

Mercado de imóveis começa a reaquecer em Curitiba

- Agosto 26, 2016
- Publicado por [Nicole Ongaratto](#)
- Publicado em [Imóveis](#)



Foto: Divulgação Mercado de imóveis começa a reaquecer em Curitiba

Desde o início do ano, a disponibilidade dos **imóveis novos** em **Curitiba** vem caindo. Em abril de 2015, a cidade detinha 10.949 unidades para venda. Já no mesmo período em 2016, esse número caiu para 8.819 unidades. Os dados pertencem a uma pesquisa realizada pela Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná (Ademi/PR). A pesquisa revela ainda um recuo de 3% no estoque de imóveis novos na variação mensal. Em março, havia 9.087 apartamentos na cidade.

De acordo com o gerente comercial do Grupo Thá, Rodolfo Baggio, os índices do mercado se debruçam sobre os estoques. “Hoje, a oferta está pequena. A grande maioria das incorporadoras não têm muitas opções para venda”, afirma. Segundo ele, isso faz parte do ciclo imobiliário. Os estoques vão ficando escassos, o que permite que as incorporadoras lancem novos produtos que já nascem alinhados com o novo momento.

O gerente antecipa que a Thá prevê dois lançamentos para 2016, e que até o próximo ano, mais novidades devem pegar carona no reaquecimento imobiliário. “Até o final de 2017, certamente, teremos ao menos quatro novos produtos no mercado”.

Embora o país enfrente um cenário de incerteza e instabilidade econômica e política, o consumidor se mostra confiante para adquirir imóveis nesse período. “Medir a confiança do consumidor é algo muito complexo, porém, internamente, na Thá, costumamos avaliá-la por meio da geração do volume de contratos que efetivamos. No mesmo período, no ano passado, a cada dez prospecções, apenas seis se tornavam contratos efetivos. Hoje, a cada dez negociações, sete se revertem em compras”, diz Baggio, que destaca ainda que o aspecto econômico é uma variante que tem peso no poder de compra.

Para o especialista em mercado imobiliário do ISAE/FGV, Pedro Seixas, o consumidor ainda está cauteloso, pois a aquisição de um imóvel envolve além de planejamento, comprometimento. “A compra de um imóvel

envolve a observação de vários critérios, desde o planejamento individual ou familiar, passando principalmente pelo comprometimento de renda, quando o consumidor opta por fazer um financiamento desse bem”, afirma Seixas.

De acordo com Baggio, estar com a renda “apertada” não pode servir de desculpa neste período. “Os preços já caíram em termos reais entre 8% e 12% e este ciclo de queda do preço está terminando. Por isso, perder a oportunidade de compra hoje, pode fazer com que o consumidor se arrependa em curto prazo, pois com os lançamentos e a renovação dos estoques, comprar imóvel a partir do próximo ano certamente ficará mais caro”, afirma.

Cliente profissional

Tanto Baggio quanto Seixas são unânimes em afirmar que o consumidor está mais maduro em suas aquisições, e isso faz com que ele vá para o mercado imobiliário com bastante informação a respeito do cenário. “Atualmente, o consumidor vai para o mercado sabendo o que quer, e isso faz com que ele valorize o seu dinheiro na hora de comprar. Ele está mais exigente e é quase um profissional na hora de investir seu dinheiro em imóveis, seja para moradia ou investimento, como obtenção de renda por meio de locação”, diz o gerente.

Seixas diz que é uma tendência natural a análise de onde o consumidor vai aplicar o seu dinheiro. “O imóvel é um bem de longa duração, e por isso exige do consumidor criteriosa observação”, afirma o especialista do ISAE/FGV.

Outro fator importante de acordo com Baggio é o crescimento das linhas alternativas e programas de crédito. “A obtenção de crédito é fundamental, quanto mais crédito houver, mais as incorporadoras vendem. Quando os bancos públicos recuam, as instituições financeiras privadas encontram uma oportunidade de mercado. Opções como cartas de crédito e consórcios têm sido a saída para quem quer adquirir seu imóvel”, diz o gerente, que destaca a utilização do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) como uma opção para adquirir um imóvel.

Seixas acredita que a diversificação do mercado é bastante favorável, pois oferece ao consumidor várias possibilidades e modalidades de compra. “Quanto mais agentes financeiros atuando no mercado, melhor para o consumidor, pois dessa forma ele consegue escolher qual a melhor linha de crédito e que instituição oferece condições mais flexíveis para financiamentos”, conclui.

(Redação - Agência IN)