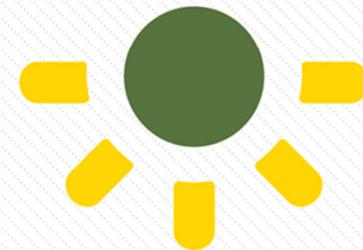


BRA!N Bureau de
Inteligência
Corporativa
Let's Brain!





Sinduscon-MG

O SINDICATO DA CONSTRUÇÃO

80 anos

ANÁLISE DO MERCADO IMOBILIÁRIO

SANTA LUZIA

2016



SUMÁRIO

SUMÁRIO

1. Informações Gerais do Mercado de Santa Luzia.....	5
2. Análise Geral da Concorrência Residencial	23
3. Análise Geral da Concorrência Comercial.....	45
4. Análise de VGV.....	47
5. Metodologia.....	50



ANÁLISES E
OBSERVAÇÕES SOBRE
MERCADO
IMOBILIÁRIO DE
SANTA LUZIA

ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – SETEMBRO 2016

- ✓ Em Santa Luzia, de janeiro a setembro 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 setembro totalizou R\$191,7 milhões, sendo este todo no segmento residencial.

ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – SETEMBRO 2016

- ✓ Em setembro, na cidade de Santa Luzia, foram vendidos 262 unidades residenciais, o VGV vendido foi de R\$ 39,6 milhões.
- ✓ A oferta inicial correspondeu a 2.770 unidades e a oferta atual, em setembro/2016, foi de 849 unidades, ou seja, 30,6% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda no período.
- ✓ Dos 849 apartamentos disponíveis para comercialização, 96,3% correspondem ao padrão Super Econômico (818 unidades) e 1,3% ao padrão Econômico (11 unidades).

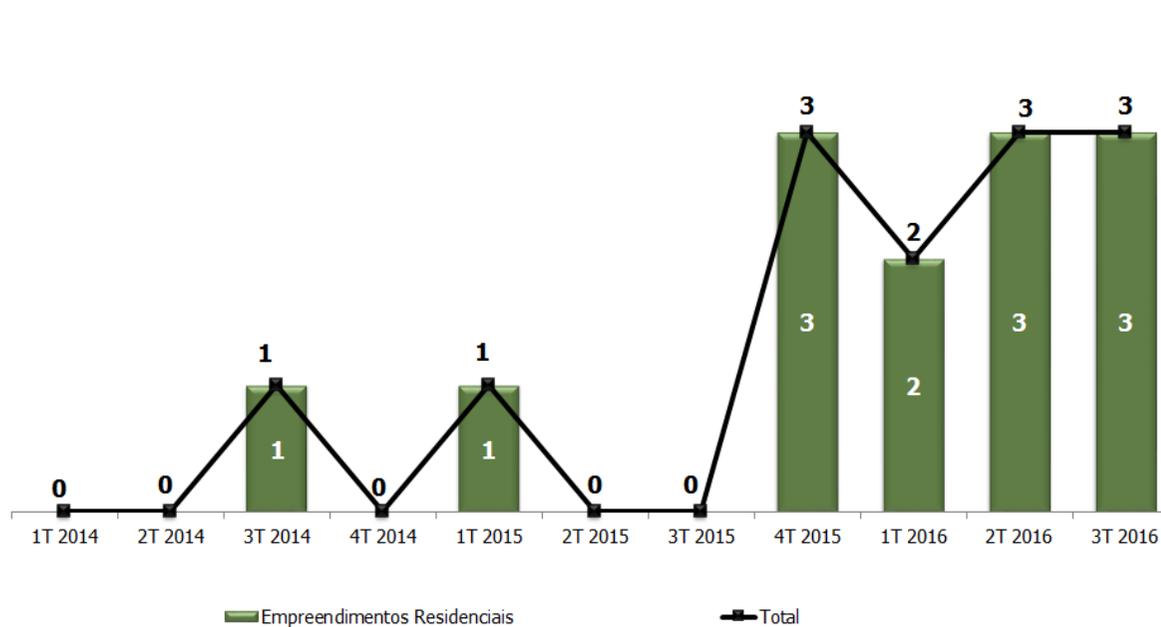
ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – SETEMBRO 2016

- ✓ A maior disponibilidade sobre a oferta inicial encontra-se no padrão Standard, 51,3% e a menor no padrão Super Econômico, 30,3%.
- ✓ Desagregando a oferta atual residencial do mês de setembro/2016 por número de quartos, observou-se que 97,3% do total (826 unidades) possuíam 2 quartos e 2,7% (23 unidades) eram de 3 quartos.
- ✓ O preço médio do m² privativo residencial é R\$ 3.266 residencial.
- ✓ 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



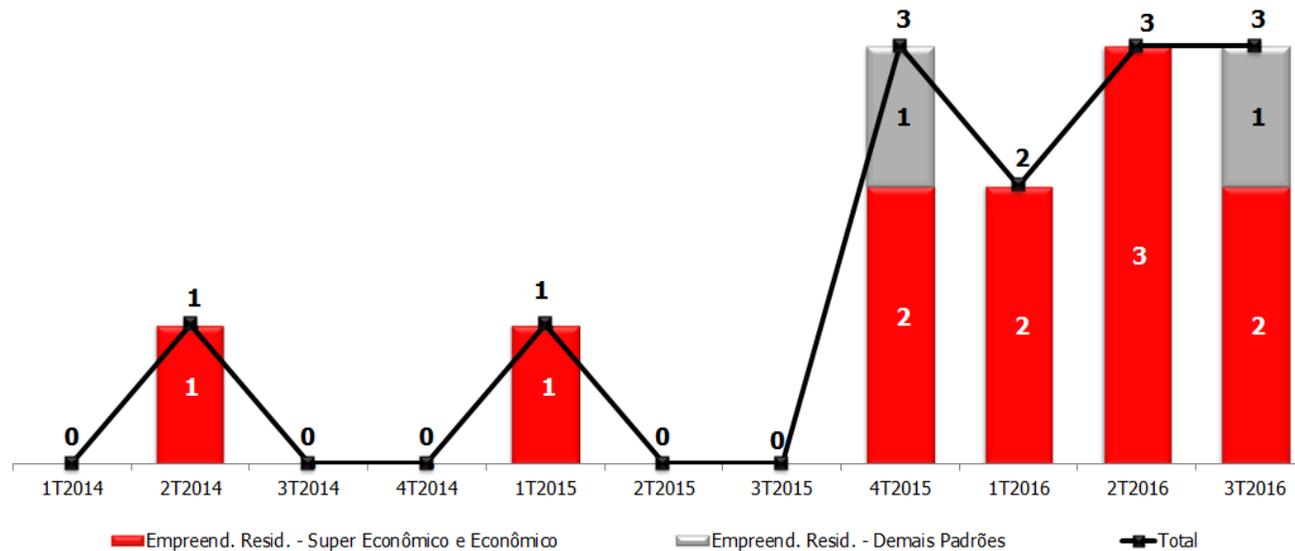
Residenciais:
 3T2015: 0 empreendimentos
 3T2016: 3 empreendimentos

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

✓ **No segmento residencial foram lançados 8 empreendimentos em Santa Luzia de janeiro a setembro de 2016.**

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO EM SANTA LUZIA

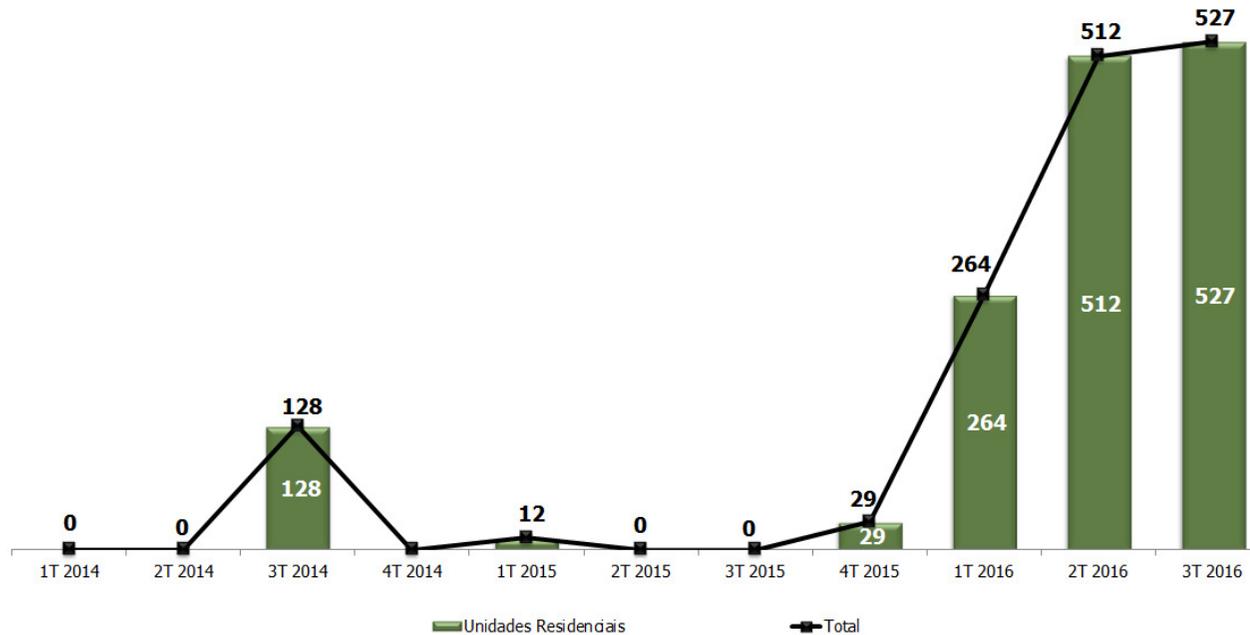
Empreendimentos Lançados - Por trimestre - Por Padrão



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

- ✓ Dos 8 empreendimentos residenciais lançados de janeiro a setembro 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:

3T2015: 0 unidades

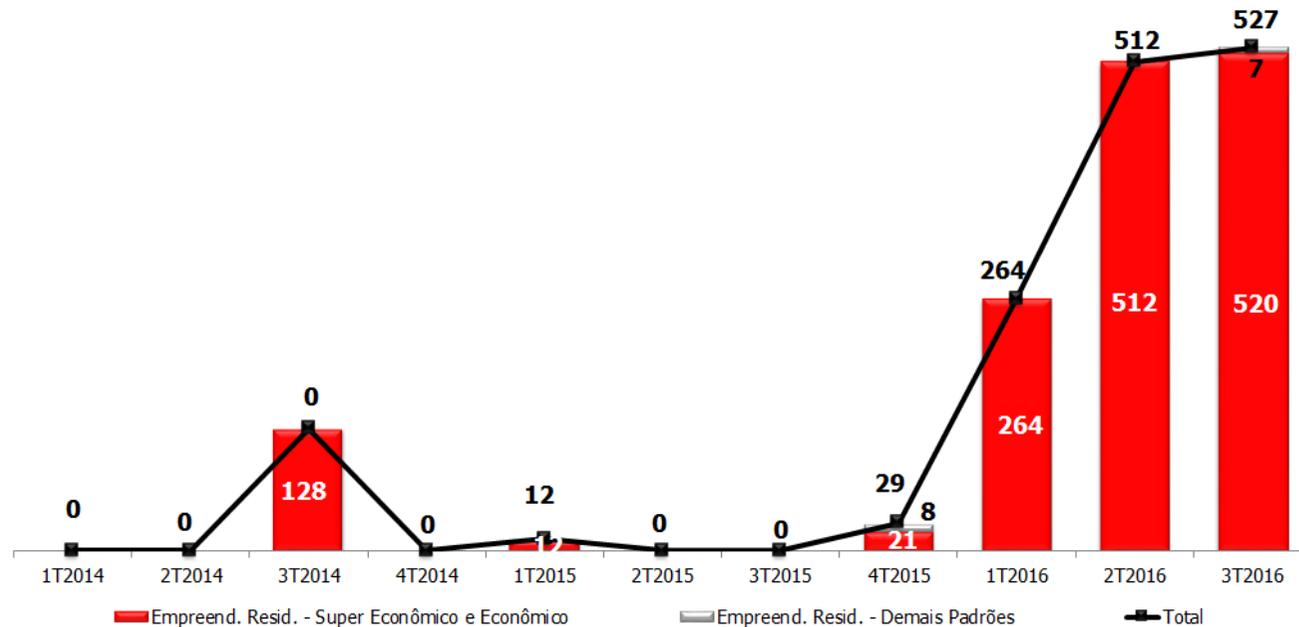
3T2016: 527 unidades

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

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

UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO EM SANTA LUZIA

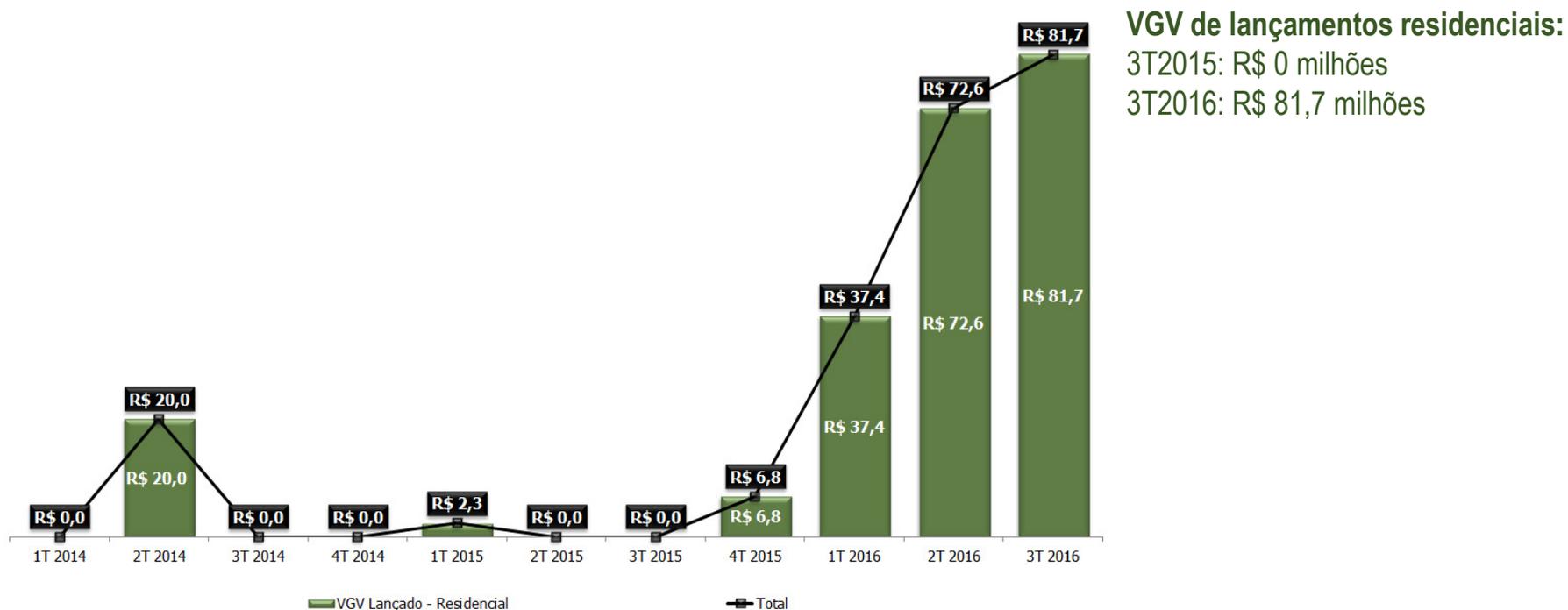
Unidades Lançadas - Por trimestre - Por Padrão



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

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

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

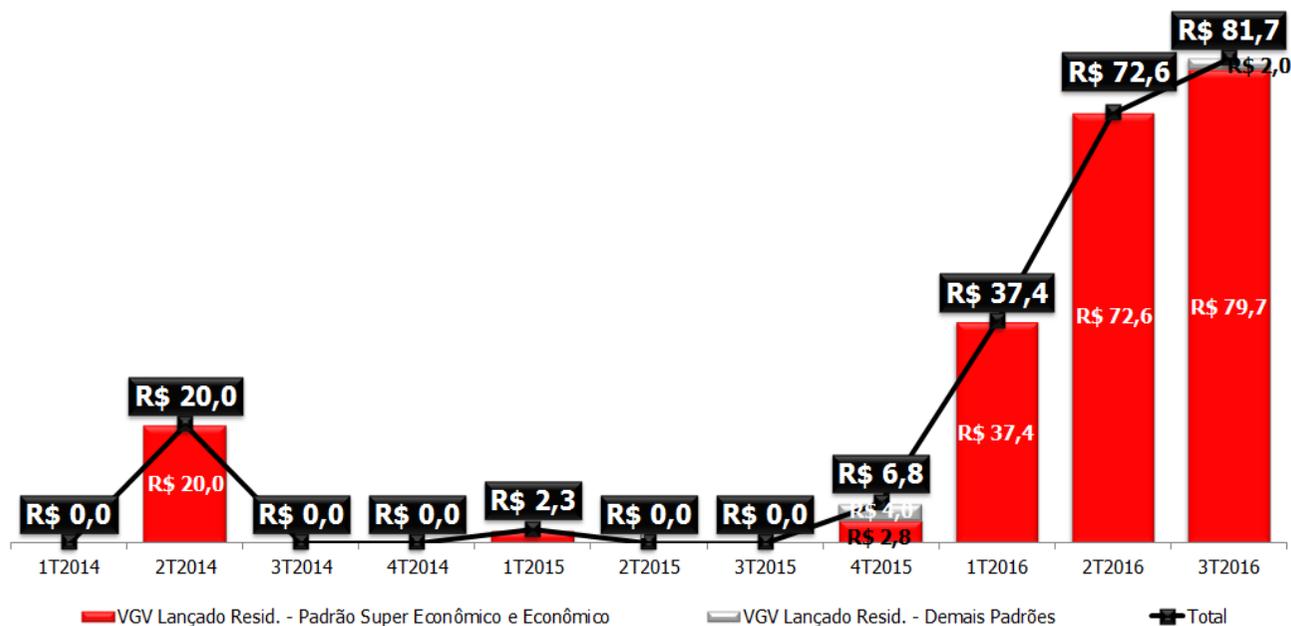


Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luiza. Brain - Pesquisa e Consultoria.

✓ O VGV lançado de janeiro a setembro 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.

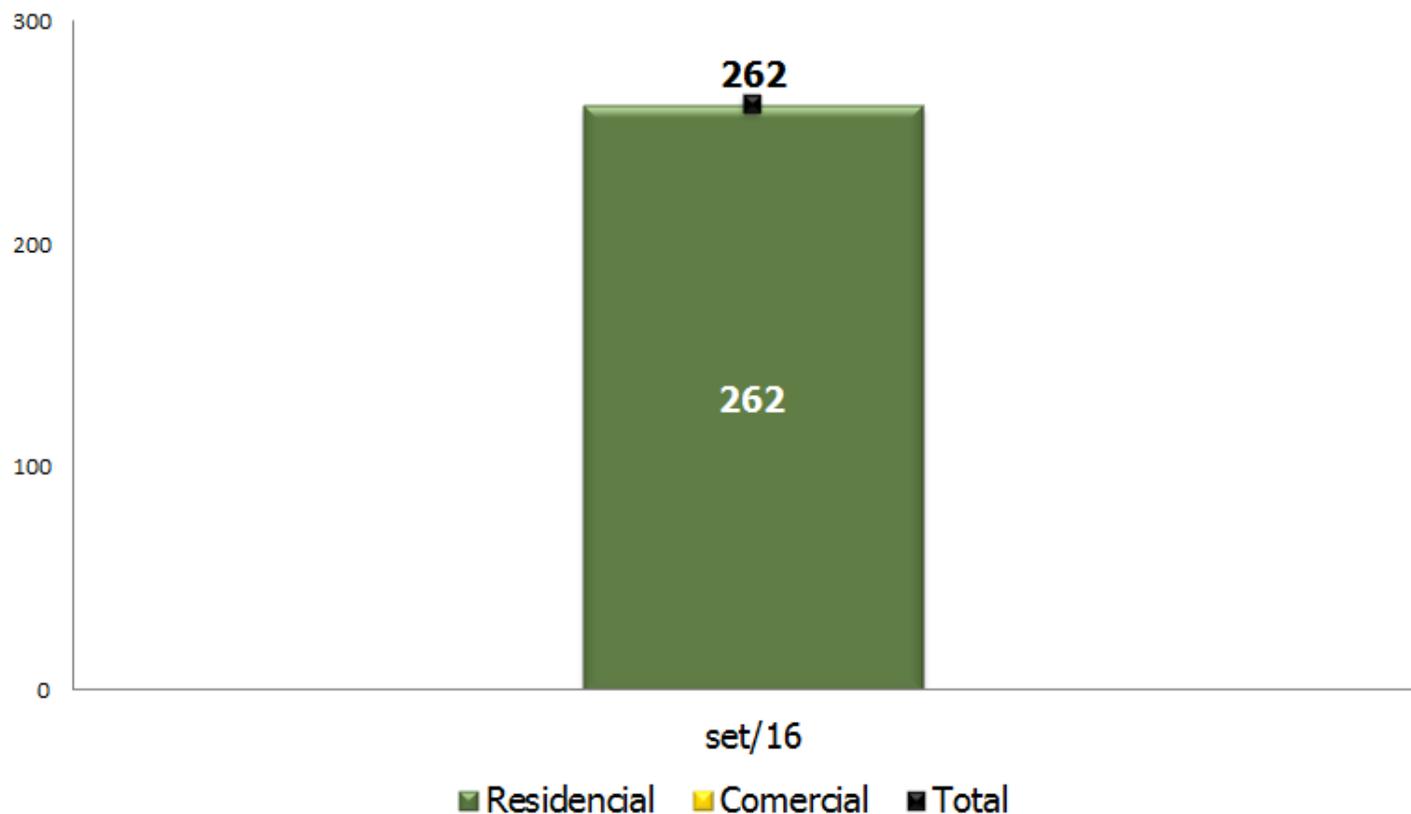
- ✓ Em 2016, janeiro e setembro, os lançamentos de empreendimentos de Padrão Super Econômico e Econômico totalizaram R\$ 189,7 milhões e nos demais padrões R\$ 2,0 milhões.
- ✓ Os empreendimentos dos padrões Super Econômico e Econômico são até R\$ 250 mil e os demais padrões acima de R\$ 250 mil.

VENDAS

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

UNIDADES VENDIDAS – SANTA LUZIA

Unidades Vendidas - Setembro/2016

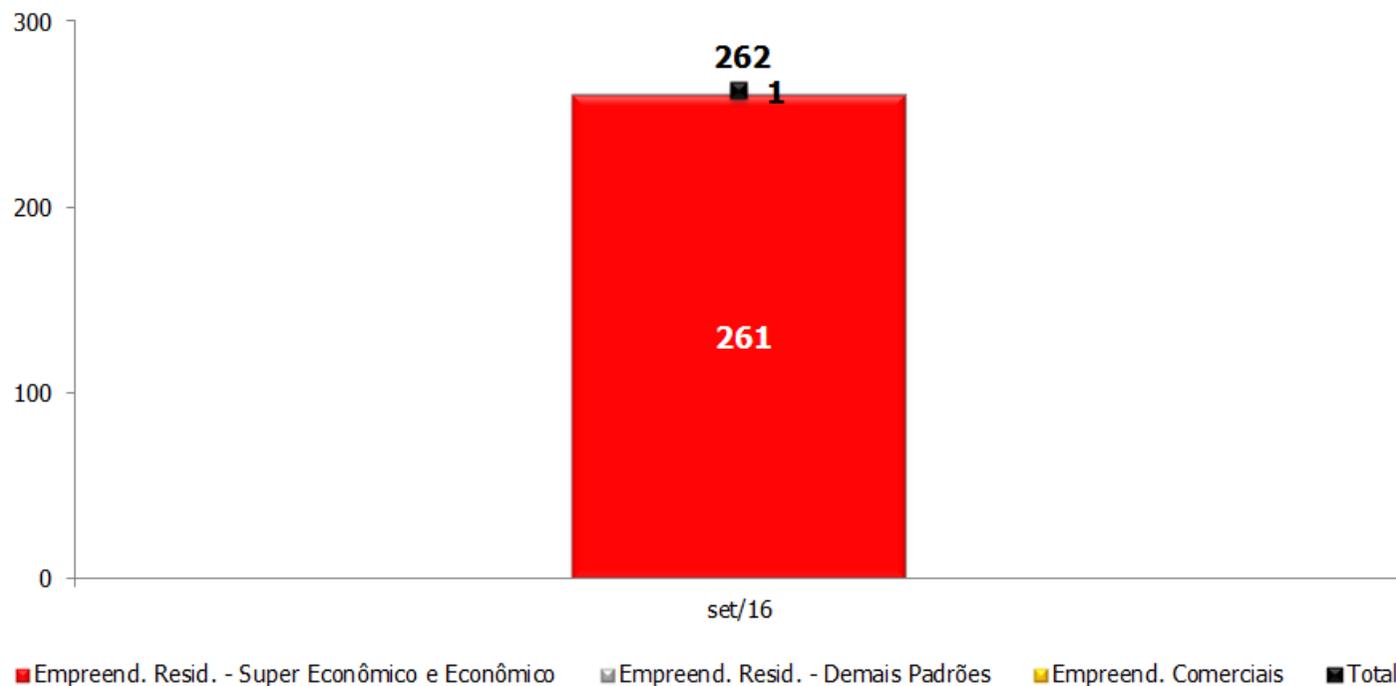


Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

✓ Em setembro de 2016 foram vendidas 262 unidades no mercado imobiliário Santa Luzia.

UNIDADES VENDIDAS POR PADRÃO – SANTA LUZIA

Unidades Vendidas - Por Padrão

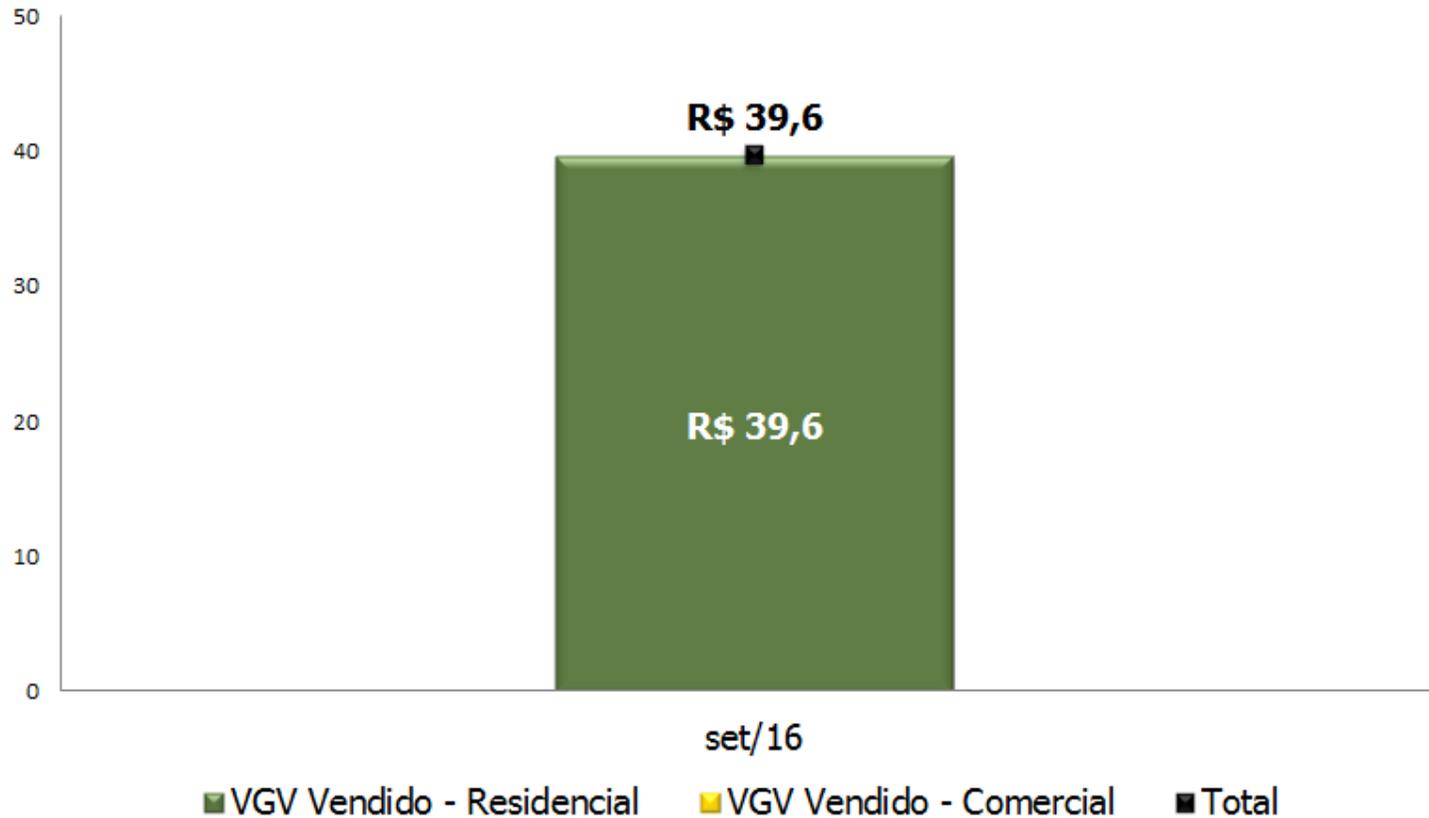


Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

- ✓ Das 262 unidades residenciais vendidas no mês de setembro, 261 corresponderam a empreendimentos super econômico (até R\$180.000) e econômico (de R\$180.001 até R\$250.000). Os demais padrões totalizaram 1 unidades.

VGW VENDIDO (R\$ MILHÕES) – SANTA LUZIA

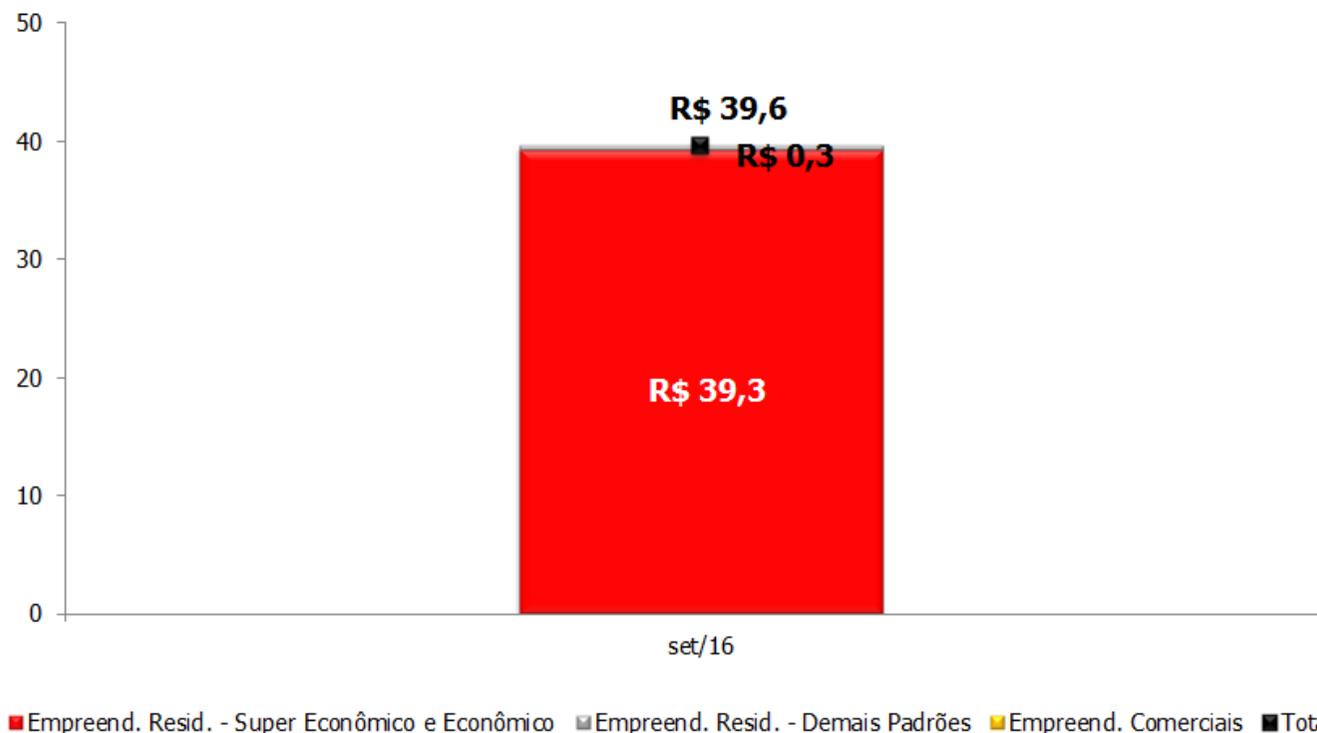
VGW Vendido (R\$ Milhões) - Setembro/2016



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

VGW VENDIDO (R\$ MILHÕES) POR PADRÃO – SANTA LUZIA

VGW Vendido (R\$ Milhões) - Por Padrão



- ✓ O VGW vendido de unidades residenciais totalizou R\$ 39,6 milhões em setembro de 2016.
- ✓ As 261 unidades que foram vendidas no segmento Super Econômico (até R\$ 180.000) e Econômico (de R\$180.001 até R\$250.000) geraram um VGW de R\$ 39,3 milhões, sendo que as 7 unidades que foram comercializadas nos demais padrões geraram um VGW de R\$ 0,3 milhões.

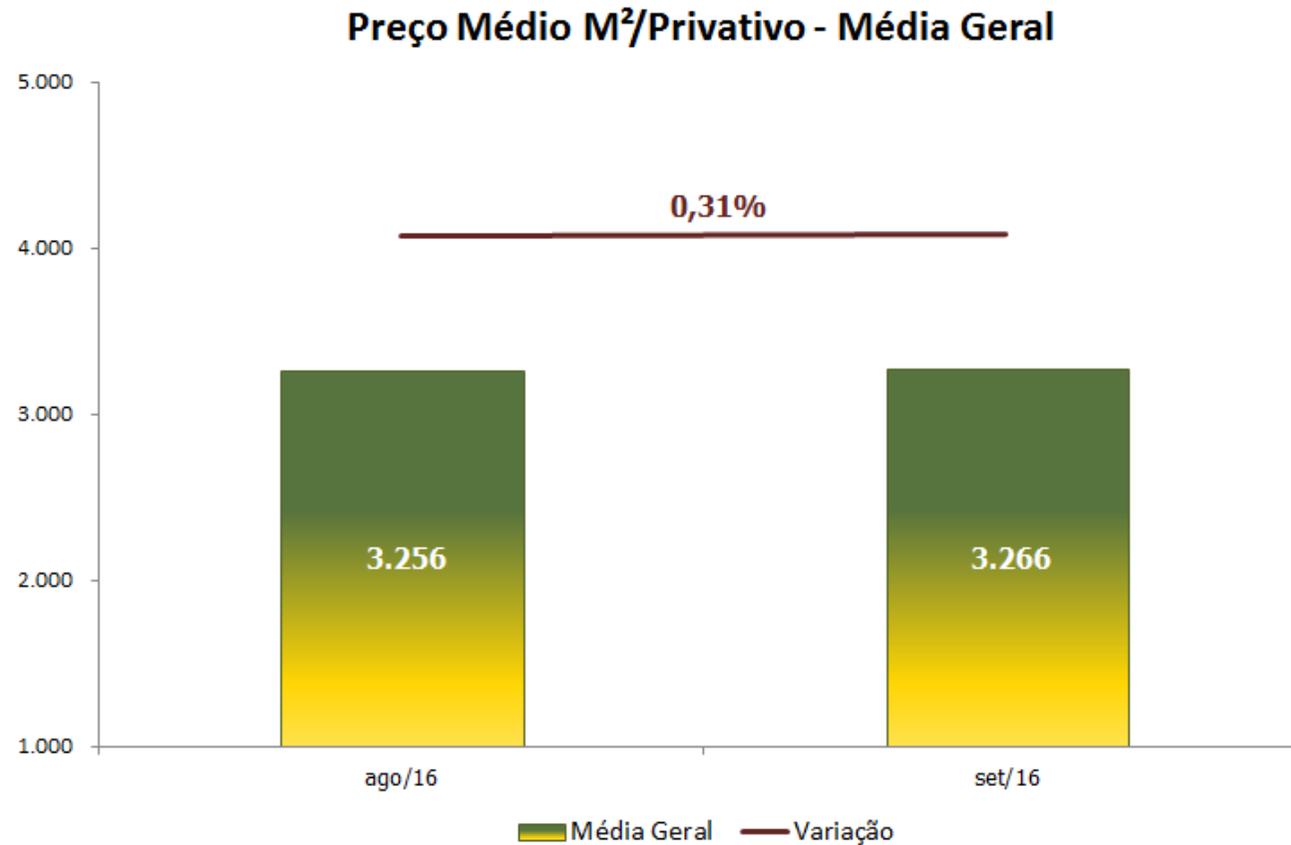
**PESQUISA DO MERCADO IMOBILIÁRIO SANTA LUZIA
SÉRIE HISTÓRICA DAS INFORMAÇÕES MENSAS
RESIDENCIAL**

MÊS / ANO	Unidades Vendidas		IVV		Oferta inicial		Oferta Atual		Empreend. Lançados		Unidades Lançadas		Preço Médio	
	Quantidade	Variação %	Em %	Variação em p.p	Quantidade	Variação %	Quantidade	Variação %	Quantidade	Variação %	Quantidade	Variação %	R\$/m ²	Variação %
ago/16	-	-	-	-	2.770	-	1.111	-	1	-	7	-	3.256	-
set/16	262	-	23,6%	-	2.770	0,0%	849	-23,6%	0	-	0	-	3.266	0,3%

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

- ✓ **A oferta atual residencial de agosto para setembro de 2016 teve uma queda de -23,6%.**
- ✓ **No mês de setembro de 2016 não houve lançamento na cidade de Santa Luzia.**
- ✓ **O preço médio residencial aumentou em 0,3% de agosto para setembro.**

PREÇO MÉDIO M²/ PRIVATIVO – RESIDENCIAL - MÉDIA GERAL



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

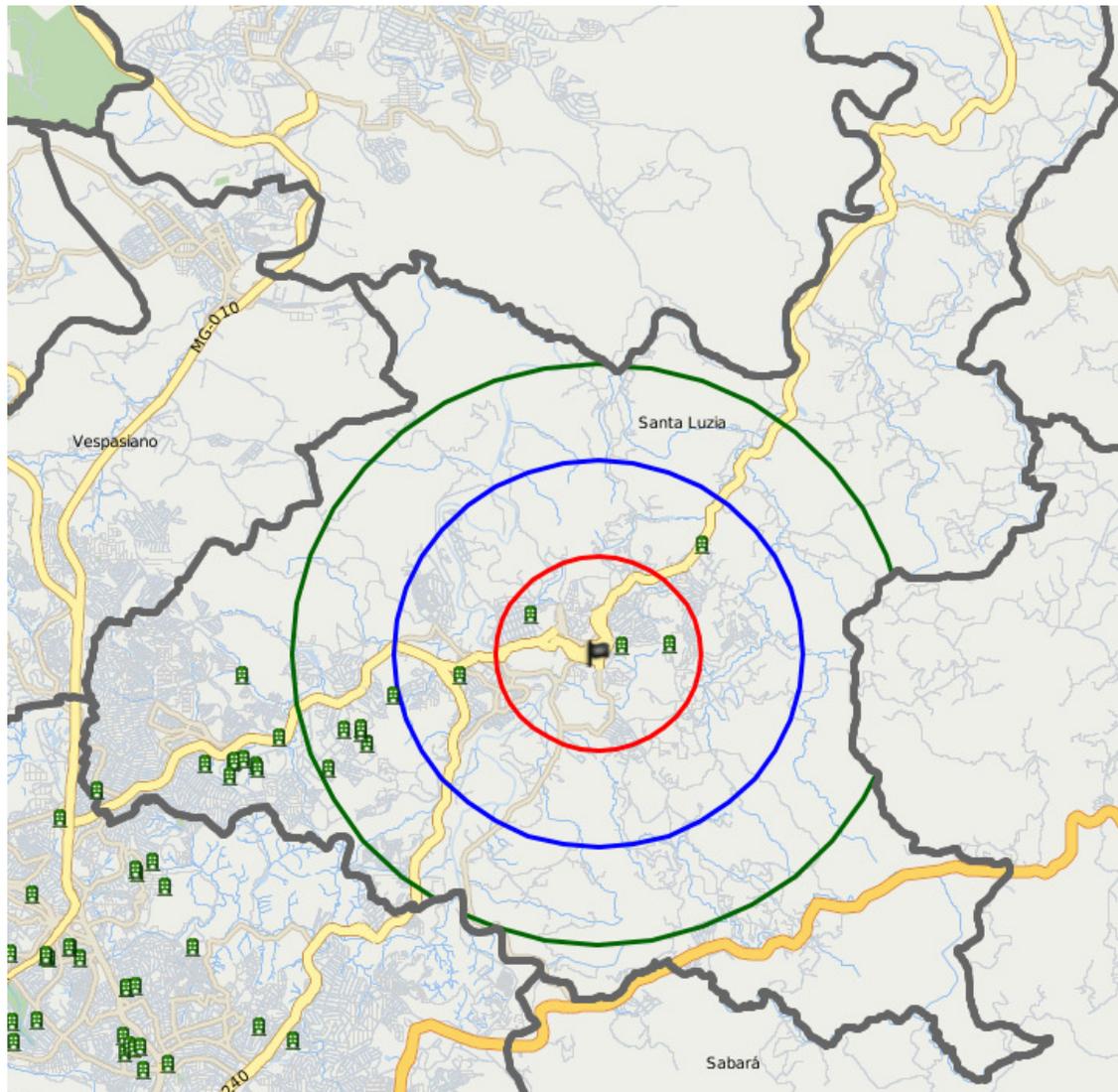


ANÁLISE GERAL DA
CONCORRÊNCIA
RESIDENCIAL

SANTA LUZIA

REFERÊNCIA: AGO/2016

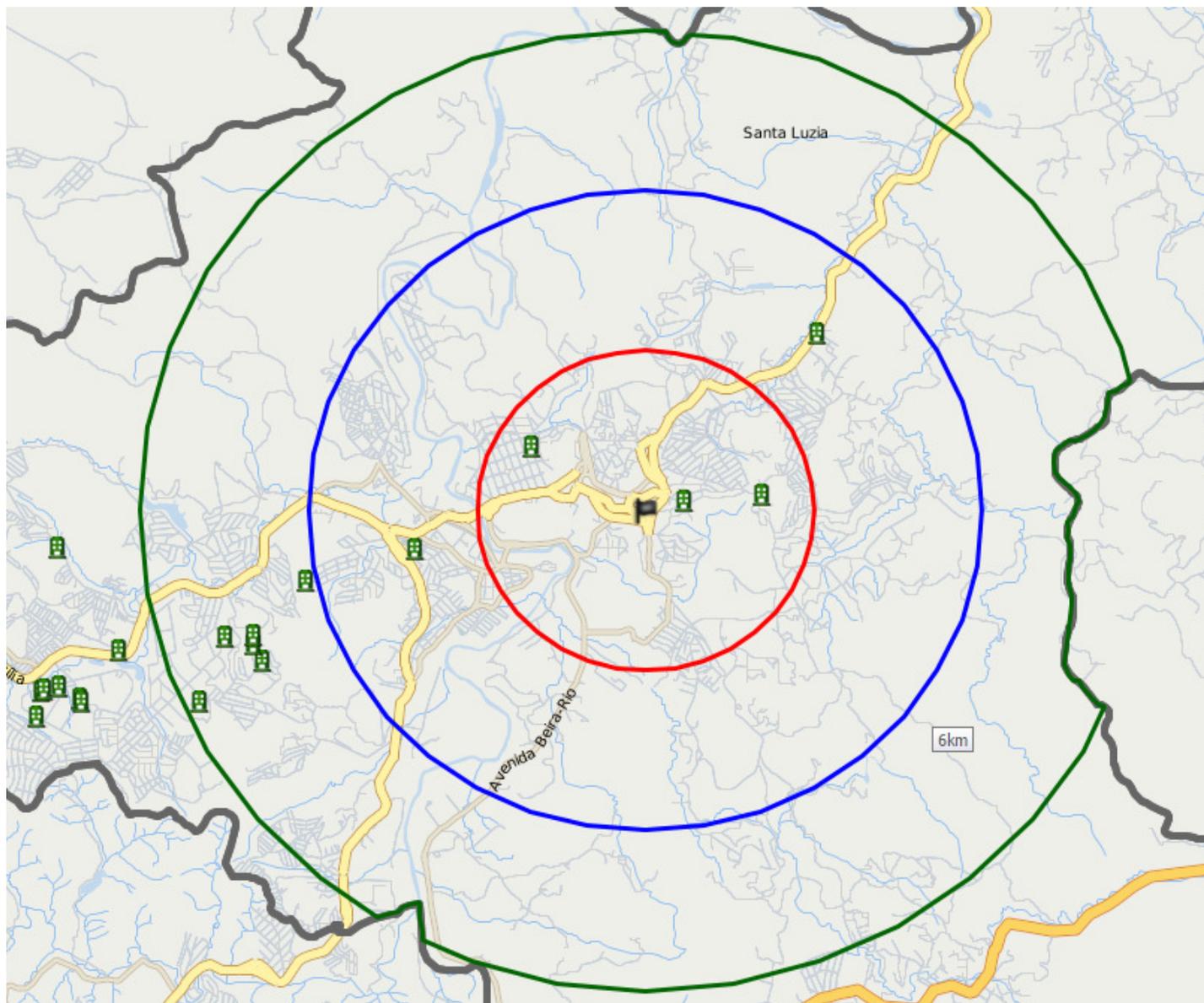
EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – SETEMBRO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

Legenda	
	Residencial
	Comercial

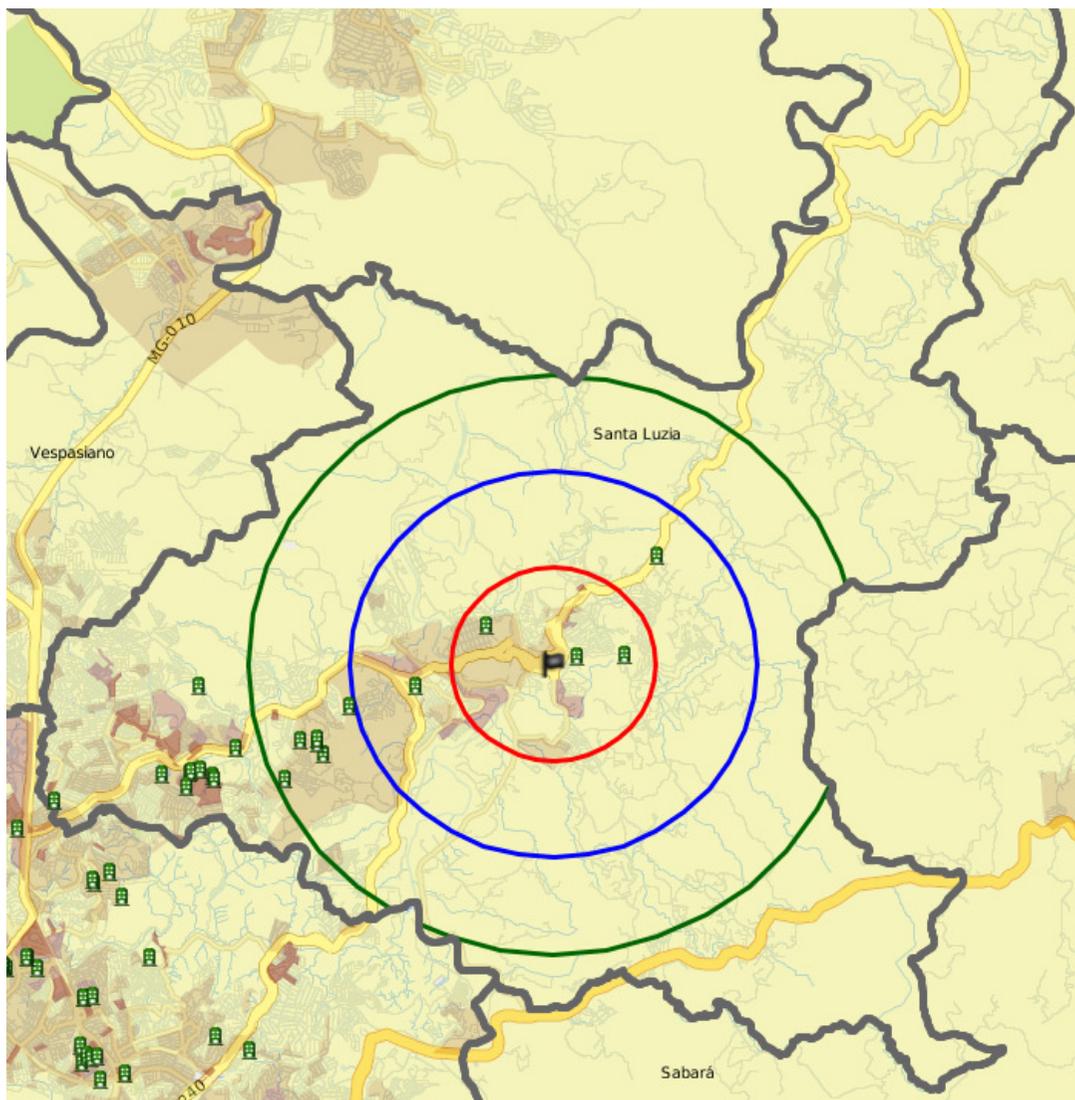
EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – SETEMBRO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

Legenda	
🏠	Residencial
🏢	Comercial

EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – SETEMBRO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

Legenda	
	Residencial
	Comercial

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%)

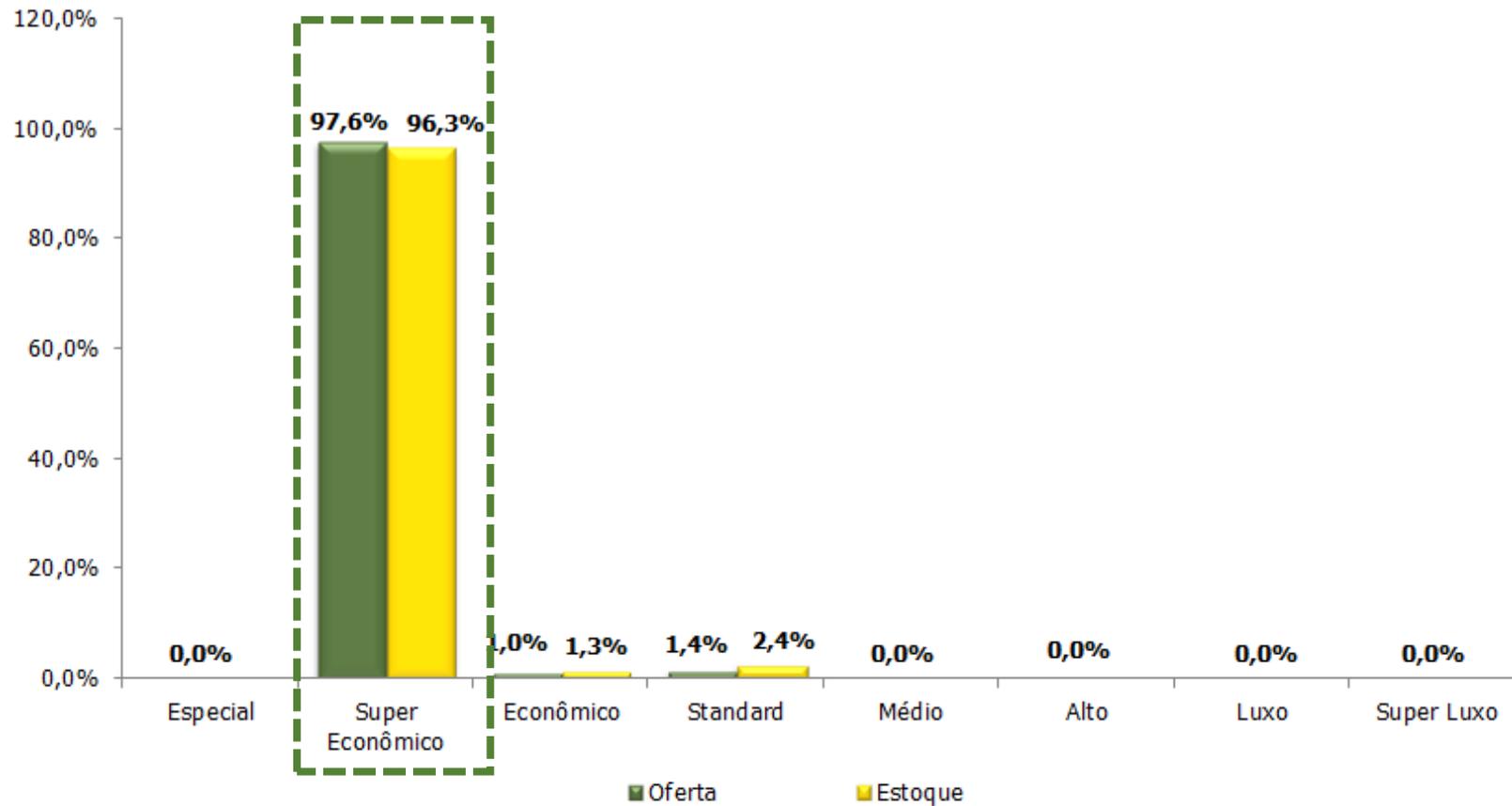
OFERTA RESIDENCIAL POR PADRÃO – SETEMBRO DE 2016

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%	2.703	97,6%	818	96,3%	30,3%
Econômico	de 180.001 até 250.000	3	14,3%	28	1,0%	11	1,3%	39,3%
Standard	de 250.001 até 400.000	3	14,3%	39	1,4%	20	2,4%	51,3%
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%	-
Total	-	21	100%	2.770	100%	849	100%	30,6%

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

- ✓ A oferta inicial correspondeu a 2.770 unidades e a oferta atual, em setembro/2016, foi de 849 unidades, ou seja, 30,6% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda no período.
- ✓ Das 849 unidades disponíveis para comercialização, 96,3% correspondem ao padrão Super Econômico (818 unidades).
- ✓ A maior disponibilidade sobre a oferta inicial encontra-se no padrão Standard, 51,3%, e a menor no padrão Super Econômico, 30,3%.

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



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

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

MERCADO EM COMERCIALIZAÇÃO							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Inicial	Em %	Oferta Atual	Em %	Disponibilidades/ O.I.
Até 2010	3	14,3%	846	30,5%	19	2,2%	2,2%
2011	4	19,0%	428	15,5%	62	7,3%	14,5%
2012	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
2013	1	4,8%	24	0,9%	12	1,4%	50,0%
2014	1	4,8%	128	4,6%	13	1,5%	10,2%
2015	4	19,0%	41	1,5%	15	1,8%	36,6%
2016*	8	38,1%	1.303	47,0%	728	85,7%	55,9%
Total	21	100%	2.770	100%	849	100%	30,6%

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

* Até Setembro

- ✓ Das 849 unidades residenciais disponíveis para comercialização em setembro/16, 1,5% (13 unidades) foram lançadas em 2014, 1,8% (15 unidades) em 2015 e 85,7% (728 unidades) em 2016 (janeiro a setembro).

MERCADO RESIDENCIAL EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO – SETEMBRO 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	19	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2011	0	0	428	62	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	12	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	5	1	28	11	8	3	0	0	0	0	0	0	0	0
2016*	0	0	1.296	723	0	0	7	5	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	0	0	2.703	818	28	11	39	20	0	0	0	0	0	0	0	0

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

* Até Setembro

- ✓ Do total de 849 unidades da oferta atual, observa-se que elas estão disponíveis nos seguintes padrões:
 - ✓ 818 padrão super econômico
 - ✓ 11 padrão econômico
 - ✓ 20 padrão standard
- ✓ O padrão Super Econômico concentra o maior número de unidades da oferta atual (818) sendo que a maioria delas foram lançadas no ano 2016.

PARTICIPAÇÃO DO MERCADO RESIDENCIAL EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO – SETEMBRO 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%
Total	0%	0%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%

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

* Até Setembro

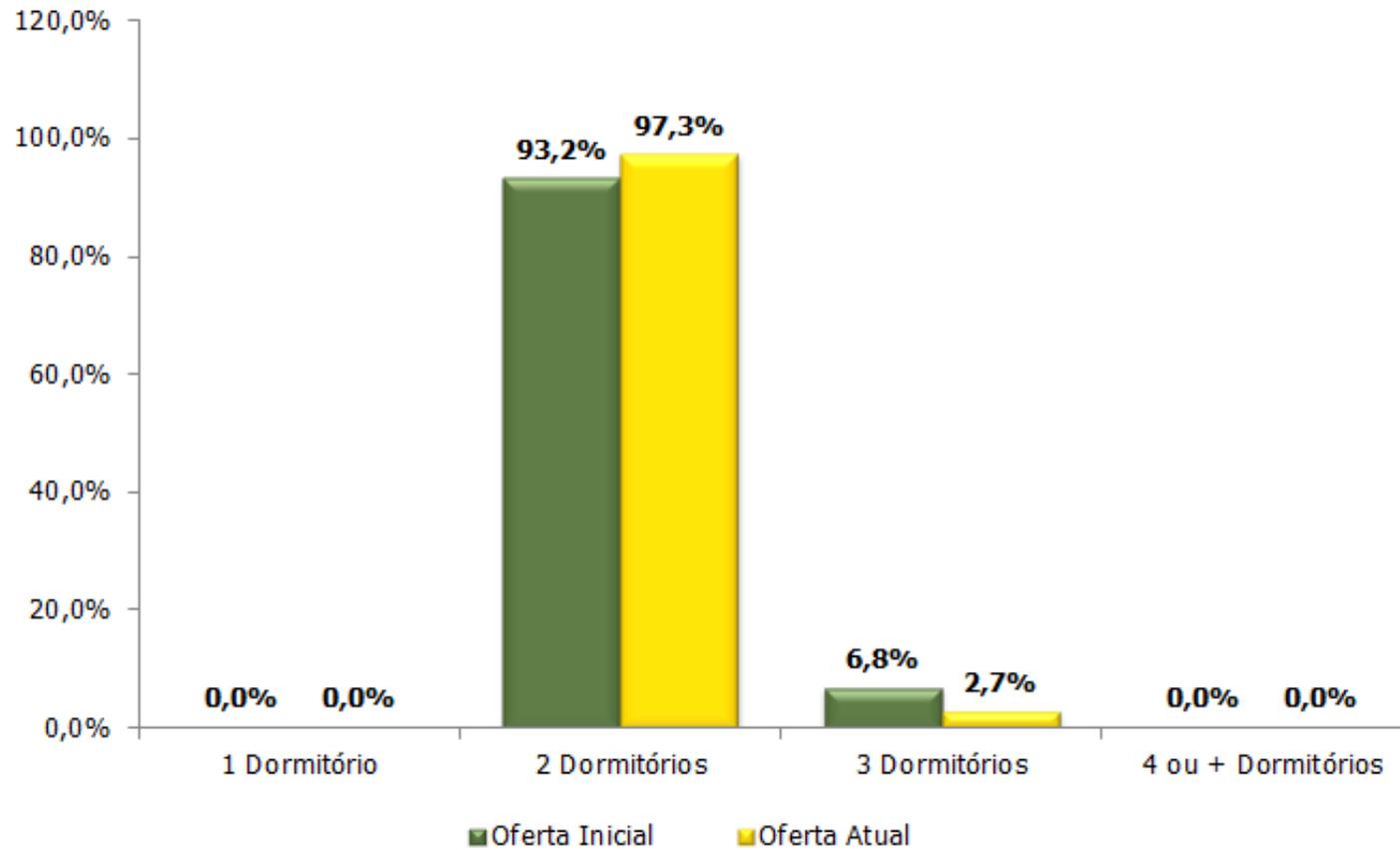
OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL (RESIDENCIAL) POR TIPOLOGIA – SETEMBRO DE 2016

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	2.583	93,2%	826	97,3%	32,0%
3 Dormitórios	187	6,8%	23	2,7%	12,4%
4 ou + Dormitórios	0	0,0%	0	0,0%	-
Total	2.770	100%	849	100%	30,6%

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

- ✓ Desagregando a oferta atual residencial do mês de setembro/2016 por número de quartos, observou-se que 97,3% do total (826 unidades) possuíam 2 quartos e 2,7% (23 unidades) eram de 3 quartos.

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



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

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

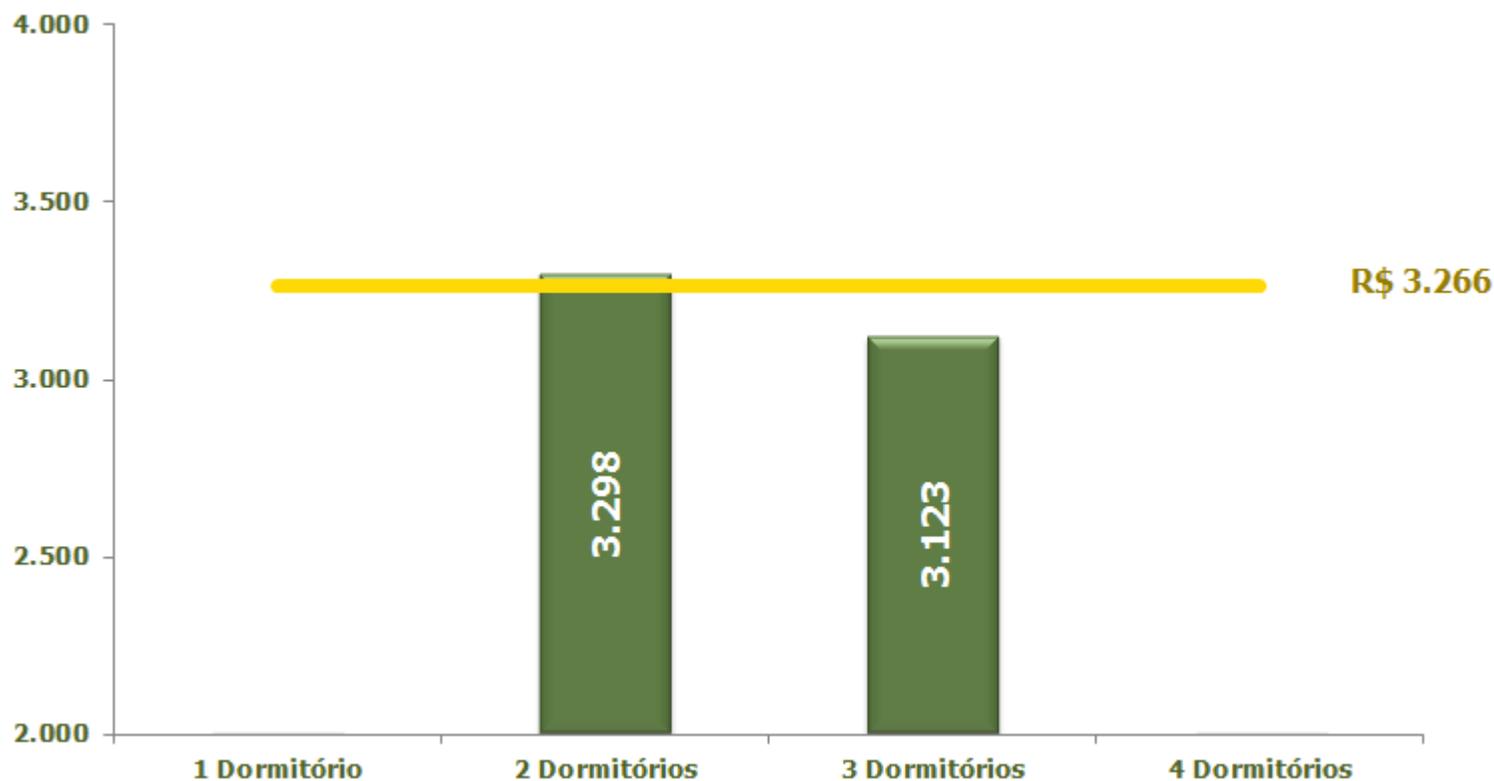
Preço Médio por Tipologia					
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	Área T. Média	R\$/m ² Privativa	R\$/m ² Total
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	148.001	47	62	3.298	2.370
3 Dormitórios	179.900	84	134	3.123	2.116
4 Dormitórios	-	-	-	-	-
Média Geral	150.154	53	91	3.266	1.650

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/m².

- ✓ O preço médio (ticket de venda) das unidades que estavam disponíveis para comercialização em setembro/2016 era de R\$ 150.154.
- ✓ Neste mês o preço por m² da área privativa foi de R\$3.266.

PREÇO MÉDIO DO M² PRIVATIVO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS EM COMERCIALIZAÇÃO POR TIPOLOGIA – SETEMBRO DE 2016



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

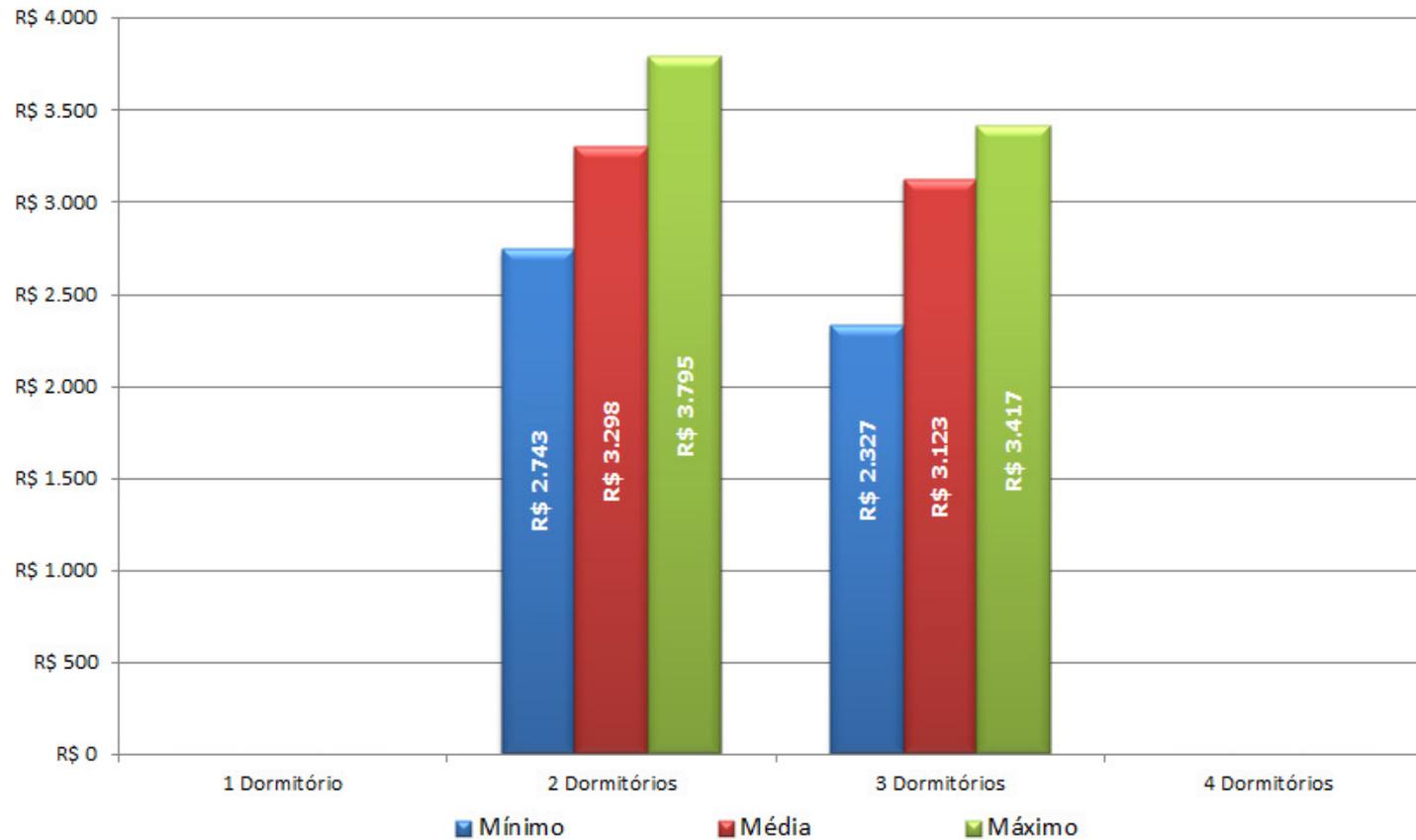
- ✓ Unidades dois quartos possui preço médio de área privativa superior a média geral.

PREÇOS E M² PRIVATIVO RESIDENCIAL – MÁXIMO E MÍNIMO SETEMBRO DE 2016

PREÇOS E M ² PRIVATIVO - MÁXIMO E MÍNIMO							
Tipologia	m ² Privativo			R\$/m ² Privativo			Oferta Atual
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-	0
2 Dormitórios	44	47	53	R\$ 2.743	R\$ 3.298	R\$ 3.795	826
3 Dormitórios	64	84	104	R\$ 2.327	R\$ 3.123	R\$ 3.417	23
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-	0
Média Geral	-	53	-	-	3.266	-	849

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

PREÇOS DO M² PRIVATIVO RESIDENCIAL – MÁXIMO E MÍNIMO – SETEMBRO DE 2016



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

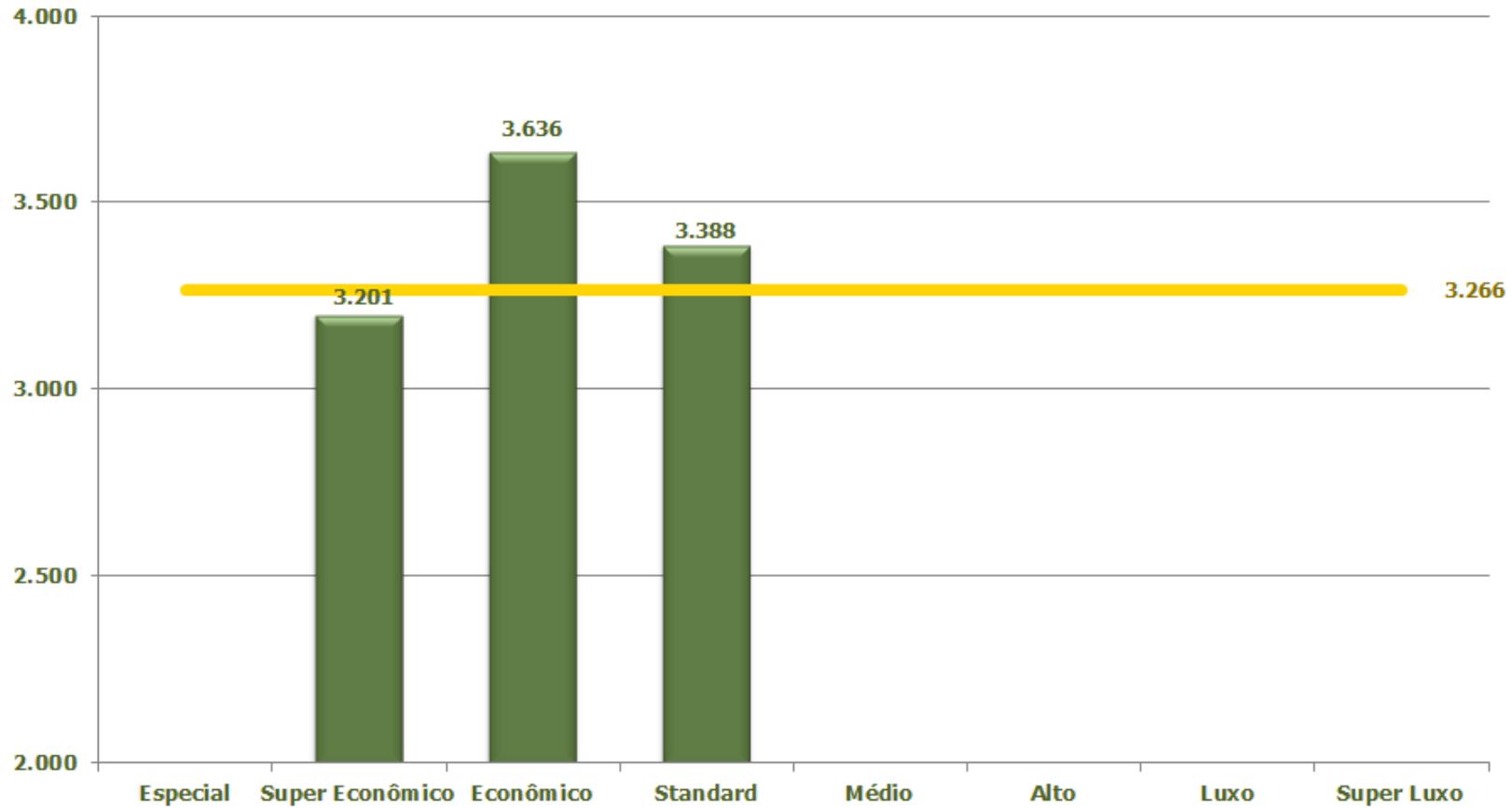
PREÇO MÉDIO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS EM COMERCIALIZAÇÃO POR PADRÃO – SETEMBRO DE 2016

Preço Médio por Padrão					
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	Área T. Média	R\$/m ² Privativa	R\$/m ² Total
Especial	-	-	-	-	-
Super Econômico	147.593	47	62	3.201	2.370
Econômico	189.143	52	0	3.636	0
Standard	299.692	91	134	3.388	2.116
Médio	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-
Luxo	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-
Média Geral	150.154	53	91	3.266	1.650

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

- ✓ Os imóveis do padrão Super Econômico possuem preço médio de R\$ 147.593.
- ✓ O preço médio das unidades com padrão Standard em setembro/16 foi de R\$299.692.

PREÇO MÉDIO (R\$) DO M² PRIVATIVO POR PADRÃO – SETEMBRO DE 2016



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

PREÇO MÉDIO POR ANO DE LANÇAMENTO – SETEMBRO DE 2016

Preço Médio por Área Quadrada Total						
Tipo Imóvel	Preço Médio		Área T. Média		R\$/m ² Total	
	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	148.680	147.360	57	65	2.758	2.176
3 Dormitórios	167.682	320.000	134	134	2.142	2.090
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-
Média Geral	150.972	149.287	95	88	2.450	2.147

Preço Médio por Área Quadrada Privativa						
Tipo Imóvel	Preço Médio		Área Priv. Média		R\$/m ² Privativa	
	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*	Até 2014	2015 a 2016*
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	148.680	147.360	46	47	3.285	3.308
3 Dormitórios	167.682	320.000	74	94	2.872	3.373
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-
Média Geral	150.972	149.287	51	55	3.203	3.319

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

* 2016 : Até o mês de setembro

- ✓ 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 m² de área privativa dos lançamentos que aconteceram até 2014 (mas ainda possuem unidades disponíveis para comercialização) foi de R\$ 3.203, enquanto esse preço, nos lançamentos de 2015 a 2016 (setembro) foi de R\$ 3.319. Esse resultado não significa diretamente queda de preço. Número de empreendimentos pesquisados e até mesmo a especificação deles podem ter influenciado os resultados médios.

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

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - SETEMBRO/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
2 Dormitórios	1.032	425	1.126	2.583	589	159	78	826
3 Dormitórios	7	8	172	187	5	3	15	23
4 ou + Dormitórios	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	1.039	433	1.298	2.770	594	162	93	849

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

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

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - SETEMBRO/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	40,0%	16,5%	43,6%	100%	71,3%	19,2%	9,4%	100%
3 Dormitórios	3,7%	4,3%	92,0%	100%	21,7%	13,0%	65,2%	100%
4 ou + Dormitórios	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0,0%	0,0%	0,0%	0%
Total	37,5%	15,6%	46,9%	100%	70,0%	19,1%	11,0%	100%

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

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

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL POR PADRÃO - SETEMBRO/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	1.032	397	1.274	2.703	589	148	81	818
Econômico	-	28	-	28	-	11	-	11
Standard	7	8	24	39	5	3	12	20
Médio	-	-	-	0	-	-	-	0
Alto	-	-	-	0	-	-	-	0
Luxo	-	-	-	0	-	-	-	0
Super Luxo	-	-	-	0	-	-	-	0
Total	1.039	433	1.298	2.770	594	162	93	849

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

- ✓ Das 594 unidades na Planta que estavam sendo ofertadas em setembro/16, 589 eram do padrão Super Econômico (com faixa de valor de até R\$180.000) e 5 do padrão Standard (R\$250.001 até R\$400.000).

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

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL POR PADRÃO - SETEMBRO/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	38,2%	14,7%	47,1%	100%	72,0%	18,1%	9,9%	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%
Total	37,5%	15,6%	46,9%	100%	70,0%	19,1%	11,0%	100%

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



ANÁLISE GERAL DA
CONCORRÊNCIA
COMERCIAL
SANTA LUZIA

REFERÊNCIA: AGO/2016

MERCADO COMERCIAL - SETEMBRO 2016

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



ANÁLISE DE VGV

SANTA LUZIA

VGV INICIAL E ATUAL POR PADRÃO – SETEMBRO 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	2.703	818	1.885	R\$ 398.943	R\$ 119.815	R\$ 279.128
Econômico	3	R\$ 200.194	28	11	17	R\$ 5.296	R\$ 2.086	R\$ 3.210
Standard	3	R\$ 299.692	39	20	19	R\$ 11.688	R\$ 5.909	R\$ 5.779
Médio	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	21	-	2.770	849	1.921	R\$ 415.927	R\$ 127.810	R\$ 288.117

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

VGV POR PADRÃO UNIDADES LANÇADAS E VENDIDAS

VGV POR PADRÃO UNIDADES LANÇADAS - JANEIRO A SETEMBRO DE 2016 UNIDADES VENDIDAS - SETEMBRO DE 2016						
Padrão	LANÇAMENTOS			VENDAS		
	Empreend. Lançados	Unidades Lançadas	VGV Lançado (R\$ MIL)	Empreend. Com vendas	Unidades Vendidas	VGV Vendido (R\$ MIL)
Especial	0	0	R\$ -	0	0	R\$ -
Super Econômico	7	1.296	R\$ 189.710	8	257	R\$ 38.501
Econômico	0	0	R\$ -	3	4	R\$ 758
Standard	1	7	R\$ 1.960	1	1	R\$ 341
Médio	0	0	R\$ -	0	0	R\$ -
Alto	0	0	R\$ -	0	0	R\$ -
Luxo	0	0	R\$ -	0	0	R\$ -
Super Luxo	0	0	R\$ -	0	0	R\$ -
Total	8	1.303	R\$ 191.670	12	262	R\$ 39.600

*Unidades Lançadas são referentes as lançadas de janeiro a setembro 2016

*Total Vendidas representa as unidades vendidas em setembro 2016, independente do ano de lançamento

FONTE: BRAIN



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 setembro 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

Mariana Liberato Hirt

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