



Invasão jovem.

Mais de 40% dos compradores de imóveis na Grande Vitória têm entre 25 e 35 anos, como o motorista Edson Velten. O público jovem consegue comprar o primeiro imóvel graças à redução nas taxas de juros e ao prazo mais longo para pagar o financiamento.

Domínio dos jovens

Perfil. Mais de 40% dos compradores de imóveis na Grande Vitória têm de 25 a 35 anos de idade

AMANDA MONTEIRO
amalta@redgazeta.com.br

■ Com o lançamento do programa federal Minha Casa, Minha Vida, o perfil dos compradores de imóveis rejuvenesceu. Dados da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário no Espírito Santo (Ademi-ES), baseada em pesquisa realizada na última edição do Salão do Imóvel, mos-

tram que 40% dos compradores são jovens, com idades entre 25 e 35 anos.

E com a maior facilidade de financiamento e juros mais baixos, esse público, com renda familiar média entre R\$ 1,5 mil e R\$ 4,9 mil, aproveitou para adquirir o primeiro imóvel.

Os solteiros passaram a ocupar extamente a metade

do mercado, que antes era mais restrita aos casados, com filhos. A pesquisa mostra 50% para cada lado.

O motorista Edson Velten Follador, 29 anos, é um exemplo desse público. Solteiro, aproveitou o "Minha Casa, Minha Vida" para comprar um apartamento de dois quartos em Serra-Sede. Foi atraído por preço e localização. "Tenho parentes que moram perto e vai ser bom para mim. Sem falar que as prestações são baixas, bem acessíveis. Foi a oportunidade para comprar meu imóvel", afirma.

PERFIL

A pesquisa da Ademi-ES mostra que a maior procura do público jovem é por apartamento de dois quartos, com 55% do total. Os apartamentos de três quartos ficam com 25% da

procura. O restante é pulverizado entre apartamentos de um e quatro quartos, além de imóveis comerciais.

Vitória, Serra e Vila Velha detém 70% do mercado imobiliário. Em Vitória, 36% da procura é para trabalho e 32% para moradia. Jardim Camburi é bairro mais procurado por 39% dos entrevistados. É lá que o maior número de lançamentos imobiliários da Capital.

Na Serra, a procura por moradia é de 30%, enquanto que para trabalho é de 21,6%. O bairro mais procurado para morar é Laranjeiras, com 29%. Em Vila Velha, 22% da procura é por moradia e 8% para trabalho. Os bairros Itapoã, Itaparica e Praia da Costa são os mais procurados, somando 40%.

"O mercado hoje ainda é muito concentrado na re-

gião metropolitana de Vitória, mas há uma tendência de crescimento maior para o interior à medida que as grandes plantas industriais e serviços nessas cidades começam a ser fatia maior de mercado", afirma o presidente da Ademi, Juarez Soares.

Apesar da procura ser maior por lançamentos econômicos, dentro do Minha Casa, Minha Vida, Juarez Soares afirma que há público com renda compatível às diferentes ofertas do mercado.

CUIDADOS

Para o jovem que está pensando comprar imóvel, os financeiros avisam: não é para todo mundo. O comprador tem que estar estabilizado em termos de trabalho e de renda, e ciente do que está comprometendo.

E mais: nunca comprar por

impulso. O comprador tem que fazer a regra do caderninho, como ensinam economista. Quer dizer colocar na ponta do lápis todos os custos, todas as suas receitas ao longo dos anos.

Hoje, já há no mercado planos que financiam até 100% do valor do imóvel. Mas a facilidade pode induzir ao erro: é preciso cuidado para não assumir uma dívida maior que a capacidade de pagamento. Os especialistas recomendam que as parcelas não superem 25% da renda mensal.

Economizar pelo menos o equivalente a entre 30% e 40% do valor do imóvel para dar de entrada também é fundamental, assim como estabelecer parcelas decrescentes de pagamento, para não ter uma dívida muito grande no final do financiamento.

Perfil do comprador

- **40%** - são jovens, com idade entre 25 e 34 anos
- **50%** - são casados
- **55%** - têm filhos
- **78%** - têm escolaridade entre ensino médio completo e superior completo
- **70%** - estão empregados
- **55%** - da procura é por apartamentos de dois quartos
- **25%** - da procura é por apartamentos de três quartos

Mais oferta

70% do mercado

■ Imobiliário se concentra nos municípios de Vitória, Serra e Vila Velha.

29% da procura

■ Por imóveis está concentrada na Região de Laranjeiras, na Serra.

Salão do Imóvel será realizado em setembro

■ A pesquisa anual do Salão do Imóvel é um balizador importante do mercado, em função da representatividade do evento. Segundo o presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi), Juarez Soares, o público é muito

diversificado, assim como as ofertas. Há opções de imóveis residenciais, comerciais, loteamento e terrenos para os mais diferentes padrões de investimento. A 17ª edição do evento será realizado de 22 a 26 de setembro, no pavilhão de Carapina, na Serra. Mais de 100 expositores vão oferecer 17 mil unidades. As inscrições podem ser feitas pelo site www.salaodoimovel.com.br.

Juros baixos e prazo longo para pagar

Esses são os principais motivos para que jovens possam comprar o primeiro imóvel

■ Na última edição do Feirão da Casa Própria da Caixa, os organizadores do evento notaram que o número de jovens A procura do imóvel próprio cresceu em relação aos anos anteriores. Isso se deve, principalmente, ao crescimento da oferta de crédito, além das facilidades dos financiamentos imobiliários e juros acessíveis.

Há apenas dois anos, a faixa etária com maior participação nos financiamentos da Caixa era a de 30 a 39 anos, com 36%. Em 2009, 39,4% das pessoas que financiaram um imóvel tinham entre 26 e 35 anos.

A tendência é que os candidatos à casa própria sejam cada vez mais jovens.

Inclusive, eles têm sido responsáveis por grande parte do aumento do crédito imobiliário no país.

Em outras regiões do Brasil, os números não são diferentes: segundo levantamento feito pela Caixa Econômica Federal, os compradores com menos de 35 anos já são responsáveis por 56,9% dos financiamentos.

ESTABILIDADE

Os jovens estão mais estáveis economicamente, por isso, ficam mais tranquilos quando comprometem uma parte de sua renda em financiamentos imobiliários.

De acordo com dados do Centro de Pesquisas Sociais da FGV com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), desde 2006 houve um aumento de 13,25% na renda de jovens entre 20 e 24 anos e de 10,42% na renda dos de 25 a 29 anos.

UMA BOA RESERVA É FUNDAMENTAL

Análise

PAULO CÉSAR COIMBRA

Doutor em Economia

■ Quem não possui uma boa reserva, não deve comprometer a renda com um imóvel. Ao invés de entrar num financiamento logo de cara, alugue um imóvel e continue poupando. A concepção de aluguel do brasileiro é errada, porque deixa de perceber o valor do dinheiro ao longo do tempo. Atualmente, os imóveis financiados têm taxas em torno de 9% e 12%, muito acima da inflação e comprometem a renda futura. Mesmo com um planejamento bem feito, estamos sujeitos a imprevistos que podem colocar tudo a perder. Por isso, reforço: comprar imóvel é uma decisão que deve ser tomada só quando se

tem dinheiro sobrando. Na prática, ao invés de comprar um apartamento de R\$ 60 mil, é melhor arcar com um aluguel em torno de R\$ 500. Para isso, o ideal é dispor de uma poupança mensal de R\$ 1,5 mil. Assim vai estar capitalizando seus recursos, aumentando a poupança. Quando atingir um patrimônio de R\$ 300 mil poderá comprar um imóvel, respeitando a porcentagem máxima direcionada para isso. Quem quer adquirir um imóvel de R\$ 60 a R\$ 80 mil, por exemplo, precisa ter um patrimônio de R\$ 200 mil a R\$ 250 mil. A poupança requer sacrifícios. O ideal é, se você tem condições de alugar um apartamento de três quartos, alugue um de dois quartos e poupe a diferença. Viva um nível abaixo do que deseja. Com a reserva, terá muito mais possibilidades de consumo no futuro.