

SUMMIT

Imobiliário

O ESTADO DE S. PAULO

FOTOS NUNNO FONSECA/ESTADÃO



As novas forças do mercado imobiliário

Short stay, retrofit, moradias compactas e foco na classe média moldam o setor e ampliam as oportunidades de acesso à moradia

Realização:

Parceria:

Apoio:

Patrocínio:

ESTADÃO 150

SECOVIS
A CASA DO MERCADO IMOBILIÁRIO

broadcast

ESTADÃO
ACESSOS à

ESTADÃO
BLUE STUDIO

ELDORADO
1073

paladar
20

CDHU

Integra

aw|reality

QuintoAndar



Mais do que um imóvel,
ajudamos pessoas a
encontrar um lugar
para amar.



Especialistas debateram, no painel “A onda dos apartamentos compactos”, como o perfil dos consumidores e os custos da construção impulsionaram a busca por imóveis menores

Perfil habitacional

Apartamentos compactos ganham atenção com a Geração Z

Com renda limitada e foco em praticidade, jovens impulsionam a demanda por imóveis menores, que já representam 70% dos lançamentos em São Paulo

JULIANA PORTUGAL
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

Os apartamentos compactos estão dominando o setor imobiliário. Em 2024, a participação dos imóveis pequenos no total de lançamentos ficou na faixa de 80%, segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC). Na cidade de São Paulo, 70% já são considerados compactos, com metragem entre 40 m² e 45 m² ou menos.

Essa tendência e suas diferentes razões foram debatidas no Summit Imobiliário 2025, na segunda-feira passada. O evento, na Unibes Cultural, em São Paulo, fez parte do Dia do Mercado Imobiliário Estadão, com patrocínio da AW Realty Incorporadora e do QuintoAndar e apoio da CDHU.

“O compacto vem de uma tendência, principalmente pós-pandemia, consequência do aumento muito grande do Índice Nacional de Custo da Construção (INCC). De 2017 a 2024, o crescimento acumulado foi de mais de 54%, enquanto a renda não acompanhou essa proporção”, afirmou a diretora de Incorporação da Plano&Plano, Renée Silveira.

“Temos um déficit habitacional gigante, em especial concentrado nas faixas 1, 2 e 3 do Minha Casa, Minha Vida, e essa diminuição vem justamente para atender a essa necessidade”, completou a executiva.

COMBINAÇÃO DE MOTIVOS. Para o diretor de Relações com Investidores da Lopes, Cyro Naufel, o aumento dos compactos é uma combinação de fatores sociais e econômicos. “Observamos uma diminuição no número de habitantes por domicílio. Hoje, a média de habitantes por moradia é de 2,65. Com isso, poderíamos dizer que ninguém precisa de um apartamento grande em São Paulo.”

De acordo com Naufel, a Geração Z também tem desempenhado papel relevante nessa transformação. “São pessoas que não podem perder tempo no deslocamento e valorizam a praticidade.”

“A Geração Z tem comprado mais apartamento, é algo que transmite segurança para eles”, afirmou Renée. “São jovens que vêm de um processo de insegurança de gerações anteriores que não tinham acesso ao crédito imobiliário. Somente no ano passado, 23% dos clientes eram da Geração Z.”

O perfil geracional também molda um novo cotidiano nos condomínios. “O público aceita um apartamento menor, que trará menos gastos; no entanto, o prédio para se destacar precisa oferecer as áreas compartilhadas que são bem-vistas e bastante usadas pelos novos moradores”, observou Renée.

ALTO PADRÃO. E não é só a Geração Z que está de olho nas unidades menores. O público de alto padrão também tem buscado imóveis com esse perfil, segundo a vice-presidente da Setin Incorporadora, Bianca Setin.

“Há uma migração para apartamentos compactos, de famílias em que os filhos não moram mais com os pais – vemos muito na região do Jardim Paulista –, ou de moradores de casas grandes (que ficaram mais vazias e menos funcionais)”, afirmou.

“O alto padrão hoje não tem a ver com o tamanho do apartamento. Há edifícios com unidades compactas de altíssimo padrão”, complementou Naufel.

DETALHES FAZEM DIFERENÇA. A valorização de um apartamento compacto não está necessariamente ligada apenas ao imóvel. “O diferencial de um apartamento compacto está da porta para fora”, salientou Naufel.

O primeiro ponto para que isso valha na prática, segundo o diretor da Lopes, é a localização, com acesso ao transporte público e a grandes avenidas. Além disso, as áreas comuns atuam como um prolongamento da unidade reduzida, com a oferta de espaços como academia, lavanderia, área gourmet, coworking, etc.

Para Bianca, o principal ponto que contribui para um compacto ter liquidez é a localização. “Na sequência, o custo de condomínio não pode comprometer a renda”, acrescentou.

Ao analisar o preço do metro quadrado, os especialistas são unânimes em afirmar que a tendência é de aumento. “No alto padrão, em São Paulo, o valor do metro quadrado está abaixo do que deveria estar. Não estamos conseguindo alcançar nem o INCC do nosso preço”, disse Bianca.



“Temos um déficit habitacional gigante, em especial concentrado nas faixas 1, 2 e 3 do Minha Casa, Minha Vida, e essa diminuição vem justamente para atender a essa necessidade”

Renée Silveira, diretora de Incorporação da Plano&Plano.

IA acelera ganhos em eficiência no mercado imobiliário

A inteligência artificial já ocupa papel central na transformação do mercado imobiliário, deixando de lado o status de tendência para se consolidar como ferramenta indispensável.

No QuintoAndar, a IA faz parte da estrutura desde o início da empresa. “Somos o que chamamos de um veterano curioso. Veterano porque usamos inteligência artificial desde o começo, mas curioso porque a tecnologia mudou e ainda temos muito a aprender”, disse Igor Gushiken, diretor de Dados e IA do QuintoAndar.

Um dos primeiros usos foi viabilizar a oferta do aluguel sem fiador, por meio de modelos que analisam o risco e garantem a sustentabilidade da operação. Com o tempo, outras aplicações foram incorporadas, como recomendação personalizada de imóveis e canais automatizados.

Nos últimos anos, com a IA generativa, o QuintoAndar passou a desenvolver produtos antes considerados inviáveis. Um exemplo é o buscador com linguagem natural, que permite ao usuário descrever mais livremente o que procura.

A plataforma busca imóveis com base tanto nas descrições quanto nas imagens. “A ferramenta entende até buscas que nem sequer previmos. Isso elevou muito a experiência do usuário”, destacou Gushiken.

Para Rafael Yoshioka, fundador da Hypnobox, a principal contribuição da IA é ajudar a superar a cultura baseada em percepções. “O mercado imobiliário ainda gira em torno de achismos. Quando um novo produto é lançado, há sempre um frio na barriga: será que vai dar certo?”, afirmou.

Segundo Yoshioka, o desafio é duplo: organizar o que já existe e melhorar a forma como os dados são captados: “Só assim é possível fazer a transição de uma cultura de percepção para uma cultura de fatos”.

Para Fábio Garcez, CEO do CV CRM, a inteligência artificial deve ser pensada em duas frentes: “Existe a IA ‘IN’, voltada à eficiência interna do negócio, e a IA ‘OUT’, que atua na experiência do cliente – desde o primeiro atendimento até a entrega das chaves”. Em tempos de juros elevados e competição acirrada, eficiência operacional deixou de ser um diferencial para se tornar uma necessidade. “As empresas precisam ser mais ágeis e inteligentes para sobreviver. E a IA é uma ferramenta decisiva nesse processo”, afirmou.

A força dos compactos em números

Aumento dos imóveis de metragem reduzida reflete mudanças demográficas, custo da construção e novos hábitos de consumo da Geração Z

80%

dos lançamentos imobiliários em 2024 foram de imóveis compactos no Brasil, segundo a CBIC.

70%

dos lançamentos na cidade de São Paulo são de apartamentos com até 45 m².

40 a 45 m²

ou menos é a metragem média dos apartamentos considerados compactos.

2,65

é o número médio de moradores por domicílio atualmente, segundo Cyro Naufel (Lopes).

23%

dos compradores do programa Minha Casa, Minha Vida em 2023 eram da Geração Z.

Quem busca imóveis compactos hoje

A popularização dos apartamentos com até 45 m² reflete transformações econômicas, demográficas e culturais. Longe de ser apenas uma escolha limitada ao orçamento, o compacto passou a ser visto como solução funcional e estratégica para diferentes perfis:



Jovens da Geração Z

Com renda mais baixa, rotina dinâmica e foco em mobilidade urbana, esse grupo valoriza praticidade, segurança e localização próxima ao trabalho e aos estudos.



Famílias em transição

Casais sem filhos ou com filhos que saíram de casa buscam moradias mais enxutas, com menos custo fixo e áreas compartilhadas bem estruturadas.



Público de alto padrão

Mesmo no segmento premium, há movimento de migração para unidades menores em regiões centrais, com foco em design, localização e conveniência.



Moradores que trocam aluguel por prestação

Programas como o Minha Casa, Minha Vida têm permitido que famílias de baixa renda troquem o aluguel pela casa própria, impulsionando a procura por imóveis acessíveis.

Incorporadora fechará o ano com mais de R\$ 1 bilhão em lançamentos

Especializada em prédios residenciais de alto padrão na capital paulista, a AW Realty tem quatro empreendimentos previstos para 2025 e mais cinco para o ano que vem

Os quatro lançamentos deste ano previstos pela AW Realty, incorporadora fundada há sete anos, somam R\$ 1,1 bilhão em Valor Geral de Vendas (VGV). No ano que vem, a empresa vai acelerar ainda mais o ritmo, com cinco lançamentos no horizonte. “Os terrenos para todos esses empreendimentos já estão garantidos. Nosso planejamento está agora focado em 2027 e 2028”, conta o CEO, Claudio Carvalho.

Um dos diferenciais dos empreendimentos da AW Realty é o alto padrão arquitetônico, resultado da parceria com um dos maiores escritórios de arquitetura do País, o Athié Wohnrath. O valor do metro quadrado nos projetos lançados em 2025 e 2026 varia entre R\$ 14 mil e R\$ 40 mil, algo que se define especialmente pela localização e por uma série de outros atributos relacionados a esse fator.

O principal destaque deste ano, responsável por metade do VGV total previsto pela incorporadora em 2025, é o Visar Jardim Europa, na zona oeste, com 64 apartamentos – dois por andar –, cujos proprietários poderão desfrutar de diversos pontos de interesse na região da Faria Lima, como o Shopping Iguatemi, o Instituto Tomie Ohtake e os clubes Pinheiros, Paulistano, Hebraica e Harmonia.

O empreendimento inclui a piscina mais alta de uso coletivo já construída na capital paulista, localizada no rooftop do 44º andar, a 145 metros de altura. “Decidimos que a vista maravilhosa que se tem lá de cima deveria ser compartilhada entre todos os moradores, em vez de ser privilégio de poucos em uma ou duas coberturas”, diz Carvalho. Além do



CLAUDIO CARVALHO É CEO DA AW REALTY INCORPORADORA

rooftop, dois outros pavimentos serão dedicados a lazer e convivência, incluindo academia superequipada, spa, brinquedoteca, espaço gourmet e salão de festas.

Os demais lançamentos da AW Realty neste ano são o Vittrino Campo Belo, na zona sul – que se destacará como um dos prédios mais altos da

região, com 34 andares –, e dois projetos na zona norte, o Sereno Jardim São Paulo e outro empreendimento, ainda sem nome definido, nas proximidades da Avenida Braz Leme. “Nosso compromisso é levar alto padrão para regiões da cidade que também merecem ter esse diferencial”, conclui Carvalho.



Em palestra no Summit Imobiliário, Fernando Honorato apontou riscos da política de juros altos e destacou que a reforma tributária ainda traz incertezas para o setor produtivo

Macroeconomia e mercado imobiliário

Economia resiste, mas ajuste fiscal se impõe

Em palestra no Summit, Fernando Honorato analisou os efeitos da política monetária, os impactos da reforma tributária e a urgência de reorganizar as contas públicas a partir de 2027

EDUARDO GERAQUE
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

Desde a 2.^a Guerra, o comércio internacional não passava por tantas turbulências, analisou Fernando Honorato, economista-chefe do banco Bradesco. Tudo motivado pelo aumento das tarifas internacionais, capitaneadas pelo republicano Donald Trump, na presidência dos Estados Unidos.

“É um processo que tem forçado empresas a reorganizar suas cadeias produtivas, reduzindo a eficiência econômica global”, resumiu Honorato.

Como a dívida americana também cresce, o dólar perde valor fazendo com que os investidores busquem outras economias. Como o mundo corta juros, ao contrário do Brasil, a economia nacional acaba se beneficiando. O real se valoriza e ajuda a segurar a inflação. Entre outros motivos, porque as exportações brasileiras dependem mais da China do que dos EUA. “O câmbio (no Brasil) chegou a R\$ 6,30 no fim do ano passado, mas hoje o real está se apreciando. Poderia estar ainda mais forte”, afirmou.

Para o economista, a moeda brasileira pode chegar perto dos R\$ 5,00 no fim do ano. A curva de juros futuros também se beneficia. A economia real brasileira, portanto, segue resiliente. O economista enfatizou que o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), puxado sobretudo pelo agronegócio, superou em oito pontos percentuais as projeções dos analistas nos últimos cinco anos. A taxa de desemprego é a menor da série histórica, apesar das diferenças regionais.

A ECONOMIA REAL. “Essa melhora no mercado de trabalho tem impulsionado o consumo das famílias, que em 2025 deve crescer 4,7% acima da inflação, sustentando setores como o imobiliário, mesmo com a Selic a 15%. A economia real está muito bem.”

Apesar da boa performance atual, Honorato alertou que os juros reais elevados devem provocar a desaceleração da economia no País. “Com a Selic nesse patamar, é difícil manter o ritmo atual da economia”, disse, apontando que 61% das empresas listadas na B3, a Bolsa de Valores de São Paulo, não conseguem obter retorno superior ao custo da dívida.

Ainda assim, ele avaliou que o esfriamento da economia permitirá ao Banco Central reduzir a Selic. A projeção do Bradesco é de que ela chegue a 11,75% em 2026, o que daria algum alívio ao setor produtivo.

COMO EVITAR O COLAPSO. Mas, passadas as eleições presidenciais de 2026, vem o ano de ajuste, ressaltou Honorato. Até mesmo o governo atual, do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, sinalizou que uma reorganização fiscal será inevitável em 2027, sob pena de um estrangulamento do Orçamento.

“A inflação não está fora de controle, apesar de fora da meta”, acrescentou Honorato. “O Brasil não precisa de medidas radicais; mas, sim, sinalizar que existe um plano para melhorar o resultado primário. Isso pode ajudar a reconquistar a confiança dos investidores e a derrubar a Selic.”

“O Brasil não precisa de medidas radicais; mas, sim, sinalizar que existe um plano para melhorar o resultado primário”

Fernando Honorato, economista-chefe do banco Bradesco.

Desafios fiscais no horizonte

Mesmo com inflação controlada e consumo aquecido, a economia brasileira demanda ajustes estruturais. A partir de 2027, a reorganização das contas públicas será inevitável, segundo Fernando Honorato. A reforma tributária aprovada gerou expectativas, mas ainda levanta incertezas sobre seus reais efeitos.



Reorganização fiscal virá após as eleições

O próprio governo já sinalizou a necessidade de ajustes no Orçamento a partir de 2027.



Juros elevados limitam expansão

Com a Selic em 15%, 61% das empresas listadas na B3 não têm retorno superior ao custo da dívida.



Plano fiscal pode derrubar os juros

Segundo Honorato, um plano crível de resultado primário é chave para recuperar a confiança e reduzir a Selic.

Pelos cálculos apresentados por Honorato, se o Brasil tivesse crescido ao ritmo da economia mundial nos últimos 45 anos, o PIB nacional, hoje, poderia ter dobrado.

RESILIÊNCIA. Como um trunfo do setor para navegar sobre a incerteza, Ely Flavio Wertheim, presidente executivo do Secovi-SP, observou que o mercado imobiliário apresenta, na prática, uma taxa de juros negativa. “A Selic está em 15% ao ano, enquanto é possível financiar a compra de um imóvel com taxas em torno de 12% ao ano”, afirmou.

Outro ponto relevante destacado por Wertheim é o nível reduzido de estoque, já que há apenas cerca de oito meses de lançamentos disponíveis para compra. Em relação ao perfil dos compradores, ele explicou que há diferentes comportamentos. Cerca de 60% do público atendido pelo Minha Casa, Minha Vida está realmente decidido a comprar.

Por outro lado, há um grupo — especialmente entre os mais jovens — que prefere alugar primeiro. Eles fazem uma espécie de test drive, morando em uma região com boa infraestrutura antes de decidir imobilizar o patrimônio.

“É claro que a taxa de juros influencia, mas no mercado imobiliário o comprador tende a olhar para o longo prazo. Ele pensa em horizontes de 10, 20 anos e, nesse contexto, a compra do imóvel segue sendo uma escolha atraente”, disse.

Cláudio Carvalho, CEO e sócio da AW Realty Incorporadora, também manifestou otimismo com o setor: “O mercado imobiliário é cíclico. Hoje, temos cerca de 25 milhões de jovens entre 16 e 25 anos. O sonho do jovem da periferia ainda é comprar um imóvel, muitas vezes não só para si, mas também para os pais. O setor imobiliário é muito resiliente e sempre passa por ciclos”.

Segundo ele, é importante olhar com atenção para essa nova geração e para a classe média.

Reformas e mercado: o que esperar?

A palestra de Fernando Honorato abordou como as recentes reformas e o cenário macroeconômico afetam diretamente o setor produtivo — especialmente o mercado imobiliário.

A economia real vai bem, mas...

O PIB cresceu acima das previsões, impulsionado pelo agronegócio e pelo consumo das famílias.

Crescimento do consumo em 2025

A previsão é de alta de 4,7% no consumo das famílias, mesmo com juros elevados.

Reforma tributária: dúvidas persistem

Ainda não está claro se a nova estrutura reduzirá a burocracia ou aumentará os encargos sobre as empresas.

Setor imobiliário se mostra resiliente

Com crédito ainda ativo e demanda estável, o segmento continua reagindo bem, apesar do ambiente adverso.

Crescimento e tensão fiscal

Dados apresentados por Fernando Honorato revelam uma economia resiliente, mas pressionada por juros altos, déficit público e incertezas tributárias



R\$ 6,3

foi o pico do dólar no Brasil no fim de 2023, antes da valorização do real iniciada nos primeiros meses de 2024.



+8 p.p.

foi quanto o PIB brasileiro superou as previsões dos analistas nos últimos cinco anos, puxado pelo agronegócio.



4,7%

é o crescimento real esperado no consumo das famílias em 2025, mesmo com juros elevados.



15%

é a taxa básica de juros (Selic) atualmente, o que limita investimentos e desacelera o setor produtivo.



11,75%

é a projeção da Selic para 2026, segundo estimativas do Bradesco, que apontam possível alívio monetário.



61%

das empresas listadas na B3 não conseguem obter retorno superior ao custo da dívida, segundo Honorato.

Crédito imobiliário ainda não sentiu Selic, mas desaceleração deve vir

DIEGO LAZZARIS
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

O crédito imobiliário para pessoa física ainda não sentiu de forma intensa os efeitos da taxa básica de juros de 15% ao ano, mas isso deve acontecer em breve, na opinião de Sandro Gamba, presidente da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip).

Segundo ele, nos primeiros três meses do ano houve um crescimento de 20% no crédito. Mas, ao considerar o período de janeiro a maio, esse crescimento passa para 11%.

Gamba destacou que, mesmo com uma possível redução no volume, o nível continuará elevado – superior a R\$ 120 bilhões em crédito imobiliário para pessoa física. “Haverá uma desaceleração, mas a perspectiva segue otimista”, diz.

Para Luiz França, presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), o imóvel no Brasil ainda pode ser considerado barato. Além disso, disse ele, ao considerar a compra de um imóvel, não se deve olhar apenas para a taxa de juros do momento, mas sim para a capacidade de pagamento, especialmente porque o bem representa um sonho de consumo.

França destacou que, no caso da taxa de juros, existe a possibilidade de portabilidade: é possível, futuramente, migrar o financiamento para uma instituição com condições mais vantajosas. “Já em relação à valorização do imóvel, não há como controlar. Se os preços continuarem subindo acima da inflação, é possível que o comprador perca a capacidade de adquirir o mesmo imóvel no futuro”, afirmou.

Para o presidente da Abrainc, o segundo semestre deve ser forte no setor. Um dos motivos é a questão demográfica: a população tem formado poupança para adquirir imóveis e os casamentos estão acontecendo mais tarde, o que adia a compra da casa própria. “Esses elementos reforçam a expectativa de que o segundo semestre continue positivo”, disse.



“Haverá uma desaceleração, mas a perspectiva segue otimista”

Sandro Gamba, presidente da Abecip.

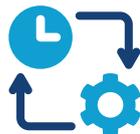
O que sustenta o otimismo?

Apesar da Selic elevada, o setor de crédito imobiliário mantém boas perspectivas para o segundo semestre de 2025. Três fatores sustentam essa visão:



Demanda reprimida e poupança acumulada

A população tem economizado mais e adiado decisões como o casamento e a compra da casa própria.



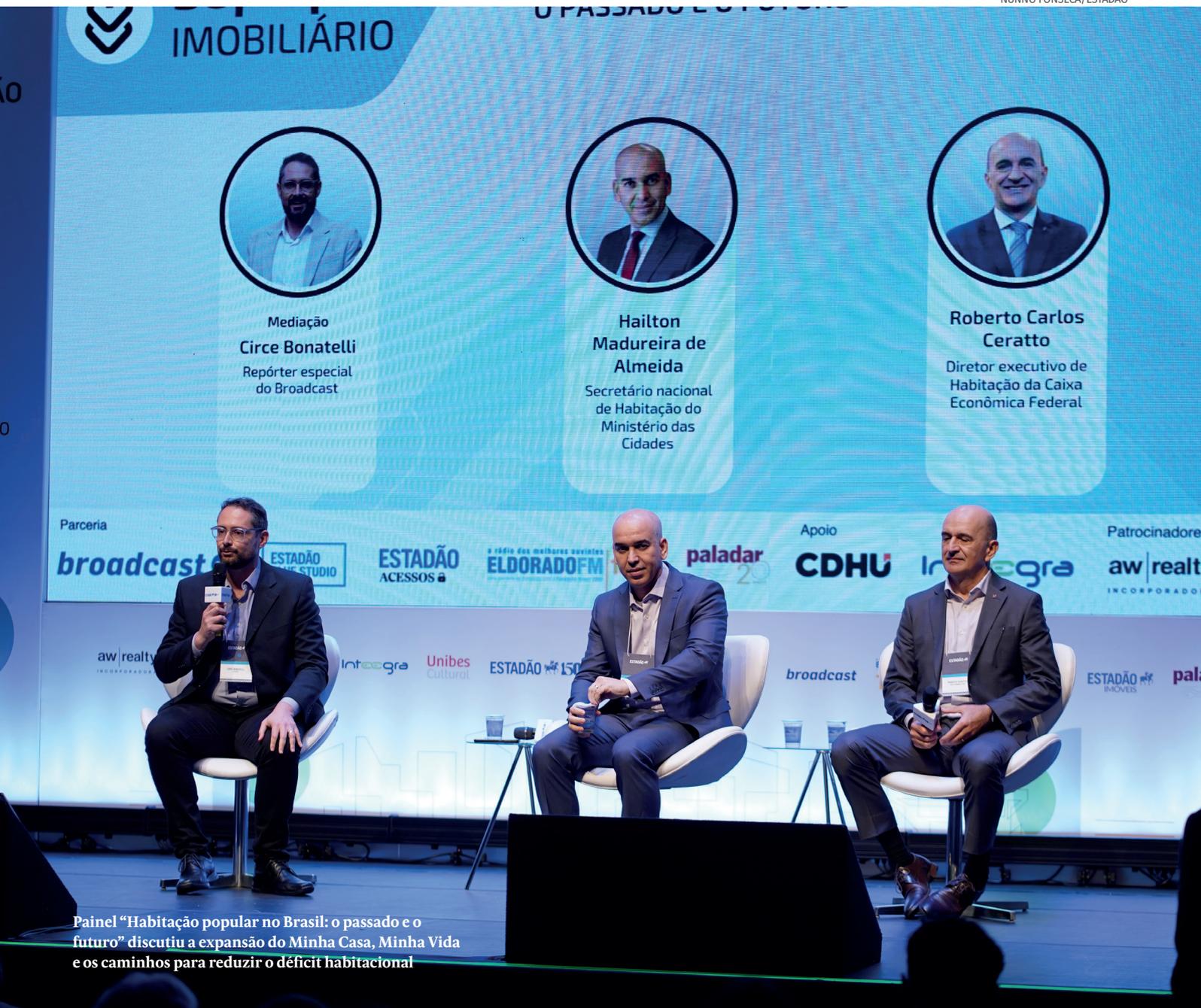
Portabilidade e planejamento

A possibilidade de trocar o financiamento no futuro reduz o peso da taxa de juros no momento da decisão.



Volume de crédito segue forte

Mesmo com uma possível desaceleração, o nível de concessão de crédito segue elevado, ultrapassando R\$ 120 bilhões.



Painel "Habitação popular no Brasil: o passado e o futuro" discutiu a expansão do Minha Casa, Minha Vida e os caminhos para reduzir o déficit habitacional

Habitação popular

Classe média entra no Minha Casa, Minha Vida com nova faixa

Com foco em ampliação de faixas e novas frentes como locação social e melhorias habitacionais, o programa busca atender um público mais diverso e reduzir o déficit de moradia no País

JULIANA PORTUGAL
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

O Minha Casa, Minha Vida (MCMV) responde por metade dos lançamentos e das vendas de imóveis residenciais novos em todo o País. “Isso mostra a estabilidade do MCMV, mesmo com o aumento da taxa de juros (Selic), que afeta as linhas de crédito, em especial o habitacional”, afirmou o secretário nacional de Habitação do Ministério das Cidades, Hailton Madureira de Almeida.

Entre os movimentos feitos pelo governo ao longo dos últimos dois anos para melhorar o cenário, o secretário destacou a longa discussão no Supremo Tribunal Federal (STF) sobre correção do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), o alongamento do prazo de financiamento e a redução da taxa de juros. “Hoje, o programa está estável com a expectativa de fazer 600 mil casas este ano e mais 600 mil em 2026”, afirmou.

Apesar de ações como essas, o Brasil ainda observa o déficit imobiliário, em torno de 6 milhões de domicílios. Para Almeida, uma das explicações é a baixa relação entre crédito imobiliário e Produto Interno Bruto (PIB), comparada à de outros países. “No Chile, a relação é de 30%; na Alemanha e nos Estados Unidos, passa de 50%”, citou. “Aqui, tínhamos um patamar perto de 5%, e, este ano, chegamos a 10%. No entanto, temos de planejar ir a 20%, para assim alcançarmos o volume de 5 milhões, 6 milhões de casas.”

Além do déficit habitacional, o Brasil vivencia a inadequação de casas. De acordo com Almeida, são 20 milhões nesse perfil. Pensando nesse público, o Ministério das Cidades prepara um programa destinado a oferecer crédito para melhorias habitacionais.

“O brasileiro faz uma casa por etapas, de acordo com a disponibilidade do crédito que ele tem”, disse. “Com isso, é comum observarmos famílias vivendo em imóveis inadequados. O Censo mostrou que há 1,3 milhão de famílias vivendo sem um banheiro em casa.”

Almeida acrescentou que está em desenvolvimento um programa de locação social para atender o público da terceira idade, que conta com uma renda fixa, porém já não tem mais o foco de financiar um imóvel no prazo de 30 anos.

A expectativa é de que os novos programas sigam o mesmo caminho que as mais recentes novidades do MCMV. Segundo Almeida, entre eles, está o fato de o programa ter conseguido alcançar quem ganha até dois salários mínimos.

“A família que ganha até dois salários mínimos, em São Paulo, por exemplo, provavelmente está pagando aluguel. E, se ela está pagando aluguel, tem capacidade de pagar uma prestação. Se juntamos esforços com o financiamento da Caixa, o subsídio do MCMV, a parceria entre os governos locais, conseguimos ofertar o crédito que essa família consegue pagar e, assim, viabilizamos o imóvel”, exemplificou.

Prova dessa matemática é que, em 2024, foram feitos 200 mil financiamentos imobiliários nessa faixa. Este ano, esse grupo já representa 40% dos financiamentos.

“Em um país diverso como o Brasil, para que seja possível viabilizar a estrutura financeira para a compra do

imóvel, é fundamental que haja várias iniciativas”, disse o diretor executivo de Habitação da Caixa Econômica Federal, Roberto Carlos Ceratto.

EXPANSÃO. Destaca-se a criação da faixa 4 do MCMV, com foco em atender o público de classe média que ganha de R\$ 8 mil a R\$ 12 mil por mês com financiamentos de até 420 meses para aquisição de moradias no valor de até R\$ 500 mil, com taxas em torno de 10%.

Ceratto observou que a faixa 4 começou em maio, ainda está sendo adequada, mas já apresenta resultados expressivos. “Tivemos mais 560 mil simulações no site. Além disso, já temos 12 mil unidades que estão com o processo de financiamento em andamento.”



“Em um país diverso como o Brasil, para que seja possível viabilizar a estrutura financeira para a compra do imóvel, é fundamental que haja várias iniciativas”

Roberto Carlos Ceratto, diretor executivo de Habitação da Caixa Econômica Federal.

O novo ciclo do Minha Casa, Minha Vida

600 mil unidades previstas

Em 2024 e novamente em 2026, segundo o Ministério das Cidades.

Déficit de 6 milhões de moradias

Programa busca reduzir esse número ampliando o crédito e as faixas atendidas.

20 milhões de moradias inadequadas

Nova frente de crédito será voltada para melhorias habitacionais.

Faixa 4 criada em 2024

Atende renda de R\$ 8 mil a R\$ 12 mil, com imóveis de até R\$ 500 mil.

560 mil simulações feitas

Nova faixa já atraiu forte procura em sua fase inicial.



Painel "Oportunidades para o retrofit no centro de São Paulo" discutiu como a recuperação de prédios antigos tem devolvido dinamismo à região central de São Paulo

Revitalização urbana

Centro de São Paulo volta ao radar com retrofit e novas moradias

Setor imobiliário aposta na requalificação urbana como caminho para repovoar o centro e atrair novos perfis de moradores, com apoio de políticas públicas e crédito

EDUARDO GERAQUE
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

“Caminho pela Vila Buarque com tranquilidade, com o celular na mão. Além disso, tem uns 10 restaurantes de que eu gosto por lá.” Por mais que a frase de Guil Blanche, fundador e CEO da Planta Inc, possa ser classificada como de alguém que está defendendo o seu negócio, indica uma tendência corroborada pelos demais participantes do debate.

A proposta da Planta, empresa criada há cinco anos na cidade, é montar uma espécie de cluster de prédios em parte do centro paulistano, usando a técnica do retrofit em oito edificações espalhadas por uma área de 10 quadras. “Éramos duas pessoas no início e agora somos 35. Existe uma mudança de atenção sobre o centro de São Paulo tanto do mercado quanto do poder público”, afirmou Blanche.

Segundo o executivo, que já entregou 10 dos 11 prédios reformados pela empresa no centro paulistano, a maturação dos negócios na região é refletida tanto nas locações quanto nas vendas.

A conversão dos prédios antes comerciais – construídos principalmente nos anos 1950 e 1960 – para residenciais engloba também ações de urbanismo voltadas para as ruas e as calçadas de toda a região, explicou o CEO da Planta.

“A situação do centro da cidade de São Paulo, atrelada pelas pessoas muitas vezes a uma violência visual, e assim como ocorre em São Francisco, Los Angeles e Nova York, é complexa. Mas sabe como ela pode ser resolvida? Com as pessoas morando nessas regiões”, afirmou Blanche.

E, ao também olhar apenas para o centro, Marcelo Falcão, diretor de Novos Negócios e Comunicação da Somau, apresentou um ponto de vista que vai na mesma direção de seu colega de mercado. “Temos olhado apenas para essa região e estamos com 95% das unidades vendidas. Não olhamos apenas para o prédio, mas também para o território. Fazemos as nossas próprias obras, além da curadoria dos nossos negócios”, disse o executivo.

CRÍTICA SEM BASE.

Em sua opinião, afirmações de que o centro se trata de uma região vazia e insegura muitas vezes vêm de quem não vive a cidade. “Apesar de todas as dificuldades de funding (fonte de recursos), as nossas últimas capta-



“As pessoas, hoje, querem o centro. Falhas de desenvolvimento urbano ocorreram, mas não existe, hoje, o jovem querer morar no Morumbi. Ele quer morar na região adensada.”

Maxime Barkatz, sócio-fundador da Ilion Partners.



“Existe uma mudança de atenção sobre o centro de São Paulo tanto do mercado quanto do poder público”

Guil Blanche, fundador e CEO da Planta Inc.

60 mil

É o número estimado de novos moradores que devem ocupar a região central nos próximos anos, segundo a Secretaria Municipal de Urbanismo

ções mostram que as pessoas estão cada vez mais acreditando no centro”, disse Falcão.

Na mesma linha de raciocínio, Maxime Barkatz, sócio-fundador da Ilion Partners, afirmou que o centro paulistano é uma das oportunidades mais bacanas oferecidas pela cidade atualmente. “São Paulo é uma cidade que está no radar de todo mundo. Ainda não sabemos onde ela vai estar daqui a 50 anos, porque ainda existe a tendência de mais espalhamento, mas as forças que caminham para o adensamento também estão presentes.”

O retrofit é simples, segundo o executivo, mas tem consequências impactantes. Para ele, a mera pintura de uma

fachada gera resultados, mas, quando os processos de reforma estão em sintonia com a região, melhor ainda.

“É um consenso cada vez maior do mercado, fomentado, claro, pelos interesses da população. As pessoas, hoje, querem o centro. Falhas de desenvolvimento urbano (olhando para o passado) ocorreram, mas não existe, hoje, o jovem querer morar no Morumbi. Ele quer morar na região adensada. Estamos vivendo um momento muito bacana, excitante”, ressaltou Maxime.

PROCESSOS DESTRAVADOS. Apesar dos avanços, há muitos desafios. E parte deles depende das ações do poder público, como afirmam os representantes do setor privado que participaram dos debates do Summit Imobiliário. Segundo eles, ações como o projeto Requalifica, da Prefeitura de São Paulo, criado em 2021, estão ajudando na maturidade do setor.

“Temos o Requalifica, ligado a isenção, mas também um programa de subvenção. Tudo voltado para o centro. São 30 projetos em andamento no total, alguns já entregues. Morar no centro é um estilo de vida que vem

crescendo”, disse Elisabete França, secretária municipal de Urbanismo e Licenciamento. Ela mesmo afirmou ser moradora do centro.

“Os investidores estão percebendo esse movimento. As estimativas mostram que teremos 60 mil novos moradores na região nos próximos anos. Entre classe média, classe média baixa, jovens e casais sem filhos. Muitos que trabalham no centro querem também morar na região”, assegurou a secretária municipal.

De acordo com Blanche, mesmo fazendo eco ao fato de que o trabalho da Prefeitura vem impulsionando a tese criada pela Planta Inc de que moradia no centro gera impacto positivo, a questão do financiamento ainda é um gargalo.

“Precisamos desenvolver linhas de crédito mais compatíveis com o nosso negócio. Sobreviver e ganhar dinheiro, para quem nasceu na pandemia com um juros a 2% (hoje a Selic está em 15%), é uma prova de que o negócio é bom. Temos um ciclo curto de 30 meses em média e uma aprovação que está ao redor dos quatro meses”, diz Blanche.

Por que o retrofit ganha força?

Segundo os participantes do painel “Oportunidades para o retrofit no centro de São Paulo”, a reocupação do centro de São Paulo por meio do retrofit tem ganhado tração nos últimos anos por três motivos centrais:



Demanda urbana reprimida

Cresce o interesse de jovens e casais sem filhos por viver em áreas centrais, próximas ao trabalho e ao transporte público.



Atuação combinada de setor privado e poder público

Iniciativas como o programa Requalifica destravaram processos e ampliaram a atratividade da região.



Mudança de mentalidade

O centro deixa de ser visto como área degradada e passa a ser encarado como território de oportunidade.



“Apesar de todas as dificuldades de funding, as nossas últimas captações mostram que as pessoas estão cada vez mais acreditando no centro”

Marcelo Falcão, diretor de Novos Negócios e Comunicação da Somauma.

“Temos o Requalifica, ligado a isenção, mas também um programa de subvenção. Morar no centro é um estilo de vida que vem crescendo”

Elisabete França, secretária municipal de Urbanismo e Licenciamento.





Expectativa é de que transferência da sede do governo estadual movimente o centro de São Paulo com obras habitacionais, novos serviços e ações sociais integradas

Revitalização

Centro é impulsionado com nova sede do governo

Transferência da administração estadual para o centro de São Paulo deve atrair reocupação urbana, novas moradias e revitalização econômica para a região

DIEGO LAZZARIS
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

A transferência da sede administrativa do governo do Estado para o centro da cidade de São Paulo deve transformar a região, segundo avaliação do secretário de Desenvolvimento Urbano e Habitação do Estado de São Paulo, Marcelo Cardinale Branco. “Esse movimento dará ao local uma nova dinâmica, mais força e maior capacidade de estruturação de comércios e habitação”, afirmou, em entrevista a Circe Bonatelli, repórter especial do *Estadão/Broadcast*.

Segundo o secretário, a medida pretende atrair novos investimentos, impulsionar o comércio e criar oportunidades de moradia para diferentes faixas da população. Branco afirmou que o plano habitacional inclui milhares de unidades que estão sendo construídas pelo Estado para realocar famílias que atualmente vivem nas áreas destinadas ao novo centro administrativo.

Ele disse ainda que, com a valorização da região, novos projetos devem surgir naturalmente, atraindo mais moradores e empresas. Além da reocupação institucional da área, o plano inclui ações habitacionais e sociais.

A Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano (CDHU) e a Secretaria de Desenvolvimento Urbano já iniciaram a construção de moradias e a concessão de subsídios para famílias de baixa renda. Às vésperas do Summit, haviam sido entregues 2 mil cartas de crédito por meio do programa CCI, voltado à população de menor poder aquisitivo.

A expectativa é de que o novo fluxo gerado pelas atividades administrativas traga entre 10 mil e 15 mil novos trabalhadores diários para o centro, estimulando a economia da região e incentivando a instalação de novos serviços.

A iniciativa também prevê a recuperação social do centro, especialmente nas áreas mais críticas. Um dos focos é o tratamento de pessoas em situação de dependência química, com destaque para o trabalho realizado na região da Cracolândia. Um hub de acolhimento foi criado em parceria com a Prefeitura, e já resultou na internação de mais de 1,2 mil pessoas.

Outro ponto é o reassentamento de moradores da Favela do Moinho, localizada no centro da cidade e composta por cerca de 880 moradias precárias. Segundo o secretário, a meta é garantir alternativas dignas de habitação a essas famílias, que vivem em condições insalubres às margens dos trilhos do trem.

“O centro precisa de novos investimentos, novas moradias e novas ideias. Queremos devolver essa parte da cidade aos paulistanos”, disse. Ele ressaltou que, por décadas, a população foi expulsa da região central por conta da violência, da presença do tráfico de drogas e do abandono urbano. “Queremos que o centro volte a ser um lugar bom para viver, como já foi no passado, e como é hoje em tantas metrópoles bem-sucedidas ao redor do mundo”, concluiu.



No painel “Short Stay – esse mercado não está só de passagem”, especialistas debateram como a locação de curta duração se profissionalizou e conquistou espaço definitivo no mercado imobiliário



Locação de curta duração

Short stay cresce com demanda corporativa e gestão profissional

Mercado de estadias curtas avança no País com modelos operacionais consolidados, digitalização e diversificação do público consumidor

EDUARDO GERAQUE
DIEGO LAZZARIS
JULIANA PORTUGAL
ESPECIAL PARA O ESTADÃO

Há três anos, por meio da Conviva Stay, Rafael Rossi mergulhou no mercado de curta duração (short stay, no jargão em inglês utilizado no mercado imobiliário). Um negócio que, segundo ele, ultrapassou faz tempo o status de ser uma tendência. “Veio para ficar”, afirma. A operação desse segmento pode ser comparada à de um meio-termo entre hotel e apartamento alugado.

Rossi conta que, apesar de o segmento ter começado de forma amadora, hoje, já é fato que existe um mercado de prestação de serviço acoplado às plataformas de aluguel de imóveis.

“A tecnologia disponível facilita a intermediação entre o comprador e o vendedor. O corretor, por exemplo, não vai querer fazer um negócio em que o tíquete total é de R\$ 300”, afirma Rossi. Empresas como a que ele administra buscam profissionalizar a operação dos milhões de imóveis que estão no mercado de co-locação no Brasil.

‘OPERAMOS O IMÓVEL’. O representante da Conviva Stay explica: “Nós operamos o imóvel. Cuidamos da limpeza, da manutenção e assim por diante. O resultado da renda do empreendimento é fruto da receita e da despesa”.

Raciocinando do ponto de vista do empreendedor que vai construir os edifícios, ele observa: “É muito mais fácil ter 3 mil imóveis em 300 prédios do que algo muito mais pulverizado. Fica bem mais fácil de administrar”.

Na hora de definir onde será construído um novo condomínio, a localização é importante, mas o que está dentro do imóvel também pesa. Cada detalhe do espaço interno faz diferença na decisão. “Tem ou não máquina de lavar? E varanda? E mesa de jantar? Tudo isso são variáveis que precisam ser consideradas”, segundo o CEO da Conviva Stay.

Pela experiência da empresa, o grosso do mercado é gerado por exigência do setor corporativo. “Neste caso, dezembro e janeiro são meses com menos locação”, afirma Rossi.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL. Alexandre Lafer Frankel, CEO da Housi e presidente do Conselho da Vitacon, afirma que o mercado de short stay foi evoluindo gradualmente. “A grande transformação veio com o digital. O que antes faltava para conectar moradia, investimento e o modelo de estadias curtas era justamente a tecnologia — e essa barreira já foi superada. Hoje, temos um mercado pujante, presente em todo o Brasil”, destaca.

O executivo aponta que o short stay veio para suprir uma demanda real. “Muita gente ainda enxerga esse modelo como uma finalidade específica — ‘comprei para fazer short stay’ ou ‘aquele prédio é voltado para isso’.



“Veio para ficar. O short stay ultrapassou faz tempo o status de tendência e já é uma realidade consolidada.”

Rafael Rossi, fundador e CEO da Conviva Stay.



“O short stay deve ser encarado como um complemento estratégico ao uso do imóvel, não apenas como finalidade específica.”

Alexandre Lafer Frankel, CEO da Housi e presidente do Conselho da Vitacon.

Mas a visão que defendemos é diferente: o short stay deve ser encarado como um complemento estratégico ao uso do imóvel”, afirma Frankel.

De acordo com ele, em um mercado onde um terço das unidades no Brasil já é destinado à locação, o short stay se apresenta como uma forma relevante de ampliar a renda e a taxa de ocupação. “Em determinadas situações, como nas cidades com vocação turística, ele se torna até mesmo a principal destinação do imóvel”, diz.

Ainda de acordo com o CEO da Housi, apesar de já estar bem estruturado, o setor ainda tem muito espaço para evoluir — especialmente considerando os novos comportamentos. “A ascensão dos nômades digitais, o crescimento do trabalho híbrido e as mudanças nas preferências das novas gerações indicam uma demanda considerável a ser explorada”, afirma.

PÚBLICO MAIS MADURO. Allan Sztokfisz, CEO e cofundador do Charlie, afirma que a empresa trabalha com dois modelos operacionais: um voltado para edifícios inteiros com mais de 200 apartamentos, que permite oferecer uma experiência padronizada; e outro em empreendimentos com participação parcial — entre 30% e 40% das unidades — em que o desafio é operar sem interferir nas demais moradias.

Pioneira em São Paulo, a Charlie expandiu suas operações para praças como Recife, Florianópolis e Goiânia. “A necessidade das pessoas é a mesma em qualquer lugar. Elas precisam morar e se movimentar”, resume Sztokfisz. Ele observa ainda o crescimento de estadias mais longas, que já representam cerca de 20% das reservas da empresa.

Outro ponto que surpreendeu a operação foi o perfil do público. “Tínhamos uma ideia do nosso hóspede ideal, mas a realidade se mostrou diferente. Mais de 40% têm mais de 42 anos, e entre 7% e 8% têm mais de 60 anos”, afirma. Segundo ele, mesmo esse público mais maduro tem se adaptado bem às tecnologias da plataforma, como leitura facial para acesso às unidades.

Em São Paulo, o mercado corporativo responde por 46% das locações da Charlie. O turismo de lazer representa cerca de 40%, e o setor de saúde também aparece com relevância, entre 6% e 8% da demanda.

O que impulsiona o short stay no Brasil

Demanda crescente, tecnologia e novos perfis de público consolidam as locações de curta duração como alternativa estratégica de moradia e investimento



Digitalização superou barreiras de gestão e conectividade no setor



Público corporativo lidera a demanda em grandes cidades



Perfil do consumidor está mais maduro: mais de 40% têm mais de 42 anos



Crescimento da procura por estadias longas: 20% das reservas



Segmento opera com edifícios inteiros ou participação parcial



Tecnologia de acesso, limpeza e manutenção aprimora a experiência



Short stay amplia taxa de ocupação e receita dos imóveis



“Tínhamos uma ideia do nosso hóspede ideal, mas a realidade se mostrou diferente: mais de 40% têm mais de 42 anos, e entre 7% e 8% têm mais de 60 anos.”

Allan Sztokfisz, CEO e cofundador da Charlie.

Crédito de até R\$ 16 mil para conquistar seu 1º imóvel direto na construtora



É viveram
Felizes
com endereço
certo

O maior programa de habitação de São Paulo oferece **crédito às famílias com renda de até 3 salários mínimos** para dar entrada na casa própria, direto na construtora, e reduzir ainda mais o valor das parcelas. Não precisa se cadastrar, basta fazer a análise com o agente financeiro.



**+ 60 MIL PESSOAS JÁ FORAM BENEFICIADAS.
SEJA A PRÓXIMA:**

Escolha seu imóvel
na lista



Visite o
empreendimento



Faça uma simulação direto
com o agente financeiro

CDHU

Secretaria de
Desenvolvimento Urbano e Habitação



SÃO PAULO
GOVERNO DO ESTADO
SÃO PAULO SÃO TODOS