fipe

grupo ZAP

RAIO-X

fipe ZAP

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

INFORME DO 2º TRIMESTRE DE 2020

SUMÁRIO

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

DESTAQUES DO TRIMESTRE

Intenção de compra cresce no segundo tri e atinge maior patamar na pesquisa desde 2014

Segundo Raio-X FipeZap, maior parte dos compradores potenciais pretende utilizar o imóvel para moradia própria e revela ser indiferente entre novos e usados

Passados meses desde o início da pandemia da COVID-19, a pesquisa Raio-X FipeZap do 2º trimestre de 2020 oferece dados inéditos a respeito da percepção e do comportamento dos agentes do mercado imobiliário durante esse período de perdas econômicas e incertezas, incluindo informações sobre compras realizadas e intenção de compra; participação de investidores entre os compradores; incidência e percentual de descontos negociados sobre o valor anunciado; percepção e expectativas com respeito ao nível e trajetória dos preços dos imóveis no curto e longo prazos, entre outros. A seguir, são apresentados os destaques desta edição da pesquisa, elaborada a partir da contribuição de 2.909 respondentes entre julho e início de agosto:

- Participação de compradores: a participação de compradores na amostra (respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses) voltou a crescer, passando de 8% no 1º trimestre para 10% dos respondentes no 2º trimestre. Em relação ao estado ou tipo do imóvel adquirido, a preferência por imóveis usados também se destacou pelo crescimento no último trimestre, respondendo por 68% das compras concretizadas pelos respondentes da amostra – o maior patamar da série histórica da pesquisa. 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) declinou ligeiramente na comparação com o objetivo moradia, abrangendo 42% dos respondentes que declararam ter adquirido algum imóvel recentemente. Dentre eles, prevaleceu o objetivo de alugar o imóvel para obter renda (68%).
- Intenção de compra: a proporção de respondentes que declarou intenção de adquirir imóveis nos próximos 3 meses apresentou forte alta no 2º trimestre, passando de 36% para 43% do total de respondentes da amostra. Entre eles, cerca de metade se declarou indiferente entre imóveis novos ou usados (51%). Já em termos de objetivo, a maior parte registrou a intenção de utilizar o imóvel para moradia própria (88%). Entre os fatores que podem explicar o aumento na intenção de compra, pode-se destacar a redução das taxas de juros do crédito imobiliário, a expectativa de queda nos preços, o aumento no número de lançamentos, bem como a recuperação da atratividade dos imóveis como alternativa de investimento.
- Descontos nas transações: o percentual de transações com desconto sobre o valor anunciado do imóvel oscilou pouco dos últimos meses, encerrando junho com uma incidência de 71% sobre as transações realizadas nos últimos 12 meses – resultado que mantém o indicador no maior patamar da série histórica. Considerando apenas as transações que envolveram alguma redução no valor anunciado, todavia, o percentual médio de desconto negociado entre as partes interessadas recuou ligeiramente nos últimos meses, encerrando junho em 13%.
- Percepção sobre os preços atuais: ainda repercutindo o quadro de incertezas e perdas econômicas trazidas pela pandemia, a percepção de que os preços estão "altos ou muito altos" recuou em relação ao observado no 1º trimestre do ano (68%), mas ainda foi preponderante entre os respondentes no 2º trimestre de 2020 (60%), equiparando-se ao patamar observado nas pesquisas realizadas entre 2017 e 2018. Em contraste, a proporção de respondentes que considerava os preços "baixos ou muito baixos" foi de 18% na amostra do último trimestre, enquanto os respondentes cuja percepção era de que os preços estavam em nível razoável foi referendada por 30% dos respondentes. Em uma perspectiva mais ampla, comparando-se a última pesquisa com o percepção no 2º trimestre de 2015, ainda é possível destacar uma queda expressiva na percepção de que os preços estão "altos ou muito altos" (de 78% para 60%), em paralelo ao crescimento na participação de respondentes que acreditam que os preços estão em nível razoável (de 15% para 30%); e "baixos ou muito baixos" (de 5% para 18%).
- Expectativa de preço: em relação às apostas e projeções dos agentes para os preços dos imóveis nos próximos 12 meses, os últimos resultados revelam que o período marcado pela chegada da pandemia ao país impactou negativamente as expectativas dos respondentes no 1º trimestre de 2020, levando-os a reverem projeção de ligeira alta no preço dos imóveis consolidada ao final de 2019 (+0,9%) por uma aposta de queda acentuada (-5,6%). Tais projeções, entretanto, foram parcialmente revistas pelos respondentes do 2º trimestre, de modo que a variação esperada do preço dos imóveis para os próximos 12 meses passou de queda nominal de 5,6% para queda nominal de 1,1%

RAIO-X

fipe ZAP

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 sociodemográficos (idade, gênero 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 96 mil respostas – o que corresponde a uma média de 3,9 mil respondentes por trimestre e 15,5 mil respondentes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do Raio-X FipeZap para o 2º trimestre de 2020** ■

RAIO-X

fipe ZAP

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

TAMANHO DA AMOSTRA E PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS RESPONDENTES

TAMANHO DA AMOSTRA

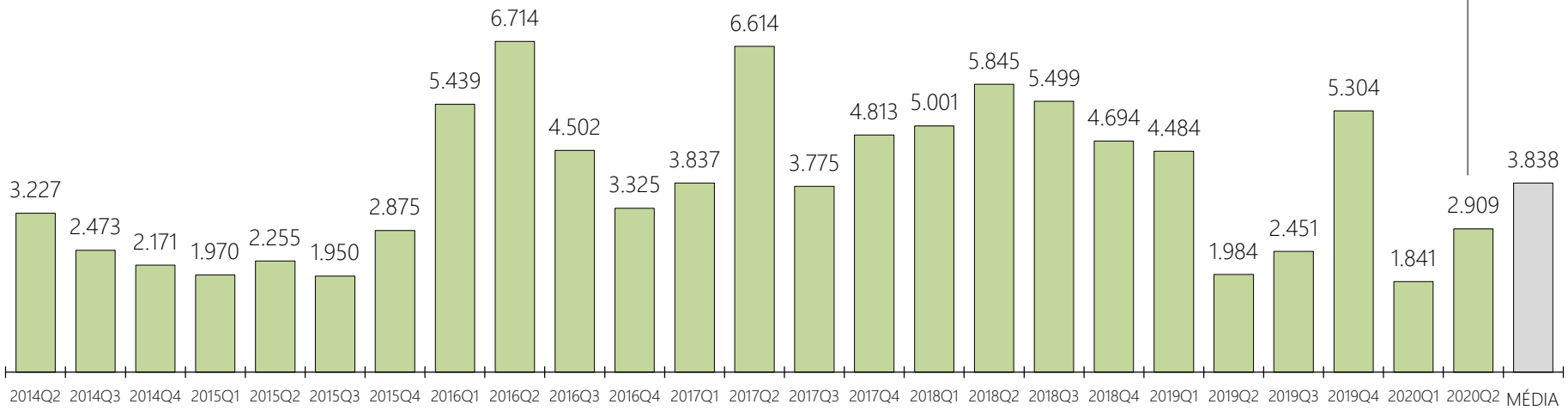
O questionário é aplicado a usuários ativos do portal ZAP (www.zap.com.br) e tem com objetivo acompanhar os seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses ("compradores"); (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses ("compradores potenciais"); ou (iii) usuários que são proprietários de imóveis há mais de 12 meses ("proprietários"). A última rodada da pesquisa foi realizada com usuários que acessaram o portal ZAP no 2º trimestre de 2020 e contou com a participação de 2.909 respondentes entre 13 de julho e 05 de agosto de 2020 ■

2º TRIMESTRE DE 2020

2.909

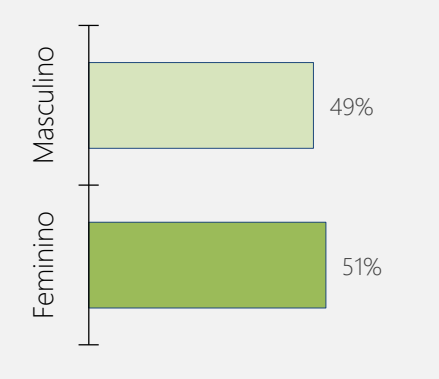
respondentes

NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA

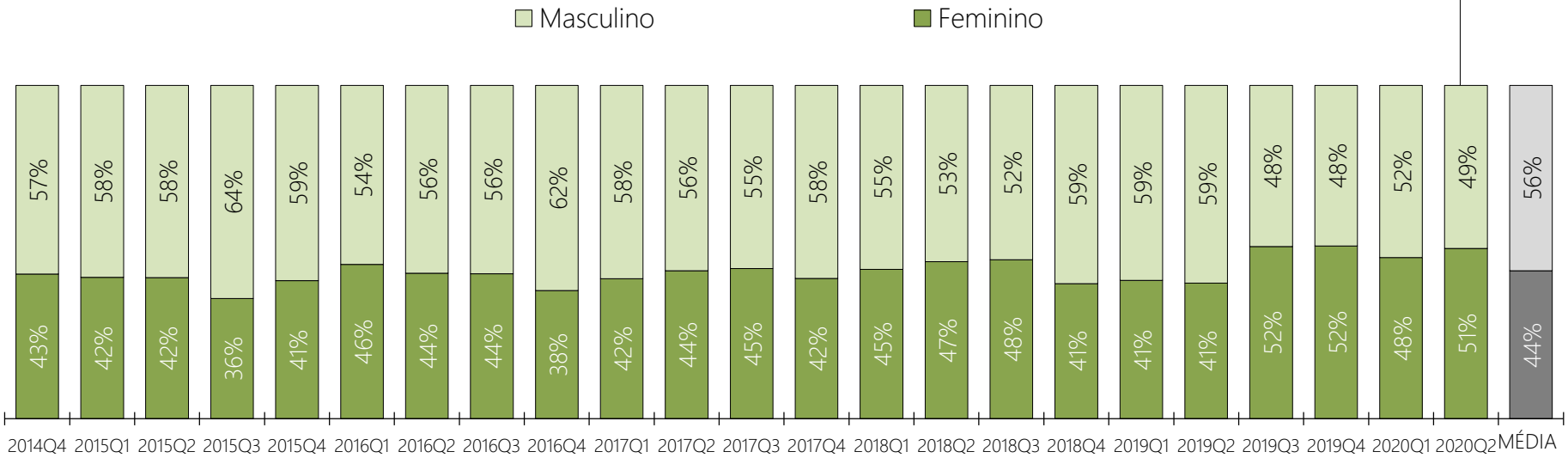


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Na pesquisa realizada com referência ao segundo trimestre de 2020, 49% dos respondentes se declararam do gênero masculino e 51%, do gênero feminino. Essa distribuição mantém o equilíbrio recente entre respondentes pelo ótica do gênero em comparação à média histórica da pesquisa, segundo a qual a proporção de respondentes do gênero masculino é um pouco maior (56%)



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Em termos de faixa etária, a maioria dos respondentes do segundo trimestre apresentava 41 anos de idade ou mais (61%), enquanto o restante da amostra (39%) 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 ligeiramente superior à média histórica da pesquisa (44 anos)

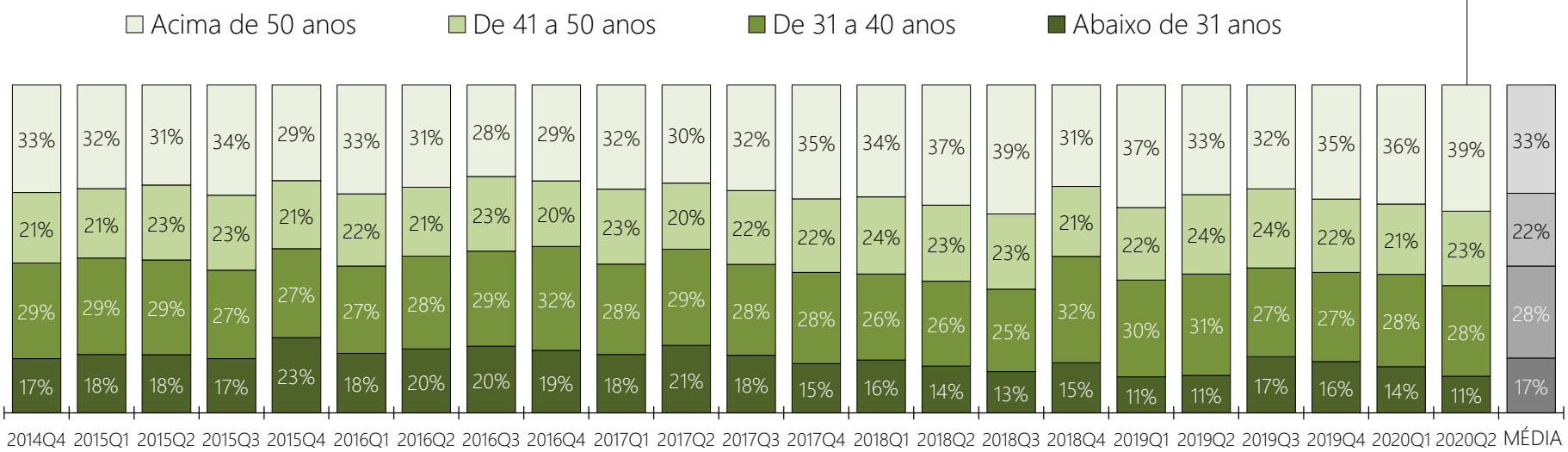
idade média na última pesquisa:

46 anos

média histórica:

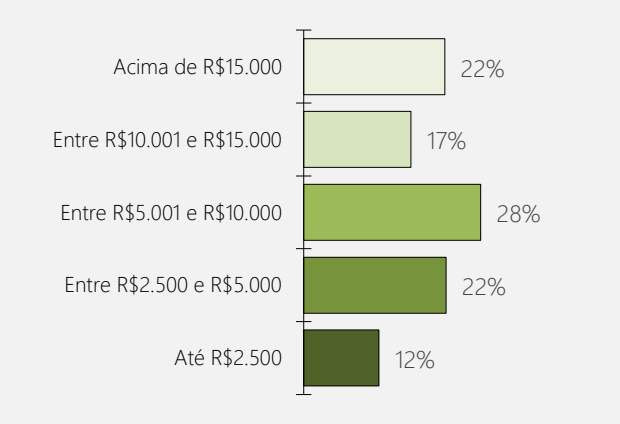
44 anos

FAIXA ETÁRIA

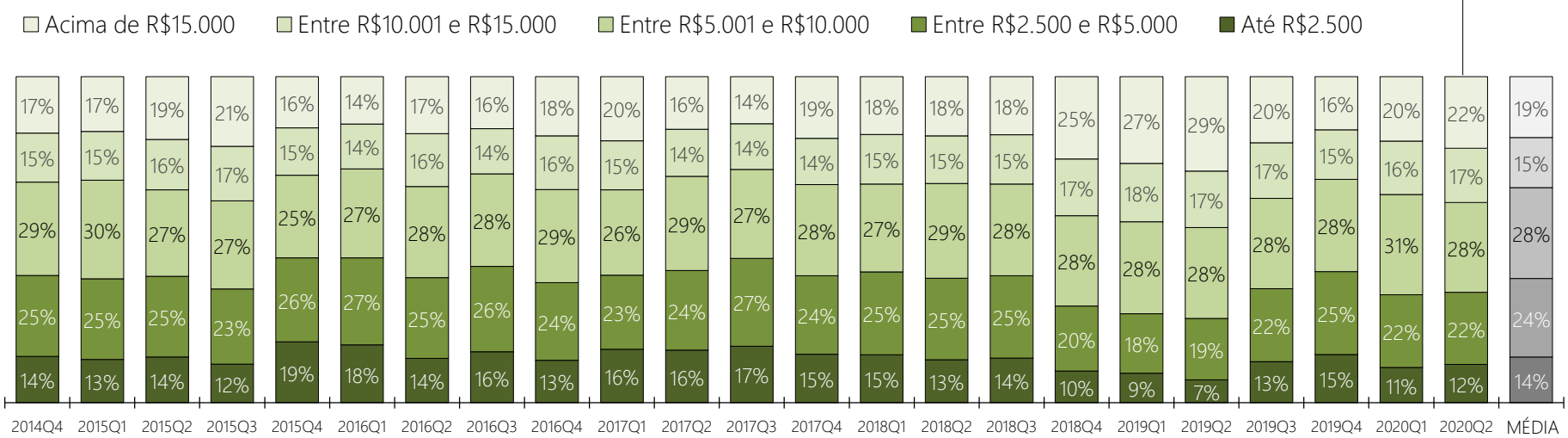


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

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 (62%). Comparativamente, a participação de respondentes enquadrados nesse recorte de renda no último trimestre é ligeiramente inferior à média histórica da pesquisa (66%)



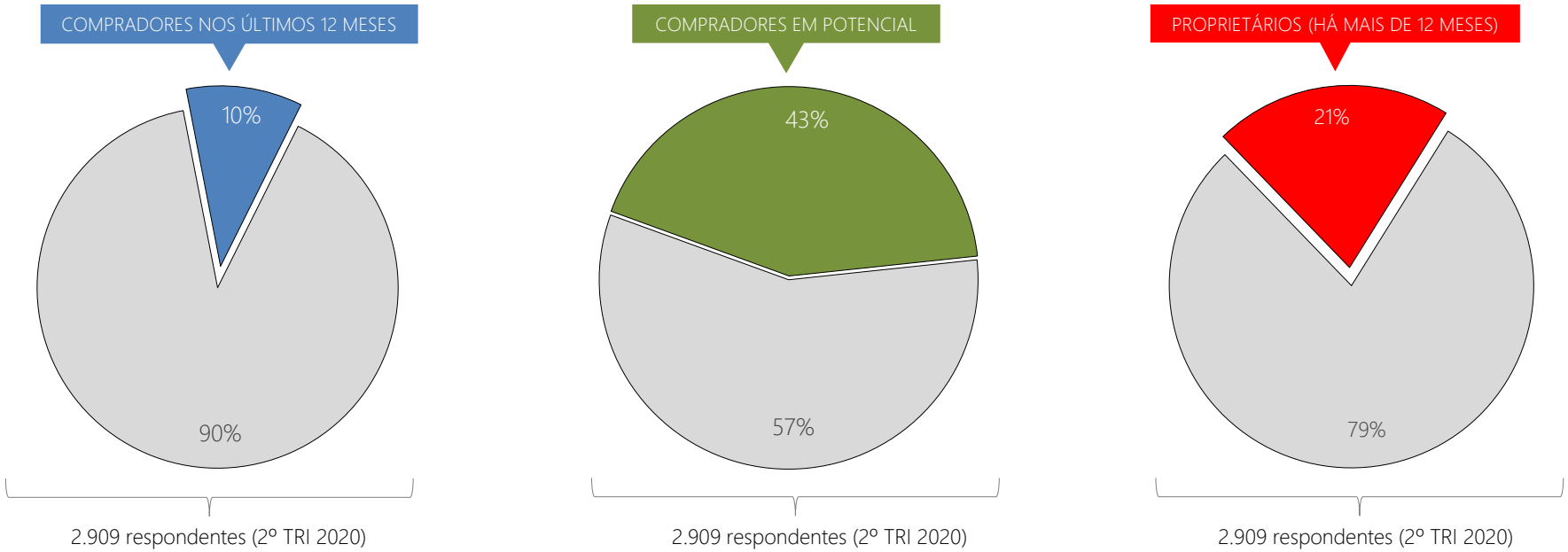
RENDA DOMICILIAR MENSAL



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 (2.909 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 10% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 43% foram classificados como "compradores em potencial" e 21% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses (sendo categorizados, nesta análise, como "proprietários")

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA

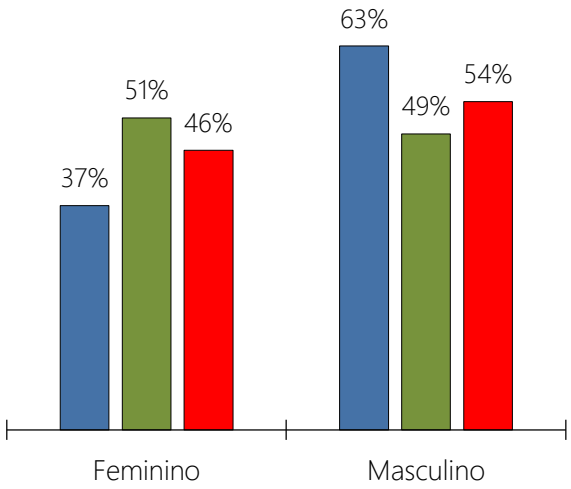


Nota: (*): os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última pesquisa, cerca de 26% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

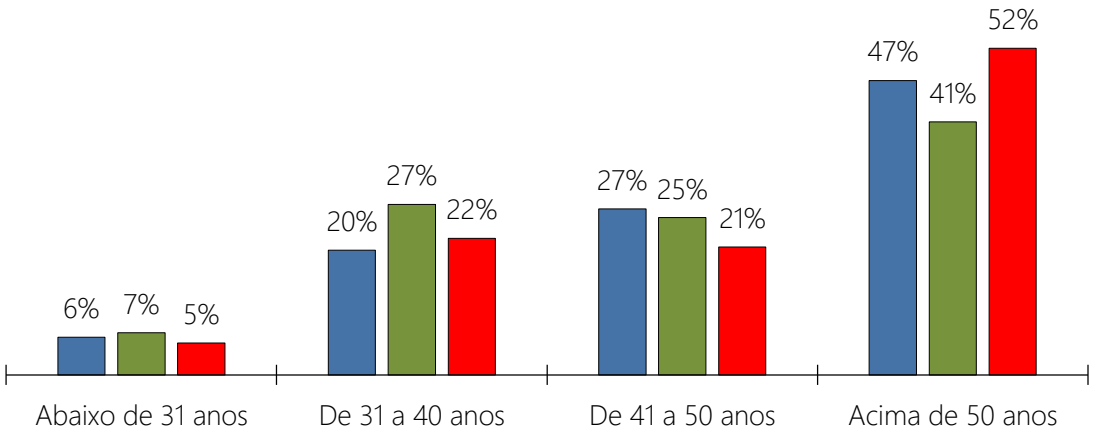
PERFIL POR GRUPO

É possível comparar os diferentes grupos de respondentes da pesquisa com base em suas características sociodemográficas. No último trimestre, os respondentes do gênero masculino formavam maioria entre os compradores (63%) e proprietários (54%), em contraste com ao relativo equilíbrio observado na composição do grupo de compradores em potencial (49%). 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 (52%)

GÊNERO



FAIXA ETÁRIA



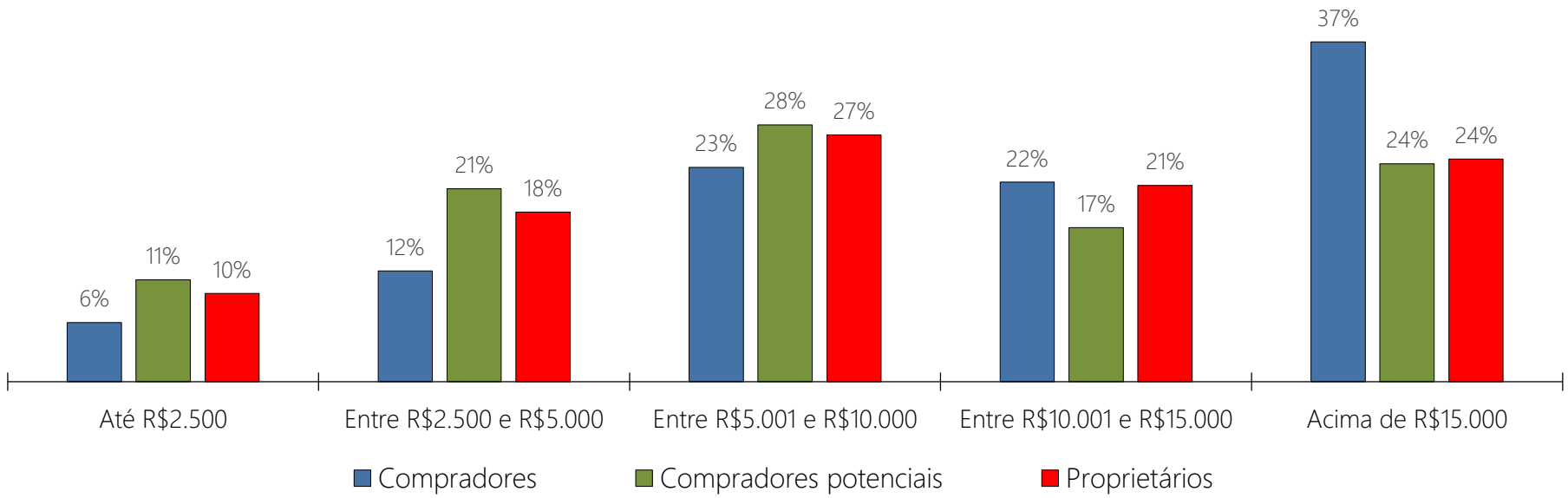
Compradores | Compradores potenciais | Proprietários

Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO

Com base nas respostas coletadas na última pesquisa, os grupos estudados também se distinguiam em termos de poder aquisitivo (faixa de renda): de um lado, os compradores que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses) apresentavam 59% 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 60% e 55% dos respondentes nos seus respectivos grupos)

FAIXA DE RENDA MENSAL



Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

RAIO-X

fipe ZAP

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL: COMPRADORES NOS ÚLTIMOS 12 MESES

COMPRADORES NOS ÚLTIMOS 12 MESES

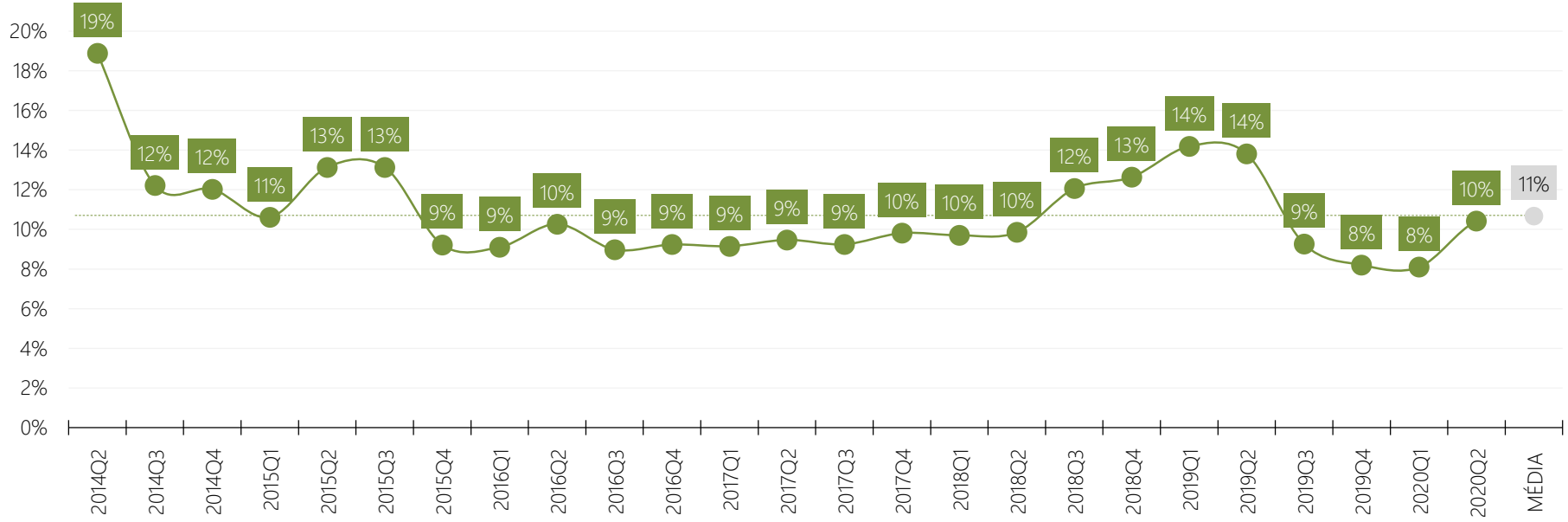
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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

No segundo trimestre de 2020, cerca de 10% dos respondentes da amostra relataram ter adquirido ao menos um imóvel ao longo dos últimos 12 meses, sendo assim classificados como "compradores". O percentual representa uma elevação em relação ao observado no trimestre anterior, aproximando-se da média histórica da pesquisa (11%). Todavia, essa proporção ainda está em patamar inferior ao observado no mesmo trimestre de 2019 (14%)

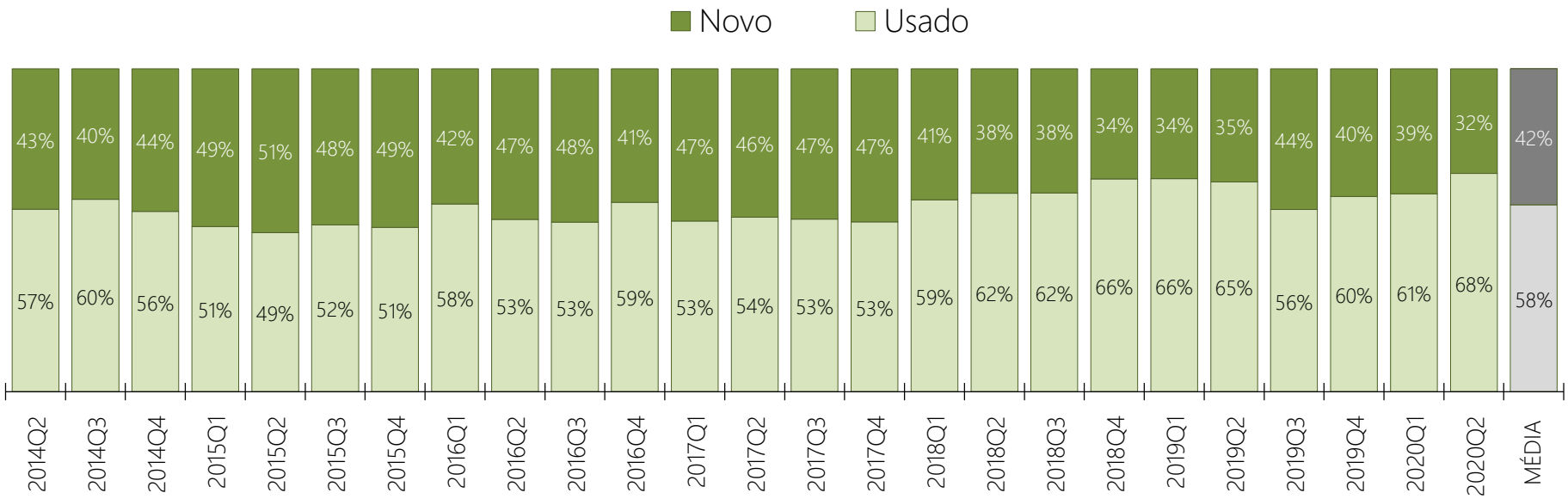
PERCENTUAL DE COMPRADORES - *RESPONDENTES QUE DECLARARAM* TER *ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES*



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 (68%) – percentual que representa significativa elevação em relação ao percentual registrado para mesma preferência no trimestre anterior (61%). 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%)

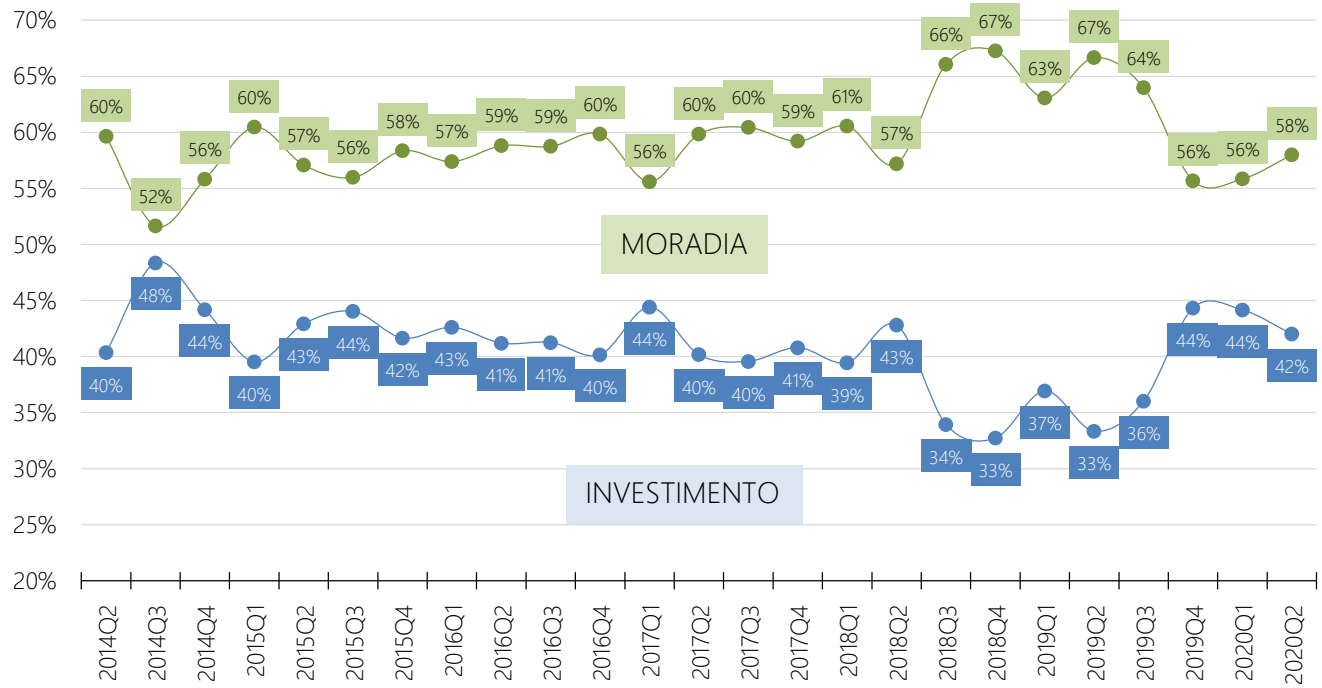
TIPO DE IMÓVEL *ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES*

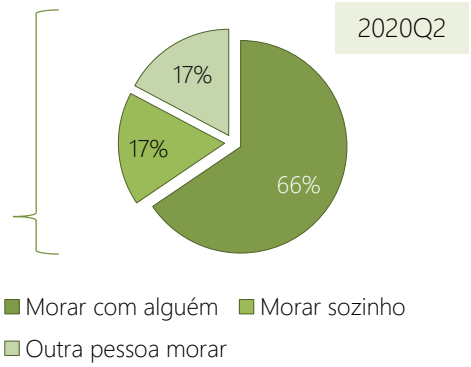


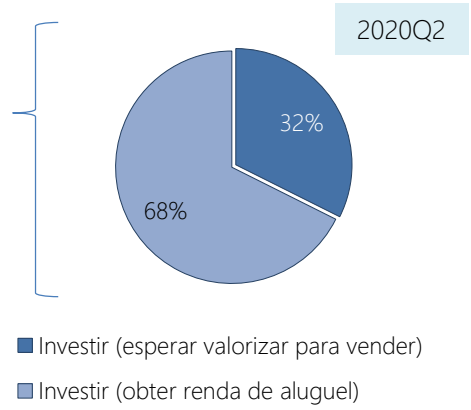
OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Em termos de objetivo, a maioria dos compradores do último trimestre (58%) declarou intenção de usar o imóvel adquirido para moradia, enquanto os demais (42%) citaram o uso do imóvel como investimento. Entre os que adquiriram recentemente como forma de investimento, houve particular interesse na obtenção de renda com aluguel do imóvel adquirido (68%)

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – *QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES*







RAIO-X

fipe ZAP

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL: COMPRADORES EM POTENCIAL

COMPRADORES EM POTENCIAL

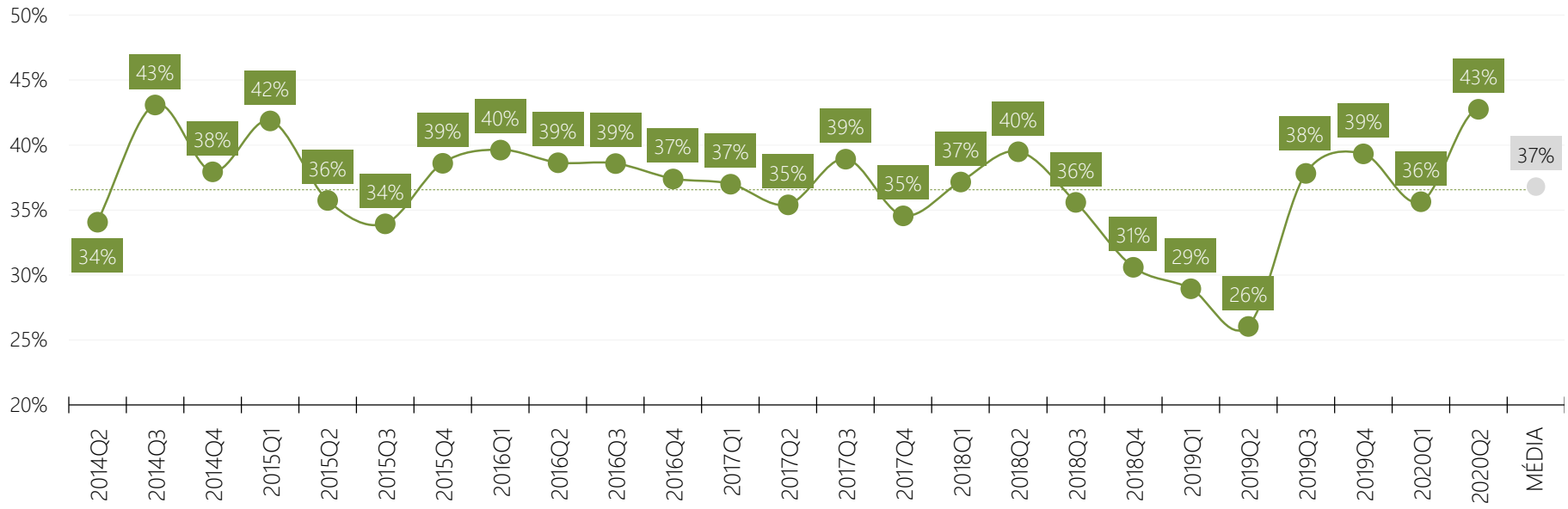
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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, 43% 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 expressiva elevação em relação ao observado no trimestre anterior (36%) e também à média histórica da pesquisa (37%), alcançando o maior patamar da série histórica desde meados de 2014

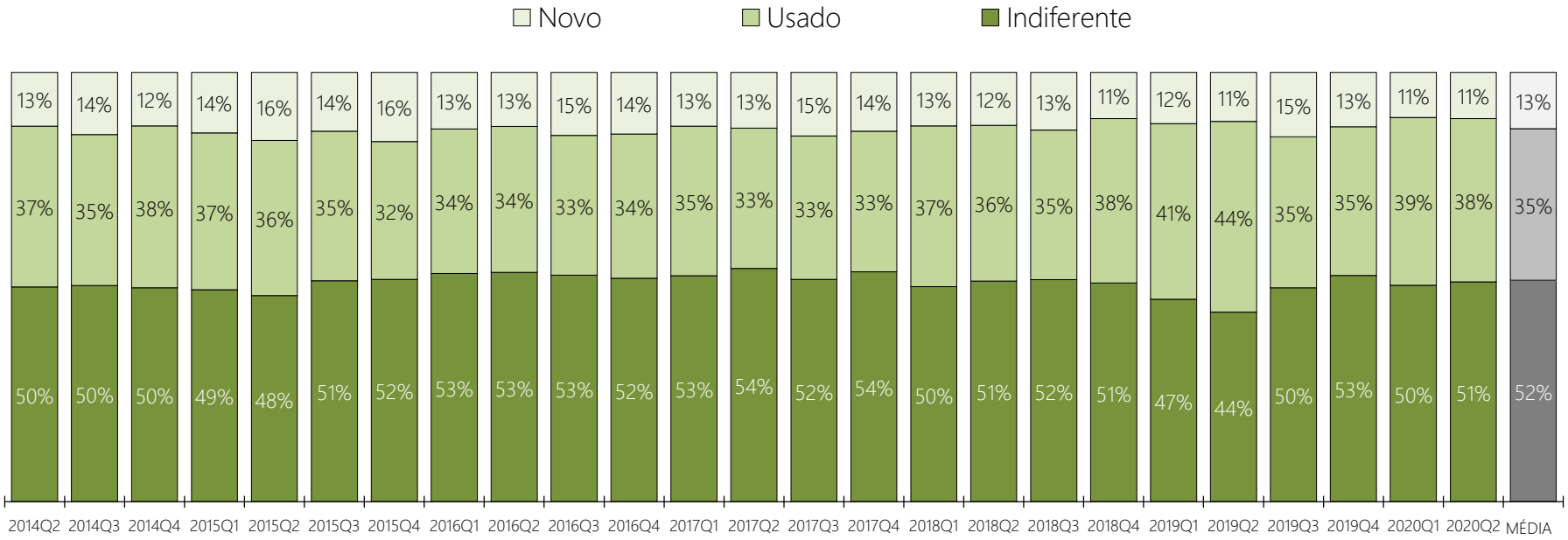
PERCENTUAL DE COMPRADORES EM POTENCIAL - COM *INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEIS NOS PRÓXIMOS 3 MESES*



TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os respondentes que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses, pouco mais da metade (51%) se declarou indiferente entre um imóvel novo e um imóvel usado – percentual similar ao registrado na pesquisa anterior (50%) e à média histórica da pesquisa (52%)

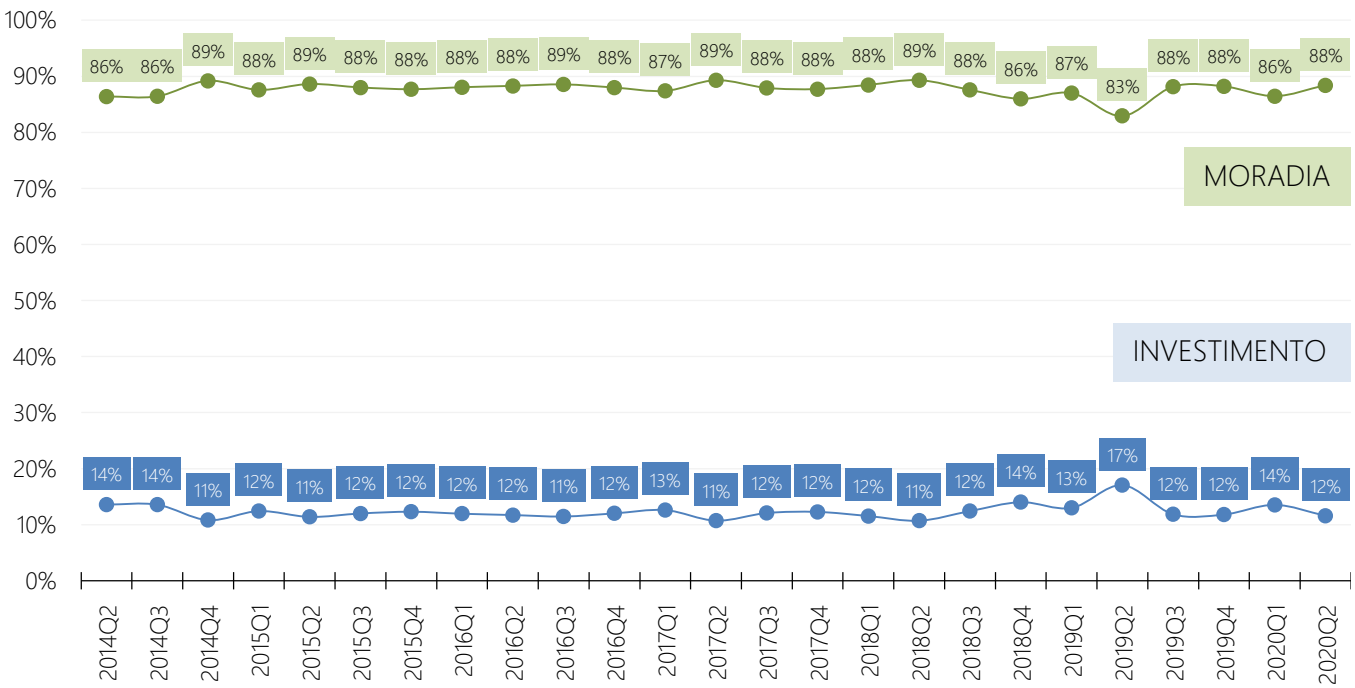
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES*

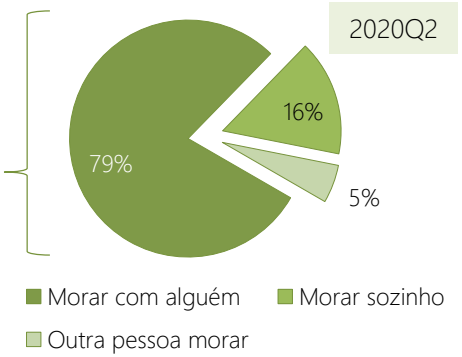


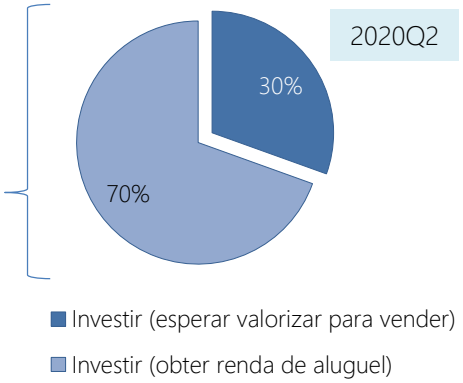
OBJETIVO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os que pretendem comprar imóveis, a maioria dos respondentes da última pesquisa tinha como principal objetivo destinar o imóvel para moradia (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 (70%)

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







RAIO-X

fipe ZAP

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL: PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES

PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES

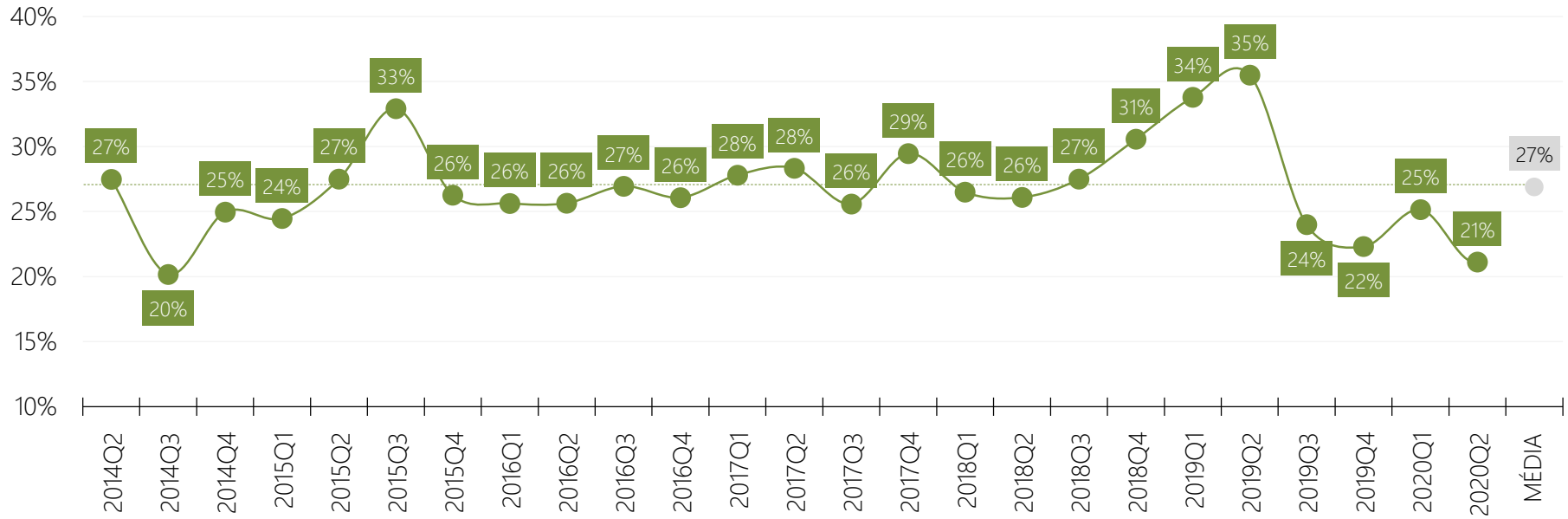
Para traçar o perfil e objetivos dos proprietários de imóveis adquiridos há mais de 12 meses, a pesquisa apresentou aos respondentes as seguintes perguntas:

- 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 21% dos respondentes declararam possuir um imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses. A participação desse grupo na amostra de respondentes representa um recuo em relação ao registro do período anterior (25%), permanecendo também abaixo da média histórica desse grupo na pesquisa (27%)

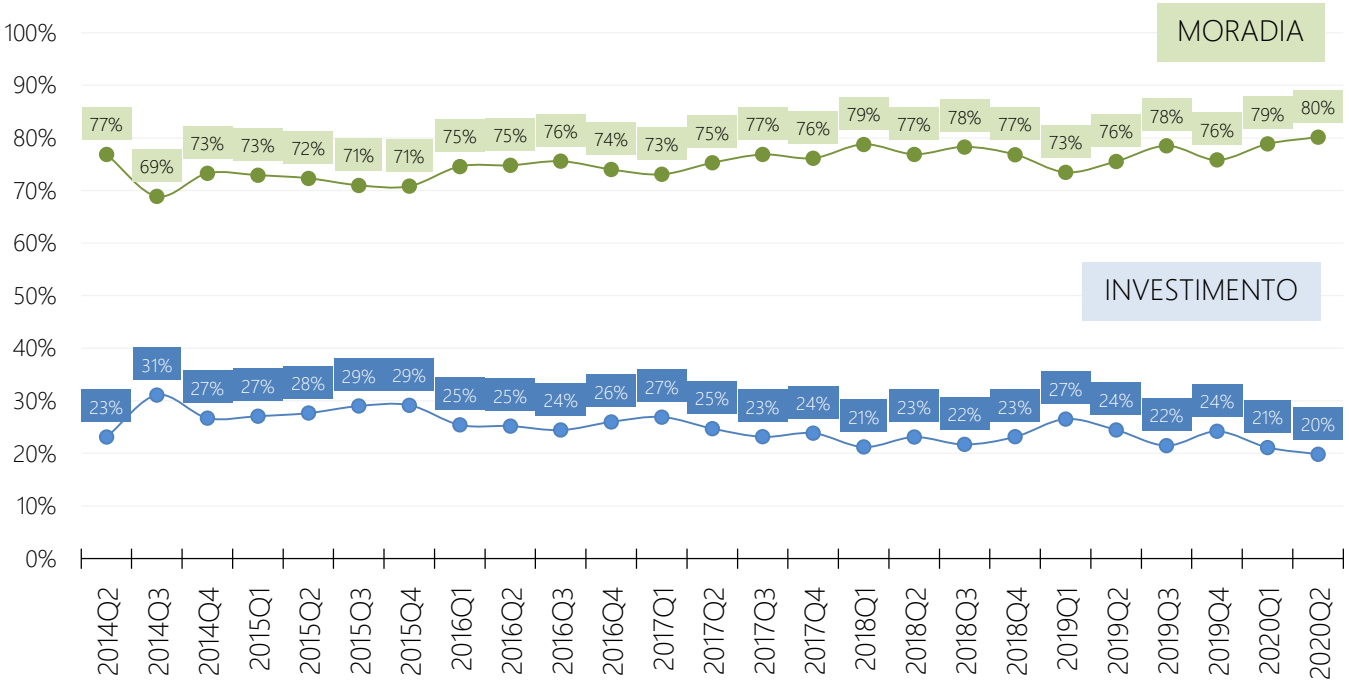
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - *RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)*

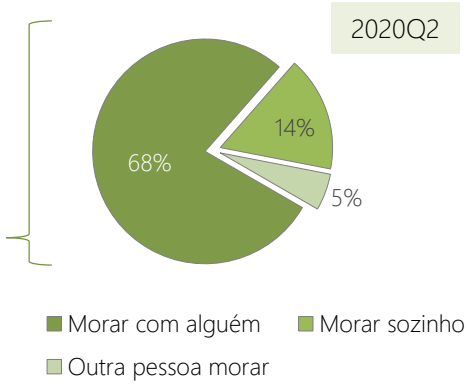


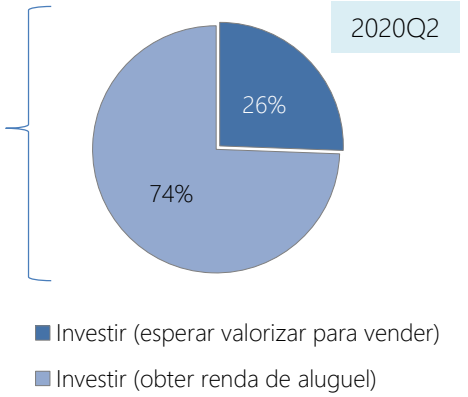
OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

Entre aqueles que adquiriram imóvel há mais de 12 meses no último trimestre, o principal objetivo era de utilizar o imóvel para moradia (80%) – em particular, para morar com alguém (68%). Já os proprietários que atuaram como investidores totalizaram 20% dos respondentes, priorizando o aluguel do imóvel para obtenção de renda (74%)

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







RAIO-X

fipe ZAP

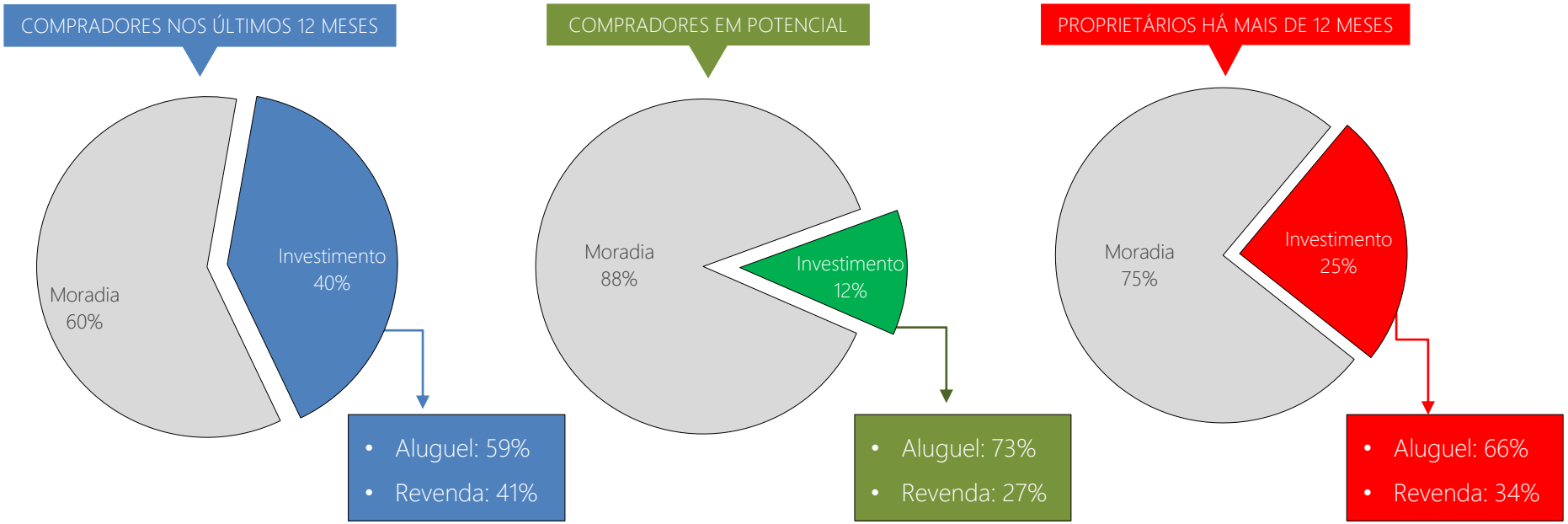
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL E PARTICIPAÇÃO DE INVESTIDORES

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

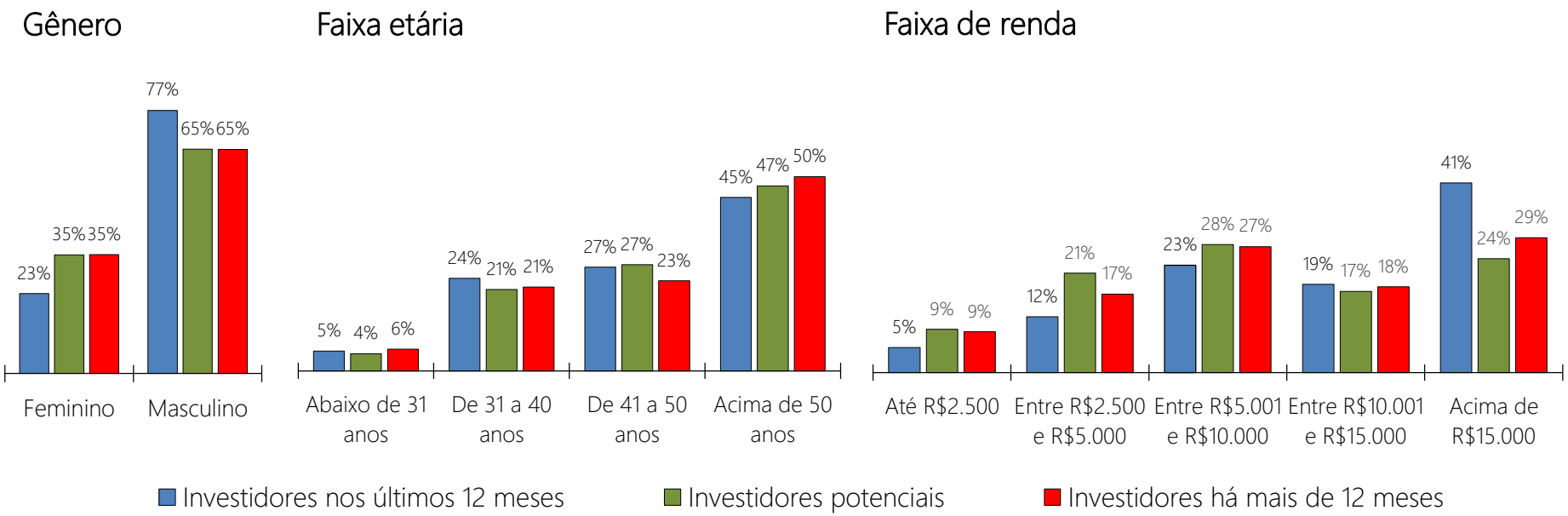
É possível calcular a participação histórica dos investidores nos três grupos considerados na pesquisa. Do total de respondentes na série histórica em cada grupo, é possível notar que 40% declararam objetivo de investir com imóvel adquiridos nos últimos 12 meses; 12% dos compradores em potencial declararam 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 66% dos investidores, respectivamente) ■

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO

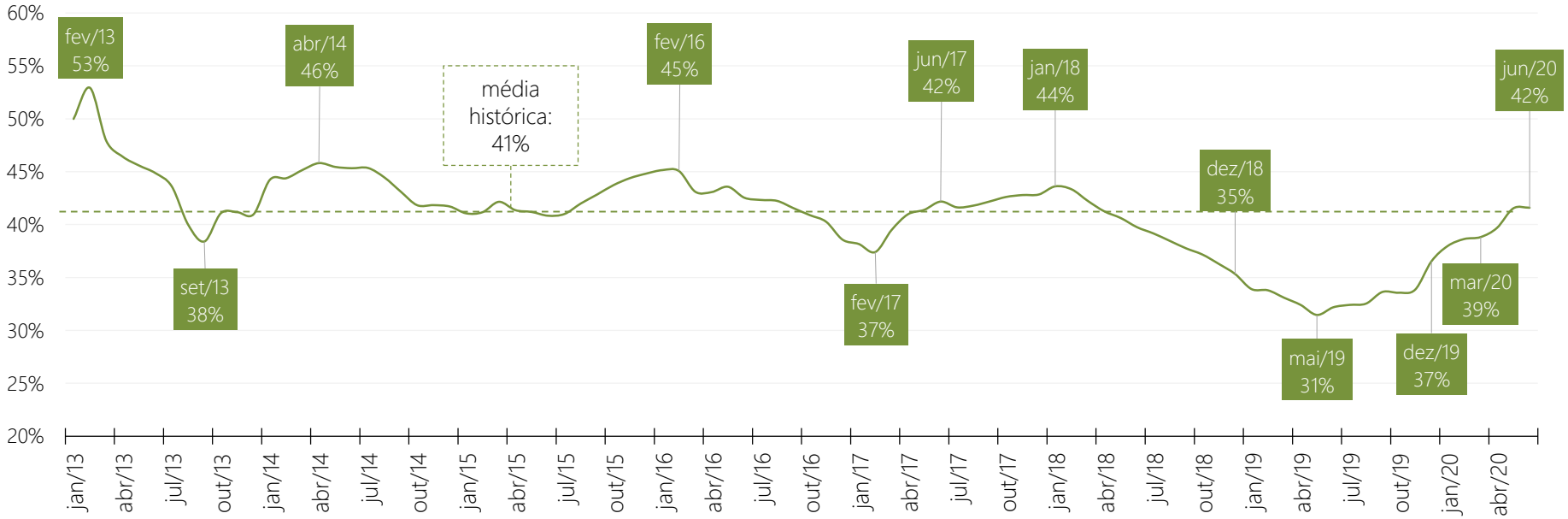
Na avaliação do perfil histórico de investidores, os respondentes do gênero masculino apresentavam maior participação entre todos os grupos avaliados, especialmente entre investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (77%). Em termos de faixa etária, respondentes com 41 anos ou mais formavam 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 investidores potenciais se destacaram entre os grupos estudados pelo menor poder aquisitivo (58% 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 cresceu paulatinamente, alcançando 42% das compras em junho de 2020

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

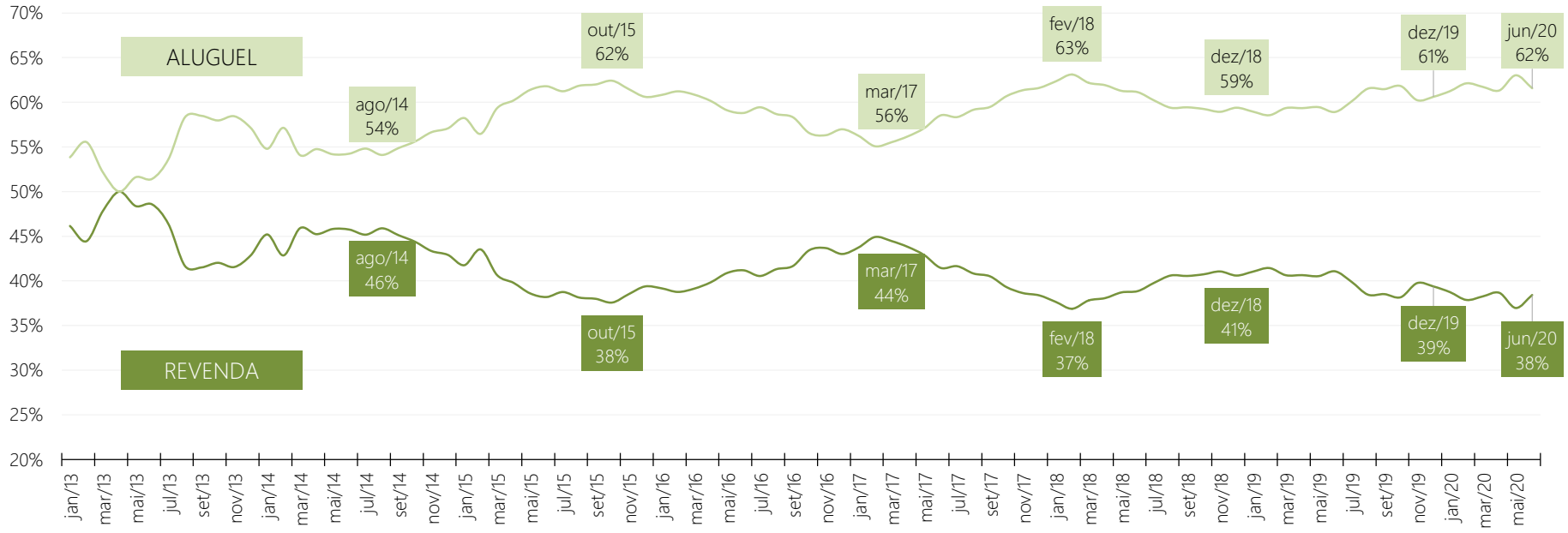


Nota: A análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os primeiros trimestres podem sofrer alterações em relação às últimas divulgações devido à incorporação de novas observações para aquele período.

% 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 24 meses, oscilando entre 60% e 63% nesse período. De forma similar, o interesse no investimento para valorização e revenda futuro manteve-se presente entre 40% e 37% das aquisições no mesmo intervalo temporal

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

fipe ZAP

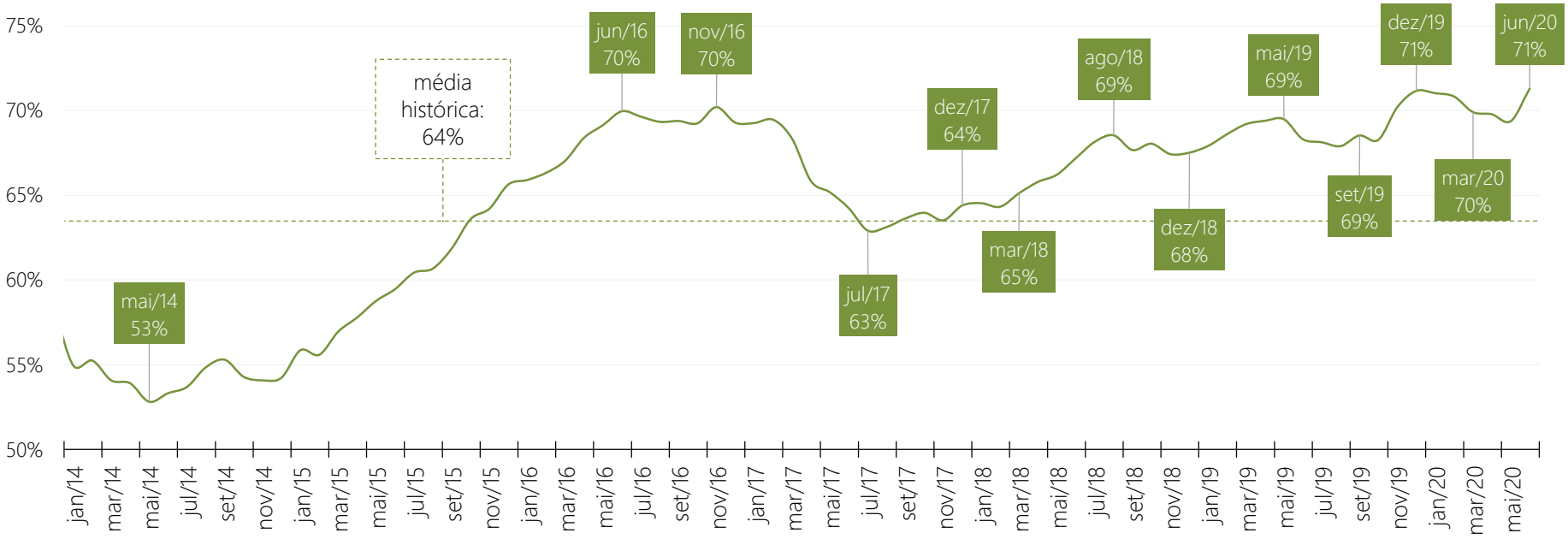
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

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, encerrando dezembro de 2019 no maior patamar da série histórica (71%), oscilando em torno desse patamar deste então

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

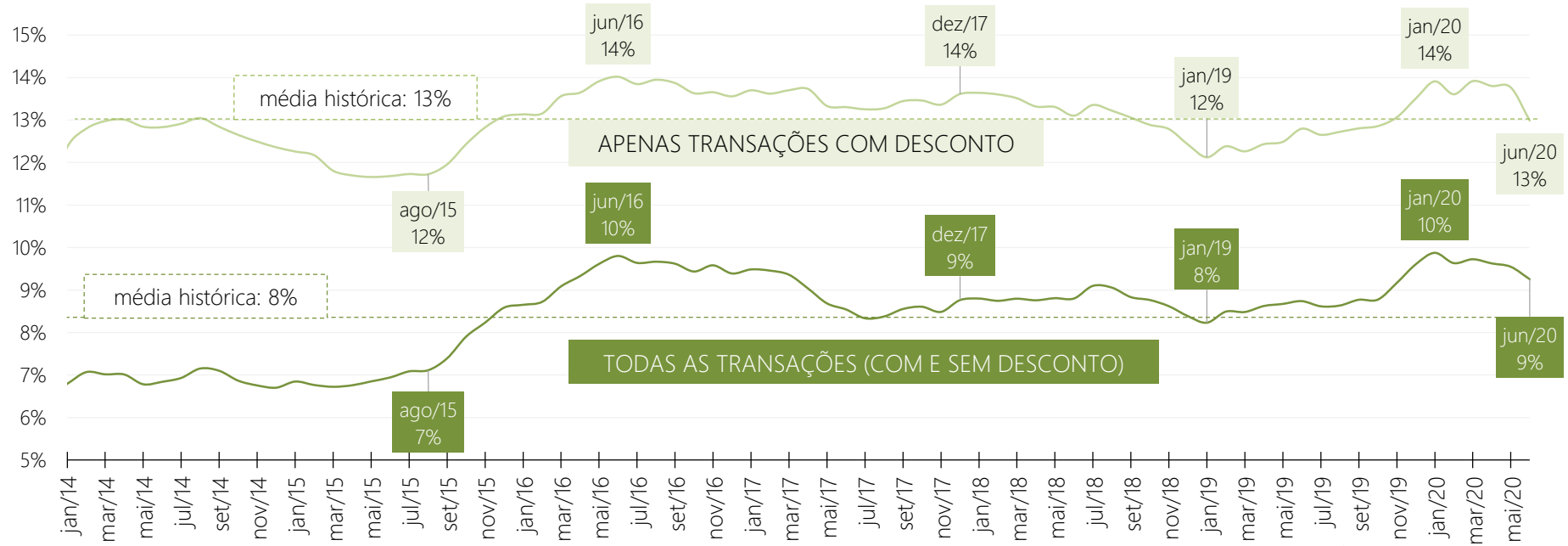


Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os primeiros trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

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 queda nos últimos meses, encerrando o junho de 2020 em 9%, considerando todas as transações (com e sem desconto); e 13%, considerando apenas transações que apresentaram algum desconto negociado sobre o valor anunciado do imóvel

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

fipe ZAP

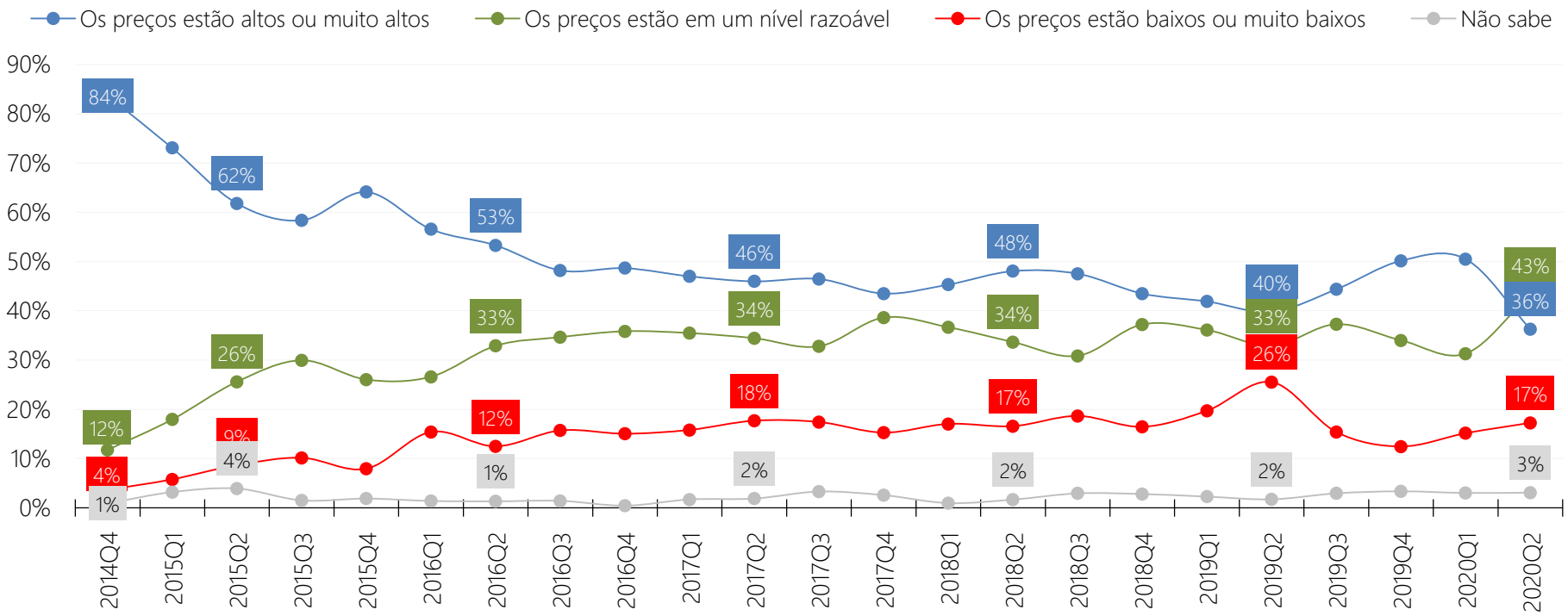
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

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 40%, no segundo trimestre de 2019, para 36%, no início de 2020. No mesmo período de análise, o percentual de respondentes que considerava que os preços estavam "em um nível razoável" se elevou de 33% para 43%. Finalmente, a proporção que classificava os preços como "baixos ou muito baixos" oscilou de 26% para 17% nesse mesmo intervalo de tempo. Respondentes que não souberam responder somaram 3% desse grupo na última rodada ■

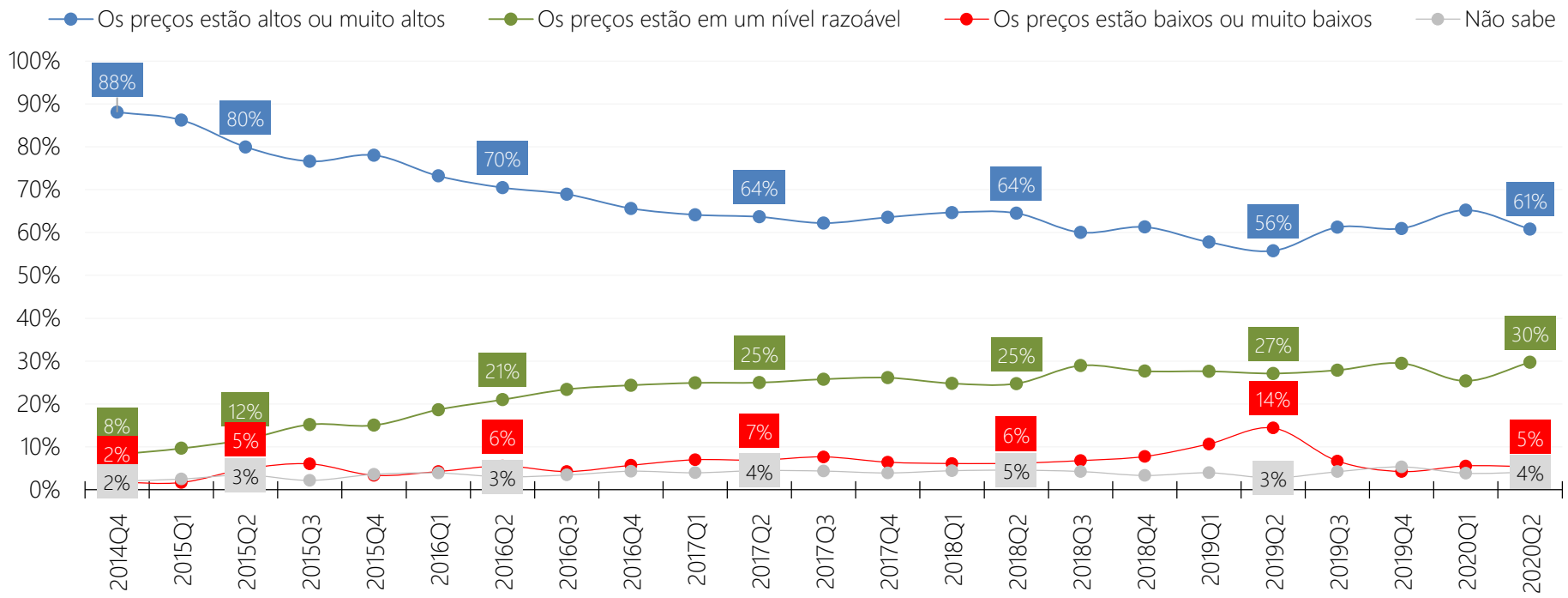
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: *RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS*



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 56% para 61% entre o segundo trimestre de 2019 ede 2020. No mesmo intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em "um nível razoável" passou de 27% para 30%, enquanto o percentual que qualificava os preços como "baixos ou muito baixos" se reduziu de 14% para 5%. Não souberam opinar 4% dos respondentes no último trimestre

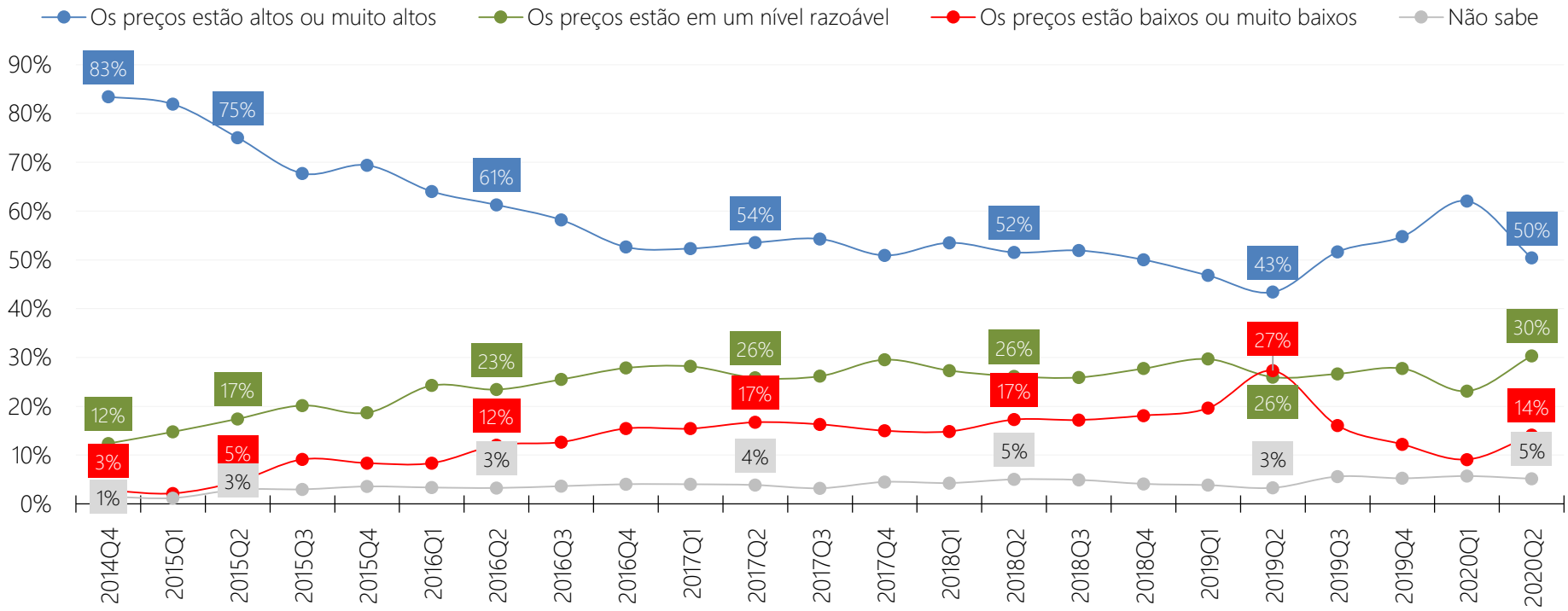
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL: *RESPONDENTES COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEL*



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 43% para 50% entre o segundo trimestre de 2019 e de 2020; o percentual que considera que os preços se encontravam em "um nível razoável" passou de 26% para 30%, enquanto a parcela que considerava os preços como "baixos ou muito baixos" recuou de 27% para 14% no período. Finalmente, 5% dos respondentes da última pesquisa não souberam opinar a respeito do tema neste grupo ■

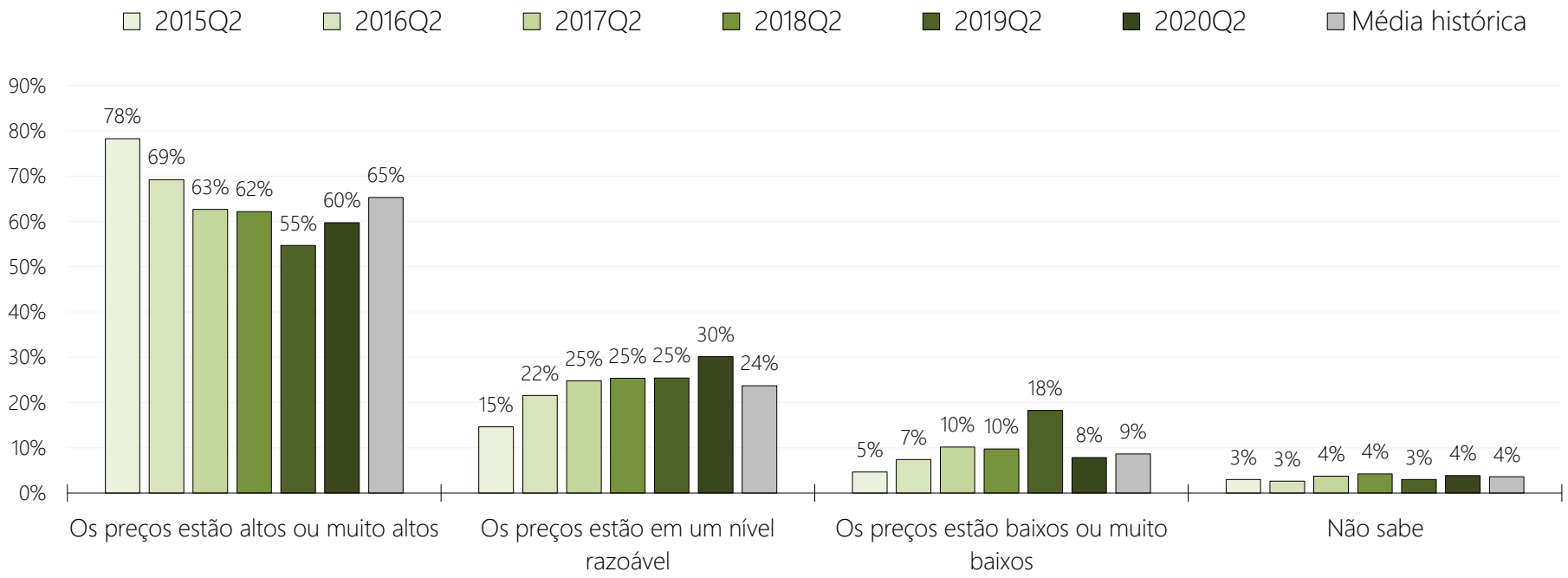
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE PROPRIETÁRIOS: *RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Considerando a percepção média entre o segundo trimestre de 2019 e de 2020, houve aumento de 55% para 60% na participação de respondentes que classificavam os preços atuais como "altos ou muito altos", acompanhada pela elevação da parcela da amostra que os creditava como "razoáveis" (25% para 30%). Em contraste, houve queda na participação de respondentes que consideravam os preços "baixos ou muito baixos" (de 18% para 8%). Além disso, não souberam opinar sobre o tema 4% da amostra do trimestre

RESUMO DA PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ATUAL ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



RAIO-X

fipe ZAP

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

EXPECTATIVA DE PREÇO CURTO PRAZO

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

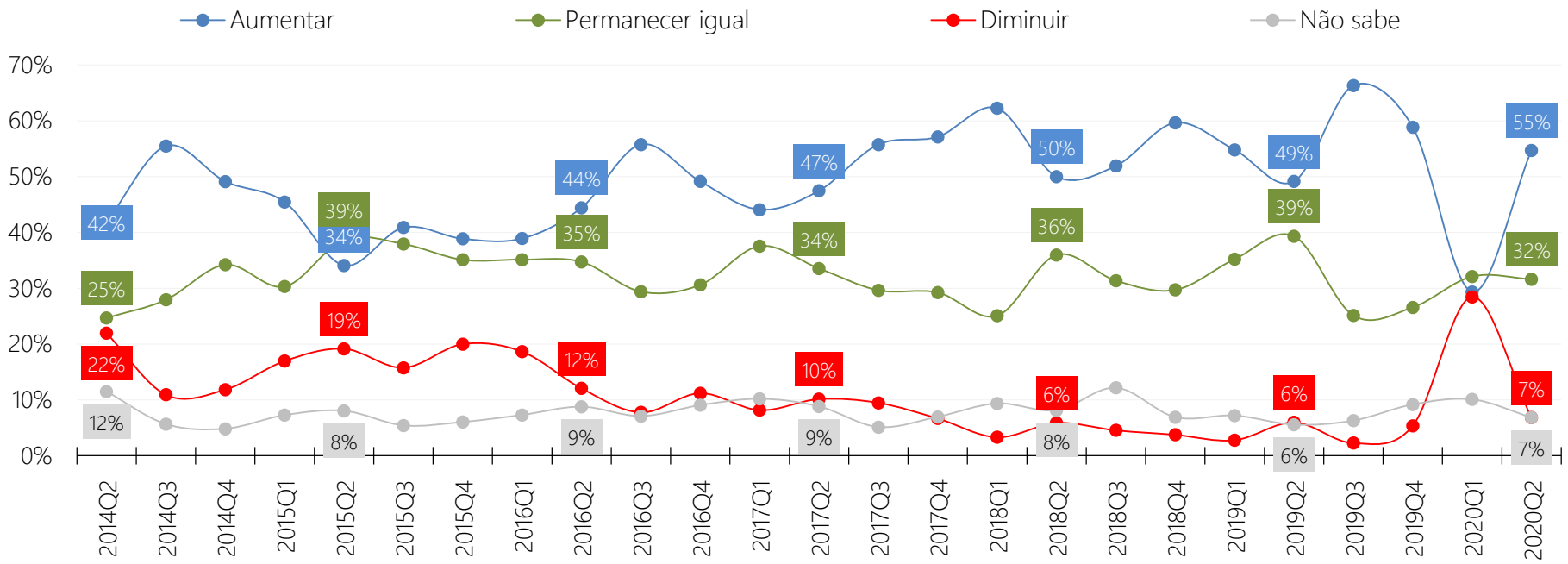
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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)

Após um primeiro trimestre turbulento e de forte incerteza, os respondentes que adquiriram nos últimos 12 meses ("compradores") se distribuíram, no segundo trimestre de 2020, entre aqueles que projetavam elevação (55%), estabilidade (32%) e queda (7%) nos preços dos imóveis no curto prazo. Os demais respondentes desse grupo (7%) não souberam opinar sobre o tema

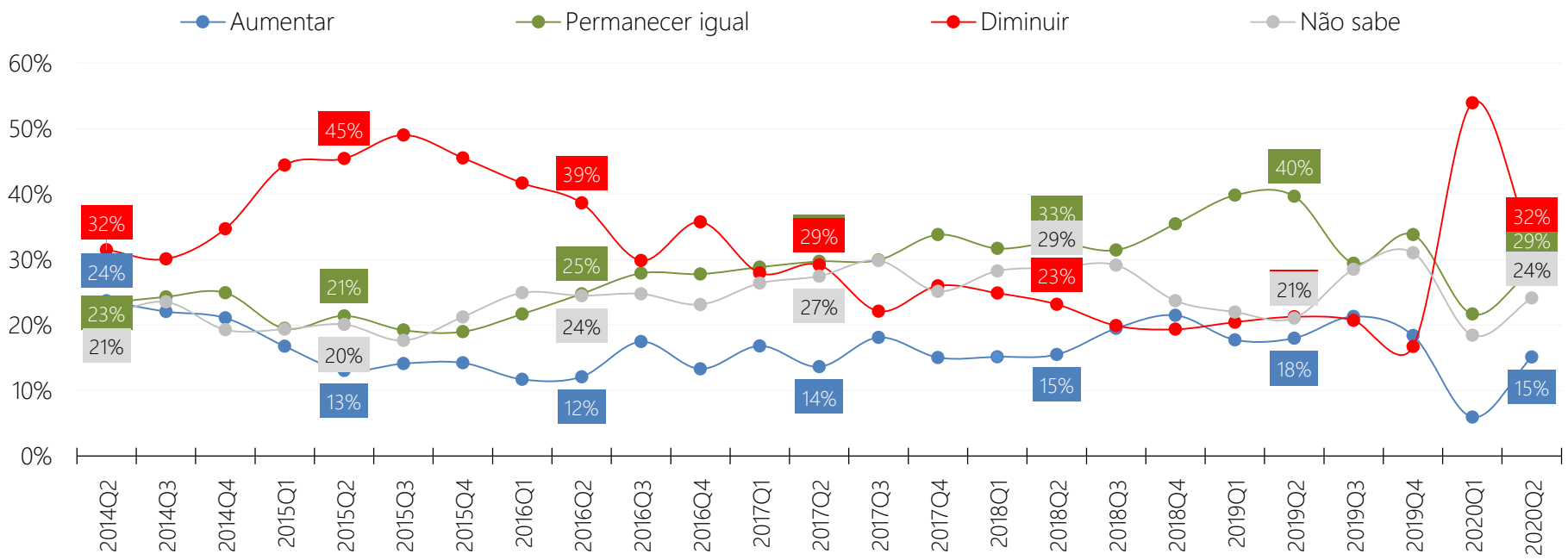
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES *QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Já entre os respondentes que declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses ("compradores em potencial"), a maior parte se dividiu entre aqueles que apostavam na queda nos preços atuais (32%) ou estabilidade (24%). Em contraste, 15% dos compradores em potencial projetava alta nos preços. Vale mencionar que quase um quarto (24%) dos respondentes desse grupo não souberam opinar sobre o tema

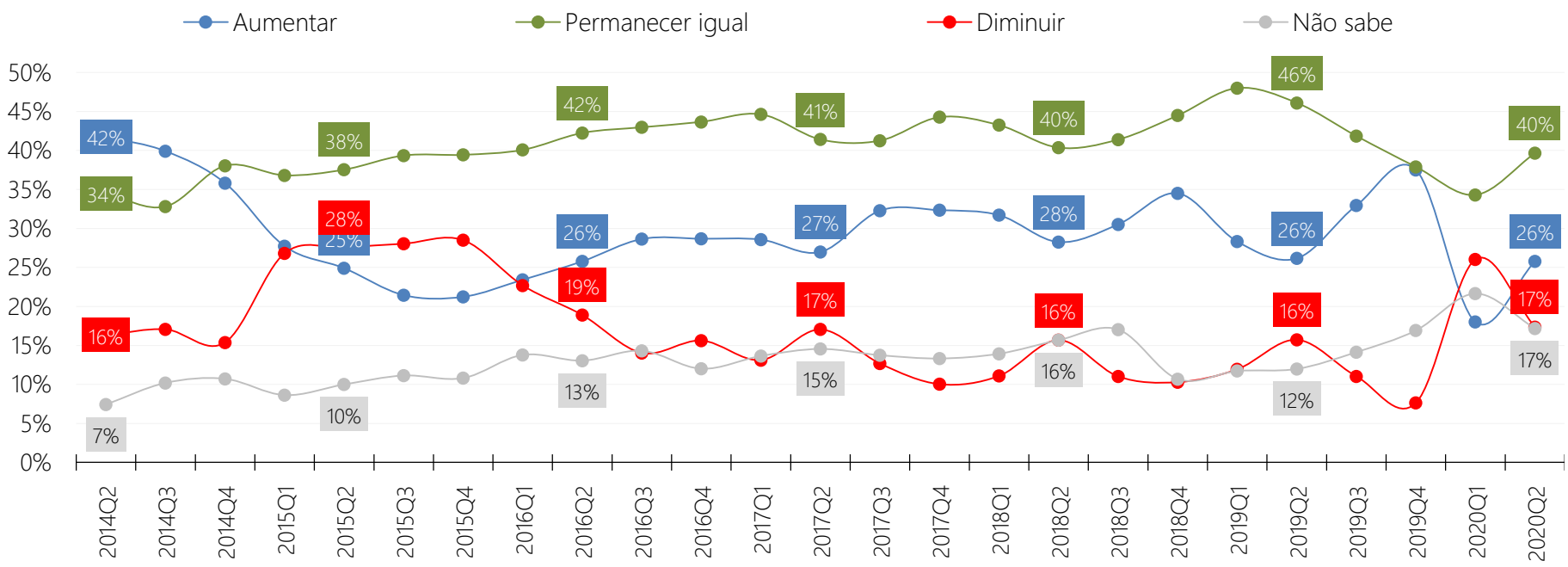
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

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 (40%), elevação (26%) e queda (17%) nos preços ao longo dos próximos 12 meses. Além disso, um percentual relevante dos proprietários não soube opinar, compondo 17% desse grupo

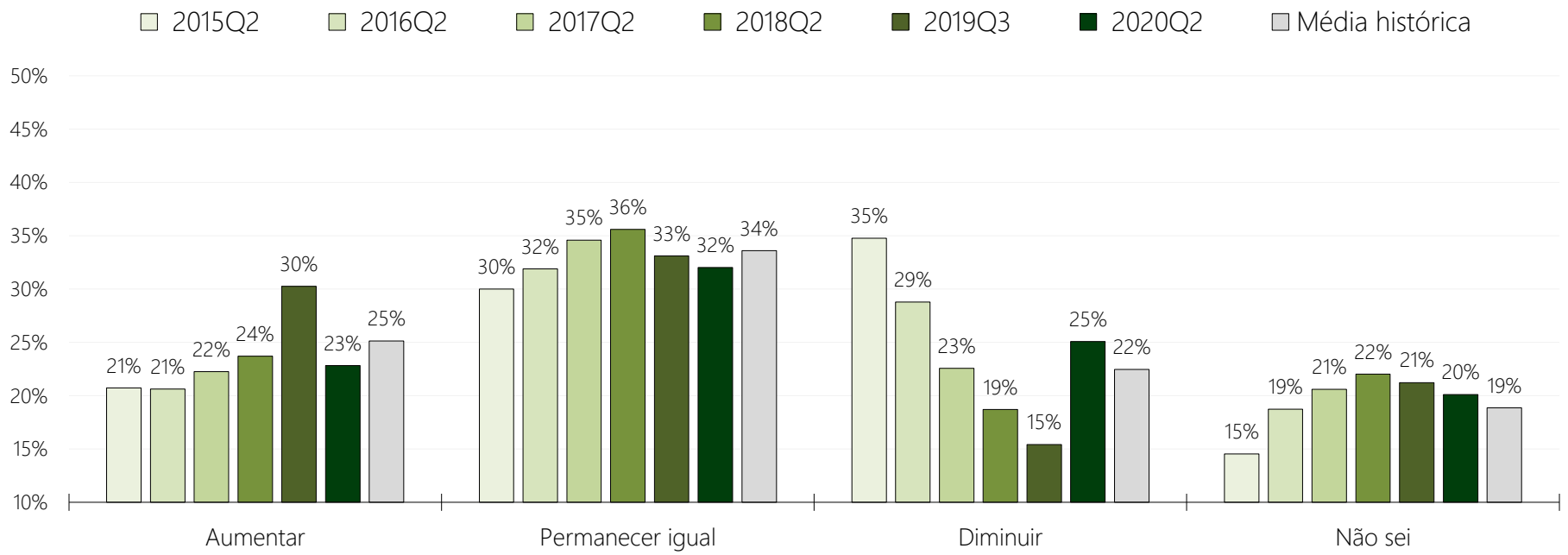
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Considerando todos os grupos de respondentes, é possível identificar uma mudança significativa nas expectativas consolidadas no último trimestre da pesquisa, após um primeiro trimestre de forte incerteza. Em uma perspectiva histórica, entre o segundo semestre de 2015 e de 2019, fica evidente o aumento progressivo da proporção de respondentes que apostava no aumento de preços (de 21% para 30%), enquanto aqueles que apostavam na queda recuaram para 15%. Todavia, entre 2019 e 2020, evidencia-se uma inversão dessa trajetória, sendo que o percentual de respondentes que apostava em alta no preços dos imóveis declinou de 30% para 23%, enquanto aqueles que apostavam na queda se elevou de 15% para 25%

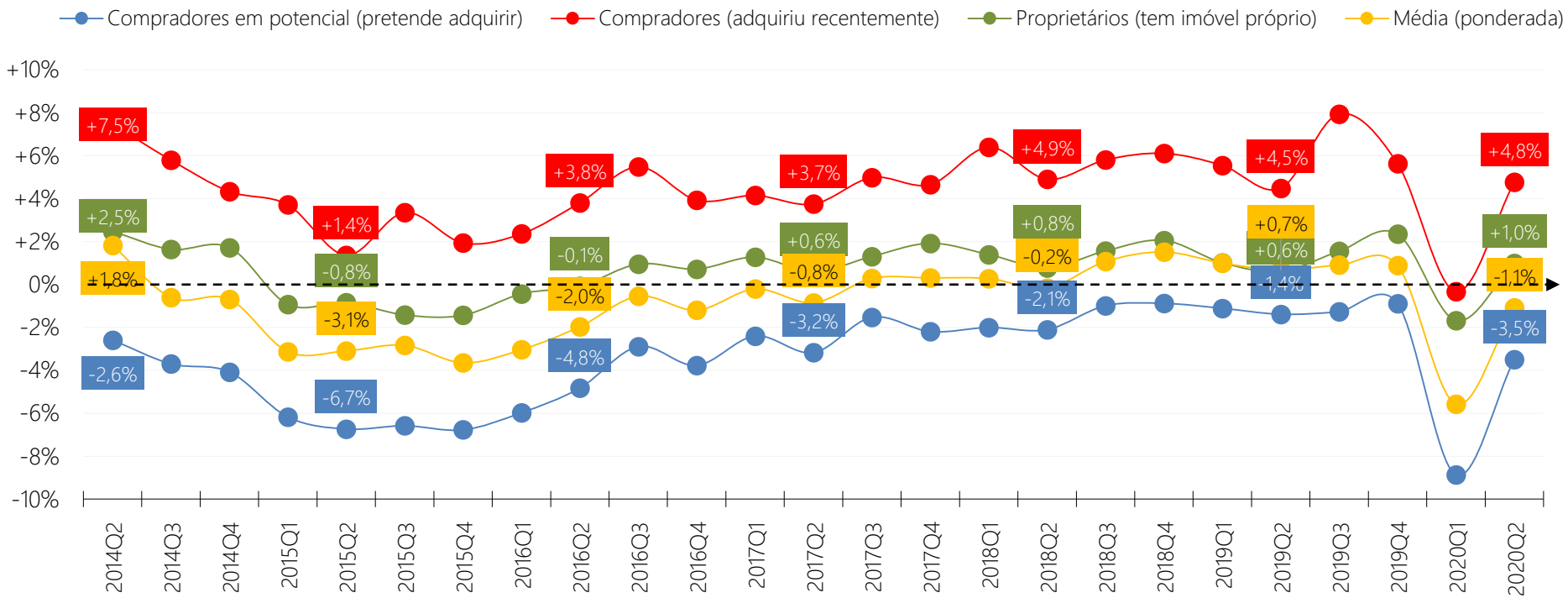
RESUMO DA EXPECTATIVA DE PREÇO DE CURTO PRAZO ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

A variação esperada para o preço dos imóveis nos próximo 12 meses também apresentou forte volatilidade. Como é possível notar no gráfico, no primeiro trimestre de 2020, a expectativa média de todos respondentes da pesquisa havia passado de alta nominal de 0,9% no último trimestre de 2019 para um recuo expressivo de 5,6% nos preços dos imóveis. No segundo trimestre, todavia, essas expectativas de preço de todos os grupos foram novamente revisadas, passando a indicar, na média, uma queda mais modesta nos próximos 12 meses (-1,1%). Na ótica por grupo, respondentes que adquiriram imóveis recentemente apresentavam projeções mais otimistas (+4,8%), contrastando com a opinião dos potenciais compradores (-3,5%)

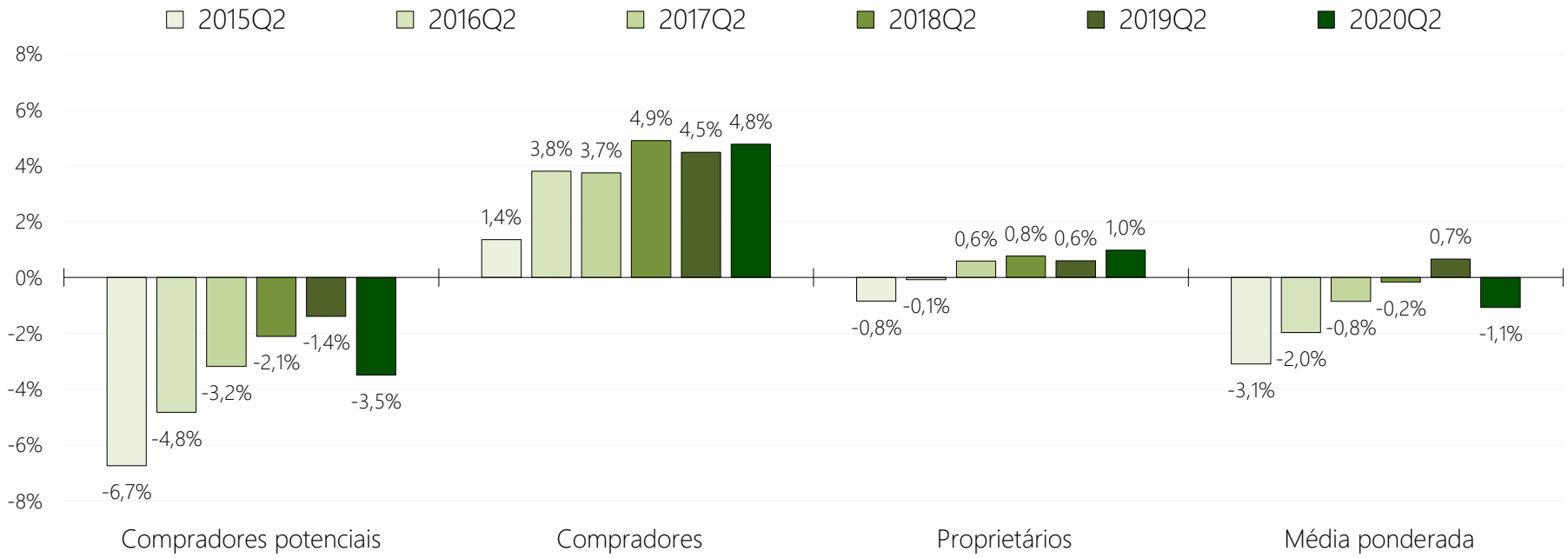
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA OS *PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES*



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Em resumo, a comparação entre as amostras coletadas no segundo trimestre dos últimos anos evidencia que a chegada da COVID-19 ao país interrompeu um processo de reversão das expectativas, que entre 2015 e 2019, convergiam para um cenário de crescimento nominal do preço dos imóveis (de -3,1% para +0,7%). Já entre 2019 e 2020, a expectativa média dos respondentes, incorporando ingredientes e efeitos negativos da pandemia, voltou a projetar recuo nominal para os próximos 12 meses (-1,1%)

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



RAIO-X

fipe ZAP

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:

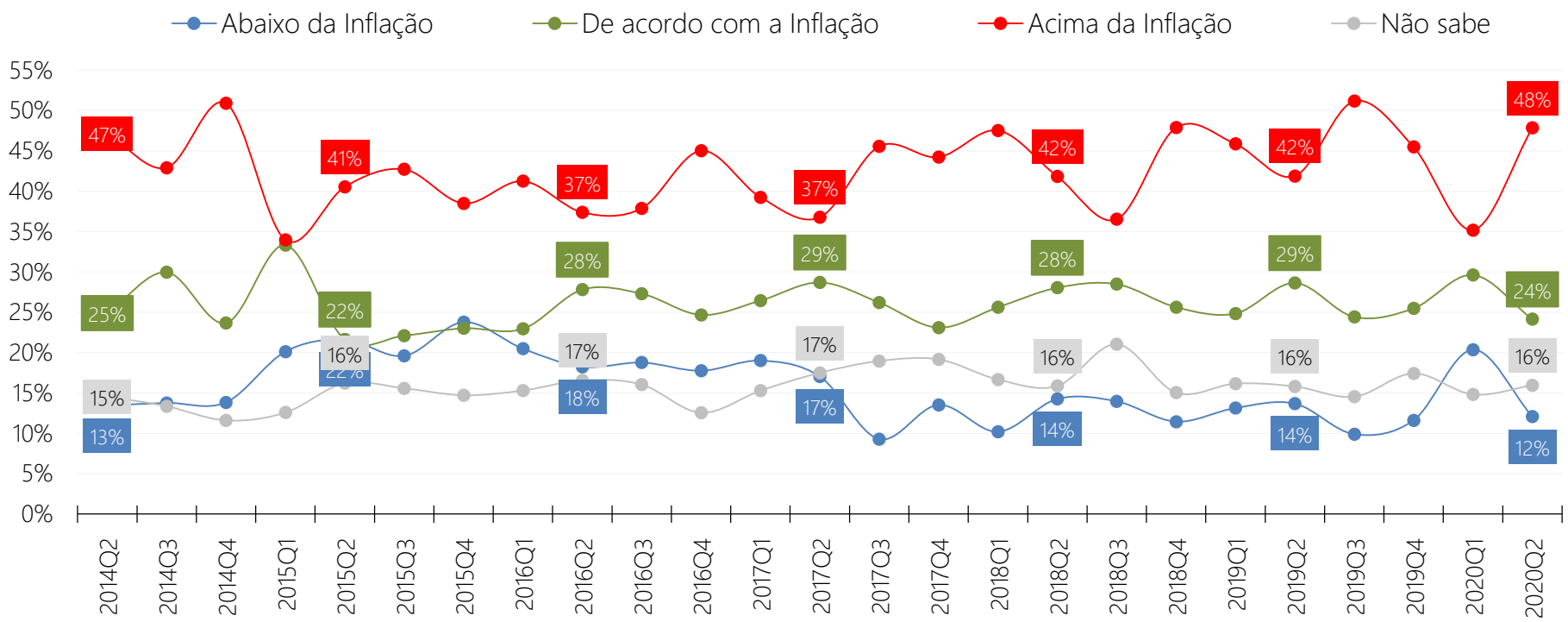
- Na sua opinião, o preço do seu imóvel vai aumentar nos próximos 10 anos (acima da inflação, abaixo da inflação, de acordo com a inflação, não sabe)?

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

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Na última pesquisa, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses declararam esperar que os preços tenham uma valorização superior (48%) ou de acordo (24%) com a inflação nos próximos 10 anos. Os demais compradores se dividiram entre aqueles que uma variação inferior à inflação (12%) ou não souberam opinar sobre o tema (16%) ■

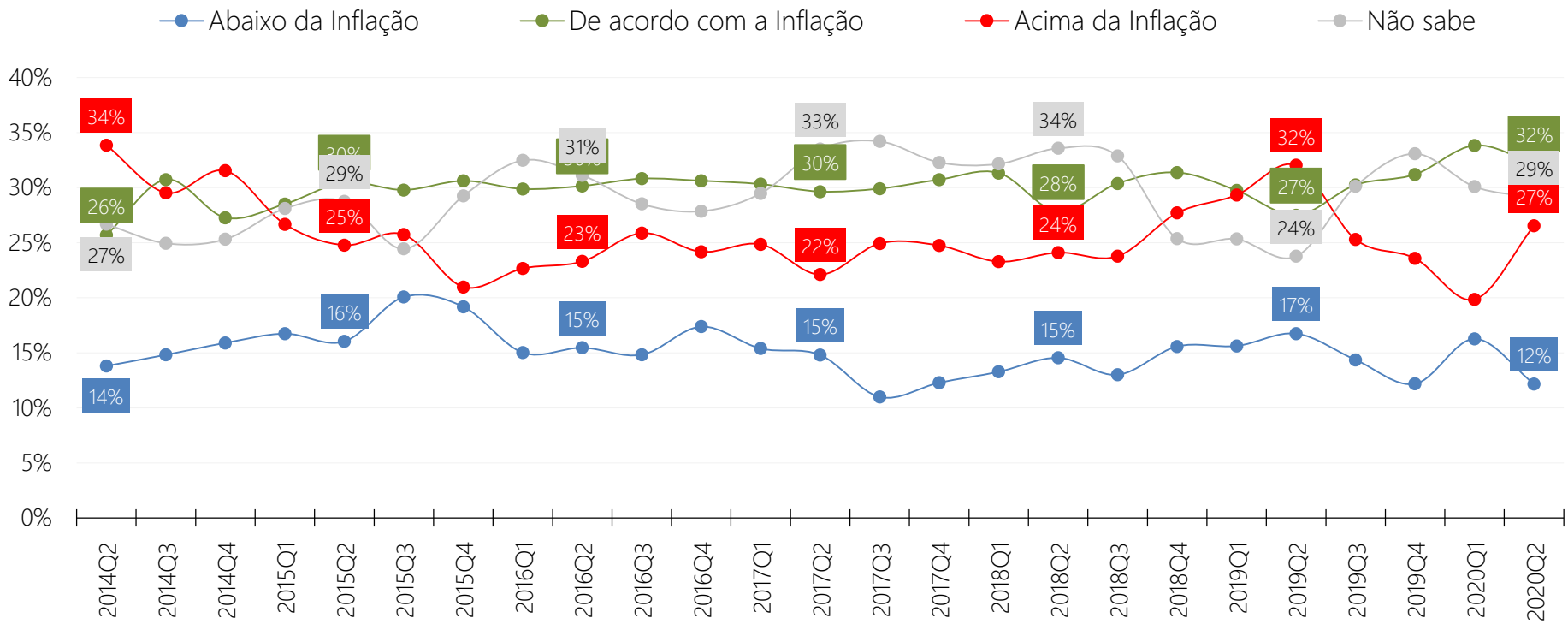
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE *ADQUIRIRAM IMÓVEIS*



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 (32%), superior (27%) e inferior (12%) à inflação no longo prazo. Além disso, cerca de um terço (29%) dos respondentes desse grupo não soube opinar sobre o comportamento dos preços nesse horizonte

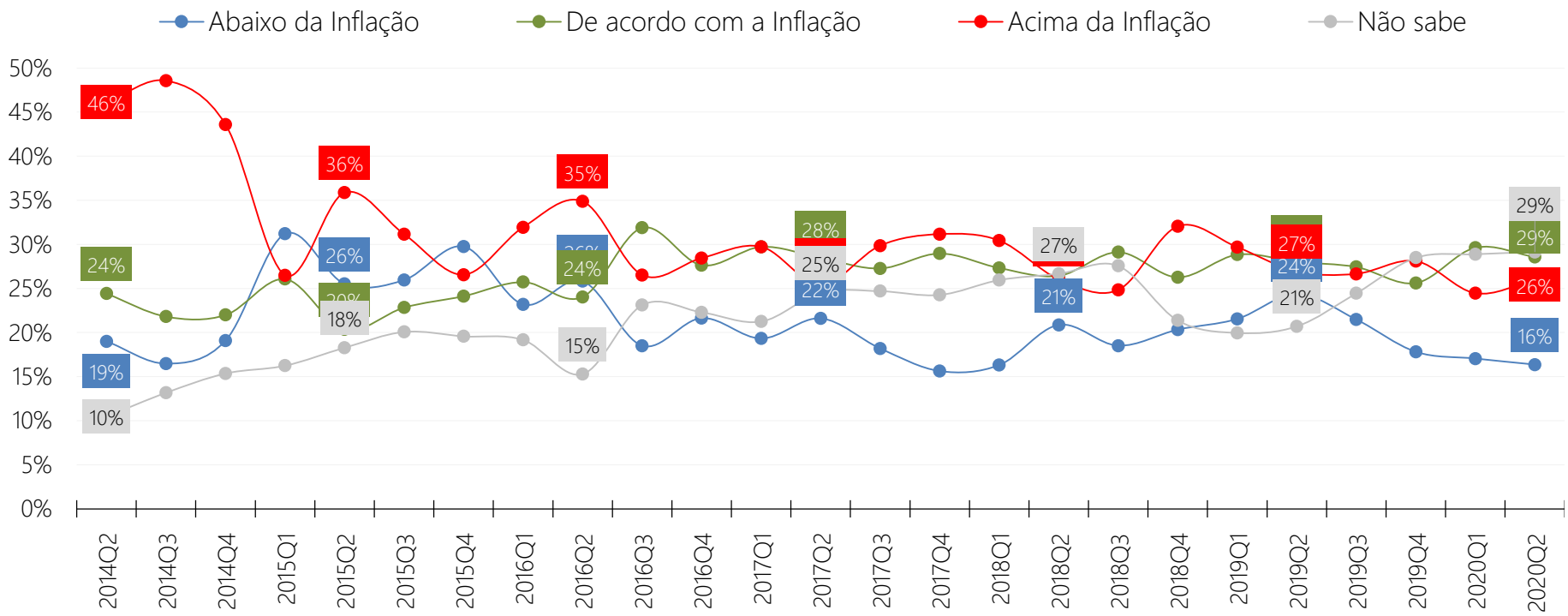
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



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 apostavam que o preço dos imóveis terá um comportamento de acordo com a inflação (29%), acima da inflação (26%) e abaixo da inflação (16%). Os demais respondentes do grupo (29%) não souberam opinar sobre o tema

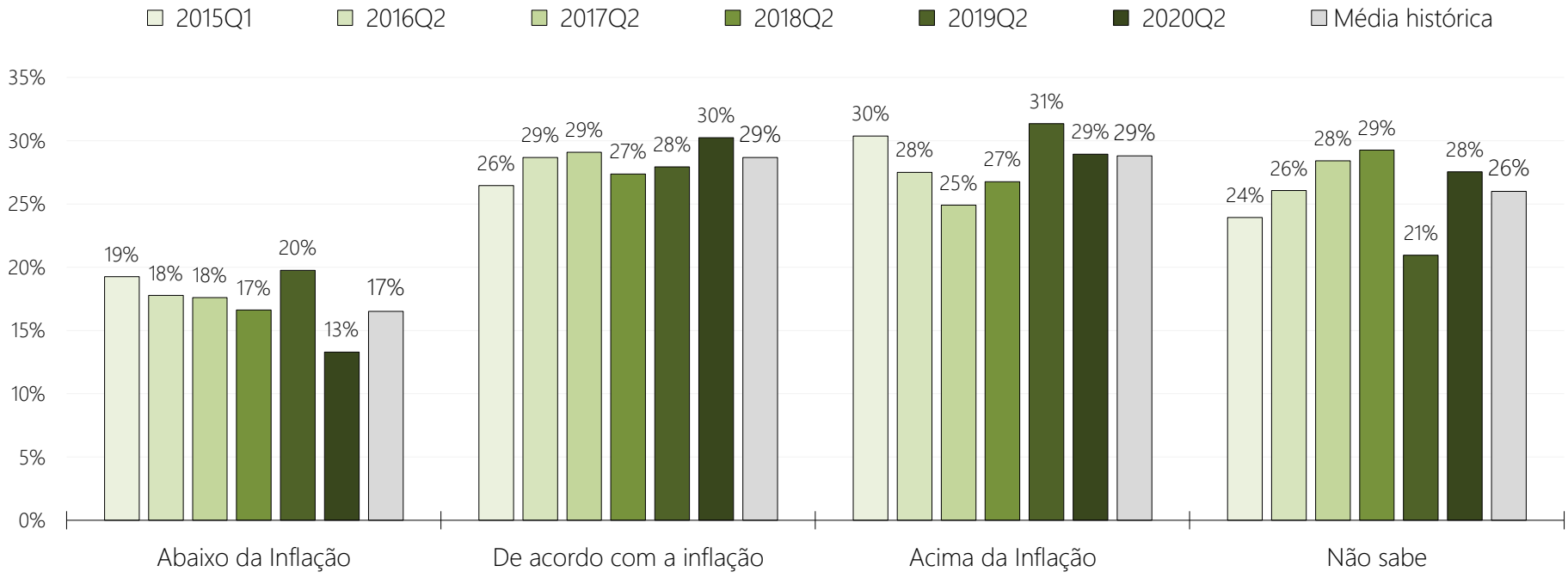
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE *POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



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 segundo trimestre de 2020: (i) 30% dos respondentes projetaram uma variação dos preços próxima à inflação da economia; (iii) 29% esperavam variação acima à inflação e (iii) 13% 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

contato: fipezap@fipe.org.br