

13ª Conferência Internacional da LARES

Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil

11, 12 e 13 de Setembro de 2013



A indústria da corretagem no segmento de imóveis usados: características e perspectivas futuras.

Luiz Paulo Ribeiro Siqueira.

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, Brasil, lprsiqueira@gmail.com

RESUMO

O mercado imobiliário, como um todo, vivenciou nos últimos anos um período de ímpar expansão impulsionado, por exemplo, pela maior oferta de crédito e pela injeção de capital em grandes empresas do ramo da construção civil. Embora o número de unidades lançadas sirva como termômetro do ritmo das atividades, a grande parcela das negociações ocorre no segmento de usados. A grande dimensão e a heterogeneidade do estoque de imóveis disponíveis, sobremaneira os usados, faz com que a indústria da corretagem detenha importante papel no mercado imobiliário, como principal produtora e disseminadora de informações. Assim sendo, frente à restrita produção sobre o tema, propõe-se neste trabalho uma avaliação da indústria da corretagem de imóveis no segmento de usados, tanto descritiva, como de forma a abordar mudanças constatadas no período recente e prospecções futuras. Embora o caráter da discussão seja geral, o norte será dado por informações, principalmente, sobre o mercado imobiliário na cidade de São Paulo, por conta da maior disponibilidade.

Palavras-chave: Mercado imobiliário, indústria da corretagem, imóveis usados.

13ª Conferência Internacional da LARES

Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil

11, 12 e 13 de Setembro de 2013



Brokerage industry and the used real estate segment: characteristics and future prospects.

The real estate market as a whole, in recent years experienced a period of unparalleled expansion driven, for example, by increased credit supply and the injection of capital into large companies from the construction industry. Although the number of units launched do serves as a thermometer of the pace of activities, the large portion of the negotiations takes place in the segment of used real estate. The large size and heterogeneity of available housing stock, remarkably the used real estate, makes the brokerage industry holds an important role in the housing market, as the main producer and disseminator of information. Thus, despite the limited production on the subject, this paper proposes an evaluation of brokerage industry in the segment of used real estate, both descriptive so as to address changes observed in the recent period and future prospects. Although the character of the discussion is general, the north will be given for information, especially about the real estate market in the city of São Paulo, due to the greater availability.

Key-words: Real estate market, brokerage industry, used real estate.

1. INTRODUÇÃO.

A expressão mercado imobiliário refere-se a um mercado abstrato, que agrega diversos segmentos, Gonzáles (2002). Assim sendo, podem ser identificadas parcelas que constituem sub-mercados, com funcionamento diferenciado em função das localizações, dos tipos de imóveis ou das formas usuais de transação. No meio urbano, basicamente, o estoque de imóveis disponíveis para comercialização é composto por bens novos e usados¹, sendo que no limiar de cada tipologia os imóveis diferem-se por conta de uma série de fatores tal como localização, preço, tamanho etc.

A grande dimensão e a heterogeneidade do estoque de imóveis, entre outros, faz com que os custos indiretos relacionados às transações de venda ou compra, como o tempo gasto com a procura, ou divulgação, sejam elevados. As indústrias da corretagem, assim sendo, detém importante papel no mercado imobiliário, não apenas por aproximar vendedores e compradores, mas também por produzir e disseminar informações, Yavas (1996).

Por conta das diferenças que podem ser relacionadas aos imóveis enquanto novos - lançamentos principalmente, e usados, contudo, a indústria da corretagem imobiliária tende a operar com estruturas distintas em cada segmento. O fato dos imóveis usados constituírem a maior parcela do estoque faz com que estudos sobre a indústria da corretagem neste segmento, face sua importância para o mercado imobiliário, então, sejam de extrema importância. Assim sendo, e motivada pela restrita produção sobre o assunto, propõe-se neste trabalho uma avaliação da indústria da corretagem no segmento de revenda de imóveis, não apenas descritiva, mas também de forma a abordar algumas mudanças constatadas no período mais recente e prospecções para o futuro, em virtude do cenário que se consolida principalmente a partir de 2006, com elevação do volume de negócios, por conta da maior disponibilidade de crédito.

Desta forma, embora a discussão do trabalho tenha caráter geral para o caso das grandes metrópoles brasileiras, as informações utilizadas serão basicamente sobre o mercado imobiliário na cidade de São Paulo, mais rica e populosa metrópole do Brasil. De forma que como pouca informação oficial é produzida neste meio, os dados utilizados na exposição têm como fonte principal entidades de classe e empresas privadas.

Para cumprir com os objetivos propostos o trabalho se organiza da seguinte forma. Na primeira seção apresentam-se características gerais do mercado imobiliário como um todo. Na segunda se pontuam algumas diferenças dos imóveis enquanto novos e usados, frente às características espaciais do estoque, principalmente. Na terceira seção discutem-se características gerais da indústria da corretagem imobiliária em cada segmento, com destaque maior para o de usados. Na quinta apontam-se algumas mudanças verificadas no período recente e pontuam-se alguns desafios prospectados para o futuro, frente ao esperado maior volume de negócios. Por fim, tecem-se os comentários finais na conclusão.

2. O MERCADO IMOBILIÁRIO: CARACTERÍSTICAS GERAIS.

O mercado imobiliário, assim como os demais mercados, possui características únicas e específicas que são essenciais para a compreensão de sua dinâmica e funcionamento. No mercado imobiliário a principal distinção, perante os demais, reside nas peculiaridades relativas às mercadorias transacionadas, ou seja, as casas, apartamentos, escritórios, galpões etc.

Novos ou usados, de uso residencial ou comercial, os imóveis se diferem em grande medida das demais mercadorias devido a características intrínsecas que os tornam bens

¹ Para fins e efeitos, como novos entende-se os imóveis recém-construídos e nunca habitados, e usados os que já tenham sido habitados ao menos uma vez de forma contínua.

extremamente complexos, a exemplo das apontadas por Straszheim (1987), Sullivan (1993) e Morais (2003, apud Maciel *et al* 2005):

- 1) É um ativo real, constituindo-se, em geral, como o principal ativo no portfólio das famílias;
- 2) Possui custo elevado, seja do ponto de vista da aquisição (e daí à necessidade e importância do crédito/financiamento), seja do ponto de vista da manutenção;
- 3) Tem durabilidade, ou seja, uma grande parte do estoque de moradias existentes foi constituída no passado, de modo que os investimentos atuais representam acréscimos marginais. Assim sendo, a parcela de residências novas é pequena em relação ao estoque total;
- 4) É um bem heterogêneo, seja por tipologia de construção, localização, qualidade, acesso aos serviços públicos e de infraestrutura etc;
- 5) Possui imobilidade espacial, de modo que a localização é um fator de extrema relevância na determinação da qualidade da habitação e no que tange ao bem-estar das famílias;
- 6) Seu mercado é reduzido frente ao tamanho do estoque existente, ou seja, as habitações a venda ou disponíveis para aluguel representam uma pequena fração;
- 7) As relações de compra e venda ou de aluguel são predominantemente dominadas por assimetria de informação, de modo que o vendedor possui mais informações sobre o imóvel do que o comprador, ou no caso do aluguel, o locador desconhece as características e a capacidade de pagamento do locatário;
- 8) Tem elevados custos de transação, uma vez que há sempre envolvida uma legislação complexa e a exigência de contratos, que implicam custos monetários e de tempo despendidos em cartórios, providências documentais etc;
- 9) Os custos de mudança também são relativamente altos, pois além do custo monetário da mudança existem custos associados ao abandono da antiga vizinhança, como a quebra dos padrões de consumo e das relações sociais;
- 10) Seu mercado é segmentado, de modo que a melhor forma de apresentá-lo é por meio de sub-mercados inter-relacionados, uma vez que há grandes distinções entre os mercados destinados às classes de renda mais elevada e aqueles destinados a baixa renda.

Como a habitação é uma necessidade básica, ou seja, é fundamental à vivência e convivência humana, expressiva parcela da população em ao menos um momento participará de uma transação imobiliária. As transações imobiliárias, tal como se pontuou, constituem um complexo processo que além dos elevados custos diretos associados, como os de aquisição, burocráticos e da mudança², envolvem também uma série de custos indiretos e que se referem, por exemplo, ao tempo dispendido no processo de pesquisa, ou divulgação, a todas as partes envolvidas; compradores e vendedores, locatários e locadores.

Sendo desta forma, a presença de intermediários capazes de tornar esse processo mais dinâmico é característica no mercado imobiliário, ou seja, a incisiva ação de corretores de imóveis, profissionais que devido à familiaridade com o mercado podem unir de forma mais rápida vendedores e compradores. De fato, sem o auxílio de corretores o comprador, por exemplo, executa um grande esforço, feito mediante um exaustivo processo de busca e comparação, uma vez que a habitação é uma mercadoria de compra comparada³ na qual as características técnicas e particulares, por vezes ocultadas pelos vendedores, tendem a expressar uma maior relevância do que em outros tipos de produtos, Stahl e Pecahan (2005).

² Tal como aponta Jud (1981), estima-se que os gastos com a compra de um imóvel, no geral, consumam de 3 a 4 anos da renda total de uma família.

³ Bens que os consumidores durante o processo de seleção e compra, caracteristicamente compara em termos de adequação, qualidade, preço e modelo.

Assim sendo, e tal como pontua Miceli (1988), a indústria da corretagem imobiliária, em um mercado com grande assimetria de informações, exerce importante papel ao produzir e vender informações, sendo que imobiliárias e corretores realizam a vital função de “fazer o mercado” para compradores e vendedores, locatários e locadores, que geralmente possuem pouca informação sobre as oportunidades disponíveis.

Jud (1981) pontua, entretanto, que a indústria da corretagem pode afetar as transações do mercado imobiliário em outros dois aspectos. Primeiro; vendedores e locadores que contratam os serviços de corretagem imobiliária podem conseguir um maior preço do que se transacionassem os imóveis por conta própria. Quando este for o caso, isso pode significar que os corretores possuem alguma vantagem monopolística no mercado imobiliário, a exemplo de informações não disponíveis para vendedores e locadores. Segundo; corretores podem induzir compradores e locatários a gastar mais com habitação do que de outra forma estariam dispostos. Pontua-se que muito da atividade de intermediação imobiliária pode ser relacionada à indústria do marketing imobiliário, sendo que campanhas de divulgação podem ser importantes no gasto dos consumidores.

Em que pese a influência da indústria da corretagem, o cerne de grande parcela das transações imobiliárias está atrelado ao desejo ou necessidade de mudança de residência dos indivíduos. Os fatores que desencadeiam tais situações, assim sendo, são vitais para a compreensão do funcionamento do mercado imobiliário, sendo que entre os diversos possíveis podem-se elencar ao menos cinco:

- a) O casamento, ou união estável com outro indivíduo.
- b) Mudanças na estrutura familiar – aumento ou diminuição da família.
- c) Ascensão e declínio social.
- d) Influência das amenidades urbanas - violência, poluição, barulho etc.
- e) Transferência do local de emprego.

A análise dos fatores acima elencados tanto quanto exemplifica motivos que levam os indivíduos a se mudarem enaltece, em uma perspectiva macro, pelo menos dois importantes condicionantes ao nível de atividade no mercado imobiliário, a saber: a estrutura da pirâmide etária e o comportamento da renda. Em breves linhas, a influência destes condicionantes pode ocorrer da seguinte forma:

- 1) A pirâmide etária, se concentrada na camada de jovens e adultos, por exemplo, tende a expandir a demanda em virtude da possível formação de grande quantidade de novas famílias, que tenderão a procurar por novas residências para se estabelecer.
- 2) A ascensão social, diretamente relacionada ao aumento da renda, assim como para outros tipos de bens, afeta positivamente a demanda por imóveis, uma vez que com maior renda os indivíduos tendem a se mudar para imóveis melhores.

O desempenho do mercado imobiliário, contudo, e além dos itens já elencados, é notoriamente dependente de disponibilidade de crédito para o financiamento habitacional. Dado o alto custo associado à construção e aquisição de um imóvel, o crédito desempenha papel vital no mercado imobiliário, de modo que em países como os EUA mais de 90% das operações de compra são feitas com recursos provenientes de hipotecas⁴. Não apenas a disponibilidade de recursos, entretanto, se faz importante para o funcionamento do mercado imobiliário, uma vez que as condições de obtenção e os prazos para pagamento são essenciais na medida em que possibilitam a inclusão de mais ou menos indivíduos no mercado.

⁴ Na cidade de São Paulo, segundo dados do CRECI-SP (Conselho Regional dos Corretores de Imóveis de São Paulo), 60% dos imóveis são adquiridos com recursos provenientes de financiamento habitacional.

Esta seção teve o intuito de apontar as principais características da habitação como mercadoria, bem como lançar breve mão sobre algumas das questões relacionadas ao funcionamento e desempenho do mercado imobiliário, a exemplo do crédito imobiliário e do papel da indústria da corretagem. Portanto, vale frisar, que ao longo das próximas seções as discussões conduzidas terão como base o referencial teórico acima apresentado, aprofundando-se nos temas quando necessário.

3. IMÓVEIS NOVOS E USADOS: ESPECIFICIDADES.

No mercado imobiliário, assim como nos demais mercados de bens duráveis, são transacionados bens novos e usados. Embora o tempo de existência de um imóvel, medida que o distingue entre novo ou usado, não altere de forma significativa suas particularidades intrínsecas e específicas como mercadoria, é possível que se pontue um conjunto de fatores capazes de colocar os imóveis novos, visivelmente os lançamentos, e os usados quase que em sub-mercados distintos. Durante esta seção, a discussão conduzida traçara a diferenciação entre imóveis novos e usados por conta de quatro fatores, a saber: da propriedade e dos objetivos relacionados à venda, da quantidade e distribuição espacial do estoque, dos preços e das características inerentes a cada tipo de mercadoria, tal como seguirá a discussão.

Como primeiro ponto elencado, tem-se que os imóveis novos, no geral, são propriedade de construtoras e incorporadoras, empresas para as quais a venda dos imóveis é fonte de receitas e lucros. Já os imóveis usados, por sua vez, são no geral de propriedade de indivíduos, pessoas para as quais a receita oriunda da venda, por mais que possa gerar lucros, tem como objetivo geral a composição de valores para a compra de outro imóvel. Assim sendo, e muito embora tanto empresas como indivíduos busquem a maximização, a diferença de objetivos geral que pode ser atrelada à transação de cada tipo de imóvel faz com que a comercialização dos imóveis novos obedeça mais friamente às leis de mercado do que os usados⁵.

O estoque de imóveis novos e usados disponíveis para comercialização é a oferta no mercado imobiliário (segundo ponto). Do ponto de vista característico usual, no meio urbano a oferta de imóveis novos é dada por condomínios verticais (apartamentos) e horizontais (casas), ou seja, certo número de unidades com características similares em uma única localização, enquanto a oferta de imóveis usados é composta por inúmeras unidades espalhadas por diversas localizações e que no geral são distintas por conta da customização.

Como uma grande parte do estoque de moradias existentes foi construída no passado, sendo que os investimentos atuais representam acréscimos marginais, a maior parcela da oferta no mercado imobiliário tende a ser composta por imóveis usados. Desta forma, é possível caracterizar a oferta de imóveis usados em áreas urbanas já consolidadas, de forma geral, como quantitativamente superior, tanto em termos de unidades⁶, por conta do estoque, como de localizações, uma vez que é possível encontrar imóveis usados à venda em praticamente todos os pontos da mancha urbana⁷. Já a oferta de imóveis novos, além de menor em número, tende a ser espacialmente mais concentrada, de forma que em certas localidades é possível, inclusive, que

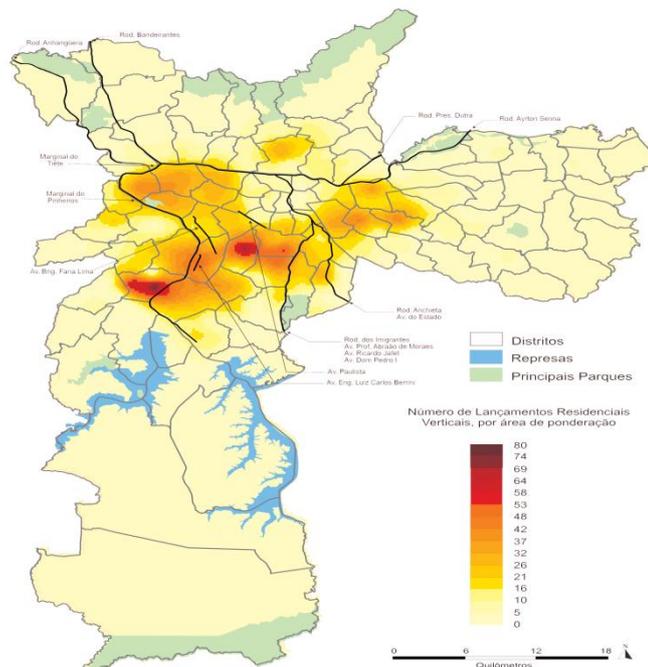
⁵ As incorporadoras, por exemplo, dificilmente concedem descontos no preço num período de escassez de oferta. Já os proprietários de imóveis usados, para os quais a venda atende no geral objetivos particulares e momentâneos, são mais propensos a concederem descontos em períodos em que o mercado imobiliário esteja aquecido.

⁶ Embora não existam estatísticas oficiais sobre o estoque de imóveis usados disponíveis no mercado imobiliário, um único site de anúncios de imóveis (www.zap.com.br) apontava em seu banco de dados em Dezembro de 2010 aproximadamente 56 mil anúncios não repetidos de apartamentos a venda na cidade de São Paulo. No mesmo período, por outro lado, o SECOVI-SP (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo), apontava para um estoque de apartamentos novos à venda de 12.000 unidades.

⁷ É possível, por exemplo, encontrar imóveis usados à venda em locais onde novas construções não são mais permitidas, ou ainda em localizações remotas e que pouco interessem à indústria da construção civil.

em determinados momentos do tempo inexistassem imóveis novos a venda, tal como ilustra a figura 1⁸.

Figura 1: Lançamentos residenciais verticais na cidade de São Paulo, 2002 - 2011.



Fonte: Embraesp - Elaboração: SMDU/Dipro.

Na análise visual (Fig. 1) se verifica que ao longo dos últimos anos os lançamentos residenciais se concentraram em certas regiões da cidade de São Paulo, a exemplo do centro-expandido⁹. Cabe o destaque, contudo, que a Fig.1 ilustra apenas os lançamentos do período mais recente, sendo que mapas de períodos anteriores possivelmente mostrariam uma configuração espacial distinta. Deste modo, por mais que se destaque que a oferta de imóveis novos tende a se concentrar no espaço, os pontos de concentração tendem a mudar de período em período e de cidade para cidade, devido a questões que ultrapassam os limites das discussões deste trabalho, como é o caso do processo de ocupação do solo urbano, da disponibilidade de terrenos e das alterações das regras de uso do solo (lei de zoneamento).

Do ponto de vista agregado, a maior oferta e a depreciação imposta pelo tempo tendem a embutir aos imóveis usados, na comparação com novos similares, um menor preço (terceiro ponto). Muito embora tal analogia seja relevante e sirva em muitos casos para explicar a diferença de preços, o preço total de um imóvel é dado por um amplo pacote de atributos, como questões locacionais e qualidade das construções, a exemplo do que predispõe a abordagem hedônica de preços de Lancaster (1966). Sendo assim, ressalta-se que a condição de novo ou usado de um imóvel, embora relevante na determinação dos preços, por si só pode não ser capaz de explicar a diferença de preços, uma vez que imóveis usados podem ser mais caros que imóveis novos de padrão similar e, inclusive, na mesma região.

Devido a um amplo conjunto de fatores¹⁰, as demandas da população quanto às características estruturais de um imóvel mudam de geração para geração (quarto ponto). A durabilidade dos imóveis e os elevados custos com reformas, contudo, fazem com que parte do

⁸ Embora ilustrativo, os dados apresentados na figura 1 não expressam a totalidade dos lançamentos no período.

⁹ Área ao redor do centro histórico, e delimitada pelas marginais Tietê e Pinheiros, mais as avenidas Bandeirantes, Presidente Tancredo Neves, Juntas Provisórias, Luís Inácio de Anhaia Melo e Salim Farah Maluf.

¹⁰ Entre outros, pode-se pontuar o avanço tecnológico e as mudanças de costumes.

estoque disponível para comercialização no mercado imobiliário constitua-se de mercadorias defasadas, do ponto de vista de não mais atenderem a anseios contemporâneos da população¹¹. As características contemporâneas constituem um diferencial comum entre os imóveis enquanto mercadorias novas e usadas, todavia, tendem a elevar o preço das unidades, uma vez que os novos elementos embutidos na construção ampliam o pacote de atributos do imóvel e por consequência os custos de construção, Fávero (2011). Assim sendo, pode-se ponderar que a defasagem no que diz respeito ao padrão arquitetônico dos imóveis compõe um dos principais diferenciais entre os imóveis novos e usados, influenciando diretamente o preço de cada tipo de mercadoria.

As diferenças entre os imóveis novos e usados, seja do ponto de vista de quem usualmente detém a propriedade, como das demais características apontadas nesta seção geram demandas distintas na indústria da corretagem imobiliária, segmento que é vital para o maior dinamismo do mercado imobiliário, conforme discutirá a próxima seção.

4. A INDÚSTRIA DA CORRETAGEM IMOBILIÁRIA NOS SEGMENTOS DE NOVOS E USADOS.

Ao longo da segunda seção, de forma geral, se discutiu a respeito da importância e influência dos serviços de corretagem no mercado imobiliário sem, contudo, especificar de melhor forma como tende a se organizar a indústria por trás destes serviços. Da indústria da corretagem imobiliária, assim como outros setores de serviços, participam empresas de diversos portes e até mesmo profissionais autônomos¹², que visam à maximização dos lucros com base nas receitas oriundas de comissões sobre os valores negociados, o que no caso diz respeito ao preço de venda ou aluguel de imóveis.

No mercado imobiliário brasileiro as empresas de corretagem podem sem restrições legais atuar na comercialização de qualquer tipo de imóvel, urbanos ou rurais, novos ou usados, dependendo para tanto unicamente de sua estrutura e capacidade. Contudo, o que se observa, sobretudo nos grandes centros urbanos brasileiros, é que a comercialização dos imóveis novos, principalmente os lançamentos, no geral, é centralizada em um reduzido número de empresas de grande porte¹³, numa estrutura similar ao oligopólio, enquanto que os imóveis usados são comercializados num cenário mais próximo ao de concorrência monopolística, onde participam empresas de diversos portes e também profissionais autônomos.

A diferente estrutura observada em cada segmento pode ser atrelada às especificidades dos imóveis enquanto novos e usados, uma vez que a indústria da corretagem, assim como outras, se molda para atender às demandas próprias a cada segmento. Para o caso dos imóveis novos e usados, a diferente estrutura pode ser relacionada, principalmente, às características espaciais do estoque e dos objetivos geralmente vinculados aos usuais proprietários de cada tipo de imóvel, tal como seguirá a discussão.

No segmento de imóveis novos, a típica dimensão dos lançamentos imobiliários, ou seja, muitas unidades concentradas em certos pontos do espaço, e a maior velocidade de vendas usualmente demandada pelas incorporadoras requerem como contrapartida das imobiliárias, entre outros, um grande contingente de corretores para atuação nos lançamentos e voluptuosos

¹¹ Um bom exemplo desses anseios diz respeito ao maior número de vagas de garagem, ou de dormitórios com banheiro (suítes) nos imóveis residenciais, ou do sistema de ar-condicionado central em prédios comerciais.

¹² Vale o destaque que a condição de corretor de imóveis autônomo é exclusiva a alguns países como o Brasil, de forma que em países como os EUA o corretor, para agir no mercado, deve necessariamente ser vinculado a uma imobiliária.

¹³ Seguindo a critérios do IBGE para a classificação do porte de empresas do setor de serviços, considera-se aqui uma imobiliária de grande porte aquela que possuir mais de 100 corretores.

dispêndios com divulgação¹⁴. O maior aparato que demanda a comercialização de imóveis novos em lançamentos imobiliários, assim sendo, tende a restringir a atuação de empresas de menor porte, o que faz com que o segmento de novos se estruture numa espécie de oligopólio, do qual participam, basicamente, empresas de grande porte e com capacidade de atuação ampla do ponto de vista espacial.

No segmento de usados, por outro lado, a grande quantidade e a dispersão espacial do estoque abrem espaço para a participação de um grande número de empresas, que tem como característica a atuação tipicamente local, ou seja, especializadas na venda de imóveis em certos bairros ou regiões. A atuação tipicamente local, ao permitir a operação com custo e estrutura menores, faz com que as empresas deste segmento atuem numa espécie de competição monopolística, no qual praticamente inexistem barreiras à entrada e um grande número de firmas compete em cada região, diferenciando-se, entre outros, pela gama de serviços oferecidos e experiência da equipe de corretores. O poder de monopólio associado à diferenciação, contudo, é pequeno e comprime a margem para cobrança de taxas de corretagem mais elevadas, uma vez que a escassez de contratos de exclusividade faz com que um mesmo imóvel seja comercializado por diversas imobiliárias¹⁵.

Embora a estrutura de oligopólio e de competição monopolística, em grandes linhas, sirvam em boa medida para diferenciar o funcionamento da indústria da corretagem imobiliária nos segmentos de novos e usados, a diversidade do estoque de imóveis faz com que existam sub-mercados internos a cada segmento com estruturas distintas da apontada de forma geral. Desta forma, é possível e provável, que existam, por exemplo, sub-mercados com estruturas locais, ou até mesmo globais, próximas ao oligopólio no segmento de imóveis usados de luxo, ou semelhantes à concorrência monopolística no segmento de imóveis novos populares, em determinada cidade.

Pode-se diferenciar a indústria da corretagem, ainda, por conta da existência de modais de comercialização típicos a cada segmento e nicho de imóvel. Sendo que, enquanto nos lançamentos imobiliários as estratégias de venda incorrem, no geral, em intensa divulgação nos mais diversos meios de comunicação, para os imóveis usados a divulgação tende a ser mais discreta, seja por conta da grande concorrência, como a pedido dos proprietários¹⁶, por exemplo.

O segmento de revenda de imóveis, de forma mais específica, se defronta ainda com a comum impossibilidade de realização de transações por conta de restrições de cunho jurídico relacionadas à situação legal dos imóveis. O caráter hereditário dos imóveis, que demanda regularização pós-morte, além de disputas judiciais diversas e da existência de construções irregulares, por exemplo, faz com que parte do estoque de imóveis usados não possa ser comercializado, ou necessite de custos e tempo superior para a concretização das transações.

5. O MERCADO IMOBILIÁRIO NA RMSP NO PERÍODO 2006 – 2012.

A extinção do BNH (Banco Nacional de Habitação) em 1986 e as diversas crises econômicas que atingiram o país ao longo das décadas de 1980 e 1990 comprometeram o desenvolvimento do mercado imobiliário brasileiro, como um todo, durante quase 20 anos, FGV

¹⁴ Como os resultados das construtoras e incorporadoras dependem vitalmente da velocidade de venda dos empreendimentos, massivos são os gastos com montagem de stands de vendas, além de anúncios em mídias digitais, jornais e na televisão.

¹⁵ Para a cidade de São Paulo o CRECI estabelece que as taxas de comissão devam oscilar de 6 a 8% para os imóveis urbanos e de 8 a 10% para os imóveis rurais. Tais percentuais nas negociações, contudo, tendem a se fixar em patamares inferiores.

¹⁶ É comum que os proprietários não desejem expor seu imóvel abertamente ao mercado através da divulgação em sites, jornais, ou pela colocação de placas indicativas. A discricção na divulgação pode estar atrelada também à morosidade dos proprietários que por vezes necessitam atrelar o processo de venda do imóvel atual ao de compra do novo.

Projetos (2007). Mudança em base regulatórias e as benesses relacionadas à estabilidade alcançada com o plano real e o crescimento econômico dos anos 2000, entretanto, fomentaram o início de um ciclo virtuoso de crescimento do mercado imobiliário, com maior disponibilidade de crédito e injeção de grandes aportes financeiros em empresas da construção civil.

Com base em informações sobre o período na cidade de São Paulo, mais rica e populosa metrópole brasileira, que junto com outras cidades, principalmente a partir de 2006, vivencia com intensidade um próspero período do mercado imobiliário, esta seção se prende a fazer nos próximos parágrafos um breve relato dos fatos ocorridos nos últimos anos que permita dar bases às discussões seguintes.

Os lançamentos imobiliários, expressos em termos de unidades, sirvam talvez como uma das melhores expressões sobre a melhora do cenário nos últimos anos. Dados da Embraesp¹⁷ para a cidade de São Paulo, por exemplo, apontam que da média anual de 23 mil unidades lançadas por ano, no período de 1999 a 2005, houve um salto para a ordem de 33 mil unidades/ano a partir de 2006. Os dados da Embraesp, tal como pontua Biderman (2001), contudo, são restritos¹⁸. Tal restrição pode ser escalonada pelo fato de no período avaliado os dados darem conta do lançamento de 235 mil unidades residenciais, ao passo que a confrontação dos dados da pesquisa origem e destino de 2007 com os do censo de 2010 aponta para o incremento de 429 mil domicílios na cidade de São Paulo em apenas quatro anos, frente a um incremento nos 6 anos anteriores (2001 à 2006) de 160 mil domicílios¹⁹.

Ao longo do período avaliado, mesmo com o advento da crise imobiliária nos EUA no ano de 2008, os dados relacionados à venda de imóveis novos em empreendimentos, auferidos pelo Secovi-SP²⁰, se mantiveram quase sempre *pari passu* à quantidade de unidades lançadas, com a média de 32 mil unidades vendidas/ano. Entretanto, do mesmo modo que os dados da Embraesp, os dados do Secovi compõe apenas uma parcela do total de imóveis vendidos na cidade de São Paulo, sendo que como não existem informações oficiais sobre a venda de imóveis, e o mercado de usados é maior, se espera que a média de imóveis vendidos no período tenha sido sobremaneira superior.

O intenso ritmo das atividades e os ganhos propiciados às empresas e profissionais do mercado durante o virtuoso período de crescimento, atraiu para a indústria da corretagem imobiliária, assim como para praticamente todas as áreas ligadas ao mercado, um grande número de novos profissionais. Dados do CRECI-SP, por exemplo, dão conta que o número de corretores credenciados cresceu 159% no período, saltando de 14 mil no ano de 2006 para 35 mil ao final do ano de 2012, enquanto que o de imobiliárias cresceu 54%, com a abertura de mais de 200 novos escritórios por ano apenas na cidade de São Paulo. O incremento no número de corretores, contudo, deu-se, principalmente, de forma direcionada ao segmento de novos, por conta do aumento de unidades lançadas, enquanto que o de empresas para o segmento de usados, em virtude da quase ausência de barreiras à entrada.

Associado, e intrínseco, ao próspero período, cunhado até como o boom do mercado imobiliário brasileiro, houve um vertiginoso aumento dos preços dos imóveis em patamares muito acima da inflação, tal como demonstra o gráfico 1.

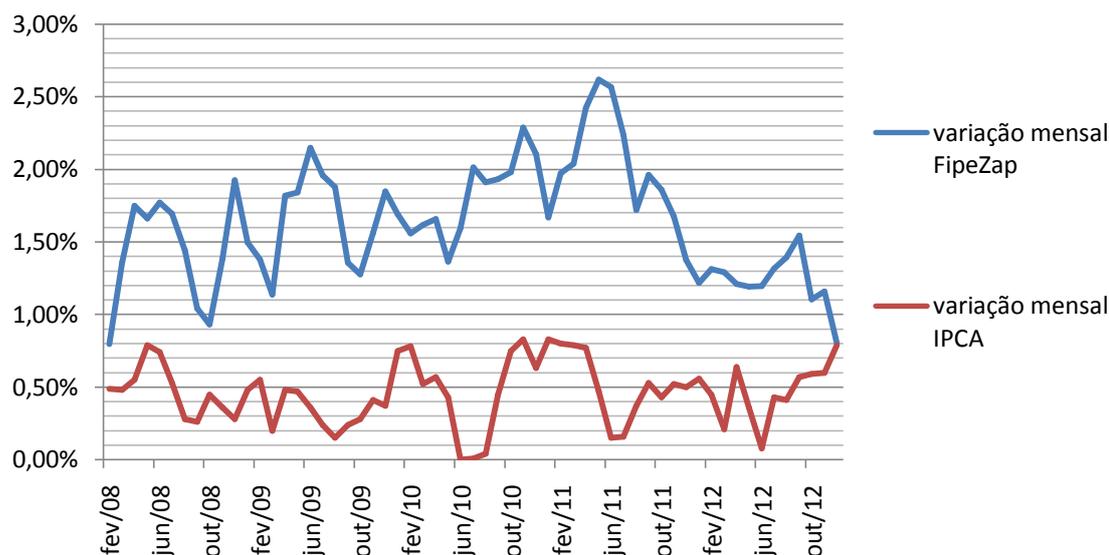
¹⁷ Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio.

¹⁸ Os dados da Embraesp, por exemplo, computam casas apenas quando construídas em condomínios horizontais.

¹⁹ Destaca-se, contudo, que a definição de domicílio do IBGE e da pesquisa OD é ampla e considera nas aferições como domicílios, por exemplo, moradias irregulares e casas em cortiços.

²⁰ Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo.

Gráfico 1: Variação mensal do índice Fipezap (cidade de São Paulo) e IPCA (fev/2008 à dez/2012).



O índice Fipezap de preços de imóveis é agregado, ou seja, não distingue o comportamento dos preços, por exemplo, pela tipologia de novos, ou usados. Entretanto, é possível atribuir expressiva parcela do aumento dos preços ao segmento de novos, por conta do aumento dos custos associados à construção (aquisição de terrenos, materiais, mão de obra etc.), além de movimentos especulatórios, por conta do aumento da capacidade de pagamento, Rocha-Lima (2013), e pontuais pressões sobre a oferta. Destaca-se, todavia, que a alta de preços no transcorrer do período disseminou-se também no segmento de usados.

De modo geral, a alta dos preços, atrelada ao aumento geral das vendas, tende a ter beneficiado de melhor maneira, durante o período, a indústria da corretagem imobiliária, posto que a contínua elevação dos preços em patamares acima da inflação impactou de forma positiva os ganhos das empresas e corretores, uma vez que as comissões tendem a ser atreladas percentualmente ao preço dos imóveis. Os ganhos reais nesse período foram propiciados por altas de até 24% nos preços médios dos imóveis, como em 2011, contudo, a análise do Gráf.1, aponta para a tendência de estabilização dos preços em patamares próximos ao índice de inflação oficial, IPCA²¹.

6. MUDANÇAS E PROSPECÇÕES NO MERCADO DE REVENDA DE IMÓVEIS A PARTIR DE FATOS OBSERVADOS NA CIDADE DE SÃO PAULO.

O próspero período vivenciado principalmente a partir do ano de 2006, tal como se apresentou na seção anterior, atraiu para a indústria da corretagem um grande contingente de novos profissionais e empresas, sobremaneira corretores e imobiliárias, por conta do maior nível de atividade e dos ganhos reais acima da inflação possibilitados pelo aumento generalizado dos preços dos imóveis.

Embora possa ser considerado eufórico o comportamento do mercado imobiliário em certos anos, como 2010 e 2011, uma vez que o volume de lançamentos apenas na cidade de São Paulo superou 38 mil unidades, o que corresponde ao incremento de 1% ano no número de domicílios, valor superior inclusive à taxa geométrica de crescimento populacional no estado,

²¹ Embora ainda acima do IPCA, no ano de 2012, por exemplo, a alta de preços foi de 14,17%, enquanto que as projeções para 2013, segundo a FIPE, se mantém na faixa dos 11,4%.

estimada em 0,87% (SEADE), a estabilidade macroeconômica tende a fazer com que o mercado imobiliário se estabilize de agora em diante, contudo, em níveis de atividade superiores ao período pré-2005²².

Neste cenário o segmento de revenda de imóveis, tipicamente competitivo por conta da existência de um grande número de empresas e da diminuta quantidade de contratos de exclusividade, além de um significativo incremento no estoque de mercadorias na cidade de São Paulo e em certas cidades da RMSP, como reflexo do período iniciado em 2005/2006, passa por um período que pode ser caracterizado como de mudanças. O setor, do qual fazem parte principalmente empresas com atuação local e de origem familiar, por conta do desenvolvimento no período recente, e principalmente a partir de 2009, passa por uma onda de fusões e aquisições, concomitantemente à entrada de empresas de capital aberto e franquias nacionais e internacionais de imobiliárias.

Atraídas pelo tamanho do mercado de revenda de imóveis, dinamizado nos últimos anos, entre outros, pela maior disponibilidade de crédito, imobiliárias de capital aberto e antes focadas em lançamentos, decidiram nos últimos anos entrar neste segmento através, no geral, de processos de fusão e aquisição de empresas de médio e grande porte já consolidadas no setor²³. Pode-se argumentar que tal estratégia de ampliação dos negócios balizou-se pela necessidade de apropriação do *know-how* local das empresas já estabelecidas, uma vez que sub-mercados imobiliários locais de alta rentabilidade, são tipicamente oligopolizados, oferecendo maiores barreiras à entrada.

Redes de franquias imobiliárias nacionais e internacionais (principalmente de origem americana), antes menos presentes no Brasil, também entraram de maneira incisiva no segmento de revenda de imóveis²⁴. Embora exista certa rejeição quanto a este modal de negócios na indústria da corretagem imobiliária brasileira, as redes de franquias ganharam espaço em meio ao intenso processo de abertura de novas firmas, devido, por exemplo, à estrutura oferecida aos novos associados²⁵.

Por conta do caráter tipicamente competitivo, no geral, pouca cooperação e escassas parcerias existem entre as imobiliárias do segmento de usados, contudo, no período recente tem se tornado comum a tentativa de implantação de sistemas de compartilhamento de informações sobre imóveis, similares ao conhecido nos EUA como *Multiple Listing Service* – MLS. Tal como destaca Miceli (1988), embora o sistema concorrencial possa ser mais benéfico para vendedores, pois possibilita o pagamento de menores taxas de comissão, sistemas como o MLS, além de beneficiar compradores e vendedores, pois dispensam a necessidade de procura por diversas empresas²⁶, possibilitam maiores ganhos ao setor, por conta do maior volume de negócios que decorre da diminuição do prazo médio de venda dos imóveis²⁷.

Assim sendo, sobremaneira o novo grupo de empresas criadas, mas também sindicatos da categoria, realizam na atualidade grandes esforços e investimentos em softwares no intuito de promover a maior cooperação entre os corretores. Embora não haja consenso acerca do melhor

²² A manutenção da atividade em patamares superiores ao período pré-2005 é esperada, entre outros, por conta das características da pirâmide etária no Brasil e dos constantes aumentos na renda média da população.

²³ Nesta categoria podem-se incluir, por exemplo, empresas como a Brasil Brokers e a Pronto Imóveis, do grupo Lopes.

²⁴ Remax e Century 21 são algumas das marcas.

²⁵ Embora os custos de instalação e o pagamento de royalties encareçam o processo de abertura de franquias, o treinamento oferecido e o compartilhamento do cadastro de imóveis entre os franquiados, por exemplo, constituem uma vantagem nesse modal.

²⁶ Sob o regime do MLS, o contato com apenas uma imobiliária, ou corretor, é necessário para divulgar à venda do imóvel no mercado, ou obter informações sobre os imóveis à venda em determinado local.

²⁷ Embora nos modais de cooperação, tal como o MLS, as taxas de comissão sejam divididas entre, no geral, duas empresas, o volume de negócios tende a ser ampliado, inclusive, pela possibilidade de auferir ganhos com a venda de imóveis em localizações distintas à principal de atuação.

modelo (Miceli (1988)), nos EUA, onde o MLS existe desde a década de 1920, 80% das transações imobiliárias são feitas através de parcerias, com taxas de comissões rateadas que variam entre 6% e 7% no total²⁸, ao passo que no Reino Unido, onde o mercado opera de maneira similar ao Brasil, as taxas de comissão variam entre 1% e 3%. O caráter competitivo enraizado na indústria da corretagem imobiliária no Brasil, sobretudo no segmento de revenda, entretanto, faz ainda precoce uma avaliação acerca da prosperidade dos sistemas de compartilhamento de informações, uma vez que as taxas de comissão efetivamente realizadas, por exemplo, se mantêm em um patamar intermediário entre as praticadas nos EUA e no Reino Unido.

Por mais que a falta de cooperação possa ocasionar perdas no segmento de revenda de imóveis, um dos principais desafios dá-se por conta, todavia, do combate ao certo “descrédito” que existe sobre a atuação das empresas e profissionais do setor, uma vez que o CRECI-SP estima que até 50% das negociações de compra e venda de imóveis usados sejam realizadas sem o uso dos serviços de imobiliárias ou corretores. Além da economia decorrente do não pagamento das taxas de comissões, que podem alcançar até 8% do valor do imóvel, o grande percentual de negociações “diretas” tem como influência a expressiva atuação de empresas e profissionais informais no segmento de revenda de imóveis, por vezes despreparados para cumprir com os ofícios relacionados à indústria da corretagem²⁹.

Assim sendo, além de esforços com o intuito de legalizar todas as empresas e profissionais que atuam no setor, serão necessários também contínuos investimentos na capacitação de profissionais e modernização da estrutura e quadro organizacional das empresas.

7. CONCLUSÕES.

O virtuoso período recente do mercado imobiliário no Brasil, ilustrado aqui com base em dados da cidade de São Paulo, causou alterações significativas na indústria da corretagem imobiliária, seja no segmento de novos, como no de usados. A elevação no volume de negócios, por conta da maior disponibilidade de crédito, e os ganhos reais acima da inflação possibilitados pelo aumento expressivo de preços, atraíram para o setor, por exemplo, um grande número de novos profissionais e empresas.

O segmento de usados, que detêm a maior parcela do mercado e é tipicamente marcado pela concorrência em nível local, passou a partir de 2009 por uma onda de fusões e aquisições promovida por imobiliárias de capital aberto e antes voltadas à comercialização de lançamentos, além da relativa consolidação de redes de franquias imobiliárias.

Além da entrada de empresas com estruturas organizacionais distintas das que comumente participam do segmento de revenda, tipicamente as familiares, são crescentes os esforços para disseminar entre as empresas sistemas de compartilhamento de informações sobre imóveis, similares ao MLS, que dá suporte ao caráter cooperativo da indústria da corretagem nos EUA.

Embora a maior cooperação entre as empresas, de fato, possa beneficiar o setor, o maior desafio do segmento de revenda de imóveis é tomar posse da grande quantidade de transações feitas de forma direta, dadas por conta do quadro de descrédito associado à participação de grande número de profissionais e empresas informais e não capacitados para o exercício das atribuições relacionadas à indústria da corretagem.

Assim sendo, e por mais que as discussões conduzidas façam alusão a fatos observados na cidade de São Paulo, diante da consolidação de um cenário de maior nível das atividades imobiliárias, o segmento de revenda de imóveis deve se orientar nos próximos anos pela maior

²⁸ National Association of Realtors – NAR, 2012.

²⁹ Dentre estes, pode-se citar a confecção de contratos, análise de documentos e o auxílio com o processo de financiamento habitacional.

intensidade dos processos de fusões e aquisições, da maior busca por parcerias nas negociações e no aperfeiçoamento e melhora da qualidade dos serviços, como forma de retomar a parcela do mercado perdida em negociações diretas.

8. BIBLIOGRAFIA.

BIDERMAN, C. **Forças de Atração e Expulsão na Grande São Paulo**. Tese (Doutorado em Economia de Empresas)-Escola de Economia de São Paulo - Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2001.

FÁVERO, L. P. L. **O mercado imobiliário residencial da Região Metropolitana de São Paulo: Uma aplicação de modelos de comercialização hedônica de regressão e correlação canônica**. Tese (Doutorado em Administração) FEA – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

FÁVERO, L. P. L. Preços Hedônicos no Mercado Imobiliário Comercial de São Paulo: A Abordagem da Modelagem Multínível com classificação cruzada. **Estudos Econômicos**. v.41, n.4, p.777-810, 2011.

FGV Projetos. **O Crédito Imobiliário no Brasil: Caracterização e desafios**, 2007.

GONZÁLEZ, M. A. S. **Aplicação de técnicas de descobrimento de conhecimento em bases de dados e de inteligência artificial em avaliação de imóveis**. Tese (Doutorado em Engenharia) PPGEC/UFRGS, Porto Alegre, 2002.

JUD, D. G. Real Estate Broker and the Market for Residential Housing. **AREUEA Journal**. v. 11, n. 1, p.69-82, 1983.

KNIGHT, J. R. Listing Price, Time on Market, and Ultimate Selling Price: Causes and Effects of Listing Price Changes. **Real Estate Economics**, v. 30, n.2, p.213-237, 2002.

O’SULLIVAN, Arthur. **Urban Economics**. 2. ed. Richard D. Irwin Inc. 1993. ISBN 0-256-09617-1.

MACIEL, V. F; et. al, **Habitação: descrevendo o problema da habitação: Conceitos, Indicadores e o Desafio de sua Mensuração para o município de São Paulo**. Texto para discussão do NPQV da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

MICELI, J. T. Information Costs and the Organization of the Real Estate Brokerage Industry in the U.S and Great Britain. **AREUEA Journal**. V. 16, n.2, p. 173-188, 1988.

ROCHA-LIMA J. J. **Onda de Preços**. Carta do NRE-Poli, n.32/2013, disponível em www.realestate.br.

STAHL, L. M.; PECANHAN, M. N. **Marketing imobiliário: uma abordagem do marketing mix no mercado de Londrina**. VI SEMEAD. São Paulo: SEMEAD – Seminários em Administração FEA-USP, 2005.

STRASZHEIM, Mahlon. The Theory of Urban Residential Location. **Handbook of Regional and Urban Economics**, v. 2. p. 717-757. 1987.

YAVAS A. Matching of Buyers and Sellers by Brokers: A Comparison of Alternative Commission Structures. **Real Estate Economics**. V.24, n.1, p. 97-112, 1996.