

fipe

grupo ZAP

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

INFORME DO 4º 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

DESTAQUES DO TRIMESTRE



Com queda na taxa de juros e no rendimento de aplicações financeiras, cresce interesse nos imóveis como investimento

Após recuar nos últimos anos, proporção de investidores entre compradores voltou a crescer na pesquisa, chegando a 44% no último trimestre

A pesquisa **Raio-X FiPeZap do 4º 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.

Na sequência, são apresentados os principais destaques da última rodada (referente ao último trimestre de 2019), que contou com a contribuição de 5.304 respondentes:

- **Participação de compradores e investidores:** a participação de compradores (respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses) permaneceu praticamente estável, passando de 9% no terceiro trimestre para 8% no quarto trimestre de 2019. No tocante ao estado ou tipo do imóvel adquirido, a preferência por imóveis usados respondeu pela maioria das compras realizadas por respondentes da última rodada (60%), contrastando com o interesse em imóveis novos/adquiridos na planta (40%). Em termos de objetivos, o interesse na aquisição de imóveis como forma de investimento (seja para valorização e posterior revenda ou para obtenção de renda com aluguel) apresentou expressivo crescimento no período, passando de 36%, no terceiro trimestre, para 44% dos compradores no último trimestre. A atratividade dos imóveis como opção de investimento pode ser explicada, em parte, pela queda da taxa básica de juros e, consequentemente, da rentabilidade de aplicações financeiras mais tradicionais.
- **Descontos nas transações:** o percentual de transações com desconto sobre o valor anunciado do imóvel manteve a trajetória de crescimento nos últimos meses, encerrando dezembro de 2019 com uma incidência de 72% sobre as transações realizadas nos últimos 12 meses - o maior patamar da série histórica. Considerando apenas as transações que envolveram alguma redução no valor pedido, o percentual médio negociado entre as partes também cresceu, atingindo 14% sobre o preço anunciado (em média);
- **Percepção sobre os preços atuais:** após recuar nos trimestres anteriores, a percepção de que os preços estão altos ou muito altos voltou a crescer no último trimestre de 2019. Em detalhe, os respondentes se distribuíram entre os que achavam que os preços atuais estão altos ou muito altos (64%), em nível razoável (26%) e baixos ou muito baixos (6%), enquanto aqueles que não souberam opinar somaram 5% dos respondentes. Comparando-se a última pesquisa com o observado há 4 anos (no 4º trimestre de 2015), todavia, é possível evidenciar uma expressiva diminuição da percepção de que os preços dos imóveis estão altos ou muito altos (de 76% para 64%), em paralelo ao aumento da participação de respondentes que acreditam que os preços estão em nível razoável (de 16% para 26%); e baixos ou muito baixos (de 5% para 6%).
- **Expectativa de preço:** com relação ao comportamento futuro dos preços dos imóveis, os respondentes da última pesquisa se dividiram entre aqueles que projetavam elevação nominal nos preços nos próximos 12 meses (28%), estabilidade (34%) e queda nominal nos preços no curto prazo (13%). Além disso, cerca de 25% dos respondentes não souberam opinar a respeito da trajetória futura dos preços, o maior percentual da série histórica. Em termos de variação esperada para os próximos 12 meses, a expectativa média entre todos os respondentes apresentou ligeira queda entre o final de 2018 (expectativa de alta nominal de 1,5%) e o último trimestre de 2019 (expectativa de alta nominal de 0,9%), o que reforça projeções mais conservadoras sobre o comportamento dos preços no mercado imobiliário em 2020 ■

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 91,2 mil respostas, o que corresponde a uma média de 4,0 mil respondentes por trimestre e 18,8 mil respondentes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do Raio-X FipeZap para o 4º trimestre de 2019** ■

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

TAMANHO DA
AMOSTRA E PERFIL
SOCIOECONÔMICO
DOS RESPONDENTES

TAMANHO DA AMOSTRA



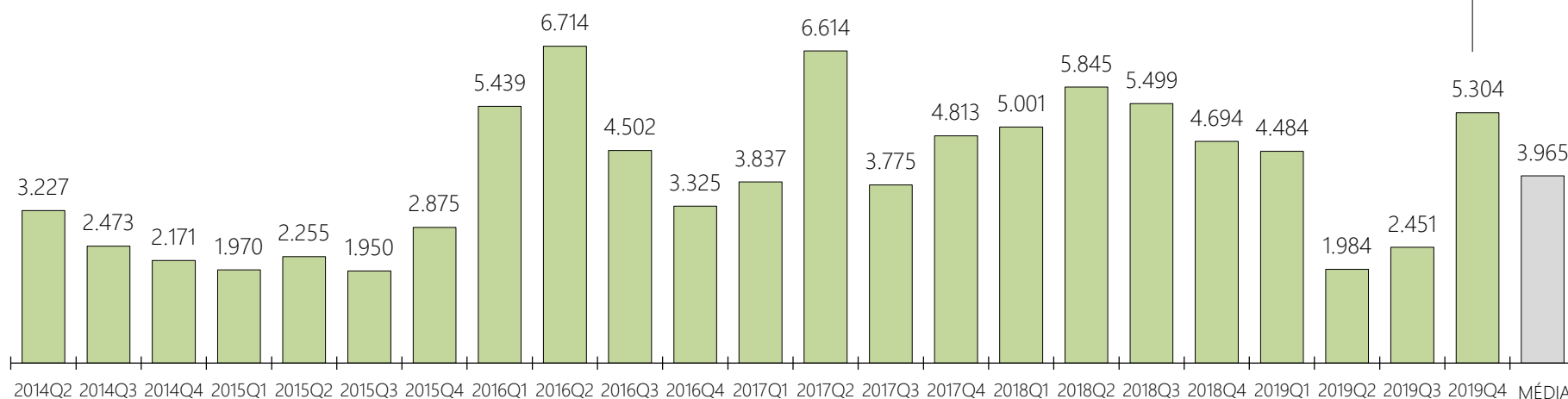
O questionário é aplicado a usuários do portal ZAP (www.zap.com.br) e tem com objetivo acompanhar os seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses ("compradores"); (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses ("compradores potenciais"); ou (iii) usuários que são proprietários de imóveis há mais de 12 meses ("proprietários"). A última rodada da pesquisa, referente ao 4º trimestre de 2019, contou com a participação de 5.304 respondentes entre 30 de janeiro e 14 de fevereiro de 2020 ■

4º TRIMESTRE DE 2019

5.304

respondentes

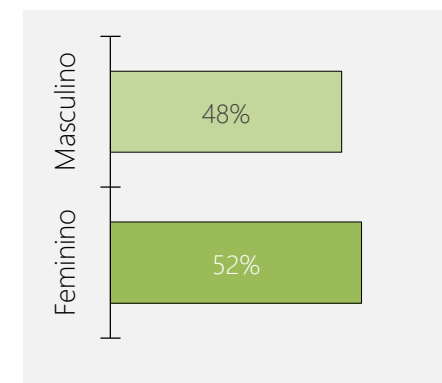
NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA



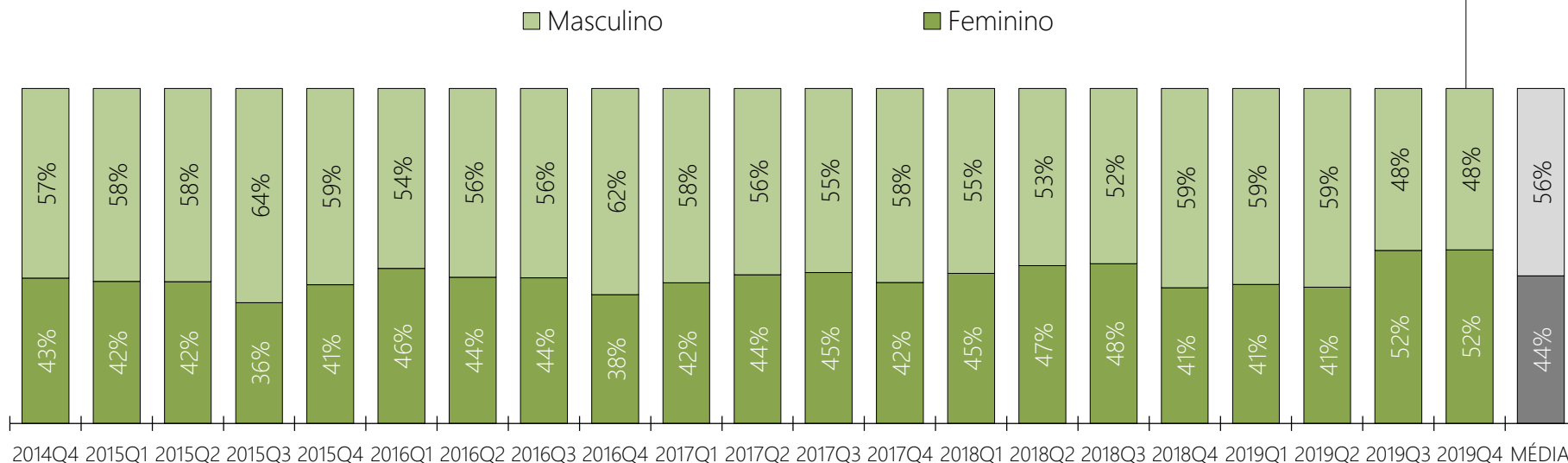
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



No último trimestre de 2019, 52% dos respondentes eram do gênero feminino e 48% do gênero masculino. Essa distribuição representa um maior equilíbrio participativo entre respondentes por gênero em comparação com a média histórica da pesquisa, em que prevalece a participação do gênero masculino (56%) ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



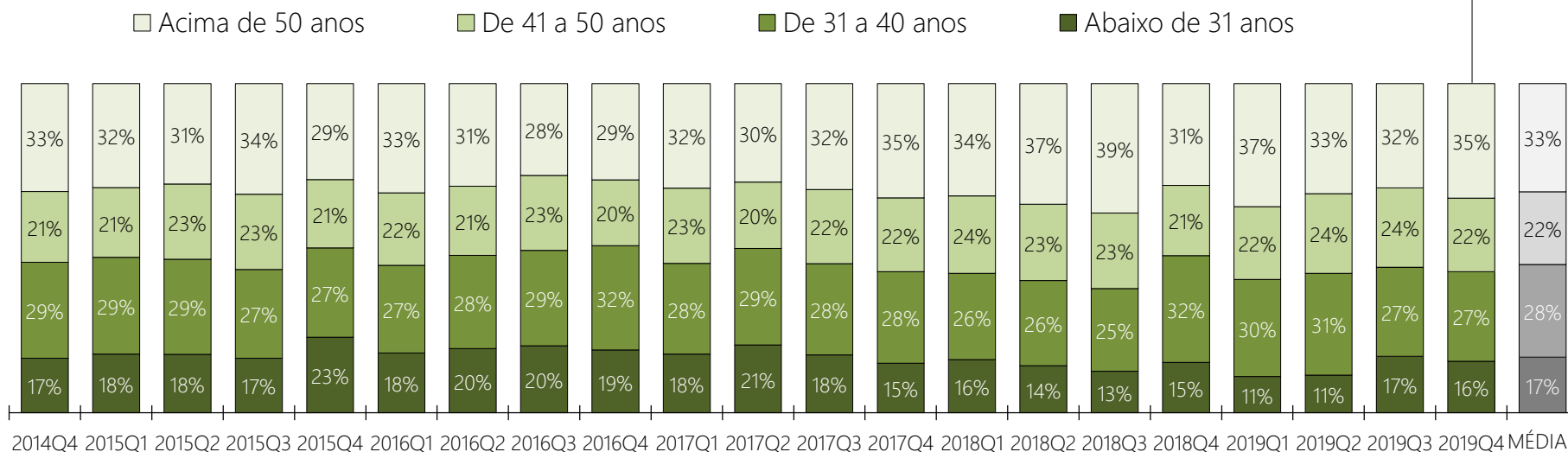
Em termos de faixa etária, a maioria dos respondentes do último trimestre apresentava 41 anos de idade ou mais (57%), enquanto o restante da amostra (43%) correspondia a indivíduos com até 40 anos (percentuais próximos da média histórica, de 55% e 45%, respectivamente). A idade média dos respondentes da última pesquisa foi de 48 anos, resultado que supera ligeiramente a média histórica da pesquisa (46 anos) ■

idade média na última pesquisa:

48 anos

média histórica:
46 anos

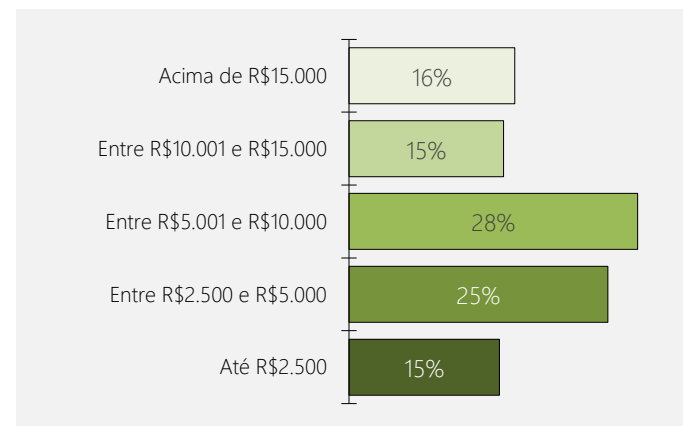
FAIXA ETÁRIA



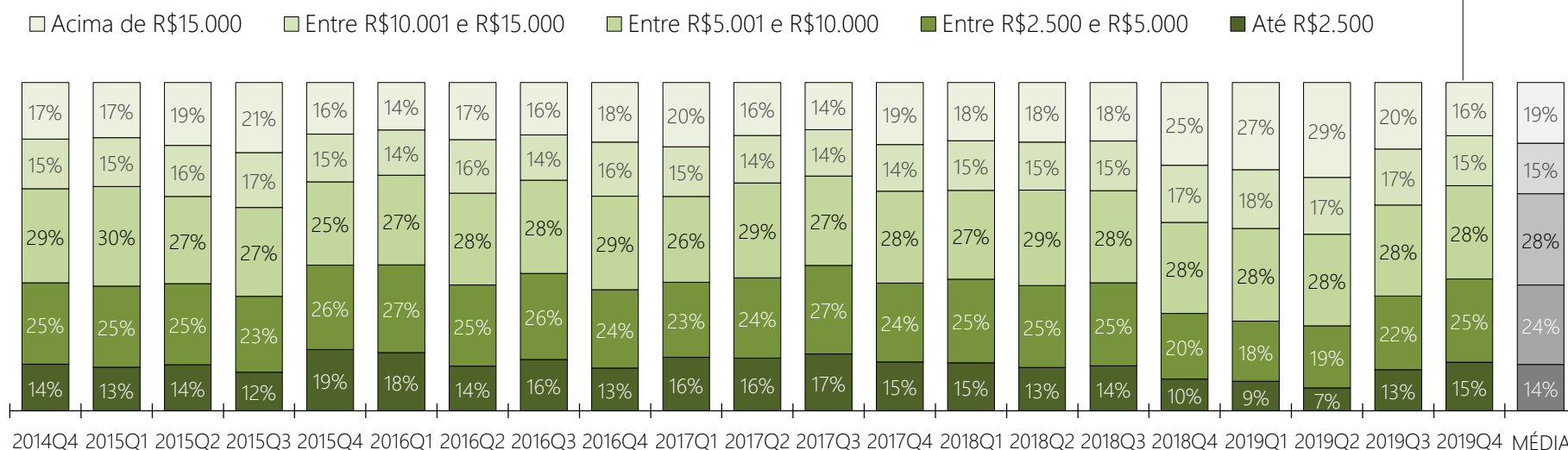
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



Em termos de poder aquisitivo, a maior parte dos participantes da última pesquisa apresentava renda domiciliar mensal de até R\$ 10.000 (68%). Comparativamente, o percentual dessa faixa de renda mais elevada na média histórica da pesquisa é de 62% ■



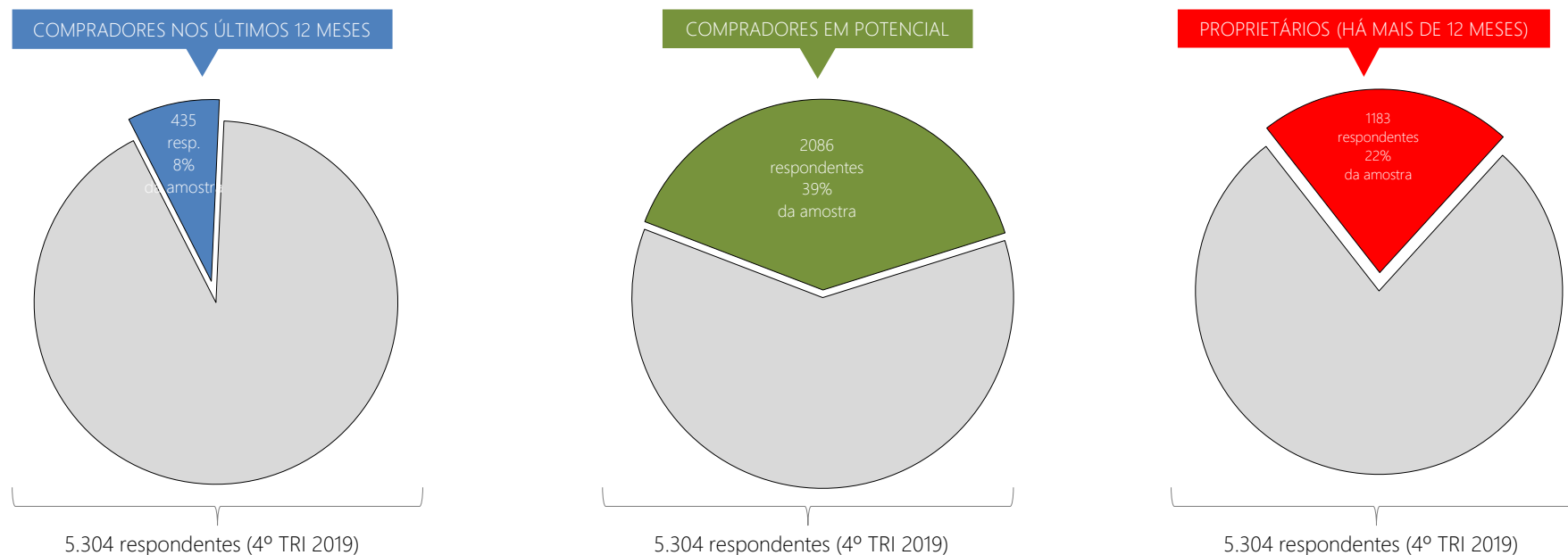
RENDA DOMICILIAR MENSAL



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 (5.304 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 8% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 39% foram classificados como compradores em potencial e 22% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses (sendo, portanto, proprietários há mais de 12 meses) ■

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA



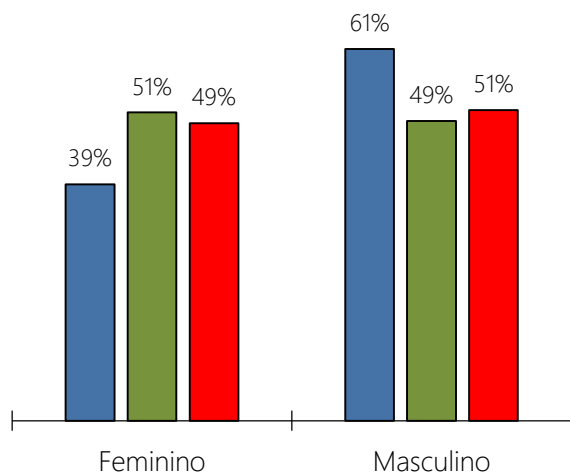
Nota: (*): os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última pesquisa, cerca de 30% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

PERFIL POR GRUPO

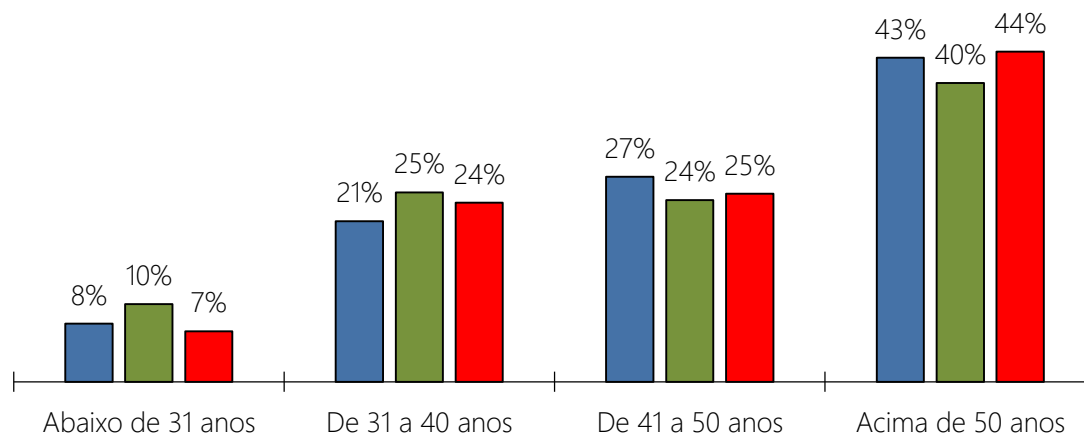
É possível comparar os diferentes grupos de respondentes da pesquisa com base em suas características sociodemográficas.

Na última pesquisa, respondentes do gênero masculino formavam maioria entre os compradores (61%), em contraste com o equilíbrio observado na composição dos demais grupos (proprietários e potenciais compradores). Já em termos de faixa etária, a maioria dos respondentes apresentava idade igual ou superior a 41 anos, independentemente do grupo avaliado ■

GÊNERO



FAIXA ETÁRIA



■ Compradores

■ Compradores potenciais

■ Proprietários

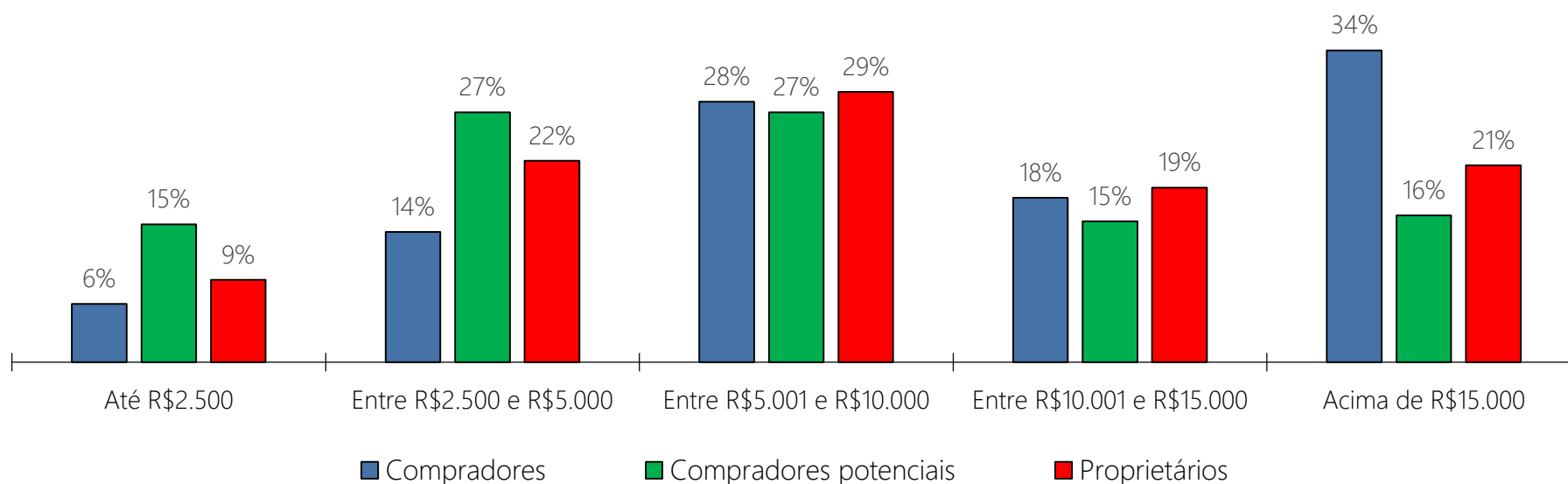
Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO



Na última pesquisa, os grupos estudados também se distinguiram em termos de poder aquisitivo (faixa de renda): de um lado, os compradores que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses) apresentavam 52% dos seus respondentes com renda domiciliar superior a R\$ 10 mil; de outro, é possível destacar os compradores em potencial – grupo em que predominavam indivíduos com renda inferior a R\$ 10 mil (69%) ■

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

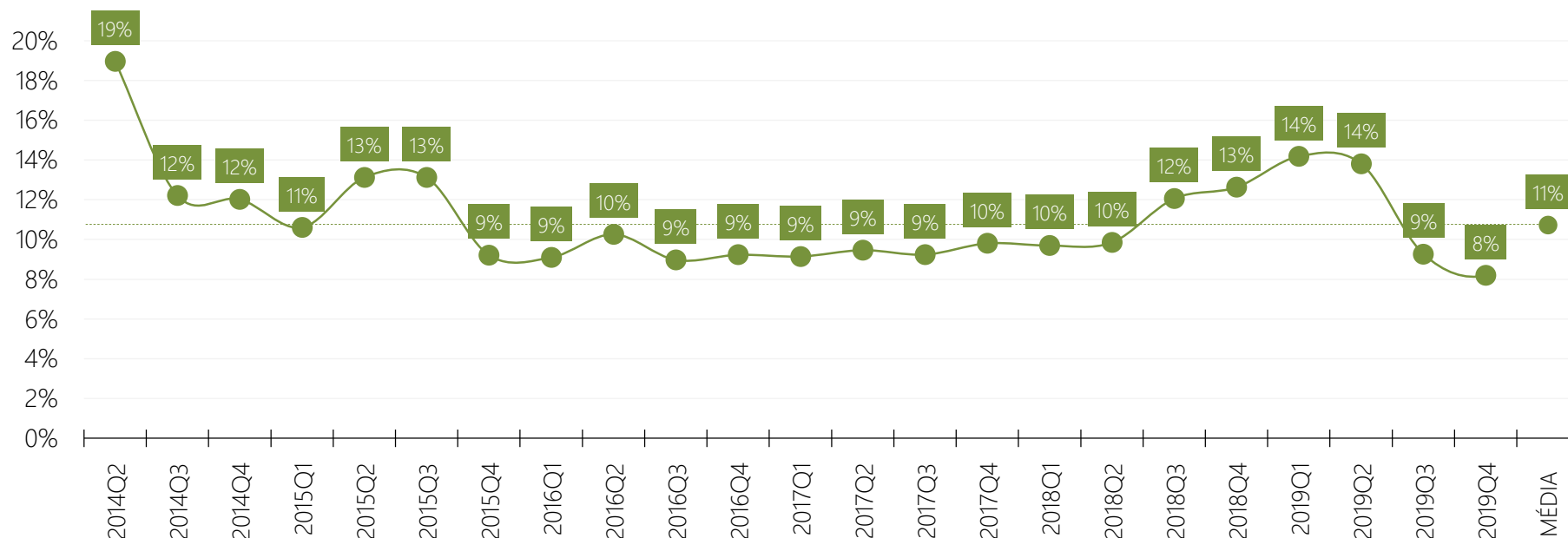
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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**

No último trimestre de 2019, 8% dos respondentes da amostra relataram ter adquirido ao menos um imóvel ao longo dos últimos 12 meses, sendo assim classificados como “compradores”. Embora se mantenha em patamar inferior à média histórica (11%), o percentual é muito próximo do observado no trimestre anterior e também ao longo de 2015 e 2016 (9%) ■

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

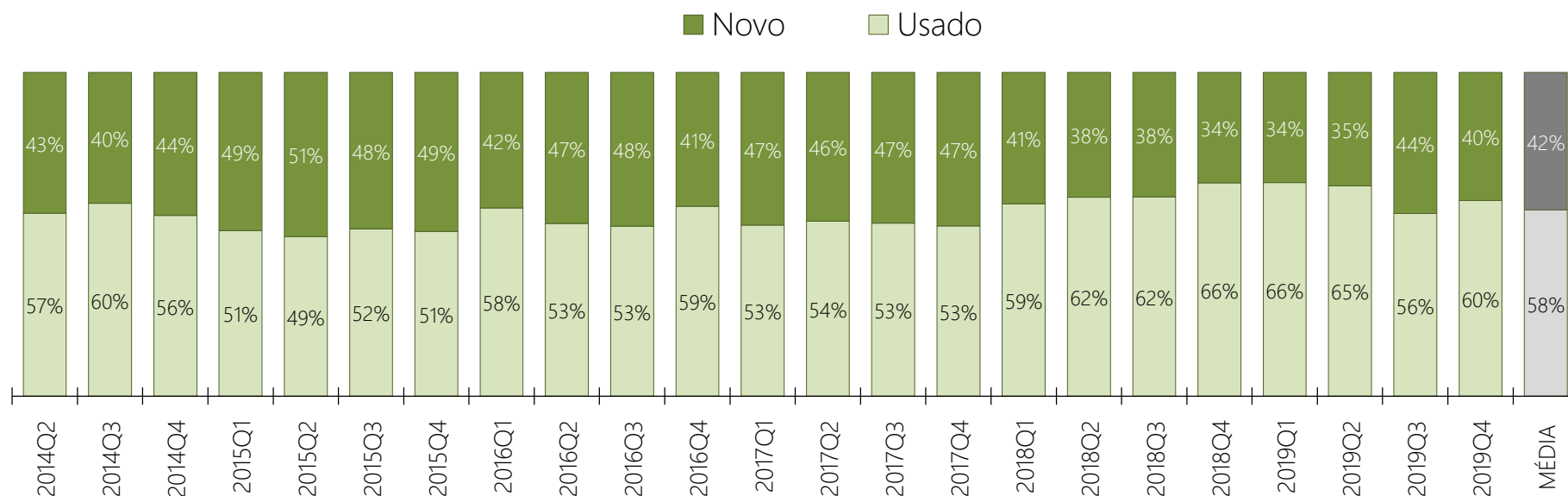


TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO



Entre os respondentes da última pesquisa que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses), a maior parte optou pela compra de imóveis usados (60%) – percentual que representa uma elevação em relação ao percentual registrado para mesma preferência no trimestre anterior (56%). O interesse dos compradores por imóveis usados na última pesquisa também superou ligeiramente a média histórica da preferência por esse tipo de imóvel na pesquisa (58%) ■

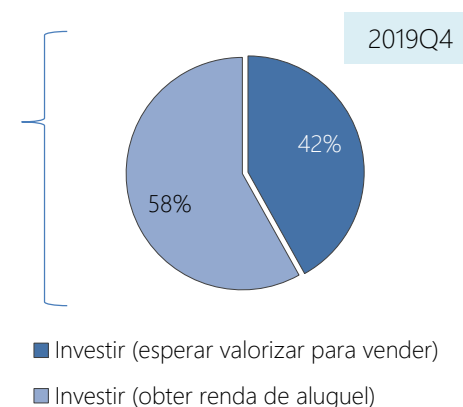
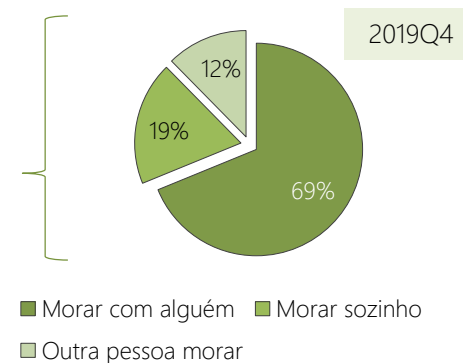
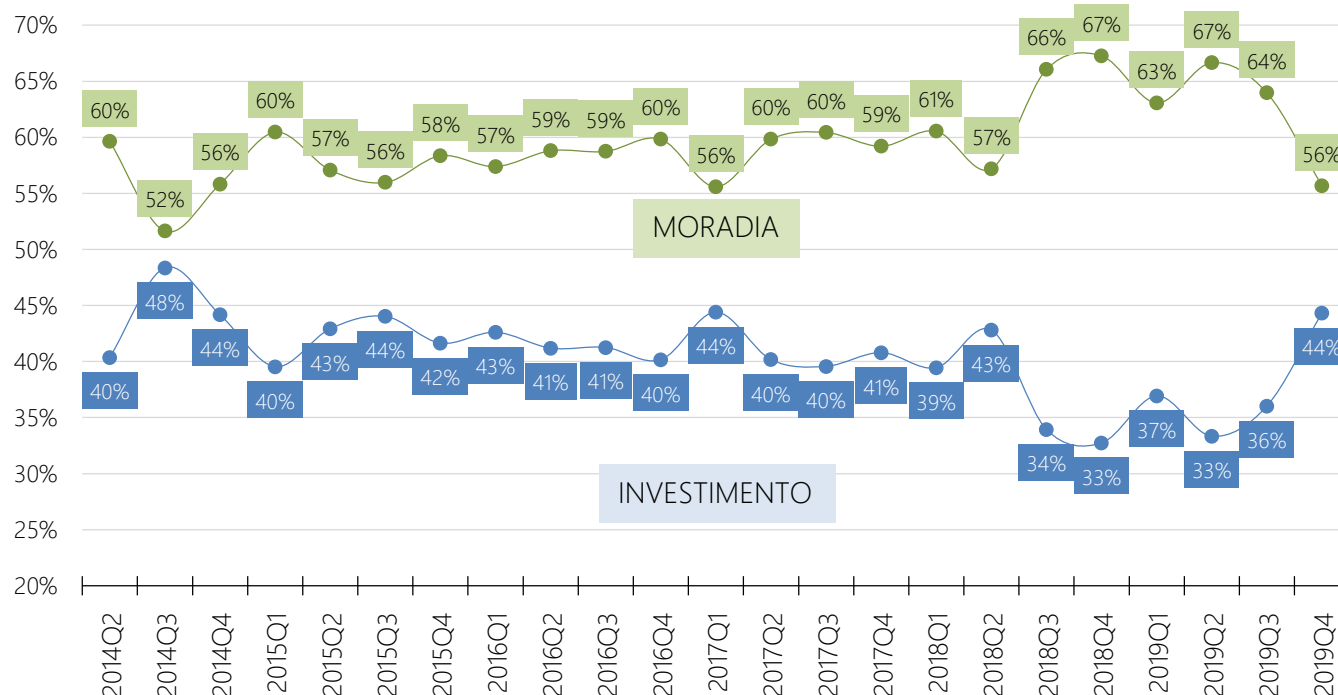
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Na última pesquisa, a maioria dos compradores (56%) declarou intenção de usar o imóvel adquirido para moradia, enquanto 44% 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 (58%) ■

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:

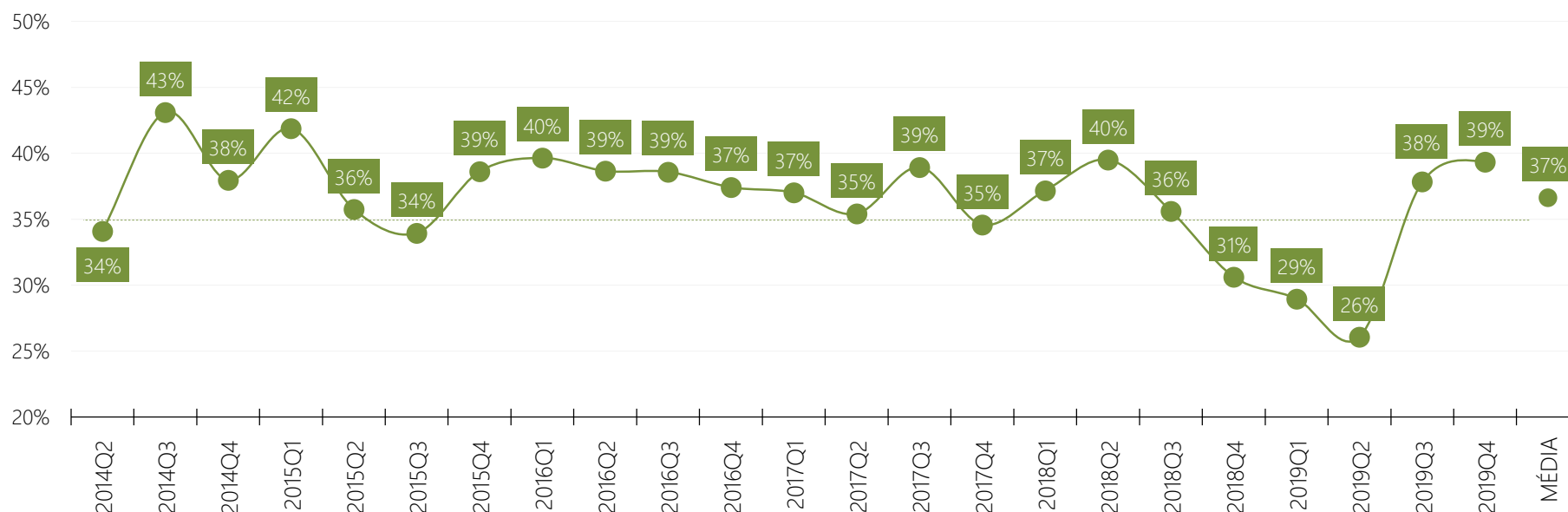
- Pretende comprar um imóvel nos próximos 3 meses?
- Qual o principal motivo para comprar o imóvel?
- Que tipo de imóvel você pretende comprar (novo, usado, indiferente)?

INTENÇÃO DE COMPRA



Em relação à participação do perfil de compradores em potencial na amostra, 39% dos respondentes da última pesquisa declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses (sendo, por tal razão, classificados como compradores em potencial). O percentual representa uma estabilização da intenção de compra em patamar superior à média histórica (37%), retomando patamares observados entre 2016 e 2017 ■

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

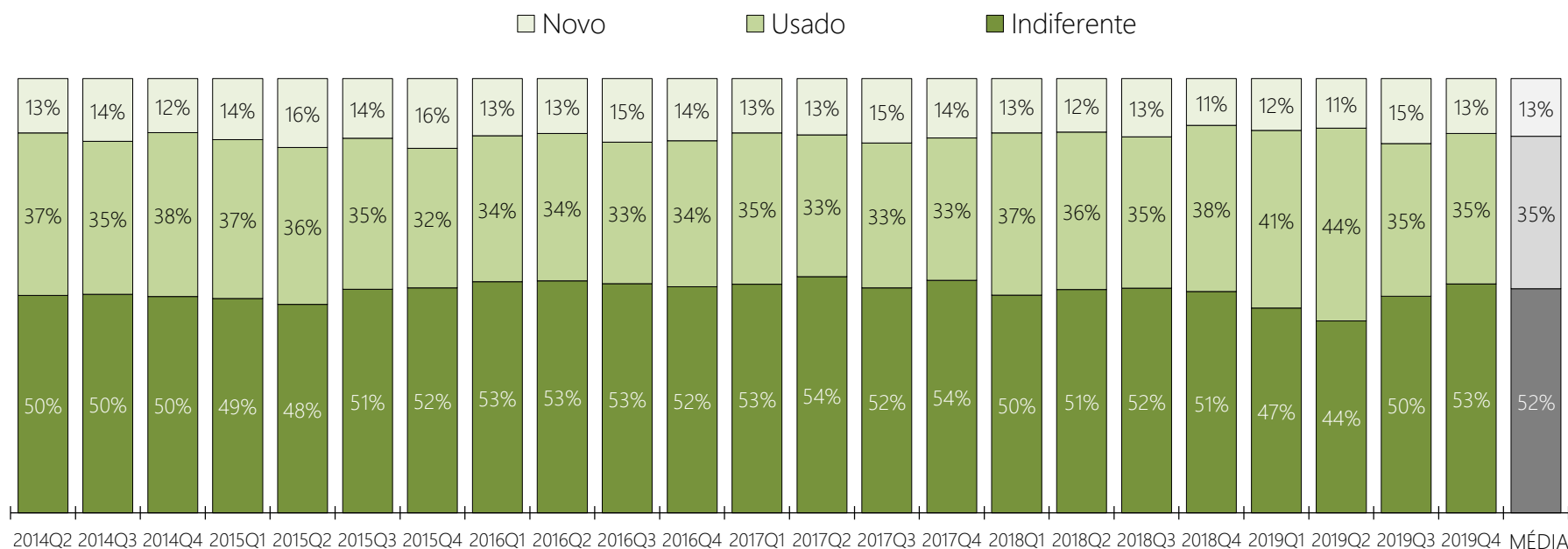


TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO



Entre os respondentes que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses, a maior parte (53%) se declarou indiferente entre um imóvel novo e um imóvel usado – percentual ligeiramente superior ao registrado na pesquisa anterior (50%) e similar ao observado na média histórica da pesquisa (52%) ■

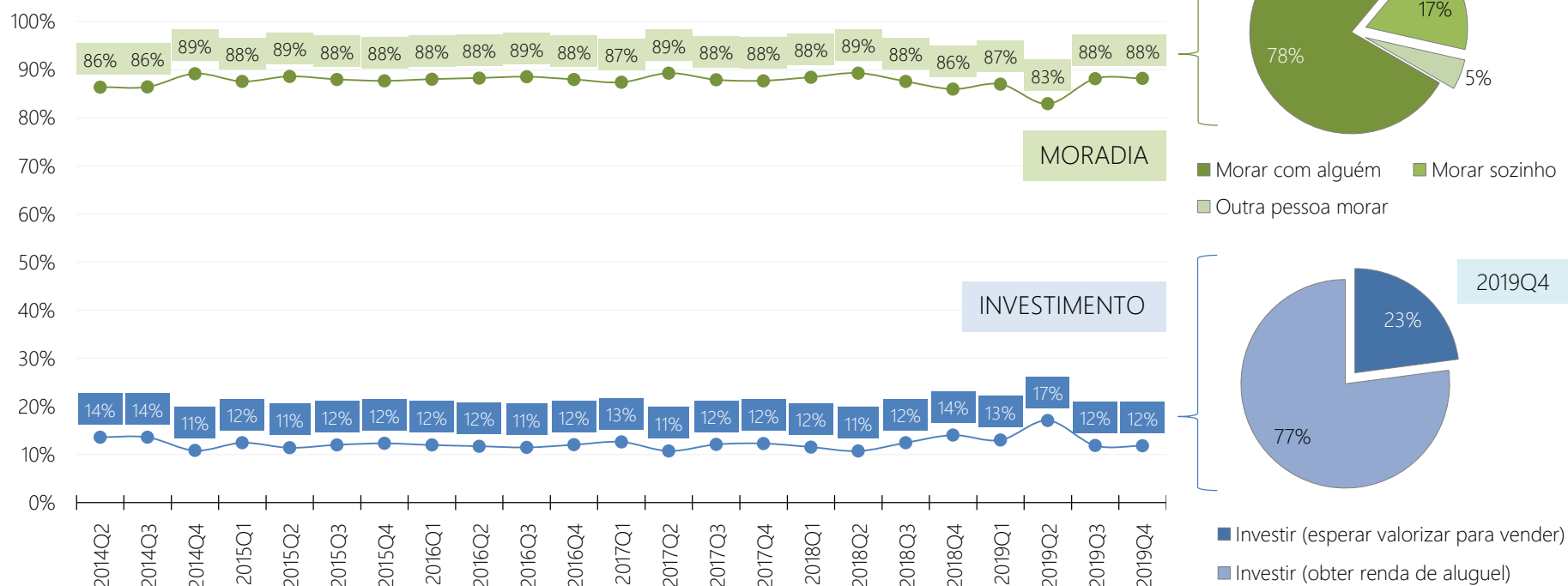
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



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 (88%). Por outro lado, 12% dos respondentes deste grupo classificaram sua intenção de compra como investimento, com especial interesse na obtenção de renda de aluguel (77%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL – QUE PRETENDEM 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 22% dos respondentes declararam possuir um imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses. A participação do grupo na amostra representa ligeira queda frente ao percentual do trimestre anterior (24%), mantendo-se também abaixo da proporção média histórica na pesquisa (27%) ■

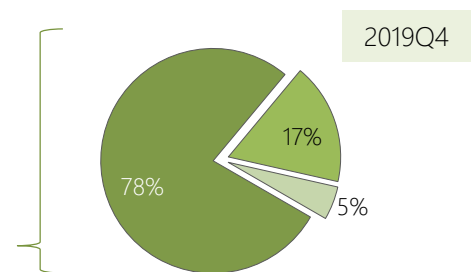
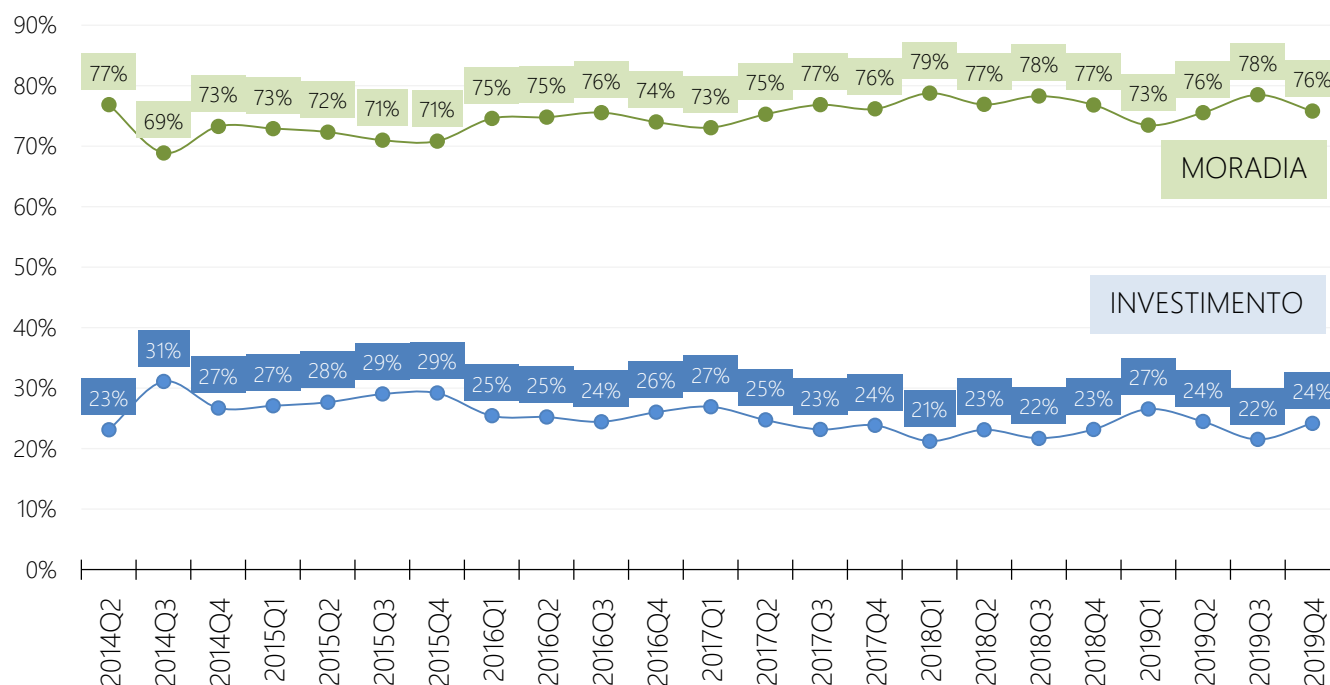
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



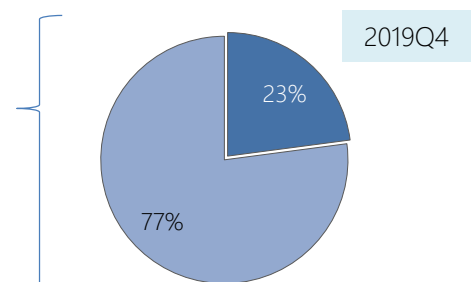
OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

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 (78%). Os investidores totalizaram 24% dos respondentes, priorizando, em boa medida, o aluguel do imóvel para obtenção de renda (77%) ■

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



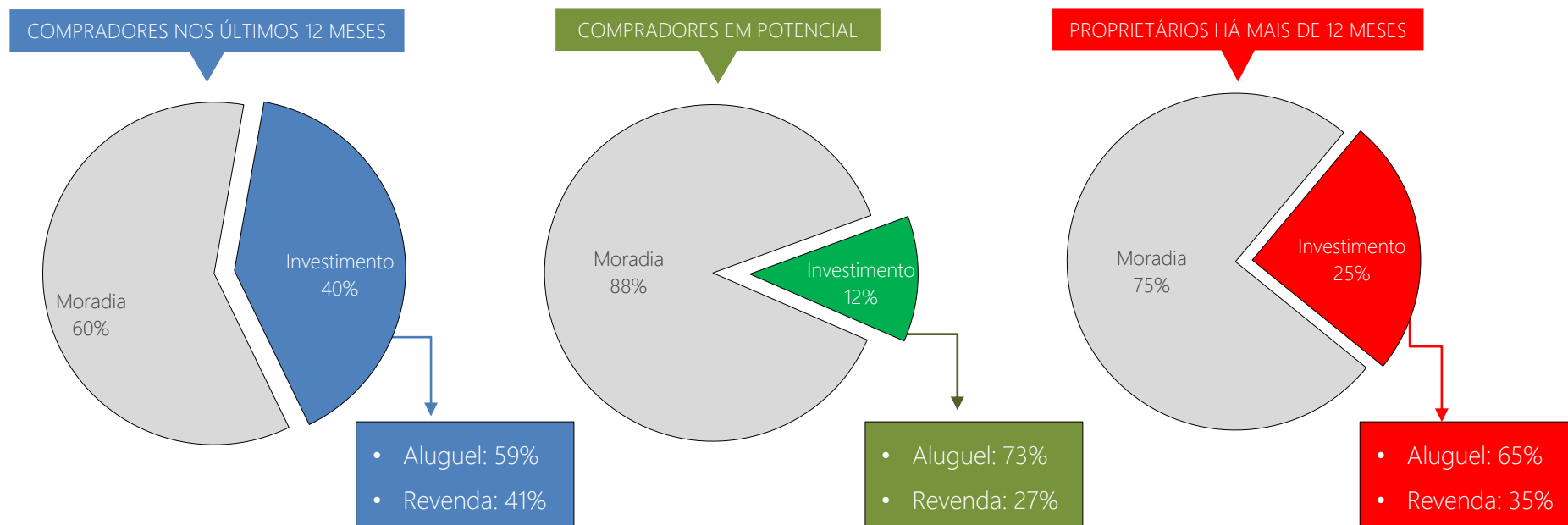
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL E PARTICIPAÇÃO
DE INVESTIDORES

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

É possível calcular a participação histórica dos investidores nos 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

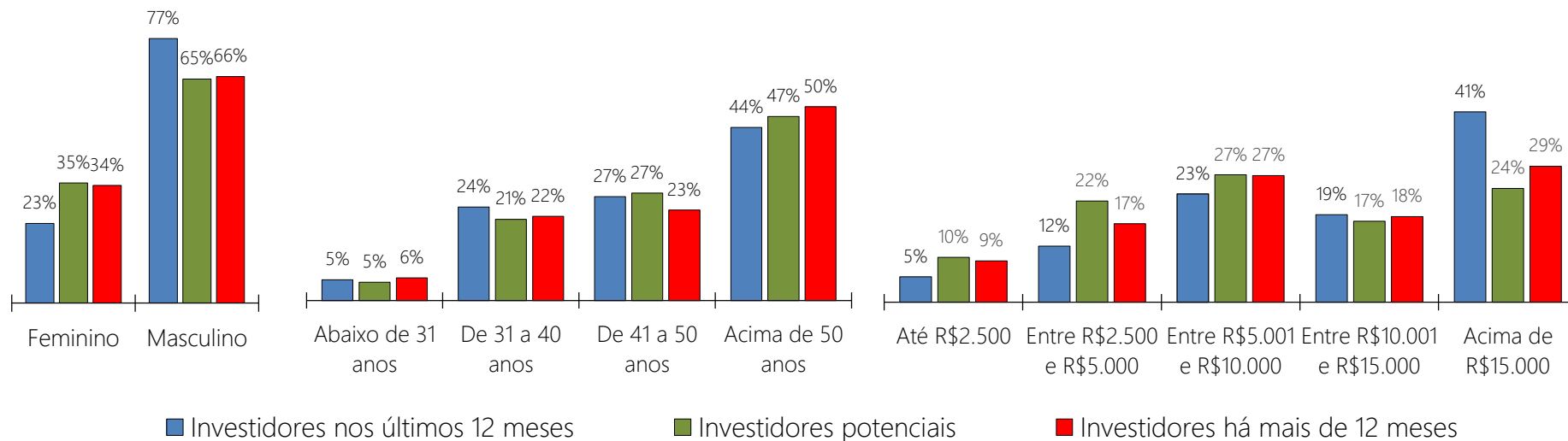


Na avaliação do perfil histórico de investidores, os respondentes do gênero masculino apresentavam maior participação entre todos os grupos avaliados, sendo a maior entre os investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (77%). Em termos de faixa etária, respondentes com 40 anos ou mais formavam maioria em todos os grupos avaliados na pesquisa. Finalmente, em termos de poder aquisitivo, investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses apresentaram, entre os grupos estudados, maior renda mensal (60% com renda superior a R\$ 10 mil), ao passo que os potenciais investidores se destacaram entre os grupos pelo menor poder aquisitivo (59% dos respondentes com renda inferior a R\$ 10 mil) ■

Gênero

Faixa etária

Faixa de renda

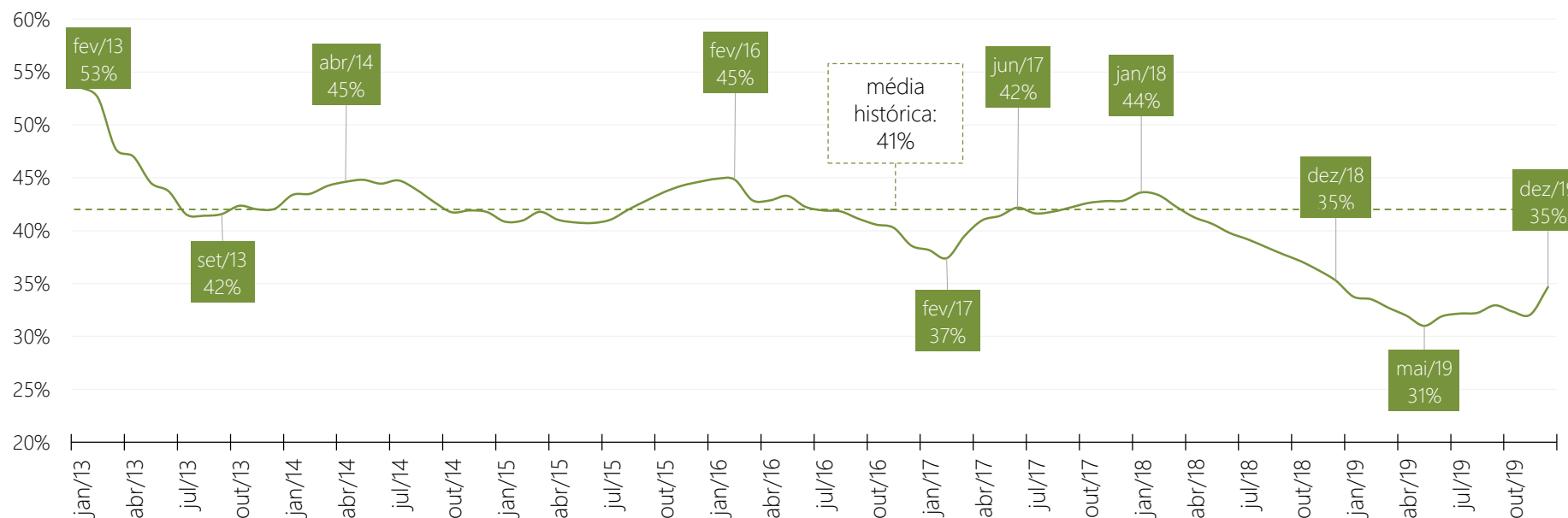


INVESTIDORES ENTRE COMPRADORES



Com base na data informada pelos compradores que adquiriram imóveis, é possível evidenciar que a participação de compras classificadas como investimentos oscilou entre 33% e 53% das transações ao longo da pesquisa. Desde os primeiros meses de 2018, o percentual de compras realizadas por motivo de investimento recuou, atingindo o menor patamar histórico em maio de 2019 (31%). A partir de então, a proporção de compras classificadas como investimento apresentou ligeira elevação, encerrando o ano de 2019 em 35% ■

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



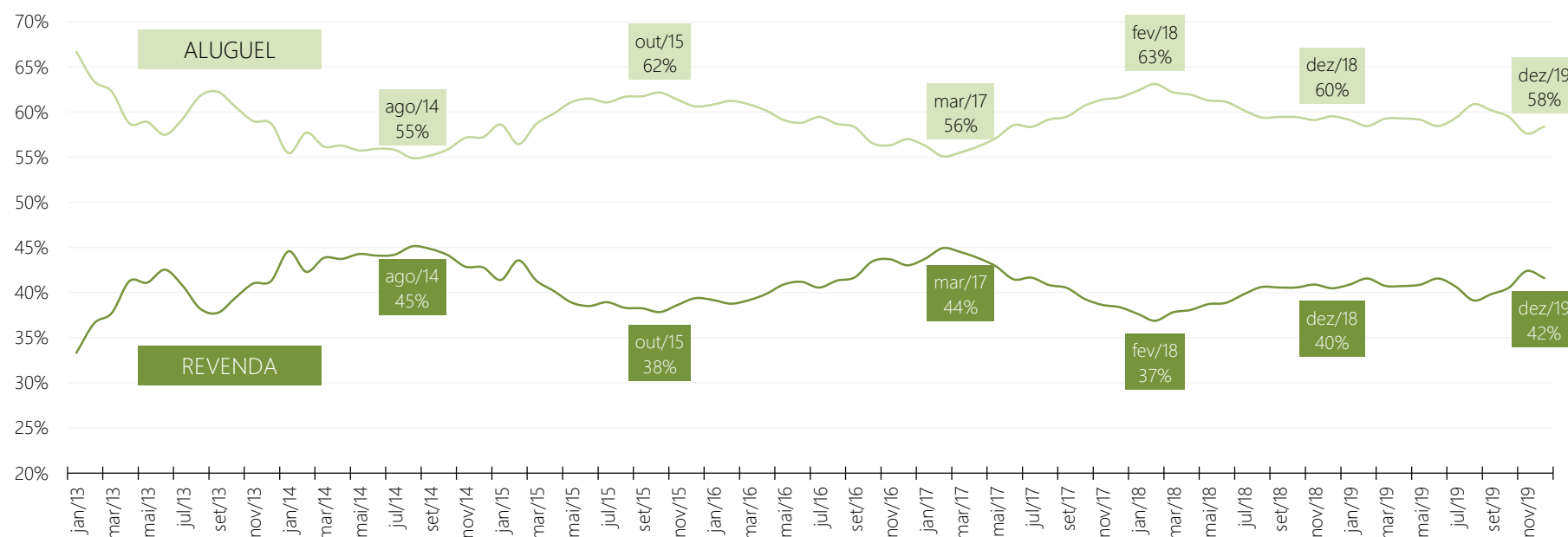
Nota: A análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação às últimas divulgações devido à incorporação de novas observações para aquele período.

% DOS INVESTIMENTOS POR OBJETIVO



Entre os compradores que adquiriam imóveis como forma de investimento, o interesse na obtenção de renda de aluguel pouco se modificou ao longo dos últimos 12 meses, oscilando de 60% ao final de 2018 para 58% em dezembro de 2019. De forma similar, o interesse no investimento para valorização e revenda futuro apresentou ligeira mudança de 40% para 42% no mesmo intervalo. ■

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

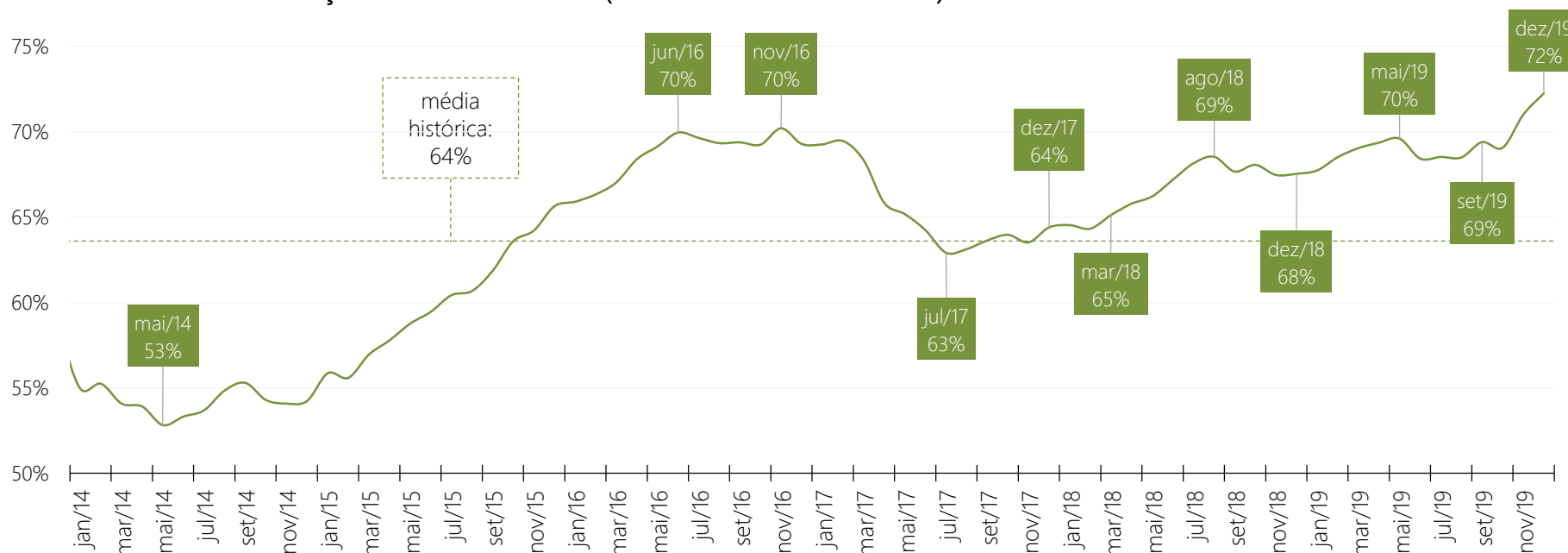
TRANSAÇÕES E
PERCENTUAL DE
DESCONTOS

% 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. Analisando-se a série histórica, é possível notar que o percentual de transações com desconto elevou-se entre maio de 2014 (53%) e junho de 2016 (70%). Após recuar para 63% na primeira metade de 2017, o percentual de transações voltou a exibir tendência de crescimento mensal, encerrando dezembro de 2019 no maior patamar da série histórica (72%) ■

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



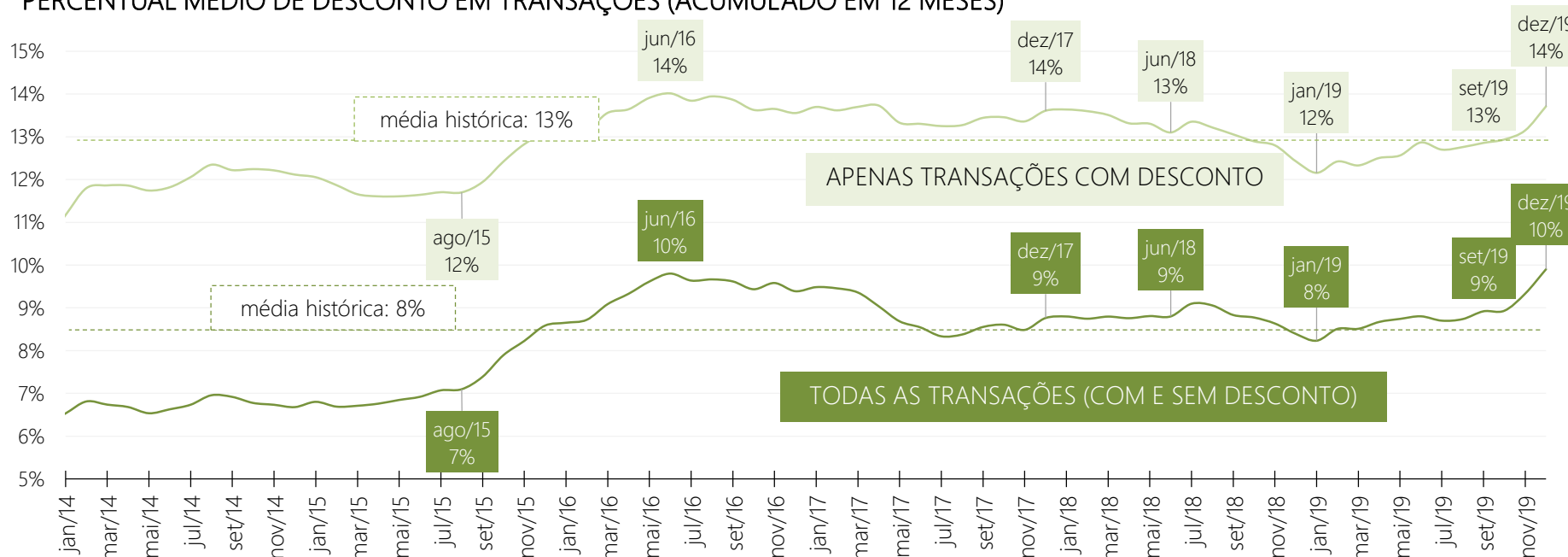
Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

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 último trimestre em 10%, considerando todas as transações (com e sem desconto); e 14%, considerando apenas transações que apresentaram algum desconto negociado entre as partes ■

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



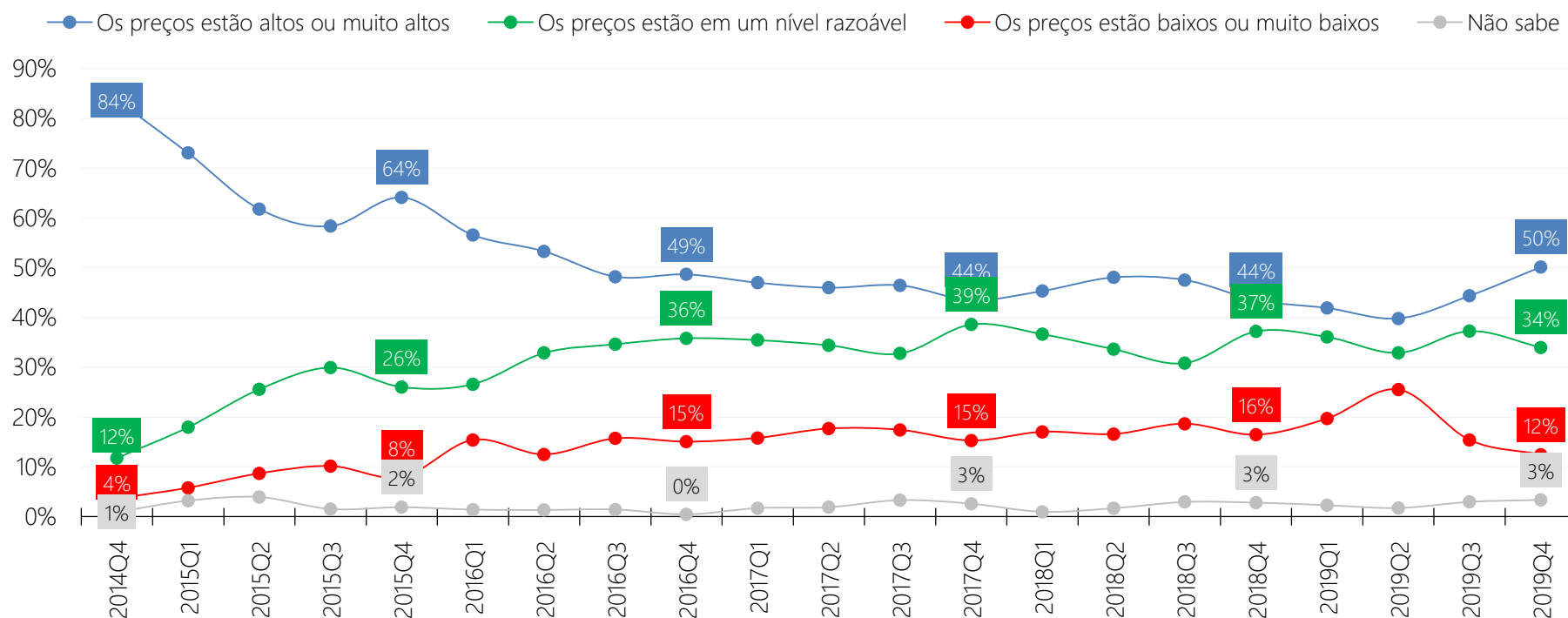
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

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 50%, na última pesquisa, enquanto o de “baixos ou muito baixos” passou de 4% para 12%. Já o percentual que considera que os preços estão em nível razoável subiu de 12% para 34% no intervalo avaliado ■

PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS

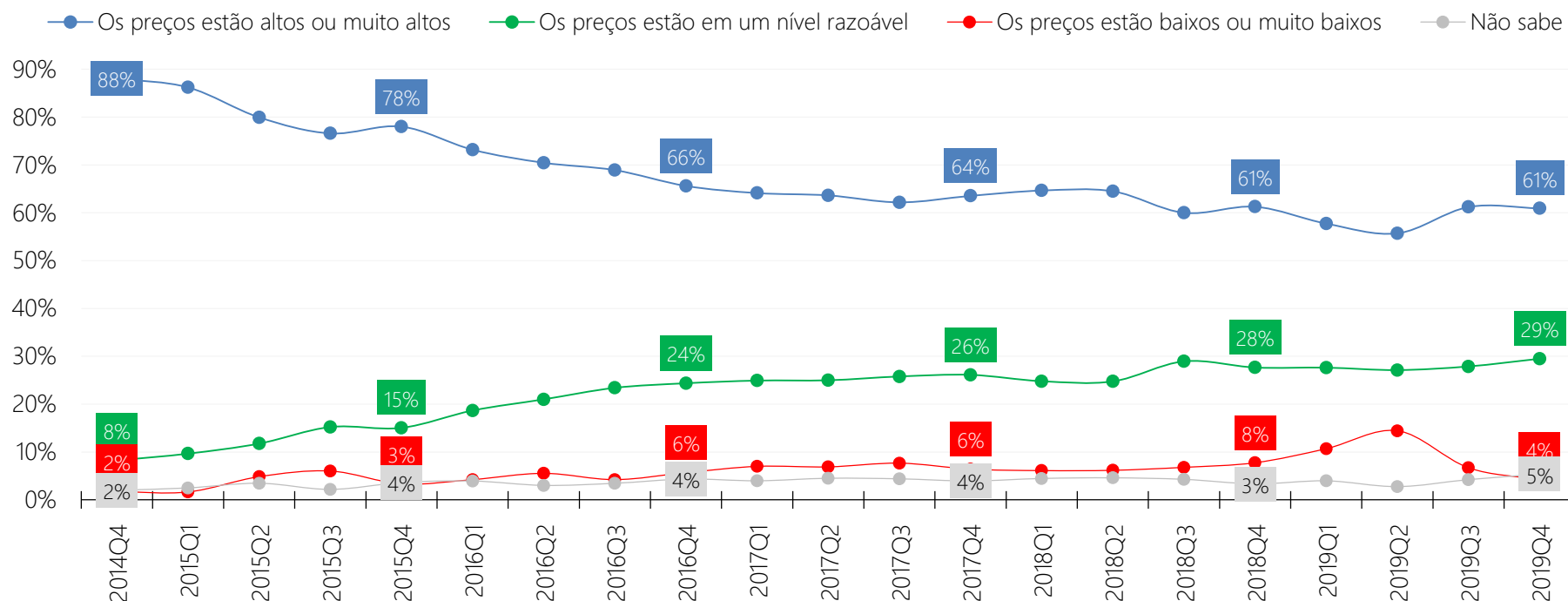


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



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 61%. O percentual que considera que os preços estão em nível razoável elevou-se de 8% para 29%, enquanto o percentual que qualifica os preços como baixos ou muito baixos passou de 2% para 4% ■

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

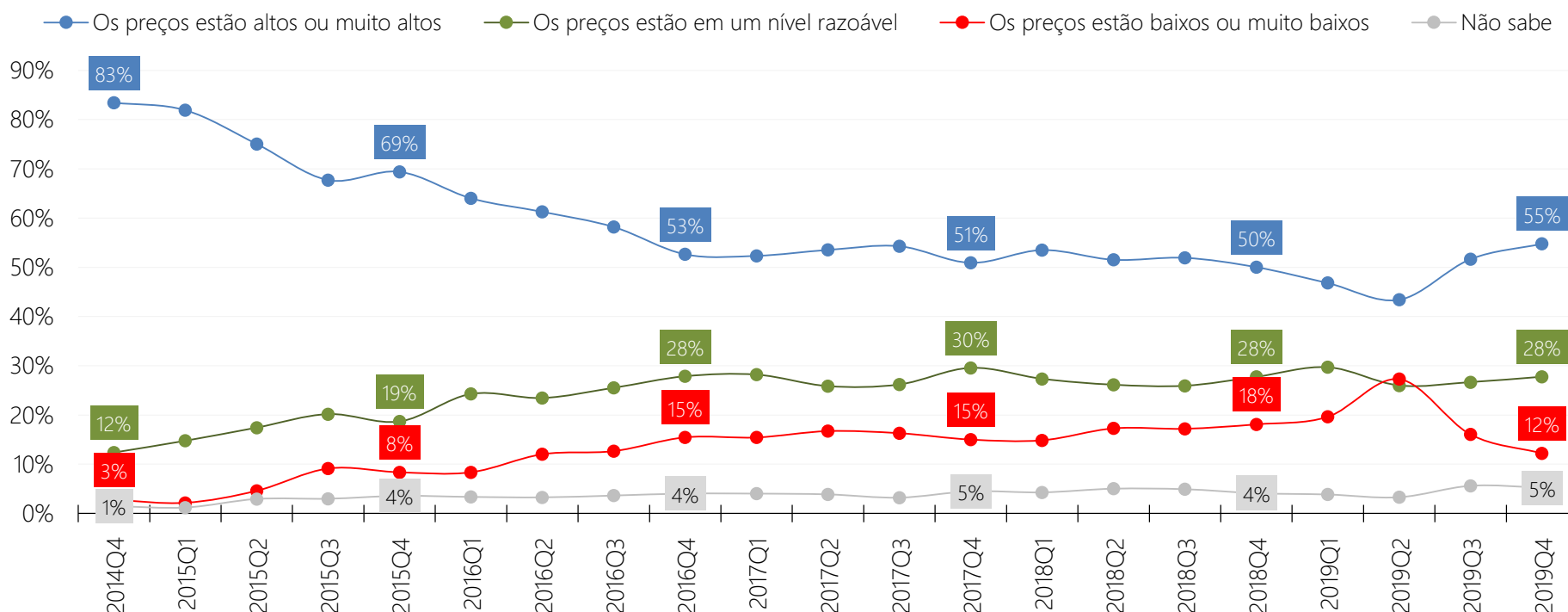


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Finalmente, entre proprietários, a proporção dos respondentes que considera os preços atuais “altos ou muito altos” declinou de 83% para 55%; o percentual que considera que os preços estão em nível razoável passou de 12% para 28%, enquanto a parcela que considera os preços baixos ou muito baixos foi de 3% para 12% dos respondente proprietários ■

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

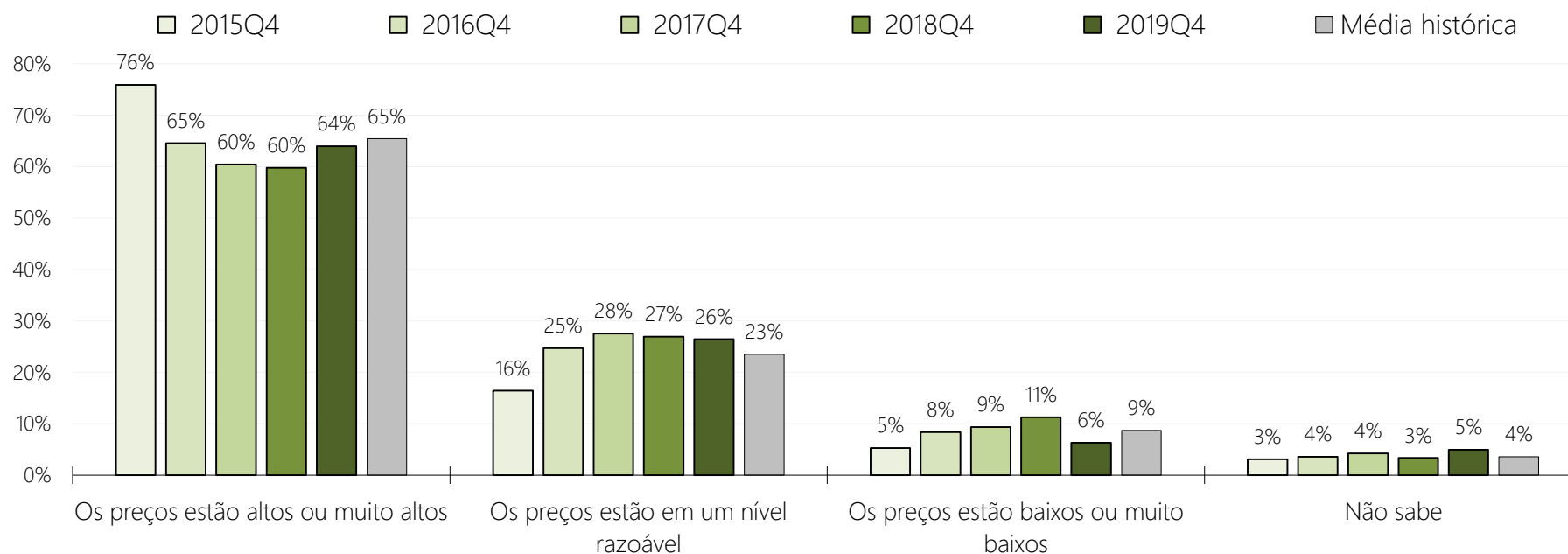


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Considerando a percepção média no quarto trimestre de 2019, houve redução de 76% para 64% na participação de respondentes que classificava os preços atuais como altos/muito altos, acompanhada de aumento da parcela que qualificou como razoáveis (de 16% para 26%) ou baixos/muito baixos (de 5% para 6%). Além disso, não souberam opinar sobre o tema 5% dos respondentes na última pesquisa – percentual que se mantém relativamente 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)

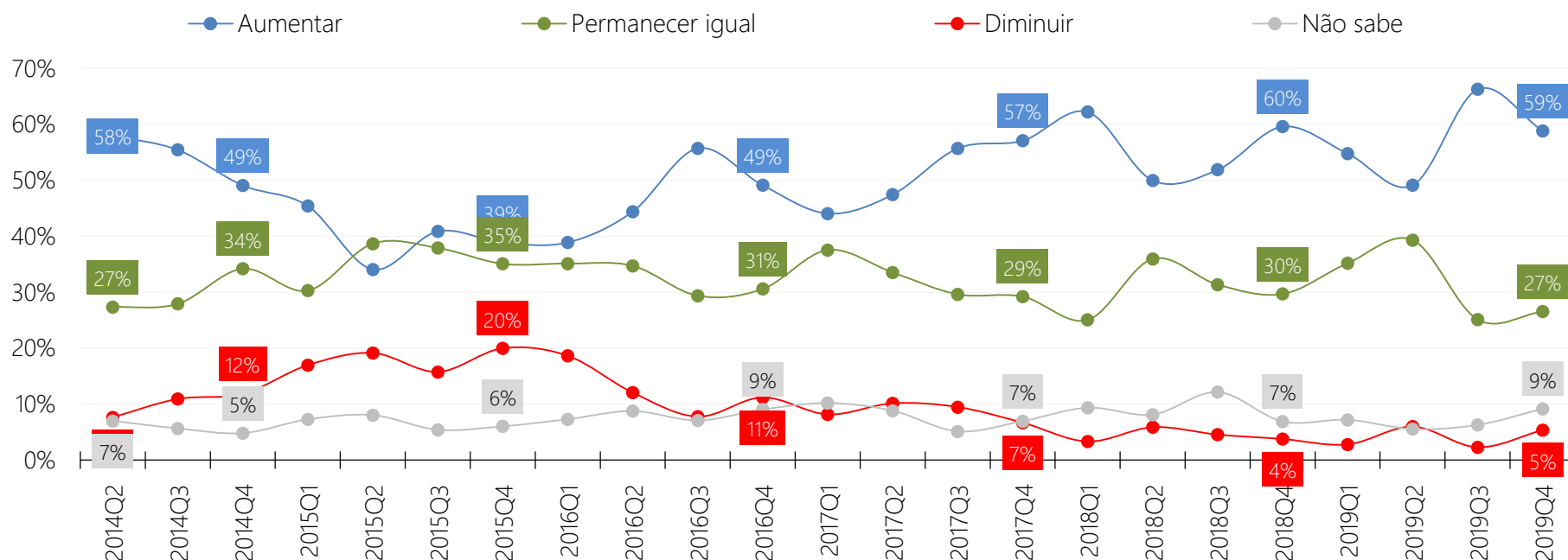
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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 (59%) nos próximos 12 meses, seguida por aqueles com expectativa de estabilidade (27%). Para 5% dos compradores, os preços irão recuar no curto prazo. O restante dos respondentes (9%) não soube opinar sobre o tema ■

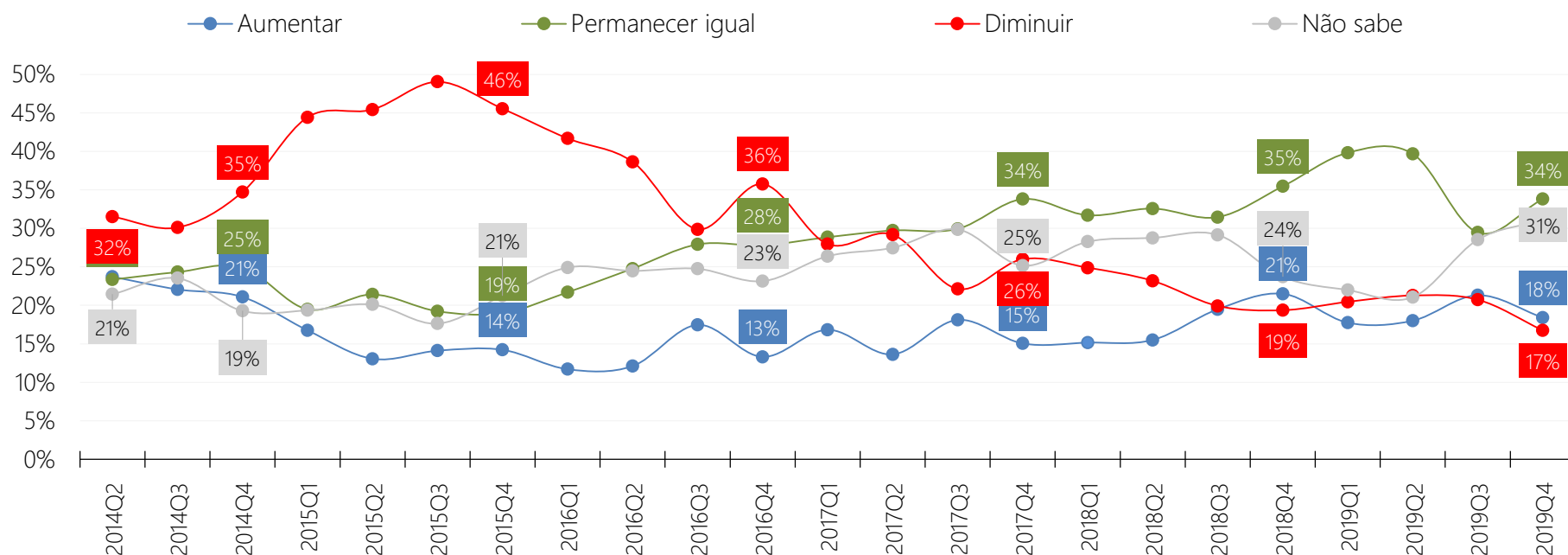
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



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 (34%), superando o percentual correspondente àqueles que projetavam alta (18%) ou queda (17%). Além disso, quase um terço dos respondentes desse grupo (29%) não soube opinar a respeito do tema ■

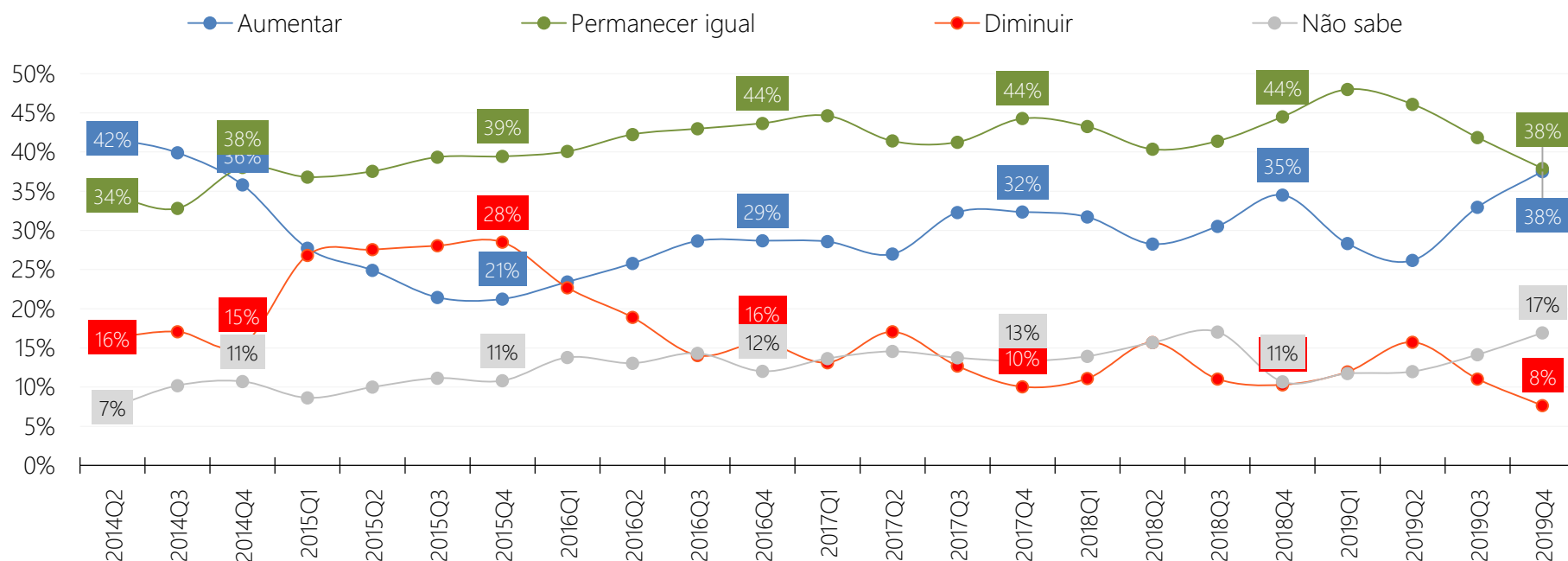
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



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

Já entre os respondentes da última pesquisa que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses ("proprietários"), a maior parte dos respondentes se dividiu entre os que projetavam alta nos preços nos próximos 12 meses (38%), mesmo percentual do que apostavam em manutenção dos preços (38%). Para 8% dos respondentes desse grupo, a expectativa era de queda de preço no curto prazo. Finalmente, aqueles que não souberam opinar totalizaram 17% dos respondentes desse grupo ■

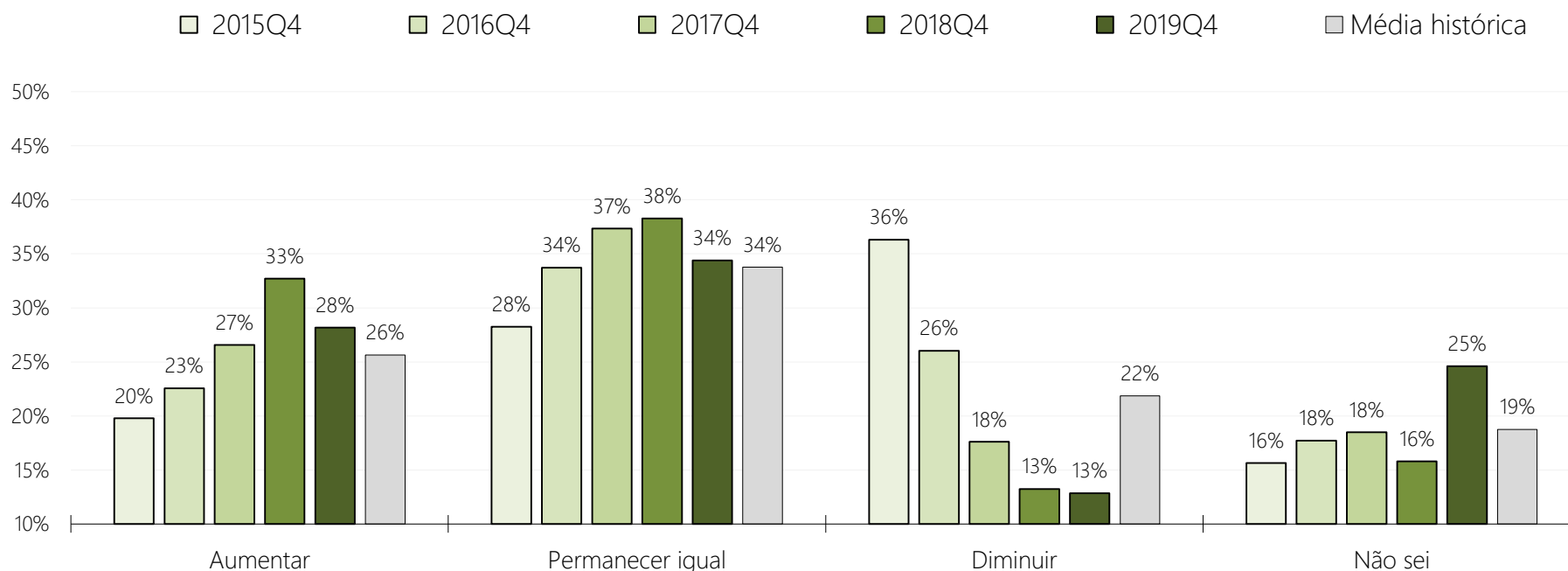
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



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

Considerando a expectativa média de todos os respondentes a partir do quarto trimestre de 2015, é possível notar um aumento progressivo no percentual de respondentes que projetavam aumento de preço nos próximos 12 meses (de 20% para 28%), bem como da parcela com expectativa de estabilidade (de 28% para 34%). Já a participação de respondentes com expectativa de queda nos preços recuou de 36%, no quarto trimestre de 2015, para apenas 13% da amostra na última pesquisa. Finalmente, a incerteza, marcada pela proporção de respondentes que não souberam opinar sobre o tema, passou de 16%, ao final de 2015, para 25%, no quarto trimestre de 2019 ■

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

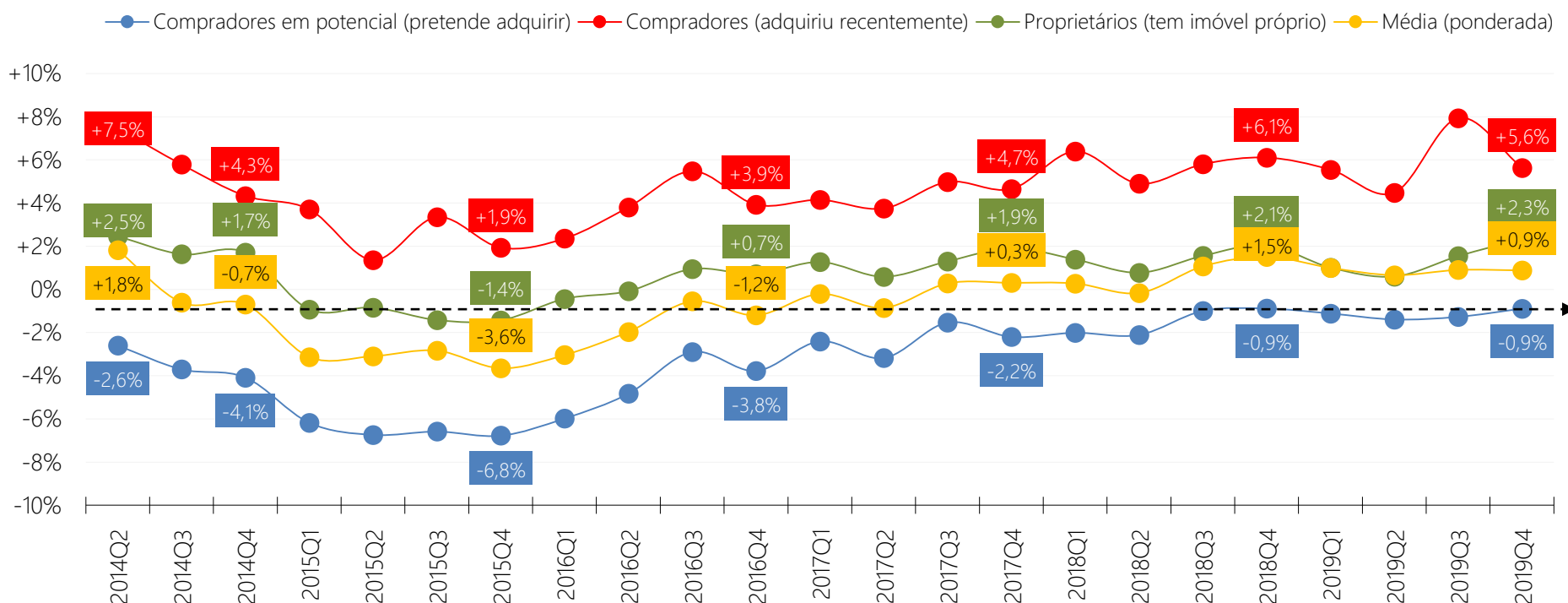


VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO



A variação média esperada para o preço dos imóveis nos próximos 12 meses, considerando os diferentes grupos de respondentes no quarto trimestre de 2019, projeta alta nominal de 0,9% no período, expectativa similar à observada no trimestre anterior e inferior à registrada no quarto trimestre de 2018 (alta nominal de 1,5%). Na ótica por grupo, os respondentes que compraram imóveis recentemente projetaram para os próximos 12 meses uma valorização muito superior à média (+5,6%), enquanto os compradores em potencial aguardavam uma queda nominal de 0,9% nesse horizonte ■

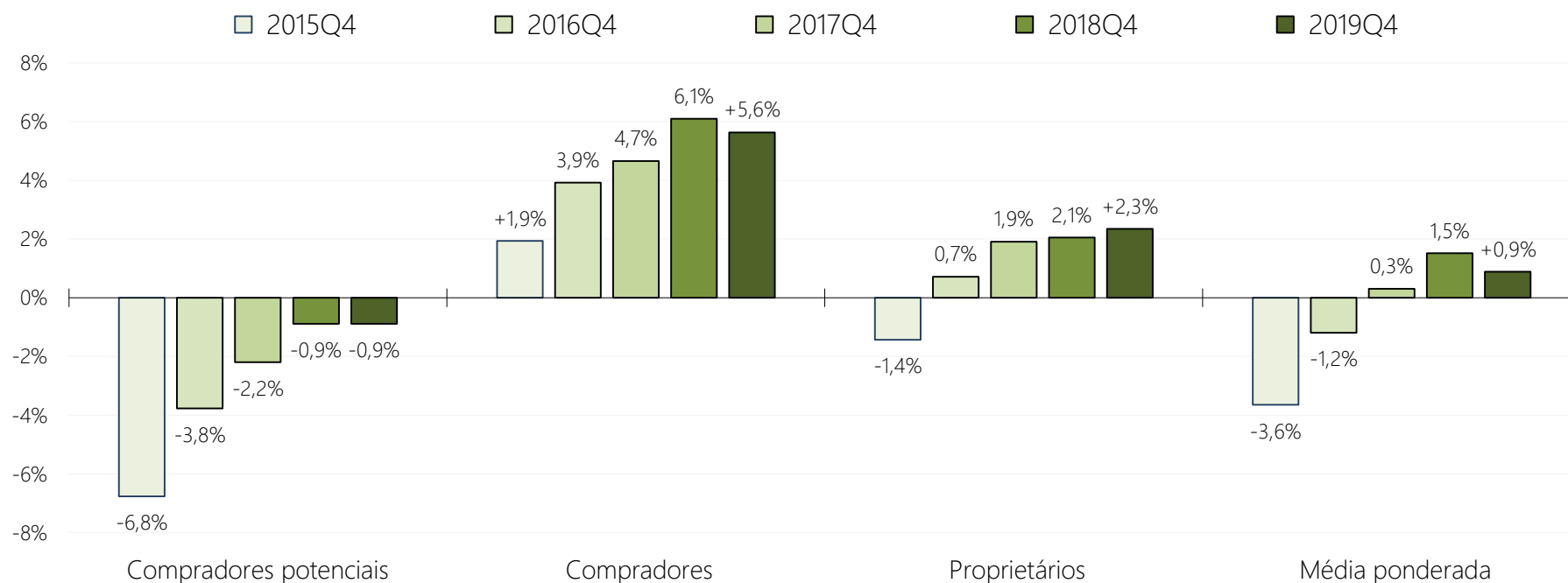
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Em resumo, considerando todos respondentes, a expectativa média de variação de preço nos próximos 12 meses passou de queda de 3,6% em 2015 para alta de 0,9% no quarto trimestre de 2019. 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 6,8% para queda de 0,9% nos últimos 3 anos), entre aqueles que declararam ter adquirido imóveis nos últimos 12 meses (que passou de alta de 1,9% para alta de 5,6%) e entre aqueles que já possuíam um imóvel há mais de 12 meses (de -1,4% para +2,3%) ■

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)?

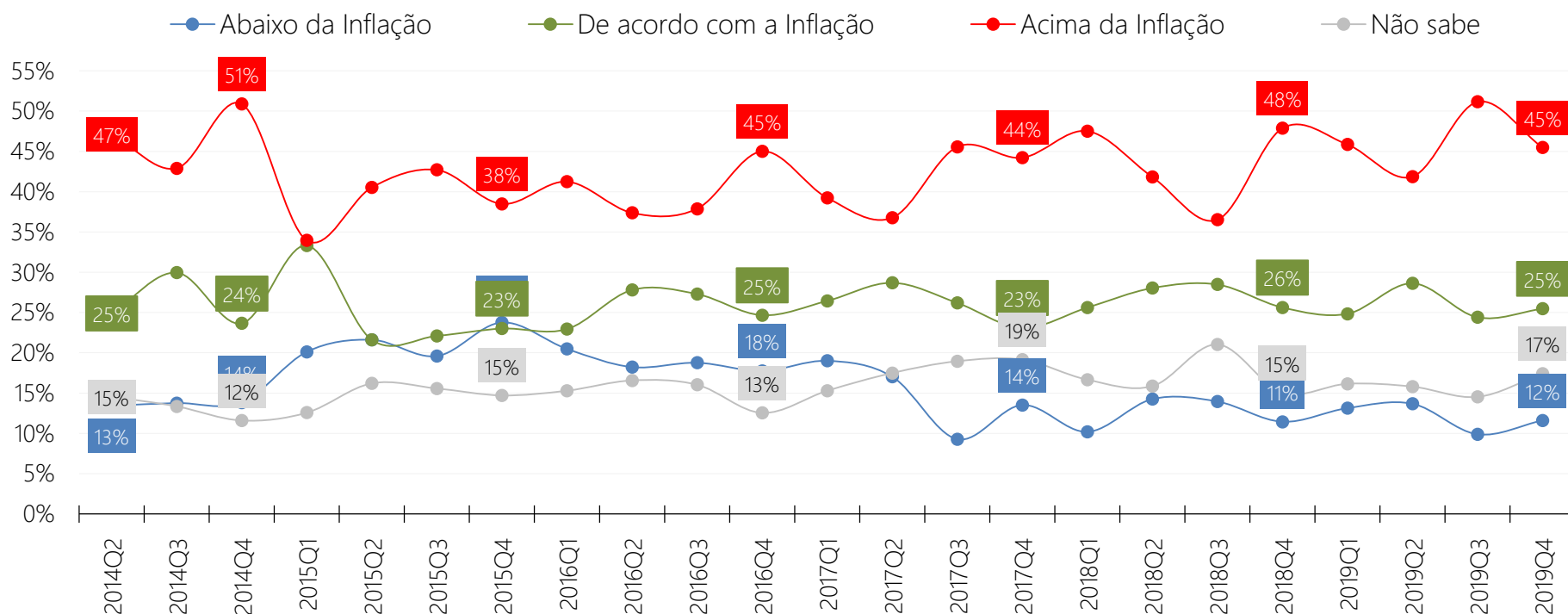
Os resultados apresentados colaboram, também, para monitorar incertezas associadas ao cenário de longo prazo do mercado imobiliário brasileiro.

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 (45%) ou de acordo (25%) com a inflação nos próximos 10 anos. Além disso, 12% esperavam uma queda real de preço e 17% não souberam opinar sobre essa perspectiva ■

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

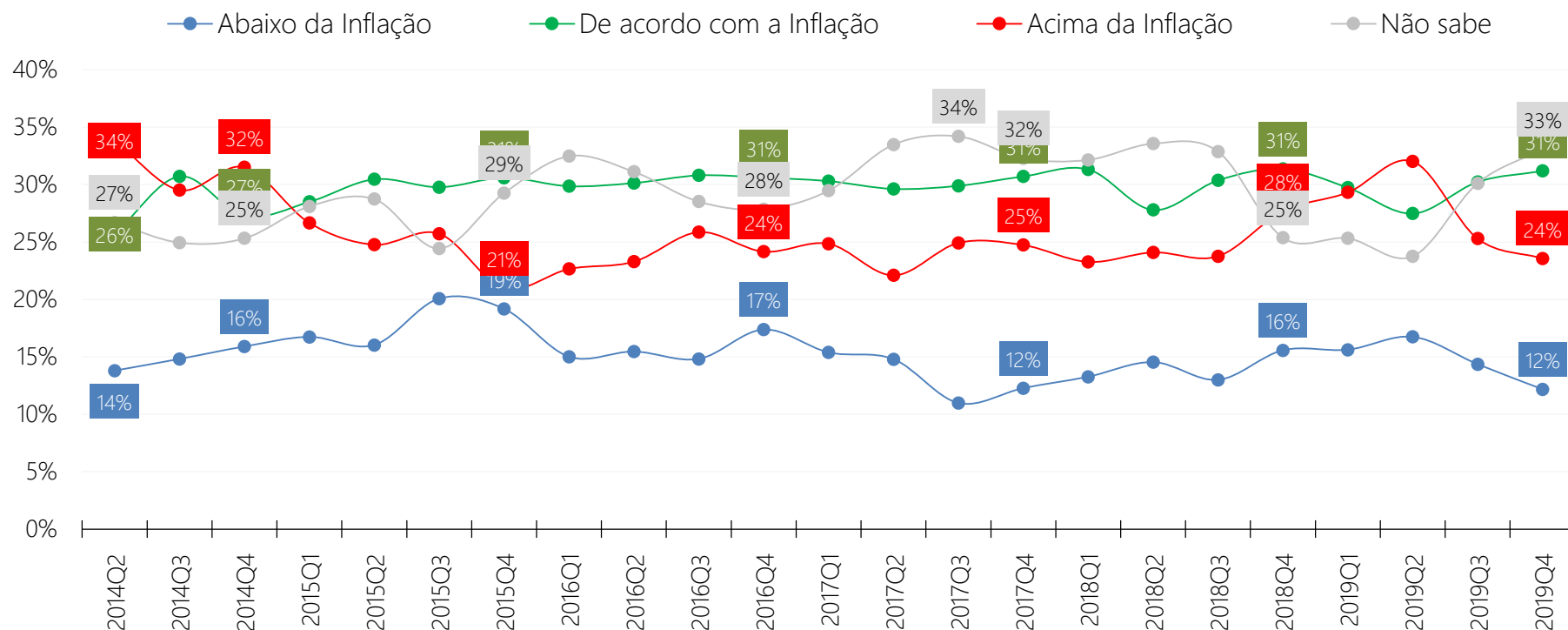


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Entre os respondentes com pretensão de adquirir um imóvel na última pesquisa, a maioria indicou que o preço dos imóveis terá uma valorização próxima (31%) ou superior (24%) à inflação no longo prazo. Já 12% dos respondentes esperam queda real dos preços, enquanto cerca de um terço (33%) 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*

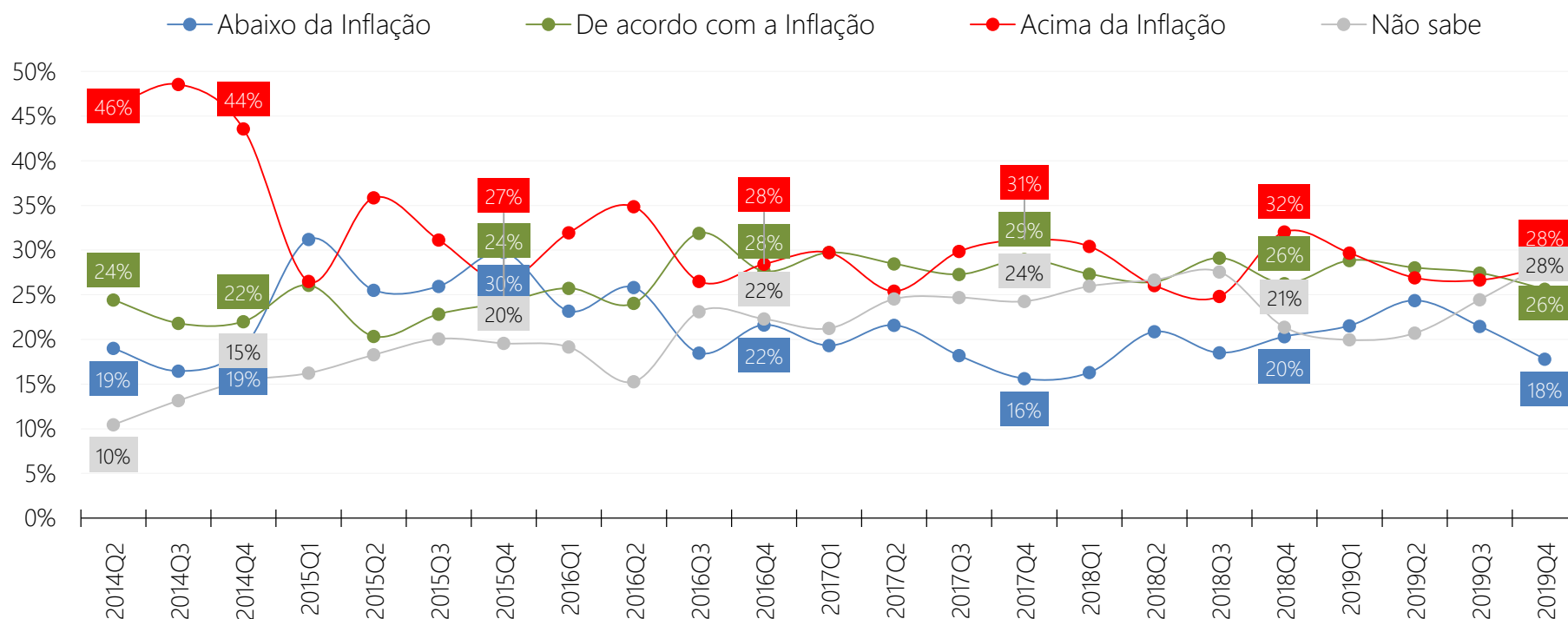


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



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 (26%), acima da inflação (28%) e abaixo da inflação (18%). Respondentes que não souberam opinar corresponderam a 28% do total ■

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

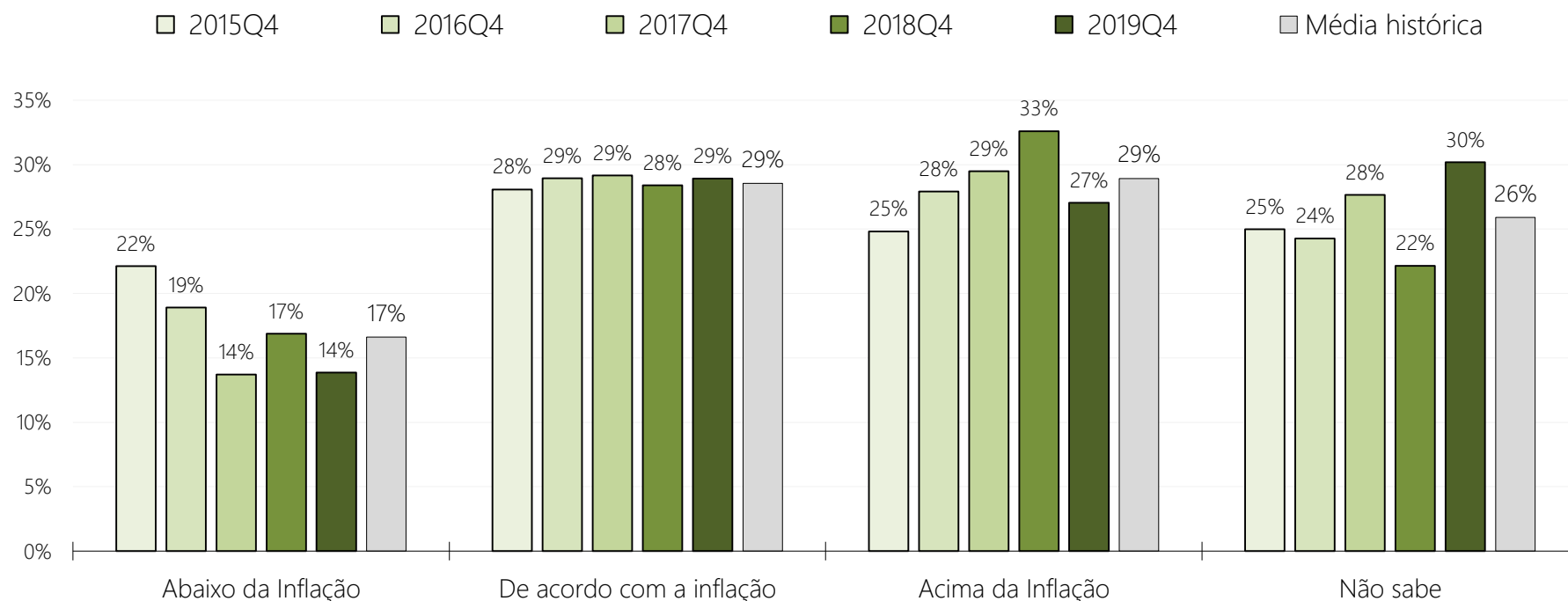


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Considerando todos os respondentes, é possível evidenciar uma estabilização das expectativas de longo prazo a partir do quarto trimestre de 2015. Na última pesquisa, em particular, (i) 27% dos respondentes projetaram uma valorização acima da inflação nos próximos 10 anos; (iii) 29% esperavam variação próxima à inflação e (iii) 14% indicaram uma valorização inferior ao comportamento geral dos preços da economia. Finalmente, cerca de 30% dos respondentes não souberam opinar sobre o preço no horizonte de longo prazo ■

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