

MERCADO IMOBILIÁRIO

FINAL DE ANO PODE SER BOM MOMENTO PARA COMPRAR IMÓVEL NA RMVALE

Apesar da crise, setor imobiliário está aquecido pela demanda por imóveis econômicos e de 3 dormitórios

Ana Lúgia Dal Bello
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Final de ano é a época em que muita gente troca de smartphone, videogame ou sofá, mas o período também pode ser oportuno para quem planeja comprar um imóvel na RMVale. Esta é a época de promoções, de 13º salário e Black Friday.

“As pessoas fazem investimento no final do ano porque há financiamento bancário com juros e prazos muito bons, de até 30 anos; as empresas voltam a ofertar (imóveis), retiram os projetos engavetados e oferecem ao mercado. Como temos baixo estoque de unidades móveis, o momento é oportuno para investimento de quem procura imóvel”, disse Frederico Marcondes César, vice-presidente do Secovi (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação ou Administração de Imóveis Residenciais ou Comerciais) do interior paulista.

Mesmo com a crise econômica, o mercado imobiliário é um dos poucos aquecidos, graças, principalmente, à venda

de apartamentos econômicos, aqueles de 42m² a 50m² e dois dormitórios, do programa habitacional do governo, Casa Verde e Amarela.

Produzidos em parceria com as construtoras, esses imóveis têm financiamento de até R\$230 mil; nas cidades menores, pode ser de R\$130 mil.

“Nos últimos seis anos, 75% dos imóveis lançados e comercializados nas dez regionais, inclusive em São José dos Campos, foram imóveis qualificados como econômicos. Em 2021, percebemos que eles não perderam fôlego, mas outra categoria que ganhou fôlego foi a dos apartamentos de dois a três dormitórios com 60m² e 80m², respectivamente. A demanda reprimida é muito grande. Até o mercado de classe média e média alta está aquecido, as empresas começaram a ofertar apartamentos de até quatro dormitórios”, relata Marcondes César em entrevista exclusiva à **Metrópole**.



Frederico Marcondes César,
vice-presidente do Secovi

Foto: Divulgação



quatrocor
gráfica e editora

Transformando ideias em **realidade!**



Personalização
no atendimento

Qualidade

Rapidez



Equipe especializada
e parque gráfico
modernizado!

Siga-nos nas redes sociais:



/quatrocor-gráfica



/graficaquatrocor



/quatrocorgrafica



Mire no QR Code
e confira nossa
apresentação

WWW.QUATROCOR.COM.BR

Visite nosso site:



(11) 2422-6662

MERCADO IMOBILIÁRIO

CONSTRUÇÃO CIVIL A ENGRENAGEM QUE NÃO PAROU NA PANDEMIA

A manutenção das atividades da construção civil em 2020 e 2021 teve grande importância no sucesso do mercado imobiliário. Assim como alimentação, o setor foi classificado como necessidade básica pelo governo, de modo que canteiros de obras e plantões de vendas produziram e venderam durante as fases mais críticas da pandemia de Covid-19.

Segundo dados do IBGE, no semestre encerrado em julho de 2021, a construção contratou com carteira assinada 23% a mais do que no mesmo período de 2020, o que equivale a 1,3 milhão de pessoas, muitas delas com pouca ou nenhuma qualificação.



O M² MAIS CARO DA REGIÃO

Mesmo com as vantagens típicas de final de ano, “garimpar” continua indispensável, já que tantos fatores influenciam o preço de um apartamento ou casa -- localização e estado de conservação do imóvel, custo de vida no município, características e custo do terreno, entre outros.

Em São José dos Campos, cujo m² é o mais caro da RMVale, uma casa de padrão médio/médio alto, em condomínio fechado, pode custar entre R\$10 mil e R\$12 mil por m². Um apartamento padrão (de dois ou três dormitórios) custa em média R\$5 mil. Não é à toa, afinal, a cidade está entre as 100 mais ricas do país e atrai muitos investimentos. Já Taubaté e Jacareí, que também estão entre as mais ricas, têm faixas de preços similares e um pouco abaixo da joseense -- quase R\$4 mil.

Além dos motivos básicos, o presiden-

te do Sicovi lembra outro item que encarece o imóvel na capital do Vale -- o estoque baixíssimo de unidades. “De 800 unidades novas disponíveis, São José absorve média histórica mensal de 350 unidades, o estoque só dá para três ou quatro meses. O resultado é a falta de imóveis e consequente aumento de preços”. Além disso, as construtoras pagam contrapartidas e tributos como ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza), IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano), ITBI (Imposto Sobre a Transmissão de Bens Imóveis) e PGT (Pólo Gerador de Tráfego), que também sobrecarregam o preço final.

No Litoral Norte, o turismo puxa a alta dos preços. “Nas melhores praias e avenidas de Caraguatatuba e Ubatuba, o m² custa R\$10 mil. O perfil do investidor é voltado ao turismo, com mais capacidade de investimento”.

“De 800 unidades novas disponíveis, São José absorve média histórica mensal de 350 unidades, o estoque só dá para três ou quatro meses. O resultado é a falta de imóveis e consequente aumento de preços.”

Frederico Marcondes César,
vice-presidente do Secovi

CUIDADOS AO ESCOLHER O IMÓVEL

O programador T.C.B., de 34 anos, que pediu para não ser identificado, está decidido a comprar um apartamento em São José por até R\$300 mil, aproximadamente, mas a procura já virou uma saga.

“Os preços de compra estão aumentando cada vez mais, em especial na zona sul. E quando aparece uma boa oferta, ela é comprada muito rápido”, conta. “Algumas condições do prédio desanimam, como vaga de garagem muito apertada, portaria que não é 24h, falta de segurança; apartamento com acabamento ruim, infiltrações, medidas de cômodos mal distribuídas, muita coisa para reformar”, desabafa o profissional.

Ainda assim, ele acredita que vale a pena. “É um investimento de longo prazo e, inclusive, posso alugar depois”.

T.C.B. está atento a vários detalhes, mas o presidente do Sicovi lembra mais itens com os quais se preocupar ao procurar imóvel. **Confira:**

- Comparar os preços;
- Verificar a idoneidade da empresa construtora
- Checar se a documentação está correta
- Conferir se os projetos foram aprovados e registrados nos órgãos competentes
- Procurar saber se a empresa deu atenção e manutenção aos empreendimentos entregues
- Escolher um bom local, pois isso valoriza o imóvel no curto, médio e longo prazo
- Pesquisar o mercado para ver se preço cobrado é compatível
- Desconfiar de preços muito baixos
- Checar juros bancários com taxas interessantes ■

CAPACITA JÁ
VOCÊ PREPARADO

CURSOS
GRATUITOS

INSCREVA-SE

JACAREI.SP.GOV.BR/CAPACITAJA



Prefeitura de
JACAREÍ

MERCADO AUTOMOTIVO

O ARRANQUE DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA NO PÓS-PANDEMIA

Gabriel Campoy

SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Um dos grandes desafios enfrentados com a chegada da pandemia de Covid-19 foi, sem dúvidas, o equilíbrio da política de isolamento social com a proteção da economia. Em momentos de lockdown, muito se debateu se as medidas radicais não trariam o país para uma situação econômica ainda pior do que a vivida nos últimos anos.

Com o andamento da vacinação a partir de 2021 e a reabertura comercial, alguns segmentos começaram a vislumbrar um possível reajuste nas vendas. Contudo, o setor automotivo, foi um dos nichos de mercado que ainda não conseguiu experimentar esse relativo sintoma da retomada econômica. De acordo com dados da Anfavea (Associação Nacional de Fabricantes de Veículos Automotores), a venda de veículos no país caiu cerca de 24,5% em outubro de 2021 na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Além do ato de comprar e vender, índices como produções e exportações também acusaram queda no último mês do ano. Enquanto a produção apresentou queda de 24,8% no comparativo com o mesmo período do ano anterior, o nível de exportação abaixou em 14,6% na mesma comparação.

De acordo com Jonatas Portela, representante da Veibras em São José dos Campos, um dos principais fatores para a queda no índice de compras foi o coronavírus.

Segundo sua avaliação, a crise ocasionada por conta da pandemia fez faltar al-

guns componentes, mais especificamente o chip necessário para a recepção do sinal que dá comando ao veículo.

“Essa queda de produção e venda no mercado automotivo é totalmente ligada com a falta de componentes. Os veículos estão com falta de peças. Temos diversos clientes com valores adiantados para segurar o carro que só estão esperando eles chegarem. E, claramente, o problema com os componentes é fruto da pandemia”, destacou.

Comparativo dos primeiros dez meses é positivo

Entretanto, nem tudo é lamentação. O balanço experimentado pelos vendedores de automóveis no comparativo dos primeiros dez meses de 2021 em relação à 2020 é positivo. Segundo dados da Anfavea, o crescimento das vendas ao longo do ano foi puxado principalmente pelo ramo de caminhões. O ramo teve 50,4% de expansão entre janeiro e outubro de 2021 comparado ao mesmo período do ano anterior.

Já entre os carros, foram cerca de 306,8 mil comercializados nos três primeiros trimestres de 2021. Crescimento de 26,7% no comparativo. “Os veículos novos e seminovos estão com vendas superaquecidas. Em comparação com 2020 o ano foi bom. Zeramos estoques e conseguimos vender 50% dos carros antes deles chegarem à concessionária. Temos clientes que, com carros de 150 mil trocaram por veículos

mais caros. Acredito que o poder de compra aumentou”, destacou Rodrigo Almeida, gerente de vendas da Faberge São José.

O que se atentar na hora de comprar um veículo?

Segundo Jonatas Portela, na hora de efetuar a compra de um veículo, caso ele seja Okm, isso é, direto da concessionária, o importante a se considerar são as condições de pagamento e o tipo de carro. Contudo, uma avaliação que serve tanto para carros usados e novos é: qual o tipo de carro que você precisa?

“Uma pessoa que é casada e possui filho, uma família grande, não tem a mesma necessidade que alguém solteiro. Da mesma forma que quem precisa de uma condução apenas para ir ao trabalho e alguém que viaja diariamente, tem perfis de carro diferente”, detalha.

De acordo com a joseense Bianca Vieira Lucena Santos, o principal fator que pesou na hora de comprar um carro foi a questão financeira. Segundo ela, mesmo com o país em crise, atualmente, a melhor opção é ter uma forma independente de se locomover.

“Acho que compensa sim [comprar um veículo mesmo com a inflação alta]. O meu caso, por exemplo, foi por conta do alto gasto que eu tinha com aplicativos de corrida e os recorrentes atrasos dos ônibus que eu pegava. Comprar um carro facilitou minha vida”, destaca a Analista de E-commerce. ■



Ampla formação humana e forte preparação para os vestibulares.

Matricule-se no Ensino Médio e High School Anglo.



ANGLO CASSIANO RICARDO ENSINO MÉDIO + HIGH SCHOOL + PRÉ-VESTIBULAR

WWW.ANGLOCASSIANORICARDO.COM.BR (12) 2134-9100

ANGLOCASSIANORICARDOSJC ANGLOSAJOSE ANGLOSJCAMPOS