

INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO NO MERCADO DE ALTO PADRÃO NUM CENÁRIO DE CRISE E RECESSÃO

RODRIGUES, Joseli Raquel de Araújo Madureira¹

RU: 2644056

PADILHA, Eliandro José²

RESUMO

Nos últimos anos incorporadoras imobiliárias brasileiras estão passando por dificuldades devido ao momento de crise no país, e visando aprofundar como estas empresas vem comportando e vencendo as barreiras apresentadas quanto a comercialização de suas unidades é um desafio, no entanto, quando o retrato volta para imóveis de alto padrão, o que se viu não foi um recessão, mas em alguns pontos do país, um avanço, mas o que é verdade, quais pontos estes empresários buscam para amenizar os impactos negativos que o mercado tem sofrido neste período. Com isto aparece o objetivo deste artigo em demonstrar quais os maiores desafios das incorporadoras de apartamentos de alto padrão para conseguir sobreviver a essa fase ruim que o Brasil vem passando. A metodologia para pesquisa trouxe autores e artigos relacionados ao tema, sendo de forma qualitativa e exploratória. Concluindo a questão da crise no mercado imobiliário de alto padrão passou sim por dificuldades, no entanto, não foi tão afetada como as classes mais baixa de construções, isto porquê os clientes que adquirem este tipo de imóvel são pessoas que tem uma situação financeira estável, podendo investir para ter lucro em médio a longo prazo.

Palavras-chave: Crescimento. Estagnação. Ganhos financeiros. Investimento.

1. INTRODUÇÃO

Nos últimos cinco anos as notícias quanto a questão imobiliária de alto padrão no Brasil vem sendo afetado por informações contraditórias, em especial, nos fins de 2019 até a presente data, pela crise da Covid-19, que afetou não somente nosso país, mas o mundo todo, levando à crise sanitária de elevadas

¹ Aluna do Centro Universitário Internacional UNINTER. Artigo apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso. 2º Semestre. 2021.

² Professor Orientador do Centro Universitário Internacional UNINTER.

proporções, por um lado aparece a palavra recessão, no entanto o mercado de imóveis de alto padrão continua numa crescente e melhorando.

O que isso tem de verdade é que os clientes potenciais destes tipos de empreendimentos aproveitam oportunidade e buscam imóveis que atendam os níveis de exigência pessoais e de investimento. Dentre estes potencialmente compradores aparecem jogadores de futebol, celebridades, é principalmente empresários brasileiros que atuam no exterior e visam investimentos oportunistas de momento, ou seja, conseguem muito das vezes um preço abaixo do que era oferecido anteriormente para fazerem investimentos a médio e longo prazo.

Quando se fala de imóvel de alto padrão vai muito além dos valores estipulados de R\$ 1 milhão a R\$ 30 milhões, dependendo da região e da localização do imóvel. Mas, o que faz um empreendimento ter esses preços exorbitantes; a tecnologia inovadora, pelo *desing*, qualidade e principalmente pela exclusividade, contando com o fino acabamento e por estarem localizados em pontos estratégicos e valorizados.

No entanto, quando se fala em crise e recessão, logo imagina dificuldades enfrentadas pelo setor, mas, segundo pesquisa do IBGE, comparando os períodos de 2011 a 2020 o PIB brasileiro apresentou uma taxa de crescimento significativa, havendo queda nos anos de 2015 e 2016, também em 2020. Essas variações negativas, culminou com aumento da demanda por imóveis, tanto residenciais como comerciais e isto se traduziu em um efeito conhecido na economia da oferta e demanda e fez com que os preços dos imóveis aumentarem excessivamente, pois a oferta não supria a demanda. Tendo hoje uma situação inversa (JASPER, 2021).

A partir daí a oferta de crédito oferecido para todas as faixas de renda, visando compra de imóveis se tornou um dos principais investimentos dos brasileiros e não deixaria de ser diferente de estrangeiros também, isto tudo porquê existia uma estabilidade econômica da época e as condições para pagamento que as construtoras ofertavam. Assim, o mercado que estava aquecido, inflacionou ainda mais.

Mas passados estes anos, e início de 2016 a situação se tornou diferenciada, pois, a economia brasileira entrou em um ritmo de colapso, dificultando a aquisição de imóveis, pela falta de movimentação financeira no mercado em todos os segmentos, piorando ainda mais nos fins de 2019 e todo o ano de 2020,

com a pandemia da Covid-19, que assolou globalmente toda população mundial, voltando a ter um crescimento a partir de 2021.

O objetivo principal é demonstrar como as incorporadoras estão em constante mudanças visando alavancar suas vendas no mercado de imóveis de alto padrão diante de um cenário pandêmico de crise e recessão.

Para alcançar os objetivos propostos, surge seguintes indagações: Os possíveis clientes de imóveis de alto padrão sabem o momento que o país está passando e, aproveitam para fazer um bom negócio? E por fim, eles sabem que o melhor momento para investir é agora, pois as taxas de juros estão baixando e com isso o mercado começa a aquecer novamente, e os preços voltam a subir.

Este se justifica em apresentar de maneira revisional de como o mercado imobiliário lidou e está lidando com a situação pandêmica, sua reação ao mercado de imóveis de alto padrão no cenário de crise e recessão e quais são os pontos positivos e negativos para os clientes e incorporadoras.

A metodologia que se adotou foi através da revisão bibliográfica, do tipo descritiva, técnica de pesquisa qualitativa através da pesquisa exploratória. Para coleta de dados, pesquisou-se em artigos científicos, dissertações, mestrados, revistas e sites especializados, entre outros, para ampliar o conhecimento sobre o assunto proposto é para trazer soluções para o problema.

O trabalho num todo foi dividido, em Introdução, Fundamentação Teórica, subdivido nos seguintes temas: Mercado imobiliário; fundo de investimento imobiliário; definição de imóvel de alto padrão; o perfil dos clientes de alto padrão; as diretrizes das incorporadoras visando a minimização dos impactos da crise no mercado imobiliário de alto padrão; Metodologia, Considerações Finais, e as Referências Bibliográficas que constituíram parâmetros para o desenvolvimento deste artigo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Mercado Imobiliário

Entende-se como mercado, o cenário onde são realizadas as trocas de direitos ou de bens tangíveis e intangíveis (BAPTISTELLA, 2005). Caracteriza-

se por uma competição acirrada, com participação espontânea, em que todos estão convictos das condições em vigor, onde as transações são amplas e independentes, com numerosas ofertas, visto que, as retiradas de amostras não afetam os negócios (BRAULIO, 2005).

O mercado imobiliário, porém, tem um comportamento muito diferente dos mercados de outros bens (GONZÁLEZ; FORMOSO, 2003). As distinções decorrem em relação às características especiais dos imóveis, dentre elas podem-se citar: a longevidade; a fixação espacial/ a heterogeneidade; o elevado prazo de maturação; o alto custo das unidades; e as interferências das leis municipais, estaduais e federais (GONZÁLEZ; FORMOSO, 2003; WIESE, 2009).

Para Brauer (2011 *apud* MEDEIROS, 2015), este classifica o mercado imobiliário em mercados regionais – A, B e C – no caso representando as diferentes cidades, dado que cada uma tem suas características. Bauer (2011) divide também, pelo tipo de uso e tipo de contrato.

Nesse sentido, é possível visualizar a Figura 1 que o mercado se fragmenta em terrenos, imóveis residenciais, imóveis sociais e imóveis de negócios. No caso dos imóveis residenciais, estes podem ser casas (de um dois, três, quatro ou mais quartos) ou apartamentos, e os imóveis de negócios, podem ser imóveis de produção logísticos, escritórios, comerciais e imóveis de lazer/férias. Com relação ao tipo de contrato se subdivide em mercado de compra e mercado de alugueis.

No que tange ao mercado imobiliário brasileiro, observa-se um expressivo desenvolvimento em todos os seus segmentos (SOLA; PORTO, 2014). Algumas variáveis podem ser utilizadas para explicar esta ascensão, dentre elas pode-se destacar: a inflação controlada; a diminuição da volatilidade da renda; a estabilidade de preços; a queda na taxa de juros; e a expansão do crédito (MENDONÇA; MEDRANO; SACHSIDA, 2011).

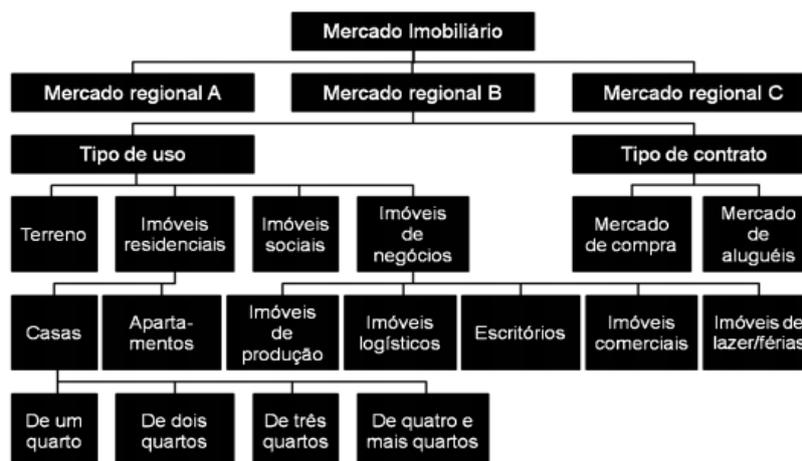


Figura 1. Classificação do mercado imobiliário.

Fonte: Adaptado de Brauer (2011 *apud* MEDEIROS, 2015)

Na concepção de Gondin (2013), um fator que contribuiu para a expansão do setor imobiliário foi o forte crescimento e popularização do investimento imobiliário. Dentre os que mais se destacaram, podem-se mencionar os FII's, que se tornaram um dos principais veículos de aplicação no setor, uma vez que, abriu o leque para todo perfil e classe de investidores.

2.2 Fundo de Investimento Imobiliário

Os FII's são veículos de investimentos regulamentados que propiciam oportunidades aos pequenos e médios investidores, de aplicar seu capital no desenvolvimento ou na compra de imóveis de grande porte (CESARI, 2009; PORTO, 2010; CASTRO, 2012). Tomando como base a criação de uma poupança estável em longo prazo, além de propiciar liquidez a um mercado tradicionalmente ilíquido, como o imobiliário (PARKINSON *et al.*, 2009).

Os FII's são recursos captados por meio da distribuição de valores mobiliários e designados à aplicação no mercado imobiliário, seja no desenvolvimento de empreendimentos imobiliários, seja em imóveis acabados, como edifícios comerciais, shopping centers e hospitais, ou ainda em ativos financeiros pautados ao mercado imobiliário, como cotas de outros FII's, CRIs, LCI, LH, etc (BM&FBOVESPA, 2013; CVM, 2013; OLIVEIRA FILHO, 2011; CARVALHO, 2012).

Os FII's servem como ponto para o investimento tanto na aplicação de uma carteira diversificada de ativos financeiros ou em grandes empreendimentos

imobiliários, aos quais seriam de difícil acesso aos pequenos investidores. Várias vantagens tanto no âmbito tributário, quanto da lucratividade, fizeram com que este tipo de fundo crescesse e se tornasse atrativo para todos os tipos de empreendedores.

2.3 Definição de Imóvel de Alto Padrão

O luxo é intimamente ligado à questão do alto padrão, é algo bastante relativo. Mas quando o assunto são as características de um imóvel, percebe-se que existe quase uma unanimidade. As prioridades dos clientes que procuram um lugar que ofereça beleza e estilo se igualam. Além do preço, outros atributos atraem os interessados.

Souza (2018) especialista no mercado de imóveis de alto padrão, destaca algumas características consideradas de luxo pelos interessados em comprar um imóvel, seja ele casa ou apartamento. A localização. Bairros exclusivos, próximos de praia, parques e lagos, são sempre os mais procurados, assim como ruas tranquilas e bons bairros. Os condomínios bem estruturados e arborizados. Imóveis projetados por arquitetos conhecidos são muito visados e valorizam o metro quadrado. Boa vizinhança, também pesa bastante e, claro, é um luxo. A infraestrutura deve estar presente neste tipo de imóvel. A tecnologia, imóveis com sistemas de automação e controle de quase tudo pelo celular. É finalmente, a privacidade, coisa indispensável para clientes tipo Alto Padrão.

O que torna um apartamento em alto padrão são os detalhes externos e internos. Os detalhes internos consistem em: acabamento personalizado, metais nobres, pedras importadas, piso de primeira linha, pé direito do apartamento alto, entre outros. Já os detalhes externos compreendem: uma arquitetura moderna, localização privilegiada, vizinhança, grandes aberturas nas janelas e portas, facilitando entrada de luz e ar, paisagismo assinado, área de lazer moderna e mobiliada com equipamentos assinados e exclusivos.

Atualmente não se define mais o apartamento de alto padrão somente pela sua localidade, especialistas, *designs*, arquitetos entre outros, destacam que o imóvel só é de luxo se o mesmo estiver cercado por outros empreendimentos do

mesmo nível. Ou seja, o bairro em que ele está situado, reconhecidamente nobre (SOBRAL, 2018).

Também existe àqueles que são projetados de acordo com o que o cliente quer, mas, para se chegar ao patamar de alto padrão existem renomados arquitetos que projetam imóveis exclusivos e assinam por eles, dentre os mais renomados no Brasil, destaca-se Marcos Tomanik, Isarel Rewim e Bí Crisóstomo. Um dos últimos empreendimentos no valor de 27 milhões com área de 2.000 m², pois desenhado e projetado por Marcos Tomanik, conforme visto na Figura 2.



Figura 2. Mansão de 2.000m² – Projetada por Marcos Tomanik.
Fonte: Ilustrativa 3M Brokers (2018).

Mas, também um imóvel de alto padrão vai além do projeto, o material utilizado para pisos e paredes, deve ser levado em consideração. Pois os clientes classificados como classe A preferem materiais em mármore importado e madeiras nobres. A figura 3 mostra casa projetada por Bí Crisóstomo, destacando uma das quatro suítes com closets com dois banheiros, valor estimado em 3,7 milhões de reais (SOBRAL, 2018).



Figura 3. Casa projetada por BÍ Crisóstomo – 3,7 milhões de reais.
Fonte: Ilustrativa 3M Brokers (2018).

Agora, quando se trata de apartamentos de alto padrão, o que o diferencia dos demais oferecidos no mercado imobiliário brasileiro, quais as vantagens que ele proporciona pelo valor cobrado. Segundo o BID (2017) os clientes desse tipo de imóvel estão a procura de infraestrutura combinado com lazer e segurança. É estes empreendimentos, visam oferecer diversas possibilidades, é em muitos casos, o morador não precisa sair do condomínio para ter alguns serviços à disposição.

Este tipo de empreendimento quando lançado no mercado de apartamentos de alto padrão sua tendência é oferecer novidades tecnológicas cada vez mais sofisticadas. É um dos principais na atualidade está na questão da segurança, sendo adotado o QR Codes para destrancar portas. Ainda, seguindo este padrão, oferecem lavanderias coletivas, bicicletas para os moradores e até carros para serem usados mediante um sistema interno de reserva (LOPES, 2021).

A questão da sustentabilidade também está presente nestes novos empreendimentos de alto padrão, sendo projetado para que seus ocupantes utilizem a água de forma racional, como também da eletricidade para um melhor aproveitamento da luz natural, com jardins verticais ou suspensos (LANDIM, 2018).

Outro fator importante está na questão da valorização, pois quando o cliente adquire um imóvel desse patamar visa num futuro chances de ver seu preço subir, principalmente se comprado na planta. É como na questão abordada anteriormente, a arquitetura e *design* são de suma importância, oferecendo

conforto, beleza e praticidade para os moradores. E finalmente, o que todos esperam uma excelente localidade, o que permite a pessoa ter um tempo menor de deslocamento ao trabalho, é como facilidade aos comércios, serviços, lazer e cultura (BID, 2017).

2.4 Perfil dos Clientes de Alto Padrão

São diversos os fatores que caracterizam o perfil dos novos clientes de alto padrão. Estes agora, vem suas necessidades mais complexas e demandam muita criatividade e versatilidade das incorporadoras para oferecerem imóveis de acordo com o que eles procuram.

Esses clientes demandam imóveis com características muito peculiares. Pois é importante ressaltar que estão dispostos a pagar o preço que for necessário para obter um imóvel que atenda suas necessidades. Para que haja investimento, o cliente alto padrão procura um imóvel que lhe atenda plenamente, seja personalizado, é certificar-se que nenhum outro possui um imóvel com as mesmas características (KARSAKLIAN, 2017).

Na ótica do cliente que busca um imóvel de alto padrão, todas as inovações criadas são voltadas para facilitar a sua vida, ou para garantir sua segurança, pois esses são os pontos essenciais que qualquer empreendimento deve possuir para se tornar atraente (BASTOS. NACIFF; GONÇALVES, 2013).

2.5 Diretrizes Visando a Minimização dos Impactos da Crise no Mercado Imobiliário de Alto Padrão

Nos últimos dez anos ao observar o crescimento do mercado imobiliário brasileiro juntamente com a construção civil, vimos um avanço e o grande impulso neste setor com grandes investimentos, inserção de novos produtos no mercado, geração de empregos diretos e indiretos e, principalmente, maior facilidade em financiamento e aquisição de créditos (LOUZAS, 2013).

No entanto o mercado brasileiro alternou suas variações em decorrência das características econômicas do país. No ano de 2014 o mercado imobiliário estava

em alta decorrente de fatores como a Copa do Mundo em 2014 e as Olimpíadas em 2016, o que influenciou ainda mais este segmento. Mas há alguns anos, ocorreu certa estabilização da moeda brasileira e assim equilibrou o mercado, saindo de uma fase positiva para uma recessão econômica em grande escala (BRAZ, 2015).

Diante deste cenário, o mercado imobiliário de alto padrão se manteve estável, com grande variação de produtos, inovando e apresentando mais opções aos possíveis compradores, uma minoria da população brasileira e alguns investidores estrangeiros. Os preços dos imóveis desta classe econômica A, variam de acordo com as possibilidades de modificações, tamanhos, tecnologias inovadoras, *design*, exclusividade, características de acabamento e técnicas de construção utilizadas (BRAZ, 2015).

Mas atualmente, o proprietário para adquirir um imóvel novo denominado de Alto Padrão, busca na administração da oferta e procura àquele diferencial na questão da negociação e do preço, o que ao final seriam dois componentes, o da realização do valor provável e a expectativa de uma futura valorização (LOUZAS, 2013).

Ainda segundo Braz (2015) a valorização é distinta em três movimentos, sendo o primeiro deles a alteração nos preços de aquisição, advindo das corporações que demarcam e controlam as ações imobiliárias. Outro movimento está relacionado à alteração das características e itens oferecidos pelos imóveis, variando com as inovações que surgem e as características da demanda. Por último, esta parte está relacionada com o envolvimento da questão financeira, a negociação que muito das vezes se estendem por meses, propiciando ao comprador o direito de especular (BRAZ, 2015).

A questão da crise e recessão imobiliária no Brasil, repassa pela questão da análise regional, observando que em algumas regiões do país ocorreu uma estabilização, caso de Goiânia. No entanto o mercado imobiliário vive em crescimento contínuo. Pois, em outras localidades, percebeu-se o aquecimento deste segmento, devido à maior demanda e pouca oferta, surgindo imóveis de alto padrão para pessoas capazes de adquirir estes produtos, conseqüentemente novos estilos, gostos, necessitando assim de maiores investimentos para suprir esta demanda crescente (BRAZ, 2015).

Para que as incorporadoras imobiliárias possam agir contra a crise e recessão, existe a necessidade de novos empreendimentos, como por exemplo

apartamentos de Alto Padrão, com investimentos praticados por estas empresas. Alguns fatores facilitam e impactam na decisão de investir, primeiramente a fase econômica positiva destes clientes, seguindo por construções em áreas com qualidade e bem localizadas (BORGES, 2013).

Observando a situação econômica do país e a velocidade com que as unidades de um empreendimento são vendidas é algo de extrema importância para o empreendedor, pois quanto maior a liquidez do seu produto menor será o risco de ter investido o capital no empreendimento. Nas palavras de Lima Jr. (2011, p. 53) “Investir em *Real Estate* é solidificar capital na medida que o empreendimento se verticaliza”.

Ainda um outro fator para burlar a crise e recessão imobiliária, as incorporadoras lançam unidades de Alto Padrão de acordo com sua carteira de clientes de Alto Padrão exigem, existindo uma nova tendência da criação de construção planejadas mais abrangentes e, portanto, mais complexas. A proposta é o desenvolvimento de torres residenciais unidas com comerciais em uma única localidade, prevendo área para criação de centros de lazer, como *shopping centers*. A ideia arrojada pretende fazer com que o cliente more, trabalhe e aproveite seu momento de lazer dentro do próprio setor (BORGES, 2013).

Um exemplo decorrente desta procura está sendo desenvolvida e ofertada na capital Goiânia, localidades próximas a áreas verdes, tais como lagos e praças. Segundo informações da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás os lançamentos de alto padrão da cidade de Goiânia estão centralizados em cinco principais setores: Setor Marista, Setor Oeste, Alto da Glória, Jardim Goiás e a parte acima da avenida T-9 no Setor Bueno. Conforme demonstrado na Figura 4, que apresenta geograficamente esses setores.



Figura 4. Localização geográfica dos setores de alto padrão.
Fonte: Google Earth (2020).

As incorporadoras imobiliárias visando burlar momentos difíceis buscam em novas estratégias que diferenciam das demais concorrentes, atraindo a atenção dos clientes potenciais de imóveis de Alto Padrão. O principal diferencial de um produto imobiliário ainda é sua localização, mas somente ela não é mais suficiente para se destacar no mercado (BORGES, 2013).

No entanto conforme demonstrado na figura 5, a ABECIP – Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliária e Poupança, apresentou queda de financiamentos imobiliários em mais de 30% em 2015, totalizando 342 mil unidades, devido à baixa nos investimentos imobiliários, menos lançamentos e consequente queda de vendas, fazendo com que os dois anos subsequentes – 2016 e 2017 – ficassem um pouco abalados.

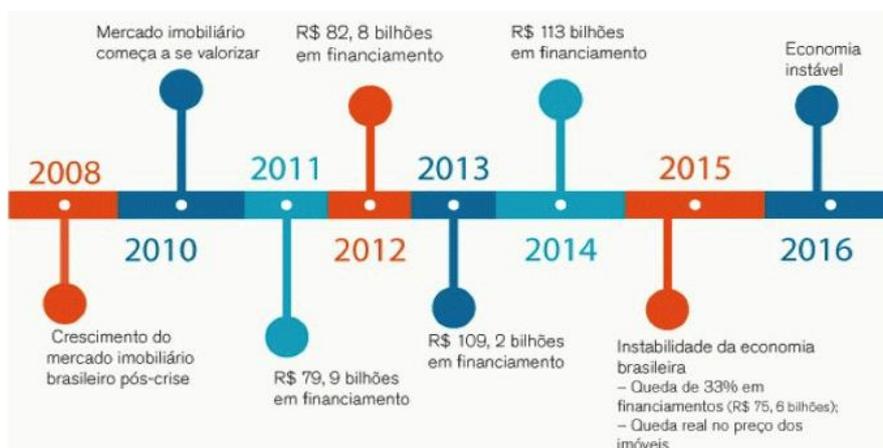


Figura 5. Variação nos financiamentos de imóveis no Brasil.
Fonte: G1 (2017).

Mas o que se vislumbrou para no de 2018 não são nada animadoras. O combate a crise econômica, incluindo o setor de imóveis que caminha para um

boom imobiliário ainda este ano, pois a expectativa se deve ao fato de medidas econômicas em vigor desde o começo de 2017, com resultados observados no segundo semestre deste ano, como menores taxas de juros em torno de 4,12%, ou seja, mais baixa que a previsão do começo de 2017 que era de 5,07%. O crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), espera-se em torno de 0,5%. Fator que mensura a economia do país e faz com que o comportamento da população melhore, tenha mais empregos e melhore as possibilidades de consumo (CARDOSO, 2017).

No ano de 2018 o crescimento do mercado de alto padrão no Brasil, embora os índices possam ainda melhorar muito, o setor demonstra que mesmo atravessando tempos de instabilidade ainda pode ser considerado um destaque entre os nichos de mercado. E dentro dos subsetores que compõe o universo de luxo, o de imóveis de alto padrão vem se destacando de maneira concreta. De acordo com o Sindicato da Habitação do estado de São Paulo, o mercado de imóveis avaliados a partir de 1,5 milhão de reais teve um crescimento na ordem de 20% (TERAPIADOLUXO, 2018).

Levantamento realizado pela Abrainc (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias) o mercado de alto padrão, também relacionando os de médio padrão sofreram forte impacto devido às condições econômicas nos últimos anos, porém, ao longo deste ano de 2018 houve início de um aquecimento, pois os clientes de alto padrão não dependem tanto de financiamento ou intermédio de incorporadoras. Com um mercado mais estável, as construtoras passam a ofertar mais imóveis que são vendidos mais facilmente para esse perfil de público (INTACTA, 2018).

No entanto, se por ventura existir a necessidade de auxílio financeiro por alguma instituição, as incorporadoras alegraram-se pela iniciativa da Caixa Econômica Federal (CEF) elevou de R\$ 1,5 milhão para R\$ 3 milhões o limite de valor dos imóveis elegíveis em operações efetuadas por meio do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), ainda elevando a cota de financiamento de 70% para 80% nos imóveis novos e de 60% a 70% nos usados, com juros mais atraentes (PITCHON, 2018).

Mas existe outra visão deste mercado imobiliário, segundo Estate (2018) o crescimento deste segmento de alto padrão está atrelado a cotação do dólar. O autor que trabalha como especialista neste setor destaca que normalmente os

clientes tipo A quando adquirem esse tipo de imóvel o fazem em moeda estrangeira, é ainda complementando o diretor da Ademi-PR (Associação dos Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário do Paraná), Fábio Tadeu Araújo destaca que não há crise neste setor, pois, “Trata-se de um padrão de imóvel que sofre menos o efeito das variações econômicas e financeiras no país, pois seu público comprador é menos dependente do financiamento habitacional”, e ainda complementa, a parcela da população, na faixa de 30 a 40 anos, pois, essas pessoas acham que é um tipo de compra de investimento seguro.

Segundo Mazzei (2018) especialista em imóveis de luxo, ele destaca que enquanto o mercado tradicional regrida com a crise, o segmento de imóveis de alto padrão só faz crescer no Brasil. Ele destaca que àquelas incorporadoras que vendem mansões apartamentos, casas e coberturas com valores extremamente altos, a oferta deste perfil aliada a demanda de compradores “dolarizados” trazem euforia ao setor. Ainda conclui, “Para este mercado, não há crise”.

O diretor da Imóvel A, senhor Eduardo Carvalho, que bateu recorde em VGV (valor geral de vendas) no ano de 2015 ultrapassou a margem de R\$ 180 milhões e viu sua operação crescer em 20%. Ele ainda argumenta que os principais investidores estão lastreados em dólar e com alto poder de fogo.

Já no início de 2020 o setor começou otimista, mesmo depois de 2019 com baixo crescimento na economia brasileira. Havia um vislumbre de melhoria para esse ano, com um cenário mais animador, os investidores estavam antenados no mercado imobiliário. Mas, surgiu a pandemia da corona vírus (Covid-19) em âmbito global, afetando não somente a parte sanitária do país, mas sua economia de forma brutal.

Com isto, o mercado imobiliário vivia momentos de turbulência que o distanciamento social provocou, empresas dispensando funcionários, menos pessoas nas ruas consumindo, foram adotadas medidas de *home office* como forma de trabalho integral. Alguns até mesmo denominando essa fase de um “novo normal”, na busca de planejamento pós-Covid 19.

No entanto, mesmo com todas essas preocupações e dificuldades enfrentadas de modo específico pelos brasileiros, a recuperação do setor imobiliário, bem como, investimentos nesta área, antes reprimida, agora com os juros e inflação baixos e a alta do dólar, propiciou resposta rápida do mercado, em especial naquelas de alto padrão, sendo menos afetados. Pois, o mercado

de empreendimentos de alto padrão é uma excelente opção de investimento, pois o investidor tem a expectativa da valorização de cada metro quadrado do seu imóvel, na busca da solidez no futuro pós pandemia. Pois, os investidores e pessoas físicas que tem condições de investir na transação à vista tem o poder de barganha, garantindo sua compra sem se comprometer com dívidas no futuro.

Os clientes do mercado de luxo apresentam um perfil com alto poder aquisitivo, são detalhistas e exigentes no momento de investir em um imóvel de luxo. Para esse perfil, em alguns momentos a preocupação será maior com a possibilidade de bom negócio no futuro do que com uma oportunidade de moradia. Por isso, o corretor deverá estar bem atualizado nas novidades de mercado e mudanças das regiões, com informações e argumentos que indiquem aquele imóvel como uma boa compra e investimento.

Como os imóveis de luxo exigem um maior investimento, é indispensável que o corretor esteja preparado com informações precisas sobre os imóveis e a situação econômica em geral. Investir em uma boa bagagem cultural, conhecer eventos sociais e restaurantes badalados, saber diferentes idiomas ou mesmo estar atualizado com novidades de tecnologias e decoração poderão te ajudar no momento de atrair esse perfil de cliente e conseguir manter a negociação.

Mais do que nunca, entender o perfil e oferecer o que esse cliente deseja será um diferencial. Mais do que um corretor, você deve ser uma referência de credibilidade, oferecendo informações precisas sobre imóveis, boas oportunidades e até mesmo variações econômicas, ações e financiamentos.

2.4 Metodologia

A metodologia utilizada no presente artigo para que os objetivos fossem alcançados, o que segundo Gonsalves (2011), metodologia é o estudo dos caminhos a serem seguidos, incluindo as concepções teóricas e os procedimentos escolhidos sobre a definição do método adotado.

O procedimento metodológico utilizado no presente estudo iniciou-se com a pesquisa bibliográfica visando estabelecer uma melhor compreensão sobre o tema. Para Vergara (2013), a pesquisa bibliográfica é aquela que se realiza a partir do registro disponível, decorrente de pesquisas anteriores, em

documentos, como livros, artigos, jornais, entre outros. Utiliza-se de dados ou de categorias teóricas já trabalhados por outros pesquisadores e devidamente registrados, onde os textos tornam-se fontes dos temas a serem pesquisados. Dessa forma, o pesquisador trabalha a partir das contribuições dos autores dos estudos constantes nos textos (GIL, 2010).

Utilizou-se ainda na metodologia, o tipo descritivo, onde de acordo com Andrade (1995), utiliza a pesquisa qualitativa para identificar alguns aspectos que são considerados essenciais. O ambiente e as pessoas nele inseridas não são reduzidos a variáveis, mas observados como um todo; o ambiente natural é a fonte direta dos conteúdos e o pesquisador é o instrumento fundamental; a preocupação do investigador está no significado que as pessoas dão às coisas e, porque não partem de hipóteses *a priori*, utilizam o enfoque indutivo na análise das informações. A pesquisa não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal explicação.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A iniciativa privada já alguma décadas se tornou a principal responsável pela produção habitacional num todo, mas, àquelas de alto padrão vem sendo um caminho das principais incorporadoras imobiliárias, pois elas viram um filão crescente para investirem e proporcionarem imóveis sofisticados, com estruturas de acordo com cada padrão de seu cliente específico, desta forma, conseguindo muito das vezes driblar situações econômicas do país em investimentos de alto padrão para clientela específica não somente para moradia, mas para futuros investimentos que com certeza haverá retorno.

É de suma importância que estas incorporadoras identifiquem os padrões cada vez mais inovadores no mundo globalizado, seguindo formas e ao mesmo tempo buscando construções ambientalmente corretas, desta forma conseguindo unir o útil ao agradável.

Agora quando se fala em crise e recessão no setor imobiliário, foco deste artigo, existem diferenciais que colocam o segmento de alto padrão fora deste evento, pois a àqueles que tem o perfil de investidor aproveitam para fazerem negociações e tirarem proveito da situação, pois neste momento aparece

oportunidade de imóveis com preços inimagináveis e com grande potencial de crescimento em médio prazo.

A situação da grande Goiânia quando retratada sobre esta questão e ao mesmo tempo buscando responder o objetivo deste trabalho, segundo a Ademi-GO (Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás), a valorização dos lançamentos de alto padrão aumentaram em média 66,6% desde 2015. A média de preço do metro quadro de imóveis deste segmento aumento de R\$ 3.965,29 em 2010 para R\$ 6.594,09, em 2020, sendo que a capital hoje tem empreendimentos que custam mais de 14 mil o metro quadrado.

O mercado imobiliário goiano retomou o crescimento, sendo que este segmento estava em baixa já desde 2016 com a crise econômica que afetou toda a população brasileira, mas o principal responsável pelo aumento das vendas são os imóveis de alto padrão. Sendo que entre os meses de janeiro a abril de 2017 foram vendidas 1.540 unidades, que, somadas, atingiram o valor de R\$ 1,1 bilhão, média de R\$ 714.285,71 por unidade.

Isto se explica pelo fato de Goiânia estar atraindo cada vez mais novas empresas. Proporcionando construções de novos empreendimentos de alto padrão e, também, o aumento do poder de compra de toda a população. No entanto, o que as incorporadoras goianas estão fazendo é que elas estão iniciando suas obras com 50% dos empreendimentos já vendidos.

Ao final é interessante ressaltar que este tipo de venda existe a necessidade das incorporadoras estarem com pessoal adequado desde a captação até a venda final com o cliente, pois vender imóveis de alto padrão também tem seus desafios, que vão muito além da parte financeira. Existe a necessidade da empresa ter uma infraestrutura especialmente preparada para atender a um público bem mais exigente. Começando pela pré-seleção dos imóveis. Tem que ter uma equipe de corretores especializados em atendimento personalizado

REFERÊNCIAS

ANDRADE, J. Introdução à pesquisa qualitativa e suas possibilidades. **RAE – Revista de Administração da Empresas da Fundação Getúlio Vargas**, vol. 35, n. 2, p. 57-63, São Paulo, 1995.

BAPTISTELLA, M. **O uso de redes neurais e regressão linear múltipla na engenharia de avaliações: determinação dos valores venais de imóveis urbanos**. 2005. 123 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2005.

BASTOS, I.M.F.; NACIFF, P.H.F.; GONÇALVES, P.P.P. **Análise de Cluster no Mercado Imobiliário de Goiânia**. Universidade Federal de Goiás. Goiânia-GO, 2013.

BID. Desenvolvimento Imobiliário. **O que define um apartamento de alto padrão? Descubra**. Dezembro 29, 2017. Disponível em: <<http://blog.bild.com.br/o-que-define-um-apartamento-de-alto-padrao-descubra/>>. Acesso em: 06 mai. 2018.

BM&FBOVESPA. **Boletim do Mercado Imobiliário**: Investimentos em imóveis de forma moderna e inteligente. Folheto, janeiro, 2013.

BORGES, L. **Goiânia aposta em Shoppings e Hotéis**. O Popular, Goiânia, 2013. Disponível em: <<http://www.opopular.com.br/editorias/economia/aposta-em-shoppings-e-hot%C3%A9is-1.354252>>. Acesso em: 06 mai. 2018.

BRAUER, K.U. **Einführung in die immobilienwirtschaft**. In: BRAUER, K.U. Grundlagen der Immobilienwirtschaft. 7ª ed., Weisbaden: Gabler, 2011.

BRAULIO, S.N. **Proposta de uma metodologia para avaliação de imóveis urbanos baseados em métodos estatísticos multivariados**. 2005. 158 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2005.

BRAZ, E.C.A. **Diagnóstico do mercado imobiliário brasileiro – Financiamento PAR – Programa de Arrendamento Residencial**. São Paulo: Pioneira, 2015.

CARDOSO, A. **O novo Boom Imobiliário brasileiro para 2018**. 2017. Disponível em: <<http://meuconsultorimobiliario.com.br/blog/boom-imobiliario-2018/>>. Acesso em 05 mai. 2018.

CARVALHO, T.L. **Fundo de investimento imobiliário**: análise jurídica e econômica do sistema de publicidade de informações, das restrições operacionais e dos fatores de risco. 2012. 186 f. Dissertação (Mestrado em Direito) Universidade FUMEC, Belo Horizonte, 2012.

CASTRO, M.A.F. **Co-integração na indústria de fundos imobiliários no Brasil**. 2012. 53 f. Dissertação (Mestrado em Finanças e Seguros) Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2012.

CESARI, G. **Flats e Fundos Imobiliários**: A evolução dos investimentos hoteleiros por investidores individuais. HVS Consulting and Valuation. 2009. Disponível em: <<http://www.hvs.com/Content/2893.pdf>>. Acesso em: 04 jul. 2021.

CVM. COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS. **Cartilha do Investidor: Fundos de Investimento Imobiliário**. Rio de Janeiro, dezembro de 2013. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/port/protin/caderno6.asp>>. Acesso em: 04 jul. 2021.

ESTATE, A.R. **O setor de imóveis de alto padrão**: números que não param de crescer. Dezembro 14, 2017. Disponível em: <<http://www.apolar.com.br/blog/o-setor-de-imoveis-de-alto-padrao-numeros-que-nao-param-de-crescer/>>. Acesso em: 06 mai. 2018.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5ª ed., São Paulo: Atlas, 2010.

GONDIM, G.C.M. **Análise de ciclos imobiliários e de estratégias de investimentos** 2013. 61 f. Monografia (Graduação em Engenharia de Produção) Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

GONSALVES, E.P. **Conversas sobre iniciação à pesquisa científica**. 5ª ed., Campinas: Alínea, 2011.

GONZÁLEZ, M.A.S.; FORMOSO, C.T. Mass appraisal with genetic fuzzy rule based systems. **The Journal of European Real**, v. 24, p. 20-3, 2003.

INTACTA engenharia. **Mercado imobiliário em 2018**: perspectivas para esse ano. Abril 2018. Disponível em: <<http://intactaengenharia.com.br/blog/mercado-imobiliario-2018/>>. Acesso em: 05 mai. 2018.

JASPER, F. **PIB do Brasil caiu 4,1% em 2020, diz IBGE**. Gazeta do Povo. Economia. 2021. Disponível em: <<https://www.gazetadopovo.com.br/economia/pib-brasil-2020/>>. Acesso em: 02 jul 2021.

KARSAKLIAN, E. **Comportamento do consumidor**. 4ª ed., São Paulo: Atlas, 2017.

LANDIM, D.S. **Estudo comparativo entre certificações ambientais para edificações com foco no fator verde**. Universidade Federal do Ceará. Fortaleza-CE, 2018.

LIMA JR. **REAL ESTATE**. Fundamentos para análise de investimentos. 1 ed., Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

LOPES. **Apartamentos de luxo: principais características e motivos para comprar**. 2021. Mercado Imobiliário. BlogLopes. Disponível em: <<https://www.lopes.com.br/blog/mercado-imobiliario/apartamentos-de-luxo/>>. Acesso em: 03 jul 2021.

LOUZAS, R. **Em setembro, construção civil brasileira bateu o recorde com 3,547 milhões de trabalhadores empregados**. Portal PINIwe, São Paulo, 2013.

MAZZEI, F. **Mercado de imóveis de alto padrão cresce na crise**. BUSINESSLUXO, 2016. Disponível em: <<http://businessluxo.com.br/2016/01/06/imoveis-luxo-2015/>>. Acesso em: 05 mai. 2018.

MEDEIROS, F.S.B. **Análise comparativa entre a aquisição dos imóveis financiados e o valor dos aluguéis: um estudo do programa minha casa, minha vida**. 2015. 95 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, 2015.

MENDONÇA, M.J.; MEDRANO, L.A.; SACHSIDA, A. **Avaliando o efeito de um choque de política monetária sobre o mercado imobiliário**. Brasília, IPEA, 2011.

NUNES, J.M.; LONGO, O.C.; ALCOFORADO, L.F.; PINTO, G.O. O setor da construção civil no Brasil e a atual crise econômica. **Research Society and Development**, v. 9, n. 9, 2020.

OLIVEIRA FILHO, B.G. **Fundos de investimentos em ações no Brasil**. Métricas para a avaliação de desempenho. 2011. 161 f. Tese (Doutorado em Administração). Universidade de São Paulo, 2011.

PARKINSON, C.S.; GAIVÃO, P.; MENEZES, C.B.; SUBTIL, A.R. **Fundos de investimento imobiliário: Brasil e Portugal**. São Paulo: Vida Imobiliária, 2009.

PITCHON Imóveis. **Saiba quando o financiamento de imóveis de luxo é a opção ideal**. Janeiro de 2018. Disponível em: <<https://pitchonimoveis.com.br/2018/01/saiba-quando-o-financiamento-de-imoveis-de-luxo-e-a-opcao-ideal/>>. Acesso em: 06 mai. 2018.

PORTO, P.T. **Método para Gestão de Portfólios de Investimentos em Edifícios de Escritórios para Locação no Brasil**. 2010. 214 f. Tese (Doutorado em Engenharia Civil) Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

SOBRAL, L. **Como reconhecer um imóvel (realmente) de alto padrão**. Imobiliária – Marketing e Publicidade. 2018. Disponível em: <<https://publicidadeimobiliaria.com/como-reconhecer-um-imovel-de-alto-padrao/>>. Acesso em: 06 mai. 2018.

SOLA, L.F.; PORTO, P.T. Condições para estruturação de fundos imobiliários com renda proveniente de locações residenciais. In: Conferência Internacional da LARES – Latin American Real Estate Society, XIV, 2014, Rio de Janeiro. **Anais eletrônicos...** Disponível em: <<http://lares.org.br/Anais2014/artigos/1061-1261-1-DR-pdf>>. Acesso em: 05 jul. 2021.

SOUSA, L.F. **As 10 características de luxo que seduzem os compradores**. ZAPpro. 2018. Disponível em: <<https://www.zappro.com.br/as-10-caracteristicas-de-luxo-que-seduzem-os-compradores/>>. Acesso em: 06 mai. 2018.

VERGARA, S.C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 14. ed., São Paulo: Atlas, 2013.

WIESE, A.D. **Especulação no mercado imobiliário residencial: a avaliação do mercado por meio de índices**. 2009, 277 f. Tese (Doutorado em Engenharia Civil). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.