

11ª Conferência Internacional da LARES

Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil
14, 15 e 16 de Setembro de 2011



ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DOS PREÇOS DOS IMÓVEIS RESIDENCIAIS NA CIDADE DE MANAUS NO PERÍODO DE 2008 A 2011.

Leandro Seffair Lins de Albuquerque¹ e Claudio Tavares de Alencar²

¹ Faculdade Metropolitana de Manaus - FAMETRO, Av. Constantino Nery, 3204 – Chapada, Manaus, Brasil – leandro.lins @fametro.edu.br

² Escola Politécnica da USP – Núcleo de Real Estate – claudio.alencar@poli.usp.br

RESUMO

Após 2007 o cenário do mercado imobiliário residencial brasileiro foi amplamente alterado em virtude da capitalização das empresas via IPO. Em Manaus não foi diferente. Esta nova realidade trouxe por um lado a diversificação da oferta, o profissionalismo e transparências das empresas “estrangeiras”, mas lançou também a desenfreada corrida aos terrenos, inédita na cidade até aquele momento. O objetivo desta pesquisa é apresentar como o mercado de incorporações residenciais de Manaus reagiu com a chegada das empresas de capital aberto. Analisar a evolução dos preços do metro quadrado de área privativa dos lançamentos de 2007 a 2011 e o comportamento do mercado consumidor. Apresentando os efeitos posteriores a inicial livre concorrência com o intuito de entender o efeito em cadeia que levaram a forte alta nos preços dos imóveis.

Palavras-chave: comportamento, preços, inflação, imóveis, residenciais.

11ª Conferência Internacional da LARES

Centro Brasileiro Britânico, São Paulo - Brasil

14, 15 e 16 de Setembro de 2011



ANALYSIS OF THE BEHAVIOR OF RESIDENTIAL PRICES IN MANAUS FROM 2008 TO 2011.

ABSTRACT

After 2007 the scenario of the Brazilian residential market has been largely changed due to the capitalization of companies via IPO. Manaus wasn't different. This new reality brought on the one hand the diversification, professionalism and transparency of 'foreign' companies, but also launched the frenzied race to land, unprecedented in the city so far. The objective of this research is to show how the real estate residential market in Manaus reacted with the arrival of traded companies. To analyze the evolution of prices per square meter of area launches from 2007 to 2011 and the behavior of the consumer market. Introducing the effects after the initial free competition in order to understand the chain effect that led to soaring property prices.

Key-words: Behaviour, prices, inflation, assets, residential.

1. INTRODUÇÃO

O cenário do mercado imobiliário residencial brasileiro foi amplamente alterado em virtude do ciclo de capitalização das empresas via IPO a partir de 2007. Os efeitos foram inicialmente percebidos nos mercados próximos do eixo Rio – São Paulo, e rapidamente se estendendo as diversas regiões do país com potencial de expansão a ser ainda explorado.

Para Manaus, a distância de mais de 3.000 km dos principais mercados do país e falta de infraestrutura de transporte terrestre não foram empecilhos para retardar a chegada das grandes incorporadoras, muito capitalizadas na época.

O mercado na capital amazonense até então só conhecia o ritmo e forma de operação das empresas locais. Quando de outros estados, as empresas encontravam dificuldades e demoravam a entender os anseios do mercado local, perdendo muitas vezes o timing para os lançamentos e sucesso nos empreendimentos.

Com a chegada das grandes incorporadoras, deu-se início a uma rotina até então desconhecida para o mercado local. A corrida e prospecção dos terrenos.

O critério para formação de *landbank* pelos incorporadores locais era muito diferente da praxe das empresas listadas, já acostumadas com mercados mais competitivos, mantinham sempre a rotina de análise de oportunidades e aquisição de terrenos.

A forma era simples e sem muito critério, as oportunidades existentes eram muitas e não havia necessidade de disputar mercado nem terreno. Terrenos eram adquiridos sempre em data muito anterior ao lançamento pretendido quase sempre envolvendo permuta no local e dinheiro. Taxa interna de retorno não era (e ainda não é) o indicador escolhido por estas para se avaliar qualidade de investimento, então pouco importava se o desembolso era muito distante das vendas.

Com a chegada das incorporadoras locais o cenário foi alterado. Proprietários descobriram que o potencial do seu terreno era muito maior que uma unidade no local, existia a oportunidade de receber o valor a vista ou com a novidade da chamada permuta financeira, a qual participaria de uma parte do sucesso do empreendimento.

Se de um lado as oportunidades eram muitas, do outro as empresas precisavam comprar o insumo básico e lançar, logo se deu por aqui uma desenfreada busca aos terrenos locais. Manaus passou a ser uma expectativa de canteiro de obras.

Associado a isto, os compradores locais descobriram a oferta de crédito para aquisição de imóveis. Percentuais cada vez menores de captação de poupança aliado a um longo prazo para quitação do saldo devedor e uma taxa de juros atrativa. Era a fonte aparentemente inesgotável de sucesso e otimismo do mercado imobiliário manauara.

Passados quatro anos, o cenário local já apresenta sinais de saturação e superinflação dos preços. Assim como o desequilíbrio já observado em outras regiões do país.

Instigado pela carta do NRE-POLI No. 23-11 de janeiro-março de 2011 resolvi buscar os aspectos levantados por ROCHA LIMA JR. trazidos para Manaus com o fim de analisar o comportamento dos preços dos imóveis residenciais do mercado imobiliário da capital amazonense.

O objetivo deste artigo é de analisar a evolução do preço do metro quadrado dos imóveis residenciais (lançamentos) na cidade de Manaus, observado o ciclo de 2008 a 2011, discutindo os aspectos que levaram ao expressivo preço, o comportamento do mercado consumidor e a capacidade de absorção do mercado.

Este artigo baseia-se na análise dos números obtidos por meio das pesquisas de mercado com as principais imobiliárias que atuam na cidade de Manaus, bem como fatos relevantes apresentados na mídia local.

2. METODOLOGIA

Para obtenção dos resultados propostos nesta pesquisa, buscou-se inicialmente seguir a seqüência de análise sugerida por ROCHA LIMA JR na carta acima citada, utilizando como base a extração de dados provenientes das imobiliárias locais, entidades do setor, imprensa local além das informações provenientes dos institutos de pesquisa oficiais.

2.1. Análise da Oferta

As informações buscadas para compor a análise foram: número de unidades lançadas por ano, absorção (velocidade de vendas), classificação por faixa de produto por metro quadrado, preço médio por metro quadrado e estoque (unidades remanescentes).

Com os tais dados levantados é possível avaliar como foi a evolução dos lançamentos, quais as unidades foram mais ofertadas e quais foram as mais aceitas pelo mercado.

Baseado nos levantamentos de mercado do ano de 2008 e 2011 compôs-se a distribuição dos produtos residenciais lançados e comercializados em Manaus.

2.2. Análise da Demanda

É adequado também traçar um paralelo com o comportamento do mercado consumidor, analisando dados como a oferta de crédito imobiliário, taxa de juros, e prazos e condições para obtenção de financiamento, além da evolução do perfil da demanda (evolução da renda média familiar manauara) com o intuito de caracterizar se a demanda presente no mercado manauara é orgânica ou artificial.

Para tais informações, levantamos o conteúdo proveniente do censo de 2010 e pesquisas de mercado que trataram do levantamento do perfil socioeconômico da cidade de Manaus.

Assim como para a oferta de produtos, comparamos os resultados obtidos no ano de 2008 com os atuais de 2011.

Outro fato importante foi a destinação dos produtos ao público alvo. É de amplo conhecimento que no Brasil o crédito para aquisição além de ser um importante regulador do mercado, é também o principal motor. Desta forma, facilmente é possível calcular a qual público um determinado produto se destina, para tanto é necessário basicamente conhecer o valor do imóvel financiado, e o valor da primeira parcela pós-obra. Na regra geral, esta primeira prestação não pode ser superior a 30% da Renda Média Familiar.

Assim, nesta etapa destacamos os resultados obtidos para os mesmos produtos que ainda possuem estoque, com o fim de avaliar a mudança de público por conta do incremento de preço ao longo destes anos.

2.3. Análise da evolução dos índices de custo de construção e insumos.

Segundo ROCHA LIMA JR. [2011], a maior parte das empresas do setor formam seus preços segundo a composição de custos + margem, e buscam simplesmente corrigir os desvios de custo e preço, vinculando durante as obras a correção do preço pelo INCC-FGV.

É de fácil constatação que, no entanto, o INCC, por si só é incapaz de corrigir os desvios de custo e os desvios no orçamento de custo. Para tanto, ROCHA LIMA JR. [2011] recomenda que a margem deva ser desagregada em margens para cobertura de risco de desvios de custo, desvios de desempenho de produção e de resultado propriamente dito.

Portanto foi analisado qual foi a relação da evolução do preço por metro quadrado quando comparada com a evolução dos custos, baseando-se no índice nacional da construção civil e no CUB auferido pelo Sinduscon-Am.

Por fim, a partir dos resultados obtidos, traçamos um breve paralelo com o cenário nacional e, para o cenário local, analisamos o motivo da alta e se há ou não sustentabilidade para os atuais preços dos imóveis residenciais na cidade de Manaus.

3. RESULTADOS

3.1. Análise da oferta

Conforme já havíamos dito, o mercado imobiliário manauara também foi fortemente influenciado por conta da entrada das empresas “estrangeiras” no mercado local.

A ação das empresas foi a mesma em todas as regiões do país: adquirir áreas e lançar produtos imobiliários. Nesta época observou-se na cidade uma hiperinflação nos terrenos, principalmente porque os novos *players*, bastante capitalizados e utilizando os recursos da captação via IPO, decidiram comprar os terrenos pagando os preços pedidos à vista.

A maior parte dos incorporadores locais tinham a seu favor um *landbank* já consolidado ao longo de vários anos, mas não tinham a capacidade de produzir empreendimentos suficientes para suprir a demanda existente no mercado em 2008. Tal capacidade, em tese, não seria problema para as empresas que entrariam no mercado.

Portanto, o que se observou foi uma grande quantidade de lançamento que, em três anos, alteraram substancialmente a paisagem local, a composição do estoque e do mercado de terceiros e os produtos a serem ofertados em diante.

Figura 1 - Desenvolvimento da oferta na Morada do Sol em 2008 e 2011.

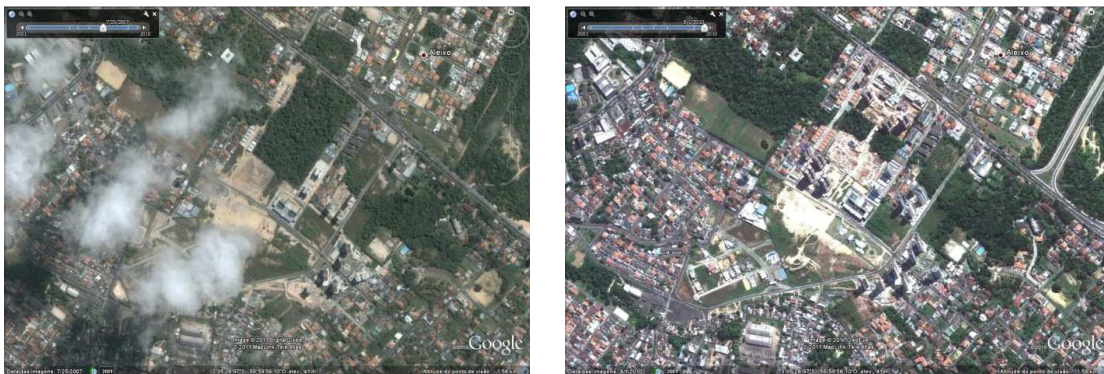


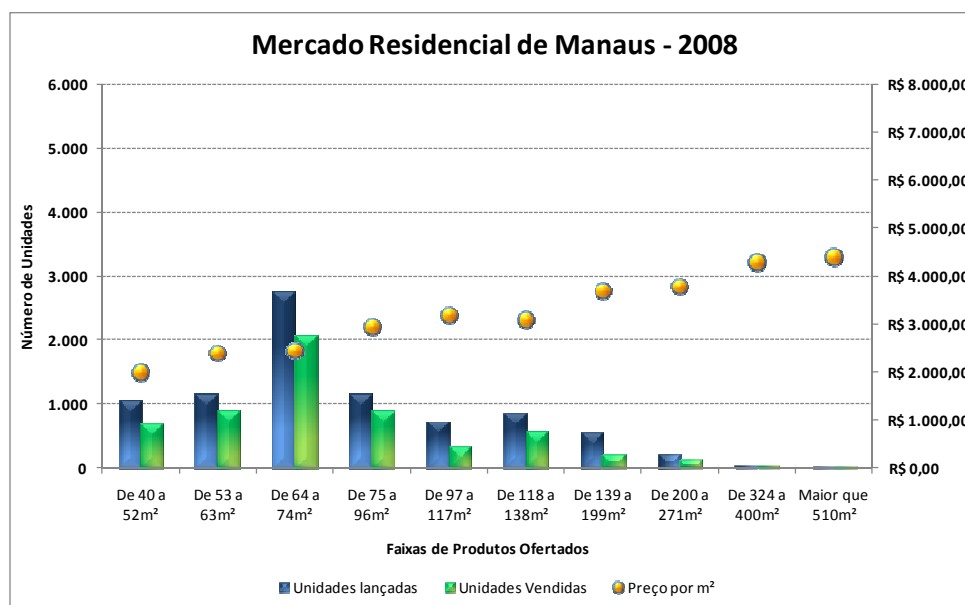
Figura 2 - Desenvolvimento da oferta no Parque Dez em 2008 e 2011.



Em 2008, o produto mais ofertado na cidade de Manaus era aquele entre 64 e 74 m², foram lançadas aproximadamente 2850 UH¹ que na época também tiveram boa liquidez, garantindo aos incorporadores sucesso nos lançamentos por conta da alta velocidade de vendas registrada. As outras faixas de produto também tinham boa liquidez, exceto no caso dos produtos com áreas de 97 a 117m² e de 139 a 199m² com velocidades de liquidação de estoque menos agressivas.

Os preços por metro quadrado para os produtos mais ofertados ficaram entre R\$ 2.500 e R\$ 3.100, enquanto o produto mais valorizado não tinha o preço por metro quadrado superior a R\$ 4.000.

Figura 2 - Distribuição da Oferta Residencial e dos Preços em Manaus em 2008.



Fonte: O Autor.

Já em 2011, três anos após, o mercado cresceu cerca 97% para o produto mais lançado, aproximando-se do montante de 5.500 UH lançadas.

O volume absorvido foi em um patamar um pouco inferior, cerca de 88%. Analisando o estoque para este produto hoje, existem disponíveis no mercado hoje aproximadamente 1.500 UH com estas áreas médias.

No gráfico a seguir nota-se que os produtos entre 40 e 53m² e de 75 a 96m² tiveram crescimentos exponenciais na composição da oferta. Crescendo em unidades lançadas 359% e 257% respectivamente.

A oferta destes produtos também teve forte absorção pelo mercado consumidor local. Crescendo em relação a 2008 em torno de 438% e 241% respectivamente.

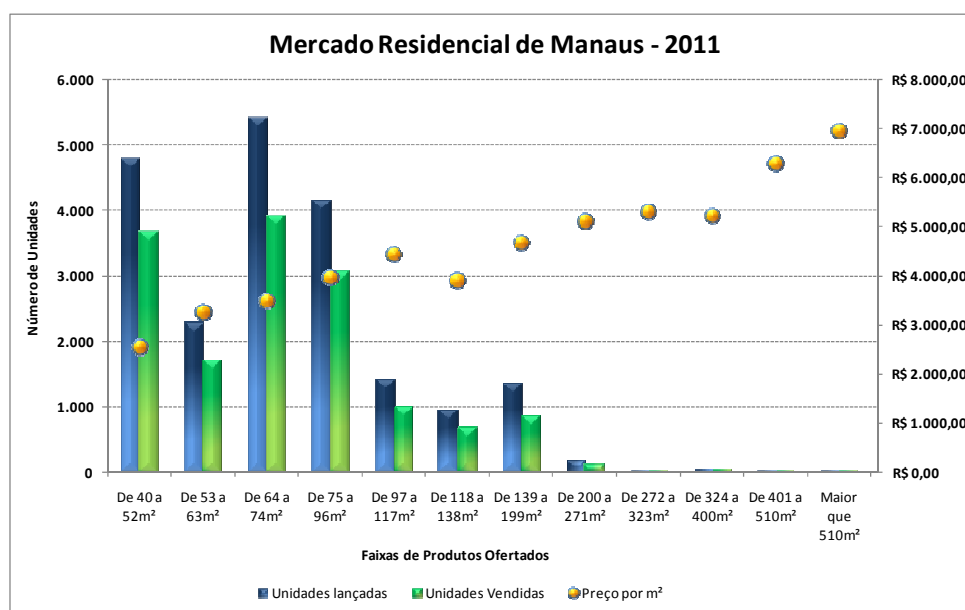
Além destas duas faixas de produto, outro produto que teve um bom desempenho nas vendas foi aquele posicionado na faixa de 139 a 199m², a absorção destas unidades aumentaram 318% em 2011, entretanto em 2011 foram lançadas pouco mais que o dobro das unidades lançadas em 2008.

Enquanto isso, produtos com área entre 200 e 271m² tiveram retração de 11% nas unidades lançadas e vendidas em 2011.

Não foram lançadas unidades acima de 500m², restando 3 UH liquidadas em 2011 provenientes do estoque de 2008.

¹ Unidade Habitacional

Figura 3 - Distribuição da Oferta Residencial e dos Preços em Manaus em 2011.



Fonte: O Autor.

Passados três anos os novos preços praticados nos produtos residenciais na cidade alcançaram patamares muito maiores dos praticados no cenário de 2008.

Mesmo considerando, conforme vimos em alguns casos, a oferta quadruplicar e o fato de que os terrenos hoje já não são mais negociados como anteriormente² e nota-se uma estabilização nos preços das áreas na cidade.

Para os produtos mais ofertados observa-se um aumento de 43% no preço do metro quadrado vendido. Foi o maior aumento relativo de preço evidenciado em todas as faixas de produto. Posicionando-se no patamar de R\$ 3.500. Logo após, observa-se os produtos na faixa de 97 a 117 m² tendo um aumento de 40% no preço do metro quadrado, chegando a quase R\$ 4.500. Produtos acima de 500 m² também tiveram incremento de preço, mas estes não foram ofertados em 2011, sendo portando apenas estoque pronto dos lançados em 2008. Seus preços cresceram 20%, chegando próximo dos R\$ 7.000 por metro quadrado.

3.2. Análise da demanda.

O levantamento socioeconômico da cidade de Manaus feito pelo IBGE em 2010 revelou que a renda média das famílias modificou-se de 2007 para 2010 com um crescimento de 80% nas famílias que ganham entre 3 e 5 SM e um crescimento de 47% nas famílias de 5 a 10 SM.

No gráfico a seguir, é possível notar que a renda atual da família manauara distribuiu-se mais quando comparada com o perfil levantado em 2007.

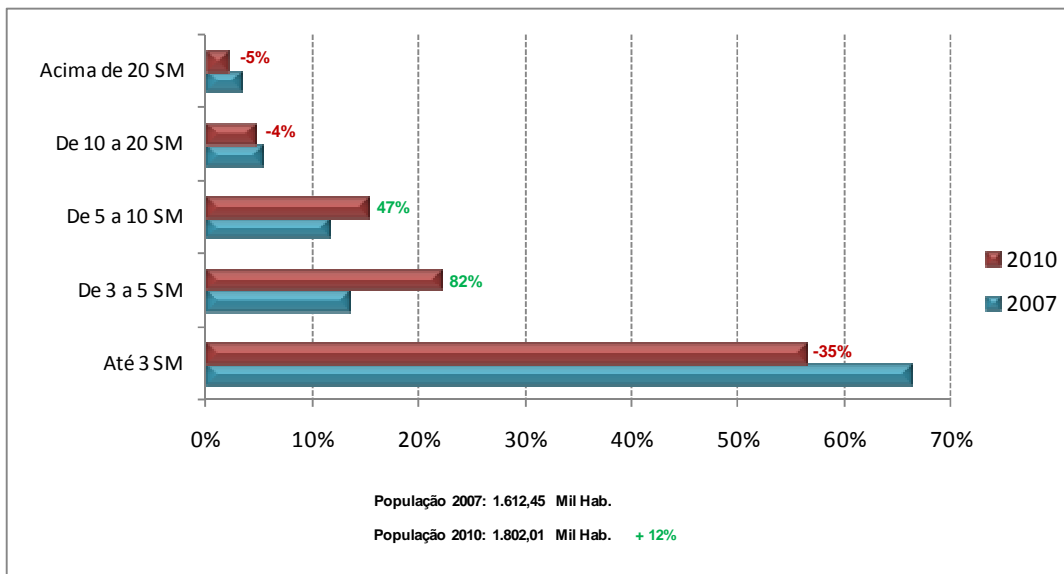
Nas extremidades, a quantidade de famílias que ganham até 3SM caiu 35% e as que ganham acima de 10SM, 9%.

Considerando o fato da população na cidade de Manaus ter crescido 12% nos últimos anos, parece transparente a hipótese que a maior parte deste crescimento está com posicionada com a renda entre 3 e 10 SM.

Fato este relevante uma vez que os produtos mais ofertados na cidade foram aqueles que estão voltados para este segmento de mercado. Mesmo assim, não atendem as famílias com renda inferior a 3SM, dificuldade essa também evidenciada em outras cidades do país.

² Hoje voltou-se a adquirir terrenos sob a modalidade de permuta.

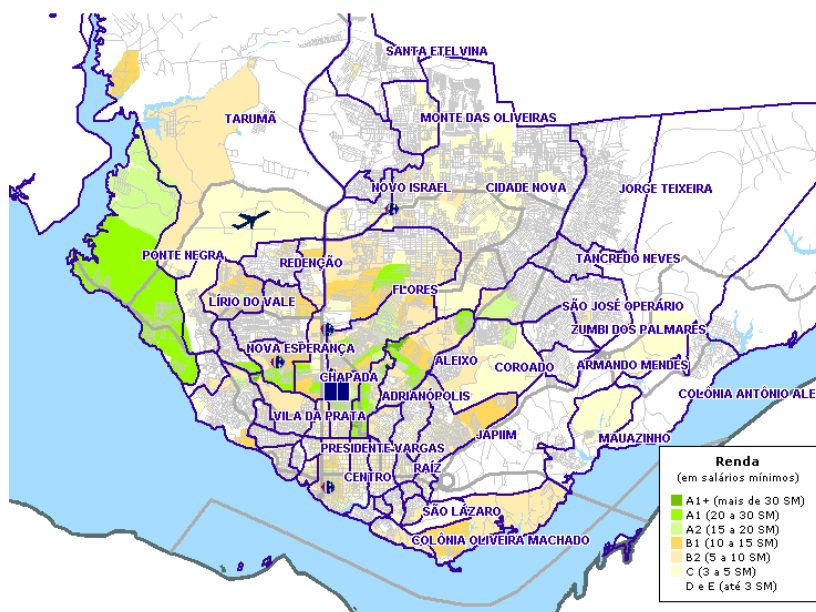
Figura 4 - Distribuição da Renda em Manaus - 2007 e 2010



Fonte: IBGE, 2011

Estas informações são de extrema importância, pois é critério rígido para corte de demanda. Para o comprador, ter o crédito aprovado significa tornar possível a aquisição do imóvel. No Brasil, não houve mudança com relação a oferta de crédito neste intervalo de tempo. Alguns ajustes, no entanto foram feitos, mas em linhas gerais continua-se financiando da mesma forma que se financiava há três anos. Um importante ajuste feito, influenciado por conta do aumento dos preços dos imóveis, foi o aumento do teto do programa “Minha Casa Minha Vida”, elevando o teto de R\$ 130.000 para R\$ 150.000 na cidade de Manaus.

Figura 5 - Mapa de renda de Manaus - 2008



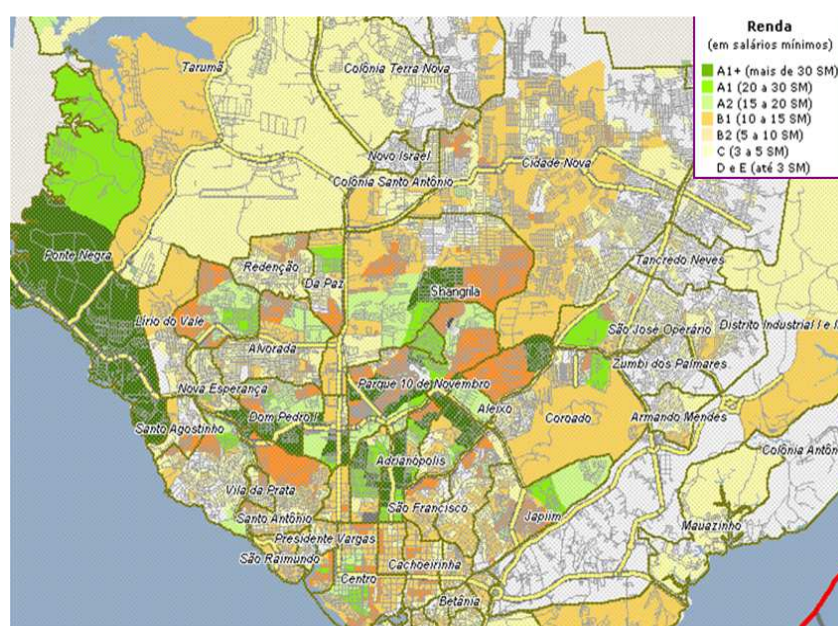
Fonte: IBGE, 2008

O mapa de renda atual tornou áreas mais distantes mais valorizadas que antes, e inflacionou o valor do metro quadrado nas áreas já consolidadas. O que se percebe é que a ideia do aumento do

preço nas regiões vai além de qualquer fator relacionado a custo + margem, a valorização destas novas áreas se deu por conta de apostas em novas regiões que, por conta de intervenções públicas, se tornaram atrativas. É o caso da região da Av. Gov. José Lindoso (Av. das torres). Ocorre que, em nenhuma destas localidades, exceto no bairro de Adrianópolis e Nossa Senhora das Graças – tradicionais bairros de alta renda em Manaus – há escassez de terrenos. Ou seja, os preços sobem mesmo sem que haja pressão da demanda.

Se levar o público alvo a se deslocar para outro centro funcionou em alguns empreendimentos, hoje os bolsões de terrenos dentro do perímetro urbano já estão inflacionados, logo tentar levar o público para locais mais distantes, carentes de infraestrutura urbana somente por conta do conceito do produto, parece uma decisão de alto risco.

Figura 6 - Mapa de renda Manaus - 2010



Fonte: IBGE, 2010

Apesar da maior distribuição de renda e da evolução do salário mínimo, o público alvo dos produtos ofertados mudou. Considerando os mesmos produtos que foram lançados em 2008 e ainda não foram entregues (alguns foram faseados em etapas), observamos que o público que comprou naquela época, hoje já não teria a mesma condição, isso porque houve um descolamento também do valor do salário mínimo para o preço dos produtos.

Na tabela a seguir demonstramos para quem se enquadrava e para quem se enquadra hoje os mesmos produtos ofertados nos diferentes momentos.

Tabela 1 - Público alvo dos produtos segundo a renda em 2008 e 2011

Produto	Tamanho	Preço [R\$ mil]		% alta	Financ.	Público Alvo	
		2008	2011			2008	2011
Garden Club	123,1	347	600	73%	70%	6 SM	11 SM
Diamond Residence	155	575	899	56%	70%	9 SM	17 SM
Eliza Miranda	70,67	106	169	59%	80%	2 SM	4 SM
Grand Prix	69	199	283	42%	80%	4 SM	6 SM
Salário Mínimo:						415	545

+ 31 %

3.3. Análise da evolução dos índices de custo de construção e insumos.

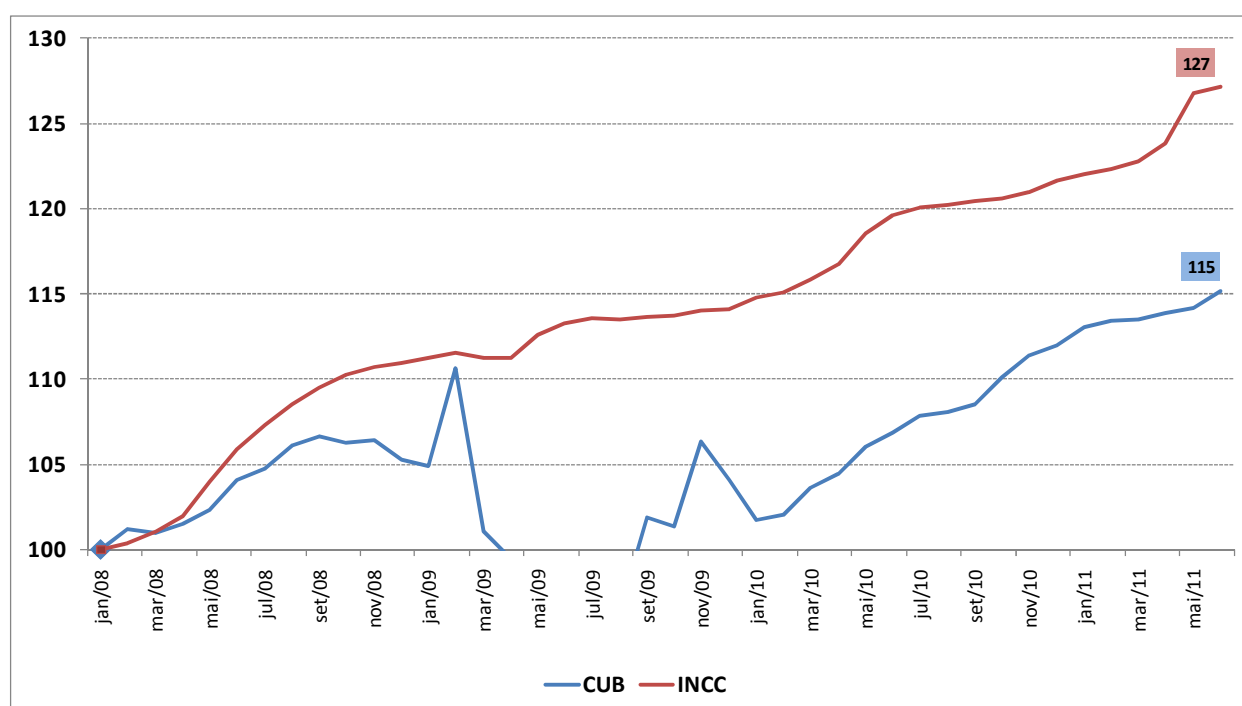
Na análise de evolução dos custos construção locais, há extrema pressão para que os aumentos de custos continuem ocorrendo, principalmente por conta da escassez da mão de obra especializada em Manaus. Em uma reportagem publicada no jornal ACRÍTICA de maio de 2011, é destacado que as empresas precisam disputar os profissionais oferecendo além de benefícios na carteira, remuneração por resultados e produção além de participação nos lucros da empresa. A intensidade do aumento verificado em toda região metropolitana de Manaus nos custos com a mão de obra, divergem e muito de qualquer condição prevista na época de validação dos empreendimentos. O que para os novos lançamentos já se tenta espelhar para o futuro.

Os índices de correção de custos evoluíram em um grau muito inferior do que o os custos de construção locais.

No final de dezembro de 2010, uma reportagem publicada no jornal Diário do Amazonas na qual o presidente do Sinduscon-AM, destacava o recorde alcançado baseado no custo do metro quadrado construído no Amazonas. Segundo a reportagem, o aumento foi impulsionado principalmente por conta da inflação observada no salário da mão de obra do engenheiro civil, uma alta de mais de 20% na hora de trabalho, e por conta do aumento, segundo o presidente do Sinduscon-AM, haveria influência direta no preço final dos imóveis. Só em 2010, o CUB médio acumulou alta de 7,53%, se considerado apenas o CUB para alto padrão a alta foi de 12,16%

No gráfico a seguir verificamos o comportamento do INCC- FGV e do CUB – Sinduscon-AM nos últimos três anos, é possível notar que o grau da curva do CUB de janeiro de 2010 a maio de 2011 é de acentuada alta, similar ao grau de crescimento observado na curva do INCC.

Figura 7- Evolução do INCC e do CUB-AM - 2008 a 2011



Fonte: FGV e Sinduscon-AM, 2011.

Entretanto, vale lembrar que segundo ROCHA LIMA JR. [2011] destaca: “índices de custo espelham uma configuração macroeconômica (cesta de insumos) que não reflete a realidade de custos. No caso do real estate, uma obra, em determinado mês, sofre impactos inflacionários muito diferentes do que está refletido no INCC.

Isto é de fácil constatação uma vez que o custo de construção na cidade de Manaus subiu mais do que os 27% acumulados pelo INCC. Tal fato ROCHA LIMA JR. [2011] também evidenciou, uma vez comparando os orçamentos no final de 2010 e do início de 2008, nota-se uma acentuada distorção contra a variação do INCC, em patamares superiores a 15%.

Para Manaus, as empresas em 2008 não tinham experiência local e nem referência, apesar dos levantamentos feitos “in loco”, a logística da cidade e a pressão da mão de obra, tornaram ainda mais onerosa a construção dos empreendimentos lançados.

4. DISCUSSÃO

O efeito de alta dos preços dos imóveis residenciais é destaque em praticamente todos os artigos que tratam do tema, seja de revistas especializadas em negócios como núcleos de pesquisa dirigida. Entretanto, causa surpresa quando inclusive em revistas de imobiliárias (que geralmente trazem conteúdos que induzem o investimento em real estate) questiona se há ou não a formação de bolha por conta da supervalorização recente evidenciada nos imóveis.

Na reportagem publicada na Revista Exame de maio de 2011, uma pesquisa mostrou que em algumas capitais do país os preços imóveis subiram 25% em apenas 12 meses. No entendimento proposto pela reportagem, isto se deu pelo desequilíbrio existente entre oferta e demanda, e lembra dos motores do mercado: mais crédito, mais renda e gerando consumidores dispostos a comprar casas e apartamentos.

Acompanhando a série de notícias publicadas no site do Sinduscon-AM, é possível fazer uma análise sintética do comportamento do mercado nos últimos quatro anos.

A primeira notícia data do início de 2008 e trata basicamente da alta do mercado imobiliário de Manaus, apresentando o expressivo número de 2.521 unidades lançadas no último trimestre de 2010. Outro fato interessante destacado na reportagem é o foco nas unidades de 50 a 95 m², e a observação a cerca do início da mudança de preferência do manauara pela verticalização.

Nesta mesma reportagem, o diretor da Comissão da Indústria Imobiliária faz menção a respeito do ingresso de oito empresas nacionais no mercado manauara, o que contribuiu significativamente para a injeção de capital.

A notícia seguinte publicada em maio de 2008 também no site do Sinduscon-AM, trata da velocidade de vendas identificada no período. Segundo a fonte, atingiu-se o valor recorde de 42,42% no primeiro trimestre de 2008, com preferência para os imóveis de 3 dormitórios e áreas maiores, de 200 a 300 m². Novamente é citado, inclusive como garantia de entrega, o fato do capital investido nas incorporações ser do mercado de ações.

Em setembro de 2009 é publicada a terceira reportagem, agora já trazendo a cautela junto do crescimento verificado. Tal fato foi justificado pela retração sofrida no mercado de 35% em relação ao primeiro trimestre do ano. Queda também na velocidade de vendas que despencou de 76% em 2008 para 22% em 2009. O texto destaca ainda que os imóveis de 50 a 100m² tiveram melhor aceitação.

A última notícia publicada no site do Sinduscon-AM data de outubro de 2010 e mostra novamente uma queda na velocidade de vendas, agora para 21%. Ainda puxado principalmente pelos imóveis com até 100m². Aqui surge uma clara evidência de que a demanda existente é a mesma, só não consegue mais comprar o produto com a mesma área e acabamento que antes.

Isto se dá principalmente pelo fato dos produtos terem praticamente dobrado de preço. O que na avaliação do cliente pelo banco faz com que aquele não consiga obter financiamento suficiente para imóveis mais caros, tendo como única solução buscar imóveis menores nos quais sua renda encaixe na contratação do financiamento.

Atualmente é possível notar que a maioria dos produtos lançados em 2007 possuem, mesmo após 4 anos de comercialização, algum estoque. Em alguns casos um estoque significativo que faz com que seja empregado o que ROCHA LIMA JR. [2011] destaca como sendo marketing do

produto, em outras palavras agregando brindes para tornar atrativo um produto que já esgotou as possibilidades que exploram exclusivamente suas próprias qualidades. É comum, por exemplo, que estes imóveis serem ofertados hoje contemplando o comprador com todos os condicionadores de ar e armários modulados em todos os ambientes, estratégia esta demonstra que o preço daquela unidade já não é lido como valor justo para o comprador e, para não assumir o erro do preço reduzindo o mesmo, prefere-se utilizar da estratégia de agregar aos produtos acessórios para justificar o incremento de preço.

As pressões permanecem mesmo em um novo cenário já livre das pressões por compras de terrenos.

ROCHA LIMA JR. [2011] destaca que é evidente que os preços permanecem descolados da variação dos custos de construção pelo INCC-FGV, em uma conjuntura atual que demonstra que estão acima do seu valor justo, ou seja, estão acima do razoável para cobrir os custos de produção em regime eficaz, a margem para cobertura de incertezas, e ainda contemplar uma margem de resultado adequada aos riscos de empreender.

5. CONCLUSÃO

Assim, seguimos o entendimento que para Manaus, apesar da constante alta nos custos de construção, não há razão estrutural para o crescimento de preços nestes patamares. E isso já pode ser verificado uma vez que a redução na velocidade de vendas percebida indica como ROCHA LIMA JR [2011] destaca que o poder de compra não cresce na proporção destes aumentos.

A pergunta de quando de fato haverá estabilização dos preços na cidade é complexa, pois em Manaus há uma demanda ainda muito forte teoricamente incapaz de comprar tais produtos em tais preços e, apesar de sempre presentes, os especuladores são em menor volume por aqui.

O problema pode ser explicado com a aceitação da demanda aos altos preços impostos. ROCHA LIMA JR. [2011] afirma que alta nos preços não fazem bolha, que inclusive o crescimento contínuo destes preços indica que o mercado aceita como valor estes preços elevados. E o que tem ocorrido por aqui segue exatamente esta leitura. A demanda a ser suprimida existe, compraria há três anos um produto com dimensões bem maiores do que pode comprar agora. Tais produtos, conforme já tratamos, vêm hoje carregados de acessórios com o intuito de agregar valor àquele produto.

Não há mais também a pressão observada em 2008 por conta da corrida aos terrenos. Os terrenos hoje estão caros, mas as negociações envolvem quase sempre um bom percentual em permuta no local, o que minimiza a necessidade de aporte de capital nos meses anteriores ao lançamento.

Os custos em Manaus são tradicionalmente altos, principalmente da logística dos insumos e mão de obra especializada. Vive-se praticamente um monopólio para os principais insumos na capital, o saco de cimento em um ano teve um aumento de 18% . Contudo, o que não se pode fazer é especular-se um cenário de uma alta eterna, chegando-se perto do exagero criado pelo medo de errar novamente.

Os desvios no orçamento a serem considerados nas análises não podem beirar a anarquia. ROCHA LIMA JR [2011] afirma que do ponto de vista técnico 10% é exagero uma vez que o setor não apresenta este grau de descontrole.

A redução da absorção tende a indicar que o mercado não tem capacidade de comprar tais produtos, o que tende a formar estoque que comprometem a rentabilidade do empreendimento. A estratégia é tornar o produto atrativo novamente e a concessão de prêmios, acessórios e brindes é uma tendência evidente hoje. Não havendo sucesso, na estratégia de liquidar o estoque pode passar idéia de reduzir o preço das unidades para patamares que enquadrem melhor na demanda ainda existente na cidade, onde de fato se perceberá o equilíbrio entre a demanda e a oferta existente, evidenciada em produtos que carreguem um preço percebido como valor justo.

6. REFERÊNCIAS

BEZERRA MELO, C. *Contexto imobiliário no cenário econômico atual*. Revista LC news, janeiro-abril de 2011.

BARROS, C. *Salário Atraente*. Jornal “acrítica”, maio de 2011. Disponível em: <http://acritica.uol.com.br/manaus/Construcao-Civil-oferece-Salarios-atraentes_0_485351477.html>

IBGE. *Censo 2010*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>

IBGE. *PNAD*. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br>>

NAPOLITANO, G. *A maior alta de imóveis do mundo*. Revista Exame, maio de 2011. Disponível em <<http://exame.abril.com.br/noticia/a-maior-alta-do-mundo.htm>>.

ROCHA LIMA JR., J. *Há explicação estrutural para o crescimento agudo dos preços de imóveis residenciais?* São Paulo: EPUSP, 2011. 12 p. (Carta do NRE – POLI, no. 23 – 11).

ROCHA LIMA JR., J. *Alerta de bolha*. São Paulo: EPUSP, 2011. 13 p. (Carta do NRE – POLI, no. 25 – 11).

SINDUSCON-AM. *Mercado imobiliário em alta no último trimestre do ano*. Disponível em: <http://www.sinduscon-am.org.br/index.php?pagina=noticia_ver&id=140>

SINDUSCON-AM. *Mercado imobiliário aquecido*. Disponível em: <http://www.sinduscon-am.org.br/index.php?pagina=noticia_ver&id=141>

SINDUSCON-AM. *Mercado imobiliário cresce com cautela*. Disponível em: <http://www.sinduscon-am.org.br/index.php?pagina=noticia_ver&id=143>

SINDUSCON-AM. *Equilíbrio entre oferta e venda*. Disponível em: <http://www.sinduscon-am.org.br/index.php?pagina=noticia_ver&id=145>

VILAR, R. *Construção alcança recorde no AM de R\$1 mil o metro quadrado*. Jornal “Diário do Amazonas”, dezembro de 2010.