

fipe

grupo ZAP

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

INFORME DO 3º 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: <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

Intenção de compra avança novamente no 3º tri e atinge patamar recorde

Pretensão de morar no imóvel prevalece tanto entre compradores potenciais quanto entre respondentes que declararam ter adquirido imóveis recentemente

A pesquisa **Raio-X FipeZap do 3º trimestre de 2020** oferece dados inéditos a respeito da percepção e do comportamento dos agentes do mercado imobiliário durante a pandemia da Covid-19, 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 1.246 respondentes entre outubro de 2020 e início de novembro de 2020:

- **Participação de compradores:** a participação de compradores na amostra (respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses) manteve-se relativamente estável no último trimestre, atingindo cerca de 10% dos respondentes da amostra. Em relação ao estado ou tipo do imóvel adquirido, a preferência por imóveis usados recuou de 68% para 64% entre compradores do 3º trimestre, mantendo-se acima da média histórica da pesquisa (58%). Em termos de objetivos, uma parcela crescente dos compradores justificou a aquisição com a finalidade de morar no imóvel (61%), sobrepondo-se à finalidade investimento (para valorização e posterior revenda ou obtenção de renda com aluguel), citada por 39% dos respondentes.
- **Intenção de compra:** a proporção de respondentes que declarou intenção de adquirir imóveis nos próximos 3 meses apresentou nova alta, passando de 43%, no 2º trimestre, para 48%, entre os respondentes da amostra do 3º trimestre de 2020. Esse resultado estabelece novo patamar recorde na série histórica da pesquisa Raio-X FipeZap, iniciada em 2014. Entre os que declararam intenção de adquirir imóveis no futuro próximo, metade dos respondentes se mostrou indiferente entre imóveis novos ou usados (50%), seguida pela preferência por usados (41%) e imóveis novos (9%). Já em termos de objetivo, a grande maioria destacou a intenção de utilizar o imóvel para moradia própria (86%), contrastando com o objetivo investimento (14%).
- **Descontos nas transações:** o percentual de transações com desconto sobre o valor anunciado do imóvel oscilou pouco dos últimos meses, encerrando setembro com uma incidência de 72% 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 recuou ligeiramente nos últimos meses, encerrando o período em 12% sobre o valor anunciado do imóvel.
- **Percepção sobre os preços atuais:** a percepção dos respondentes em relação aos preços dos imóveis manteve-se relativamente estável no 3º trimestre de 2020. Em detalhe, a participação dos respondentes que classificavam os preços atuais como “altos ou muito altos” declinou ligeiramente no período (de 61% para 59%), movimento similar ao da parcela de respondentes que consideram os preços como “baixos ou muito baixos” (de 9% para 6%). Em contraste, a participação de respondentes que indicavam que os preços estavam em um nível razoável apresentou ligeira alta, passando de 27% para 29% da amostra. Respondentes que não souberam responder sobre o nível atual dos preços dos imóveis totalizaram 6% no último trimestre.
- **Expectativa de preço:** em relação às apostas e projeções dos agentes para os preços dos imóveis nos próximos 12 meses, os últimos resultados evidenciam a normalização das expectativas (para níveis pré-pandemia), após 2 trimestres marcado por perdas econômicas, incertezas e forte volatilidade. Com base na análise histórica dos resultados, é possível destacar que uma parcela crescente dos respondentes passou a projetar um aumento dos preços – opinião compartilhada por 32% da amostra do último trimestre. Além disso, uma proporção similar (porém declinante) dos respondentes projeta a manutenção dos preços nos próximos 12 meses (31%). Finalmente, uma parcela menor e relativamente estável da amostra (em termos históricos) tem apostado na redução no preço dos imóveis no futuro próximo (15%). Em termos de variação esperada, a expectativa média entre todos os respondentes do 3º trimestre também convergiu para níveis registrados antes do início à pandemia, projetando ligeira alta nominal de 0,9% para o preço dos imóveis nos próximos 12 meses ■

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

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 (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 97,2 mil respostas – o que corresponde a uma média de 3,7 mil respondentes por trimestre e 14,9 mil respondentes por ano.

A seguir, são apresentados os resultados do Raio-X FipeZap para o 3º trimestre de 2020 ■

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

TAMANHO DA AMOSTRA E PERFIL SOCIOECONÔMICO DOS RESPONDENTES

TAMANHO DA AMOSTRA



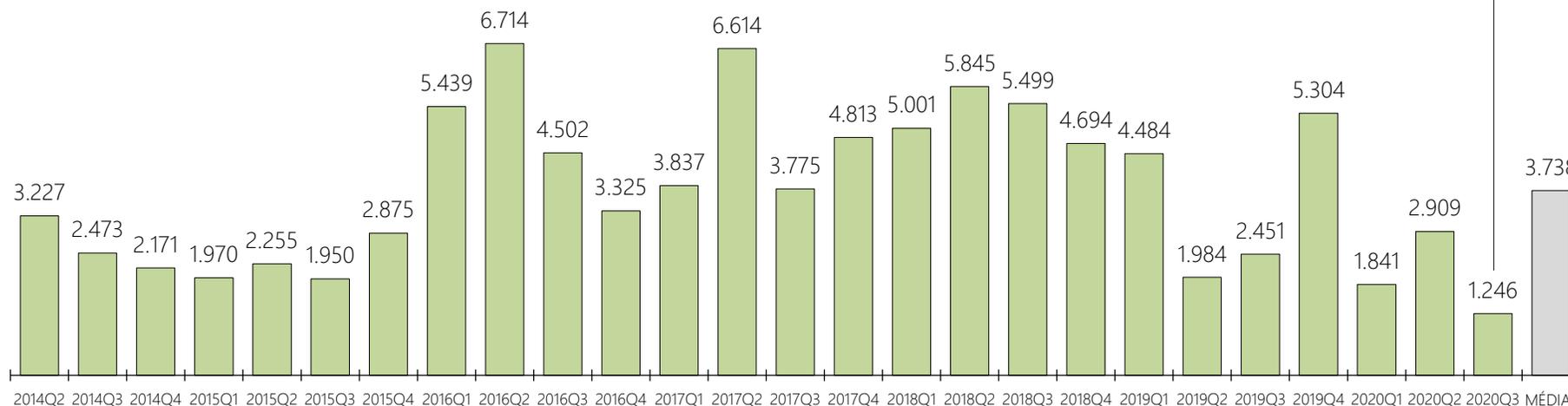
O questionário é aplicado a usuários ativos do portal ZAP (www.zap.com.br) e tem com objetivo acompanhar os seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses (“compradores”); (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses (“compradores potenciais”); ou (iii) 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 3º trimestre de 2020 e contou com a participação de 1.246 respondentes entre 15 de outubro e 3 de novembro de 2020 ■

3º TRIMESTRE DE 2020

1.246

respondentes

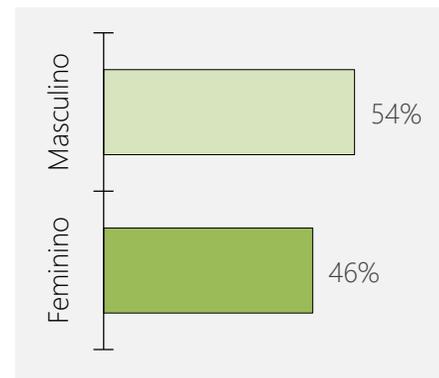
NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA



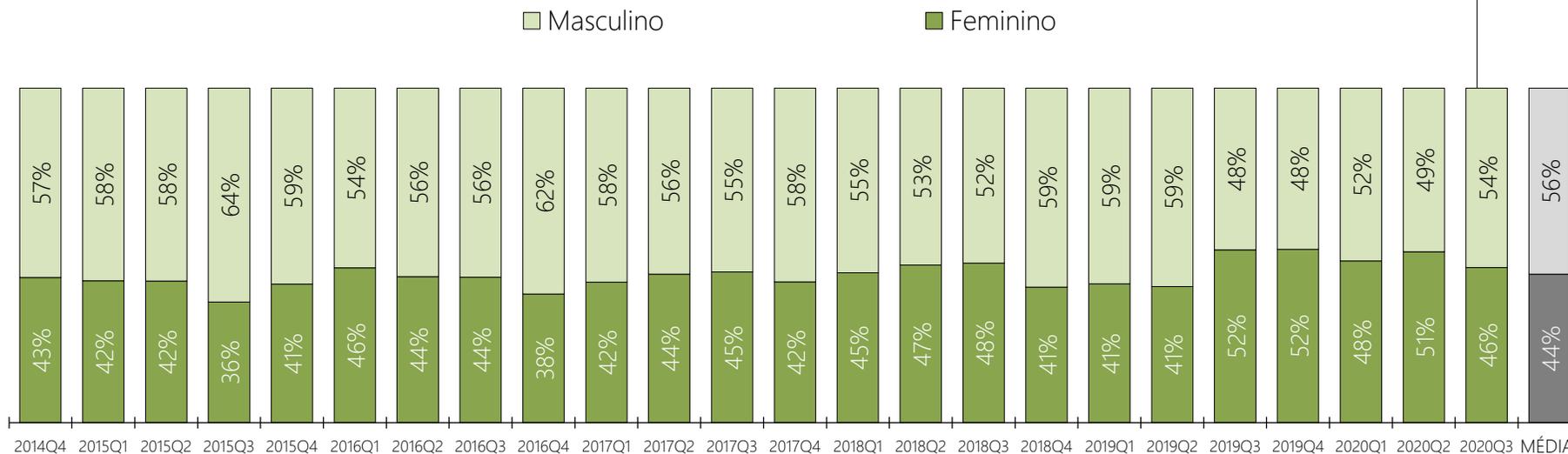
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



Na pesquisa realizada com referência ao terceiro trimestre de 2020, 54% dos respondentes se declararam do gênero masculino e 46%, do gênero feminino. Essa distribuição mostra uma relação entre respondentes do gênero masculino e feminino próxima das médias históricas (56% e 44%, respectivamente) ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO



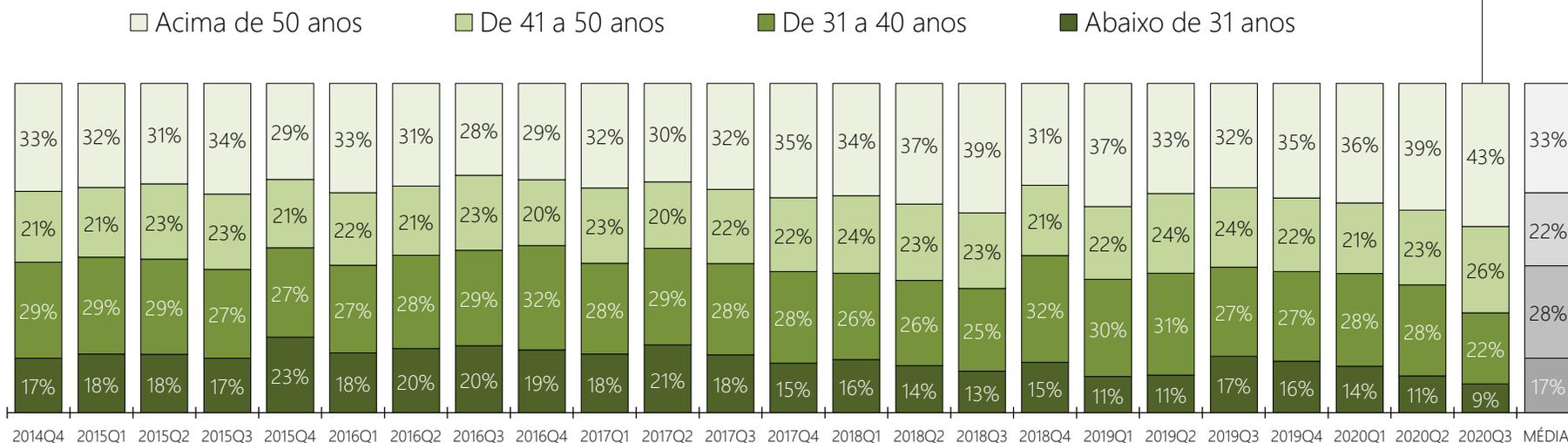
Em termos de faixa etária, a maioria dos respondentes do terceiro trimestre apresentava 41 anos de idade ou mais (69%), enquanto o restante da amostra (31%) correspondia a indivíduos com até 40 anos (percentuais próximos da média histórica, de 55% e 45%, respectivamente). A idade média dos respondentes na última rodada da pesquisa foi de 48 anos, patamar superior à média histórica da pesquisa (44 anos) ■

idade média na última pesquisa:

48 anos

média histórica:
44 anos

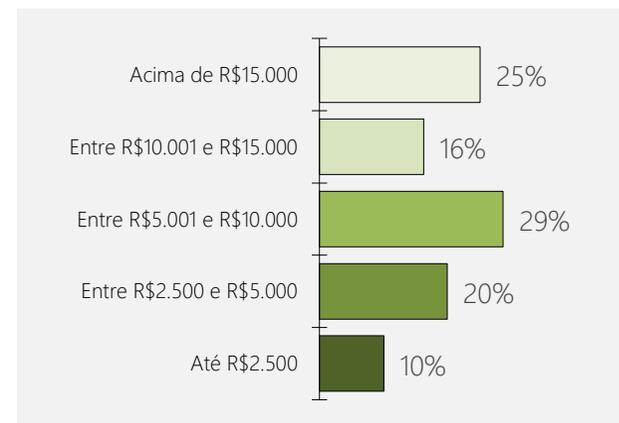
FAIXA ETÁRIA



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

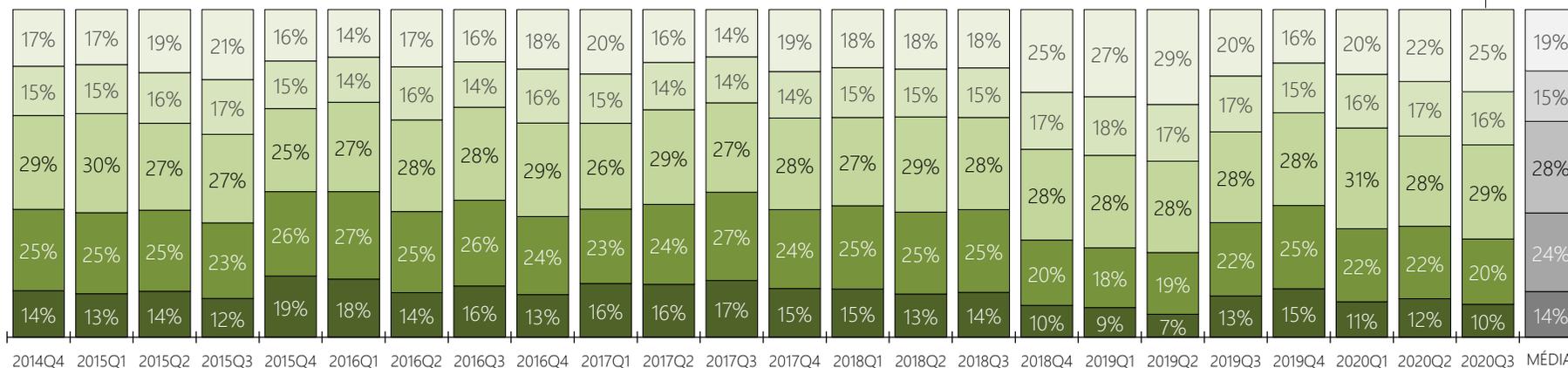


Em termos de poder aquisitivo, a maior parcela dos participantes da última rodada da pesquisa apresentava renda domiciliar mensal igual ou inferior a R\$ 10.000 (59%). Comparativamente, a participação de respondentes enquadrados nesse recorte de renda no último trimestre é inferior à média histórica da pesquisa (66%) ■



RENDA DOMICILIAR MENSAL

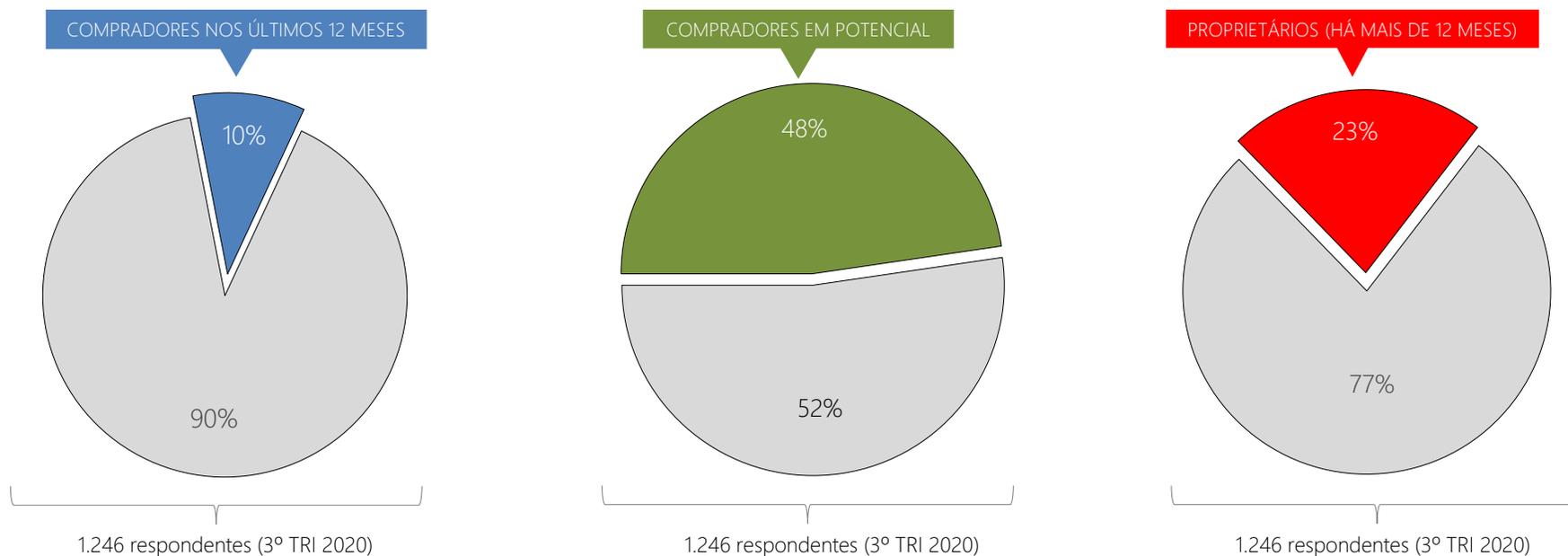
■ Acima de R\$15.000
 ■ Entre R\$10.001 e R\$15.000
 ■ Entre R\$5.001 e R\$10.000
 ■ Entre R\$2.500 e R\$5.000
 ■ Até R\$2.500



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 (1.246 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 10% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 48% foram classificados como “compradores em potencial” e 23% 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



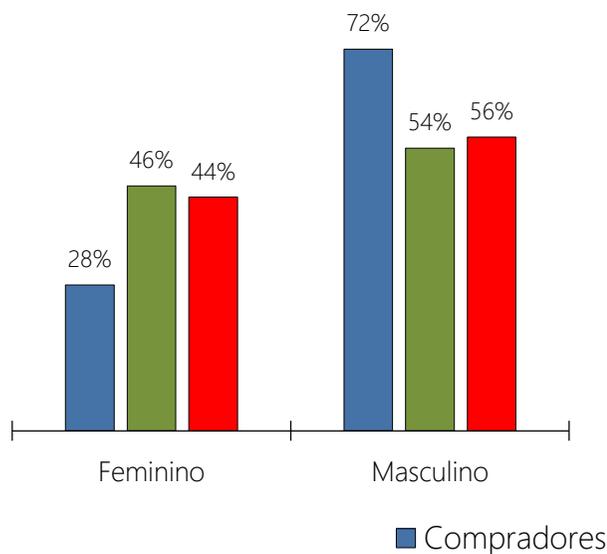
Nota: (*) os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última pesquisa, cerca de 20% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

PERFIL POR GRUPO

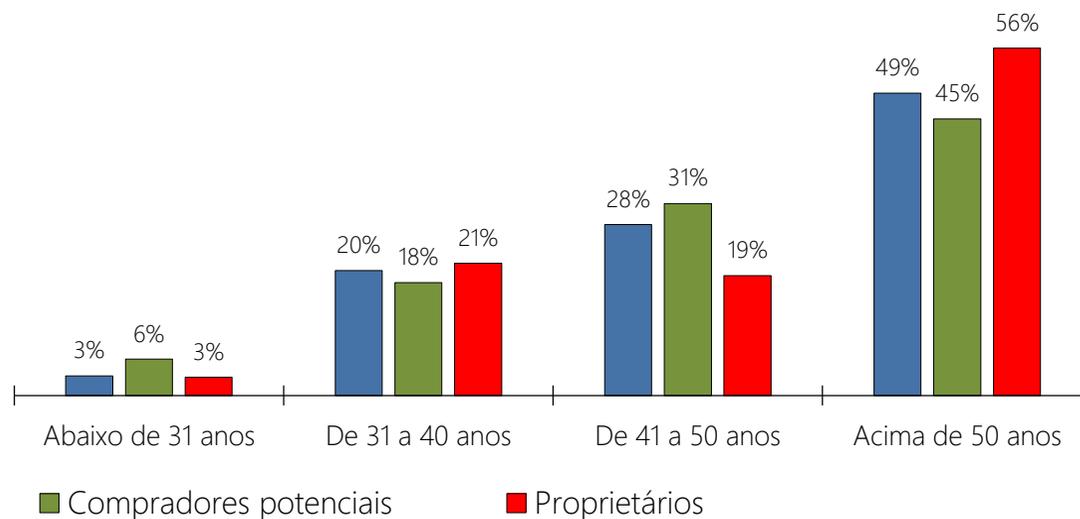


É possível comparar os diferentes grupos de respondentes da pesquisa com base em suas características sociodemográficas. No último trimestre, os respondentes do gênero masculino formavam maioria em todos os grupos: compradores (72%), compradores potenciais (54%) e proprietários (56%). Em termos de faixa etária, a maior parte dos respondentes apresentava idade igual ou superior a 41 anos em todos os grupos considerados: compradores (77%), compradores potenciais (76%) e proprietários (75%) ■

GÊNERO



FAIXA ETÁRIA



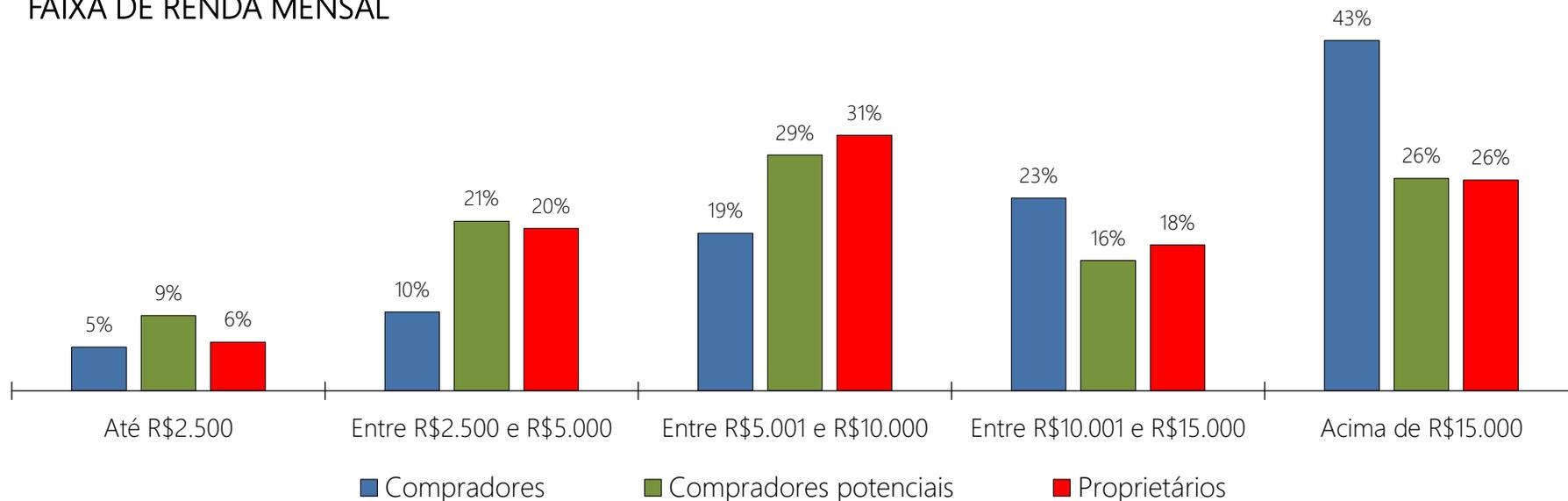
Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO



No tocante ao poder aquisitivo, é possível evidenciar que, entre os grupos avaliados no terceiro trimestre de 2020, os compradores que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses) apresentavam a maior proporção de seus respondentes com renda domiciliar mensal superior a R\$ 10 mil (66%), além de apresentarem 43% com renda superior a R\$ 15 mil. Em contraste, os compradores potenciais apresentavam a maior parte dos respondentes com renda mensal até R\$ 10 mil (58%), patamar similar ao observado entre os proprietários com poder aquisitivo similar (57%) ■

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

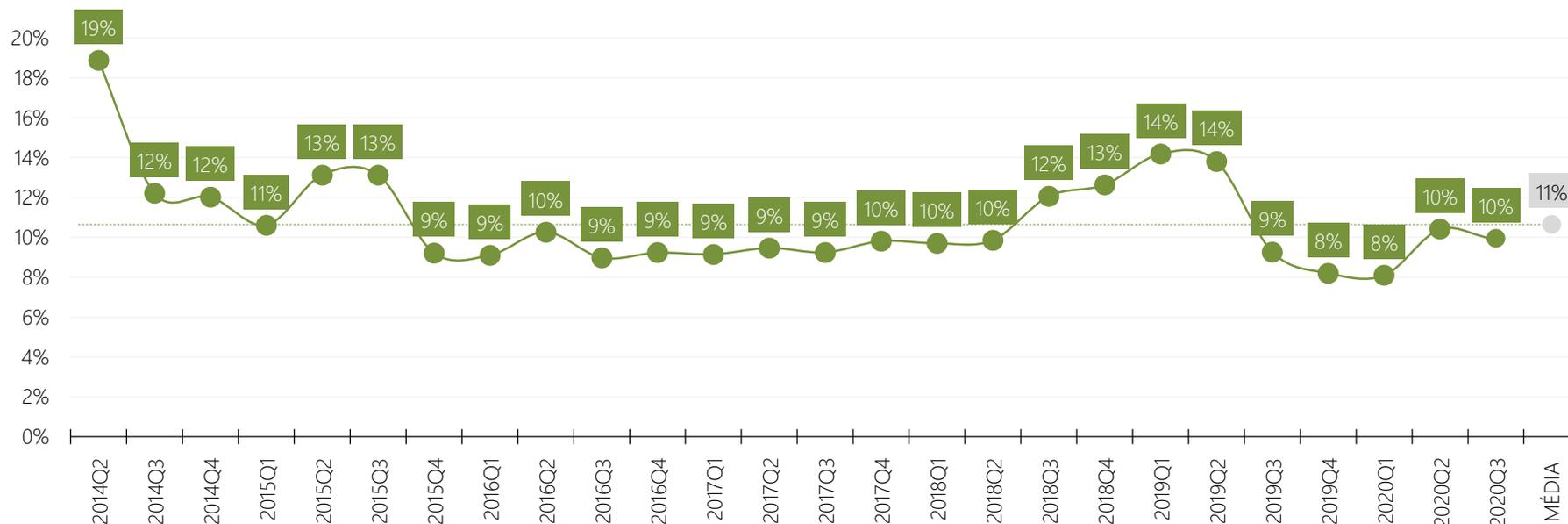
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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 terceiro 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”. Esse percentual se manteve relativamente estável em relação ao observado no trimestre anterior (10%), em patamar ligeiramente inferior à média histórica da pesquisa (11%) ■

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

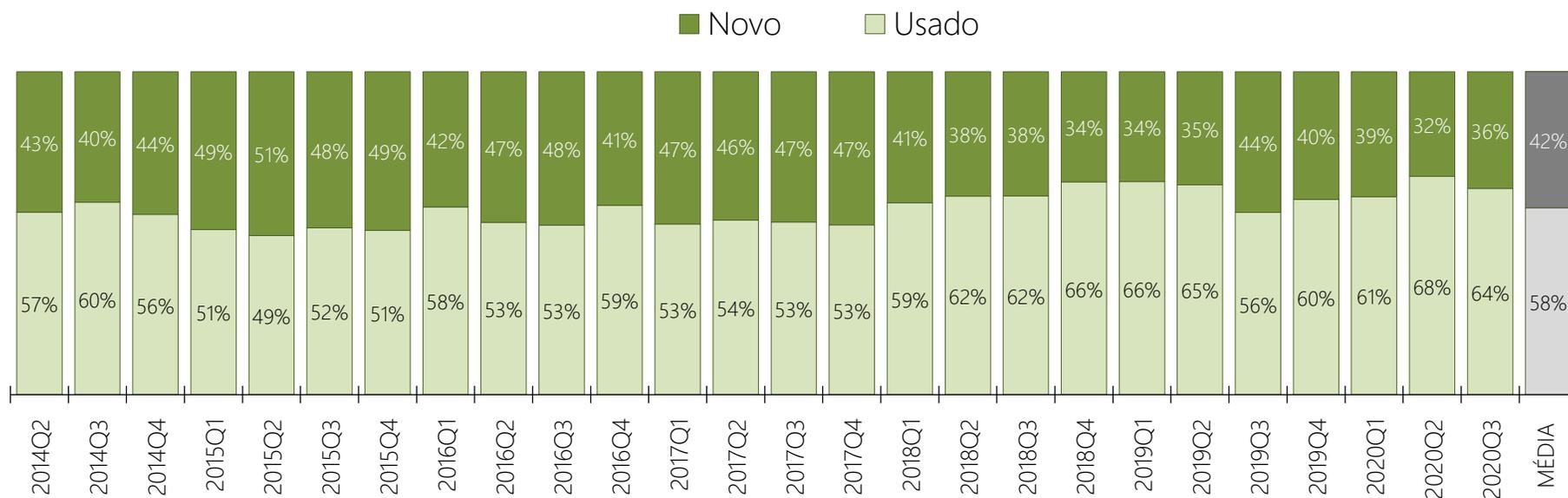


TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO



Entre os respondentes da última pesquisa que adquiriram imóveis recentemente (nos últimos 12 meses), a maior parte optou pela compra de imóveis usados (64%) – percentual que representa uma queda em relação ao percentual registrado para mesma preferência no trimestre imediatamente anterior (68%). O interesse dos compradores por imóveis usados na última pesquisa, todavia, ainda supera a média histórica da preferência por esse tipo de imóvel na pesquisa (58%) ■

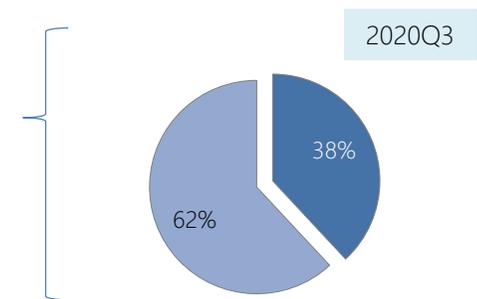
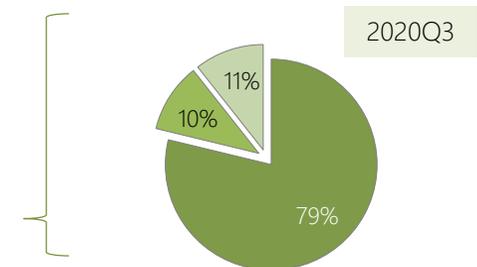
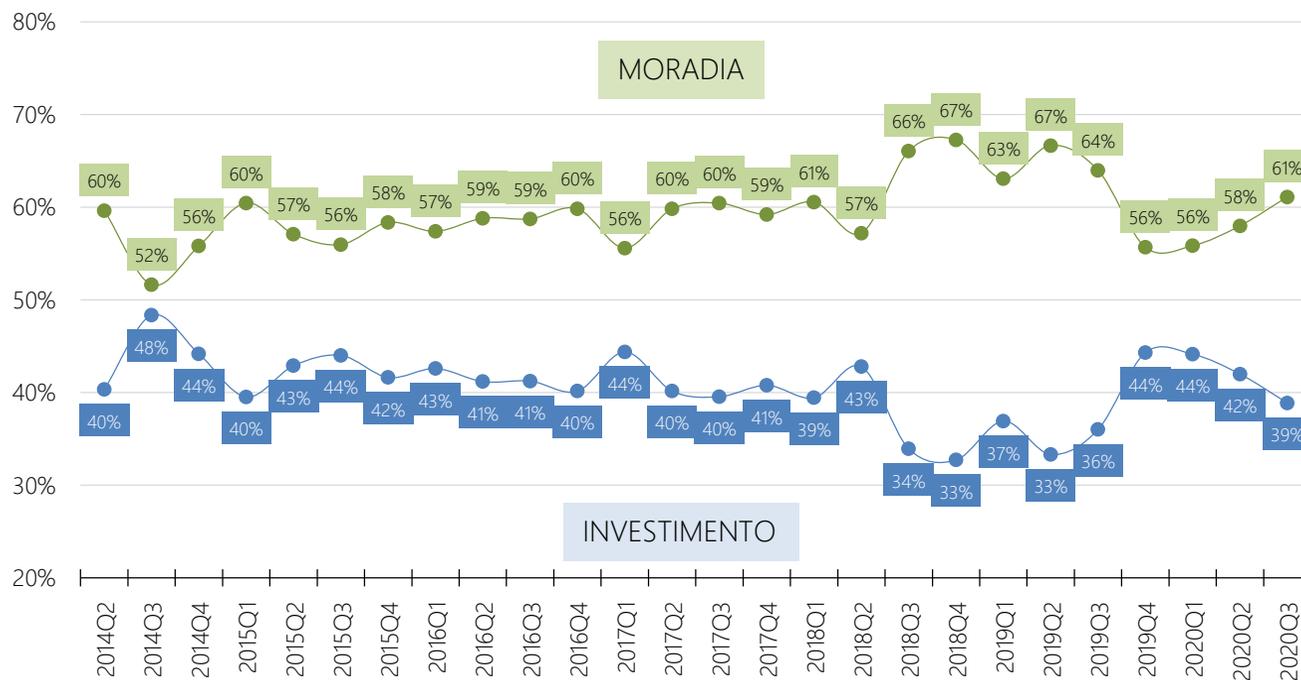
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Em termos de objetivo, a maioria dos compradores do último trimestre (61%) declarou intenção de usar o imóvel adquirido para moradia, enquanto os demais (39%) 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 (62%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL:
COMPRADORES
EM POTENCIAL

COMPRADORES EM POTENCIAL



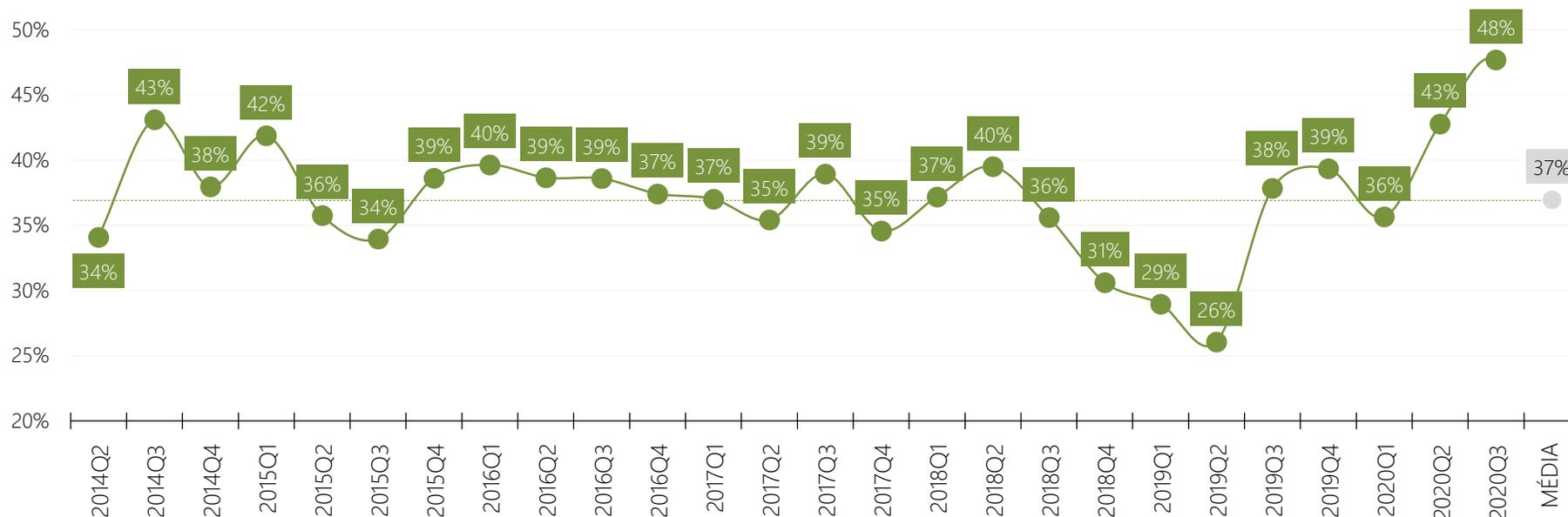
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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, 48% 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 um novo recorde histórico da pesquisa, superando o patamar observado no trimestre anterior (43%), o percentual registrado em meados de 2014 (43%) e também a média histórica (37%) ■

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

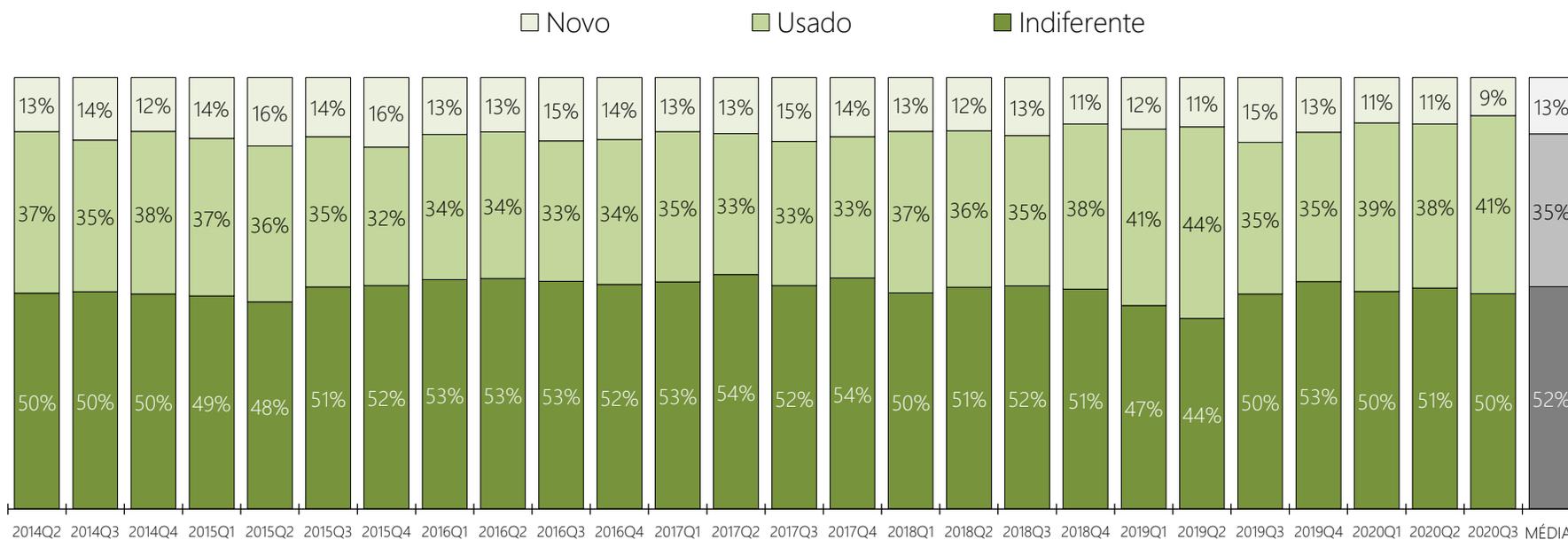


TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO



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

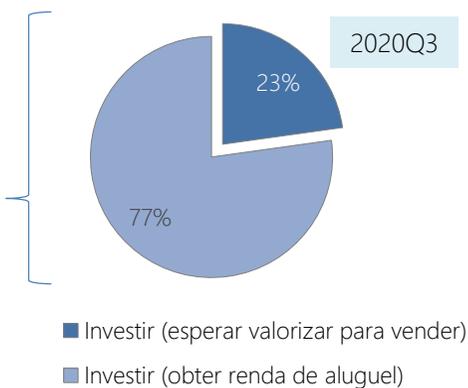
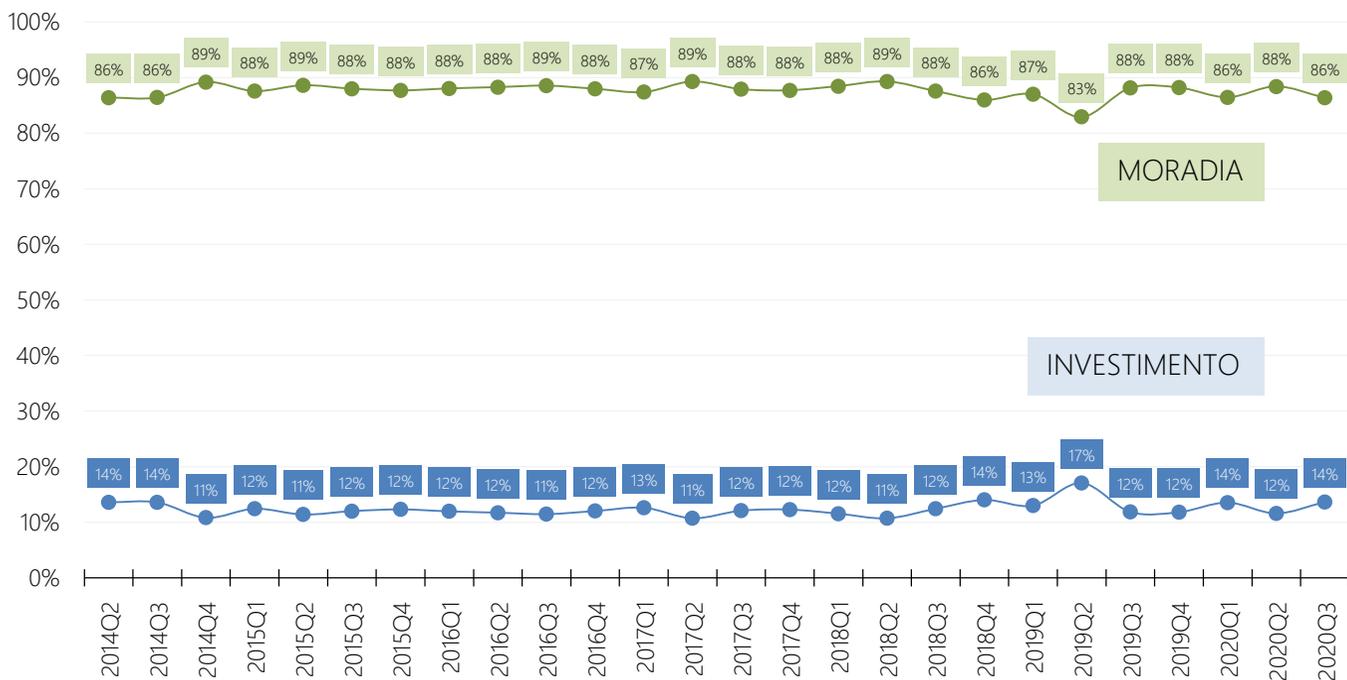
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



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 (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



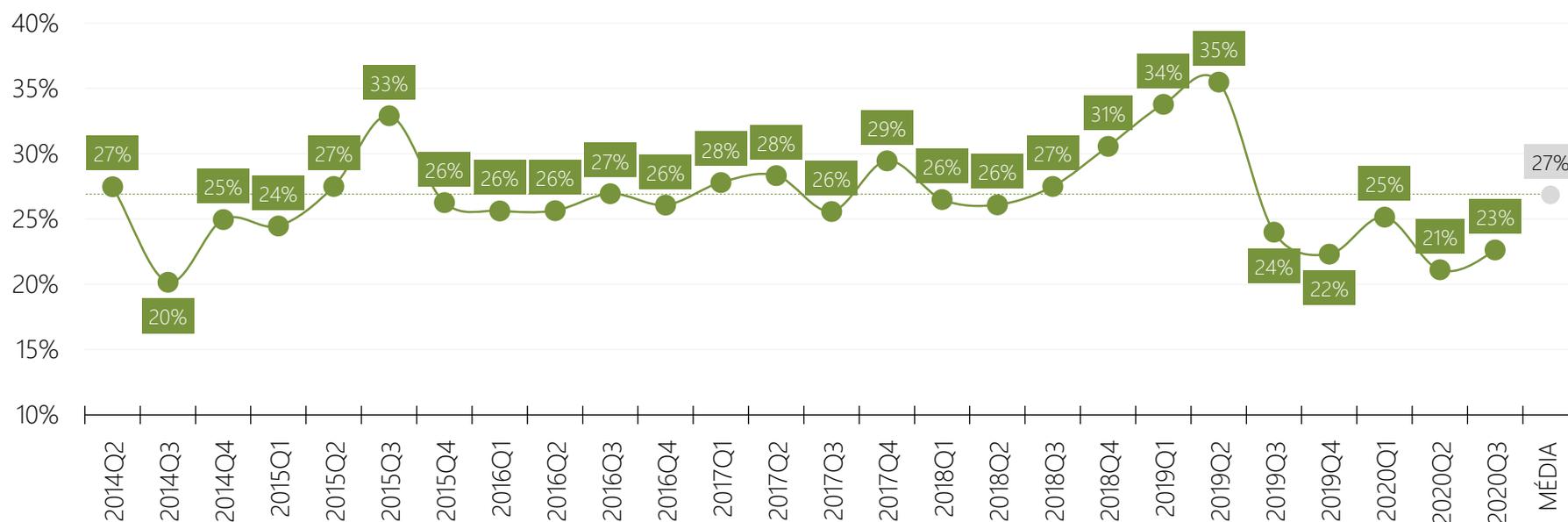
Para traçar o perfil e objetivos dos proprietários de imóveis adquiridos há mais de 12 meses, a pesquisa apresentou aos respondentes as seguintes perguntas:

- 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 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 23% dos respondentes declararam possuir um imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses. A participação desse grupo na amostra de respondentes representa ligeira elevação em relação ao registro do período anterior (21%), permanecendo abaixo da média histórica desse grupo na pesquisa (27%) ■

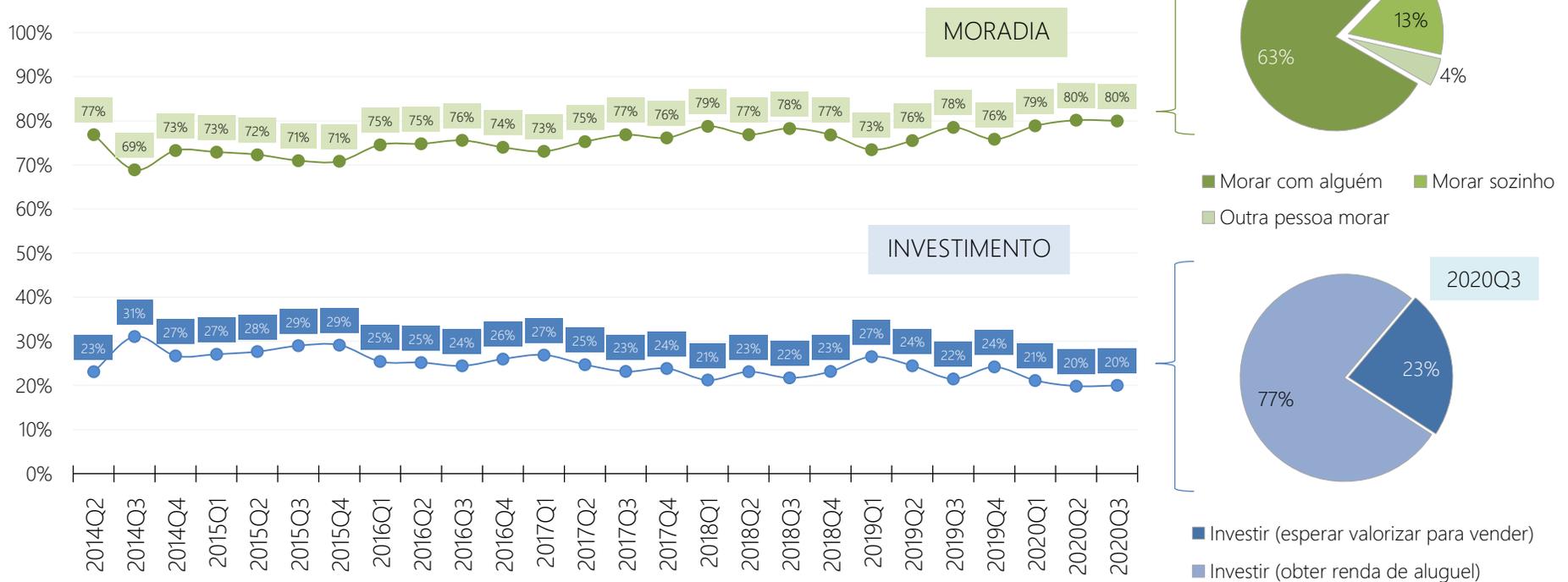
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



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 (78%). 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



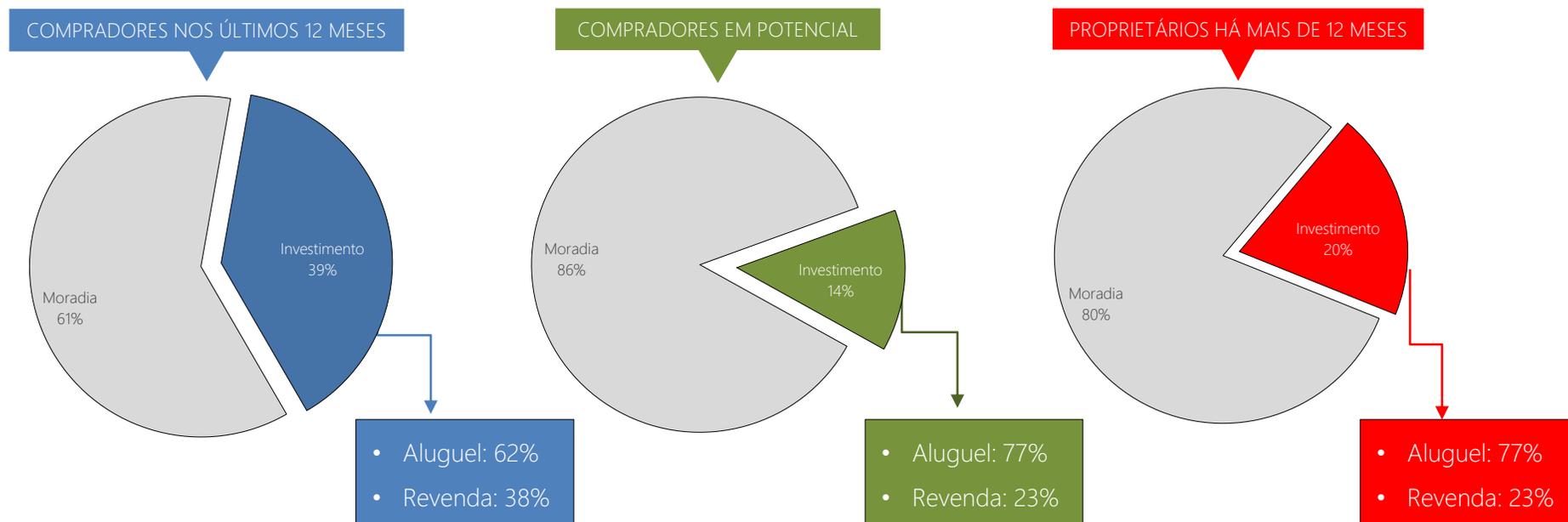
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

PERFIL:
INVESTIDORES

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

É possível calcular a participação dos investidores nos três grupos considerados: entre os que compraram, os que pretendem comprar e os que compraram há mais de 12 meses (proprietários). Especificamente, na amostra do último trimestre, 39% dos compradores classificaram as compras realizadas nos últimos 12 meses como investimento; 14% dos compradores em potencial declararam intenção em investir em um imóvel nos próximos 3 meses; e 20% 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 (62%, 77% e 77% dos investidores, respectivamente) ■

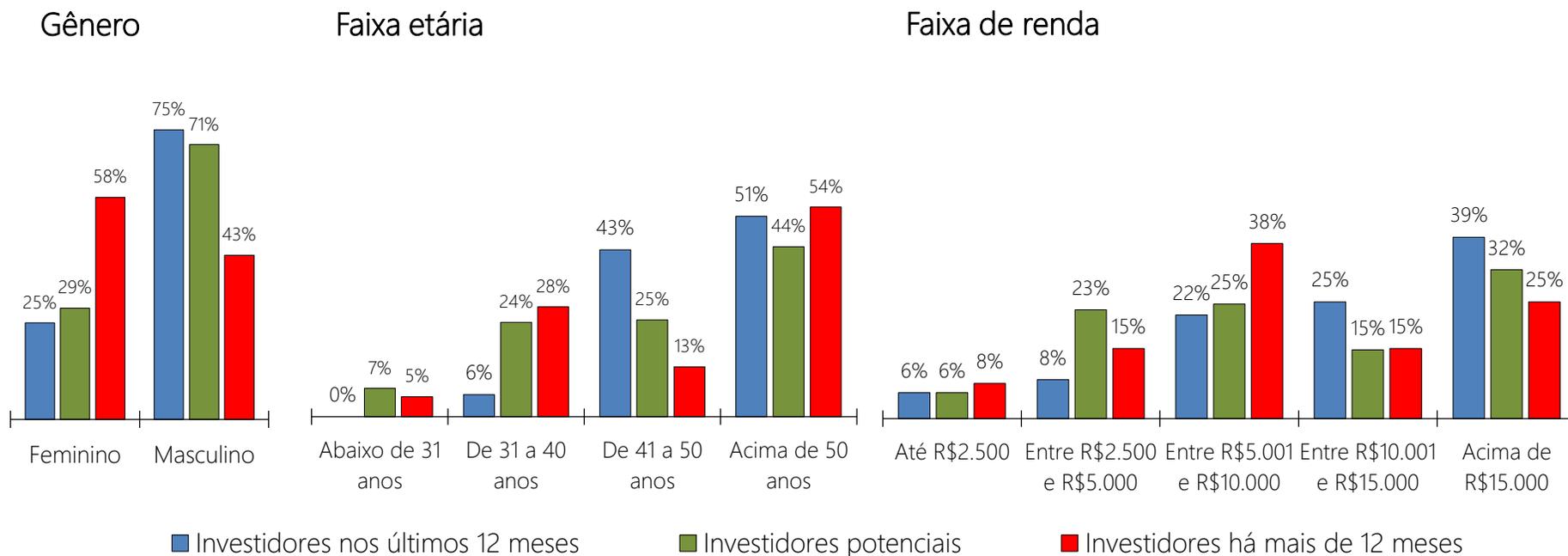
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO



Na avaliação do perfil de investidores no último trimestre, respondentes do gênero masculino formavam a maioria em todos os grupos, especialmente entre investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (75%). Em termos de faixa etária, respondentes com 41 anos ou mais entre os respondentes, principalmente no grupo de compradores nos últimos 12 meses (94%). Finalmente, em termos de renda, investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses apresentaram, entre os grupos, a maior renda mensal (64% com renda superior a R\$ 10 mil), ao passo que os investidores potenciais se destacaram entre os grupos estudados pelo menor poder aquisitivo (54% 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 32% e 53% das transações no histórico da pesquisa. Desde os primeiros meses de 2018, o percentual de compras realizadas por motivo de investimento recuou, atingindo o menor patamar histórico em junho de 2019 (32%). A partir de então, a proporção de compras classificadas como investimento cresceu paulatinamente, alcançando 42% em junho de 2020, patamar próximo ao observado em setembro 2020 (41%) ■

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



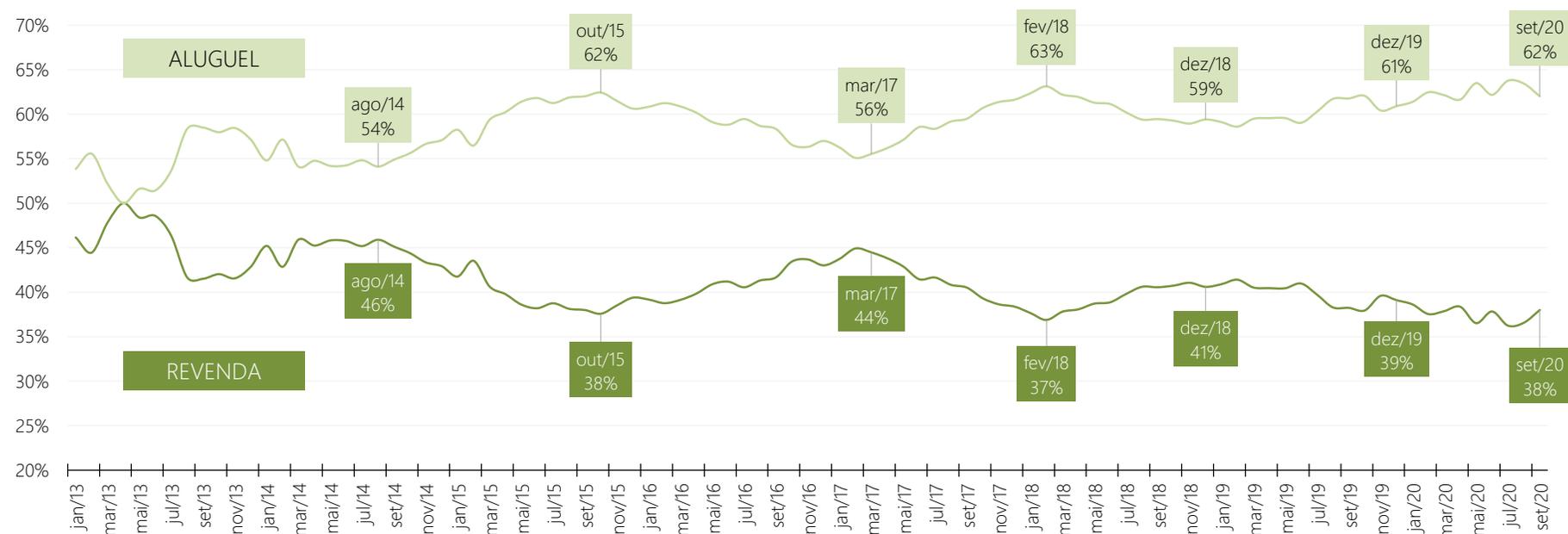
Nota: A análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os primeiros trimestres podem sofrer alterações em relação às últimas divulgações devido à incorporação de novas observações para aquele período.

% 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 58% e 63% nesse período. De forma similar, o interesse no investimento para valorização e revenda futuro foi citado por uma parcela que oscilou entre 41% e 37% das transações nesse recorte temporal. Em setembro de 2020, especificamente, 62% das transações voltadas para investimento foram motivadas pela obtenção de renda com locação do imóvel ■

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, encerrando dezembro de 2019 em 70%. O percentual voltou a oscilar em 2020, encerrando setembro com novo recorde (72%) ■

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



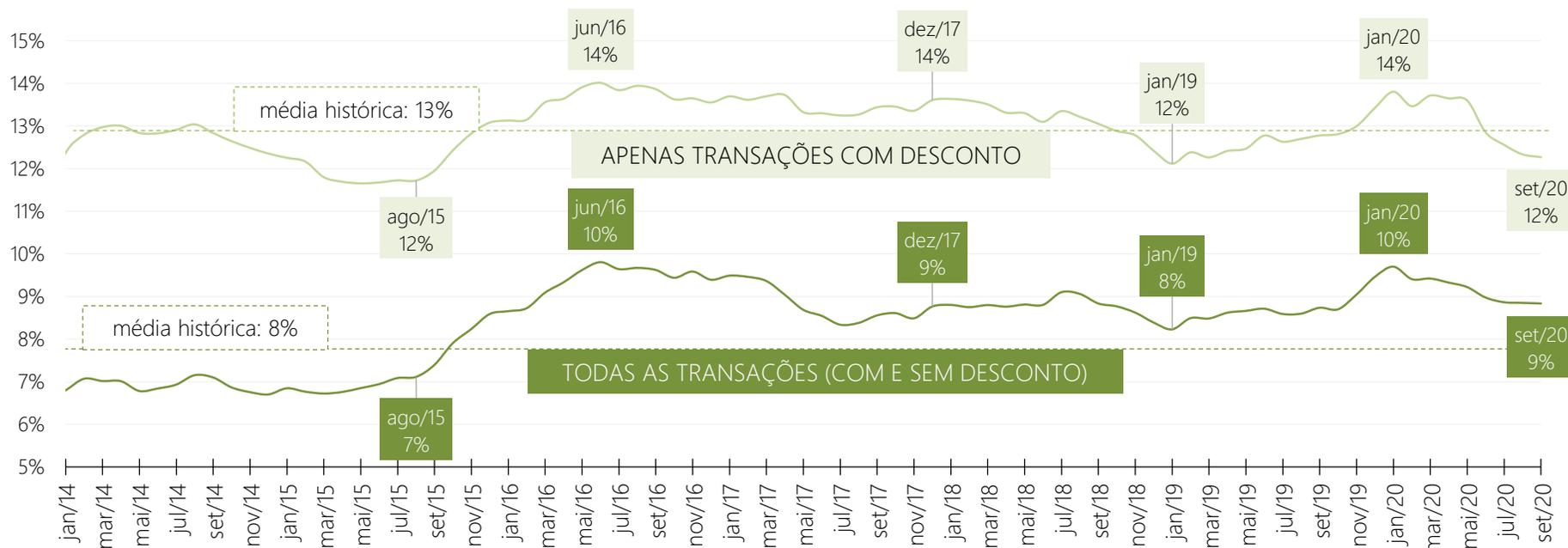
Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os primeiros trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

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 setembro de 2020 em 9%, considerando todas as transações (com e sem desconto); e 12%, 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



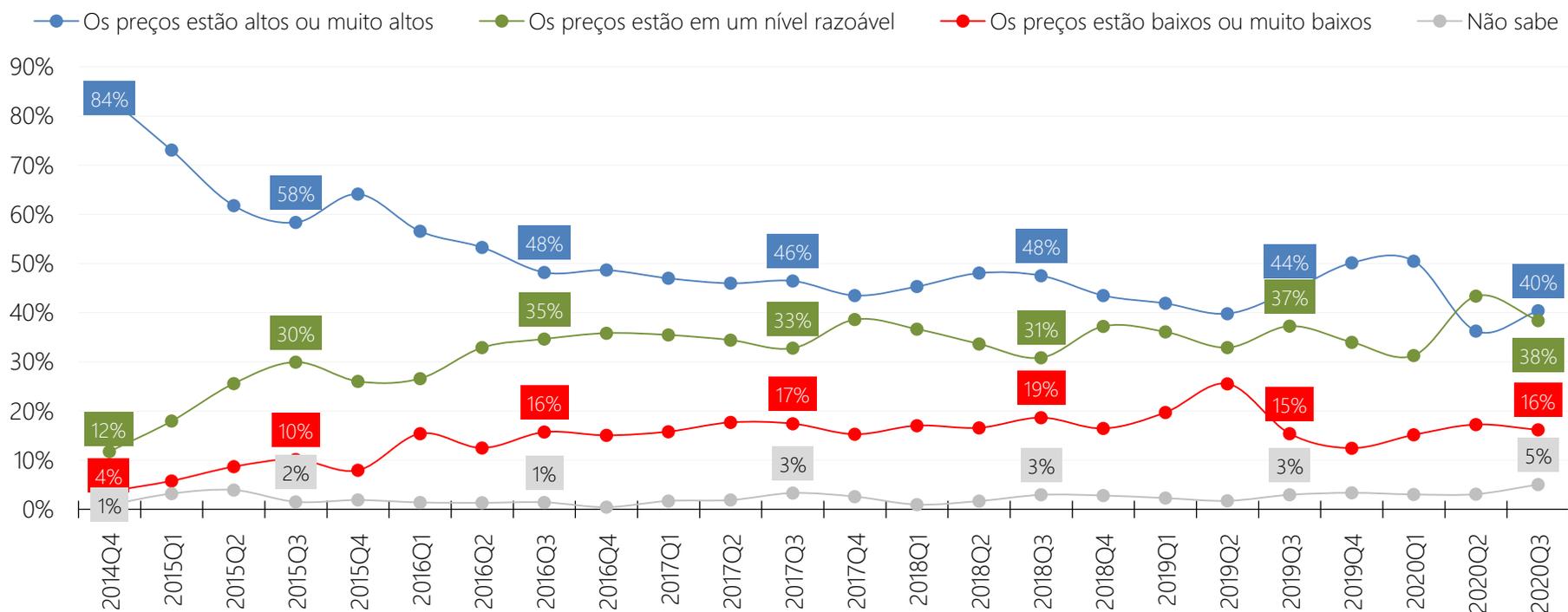
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

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” declinou de 44%, no terceiro trimestre de 2019, para 40%, no período correspondente de 2020. No mesmo intervalo, o percentual de respondentes que considerava que os preços estavam “em um nível razoável” pouco se modificou (de 37% para 38%), assim como a parcela que classificava os preços como “baixos ou muito baixos” (de 15% para 16%). Respondentes que não souberam responder totalizaram 5% desse grupo na amostra do último trimestre ■

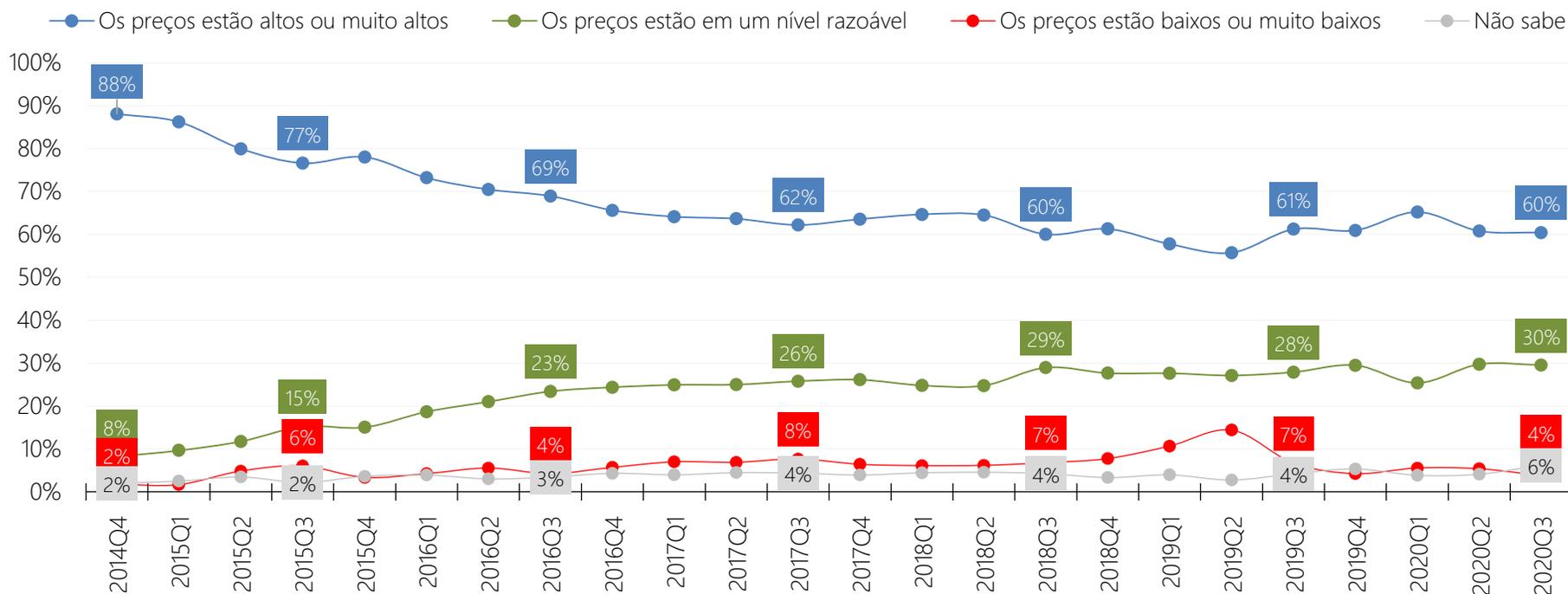
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



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” oscilou de 61% para 60% entre o terceiro trimestre de 2019 e de 2020. No mesmo intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em “um nível razoável” passou de 28% para 30%, enquanto o percentual que qualificava os preços como “baixos ou muito baixos” recuou de 7% para 4%. Não souberam opinar 6% dos respondentes no último trimestre ■

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

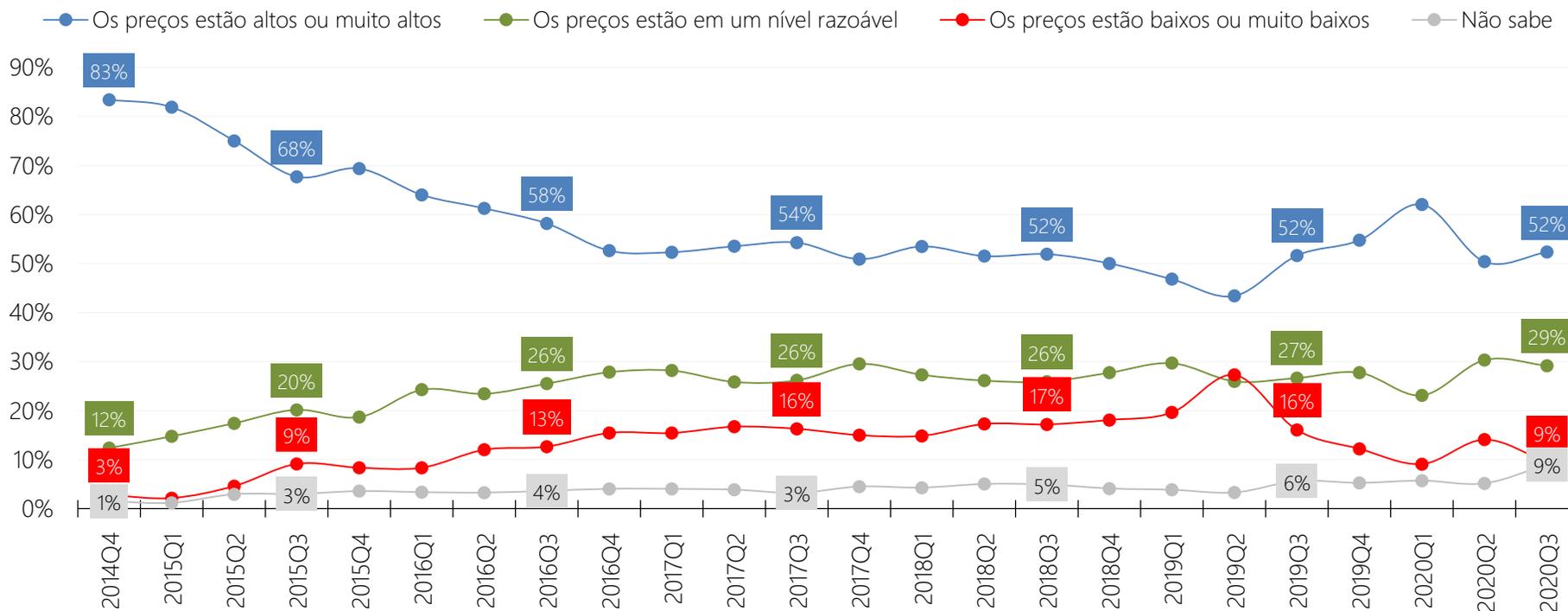


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Finalmente, entre os que foram classificados como proprietários, a proporção dos respondentes que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” manteve-se estável (52%) entre o terceiro trimestre de 2019 e de 2020; o percentual que considera que os preços se encontravam em “um nível razoável” passou de 27% para 29%, enquanto a parcela que considerava os preços como “baixos ou muito baixos” recuou de 16% para 9% no período. Finalmente, 9% 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*

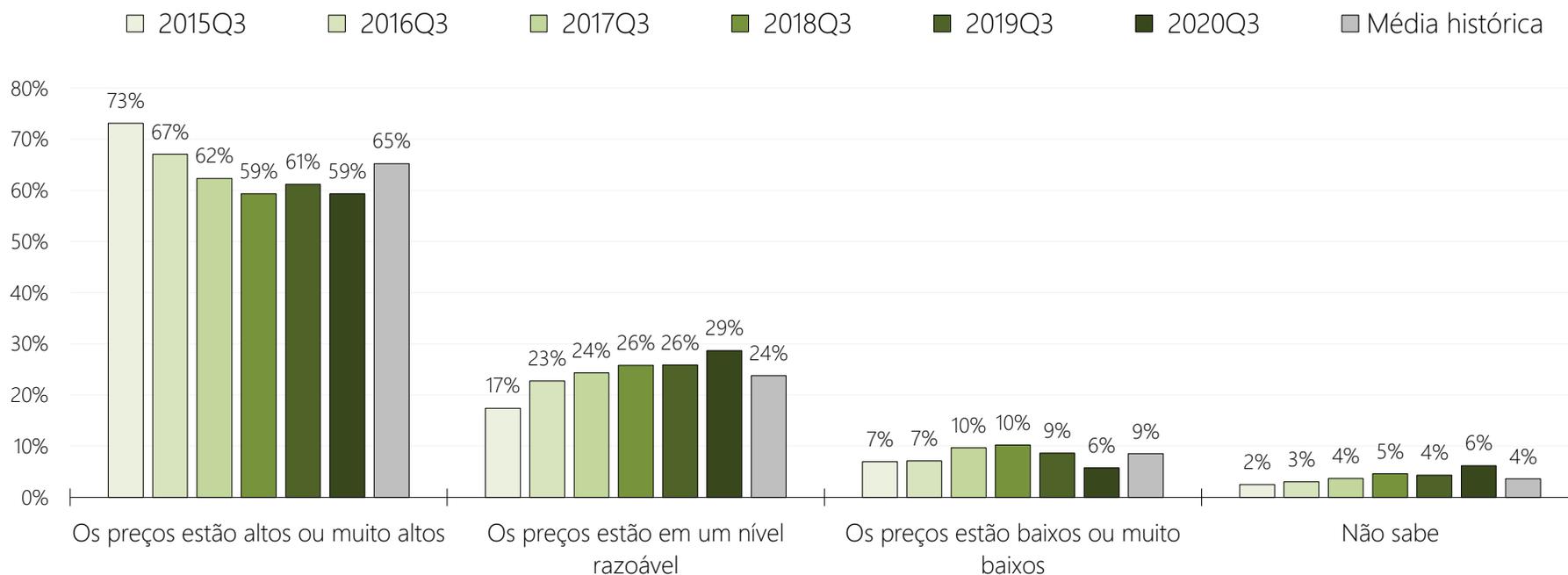


PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS



Considerando a percepção média entre o terceiro trimestre de 2019 e de 2020, a participação de respondentes que classificavam os preços atuais como “altos ou muito altos” apresentou ligeiro declínio (de 61% para 59%), acompanhada pela elevação da parcela da amostra que os creditava como “razoáveis” (26% para 29%). Em contraste, houve queda na participação de respondentes que consideravam os preços “baixos ou muito baixos” (de 9% para 6%). Além disso, 6% dos respondentes não souberam opinar sobre o tema no trimestre ■

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)

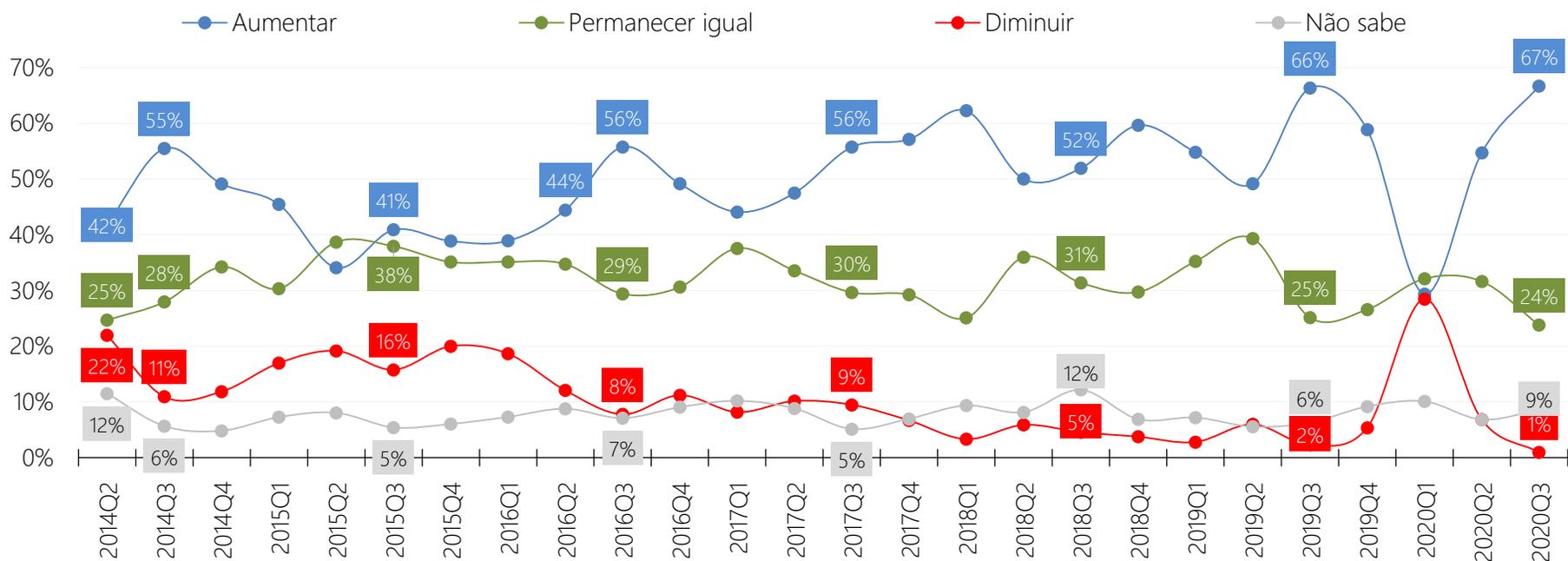
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- 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**

Após um primeiro semestre marcado pela incerteza e pela volatilidade, as expectativas voltaram a se normalizar no terceiro trimestre de 2020. Especificamente, os respondentes que adquiriram nos últimos 12 meses (“compradores”) nesse último período se distribuíram entre aqueles que projetavam elevação (67%), estabilidade (24%) e queda (1%) nos preços dos imóveis no curto prazo. Os demais respondentes desse grupo (9%) não souberam opinar sobre o tema ■

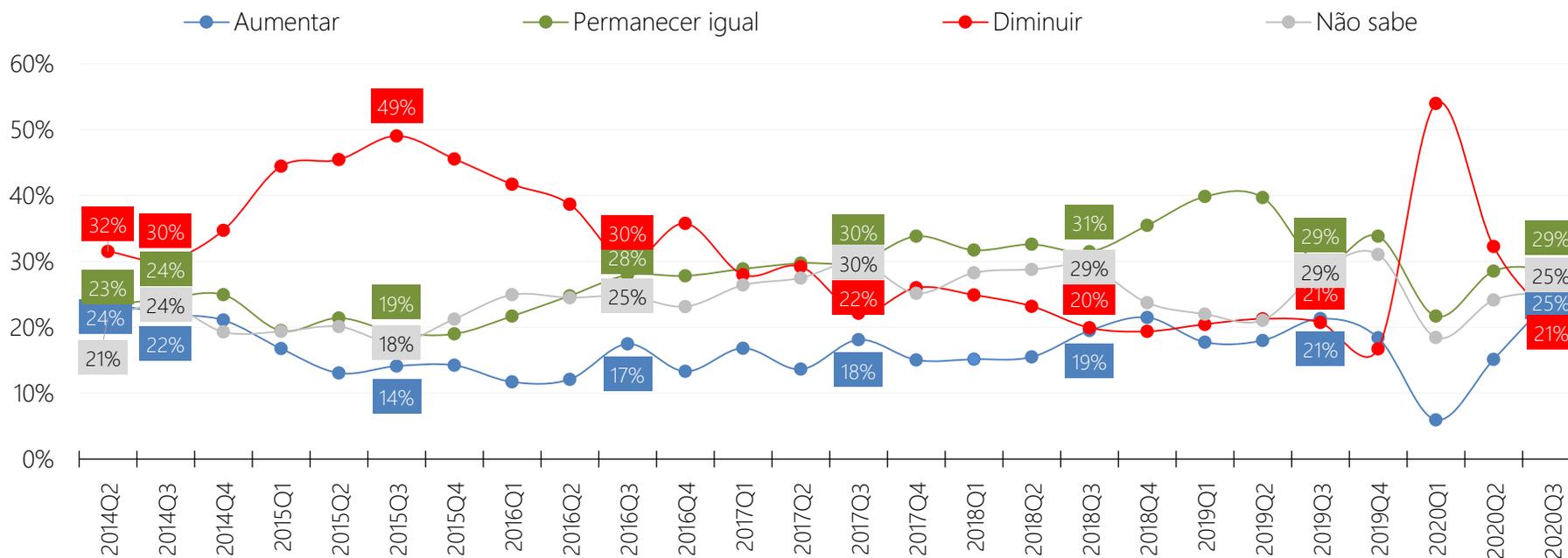
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

O mesmo processo foi observado entre os respondentes que declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses (“compradores em potencial”). Especificamente, no último trimestre, a maior parte se dividiu entre aqueles que apostavam na manutenção (29%) ou aumento dos preços atuais (25%). Em contraste, 21% dos compradores em potencial projetavam queda nos preços. Vale mencionar que um quarto (25%) dos respondentes desse grupo não souberam opinar sobre o tema ■

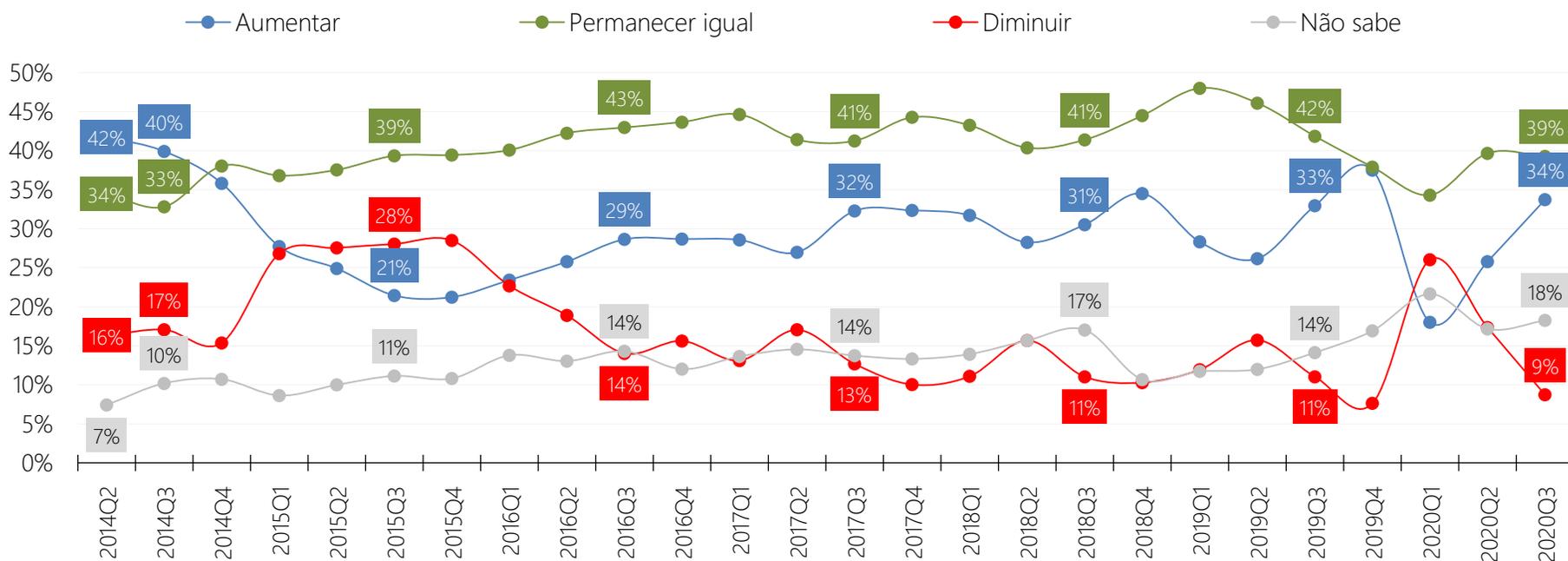
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



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

Finalmente, 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 (39%), elevação (34%) e queda (9%) nos preços ao longo dos próximos 12 meses. Além disso, um percentual relevante dos proprietários não soube opinar, compondo 18% desse grupo ■

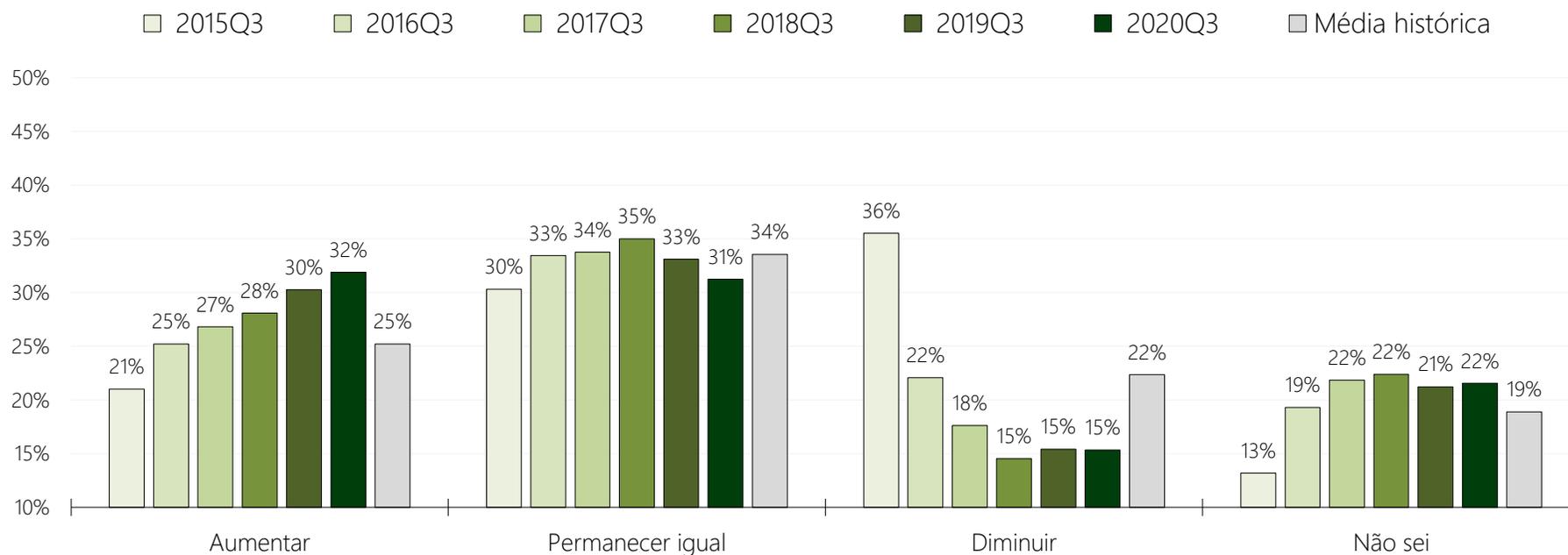
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO*



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

Considerando todos os grupos de respondentes, é possível identificar uma mudança significativa nas expectativas consolidadas ao longo dos últimos seis anos. Especificamente, o percentual de respondentes que esperavam um aumento nos preços no curto prazo passou de 21%, em 2015, para 32%, em 2020. Esse movimento foi acompanhado pela relativa manutenção do percentual de respondentes que projetavam estabilidade (de 30% para 31%), e pela queda da participação daqueles que esperavam declínio dos preços (de 36% para 15%). Finalmente, vale destacar que a proporção de respondentes que não souberam comentar sobre o tema passou de 13% para 22% da amostra ao longo dos seis anos considerados ■

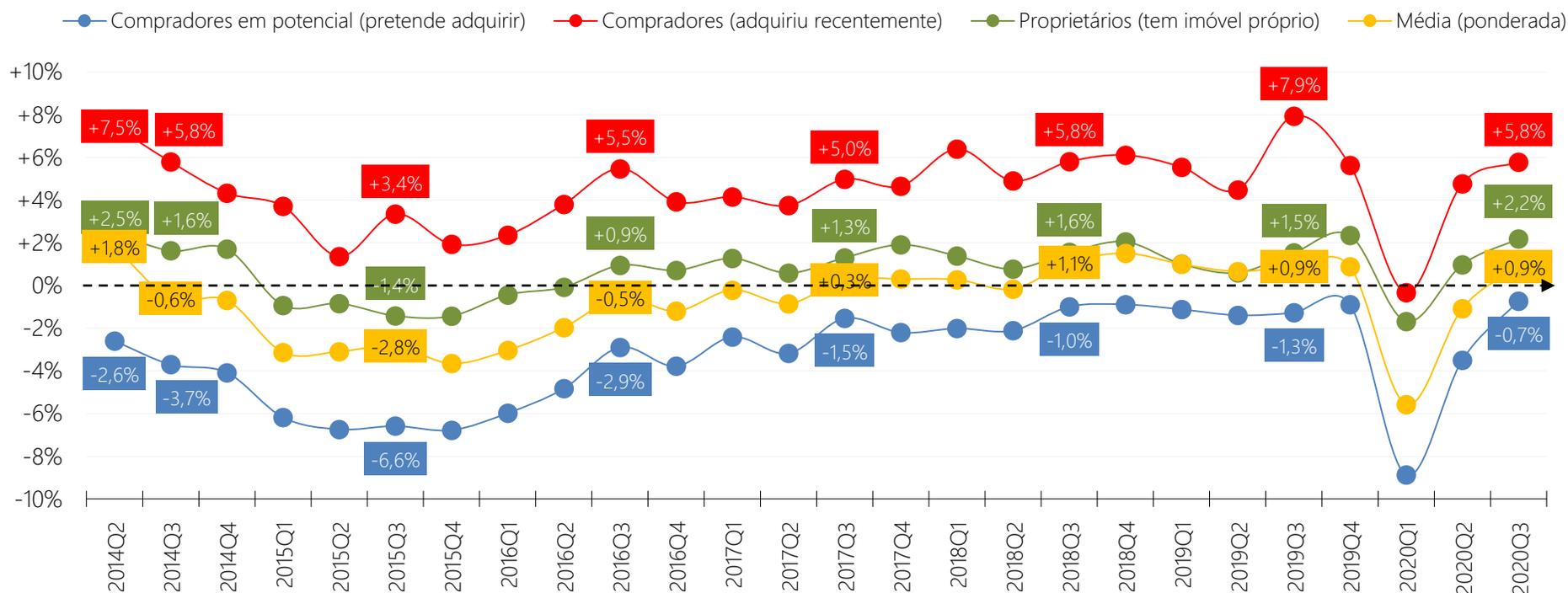
RESUMO DA EXPECTATIVA DE PREÇO DE CURTO PRAZO ENTRE TODOS OS RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Comparando-se a variação esperada para o preço dos imóveis ao longo das últimas rodadas da pesquisa, é possível evidenciar a volatilidade produzida pela pandemia da Covid-19 no primeiro semestre, afetando de forma negativa a percepção dos respondentes quanto ao comportamento futuro do mercado. Entre o segundo e o terceiro trimestres, todavia, é possível constatar a normalização do quadro geral das expectativas, que recuperaram em boa medida os patamares registrados no histórico dos últimos anos. Como resultado desse processo, a variação média esperada para os preços dos imóveis nos próximos 12 meses, considerando respondentes de todos os grupos, retomou no último trimestre ao patamar observado em 2019 (+0,9%) ■

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

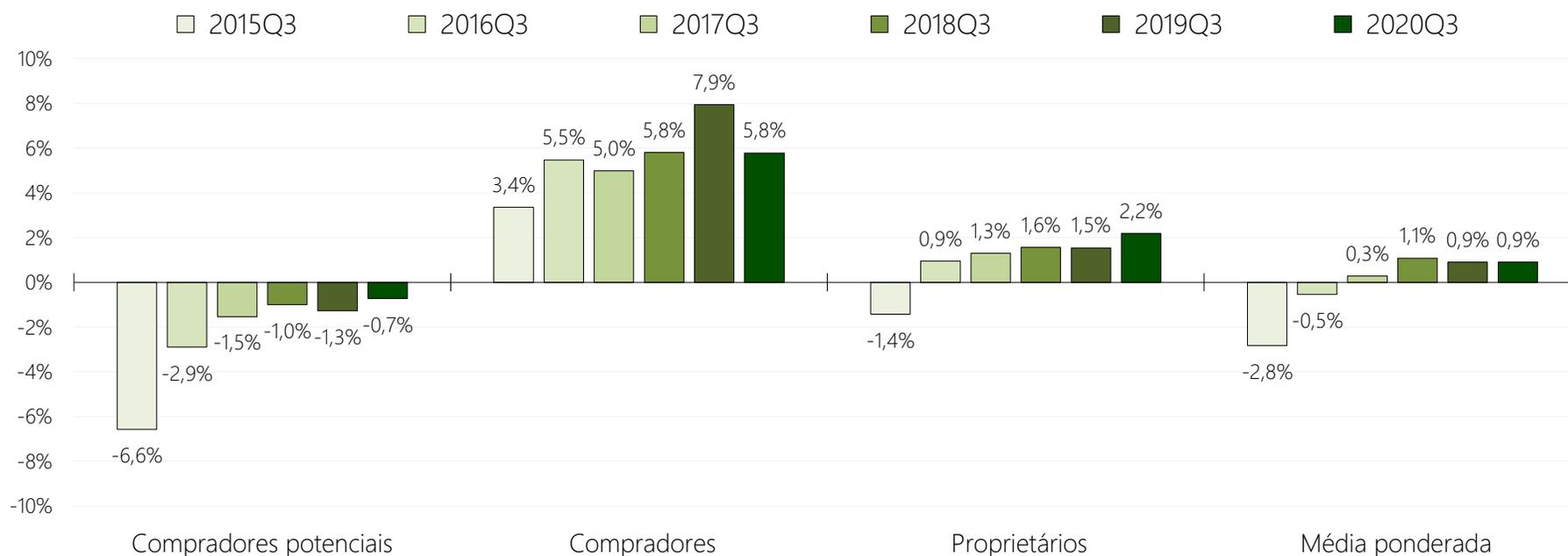


VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO



Em resumo, é possível evidenciar um aumento das variações esperadas nos preços dos imóveis em todos os grupos de respondentes da pesquisa nos últimos seis anos. Especificamente, os compradores potenciais passaram de uma projeção média de queda de 6,6%, em 2015, para um recuo de 0,7%, em 2020; os compradores, de uma alta de 3,4% (2015) para um avanço de 5,8% (2020), os proprietários, de uma queda de 1,4% (2015) para uma alta de 2,2% (2020). Na média ponderada, a variação esperada passou de queda de 2,8% (2015) para ligeira alta de 0,9%, em termos nominais, em 2020 ■

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)?

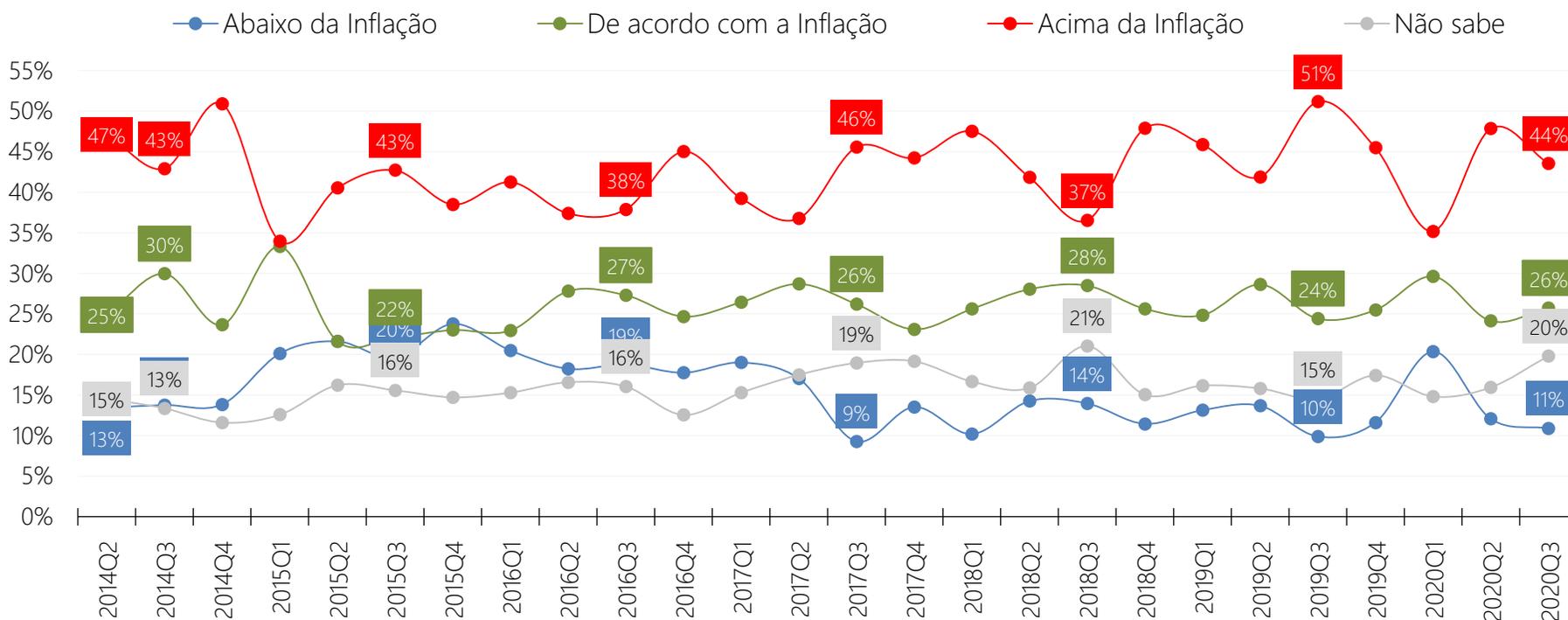
Os resultados apresentados colaboram, também, para monitorar incertezas associadas ao cenário de longo prazo do mercado imobiliário brasileiro.

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 (44%) ou de acordo (26%) com a inflação nos próximos 10 anos. Os demais compradores se dividiram entre aqueles que uma variação inferior à inflação (11%) ou não souberam opinar sobre o tema (20%) ■

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

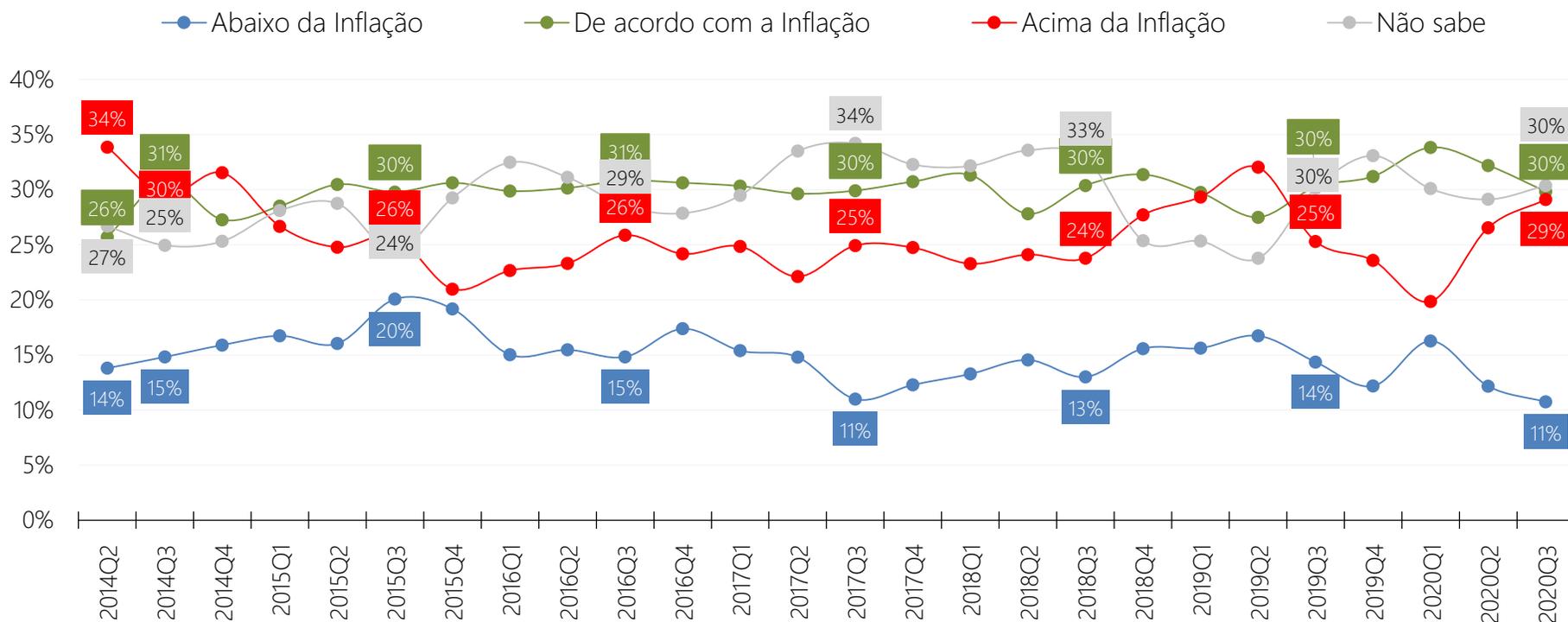


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Os respondentes que declararam pretensão de adquirir um imóvel se distribuíram, na última pesquisa, entre aqueles que compartilhavam da expectativa de valorização próxima (30%), superior (29%) e inferior (11%) 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*

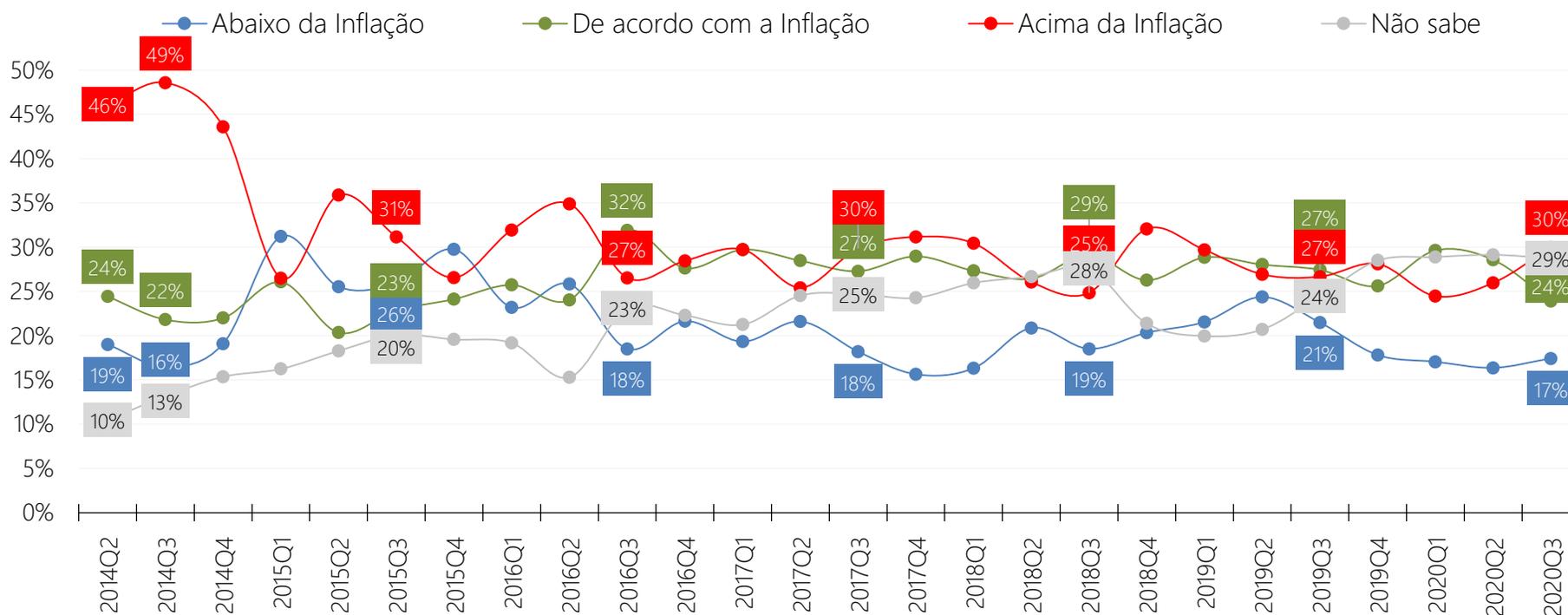


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Ainda com respeito ao longo prazo, os respondentes que declararam possuir imóvel próprio (adquirido há mais de 12 meses) se distribuíram entre aqueles que apostavam que o preço dos imóveis terá um comportamento acima a inflação (30%), de acordo com a inflação (24%) e abaixo da inflação (17%). 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

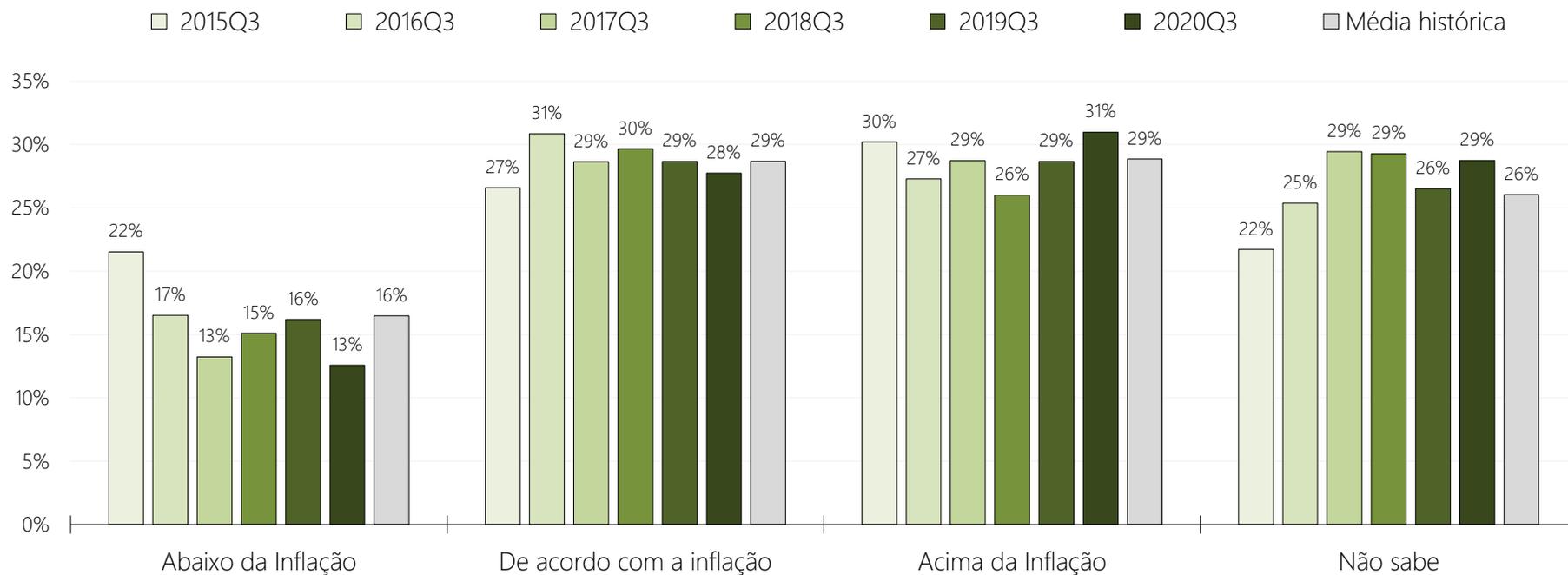


EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)



Considerando todos os respondentes, é possível evidenciar mudanças no quadro recente das expectativas, após um longo período de estabilidade. Especificamente, no terceiro trimestre de 2020: (i) 31% dos respondentes projetaram uma variação dos preços superior à inflação da economia; (ii) 28% esperavam variação de acordo com a inflação e (iii) 13% indicaram uma valorização inferior ao comportamento geral dos preços. Além disso, cerca de 29% dos respondentes da última pesquisa não souberam opinar sobre o preço no 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