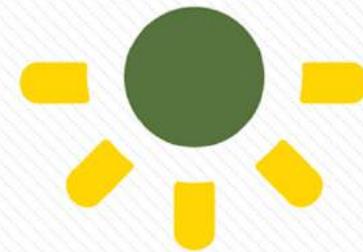


**BRA!N** Bureau de  
Inteligência  
Corporativa  
*Let's Brain!*



# ANÁLISE DO MERCADO IMOBILIÁRIO

## SANTA LUZIA

2016



---

# SUMÁRIO

# SUMÁRIO

1. Informações Gerais do Mercado de Santa Luzia.....	5
2. Avaliação Socioeconômica.....	10
3. Análise e observações sobre o mercado imobiliário de Santa Luzia.....	31
4. Análise Geral da Concorrência Residencial .....	42
5. Análise Geral da Concorrência Comercial.....	64
6. Análise de VGV.....	66
7. Metodologia.....	68



# INFORMAÇÕES GERAIS DO MERCADO DE **SANTA LUZIA**

# INFORMAÇÕES GERAIS DE SANTA LUZIA

**Incorporadoras abordadas:** 17 incorporadoras.

**Incorporadoras com vendas ativas:** 12 incorporadoras.

**Período de Coleta:** Agosto de 2016, mês de referência para os dados.

**Período de Análise:** Setembro e Outubro de 2016, mês de entrega e análise dos resultados.

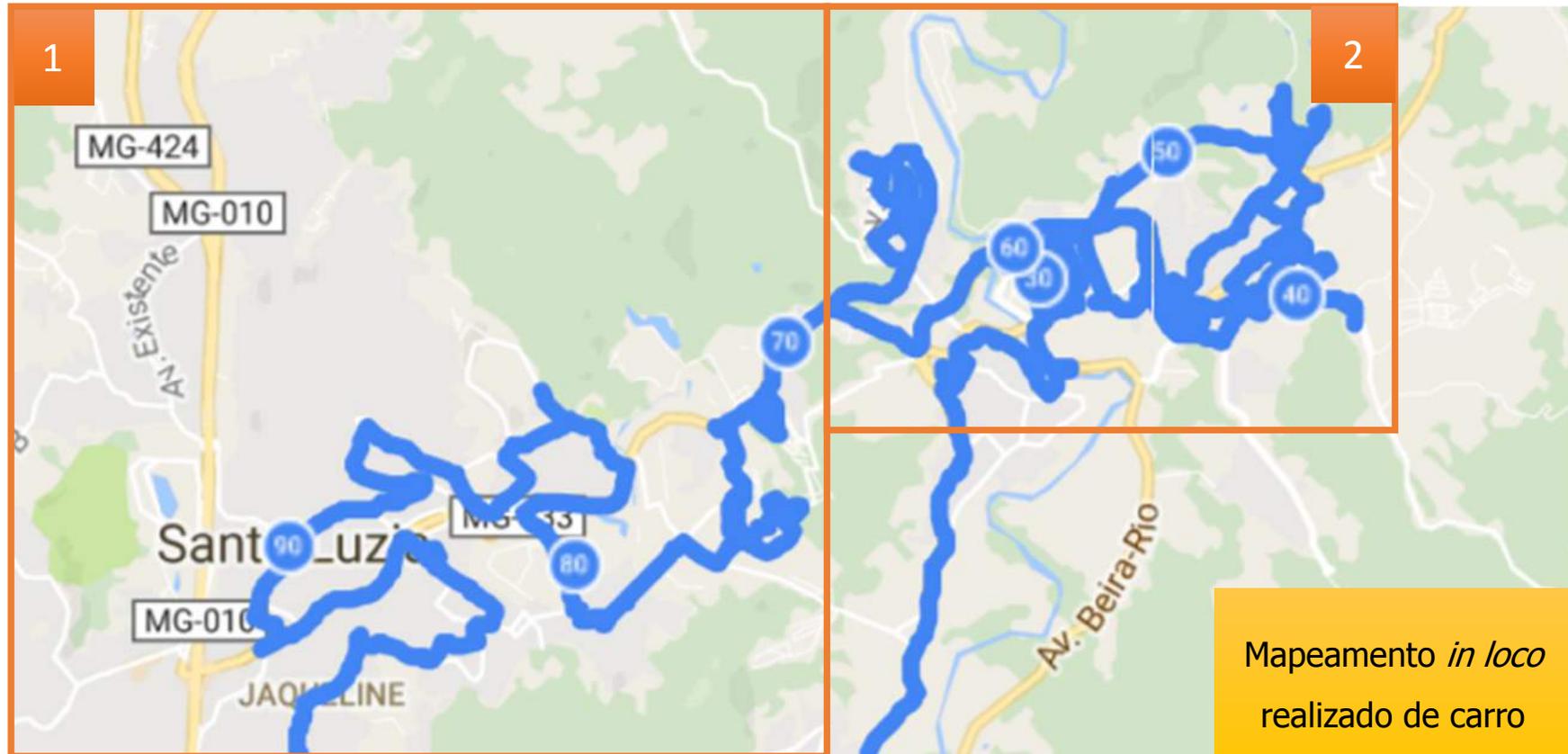
**Empreendimentos com vendas ativas:** 21 residenciais.

**Empreendimentos esgotados:** 7 residenciais.

**Empreendimentos com previsão de lançamento futuro:** 3 residenciais.

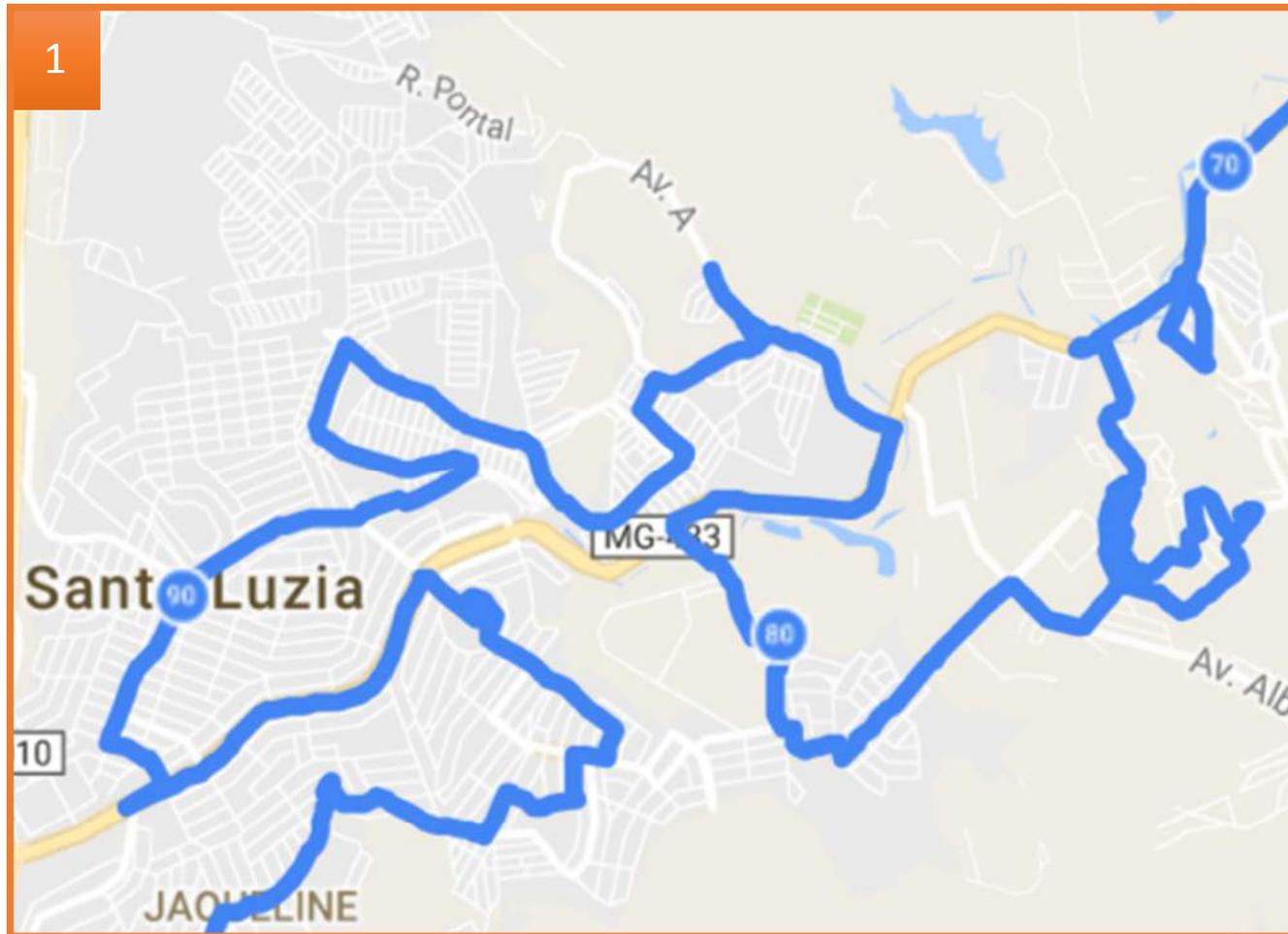
**Empreendimentos mapeados presencialmente, mas sem informações disponíveis:** 3 residenciais.

# MAPEAMENTO PRESENCIAL EM SANTA LUZIA – JULHO DE 2016

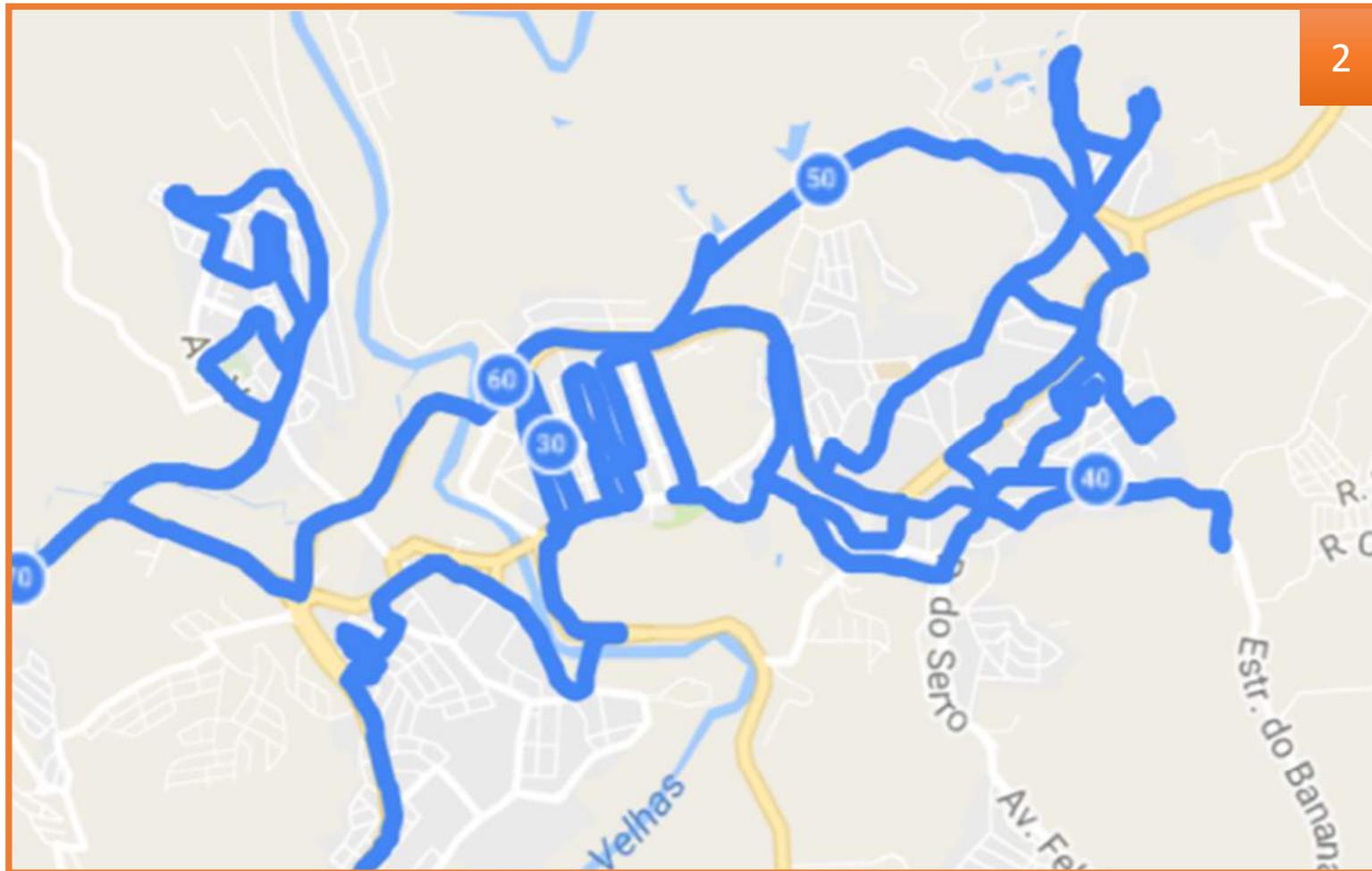


Mapeamento *in loco* realizado de carro com controle do aplicativo Endomondo.

# MAPEAMENTO PRESENCIAL EM SANTA LUZIA – JULHO DE 2016



# MAPEAMENTO PRESENCIAL EM SANTA LUZIA – JULHO DE 2016



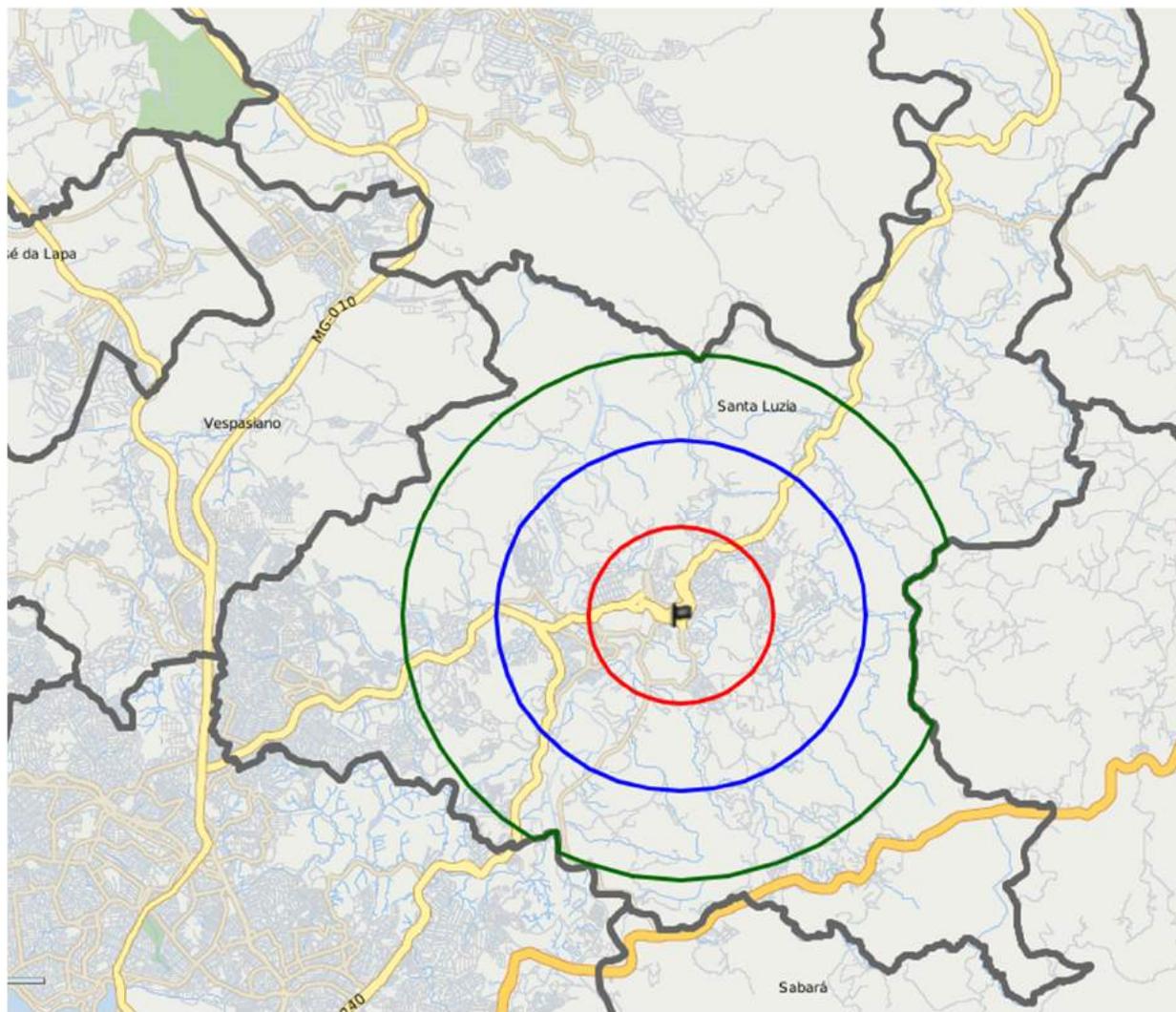


# AVALIAÇÃO SOCIOECONÔMICA

DETERMINAÇÃO DA  
ZONA DE INFLUÊNCIA  
A PARTIR DO **CENTRO**  
DA CIDADE

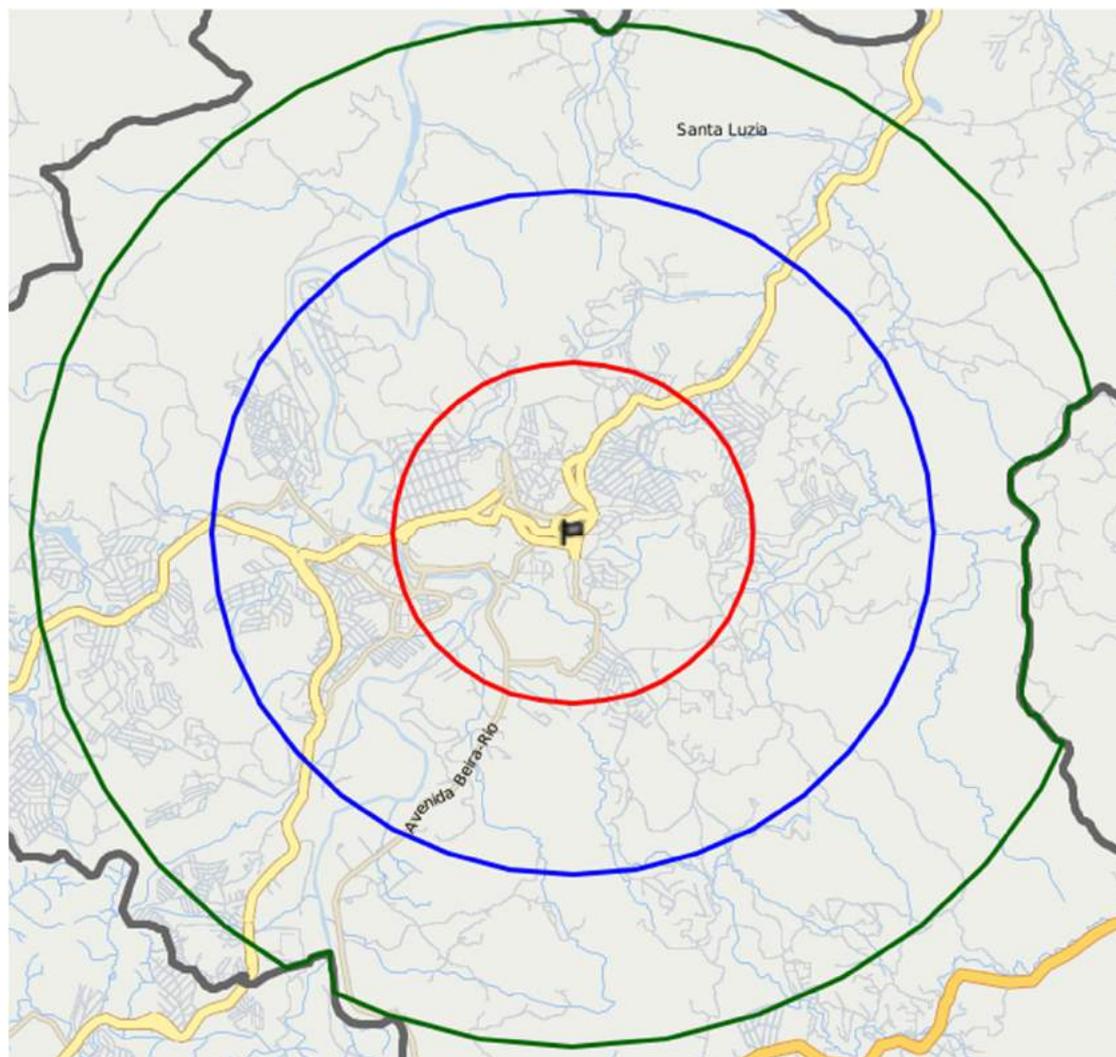
**reBRA!N** Inteligência e  
Assessoria em  
Real Estate  
*Let's Brain!*

# DETERMINAÇÃO DA ZONA DE INFLUÊNCIA DE SANTA LUZIA



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

# DETERMINAÇÃO DA ZONA DE INFLUÊNCIA DE SANTA LUZIA



LEGENDA	
Raios	
Até 2 KM	Red
Até 4 KM	Blue
Até 6 KM	Green

AVALIAÇÃO  
SOCIOECONÔMICA  
SETOR CENSITÁRIO

**reBRA!N** Inteligência e  
Assessoria em  
Real Estate  
*Let's Brain!*

# POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA EM SANTA LUZIA EM 2015

POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA NA ZONA DE INFLUÊNCIA - 2015								
FAIXAS ETÁRIAS	Santa Luzia		Até 2 km		Até 4 Km		Até 6 km	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
de 0-19 anos	67.445	31,2%	7.749	28,0%	16.207	28,9%	21.866	29,9%
de 20-24	16.795	7,8%	2.089	7,6%	4.291	7,7%	5.514	7,7%
de 25-34	40.622	18,8%	5.190	18,8%	10.301	18,4%	13.638	18,4%
de 35-49	45.046	20,8%	6.100	22,0%	12.171	21,7%	16.021	21,7%
de 50-59	23.143	10,7%	3.101	11,2%	6.251	11,1%	7.816	10,1%
mais 60	23.204	10,7%	3.437	12,4%	6.854	12,2%	8.191	12,2%
<b>TOTAL</b>	<b>216.254</b>	<b>100%</b>	<b>27.666</b>	<b>100%</b>	<b>56.075</b>	<b>100%</b>	<b>73.046</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

# INCREMENTO POPULACIONAL DE SANTA LUZIA – 2016 A 2021

INCREMENTO POPULACIONAL POR FAIXA ETÁRIA - SANTA LUZIA								
FAIXAS ETÁRIAS	2016	2017	2018	2019	2020	2121	Incremento 2016/2021	População Total 2021
de 0-19 anos	712	720	728	735	743	751	4.389	71.834
de 20-24	177	179	181	183	185	187	1.093	17.888
de 25-34	429	434	438	443	447	452	2.643	43.265
de 35-49	476	481	486	491	496	501	2.931	47.977
de 50-59	244	247	250	252	255	258	1.506	24.649
mais 60	245	248	250	253	256	258	1.510	24.714
<b>TOTAL</b>	<b>2.284</b>	<b>2.308</b>	<b>2.333</b>	<b>2.357</b>	<b>2.382</b>	<b>2.407</b>	<b>14.072</b>	<b>230.327</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

*Projeção usando a média de crescimento entre o Censo do IBGE de 2000 e 2015*

**Taxa de crescimento anual da população: 1,1%**

# DOMICÍLIOS POR FAIXA RENDA EM SANTA LUZIA EM 2015

DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDIMENTO FAMILIAR - 2015								
FAIXAS DE RENDAS	Santa Luzia		Até 2 Km		Até 4 Km		Até 6 Km	
	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%
Acima de R\$ 9.533,01	310	0,4%	122	2,6%	230	3,1%	352	2,9%
R\$ 6.561,01 a R\$ 9.533,00	1.791	2,6%	177	3,7%	355	4,7%	532	4,3%
R\$ 4.465,01 a R\$ 6.561,00	4.787	6,9%	538	11,3%	736	9,8%	1.274	10,4%
R\$ 3.418,01 a R\$ 4.465,00	6.433	9,3%	643	13,5%	793	10,6%	1.436	11,7%
R\$ 1.928,01 a R\$ 3.418,00	21.211	30,8%	1.591	33,5%	2.121	28,3%	3.712	30,3%
R\$ 1.043,01 a R\$ 1.928,00	17.384	25,2%	961	20,2%	1.662	22,2%	2.623	21,4%
<b>Subtotal Rendas Selecionadas</b>	<b>51.916</b>	<b>75,3%</b>	<b>4.032</b>	<b>84,9%</b>	<b>5.897</b>	<b>78,7%</b>	<b>9.929</b>	<b>81,1%</b>
<b>Subtotal Rendas Abaixo de R\$ 1.043</b>	<b>16.992</b>	<b>24,7%</b>	<b>715</b>	<b>15,1%</b>	<b>1.592</b>	<b>21,3%</b>	<b>2.307</b>	<b>18,9%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>68.908</b>	<b>100%</b>	<b>4.747</b>	<b>100%</b>	<b>7.489</b>	<b>100%</b>	<b>12.236</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

# DOMICÍLIOS POR FAIXA RENDA EM SANTA LUZIA – 2016 A 2021

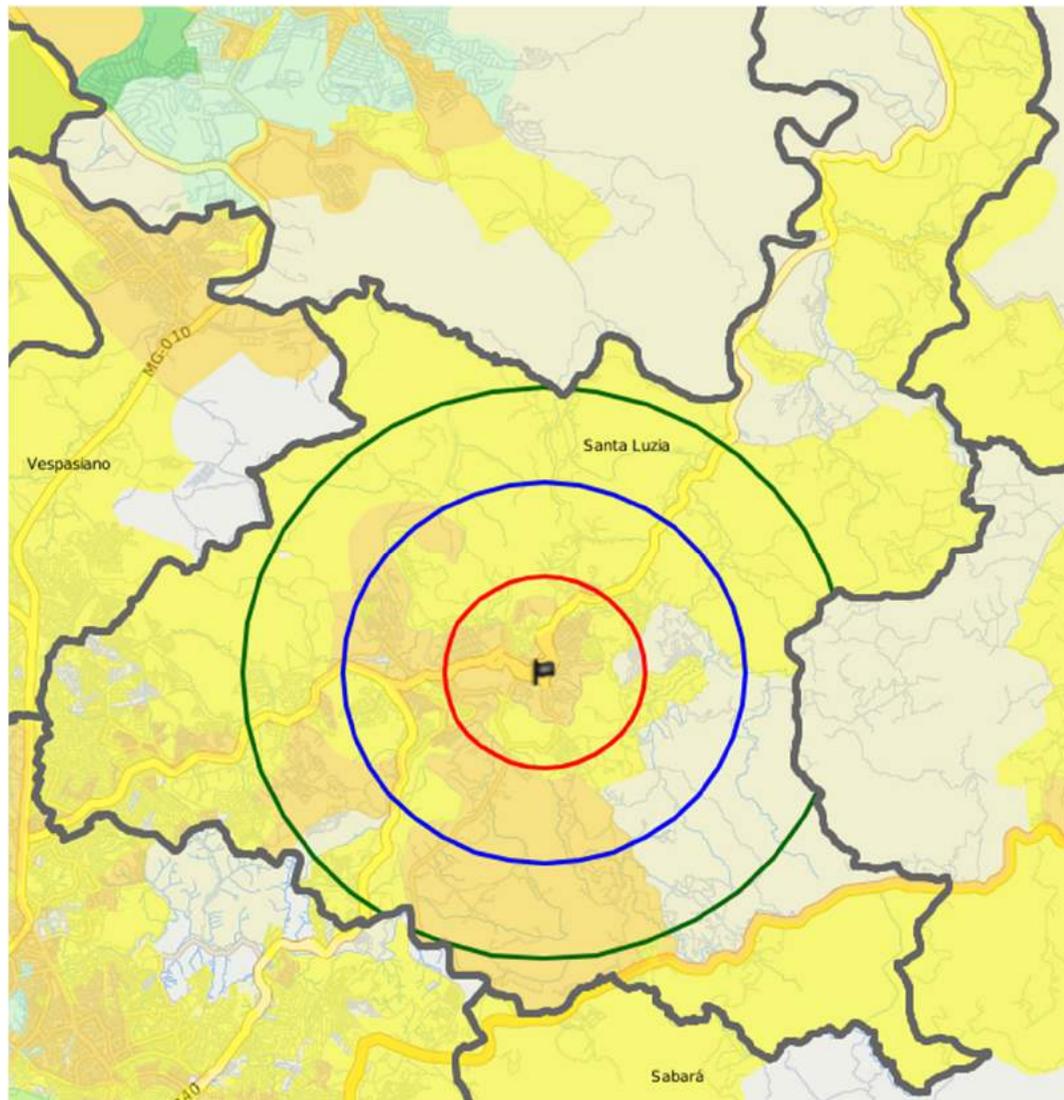
PROJEÇÃO DA POTENCIAL DEMANDA VEGETATIVA DE DOMICÍLIOS EM SANTA LUZIA								
FAIXAS ETÁRIAS	2016	2017	2018	2019	2020	2121	Incremento 2016/2021	População Total 2021
Acima de R\$ 9.533,01	8	8	8	9	9	9	51	361
R\$ 6.561,01 a R\$ 9.533,00	46	48	49	50	51	53	297	2.088
R\$ 4.465,01 a R\$ 6.561,00	124	127	131	134	137	141	795	5.582
R\$ 3.418,01 a R\$ 4.465,00	167	171	176	180	185	190	1.068	7.501
R\$ 1.928,01 a R\$ 3.418,00	550	564	579	594	609	625	3.521	24.732
R\$ 1.043,01 a R\$ 1.928,00	451	462	474	487	499	512	2.885	20.269
Abaixo de R\$ 1.043,00	440	452	464	476	488	501	2.820	19.812
<b>TOTAL</b>	<b>1.786</b>	<b>1.833</b>	<b>1.880</b>	<b>1.929</b>	<b>1.979</b>	<b>2.030</b>	<b>11.437</b>	<b>80.345</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

*Projeção usando a média de crescimento entre o Censo do IBGE de 2000 e da PNAD de 2015.*

**Taxa de crescimento anual de domicílios: 2,6%**

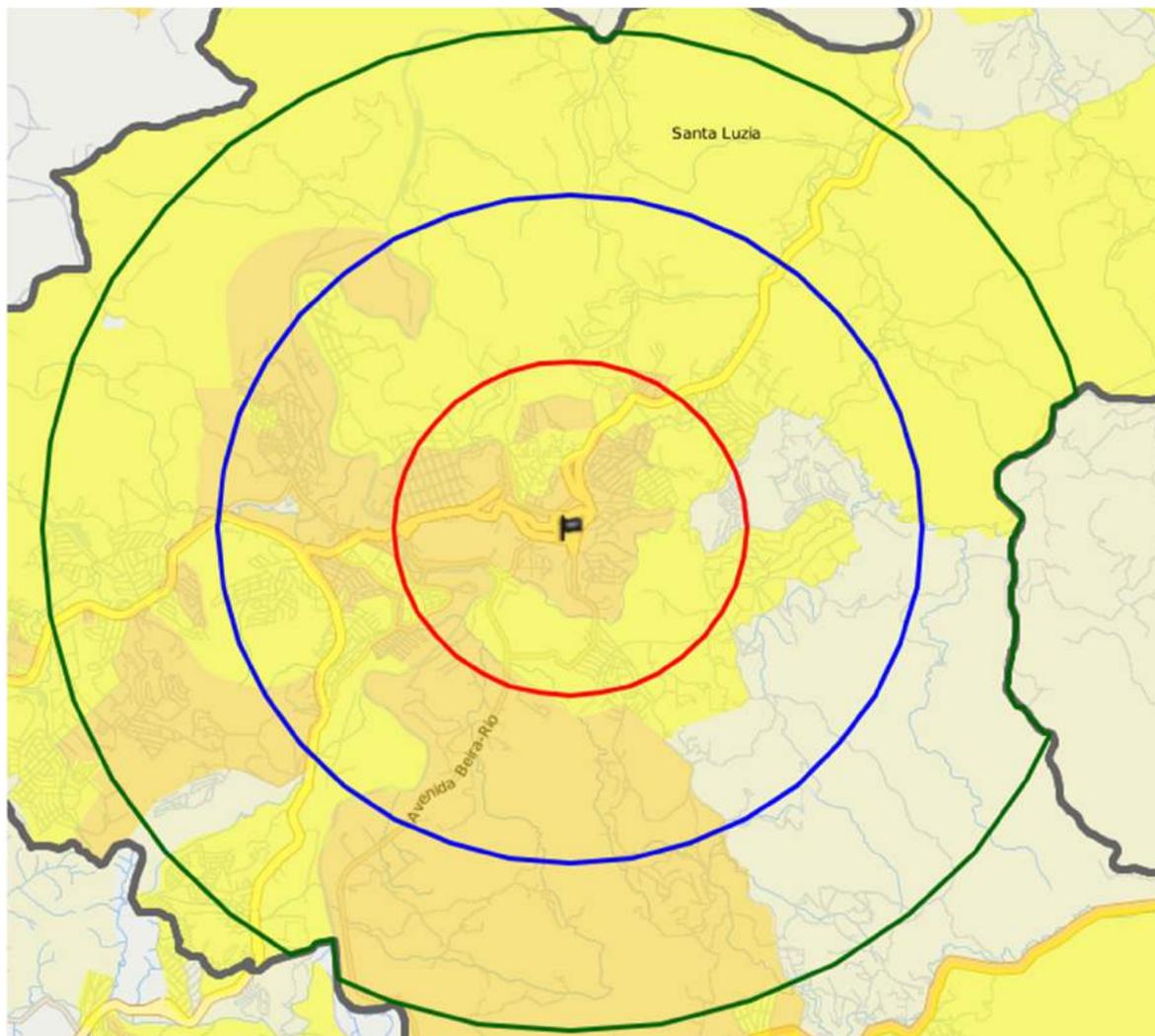
# DOMICÍLIOS POR FAIXAS DE RENDA EM SANTA LUZIA - 2015



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

LEGENDA	
Faixas de Renda	
	(mais de R\$ 25.145,01)
	(R\$ 14.484,01 a R\$ 25.145,00)
	(R\$ 6.561,01 a R\$ 14.484,00)
	(R\$ 3.418,01 a R\$ 6.561,00)
	(R\$ 1.928,01 a R\$ 3.418,00)
	(R\$ 1.043,01 a R\$ 1.928,00)
	(R\$ 788,00 a R\$ 1.043,00)

# DOMICÍLIOS POR FAIXAS DE RENDA EM SANTA LUZIA - 2015



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

LEGENDA	
Faixas de Renda	
	(mais de R\$ 25.145,01)
	(R\$ 14.484,01 a R\$ 25.145,00)
	(R\$ 6.561,01 a R\$ 14.484,00)
	(R\$ 3.418,01 a R\$ 6.561,00)
	(R\$ 1.928,01 a R\$ 3.418,00)
	(R\$ 1.043,01 a R\$ 1.928,00)
	(R\$ 788,00 a R\$ 1.043,00)

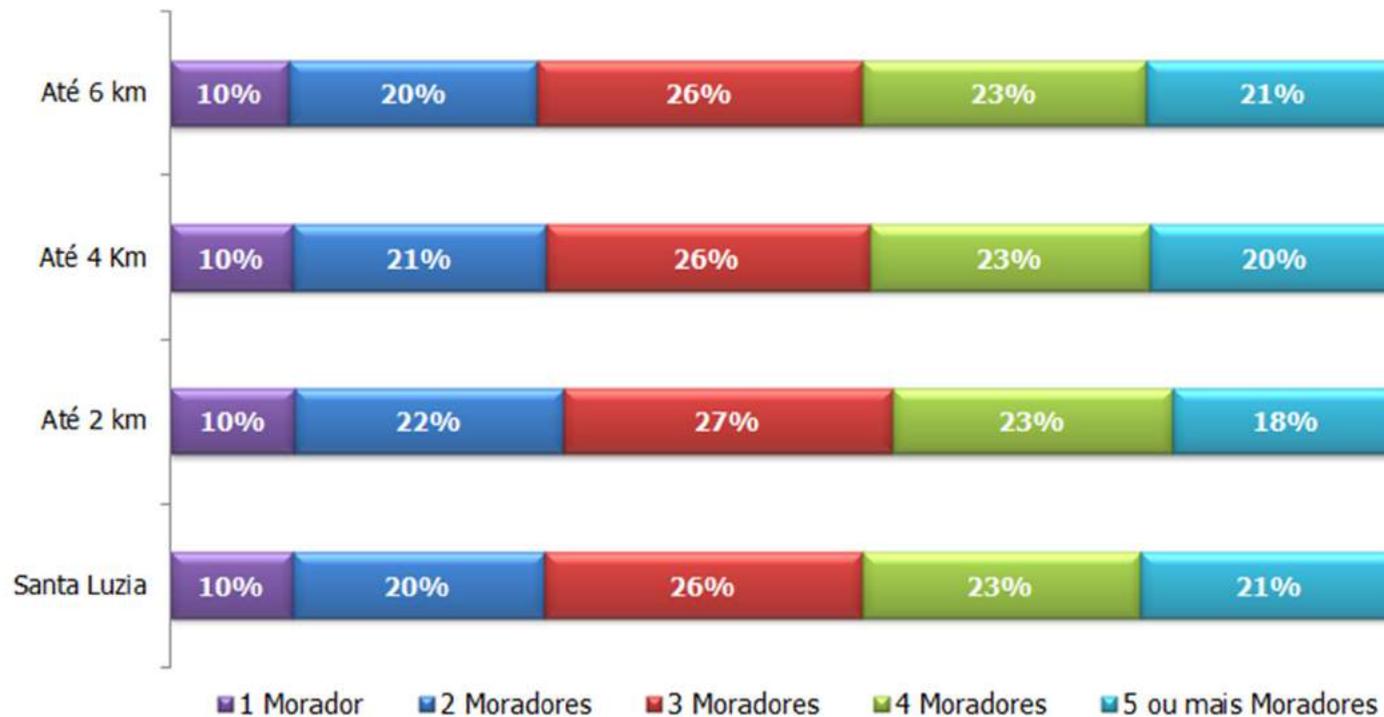
# DOM. POR N° DE MORADORES EM SANTA LUZIA - 2015

DOMICÍLIOS POR NÚMERO DE MORADORES - 2015								
Moradores	Santa Luzia		Até 2 km		Até 4 Km		Até 6 km	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1 morador	6.843	9,9%	912	10,1%	1.783	9,9%	2.232	9,6%
2 moradores	14.062	20,4%	1.979	21,9%	3.716	20,6%	4.711	20,2%
3 moradores	17.806	25,8%	2.425	26,8%	4.736	26,3%	6.155	26,4%
4 moradores	15.603	22,6%	2.063	22,8%	4.117	22,9%	5.360	23,0%
5 ou mais moradores	14.594	21,2%	1.670	18,5%	3.657	20,3%	4.814	20,7%
<b>Total</b>	<b>68.908</b>	<b>100%</b>	<b>9.050</b>	<b>100%</b>	<b>18.009</b>	<b>100%</b>	<b>23.273</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

# DOM. POR N° DE MORADORES EM SANTA LUZIA - 2015

## Domicílios por Número de Moradores - 2015

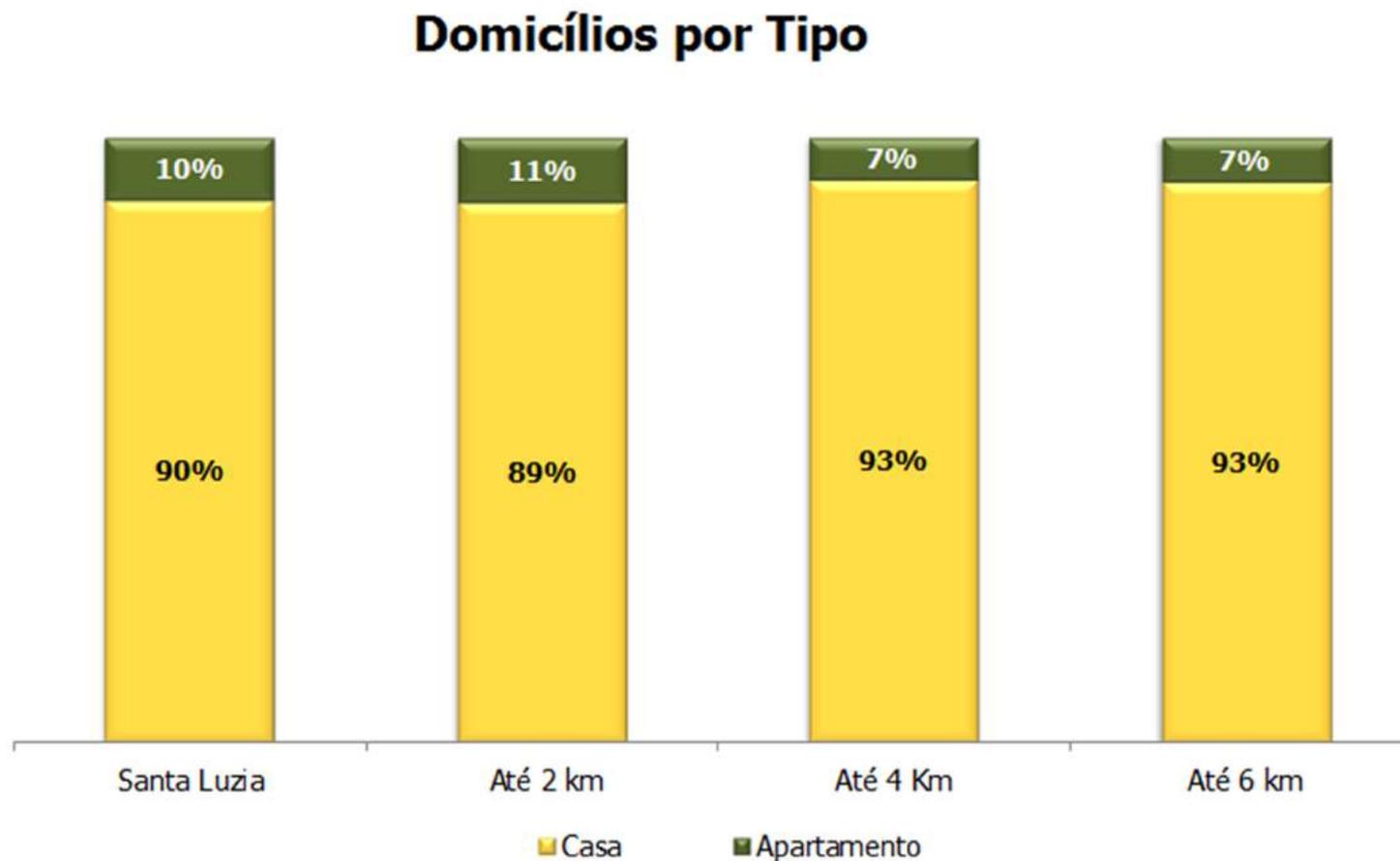


# DOMICÍLIOS POR TIPO EM SANTA LUZIA - 2015

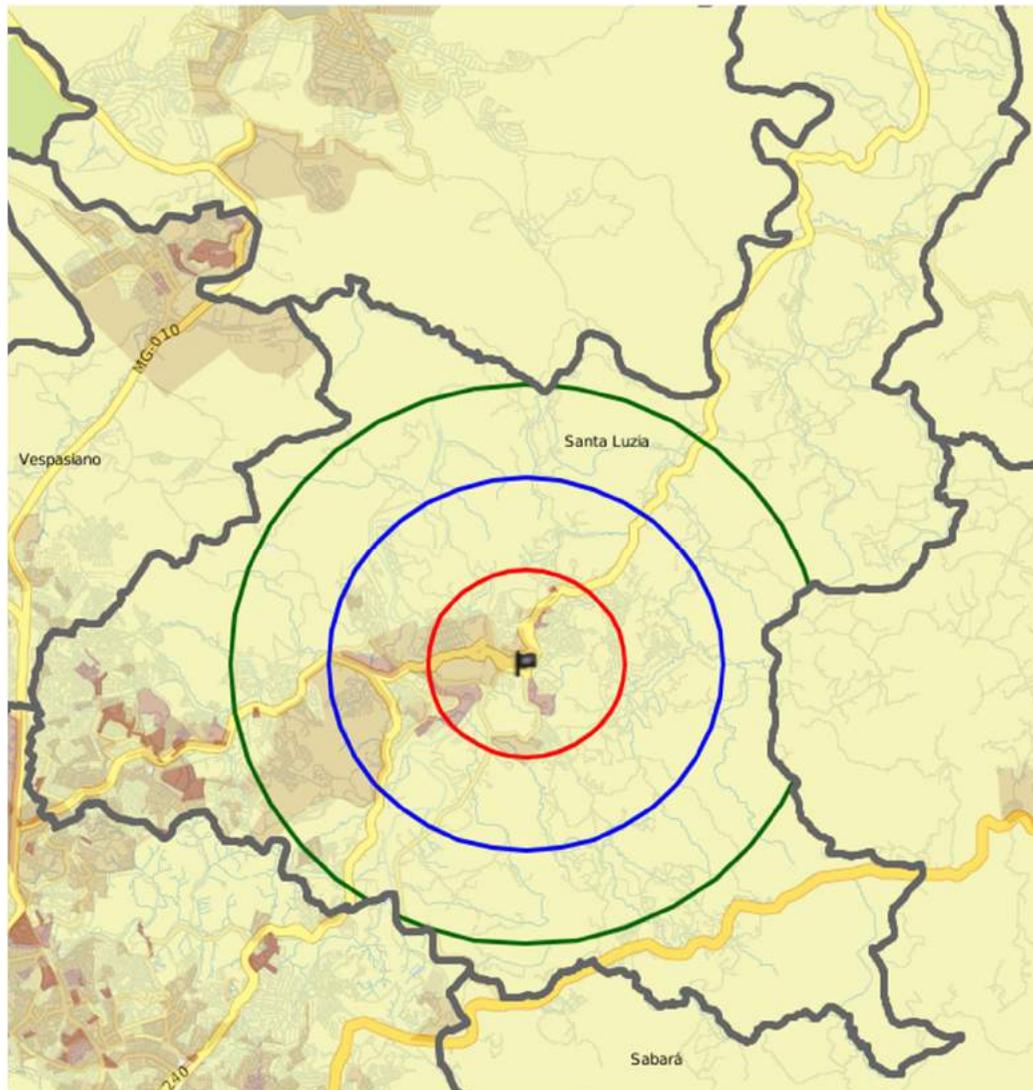
DOMICÍLIOS POR TIPO - 2015								
Tipo de Domicílio	Santa Luzia		Até 2 km		Até 4 Km		Até 6 km	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Casa	61.989	90,0%	8.092	89,4%	16.780	93,2%	21.562	92,6%
Apartamento	6.919	10,0%	958	10,6%	1.229	6,8%	1.711	7,4%
<b>Total</b>	<b>68.908</b>	<b>100%</b>	<b>9.050</b>	<b>100%</b>	<b>18.009</b>	<b>100%</b>	<b>23.273</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

# DOMICÍLIOS POR TIPO EM SANTA LUZIA - 2015



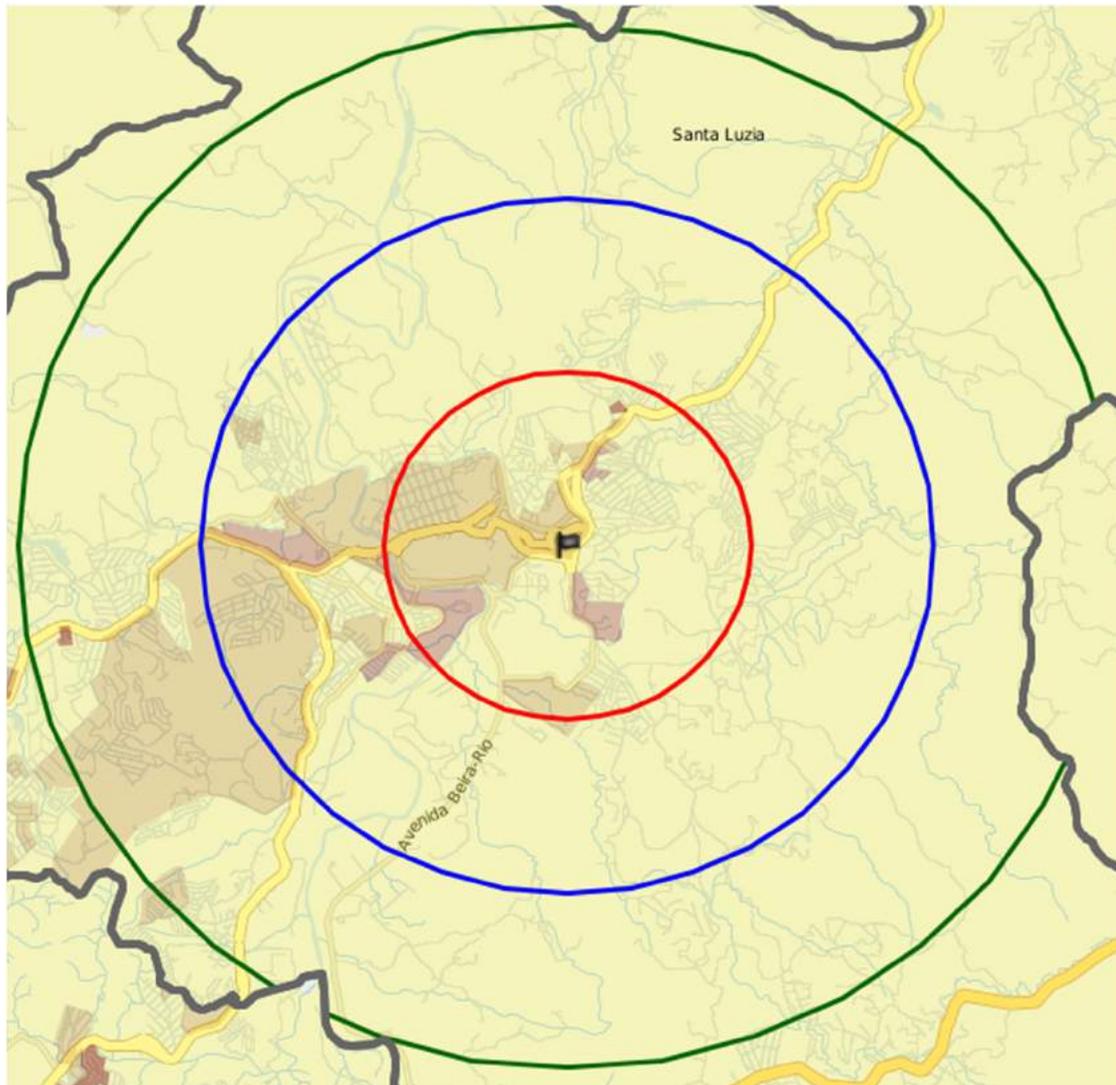
# ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO EM SANTA LUZIA - 2015



LEGENDA	
Raios	
Até 2 KM	Red
Até 4 KM	Blue
Até 6 KM	Green

LEGENDA	
Índice de Verticalização 2010	
Alta Verticalização (Acima de 60%)	Dark Brown
Média Verticalização (De 40% a 60%)	Medium Brown
Baixa Verticalização (De 1% a 40%)	Light Brown
Sem verticalização (Abaixo de 1%)	Yellow

# ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO EM SANTA LUZIA - 2015



LEGENDA	
Raios	
Até 2 KM	Red
Até 4 KM	Blue
Até 6 KM	Green

LEGENDA	
Índice de Verticalização 2010	
Alta Verticalização (Acima de 60%)	Dark Brown
Média Verticalização (De 40% a 60%)	Medium Brown
Baixa Verticalização (De 1% a 40%)	Light Brown
Sem verticalização (Abaixo de 1%)	Yellow

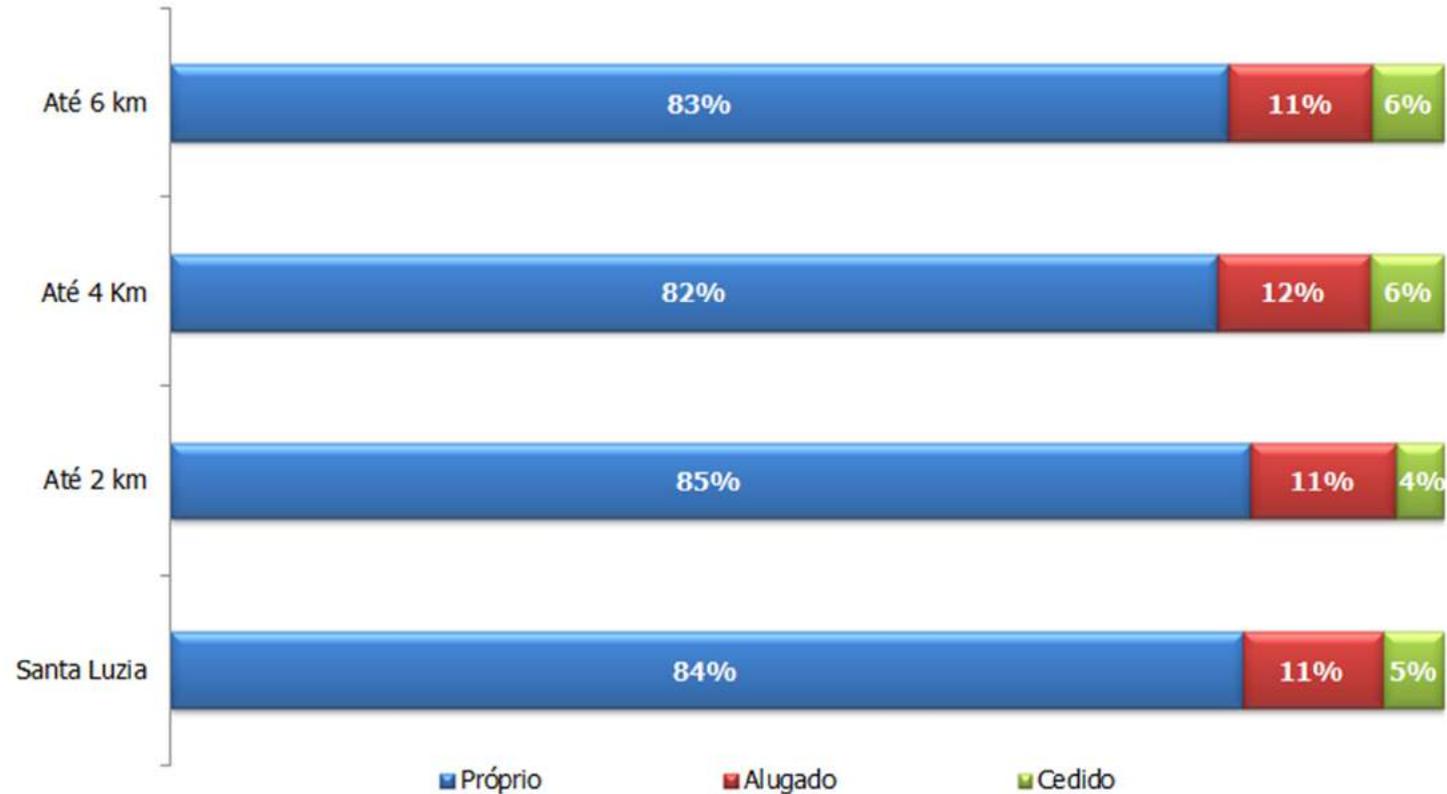
# DOMICÍLIOS POR COND. DE OCUPAÇÃO EM SANTA LUZIA - 2015

DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO - 2015								
Condição de Ocupação	Santa Luzia		Até 2 km		Até 4 Km		Até 6 km	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Próprio	57.971	84,1%	7.664	84,7%	14.808	82,2%	19.317	83,0%
Alugado	7.621	11,1%	1.038	11,5%	2.141	11,9%	2.619	11,3%
Cedido	3.316	4,8%	344	3,8%	1.061	5,9%	1.337	5,7%
<b>Total</b>	<b>68.908</b>	<b>100%</b>	<b>9.050</b>	<b>100%</b>	<b>18.009</b>	<b>100%</b>	<b>23.273</b>	<b>100%</b>

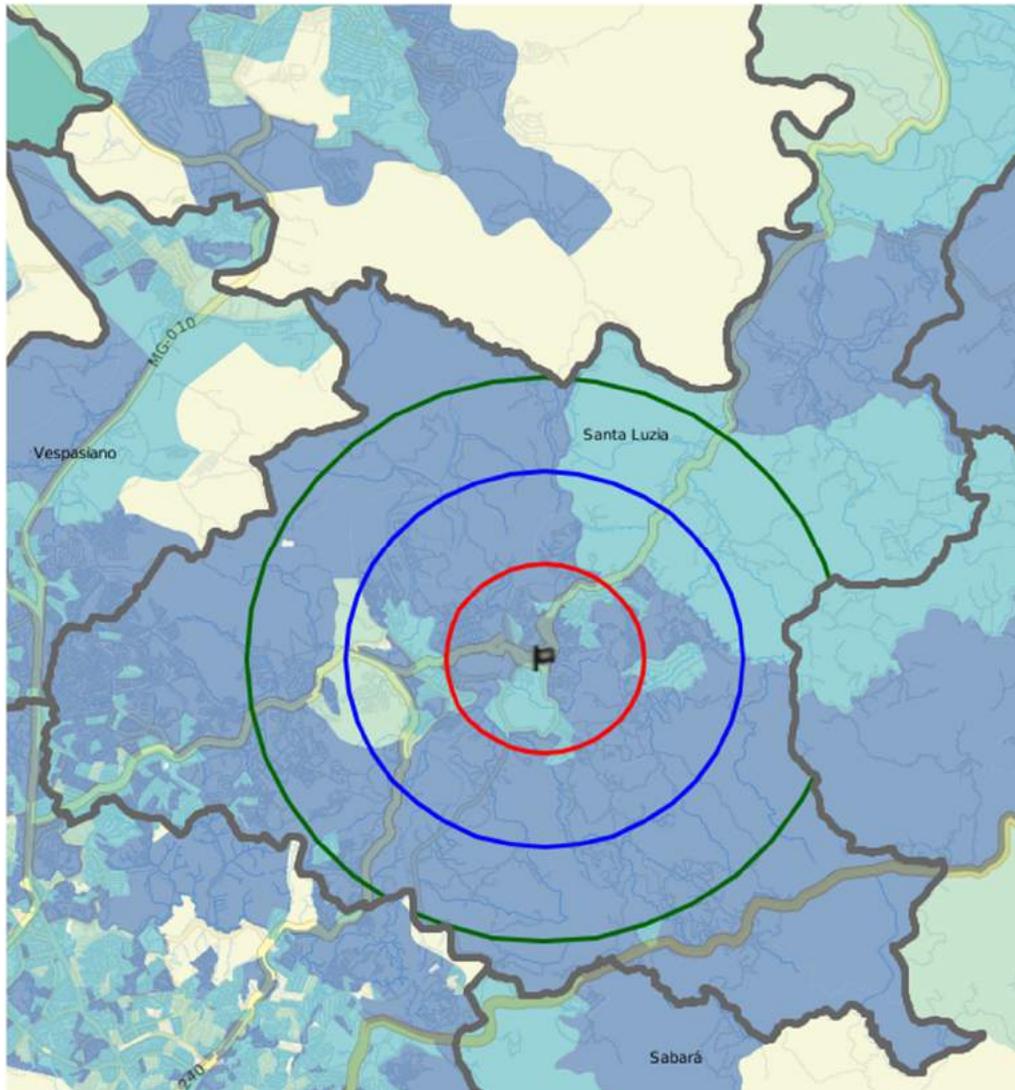
Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

# DOMICÍLIOS POR COND. DE OCUPAÇÃO EM SANTA LUZIA - 2015

## Domicílios por Condição de Ocupação - 2015



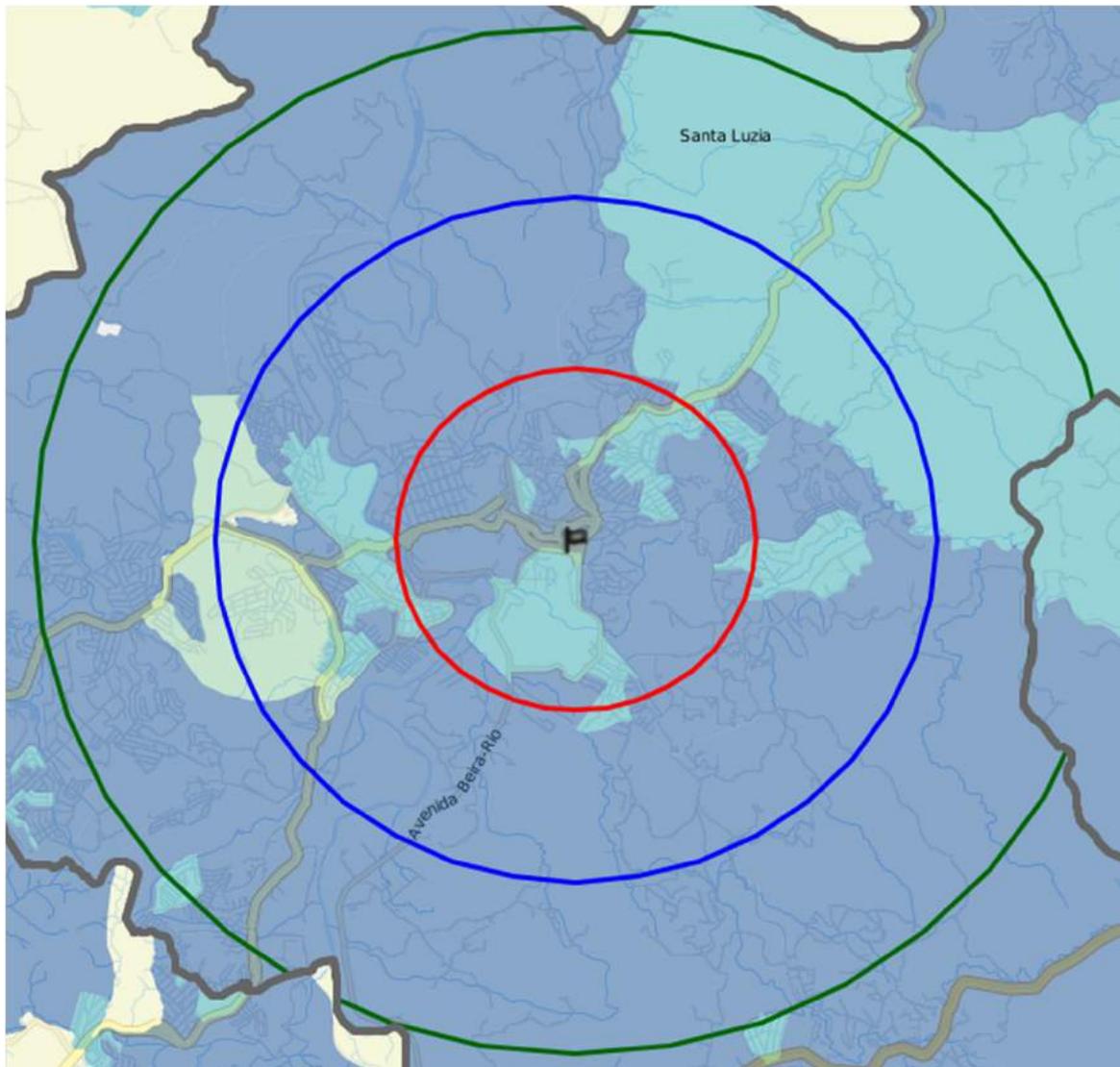
# ÍNDICE DE PROPRIEDADE EM SANTA LUZIA - 2015



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

LEGENDA	
Índice de Propriedade - 2010	
	Acima de 80%
	De 65% a 80%
	De 50% a 65%
	Até 50%

# ÍNDICE DE PROPRIEDADE EM SANTA LUZIA - 2015



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

LEGENDA	
Índice de Propriedade - 2010	
	Acima de 80%
	De 65% a 80%
	De 50% a 65%
	Até 50%



ANÁLISES E  
OBSERVAÇÕES SOBRE  
MERCADO  
IMOBILIÁRIO DE  
**SANTA LUZIA**

# ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – AGOSTO 2016

- ✓ Em Santa Luzia, de janeiro a agosto de 2016, foram lançados 8 empreendimentos residenciais, com 1.303 apartamentos.
- ✓ Do total de 1.303 unidades residenciais lançadas no período, 1.296 (99,5%) corresponderam aos padrões Super Econômico e Econômico. No mesmo período foram apenas 7 unidades (0,5%) para os demais padrões.
- ✓ O VGV lançado em 2016 de janeiro a agosto totalizou R\$191,7 milhões, sendo este todo no segmento residencial.

# ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – AGOSTO 2016

- ✓ A oferta inicial correspondeu a 2.770 unidades e a oferta atual, em agosto/2016, foi de 1.111 unidades, ou seja, 40,1% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda no período.
- ✓ Dos 1.111 apartamentos disponíveis para comercialização, 96,7% correspondem ao padrão Super Econômico (1.074 unidades) e 1,9% ao padrão Standard (21 unidades).
- ✓ A maior disponibilidade sobre a oferta inicial encontra-se no padrão Standard, 53,8% e a menor no padrão Super Econômico, 39,8%.

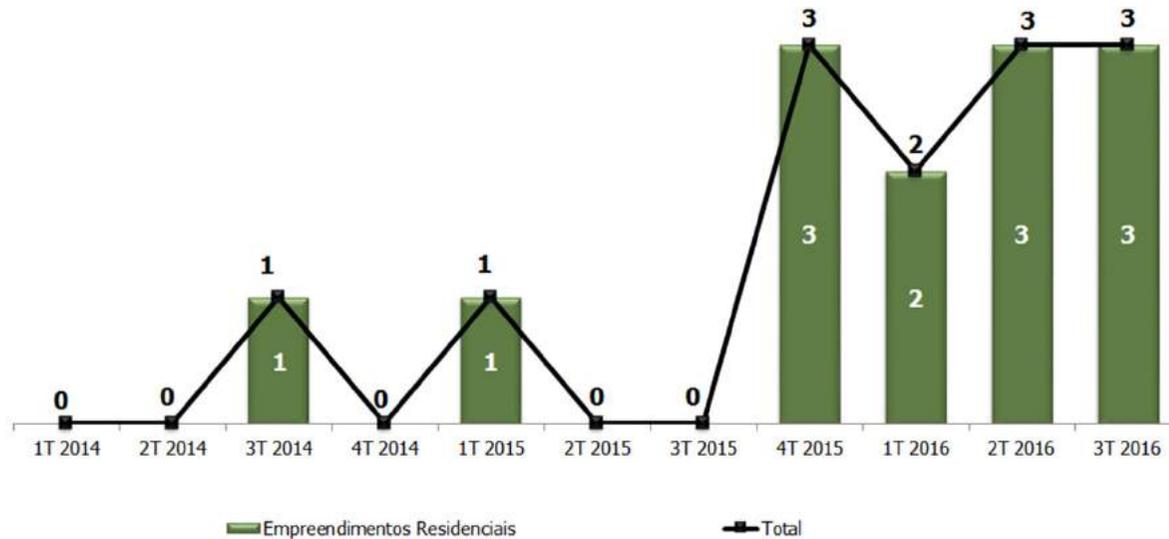
# ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – AGOSTO 2016

- ✓ Desagregando a oferta atual residencial do mês de agosto/2016 por número de quartos, observou-se que 97,9% do total (1.088 unidades) possuíam 2 quartos e 2,1% (23 unidades) eram de 3 quartos.
- ✓ Santa Luiza não tem oferta de empreendimento comercial no momento.

LANÇAMENTOS POR  
TRIMESTRE EM **SANTA**  
**LUZIA**

**reBRA!N** Inteligência e  
Assessoria em  
Real Estate  
*Let's Brain!*

# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS EM SANTA LUZIA – 2014 A 2016



## Residenciais:

1S2015: 1 empreendimentos

1S2016: 5 empreendimentos

✓ Aumento de 500,0% no número de empreendimentos residenciais lançados.

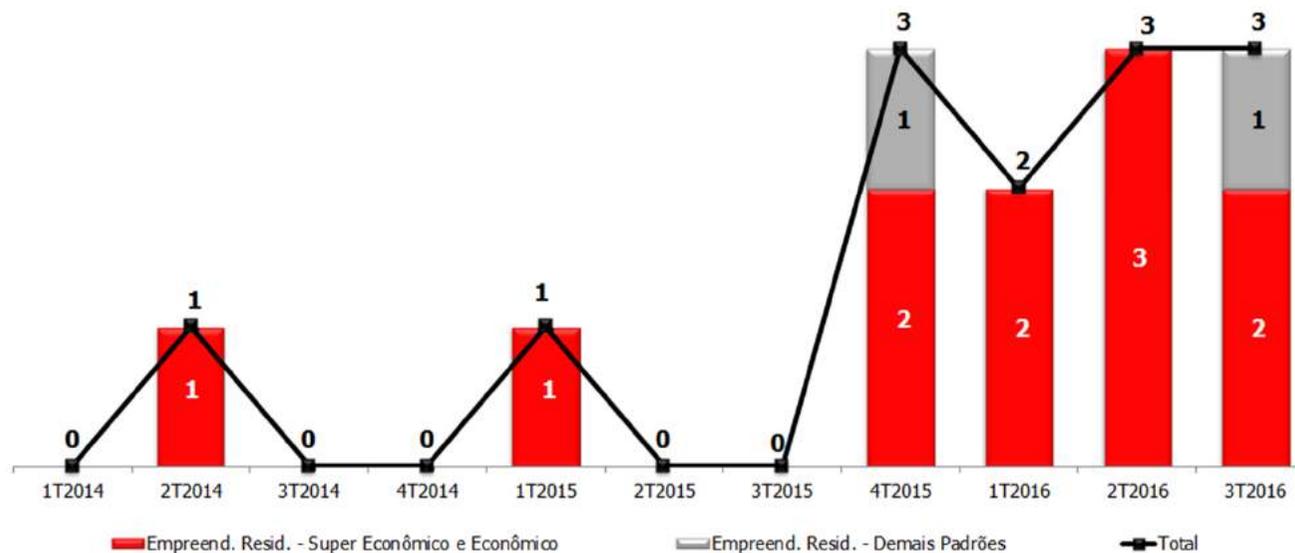
Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

OBS: 3T2016 (Julho + Agosto).

- ✓ No segmento residencial foram lançados 8 empreendimentos em Santa Luzia de janeiro a agosto de 2016.
- ✓ *Obs.: O grande aumento no número de lançamentos na comparação 1sem2016/1sem2015 pode ter sofrido influência de lançamentos realizados no ano passado e que não possuem mais oferta disponível. Como este é o primeiro levantamento, não é possível afirmar se é este o motivo ou se realmente ano passado o volume de lançamento foi quase nulo.*

# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO EM SANTA LUZIA

Empreendimentos Lançados - Por trimestre - Por Padrão

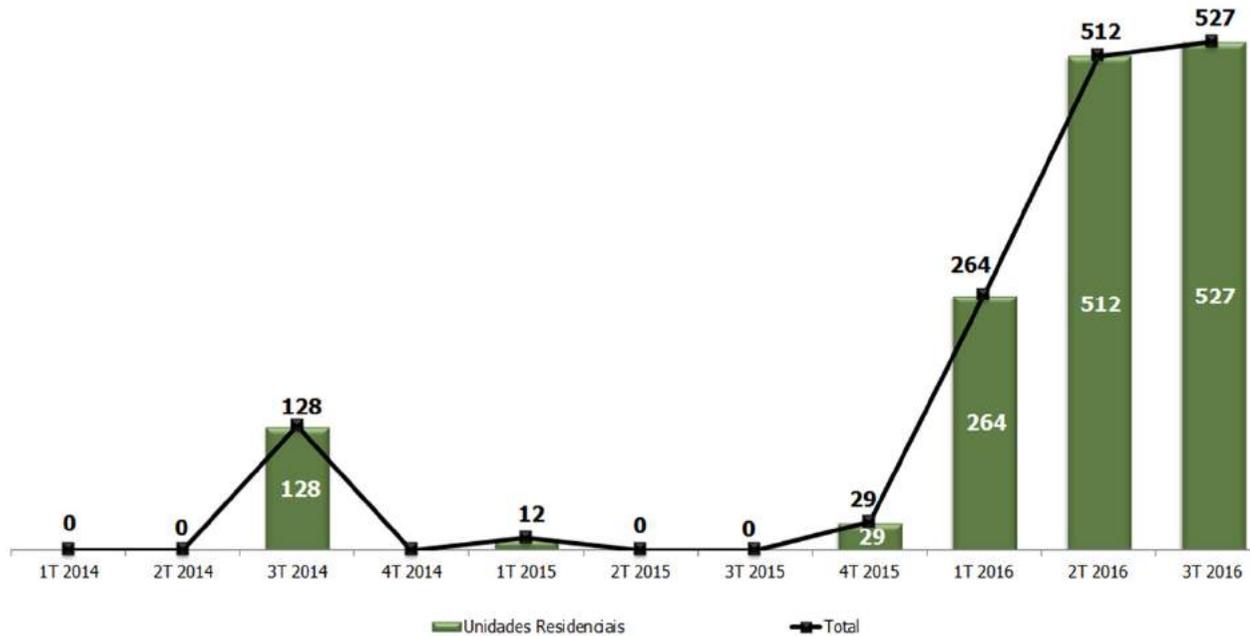


Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

OBS: 3T2016 (Julho + Agosto).

- ✓ Dos 8 empreendimentos residenciais lançados de janeiro a agosto de 2016, 7 são referentes ao padrão Super Econômico e Econômico e apenas 1 para os demais padrões.
- ✓ Os empreendimentos dos padrões Super Econômico e Econômico são até R\$ 250 mil e os demais padrões acima de R\$ 250 mil.

# UNIDADES LANÇADAS EM SANTA LUZIA – 2014 A 2016



## Residenciais:

1S2015: 12 unidades

1S2016: 776 unidades

- ✓ Aumento de 6.366,7% no número de lançamentos residenciais na comparação do 1º semestre/2016 em relação ao 1º semestre 2015.

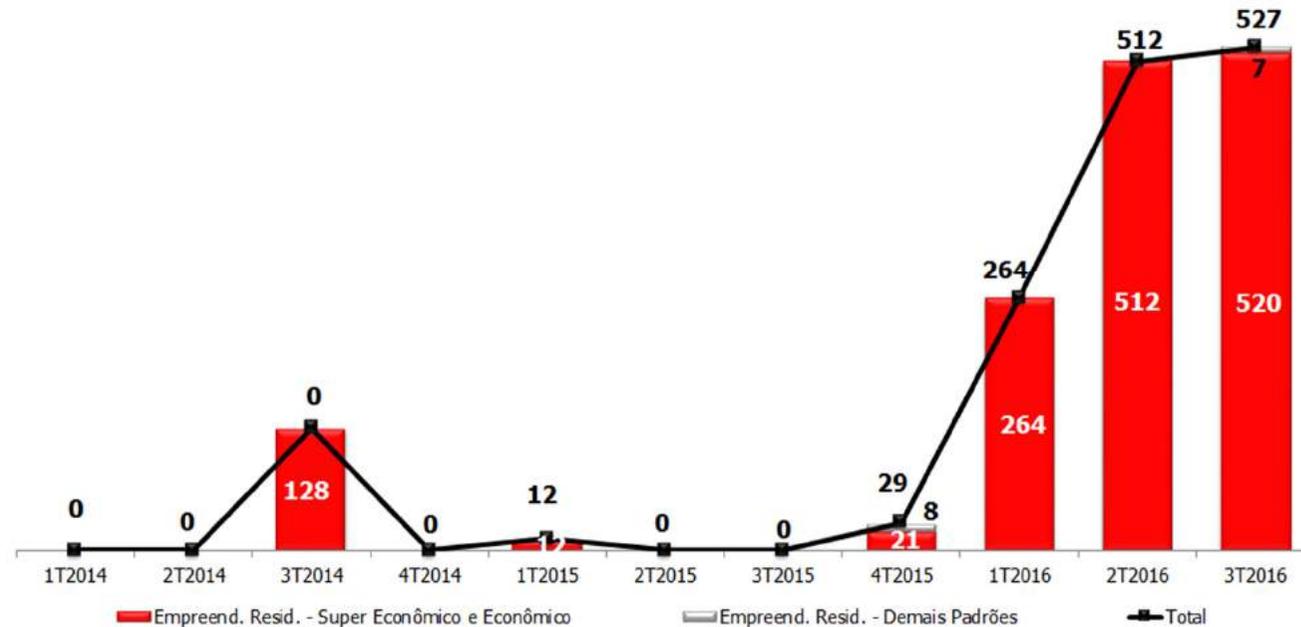
Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

OBS: 3T2016 (Julho + Agosto).

- ✓ De janeiro a agosto de 2016 a cidade de Santa Luzia apresentou um volume de 1.303 apartamentos lançados.

# UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO EM SANTA LUZIA

Unidades Lançadas - Por trimestre - Por Padrão

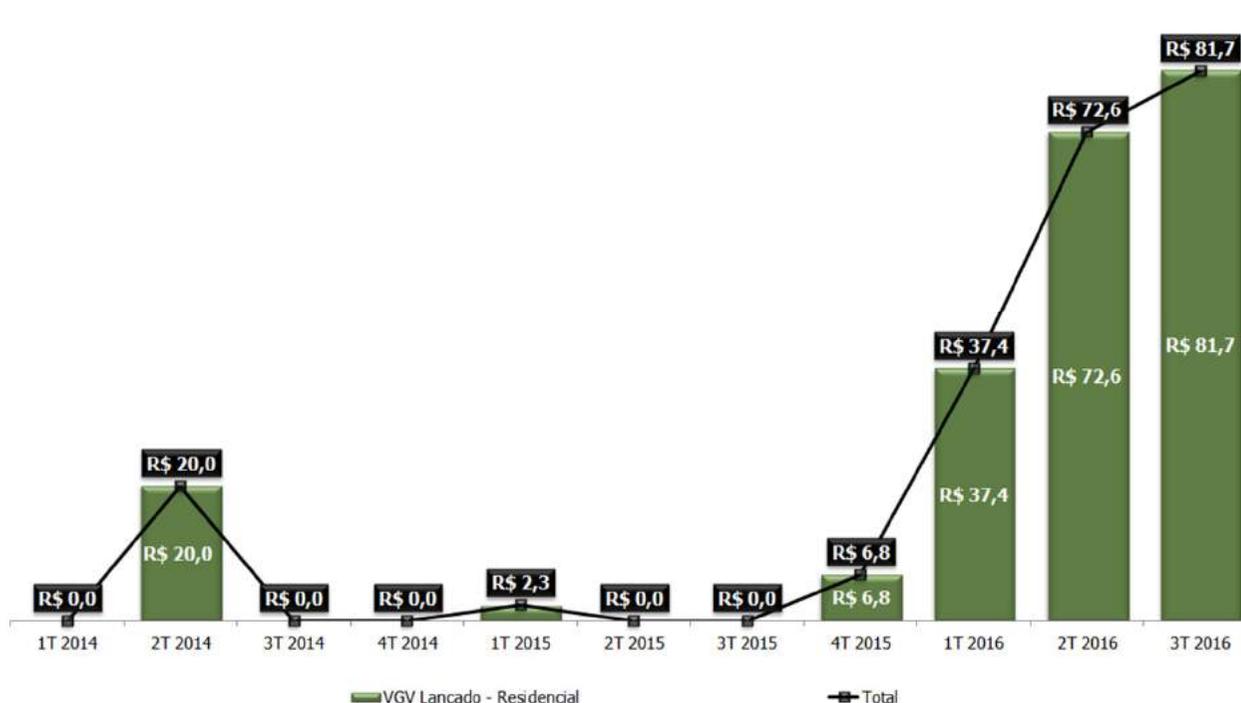


Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

OBS: 3T2016 (Julho + Agosto)

- ✓ Das 1.303 unidades residenciais lançadas de janeiro a agosto de 2016, 1.296 (99,5%) corresponderam aos padrões Super Econômico e Econômico. Apenas 7 unidades (0,5%) para os demais padrões.

# VGW LANÇADO (R\$ MILHÕES) POR TRIMESTRE EM SANTA LUZIA – 2014 A 2016



## VGW de lançamentos residenciais:

1S2015: R\$ 2,3 milhões

1S2016: R\$ 110,0 milhões

- ✓ Aumento de 4.682,6% no valor global dos lançamentos residenciais.

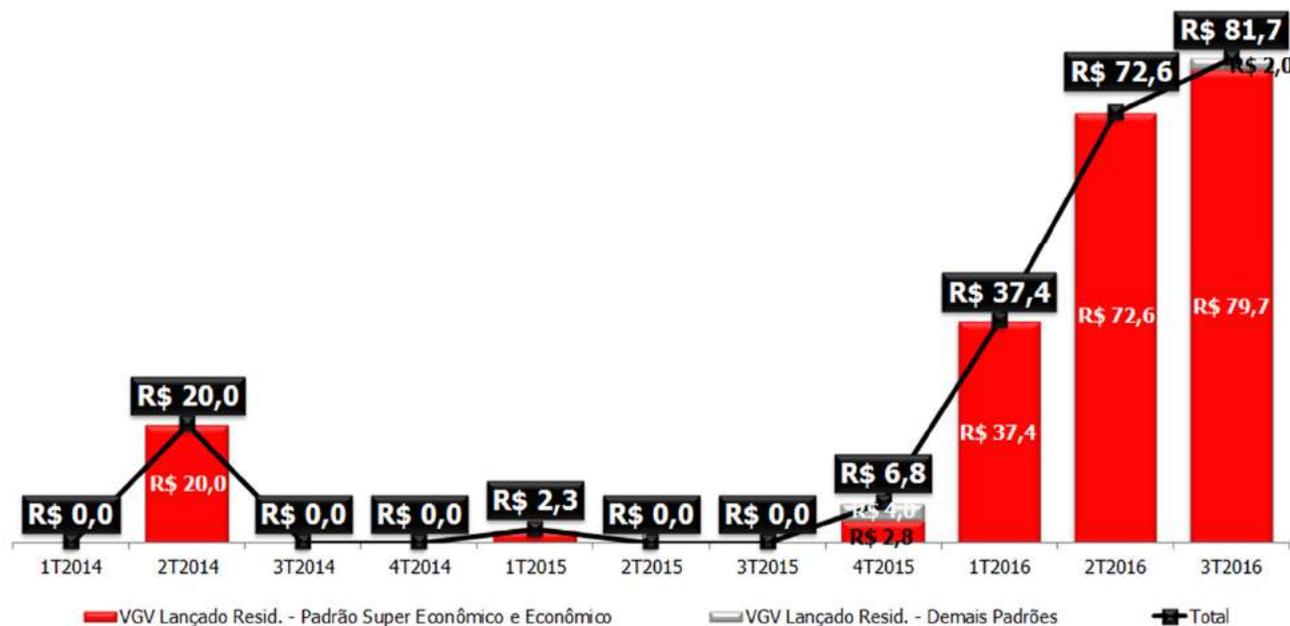
Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luiza. Brain - Pesquisa e Consultoria.

OBS: 3T2016 (Julho + Agosto)

- ✓ O VGV lançado de janeiro a agosto de 2016 totalizou R\$191,7 milhões, sendo este somente residencial.

# VGV LANÇADO (R\$ MILHÕES) POR TRIMESTRE E PADRÃO EM SANTA LUZIA

VGV Lançado (R\$ Milhões) - Por trimestre - Por Padrão



Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

OBS: 3T2016 (Julho + Agosto).

- ✓ Em 2016, janeiro e agosto, os lançamentos de empreendimentos de Padrão Super Econômico e Econômico totalizaram R\$ 189,7 milhões e nos demais padrões R\$ 2,0 milhões.
- ✓ Os empreendimentos dos padrões Super Econômico e Econômico são até R\$ 250 mil e os demais padrões acima de R\$ 250 mil.

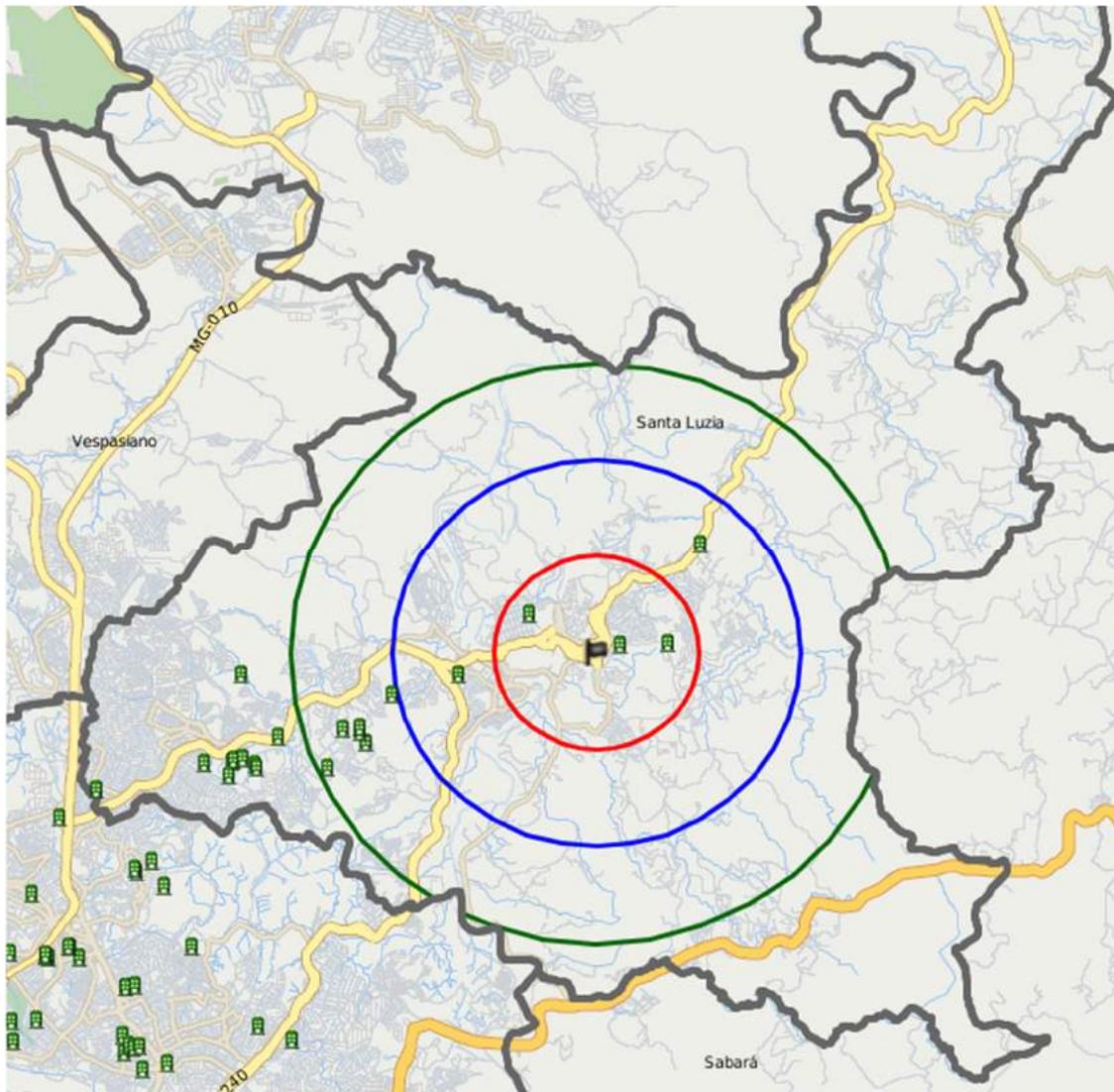


ANÁLISE GERAL DA  
CONCORRÊNCIA  
RESIDENCIAL

**SANTA LUZIA**

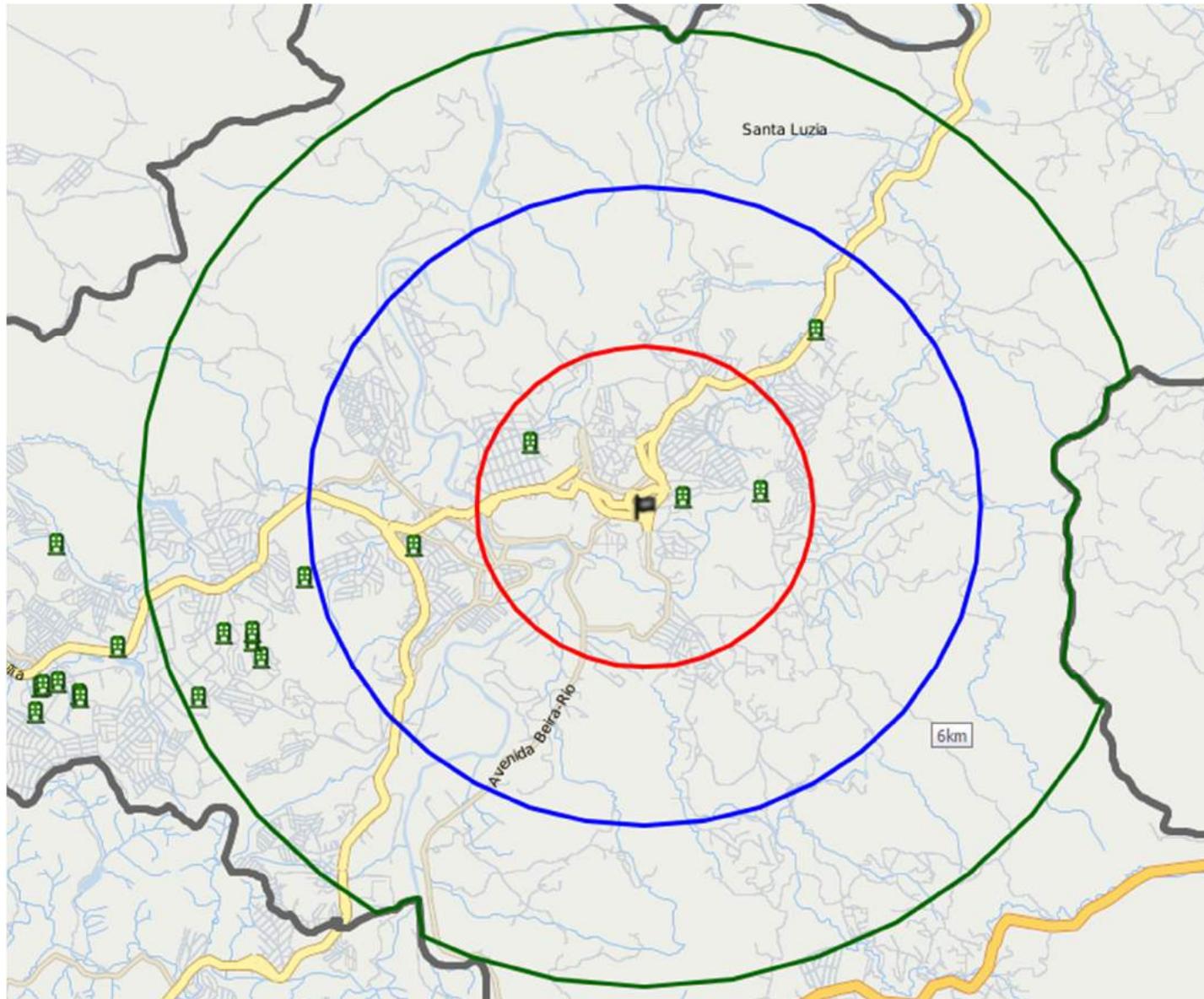
**REFERÊNCIA: AGO/2016**

# EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – AGOSTO DE 2016



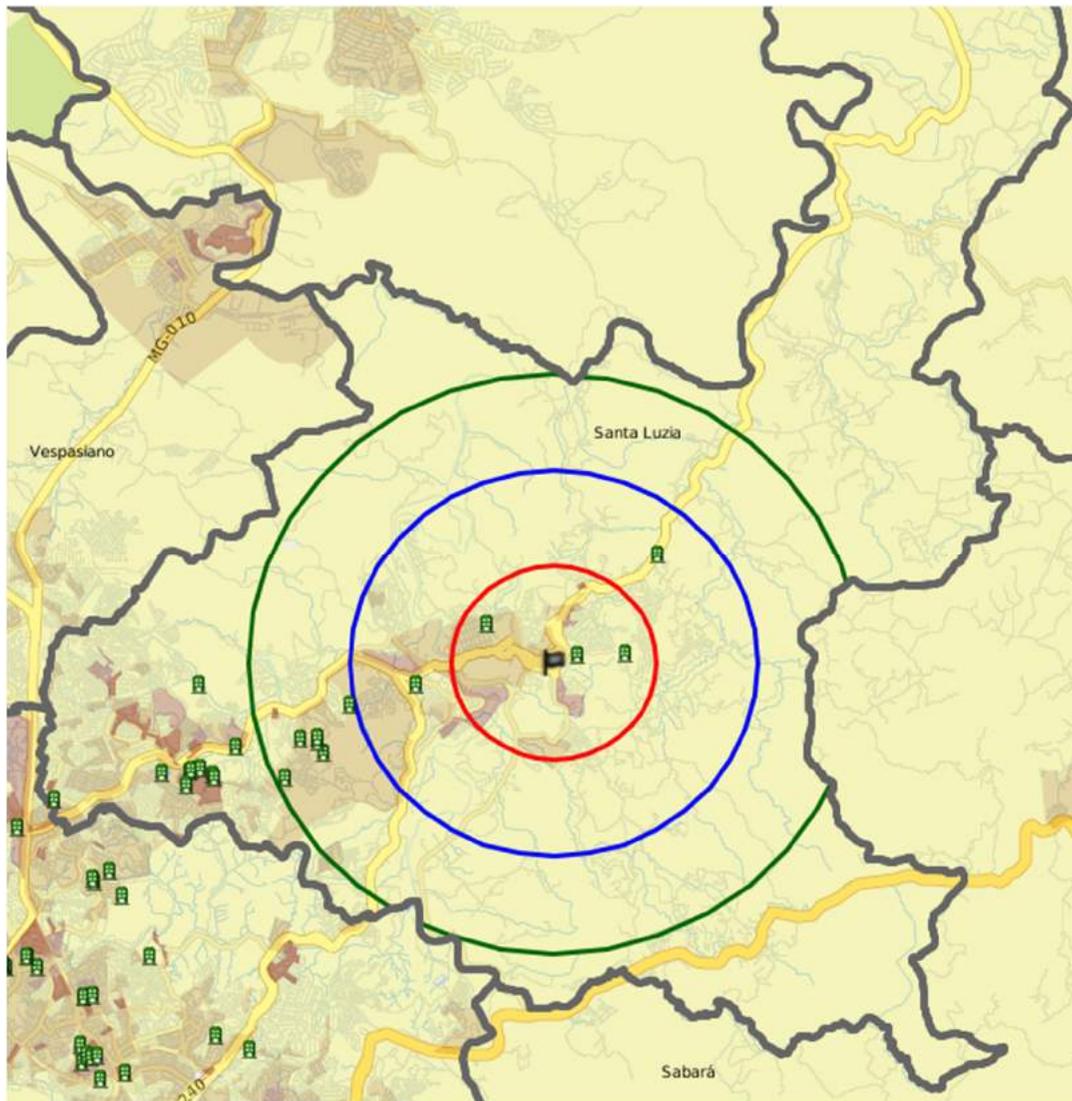
LEGENDA	
Raios	
Até 2 KM	Red circle
Até 4 KM	Blue circle
Até 6 KM	Green circle

# EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – AGOSTO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
Até 2 KM	Red circle
Até 4 KM	Blue circle
Até 6 KM	Green circle

# EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – AGOSTO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

LEGENDA	
Índice de Verticalização 2010	
	Alta Verticalização (Acima de 60%)
	Média Verticalização (De 40% a 60%)
	Baixa Verticalização (De 1% a 40%)
	Sem verticalização (Abaixo de 1%)

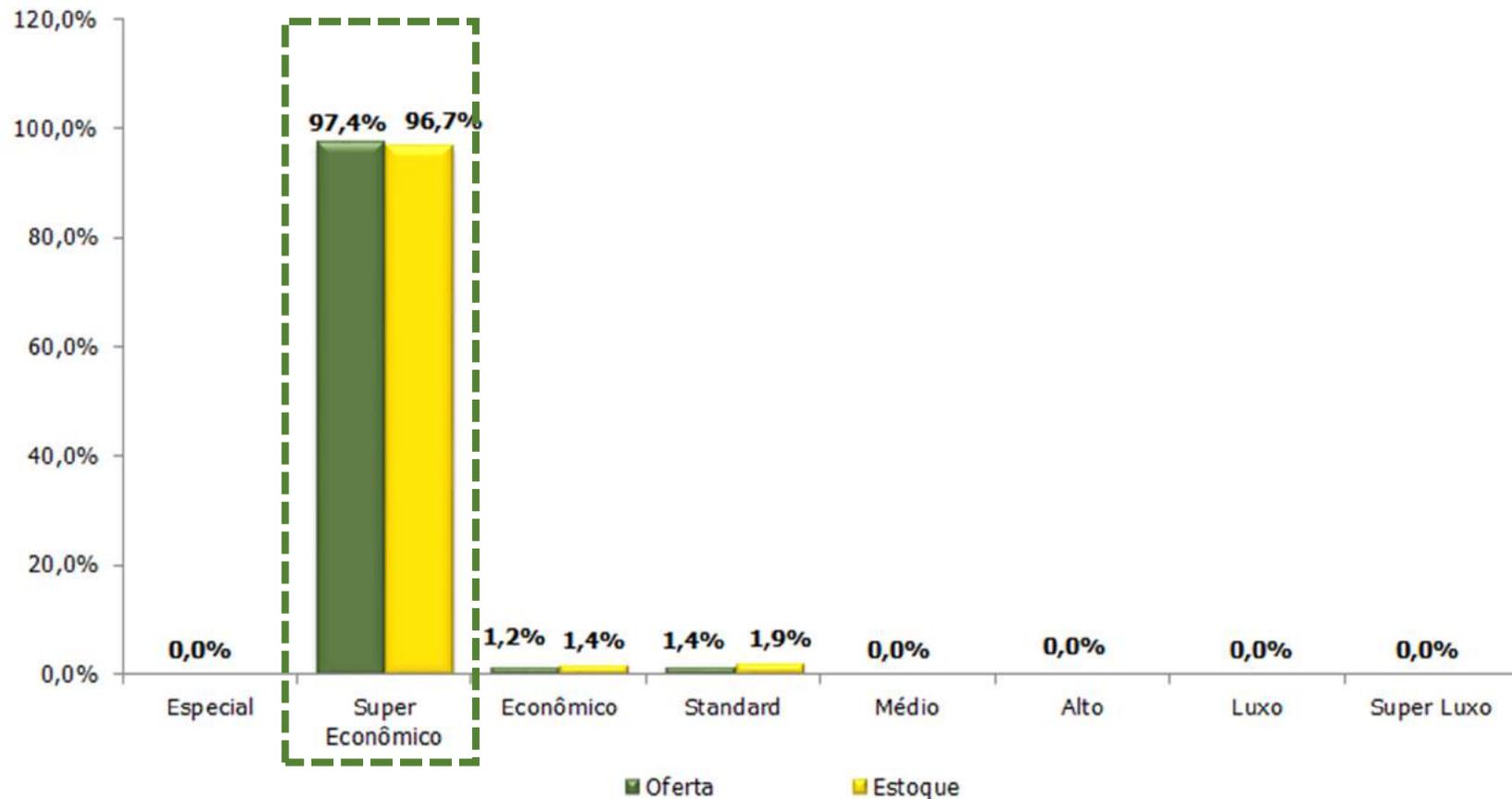
# OFERTA RESIDENCIAL POR PADRÃO – AGOSTO DE 2016

ANÁLISE GERAL POR PADRÃO								
Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Inicial	(%)	Oferta Atual	(%)	Disp. s/ O.I.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Super Econômico	até 180.000	15	71,4%	2.698	97,4%	1.074	96,7%	39,8%
Econômico	de 180.001 até 250.000	3	14,3%	33	1,2%	16	1,4%	48,5%
Standard	de 250.001 até 400.000	3	14,3%	39	1,4%	21	1,9%	53,8%
Médio	de 400.001 até 700.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Alto	de 700.001 até 1.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
<b>Total</b>	-	<b>21</b>	<b>100%</b>	<b>2.770</b>	<b>100%</b>	<b>1.111</b>	<b>100%</b>	<b>40,1%</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

- ✓ A oferta inicial correspondeu a 2.770 unidades e a oferta atual, em agosto/2016, foi de 1.111 unidades, ou seja, 40,1% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda no período.
- ✓ Das 1.111 unidades disponíveis para comercialização, 96,7% correspondem ao padrão Super Econômico (1.074 unidades).
- ✓ A maior disponibilidade sobre a oferta inicial encontra-se no padrão Standard, 53,8%, e a menor no padrão Super Econômico, 39,8%.

# PARTICIPAÇÃO DA OFERTA RESIDENCIAL INICIAL E ATUAL POR PADRÃO – AGOSTO DE 2016



Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luiza. Brain - Pesquisa e Consultoria.

# MERCADO EM COMERCIALIZAÇÃO (OFERTA RESIDENCIAL) POR ANO DE LANÇAMENTO – AGOSTO DE 2016

MERCADO EM COMERCIALIZAÇÃO							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Inicial	Em %	Oferta Atual	Em %	Disponibilidade s/ O.I.
Até 2010	3	14,3%	846	30,5%	14	1,3%	1,7%
2011	4	19,0%	428	15,5%	63	5,7%	14,7%
2012	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
2013	1	4,8%	24	0,9%	10	0,9%	41,7%
2014	1	4,8%	128	4,6%	13	1,2%	10,2%
2015	4	19,0%	41	1,5%	20	1,8%	48,8%
2016*	8	38,1%	1.303	47,0%	991	89,2%	76,1%
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100%</b>	<b>2.770</b>	<b>100%</b>	<b>1.111</b>	<b>100%</b>	<b>40,1%</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

\* Até Agosto

- ✓ Das 1.111 unidades residenciais disponíveis para comercialização em agosto/16, 1,2% (13 unidades) foram lançadas em 2014, 1,8% (20 unidades) em 2015 e 89,2% (991 unidades) em 2016 (janeiro a agosto).

# MERCADO RESIDENCIAL EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO – AGOSTO DE 2016

MERCADO EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO																
Ano de Lançamento / Padrão	Especial		Super Econômico		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo	
	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual
Até 2010	0	0	846	14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2011	0	0	428	63	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2012	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2013	0	0	0	0	0	0	24	10	0	0	0	0	0	0	0	0
2014	0	0	128	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2015	0	0	0	0	33	16	8	4	0	0	0	0	0	0	0	0
2016*	0	0	1.296	984	0	0	7	7	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2.698</b>	<b>1.074</b>	<b>33</b>	<b>16</b>	<b>39</b>	<b>21</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

\* Até Agosto

- ✓ Do total de 1.111 unidades da oferta atual, observa-se que elas estão disponíveis nos seguintes padrões:
  - ✓ 1.074 padrão super econômico
  - ✓ 16 padrão econômico
  - ✓ 21 padrão standard
- ✓ O padrão Super Econômico concentra o maior número de unidades da oferta atual (1.074) sendo que a maioria delas foram lançadas no ano 2016.

# PARTICIPAÇÃO DO MERCADO RESIDENCIAL EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO – AGOSTO DE 2016

PARTICIPAÇÃO DO MERCADO EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO																
Ano de Lançamento / Padrão	Especial		Super Econômico		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo	
	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual	Oferta Inicial	Oferta Atual
Até 2010	0%	0%	31%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2011	0%	0%	16%	6%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2012	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2013	0%	0%	0%	0%	0%	0%	62%	48%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2014	0%	0%	5%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2015	0%	0%	0%	0%	100%	100%	20%	19%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
2016*	0%	0%	48%	92%	0%	0%	18%	33%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
<b>Total</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

\* Até Agosto

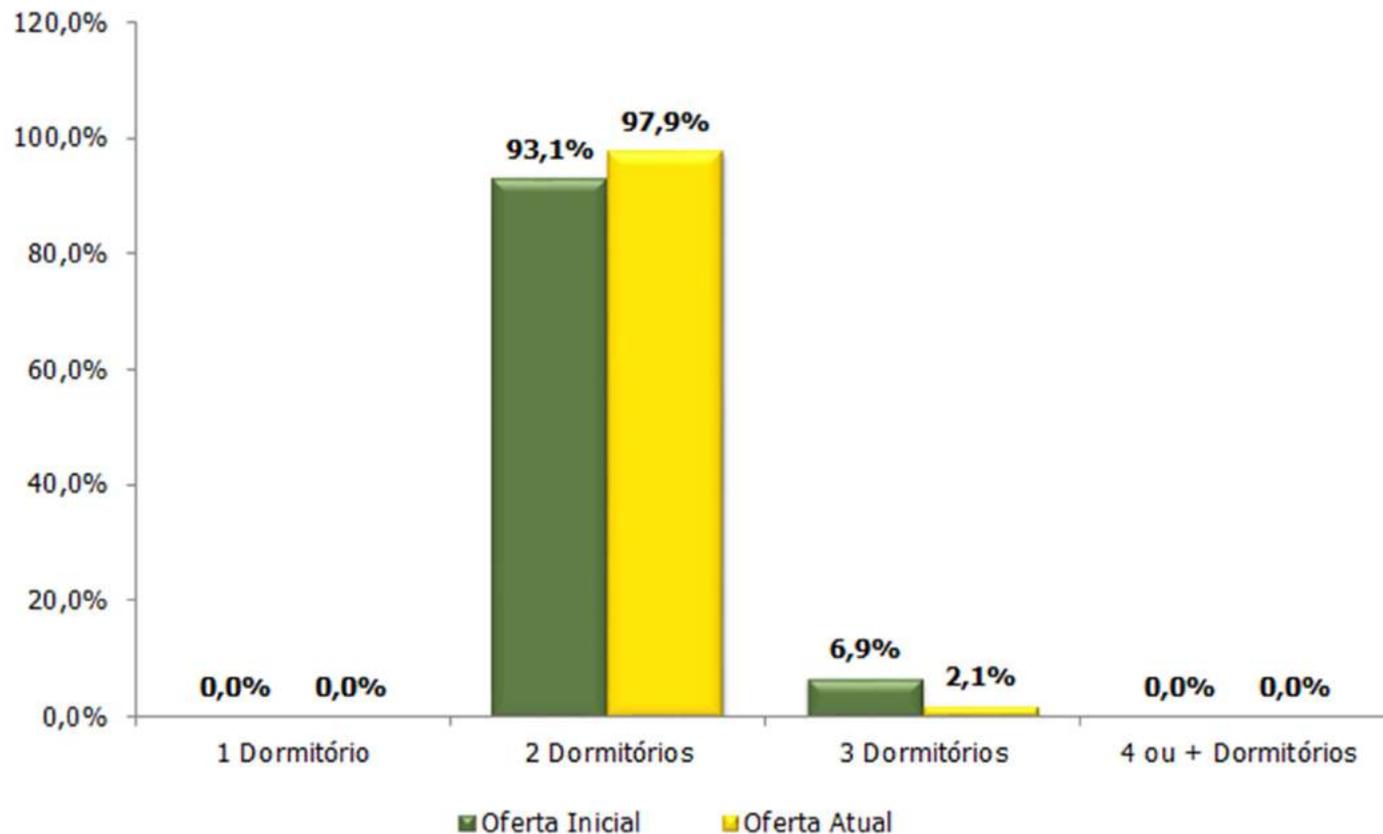
# OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL (RESIDENCIAL) POR TIPOLOGIA – AGOSTO DE 2016

OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA					
Tipologia	Oferta Inicial	(%)	Oferta Atual	(%)	Disp. s/ O.I.
1 Dormitório	0	0,0%	0	0,0%	-
2 Dormitórios	2.580	93,1%	1.088	97,9%	42,2%
3 Dormitórios	190	6,9%	23	2,1%	12,2%
4 ou + Dormitórios	0	0,0%	0	0,0%	-
<b>Total</b>	<b>2.770</b>	<b>100%</b>	<b>1.111</b>	<b>100%</b>	<b>40,1%</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

- ✓ Desagregando a oferta atual residencial do mês de agosto/2016 por número de quartos, observou-se que 97,9% do total (1.088 unidades) possuíam 2 quartos e 2,1% (23 unidades) eram de 3 quartos.

# PARTICIPAÇÃO DA OFERTA RESIDENCIAL INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA – AGOSTO DE 2016



Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

# PREÇO MÉDIO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS EM COMERCIALIZAÇÃO POR TIPOLOGIA – AGOSTO DE 2016

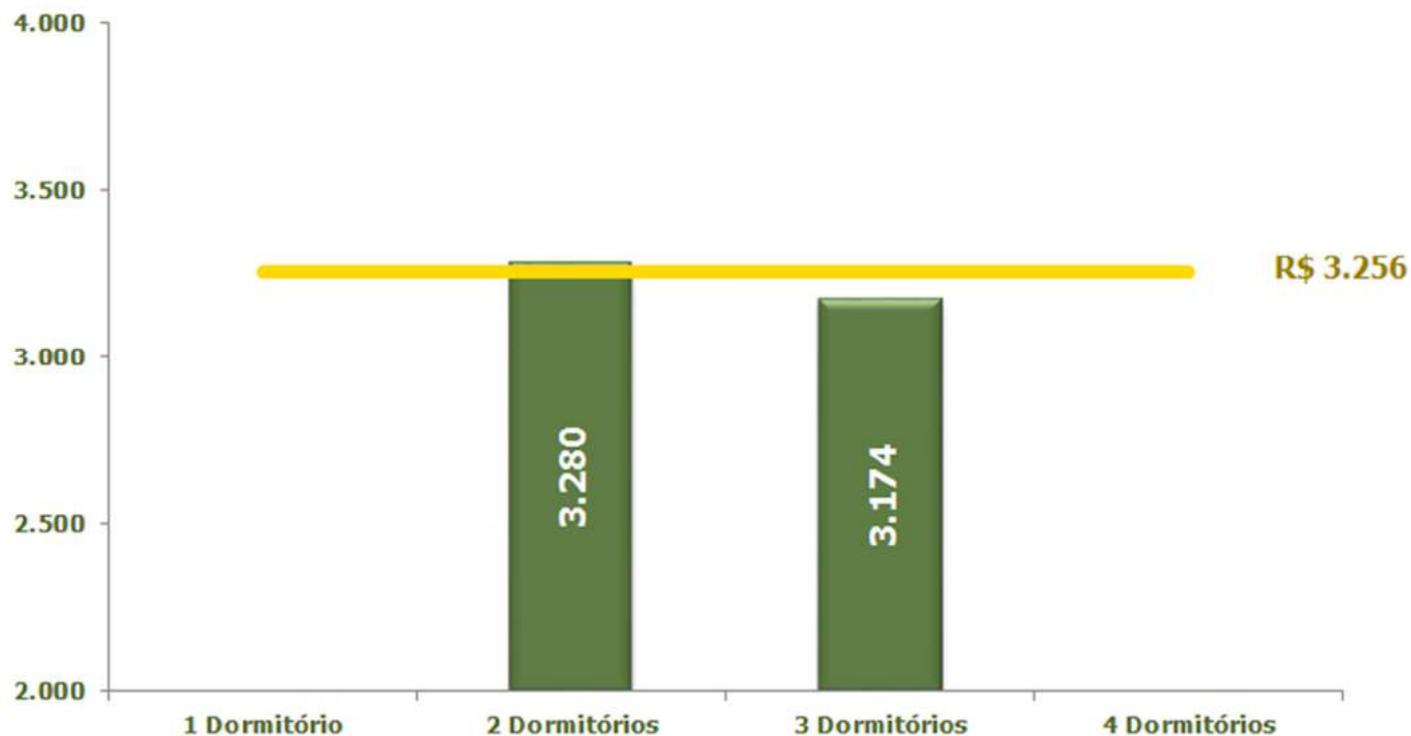
Preço Médio por Tipologia					
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	Área T. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa	R\$/m <sup>2</sup> Total
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	148.026	47	62	3.280	2.370
3 Dormitórios	181.007	82	116	3.174	2.276
4 Dormitórios	-	-	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>150.290</b>	<b>55</b>	<b>96</b>	<b>3.256</b>	<b>2.311</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

*Obs.: A média geral é ponderada entre todos os empreendimentos, portanto, o Preço Médio pela área privativa e total não baterá com o Valor/m<sup>2</sup>.*

- ✓ O preço médio (ticket de venda) das unidades que estavam disponíveis para comercialização em agosto/2016 era de R\$ 150.290.
- ✓ Neste mês o preço por m<sup>2</sup> da área privativa foi de R\$3.256.

# PREÇO MÉDIO DO M<sup>2</sup> PRIVATIVO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS EM COMERCIALIZAÇÃO POR TIPOLOGIA – AGOSTO DE 2016



Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

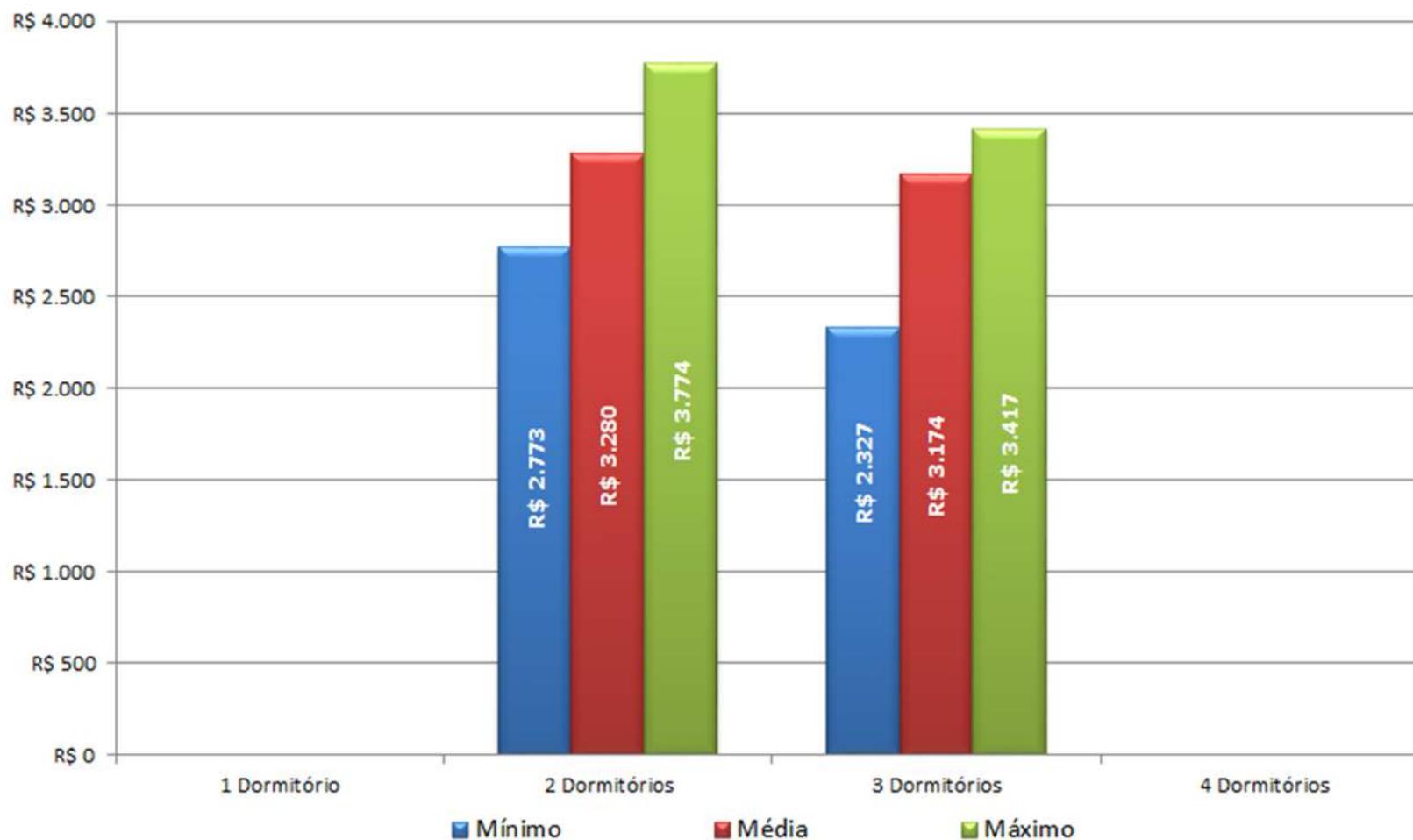
- ✓ Unidades dois quartos possui preço médio de área privativa superior a média geral.

# PREÇOS E M<sup>2</sup> PRIVATIVO RESIDENCIAL – MÁXIMO E MÍNIMO AGOSTO DE 2016

PREÇOS E M <sup>2</sup> PRIVATIVO - MÁXIMO E MÍNIMO							
Tipologia	m <sup>2</sup> Privativo			R\$/m <sup>2</sup> Privativo			Oferta Atual
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-	0
2 Dormitórios	44	47	53	R\$ 2.773	R\$ 3.280	R\$ 3.774	1.088
3 Dormitórios	64	82	104	R\$ 2.327	R\$ 3.174	R\$ 3.417	23
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-	0
<b>Média Geral</b>	-	<b>55</b>	-	-	<b>3.256</b>	-	<b>1.111</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

# PREÇOS DO M<sup>2</sup> PRIVATIVO RESIDENCIAL – MÁXIMO E MÍNIMO – AGOSTO DE 2016



Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

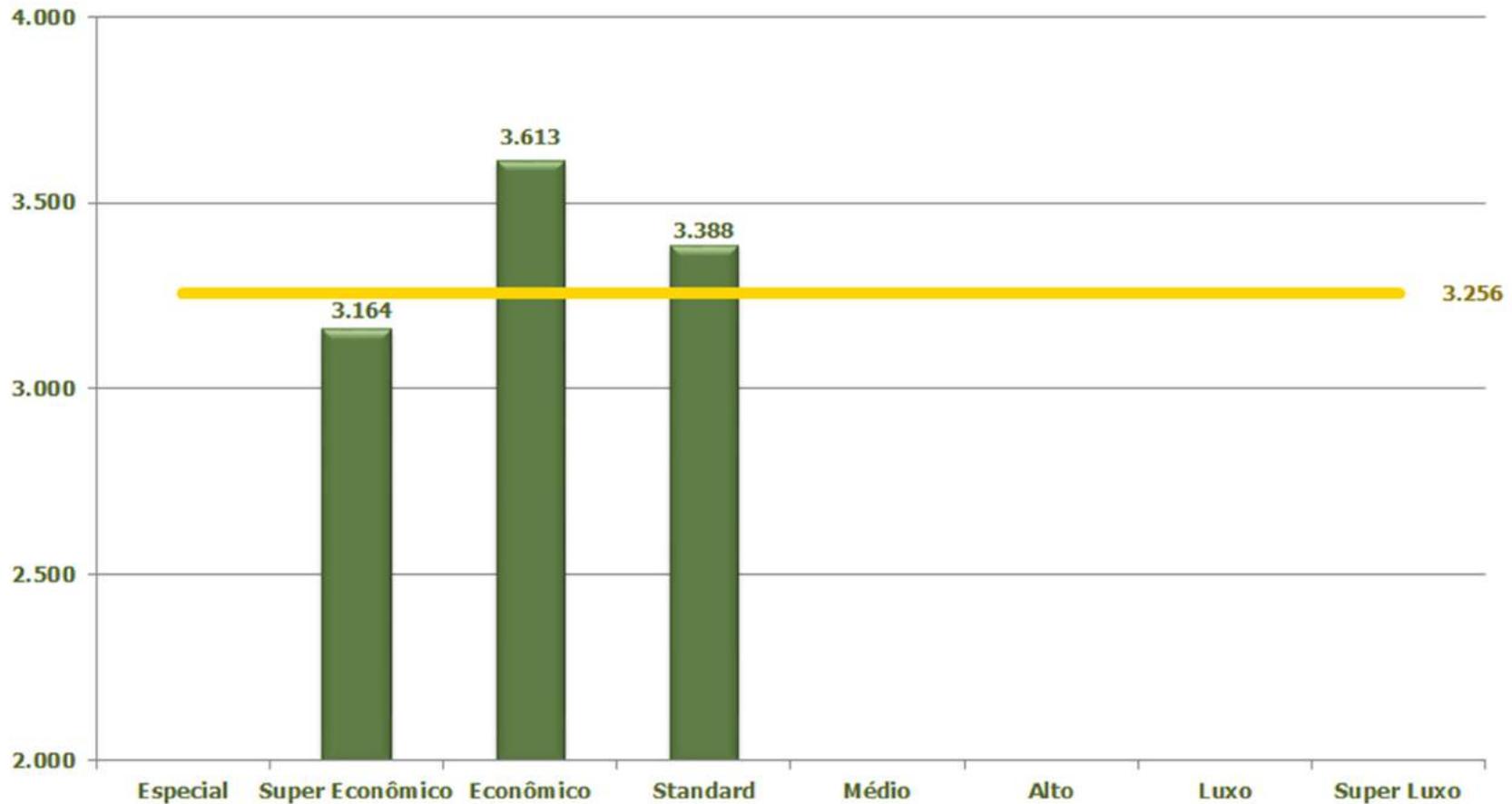
# PREÇO MÉDIO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS EM COMERCIALIZAÇÃO POR PADRÃO – AGOSTO DE 2016

Preço Médio por Padrão					
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	Área T. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa	R\$/m <sup>2</sup> Total
Especial	-	-	-	-	-
Super Econômico	147.557	47	66	3.164	2.265
Econômico	200.194	59	94	3.613	2.660
Standard	299.692	91	136	3.388	2.256
Médio	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-
Luxo	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>150.290</b>	<b>55</b>	<b>96</b>	<b>3.256</b>	<b>2.311</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

- ✓ Os imóveis do padrão Super Econômico possuem preço médio de R\$ 147.557.
- ✓ O preço médio das unidades com padrão Standard em agosto/16 foi de R\$299.692.

# PREÇO MÉDIO (R\$) DO M<sup>2</sup> PRIVATIVO POR PADRÃO – AGOSTO DE 2016



Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

# PREÇO MÉDIO POR ANO DE LANÇAMENTO – AGOSTO DE 2016

Preço Médio por Área Quadrada Total						
Tipo Imóvel	Preço Médio		Área T. Média		R\$/m <sup>2</sup> Total	
	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	150.680	147.407	57	65	2.758	2.176
3 Dormitórios	287.000	308.333	134	123	2.142	2.428
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>155.019</b>	<b>149.565</b>	<b>95</b>	<b>100</b>	<b>2.450</b>	<b>2.327</b>

Preço Médio por Área Quadrada Privativa						
Tipo Imóvel	Preço Médio		Área Priv. Média		R\$/m <sup>2</sup> Privativa	
	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	150.680	147.407	45	48	3.327	3.275
3 Dormitórios	287.000	308.333	84	87	3.417	3.375
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>155.019</b>	<b>149.565</b>	<b>51</b>	<b>58</b>	<b>3.339</b>	<b>3.300</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

- ✓ O quadro acima apresenta, entre outras informações, o preço médio por área quadrada total e o preço médio por área quadrada privativa.
- ✓ A análise demonstra que o preço médio por m<sup>2</sup> de área privativa dos lançamentos que aconteceram até 2014 (mas ainda possuem unidades disponíveis para comercialização) foi de R\$ 3.339, enquanto esse preço, nos lançamentos de 2015 a 2016 (agosto) foi de R\$ 3.300. Esse resultado não significa diretamente queda de preço. Número de empreendimentos pesquisados e até mesmo a especificação deles podem ter influenciado os resultados médios.

\* 2016: Até o mês de agosto.

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - AGOSTO/2016

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - AGOSTO/2016								
Tempo Médio - Tipologia	OFERTA INICIAL				OFERTA ATUAL			
	Planta	Construção	Pronto	Total	Planta	Construção	Pronto	Total
	Até 6 Meses	7 a 36	+ de 37		Até 6 Meses	7 a 36	+ de 37	
1 Dormitório	0	0	0	0	0	0		0
2 Dormitórios	1.232	222	1.126	2.580	982	30	75	1.087
3 Dormitórios	7	11	172	190	7	5	12	24
4 ou + Dormitórios	0	0	0	0	0	0		0
<b>Total</b>	<b>1.239</b>	<b>233</b>	<b>1.298</b>	<b>2.770</b>	<b>989</b>	<b>35</b>	<b>87</b>	<b>1.111</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - AGOSTO/2016

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - AGOSTO/2016								
Tempo Médio - Tipologia	OFERTA INICIAL				OFERTA ATUAL			
	Planta	Construção	Pronto	Total	Planta	Construção	Pronto	Total
	Até 6 Meses	7 a 36	+ de 37		Até 6 Meses	7 a 36	+ de 37	
1 Dormitório	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0,0%	0,0%	0,0%	0%
2 Dormitórios	47,8%	8,6%	43,6%	100%	90,3%	2,8%	6,9%	100%
3 Dormitórios	3,7%	5,8%	90,5%	100%	29,2%	20,8%	50,0%	100%
4 ou + Dormitórios	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0,0%	0,0%	0,0%	0%
<b>Total</b>	<b>44,7%</b>	<b>8,4%</b>	<b>46,9%</b>	<b>100%</b>	<b>89,0%</b>	<b>3,2%</b>	<b>7,8%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR PADRÃO – RESIDENCIAL - AGOSTO/2016

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL POR PADRÃO - AGOSTO/2016								
Tempo Médio - Padrão	Oferta Inicial				Oferta Atual			
	Planta	Construção	Pronto	Total	Planta	Construção	Pronto	Total
	Até 6 meses	7 a 36	+ de 37		Até 6 meses	7 a 36	+ de 37	
Especial	-	-	-	0	-	-	-	0
Super Econômico	1.232	192	1.274	2.698	982	15	77	1.074
Econômico	-	33	-	33	-	16	-	16
Standard	7	8	24	39	7	4	10	21
Médio	-	-	-	0	-	-	-	0
Alto	-	-	-	0	-	-	-	0
Luxo	-	-	-	0	-	-	-	0
Super Luxo	-	-	-	0	-	-	-	0
<b>Total</b>	<b>1.239</b>	<b>233</b>	<b>1.298</b>	<b>2.770</b>	<b>989</b>	<b>35</b>	<b>87</b>	<b>1.111</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria

- ✓ Das 989 unidades na Planta que estavam sendo ofertadas em agosto/16, 982 eram do padrão Super Econômico (com faixa de valor de até R\$180.000) e 7 do padrão Standard (R\$250.001 até R\$400.000).

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR PADRÃO – RESIDENCIAL - AGOSTO/2016

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL POR PADRÃO - AGOSTO/2016								
Tempo Médio - Padrão	Oferta Inicial				Oferta Atual			
	Planta	Construção	Pronto	Total	Planta	Construção	Pronto	Total
	Até 6 meses	7 a 36	+ de 37		Até 6 meses	7 a 36	+ de 37	
Especial	-	-	-	0%	-	-	-	0%
Super Econômico	45,7%	7,1%	47,2%	100%	91,4%	1,4%	7,2%	100%
Econômico	-	100,0%	-	100%	-	100,0%	-	100%
Standard	18,0%	20,5%	61,5%	100%	33,4%	19,0%	47,6%	100%
Médio	-	-	-	0%	-	-	-	0%
Alto	-	-	-	0%	-	-	-	0%
Luxo	-	-	-	0%	-	-	-	0%
Super Luxo	-	-	-	0%	-	-	-	0%
<b>Total</b>	<b>44,7%</b>	<b>8,4%</b>	<b>46,9%</b>	<b>100%</b>	<b>89,0%</b>	<b>3,2%</b>	<b>7,8%</b>	<b>100%</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria



ANÁLISE GERAL DA  
CONCORRÊNCIA  
COMERCIAL  
**SANTA LUZIA**

**REFERÊNCIA: AGO/2016**

# MERCADO COMERCIAL - AGOSTO 2016

**A CIDADE NÃO TEM OFERTA DE  
EMPREENDIMENTO COMERCIAL ATÉ NO  
ATUAL MOMENTO**



# ANÁLISE DE VGV

## SANTA LUZIA

# VGV INICIAL E ATUAL POR PADRÃO – AGOSTO 2016

VGV INICIAL E ATUAL POR PADRÃO								
Padrão	Empreend. Vertical	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV		
			Oferta Inicial	Oferta Atual	Vendas	Inicial (R\$ MIL)	Atual (R\$ MIL)	Vendas (R\$ MIL)
Especial	-	-	-	-	-	-	-	-
Super Econômico	15	R\$ 147.557	2.698	1.074	1.624	R\$ 398.108	R\$ 158.149	R\$ 239.959
Econômico	3	R\$ 200.194	33	16	17	R\$ 6.206	R\$ 3.114	R\$ 3.092
Standard	3	R\$ 299.692	39	21	18	R\$ 11.688	R\$ 6.250	R\$ 5.438
Médio	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>-</b>	<b>2.770</b>	<b>1.111</b>	<b>1.659</b>	<b>R\$ 416.002</b>	<b>R\$ 167.513</b>	<b>R\$ 248.489</b>

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria



# METODOLOGIA

**Pesquisa de Oferta  
Imobiliária**

**SANTA LUZIA**

# METODOLOGIA

**Universo Pesquisado:** CENSO, ou seja, todos os empreendimentos imobiliários verticais, residenciais e comerciais, com unidades ainda em oferta pela incorporadora ou construtora responsável (ciclo primário de venda), no mês de agosto de 2016, em Santa Luzia.

**Fontes de Dados:** Incorporadoras, Construtoras e Imobiliárias, ou seja, não se restringe aos associados do Sinduscon.

**Forma de Coleta:** Envio direto das informações solicitadas, à fonte de dados pesquisada, pela fonte responsável pelas tabelas de comercialização dos empreendimentos. Quando não for possível de forma direta, utiliza-se de cliente oculto, ou seja, indo no plantão ou por meio telefônico.

## METODOLOGIA

**Cobertura:** Embora a pesquisa busque ser censitária, sempre há pequenos empreendimentos comercializados apenas pelo incorporador ou imobiliária de bairro que não é facilmente localizável. Desta forma, a atual pesquisa atingiu cerca de 90% dos empreendimentos em comercialização em Santa Luzia, que possivelmente respondem por mais de 95% das unidades comercializadas.

## **METODOLOGIA**

**Abordagem:** **a) Presencial**, com visita in loco por sócio e funcionários da BRAIN, que percorrem a cidade em busca de empreendimentos em obras; **b) Eletrônica e telefônica**, realizada em parceria com o Sinduscon no caso de associados e diretamente pela BRAIN no caso de não associados.

**Checagem de dados:** 100% das informações encaminhadas por não associados são checadas de maneira telefônica por funcionários da BRAIN.

**Análise Imobiliária:** BRAIN Bureau de Inteligência Corporativa e conferência pelo Sinduscon MG.

## **METODOLOGIA**

**Base de dados:** Composta exclusivamente por empreendimentos verticais, residenciais e comerciais, que possuam venda ativa diretamente do incorporador. As unidades em permuta são consideradas na análise, independente de já estarem à venda ou no aguardo de esgotarem as unidades do incorporador.

**Tempo de Permanência dos Empreendimentos na Base de Dados:** Independente de se em obras ou entregue, o empreendimento permanece na base de dados. Ele é retirado após permanecer com a oferta atual (estoque) zerado por três meses seguidos. Eventualmente, se um empreendimento que tenha ficado fora da base de dados pode retornar, caso o volume de distritos tenha sido significativo na entrega do mesmo.

# METODOLOGIA

**Estruturação dos Dados para Análise:** São realizadas análises considerando: **a)** tipologias segundo **número de quartos**. Neste caso estúdios são agrupados com apartamentos de 1Dorm e 5 ou mais quartos com os de 4Dorm.; **b)** segundo **padrão** (faixo de valor), são 8 faixas, do Super Econômico (até o teto do MCMV) ao Super Luxo, ticket médio acima de R\$ 2 milhões. Ou seja, o critério para estratificação é o ticket médio do empreendimento. Dessa forma, pode ocorrer de existirem unidades no empreendimento acima ou abaixo do mínimo e máximo para pertencer a determinado padrão, pois o que importa é o ticket MÉDIO do empreendimento; **c)** por **região**.

# METODOLOGIA

**Preço ou Ticket Médio:** Determinado pelo VGV total estimado dividido pelo total de unidades do empreendimento.

**Preço por Metro Quadrado (privativo e total):** Determinado pela média do preço por empreendimento com vendas ativas e não por unidade do estoque.

**VGV Estimado:** total de unidades de cada tipologia multiplicado preço médio das tipologias, ou seja,  $VGV \text{ Total} = \text{unidades por tipologia} \times \text{preço por tipologia}$ . O mesmo é estimado, pois o total de vagas de garagem, por exemplo, pode ser diferente para cada unidade habitacional, porém para o cálculo considera-se a unidade com maior ocorrência, ou seja, se a maioria delas possuir apenas 1 vaga, para o cálculo do VGV estimado todas as unidades serão consideradas com apenas 1 vaga.

# METODOLOGIA

**Determinação da Oferta Atual:** Calculada diretamente na tabela de vendas dos empreendimentos no mês referência da pesquisa.

**Determinação do Total de Unidades Vendidas:** Calculada a partir do estoque imediatamente anterior menos o estoque atual, portanto consideram-se apenas as vendas líquidas de distratos. Obs.: Os distratos serão calculados num segundo momento, quando a base pesquisada estiver consolidada.

**Trato de Empreendimentos Faseados:** Os empreendimentos faseados, se estiverem num mesmo RI, serão considerados na base de dados integralmente, mesmo que nem todas as torres tenham sido abertas para vendas. No caso de serem RI diferentes, serão considerados como 2 ou mais lançamentos distintos.

# METODOLOGIA

## **Mês Referência para Determinação da Data de Lançamento:**

Considerado a partir da abertura das vendas, em geral após obtenção do RI. É possível que ocorra pequena variação temporal, entre a divulgação e o registro, não deve ser superior a 1 mês e, certamente, NUNCA superior a 2 meses de diferença para os futuros lançamentos. Para os empreendimentos coletados neste primeiro momento, e que foram lançados há muito tempo, esta informação não possui a mesma precisão decorrente da perda de histórico na empresa pesquisada.

**Participação do MCMV:** São considerados para análise apenas empreendimentos faixas 2 e 3, pois estes são comercializados.

# GLOSSÁRIO

**Empreendimento Vertical em Comercialização:** Consideram-se empreendimentos verticais em comercialização todos os empreendimentos de incorporação imobiliária em um dado mercado que, com 4 ou mais pavimentos, mantinham no mês de referência da pesquisa, unidades ainda em comercialização no seu ciclo primário. Não são considerados os número de torres. O faseamento apenas muda o total de empreendimentos quando ocorre mais de 1 RI.

Desta forma, empreendimentos que, independentemente do seu ano de lançamento, ainda possuíam estoques de venda pelo incorporador (e não por revendas de terceiros adquirentes) são mapeados e georeferenciados.

# GLOSSÁRIO

**Oferta Inicial:** Total de unidades (ou de VGV) de um empreendimento no momento do lançamento. Este número não se altera ao longo do tempo.

**Oferta Atual:** Mede o número de unidades e de valor em dinheiro que estava disponível para ser comercializado ao final do mês de referência da pesquisa. **Ou seja, a oferta atual de um empreendimento ou de um mercado mede o tamanho efetivo do estoque em mãos dos incorporadores no período de referência.**

**Disponibilidade Sobre a Oferta:** Fórmula que avalia a relação entre a Oferta Atual e a Oferta Inicial, podendo ser expressa em percentuais pela seguinte expressão:  $\text{Oferta Atual} / \text{Oferta Inicial} \times 100$ . Retrata, portanto, quanto falta vender em relação ao volume lançado. Pode ser expressa em unidades e em VGV.

# GLOSSÁRIO

**Padrão do Imóvel:** Classificação do padrão de valor de um empreendimento conforme o preço final de vendas de suas unidades em termos de faixas de valor. As classificações de faixas de valor seguem referências de preço comumente reconhecidas por entidades do setor e empresas privadas, respaldando-se em uma lógica de associação de padrões de preço com produtos típicos. As faixas de valor seguem descritas no trabalho, mas ressalte-se a especificidade da assim chamada faixa “Especial” que contempla ao menos 50% de suas unidades com imóveis pequenos de estúdios, lofts e 1 dormitórios, não tendo uma classificação prévia de preço, mas sim de tipologia. Isolou-se essa tipologia por compreender que sua lógica de preço deve ser avaliada em particular por ser um produto residencial porém com “menor” característica familiar e mais de investimento. O padrão Super Econômico terá como limite superior o teto do programa Minha Casa Minha Vida de cada cidade na ocasião da pesquisa.

# GLOSSÁRIO

**Preço:** Sempre por metro privativo da unidade avaliada por tipologia em um andar médio, e, sempre que possível, considerando o preço médio de venda das unidades na oferta atual de cada empreendimento.

**Tipologia:** divisão por número de dormitórios, separadas em 4 grupos: 1, 2, 3 e 4 ou mais quartos. Tipologias especiais como loft e estúdios (estes últimos agrupados com a tipologia de 1 dormitório).

**Uso:** Mercados Residencial e Comercial (este, de salas de escritórios e de lajes corporativas quando estas são vendidas e não locadas). Empreendimento mistos são registrados separadamente nos 2 critérios acima.

**VGv:** Sigla para Valor Geral de Vendas, isto é, o valor total colocado à venda a preços do mês de referência da pesquisa, tanto na oferta inicial quanto na atual.

# GLOSSÁRIO

**Lançamentos:** lançamentos imobiliários verticais com data de lançamento com até 6 meses de comercialização.

**Em Obras:** Considerados os empreendimentos em comercialização entre o 7º e o 36º de comercialização.

**Entregues:** Para efeito de análise geral, considerados a partir do 37º mês de comercialização. Eventuais ajustes podem ser realizados quando o prazo de obra for mais longo.

**Regiões:** Agrupamentos de bairros com características demográficas, geográficas ou de oferta similares, para fins de análise imobiliária.

# GLOSSÁRIO

**Vendas Brutas:** Total de vendas de unidades no período analisado.

**Vendas Líquidas:** Vendas Brutas menos os distratos. Obs.: Neste primeiro momento, são analisados apenas as vendas líquidas.

**Vendas Sobre a Oferta (Velocidade de vendas mensal):** é a relação em unidades das VENDAS no mês sobre a OFERTA TOTAL do mês, ou seja, mede o percentual (%) do estoque vendido no mês de referência da pesquisa.

**Vendas Sobre a Oferta (Velocidade de vendas 12 meses):** mede o percentual (%) vendido acumulado nos últimos 12 meses.

CONSULTORES DO  
ESTUDO

**reBRA!N** Inteligência e  
Assessoria em  
Real Estate  
*Let's Brain!*

# REALIZAÇÃO: BRAIN CONSULTORES E SINDUSCON-MG

## Coordenação

Fábio Tadeu Araújo

Marcos Kahtalian

Elisângela Polli

## Produção

Elisângela Polli

Mariana Liberato Hirt

Maria Elisa Leite

## Avaliação: Equipe Técnica Sinduscon-MG

Daniel Furletti

Ieda Vasconcelos

# BRA!N

**reBRA!N** Inteligência e Assessoria em Real Estate  
*Let's Brain!*

**bBRA!N** Inteligência e Assessoria em Business  
*Let's Brain!*

**iBRA!N** Inteligência de Mercado e Pesquisa Estratégica  
*Let's Brain!*

Matriz: Rua Cel. Airton Plaisant, 307 | 41 3243 2880 | Curitiba | PR

Filial: Rua Mariante, 180, 7º andar | 51 3290 9017 | Porto Alegre | RS

[www.letsbrain.com.br](http://www.letsbrain.com.br)