

fipe

grupo ZAP

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

INFORME DO 2º. TRIMESTRE DE 2019

SUMÁRIO



● <u>Destaques do trimestre</u>	2
● <u>Objetivos e temas da pesquisa</u>	3
● <u>Tamanho da amostra e perfil socioeconômico dos respondentes</u>	5
● <u>Perfil: <i>compradores nos últimos 12 meses</i></u>	13
● <u>Perfil: <i>compradores em potencial</i></u>	18
● <u>Perfil: <i>proprietários há mais de 12 meses</i></u>	23
● <u>Perfil e participação de <i>investidores</i></u>	27
● <u>Transações e percentuais de desconto</u>	32
● <u>Percepção sobre os preços atuais</u>	35
● <u>Expectativa de preço (curto prazo)</u>	40
● <u>Expectativa de preço (longo prazo)</u>	48

Interesse na aquisição de imóveis para moradia encerra segundo trimestre em alta

Percentual de compradores que informaram ter adquirido imóveis com esse objetivo totalizou 67% da amostra, o maior patamar da série histórica

A pesquisa **Raio-X FipeZap do 2º trimestre de 2019** oferece novos dados sobre o perfil e os objetivos dos agentes do mercado imobiliário brasileiro, incluindo informações inéditas sobre compradores, compradores em potencial e proprietários de imóveis; participação de investidores entre compradores; incidência e percentual de descontos sobre o valor anunciado dos imóveis; bem como a percepção e expectativa dos respondentes com respeito ao nível e trajetória dos preços dos imóveis no curto e longo prazos.

As seguir, são apresentados os principais destaques da última rodada da pesquisa, que contou com a contribuição de uma amostra de 1.984 respondentes:

- **Participação de compradores e investidores:** a participação de compradores na última pesquisa (respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses) se manteve praticamente estável em relação ao primeiro trimestre (em torno de 14%). Tal resultado representa um avanço de 4 pontos percentuais em relação ao observado no segundo trimestre de 2018 (10%), além de se consolidar no maior patamar da série desde 2014. Entre os que se declararam compradores, a maior parte (65%) manteve o interesse por imóveis usados, percentual próximo do teto da série histórica (66%). Em termos de objetivos, o interesse em utilizar o imóvel adquirido para moradia passou de 64% para 67% - também o maior patamar da série histórica – superando o interesse na aquisição do imóvel como forma de investimento (33%), seja para revenda ou aluguel.
- **Descontos nas transações:** embora tenha oscilado no período recente, o percentual de transações com desconto no valor anunciado manteve-se praticamente estável ao longo do último semestre (em torno de 70%), mantendo-se no maior patamar da série histórica. Considerando apenas as transações que envolveram algum desconto, o percentual médio negociado entre compradores e vendedores apresentou leve elevação ao longo do segundo trimestre de 2019, encerrando junho em torno de 13% do valor anunciado.
- **Percepção sobre os preços atuais:** houve nova queda na percepção de que os preços dos imóveis estão em níveis elevados (altos ou muito altos). Na última pesquisa, os respondentes se distribuíram entre os que achavam que os preços atuais estão altos ou muito altos (55%), em nível razoável (25%) e baixos ou muito baixos (18%), enquanto aqueles que não souberam opinar somaram 3% dos respondentes. Comparando-se a última pesquisa com o observado há 4 anos (no 2º trimestre de 2015), nota-se a expressiva diminuição da percepção de que os preços dos imóveis estão altos ou muito altos (de 78% para 55%), em paralelo ao aumento da participação de respondentes que acreditam que os preços estão em nível razoável (de 15% para 25%); e baixos ou muito baixos (de 5% para 18%).
- **Expectativa de preço:** a proporção de respondentes da última pesquisa se dividiu entre aqueles que projetavam elevação nominal nos preços nos próximos 12 meses (27%), estabilidade (43%) e queda nominal nos preços no curto prazo (16%). Na última edição, cerca de 14% dos respondentes não souberam opinar a respeito da trajetória futura dos preços. A expectativa média quanto à variação dos preços para os próximos 12 meses apresentou alta entre o segundo trimestre de 2018 e o segundo trimestre de 2019, passando de queda nominal de 0,2% para alta nominal de 0,7%. Ainda que essa expectativa permanece abaixo do comportamento esperado da inflação para os próximos 12 meses, o resultado fornece novos indícios sobre a solidificação das convicções do público a respeito da recuperação paulatina dos preços dos imóveis ■

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

OBJETIVOS E TEMAS
DA PESQUISA

OBJETIVOS E TEMAS DA PESQUISA



O Raio-X FipeZap: perfil da demanda de imóveis é uma pesquisa desenvolvida em conjunto pela Fipe e pelo Grupo ZAP desde 2014 para investigar tópicos relevantes do mercado imobiliário.

Com foco em compradores e investidores de imóveis residenciais, o questionário contempla questões sociodemográficas (gênero, idade e renda domiciliar dos respondentes), objetivos e aspectos comportamentais da decisão de compra/investimento em imóveis, descontos aplicados em transações realizadas, percepção e expectativa de preço dos imóveis no curto e longo prazos.

Desde 2014, quando teve início a pesquisa, foram coletadas cerca de 83,4 mil respostas, o que corresponde a uma média de 3,9 mil respondentes por trimestre e 15,9 mil respondentes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do Raio-X FipeZap para o 2º trimestre de 2019** ■

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

TAMANHO DA
AMOSTRA E PERFIL
SOCIOECONÔMICO
DOS RESPONDENTES

TAMANHO DA AMOSTRA



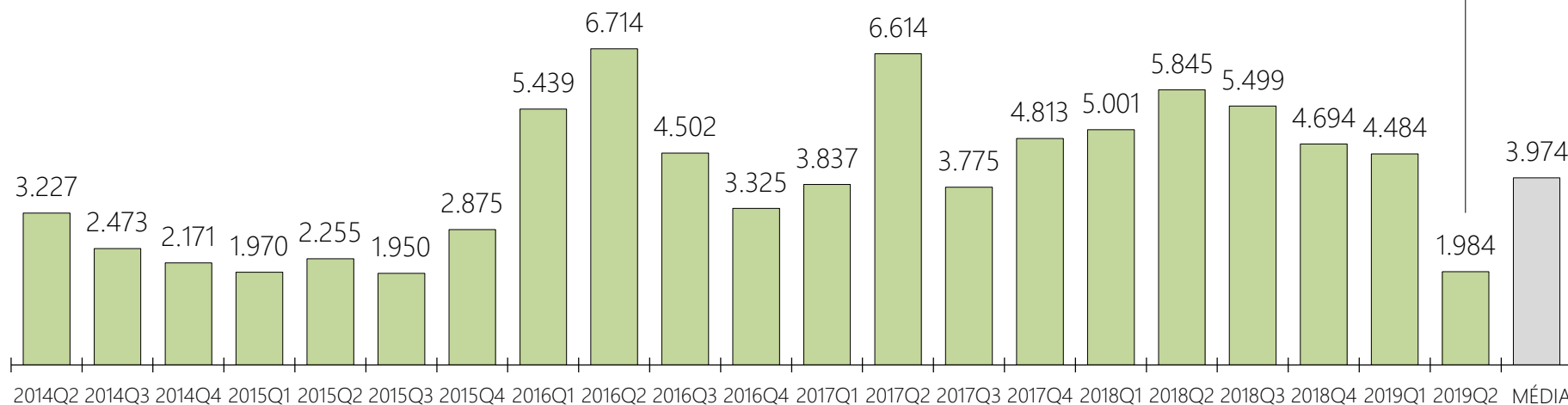
O questionário é aplicado a usuários do portal ZAP (www.zap.com.br) e tem com objetivo acompanhar os seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses; (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses; ou (iii) usuários que são proprietários de imóveis há mais de 12 meses. A última rodada da pesquisa, referente ao 2º trimestre de 2019, contou com a participação de 1.984 respondentes entre os dias 12 e 29 de julho de 2019 ■

2º. TRIMESTRE DE 2019

1.984

respondentes

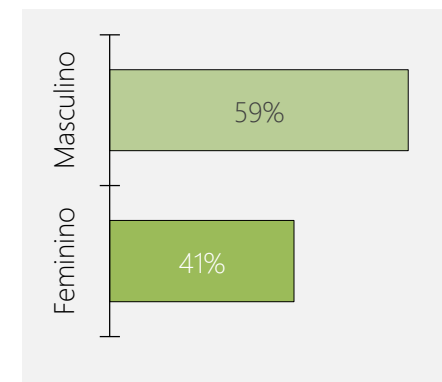
NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA



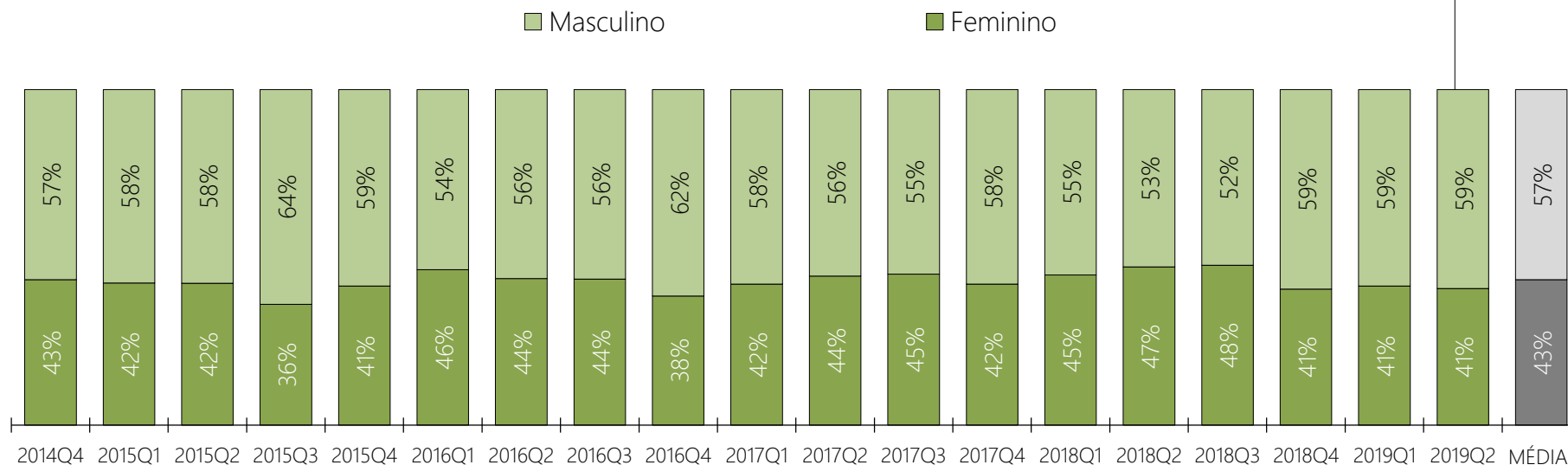
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



Na pesquisa do último trimestre, 59% dos respondentes eram do gênero masculino e 41% do gênero feminino. O resultado apresenta um menor equilíbrio participativo entre respondentes por gênero na comparação com o observado nas últimas rodadas da pesquisa ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



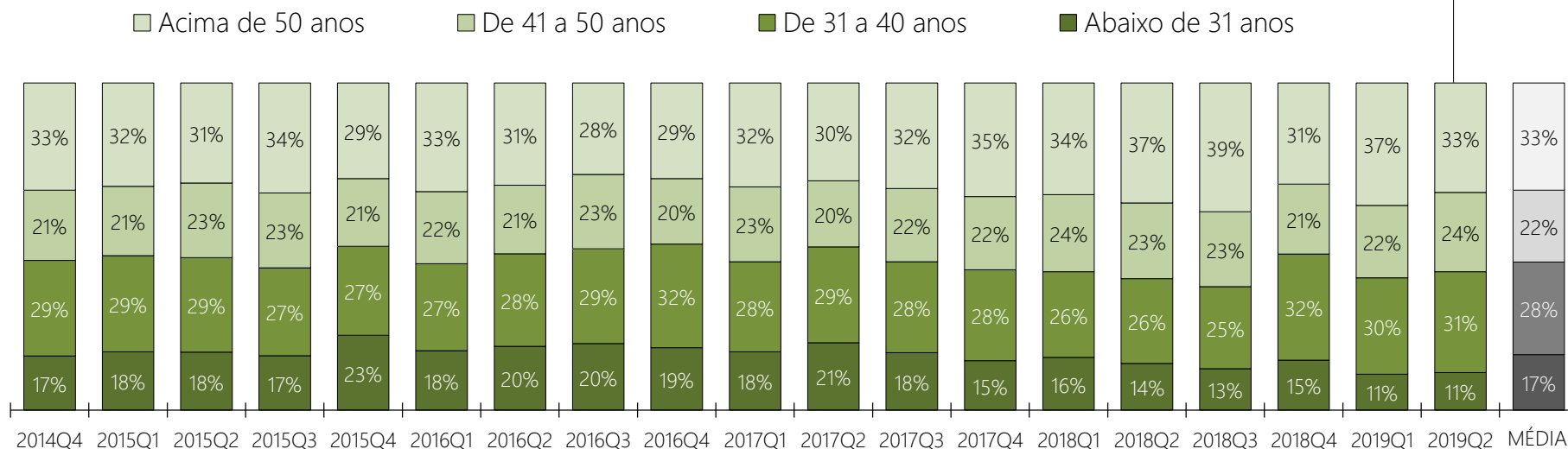
Na última pesquisa, cerca de metade dos respondentes apresentava 41 anos de idade ou mais (58%), enquanto o restante da amostra (42%) correspondia a indivíduos com até 40 anos. A média histórica desses percentuais é de, respectivamente, 55% e 45%, o que corresponde a uma idade média dos respondentes em torno de 44 anos ao longo da pesquisa (comparada à idade média de 46 anos na última pesquisa) ■

idade média na última pesquisa:

44 anos

média histórica:
46 anos

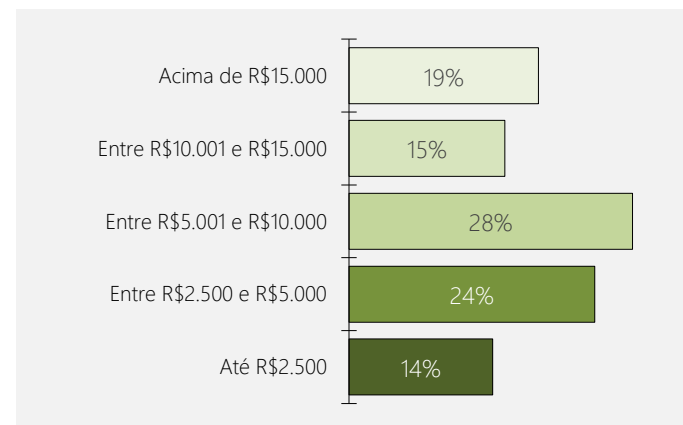
FAIXA ETÁRIA



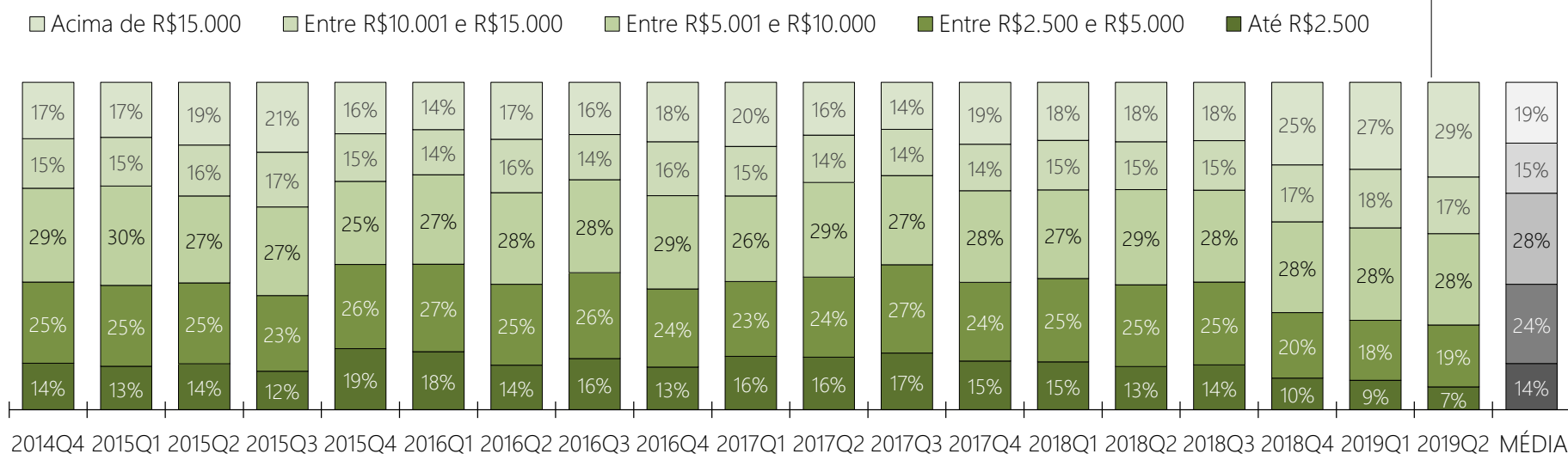
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



A maior parte dos participantes da última pesquisa apresentava renda domiciliar mensal de até R\$ 10.000 (54%). Comparativamente, o percentual dessa faixa de renda na média histórica da pesquisa é de 66%, face a 44% com renda domiciliar mensal acima de R\$ 10.000 ■



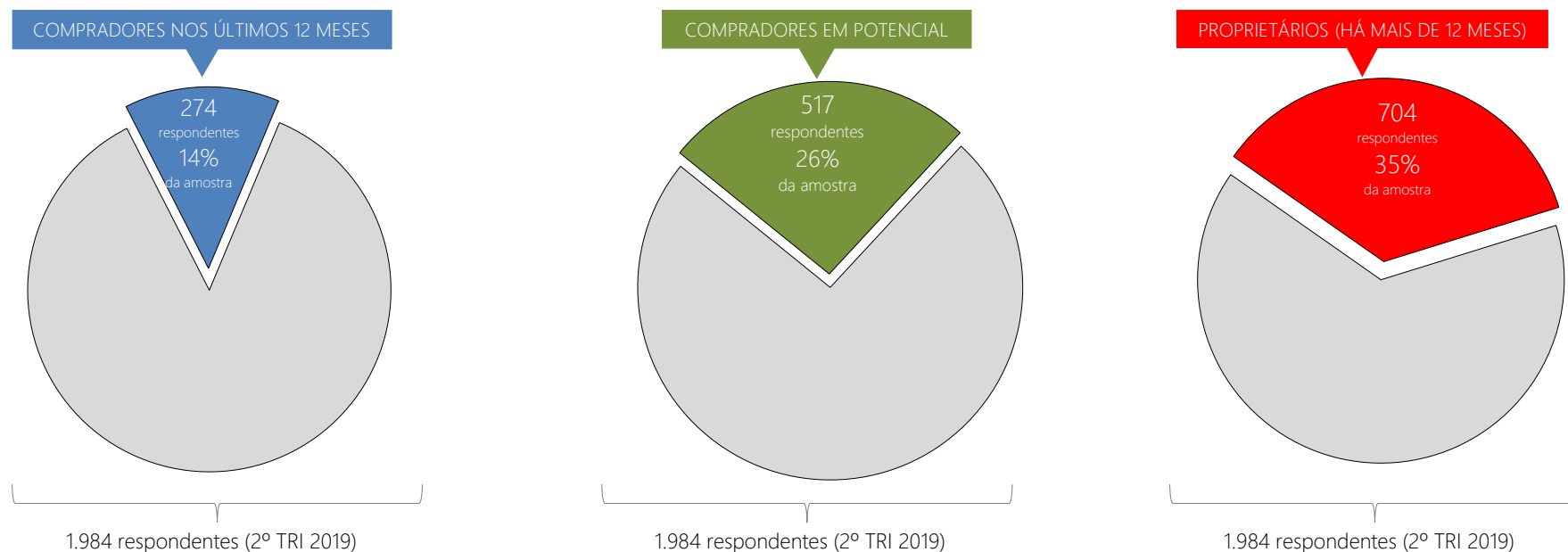
REND A DOMICILIAR MENSAL



CLASSIFICAÇÃO POR GRUPO

É possível classificar o conjunto dos respondentes da amostra em pelo menos três grupos*: compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses; compradores em potencial (com pretensão de adquirir imóveis nos próximos 3 meses) e proprietários de imóveis (adquiridos há mais de 12 meses). Com base na amostra da última pesquisa (1.984 respondentes), os grupos apresentaram a seguintes participação: 14% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 26% foram classificados como compradores em potencial e 35% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses (isto é, são proprietários há mais de 12 meses) ■

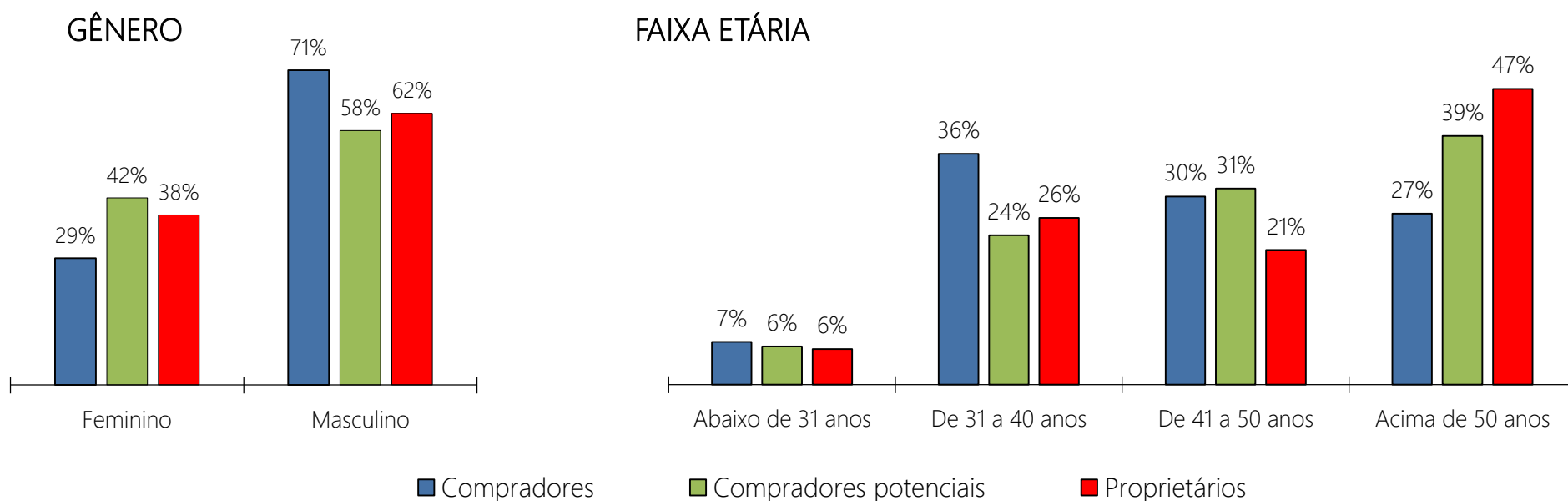
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA



Nota: (*): os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última pesquisa, cerca de 25% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

PERFIL POR GRUPO

É possível comparar os diferentes grupos de respondentes da pesquisa com base em suas características sociodemográficas distintas. Na última pesquisa, respondentes do gênero masculino eram maioria entre todos os grupos, sendo particularmente preponderantes entre os compradores (71%), ao passo que a participação de respondentes do gênero feminino era relativamente maior entre potenciais compradores (42%). Em termos de faixa etária, a maioria dos respondentes em todos os grupos apresentava 41 anos ou mais. Considerando a parcela mais jovem (40 anos ou menos), prevaleceram ligeiramente os respondentes classificados como compradores (42%), enquanto os proprietários formaram maioria entre aqueles com 41 anos ou mais (68%) ■



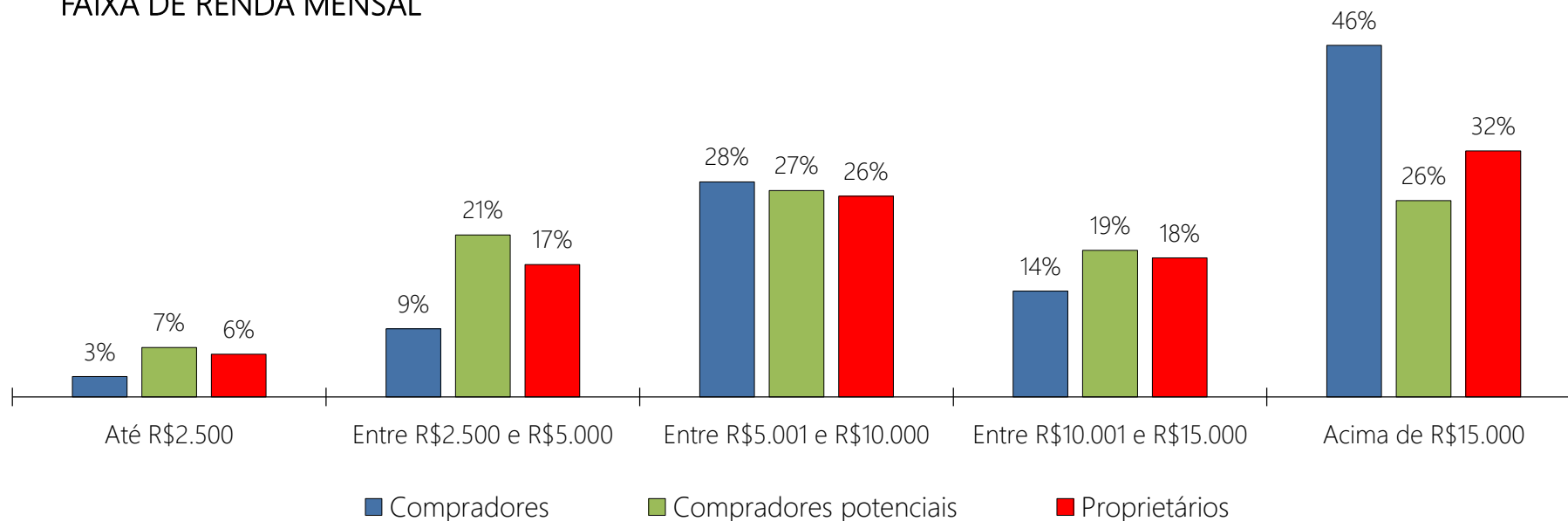
Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO



Na última pesquisa, as características também eram distintas entre os grupos de respondentes quando classificados por faixa de renda: de um lado, os compradores que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses) apresentavam 60% dos seus respondentes com renda domiciliar superior a R\$ 10 mil; de outro, é possível identificar os compradores em potencial, grupo que, na última pesquisa, apresentava 55% dos seus respondentes com renda inferior a R\$ 10 mil ■

FAIXA DE RENDA MENSAL



Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL:
COMPRADORES NOS
ÚLTIMOS 12 MESES

COMPRADORES NOS ÚLTIMOS 12 MESES

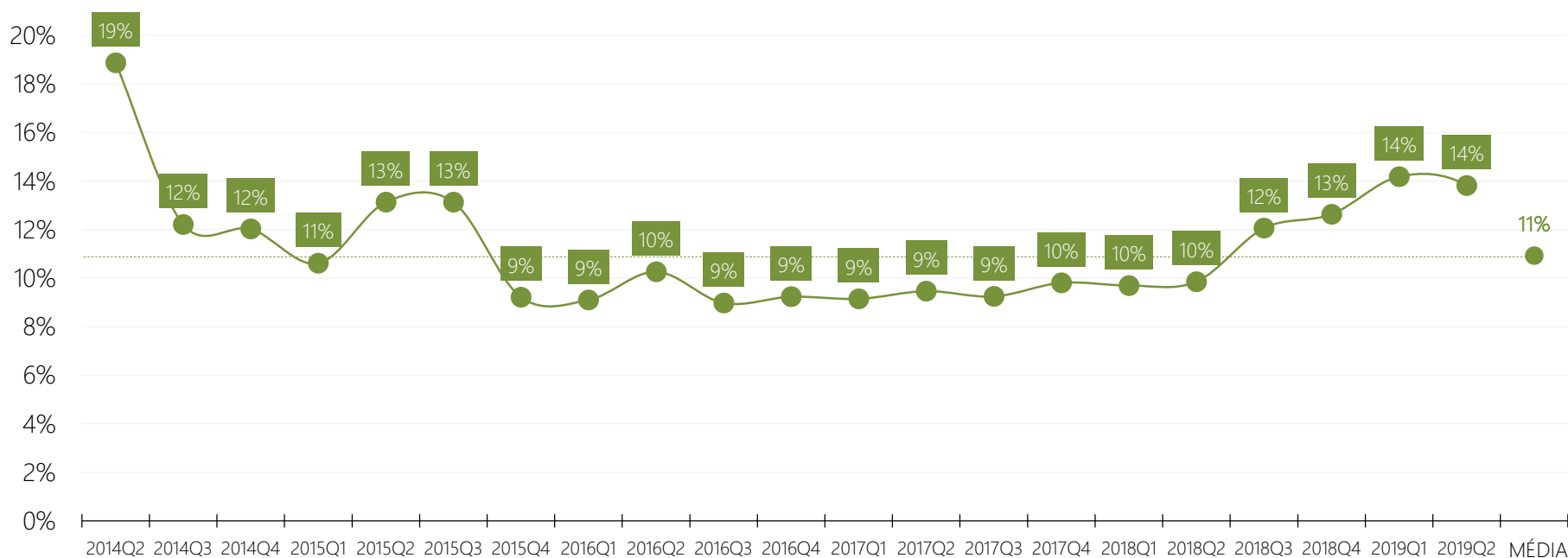
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- Você comprou algum imóvel nos últimos 12 meses?
- Qual foi o seu principal motivo para comprar o imóvel?
- Qual o tipo de imóvel adquirido (novo ou usado)?
- Qual o período da aquisição do imóvel (mês e ano)?

COMPRADORES NOS ÚLTIMOS 12 MESES **fipe ZAP**

Na última pesquisa, cerca de 14% da respondentes se declararam “compradores”, ou seja, relataram ter adquirido ao menos um imóvel ao longo dos últimos 12 meses. O resultado, similar ao percentual na participação deste grupo na amostra de respondentes do trimestre anterior (14%), representa um avanço de 4 pontos maior em relação ao mesmo trimestre de 2018. O patamar também se mantém acima da média histórica da pesquisa (11%) ■

PERCENTUAL DE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE DECLARARAM TER ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES

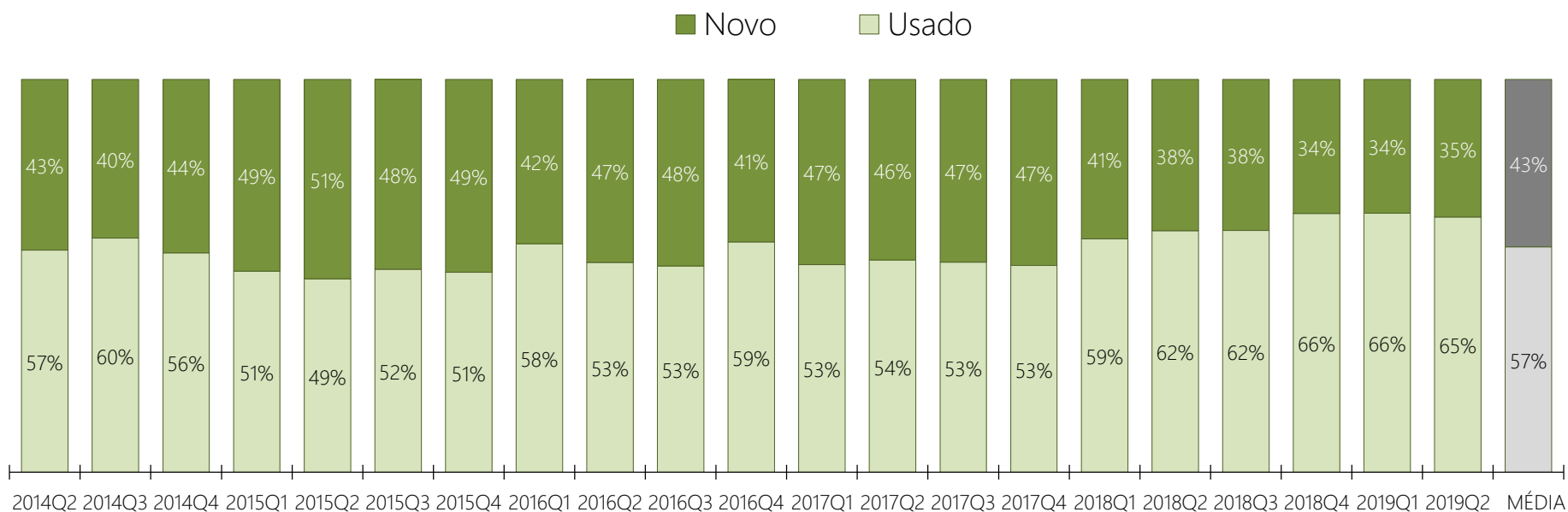


TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO



Entre os respondentes da última pesquisa que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses), a maior parte optou pela compra de imóveis usados (65%). Vale ressaltar que esse percentual de preferência pelo usado mantém-se próximo do maior patamar da série histórica (66%), superando o patamar observado no mesmo trimestre do ano anterior (62%) e também a média histórica com preferência similar (57%) ■

TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES

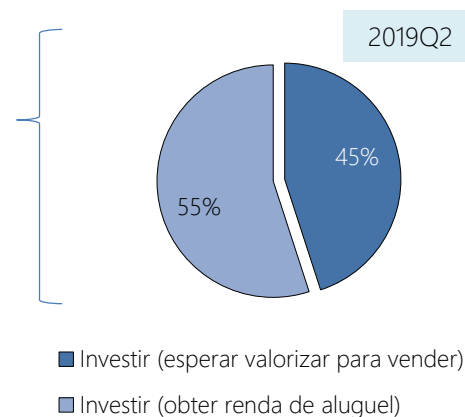
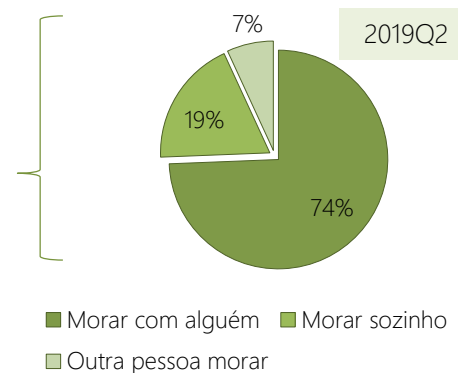
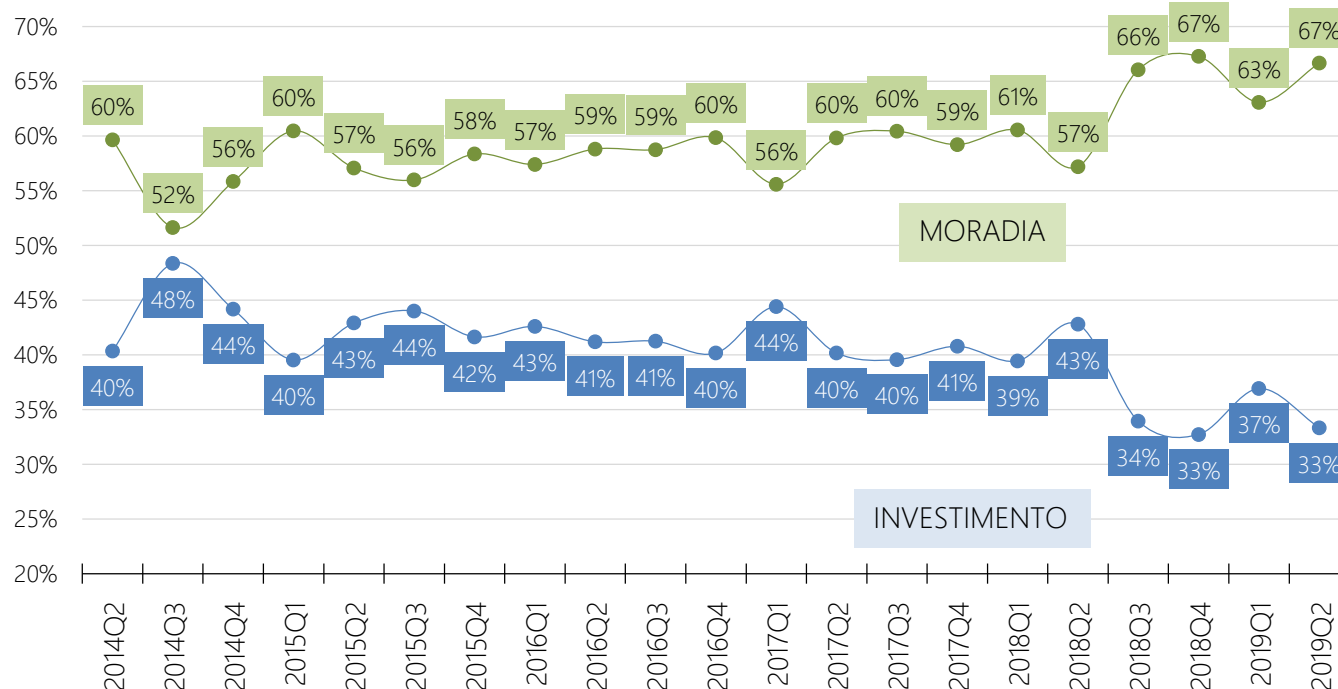


OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO



Na última pesquisa, a maioria dos compradores (67%) declarou intenção de usar o imóvel adquirido para moradia, enquanto 33% optou pela intenção de investir com o imóvel adquirido. Entre os que adquiriram recentemente como forma de investimento, houve particular interesse na obtenção de renda com aluguel do imóvel adquirido (55%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL:
COMPRADORES
EM POTENCIAL

Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

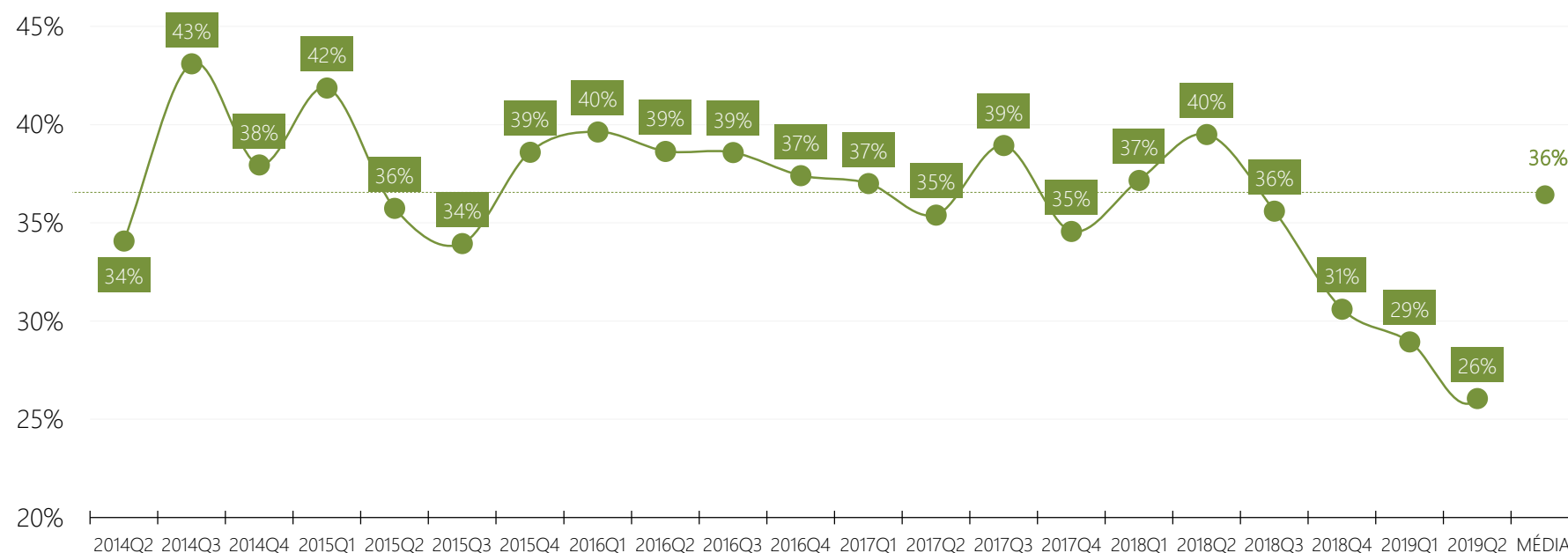
- Pretende comprar um imóvel nos próximos 3 meses?
- Qual o principal motivo para comprar o imóvel?
- Que tipo de imóvel você pretende comprar (novo, usado, indiferente)?

INTENÇÃO DE COMPRA



Em relação à participação do perfil de compradores em potencial na amostra, 26% dos respondentes da última pesquisa declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses (sendo, assim, classificados como compradores em potencial). O percentual da última pesquisa, novamente, recuou em relação ao observado no trimestre anterior (29%) e também em relação ao patamar constatado há um ano (40%) – permanecendo abaixo da média histórica (36%) ■

PERCENTUAL DE COMPRADORES EM POTENCIAL - COM *INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEIS NOS PRÓXIMOS 3 MESES*

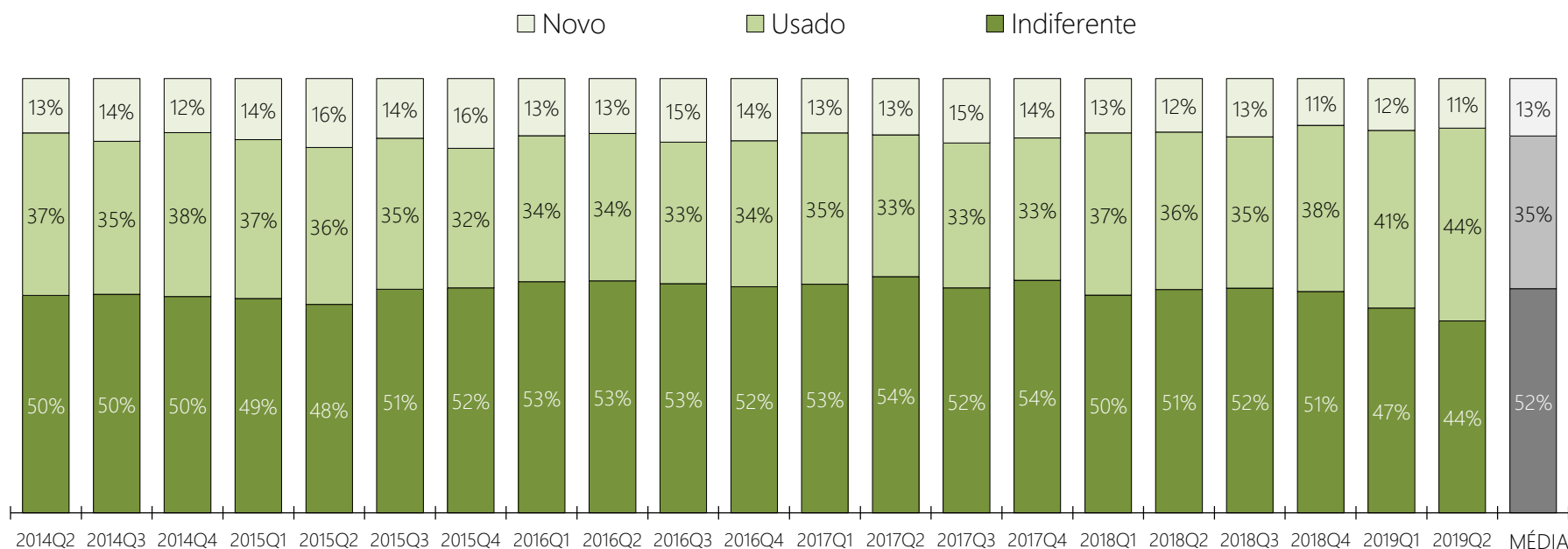


TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO



Entre os respondentes que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses, a maior parte (44%) era indiferente entre um imóvel novo e um imóvel usado – percentual ligeiramente inferior ao observado na pesquisa anterior (47%), mantendo-se abaixo do patamar da média histórica da pesquisa (52%) ■

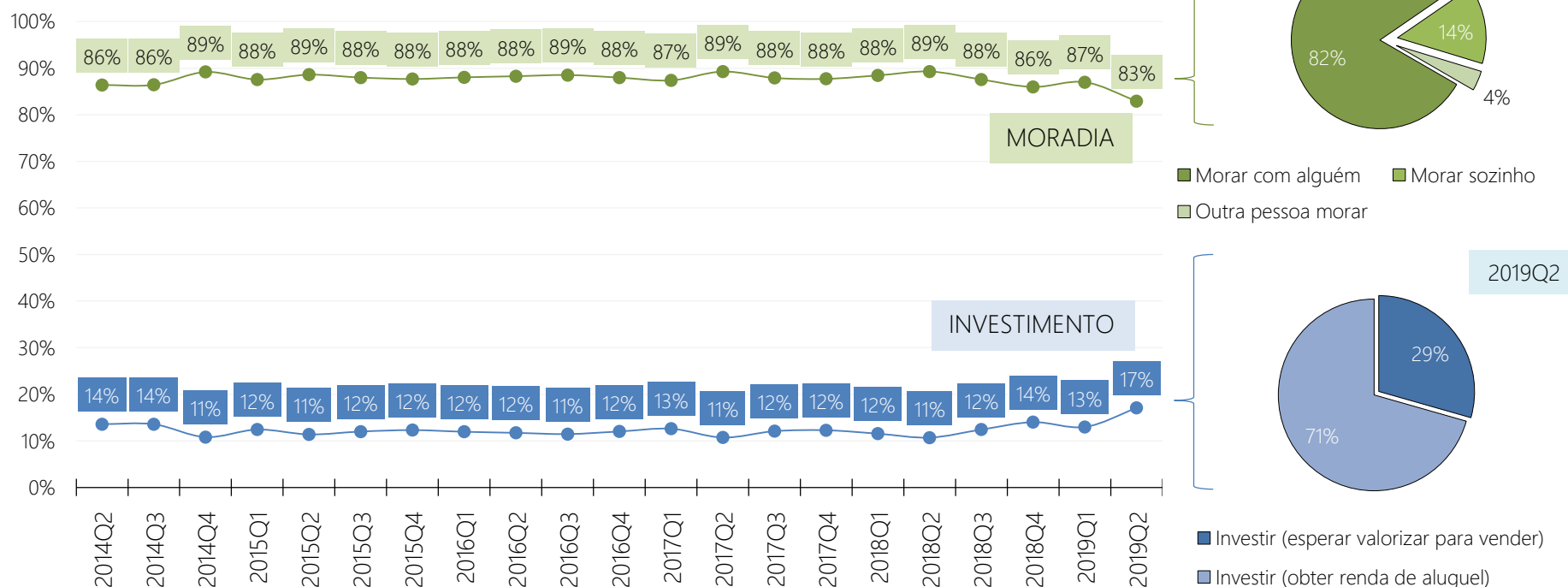
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os que pretendem comprar imóveis, a maioria dos respondentes da última pesquisa tinha como principal objetivo destinar o imóvel para moradia (83%). Por outro lado, 17% dos respondentes deste grupo classificaram sua intenção de compra como investimento, com especial interesse na obtenção de renda de aluguel (71%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL – QUE PRETENDIAM ADQUIRIR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL:
PROPRIETÁRIOS
HÁ MAIS DE 12 MESES

PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES



Para traçar o perfil e objetivos dos proprietários de imóveis adquiridos há mais de 12 meses, a pesquisa apresentou aos respondentes as seguintes perguntas:

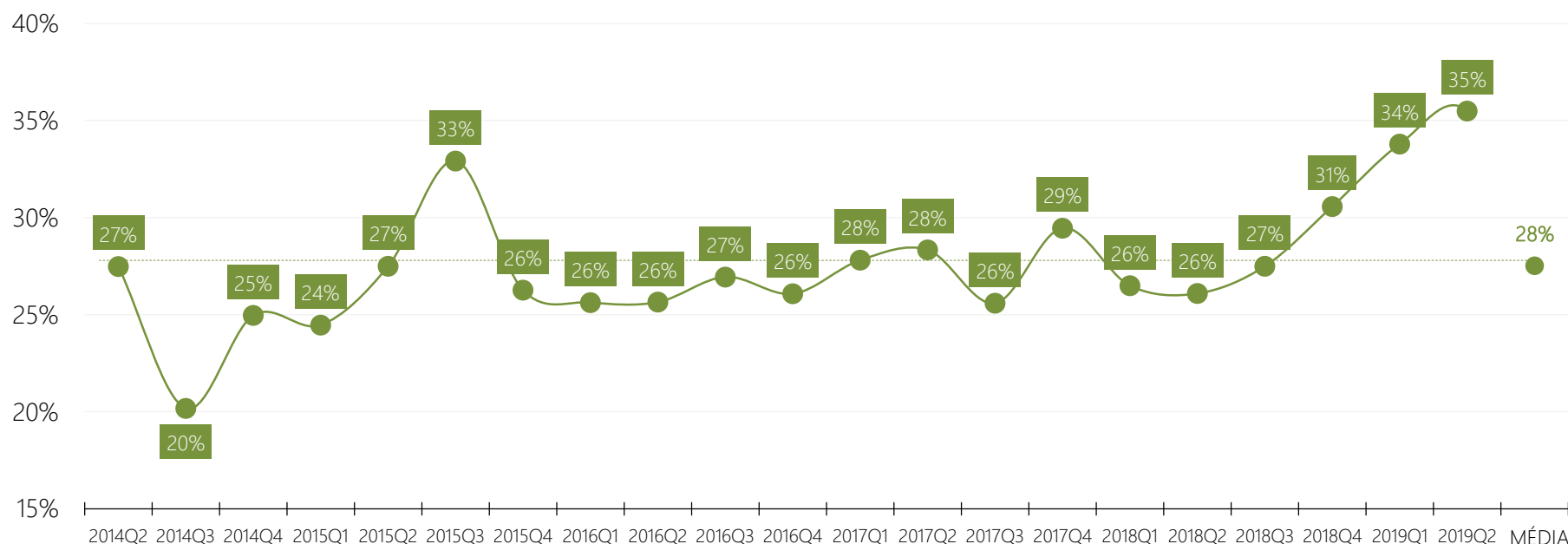
- Você possui algum imóvel próprio (adquirido há mais de 12 meses)?
- Qual foi o seu principal motivo para comprar o imóvel? (caso tenha mais de um imóvel, considerar para esta resposta o último adquirido)

IMÓVEL PRÓPRIO



Finalmente, a pesquisa investigou se os respondentes possuíam imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses. Na última rodada da pesquisa, cerca de 35% dos respondentes declararam possuir um imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses – percentual que supera o patamar observado na pesquisa anterior (34%), o percentual observado há um ano (26%) e também a média histórica da pesquisa para esse quesito (28%) ■

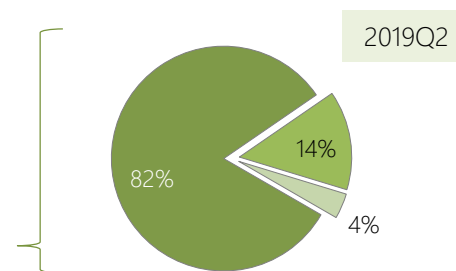
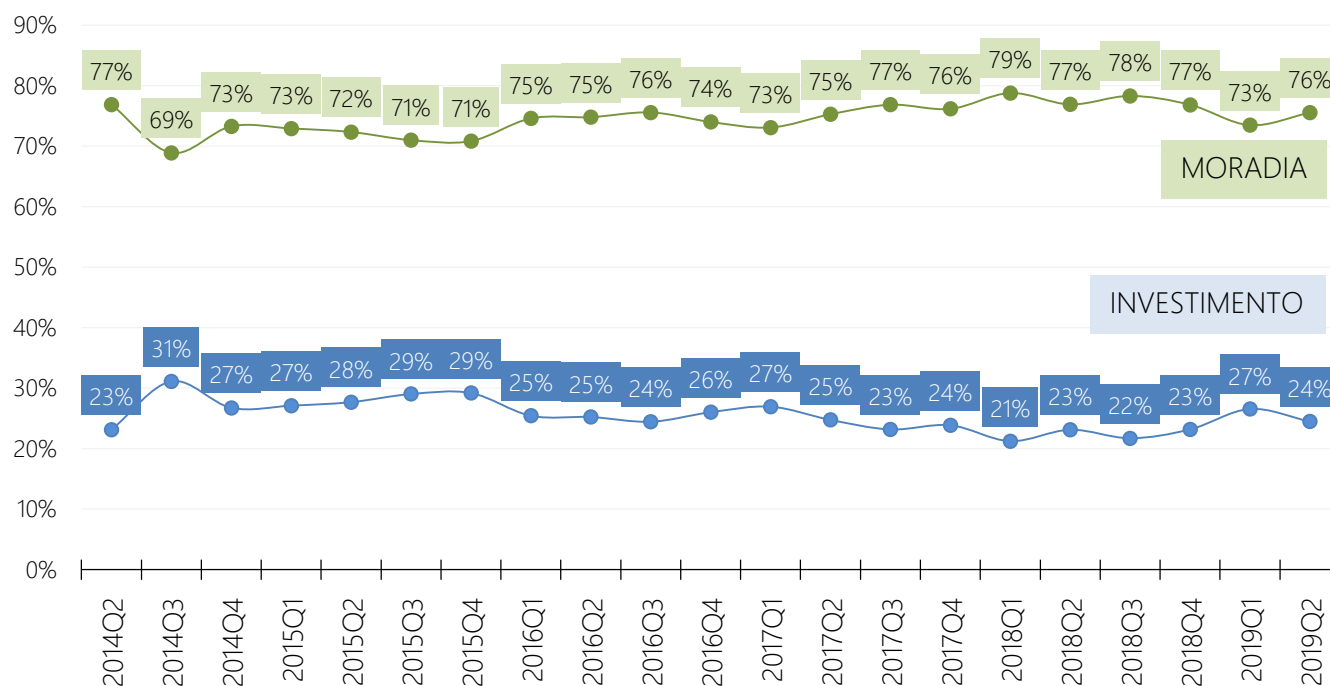
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



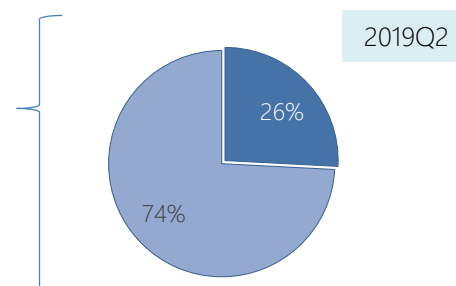
OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

Entre aqueles que adquiriram imóvel há mais de 12 meses na última pesquisa, o principal objetivo da aquisição era de utilizá-lo como moradia (76%) –em particular, para morar com alguém (82%). Os investidores totalizaram 24% dos respondentes, priorizando, em boa medida, o aluguel do imóvel para obtenção de renda (74%) ■

OBJETIVO ENTRE PROPRIETÁRIOS – QUE POSSUEM IMÓVEL ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES



■ Morar com alguém ■ Morar sozinho
■ Outra pessoa morar



■ Investir (esperar valorizar para vender)
■ Investir (obter renda de aluguel)

RAIO-X



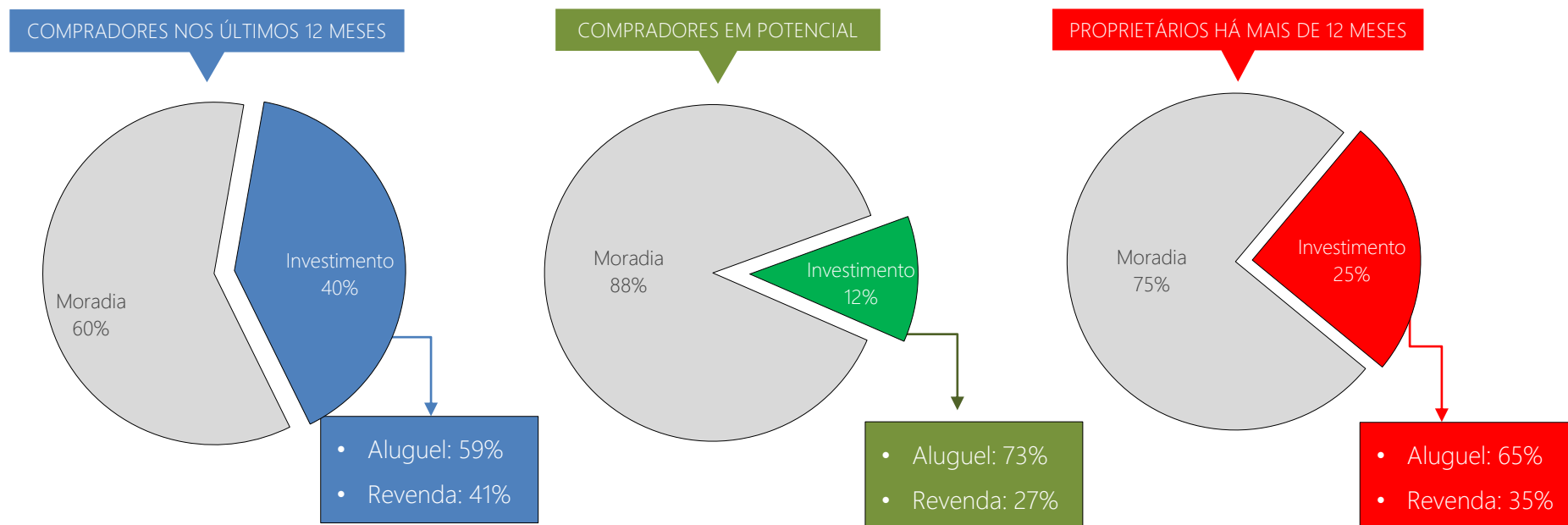
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL E PARTICIPAÇÃO
DE INVESTIDORES

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

É possível calcular a participação histórica dos investidores no três grupos considerados na pesquisa. Do total de respondentes na série histórica em cada grupo, é possível notar que 40% declararam objetivo de investir com imóvel adquiridos nos últimos 12 meses; 12% dos compradores em potencial declararam intenção em investir em um imóvel nos próximos 3 meses e 25% dos proprietários afirmaram ter comprado um imóvel há mais de 12 meses como uma forma de investimento. Em cada um dos grupos, prevaleceu na série histórica o objetivo de destinar o imóvel à obtenção de renda com aluguel (59%, 73% e 65% dos investidores, respectivamente) ■

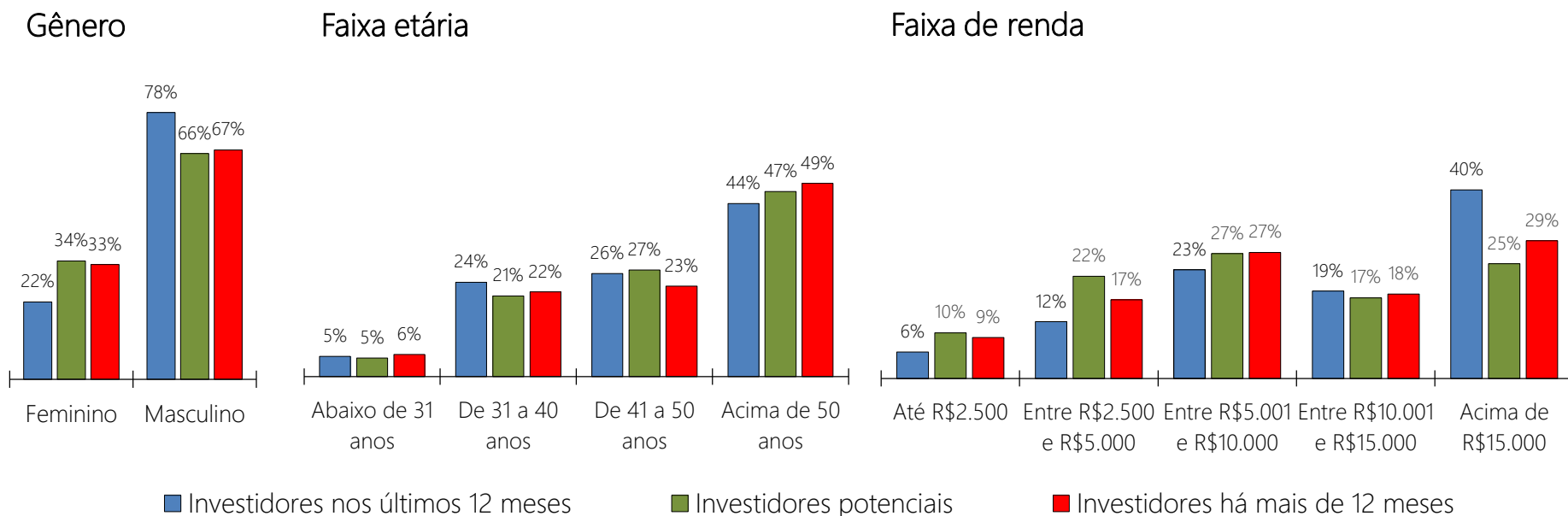
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO



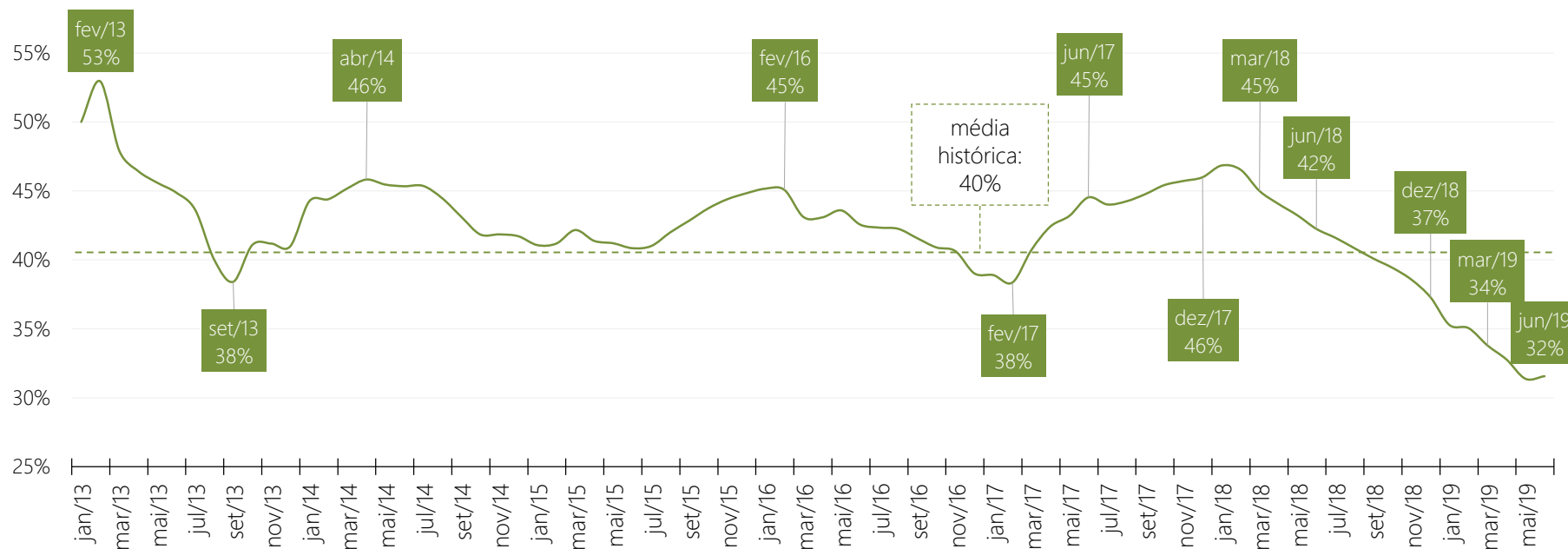
Na avaliação do perfil histórico de investidores, os respondentes do gênero masculino apresentavam maior participação entre todos os grupos avaliados, sendo a maior entre os investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (78%). Em termos de faixa etária, respondentes com 40 anos ou mais formavam maioria em todos os grupos avaliados, com destaque para os potenciais investidores (74%). Finalmente, em termos de poder aquisitivo, investidores nos últimos 12 meses apresentaram, entre os grupos, maior renda mensal (59% com renda superior a R\$ 10 mil), ao passo que os potenciais investidores se destacaram pela maior participação entre respondentes de menor poder aquisitivo (59% com menos de R\$ 10 mil) ■



INVESTIDORES ENTRE COMPRADORES

Com base na data informada pelos compradores que adquiriram imóveis, a participação de compras classificadas como investimentos oscilou entre 32% e 53% das transações ao longo da pesquisa. Desde o início de 2018, em particular, o percentual de compras realizadas por investidores tem recuado, atingindo o menor patamar histórico da pesquisa em junho de 2019 (32%) ■

PERCENTUAL MÉDIO DE TRANSAÇÕES CLASSIFICADAS COMO INVESTIMENTO (ACUMULADO EM 12 MESES)

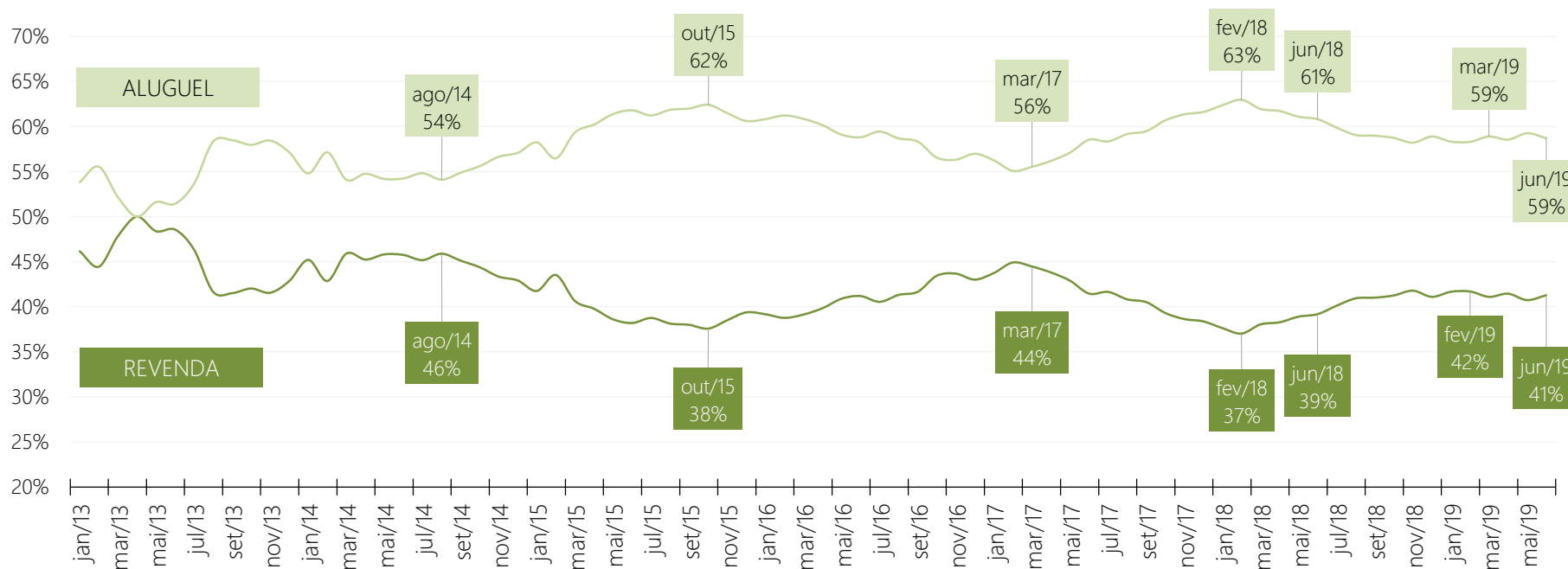


Nota: A análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação às últimas divulgações devido à incorporação de novas observações para aquele período.

% DOS INVESTIMENTOS POR OBJETIVO

Entre os compradores que adquiriam imóveis como forma de investimento, o interesse na obtenção de renda de aluguel manteve-se praticamente inalterado ao longo das últimas pesquisas, encerrando o período com 59% das aquisições voltadas para investimento em aluguel. De forma similar, o interesse na revenda mantém-se praticamente estável, encerrando o segundo trimestre, em 41% ■

PERCENTUAL DE TRANSAÇÕES CLASSIFICADAS COMO INVESTIMENTO POR TIPO (ACUMULADO EM 12 MESES)



Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

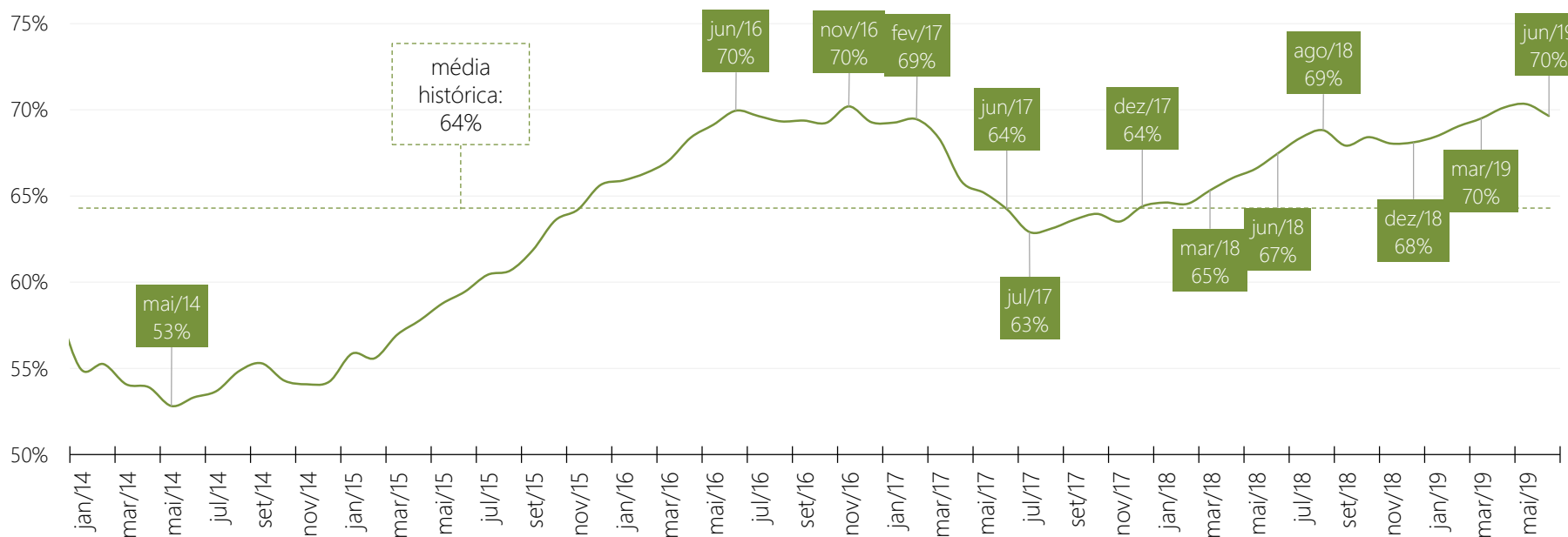
TRANSAÇÕES E
PERCENTUAL DE
DESCONTOS

% DE TRANSAÇÕES COM DESCONTOS



Os respondentes que adquiriram imóveis informam se a transação envolveu algum desconto no valor anunciado e, em caso positivo, qual foi o percentual aplicado. Com base no comportamento da série histórica, é possível notar que o percentual de transações com desconto elevou-se entre maio de 2014 e junho de 2016, quando atingiu o teto da série (70%). Após recuar para 63% ao longo de 2017, o percentual de transações com desconto no valor voltou a subir desde 2018, encerrando junho de 2019 em cerca de 70% ■

PERCENTUAL DE TRANSAÇÕES COM DESCONTO (ACUMULADO EM 12 MESES) *



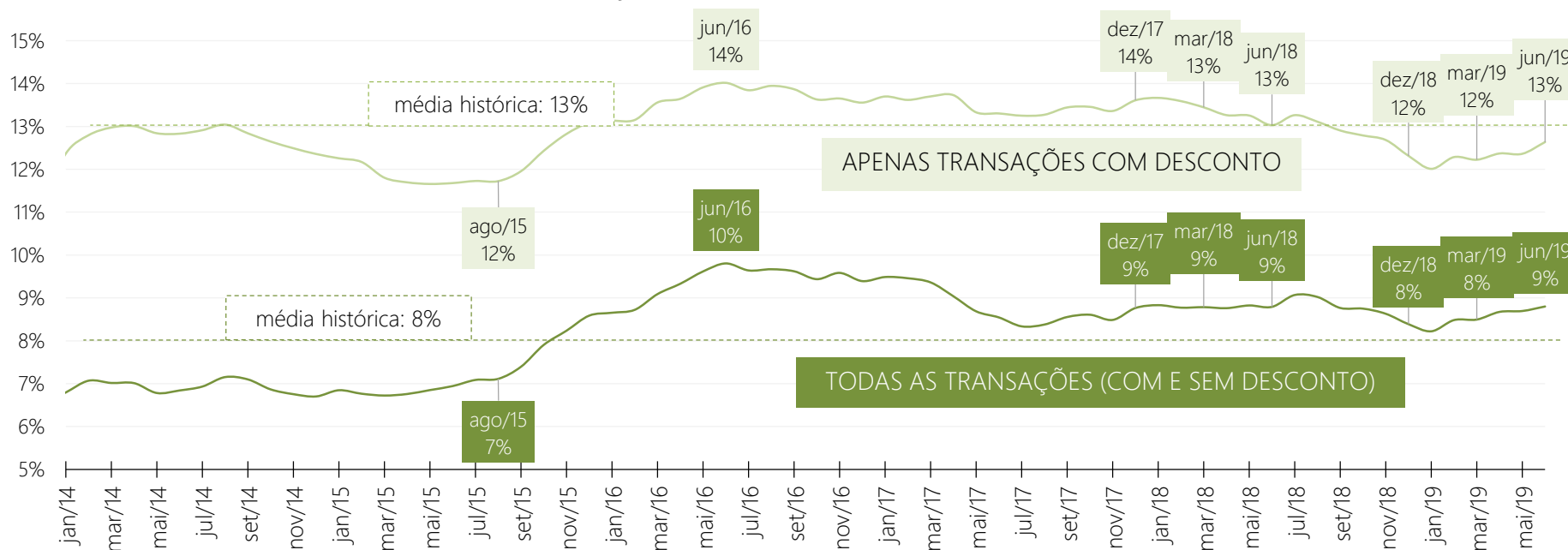
Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

PERCENTUAL DE DESCONTO MÉDIO



É possível calcular o desconto médio ao menos de duas formas: (i) tendo por base (denominador) todas as transações (isto é, transações negociados “com” e “sem” desconto) e (ii) considerando como base (denominador) apenas as transações que sofreram desconto. Como se nota, em ambas as métricas, o desconto médio apresentou ligeira alta nos últimos meses, encerrando o segundo trimestre em 9%, considerando todas as transações; e 13%, considerando apenas transações que apresentaram algum desconto ■

PERCENTUAL MÉDIO DE DESCONTO EM TRANSAÇÕES (ACUMULADO EM 12 MESES)



Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período. A linha escura reflete a média das transações com desconto e atribui desconto igual a zero para as transações que não tiveram desconto. A linha clara considera apenas as transações que tiveram desconto maior do que zero.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

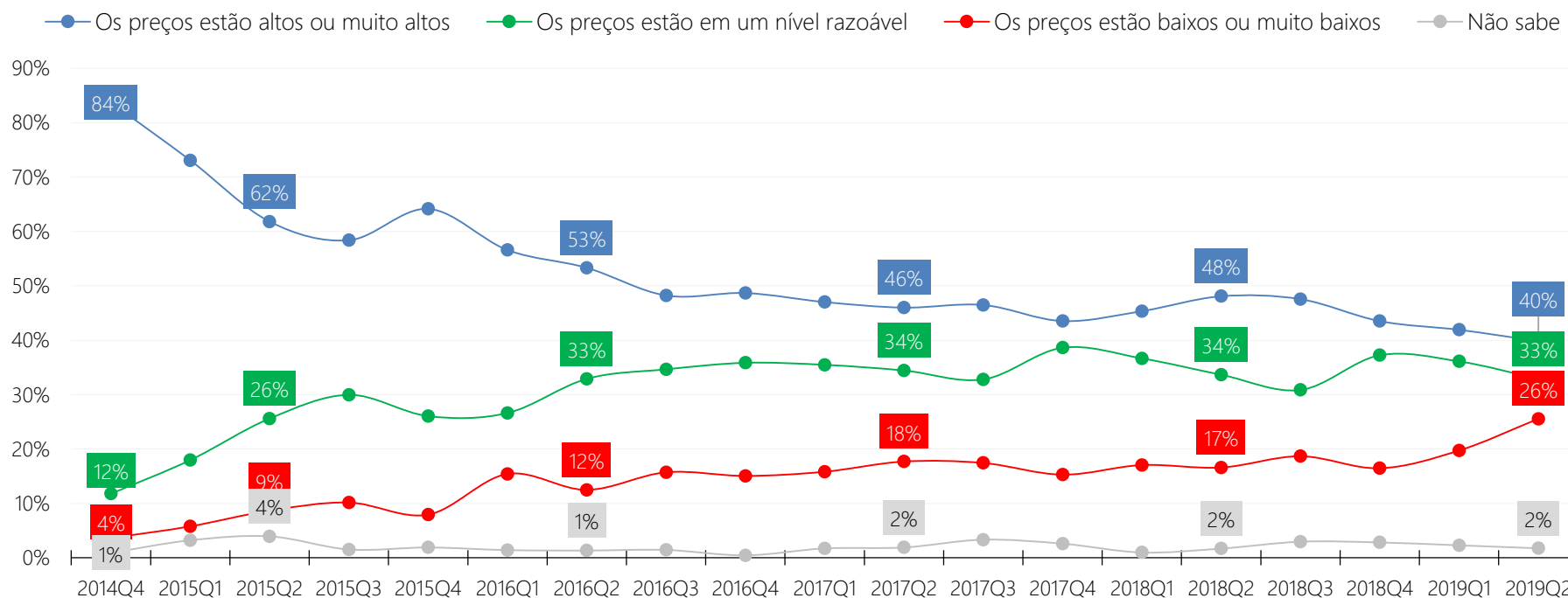
PERCEPÇÃO SOBRE
OS PREÇOS

PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Entre respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a parcela que considera os preços atuais “altos ou muito altos” declinou de 84%, em 2014, para 40%, na última pesquisa, enquanto o de “baixos ou muito baixos” passou de 4% para 26%. Já o percentual que considera que os preços estão em nível razoável subiu de 12% para 33% no intervalo avaliado ■

PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: *RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS*

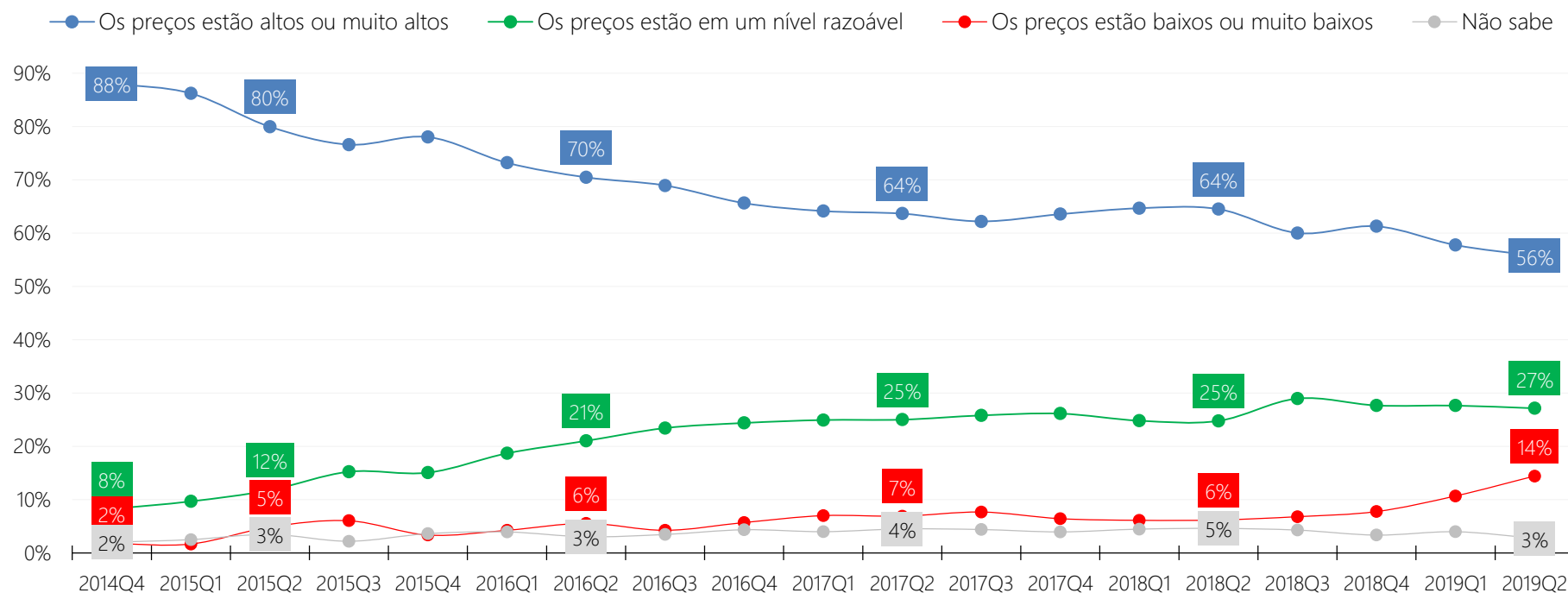


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Entre respondentes com pretensão de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, a parcela que considera os preços atuais altos ou muito altos declinou de 88% para 56%. O percentual que considera que os preços estão em nível razoável subiu de 8% para 27%, enquanto o percentual que qualifica os preços como baixos ou muito baixos passou de 2% para 14% ■

PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL: *RESPONDENTES COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEL*

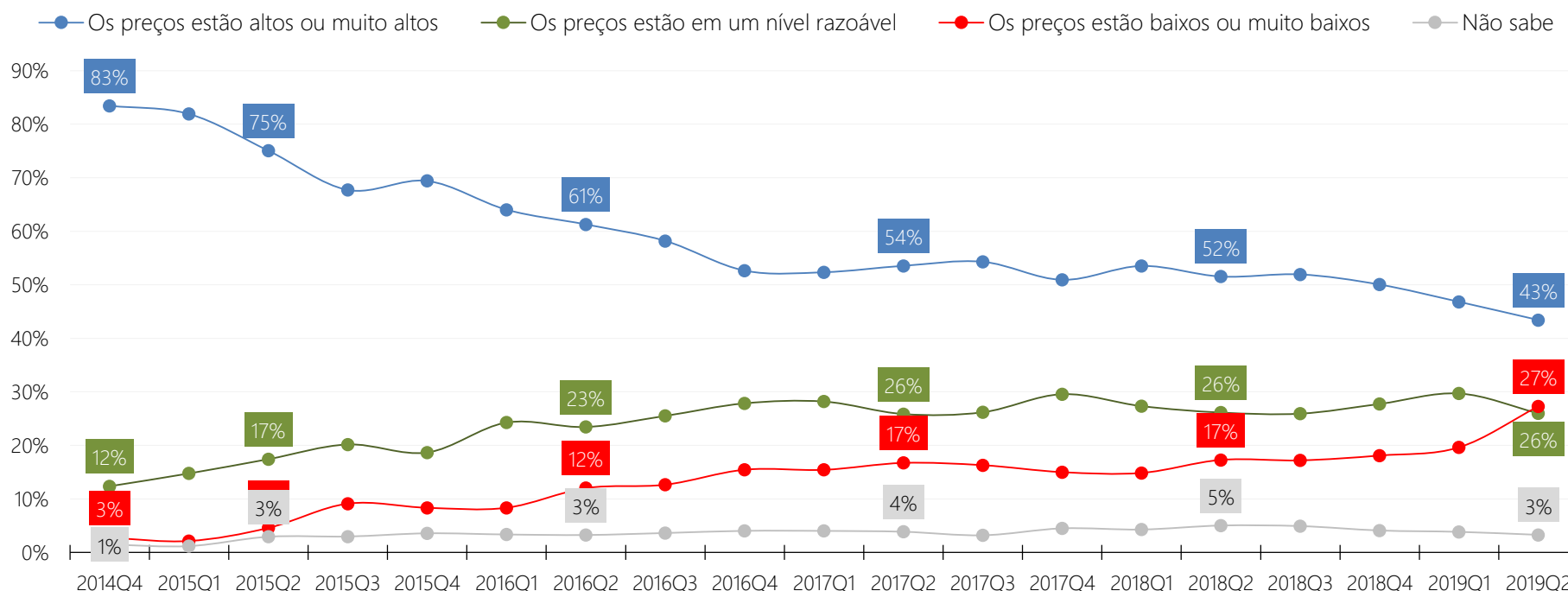


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Finalmente, entre proprietários, a proporção dos respondentes que considera os preços atuais “altos ou muito altos” declinou de 83% para 43%; o percentual que considera que os preços estão em nível razoável passou de 12% para 26%, enquanto a parcela que considera os preços baixos ou muito baixos foi de 3% para 27% dos respondente proprietários ■

PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE PROPRIETÁRIOS: *RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*

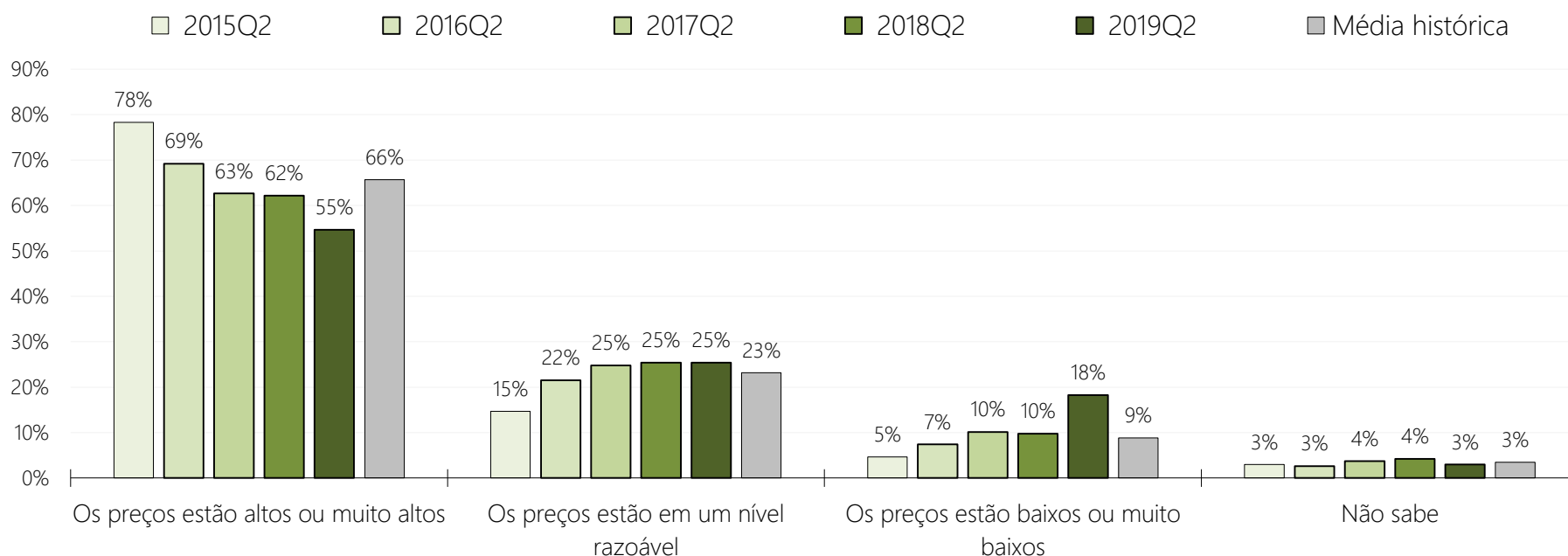


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Considerando a percepção média no segundo trimestre de 2019, houve redução de 78% para 55% na participação de respondentes que classificava os preços atuais como altos/muito altos, acompanhada de aumento da parcela que qualificou como razoáveis (de 15% para 25%) ou baixos/muito baixos (de 5% para 18%). Além disso, não souberam opinar sobre o tema 3% dos respondentes na última pesquisa – percentual que se mantém estável ao longo da pesquisa ■

RESUMO DA PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ATUAL ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

EXPECTATIVA DE PREÇO
CURTO PRAZO

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

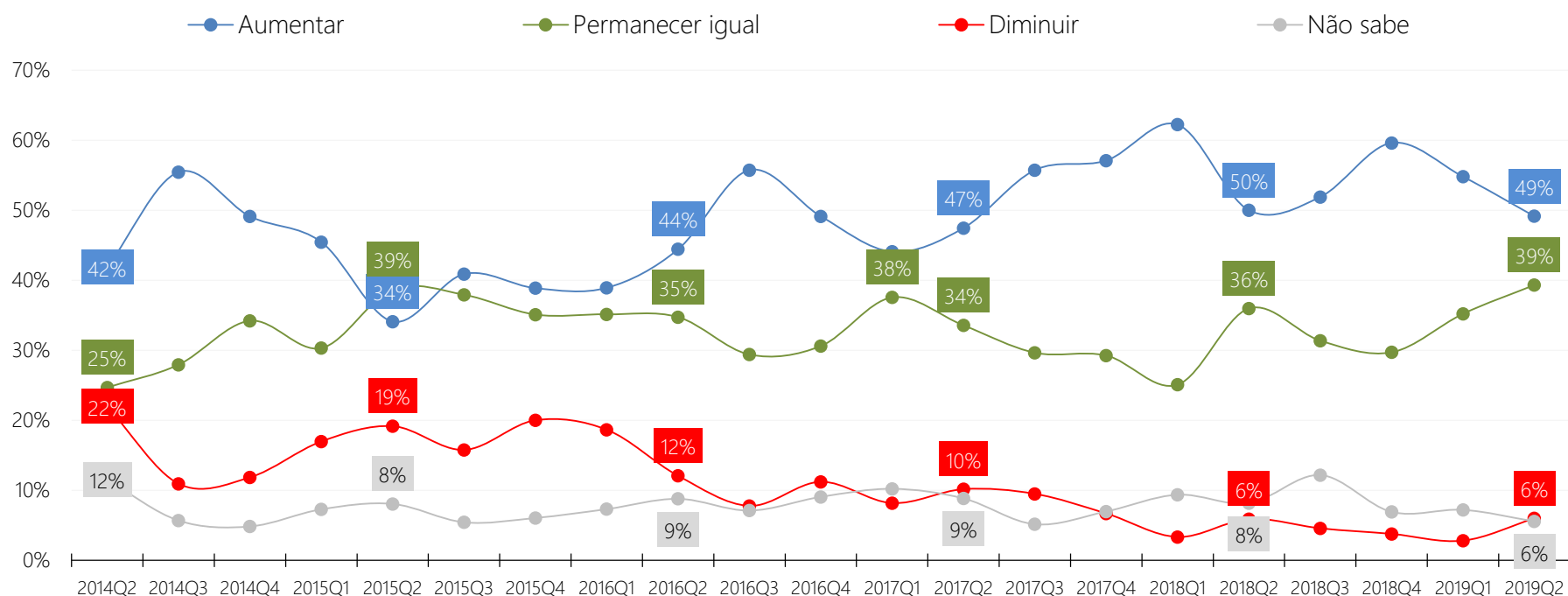
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- Você acha que o preço do seu imóvel, nos próximos 12 meses, vai: aumentar, diminuir, permanecer igual ou não sabe informar?
- Na sua opinião, quanto o preço vai aumentar ou diminuir (percentualmente) nos próximos 12 meses?

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO) **fipe ZAP**

Na última pesquisa, a maioria dos respondentes que adquiriram nos últimos 12 meses indicou esperar um aumento nos preços (49%) nos próximos 12 meses, seguida por aqueles com expectativa de estabilidade (39%). Para 6% dos compradores, os preços irão recuar no curto prazo, mesmo percentual dos respondentes que não souberam opinar ■

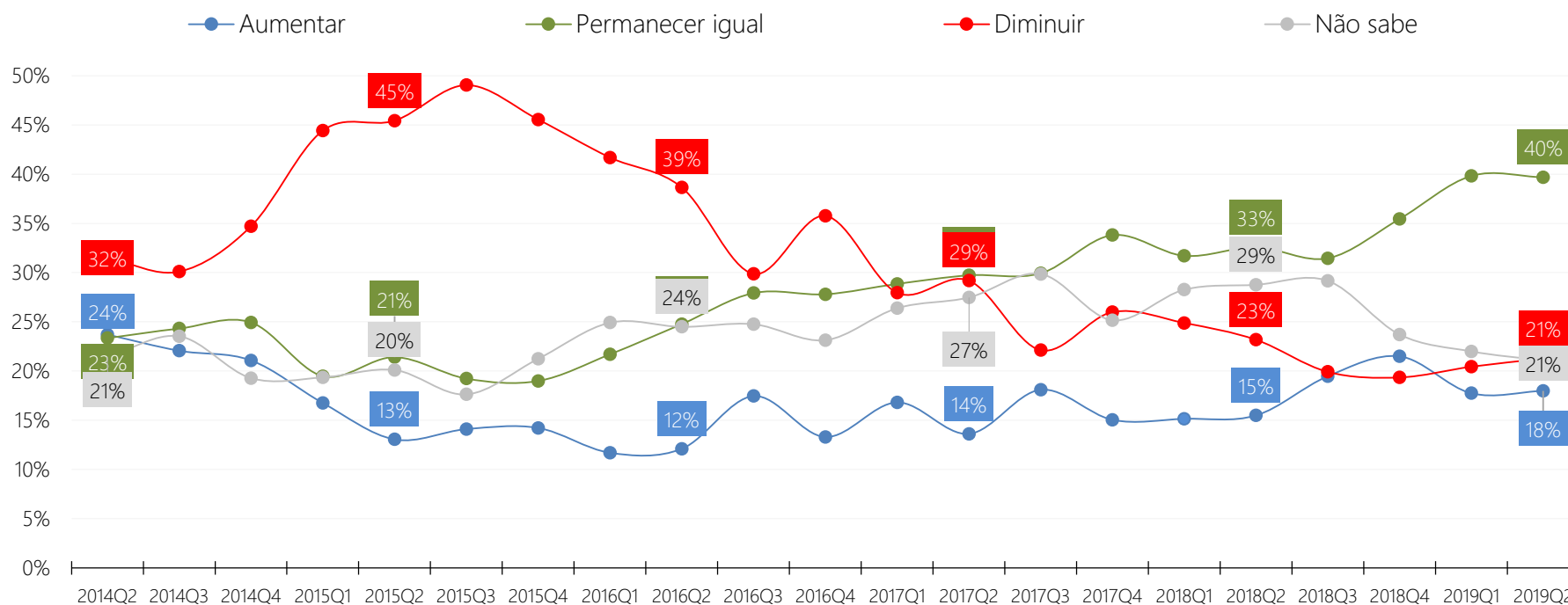
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO) **fipe ZAP**

Entre os respondentes da última pesquisa que declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, a maior parte esperava manutenção dos preços atuais (40%), superando o percentual correspondente àqueles que projetavam alta (18%) ou queda (21%). Finalmente, uma parcela significativa deste grupo de respondentes (21%) não soube opinar a respeito do tema ■

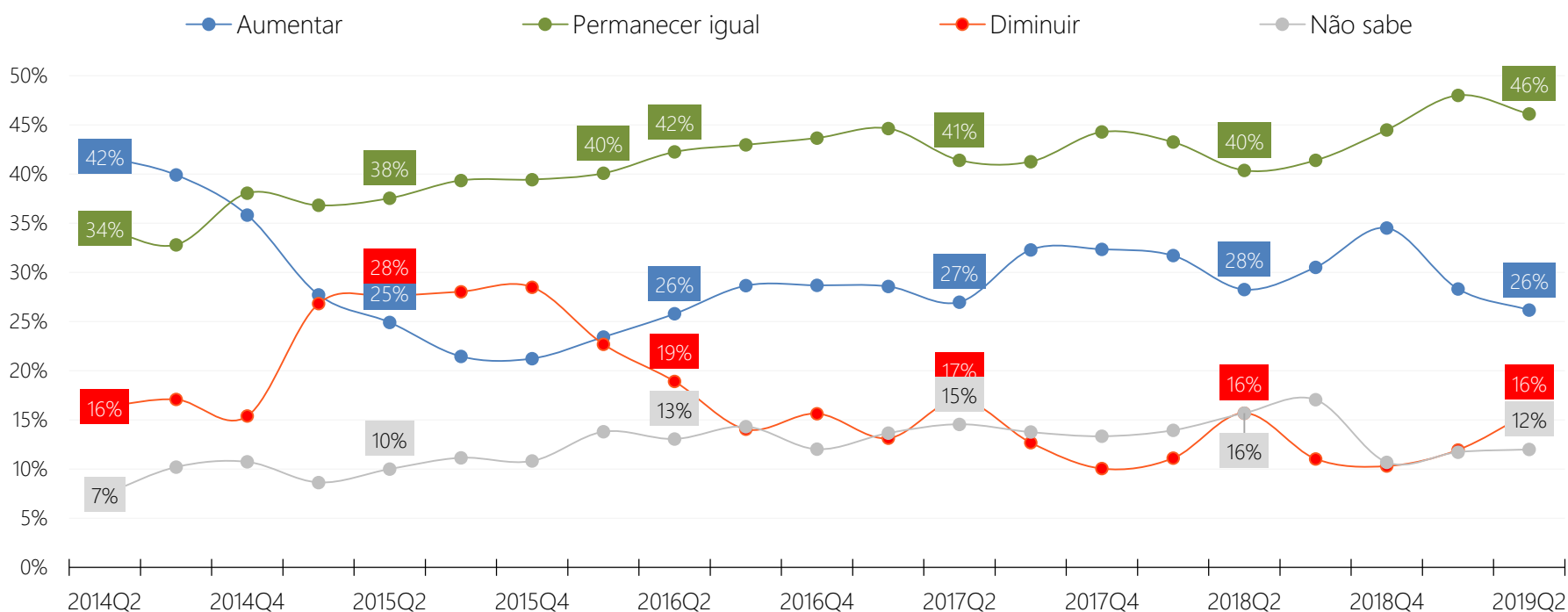
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO) **fipe ZAP**

Finalmente, entre os respondentes da última pesquisa que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses, a maior parte (46%) espera que os preços se mantenham estáveis nos próximos 12 meses; além disso, 26% projetavam aumento nominal nos preços e 16% esperavam queda. Os respondentes que não souberam opinar totalizaram 12% dos respondentes ■

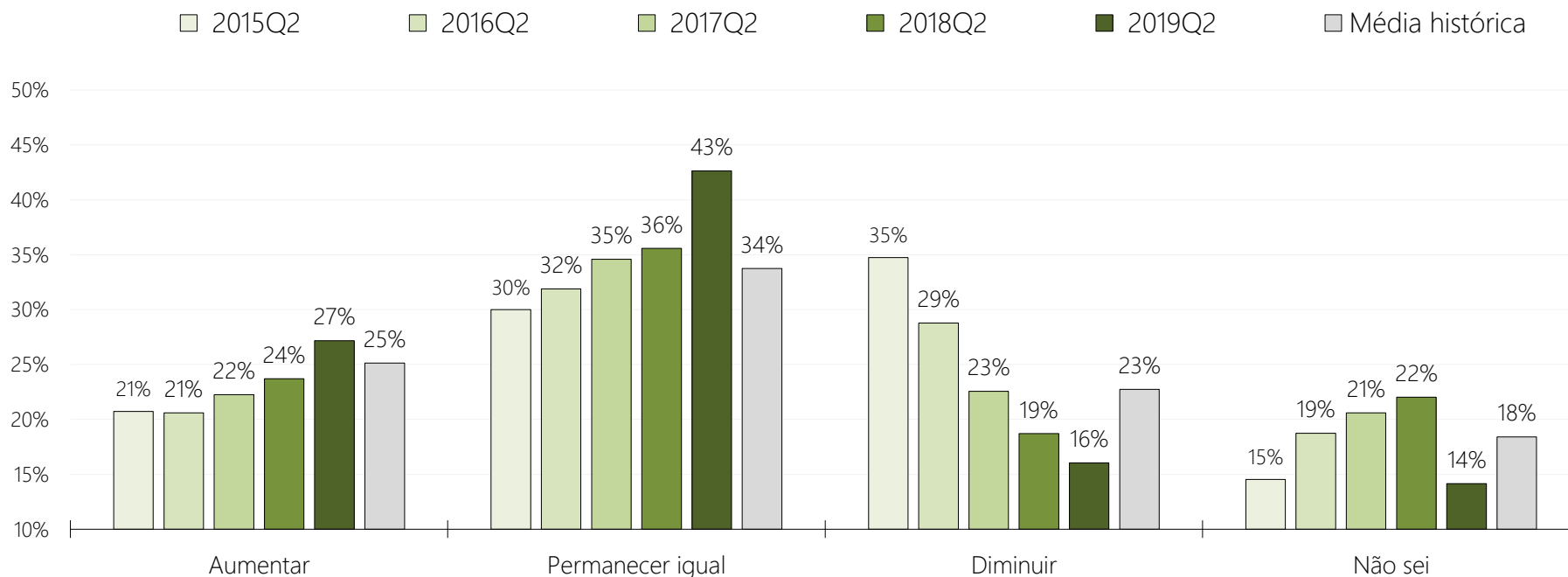
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO) **fipe ZAP**

Considerando a expectativa média de todos os respondentes a partir do segundo trimestre de 2015, é possível notar um aumento progressivo no percentual de respondentes que projetavam aumento de preço nos próximos 12 meses (de 21% para 27%), bem como da parcela com expectativa de estabilidade (de 30% para 43%). Já a participação de respondentes com expectativa de queda nos preços recuou de 35%, no segundo trimestre de 2015, para apenas 16% da amostra na última pesquisa. Finalmente, a incerteza, marcada pela proporção de respondentes que não souberam opinar sobre o tema, passou de 15%, em 2015, para 14%, no segundo trimestre de 2019 ■

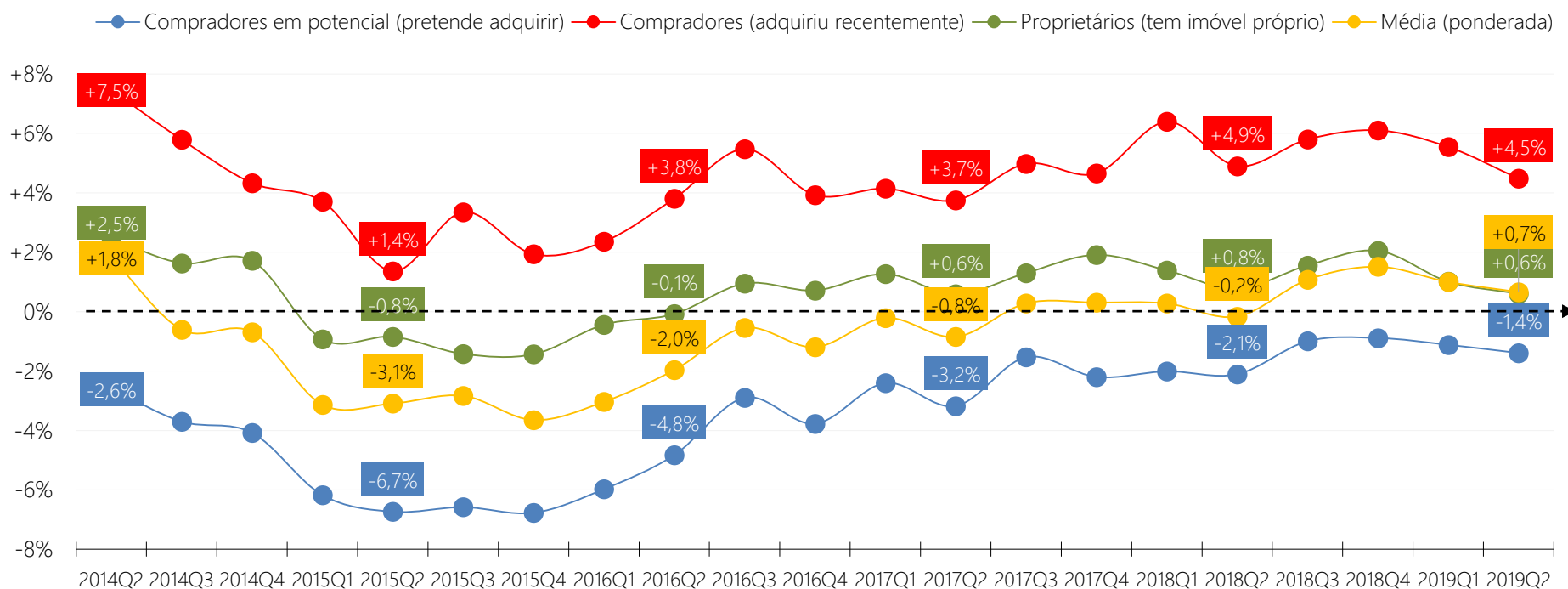
RESUMO DA EXPECTATIVA DE PREÇO DE CURTO PRAZO ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

A variação média esperada para o preço dos imóveis nos próximos 12 meses, considerando os grupos de respondentes no segundo trimestre de 2019, destaca alta nominal de 0,7%, percentual superior à expectativa média reportada pelos respondentes no segundo trimestre de 2018 (queda nominal de 0,2%). Em particular, na última pesquisa, os respondentes que compraram imóveis recentemente projetavam uma valorização nominal muito superior à expectativa média (+4,5%), enquanto compradores em potencial aguardam uma queda nominal de 1,4% nos próximos 12 meses ■

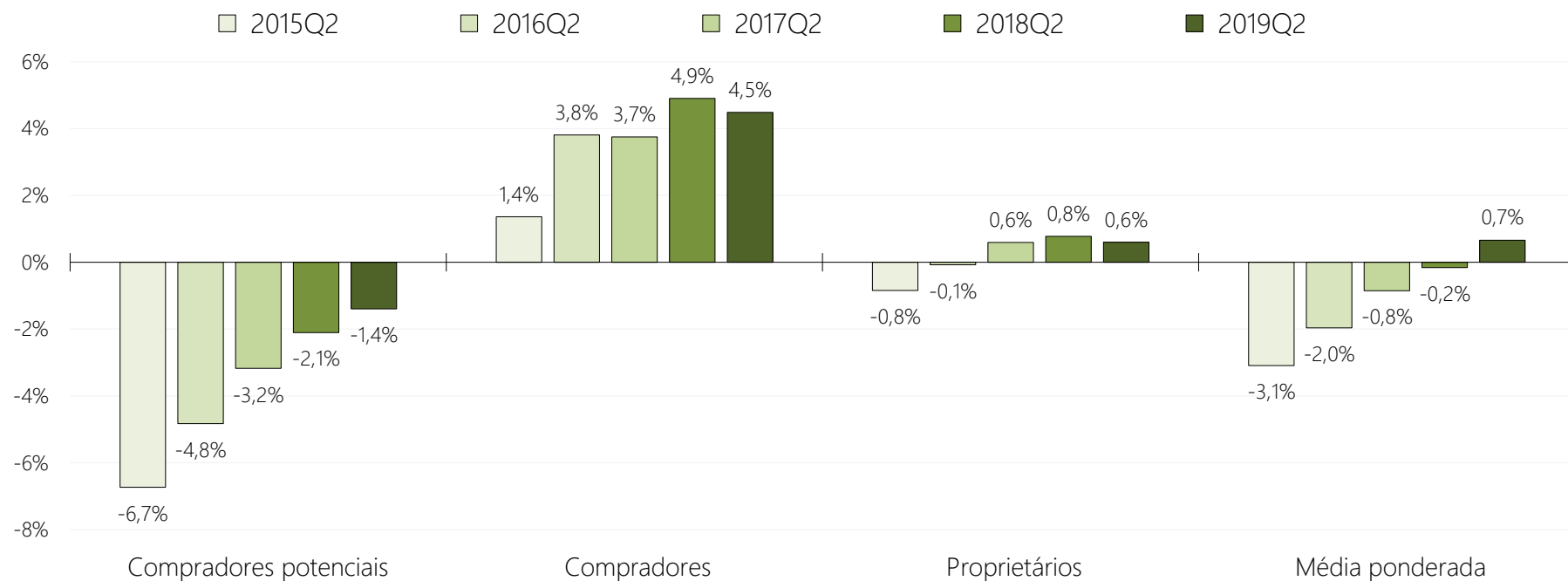
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Em resumo, considerando todos respondentes, a expectativa média de variação de preço nos próximos 12 meses passou de queda de 3,1% (no segundo trimestre de 2015) para alta de 0,7% no último trimestre. Essa mudança no perfil das expectativas pode ser atribuída, em boa medida, à mudança nas expectativas média de curto prazo de todos os grupos, com destaque para a mudança registrada entre aqueles que pretendem adquirir imóveis, que passou de queda de 6,7% para queda de 1,4% nos últimos 3 anos ■

RESUMO DA EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

EXPECTATIVA DE PREÇO
LONGO PRAZO

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

De forma similar, para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 10 anos (longo prazo), a pesquisa propôs a seguinte pergunta:

- Na sua opinião, o preço do seu imóvel vai aumentar nos próximos 10 anos (acima da inflação, abaixo da inflação, de acordo com a inflação, não sabe)?

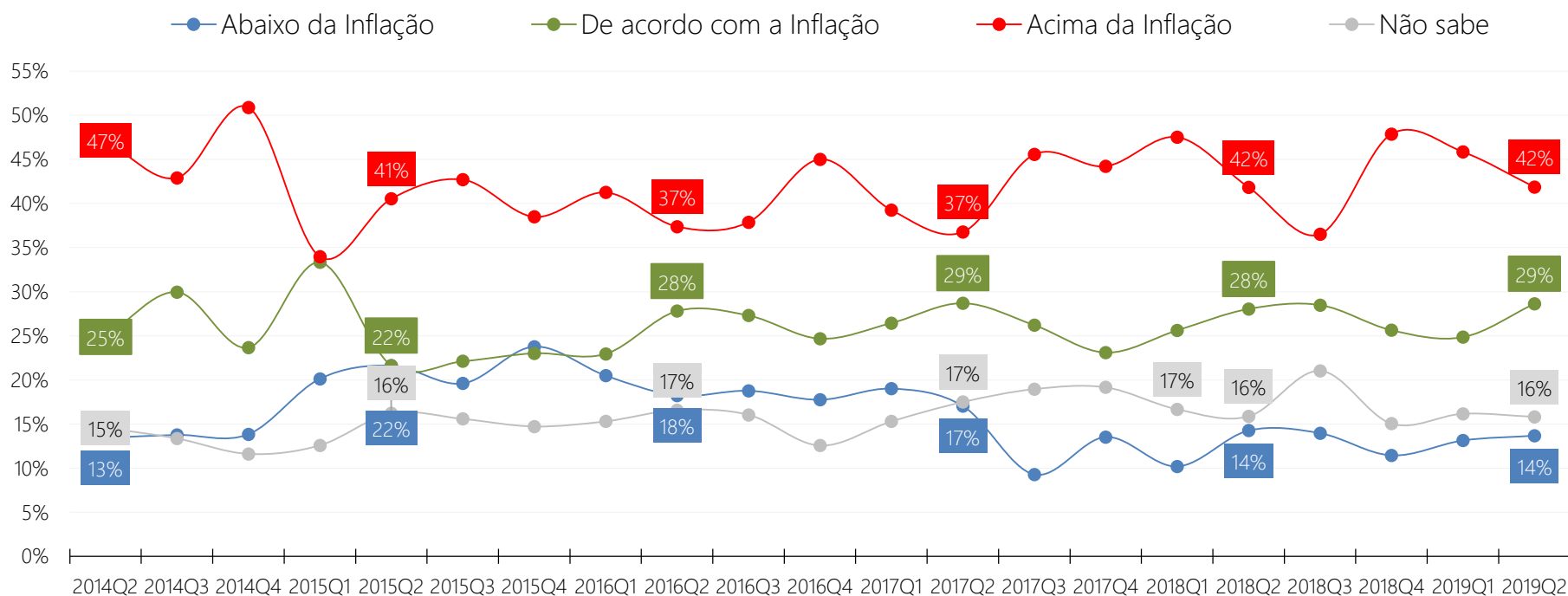
Os resultados apresentados colaboram, também, para monitorar incertezas associadas ao cenário de longo prazo do mercado imobiliário brasileiro.

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Considerando um horizonte temporal de 10 anos, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses esperam que o preço dos imóveis apresente uma valorização superior (42%) ou de acordo (29%) com a inflação nos próximos 10 anos. Além disso, 14% esperavam uma queda real de preço e 16% não souberam opinar sobre essa perspectiva ■

EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS

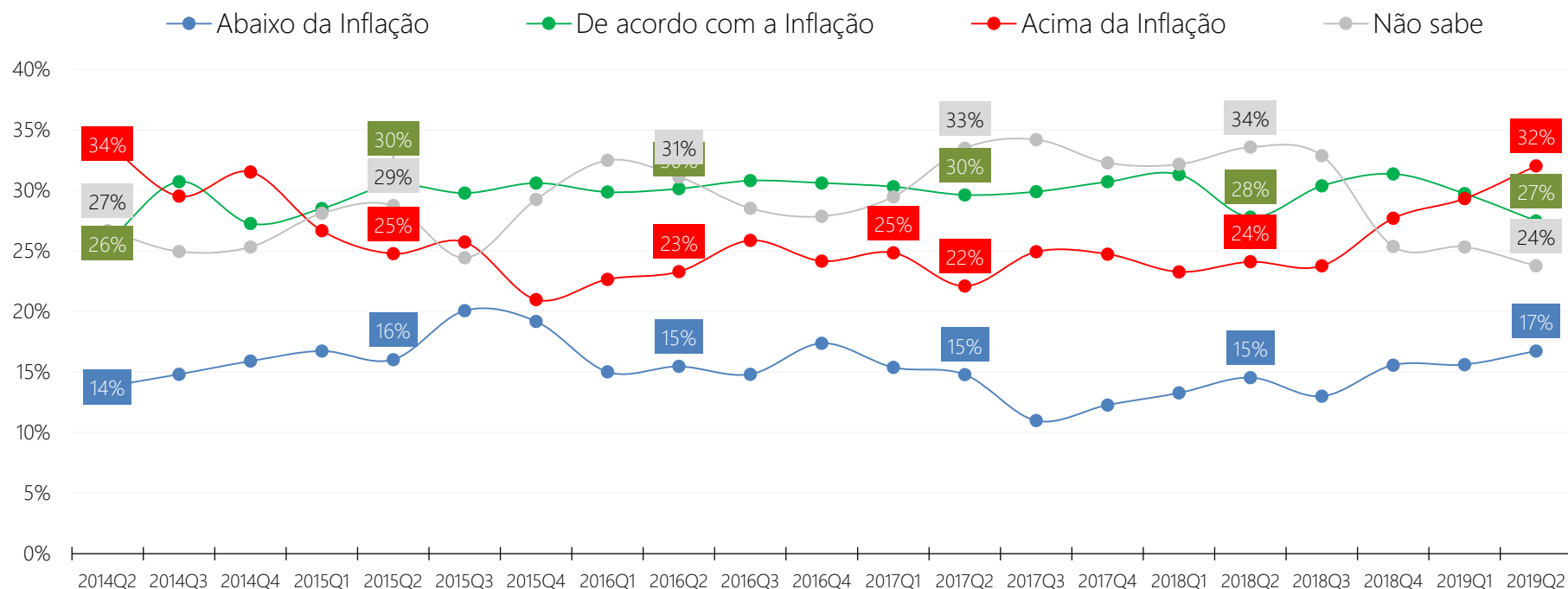


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Entre os respondentes com pretensão de adquirir um imóvel na última pesquisa, a maioria indicou que o preço dos imóveis terá uma valorização próxima (27%) ou superior (32%) à inflação no longo prazo. Já 17% dos respondentes esperam queda real dos preços, enquanto cerca de um quarto (24%) não soube opinar sobre o comportamento dos preços nesse horizonte ■

EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*

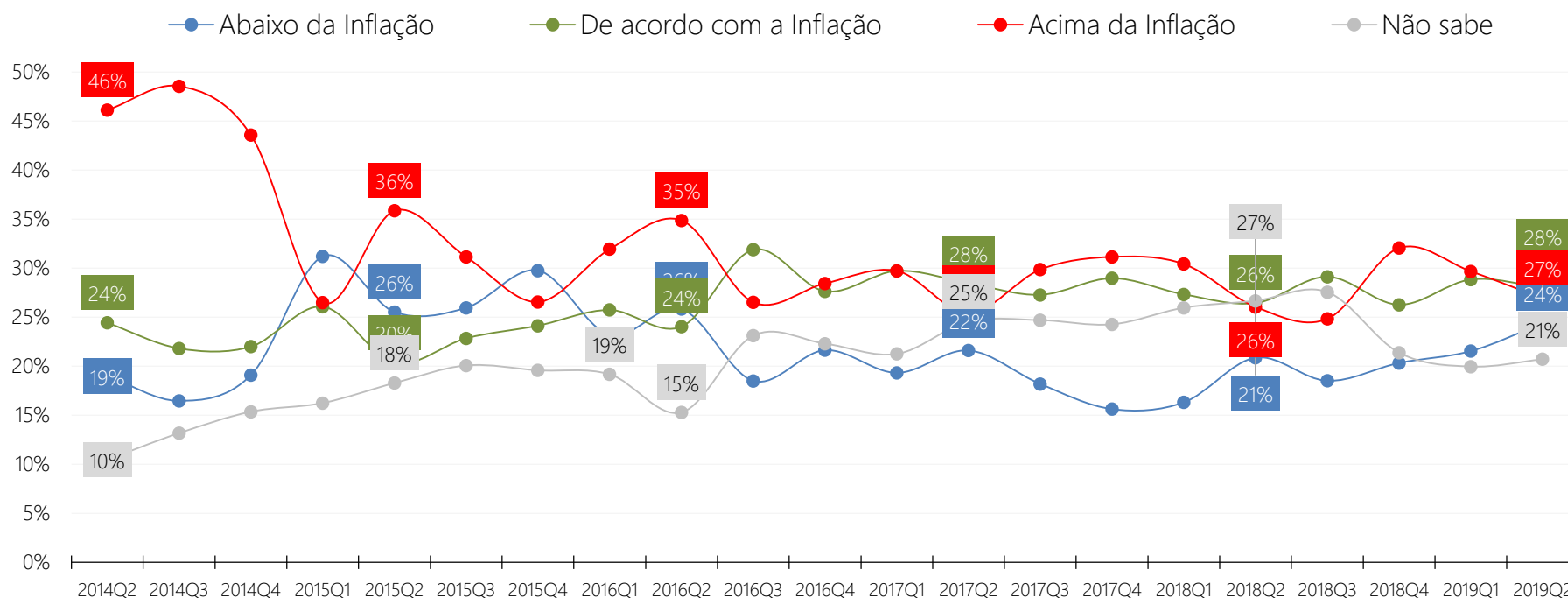


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Ainda com respeito ao longo prazo, os respondentes que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses se distribuíram entre aqueles que acham que o preço dos imóveis terá um comportamento de acordo com a inflação (28%), acima da inflação (27%) e abaixo da inflação (24%). Respondentes que não souberam opinar corresponderam a 21% do total ■

EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO

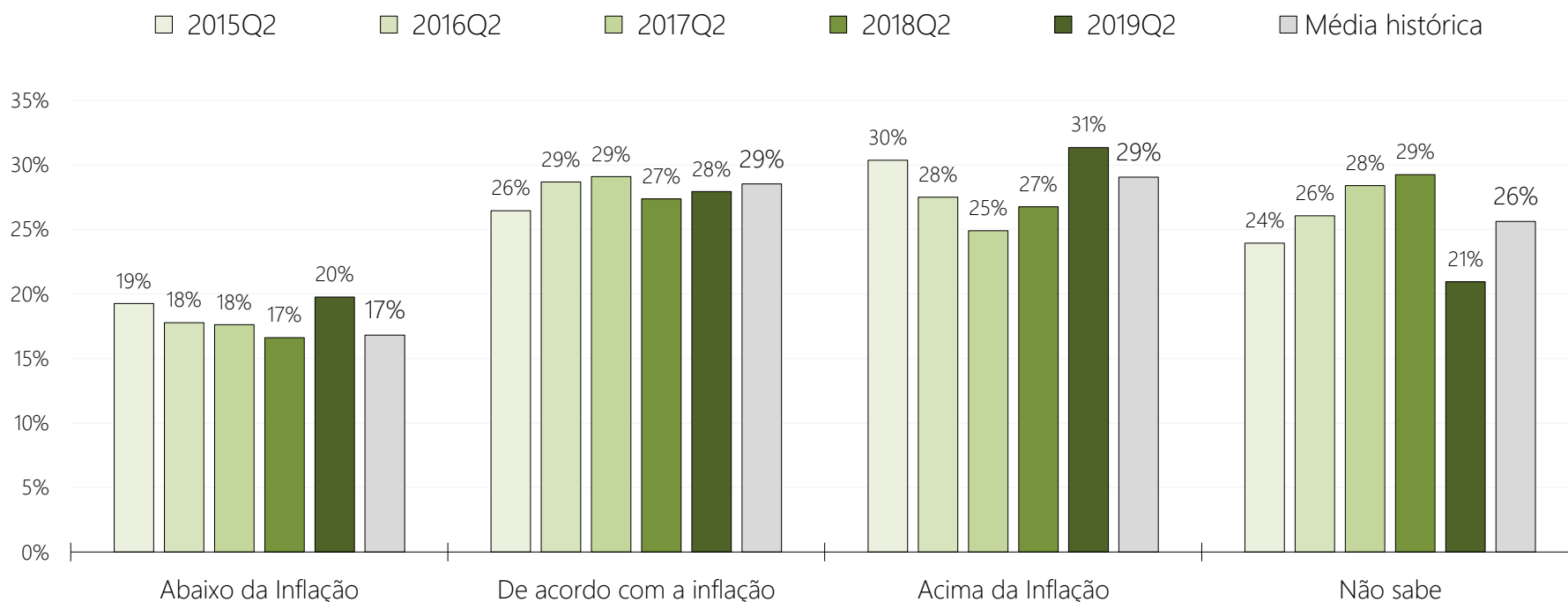


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Considerando todos os respondentes, é possível evidenciar uma estabilização das expectativas de longo prazo a partir do segundo trimestre de 2016. Na última pesquisa, em particular, (i) 31% dos respondentes projetaram uma valorização acima da inflação nos próximos 10 anos; (ii) 28% esperavam variação próxima à inflação e (iii) 20% indicaram uma valorização inferior ao comportamento geral dos preços da economia. Finalmente, cerca de 21% dos respondentes não souberam opinar sobre o tema ■

RESUMO DA EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



fipe

grupo ZAP

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

mais informações: www.fipezap.com.br

contato: fipezap@fipe.org.br