

BLOG [INVISTA FRANQUIA](#)

Mercado de construção civil

Alguns setores como o de comércio exterior, energia, petróleo, gás, alimento, varejo e industrial, além do **mercado de construção civil**, que é o foco do artigo de hoje, são chaves para a economia de qualquer nação ou País.



De vital importância, são muito sensíveis à política seja em curto, médio ou longo prazo e estão interligados, norteados diretamente os rumos da economia e, por esta razão, oferecendo **oportunidades de empreendedorismo**.

No atual contexto, o mercado de construção civil não está bom

O **mercado de construção civil** não é tão sensível ao contexto de curto prazo, segundo Eduardo May Zaidan, vice-presidente de economia do Sinduscon-SP (Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo). Tal opinião é explicável devido ao fato de que o planejamento para criar obras e projetos pode ser iniciado muitos anos antes da execução e entrega final do produto e, neste meio tempo, muita coisa pode mudar. Vide a crise de 2008/2009 do **mercado imobiliário** e hipotecário americano: a economia global estava aparentemente “calma” quando veio a “avalanche”.

Do ponto de vista **empreendedor**, há um cenário bom para encontrar ou criar inovações (**ideias empreendedoras**), pois em momentos de dificuldades é necessário encontrar saídas e inovações que muitas vezes não são enxergadas em momentos de abundância. O grande desafio então é saber **como investir** utilizando as informações fornecidas pelo momento e mercado para ter **ideias empreendedoras de sucesso**.

Números do mercado de construção civil no Brasil

Em 2014, o PIB da construção cresceu 1% (menos que o esperado) e em 2015, a expectativa se mantém a mesma, havendo uma retomada a partir de 2016, segundo o Sinduscon-SP.

Este crescimento baixo já era esperado tendo em vista a perda de competitividade e credibilidade do País nos últimos anos. Some a isso o aumento da taxa de energia e preço dos combustíveis, tentativa de implantar multa para utilização excessiva de água (que já está escassa), inflação e juros crescentes, além da desvalorização da moeda. Tudo isso gerado por ingerência, decisões executadas sem planejamento correto e muita, mas muita corrupção.

Mas como isso afetou o **mercado de construção civil** e outros setores vitais? Com a queda de competitividade e consumo, há um aumento na taxa de desemprego e, conseqüentemente, menor poder de compra para as famílias. Com menos dinheiro entrando no final do mês ao passo que todo o produto/serviço fica mais caro devido à inflação, há um risco maior de aumentar a taxa de inadimplência. Bancos começam a aumentar a taxa de juros e dificultar a concessão de créditos para parcelamento ou financiamento. Logo, produtos/serviços que exigem do consumidor maior comprometimento e planejamento financeiro sofrem com menor demanda, pois dificilmente serão pagos à vista devido ao alto valor, como moradia, por exemplo.

Mercado de materiais de construção

Dados da Anamaco mostram que o setor de materiais para construção cresceu 2,8% em 2014, número recorde, embora abaixo da previsão inicial de 7,2%. Para 2015, o crescimento projetado é de 6%. Para Cláudio Conz, presidente da entidade, o número abaixo da previsão se deu pela Copa do Mundo e também pelo receio dos empresários, **empreendedores** e investidores que decidiram esperar o final das eleições presidenciais para ter uma ideia melhor de onde e **como investir**.

O crescimento do setor de materiais de construção em relação ao mercado imobiliário deve ter sido ocasionado, principalmente, pelo valor do investimento de cada um deles, afinal é muito mais barato **investir** em pequenas reformas do que comprar um imóvel.

Mercado imobiliário residencial

Segundo Zaidan (Sinduscon-SP), o ciclo de produção lucrativo do **mercado imobiliário**, entre 2008 e 2012, não se repetirá tão cedo, pois atendeu a uma demanda qualificada que conseguiu créditos facilitados para financiar e **investir em outro contexto econômico**. Um novo ciclo virtuoso para o **mercado de construção civil** como um todo vai depender somente da gestão política eficiente em todos os setores.

Em 2014, as vendas de imóveis ficaram abaixo da média afetadas pelo poder de compra de consumidores e preços de imóveis que ainda continuam supervalorizados. Houve mais unidades em estoque do que em 2013, mas nem isso abaixou o valor dos mesmos. Para 2015, há oportunidades de barganhas, pois unidades novas provavelmente terão preços estagnados,

em contrapartida, unidades que já haviam sido construídas, em alguns locais como São Paulo, tiveram ligeira alta.

É até paradoxal dizer que o consumidor terá mais **oportunidades** para barganhar bons valores no mercado sabendo-se que há uma supervalorização e o momento econômico e político atual não proporciona mais tantas regalias em termos de financiamento (juros maiores). Aquela máxima “escolha algo **como investir** em imóveis, pois o preço nunca cai”, já está muito longe da realidade e no fim das contas, a única máxima imutável do mercado é a lei da oferta e demanda, ou seja, se há oferta, mas não há demanda, em algum momento os valores tendem a cair (vide exemplo dos EUA).

Mercado imobiliário industrial/comercial

Parte das empresas tem preferido apenas observar o **mercado imobiliário comercial e industrial** nos últimos tempos, devido ao cenário político e também ao presente valor de imóveis. A tendência para 2015 é de retração neste segmento. De acordo com a Consultoria Ernst & Young, no entanto, é um cenário que propicia novas aquisições e **empreendedorismo** e, portanto, recomendam a compra de pechinchas agora para começarem bem 2016.

Dados do terceiro semestre de 2014 divulgados pela RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) mostram o índice de confiança do **mercado imobiliário comercial**. O Resultado é negativo pelo oitavo ano seguido e o principal motivo: alta taxa de juros que dificultaria crédito e geraria queda de investimentos.

Há uma “bolha” no **mercado imobiliário comercial e industrial**? Entre 2012 e 2013, os empreendimentos somaram R\$ 25 bilhões (recorde histórico). Diversas cidades do Brasil e até cidades de interior passaram a ser alvo de **empreendedorismo** onde começou a se projetar investimentos de empresas em escritórios modernos, novos e maiores galpões e a chegada shoppings centers mirando o consumidor ávido da classe média, sendo que a área de galpões, de 2012 a 2014, cresceu 120%.

Como mencionado antes, a questão de empreendimentos e obras grandes, é que são de médio/longo prazo. Muitas **ideias empreendedoras** no **mercado imobiliário** comercial foram concebidas em anos em que se vivia o boom do setor, mas que estão sendo entregues agora (atual cenário econômico - no meio de uma crise política e econômica). Resultado: imóveis comerciais não são vendidos ou alugados em sua total capacidade e preços desabando. Em 2014, a taxa de escritórios vagos foi de 17% e será de 21% em 2015, segundo pesquisa da Colliers. Na cidade de São Paulo, considerada um dos polos econômicos do País, o aluguel comercial caiu 14%. Shoppings novos de interior e de cidades localizadas no Nordeste que estava crescendo não tem conseguido locar todos os espaços.

Uma curiosidade no caso da locação de escritórios é que profissionais liberais e pequenos empresários têm aproveitado o baixo preço para alugar escritórios mais modernos.

Com todo mundo investindo alto e muito, ninguém queria ficar de fora da “festa”. O problema é que toda festa acaba eventualmente.

Mercado imobiliário de infraestrutura

Segundo Zaidan, resultados de obras de infraestrutura baseadas em concessões de rodovias, portos, ferrovias e aeroportos, deverão aparecer somente a partir de 2016, isso porque muitas licitações ainda não saíram do papel e, mesmo depois que saírem, levará um bom tempo para início de projeto e de obras.

O **mercado imobiliário de infraestrutura** é vital para o País, pois está cheio de deficiências e pode ser uma oportunidade para o **empreendedorismo**. A logística pode ser aperfeiçoada com mais portos, além de análises para encontrar maneiras de utilizar os rios, ferrovias e rodoviárias e aeroportos de maneira mais útil e eficiente. O planejamento e análise do mercado para encontrar formas viáveis para saber **como investir** nestas áreas são primordiais, pois obras de infraestrutura demandam licitações junto ao governo, então é preciso ter uma experiência na participação destes contratos, além de conhecer as diversas leis e a burocracia envolvida.

Levando em conta isso, há riscos além do investimento financeiro, como o jurídico ou legislação e, ainda, entrar em conformidade com grupos ou entidades que defendem o meio ambiente por exemplo. A competição, no entanto, pode ficar mais justa e acirrada, isso devido à operação “Lava Jato” que deflagrou o esquema de corrupção no qual as maiores empreiteiras do País foram coagidas a participar. Com elas fora da mesa por um tempo, quem tiver uma boa infraestrutura e profissionais qualificados já pode sair na frente.

Outro risco alto é o fato do envolvimento com o governo em época de falta de credibilidade. É uma via de mão dupla, pois apesar de ter verba liberada, será necessário ver como será feita a gestão como um todo, ou seja, a participação estratégica e investimentos do governo serão fundamentais. Atualmente a taxa de investimentos no setor de logística e infraestrutura é de apenas 17% da renda, que é quase 10% menor que os investimentos de Chile e Peru, por exemplo.

Conclusão

O **empreendedor** tem o perfil de “tirar leite de pedra” e enfrentar as adversidades com otimismo e senso de oportunidades, mas é preciso analisar **como investir** corretamente em momentos delicados. Empreender não é entrar em todos os negócios mais difíceis ou impossíveis, mas sim analisar cada situação de uma maneira a tirar o melhor proveito da situação, caso seja possível. De acordo com este artigo, talvez as melhores oportunidades estejam no mercado de materiais de construção, pois ainda há crescimento. No entanto, talvez seja um momento para estudar realmente o mercado em queda e começar a criar alicerces fortes, investindo em capacitação profissional, analisando como otimizar processos e custos e, assim, criar uma empresa ou se manter competitivo, tendo maior chance de entrar ou vencer em qualquer mercado.

Artigo escrito por Albert Takahashi do [Invista Franquia \(www.invistafranquia.com.br\)](http://www.invistafranquia.com.br)