

fipe

grupo ZAP

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

INFORME DO 1º TRIMESTRE DE 2020

# 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

## Avanço da COVID-19 afeta expectativas dos agentes do mercado imobiliário

*Raio-X FipeZap do 1º trimestre de 2020 mostra aumento da parcela de respondentes que veem os preços de imóveis como "altos ou muito altos"; expectativa do comportamento dos preço para os próximos 12 meses passou de alta nominal de 0,9%, ao final de 2019, para queda nominal de 5,6%*

Com a chegada e disseminação da COVID-19 ao país, a pesquisa **Raio-X FipeZap do 1º trimestre de 2020** oferece dados inéditos sobre o perfil e o comportamento dos agentes do mercado imobiliário durante a pandemia, incluindo informações sobre o comportamento e a intenção de compra; a participação de investidores entre compradores; a incidência e percentual de descontos sobre o valor anunciado; bem como a percepção e as expectativas 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 da pesquisa (referente ao 1º trimestre de 2020), que contou com a participação de 1.841 respondentes:

- **Participação de compradores e investidores:** a participação de compradores (respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses) permaneceu praticamente estável entre o 4º trimestre de 2019 e o 1º trimestre de 2020 (em torno de 8% da amostra). Em relação ao estado ou tipo do imóvel adquirido, a preferência por imóveis usados respondeu pela maioria das compras realizadas por respondentes da última rodada (61%), contrastando com o interesse em imóveis novos/adquiridos na planta (39%). 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) também não se alterou entre o final de 2019 e o início de 2020, abrangendo 44% dos respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses de cada rodada. A atratividade dos imóveis como opção segura e rentável de investimento continua em alta, tendo em vista não só a queda progressiva da taxa básica de juros da economia (e, consequentemente, da rentabilidade de aplicações financeiras,) mas também as incertezas associadas a investimentos mais arriscados durante o período da pandemia.
- **Descontos nas transações:** o percentual de transações com desconto sobre o valor anunciado do imóvel permaneceu praticamente estável nos primeiros meses de 2020, encerrando março com uma incidência de 71% sobre as transações realizadas nos últimos 12 meses – patamar ainda próximo do teto da série histórica. Considerando apenas as transações que envolveram alguma redução no valor pedido, o percentual médio negociado foi de 14% sobre o preço anunciado em março - mesmo patamar de dezembro.
- **Percepção sobre os preços atuais:** com as incertezas trazidas pela pandemia e os efeitos sobre as atividades econômicas, a percepção de que os preços estão “altos ou muito altos” cresceu de 56%, no 1º trimestre de 2019, para 68%, no 1º trimestre de 2020 – o maior patamar desde 2016. Os demais respondentes se distribuíram entre os que achavam que os preços atuais estavam em nível razoável (22%) e baixos ou muito baixos (6%), enquanto aqueles que não souberam opinar somaram 4%. Comparando-se a última pesquisa com o observado há 5 anos (1º trimestre de 2015), ainda é possível evidenciar uma queda na percepção de que os preços estão “altos ou muito altos” (de 85% para 68%), em paralelo à maior participação de respondentes que acreditam que os preços estão em nível razoável (de 11% para 22%); e “baixos ou muito baixos” (de 2% para 6%).
- **Expectativa de preço:** com relação ao comportamento futuro dos preços dos imóveis, o cenário desafiador imposto pela COVID-19 impactou de forma expressiva a expectativa dos agentes de mercado. Em detalhe, a parcela dos respondentes da pesquisa que projetavam elevação nominal nos preços nos próximos 12 meses (sendo compartilhada agora por apenas 13% dos respondentes) ou estabilidade (27%). Em paralelo, cresceu expressivamente a proporção de respondentes da pesquisa que aguardava uma queda nos preços dos imóveis – opinião que passou a ser compartilhada por 41% dos respondentes da pesquisa. Com base na expectativa média de todos os respondentes da pesquisa, a variação esperada no preço dos imóveis passou de alta nominal de 0,9% no último trimestre de 2019 para uma queda nominal de 5,6% ao longo dos próximos 12 meses ■

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 Raio-X FipeZap, foram coletadas cerca de 93 mil respostas – o que corresponde a uma média de 3,9 mil respondentes por trimestre e 16,2 mil respondentes por ano.

A seguir, são apresentados os resultados do Raio-X FipeZap para o 1º trimestre de 2020 ■

RAIO-X

---



---

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

---

TAMANHO DA  
AMOSTRA E PERFIL  
SOCIOECONÔMICO  
DOS RESPONDENTES

---

# TAMANHO DA AMOSTRA



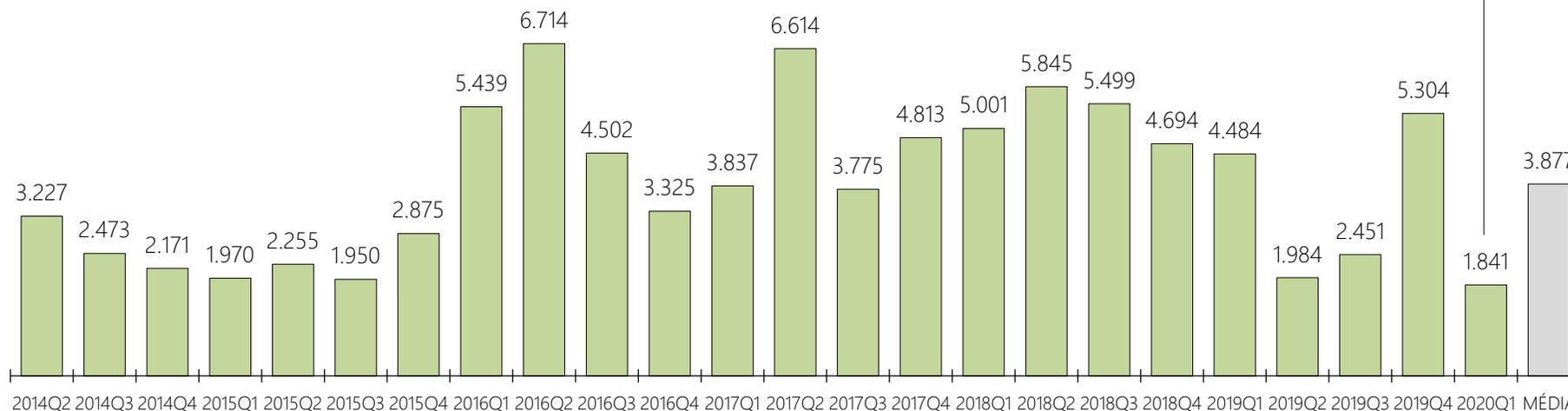
O questionário é aplicado a usuários do portal ZAP ([www.zap.com.br](http://www.zap.com.br)) e tem com objetivo acompanhar os seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses (“compradores”); (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses (“compradores potenciais”); ou (iii) usuários que são proprietários de imóveis há mais de 12 meses (“proprietários”). A última rodada da pesquisa, relativa ao 1º trimestre de 2020, contou com a participação de 1.841 respondentes entre 27 de abril de 2020 e 18 de maio de 2020 ■

1º TRIMESTRE DE 2020

1.841

respondentes

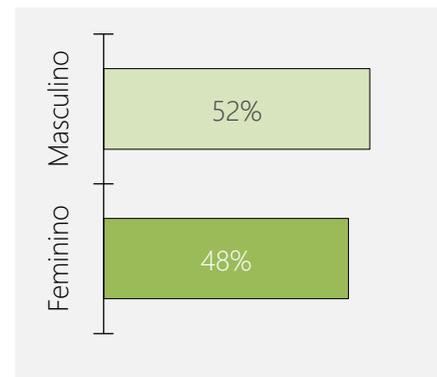
## NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA



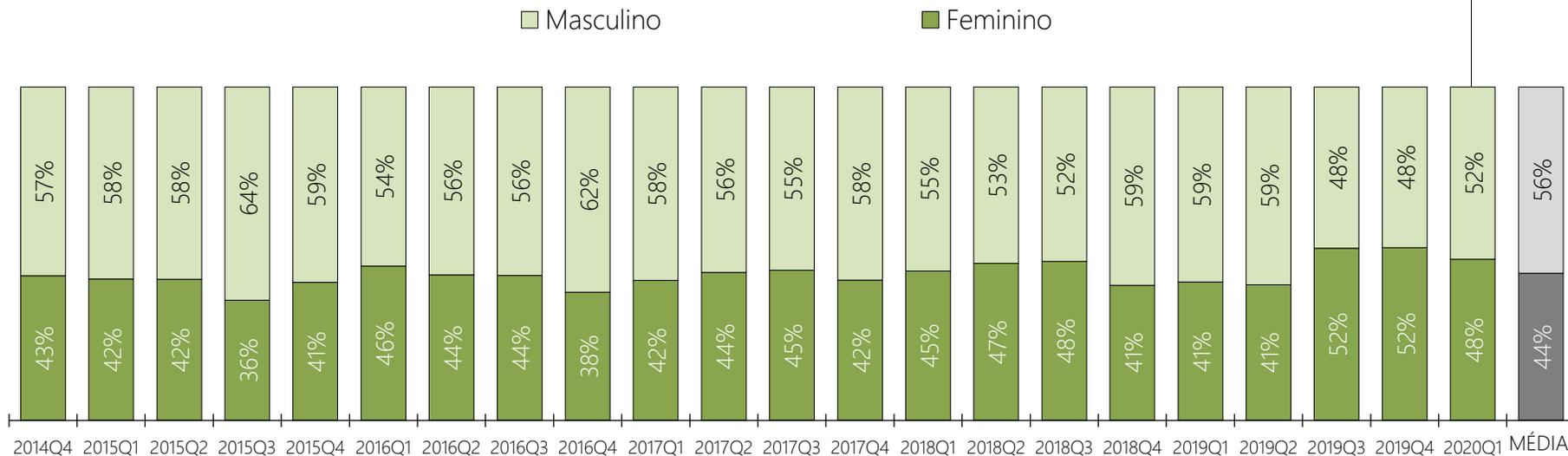
# PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



Na pesquisa realizada com referência ao primeiro trimestre de 2020, 48% dos respondentes se declararam do gênero feminino e 52%, do gênero masculino. Essa distribuição indica um maior equilíbrio recente entre respondentes pelo ótica do gênero em comparação à média histórica da pesquisa, segundo a qual prepondera a participação de respondentes do gênero masculino (56%) ■



## DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



# PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



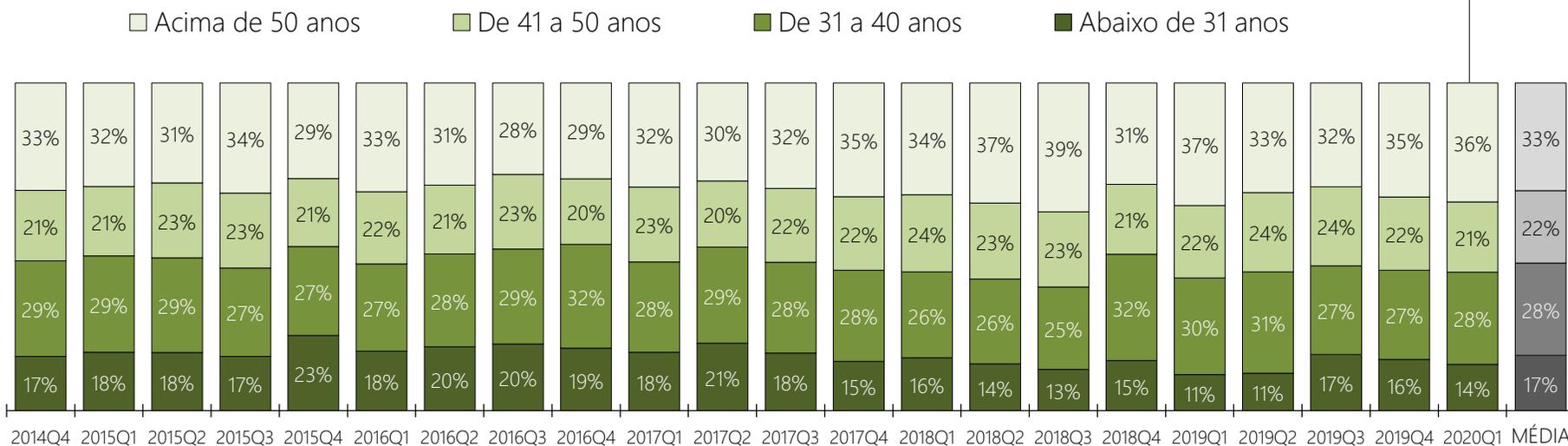
Em termos de faixa etária, a maioria dos respondentes do primeiro trimestre apresentava 41 anos de idade ou mais (57%), enquanto o restante da amostra (43%) correspondia a indivíduos com até 40 anos (percentuais próximos da média histórica, de 55% e 45%, respectivamente). A idade média dos respondentes na última rodada da pesquisa foi de 46 anos, patamar muito próximo da média histórica dos participantes da pesquisa (45 anos) ■

idade média na última pesquisa:

**46 anos**

média histórica:  
45 anos

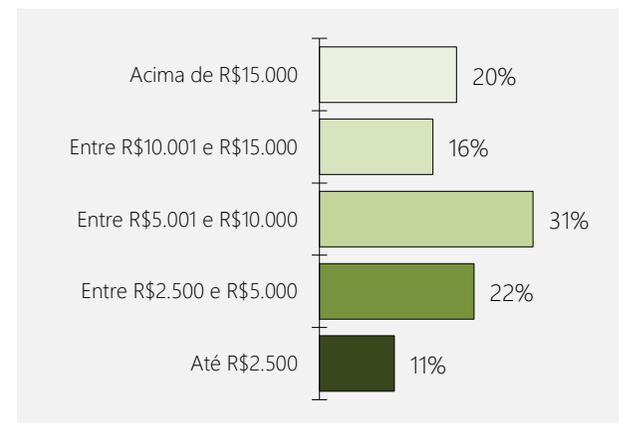
## FAIXA ETÁRIA



# PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

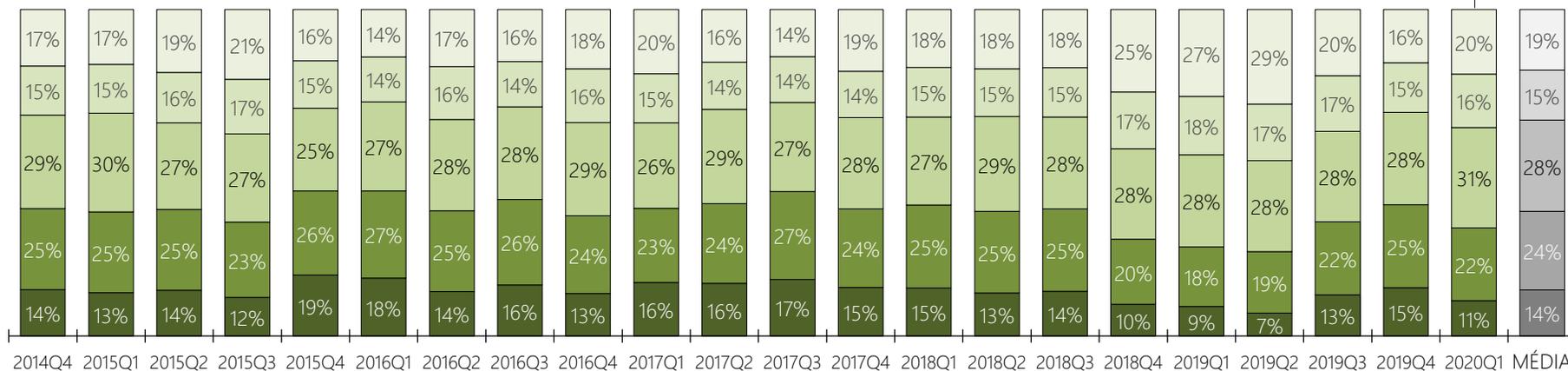


Em termos de poder aquisitivo, a maior parcela dos participantes da última rodada da pesquisa apresentava renda domiciliar mensal igual ou inferior a R\$ 10.000 (64%). Comparativamente, a participação de respondentes enquadrados no recorte de renda supracitado é ligeiramente maior na média histórica da pesquisa (66%) ■



## RENDA DOMICILIAR MENSAL

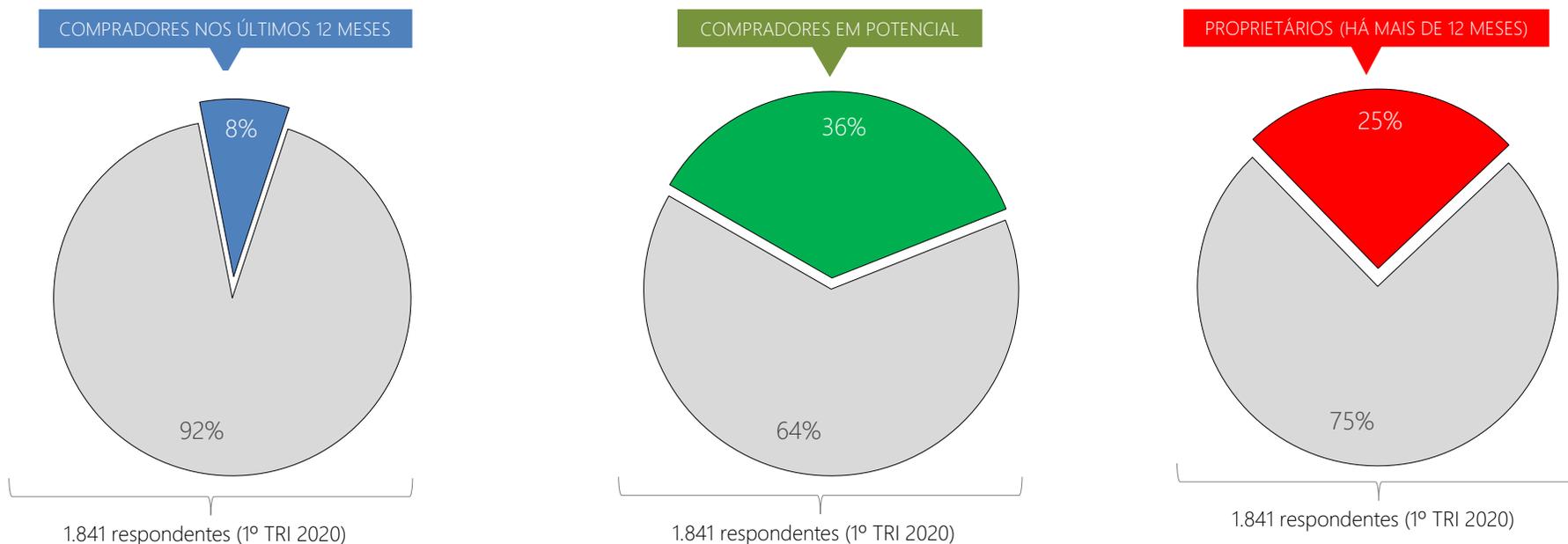
■ Acima de R\$15.000   
 ■ Entre R\$10.001 e R\$15.000   
 ■ Entre R\$5.001 e R\$10.000   
 ■ Entre R\$2.500 e R\$5.000   
 ■ Até R\$2.500



# 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 (1.841 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 8% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 36% foram classificados como “compradores em potencial” e 25% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses (sendo rotulados, nesta análise, como “proprietários”) ■

## PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA

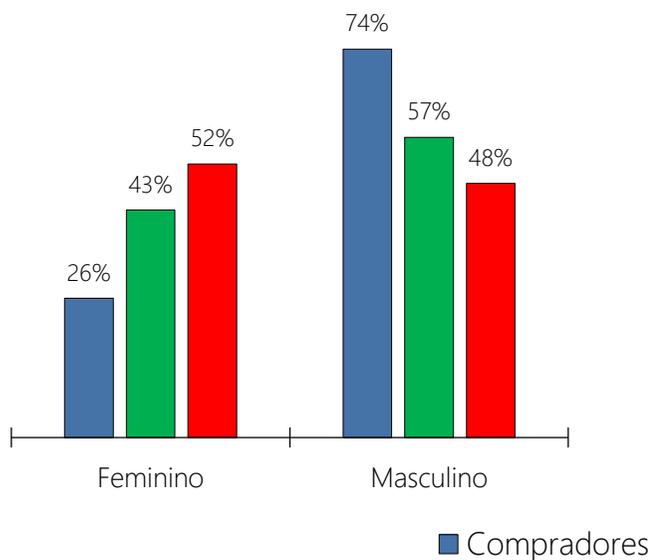


Nota: (\*) os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última pesquisa, cerca de 31% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

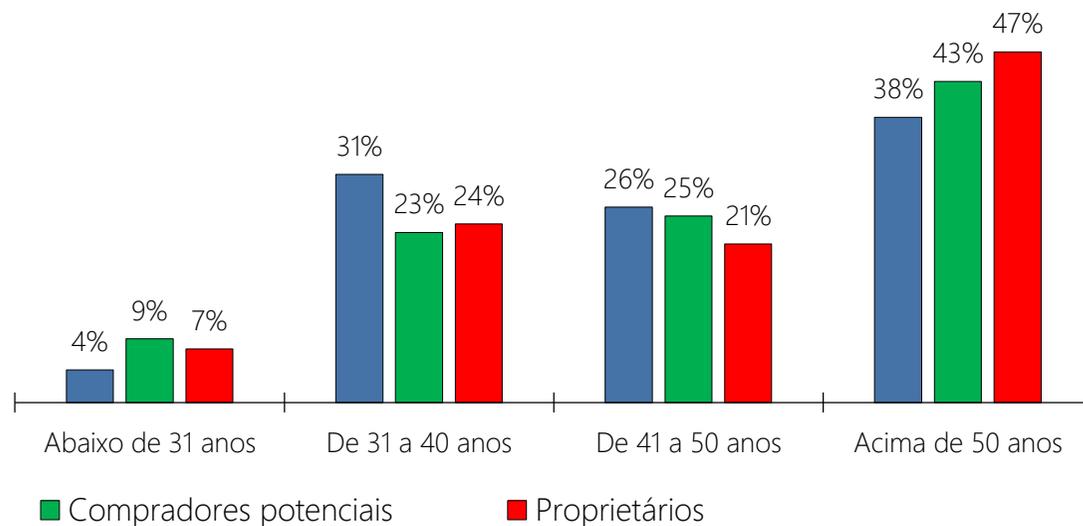
# PERFIL POR GRUPO

É possível comparar os diferentes grupos de respondentes da pesquisa com base em suas características sociodemográficas. Na última pesquisa, em particular, os respondentes do gênero masculino formavam maioria entre os compradores (74%) e compradores em potencial (57%), em contraste com ao relativo equilíbrio observado na composição do grupo de proprietários. Em termos de faixa etária, a maior parte dos respondentes apresentava idade igual ou superior a 41 anos, independentemente do grupo considerado. Os proprietários, em particular, destacavam-se por agrupar a maior proporção de respondentes com idade acima de 50 anos (47%) ■

## GÊNERO



## FAIXA ETÁRIA



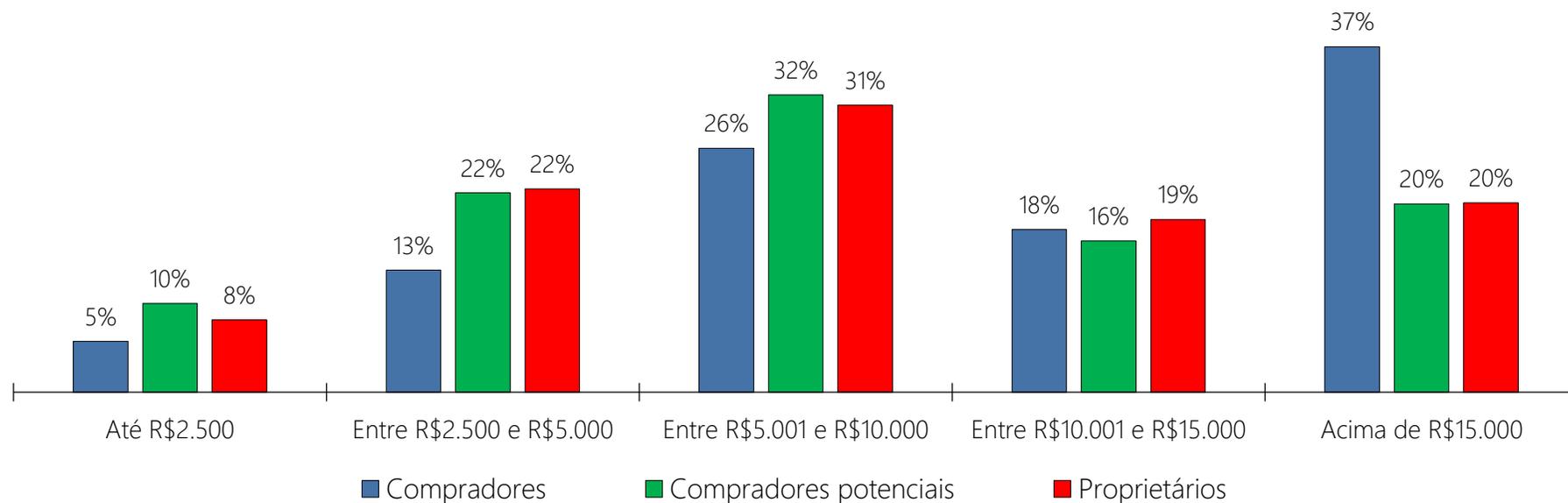
Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

# PERFIL POR GRUPO



Com base nas respostas coletadas na última pesquisa, os grupos estudados também se distinguem em termos de poder aquisitivo (faixa de renda): de um lado, os compradores que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses) apresentavam 55% dos seus respondentes com renda domiciliar superior a R\$ 10 mil, e 37% acima de R\$ 15 mil; de outro lado, mencionam-se os grupos de compradores em potencial e proprietários – grupos compostos majoritariamente por indivíduos com renda de até R\$ 10 mil (concentrando 64% e 61% dos respondentes nos seus respectivos grupos) ■

## 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

---

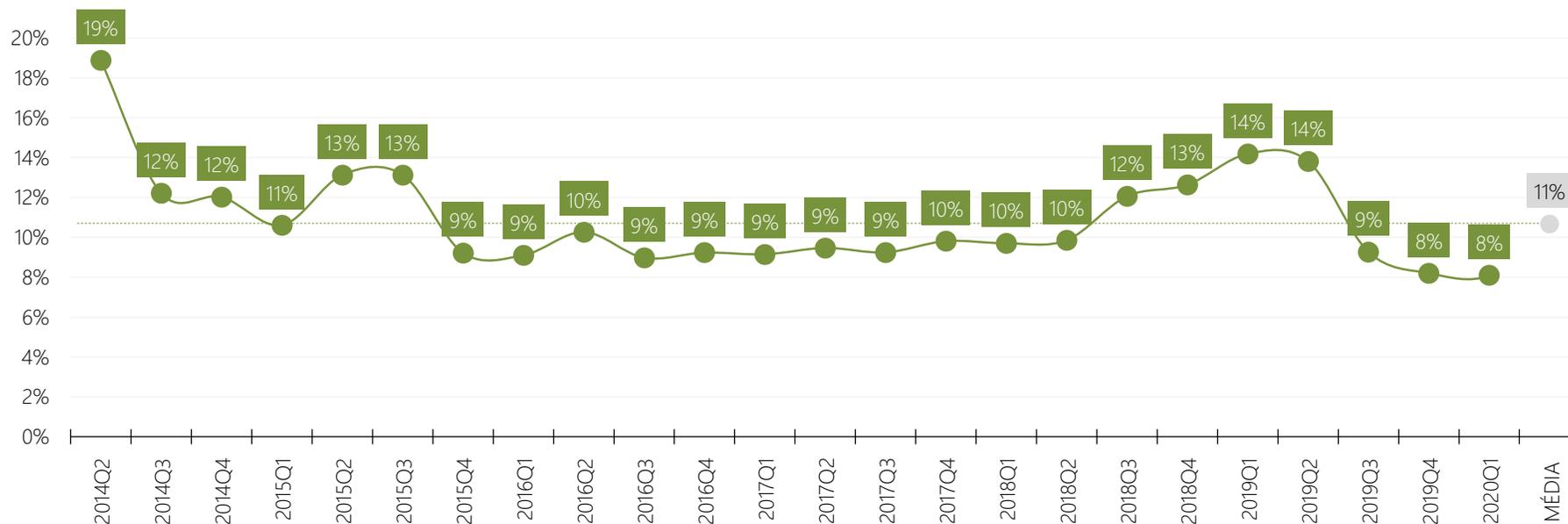
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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 primeiro trimestre de 2020, cerca de 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%), esse percentual é similar ao observado no trimestre anterior e muito próximo ao patamar estabelecido ao longo de 2015 e 2016, quando oscilou entre 9% e 10% ■

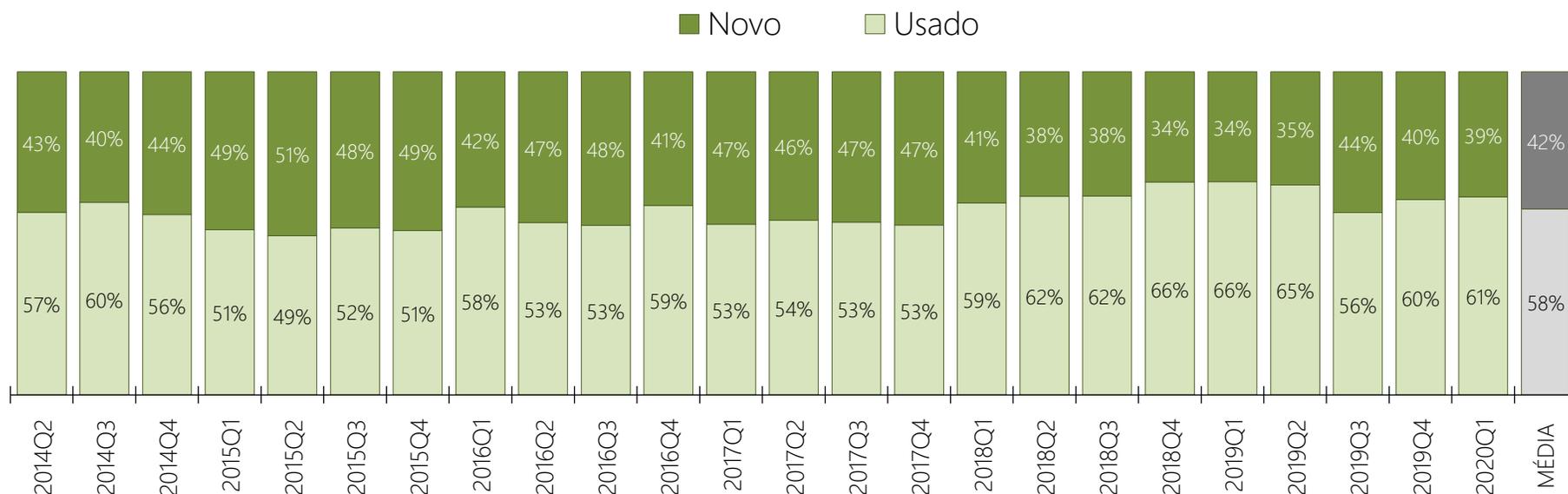
PERCENTUAL DE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE DECLARARAM TER ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



# 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 (61%) – percentual que representa ligeira elevação em relação ao percentual registrado para mesma preferência no trimestre anterior (60%). 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%) ■

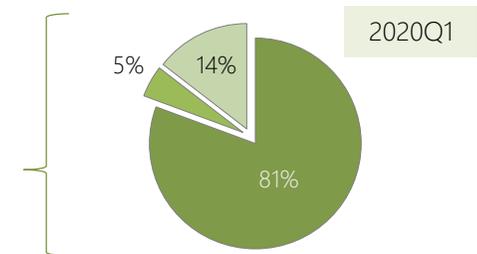
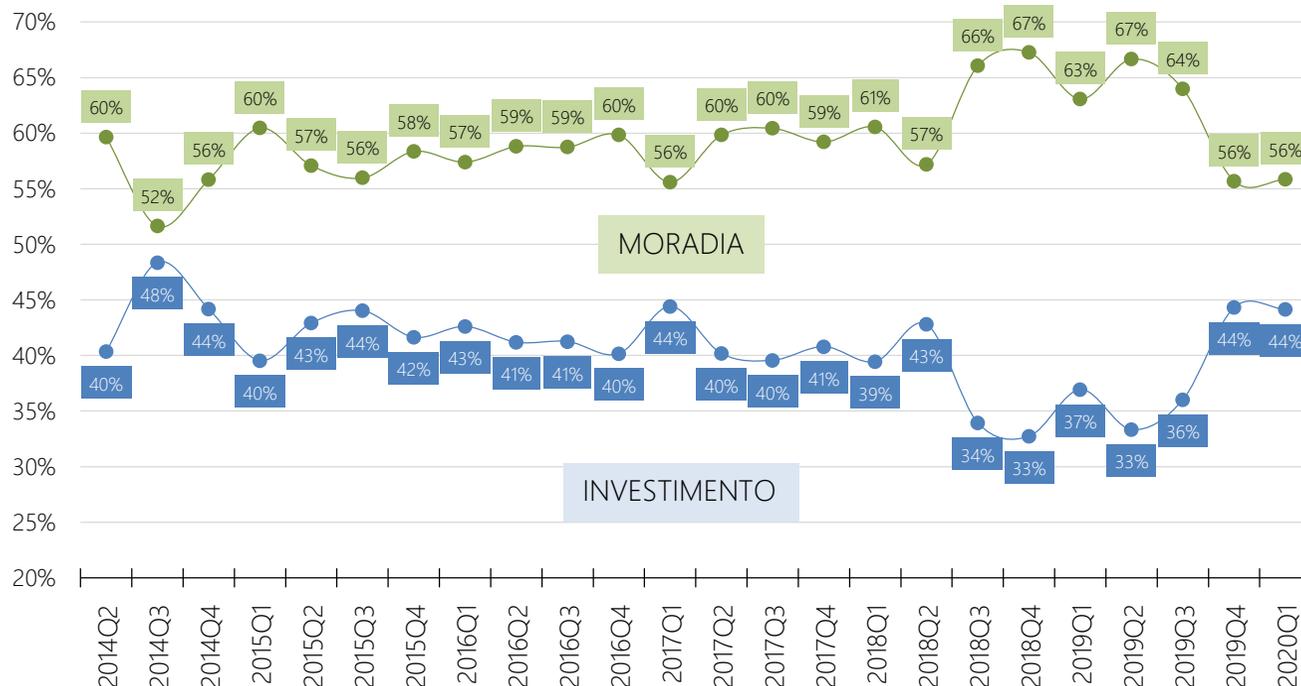
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



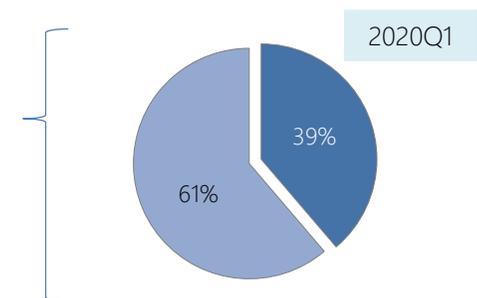
# OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

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 (61%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 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:  
COMPRADORES  
EM POTENCIAL

---

# COMPRADORES EM POTENCIAL



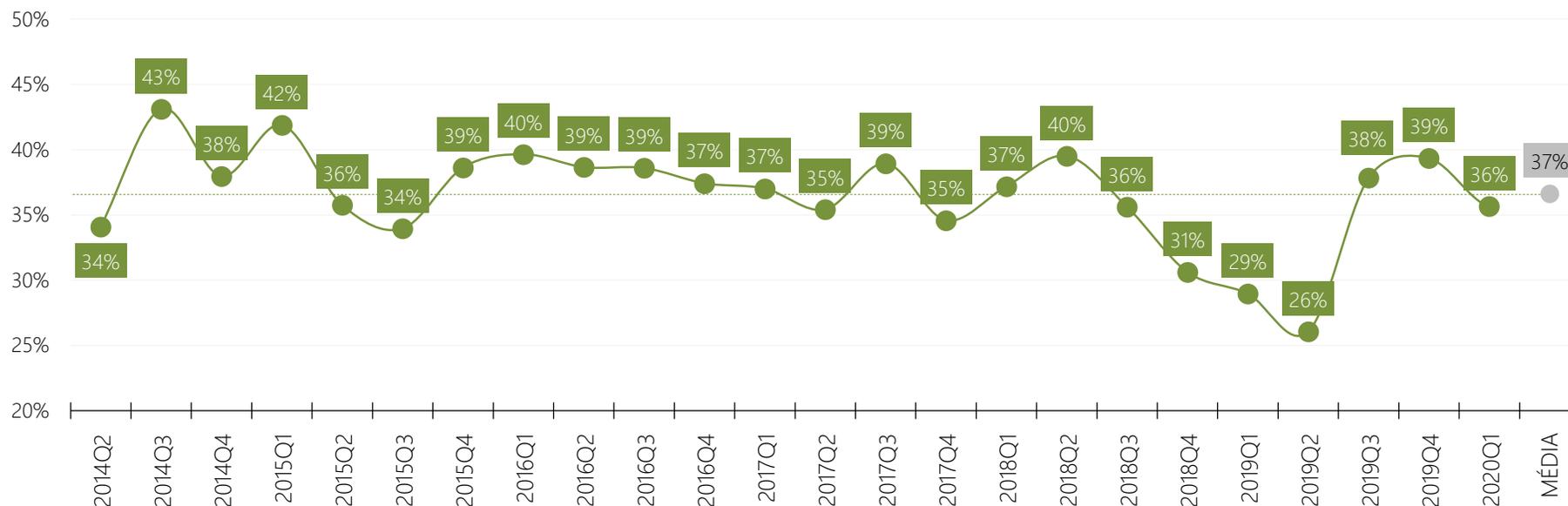
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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, cerca de 36% dos respondentes da última pesquisa declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses (sendo, por tal razão, classificados como compradores em potencial). Esse percentual representa uma queda em relação ao trimestre anterior (39%), oscilando em torno da média histórica da pesquisa (37%) ■

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

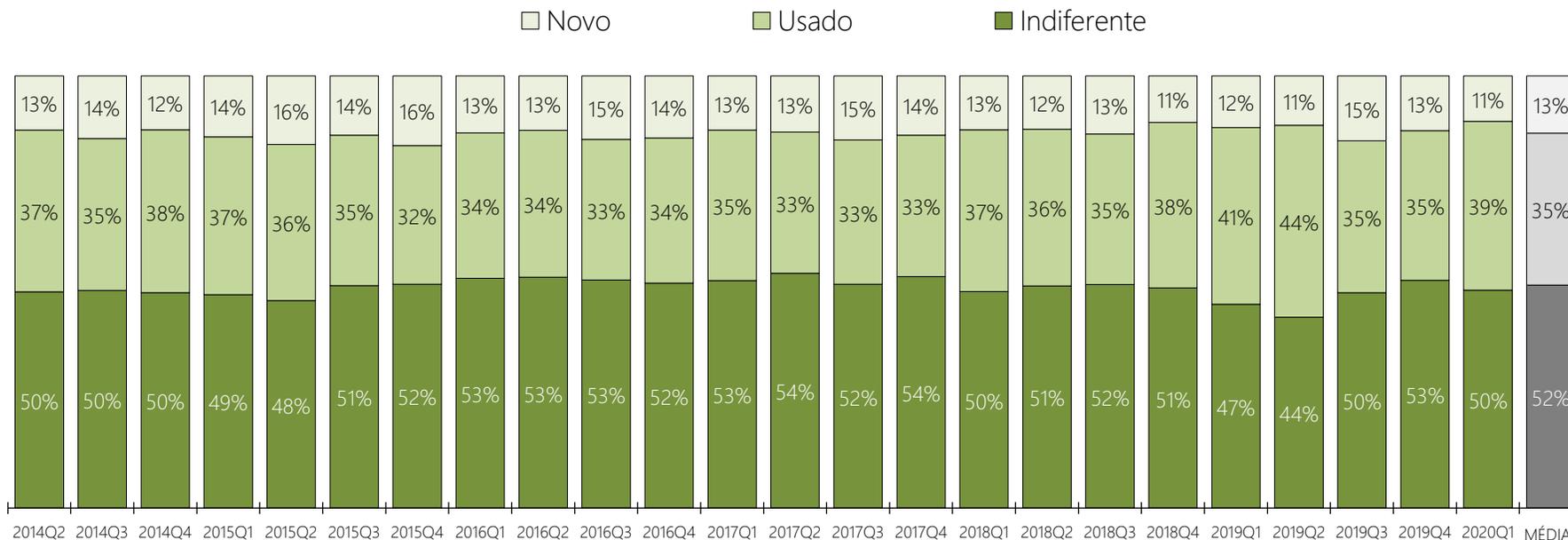


# TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO



Entre os respondentes que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses, metade (50%) se declarou indiferente entre um imóvel novo e um imóvel usado – percentual ligeiramente inferior ao registrado na pesquisa anterior (53%) e também em relação à média histórica da pesquisa (52%) ■

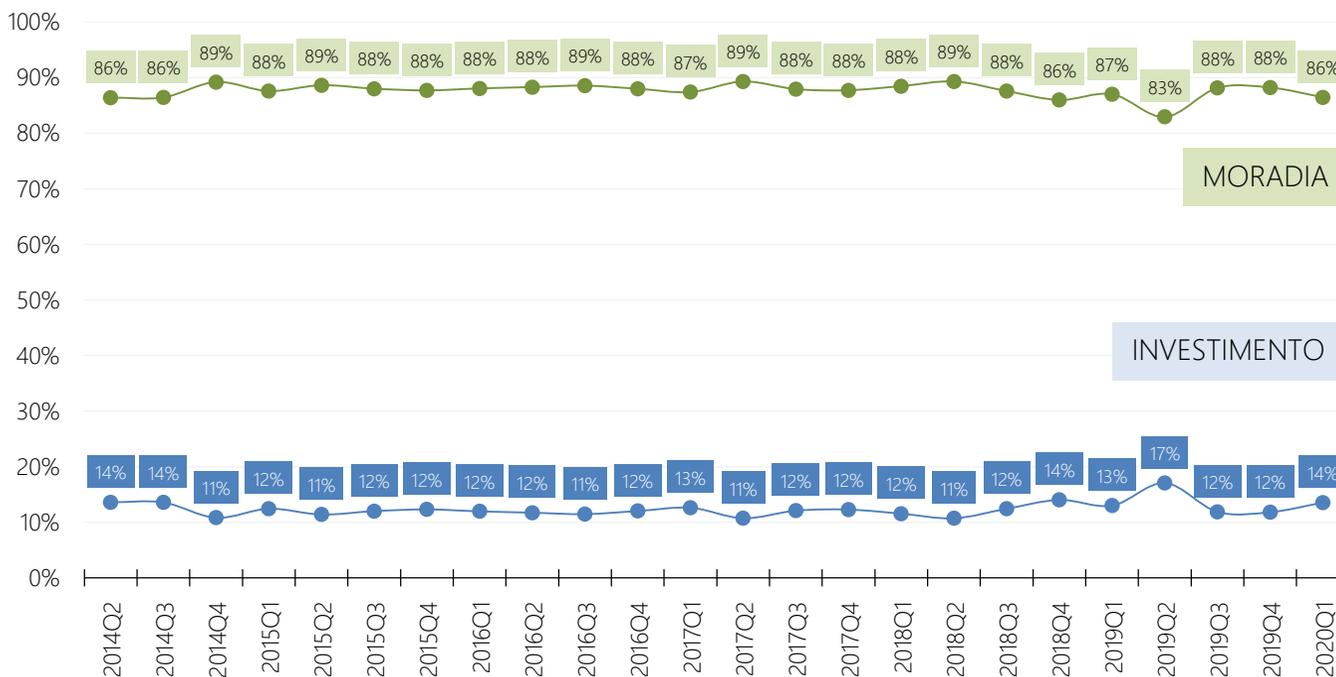
## TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



# 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 (86%). Por outro lado, 14% dos respondentes deste grupo classificaram sua intenção de compra como investimento, com especial interesse na obtenção de renda de aluguel (74%) ■

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 primeiro 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 25% dos respondentes declararam possuir um imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses. A participação desse grupo na amostra de respondentes representa uma reversão da trajetória observada nos dois trimestres anteriores, aproximando-se do percentual médio da pesquisa (27%) ■

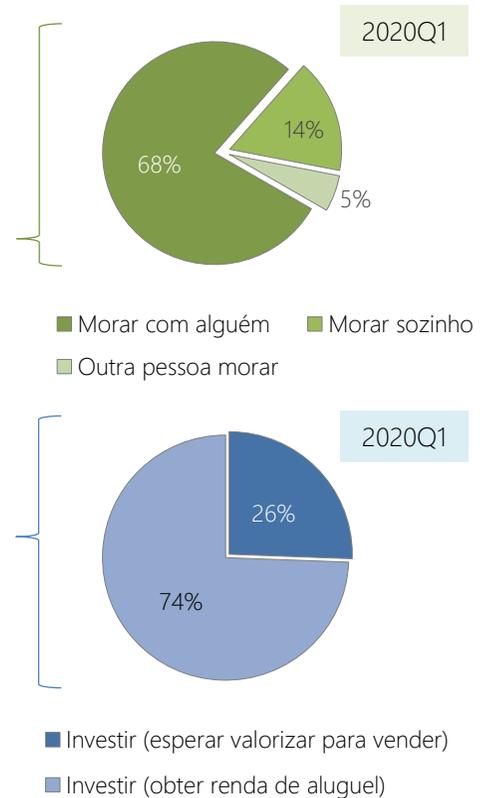
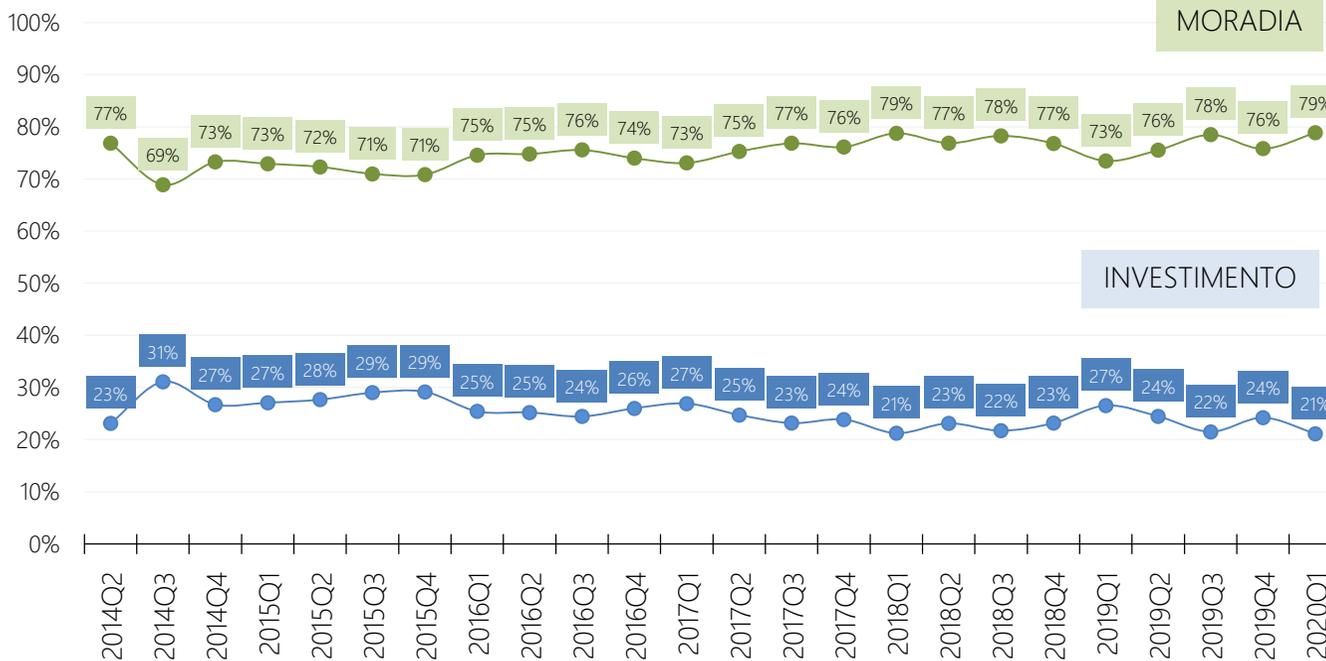
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



# 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 (79%) – em particular, para morar com alguém (68%). Os investidores totalizaram 21% 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



RAIO-X

---



---

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

---

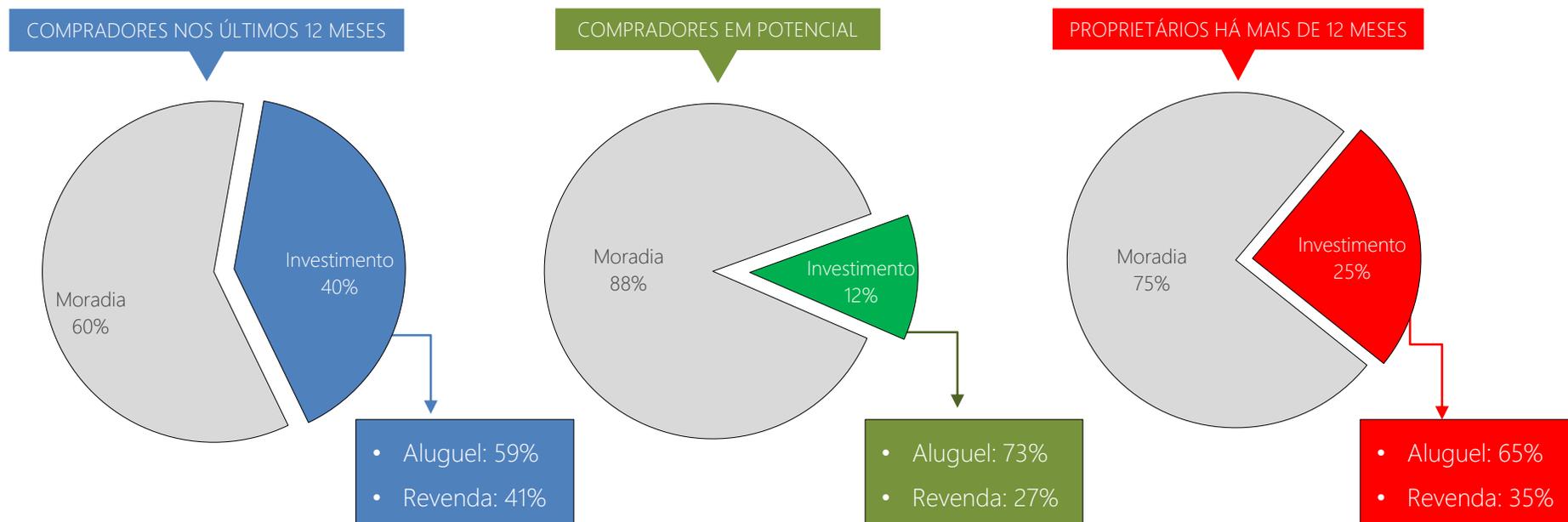
# PERFIL E PARTICIPAÇÃO DE INVESTIDORES

---

# % 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) ■

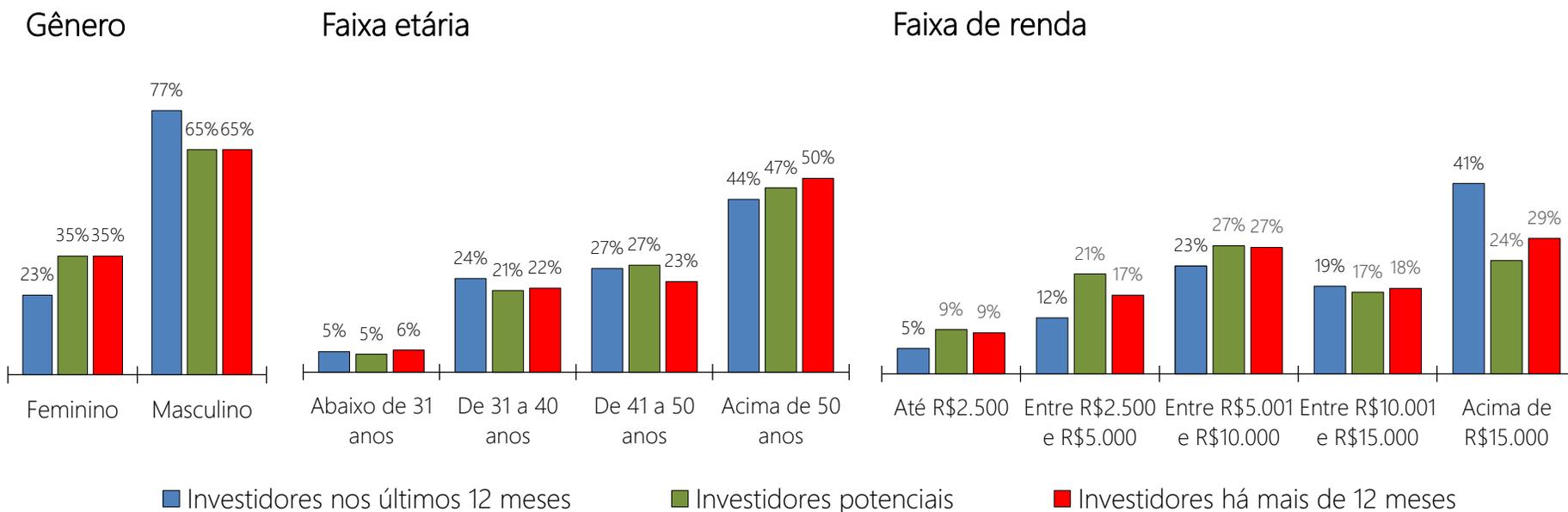
## PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



# PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO



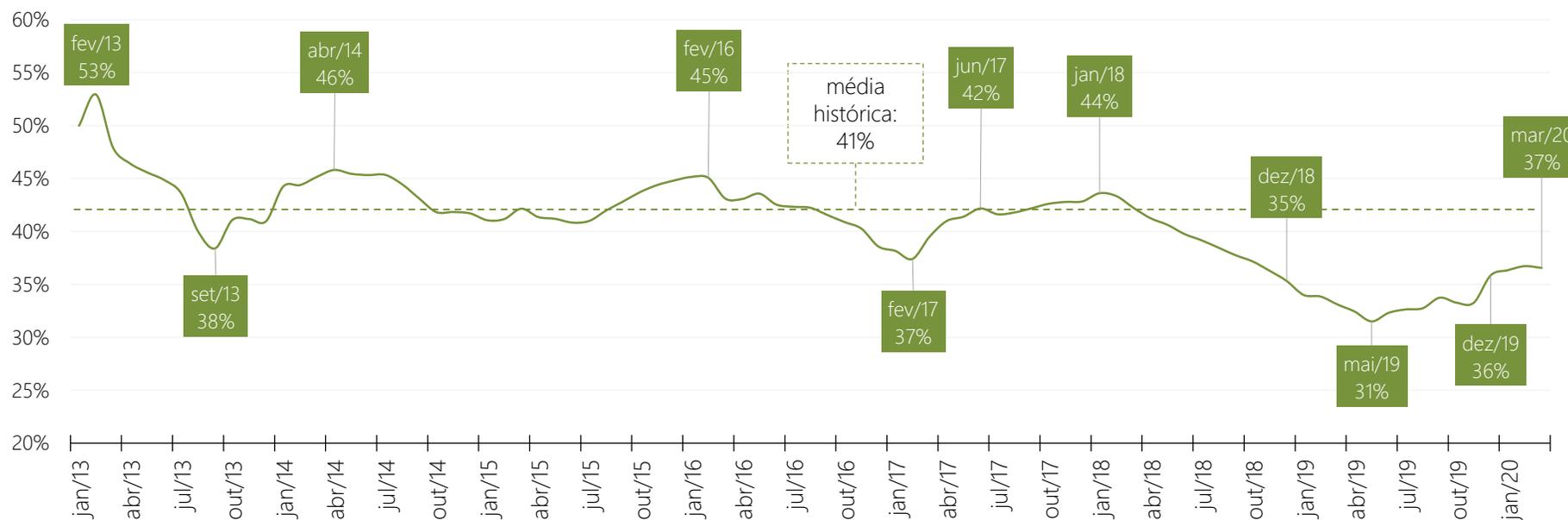
Na avaliação do perfil histórico de investidores, os respondentes do gênero masculino apresentavam maior participação entre todos os grupos avaliados, sendo a maior entre os investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (77%). Em termos de faixa etária, respondentes com 40 anos ou mais formavam maioria em todos os grupos avaliados. Finalmente, em termos de renda, investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses apresentaram, entre os grupos, a 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 (57% dos respondentes com renda igual ou inferior a R\$ 10 mil) ■



# 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 31% 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, atingindo 37% no primeiro trimestre de 2020 ■

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



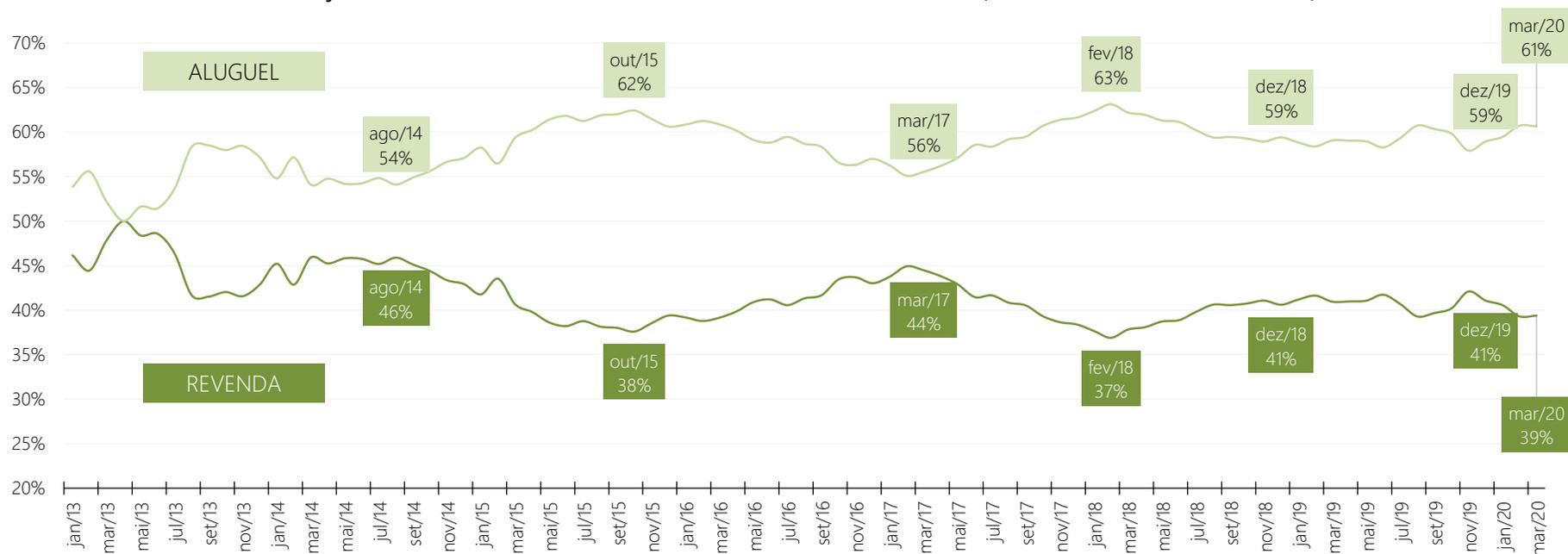
Nota: A análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os primeiros trimestres podem sofrer alterações em relação às últimas divulgações devido à incorporação de novas observações para aquele período.

# % 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 entre 59% ao final de 2019 e 61% a março de 2020. De forma similar, o interesse no investimento para valorização e revenda futuro oscilou entre entre 41% e 39% no mesmo intervalo de tempo ■

## 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 primeiros 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

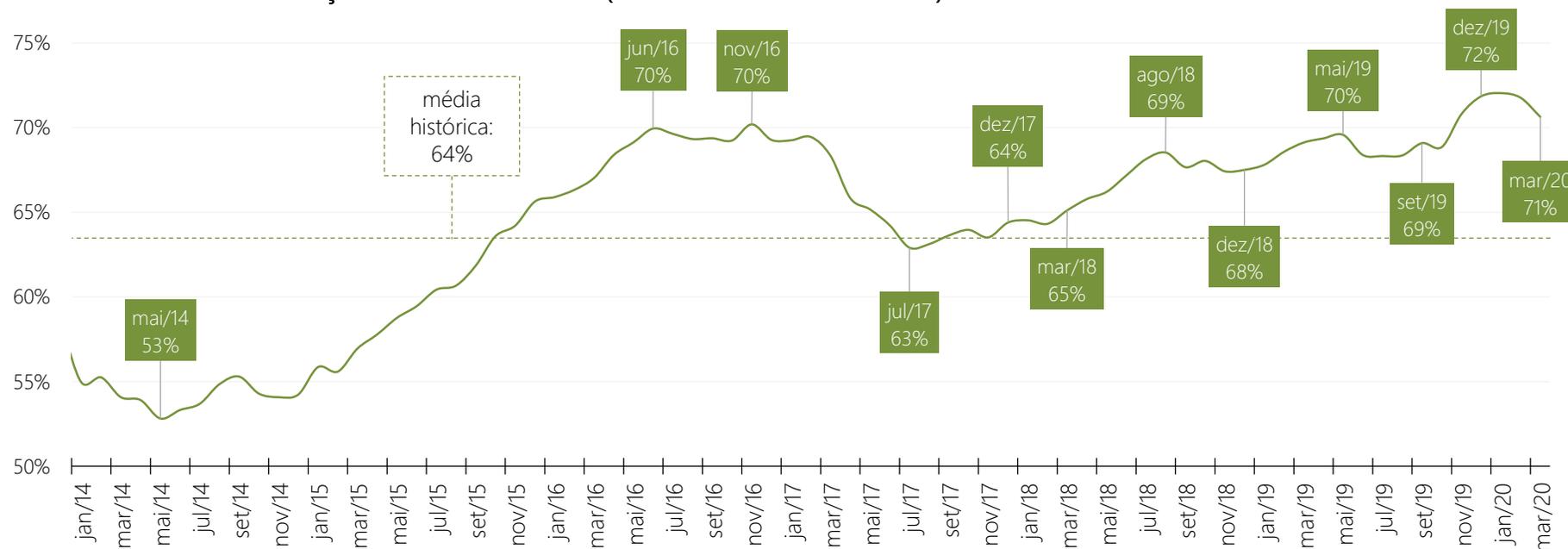
---

# % 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%), oscilando para 71% em março de 2020 ■

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

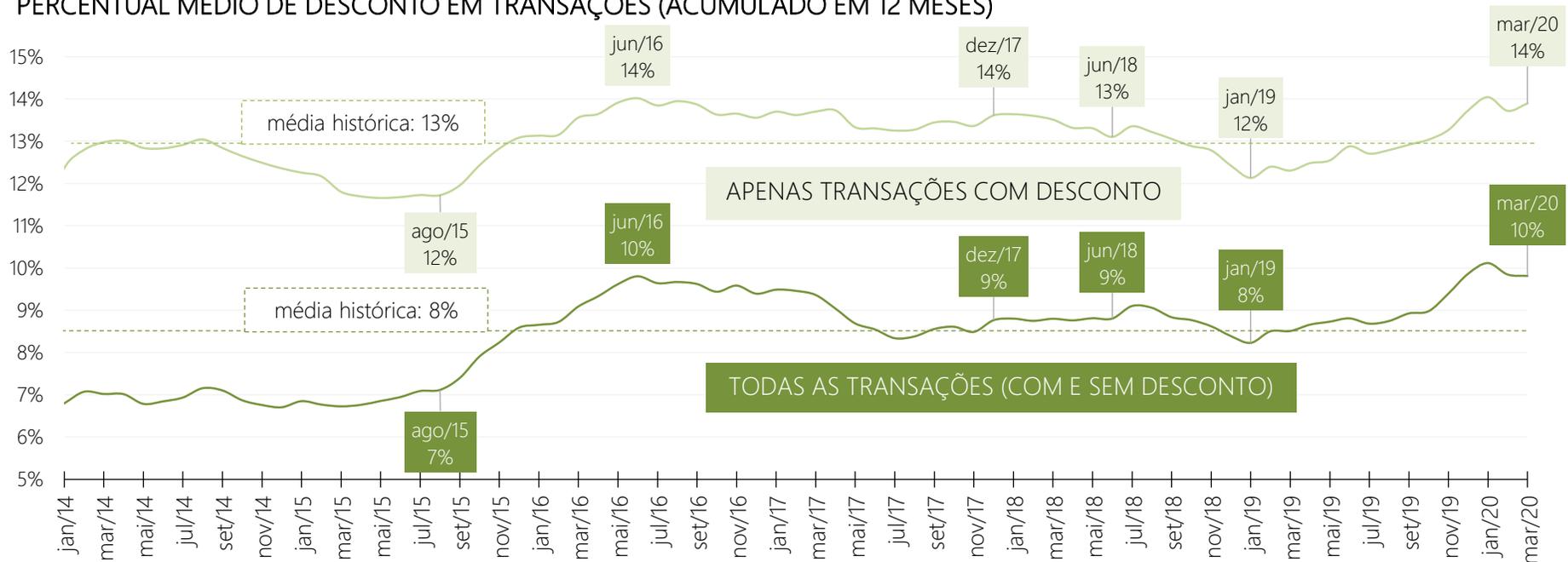


Nota: (\*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os primeiros trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

# 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 primeiros meses, encerrando o primeiro trimestre de 2020 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 primeiros 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

---

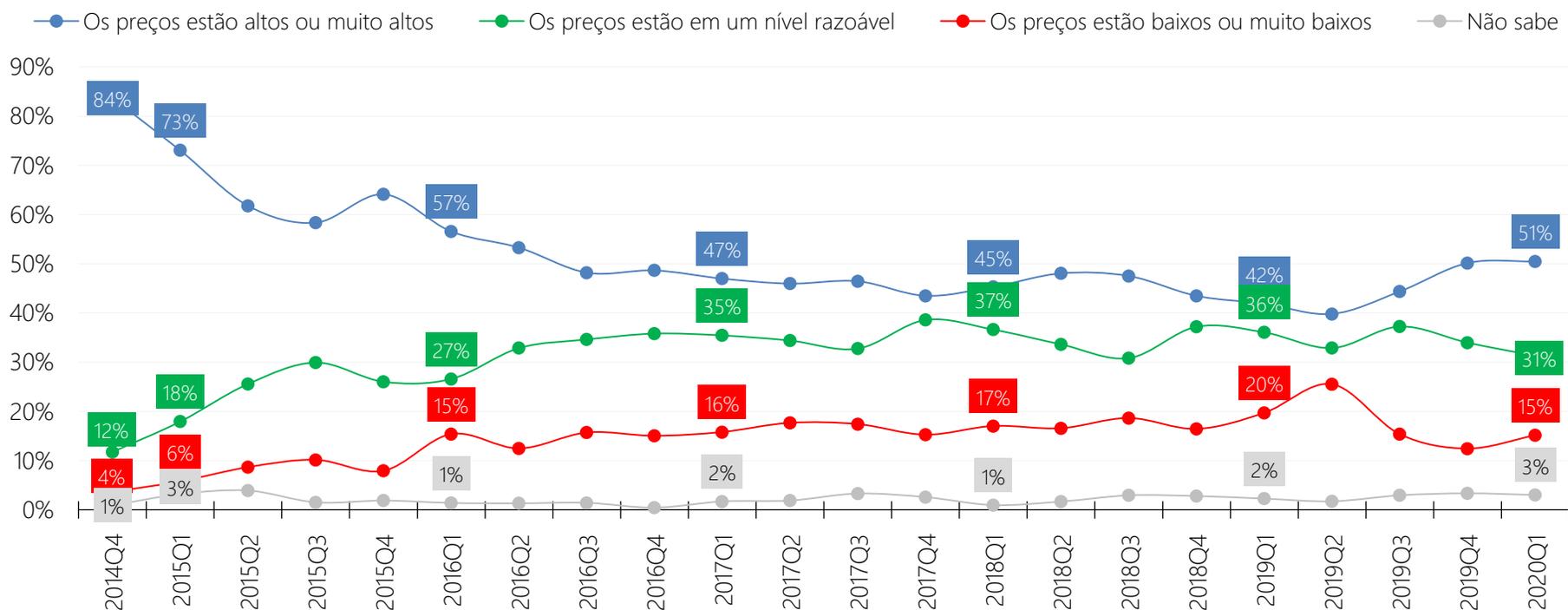
PERCEPÇÃO SOBRE  
OS PREÇOS

---

# PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” passou de 42%, no primeiro trimestre de 2019, para 51%, no início de 2020. No mesmo período de análise, o percentual de respondentes que considerava que os preços estavam “em um nível razoável” recuou de 36% para 31%. Finalmente, a proporção que classificava os preços como “baixos ou muito baixos” oscilou de 20% para 15% nesse mesmo intervalo de tempo. Respondentes que não souberam responder somaram 3% desse grupo na última rodada ■

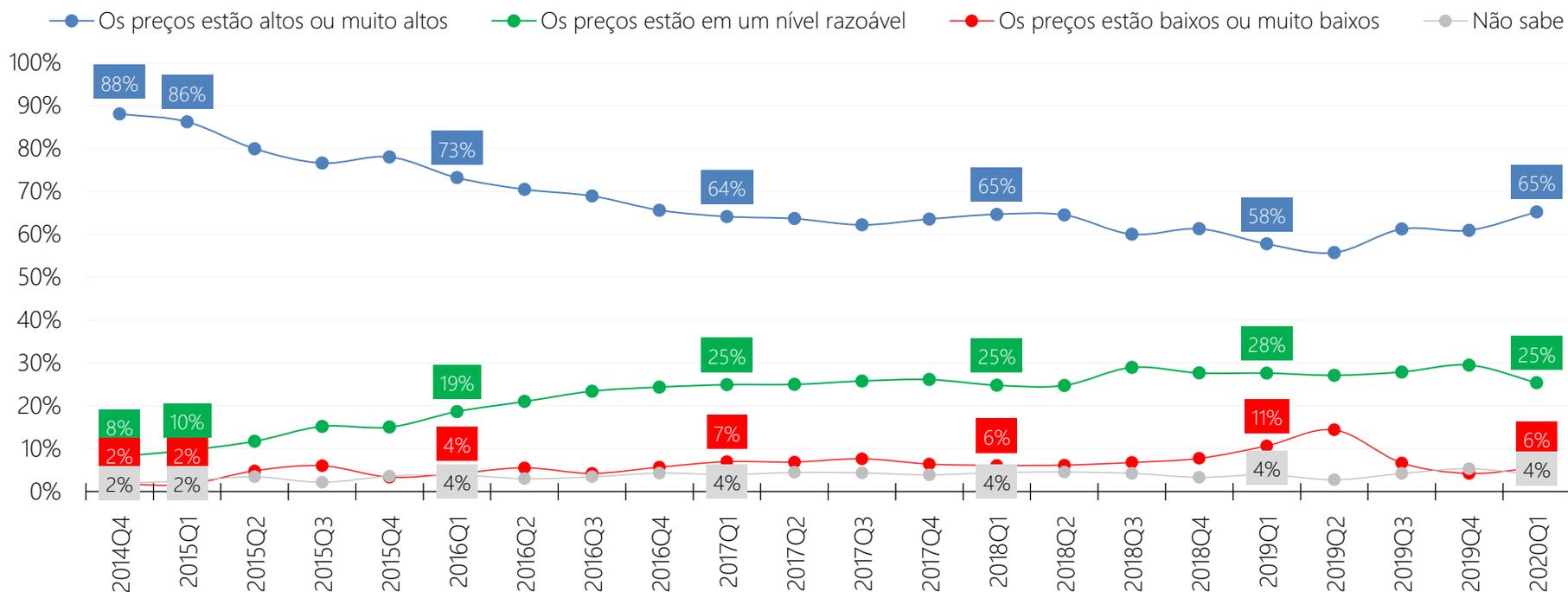
## PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



# PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre respondentes que declararam pretensão de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” cresceu de 58% para 65% entre o início de 2019 e o início de 2020. No mesmo intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em “um nível razoável” oscilou de 28% para 25%, enquanto o percentual que qualificava os preços como “baixos ou muito baixos” passou de 11% para 6% ■

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

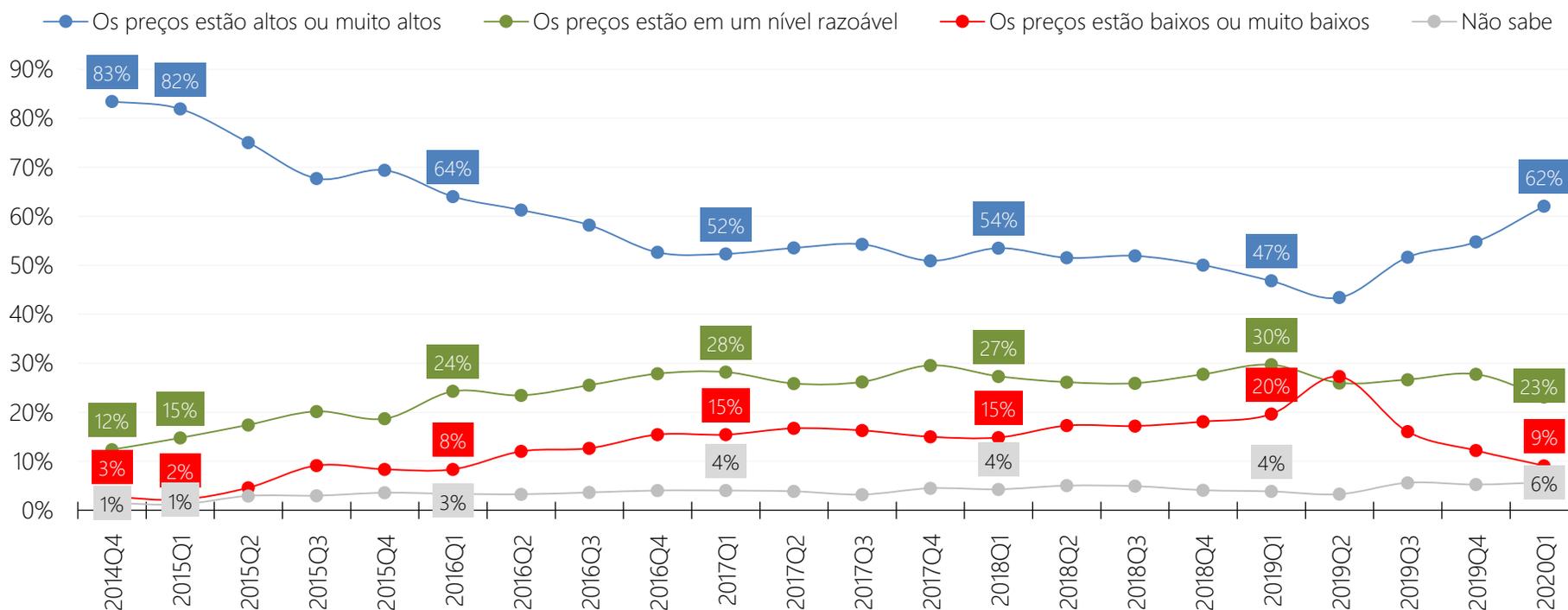


# PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Finalmente, entre os que forma classificados como proprietários, a proporção dos respondentes que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” cresceu de 47% para 62% entre os primeiros trimestres de 2019 e 2020; o percentual que considera que os preços se encontravam em “um nível razoável” passou de 30% para 23%, enquanto a parcela que considerava os preços como “baixos ou muito baixos” recou de 20% para 9% no período. 6% dos respondentes não souberam opinar a respeito do tema neste grupo ■

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

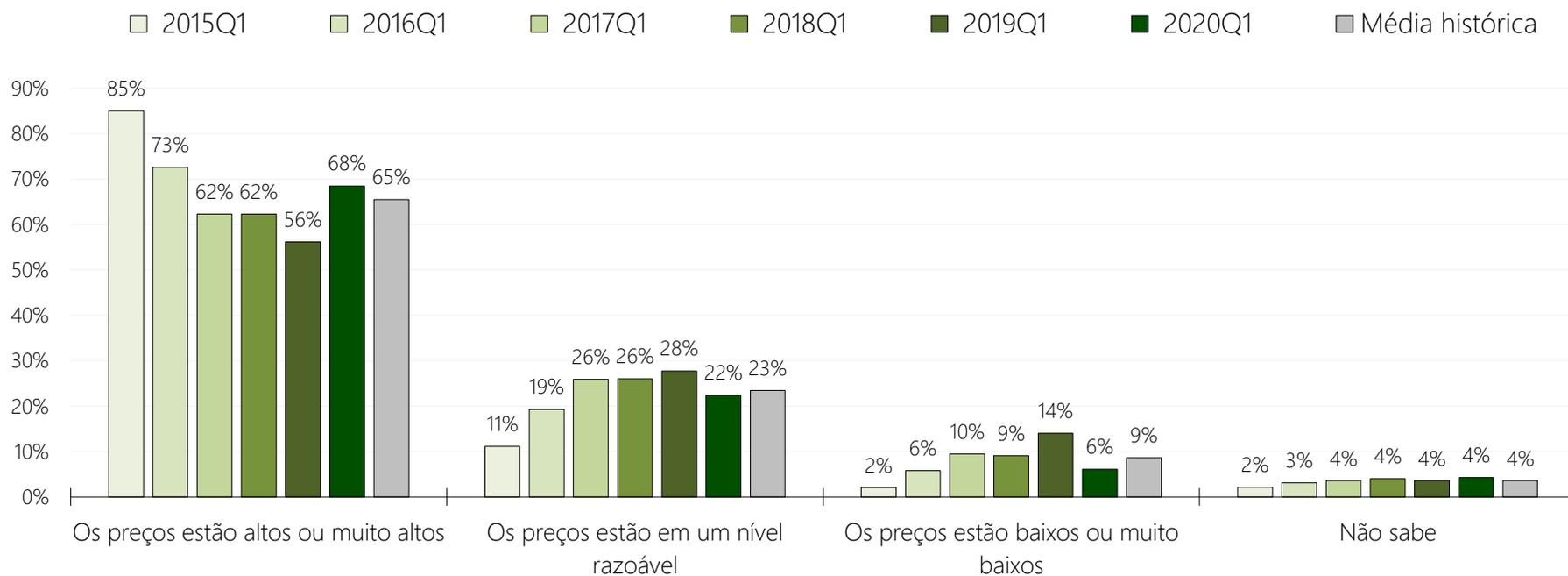


# PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Considerando a percepção média entre o 1º trimestre de 2019 e o 1º trimestre de 2020, houve aumento de 56% para 68% na participação de respondentes que classificava os preços atuais como “altos ou muito altos”, acompanhada de redução da parcela que qualificou como “razoáveis” (de 28% para 22%) ou “baixos ou muito baixos” (de 14% para 6%). Além disso, não souberam opinar sobre o tema 4% dos respondentes – percentual que se mantém estável ao longo dos últimos períodos ■

## 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)

---

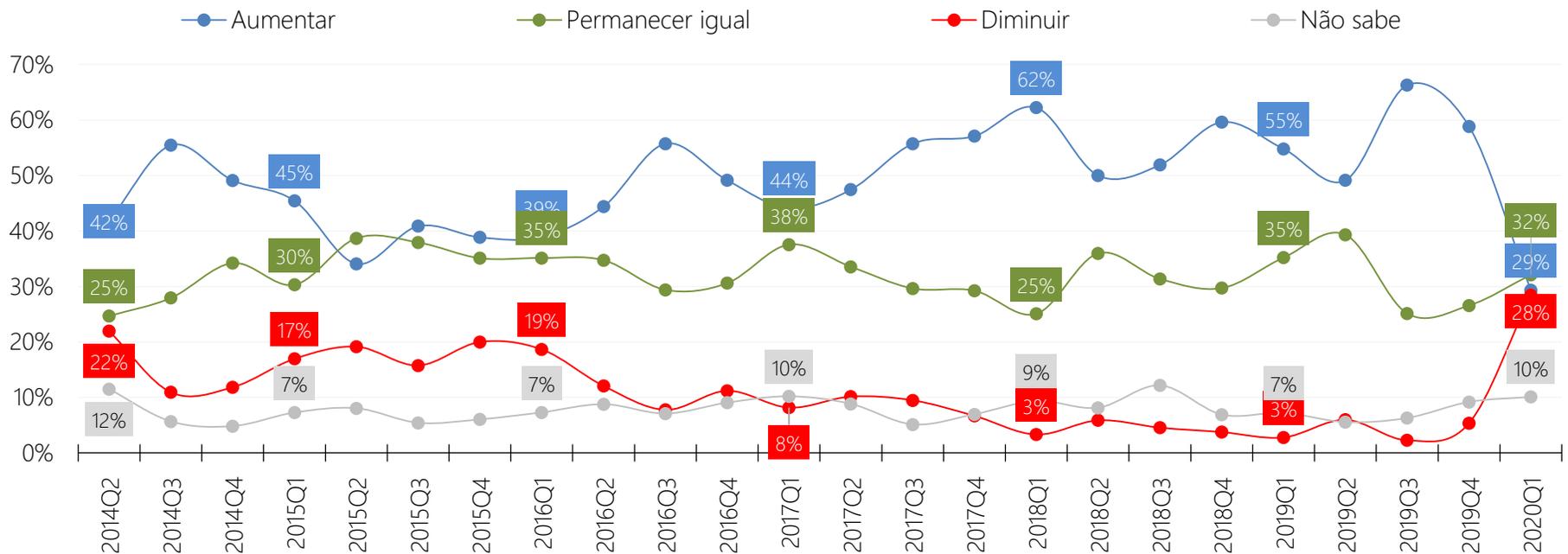
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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**

Em uma mudança importante observada nos resultados da última pesquisa, os respondentes que adquiriram nos últimos 12 meses (o grupo de “compradores”) passaram a se distribuir entre aqueles que projetavam estabilidade (32%), elevação (29%) e queda (28%) nos preços dos imóveis no curto prazo. Os demais respondentes desse grupo (10%) não souberam opinar sobre o tema ■

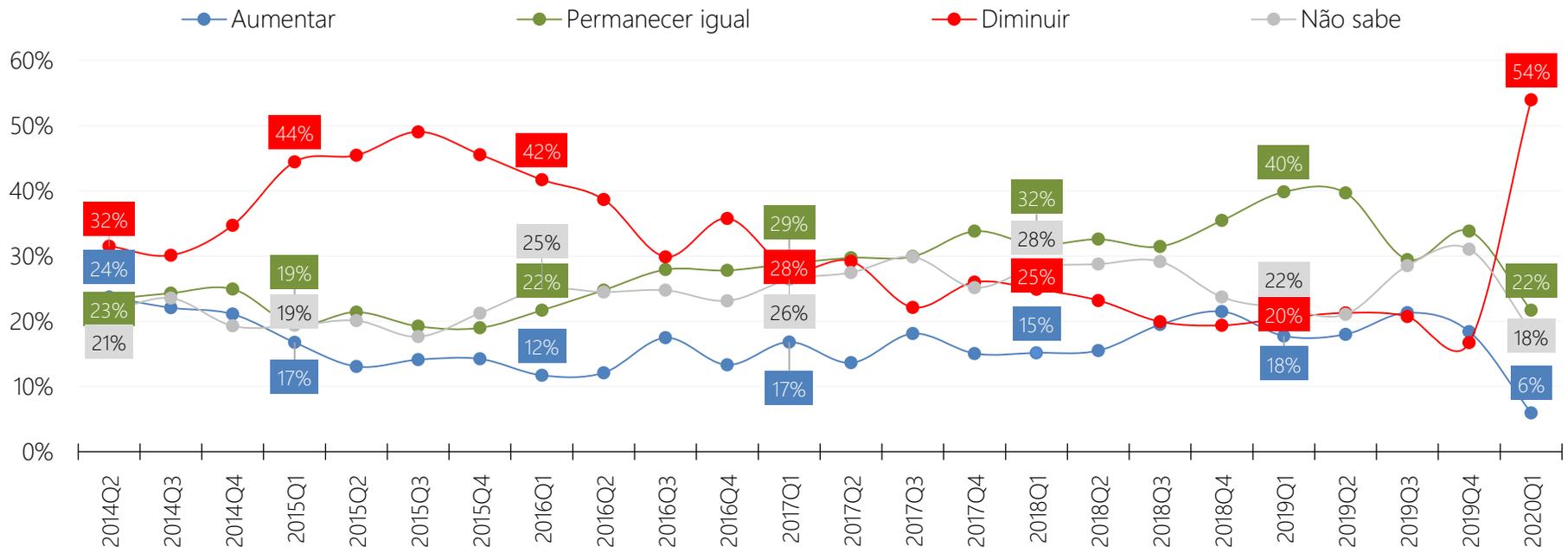
## EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



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

Entre os respondentes que declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses ("compradores em potencial"), na última pesquisa, uma parcela crescente e majoritária da amostra passou a apostar na queda nos preços atuais (54%), superando os percentuais correspondentes àqueles que projetavam estabilidade (22%) ou elevação (6%). Os demais respondentes somavam 18% e não souberam opinar sobre o tema ■

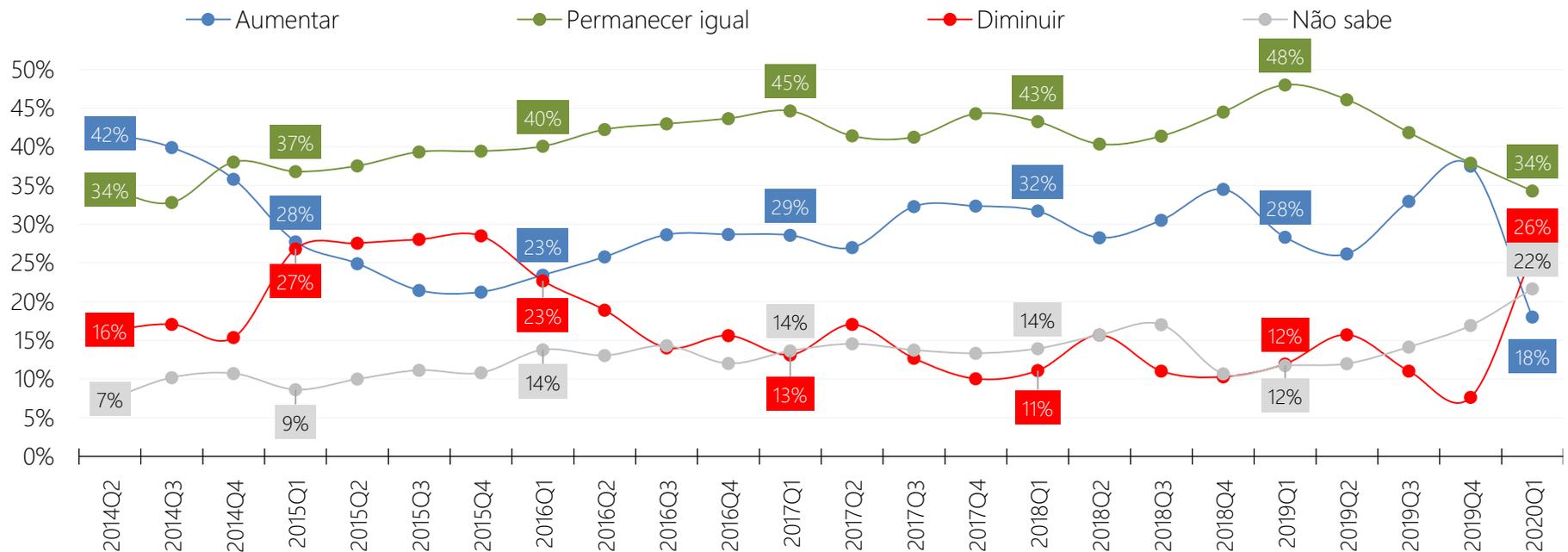
## EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



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

Já entre aqueles que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses na última pesquisa (os “proprietários”), os respondentes se dividiram entre aqueles que projetavam estabilidade nos preços nos próximos 12 meses (34%), queda (26%) e aumento (18%). Além disso, um percentual crescente dos proprietários não soube opinar, totalizando 22% do grupo na última pesquisa ■

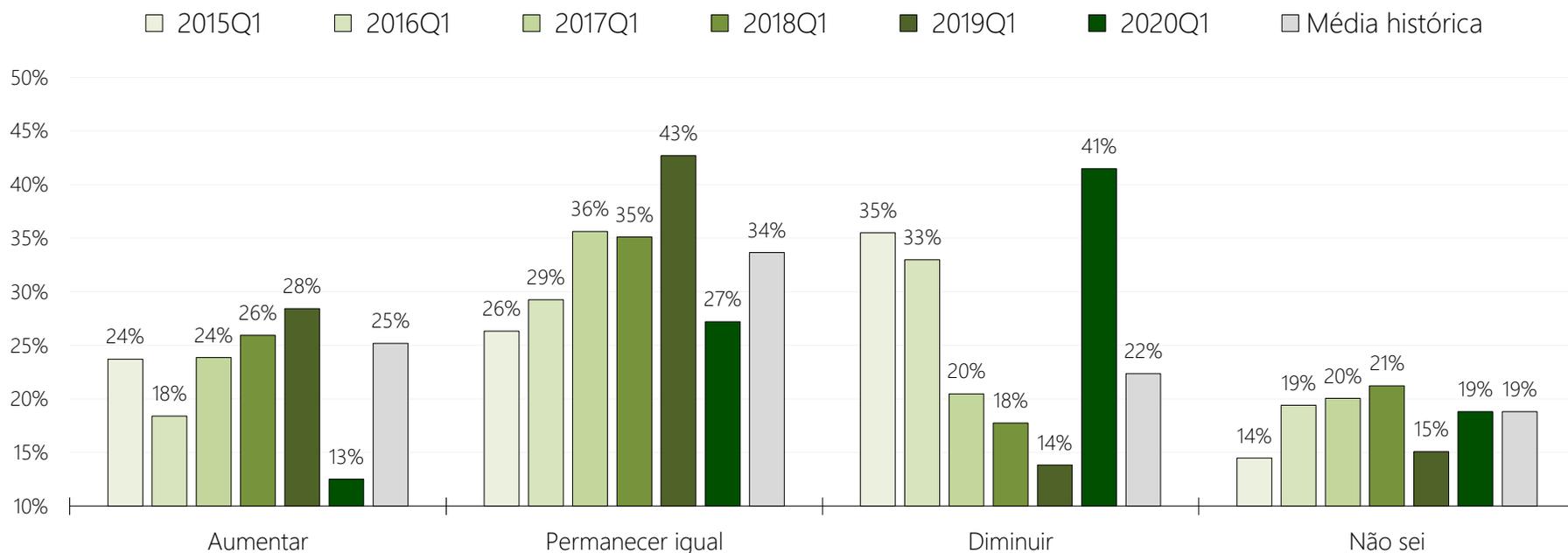
## EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



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

Considerando todos os grupos de respondentes, é possível identificar uma mudança significativa nas expectativas consolidadas no último trimestre da pesquisa. Especificamente, entre o primeiro trimestre de 2016 e o primeiro trimestre de 2019, evidenciava-se um crescimento progressivo das parcelas dos respondentes que compartilhavam de expectativas de estabilização ou de aumento dos preços. Na pesquisa referente ao primeiro trimestre deste ano (2020), todavia, o percentual dos respondentes que projetavam queda nos preços saltou de 14% para 41% dos respondentes, superando aqueles que esperavam aumento de preços (que recuou de 28% para 13%) e estabilidade (de 43% para 27%) ■

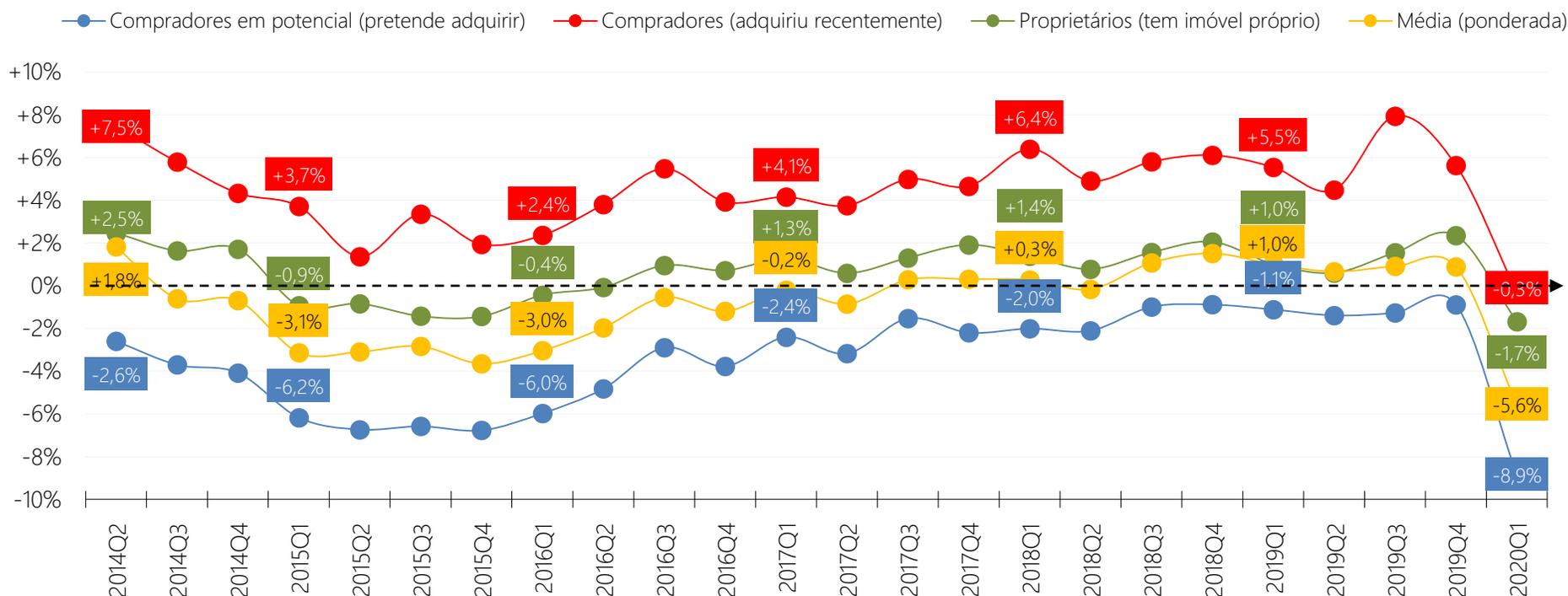
## RESUMO DA EXPECTATIVA DE PREÇO DE CURTO PRAZO ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



# VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

A variação esperada para o preço dos imóveis nos próximos 12 meses também foi impactada: a expectativa média dos diferentes grupos de respondentes no primeiro trimestre de 2020 passou a projetar uma queda nominal de 5,6%, contrastando com a expectativa média de ligeiro crescimento nos preços observada nos trimestres anteriores. Na ótica por grupo, os respondentes que compraram imóveis recentemente projetaram para os próximos 12 meses uma ligeira desvalorização (-0,3%), enquanto os compradores em potencial aguardavam uma queda expressiva mais expressiva (-8,9%) ■

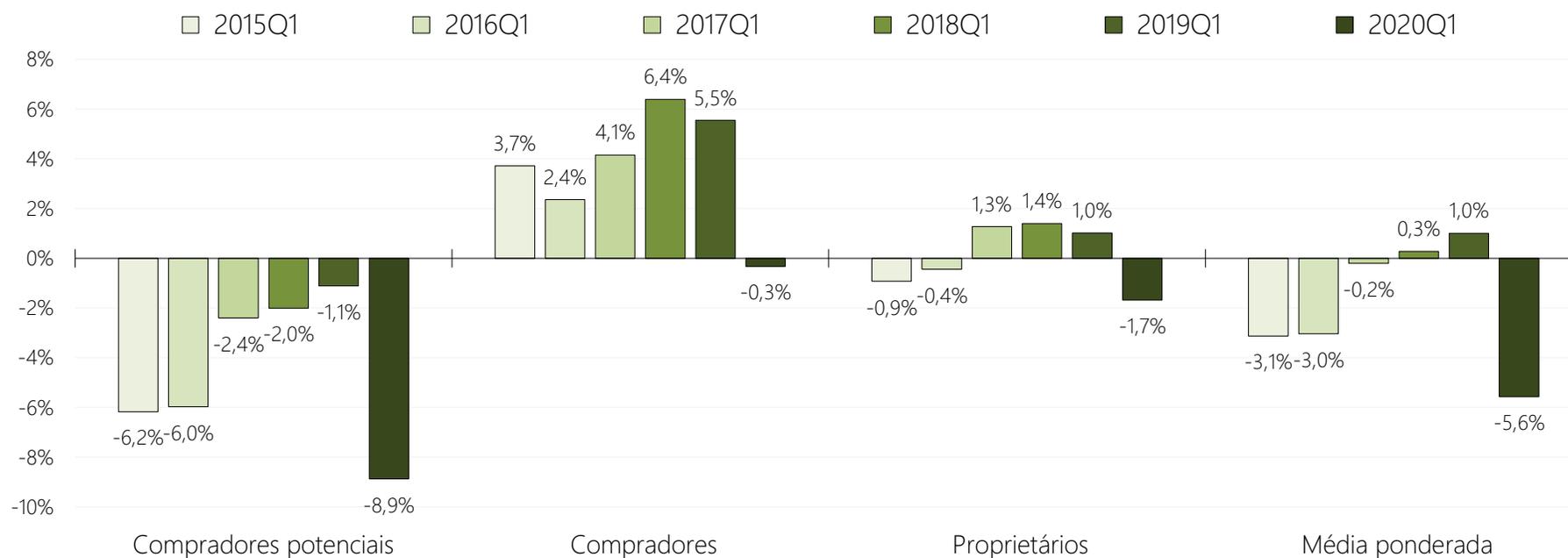
## VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



# VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Em resumo, considerando todos respondentes, a expectativa média de variação do preço dos imóveis para os próximos 12 meses inverteu-se de alta nominal de 1,0%, ao final de 2019, para queda nominal de 5,6% no primeiro trimestre de 2020. Essa mudança no perfil das expectativas pode ser atribuída, em boa medida, aos impactos e incertezas decorrentes do avanço da COVID-19, bem como de medidas restritivas sobre as atividades e agentes que integram o mercado, incluindo empresas, investidores e famílias ■

## 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

---

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)?

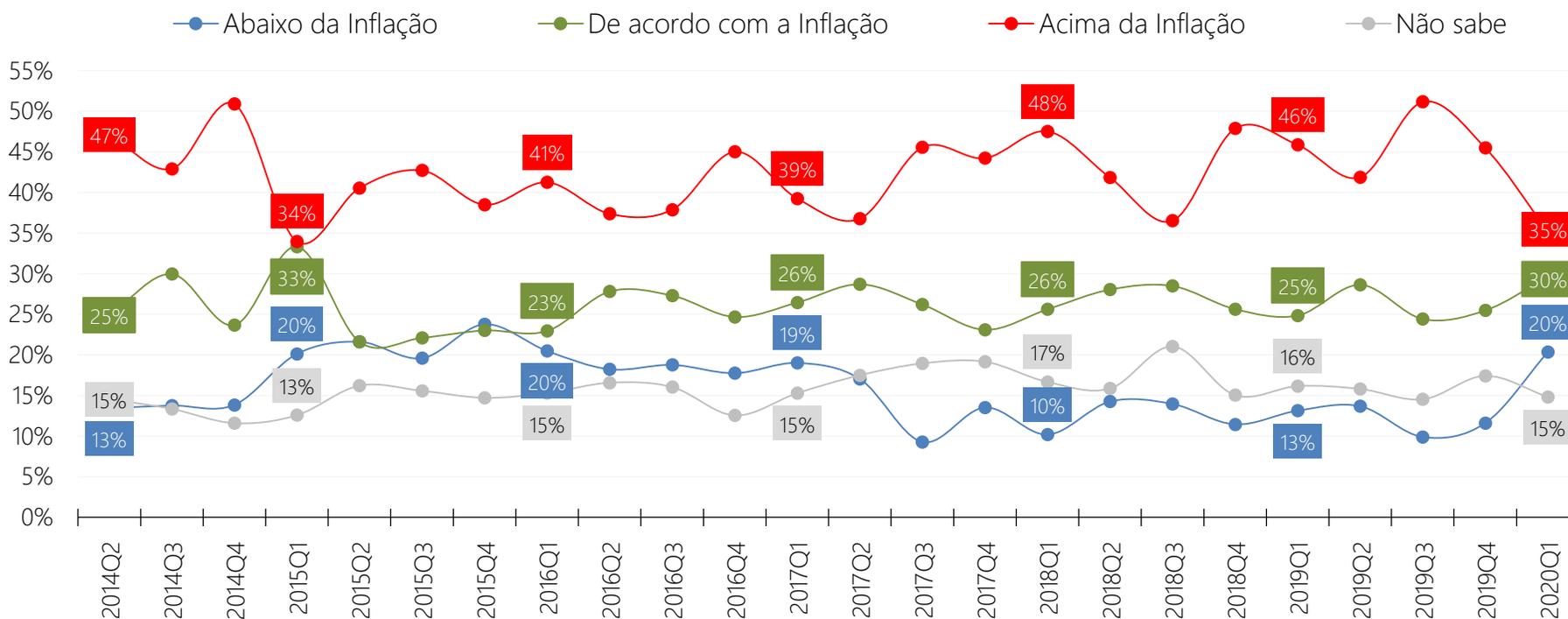
Os resultados apresentados colaboram, também, para monitorar incertezas associadas ao cenário de longo prazo do mercado imobiliário brasileiro.

# EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Na última pesquisa, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses declararam esperar que os preços tenham uma valorização superior (35%) ou de acordo (30%) com a inflação nos próximos 10 anos. Além disso, é possível evidenciar que uma parcela crescente (20%) passou a esperar uma queda real de preço. Os demais (15%) não souberam opinar sobre essa perspectiva ■

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

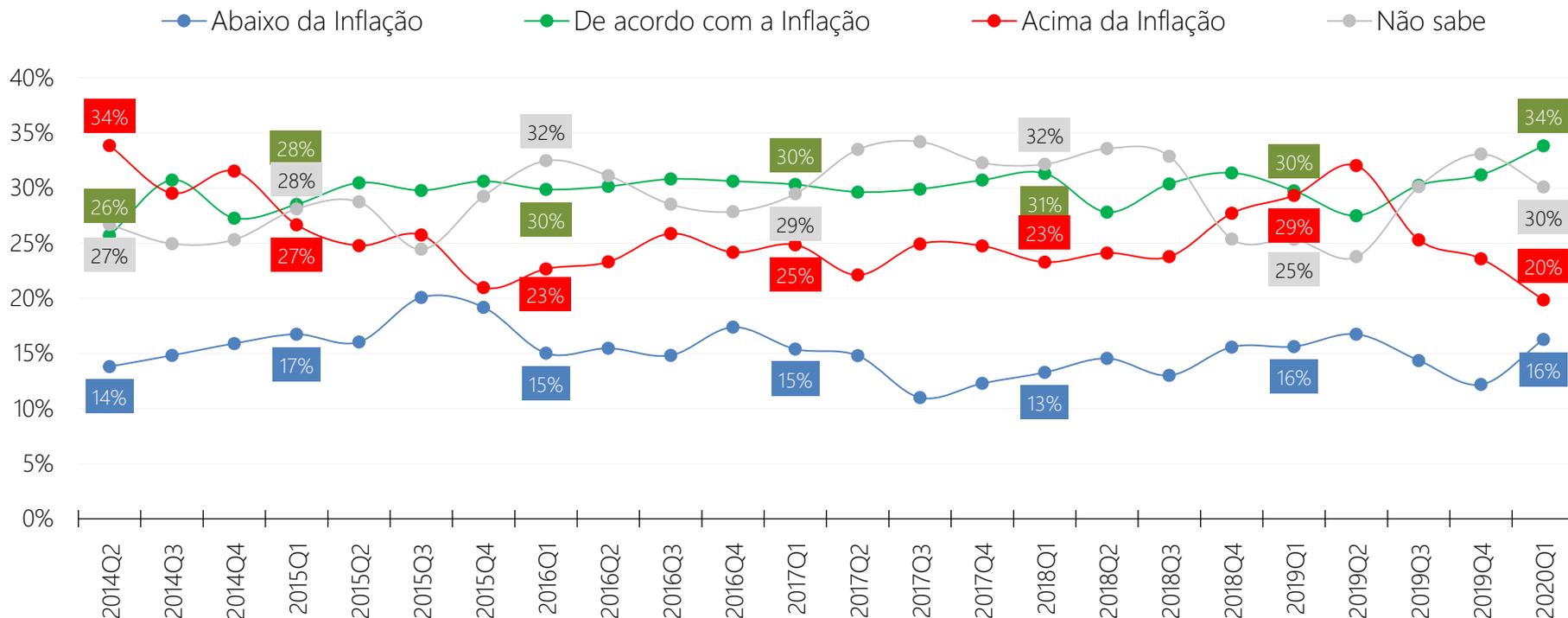


# EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Os respondentes que declararam pretensão de adquirir um imóvel se distribuíram, na última pesquisa, entre aqueles que compartilhavam da expectativa de valorização próxima (34%), superior (20%) e inferior (16%) à inflação no longo prazo. Além disso, cerca de um terço (30%) dos respondentes desse grupo 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*

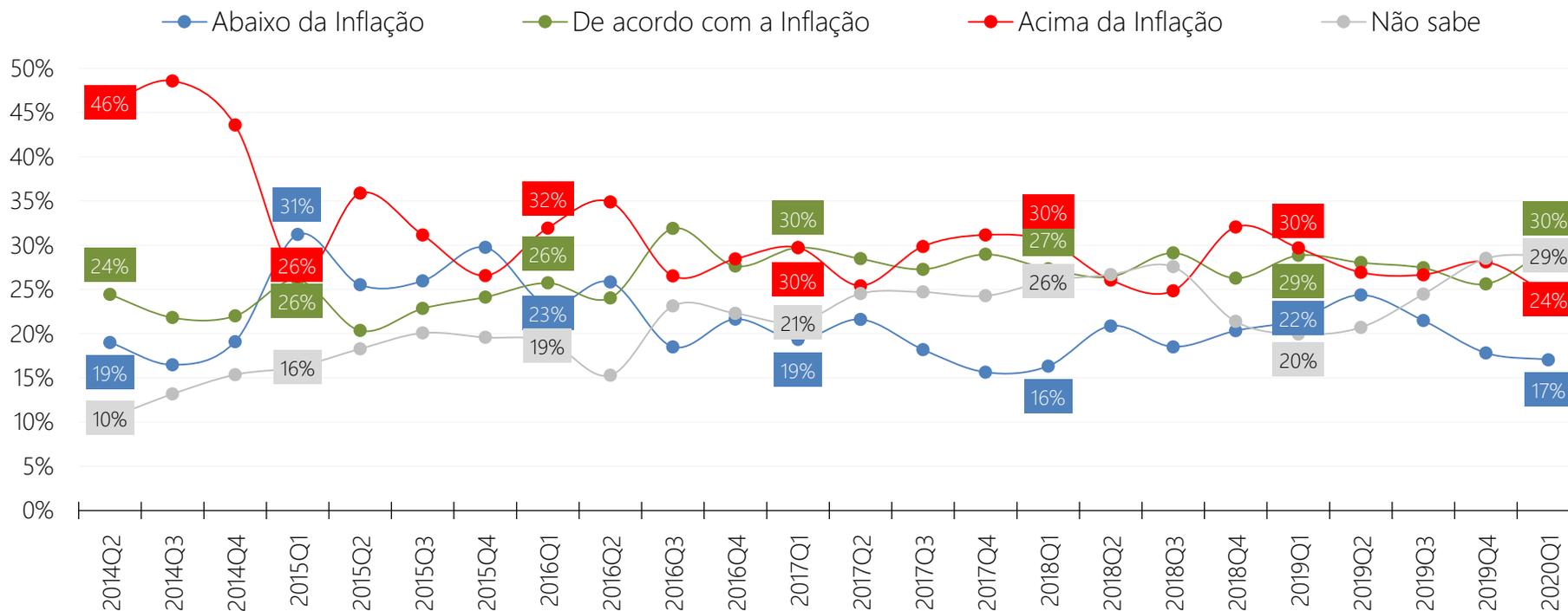


# EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



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 (30%), acima da inflação (24%) e abaixo da inflação (17%). Os demais respondentes do grupo somaram 29% e não souberam opinar sobre o tema ■

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

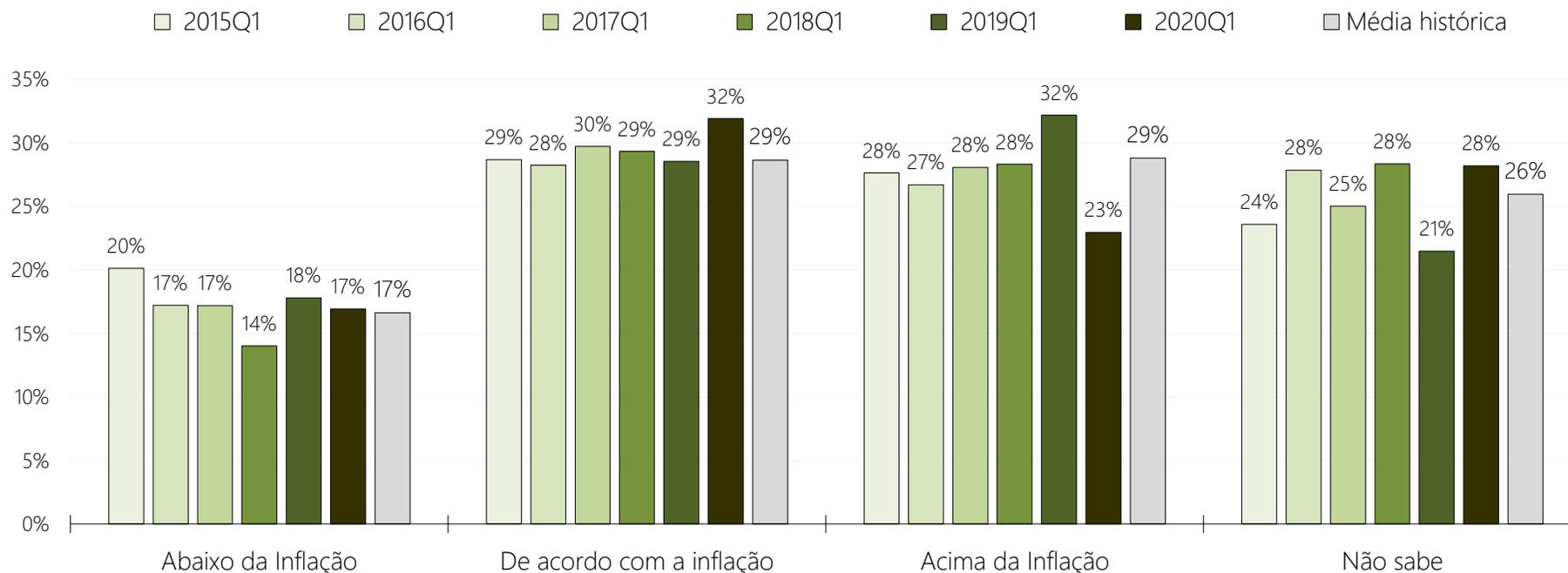


# EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Considerando todos os respondentes, é possível evidenciar mudanças no quadro recente das expectativas, após um longo período de estabilidade. Especificamente, no primeiro trimestre de 2020: (i) 32% dos respondentes projetaram uma variação dos preços próxima à inflação da economia; (ii) 23% esperavam variação acima à inflação e (iii) 17% indicaram uma valorização inferior ao comportamento geral dos preços da economia. Além disso, cerca de 28% dos respondentes da última pesquisa 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

---

fipe ZAP

---

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

mais informações: [www.fipezap.com.br](http://www.fipezap.com.br)

contato: [fipezap@fipe.org.br](mailto:fipezap@fipe.org.br)