

OS IMPACTOS DO COVID-19 NO SETOR DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

Após anos de retração, o mercado nacional de imóveis residenciais vinha apresentando sinais de recuperação nos últimos meses, impulsionado pela menor taxa de juros da série histórica do país (Selic a 3,75% ao ano) e uma melhora discreta no nível de renda dos consumidores e na confiança do empresariado. Em 2019, por exemplo, o desempenho do setor na cidade de São Paulo atingiu patamares anuais de quase 55 mil unidades lançadas e aproximadamente 50 mil unidades vendidas – número recorde quando comparado à média de vendas, que varia entre 30 e 35 mil unidades ao ano.

Segundo dados do Valor Econômico, divulgados no dia 17/04/2020, o preço médio do aluguel residencial em 2019 teve alta real (descontada a inflação) de +0,60%, primeira vez desde 2013 que o preço médio de locação subiu mais do que a inflação. Além disso, o valor médio de venda dos imóveis sofreu uma redução real menor que nos anos anteriores (quase 4%), e com perspectivas de alta nos preços para 2020.

Com a crise causada pelo novo coronavírus, o setor sofreu uma desaceleração brusca. As projeções do PIB da construção civil, que eram de crescimento em 2020, passam a ter estimativas de queda diretamente proporcionais à duração da pandemia. Com base em nossas análises e relacionamento com o setor, discorremos a seguir sobre os principais impactos da crise nas agendas estratégicas e operacionais do setor.



Impactos nas agendas estratégicas e operacionais

Os primeiros impactos da crise já são notados nas vendas de imóveis, chegando a uma redução em volume superior a 50% no estado de São Paulo. A situação foi agravada também pela determinação legal do governo de fechamento dos plantões de vendas durante o período de quarentena. Vale ressaltar o fato de que o brasileiro, salvo raríssimas exceções, precisa visitar presencialmente o imóvel que deseja adquirir.

Além disso, as estratégias de lançamentos de empreendimentos (médio e alto padrão) também foram afetadas, uma vez que o humor do setor acompanha a grau de confiança do brasileiro. Dentre outras repercussões negativas nos indicadores econômicos, estima-se um acréscimo no número de desempregos no país de até 3 milhões gerado pela crise do covid-19, segundo o economista-chefe do Bradesco, Fernando Honorato Barbosa, provocando revisões (redução e/ou postergação) de lançamentos para este ano nas incorporadoras.

Já a busca e aquisição de terrenos não foi interrompida, pois além de existir certa escassez desta “matéria-prima” nos grandes centros urbanos, o ciclo de um empreendimento imobiliário pode superar cinco anos, e as estratégias de longo prazo não devem sofrer alterações por conta da crise atual.

Quanto à agenda operacional, as incorporadoras e construtoras têm acelerado a consolidação do processo de transformação digital das operações para garantir a infraestrutura necessária para que o trabalho remoto das equipes de apoio não fosse interrompido. Para as equipes de campo, foram adotadas melhores práticas e novos protocolos de higiene ao longo de toda a jornada, visando garantir a saúde física e mental do trabalhador e de suas famílias.

Por fim, também há o desafio das incorporadoras e imobiliárias em reduzir os impactos da crise para a classe de corretores de imóveis, que geralmente não têm remuneração fixa garantida e recebem de acordo com o desempenho de venda dos empreendimentos. As alternativas de cada empresa tiveram em comum o pano de fundo de soluções colaborativas e de solidariedade, como adiantamentos, doações etc.



Oportunidades no pós crise

Embora os desdobramentos de curto prazo da crise possam parecer um “banho de água fria” na curva ascendente do setor, nossos convidados do FLOWebinar de Real Estate afirmam que as condições atuais de mercado são mais favoráveis para uma recuperação quando comparadas com a crise anterior, que acabou selecionando as empresas remanescentes no ramo de incorporação e aprimorando a capacidade dos bancos de realizar análises de crédito. Eles mencionam que a combinação de variáveis como taxa de juros baixa, aumento de injeção de capital e liquidez no setor e demanda reprimida de novas moradias pode corrigir em poucos meses os efeitos negativos causados pela dinâmica deste mercado.

Além disso, os bancos públicos e privados têm contribuído com a redução dos impactos no setor por meio da criação de novas linhas de créditos e extensão no prazo de pagamento neste período de pandemia, tanto para pessoa jurídica quanto para pessoa física. Além de proporcionar a continuidade das obras e a manutenção dos empregos, estas medidas têm resultado em percentuais baixíssimos de pedidos de renegociação para pagamento dos financiamentos e de distrato até o momento.

Enquanto não se pode afirmar quando o coronavírus deixará de ser uma ameaça à saúde da população e da economia brasileira, de forma geral o setor está atento ao que pode mudar no comportamento dos compradores de imóveis para adequar seus produtos e está inserindo cada vez mais as ferramentas digitais nas etapas de oferta e fechamento de vendas de imóveis.

Quanto ao horizonte de longo prazo, a crise também representa um momento de oportunidades para promover discussões sobre a lei de zoneamento da cidade de São Paulo e sobre minimizar suas restrições para o desenvolvimento da maior metrópole brasileira.