



Juarez Gustavo Soares

É engenheiro de setor imobiliário, membro do Conselho Superior da Ademi-ES, membro do Conselho de Investimentos da FipeZap, professor convidado pela Fundação Dom Cabral e 24º colocado a 100gº e 100m do Brasil.

Mercado Imobiliário

Imóvel com preço caro x preço alto: qual a diferença?

O preço dos imóveis em Vitória registrou alta de 22% em um ano. Neste cenário, é natural que apareçam dúvidas, como: será que é um bom momento para comprar (ou vender)? Qual o preço justo do imóvel? Ele está caro ou barato?

Juarez Gustavo Soares

Imobiliário

Vitória
Publicado em 10/08/2022 às 09:09



Vitória são os componentes do preço de um imóvel, como a localização e o estado de conservação. Crédito: Shutterstock

Segundo pesquisa realizada pela Fipe-Zap, o preço dos imóveis em Vitória registrou alta de 22% em um ano. Foi o maior ciclo de alta desde 2013. Demais cidades da Grande Vitória e do interior também observaram aumento nos preços dos imóveis. Na verdade, a valorização imobiliária dos últimos dois anos foi um fenômeno global.

Nestes momentos de expansão é natural que compradores e vendedores de imóveis desparem-se com muitas dúvidas: será que é um bom momento para comprar (ou vender)? O preço vão continuar subindo ou vão cair? Qual o preço justo do imóvel? Ele está caro ou barato?

O primeiro ponto a ser esclarecido, entretanto, é fazer a correta distinção entre preço alto e preço caro. Preço alto é aquele cujo valor nominal está acima do que eu considero ideal, do que eu posso ou me predisponho a pagar. Nesta análise, há uma boa dose de subjetividade, uma vez que está baseada em percepções que podem variar de pessoa para pessoa.

Preço caro, por sua vez, é aquele que, sob parâmetros mais racionais e baseados em dados, apresentam-se acima do preço de mercado de uma determinada região. Assim, um imóvel pode ter o seu preço alto, mas não ser, necessariamente, caro e vice-versa: um preço baixo pode não significar um imóvel barato.

Vitória são os componentes do preço de um imóvel e elencaremos aqui alguns deles:

LOCALIZAÇÃO

Localização não é apenas o posicionamento geográfico, a infraestrutura ou a vizinhança. Localização é, também, escassez. A matéria-prima essencial da construção civil é o terra. Se ainda há terrenos disponíveis para expansão, a valorização no seu potencial máximo é cortada pela possibilidade de novos lançamentos futuros. Se, por outro lado, não há áreas de expansão disponíveis, está criada a escassez. Exemplo clássico disso é o bairro da Mata da Praia, em Vitória. Quantos terrenos disponíveis para incorporação imobiliária ainda dispõe o bairro? Assim, quem deseja morar na Mata da Praia, precisará pagar o preço da escassez.

POSIÇÃO

Um empreendimento imobiliário é composto de diversas unidades. Andares altos, andares baixos, apartamentos de frente ou de fundos, sol da manhã ou sol da tarde, vista livre, vista parcial. As tabelas de vendas são formuladas considerando estas características. Ainda que uma pessoa possa preferir um andar mais baixo, se mais pessoas preferem andares mais altos, é natural que as unidades nestes andares tenham maior valor que naqueles.

ACABAMENTO E ESTADO DE CONSERVAÇÃO

É certo que os apartamentos em prédios antigos têm menor valor que nos novos. Mas mesmo nestes casos, a discriminação pode ser muito grande. Entre os prédios antigos, há aqueles em bom estado de conservação, cujas condições são próximas pela manutenção que a passagem do tempo exige. Estes, certamente, manterão sua valorização se comparados a aqueles mau conservados.

Se isto vale para os prédios, vale também para os apartamentos. Um apartamento bem cuidado, ainda que com as marcas de sua época, valerá sempre mais do que aquele onde entremos e sentimos não apenas que se trata de um apartamento antigo, mas, especialmente, de um apartamento sem cuidados. Está é uma verdade tão absoluta que um dos únicos do mercado imobiliário recentes a Luf, foi convidado em seu conselho: comprar apartamentos usados e mau cuidados em localização privilegiada, reformá-los e revendê-los a preços maiores. Ou seja, uma reforma simples aumenta a liquidez e o valor do seu imóvel.

CUSTO E DEMANDA

Se a demanda é um componente óbvio do preço do imóvel, o custo também o é. Muitas vezes o "ganho" com o aumento dos preços não reverte-se em aumento de lucratividade para o incorporador (no caso de imóveis em lançamento). Não raro, parte deste aumento é consumido pela elevação dos custos. Isto está ocorrendo neste exato momento. Vivemos um período de valorização dos imóveis provocada não apenas pelo crescimento cíclico da demanda, mas também pelo aumento dos insumos da construção. Não há milagres nem grandes margens de manobra na incorporação imobiliária.

EXPECTATIVA E POTENCIAL DE VALORIZAÇÃO

A cidade é dinâmica e seus movimentos indicam os vetores de valorização. Se bairros já bem consolidados geram o efeito da escassez (e da valorização), quando essas áreas consolidadas estão degradadas, o potencial de valorização dos imóveis é cortado.

OUTROS ATRIBUTOS

Número de vagas de garagem, área de lazer, facilidades oferecidas, conceito bem definido, estética atraente. Embora acessórios, estes atributos são absolutamente relevantes na composição do preço do imóvel.

É natural que as pessoas busquem auferir o maior valor quando desejam vender seu imóvel, bem como o comprador queira realizar o negócio no menor valor possível. Quando falamos em preço justo ou preço de mercado é necessário ter em mente que não se trata de um "tiro na cabeça". Há um piso e um teto ao redor deste preço-áureo. A urgência por comprar ou vender aproximará o preço a pagar a um destes extremos. Compreender estes limites e qual a sua situação de urgência é tão importante quanto estabelecer o preço do imóvel.