

Nota da Reunião de 06 de junho de 2024

UNIDADES COMPACTAS NA CIDADE DE SÃO PAULO: PERFIL DOS OCUPANTES E COMPORTAMENTO DA OFERTA E DEMANDA DE UNIDADES

Preâmbulo

A reunião do Comitê de Mercado do NRE-Poli, ocorrida em 06 de junho de 2024, dedicou-se ao tema da oferta e da demanda de unidades compactas na cidade de São Paulo. Para instruir as discussões que se seguiram, duas exposições ocorreram: (i) da Arq. Me. Monique Genari reportando os principais resultados da sua dissertação intitulada *Studio na Cidade de São Paulo: Perfil demográfico e atributos demandados por seus moradores* e (ii) de Celso Petrucci, Economista Chefe do Secovi-SP, que apresentou diferentes dados sobre o mercado imobiliário, aqui destacados aqueles referentes ao mercado dos apartamentos compactos na cidade de São Paulo. As análises e comentários do grupo acompanham a apresentação dos temas.

Studio: perfil demográfico e atributos demandados por seus moradores

O Plano Diretor Estratégico (PDE) de 2004 da cidade de São Paulo teve por objetivo promover o adensamento construtivo ao longo dos eixos de transporte, com objetivo de orientar o bom uso da infraestrutura já existente. As regras lá presentes acabaram por induzir à elevação do preço de venda por metro quadrado praticado e, simultaneamente, à compactação dos imóveis, para adequá-los ao poder de compra do público alvo. Esse movimento de compactação foi ainda reforçado por dois novos instrumentos instituídos pelo PDE: a cota parte máxima de terreno por unidade, provocando um limitador no número mínimo de unidades a serem implantadas em um novo empreendimento; e a delimitação de uma vaga de estacionamento não computável por unidade habitacional.

Entre 2004 e 2021, com base em dados do Secovi-SP, observou-se o aumento de 2100% do número de unidades de 1 dormitório lançadas na cidade. Simultaneamente, no mesmo período, a área média dos apartamentos lançados diminuiu de 94 para 48 m². Nesse contexto, o *studio* passou a ter uma presença mais significativa entre os lançamentos imobiliários na cidade.

A definição do *studio* não é consensual na literatura, inclusive sendo confundida com alguns outros termos: compactos, *lofts*, *flats* e quitinetes. Entre todos, os *studios* possuem características

COMITÊ DE MERCADO

reunião de 06 de junho de 2024

2

similares e díspares, porém não são sinônimo de nenhum deles. Para efeito da pesquisa apresentada, considerou-se *studios* como unidades habitacionais de dimensões reduzidas, contendo espaços de estar, preparar alimentos e dormir conjugados - ou seja, sem divisórias físicas, exceto com banheiro e terraço, se houver. Quanto à sua área, estipulou-se a área máxima de 40 m².

Sabe-se que características demográficas como idade, sexo e composição familiar, interferem na dinâmica de demanda por moradia. Nos últimos anos, tem-se observado alterações na dinâmica populacional, tais como mudanças na composição familiar, redução do número de filhos por mulher, envelhecimento da população e o aumento da expectativa de vida. Essas características trouxeram consigo um aumento da demanda por moradia em taxas superiores ao aumento populacional, ou seja, observou-se a diminuição da média de moradores por domicílio.

A pesquisa desenvolvida teve por objetivo identificar o perfil demográfico do morador de *studio* da cidade de São Paulo, bem como determinar quais foram os atributos preferenciais na escolha por essa moradia. Assim, procedeu-se a uma asculta ao mercado por meio de uma enquete, aplicada por meio de uma plataforma digital, junto aos moradores de studios na cidade de São Paulo, no ano de 2023. Foram 127 respostas capturadas, superior ao mínimo desejável para confiabilidade de 95%.¹

Os resultados revelaram que:

- aproximadamente metade dos participantes da pesquisa se identificam pelo **gênero** feminino e metade pelo gênero masculino;
- em relação a sua **faixa etária**, o maior grupo (57%) tem entre 30 e 44 anos; o segundo maior grupo (24%) tem de 25 a 29 anos. Esses dados revelam que uma parte significativa dos moradores (cerca de 60%) é composta por *millennials* (entre 28 e 45 anos no ano de 2023), o que corrobora com a hipótese levantada pela literatura.
- em relação a sua **composição familiar**, 85% moram sozinhos e 13% são casais sem filhos. Em relação aos filhos, 91% dos participantes não os têm; entre os que os têm, não moram com eles. Outra hipótese aqui comprovada é de que os studios são destinados a uma parcela da população que não se enquadra na família nuclear.
- Em relação a seu **nível educacional**, 81% possuem graduação completa - parte ainda tem pós-graduação completa ou incompleta.
- Seu **rendimento familiar mensal médio**, para 43%, é entre 5 e 10 salários mínimos; e para 27% de 2 a 5 salários mínimos. Ao cruzar com a hipótese de que os studios são destinados a um público de alto poder aquisitivo, observa-se que trata-se de um público com renda compatível com classe social B1 e B2.
- Sobre o seu **modelo de trabalho**, 55% dos participantes atuam em regime híbrido e 40% atuam de modo totalmente presencial. Apenas uma pequena parte, 5%, atua em

¹ A pesquisa completa encontra-se disponível em https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Dissertacoes/dst_moniquegenari.pdf

regime totalmente à distância.

- A respeito da **mobilidade urbana**, 37% dos participantes revelaram possuir carro próprio - contra 73% que possuem carros em dados médios da cidade de São Paulo. Sobre seu modo de deslocamento diário para os locais de trabalho e/ou estudo, 36% declararam utilizar o transporte público; em segundo lugar, 20% utilizam o carro próprio; em terceiro lugar, a pé com 19%. Quando comparados a dados da cidade, 33% utilizam o carro próprio. Portanto, se observa que o uso do carro é bastante inferior entre os moradores dos *studios*, possivelmente pela maior facilidade em acessar o transporte público. Quanto ao tempo despendido em deslocamento em cada trecho, 61% dos participantes declaram gastar menos de 30 minutos; em média gastam 32. Já a média para a cidade, é de 45 minutos. Moradores de *studios* também possuem uma maior rapidez em atingir seus locais de trabalho e/ou estudo.
- Quando questionados sobre o **principal motivo** que impulsionou sua mudança para o imóvel em questão, 38% atribuem a questões profissionais (proximidade, mudança ou início de um novo emprego); em segundo lugar, 16% atribuem a desejo de mais espaço ou privacidade (incluindo a primeira moradia fora da casa dos pais); e, em terceiro lugar, 10% atribuem a término de um relacionamento, separação ou divórcio. Já quando questionados sobre seu local prévio de moradia, antes da moradia em um *studio*, 41% dos participantes revelaram morar em outras cidades, estados ou países - ou seja, o *studio* é sua primeira moradia na cidade de São Paulo. Entre os 59% que já residiam na cidade, observou-se claramente uma movimentação em direção do centro expandido - local de maior concentração de empregos, serviços e infraestrutura.
- Em relação aos atributos preferenciais na escolha da moradia, no que tange **localização e vizinhança**, revelaram ser muito relevantes para os moradores (com as maiores notas recebidas): “facilidade em se locomover a pé”, “proximidade do local de trabalho e/ou estudo”, “proximidade com lojas, restaurantes, entretenimento” e “acesso a transporte público”. Os atributos de menores notas foram: “ter pouco trânsito na região”, “menor incidência de poluição” e “proximidade com escolas de qualidade”.
- No que tange os **atributos relativos aos imóveis**, revelaram ser muito relevantes: “condição do apartamento”, “condição do edifício”, “preço”, “segurança” e “iluminação e ventilação naturais”. Quanto aos poucos relevantes, com menores notas recebidas, foram: “ar condicionado” e “existência de vagas de garagem”. Em relação ao último atributo é importante salientar que apresentou um elevado desvio padrão (alta dispersão dos resultados), ou seja, é um atributo de pouca relevância para muitos participantes e de muita relevância para poucos participantes.
- Por fim, em relação às **áreas comuns**, “academia” e “piscina” revelaram ser relevantes; enquanto “*coworking*”, “*pet place*” e “*playground*” revelaram ser pouco relevantes para os participantes.

Ao comparar as notas médias recebidas por cada um dos grupos de atributos, com notas

COMITÊ DE MERCADO

reunião de 06 de junho de 2024

4

variando de 1 a 5, desde o menos importante até o mais importante, aqueles relativos ao imóvel receberam 3,72; aqueles relativos à localização e vizinhança, 3,48; e os relativos às áreas comuns, 2,83. Esse comparativo enfraquece a hipótese da literatura de que os atributos de áreas comuns tenham grande peso no processo decisório sobre o imóvel para moradia, para além daqueles conferidos aos demais atributos. É possível concluir que os moradores de *studios* preferem ter um espaço, ainda que muito compacto, para desempenhar as atividades no interior de suas unidades (ex. espaço de trabalho, lavanderia) do que compartilhá-los nas áreas comuns.

Quando estratificados os grupos de participantes por suas características demográficas e socioeconômicas, percebe-se que, à medida que a faixa etária e a faixa de renda aumentam, para os proprietários e para os casais sem filhos, os atributos passam a receber pesos maiores, ou seja, têm maior importância e maior nível de exigência no processo decisório sobre a moradia. Aqueles participantes mais velhos apresentaram um processo de escolha mais complexo, possivelmente por estar baseado em um maior número de experiências anteriores, além de apresentarem menor sensibilidade ao preço. Aqueles com rendas elevadas tendem a valorizar os atributos relacionados à segurança e tranquilidade da região. Os casais sem filhos, em comparação aos solteiros, também apresentam menor sensibilidade ao preço, possivelmente devido a uma combinação entre duas fontes de renda distintas. Por fim, os proprietários, em relação aos inquilinos, também revelam um processo de escolha mais sistemático - possivelmente por ser uma escolha mais definitiva.

Em se tratando da condição de propriedade dos *studios*, 70% dos participantes são inquilinos do imóvel em que habitam, contra 30% de proprietários (cujos imóveis são quitados ou estão em financiamento). Para fins comparativos, no país, em média, menos de 20% dos imóveis são alugados. Entre os inquilinos participantes de pesquisa, 43% comprometem entre 21 e 30% das suas rendas familiares mensais médias com o pagamento de aluguel. Em média, os participantes comprometem 23%. No país, o comprometimento é de, em média, 15% da renda. É possível verificar, por comparação, que os participantes despendem uma maior porcentagem para morar nesses imóveis.

Quando questionados sobre sua satisfação com a moradia, cerca de 70% afirmam estarem satisfeitos ou muito satisfeitos com sua moradia atual. No entanto, se questionados sobre a tipologia do imóvel em que pretendiam morar a médio e longo prazo, apenas 18% revelam desejar morar no mesmo imóvel ou em um similar; 73% dos participantes desejam residir num imóvel de 1 ou mais dormitórios.

Entre os inquilinos, quando questionados sobre o desejo de compra de uma moradia própria, 76% têm interesse. Essa constatação refuta a hipótese da literatura, que afirma que moradores de *studios* teriam desinteresse pela aquisição da casa própria. No entanto, entre os que têm interesse, 63% desejam comprar um imóvel maior do que o que residem atualmente. Por fim, quanto à sua capacidade de pagamento, apenas 29% afirmaram ter poder de compra.

Portanto, sabe-se que o grupo de moradores de *studios* não é homogêneo, porém apresenta

COMITÊ DE MERCADO

reunião de 06 de junho de 2024

5

algumas características predominantes que podem ser apresentadas: é um indivíduo que mora sozinho, tem de 30 a 44 anos, não tem filhos, tem graduação completa, renda compatível com classe social B, trabalha em regime híbrido, usa transporte público para deslocamento, é inquilino do imóvel em que habita, é satisfeito com essa moradia, porém não a vê como sendo de médio e longo prazo, tem interesse na compra da casa própria, mas não tem capacidade de pagamento no momento atual.

Unidades compactas na cidade de São Paulo (imóveis até 38 m²)

Dentre os dados trazidos pelo Secovi-SP relacionados à cidade de São Paulo, encontram-se agregados os dados referentes às unidades residenciais denominadas studios e os apartamentos de 1 dormitório, com área privativa igual ou inferior a 38 m².

Tais informações são resultado de pesquisa específica nesse segmento, aplicada com o objetivo de reconhecer padrões de oferta e demanda no segmento, o desempenho e o ocupante no mercado short-stay e a compreensão dos empreendedores com relação ao comprador dessas unidades. Nessa linha, as informações de mercado foram colhidas por meio de dados georeferenciados desagregados no período 2015-2023, a pesquisa qualitativa e quantitativa com usuários short-stay foi realizada por meio de entrevistas (20 e 450, respectivamente), foram 20 entrevistas com investidores e 26 com empreendedores e gestores de plataformas.

Como resultado, no período considerado, foram pouco mais de 80 mil unidades lançadas no segmento, com pico de lançamentos em 2021, com mais de 17 mil unidades lançadas; já em 2023, o número caiu para cerca de 10 mil unidades; até 2027, prevê-se a entrega de mais 41 mil unidades; Com fins comparativos, no mesmo período, foram lançadas 280.890 unidades de 2 dormitórios e 63.752 unidades de 3 ou mais dormitórios. Até 2027, ainda deverão ser entregues 41.116 unidades compactas de até 38m².

Os dados prévios da pesquisa comprovam que algumas regiões da cidade de São Paulo poderiam ter uma maior oferta de studios, por ainda possuírem demanda para tal, como por exemplo o bairro Itaim Bibi - locais em que a ocupação já é superior a 60%. Por outro lado, há regiões com excesso de lançamentos, e que tendem a ficar com ainda mais excesso quando todos os empreendimentos forem entregues - desequilíbrio fruto da legislação edilícia. Nessas regiões, a ocupação está abaixo de 58%.

Pode-se observar que, nos empreendimentos em que os studios foram produzidos com fins de fornecer sua vaga de garagem para as unidades maiores, os studios são lançados após a venda das unidades principais, sob preços de venda por metro quadrado inferiores - o que garante uma taxa de absorção conforme.

Com a nova revisão do Plano Diretor e da Lei de Zoneamento, em 2023, há um desincentivo à produção de unidades habitacionais com área inferior a 30m². É possível que a produção futura de unidades com área inferior a essa será muito pequena, em comparação ao que vinha sendo produzido em anos anteriores. Nos próximos anos, possivelmente se encaminhe para

COMITÊ DE MERCADO

reunião de 06 de junho de 2024

6

uma produção normal de unidades compactas.

Em relação ao mercado de *short stay*, apenas na plataforma Airbnb, constatou-se um aumento de 167% da oferta de unidades do tipo *studio* e de apartamentos de 1 dormitório. Suas noites reservadas, desde 2021, têm apresentado um crescimento relevante. Sua taxa de ocupação gira em torno de 60%, próxima à média observada na hotelaria na cidade de São Paulo, no entanto, seu *ticket* é no máximo de 60% do *ticket* médio dos hotéis convencionais - sendo, portanto, um concorrente relevante para os hotéis econômicos.

Outra parte importante da pesquisa tratou da entrevista com 18 investidores de 29 a 60 anos, de gênero e estados civis diversos, com renda mensal mínima de R\$20 mil e moradia na cidade de São Paulo. Sua opinião quase unânime é que o mercado se manterá aquecido e permanecerá rentável. Sua principal motivação é a percepção de que a locação de unidades compactas está valorizada e que tem uma alta demanda. Para os investidores, o principal atributo é a proximidade com metrô, faculdade, bares, restaurantes, hospitais, assim como que as plataformas administradoras de *short stay* são um grande facilitador. Uma pequena parcela, por outro lado, acredita que a demanda não irá acompanhar a oferta. Para Celso, esta é uma visão equivocada por falta de informação sobre as atualizações nas legislações edilícias e sobre o processo de aprovação de projeto na prefeitura.

Por outro lado, também foram entrevistados 18 locatários das unidades compactas moradores da cidade de São Paulo, distribuídos nas zonas de concentração de lançamentos dessas tipologias. Sua idade média é de 34 anos, sua maior parte consiste em jovens solteiros, jovens casais e divorciados e sua renda varia entre R\$3 e R\$10 mil. Quanto aos valores de alugueis pagos, variam de R\$980 a R\$4,9 mil. Seu atributo preferencial, ainda que disponha de carro, é a proximidade com estações de metrô ou terminais de ônibus. A infraestrutura de lazer não mostrou ser relevante, e justificam a adequação deste imóvel por passarem pouco tempo em casa. Entre os moradores de *studios*, a principal insatisfação é a falta de divisória entre o espaço de estar e o de dormir. Para Celso, uma tendência futura é a substituição dos *studios* a serem produzidos por apartamentos compactos de 1 dormitório. Na escolha entre a compra e a locação, os locatários tomaram essa decisão por julgarem não ter condição financeira adequada à aquisição.

Por fim, foi conduzida uma pesquisa quantitativa com 450 participantes ocupantes de *short stay*: turistas de negócios, turistas de eventos, turistas de lazer e demais. Seu local de hospedagem é 70% em hotéis, 17% em apartamentos e 13% em outros; sua idade é 61% de 25 a 44 anos; a renda familiar da maior fração da amostra (34%) é de R\$5 a R\$10 mil e sua escolaridade é 54% de graduação. A maior parte não tem filhos (42%) e é casado ou está em uma união estável (59%). A região de aplicação dos questionários deu-se uniformemente nos 5 *clusters* que mais contam com lançamentos de unidades compactas na cidade: Itaim Bibi/Jardins/Vila Olímpia, Vila Clementino/Vila Mariana, Pinheiros, Brooklin/Campo Belo/Mooca, Bela Vista/Santa Cecília.

Esses turistas vêm 70% da própria Região Sudeste, 16% da Região Sul, 7% da Região

COMITÊ DE MERCADO

reunião de 06 de junho de 2024

7

Nordeste, 6% da Região Centro Oeste e 1% da Região Norte do país. Do total, 51% são turistas de negócios, 27% são turistas de lazer e 22% são turistas de eventos - na sua estadia atual. Predominantemente, os turistas de negócios têm renda mensal superior, enquanto os turistas de lazer detêm a renda mais baixa. Em relação à duração da estadia, percebe-se que a hospedagem em pousadas e apartamentos (Airbnb) tendem a ser mais longas do que as nos demais locais. O gasto diário com hospedagem é entre R\$200 e R\$400 para 52% e entre R\$100 e R\$200 para 45% dos participantes, sendo mais elevado para o turismo de lazer. As diárias mais elevadas estão localizadas no Itaim Bibi/Jardins/Vila Olímpia e Brooklin/Campo Belo. A importância do preço da diária é mais relevante entre os que têm rendas mais baixas, assim como para aqueles cujas estadias são mais longas.

Concluindo, para o Departamento de Economia do Secovi, com a redução natural promovida pela revisão do Plano Diretor e da Lei do Zoneamento dos lançamentos de apartamentos menor de 30m², com a redução que já vinha ocorrendo dos apartamentos de até 38m² antes mesmo da revisão da legislação e com a demanda forte por *tickets* baixos que continua existindo na cidade, afirma-se que a preocupação do excesso de oferta não irá se consolidar. Acredita-se que, nos próximos anos, a participação destas unidades entre os lançamentos deve se normalizar e atingir índices saudáveis. Por décadas que não se produziram unidades compactas, ainda há uma demanda a ser atendida.

São membros do Comitê de Mercado do NRE-Poli:

Alessandro Olzon Vedrossi; Carlos Eduardo Terepins; Carolina Gregório; Celso Luiz Petrucci; Cláudio Bruni; Claudio Tavares de Alencar; Daniel Citron; Eliane Monetti; Ely Flávio Wertheim; Fernando Bontorim Amato; Gilberto Duarte de Abreu Filho; João da Rocha Lima Jr.; José Paulo Marzagão; José Roberto Machado; José Romeu Ferraz Neto; Leonardo Lido; Luiz Antônio Nogueira de França; Marcelo Vespoli Takaoka; Mario Rocha Neto; Paola Torneri Porto; Pedro Lodovici; Roberto Aflalo Filho; Roberto Sampaio; Ronaldo Cury; Walter Luiz Teixeira e Wilson Saburo Honda,

sendo esta Nota firmada por

Alessandro Olzon Vedrossi; Carlos Eduardo Terepins; Carolina Gregório; Celso Luiz Petrucci; Cláudio Bruni; Claudio Tavares de Alencar; Daniel Citron; Eliane Monetti; Ely Flávio Wertheim; Fernando Bontorim Amato; Gilberto Duarte de Abreu Filho; João da Rocha Lima Jr.; José Paulo Marzagão; José Roberto Machado; Paola Torneri Porto; Pedro Lodovici; Roberto Aflalo Filho; Roberto Sampaio; Walter Luiz Teixeira e Wilson Saburo Honda, na sessão secretariada por Eliane Monetti, que se encarregou de consolidar, juntamente com Monique Genari, na redação desta nota, o tema tal como foi debatido.