15/01/2014 - Com mercado aquecido, Zona Leste de São Paulo recebe 159 empreendimentos e tem outros 89 já previstos

A região teve VGV de R$ 9,5 bi nos últimos 3 anos e previsão de lançar 89 produtos

Com grandes investimentos em infraestrutura, a Zona Leste de São Paulo vive um momento de intenso desenvolvimento, com valores atrativos e mercado aquecido. Estudo exclusivo realizado pela área de Inteligência de Mercado da Lopes, maior empresa de consultoria e intermediação imobiliária do país, aponta que a região recebeu 159 novos empreendimentos nos últimos três anos e tem outros 89 já previstos para serem lançados.
No total, a Zona Leste recebeu 25.843 unidades distribuídas em 299 torres, que somam um VGV de R$ 9,5 bilhões. Outro atrativo da região é o valor médio bastante acessível do metro quadrado do lançamento, que gira em torno de R$ 5.930/m². Além disso, o comprador consegue adquirir unidades verticais com tíquete médio de R$ 368 mil.
A boa liquidez dos lançamentos também ratifica o cenário positivo, com apenas 16% do total de apartamentos em estoque. “Com 84% das unidades vendidas, a região mantém um nível de estoque em um patamar saudável e vem ganhando cada vez mais espaço no mercado, aumentando gradativamente o número de lançamentos principalmente para atender as famílias tradicionais que na sua maioria buscam 2 e 3 dormitórios com completa infraestrutura de lazer”, afirma Mirella Parpinelle, Diretora Geral de Atendimento da Lopes.
Em relação às tipologias mais procuradas, predominam os apartamentos com até 69m² de área privativa, representando 73% do total lançado. As unidades entre 70m² a 109m² somam 18% e os outros 9% englobam apartamentos acima de 110m². O grande destaque é a preferência por unidades de 2 e 3 dormitórios, que apresentam total de 19.200 apartamentos comercializados. O restante está distribuído entre unidades com 1 e 4 dormitórios (2010).
Como exemplos de sucesso, os empreendimentos Autêntico Mooca, da incorporadora Even e Reserva Chamatá, da Diálogo, ambos intermediados pela Lopes, tiveram respectivamente 100% e 88% das unidades comercializadas.

Sobre a Lopes - A LPS Brasil (Bovespa: LPSB3; Reuters: LPSB3.SA; Bloomberg: LPSB3.BZ) é a maior empresa de consultoria de imóveis do país, que oferece soluções integradas de intermediação e promoção de financiamento imobiliário, com vendas contratadas de R$ 19 bilhões em 2012. Esse volume representou um crescimento de 4% frente 2011.
A Lopes, com mais de 78 anos de história, presta assessoria a incorporadores, compradores e corretores de imóveis, nos mercados de alto, médio e padrão-popular, principalmente por meio de seu site www.lopes.com.br. Atua no mercado primário de lançamentos e no secundário que reúne imóveis prontos, tanto usados como os nunca habitados, mas de terceiros. As vendas intermediadas no mercado primário representaram R$ 14,4 bilhões das vendas contratadas em 2012, desempenho estável se comparado com o ano anterior. Já o mercado secundário apresentou um crescimento de 20%, alcançando R$ 4,6 bilhões. Em rápido crescimento, o segmento secundário passou de 8% das vendas da Lopes em 2010 para 24% em 2012.
Na área de financiamento imobiliário, a empresa atua por meio da CrediPronto, joint venture entre Lopes e Itaú para prover financiamento imobiliário. Em 2012, a empresa originou R$ 1,5 bilhão em financiamento imobiliário, valor 18% superior ao volume originado em 2011. A

carteira total da CrediPronto ultrapassava R$ 3,6 bilhões em setembro de 2013.

A4 Comunicação