



Junho 2021



A influência da precificação do imóvel na dinâmica da negociação





QUINTO**ANDAR**



DataComms QuintoAndar

O time de Data Comms do QuintoAndar mergulha todos os dias nos dados da maior plataforma imobiliária digital do país para trazer para você as informações e tendências mais valiosas sobre moradia.

A gente gera inteligência para dar mais transparência e facilitar a compreensão do segmento imobiliário. Tudo para ajudar quem quer alugar, comprar ou vender a tomar decisões melhores, mais seguras e tranquilas - e apoiar quem quer entender como funciona nosso mercado.



QUINTO**ANDAR**



Índice

<u>Objetivos do estudo</u>	4
<u>Introdução</u>	5
<u>A importância de precificar bem desde o início</u>	6
<u>Soluções para imóveis com liquidez baixa</u>	10
<u>Conclusão</u>	13
<u>Expediente</u>	15



Objetivos do estudo

- Entender **como a dinâmica de preços do anúncio influencia a colocação do imóvel no mercado** e a negociação do aluguel, incluindo como as visualizações do imóvel e visitas se comportam ao longo do tempo.
- **Quantificar o impacto do preço e liquidez** do anúncio sobre o desconto concedido no contrato, além do efeito sobre os ganhos anuais dos proprietários



Junho 2021

Introdução

Este estudo mostra os impactos da **sobrevalorização de um imóvel sobre a dinâmica de anúncio** e como a precificação inicial pode ser determinante na liquidez e na negociação do aluguel. O levantamento identifica ainda efeito positivo de ajustes de preço para imóveis que estão anunciados há mais tempo.

A precificação correta de um imóvel para aluguel é um desafio, pois depende de diversos fatores. Características do imóvel em si - como tamanho, localização e comodidades como vaga de garagem e armários entre outros - são determinantes. Fatores externos, relacionados à situação corrente de mercado, também influenciam as margens de ajustes viáveis e ideais para proprietários e inquilinos e, portanto, a dinâmica de negociação e o fluxo do contrato.

A definição de preço baseada exclusiva ou principalmente no valor que o proprietário gostaria de receber, fruto de suas expectativas, é prática comum, embora não leve em consideração o valor efetivo do ativo e as condições de mercado, como a demanda real e a oferta de imóveis similares. A dificuldade na obtenção de informações de qualidade, isentas e precisas é um fator limitante para proprietários, a vasta maioria dos quais não é especializada no mercado imobiliário.

A precificação realizada de forma racional, **baseada no maior número de informações possível**, é fundamental para que o imóvel aproveite a maior atenção que é dada a anúncios recentes, elevando assim sua liquidez e, conseqüentemente, o retorno total para o proprietário. O estudo mostra que o preço do imóvel e o tempo de anúncio até a efetivação do aluguel (liquidez) têm relação direta com o desconto médio concedido para o fechamento do contrato. Quantificamos como uma sobrevalorização pode resultar em renda menor para o proprietário, dada a necessidade de aumentar o nível de desconto e a menor liquidez do imóvel, que eleva os gastos e o custo de oportunidade com o ativo.

A boa precificação, portanto, beneficia proprietários ao assegurar maior liquidez aos imóveis, e os potenciais inquilinos, que têm à sua disposição anúncios de mais moradias dentro de suas expectativas.



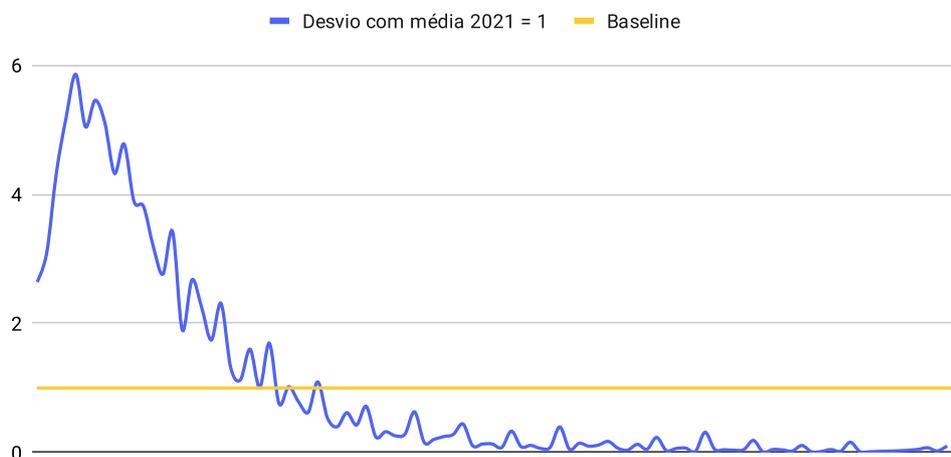
Análise

A importância de precificar bem desde o início

Para os proprietários, **escolher um valor acima do esperado para o anúncio do imóvel pode parecer uma boa opção**, dada a expectativa que isso eleve a possibilidade de 'bater' o mercado com um contrato com valor mais alto. Na realidade, porém, as restrições de preço dos locatários costumam ser bem definidas, e ao precificar o imóvel acima do mercado, o proprietário pode excluir parcelas significativas de potenciais inquilinos, com impacto adverso na liquidez do imóvel. Os gráficos 1 e 2 mostram que as buscas efetivas por imóveis são inversamente proporcionais aos valores, ou seja, a cada aumento de preço as buscas por imóveis são menores - atingem faixas de buscadores mais específicas.

Gráfico 1

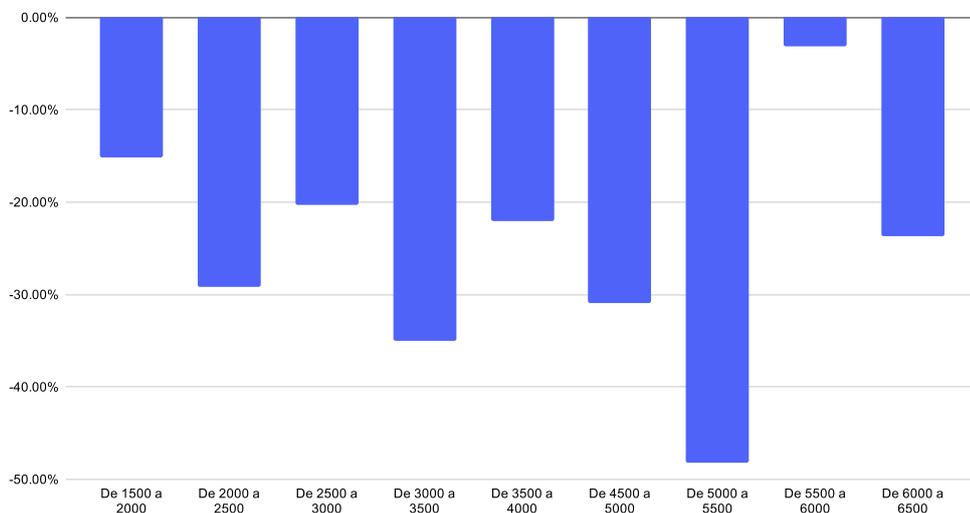
Desvio do nº de buscas na faixa de preço em relação ao nº médio de buscas



Sobrevalorizar um imóvel, portanto, tem como efeito excluir parcela do mercado-alvo de inquilinos que efetivamente se interessariam por alugar a unidade anunciada.

Gráfico 2

Variação nas buscas com relação à faixa de preço anterior (faixa anterior = 1)



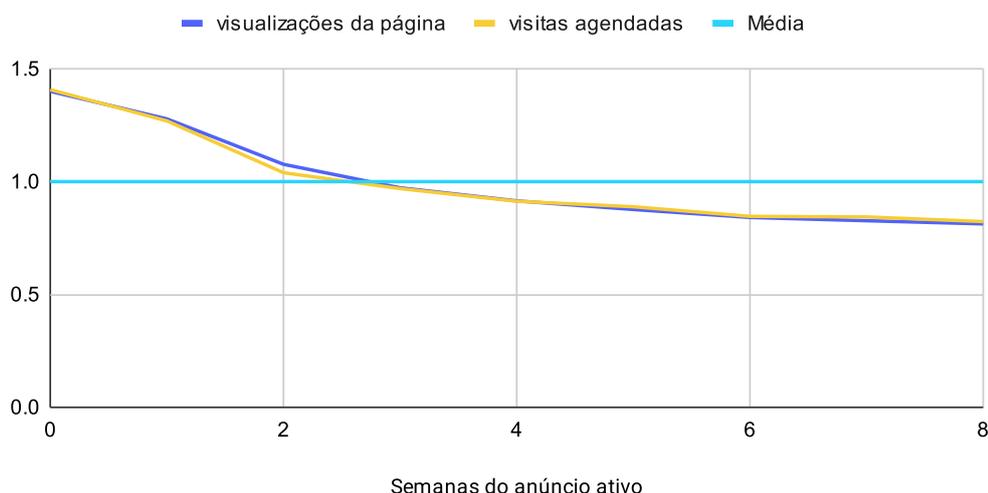
No Rio de Janeiro e São Paulo, cidades onde o preço do m² para aluguel pode chegar em determinadas áreas a R\$ 56,40 e R\$ 56,50, respectivamente, a maior parte das buscas por imóveis se concentra nos imóveis com aluguel de até R\$ 2.000. Nos bairros mais 'caros', esse valor corresponde a um imóvel de 35 m².

Um imóvel cujas características o coloquem em uma faixa de preço mais elevado evidentemente não deve ser desvalorizado apenas para elevar sua liquidez, pois reduziria a renda do proprietário sem necessidade. Outro ponto a favor de uma precificação correta desde o início inclui a atenção que o imóvel recebe nos primeiros dias após a publicação do anúncio. **As duas primeiras semanas de um anúncio concentram a maior parte das visualizações**, assim como o maior número de marcação de visitas ao próprio imóvel.

Isso mostra que no caso do proprietário que quer 'testar' o mercado em busca de melhor retorno para depois ajustar a precificação, o risco é duplo. Não apenas ele pode excluir, via preço, grande parte do segmento-alvo de inquilinos, como também corre o risco de, ao ajustar a precificação, o interesse em seu anúncio ser bem menor do que poderia ser. Esse cenário adverso vale também para proprietários que precificam o imóvel pensando apenas no retorno que espera, independentemente de outros fatores. O gráfico 3 demonstra esse segundo risco para proprietários com anúncios sobreprecificados.

Gráfico 3

Visualizações de página e visitas agendadas por semana, em relação à média (média = 1)

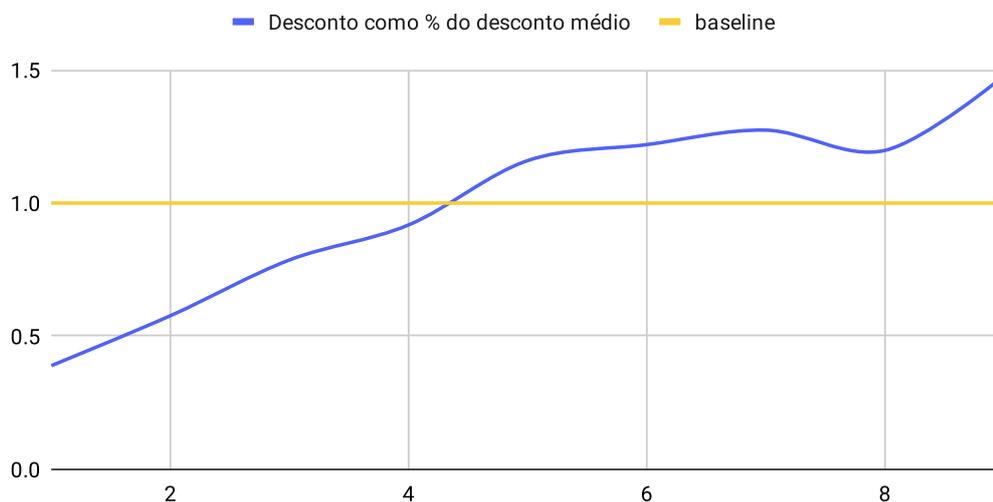


O número de visitas agendadas durante a primeira semana do anúncio é **45% maior do que após 3 semanas**. O mesmo acontece com as visitas à página do imóvel. O gráfico 3 mostra que a tendência é de queda lenta e constante após esse período. Isso reforça a importância de se aproveitar o destaque inicial que um anúncio novo apresenta.

Em paralelo, é alta a relação entre maiores descontos e o tempo que o imóvel fica disponível no mercado - ao precificar o imóvel por valores mais altos, há uma perda inicial de visibilidade, e com isso, aumenta a probabilidade de demora em ser alugado. Nessa situação, o proprietário **incorre em custos com o imóvel vazio, além de possivelmente ter de aceitar descontos maiores para fechar o contrato.**

Gráfico 4

Desconto médio por semana do anúncio

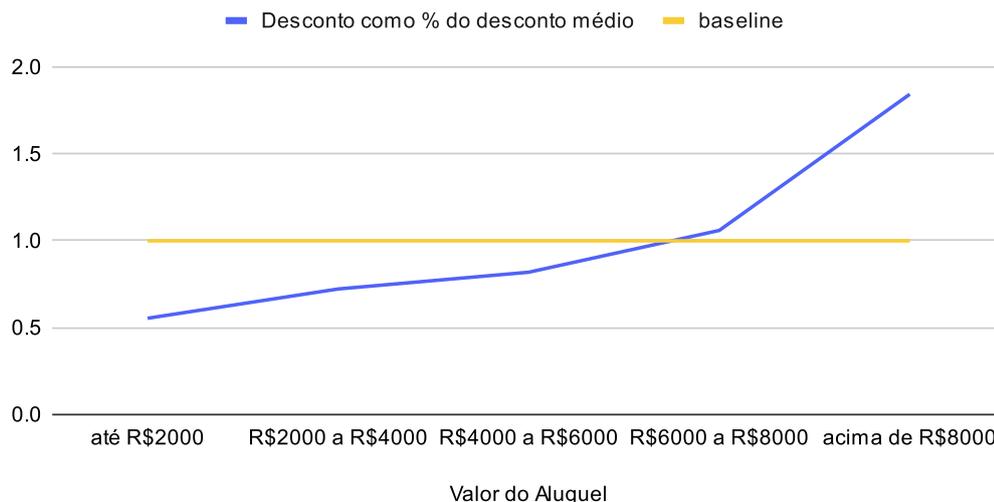


O gráfico 4 mostra tendência de **alta constante nos níveis de desconto médio oferecidos** à medida que aumenta o tempo que o imóvel demora a ser alugado. Unidades com contratos fechados em 4 semanas têm **desconto médio 60% maior** do que aquelas com alugadas nas primeiras duas semanas. Já os imóveis alugados em menos de uma semana apresentam desconto **inferior à metade** daqueles alugados em 4 semanas. Acima de 8 semanas, o desconto médio concedido é 50% maior do que o geral.

Além do tempo do anúncio, **o preço também impacta a dinâmica relacionada ao desconto**. A porcentagem de desconto em imóveis mais caros é maior, quão mais elevado seja o valor inicial do anúncio. Importante notar que isso acontece mesmo proporcionalmente ao preço, ou seja, o proprietário de um imóvel que está disponível há mais semanas perde margem de negociação para manter o preço cheio, e acaba negociando valores menores.

Gráfico 5

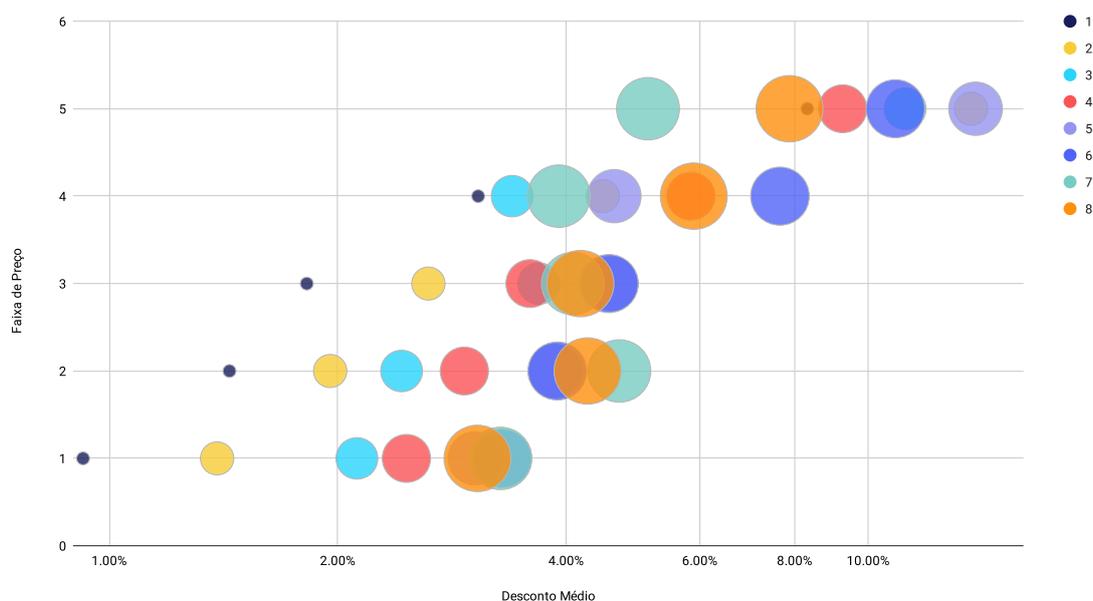
Desconto médio por faixa de preço



O efeito conjunto das duas variáveis - preço e liquidez - no desconto negociado está demonstrado no gráfico 6. Ele mostra que **imóveis mais caros sofrem descontos maiores**, independentemente de sua liquidez - ou seja, o tempo que estão anunciados. Além disso, unidades com menor desconto são aquelas em faixas de preço mais baixas e que estão disponíveis há menos tempo - com destaque para os com liquidez de até 3 semanas.

Gráfico 6 Desconto Médio por Liquidez e Preço

O tamanho das bolhas é proporcional a quantas semanas o anúncio está ativo



¹ Faixas: 1 = até R\$2000, 2 = R\$2000 a R\$4000, 3 = R\$4000 a R\$6000, 4 = R\$6000 a R\$8000 e 5 = acima de R\$8000

Soluções para imóveis com liquidez baixa

A seção anterior ilustra que a precificação correta do imóvel desde o anúncio é o ideal. Muitas vezes, porém, isso não ocorre, seja por falta de informações disponíveis ao proprietário ou por eventuais mudanças imprevistas no mercado. Para contrapor esses desafios, existem saídas que ajudam a recuperar o dinamismo do anúncio e melhorar a liquidez do imóvel.

Uma mudança no preço feita pelo proprietário pode ser decisiva para a recuperação do dinamismo do anúncio, mesmo quando o imóvel já está há algumas semanas no mercado. Para imóveis disponíveis há mais de 8 semanas, ajustar a precificação ao valor mais adequado ao momento de mercado contribui para que o contrato seja fechado em média em até 3 semanas, sendo a maioria deles alugados em até 2 semanas. Isso significa que é vantajoso para os proprietários que não precificaram adequadamente o imóvel no início do processo revisarem o valor pedido para algo mais próximo da realidade do mercado. Isso impulsiona a dinâmica do anúncio e resgata parte do potencial de negociação do proprietário, além de, em média, levar ao fechamento de contrato em 25% do tempo em que o imóvel ficou parado até o momento do ajuste no preço.

Uma forma de tangibilizar o impacto total desses fatores na negociação é **considerando os ganhos anuais do proprietário**. Para exemplificar, consideramos situações hipotéticas envolvendo imóveis distintos mas com mesma configuração e situados na mesma região, assim como as dinâmicas atuais de mercado.

Exemplo 1: Observamos apartamentos de 3 quartos em Santa Cecília, São Paulo, que têm valores de contrato entre R\$ 2.200 e R\$ 2.400, sendo que um deles foi anunciado inicialmente por R\$ 2.200 e os outros dois por R\$ 2.400. No primeiro caso, a liquidez média é de 33 dias, enquanto nos outros dois, o tempo médio para aluguel foi de 92 dias, com desconto de 4,2% e de 95 dias, com desconto de 8,3%.

Buscando aumentar o ganho anual em cerca de dois mil reais em relação ao valor de mercado do imóvel, os proprietários das duas últimas unidades deixam de receber 3 meses de aluguel (custo de oportunidade), incorrem em custos de condomínio e IPTU (consideramos valores médios para o bairro) por três meses. Em todos os três casos, consideramos o pagamento de comissão equivalente a um mês de aluguel para a imobiliária que intermedia o negócio.

No acumulado de um ano, o proprietário que precifica corretamente tem renda até 37% maior que os outros neste exemplo. Mesmo no caso do proprietário que conseguiu alugar apenas com um desconto intermediário, a renda é 12% menor no ano, dados os custos da vacância maior.

Santa Cecília - 3 Quartos			
Preço anúncio	R\$2.200	R\$2.400	R\$2.400
Condomínio	R\$625	R\$1.875	R\$1.875
IPTU	R\$67	R\$201	R\$201
Preço contrato	R\$2.200	R\$2.300	R\$2.200
Liquidez	4 semanas	12 semanas	12 semanas
Ganho anual	R\$21.308	R\$18.624	R\$15.524

Exemplo 2: Tomando apartamentos similares de dois quartos em Botafogo, no Rio de Janeiro, o primeiro anunciado a R\$ 2.350, valor mais próximo da dinâmica atual do mercado na região, o segundo a R\$ 2.400 e o terceiro a R\$ 2.700, as receitas no ano são distintas.

O imóvel precificado corretamente demora, em média, 1 semana para ser alugado, enquanto aquele um pouco acima, leva o dobro do tempo para ser comercializado, mesmo oferecendo desconto de 4%. Já o terceiro, demora oito semanas em média para o contrato ser fechado, sendo necessário para isso conceder desconto de quase 15%.

Comparando o imóvel bem precificado ao mais distante da realidade de mercado, a expectativa inicial do proprietário dessa segunda unidade é de uma renda anual cerca de 18% mais elevada. Isso, porém, se traduz efetivamente em vacância de 2 meses e desconto que coloca o preço do imóvel abaixo da média do mercado. No ano, sua renda é 22% menor que a do proprietário que precificou corretamente desde o início.

Botafogo - 2 quartos			
Preço anúncio	R\$2.350	R\$2.400	R\$2.700
Condomínio	R\$812	R\$812	R\$1,624
IPTU	R\$140	R\$140	R\$280
Preço contrato	R\$2.350	R\$2.300	R\$2.200
Liquidez	1 semanas	2 semanas	8 semanas
Ganho anual	R\$24.311	R\$22.048	R\$18.796

Conclusão

Apesar dos diversos fatores envolvidos nas negociações imobiliárias, o preço é determinante e tem influência decisiva na dinâmica do aluguel. Neste estudo vimos como a precificação inicial é importante, e como reajustes posteriores no valor do anúncio podem ajudar a recuperar parte da dinâmica de um anúncio.

Por mais que a expectativa seja positiva para proprietários que conscientemente anunciam seus imóveis por valores muito acima do mercado, a realidade aponta para o contrário. A proporção de buscas por imóveis mais caros é muito **menor** **quão mais elevada** a faixa de preço. Sobrevalorizar o aluguel do imóvel, portanto, o **exclui do interesse de uma parcela significativa de inquilinos potenciais**, reduzindo sua liquidez. A precificação elevada para 'testar' o mercado, mesmo que a intenção seja ajustar o valor posteriormente também é contraproducente pois a atratividade de um anúncio se concentra nos seus primeiros dias. **As visualizações de um anúncio são 45% maiores que a média na primeira semana em relação às seguintes.** No caso das **visitas agendadas, o número é 41% maior que a média nos primeiros sete dias, e se torna menor que a média depois da terceira semana.**

O estudo mostra também que a tendência é que quanto mais tempo o imóvel fica anunciado, maior terá de ser o desconto médio concedido para concretização do aluguel - sendo que o valor da própria unidade amplifica esse efeito. Ou seja, quanto mais caro o imóvel e maior o tempo do anúncio, mais elevado o desconto terá de ser. **O desconto médio em imóveis alugados em 4 semanas é 60% maior que aquele concedido para imóveis similares alugados nas primeiras duas semanas, e mais do que o dobro do desconto das unidades com contrato fechado em menos de sete dias.**



Ajustar o preço do anúncio pode ser uma solução para retomar o dinamismo na negociação do imóvel. Mesmo para imóveis que já estão disponíveis há mais tempo, **uma mudança de preço** que chegue mais próximo ao preço de demanda do imóvel faz com que ele seja alugado em até 3 semanas em média, sendo que a maioria é alugada **em até 2 semanas**.

Por fim, como a sobrevalorização do imóvel reduz sua liquidez, ela tem impacto significativo para a renda do proprietário - que muitas vezes terá de oferecer desconto maior, arcar com gastos do imóvel vazio, além do custo de oportunidade. Exemplos baseados em dinâmicas reais do mercado, tanto em relação a preço como média de valores de condomínio, IPTU quanto a tempo médio para locação, mostram que para imóveis similares, uma **precificação correta pode levar a ganhos 37% maiores**, enquanto a aposta em valores mais elevados no anúncio pode **diminuir em até 22% os ganhos anuais** do proprietário.

Esta análise da influência da precificação e suas ramificações sobre a dinâmica dos anúncios de aluguel demonstram, por fim, a relevância e importância de um processo de definição de valores racional, baseado em informações confiáveis e realista para benefício tanto de proprietários quanto para inquilinos.

Expediente

Autora

Monise Estorani de Faria
Economista Especialista em Dados

Autores Colaboradores

Pedro Capetti
Jornalista de Dados

Mariane Romildo dos Santos
Analista de Dados

Direção Editorial

José Sergio Osse
Head de Comunicação

Projeto Gráfico

Allan Sena
Gerente Criativo

Alexandre Donda
Designer

Clara Paulino
Designer



QUINTO**ANDAR**

A influência da precificação do imóvel na dinâmica da negociação

Junho 2021

Direitos

Este estudo é uma produção do QuintoAndar.
É permitida a reprodução do conteúdo desde que a fonte seja citada.
© QuintoAndar Serviços Imobiliários Ltda.
Todos os direitos reservados.