

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

FLÁVIO GUEDES DE ALCÂNTARA FILHO

EVOLUÇÃO DE PREÇOS IMOBILIÁRIOS NAS DIFERENTES REGIÕES DA
CIDADE DE SÃO PAULO

São Paulo
2009

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

FLÁVIO GUEDES DE ALCÂNTARA FILHO

EVOLUÇÃO DE PREÇOS IMOBILIÁRIOS NAS DIFERENTES REGIÕES DA
CIDADE DE SÃO PAULO

Dissertação submetida à Escola de
Administração de Empresas de São
Paulo da Fundação Getulio Vargas,
como requisito para obtenção do título
de Mestre em Administração de
Empresas.

Área de Conhecimento:
Mercado Imobiliário

Orientador: Prof. Dr. William Eid Junior

São Paulo
2009

Alcântara Filho, Flávio Guedes de.

Evolução de Preços Imobiliários nas Diferentes Regiões da Cidade de São Paulo / Flávio Guedes de Alcântara Filho. - 2009.

96 f.

Orientador: William Eid Junior.

Dissertação (MPA) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo.

1. Mercado imobiliário – São Paulo (SP). 2. Bens imóveis – Preços – São Paulo (SP). 3. Economia urbana. I. Eid Junior, William. II. Dissertação (MPA) - Escola de Administração de Empresas de São Paulo. III. Título.

CDU 332.7(816.11)

ALCÂNTARA, Flávio Guedes. Evolução de Preços Imobiliários nas Diferentes Regiões da Cidade de São Paulo. São Paulo: EAESP/FGV, 2009. 96f. (Dissertação de Mestrado Profissional em Administração de Empresas da EAESP/FGV, Área de Concentração: Administração Financeira).

Palavras-Chave: Empreendimentos Imobiliários; Regiões São Paulo, Distritos, Plano Diretor, Valorização; Imóveis Residenciais; Imóveis Verticais

Resumo: O trabalho analisa a evolução de preços dos imóveis residenciais na cidade de São Paulo, nos últimos anos. Verificou-se, a partir de uma base de dados de todos os lançamentos imobiliários, quais regiões mais se desenvolveram, quais tipos de imóveis foram lançados e qual foi o comportamento do preço. Posteriormente, entrevistas com profissionais das principais incorporadoras que atuam na cidade permitiram identificar o motivo do maior ou menor desenvolvimento de cada região e quais são as regiões com maior potencial de desenvolvimento futuro.

ALCÂNTARA, Flávio Guedes. Real Estate Price Variation in São Paulo Zones. São Paulo: EAESP/FGV, 2009. 96p. (Thesis in order to obtain Master's in Business Administration Degree at EAESP/FGV, Concentration Area: Finance).

Keywords: Real Estate Developments; São Paulo Zones, Districts, City Plan, Appraisal; Residential Real Estate; Vertical Real Estate

Abstract: The study analyses the residential real estate prices in the city of São Paulo, in the last years. It was verified, through a database of all real estate developments, which zones had more developments, which type of real estate, and finally how the price behaved.

Afterwards, interviews with major real estate development companies in the city, made it possible to identify the reasons behind the development of each zone and to forecast which ones have the potential for further development.

FLÁVIO GUEDES DE ALCÂNTARA FILHO

EVOLUÇÃO DE PREÇOS IMOBILIÁRIOS NAS DIFERENTES REGIÕES DA
CIDADE DE SÃO PAULO

Dissertação submetida à Escola de
Administração de Empresas de São
Paulo da Fundação Getulio Vargas,
como requisito para obtenção do título
de Mestre em Administração de
Empresas.

Área de Conhecimento: Mercado
Imobiliário

Data de Aprovação
18/05/2009

Banca Examinadora

Prof Dr. William Eid (Orientador)
FGV-EAESP

Prof Dr. Ricardo Rochman
FGV-EAESP

Profa Dra. Andrea Minardi
IBMEC

Dedicatória

Dedico este trabalho aos meus pais, que me deram suporte ao longo de toda a minha jornada.

Agradecimentos

Agradeço a colaboração de professores, colegas de mestrado e profissionais pelo tempo despendido e pela colaboração para que eu pudesse concluir este trabalho.

Em especial, agradeço ao Prof. Dr. William Eid por sua orientação nesta dissertação, o qual, ao longo de toda a sua elaboração, sempre se mostrou paciente, solícito e esclarecedor, encaminhando-me com segurança na solução de minhas dúvidas e permitindo-me avançar na realização do trabalho.

Aos colegas que, durante o curso, me deram apoio emocional nos momentos difíceis e me auxiliaram academicamente, colaborando com dicas para as pesquisas.

Ao Marcos Yunes e Marcelo Yunes, que me apoiaram com informações relevantes de mercado e, principalmente, com o financiamento da extensão do curso de mestrado à Chicago Booth.

Agradeço aos executivos das principais empresas do mercado imobiliários pela colaboração e divulgação de informações que, substancialmente, agregaram valor ao conteúdo do trabalho.

Gráficos

Gráfico 1 - VGV Lançado em São Paulo (1996 – 2009 estimado).....	2
Gráfico 2 - Unidades Residenciais Novas Vendidas (1990 – 2009 estimado)	3
Gráfico 3 - Volume de crédito imobiliário (2002 – 2009 estimado)	5
Gráfico 4 - Preço médio de Lançamento por Região por Ano IPCA (2002 – 2008)	24
Gráfico 5 - Percentual de lançamentos por padrão (2003-2008)	29
Gráfico 6 - Atributos dos imóveis por padrão (2003-2008)	30
Gráfico 7 - Número de unidades lançadas por ano por padrão (2004-2008).....	31
Gráfico 8 - Preço médio por m ² de lançamentos por grupo de renda (2003-2008)	33
Gráfico 9 - Comportamento de valor por m ² de altíssimo padrão (2003-2008) ...	36
Gráfico 10 - Unidades lançadas por padrão no Itaim Bibi (2004-2008)	48
Gráfico 11 - Unidades lançadas por padrão em Pinheiros (2003-2008)	52
Gráfico 12 - Unidades lançadas por padrão no Morumbi (2003-2008)	53
Gráfico 13 - Unidades lançadas por padrão no Campo Belo (2003-2008)	55
Gráfico 14 - Unidades lançadas por padrão no Tatuapé (2003-2008)	56
Gráfico 15 - Unidades lançadas por padrão na Mooca (2003-2008)	58
Gráfico 16 - Unidades lançadas por padrão na Consolação (2004-2008)	63
Gráfico 17- Unidades lançadas por padrão no Sacomã (2003-2008).....	65
Gráfico 18 – Concentração de unidades lançadas por distrito.....	68

Tabelas

Tabela 1 - Distribuição de renda por região da cidade de São Paulo	7
Tabela 2 - Valorização de imóveis	22
Tabela 3 - Valorização de imóveis por região (2003-2008)	23
Tabela 4 - Preço médio m ² por região por ano (2003-2008)	23
Tabela 5 - Atributos médios de lançamentos por ano (2003-2008)	27
Tabela 6 - Definição de padrões	28
Tabela 7 - Atributos dos imóveis por padrão	29
Tabela 8 - Quantidade de unidades lançadas por ano por padrão	31
Tabela 9 - Número de unidades lançadas por área	32
Tabela 10 - Distribuição de lançamentos por regiões por faixa de renda	33
Tabela 11 - Preço médio m ² por distrito em lançamentos de altíssimo padrão ..	36
Tabela 12 - Distribuição de unidades por padrão e região	37
Tabela 13 - Preço médio m ² por distrito em lançamentos de alto padrão	38
Tabela 14 - Preço médio m ² por distrito em lançamentos de médio-alto padrão	39
Tabela 15 - VGV lançado por ano por padrão	41
Tabela 16 - Simulação de financiamento	42
Tabela 17 - Preço médio m ² por distrito em lançamentos de médio padrão	43
Tabela 18 - Simulação de financiamento	44
Tabela 19 - Preço médio m ² por distrito em lançamentos de baixo padrão	45
Tabela 20 - Preço médio m ² por padrão (2003-2008)	50
Tabela 21 – Preço médio de m ² de lançamento por padrão no Tatuapé	57
Tabela 22 - Preço m ² em empreendimentos da Consolação (2004-2007)	64
Tabela 23 – Fatores determinantes que mais influenciaram os distritos em destaque	67
Tabela 24 – Principais fatores determinantes	67

SUMÁRIO

1 – INTRODUÇÃO	1
1.1 – O MERCADO DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA EM SÃO PAULO E O CRÉDITO IMOBILIÁRIO	3
1.2 - O MERCADO CONSUMIDOR IMOBILIÁRIO	6
1.3 – O MERCADO OFERTANTE – INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS	7
1.4 – OBJETIVO.....	9
2 – PROBLEMA E QUESTÃO DE PESQUISA	11
3 – RELEVÂNCIA DO TEMA ESCOLHIDO	12
4 – LIMITAÇÕES	13
5 – REVISÃO BIBLIOGRÁFICA.....	14
6 – METODOLOGIA	17
7 – ESTUDO	22
7.1 – SUBDIVISÃO DISTRITAL POR REGIÕES.....	22
7.2 – O PLANO DIRETOR.....	24
7.3 – ANÁLISE DOS ATRIBUTOS DOS IMÓVEIS	26
7.4 – SUBDIVISÃO POR PADRÕES	27
7.5 – SUBDIVISÃO DISTRITAL POR RENDA	32
7.6 – MAIORES VALORIZAÇÕES E DESVALORIZAÇÕES POR PADRÃO E DISTRITO ..	34
7.6.1 – ALTÍSSIMO PADRÃO	34
7.6.2 – ALTO PADRÃO	37
7.6.3 – MÉDIO-ALTO PADRÃO.....	39
7.6.4 – MÉDIO PADRÃO	41
7.6.5 – BAIXO PADRÃO.....	44

7.7 – DISTRITOS DE MAIOR DESTAQUE	47
7.7.1 – ITAIM BIBI.....	47
7.7.2 – JARDIM PAULISTA.....	49
7.7.3 – PINHEIROS.....	50
7.7.4 – MORUMBI	52
7.7.5 – CAMPO BELO	53
7.7.6 – TATUAPÉ	55
7.7.7 – MOOCA	57
7.7.8 – VILA LEOPOLDINA.....	59
7.7.9 – VILA MARIANA	60
7.7.10 – CONSOLAÇÃO.....	61
7.7.11 – SACOMÃ.....	64
8 – RESULTADOS.....	66
9 – CONCLUSÕES	70
9.1 – RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS.....	71
REFERÊNCIAS.....	72
ANEXO I – INFORMAÇÕES GERAIS DAS COMPANHIAS ENTREVISTADAS	74
ANEXO II – QUESTIONÁRIO AOS EXECUTIVOS.....	74
ANEXO III – MODELO DE TABELA DE APOIO COM INFORMAÇÕES DOS DISTRITOS	76
ANEXO IV – TABELAS DE DISTRITOS	77
ANEXO V – VARIAÇÃO MENSAL DO IPCA E INCC	84

1 – Introdução

O mercado imobiliário voltou a chamar a atenção do público em geral, principalmente pelo número de guias visíveis em todas as regiões da cidade de São Paulo. Após um período de estagnação de unidades vendidas, em torno de 18 mil por ano desde 1996 até 2006, o mercado chegou a vender mais de 35 mil unidades em 2007. Em 2008, por outro lado, o mercado passou a desacelerar o ritmo de vendas em decorrência da crise internacional, e a perspectiva para 2009 é que o mercado volte para patamares semelhantes aos do período de 2005/6. O estudo avaliará os motivos pelos quais o mercado se comportou dessa forma e quais as perspectivas de desenvolvimento futuro e valorização dos imóveis em São Paulo.

O momento capaz de reunir um ambiente macroeconômico mundial favorável e um fluxo positivo de investimentos no Brasil fez que se vivenciasse uma explosão de *Initial Public Offerings (IPO's)* de empresas do setor imobiliário. Internamente, o crédito, além de conseguir atingir faixas de renda inferiores, se estendeu substancialmente em termos de prazo. As instituições financeiras passaram a oferecer créditos com prazo de até trinta anos. Os recursos das ofertas públicas originaram-se, especialmente, de investidores externos que enxergavam o Brasil e, em particular, a cidade de São Paulo, como uma oportunidade única para realizar altos lucros. O motivo pelo qual tais investidores vieram ao Brasil, segundo depoimento do entrevistado Sr. Cyro Neufel Filho, diretor de atendimento da Lopes Vendas, foi a comparação de preço do m² da cidade de São Paulo com as principais metrópoles do mundo. Relacionada entre as cem maiores cidades do mundo, a capital paulista, no último quartil, classificou-se em termos de valor por m². Os investidores entendiam que, com a economia mais estável, o crédito mais barato e abundante seria o propulsor da valorização do m².

Cerca de um ano após o último IPO das incorporadoras, Helbor USD 143 milhões, teve início a consolidação das empresas de capital aberto do setor de construção civil. Esse processo parece ter-se iniciado mais rapidamente do que se esperava, visto que, por exemplo, grandes incorporadoras, como a Tenda, que tem como foco de atuação a baixa renda, foi adquirida pela Gafisa e a Cyrela, líder de mercado, adquiriu 23,14% das ações da Agra, passando a ser a maior acionista. O

movimento de consolidação antecipou-se pela mudança do cenário internacional e pela falta de crédito para futura expansão das operações. As empresas emitiram ações e dívidas e, com esses recursos, criaram grandes estoques de terrenos. Futuramente, essas empresas viriam a necessitar de capital adicional para financiar as construções dos empreendimentos. A escassez de crédito, aliada a uma perspectiva de queda de demanda, obrigou as incorporadoras a rever seus planos e a iniciar o processo de consolidação.

Até meados de 2008, o país vivia ainda o *boom* imobiliário, como mostra o Gráfico 1 de lançamentos, mas muitos já o viam apenas como a “ponta de um *iceberg*”, tendo em vista a estrutura de crédito incipiente do Brasil, comparada à estrutura de de países como os Estados Unidos ou o México, por exemplo. Um dado objetivo é que o financiamento imobiliário norte-americano atinge cerca de 63% do Produto Interno Bruto (PIB), enquanto o sistema mexicano tem o volume de 15% do PIB. O Brasil, por sua vez, com toda a euforia desse momento, em 2008, tem a expectativa de atingir até 4% do PIB.

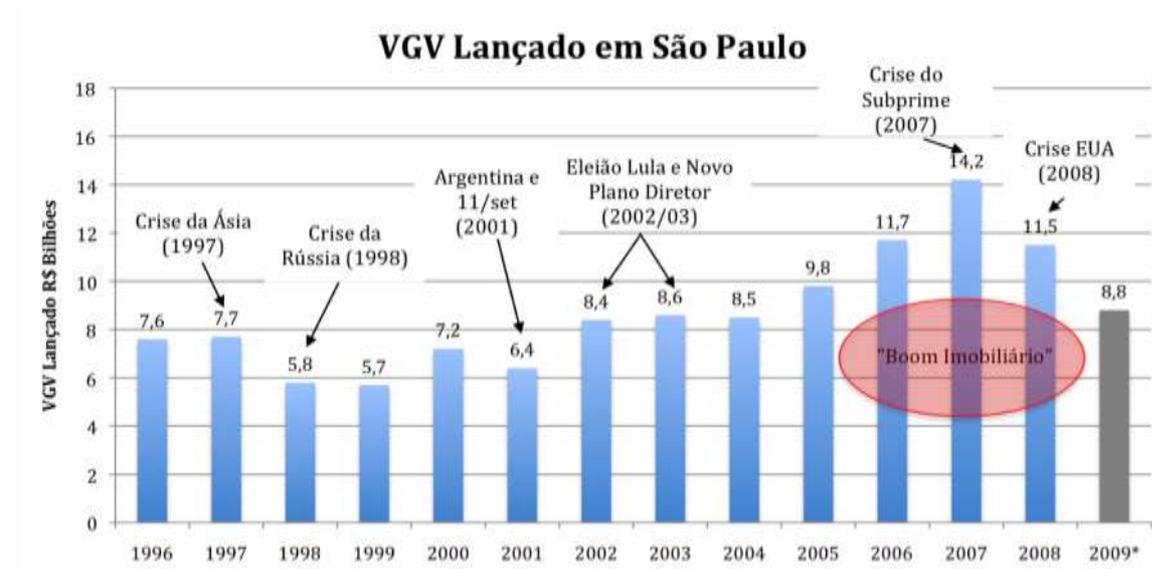


Gráfico 1 - VGV Lançado em São Paulo (1996 – 2009 estimado)

Fonte: Autor, a partir da base de dados Embraesp

A situação, porém, mudou. Atualmente, a crise mundial está servindo como ponto de ajuste, após muitas empresas se planejarem com metas inatingíveis. Essa

nova situação faz prever que será observada queda na oferta com revisão da meta de lançamento de empreendimentos comerciais e residenciais. Segundo especialistas do mercado, ainda existe uma demanda reprimida muito grande que sustentará o mercado de construção civil nos próximos anos. O mercado precisará se ajustar com relação à gravidade da crise. Os estoques de bem duráveis já estão acima das médias dos últimos anos, e a economia já dá sinais claros de desaquecimento. O setor da construção civil sentirá o reflexo um pouco mais tardiamente, entretanto, é esperada uma queda mais rápida na velocidade dos lançamentos imobiliários residenciais e comerciais em decorrência de uma menor expectativa de vendas para 2009, conforme aponta o Gráfico 2.

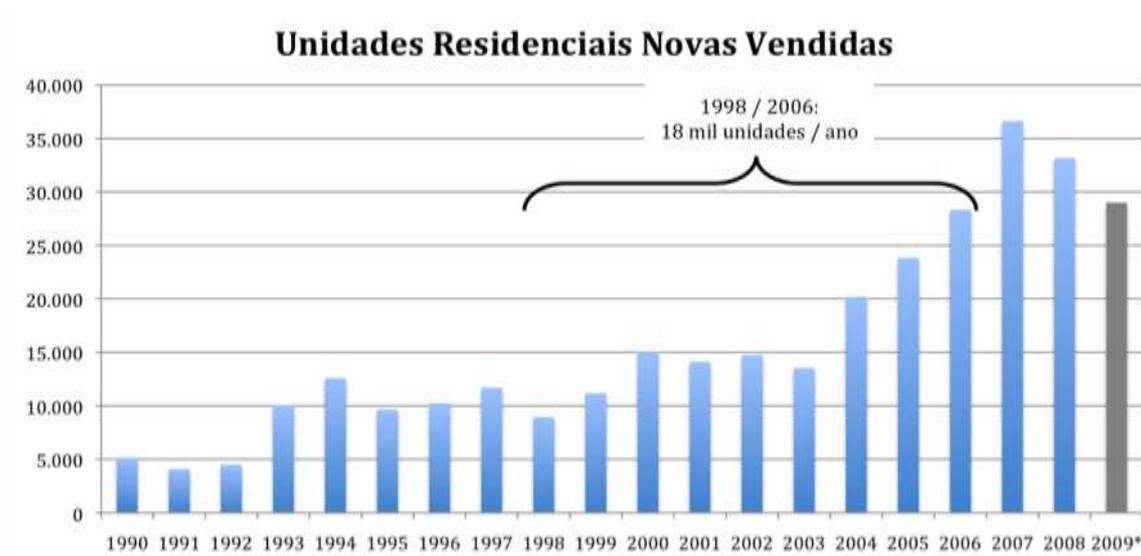


Gráfico 2 - Unidades Residenciais Novas Vendidas (1990 – 2009 estimado)

Fonte: Autor, a partir da base de dados **Embraesp**

1.1 – O mercado de incorporação imobiliária em São Paulo e o crédito imobiliário

O aquecimento do mercado imobiliário foi sentido pelas incorporadoras de forma intensa. A valorização e a escassez de terrenos dificultaram muito a viabilidade de lançamento dos empreendimentos. Passada a euforia do período de 2006, até meados de 2008, as empresas estudaram formas de se adequar à nova realidade, na qual a confiança do consumidor residencial e comercial já não é a mesma. As incorporadoras

encontram-se com grandes estoques de terrenos adquiridos a um custo alto e, muitas vezes, com prazo curtíssimo de pagamento.

É sabido que o crédito imobiliário tem sido o propulsor desse mercado, tanto para o comprador das unidades imobiliárias quanto para o incorporador. As taxas de juros atraentes aliadas ao longo prazo de pagamento viabilizam a realização dos negócios. Dessa forma, diversos fatores conjunturais econômicos e regulatórios ajudaram o mercado a se aquecer, dentre eles o crescente fluxo positivo de investimentos e de crédito. Este, por sua vez, tem trazido à tona uma nova forma de negociação nunca antes vista no Brasil, constituída, entre outros fatores, pelos financiamentos de longo prazo a taxas fixas. Além disso, mecanismos legais, como a nova lei de empreendimentos, funcionam sob regime de patrimônio de afetação e dão segurança ao comprador do imóvel, objetivando a evitar eventos como a falência da Encol nos anos 90.

Tanto para o incorporador como para o investidor ou o comprador, as normas legais podem ser consideradas como um dos elementos que colaboram para melhor funcionamento e maior segurança do setor. É firmando-se nelas que o comprador se assegura, ao saber que os recursos advindos das compras das unidades serão fiscalizados, de forma a serem utilizados exclusivamente para o empreendimento cuja unidade ele adquiriu. Os mecanismos atuais não permitem que os recursos sejam compartilhados entre os empreendimentos de uma incorporadora. Essa regra, praticamente, exclui o risco e a contaminação negativa de um empreendimento para o outro, como ocorreu com a Encol. Para o incorporador e o investidor, o grande mecanismo legal em vigência — a alienação fiduciária— garante reaver facilmente o imóvel vendido, caso haja inadimplência do comprador de uma unidade.

A macroeconomia brasileira tem sido o sustentáculo que permitiu a criação do ambiente propício para os investidores apostarem no setor de forma mais consistente e planejada. A queda da inflação e estabilidade cambial e, ultimamente, até sua valorização são dois dos itens que comprovam a estabilidade da economia. Ainda é cedo, entretanto, para arriscar prever, num prazo mais longo, como se comportará o setor de construção civil com a crise mundial.

O financiamento imobiliário tem ganhado volume, e novos tipos de operações que vêm se adequando à realidade brasileira. As securitizações configuradas nos Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI) aumentaram o volume de emissões, de R\$ 1,52 bilhão em 2007, para R\$ 4,28 em 2008. O volume emprestado, seja pelo SBPE ou pelo FGTS, aumentou mais de oito vezes entre 2002 e 2008, segundo a Caixa Econômica Federal (CEF), conforme mostra o Gráfico 3. Até o momento, a grande massa da população não tem acesso ao financiamento bancário, pois há um fator que ainda dificulta essa inclusão: as taxas de juros ainda são proibitivas, de forma que a parcela do financiamento ainda não tem espaço no orçamento familiar. A partir do momento em que as parcelas chegarem a um valor próximo ao valor do aluguel, esse público terá condições de adquirir o imóvel próprio. Isso será conseguido com queda de juros, alongamento de prazos e utilização de recursos do Sistema Brasileiro de Habitação (SFH).

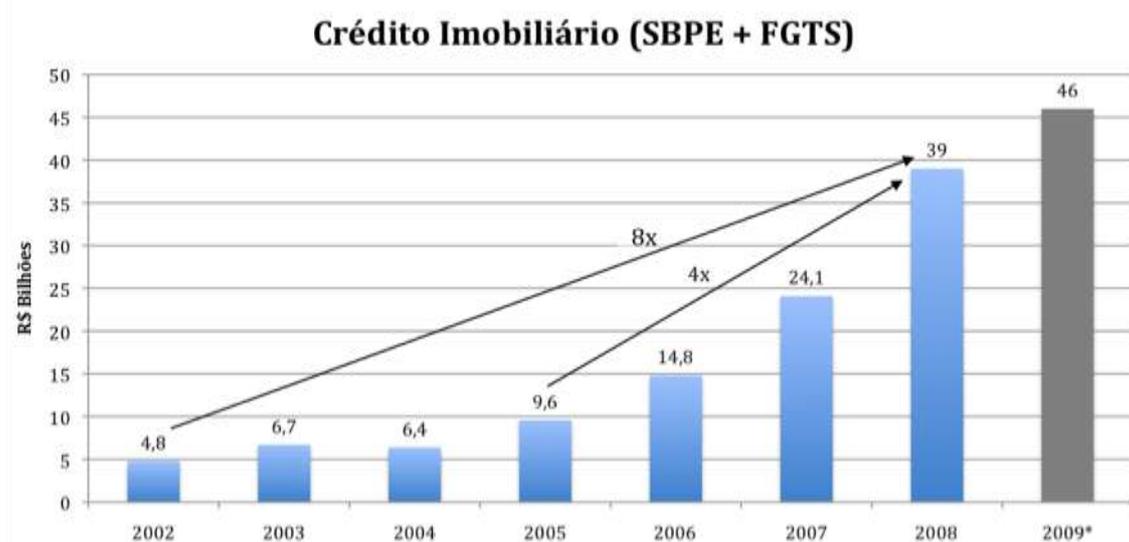


Gráfico 3 - Volume de crédito imobiliário (2002 – 2009 estimado)

Fonte: Caixa Econômica Federal

Têm-se visto, também, novas formas de financiamento que permitem aos compradores de imóveis residenciais tomá-lo a prazos de até trinta anos, a juros fixos. Alguns desses novos mecanismos facultam a tomada do financiamento ainda antes da entrega das chaves. Essa nova modalidade permite o adiantamento dos recursos ao incorporador, ou seja, a securitização dos recursos ainda antes da entrega das chaves.

Essa inovação permite ao incorporador girar seus recursos mais rapidamente, de forma a poder reaplicá-los em outros empreendimentos, diminuindo, assim, a necessidade de tomar recursos via emissão de ações ou dívida. Pelo lado do financiamento comercial, a estrutura é um pouco diferente, pois não se usam recursos baratos, como os do SFH. Entretanto, com a queda das taxas de juros, os fundos estrangeiros têm aportado recursos, e os bancos, por intermédio das securitizadoras, já têm superado as taxas de juros praticadas pelo governo, como a SELIC.

1.2 - O Mercado Consumidor Imobiliário

Dados demográficos do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) apontam que a população brasileira tem envelhecido e que a faixa etária de 25 a 45 anos vem crescendo ao ritmo de 1% ao ano, representando 600 mil novos candidatos à compra de imóveis por ano, no Brasil. Outro dado interessante é que o número médio de moradores por domicílio tem diminuído, nos últimos anos, de 4,5 para 3,7 moradores por residência

O brasileiro, de forma geral, enxerga o imóvel como um bem que lhe provê segurança em momentos de crise. No Brasil, 8,5 milhões de famílias moram de aluguel, o que representa cerca de 16% do total. O custo desse aluguel está entre 0,5% a 0,8% do valor do imóvel, e equivale a taxas de financiamento de 6,1% a 10% ao ano para o proprietário do imóvel. Considera-se, assim, que, bem ponderadas as variáveis, no Brasil, o aluguel residencial tem sido um investimento ruim, visto que o retorno financeiro não é o melhor e, além disso, o proprietário arca com o custo de depreciação do imóvel, com a inadimplência e com os períodos de não remuneração, quando o imóvel fica desocupado. De forma geral, o proprietário só tem chance de realizar um lucro maior via valorização da região na qual o imóvel se localiza e caso venha a vendê-lo. Caso contrário, as perdas tendem a ser ainda maiores, pois o contrato de aluguel, por motivos de prazos e cláusulas de reajuste, não irão acompanhar a eventual valorização do imóvel.

O déficit habitacional na região sudeste, de forma surpreendente, é relativamente superior ao de outras regiões. Da faixa de 3 a 10 salários mínimos, o déficit atinge cerca de 460 mil domicílios.

Tabela 1 - Distribuição de renda por região da cidade de São Paulo

Renda				
Região	Até 3 SM	De 3 a 5 SM	De 5 a 10 SM	Acima de 10 SM
Centro-Oeste	82,90%	7,80%	6,50%	2,80%
Sudeste	77,60%	11,00%	7,10%	4,30%
Norte	84,00%	7,20%	6,90%	1,90%
Nordente	91,30%	5,10%	2,10%	1,50%
Sul	80,90%	9,40%	6,70%	3,00%
TOTAL	83,20%	8,40%	5,40%	3,00%
Mun de São Paulo	59,11%	15,05%	13,75%	12,08%

Fonte: IBGE / SM = salário mínimo

O município de São Paulo apresenta melhor distribuição de renda do que o resto do país, e as faixas a partir das rendas de 3 a 4 SM, até acima de 10 SM, possuem média superior a qualquer região do Brasil.

1.3 – O mercado ofertante – Incorporadoras Imobiliárias

Sobre o mercado de incorporação em São Paulo, segundo a Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (EMBRAESP), em 2007 havia 363 incorporadoras, um acréscimo de 28 incorporadoras, ou 7,7% em relação a 2005. As dez primeiras empresas representam 34,41% do mercado *versus* 22,64% do mercado de lançamentos de empreendimentos residenciais e comerciais em 2005. Para 2008, a expectativa é que haja maior consolidação do mercado e que a participação desses 10 principais *players* cresça, principalmente, pelo incipiente movimento de consolidação.

Parte significativa das incorporadoras surgiu como extensão de um grupo construtor e logo passaram a ganhar um *status* superior às suas empresas criadoras, dados os altos índices de rentabilidade demonstrados. A construtora nada mais é do que um prestador de serviço cuja remuneração é, geralmente, uma taxa sobre os custos incorridos. O incorporador, por sua vez, vislumbra ganhos muito superiores com

os empreendimentos lançados. Ao mesmo tempo, entretanto, o incorporador incorre em riscos maiores, uma vez que o empreendimento pode gerar prejuízos por diversos motivos.

Até pouco tempo, essas empresas costumavam atuar em nichos e regiões específicas dentro da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP). Algumas atuavam no segmento de alto padrão, na região central, outras no mercado de edifícios comerciais, e outras, ainda, no mercado de médio padrão. Empresas como a adquirida Tenda têm procurado atuar no segmento de baixo padrão, o que, para a maioria delas, ainda é um mercado muito pouco explorado, dadas suas características peculiares. Atuar no mercado do baixo padrão, entretanto, é um desejo da maioria das empresas, dado o alto déficit habitacional registrado não só na RMSP como em todo o Brasil. A peculiaridade do setor de baixa renda requer a capacidade de aliar esforços, de modo a tornar possível oferecer um produto barato, com o mínimo de qualidade aceitável, a um público que, muitas vezes, nem conta corrente bancária possui. Como garantir que haja pagamento a longo prazo? Como adequar a renda do comprador às parcelas a pagar de forma sustentável? Estas são preocupações gerais para quase todos os padrões de construção, mas são fatores determinantes para a viabilização de um empreendimento de baixo padrão.

Até meados de 2007, as empresas apresentavam um alto índice de capitalização, o que permitiu aumentar, substancialmente, a concorrência na cidade de São Paulo. Com muitos recursos disponíveis em caixa, as incorporadoras têm grande necessidade de rentabilizá-los de acordo com seus planejamentos. O setor de construção civil arrecadou, no total, R\$ 10 bilhões, segundo dados da Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), apenas com *Equity*. A estratégia utilizada foi adquirir o maior estoque possível de terrenos e realizar os lançamentos dos empreendimentos no menor espaço de tempo possível. Os estoques que, no momento da aquisição, eram tratados como ativos estratégicos, passado o momento de euforia, tornaram-se um sério problema para as incorporadoras, uma vez que estas tinham a perspectiva de uma valorização dos imóveis para, em seguida, lançar empreendimentos com os terrenos adquiridos.

O fato é que os melhores terrenos disponíveis têm sido negociados a patamares de preços nunca vistos antes em negócios semelhantes. Num segundo momento, as empresas esperavam emitir dívida, emitir mais ações para financiarem as construções. Com a escassez de crédito atual, algumas empresas, como Abyara e Inpar, encontram-se numa situação financeira extremamente delicada, uma vez que dependem desses recursos para viabilizar o planejamento proposto em 2006 e 2007.

A tendência, portanto, ao analisar empresas altamente estocadas e sem capital para lançamentos de empreendimentos, é a consolidação do mercado.

1.4 – Objetivo

O objeto deste estudo será a cidade de São Paulo. Nela serão analisados o perfil dos lançamentos imobiliários subdividido por macrorregiões geográficas e os tipos de lançamentos. As macrorregiões são centro, zona leste, sul, sudoeste, sudeste, norte e noroeste. Quanto ao tipo de empreendimento, as principais divisões são os empreendimentos residenciais e comerciais, entretanto o estudo terá como foco os empreendimentos residenciais verticais e comerciais, excluindo galpões e hotéis. Galpões e hotéis, de forma geral, não fazem parte do portfólio de produtos das incorporadoras. Esses produtos costumam ser feitos sob contratos *build to suit*, ou seja, o usuário final do imóvel contrata uma incorporadora para comprar o terreno, gerenciar o projeto, as aprovações, a construtora, dentre outras atribuições, de acordo com suas necessidades. Entretanto, esse tipo de negócio cada vez menos faz parte de produtos de incorporação, pela baixa rentabilidade que apresenta. O lucro se resume a uma taxa fixa de administração, que serve para cobrir os custos internos.

O estudo pretende, também, entender como se comportou a evolução de preços do mercado imobiliário em suas macrorregiões e por tipo de empreendimento, e quais são as regiões com potencial para futura valorização.

Há variáveis que, sabidamente, afetam o mercado imobiliário, mas não serão foco de discussão no estudo. Variáveis como acesso a transporte público, escolas, segurança não serão levadas em conta em detalhes. Para suprir essa deficiência,

foram entrevistados profissionais de mercado das principais incorporadoras imobiliárias de São Paulo.

2 – Problema e questão de pesquisa

Com o alto volume de investimentos em compra de terrenos e de lançamentos imobiliários de todas as naturezas, faz-se necessária uma ligeira digressão para entender mais profundamente o comportamento de preços e rentabilidade de empreendimentos nos diversos locais da cidade de São Paulo. Como as incorporadoras devem se planejar daqui para frente? Algumas questões que fazem parte do negócio de incorporar imóveis estão ainda mais difíceis de responder, uma vez que se delineia uma crise mundial.

O que se deve esperar da oferta de novos empreendimentos, da variação dos preços dos imóveis, quais regiões apresentam maiores oportunidades para futuros empreendimentos, quais tipos de empreendimentos, residenciais, comerciais, que padrão de acabamento? Estas são apenas algumas das questões que os incorporadores se fazem ao se planejar. Esse planejamento é parte essencial do negócio de incorporação, dado que um projeto tem vida útil média de quarenta meses, entre a compra do terreno, a entrega final do imóvel e a securitização dos seus recebíveis.

Feitas essas observações, é possível afirmar que o estudo aqui proposto tem como questão central responder à seguinte questão:

Quais tipos de empreendimentos, quais padrões de acabamento e em quais regiões foram oferecidas e se oferecerão as melhores oportunidades de retorno financeiro na cidade de São Paulo?

3 – Relevância do tema escolhido

A importância do tema ressalta da crescente dificuldade que incorporadoras e investidores têm encontrado com o aumento da competição por espaços geográficos. Outro ponto crítico, e que este estudo irá procurar relacionar, consiste na identificação das melhores oportunidades já realizadas, em termos de lucratividade, por tipo de empreendimento e por região da cidade de São Paulo nos últimos anos.

Pelo fato de um investimento imobiliário ter um tempo médio de maturação de quarenta meses, além de se fazer o estudo de viabilidade econômico-financeira do empreendimento, é desejável que se estude mais profundamente as variáveis macro do mercado.

Pretende-se aqui, portanto, fornecer também dados que dêem ao investidor maior balizamento sobre qual tipo de empreendimento e em qual região da cidade de São Paulo foram realizados os melhores investimentos.

Uma vez identificadas as regiões que mais se desenvolveram em valorização por metro quadrado e em quantidade de lançamentos, cabem as seguintes perguntas sobre o futuro: As regiões que mais cresceram já foram saturadas? Quais são as regiões com potencial de crescimento? Por quê?

Outro ponto importante é entender, a partir do momento atual, início de 2009, o que se espera em relação ao comportamento das economias mundiais e como isso pode afetar a economia brasileira e, por fim, o mercado imobiliário.

4 – Limitações

O período que compreende a base de dados analítica, nesta dissertação, é de apenas cinco anos, o que restringe qualquer possibilidade de realizar um estudo estatístico que possa traçar tendências mais concretas do que vem ocorrendo com relação aos lançamentos realizados. Há, entretanto, à disposição, uma base de dados com informações consolidadas e período mais longo, que será utilizada com o intuito de entender os movimentos do mercado de forma mais ampla.

O estudo abrange diversas variáveis, como quantidade de unidades dos empreendimentos, quantidade de banheiros, vagas de garagens, número de quartos, quantidade de metros quadrados, que, segundo Sant'Ana (2006), possuem valor. Sant'Ana (2006) identificou as principais características dos imóveis: estilo da construção; área do terreno; número de quartos; integridade estrutural da construção. Além dessas, há variáveis pertinentes a algumas características socioeconômicas e acessibilidade a amenidades urbanas e a serviços públicos. Esse grupo refere-se a fatores ligados ao entorno do imóvel.

Entretanto, outras variáveis, como proximidade de escolas, de transporte público, índices de violência, que são também determinantes na valorização imobiliária, foram aqui ignoradas. Parte-se do pressuposto de que, no período analisado, dentro das regiões macro analisadas, não houve mudanças significativas nessas variáveis que pudessem influenciar positiva ou negativamente o valor do metro quadrado da região.

5 – Revisão Bibliográfica

Há um considerável universo de estudos que surgiram principalmente nos Estados Unidos e que abordam o setor imobiliário e de construção civil. No Brasil, por outro lado, o volume de estudos relevantes para o setor é baixo e acaba se tornando um fator limitador de pesquisa. A revisão bibliográfica abrange dois pilares distintos sobre o tema do estudo. O primeiro descreve temas macroeconômicos e ciclos de desenvolvimento imobiliário. O segundo pilar busca os determinantes locais que influenciam na variação positiva ou negativa de preços e volume de lançamentos de imóveis dentro de uma mesma cidade.

O desempenho do setor imobiliário depende da atividade macroeconômica segundo Jaccard (2007). Estes se correlacionam positivamente tanto em intensidade de crescimento como prazo de duração. O setor de construção civil é representativo em qualquer economia. No Brasil este segmento representou cerca de 5,5% do PIB em 2008 segundo o Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (Sinduscon-SP) enquanto nos EUA representou 4,1% em 2007 segundo o Departamento de Comércio Norte Americano. O setor ganha ainda mais representatividade pelo volume de mão de obra que é gerado. Os governos locais dão grande importância ao setor uma vez que a construção civil é capaz de alocar grandes massas de trabalhadores.

Krainer (2006) verificou que os investimentos imobiliários são mais voláteis e mais intensos que os movimentos econômicos. Este acrescenta, ao afirmar que em momentos de aumento de investimentos imobiliários e de preços surgem alguns sinais que dão indício de mudança de tendência de crescimento do setor imobiliário. Dois indicadores clássicos desta mudança são queda no volume de vendas e aumento de estoques de imóveis novos. O estudo correlacionou as oscilações macroeconômicas com os investimentos imobiliários e seus preços. Dessa forma pode-se verificar o relacionamento positivo entre a macroeconomia e o setor imobiliário. Esse resultado é importante para o estudo em questão, pois deve-se levar em conta que o PIB da economia brasileira teve um crescimento médio de 4,1% ao ano entre 2003 e 2008, ou

seja, trata-se de uma economia em crescimento. Em 2008, segundo o IBGE, o setor de construção civil cresceu 8,0%.

Jaccard (2007), Hoyt (1947) e Brown (1984) afirmam que os ciclos imobiliários, caracterizados pelas mudanças de oferta de novos imóveis, dependem primariamente da atividade econômica do país. Wheaton (1999) segmenta o mercado imobiliário em comercial, industrial, e residencial e conclui que há grande variação de comportamento de oferta e preços por segmento. Essa conclusão é importante uma vez que o estudo focará iminentemente o setor residencial. Deve-se portanto, isolar o setor residencial dos outros setores.

Não se pode aplicar integralmente os resultados dos estudos norte americanos à realidade brasileira, pois as estruturas dos mercados imobiliários são diferentes entre os países. O mercado nacional ainda é pouco desenvolvido. A estrutura legal é recente e o crédito é majoritariamente fornecido com recursos administrados pelo governo federal. O mercado secundário de venda de imóveis usados é completamente desestruturado. Por estes motivos é que os estudos de sensibilidade da atividade econômica que correlacionam a atividade imobiliária perdem eficácia se aplicados ao caso brasileiro. Crédito (2007) evidencia o fato de que o modelo de financiamento nacional ainda é incipiente e dependente de recursos federais.

A segunda parte da revisão bibliográfica analisa quais determinantes positivos e negativos influenciam no desenvolvimento e nos preços imobiliários. O estudo irá analisar como cada distrito se comportou em relação aos seus vizinhos em termos de valorização e volume de lançamentos na cidade de São Paulo. Terá, portanto, um foco de caráter microeconômico.

A bibliografia norte-americana revela que os determinantes de preços de sua região possuem características distintas, mas não totalmente excludentes, das brasileiras. Segundo Haurin e Brasington (1996), a qualidade de ensino de escolas públicas influencia o preço de imóveis residenciais. Nos Estados Unidos, apenas moradores que estejam dentro de um certo raio da escola é que podem matricular seus filhos, o que não ocorre no Brasil. A bibliografia nacional é por outro lado mais limitada,

porém mais significativa, pois representa a realidade de uma forma mais adequada ao que o estudo procura alcançar.

Sant'Ana (2006) divide as características em endógenas e exógenas. Descreve e precifica as características endógenas dos imóveis como número de dormitórios, banheiros, vagas de garagem entre outras. As variáveis exógenas constituem características do entorno dos imóveis em análise, seja uma rua, um quarteirão ou até mesmo um bairro.

A escolha adequada dos determinantes poderá validar os resultados obtidos no estudo uma vez que a base de dados a ser utilizada contém estas informações atreladas aos preços dos imóveis lançados. Poder-se-á correlacionar tais determinantes ao comportamento de preços e intensidade de lançamentos por bairros e regiões distintas.

6 – Metodologia

Patton (2001) argumenta que dados quantitativos e qualitativos podem ser harmoniosamente combinados para elucidar aspectos complementares sobre o mesmo fenômeno. É o que se adota nesta dissertação, em que se desenvolve um estudo misto, com base em métodos qualitativo e quantitativo.

O mesmo Patton (2001) alerta, contudo, que a utilização de métodos qualitativos e quantitativos pode gerar resultados não coincidentes. Em razão disso, é necessária a análise criteriosa sobre os achados de cada método, ao favorecer os resultados de um ou outro. Inicialmente apresenta-se um estudo quantitativo, obtido por meio da análise de uma base de dados secundária.

A natureza da pesquisa não permite uma extrapolação, ou seja, não será possível inferir, dessa base de dados, tendências ou projeções, principalmente pela natureza do objeto de estudo. Por outro lado, pretende-se atingir o resultado final por meio de uma base de informações de um estudo qualitativo. A seção qualitativa utiliza os resultados obtidos das análises quantitativas e, com base nelas, foram realizadas entrevistas com especialistas de mercado.

A análise qualitativa tem como objetivo confirmar e elucidar os resultados obtidos no estudo quantitativo, ao adicionar profundidade, maior detalhamento e significado (PATTON, 2001).

Como base de dados secundária, utiliza-se aqui a pesquisa EMBRAESP. Esta reúne dados dos lançamentos da região metropolitana da cidade desde os anos 70. O período de análise dos dados compreende de 2003 até 2008, e é nesse período que se encontra a base de dados analítica com todas as informações das características dos empreendimentos.

São apresentados, também, estudos estatísticos sobre as bases de dados, para que se possa entender qual foi o comportamento passado dos lançamentos residenciais.

Os dados referem-se à população total dos empreendimentos lançados em São Paulo e não a uma amostra. O tamanho dessa população de 1.256 lançamentos é suficiente para conduzir análises estatísticas ao longo do tempo, de forma confiável. Poder-se-ia mesmo, a partir daí, estabelecer inferências sobre o comportamento do mercado imobiliário em São Paulo, uma vez que o universo da base de dados é significativo. Entretanto, há variáveis não controláveis, além das contidas na base de dados, que influenciam consideravelmente nos resultados. Assim, não será possível fazer inferências para o futuro.

A confiabilidade dos dados é alta, dado que a EMBRAESP é tida como uma referência para as incorporadoras, no que tange a estudos sobre dados de lançamentos imobiliários dentro da Região Metropolitana de São Paulo, desde 1973. Como informações gerais, a EMBRAESP demonstra que, nos últimos catorze anos, foram lançados mais de 6.164 empreendimentos residenciais, com um valor geral de vendas (VGV) de mais de R\$ 113 bilhões. A cidade de São Paulo é a que mais cresceu no hemisfério sul, no período de 1991 a 2000.

Dada a grande quantidade de variáveis não controláveis que influenciam os preços de imóveis e o desenvolvimento de uma determinada região, torna-se necessário o desenvolvimento de uma pesquisa qualitativa, que aqui se baseia em entrevistas com especialistas de mercado. Pretende-se, assim, isolar ou, pelo menos, procurar entender quais são e de que maneira as variáveis não controláveis influenciam no desenvolvimento imobiliário.

A escolha desse instrumento encontra embasamento em Zikmund (2003) e Patton (2001), que afirmam ser a metodologia de entrevistas o procedimento que possibilita chegar a informações que, apenas através de observações, não seria possível obter.

A qualidade dos resultados das entrevistas é balizada em dois aspectos. O primeiro deles consiste em selecionar os entrevistados, e o segundo, em buscar a forma mais adequada de entrevistas.

A seleção dos profissionais de mercado levou em conta a relevância de cada um no mercado imobiliário residencial de São Paulo. Para definição do critério de relevância, foram selecionados os seguintes parâmetros:

1 - Relevância e histórico da empresa na qual o profissional trabalha. A relevância é determinada pelo *market share* com que a empresa trabalha ou pela especificidade do nicho de atuação, seja por padrão ou região.

2 - Currículo do Profissional. Selecionaram-se profissionais com cargo de diretoria ou presidência.

Foram realizadas entrevistas semi-estruturadas com questões fechadas, em que se apresentaram tabelas com informações do passado, para que o entrevistado comentasse a respeito, conforme Anexo II e Anexo III. De acordo com os comentários feitos a respeito de determinado assunto ou região, tabelas adicionais iam sendo apresentadas. A intenção de apresentar tabelas e dados constantemente não é influenciar o entrevistado, mas direcioná-lo de forma organizada, com o intuito de obter informações relevantes ao estudo.

Este estudo também não pretende analisar dados relativos aos estoques de imóveis prontos. Nele são usados e comparados apenas os imóveis lançados em suas respectivas épocas, ajustadas monetariamente pelo IPC da FIPE, que é considerado um dos índices de maior relevância na cidade de São Paulo.

Uma vantagem de considerar apenas imóveis novos no estudo é a eliminação da necessidade de depreciá-los, o que, por si só, já é elemento de outro estudo. É sabido que imóveis, ao longo do tempo, podem sofrer depreciação e, portanto, a

medição dessa depreciação passa a ser um item ainda mais subjetivo, mas, ainda assim, importante.

Faz-se necessário, ainda, definir os conceitos de preço, valor e valor de mercado. Segundo González (1997), o mercado imobiliário é um dos setores mais complexos da economia. As principais dificuldades de análise provêm das características especiais dos imóveis, que não são bens homogêneos, mas, ao contrário, são compostos por um conjunto de atributos, o que impede a comparação direta das unidades. O valor de terrenos e imóveis é subjetivo e não totalmente comparável com outros imóveis, por mais semelhantes que o sejam. Terrenos com a mesma metragem e, por vezes, na mesma quadra, podem ter uma grande diferença de valor. Um dos fatores responsáveis por isso são as diretrizes do plano diretor que têm como uma de suas funções regular as construções na cidade. Para os imóveis, a comparação é igualmente complexa, pois possuem diversas características objetivas que influem em seu valor.

Ainda segundo González (1997), o valor de um bem só pode ser igual ao preço em um mercado de concorrência perfeita, o que geralmente não acontece no mercado imobiliário. O mercado imobiliário é de concorrência imperfeita, e alguns atributos causadores das imperfeições da sua heterogeneidade são sua localização, área do imóvel, do seu terreno, quantidade de quartos, e características gerais do entorno, como facilidade de acesso a transporte, escolas, *shoppings*, índice de assaltos, além de fatores psicológicos que afetam a avaliação subjetiva. Marashin (apud GONZALEZ, 1993) afirma que a realização de obras de infra-estrutura e/ou centros comerciais no entorno de um imóvel refletem no valor de mercado dos imóveis em uma determinada abrangência. A conclusão a que se chega é que preço e valores diferem, mas que, dentro de uma região específica, e com imóveis de características semelhantes, pode-se esperar que o valor se traduza em uma faixa de preço equivalente. Considera-se aqui, então, a definição de valor de mercado dada pela NBR 14653-1, que afirma:

Valor de mercado é a quantia mais provável pela qual se negociaria com conhecimento, prudência e sem compulsão um bem, numa

data de referência, dentro das condições do mercado vigentes. (NBR 14653-1)

Pode-se, portanto, dizer que valor e valor de mercado se equivalem.

7 – Estudo

Em relação ao sentimento geral do mercado quanto à apreciação dos imóveis como um bom investimento na cidade de São Paulo, os dados refletem uma realidade, de certa forma, contraditória, porque foram deflacionados, tanto pelo Índice de Preço ao Consumidor Amplo (IPCA), quanto pelo Índice Nacional de Construção Civil (INCC-DI). Apesar de os preços nominais terem subido 14,64% do período de Nov/03 até out/08, devido à alta dos índices de inflação que cresceram num ritmo mais elevado, como pode ser visto no Anexo V, os preços reais foram negativos. Pelo INCC-DI, a queda no mesmo período foi de 20,12%, enquanto, pelo IPCA, foi de 8,78%. Ao longo do estudo, diferentes agrupamentos de regiões, por área, renda, padrões de empreendimentos são avaliados, para que se possam identificar pontos de grande valorização dentro da cidade de São Paulo.

Tabela 2 - Valorização de imóveis

Preço Médio	Nominal	IPCA	INCC - DI
nov/03	2.952	3.787	4.325
out/08	3.384	3.455	3.455
out/08 / nov/03	14,64%	-8,78%	-20,12%

Fonte: Embraesp

7.1 – Subdivisão distrital por regiões

O senso comum de que imóvel é um bom investimento que gerará ótimos retornos não é confirmado pela média geral do período compreendido. As informações, entretanto, mostram um panorama da média geral da cidade de São Paulo. Faz-se necessário um aprofundamento das análises, primeiramente em macrorregiões: regiões centro, zonas norte, noroeste, sul, sudeste, sudoeste e leste e, subseqüentemente, em microrregiões, que são os distritos. Dos 96 distritos existentes na cidade de São Paulo, houve lançamentos em apenas 66.

Tabela 3 - Valorização de imóveis por região (2003-2008)

	Região	IPCA	Nominal
1	Norte	29,83%	63,08%
2	Sudeste	6,24%	33,82%
3	Leste	0,36%	25,63%
4	Sudoeste	-3,18%	21,74%
5	Centro	-9,66%	14,08%
6	Noroeste	-12,33%	9,64%
7	Sul*	-28,29%	-14,81%
	Média	-8,78%	14,64%

* Zona Sul IPCA 2008 / 2004

Fonte: Embraesp

Observando as macrorregiões, apenas a zona norte apresentou apreciação significativa de 29,83% acima da variação do IPCA. As regiões sudeste e leste tiveram desempenho semelhante à inflação, com 6,24% e 0,36% respectivamente. O centro, zona sudoeste, noroeste e sul obtiveram desempenhos negativos em relação à inflação. Cabe uma ressalva quanto ao desempenho da zona noroeste. Houve o lançamento de um empreendimento de altíssimo padrão, em 2003, que distorceu a média do período out/03 – dez/03. Ao desconsiderar esse lançamento, a média de preços cai de R\$ 4.009/m² para R\$ 3.586/m². Dessa forma, a zona noroeste passa a ter uma desvalorização de 1,9% ante os 12,33% com todos a base de dados não ajustada.

Tabela 4 - Preço médio m² por região por ano (2003-2008)

Regiões	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média
LESTE	1.701	1.885	1.924	1.855	1.863	1.707	1.845
CENTRO	3.765	4.146	3.480	4.674	3.617	3.402	3.921
SUL		3.792	2.869	3.003	2.865	2.719	2.910
NORTE	2.209	2.623	2.782	3.162	3.145	2.868	2.936
NOROESTE	4.009	3.033	3.251	3.289	3.558	3.515	3.361
SUDESTE	2.848	2.913	2.848	2.967	3.104	3.026	2.988
SUDOESTE	4.320	4.673	4.545	4.483	4.144	4.183	4.437
Média	3.787	3.882	3.649	3.746	3.490	3.455	3.656

Fonte: Embraesp

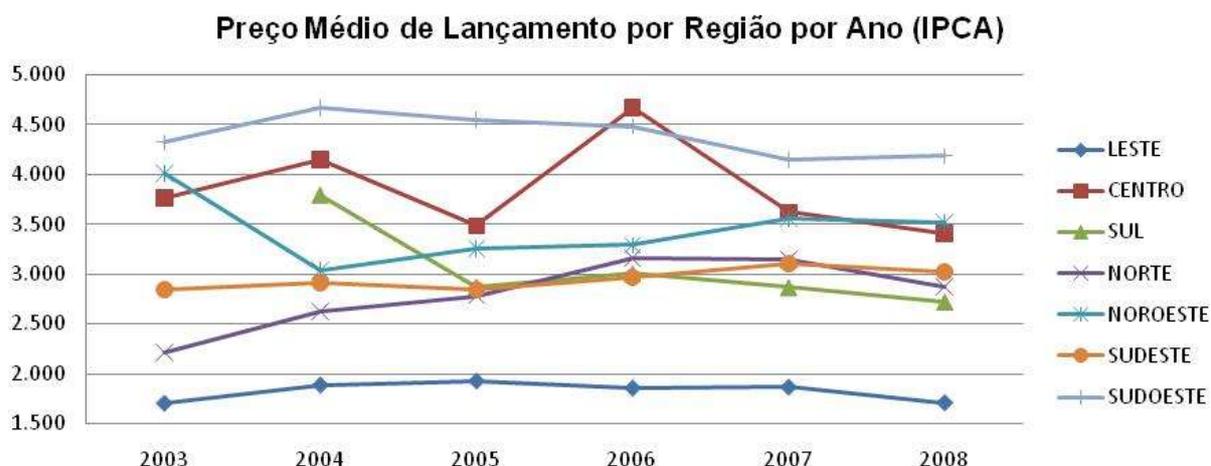


Gráfico 4 - Preço médio de Lançamento por Região por Ano IPCA (2002 – 2008)
Fonte: Autor, Embrasp

As informações de variação de preço por metro quadrado precisam ser refinadas, uma vez que a análise fica comprometida devido à variação da natureza dos lançamentos imobiliários. As regiões são pré-definidas por questões históricas e geográficas e não por variações demográficas ou econômicas. Portanto o que se observa numa mesma região são lançamentos dos mais variáveis padrões. Nos momentos em que os lançamentos se intensificam para construções de mais alto padrão ou baixo padrão, a média de preço do metro quadrado é distorcida e, conseqüentemente, a análise fica comprometida.

7.2 – O Plano Diretor

O planejamento urbano das cidades é feito a partir de um plano diretor cuja principal atribuição é determinar como e quais regiões de determinada cidade podem ser desenvolvidas. Segundo Villaça (2005), a baixa aplicabilidade da lei de plano diretor das cidades brasileiras se evidencia, ao se notar seu baixo grau de organização e planejamento. O zoneamento passou a existir na cidade de São Paulo a partir do final do século XIX, contudo a cidade de São Paulo é um retrato da má aplicabilidade aliada ao mau planejamento. Um plano diretor mais organizado passou a vigorar apenas em 1971.

Em 1988, na gestão Jânio Quadros, começou-se a discutir a questão do Coeficiente de Aproveitamento¹. A partir do coeficiente de cada região, de acordo com seu zoneamento, quem quisesse construir além do coeficiente 1, ou seja, da área do terreno, deveria solicitar uma concessão ao poder público. Essa concessão era onerosa e só seria autorizada em situações especiais, previstas em lei e mediante procedimentos administrativos também especiais, de modo a permitir a ultrapassagem dos coeficientes de aproveitamento da lei de zoneamento, respeitado o máximo de quatro vezes que constava do plano diretor em vigor, desde que o interessado pagasse à Prefeitura certa quantia. Importante destacar a diferença entre zoneamento e plano diretor:

Plano diretor é um instrumento mais poderoso e abrangente com o objetivo de interferir nos problemas fundamentais da cidade como transportes, saneamento, enchentes, educação, saúde, habitação, poluição do ar e das águas, chegando-se a discutir questões de desenvolvimento econômico e social do município. Já o Zoneamento refere-se ao controle do uso do solo. (VILLAÇA, 2005)

O novo plano diretor de 2002 reviu na sua totalidade o direcionamento de desenvolvimento futuro da cidade. Foi prevista sua revisão junto às sociedades civis até 2004, o que de fato ocorreu, e adquiriu, a partir de então, uma definição mais perene. Ainda há, entretanto, uma pressão muito forte, principalmente do setor imobiliário, representado pelo Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (SECOVI), para que sejam feitas mais mudanças, de acordo com os interesses de seus representados.

Segundo afirma em entrevista o Sr. Safatle, presidente da Abyara Incorporadora, o novo plano diretor incentiva menor mobilidade do cidadão. A cidade é pouco adensada, e seu território é extenso. Há uma tendência natural de deslocamento

¹ Coeficiente de Aproveitamento é a relação entre a área total construída (soma da área de todos os pavimentos) em um terreno e a área desse mesmo terreno. Mede o volume de construção que um terreno comporta.

das regiões periféricas para as regiões centrais, e esse atual quadro gera a necessidade de deslocamento de grandes massas por longas distâncias. A consequência desse fenômeno é a necessidade de investimentos altíssimos em transporte público. Uma das características do novo plano é o incentivo ao desenvolvimento de novos centros comerciais além da região central da cidade. O Sr. Safatle argumenta, entretanto, que, para que isso ocorra, é necessário que haja participação do setor público em desenvolver regiões mais carentes de infra-estrutura, para que o setor privado possa então investir.

7.3 – Análise dos atributos dos imóveis

Os imóveis apresentam características que determinam seu valor. Segundo Sant'Ana (2006), é possível dividi-las em dois grupos: exógenos e endógenos. As características exógenas atribuem valor ao imóvel apenas pelo fato de este estar localizado em determinada região. Por exemplo, um imóvel que se encontra em uma região plana, está perto de um sistema público de transporte eficiente, escolas e apresenta baixo índice de violência, naturalmente, possui mais valor que um terreno próximo a uma favela. As características endógenas dizem respeito aos atributos dos imóveis, como número de andares, apartamentos por andar, número de banheiros, número de dormitórios, área útil, vagas de garagem e total de unidades.

O desafio do incorporador é sempre procurar adequar as características endógenas do imóvel às exógenas de onde ele se insere. Em São Paulo, entretanto, é possível encontrar imóveis de alto padrão sendo lançados em regiões próximas a favelas, como é o caso do Morumbi. De forma geral, porém, espera-se que as características estejam alinhadas.

A análise sobre os atributos dos imóveis pretende encontrar padrões que demonstrem maior valorização ou desvalorização ao longo do período de análise.

Tabela 5 - Atributos médios de lançamentos por ano (2003-2008)

Ano Lcto	Dormitórios	Banheiros	Área Útil	Vagas	Un/Andar	Andares	Total Un
2003	2,93	2,33	132	2,37	3,43	15,65	59
2004	2,95	2,30	137	2,42	3,56	16,40	56
2005	3,07	2,37	132	2,35	3,77	16,86	63
2006	3,16	2,44	145	2,46	3,61	17,00	66
2007	3,12	2,33	123	2,19	3,93	16,97	77
2008	2,96	2,16	112	2,03	4,46	16,06	76
Total	3,06	2,34	131	2,31	3,81	16,69	67
% 08 / 03	1,13%	-6,97%	-15,17%	-14,62%	30,16%	2,60%	29,90%

Fonte: Embraesp

A Tabela 5 indica que houve uma variação para imóveis de um padrão menor ao longo do tempo. Menor quantidade de dormitórios, banheiros, área útil e vagas são indicadores de imóveis de padrão mais baixo. Maior quantidade de un./andar, número de andares, e total de unidades indicam menor padrão. Com exceção da quantidade de dormitórios, que se manteve estável ao longo do tempo, com variação positiva de apenas 1,13%, todos os outros indicadores seguiram um padrão para imóveis de padrão mais baixo. A variação do padrão médio total para um patamar inferior intrigou sete dos entrevistados, que declararam ter a sensação de que, até o *boom* em 2007, o padrão teria aumentado. Essas declarações exigiram uma análise mais criteriosa a este respeito dentro das regiões que mais se desenvolveram, conforme itens 7.4 e seguintes.

7.4 – Subdivisão por padrões

Em função dessa alegação dos entrevistados, os dados foram reagrupados segundo parâmetros dos imóveis que permitam maior comparabilidade. Com esses parâmetros alinhados, foram criados cinco padrões de imóveis residenciais verticais: altíssimo padrão; alto padrão; médio-alto padrão; médio padrão; baixo padrão. Escolheu-se o atributo preço por metro quadrado de lançamento ajustado pelo IPCA, como divisor entre padrões. Dentro da base de dados, há empreendimentos cujas características não se aplicam aos padrões definidos pelo critério de preço por metro

quadrado. Esses empreendimentos foram ajustados um a um, de forma a melhor se encaixarem no padrão adequado, segundo seus pares. A Lopes Vendas classifica o padrão por empreendimento e, segundo o Sr. Cyro Neufel Filho, por preço nominal de venda. Assim, um imóvel no valor de R\$ 1 milhão, é tratado como de alto padrão, enquanto um de R\$ 150 mil, como econômico. Esse tipo de classificação também traz distorções, uma vez que há empreendimentos de alta metragem a um baixo preço final, em regiões fora do eixo central da cidade e, por outro lado, há imóveis pequenos com preço final alto, em regiões mais valorizadas.

A classificação dos imóveis por preço de m² pode trazer também algumas distorções. Suponha-se que um imóvel tenha sido lançado em janeiro/04, a um preço de R\$ 4.400/m². Passados dois anos, a região valorizou-se em cerca de 20% além da inflação do período, e um novo imóvel, com as mesmas características do anterior, passe a ser comercializado ao preço de R\$ 5.280/m². Pelo critério de padrão, o imóvel que antes seria classificado como de médio-alto padrão, agora passa a ser classificado como de alto padrão. Esse tipo de distorção é ainda maior, se for utilizada a metodologia da Lopes. Em casos excepcionais, a base de dados foi ajustada, de forma a alguns empreendimentos serem reclassificados adequadamente em seu real padrão.

A definição de padrões e a frequência de cada padrão seguem abaixo, conforme Tabela 6 e Gráfico 5.

Tabela 6 - Definição de padrões

	Preço R\$ (IPCA) m ²		Frequência
	A partir de	Até	
Altíssimo	7.000	20.000	57
Alto	4.500	6.999	171
Médio-Alto	3.300	4.499	419
Médio	2.200	3.299	439
Baixo	0	2.199	170
		TOTAL	1.256

Fonte: Embraesp

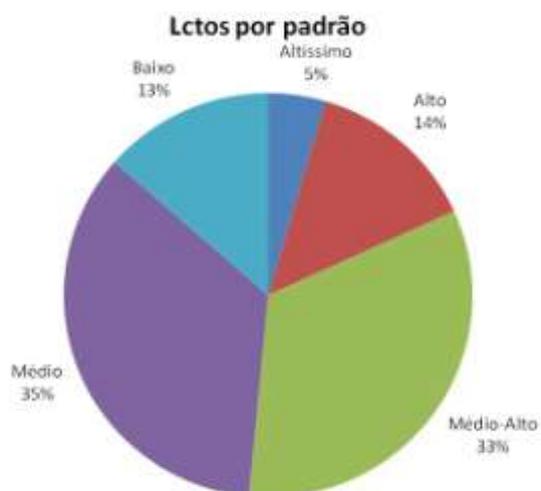


Gráfico 5 - Percentual de lançamentos por padrão (2003-2008)
Fonte: Autor, Embraesp

De acordo com a classificação preço por metro quadrado, fez-se uma análise dos atributos que podem ser encontrados em cada tipo de imóvel, como média de dormitórios, banheiros, vagas de garagem, unidades por andar, andares, total de unidades por empreendimento e área útil, conforme Tabela 7 e Gráfico 6.

Tabela 7 - Atributos dos imóveis por padrão

Atributos (média)	Padrão					Média
	Altíssimo	Alto	Médio-Alto	Médio	Baixo	
Dormitórios	4,06	3,55	3,32	2,80	2,26	3,06
Banheiros	4,04	3,27	2,62	1,93	1,17	2,34
Vagas de Garagem	5,28	3,69	2,53	1,68	1,01	2,31
Unidades por andar	1,09	2,14	3,39	4,72	5,08	3,81
Andares	16,76	18,46	18,26	16,71	10,96	16,69
Total de Unidades	19,72	30,14	56,60	83,52	103,75	67,12
Área útil	401,12	221,97	135,76	84,95	54,24	130,75

Fonte: Embraesp

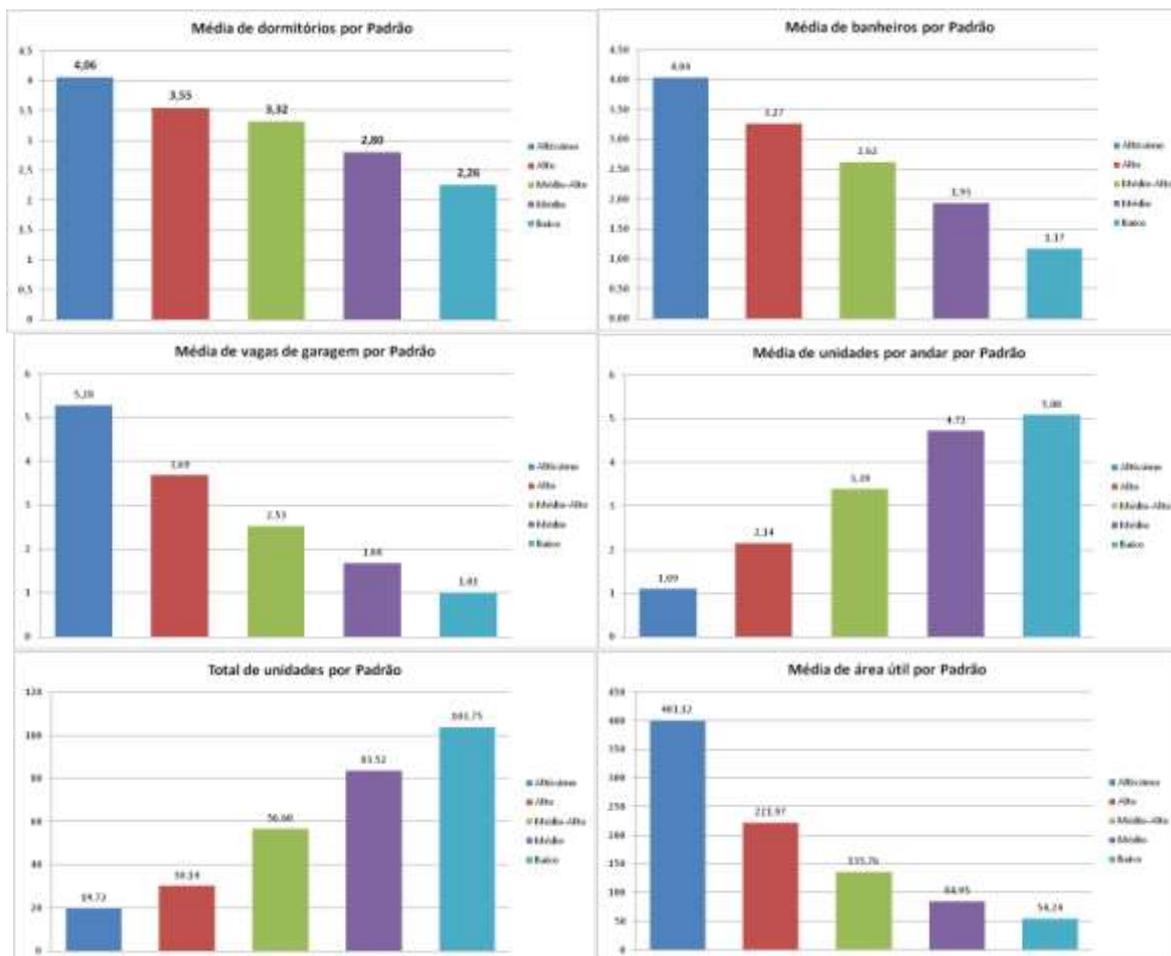


Gráfico 6 - Atributos dos imóveis por padrão (2003-2008)
Fonte: Embraesp

A discriminação por padrão fica mais visível, quando se observa como cada atributo possui maior predominância, à medida que os padrões variam. Todos os atributos seguem o mesmo comportamento. A média de dormitórios por apartamento cai, de acordo com o padrão, passando de 4,06 no padrão altíssimo para apenas 2,26 no padrão baixo. A área útil é um dos atributos mais evidentes no que tange à mudança de padrão, de modo que, no padrão altíssimo, a metragem quadrada útil média é de 401,22 e, no baixo, é de apenas 54,24. Há um predomínio de lançamentos de padrão médio e médio-alto, chegando, juntos, a representar 68,31% de todos os lançamentos do período analisado. O comportamento alinhado entre os atributos valida mais enfaticamente a exatidão das informações da EMBRAESP.

A Tabela 8 demonstra claramente dois fatos que são apontados no período analisado. Primeiro, a predominância de lançamentos de médio e médio-alto padrão. Segundo, o efeito do *boom* de lançamentos em 2007.

Tabela 8 - Quantidade de unidades lançadas por ano por padrão

Padrão	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Altíssimo	202	281	343	124	240	1.190
Alto	1.120	1.057	871	1.261	527	4.835
Médio-Alto	3.974	4.421	4.894	7.107	3.971	24.367
Médio	5.129	7.212	6.439	10.949	8.381	38.110
Baixo	2.913	3.548	4.165	4.132	2.918	17.676
Total	13.339	16.518	16.712	23.573	16.037	86.179

Obs.: qtde. anualizada estimada de unidades para 2008

Fonte: Embraesp

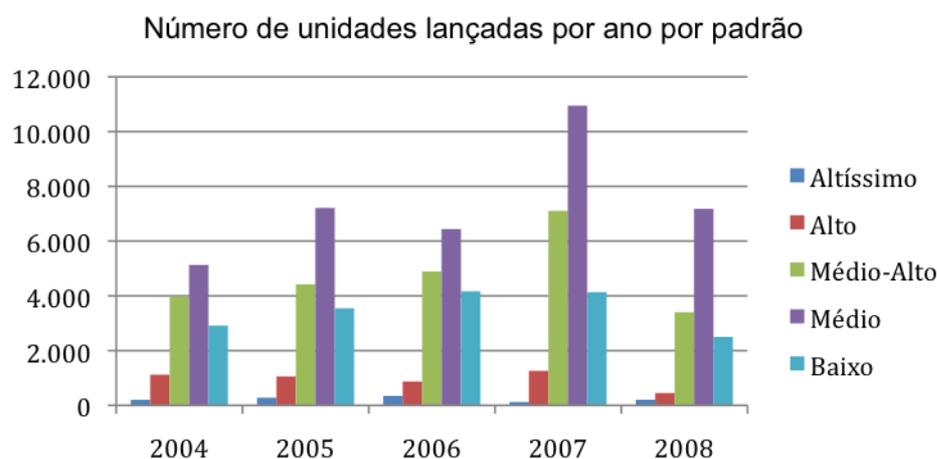


Gráfico 7 - Número de unidades lançadas por ano por padrão (2004-2008)

Fonte: Embraesp

Na opinião dos Srs. Neufel e Safatle, houve um aumento significativo de lançamento de unidades com metragem quadrada entre 120 e 180 m² durante o período do *boom*. A grande quantidade ofertada desencadeou uma guerra de preços entre as incorporadoras, para que o preço por m² de fato não subisse. Condições mais favoráveis de financiamento possibilitaram que o estoque fosse vendido. A expectativa é que, em 2009 e 2010, na cidade de São Paulo, caia a quantidade de unidades com

essas metragens. É esperado aumento ou manutenção de unidades com metragens inferiores a 120m².

Tabela 9 - Número de unidades lançadas por área

	2003 (out/dez)	2004	2005	2006	2007	2008 (anualizado)
25 - 49	532	1.850	3.154	2.916	4.018	2.591
50 - 74	1.164	5.025	4.974	4.628	6.127	6.248
75 - 99	295	1.976	2.032	1.155	3.088	2.248
100 -124	144	1.597	2.453	2.211	3.812	1.114
125 - 149	96	839	1.083	2.310	2.572	2.146
150 - 174	118	842	758	1.427	1.020	343
175 - 199	14	319	504	678	803	600
200 - 224	92	230	518	516	670	464
225 - 249	36	110	378	390	716	44
250 - 274	54	153	129	32	320	10
275 - 299	3	0	150	129	56	134
300 - Mais	16	397	385	321	373	94
TOTAL	2.564	13.339	16.518	16.712	23.573	16.037

Fonte: Embraesp

Entre 2005 e 2006, o número de unidades com metragens entre 125m² e 174m² aumentou em 102% e se estabilizou em 2007. Entre 2006 e 2007, houve aumento de 105% no lançamento de imóveis com metragens menores, entre 75m² e 124m². Em 2008, a quantidade total de unidades lançadas volta ao patamar de 2006, com uma distribuição maior de unidades para metragens inferiores, cuja demanda não atendida ainda é mais alta. Esse padrão de comportamento confirma as expectativas do Sr. Neufel.

7.5 – Subdivisão distrital por renda

Uma nova reclassificação dos dados com base na renda foi elaborada, com o intuito de procurar entender se a valorização dos distritos tem uma correlação maior com a renda dos distritos. Com os dois grandes grupos de renda separados, o grupo I, com porcentagem de população a partir de 30%, com renda acima de 10SM, e o grupo II, com porcentagem inferior a 30%, conforme Tabela 10.

Tabela 10 - Distribuição de lançamentos por regiões por faixa de renda

	Faixa de renda % De 10 SM e Mais		Frequência Distritos	M ² Lançados	População com 10SM e Mais	População	Pop com mais de 10SM por m ² lançado
	De	Até					
GRUPO I	50	70	7	14.366	444.481	777.196	31
	40	50	3	9.396	135.310	283.959	14
	30	40	8	10.477	177.466	526.593	17
GRUPO II	20	30	8	16.097	141.589	569.765	9
	10	20	17	13.830	151.250	1.144.232	11
	0	10	53	20.130	224.423	7.378.015	11
TOTAL			96	84.297	1.274.518	10.679.760	

GRUPO I	30	70	18	34.240	757.256	1.587.748	22
GRUPO II	0	30	78	50.057	517.262	9.092.012	10

Fonte: Autor, IBGE e Embraesp

Separou-se a população em dois grandes grupos, pelo critério de população com mais de 10SM por m² lançado. O grupo I caracteriza-se por se concentrar em regiões cujo percentual de população com renda acima de 10SM é superior a 30%. Esse grupo é composto por dezoito distritos, que tiveram 34.240 m² lançados para uma população de 757.256 com renda acima de 10SM, o que perfaz um índice de 22 habitantes por m² lançado. O grupo II abrange 78 distritos em que o percentual de população com renda acima de 10SM é inferior a 30%. Para este grupo, houve 2,2 vezes mais lançamentos de m² por habitante com renda superior a 10SM.

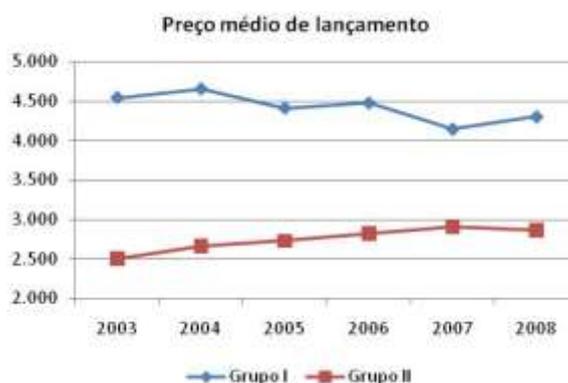


Gráfico 8 - Preço médio por m² de lançamentos por grupo de renda (2003-2008)

Fonte: Autor, IBGE e Embraesp

O grupo II valorizou-se em 14,63%, enquanto o grupo I observou uma perda de 5,43%, como mostra o Gráfico 8. Segundo o entrevistado Sr. Gilberto Farah, presidente da Atua Incorporadora, empresa com foco em empreendimentos de médio padrão, este fenômeno pode ser explicado pelo fato de regiões mais pobres da cidade estarem sendo beneficiadas pela saturação e falta de terrenos em regiões mais caras. Melhores oportunidades têm surgido para empresas atuarem neste segmento. O Sr. Farah argumenta, ainda, que a tendência é que apenas bairros mais afastados do centro terão condições e terrenos que viabilizem empreendimentos com padrão médio e baixo. As incorporadoras devem procurar novas oportunidades em outras cidades na região metropolitana ou no interior, para atuar nesse segmento, num médio prazo. Esse padrão de comportamento, no qual as regiões mais afastadas do centro são desvalorizadas, é um dos pontos que o novo plano diretor pretende combater com a construção de novos centros comerciais, segundo o Sr. Safatle.

Um dos principais motivos do transbordo de bairros mais valorizados foi a mudança do plano diretor, que dificultou a viabilização de empreendimentos em regiões mais desenvolvidas. Além disso, regiões mais pobres possuem maior demanda por imóveis, enquanto as mais ricas apresentam maior quantidade de estoques. A conjunção de maior demanda e favorecimento do plano diretor facilitou o maior número de lançamentos e valorização no grupo II. Por outro lado, o desfavorecimento do plano diretor e a maior quantidade de estoques de unidades prontas inibiram o lançamento de mais unidades, contribuindo, também, para uma queda de preços.

7.6 – Maiores valorizações e desvalorizações por padrão e distrito

7.6.1 – Altíssimo Padrão

Para empreendimentos de altíssimo padrão e dentro do período compreendido do estudo, a região sudoeste predominou e concentrou 50 lançamentos, de um total de 57 para toda a cidade, o que representa 88% do total de lançamentos. Segundo opinião do Sr. Luis Carlos Mendes Caldeira, diretor presidente da Bolsa de Imóveis DI,

a concentração dos lançamentos tem um motivo muito claro, e não há surpresas em relação a esse padrão de lançamentos residenciais. Dentro da região sudoeste, os distritos de Itaim Bibi e Moema lançaram 36% das unidades cada, seguidos pelo Jardim Paulista e o Morumbi, com 10% cada e, por fim, Pinheiros com 3,8%, e Alto de Pinheiros com 2,6% num total de 998 unidades, conforme Tabela 11. Apenas os distritos de Itaim Bibi, Moema e Jardim Paulista lançaram empreendimentos continuamente, de 2004 até 2008.

Para o Sr. Mendes Caldeira, nos últimos quarenta anos, os empreendimentos residenciais de altíssimo padrão seguiram o desenvolvimento dos centros comerciais. Nos anos 70, o desenvolvimento da Avenida Paulista promoveu o crescimento da região dos Jardins. Nos anos 80, a região da Av. Brigadeiro Faria Lima levou consigo o Jardim Paulista. De meados dos anos 90 até os dias atuais, a abertura da av. Brigadeiro Faria Lima no sentido Ibirapuera foi responsável pelo surgimento da Vila Nova Conceição. Essa cadeia de desenvolvimento segue a lógica de que o perfil do comprador final de um apartamento de altíssimo padrão leva-o a procurar residir próximo à empresa em que trabalha. A motivação é sempre estar próximo aos grandes centros comerciais. Além disso, ele procura uma região que lhe facilite a conveniência de bares, restaurantes de luxo, escola para os filhos e exclusividade. Apesar de este perfil estar sempre nas regiões mais desenvolvidas da cidade, não se trata de alguém que irá utilizar a rede de transporte público. Esse comportamento, como se vê, confirma a idéia de que São Paulo é uma cidade monocêntrica.

Os lançamentos do período deste estudo não refletem exatamente as regiões de maior demanda, uma vez que o plano diretor da cidade traz limitações que inviabilizam novos lançamentos. Em sua entrevista, o Sr. Mendes Caldeira pondera que há ainda demanda pela região dos Jardins. Outra região que poderia se desenvolver seria aquela próxima ao Clube “A Hebraica”, no Jardim Paulista. Este poderia se tornar um novo pólo de altíssimo padrão na cidade. A mudança do plano diretor, para estes dois exemplos, é muito remota.

Tabela 11 - Preço médio m² por distrito em lançamentos de altíssimo padrão

Distrito	Preço Médio M ² área útil							Retorno Anualizado	% un. Lançadas
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média		
Alto de Pinheiros	7.225				8.436		7.831	NA	2,31%
Consolação				9.969			9.969	NA	6,76%
Itaim Bibi		10.133	9.317	9.496	8.898	8.992	9.569	-2,36%	32,51%
Jardim Paulista		8.984	8.711	7.307	7.548	8.941	8.556	-0,10%	9,38%
Moema		7.920	7.836	9.615	7.317	7.865	8.087	-0,14%	32,02%
Morumbi		11.391	12.848	8.235			9.796	NA	9,19%
Perdizes			7.124				7.124	NA	0,62%
Pinheiros				14.039	11.380		12.710	NA	3,38%
Santana				7.377			7.377	NA	1,87%
Tatuapé					7.684		7.684	NA	1,96%
Média	7.225	9.668	8.735	9.338	8.544	8.531	9.080	-2,47%	100,00%

Fonte: Autor, base de dados Embraesp

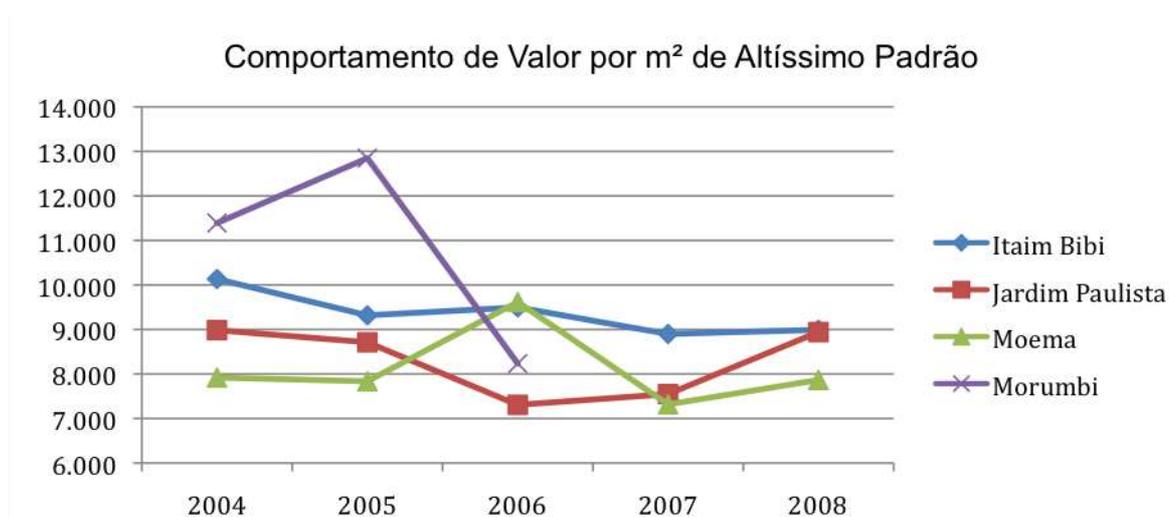


Gráfico 9 - Comportamento de valor por m² de altíssimo padrão (2003-2008)

Fonte: Autor, IBGE e Embraesp

O preço do metro quadrado para esses três distritos caiu e, no Itaim Bibi, a queda foi mais acentuada, com 2,36%a.a., enquanto Moema e Jardim Paulista perderam 0,14%a.a. e 0,10%a.a., respectivamente. Todos os preços são ajustados pelo IPCA. O Sr. Mendes Caldeira esclarece que a queda nos preços é reflexo do aumento da concorrência, aliada ao aumento de estoque de unidades prontas. Quanto

maior é o padrão do empreendimento, menor é a velocidade de vendas. Por vezes, o incorporador se encontra com um estoque de unidades maior do que o projetado ao término da obra. O estoque de unidades prontas só traz prejuízos, uma vez que o capital alocado em estoque tira a oportunidade de gerar novos negócios.

Um novo empreendimento em Pinheiros, o Ceridó 106, da Klabin Segal, com mais de cem unidades, foge completamente à regra do que foi lançado até os dias atuais. Esse empreendimento foi citado por mais dois entrevistados como sendo um resquício do *boom* imobiliário e nenhum dos dois acredita no seu sucesso financeiro. Detalhes como menor privacidade, com duas unidades por andar, maior número de vizinhos, o que diminui a sensação de exclusividade e, por fim, uma planta que, pelo fato de haver duas unidades por andar, permite apenas três faces com janelas, em vez das quatro de praxe. O estoque de unidades que tal empreendimento inibirá novos lançamentos na região da Faria Lima nos próximos anos.

7.6.2 – Alto Padrão

Quanto aos empreendimentos de alto padrão, a quantidade de lançamentos e a variedade geográfica são muito maiores que os daqueles de altíssimo padrão. O total de unidades lançadas é de 5.124 unidades, ou 416% a mais que os de altíssimo padrão. Foram lançados empreendimentos em 18 distritos em 5 diferentes regiões, ficando fora apenas as regiões leste e sul, cuja renda é a menos concentrada da cidade, conforme mostra a Tabela 12.

Tabela 12 - Distribuição de unidades por padrão e região

Distribuição de unidades lançadas por padrão e região						
ZONA	Faixa de renda % De 10 SM e Mais	Altíssimo	Alto	Médio- Alto	Médio	Baixo
SUDOESTE	38,33	88,79%	75,51%	47,67%	23,27%	10,63%
CENTRO	23,29	6,76%	8,70%	9,70%	5,77%	3,78%
NOROESTE	13,32	0,62%	7,49%	17,05%	19,23%	15,18%
NORTE	9,65	1,87%	1,38%	3,25%	11,45%	10,48%
SUDESTE	9,41	1,96%	6,93%	17,90%	35,51%	24,57%
SUL	8,17	0,00%	0,00%	4,43%	3,98%	13,79%
LESTE	2,40	0,00%	0,00%	0,00%	0,77%	21,57%

Fonte: Autor, IBGE e Embraesp

A região sudoeste concentrou 75% das unidades lançadas de alto padrão. Dentro dessa região, o distrito de Itaim Bibi, da mesma forma que ocorreu com os empreendimentos de altíssima renda, foi o que apresentou maior concentração de lançamento de unidades, com 18% do total. Por outro lado, o mesmo Itaim Bibi foi o que apresentou a maior desvalorização, com 23,62% do período. O Jardim Paulista valorizou-se 35% entre 2003 e 2007. Entretanto, em 2007 houve ali um lançamento cuja característica se encaixa no perfil de altíssimo padrão. Seu nome é Appia Lorena, está localizado na Al. Lorena, 165 e não será utilizado nos cálculos de valorização para alto padrão. O Jardim Paulista, portanto, sem o empreendimento em questão, apresenta uma desvalorização de 0,65% entre 2006 e 2003.

O volume de unidades de alto padrão representa apenas 3,2% do total lançado em 2008, contra 8,3% em 2003, conforme Tabela 8. Esse comportamento confirma a tendência geral de diminuição de padrões na cidade.

Tabela 13 - Preço médio m² por distrito em lançamentos de alto padrão

Distrito	Preço Médio M ² área útil							Retorno Anualizado	% un. Lançadas
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média		
Alto de Pinheiros	4.925	6.257	5.338	5.706	4.753	5.346	5.502	1,38%	4,75%
Bela Vista		5.496			5.150		5.323	NA	1,42%
Campo Belo	4.979	4.914		4.993	4.892	5.160	4.976	0,60%	12,68%
Consolação		5.568	5.809				5.665	NA	2,50%
Cursino				4.858			4.858	NA	0,62%
Itaim Bibi	6.212	5.667	4.917	5.473	5.402	4.745	5.469	-4,39%	18,03%
Jardim Paulista	5.101	5.633	5.480	5.067	6.877		5.516	5,11%	8,64%
Lapa			4.773				4.773	NA	0,27%
Liberdade		4.550			4.885	5.041	4.849	2,07%	4,35%
Moema		5.240	5.202	5.455	5.416	5.650	5.346	1,52%	9,07%
Morumbi	4.598	5.962	4.820		4.782		5.552	0,79%	3,98%
Perdizes	6.078	5.531	4.931	5.240	5.172	6.124	5.409	NA	7,22%
Pinheiros			5.132	4.529	5.628		4.990	NA	5,49%
Santa Cecília		4.572					4.572	NA	0,43%
Santana		5.325			4.660		4.992	NA	1,38%
Saúde					4.766		4.766	NA	0,39%
Tatuapé		5.422		5.376	5.562	5.337	5.433	-0,31%	6,31%
Vila Mariana	4.777	4.849	5.168	5.183	4.783	4.906	5.011	0,45%	12,48%
Total	5.398	5.545	5.200	5.221	5.168	5.389	5.315	-0,26%	100,00%

Fonte: Autor e Embraesp

Alto de Pinheiros, Moema, Morumbi, Campo Belo, Vila Mariana, e Perdizes são os distritos que apresentaram valorização. Há outros que tiveram lançamentos esparsos, mas não é possível submetê-los à análise de valorização ao longo do tempo. Maior detalhamento sobre o comportamento desse padrão e sobre os distritos em destaque será feito a partir das análises individuais dos distritos.

7.6.3 – Médio-Alto Padrão

O segmento de médio-alto padrão obteve maior distribuição geográfica por toda a cidade, com 419 lançamentos e 23.715 unidades, o que representa 28% das 84.297 unidades lançadas, conforme Tabela 8. Das sete regiões da cidade, apenas a zona leste não apresentou qualquer lançamento deste padrão. A região sudoeste concentrou 47,67% dos lançamentos, ao mesmo tempo que obteve a maior valorização, com 3,67%. Todas as outras regiões tiveram desvalorização que ficou entre -0,15% e -2,84%. Como média geral do médio-alto padrão, o resultado foi de -1,87%.

Tabela 14 - Preço médio m² por distrito em lançamentos de médio-alto padrão

Distrito	Preço Médio M ² área útil							Retorno Anualizado	% un. Lançadas
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média		
Consolação		3.839	3.729	3.644	4.434		3.837	3,66%	1,90%
Saúde		3.611	3.421	4.083	4.079		3.657	3,09%	1,62%
Jabaquara	3.352	3.581		3.637	3.901		3.605	3,08%	1,35%
Vila Leopoldina				3.410	3.645	3.689	3.581	2,66%	3,61%
São Mateus		3.786	3.576	3.662	4.073		3.734	1,85%	0,49%
Bela Vista	3.765	3.937	3.651	4.411	4.106		3.955	1,75%	3,74%
Ipiranga				3.368	3.594	3.535	3.543	1,63%	2,79%
Vila Mariana		3.881	3.920	3.912	4.270	4.189	4.007	1,54%	12,54%
Lapa		3.546	3.832	3.314	3.678	3.786	3.718	1,32%	2,66%
Santana			3.694	3.627	3.790	3.875	3.738	1,20%	2,75%
Cursino		3.325	3.602	3.399	3.568	3.452	3.480	0,75%	3,93%
Perdizes	3.855	3.972	3.835	3.921	3.851	3.972	3.886	0,50%	9,81%
Campo Belo		4.410		3.945	4.019	4.481	4.097	0,32%	4,45%
Liberdade		3.950	3.685	3.840	3.843	3.924	3.849	-0,13%	2,57%
Santo Amaro		3.792	3.860	3.750	3.696	3.751	3.761	-0,21%	4,43%
Morumbi		3.865	3.659	3.759	3.749	3.808	3.778	-0,30%	8,17%
Itaim Bibi		4.044	4.032	4.099	4.165	3.932	4.077	-0,56%	9,89%
Pinheiros	4.065	3.687	3.932	3.837	4.370	3.765	3.968	-1,27%	4,23%
Alto de Pinheiros	4.225	4.423	3.843	4.207	4.295	3.862	4.062	-1,49%	2,22%

Mooca				3.634	3.671	3.472	3.573	-1,50%	4,02%
Moema		4.410	3.716		4.276	4.057	4.104	-1,66%	1,36%
Tatuapé	4.134	3.592	3.794	3.699	3.803	3.508	3.715	-2,70%	5,41%
Jardim Paulista		4.455	3.597	3.786			3.858	-5,28%	0,64%
Santa Cecília			3.973	3.350	3.359		3.561	-5,45%	1,03%
Butantã		4.215					4.215	NA	0,38%
Cambuci			3.432				3.432	NA	0,46%
Campo Grande				3.310			3.310	NA	0,83%
Carrão					3.553		3.553	NA	0,39%
Freguesia do Ó				3.570			3.570	NA	0,42%
Jaguaré					3.559		3.559	NA	0,55%
Mandaqui			3.358				3.358	NA	0,30%
Vila Formosa						3.325	3.325	NA	0,40%
Vila Maria					3.351		3.351	NA	0,20%
Vila Prudente				3.300	3.567		3.434	NA	0,46%
Total	3.904	3.882	3.812	3.796	3.896	3.810	3.846	-2,41%	100,00%

Fonte: Autor e Embraesp

Os distritos de Vila Mariana, Itaim Bibi, Perdizes e Morumbi lançaram, juntos, 40% das unidades, dentro de um universo de 34 distritos. O retorno, entretanto, não reflete uma valorização relevante em relação aos outros distritos. O distrito com maior valorização foi a Consolação, com 3,66% a.a., enquanto Santa Cecília, que geograficamente se localiza ao lado da Consolação, apresentou o pior resultado, com - 5,45% a.a.

O VGV lançado no segmento de médio-alto padrão é o que tem maior representatividade, com 36,65%. Ano a ano, contudo, o médio padrão vem ganhando maior representatividade, passando de 22,53% do VGV de 2003 e, já em 2008, ultrapassando esse índice, com 36,03% contra 35,48% do VGV lançado, conforme Tabela 15. A tendência de crescimento do *market share* do segmento de médio padrão pode ser revertida com o projeto da Caixa Econômica Federal (CEF) de aumentar o limite de utilização do Fundo de Garantia sobre Tempo de Serviço (FGTS) que, atualmente, é de R\$ 350 mil para R\$ 500 mil. Estima-se que 20% dos novos compradores que adquirirão um imóvel na faixa de preço entre R\$ 350 e R\$ 500 será beneficiada com essa medida. O preço médio do imóvel de médio-alto padrão é de R\$ 526 mil, e o desvio padrão é de R\$ 249 mil. Isso significa que parte significativa do segmento de médio-alto padrão se encaixa no perfil da Caixa.

Tabela 15 - VGV lançado por ano por padrão

Padrão	2003	2004	2005	2006	2007	2008	% sob total lançado	VGV Lançado
Altíssimo	0,69%	13,24%	13,62%	19,96%	3,95%	10,97%	11,66%	3.717
Alto	47,71%	24,13%	17,39%	13,33%	16,14%	12,51%	17,56%	5.599
Médio-Alto	21,03%	34,88%	35,70%	34,54%	42,34%	35,48%	36,65%	11.684
Médio	22,53%	22,10%	27,29%	26,63%	33,07%	36,03%	28,75%	9.167
Baixo	8,03%	5,66%	6,00%	5,54%	4,50%	5,01%	5,38%	1.715
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	31.882

Fonte: Autor e Embraesp

7.6.4 – Médio Padrão

Foi o segmento de médio padrão que ganhou maior representatividade no setor imobiliário. Em 2008, até outubro, lançou 5.985 das 11.452 novas unidades, ou seja, 52% do total de lançamentos. O médio padrão vem ganhando cada vez mais espaço, uma vez que se trata do segmento no qual as novas realidades econômicas têm surtido mais efeitos. A estabilidade, juros baixos e longos prazos de pagamentos possibilitaram que faixas de renda inferiores passassem do aluguel para o imóvel próprio.

A Tabela 16 exibe dois cenários que simulam os efeitos do prazo e taxa de juros sobre qual renda mínima é necessária para a aquisição de um imóvel de médio padrão. O cenário I demonstra as condições que um comprador encontrou em 2008 junto aos bancos comerciais. A oferta de crédito é ampla para este cliente. O cenário II mostra o que era a situação de crédito imobiliário em 2005. Naturalmente, a melhoria do cenário dos juros e prazos possibilitou que, de modo geral, famílias pudessem passar de um imóvel de certo padrão para outro de padrão superior, mas foi o padrão médio que mais se beneficiou com essa melhoria das condições de financiamento.

Tabela 16 - Simulação de financiamento

	Cenário I	Cenário II
Preço imóvel	244.856	
Prazo em meses	360	120
Juros a.a	10,5%	15,00%
Juros a.m	0,84%	1,17%
PMT	2.154	3.810
% Renda comprometida	30%	
Renda Estimada	7.178	12.701
Salários mínimos	17,30	30,60

Fonte: Autor

A região que teve maior valorização foi a central, com 1,25% a.a., seguida da zona leste, com 0,99%a.a., zona sul, 0,93%a.a., noroeste, 0,53%a.a., norte, 0,4%a.a. e sudeste, com desvalorização anual de 0,38%a.a. A região mais representativa, em relação à quantidade de unidades lançadas, é a sudeste, com 35,5% entre 2003 e 2008. Observa-se, contudo, a tendência de alta da região sudoeste, que se comparava à região noroeste, com 23% e 19%, respectivamente. Em 2008, a região sudeste, pela primeira vez, fica em primeiro lugar, com 31% das unidades lançadas, enquanto a sudoeste, que foi a primeira nos outros anos, em 2008 passa para o segundo lugar, com 23%.

O médio padrão, da mesma forma que o médio-alto padrão, foi muito beneficiado com a melhoria nas condições de crédito. Este público não tinha acesso a linhas de crédito que possibilitassem às famílias sair dos aluguéis.

Em relação aos distritos, Carrão, na zona leste, foi o que apresentou maior valorização, com 4,3% ao ano. O distrito do Carrão, pela proximidade do Tatuapé, absorveu parte do valor desse distrito e beneficiou-se disso.

Pirituba, Jabaquara, Casa Verde, Freguesia do Ó, Liberdade, Tatuapé, Butantã tiveram valorização acima de 1% ao ano sobre o IPCA. Os distritos que perderam valor mais acentuadamente são a Vila Prudente, com 4,1% de queda ao ano, seguida da Vila Formosa, -4,0% a.a., Campo Grande, -2,9% a.a, Sacomã, -2,7%a.a.

Tabela 17 - Preço médio m² por distrito em lançamentos de médio padrão

Distritos	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média M ² Útil	Total Unidades	Valorização a.a.
Mooca		2.885	2.790	2.801	2.929	2.993	2.883	3.178	0,7%
Morumbi	2.892	2.762	3.248	2.911	2.915	2.998	2.911	2.861	0,6%
Lapa	3.173	2.746	2.941	2.995	3.082	3.228	3.014	2.591	0,3%
Tatuapé		2.716	3.182	2.761	2.788	2.938	2.802	2.517	1,6%
Cursino		2.899	2.873	2.890	2.984	3.049	2.919	2.009	1,0%
Butantã		2.522	2.570	2.845	2.960	2.715	2.731	1.994	1,5%
Jabaquara	2.719	2.670	2.782	2.775	2.858	3.191	2.791	1.843	2,7%
Vila Prudente		3.090	2.426	2.590	2.657	2.511	2.621	1.445	-4,1%
Ipiranga	2.972	2.929	3.049	2.847	2.846		2.934	1.380	-0,9%
Vila Guilherme		2.499	2.482	2.793	2.864	2.605	2.648	1.379	0,8%
Santo Amaro			3.212	3.099	2.865	3.167	3.028	1.188	-0,4%
Barra Funda	2.533	2.734	2.684	2.680	3.049	2.717	2.750	1.123	1,2%
Campo Grande				2.909	3.044	2.666	2.791	1.032	-2,9%
Perdizes		3.142	3.110	2.902	3.162		3.112	1.031	0,2%
Sacomã			2.779	2.443	2.496	2.490	2.537	1.017	-2,7%
Santana		2.932	2.807	2.927		2.964	2.847	778	0,2%
Liberdade		2.902	2.908	2.555	2.962	3.213	2.908	728	2,1%
Casa Verde	2.552	2.553	3.197	3.080	3.066	2.936	2.943	702	2,4%
Freguesia do Ó		2.495	2.454	2.427	2.488	2.752	2.492	609	2,0%
Pirituba		2.328			2.693	2.761	2.598	582	3,5%
Carrão		2.530	2.424	2.685	2.994		2.714	566	4,3%
Vila Maria			2.595		2.845	2.605	2.662	543	0,1%
Bom Retiro				2.486	2.607		2.566	482	NA
Mandaqui				3.103	2.971		2.997	476	NA
Limão				2.221	2.358	3.039	2.603	432	NA
Vila Formosa		2.917			3.079	2.377	2.863	389	-4,0%
Jaguaré				2.843	2.733	2.996	2.883	381	1,8%
Saúde	2.946	3.111	3.150	3.010		3.148	3.078	321	1,1%
Belém				3.032	3.120		3.061	296	NA
Penha		2.278	2.243		2.370		2.308	283	1,0%
Santa Cecília					2.647		2.647	240	NA
Vila Mariana	3.176		2.831			3.228	3.017	216	0,3%
Vila Leopoldina		3.221					3.221	200	NA
São Mateus					2.721		2.721	191	NA
Bela Vista			2.543	3.076			2.809	190	NA
Tucuruvi			2.466			2.793	2.548	181	NA
Brás						2.784	2.784	178	NA
Cambuci		2.734					2.734	171	NA
Cachoeirinha					2.361		2.361	141	NA
Socorro						2.575	2.575	140	NA
Campo Belo	3.268			2.761			3.014	117	NA

Perus						2.387	2.387	104	NA
República			2.462		2.618		2.540	79	NA
Jardim São Luís						2.961	2.961	76	NA
Itaim Bibi		2.890		3.168			3.029	62	NA
Cidade Ademar			2.507				2.507	56	NA
Consolação			2.853				2.853	48	NA
Pinheiros			3.292				3.292	45	NA
Moema		3.243					3.243	44	NA
Aricanduva						2.445	2.445	35	NA
Total	2.937	2.783	2.788	2.838	2.841	2.826	2.820	36.666	

Fonte: Autor e Embrasp

7.6.5 – Baixo Padrão

O valor dos imóveis de baixo padrão variou entre R\$ 56 mil e R\$ 265 mil. Mesmo em se tratando dos imóveis de classe mais baixa, a renda mínima necessária para aquisição de um imóvel de R\$ 56 mil, pelos critérios atuais de financiamento, é de, pelo menos, 4,07SM (vide Tabela 18).

Tabela 18 - Simulação de financiamento

	Mínimo	Máximo
Preço imóvel	56.000	265.000
Prazo em meses	360	
Juros a.a	10,88%	
Juros a.m	0,86%	
PMT	507	3.299
% Renda comprometida	30%	
Renda Estimada	1.690	7.995
Salários mínimos	4,07	19,27

Fonte: Autor

Para chegar a essa conclusão, adotou-se como premissa um imóvel com valor nominal de R\$ 56.000, com financiamento pela CEF, por período de 30 anos e taxa de juros de TR + 9,1% ao ano, o que equivale a 10,88% ao ano. Admitindo que o valor máximo da parcela que um comprador pode assumir em relação à renda é de 30%, chega-se a uma parcela de R\$ 507,00. Para um imóvel no valor de R\$ 100.000, a renda necessária passa a 7,27 SM, com uma parcela de R\$ 905,00 e, para um imóvel

de R\$ 120.000, a renda deve ser de pelo menos 8,72 SM, com uma parcela de R\$ 1.086.

Fica evidente que, considerado o fato da grande concentração de renda, apenas uma pequena parcela da população tem acesso à compra de imóveis. Para imóveis com preço a partir de R\$ 350.000, a CEF não pode financiar via taxas subsidiadas, o que reflete numa necessidade de renda ainda maior. Há uma nova proposta em análise pelo governo federal que prevê aumentar o teto de financiamento pela CEF, nas condições atuais, para R\$ 500.000.

Este tipo de empreendimento é o que oferece maior desafio ao incorporador, uma vez que a demanda é alta, mas, por outro lado, o poder de compra é menor. Oferecer produtos desta natureza que se encaixem adequadamente ao perfil do comprador tem sido foco das empresas do segmento econômico.

O segmento de baixo padrão tem perdido representatividade em termos de unidades lançadas ano a ano, passando, de 29,42% em 2003, para 18,19% em 2008. Nota-se que tem havido uma migração para o segmento de médio padrão. A valorização dos terrenos em São Paulo levou as incorporadoras a elevar o padrão mínimo do empreendimento. Cada vez mais, os empreendimentos de baixo padrão estão sendo lançados em regiões mais periféricas e nas regiões metropolitanas da Cidade.

Tabela 19 - Preço médio m² por distrito em lançamentos de baixo padrão

Distrito	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Média M ² Útil	Total Unidades	Valorização a.a.
Sacomã	1.438	1.485	1.791	1.882	1.960	1.978	1.862	2.016	5,5%
Campo Limpo			1.821	1.735	1.875	1.699	1.784	1.333	-1,7%
Vila Prudente		1.784	1.857	1.921	1.803	2.041	1.876	972	2,7%
Butantã		1.766	1.795	2.104			1.864	906	6,0%
Freguesia do Ó		1.798	2.089	2.079	1.676		1.901	801	-1,7%
Morumbi	2.150	1.912	1.567	1.932	1.813		1.838	790	-3,4%
Casa Verde	1.977	1.720			2.024		1.936	748	0,5%
Itaquera	1.422			1.806	1.790	1.592	1.718	728	1,9%
Vila Matilde	1.857	1.948		1.935	1.601		1.890	691	-2,9%
Cangaíba		1.532		1.773			1.628	676	5,0%

Penha	1.984	2.049	2.035	2.059	1.977		2.023	615	-0,1%
Ermelino Matarazzo	1.541	1.575	1.617		1.733		1.617	529	2,4%
Pirituba			1.955	1.646	2.018		1.914	509	1,1%
Pedreira			1.892		2.161		2.026	503	4,5%
Limão			2.051				2.051	399	NA
Jaguara			1.696				1.696	388	NA
Jaraguá				1.982		1.805	1.923	318	-3,1%
Vila Guilherme		2.072		2.044			2.058	313	-0,5%
República			1.020	1.380	1.884	2.047	1.583	313	19,0%
Mooca		2.067					2.067	310	NA
Socorro			1.993				1.993	297	NA
Lajeado				1.593	1.825	1.714	1.711	250	2,5%
Cachoeirinha				1.876			1.876	248	NA
São Miguel				1.919	1.837	2.020	1.925	224	1,7%
Jaçanã					2.008		2.008	224	NA
Aricanduva			2.010	2.024	1.948		1.994	224	-1,0%
Carrão						2.126	2.126	212	NA
Itaim Paulista					1.191	1.929	1.560	210	NA
Bom Retiro				1.495	1.774		1.634	202	NA
Jabaquara	2.151		2.136		2.006		2.098	179	-1,2%
Jaguaré			2.103				2.103	167	NA
Vila Maria		2.155					2.155	160	NA
Liberdade		2.085		1.183			1.634	152	-17,2%
Cidade Ademar					1.553		1.553	152	NA
Jardim São Luís				2.068			2.068	148	NA
Cursino			2.100		2.068		2.084	120	-0,5%
Vila Formosa		1.906					1.906	112	NA
Artur Alvim			1.802		2.014		1.908	106	3,8%
Mandaqui	2.098		1.651				1.874	84	-7,7%
Tatuapé			2.135				2.135	76	NA
Tucuruvi		1.851		2.013			1.932	72	2,8%
São Mateus				2.131			2.131	68	NA
Anhangüera		1.184					1.184	64	NA
Barra Funda				1.221			1.221	33	NA
Total	1.846	1.825	1.865	1.864	1.866	1.867	1.856	17.637	0,4%

Fonte: Autor e Embraesp

Os distritos de Sacomã, Campo Limpo e Vila Prudente mantiveram-se com número alto e constante de lançamentos por ano. Seis distritos destacaram-se em 2008: Jaraguá, República, Lajeado, São Miguel, Carrão e Itaim Paulista. Juntos, responderam por 58% das unidades lançadas, como pode ser visto na Tabela 19. A representatividade vem do fato de que, até 2008, esses distritos praticamente não

registraram lançamentos. As entrevistas indicam que esses lançamentos não significam nenhuma tendência em favor de tais distritos. A análise das empresas que lançaram esses empreendimentos demonstra que não há concentração de uma mesma empresa que atue em uma ou mais das regiões. Segundo os entrevistados, esse comportamento foi aleatório, uma vez que ali há muita área disponível para incorporação.

7.7 – Distritos de maior destaque

Analisados os desempenhos por região, padrão e renda, alguns distritos ganharam destaque na base de dados e nas entrevistas. Pretende-se, portanto, analisar esse fenômeno mais criteriosamente, para entender o motivo pelo qual houve aumento de unidades lançadas no período, se ocorreu variação de preço ou se o perfil de lançamentos mudou. Até o momento, o exame mais geral das informações não permitiu compreender, individualmente, qual foi o comportamento de cada distrito, os motivos que determinaram tal comportamento e, principalmente, o que se pode esperar desses distritos.

7.7.1 – Itaim Bibi

O Itaim Bibi localiza-se na região sudoeste de São Paulo e é considerado um dos distritos de maior concentração de renda da cidade, com mais de 52% da população com renda acima de 10SM, ficando atrás apenas de Moema, Jardim Paulista e Morumbi. Sua população é de 227 mil habitantes.

A região desenvolveu-se mais rapidamente com a abertura da Av. Brig. Faria Lima, em direção à Av. República do Líbano. Além disso, a criação da Operação Urbana Faria Lima (OUFL) encorajou a iniciativa privada a investir na região. As operações urbanas destacam-se em relação às outorgas onerosas, uma vez que os recursos advindos pelos leilões de títulos de potencial de construção são obrigados, por lei municipal, a reverter para o desenvolvimento da região. Isso incentiva a iniciativa privada a investir na região, uma vez que tem a garantia de que o setor público fará o mesmo.

A OUFL é um exemplo de planejamento urbano bem-sucedido. Atualmente, o cruzamento da Av. Brig. Faria Lima com a Av. Juscelino Kubitschek é considerado o m² mais valorizado da cidade. O valor estimado de aluguel de uma laje comercial, segundo o Sr. Yunes é de R\$ 130,00 m². Novos empreendimentos comerciais surgiram, inicialmente, desde o cruzamento com a Av. Nove de Julho, em direção à Av. Hélio Pellegrino. Regiões como a Vila Olímpia, que até meados de 2005 possuía apenas grandes galpões de antigas fábricas, passaram a se desenvolver, primeiramente com os empreendimentos da Via Funchal e, posteriormente, dentro da Vila Olímpia, antigo bairro residencial.

Com relação aos empreendimentos residenciais, o preço do m² passou de R\$ 6.212 para R\$ 5.890, o que representa uma queda de 5,2% no período ou 0,88%a.a. A região lançou, ano a ano, menos unidades e sempre manteve o *mix* entre empreendimentos de médio-alto padrão e ilhas de altíssimo padrão, como a Rua Leopoldo Couto Magalhães. O Sr. Neufel argumenta que a região tem apresentado poucas oportunidades para empreendimentos residenciais. Ainda é uma das mais valorizadas da cidade, mas não sofreu qualquer efeito do *boom* imobiliário. Mesmo assim, dentro do período analisado, foi o distrito com maior VGV e atingiu R\$ 3,2 bi.

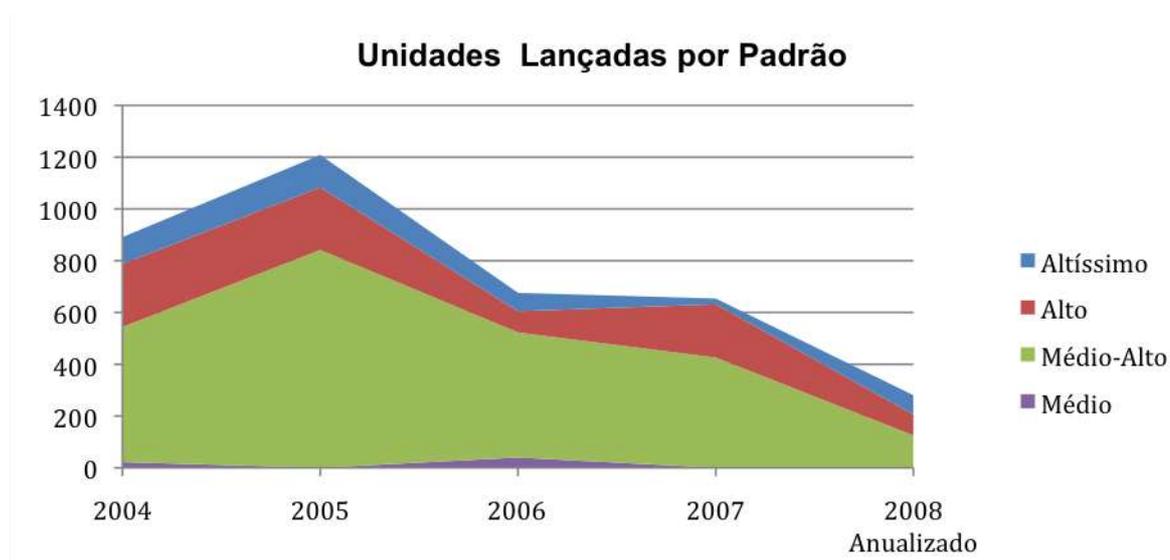


Gráfico 10 - Unidades lançadas por padrão no Itaim Bibi (2004-2008)
Fonte: Autor e Embraesp

Na opinião do Sr. Mendes Caldeira, a perspectiva é que mais empreendimentos comerciais de altíssimo padrão surjam na região. Ainda há, entretanto, espaço para empreendimentos residenciais de altíssimo padrão. A dificuldade para viabilização de novos empreendimentos é a falta de terrenos e o custo de CEPACS, que são os títulos oriundos da OUFL. Uma nova aposta de desenvolvimento, em termos de lançamentos residenciais, é a direção oposta da Faria Lima, na região logo após o cruzamento da Av. Rebouças. Mais detalhes sobre esta região serão apresentados quando se tratar do distrito de Pinheiros.

7.7.2 – Jardim Paulista

O Jardim Paulista localiza-se na região sudoeste, tem 247 mil habitantes, dos quais, 62,05% possui renda acima de 10SM, o que o coloca, em segundo lugar, atrás apenas de Moema. Considere-se, ainda, que, pelo fato de possuir uma grande população, o número absoluto de moradores com renda acima de 10SM é o maior da cidade, com 153 mil moradores.

Historicamente a renda *per capita* é uma das mais altas da cidade. Regiões comerciais, como a Av. Paulista, Av. Brig. Faria Lima, Av. Rebouças, Av. Nove de Julho, Av. Brasil, e Rua Augusta estão contidas ou estão no entorno do distrito. Essas avenidas concentram os principais centros comerciais da cidade e este fator é preponderante na atração de empreendimentos residenciais de alto e altíssimo padrão, segundo o Sr. Mendes Caldeira. Esta é, portanto, uma região consolidada e que se desenvolveu mais intensamente após os anos 60.

A dificuldade de encontrar terrenos para incorporação concorreu para que, a partir de 2005, o número de unidades lançadas caísse drasticamente. Houve poucas unidades de médio padrão e verificou-se a migração de unidades lançadas de médio-alto/alto padrões para alto/altíssimo padrões, entre 2004 e 2008.

Mesmo com a queda de lançamentos, o fato de que, cada vez mais, apenas lançamentos de padrão mais elevados fossem viabilizados economicamente elevou o preço do m² da região em mais de 75,29% ou 9,81%a.a., conforme Tabela 20. É

importante ressaltar que, para empreendimentos de altíssimo padrão, o preço do m² ficou estável, enquanto, nos empreendimentos de médio-alto padrão, caiu 5,2% a.a. entre 2004 e 2006. Apenas os empreendimentos de alto padrão tiveram desempenho positivo, com um salto de 6,1% a.a. entre 2003 e 2007.

Tabela 20 - Preço médio m² por padrão (2003-2008)

Preço médio de m ²							
Padrão	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Altíssimo		8.984	8.711	7.307	7.548	8.941	8.556
Alto	5.101	5.633	5.480	5.067	6.877		5.516
Médio-Alto		4.455	3.597	3.786			3.858
Total	5.101	6.856	5.420	5.307	7.213	8.941	6.148

Fonte: Autor e Embraesp

Ainda na opinião do Sr. Mendes Caldeira, a região encontra-se totalmente desenvolvida, sobrando eventualmente poucos espaços disponíveis para incorporação. Para esse entrevistado, o custo do terreno, aliado à restrição quanto à multiplicação de seu aproveitamento, tende a que, cada vez mais, apenas empreendimentos de altíssimo padrão surjam futuramente nesse distrito. Isso não quer dizer, entretanto, que haverá valorização no médio prazo, uma vez que regiões vizinhas também são candidatas a absorver parte da demanda por esse tipo de imóvel.

Outro fator que leva à estabilização de preços é a grande quantidade de residências de altíssimo padrão que a região possui. Pela lei urbana, não há qualquer previsão de mudança de zoneamento para estas regiões. No Jardim Paulista ainda existe espaço para o desenvolvimento de residências de altíssimo padrão, de forma que esse estoque para o desenvolvimento horizontal possa frear a aceleração de desenvolvimento vertical.

7.7.3 – Pinheiros

O distrito de Pinheiros tem 58 mil habitantes, dos quais, 51% possuem renda superior a 10SM. O distrito é vizinho do Jardim Paulista e, com ele, apresenta várias características em comum, ao mesmo tempo que se assemelha aos seus outros dois vizinhos mais ao norte, Alto de Pinheiros e Perdizes. A Marginal Pinheiros faz sua

divisa a leste, e os dois distritos vizinhos do lado oposto do Rio Pinheiros, Butantã e Morumbi, têm características bem distintas. Ao sul, o Itaim Bibi, que se conecta principalmente com a Av. Brig. Faria Lima, cuja extensão, tanto em direção a Pinheiros quanto em direção à Av. Hélio Pellegrino imprimiu-lhe grande desenvolvimento comercial, com o apoio da OUFL.

A região mais ao norte é formada pelos bairros de Pinheiros, Vila Madalena e Sumarezinho. Os três bairros têm vocação iminentemente residencial. A Vila Madalena é um bairro boêmio com bares e casas noturnas. Dentro da lei de zoneamento, estava classificado como Z18, o que significa ser uma zona residencial que permite prédios de, no máximo, oito andares. É um bairro com grandes vias de acesso aos principais centros comerciais. Mesmo com todas essas características, a Vila Madalena não teve qualquer lançamento no período de estudo. Segundo declarou o Sr. Neufel, isso se deveu principalmente à lei de zoneamento e não ao desenvolvimento dos distritos de Alto de Pinheiros e Perdizes, o que se pode comprovar pelo fato de seu vizinho Pinheiros, situado no mesmo distrito, ter tido também maiores possibilidades de desenvolvimento.

Pinheiros concentrou a grande maioria dos lançamentos. O bairro desenvolveu-se bastante com a abertura da Av. Brig. Faria Lima até o Largo da Batata. A chegada do metrô, prevista para inauguração em 2010, é outro grande fator que agrega valor à região. O bairro possui um centro comercial na região da Av. Faria Lima, no corredor da Rebouças e, mais a oeste, até a Marginal Pinheiros. A leste da Av. Faria Lima, até a Av. Dr. Arnaldo, é que se concentra um cinturão de prédios residenciais de médio padrão até alto padrão. Segundo afirmou o Sr. Neufel, os terrenos nesse cinturão são cada vez mais escassos. Isso é evidente, quando se observa a queda no número de unidades lançadas desde 2005, mesmo na época do *boom* imobiliário. O padrão médio-alto foi predominante, com 73% das unidades lançadas. Distritos vizinhos, como Perdizes e Alto de Pinheiros, atraíram parte do público da região e o que se seguiu foi uma desvalorização de Pinheiros de 1,27% a.a. ou 7,39% acumulado.

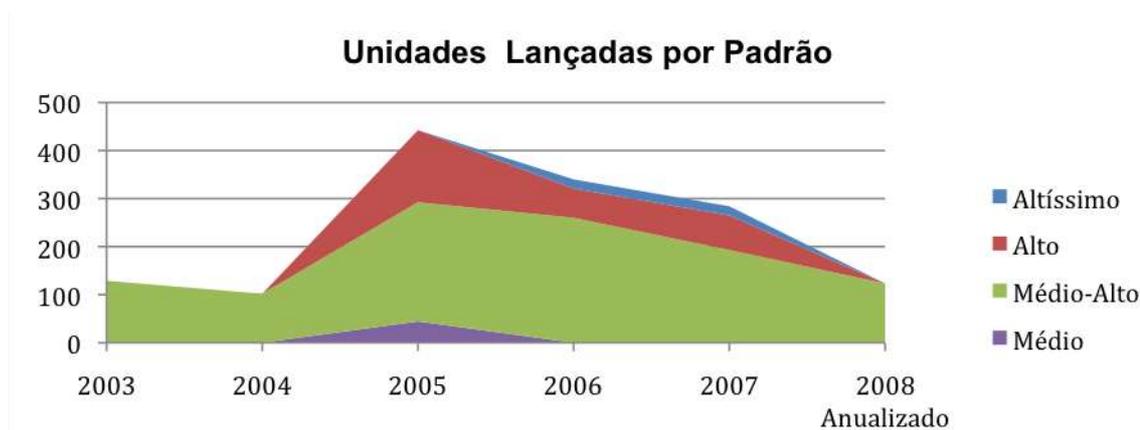


Gráfico 11 - Unidades lançadas por padrão em Pinheiros (2003-2008)

Fonte: Autor e Embraesp

Dentro de Pinheiros, a próxima região que tem potencial para se desenvolver está entre as avenidas Eusébio Matoso, Faria Lima e Prof. Frederico Herman Júnior. Segundo palavras do Sr. Neufel, há espaço para empreendimentos tipo *single*, de padrão médio-alto, com apenas um dormitório. Isso seria um transbordamento natural da Vila Madalena para uma região em desenvolvimento e que é, ao mesmo tempo, mais bem localizada em relação à zona comercial.

7.7.4 – Morumbi

O distrito do Morumbi tem características peculiares e apresenta uma das maiores amplitudes de renda da cidade. Residem na região 32 mil habitantes, dos quais, 56% com renda superior a 10SM. É um distrito que se desenvolveu a partir dos anos 60, com características residenciais horizontais. Nos anos 80, favelas começaram a surgir no seu entorno e no próprio Morumbi. Ao mesmo tempo, desenvolveu-se o comércio, que atende principalmente à região.

O grande destaque do período consistiu no expressivo volume de lançamentos de unidade de médio padrão, principalmente em 2007, durante o *boom*.

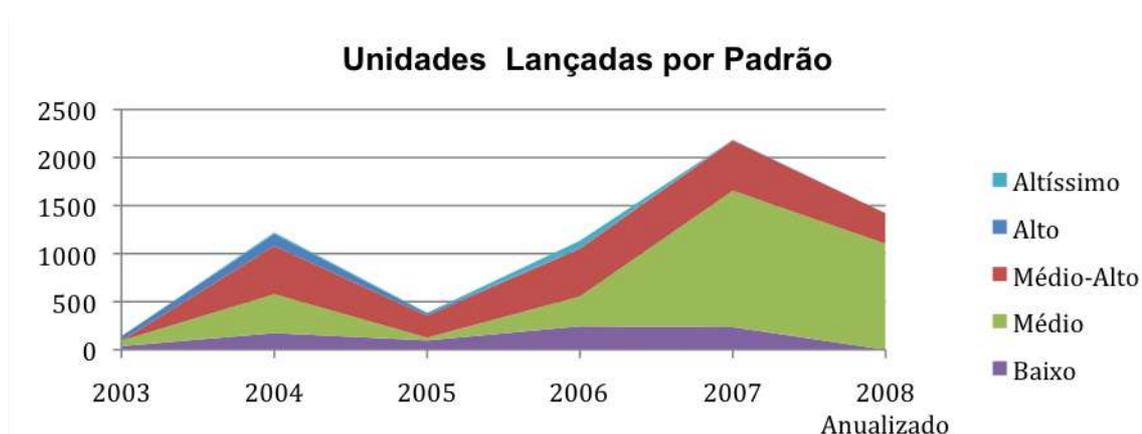


Gráfico 12 - Unidades lançadas por padrão no Morumbi (2003-2008)

Fonte: Autor e Embraesp

O Morumbi conquistou o 2º lugar entre os distritos que mais lançaram unidades, com mais de 2.861, ficando apenas atrás da Mooca, com 3.178, durante o período de 2003 até 2008 para unidades de médio padrão. Foi o 2º também em termos de VGV, com R\$ 3,1 bi. A região ainda possui muitos terrenos à disposição e continua a manter muito espaço para desenvolvimento. Segundo alerta o Sr. Safatle, é necessário observar a velocidade com que a demanda conseguirá absorver a oferta futura. Há migração dos distritos vizinhos a oeste e ao sul, principalmente da Vila Sônia e Vila Andrade. Uma barreira para o aumento do padrão dos empreendimentos é a infraestrutura de acesso à região, do lado oposto da Marginal Pinheiros. O trânsito e a falta de segurança, devido à proximidade das favelas, são dois fatores que inibem o aumento do padrão. Mesmo assim, principalmente pelo *boom* de empreendimentos de médio padrão, a região se valorizou 4,31% no período de 2003 a 2008 ou 0,71% a.a.

7.7.5 – Campo Belo

Campo Belo é um distrito predominantemente residencial horizontal. Possui uma população de 63 mil habitantes, 43,76% dos quais com renda acima de 10SM. Trata-se, portanto, de um dos distritos com maior renda, uma vez que a média da cidade é de apenas 33%.

Segundo lembrou na entrevista o Sr. Muszkat, membro do Conselho de Administração e Diretor de Assuntos Corporativos da Even Incorporadora e

Construtora, a região sempre apresentou vocação para desenvolver-se rapidamente. Alguns fatores-chave determinaram seu crescimento. A mudança do plano diretor permitiu que empreendimentos verticais passassem a ser viabilizados. Apesar de a mudança do plano diretor ser essencial para que novos empreendimentos surgissem, eram importantes outros fatores que atraíssem novos moradores e que fomentassem a demanda.

Ainda nas palavras do Sr. Muszkat, o Campo Belo era estritamente uma zona Z1, o que significa região residencial horizontal. Por si só, novos empreendimentos se beneficiariam, por se destacarem e por terem exclusividade de vista para uma região horizontal. O segundo ponto e o mais importante é que Moema, um distrito mais desenvolvido “transbordou” para o Campo Belo. O preço do metro quadrado mais em conta atraiu parte da demanda de Moema. Por outro lado, o distrito de Santo Amaro, o vizinho mais ao sul, que é considerado uma área totalmente desenvolvida, tem se degradado nos últimos anos. Muitos habitantes passaram a enxergar o Campo Belo como uma opção mais atraente. Evidência disso é que o preço do m² da região passou, de R\$ 3.792 em 2003, para R\$ 3.459 em 2008, num decréscimo acumulado de 8,77% ou 1,52% a.a. Outro ponto importante é que, em 2003, foram lançados apenas empreendimentos de médio-alto padrão e, em 2008, o número de unidades lançadas de padrão médio já se igualou ao padrão superior.

O distrito foi, claramente, foi um dos que sofreram grande impacto com o *boom* de 2007. Lançou menos de cem unidades por ano, até 2005. Em 2006, lançou quase quinhentas unidades e, em 2007, passou para mais de mil unidades. O padrão do bairro é eminentemente de médio-alto e alto padrão. A grande demanda da região, além de absorver a oferta nunca antes vista, elevou o preço do m², de R\$ 4.124 em 2003, para R\$ 4.821 em 2008, num salto de 16,90% em apenas cinco anos, com média anualizada de 2,63%



Gráfico 13 - Unidades lançadas por padrão no Campo Belo (2003-2008)
Fonte: Autor e Embraesp

O Sr. Muszkat declarou entender que o distrito ainda possui muito potencial para crescimento, uma vez que Moema, praticamente, não oferece novas oportunidades, e o Campo Belo tem atraído habitantes de quase todos os distritos ao seu redor.

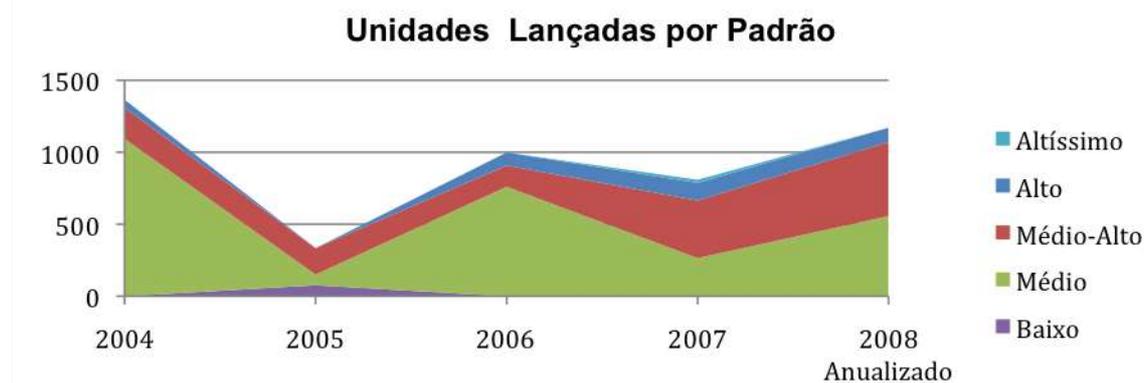
7.7.6 – Tatuapé

O Tatuapé localiza-se na região sudeste e sua população é de 78 mil habitantes. A renda acima de 10SM atinge apenas 24%, o que coloca o distrito em 22º lugar na cidade de São Paulo. Seis dos entrevistados nesta pesquisa afirmaram que o distrito apresenta peculiaridades marcantes em relação aos outros da cidade. Apesar de a cidade ter uma estrutura monocêntrica muito clara, o Tatuapé se apresenta como uma exceção à regra. A região possui infra-estrutura completa, com metrô, comércio próprio de alto e médio padrão e indústrias, que atualmente estão mudando para os distritos vizinhos, a leste.

Todos os distritos em seu entorno, principalmente os de leste, possuem renda inferior e se voltam para o Tatuapé, que é uma região de referência e atração pela conveniência que oferece à sua população.

Por esses motivos, o plano diretor permite um adensamento relativamente alto, com quase a totalidade de sua área, com 2,5x a 3,0x. A lei 13.885/04 da cidade de São Paulo que regulamentou o novo estoque de outorgas onerosas deu à região o maior estoque da cidade, com mais de 350mil outorgas. O próximo distrito em termos de outorga é a Saúde com 270mil. Outro ponto positivo da região é a saída de fábricas, como a da Ford. Grandes áreas passaram a ficar à disposição para incorporação.

Resumindo, a região é um centro de referência de regiões vizinhas, com permissão para adensamento superior e há grandes terrenos à disposição. Isso fez com que, ano a ano, o padrão dos empreendimentos subisse gradativamente, como mostra o Gráfico 14.



14 - Unidades lançadas por padrão no Tatuapé (2003-2008)

Fonte: Autor e Embraesp

Por todos os motivos descritos, o distrito do Tatuapé apresentou o 3º maior VGV, com mais de R\$ 2.1 Bi lançados no período analisado. Em termos de valorização, a região apresentou valorização média de 2,25% ao ano, conforme Tabela 21. A perspectiva futura aponta para um crescente adensamento e valorização na região, com cada vez mais empreendimentos de médio-alto e alto padrão. Eventualmente, poderá haver mais oportunidades para o altíssimo padrão, segundo quatro dos entrevistados.

Tabela 21 – Preço médio de m² de lançamento por padrão no Tatuapé

Padrão	Ano Lcto						Retorno Anualizado 08/04
	2004	2005	2006	2007	2008	Total	
Altíssimo				7.684		7.684	NA
Alto	5.422		5.376	5.562	5.337	5.433	-0,31%
Médio-Alto	3.592	3.794	3.699	3.803	3.508	3.715	-0,47%
Médio	2.716	3.182	2.761	2.788	2.938	2.802	1,58%
Baixo		2.135				2.135	NA
Total	3.292	3.382	3.427	4.228	3.680	3.587	2,25%
							11,79%

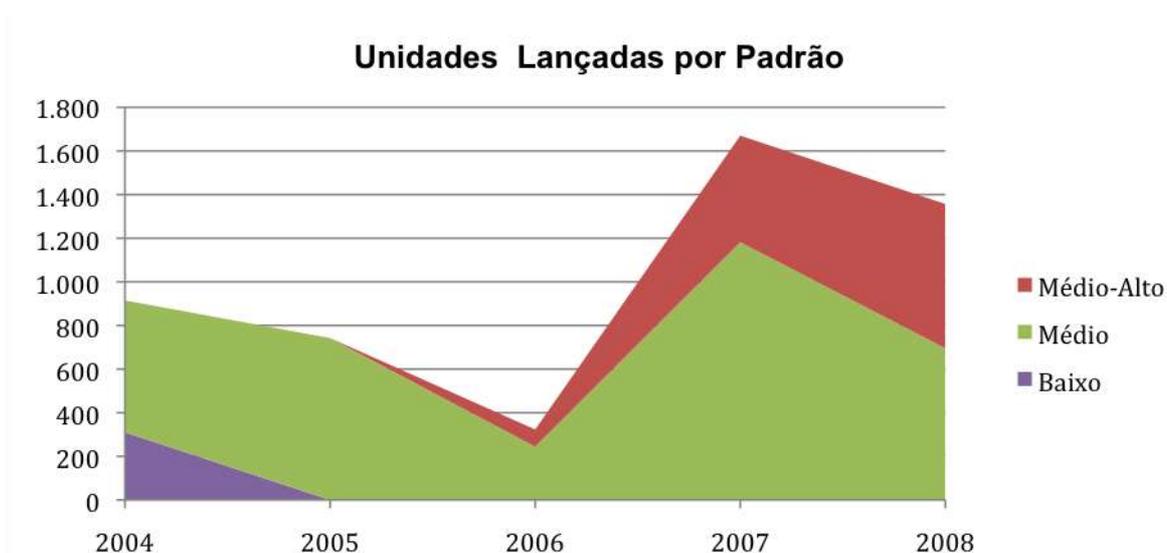
Fonte: Autor e Embraesp

7.7.7 – Mooca

A Mooca localiza-se na região sudeste, tem uma população de 60 mil habitantes e 22,48% da população possui renda acima de 10SM. O distrito tem por vizinhos Brás, Belém, Água Rasa, Cambuci e Ipiranga. É conhecido por ser uma região fabril.

Falando sobre a Mooca, o Sr. Yunes esclareceu que, com a saída das fábricas, o distrito passou a ser uma grande opção para os incorporadores. Grandes terrenos ficaram disponíveis para compra numa região próxima ao centro e com grandes avenidas de acesso. A principal via de acesso é a Radial Leste, que faz toda a ligação leste-centro da cidade. Inicialmente, por se tratar de uma região fabril e não residencial, os primeiros empreendimentos eram de baixo padrão e com baixo preço do metro quadrado. À medida que a região se desenvolveu, novos empreendimentos de maior padrão passaram a ser incorporados em grandes terrenos, nos moldes de condomínio clube. Entre 2004 e 2008, foram lançados 54 empreendimentos com 4.442 unidades, ou seja, 82 unidades por empreendimento.

O grande destaque fica por conta da rápida migração do padrão de lançamentos. Houve rápida migração de lançamentos de baixo padrão, para médio e por fim médio-alto. O gráfico abaixo mostra a mudança de perfil de lançamentos. Em 2008, o número total de unidades lançadas foi inferior ao de 2007, entretanto, subiu o número de unidades de médio-alto padrão.



15 - Unidades lançadas por padrão na Mooca (2003-2008)

Fonte: Autor e Embraesp

O preço médio da região passou de R\$ 2.662, em 2004, para R\$ 3.281, em 2008, o que representa uma valorização de 23,24% em cima do IPCA em apenas quatro anos. O retorno anualizado foi de 4,26% a.a. sobre o IPCA.

Também, segundo o Sr. Neufel, a região ainda apresenta grande potencial de desenvolvimento. Famílias que moram em regiões mais afastadas do centro, como Tatuapé, Vila Maria, Penha e Carrão, sentem-se atraídas para esse distrito.

Há um entrave de cunho político que tem segurado o desenvolvimento da região. Segundo o Sr. Yunes, associações de bairro e o governador Serra, que é oriundo da Mooca, têm feito grandes esforços no sentido de não permitir o lançamento de novos empreendimentos, com o argumento de degradação da arquitetura fabril da primeira metade do século XX. Algumas antigas fábricas, como o Moinho Santo Antônio, foram tombadas, impossibilitando dessa forma que ali se desenvolvam novos empreendimentos.

7.7.8 – Vila Leopoldina

O distrito de Vila Leopoldina localiza-se na região noroeste de São Paulo, cuja renda média, acima dos 10SM, é de 31%, ante a média de 33% da cidade. Sua população é de 26.887 habitantes. O Sr. Yunes relatou que o CEAGESP, a central dos Correios e antigos galpões de indústrias desativadas eram a imagem da região até o final da década de 90. O distrito passou a revelar-se como uma oportunidade de incorporação imobiliária no momento em que as regiões mais próximas ao centro, como Alto de Pinheiros e Perdizes, ficaram com metragens quadradas mais caras. Como referência, o Alto de Pinheiros apresenta preço médio do m² na faixa de R\$ 5.033m² e Perdizes, de R\$ 4.153m² dentro o período estudado.

Outro grande fator que possibilitou o desenvolvimento da região foi a disponibilidade de grandes galpões industriais a um preço baixo, argumenta o Sr. Yunes. A facilidade de incorporar em grandes terrenos é um diferencial positivo. A região passou a lançar grandes empreendimentos do tipo condomínio clube. O apelo comercial é que as famílias poderão desfrutar de uma completa infra-estrutura com piscinas, cinema e churrasqueiras num ambiente seguro. A região passou a lançar empreendimentos com média de 151 unidades, de padrão médio-alto.

O tipo de empreendimento condomínio clube é muito eficiente em termos de custos. A incorporadora passa a trabalhar em uma escala maior. O esforço de *marketing* é diluído, a obra passa a ser mais eficiente e, em geral, o custo do terreno passa a ser relativamente menor do que o de empreendimentos menores. O perfil do comprador destes empreendimentos é de famílias das regiões metropolitanas que passaram a vislumbrar, finalmente, um imóvel a preço acessível e mais próximo do centro de São Paulo.

A região lançou sete empreendimentos, num total de 1.055 unidades, ao preço médio do m² de R\$ 3.520. A valorização anual sobre o IPCA foi de R\$ 3,45%, o que representa um valor acumulado de 14,54% do período.

A crise, entretanto, interrompeu novos lançamentos, que deixam de ser realizados, momentaneamente, até que os incorporadores passem novamente a ter confiança. Segundo o Sr. Neufel, a região ainda apresenta alto potencial para desenvolvimento e lançamento de empreendimentos com menos unidades. O padrão dos empreendimentos tende a melhorar, à medida que novos empreendimentos comerciais passem a surgir na região. Há também um estudo sobre a retirada da CEAGESP do distrito. Esse evento melhoraria muito o entorno do bairro, caso este viesse a se tornar uma grande área de empreendimentos comerciais, residências e áreas de lazer.

7.7.9 – Vila Mariana

A Vila Mariana localiza-se na região sudoeste e possui 120 mil habitantes, dos quais 48% com renda acima de 10SM.

O distrito apresenta boa infra-estrutura, com linha de metrô, grandes avenidas, como 23 de Maio e Rua Vergueiro. Possui o próprio comércio local e sempre esteve próxima dos principais centros comerciais da cidade, como Av. Paulista, Av. Brig Faria Lima e Av. Berrini. O Parque do Ibirapuera, localizado integralmente em Moema, faz divisa com a Vila Mariana. Este é um dos principais fatores pelos quais alguns lançamentos de alto padrão surgem na região.

Em termos de planejamento urbano, até a mudança da lei de zoneamento, quase a totalidade de sua área era de Z2, o que significa médio fator de adensamento ou coeficiente de construção de 2,5x. Além disso, há cerca de 30% de sua área classificada como Z1, o que significa zona residencial exclusiva e com baixo gabarito. Após a mudança do plano diretor, houve uma queda ainda maior do limite, antes em 2,5x para, no máximo, 2x.

Em termos de lançamentos imobiliários, a Vila Mariana se divide em duas regiões. A primeira e mais nobre, fica a sul/sudoeste, próxima aos parques e Z1. Neste perímetro estão concentrados os lançamentos de alto padrão. O volume lançado não é significativo, mesmo havendo demanda reprimida, segundo o Sr. Yunes. O problema

de não haver maior número de lançamentos é a extrema dificuldade de elaborar projetos viáveis, pela falta de terrenos grandes, uma vez que, para montar um projeto, é necessário a compra de cerca de 3 mil m², representando cerca de dez casas de 300m². Além do mais, o baixo limite de coeficiente permitido é outro fator inibidor. O que se verificou foi um baixo e constante volume de unidades lançadas entre 2003 e 2008. O preço desse padrão variou em 0,45% a.a. acima do IPCA, o que não é muito representativo. A perspectiva, adianta o Sr. Yunes, é que, para esta região da Vila Mariana, o volume de lançamentos tenda a diminuir cada vez mais, já que cresce a dificuldade de encontrar terrenos nos quais seja possível viabilizar novos negócios. Não há qualquer previsão de mudança do plano diretor para este setor.

Ao analisar o setor norte/leste, nota-se a concentração dos lançamentos de padrão médio-alto e médio, o último dos quais ao norte da Rua Vergueiro. Esta é uma região com menos atrativos que o Parque do Ibirapuera ou a proximidade de uma Z1. Isso impede que o padrão seja o mesmo, mas, por outro lado, há maior disponibilidade de terrenos à disposição. O corredor da Rua Vergueiro, que possui metrô e um dos principais corredores de ônibus da cidade, leva o plano diretor a permitir construções de até 4x de coeficiente. Por essa razão, seu entorno é um dos que mais apresentaram lançamentos de médio-alto e médio padrão. O volume médio anual foi de, aproximadamente, setecentas unidades. Por ano, tem-se construído cerca de 90 mil m². Ainda há estoque suficiente de outorga onerosa, pela Prefeitura, para pelo menos mais cinco anos de desenvolvimento neste ritmo. O médio-alto padrão, que foi preponderante, apresentou uma apreciação média anual de 1,54% acima do IPCA, ou quase 3x o alto padrão. O Sr. Yunes diz acreditar que ainda há boas oportunidades de negócios para o padrão médio-alto na região, para os próximos anos.

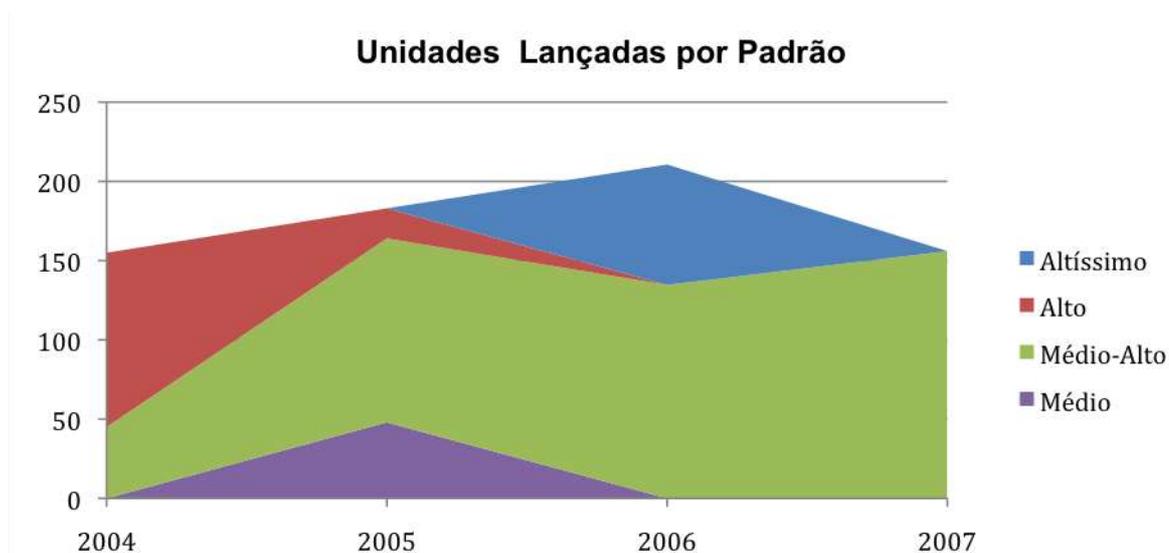
7.7.10 – Consolação

O Distrito de Consolação, que está situado na região central, tem uma população de 51 mil habitantes cuja renda acima de 10SM é de 51%, sendo, assim, um dos mais altos da cidade.

Cada um de seus bairros contém características únicas de desenvolvimento e planejamento urbano. O Pacaembu é um bairro residencial horizontal formado por casas de alto padrão. O bairro está completamente consolidado, não havendo mais espaços para novas construções. Não há qualquer perspectiva de mudança da lei de zoneamento para a região. Higienópolis é um bairro residencial cujo desenvolvimento residencial vertical se iniciou nos anos 60 e 70. Atualmente, há pouco espaço para lançamentos e os poucos empreendimentos concretizados foram principalmente de altíssimo e alto padrão. Hoje, o bairro possui comércio local de alto padrão, universidades, escolas, parques e está próximo aos centros comerciais mais antigos, que são o centro e a região da Av. Paulista.

O bairro da Consolação desenvolveu-se no entorno, entre o Elevado Artur da Costa e Silva, a Av. Nove de Julho, a Av. Paulista e a Rua da Consolação. Apesar de sua excepcional localização, sempre foi considerada uma região relativamente degradada. O desenvolvimento de Higienópolis cessou na Rua da Consolação, da mesma forma que o desenvolvimento dos Jardins foi até a Av. Paulista. Há cerca de cinco anos, o bairro tem passado por um momento de renovação. A região tem se tornado aos poucos uma nova opção para os jovens de classe média. A Rua Augusta, que ainda é o principal ponto de prostituição da cidade, vem sendo revitalizada com a chegada de bares, restaurantes e boates.

Por se tratar, portanto, de uma região extremamente desenvolvida, mas com características próprias, lançaram-se nela apenas 705 unidades entre 2004 a 2007. Em 2008 não houve lançamentos. O bairro de Higienópolis foi responsável pelos lançamentos de altíssimo e alto padrão, enquanto a Consolação fez lançamentos de médio e médio-alto padrão. O Pacaembu não apresentou qualquer lançamento no período.



16 - Unidades lançadas por padrão na Consolação (2004-2008)
Fonte: Autor e Embraesp

Apesar de, como um todo, o distrito apresentar uma desvalorização de 3,61% ao ano, ao analisar os lançamentos por bairros, nota-se que, na verdade, houve uma grande valorização dos dois bairros e, conseqüentemente, da região. A Consolação valorizou-se 3,61%a.a., com seus cinco lançamentos. Ano a ano, o padrão desses lançamentos tem subido, o que demonstra um indicativo de revitalização da região. O bairro de Higienópolis lançou principalmente empreendimentos de alto e altíssimo padrão. Em 2004 e 2005 alto padrão e, em 2006, 77% das unidades lançadas já foram de altíssimo padrão, com preço do metro quadrado mais alto. O preço da região passou de R\$ 5.568 por m², em 2004, para R\$ 8.721 por m², o que representa uma valorização de 16,13%a.a., conforme Tabela 22. O resultado de Higienópolis deve ser mais profundamente analisado, uma vez que a variação de 56% em quatro anos, no preço do m², não é razoável. O fato de haver uma concentração muito alta de lançamentos de altíssimo padrão em 2006, enquanto nos anos anteriores houve apenas lançamentos de alto padrão, distorcem drasticamente o resultado. De qualquer forma, o bairro mostra que há espaço para o desenvolvimento de empreendimentos de altíssimo padrão. Se a tendência de haver mais lançamentos de altíssimo padrão na região, nos próximos anos, se configurar, a valorização poderá ser verificada mais enfaticamente.

Tabela 22 - Preço m² em empreendimentos da Consolação (2004-2007)

Bairro	2004	2005	2006	2007	Média	Valorização a.a.
Consolação	3.839	3.132	3.561	4.434	3.620	3,66%
Higienópolis	5.568	5.222	8.721		6.907	16,13%
Média	5.136	4.386	7.861	4.434	5.879	-3,61%

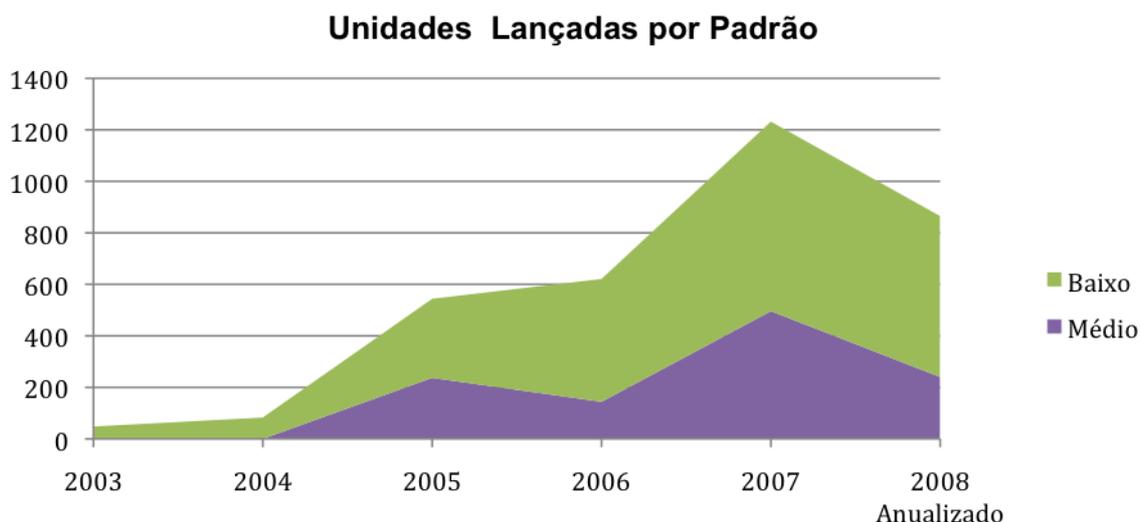
Fonte: Autor e Embraesp

7.7.11 – Sacomã

O Sacomã é um dos distritos mais pobres da cidade, com apenas 6,8% da população com renda acima de 10SM, o que o situa na 51^a posição. Localiza-se na região sudeste e faz divisa com a cidade de São Caetano. Sua população é de 231 mil habitantes.

A infra-estrutura da região é pouco desenvolvida e existem ali muitas favelas. A criminalidade é alta, o sistema de transporte não é eficiente e há carência de serviços públicos em geral. A grande quantidade de favelas da região compreende, também, a de Heliópolis, uma das maiores da cidade, situada no Sacomã.

Ao norte do Sacomã, encontra-se o distrito do Ipiranga, cuja renda acima de 10SM é de 14%. Os lançamentos têm surgido justamente na região mais próxima a esse distrito e têm elevado o padrão rapidamente. O padrão preponderante era o baixo. Apenas em 2006 é que surgiram empreendimentos de médio padrão. Em 2008, o distrito já possuía 28% do total de unidades lançadas.



17- Unidades lançadas por padrão no Sacomã (2003-2008)
Fonte: Autor e Embraesp

O distrito ficou em 9º lugar, em número de unidades lançadas, com 3.033, mas apenas em 24ª posição em VGV, com R\$ 381 mi. Essa distorção vem do fato de o distrito possuir um dos preços de m² mais baratos da cidade. No período analisado, a média foi de R\$ 2.127 por m². Uma das principais causas do grande número de unidades lançadas e da melhoria do padrão dos empreendimentos veio em decorrência da facilidade de financiar as unidades a longuíssimo prazo, a taxas de juros acessíveis. A perspectiva é que o ritmo de lançamentos caia, enquanto a economia não der sinais de recuperação. A demanda é extremamente sensível a qualquer variação de preço e, portanto, caso as condições de financiamento variem, a quantidade de lançamentos variará de acordo com elas.

8 – Resultados

Feitas as análises quantitativas e o cruzamentos das entrevistas chegou-se a resultados sobre os quais são e qual é o peso relativo dos principais determinantes de desenvolvimento imobiliário.

Através da análise dos distritos que mais se destacaram, elencou-se em ordem decrescente o item de valorização anual do período de Nov/03 até Out/08. A Tabela 23 demonstra que não é possível identificar pela amostra desses distritos qualquer correlação entre a valorização e a renda, a valorização e o VGV Lançado, ou valorização e a região do distrito. A amostra apresenta tanto distritos que se valorizaram a um ritmo muito alto quanto os que se desvalorizaram consideravelmente no período analisado.

A freqüência com que cada determinante foi citado nas entrevistas foi elencada por distrito. Para se obter a importância relativa de cada determinante foram atribuídas pontuações item a item. Por exemplo, no Jardim Paulista, o determinante do desenvolvimento com maior destaque no período foi o Plano Diretor (A), portanto foi dada a nota seis, em segundo lugar, nota cinco, a Proximidade de um Centro Comercial (2) e assim por diante. Dessa forma pode-se obter uma nota relativa de cada determinante para em seguida classificá-los por grau de importância na Tabela 24.

Tabela 23 – Fatores determinantes que mais influenciaram os distritos em destaque

Distrito	Região	Valorização anual média	VGV Lançado	Unidades Lançadas	Renda Acima de 10SM	Determinantes					
						1°	2°	3°	4°	5°	6°
Jardim Paulista	SUDOESTE	9,81%	657.475	702	62,05%	A	E	B	D		
Sacomã	SUDESTE	6,92%	381.881	3.033	6,81%	F	C	A			
Moóca	SUDESTE	4,27%	1.306.162	4.442	22,48%	A	B	C	F		
Vila Leopoldina	NOROESTE	2,75%	469.366	1.055	26,99%	A	E	C	G		
Campo Belo	SUDOESTE	2,64%	1.467.169	1.825	43,76%	A	G	B	C	D	F
Tatuapé	SUDESTE	2,25%	2.111.159	4.224	24,75%	B	D	C	A		
Morumbi	SUDOESTE	0,71%	3.144.497	5.896	56,44%	C	B	F	A		
Vila Mariana	SUDOESTE	-0,82%	2.007.490	3.834	47,95%	G	B	F	C	A	
Itaim Bibi	SUDOESTE	-0,88%	3.230.029	3.703	52,72%	A	B	E	D		
Pinheiros	SUDOESTE	-1,27%	925.740	1.370	51,00%	A	B	E	G	D	
Consolação	CENTRO	-3,61%	619.858	705	50,97%	B	D				

Fonte: Autor

Tabela 24 – Principais fatores determinantes

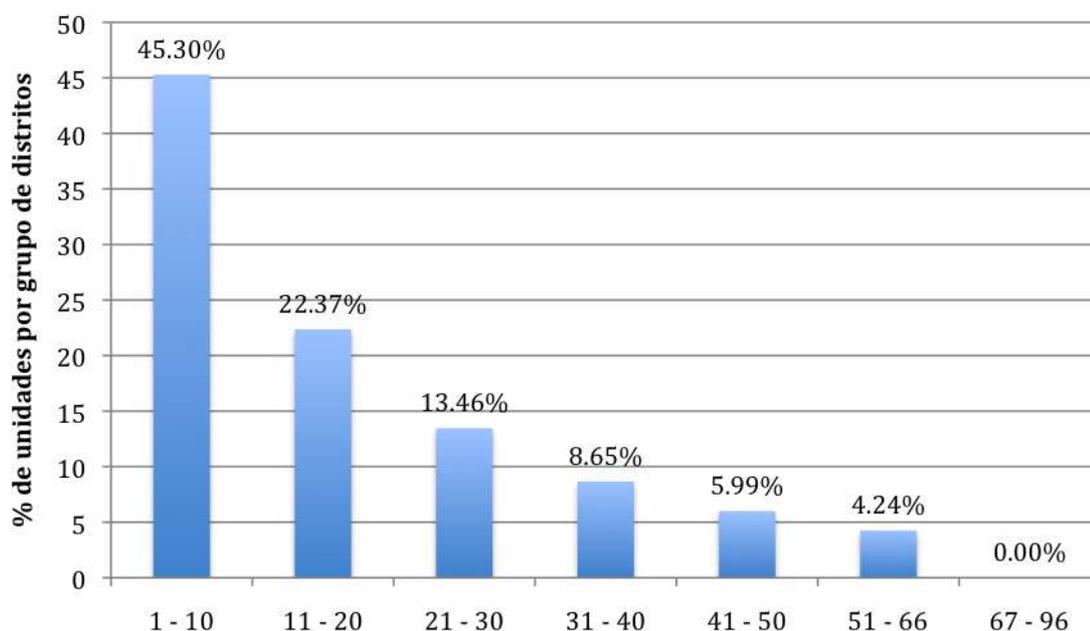
Item	Código	Descrição
1°	A	Plano Diretor
2°	B	Proximidade de um centro comercial
3°	C	Disponibilidade de Terrenos
4°	D	Infra-estrutura desenvolvida (Transporte, Segurança, etc.)
5°	E	Regulamentação de operações urbanas
6°	F	Economia em expansão favorece o desenvolvimento de padrões inferiores
7°	G	Saturação e Transbordo de uma região mais desenvolvida para uma menos desenvolvida

Fonte: Autor

Em relação aos determinantes, cada um exerce sua influência relativa sobre o desenvolvimento das regiões. Não é possível correlacionar os determinantes à valorização. Chega-se à conclusão que para uma região se valorizar e a se desenvolver é necessária a combinação positiva dos determinantes além do momento propício que a região se encontra. Sobre o momento que a região se encontra, é importante destacar que seis dos doze entrevistados se intrigaram ao receber a informação de que o Itaim Bibi se desvalorizou 0,88%a.a. Estes argumentaram que em num momento anterior, por volta dos anos 70, quando esta região se consolidou, provavelmente houve uma grande apreciação dos imóveis.

Para os distritos que obtiveram desempenho negativo em termos de valorização, identificou-se a falta dos determinantes de forma mais intensa. Para o Itaim Bibi, um dos determinantes, por exemplo, que identificados que podem ter levado à queda dos preços foi a falta de terrenos à disposição e o não favorecimento do Plano Diretor a um adensamento ainda maior na região.

Diversos fatores entre os determinantes apontados nas pesquisas exerceram uma força negativa sobre os distritos que não se desenvolveram. Dos 96 distritos apenas 66 lançaram unidades novas. O Gráfico 18 agrupa os distritos em número de unidades lançadas. Os primeiros dos grupos de distritos com mais lançamentos concentrou 45,30% das unidades. Por outro lado, 30 distritos não apresentaram qualquer lançamento e mais de 58% do total obtiveram apenas 10% de unidades. Esse quadro demonstra o quanto o mercado imobiliário é concentrado em relativamente poucos distritos e que a cidade ainda apresenta muitas possibilidades de desenvolvimento.



18 – Concentração de unidades lançadas por distrito

Fonte: Autor e Embraesp

O padrão geral encontrado, em termos de desenvolvimento, além do adensamento ainda maior de regiões já consolidadas (i.e.: sudoeste, que é a região

central da cidade em termos comerciais) foi o surgimento e desenvolvimento de regiões mais periféricas, como as descritas no estudo. Vale ressaltar o desenvolvimento de certos distritos, como a Vila Leopoldina, Mooca e Tatuapé, que são áreas fora do centro comercial. Áreas como Pinheiros, Campo Belo e Vila Mariana, que cresceram em função do transbordamento das regiões centrais. A tendência do crescimento desses distritos e outros que venham a ter características semelhantes é o que se pode esperar para o futuro.

Em termos gerais, o que se pode concluir é que em decorrência do momento econômico e de crédito vivido pelo Brasil é possível identificar um grande movimento contra o déficit habitacional através da queda do padrão dos imóveis na cidade inteira conforme Gráfico 7. A Tabela 9 corrobora a tendência de queda de padrão através da diminuição da área útil dos imóveis lançados. Ao mesmo tempo, este tipo de construção é que mais se apreciou conforme Gráfico 8.

Para o futuro espera-se que as regiões que apresentem a melhor combinação dos determinantes no momento adequada se desenvolverão. O desenvolvimento não está diretamente correlacionado à valorização e, portanto não se pode esclarecer em quais regiões isso poderá acontecer.

9 – Conclusões

O mercado imobiliário brasileiro, especificamente o de São Paulo, é um dos mais atraentes do Brasil, principalmente pelo fato de apresentar grandes oportunidades para investidores com maior volume de capital, dada a capacidade da cidade para absorver a oferta, como se verificou no período analisado.

O estudo demonstrou que o *boom* imobiliário, cuja maior concentração ocorreu em 2007, surgiu de uma combinação de fatores internacionais, como crédito barato e abundante, e nacionais, com a estabilidade da economia e em virtude da alta demanda não atendida.

Tanto os entrevistados como a base da EMBRAESP demonstram claramente que o período desse *boom* já passou, pelos motivos inversos daqueles que o fizeram surgir. O crédito internacional desapareceu, e a economia brasileira demonstra os primeiros abalos da crise internacional.

Esses eventos de cunho macroeconômico são preponderantes, quando se trata de mercado imobiliário. Ao analisar o comportamento do desenvolvimento das regiões, foi necessário levar sempre em conta o momento que a economia atravessava e, de certa forma, procurar isolar esses efeitos para obter maior fidelidade na comparação entre as regiões da cidade.

O estudo pode demonstrar algumas regiões que se destacaram, o porquê da vocação de cada uma e quais suas perspectivas futuras. É possível, também, identificar quais regiões apresentam potencial para se desenvolver e quais estão saturadas. Além da vocação natural de certos distritos, o principal fator destacado por **todos** os entrevistados foi o direcionamento que o novo plano diretor deu à cidade, a partir de 2002.

Por meio do cruzamento entre as informações das regiões que mais se desenvolveram e a opinião dos especialistas de mercado, chegou-se à conclusão de

que alguns determinantes são preponderantes. Cada entrevistador, de forma geral, se ateve a uma série de fatores citados na Tabela 23

O trabalho esclarece de forma abrangente o comportamento de lançamentos e preços na cidade de São Paulo, num período de grande representatividade para o mercado imobiliário. Pode-se demonstrar o fim do *boom* imobiliário com a diminuição do volume de lançamentos. Não se conseguiu, entretanto, vislumbrar qual será o comportamento dos preços por metro quadrado para o futuro. O fato de uma região apresentar mais ou menos potencial para se desenvolver não significa que o preço da região aumentou mais ou menos. Esse comportamento foi verificado para algumas regiões e, para outras, não.

9.1 – Recomendações para trabalhos futuros

Diante da complexidade de variáveis encontradas no mercado imobiliário, faz-se necessário um aprofundamento das correlações dessas variáveis em relação ao preço de imóveis. O próprio Sant'Ana (2006) explica algumas das variáveis e deixa em aberto o grau de intensidade com que cada uma atua sobre o preço do imóvel. Mesmo que se determine tal influência, não de existir momentos em que determinada variável exerça mais ou menos peso sobre o preço dos imóveis. Um estudo empírico que isole algumas dessas variáveis não controladas no estudo atual seria um grande passo para avançar no conhecimento dos instrumentos relativos à determinação dos preços de imóveis.

É necessário entender, futuramente, o ciclo do mercado imobiliário brasileiro, em geral, e da cidade de São Paulo, em particular. Reconhecer quais fatores micro e macroeconômicos determinam a expansão ou retração do mercado e seus momentos. Há diversos estudos internacionais sobre este tema, mas pouco a respeito do ciclo brasileiro ou da cidade de São Paulo.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. *Avaliação de bens – Parte 1: procedimentos gerais*. São Paulo, 2001 NBR 14653-1:

PATTON, Michael Quinn. *Qualitative research and evaluation methods*. 3rd. EUA: Sage Publications, 2001. 598p.

VILLAÇA, Flávio. *As Ilusões do Plano Diretor*. São Paulo: Mimeo, 2005

ZIKMUND, William G. *Business Research Methods*. 7th. Oklahoma, EUA: Thomson, 2003. 748p.

BROWN, Gordon T. Real Estate Cycles Alter the Valuation Perspective. *The Appraisal Journal*, Chicago, p. 539 – 548, Out 1984.

CRÉDITO Imobiliário no Brasil. *Caracterização e Desafios*, São Paulo, mar 2007.

HAURIN, Donald R.; BRASINGTON, David, School Quality and Real House Prices: Inter-and Intrametropolitan Effects, *Journal of Housing Economics*, EUA, v.5, n. 1, p. 351-368, Dez 1996.

HOYT, Homer. The Effect of Cyclical Fluctuation Upon Real Estate Finance. *The Journal of Finance*, v. 2, n. 1, p. 51 – 64, abril 1947.

JACCARD, Ivan. House Prices, Real Estate Returns, and Business Cycle. *Swiss Finance Institute*, Geneve, p. 06 – 37, abril 2007.

KRAINER, John. Residential Investment over the Real Estate Cycle. *FRBSF Economic Letter*, San Francisco, n. 15, junho 2006.

PITTA, Carlos Eduardo. *Risco e Retorno de Investimento Imobiliário: um estudo do Mercado de Imóveis Comerciais de São Paulo*. 2000. 84 p. Dissertação (Pós-Graduação) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getulio Vargas, São Paulo.

SANT'ANA Júnior, Silvio Lucio. *Determinantes do Preço de Imóveis Residenciais na Cidade de São Paulo*. 2006. 78 f. Dissertação (Mestrado) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getulio Vargas, São Paulo.

GONZÁLEZ, Marco Aurélio Stumpf. Noções sobre o conceito no valor de mercado imobiliário. In: IX CONGRESSO BRASILEIRO DE AVALIAÇÕES E PERÍCIAS - COBREAP, 1997, São Paulo. p. 143-149

WHEATON, William C, Real Estate “Cycles”: Some Fundamentals. *Real Estate Economics*. Boston, v27 p. 209 – 230, 1999

BOVESPA. Disponível em: < <http://www.bovespa.com.br/Principal.asp>>
Acesso em: 14 ago. 2007.

EMBRAESP, TELEEMBRAESAESP, out/2008. CD-ROM.

ANEXO I – Informações Gerais das Companhias Entrevistadas

CNPJ:	
Nome:	
Endereço:	
Cidade:	Estado:
Telefone:	Website:
Entrevistado:	
Posição:	
Ramo de Atividade:	

ANEXO II – Questionário aos Executivos

1 - Em quais padrões a empresa mais atua?

- Altíssimo %_____
- Alto %_____
- Médio Alto %_____
- Médio %_____
- Baixo %_____

2 – Quais os distritos que apresentaram maior valorização na cidade de São Paulo? Por quê?

3 – Quais distritos mais se desvalorizaram?

4 – Quais distritos apresentam potencial para desenvolvimento? Por quê?

Apresentação das tabelas com todos os distritos para as questões 2 e 3

Uma vez respondidas as questões 1 a 4, apresenta-se a Tabela 4, Gráfico 4, Tabela 6, Gráfico 5, Tabela 7, Gráfico 6 e Tabela 8, para que o entrevistado se familiarize com a base de dados da Embraesp.

Em seguida apresentam-se as Tabelas que demonstram os lançamentos por padrão e distrito. Tabela 11, 13, 14, 17 e 19.

5 – Diante das tabelas por padrão, alguma região o surpreendeu em termos de valorização ou número de lançamentos?

6 – Que comentários o Sr., tece a respeito dos distritos destacados em verde?

No passo seguinte apresentam-se tabelas conforme Anexo IV, de acordo com o que foi respondido nas questões 3 e 4.

ANEXO III – Modelo de Tabela de apoio com informações dos distritos

Distrito Vila Mariana
 População 120.064
 Renda acima de 10 SM 47,95%
 Região SUDOESTE

Número de lançamentos por ano

Count of ref	Ano Lcto							Total
Padrão	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
Alto	3	2	5	6	3	1	20	
Médio-Alto		15	13	14	11	8	61	
Médio	1		2				4	
Total	4	17	20	20	14	10	85	

Número de unidades lançadas por ano

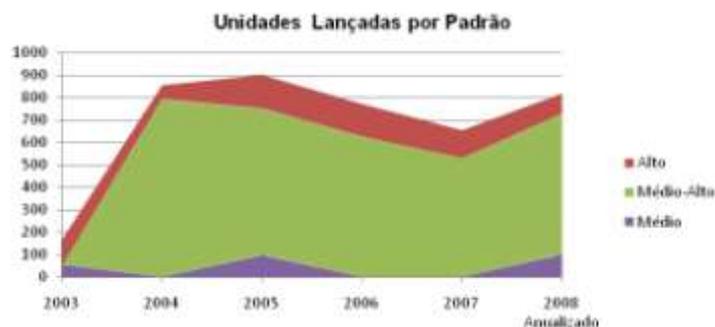
Sum of tt_unid	Ano Lcto							Total
Padrão	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
Médio	56		100			60	216	
Médio-Alto		795	653	628	533	366	2.974	
Alto	115	61	148	145	123	52	644	
Total	171	856	901	773	656	478	3.834	

Preço médio de m² por ano

Average of pçm2util_r II	Ano Lcto							Total	Retorno Anualizado
Padrão	2003	2004	2005	2006	2007	2008			
Alto	4.777	4.849	5.168	5.183	4.783	4.906	5.011	NA	
Médio-Alto		3.881	3.920	3.912	4.270	4.189	4.007	1,54%	
Médio	3.176		2.831			3.228	3.017	0,27%	
Total	4.376	3.995	4.123	4.294	4.380	4.165	4.197	-0,82%	
								-4,84%	

Atributos médios por ano

Data	Ano Lcto							Total
Padrão	2003	2004	2005	2006	2007	2008		
Average of dorm	3,50	3,04	3,20	3,20	3,32	3,60	3,25	
Average of banh	3,25	2,36	2,68	2,73	2,57	2,50	2,62	
Average of vagas	2,75	2,25	2,64	2,89	2,39	2,55	2,58	
Average of elevad	2,50	2,66	2,44	2,23	2,39	2,65	2,45	
Average of blocos	1,00	0,96	0,94	0,89	0,82	0,95	0,92	
Average of unid_and	2,75	3,04	3,20	2,53	3,63	2,90	3,03	
Average of andares	16,50	18,18	18,40	18,30	17,71	17,25	17,99	
Average of tt_unid	42,75	50,33	45,05	38,63	46,82	47,80	45,10	



ANEXO IV – Tabelas de Distritos

Lista Completa de Distritos
Água Rasa
Alto de Pinheiros
Anhangüera
Aricanduva
Artur Alvim
Barra Funda
Bela Vista
Belém
Bom Retiro
Brás
Brasilândia
Butantã
Cachoeirinha
Cambuci
Campo Belo
Campo Grande
Campo Limpo
Cangaíba
Capão Redondo
Carrão
Casa Verde
Cidade Ademar
Cidade Dutra
Cidade Líder
Cidade Tiradentes
Consolação
Cursino
Ermelino Matarazzo
Freguesia do Ó
Grajaú
Guaianases
Iguatemi
Ipiranga
Itaim Bibi
Itaim Paulista
Itaquera
Jabaquara
Jaçanã
Jaguara
Jaguaré

Jaraguá
Jardim Ângela
Jardim Helena
Jardim Paulista
Jardim São Luís
José Bonifácio
Lageado
Lapa
Liberdade
Limão
Mandaqui
Marsilac
Moema
Mooca
Morumbi
Parelheiros
Pari
Parque do Carmo
Pedreira
Penha
Perdizes
Perus
Pinheiros
Pirituba
Ponte Rasa
Raposo Tavares
República
Rio Pequeno
Sacomã
Santa Cecília
Santana
Santo Amaro
São Domingos
São Lucas
São Mateus
São Miguel
São Rafael
Sapopemba
Saúde
Sé
Socorro
Tatuapé
Tremembé
Tucuruvi

Vila Andrade
Vila Curuçá
Vila Formosa
Vila Guilherme
Vila Jacuí
Vila Leopoldina
Vila Maria
Vila Mariana
Vila Matilde
Vila Medeiros
Vila Prudente
Vila Sônia

Lista de Bairros e Distritos		
BAIRROS	DISTRITO	ZONA
ALTO DE PINHEIROS	Alto de Pinheiros	SUDOESTE
VILA MADALENA	Alto de Pinheiros	SUDOESTE
ANHANGÜERA	Ananguera	NOROESTE
JARDIM ARICANDUVA	Aricandiva	SUDESTE
VILA ANTONIETA	Aricandiva	SUDESTE
ARTUR ALVIM	Artur Alvim	LESTE
BARRA FUNDA	Barra Funda	NOROESTE
BELA VISTA	Bela Vista	CENTRO
BELÉM	Belém	SUDESTE
BOM RETIRO	Bom Retiro	CENTRO
LUZ	Bom Retiro	CENTRO
BRÁS	Brás	CENTRO
BUTANTÃ	Butantã	SUDOESTE
JARDIM PERI	Cachoeirinha	NORTE
PARQUE ITAGUAÇU	Cachoeirinha	NORTE
VILA NOVA CACHOEIRINHA	Cachoeirinha	NORTE
CAMBUCI	Cambuci	CENTRO
CAMPO BELO	Campo Belo	SUDOESTE
CAMPO GRANDE	Campo Grande	SUDOESTE
JURUBATUBA	Campo Grande	SUDOESTE
CAMPO LIMPO	Campo Limpo	SUL
CANGAÍBA	Cangaíba	LESTE
VILA CARRÃO	Carrão	SUDESTE
CASA VERDE	Casa Verde	NORTE
CIDADE ADEMAR	Cidade Ademar	SUL
CUPECÊ	Cidade Ademar	SUL
MORRO GRANDE	Cidade Ademar	SUL
CONSOLAÇÃO	Consolação	CENTRO
HIGIENÓPOLIS	Consolação	CENTRO
AGUA FUNDA	Cursino	SUDESTE
BOSQUE DA SAÚDE	Cursino	SUDESTE
JARDIM DA SAÚDE	Cursino	SUDESTE
VILA GUMERCINDO	Cursino	SUDESTE

ERMELINO MATARAZZO	Ermelino Matarazzo	LESTE
FREGUESIA DO Ó	Freguesia do Ó	NOROESTE
MOINHO VELHO	Freguesia do Ó	NOROESTE
IPIRANGA	Ipiranga	SUDESTE
BROOKLIN	Itaim Bibi	SUDOESTE
ITAIM	Itaim Bibi	SUDOESTE
VILA NOVA CONCEIÇÃO	Itaim Bibi	SUDOESTE
VILA OLÍMPIA	Itaim Bibi	SUDOESTE
ITAIM PAULISTA	Itaim Paulista	LESTE
ITAQUERA	Itaquera	LESTE
JABAQUARA	Jabaquara	SUDOESTE
VILA MASCOTE	Jabaquara	SUDOESTE
VILA SANTA CATARINA	Jabaquara	SUDOESTE
PARQUE EDU CHAVES	Jaçanã	NORTE
REMÉDIOS	Jaguara	NOROESTE
JAGUARÉ	Jaguareé	NOROESTE
JARAGUÁ	Jaraguá	NOROESTE
JARDINS	Jardim Paulista	SUDOESTE
GUARAPIRANGA	Jardim São Luís	SUL
GUAIANAZES	Lajeado	LESTE
AGUA BRANCA	Lapa	NOROESTE
ALTO DA LAPA	Lapa	NOROESTE
LAPA	Lapa	NOROESTE
ACLIMAÇÃO	Liberdade	CENTRO
LIBERDADE	Liberdade	CENTRO
LIMÃO	Limão	NOROESTE
MANDAQUI	Mandaqui	NORTE
IBIRAPUERA	Moema	SUDOESTE
MOEMA	Moema	SUDOESTE
ALTO DA MOOCA	Mooca	SUDESTE
MOOCA	Mooca	SUDESTE
MORUMBI	Morumbi	SUDOESTE
REAL PARQUE	Morumbi	SUDOESTE
PEDREIRA	Pedreira	SUL
PENHA	Penha	LESTE
PERDIZES	Perdizes	NOROESTE
POMPÉIA	Perdizes	NOROESTE
SUMARÉ	Perdizes	NOROESTE
PERUS	Perus	NOROESTE
JARDIM EUROPA	Pinheiros	SUDOESTE
PINHEIROS	Pinheiros	SUDOESTE
PIRITUBA	Pirituba	NOROESTE
CENTRO	República	CENTRO
PARQUE BRISTOL	Sacomã	SUDESTE
SACOMÃ	Sacomã	SUDESTE
SÃO JOÃO CLÍMACO	Sacomã	SUDESTE
VILA DAS MERCÊS	Sacomã	SUDESTE
SANTA CECÍLIA	Santa Cecília	CENTRO
SANTANA	Santana	NORTE
ALTO DA BOA VISTA	Santo Amaro	SUL
CHACARA FLORA	Santo Amaro	SUL
CHACARA SANTO	Santo Amaro	SUL

ANTÔNIO		
SANTO AMARO	Santo Amaro	SUL
JARDIM MARAJOARA	São Mateus	SUDESTE
SÃO MATEUS	São Mateus	SUDESTE
SÃO MIGUEL PAULISTA	São Miguel	SUDESTE
PLANALTO PAULISTA	Saúde	SUDOESTE
SAÚDE	Saúde	SUDOESTE
CAPELA DO SOCORRO	Socorro	SUL
TATUAPÉ	Tatuapé	SUDESTE
HORTO FLORESTAL	Tremembé	NORTE
TREMEMBÉ	Tremembé	NORTE
TUCURUVI	Tucuruvi	NORTE
VILA MAZZEI	Tucuruvi	NORTE
VILA FORMOSA	Vila Formosa	SUDESTE
VILA GUILHERME	Vila Guilherme	NORTE
VILA LEOPOLDINA	Vila Leopoldina	NOROESTE
PARQUE NOVO MUNDO	Vila Maria	NORTE
VILA MARIA	Vila Maria	NORTE
PARAÍSO	Vila Mariana	SUDOESTE
VILA CLEMENTINO	Vila Mariana	SUDOESTE
VILA MARIANA	Vila Mariana	SUDOESTE
VILA MATILDE	Vila Matilde	LESTE
VILA PRUDENTE	Vila Prudente	SUDESTE

Lista de Distritos por Zona	
ZONA	DISTRITO
CENTRO	Bela Vista
CENTRO	Bom Retiro
CENTRO	Brás
CENTRO	Cambuci
CENTRO	Consolação
CENTRO	Liberdade
CENTRO	Pari
CENTRO	República
CENTRO	Santa Cecília
CENTRO	Sé
LESTE	Artur Alvim
LESTE	Cangaíba
LESTE	Cidade Líder
LESTE	Cidade Tiradentes
LESTE	Ermelino Matarazzo
LESTE	Guaianases
LESTE	Itaim Paulista
LESTE	Itaquera
LESTE	Jardim Helena
LESTE	José Bonifácio
LESTE	Lageado
LESTE	Parque do Carmo
LESTE	Penha
LESTE	Ponte Rasa
LESTE	São Miguel
LESTE	Vila Curuçã
LESTE	Vila Jacuí

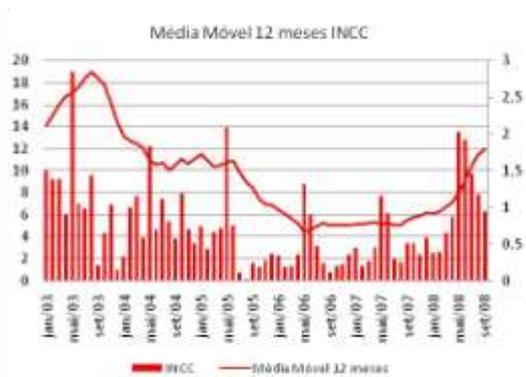
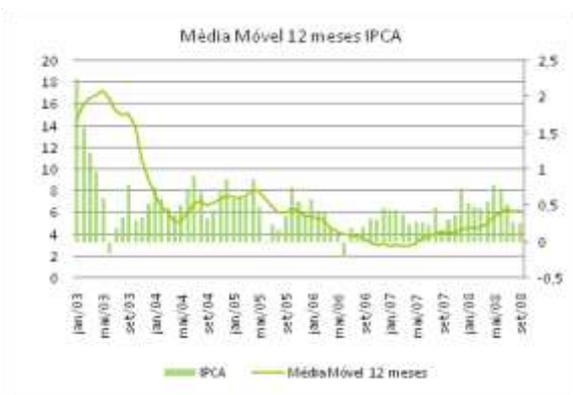
LESTE	Vila Matilde
NOROESTE	Anhanguera
NOROESTE	Barra Funda
NOROESTE	Brasilândia
NOROESTE	Freguesia do Ó
NOROESTE	Jaguara
NOROESTE	Jaguaré
NOROESTE	Jaraguá
NOROESTE	Lapa
NOROESTE	Limão
NOROESTE	Perdizes
NOROESTE	Perus
NOROESTE	Pirituba
NOROESTE	São Domingos
NOROESTE	Vila Leopoldina
NORTE	Cachoeirinha
NORTE	Casa Verde
NORTE	Jaçanã
NORTE	Mandaqui
NORTE	Santana
NORTE	Tremembé
NORTE	Tucuruvi
NORTE	Vila Guilherme
NORTE	Vila Maria
NORTE	Vila Medeiros
SUDESTE	Água Rasa
SUDESTE	Aricanduva
SUDESTE	Belém
SUDESTE	Carrão
SUDESTE	Cursino
SUDESTE	Iguatemi
SUDESTE	Ipiranga
SUDESTE	Moóca
SUDESTE	Sacomã
SUDESTE	São Lucas
SUDESTE	São Mateus
SUDESTE	São Rafael
SUDESTE	Sapopemba
SUDESTE	Tatuapé
SUDESTE	Vila Formosa
SUDESTE	Vila Prudente
SUDOESTE	Alto de Pinheiros
SUDOESTE	Butantã
SUDOESTE	Campo Belo
SUDOESTE	Itaim Bibi
SUDOESTE	Jabaquara
SUDOESTE	Jardim Paulista
SUDOESTE	Moema
SUDOESTE	Morumbi
SUDOESTE	Pinheiros
SUDOESTE	Raposo Tavares
SUDOESTE	Rio Pequeno
SUDOESTE	Saúde
SUDOESTE	Vila Mariana
SUDOESTE	Vila Sônia

SUL	Campo Grande
SUL	Campo Limpo
SUL	Capão Redondo
SUL	Cidade Ademar
SUL	Cidade Dutra
SUL	Grajaú
SUL	Jardim Ângela
SUL	Jardim São Luís
SUL	Marsilac
SUL	Parelheiros
SUL	Pedreira
SUL	Santo Amaro
SUL	Socorro
SUL	Vila Andrade

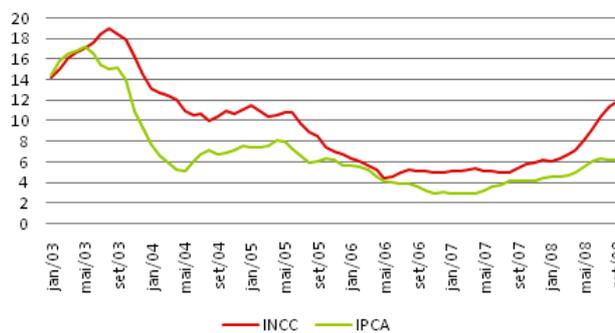
ANEXO V – Variação Mensal do IPCA e INCC

Var % Mensal		
Mês	IPCA	INCC
mai/06	0,10	1,32
abr/06	0,21	0,36
mar/06	0,43	0,20
fev/06	0,41	0,19
jan/06	0,59	0,34
dez/05	0,36	0,37
nov/05	0,55	0,28
out/05	0,75	0,19
set/05	0,35	0,24
ago/05	0,17	0,02
jul/05	0,25	0,11
jun/05	-0,02	0,76
mai/05	0,49	2,09
abr/05	0,87	0,72
mar/05	0,61	0,67
fev/05	0,59	0,44
jan/05	0,58	0,75
dez/04	0,86	0,51
nov/04	0,69	0,71
out/04	0,44	1,19
set/04	0,33	0,58
ago/04	0,69	0,81
jul/04	0,91	1,12
jun/04	0,71	0,70
mai/04	0,51	1,83
abr/04	0,37	0,59
mar/04	0,47	1,16
fev/04	0,61	1,00
jan/04	0,76	0,33

Mês	IPCA	INCC
set/08	0,26	0,95
ago/08	0,28	1,18
jul/08	0,53	1,46
jun/08	0,74	1,92
mai/08	0,79	2,02
abr/08	0,55	0,87
mar/08	0,48	0,66
fev/08	0,49	0,40
jan/08	0,54	0,38
dez/07	0,74	0,59
nov/07	0,38	0,36
out/07	0,30	0,51
set/07	0,18	0,51
ago/07	0,47	0,26
jul/07	0,24	0,31
jun/07	0,28	0,92
mai/07	0,28	1,15
abr/07	0,25	0,46
mar/07	0,37	0,27
fev/07	0,44	0,21
jan/07	0,44	0,45
dez/06	0,48	0,36
nov/06	0,31	0,23
out/06	0,33	0,21
set/06	0,21	0,11
ago/06	0,05	0,24
jul/06	0,19	0,47
jun/06	-0,21	0,90



INCC x IPCA



Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)