionais do setor, o funil apresenta **estabilidade quando comparado a onda anterior, tanto entre os clientes entrando em contato, quanto fechando negócio.**
No entanto, visão mais positiva que o observado na 3º onda, no final de 2020.

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas /4ª onda/21 - 290 entrevistas/ 3ª onda/20 - 544 entrevistas

Contato

O número de interessados em imóveis entrando em contato (via telefone, WhatsApp, email, etc) com você ou com a sua empresa/ fechando negócios com você ou com a sua empresa:

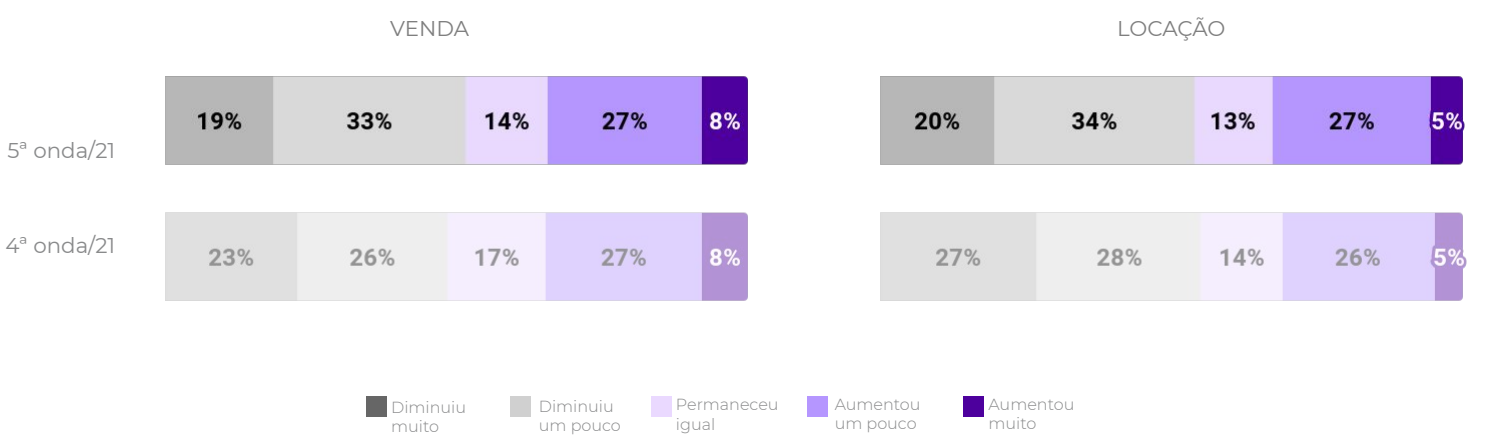


Amostra: 5ª onda/21 - Venda - 215 entrevistas / Locação - 128 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 284 entrevistas / Locação - 184 entrevistas

Negócios

O número de interessados em imóveis fechando negócios com você ou com a sua empresa:

Fechando negócios



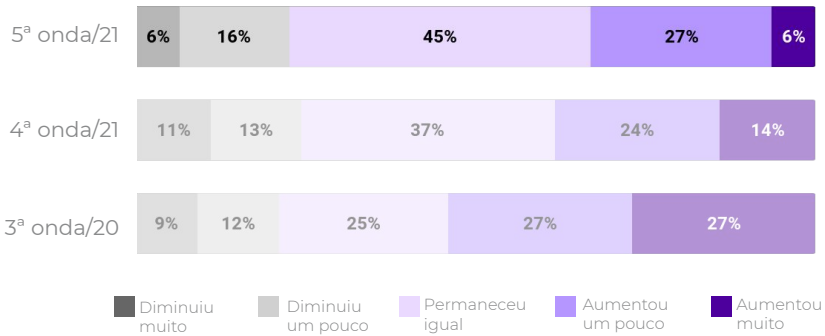
Estabilidade com a onda anterior também quanto ao fechamento de negócios.

Amostra: 5ª onda/21 - Venda - 215 entrevistas / Locação - 128 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 284 entrevistas / Locação - 184 entrevistas

Contratos

O número de interessados em imóveis cancelando ou prorrogando contratos de compra/ locação com você ou com a sua empresa:

Cancelamentos e prorrogação de contratos



Nesta tomada, 33% informou que o número total de interessados cancelando ou prorrogando contratos aumentou (um pouco ou muito).

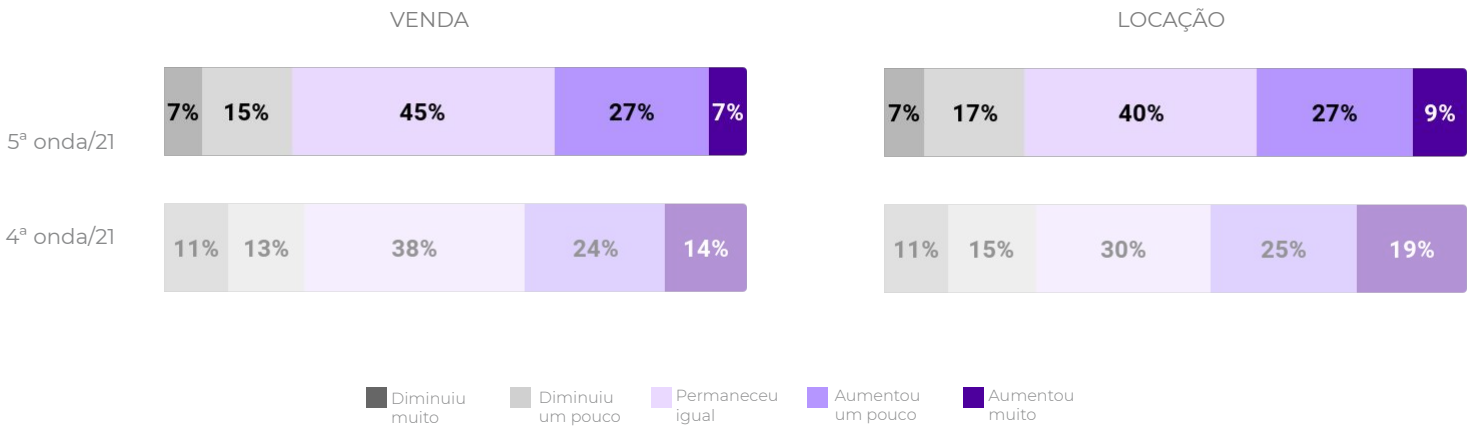
Para 45% a quantidade de cancelamentos e prorrogações permanecem iguais.

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas/ 4ª onda/21 - 290 entrevistas/ 3ª onda/20 - 544 entrevistas

Contratos

O número de interessados em imóveis cancelando ou prorrogando contratos de compra/ locação com você ou com a sua empresa:

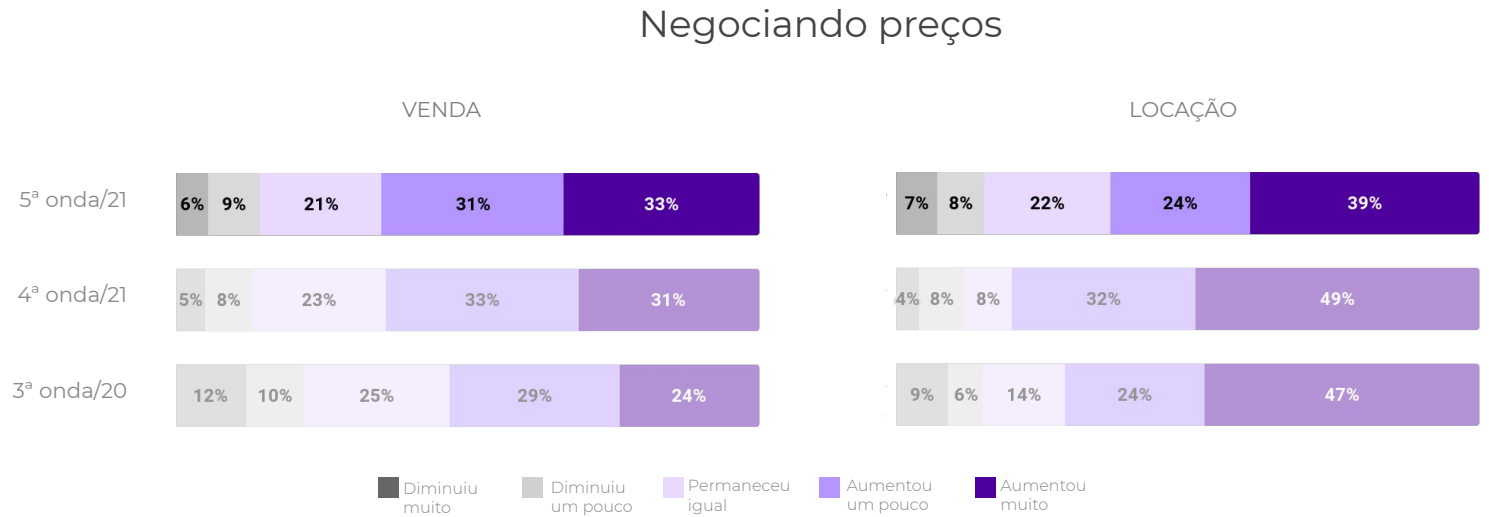
Cancelamentos e prorrogação de contratos



Amostra: 5ª onda/21 - Venda - 215 entrevistas / Locação - 128 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 284 entrevistas / Locação - 184 entrevistas

Negociação - Preços

Diante da pandemia do Coronavírus (COVID-19), você diria que o número de interessados em imóveis procurando negociar o preço/ valor de compra ou locação dos imóveis anunciados:



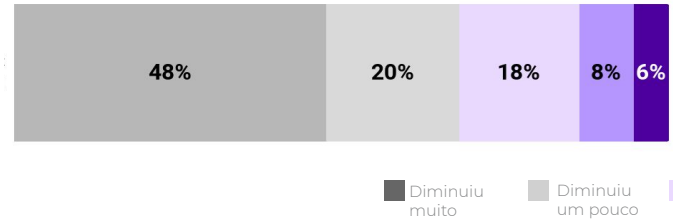
Considerando a negociação de preços, cerca de 65% dos entrevistados que trabalham com venda disseram notar aumento (um pouco ou muito) de clientes negociando valores. Quanto a negociação de aluguel, este número é de 51% (um pouco ou muito), sofrendo queda de cerca de 18 p.p na comparação com a 4ª onda.

Amostra: 5ª onda/21 - Venda - 215 entrevistas / Locação - 128 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 284 entrevistas / Locação - 184 entrevistas
3ª onda/20 - Venda - 534 entrevistas / Locação - 285 entrevistas

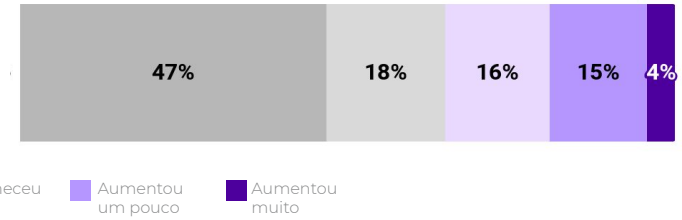
Imóveis comerciais

Você diria que, no último ano, a venda/locação de imóveis comerciais realizadas por você ou pela sua empresa:

Venda de comerciais



Locação de comerciais



Com o afrouxamento das medidas restritivas relativas aos cuidados da pandemia de COVID-19, alguns setores voltaram a funcionar e/ ou trabalhar presencialmente.

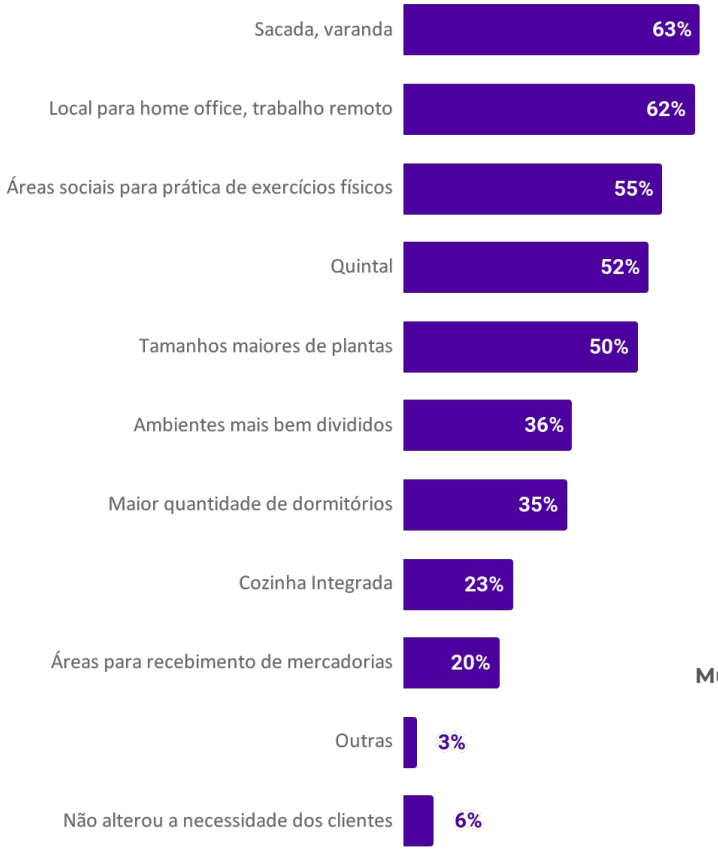
Na percepção de cerca de 7 em cada 10 profissionais que atuam nos setores, a venda e a locação de imóveis comerciais diminuiu (muito ou pouco).

Amostra: Venda - 109 entrevistas / Locação - 94 entrevistas

O que mudou na busca dos clientes?

De acordo com a sua percepção, o cenário de pandemia no Brasil alterou a procura dos seus clientes em relação à busca por imóveis com:

Na percepção dos profissionais do mercado, **sacada ou varanda e espaço para home office** são os itens mais buscados entre os clientes.



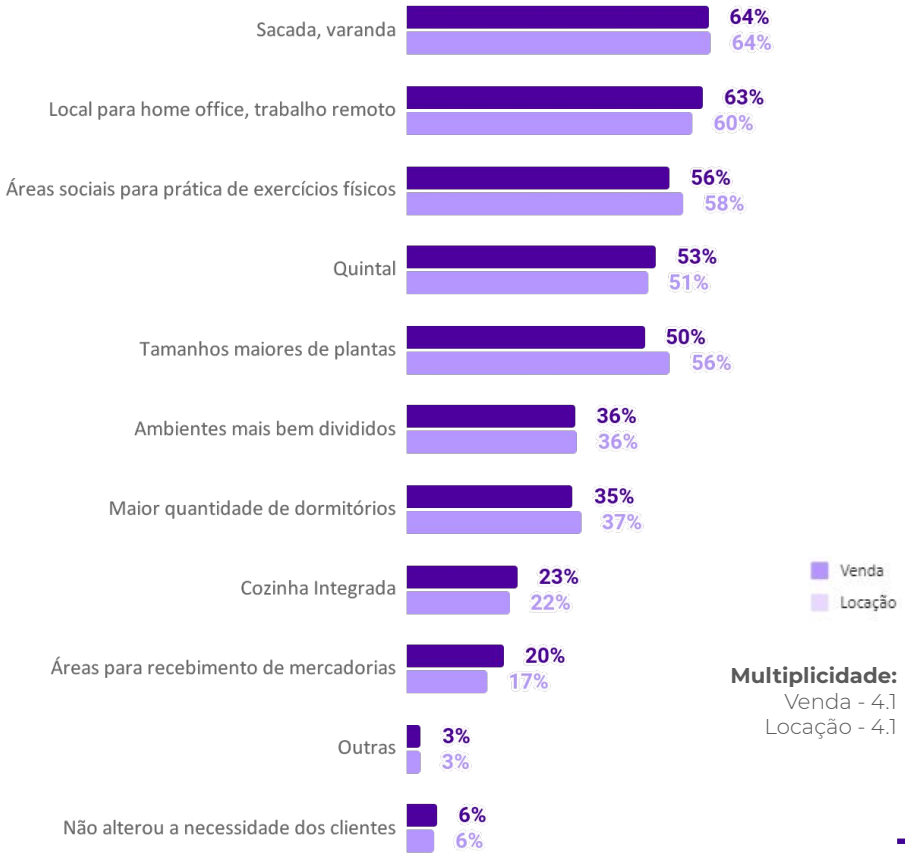
Multiplicidade: 4.1

Amostra: Total - 172 entrevistas / Venda - 171 entrevistas / Locação - 106 entrevistas

O que mudou na busca dos clientes?

De acordo com a sua percepção, o cenário de pandemia no Brasil alterou a procura dos seus clientes em relação à busca por imóveis com:

A busca por **sacada ou varanda e local para home office** são mais citados pelos profissionais, em relação às características dos imóveis que os clientes têm buscado.
Configurações maiores de plantas aparece com mais ênfase na percepção dos profissionais que atuam com locação.



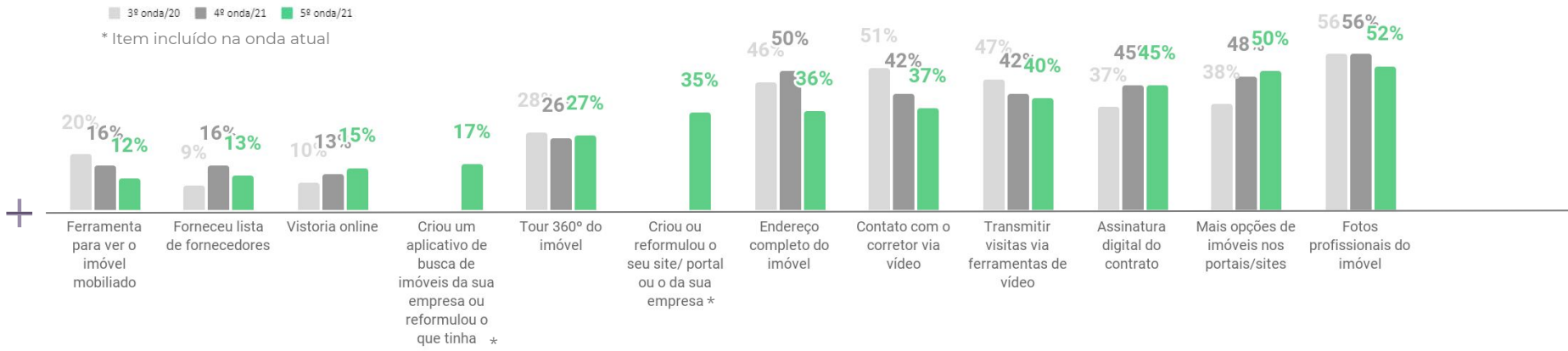
Multiplicidade:
Venda - 4.1
Locação - 4.1

Amostra: Total - 172 entrevistas / Venda - 171 entrevistas / Locação - 106 entrevistas

MEDIDAS

Medidas adotadas para facilitar a busca

Quais dessas medidas você ou a sua empresa adotou para auxiliar a busca por imóvel dos consumidores durante esse período de pandemia do Coronavírus (COVID-19)?

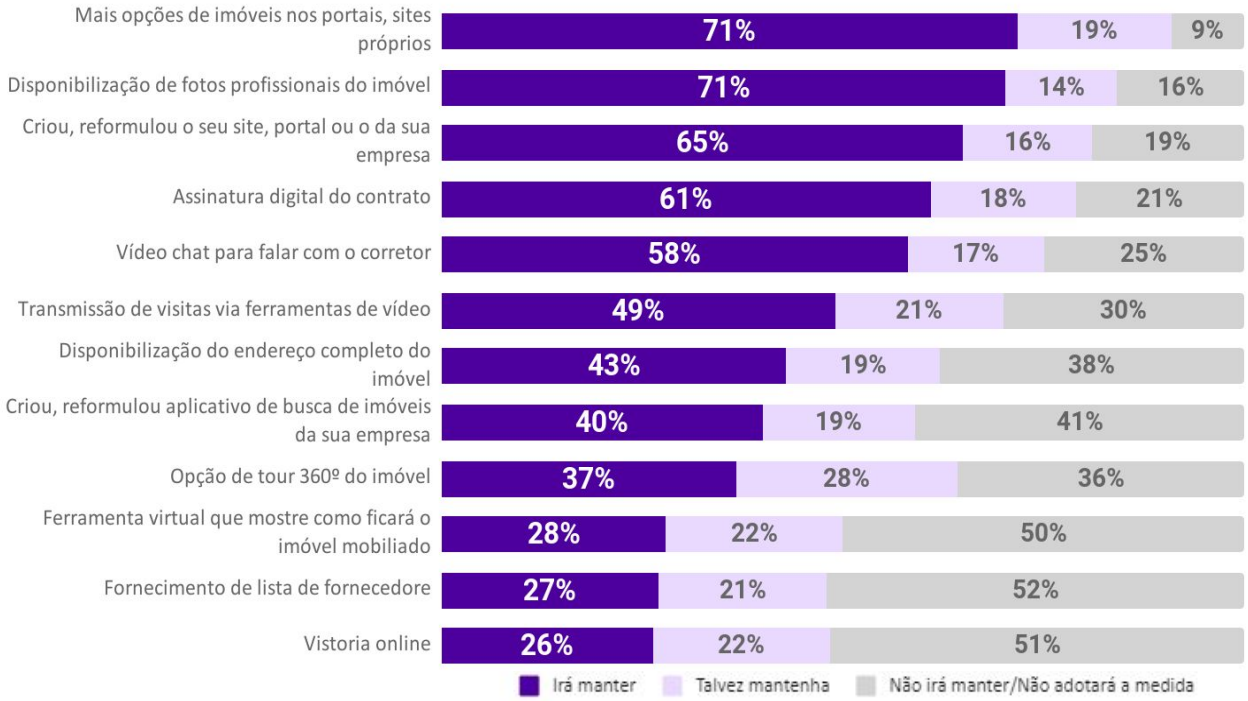


Das medidas adotadas durante o período de pandemia, **incluir fotos profissionais do imóvel e mais opções de imóveis nos portais** estão entre asmais citadas. Visitas via ferramenta de vídeo, contato com corretor por vídeo chat caem em comparação a tomada anterior. Endereço completo do imóvel cai 14 p.p. em relação ao informado no 1º semestre.

Amostra: 5ª onda/21 - 216 entrevistas: Multiplicidade de respostas 3.9
4ª onda/ 21: 290 entrevistas; Multiplicidade de respostas: 3,6
3ª onda/20: 544 entrevistas; Multiplicidade de respostas: 3,5

Medidas adotadas durante a pandemia

Considerando que o período de pandemia do Coronavírus (COVID-19) irá acabar em algum momento e diante dos seus aprendizados no último ano; indique qual é a sua intenção ou da sua empresa em relação às medidas que foram adotadas para auxiliar a busca por imóvel:



Tecnologias que facilitem a jornada são os itens que compõem as medidas adotadas na pandemia e que terão continuidade.

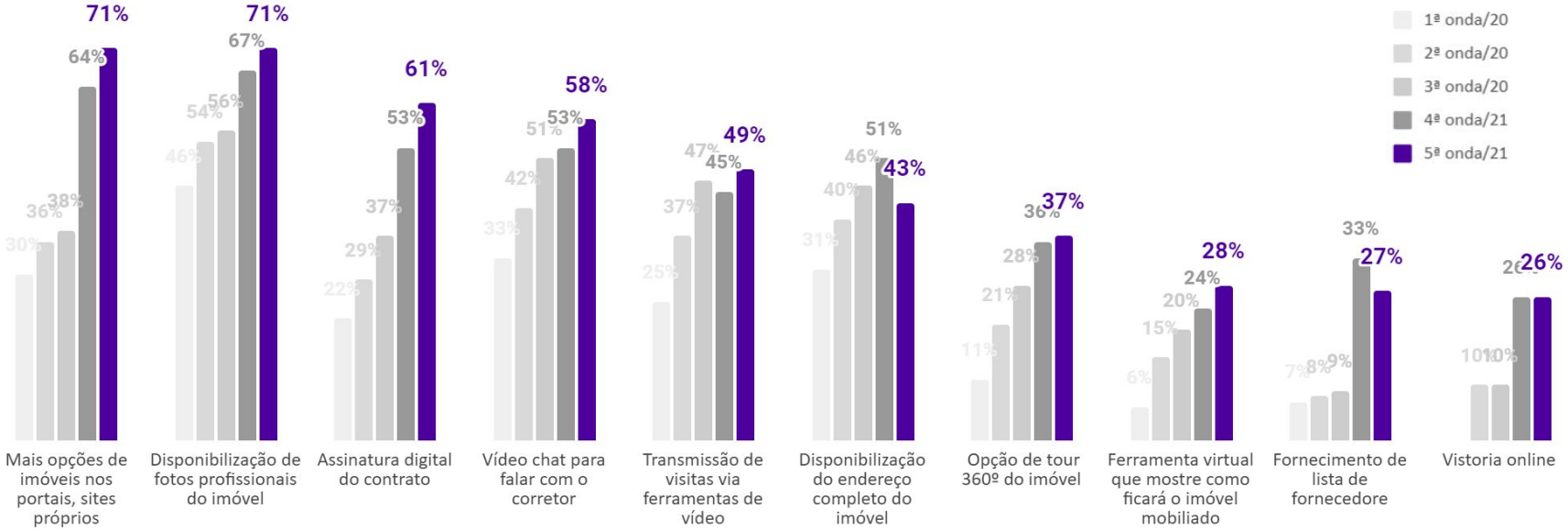
Cerca de 7 em 10 profissionais indicaram que a empresa irá manter mais opções de imóveis nos portais e fotos profissionais em seus portais e anúncios ou criou/reformulou site/portal da empresa.

Ter ferramenta que mostre o imóvel mobiliado, vistoria online e fornecimento de lista de fornecedores E vistoria online são as medidas menos consideradas.

Amostra: 185 entrevistas

Medidas adotadas durante a pandemia

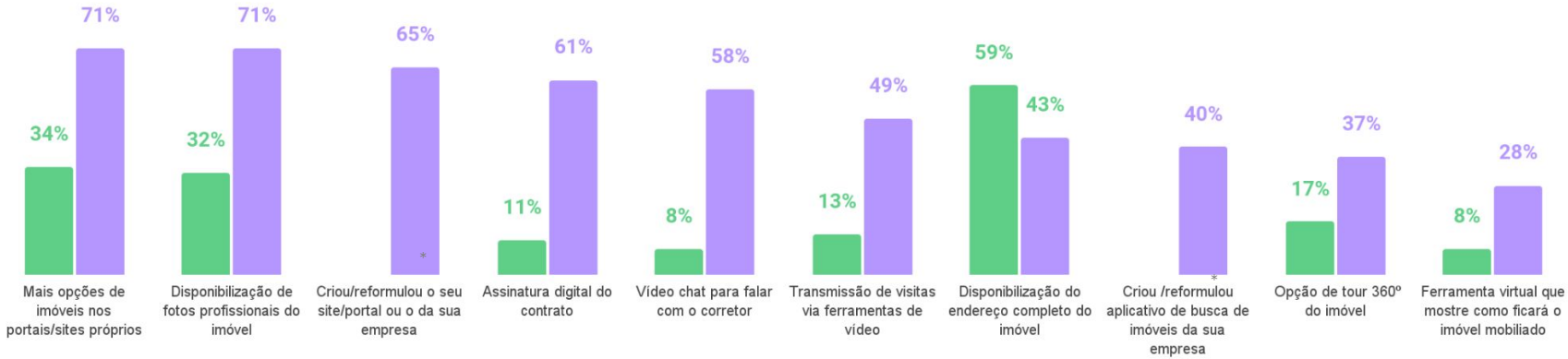
Considerando que o período de pandemia do Coronavírus (COVID-19) irá acabar em algum momento e diante dos seus aprendizados no último ano; indique qual é a sua intenção ou da sua empresa em relação às medidas que foram adotadas para auxiliar a busca por imóvel:



Amostra: 5ª onda/21 - 185 entrevistas / 4ª onda/21 - 290 entrevistas / 3ª onda/20 - 544 entrevistas/ 2ª onda/20 - 1180 entrevistados / 1ª onda/20 - 1180 entrevistas

Desejo do consumidor e as medidas que serão mantidas pelo mercado

CLIENTES: Quais dessas medidas as imobiliárias/ corretores poderiam melhorar para auxiliar a sua busca por imóvel?
MERCADO: Quais dessas medidas você ou a sua empresa adotou para auxiliar a busca por imóvel?

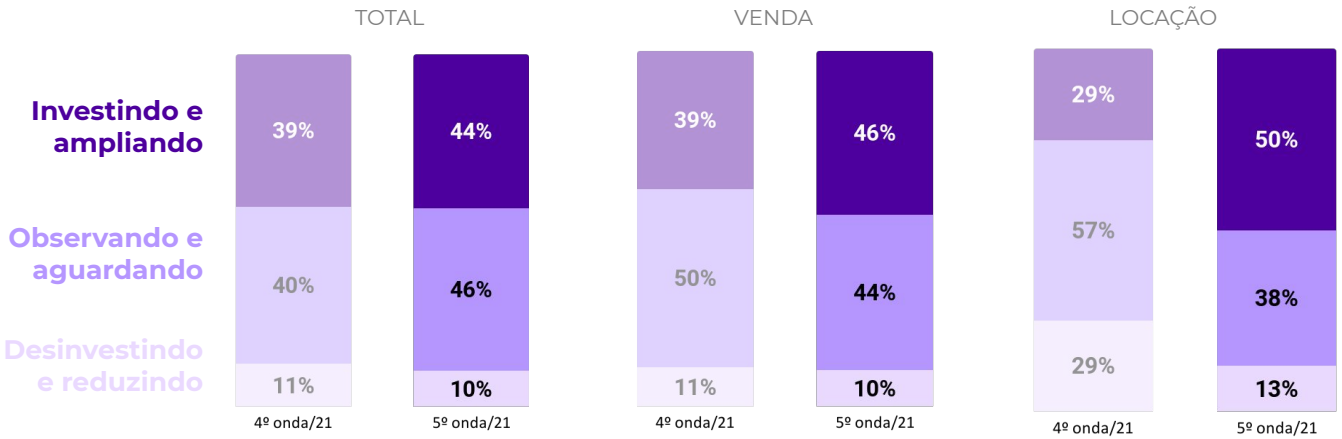


* Item incluído apenas para o mercado

Amostra: Mercado - 185 entrevistas
Consumidores - 873 entrevistas

Posicionamento da empresa

Você diria que no contexto atual, mediante cenário vivenciado pela pandemia do Coronavírus (COVID-19) você ou a sua empresa estão:



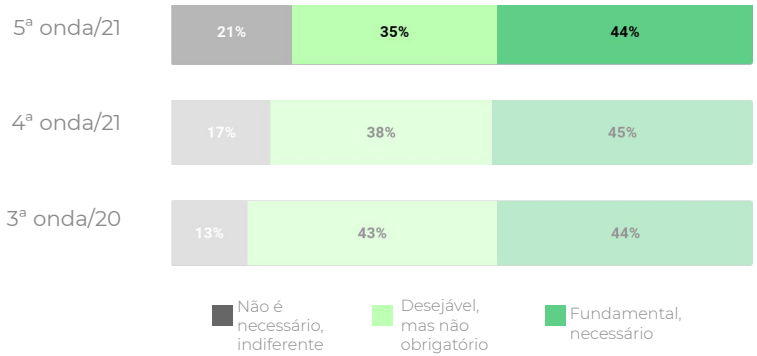
Diante do contexto de pandemia, nota-se **queda entre quem está desinvestido e reduzindo** no mercado de locação passando de 29% na onda anterior para 13% nesta tomada.

Amostra: 5ª onda/21 - Venda - 215 entrevistas / Locação - 128 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 284 entrevistas / Locação - 184 entrevistas
3ª onda/20 - Venda - 534 entrevistas / Locação - 285 entrevistas

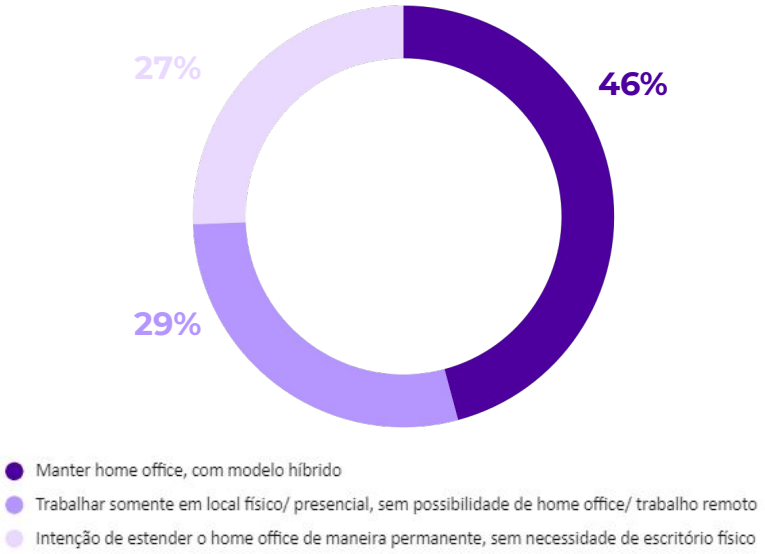
IMPACTOS

Home office

Ter espaço físico para trabalho é:



Qual diretriz da sua empresa em relação a situação de home office, trabalho remoto:

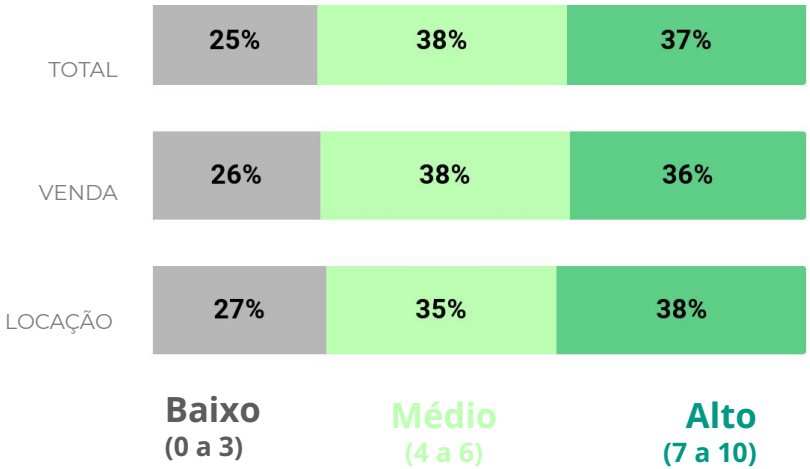


21% dos entrevistados são indiferentes ao espaço físico para execução do trabalho presencialmente. enquanto que cerca de 4 em cada 10, considera fundamental.
46% dos profissionais declararam que a empresa pretende manter home office com modelo híbrido.

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas / 4ª onda/21 - 286 entrevistados / 3ª onda/20 - 544 entrevistas

Efeitos da pandemia no dia a dia

Em uma escala de 0 a 10, o quanto você diria que a pandemia do Coronavírus (COVID-19) ainda afeta seu dia a dia?
Sendo que 0 é não afeta nada e 10 ainda afeta completamente



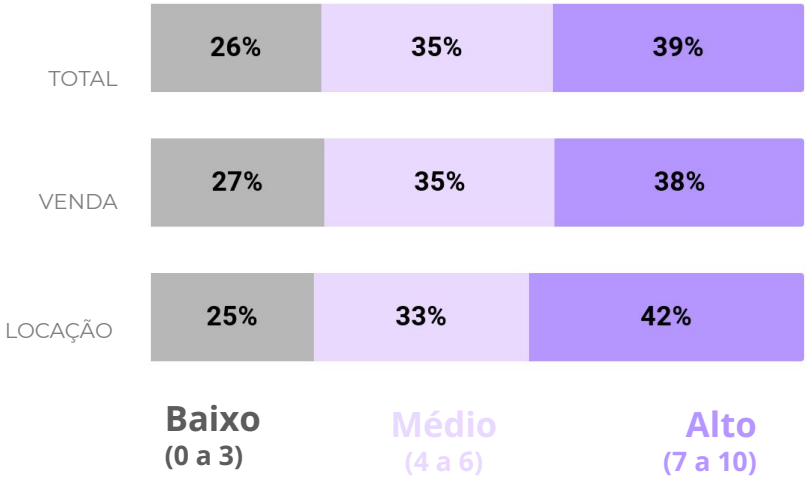
A percepção sobre os efeitos da pandemia na rotina ainda é alta. Apenas 1 em cada 4 mencionam baixo impacto no dia a dia.

Média :
Total - 5.2
Venda - 5.1
Locação - 5.1

Amostra: Total - 218 entrevistas / Venda - 215 entrevistados / Locação - 128 entrevistados

Efeitos da pandemia no seu negócio

Em uma escala de 0 a 10, o quanto você diria que a pandemia do Coronavírus (COVID-19) ainda afeta o seu negócio (venda, locação e construção de imóveis)? Sendo que 0 é não afeta nada e 10 ainda afeta completamente



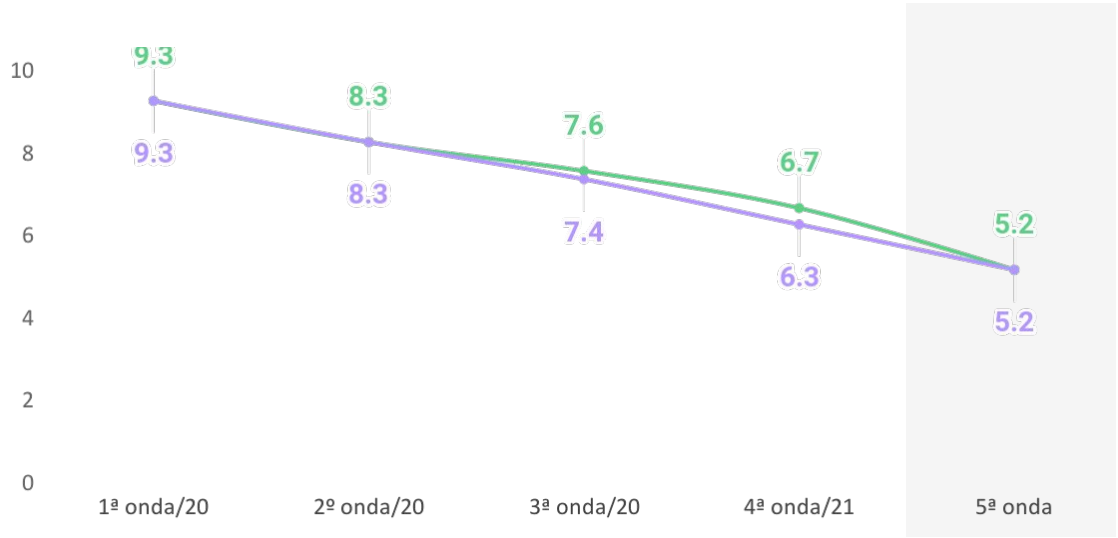
Os efeitos da pandemia ainda afetam os negócios. Para cerca de três quartos dos entrevistados, o impacto é médio ou alto.

Média :
Total - 5.2
Venda - 5.1
Locação - 5.3

Amostra: Total - 218 entrevistas / Venda - 215 entrevistados / Locação - 128 entrevistados

Impacto da pandemia segue em queda na rotina e nos negócios dos agentes do mercado

Em uma escala de 0 a 10, o quanto você diria que a pandemia do Coronavírus (COVID-19) ainda afeta o seu negócio (venda, locação e construção de imóveis)? Sendo que 0 é não afeta nada e 10 ainda afeta completamente



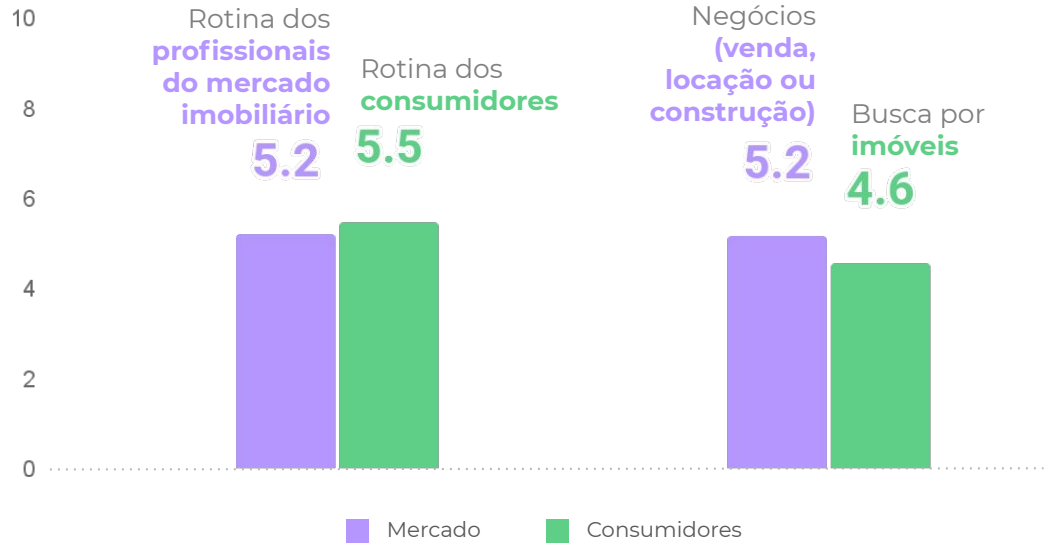
Rotina diária

Negócios imobiliários

Tanto o impacto da pandemia na rotina diária quanto nos negócios imobiliários apresenta queda na comparação com o ano anterior.

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas /4ª onda/21 - 290 entrevistas/ 3ª onda/20 - 544 entrevistas / 1ª onda - 1.180 entrevistas
São apresentadas nos gráficos as notas médias atribuídas ao impacto na pandemia

Coronavírus impacta mais nos negócios que na busca por imóvel



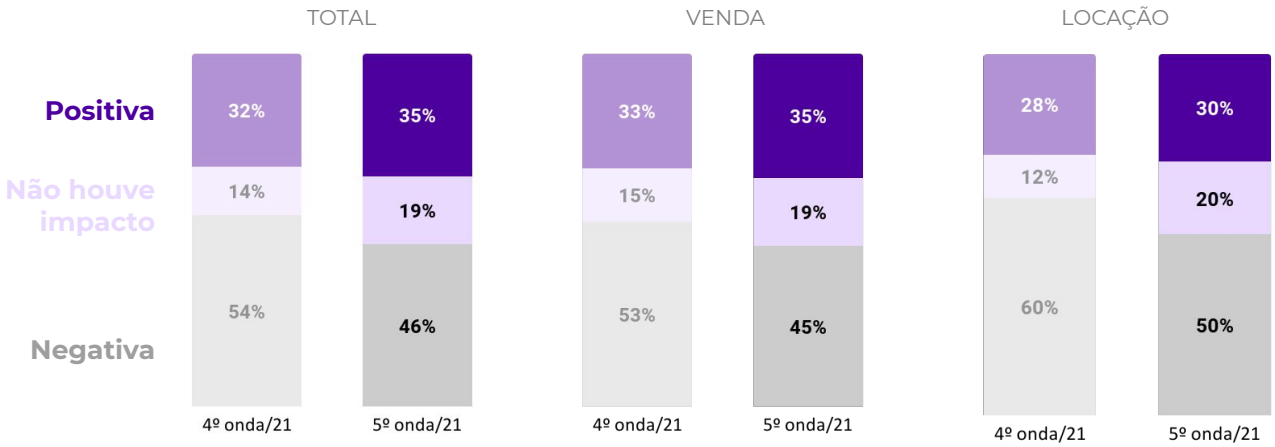
O impacto na rotina dos consumidores tem sido mais sentida do que na rotina dos profissionais do mercado imobiliário - 5.5 contra 5.2, entre os profissionais do setor.

Já a relação com o mercado imobiliário é mais sentida entre profissionais, nota média de 5.2, contra 4.6, referente a busca de imóveis entre os clientes entrevistados.

Amostra: Profissionais 218 entrevistas / Consumidores - 873 entrevista

Efeitos da pandemia nos negócios imobiliários

Você diria que os efeitos da pandemia do Coronavírus (COVID-19) impactaram o seu negócio de forma:



46% dos profissionais disseram que houve impacto negativo nos negócios imobiliários provenientes dos efeitos da pandemia - entre quem trabalha com locação, este percentual é de 50%.

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas / Venda - 176 entrevistas / Locação - 110 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 284 entrevistas / Locação - 184 entrevistas

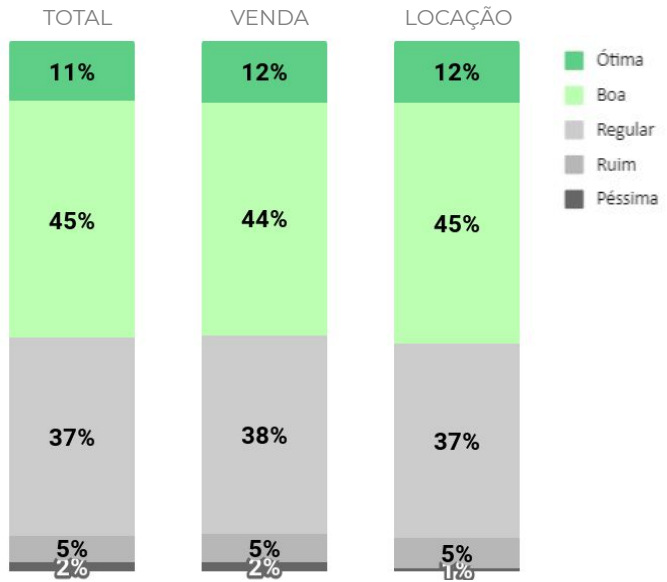
EXPECTATIVA

Expectativa

A expectativa em relação ao desempenho do mercado imobiliário nos próximos 12 meses é:

Otimismo em relação ao futuro.

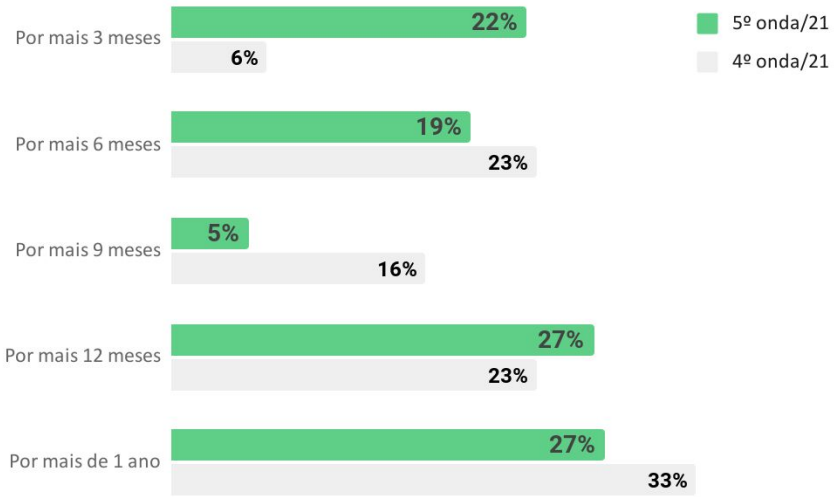
Para 56% a expectativa com o desempenho do setor é positiva (boa ou ótima).



Amostra: Total - 218 entrevistas / Venda - 215 entrevistas / Locação - 128 entrevista

Tempo de impacto

E você acredita que o seu negócio será impactado por quanto tempo mais?

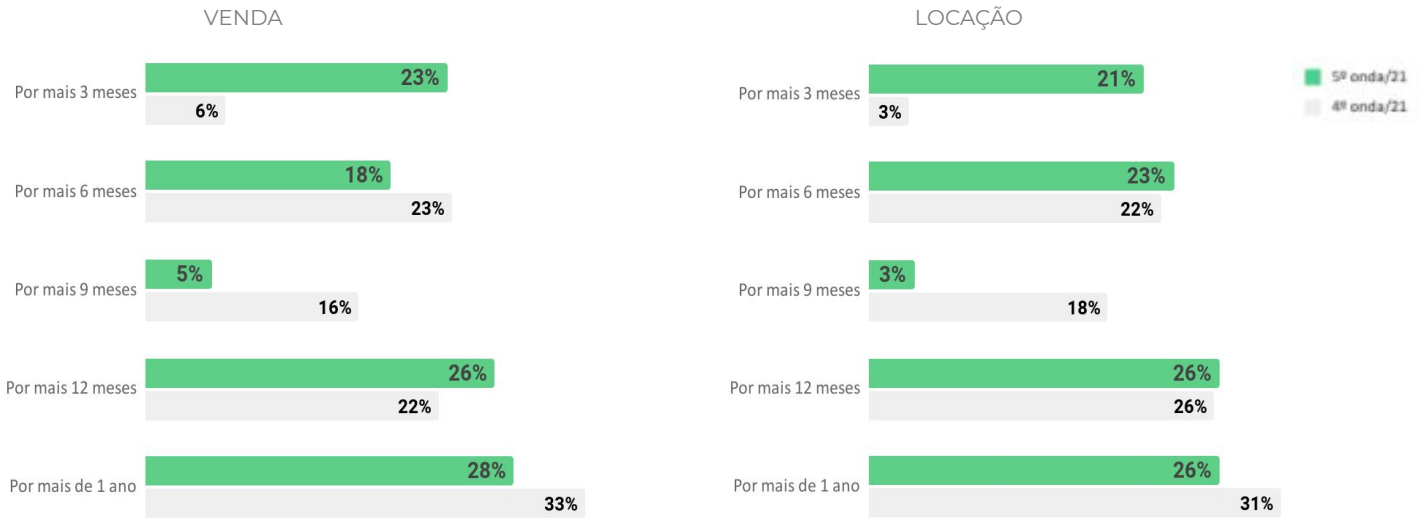


Considerando os impactos no negócio, **54% dos profissionais acreditam que continuarão tendo impactos por pelo menos mais 12 meses.**

Amostra: 5ªonda/21 - 155 entrevistas
4ª onda/21 - 245 entrevistas

Tempo de impacto

E você acredita que o seu negócio será impactado por quanto tempo mais?

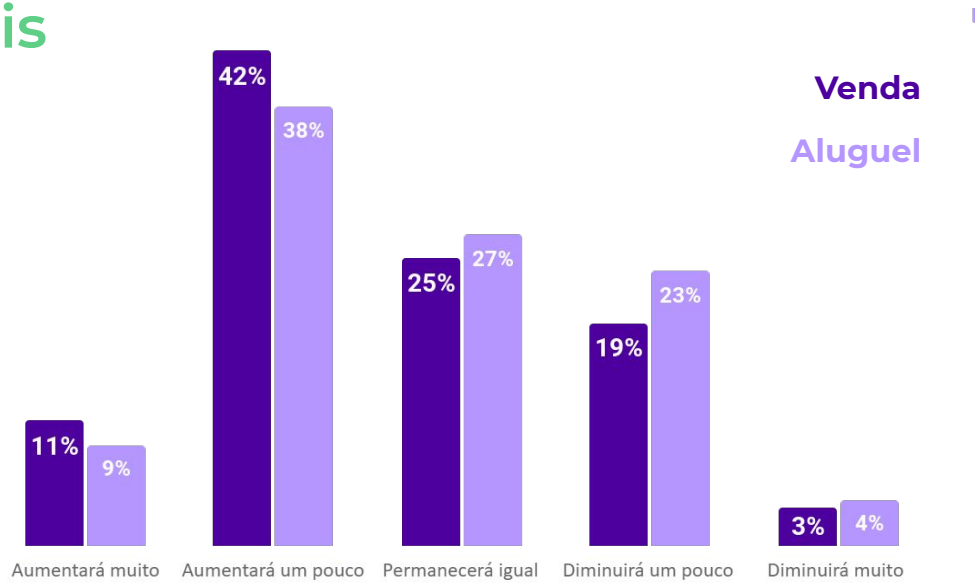


Amostra: 5ªonda/21 - Venda - 141 entrevistas / Locação - 87 entrevistas
4ª onda/21 - Venda - 239 entrevistas / Locação - 159 entrevistas

Expectativa dos preços de venda e aluguel dos imóveis nos próximos 12 meses?

Cerca de 5 em cada 10 declarou acreditar que os preços aumentarão (muito ou pouco) nos próximos 12 meses.

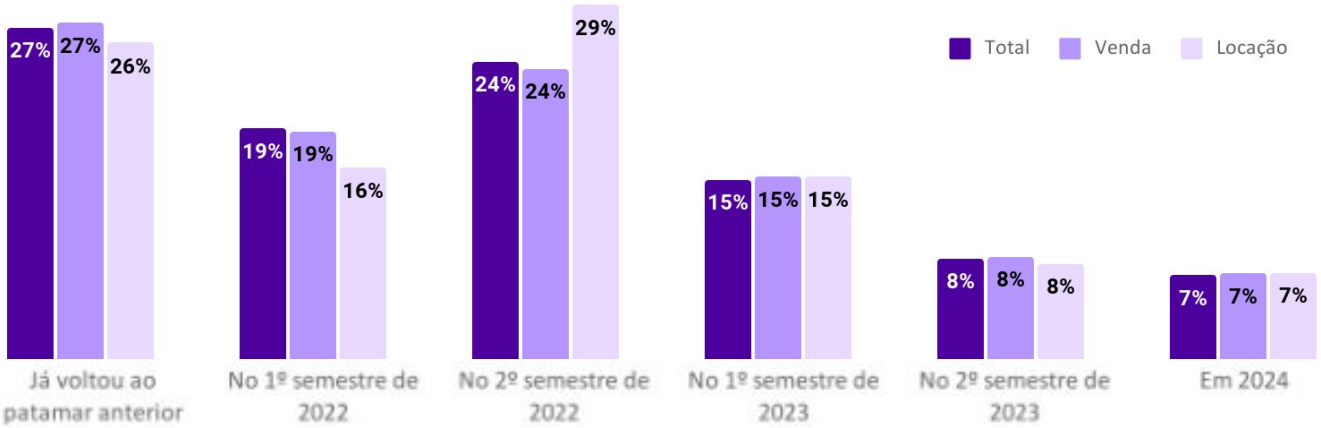
Aproximadamente um quarto do público acredita que os preços devem se manter iguais.



Amostra: 218 entrevistados

Quando o mercado imobiliário volta ao patamar pré pandemia

Você acredita que o mercado imobiliário voltará ao patamar pré-pandemia do Coronavírus (COVID-19):



Para 27% dos entrevistados o mercado imobiliário já voltou ao patamar pré pandêmico.
45% acredita que o setor volta ao cenário anterior à crise do Covid ainda em 2022.

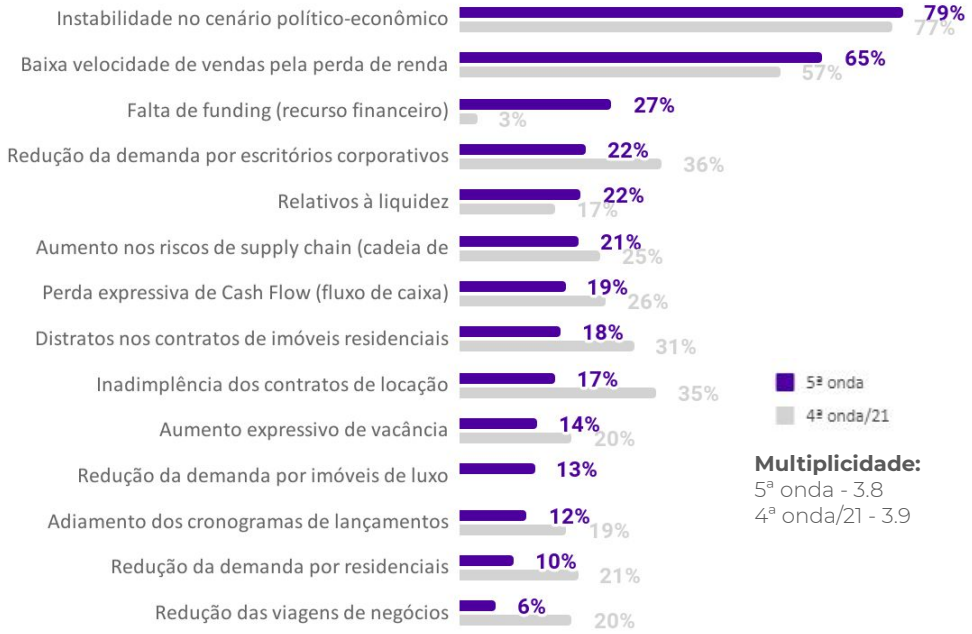
Amostra: Total - 218 entrevistas

Riscos

Na sua opinião, quais os principais riscos para o mercado imobiliário, a curto prazo?

8 em cada 10 profissionais do mercado citou a **instabilidade político-econômica como o principal risco de recuperação do mercado imobiliário.** Baixa velocidade de venda causada pela perda de renda é segunda mais citada e falta de funding desponta como a terceira maior causa de preocupação (passou de 3% para 27% nesta onda). Por outro lado, **a redução da demanda por escritórios corporativos, distratos e inadimplência dos contratos de locação preocupa menos que na onda anterior.**

Principais riscos



Multiplicidade:
5ª onda - 3.8
4ª onda/21 - 3.9

Amostra: 5ª onda/21 - 218 entrevistas
4ª onda/21 - 290 entrevistas

DESTAQUES

Destaques

- Mais da metade dos profissionais do setor declarou **aumento do andamento de obras e construções.**
- Cerca de 6 em cada 10 informou que houve **aumento na previsão de lançamentos no próximo ano**.
- Cancelamentos e prorrogações de contratos mantém estabilidade..
- Para cerca de **metade dos profissionais diminuiu muito a demanda tanto para compra quanto locação de imóveis comerciais.**
- Sacada, varanda e local para home office são, na percepção dos profissionais, características nos imóveis que tem sido mais buscados pelos clientes,

Destaques

- Anúncios com fotos profissionais é a medida mais implementada (7 em 10 pretende mantê-la), seguida de mais opções de imóveis nos portais e assinatura digital do contrato.
- Metade dos profissionais disseram que não pretendem manter ferramenta que mostra imóvel mobiliado, lista de fornecedores e vistoria online.
- Cerca de metade dos profissionais acredita que **os preços de venda e aluguel aumentarão nos próximos 12 meses.**
- **56% dos entrevistados têm expectativa boa ou ótima para o setor nos próximos 12 meses**.
- **Instabilidade no cenário político-econômico segue sendo apontado como principal risco a curto prazo de recuperação do mercado imobiliário**, na opinião dos profissionais.

zap+