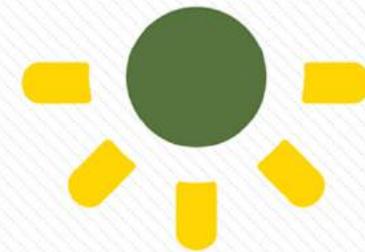


BRA!N Bureau de
Inteligência
Corporativa
Let's Brain!



ANÁLISE DO MERCADO IMOBILIÁRIO

SANTA LUZIA

4º TRIMESTRE - 2016



SUMÁRIO

SUMÁRIO

1. Informações Gerais do Mercado de Santa Luzia.....	5
2. Análise Geral da Concorrência Residencial	22
3. Análise Geral da Concorrência Comercial.....	42
4. Análise de VGV.....	44
5. Metodologia.....	47



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

ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – 4ºT2016

- ✓ No 4º trimestre foram lançados 3 empreendimentos, com 840 unidades dos padrões super econômico e econômico. Gerando um VGV de R\$ 125,0 milhões.
- ✓ Em Santa Luzia, de janeiro a dezembro de 2016, foram lançados 11 empreendimentos residenciais, com 2.143 apartamentos.
- ✓ Do total de 2.143 unidades residenciais lançadas no período, 2.136 (99,7%) corresponderam aos padrões Super Econômico e Econômico. No mesmo período foram apenas 7 unidades (0,3%) para os demais padrões.
- ✓ O VGV lançado em 2016 de janeiro a dezembro totalizou R\$316,7 milhões, sendo este todo no segmento residencial.

ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – 4ºT2016

- ✓ No 4º trimestre, na cidade de Santa Luzia, foram vendidos 203 unidades residenciais, o VGV vendido foi de R\$ 29,5 milhões.
- ✓ A oferta inicial correspondeu a 3.610 unidades e a oferta atual, em dezembro/2016, foi de 1.486 unidades, ou seja, 41,2% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda no período.
- ✓ Dos 1.486 apartamentos disponíveis para comercialização, 97,9% correspondem ao padrão Super Econômico (1.455 unidades) e 0,7% ao padrão Econômico (10 unidades).

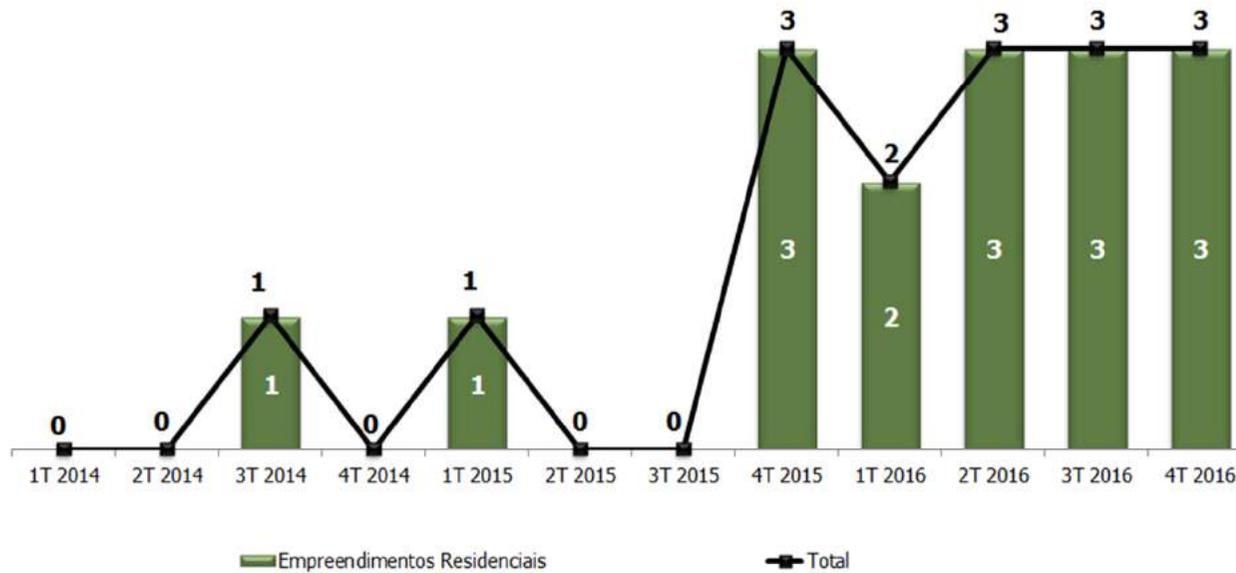
ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE MERCADO – 4ºT 2016

- ✓ A maior disponibilidade sobre a oferta inicial encontra-se no padrão Standard, 53,81,3% e a menor no padrão Econômico, 35,7%.
- ✓ Desagregando a oferta atual residencial do mês de dezembro/2016 por número de quartos, observou-se que 98,5% do total (1.464 unidades) possuíam 2 quartos e 1,5% (22 unidades) eram de 3 quartos.
- ✓ O preço médio do m² privativo residencial é R\$ 3.359 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:

4T2015: 3 empreendimentos

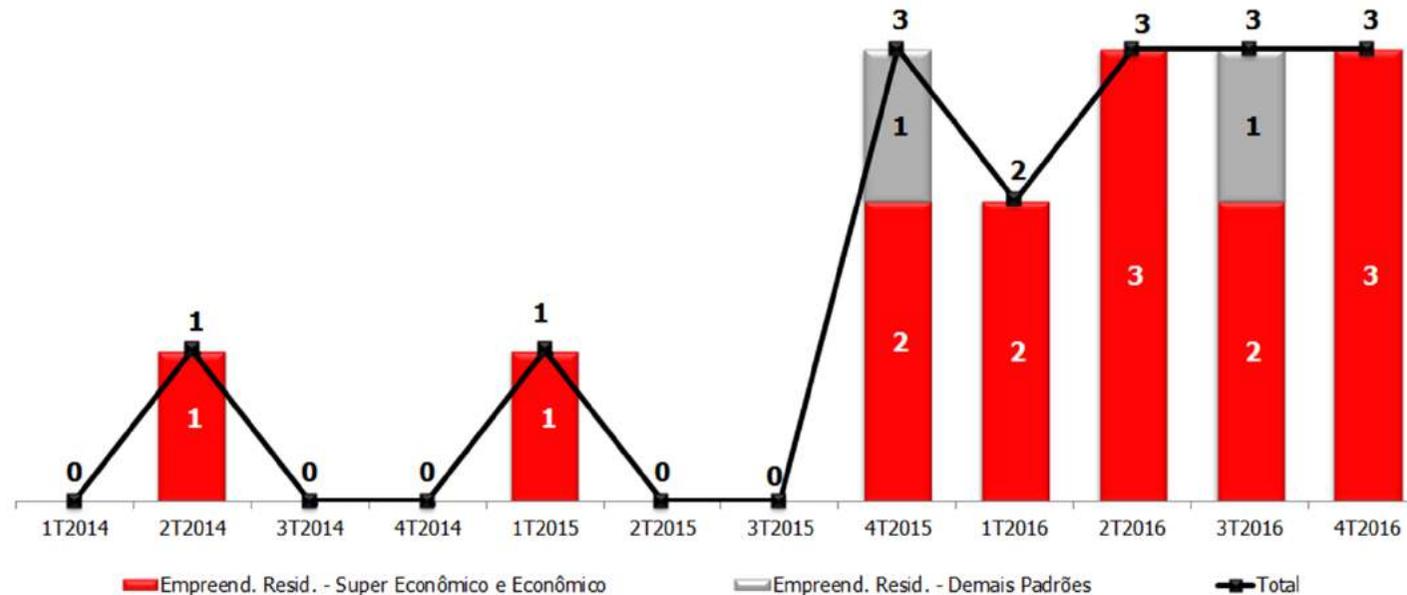
4T2016: 3 empreendimentos

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

- ✓ **No segmento residencial foram lançados 11 empreendimentos em Santa Luzia de janeiro a dezembro de 2016.**

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO EM SANTA LUZIA

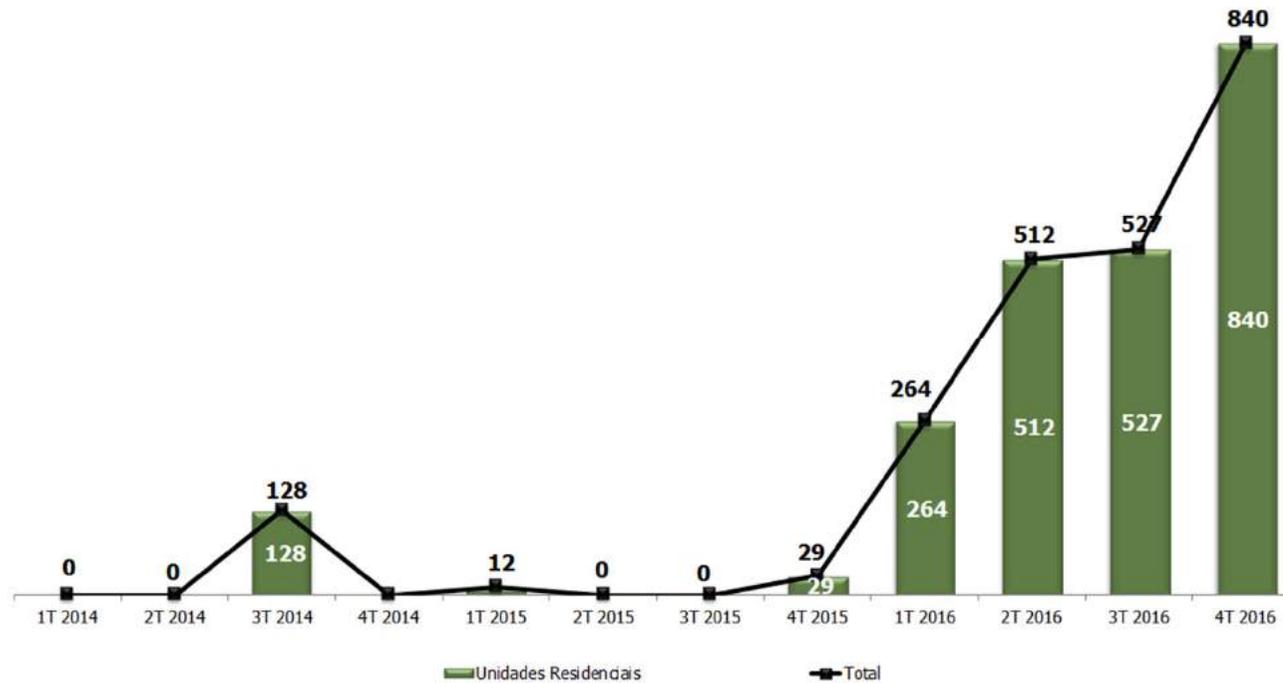
Empreendimentos Lançados - Por trimestre - Por Padrão



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

- ✓ Dos 11 empreendimentos residenciais lançados de janeiro a dezembro de 2016, 10 são do 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:

4T2015: 29 unidades

4T2016: 840 unidades

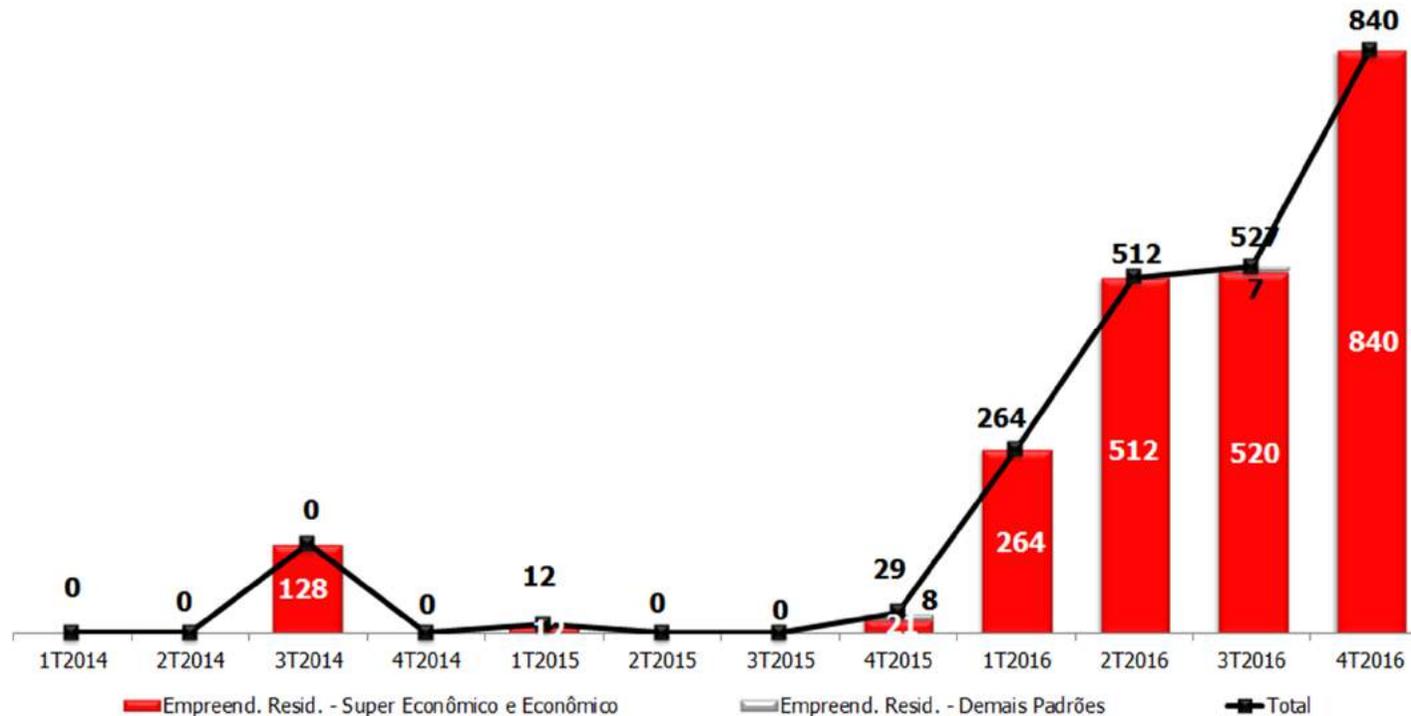
✓ Aumentou em 2.796,6% do 4T2015 para o 4T2016.

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

- ✓ De janeiro a dezembro de 2016 a cidade de Santa Luzia apresentou um volume de 2.143 apartamentos lançados.
- ✓ Se compararmos o número de unidades lançadas em 2015 e 2016, nota-se um aumento expressivo no ano de 2016.

UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO EM SANTA LUZIA

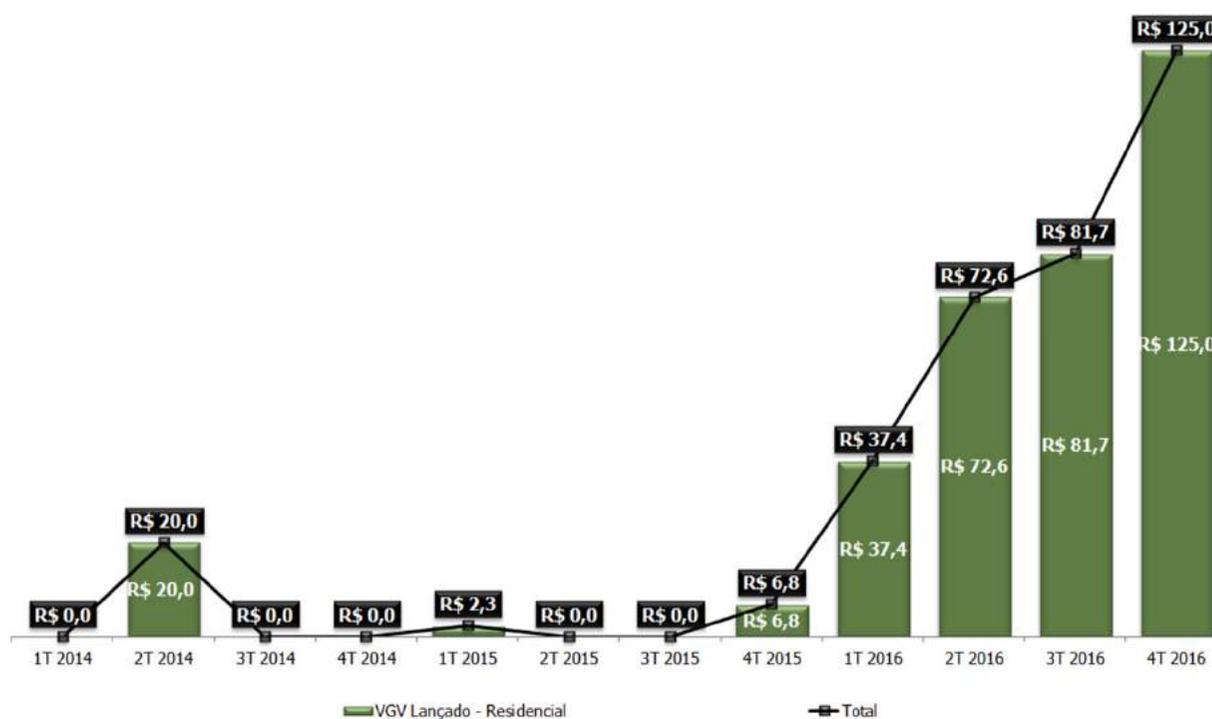
Unidades Lançadas - Por trimestre - Por Padrão



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

- ✓ Das 2.143 unidades residenciais lançadas de janeiro a dezembro de 2016, 2.136 (99,7%) corresponderam aos padrões Super Econômico e Econômico. Apenas 7 unidades (0,3%) para os demais padrões.

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



VGW de lançamentos residenciais:

4T2015: R\$ 6,8 milhões

4T2016: R\$ 125,0 milhões

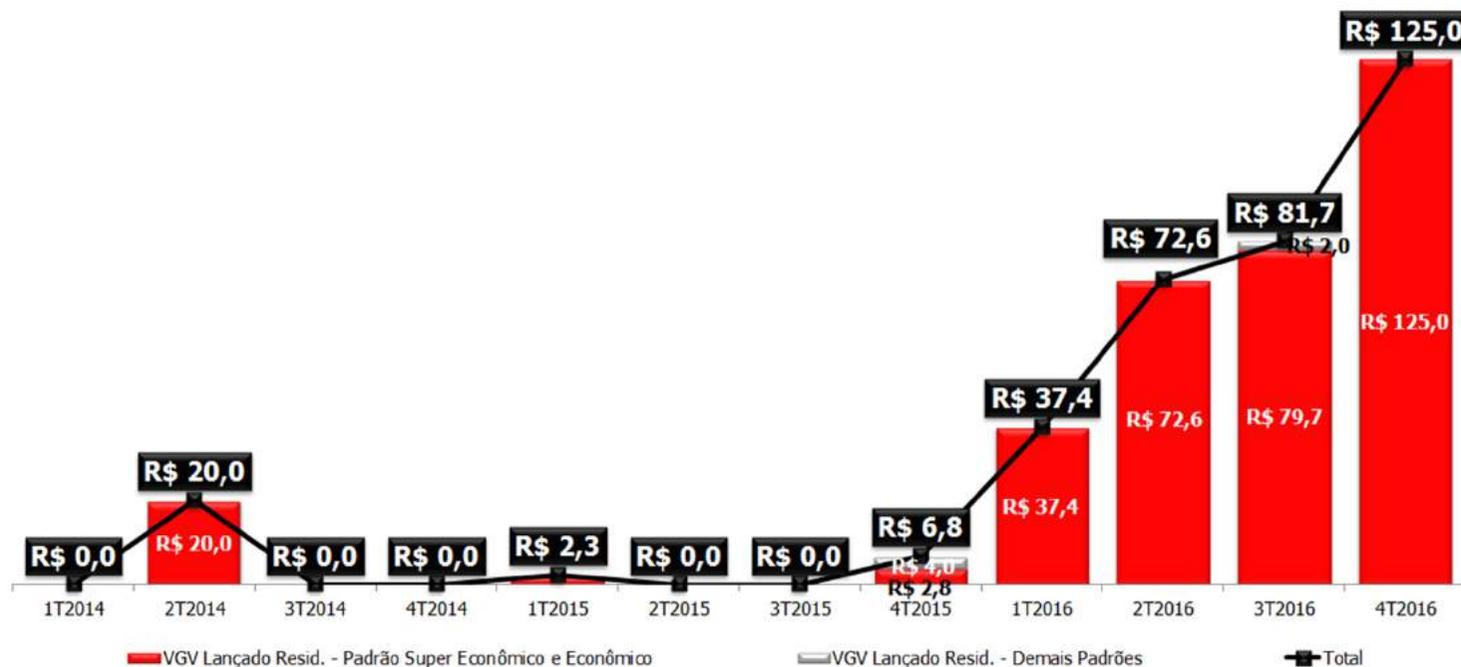
✓ **Aumentou em 1.738,2% do 4T2015 para o 4T2016.**

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

- ✓ **O VGV lançado de janeiro a dezembro de 2016 totalizou R\$316,7 milhões, sendo este somente residencial.**
- ✓ **Se compararmos o VGV lançado em 2015 e 2016, nota-se um aumento expressivo no ano de 2016.**

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

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



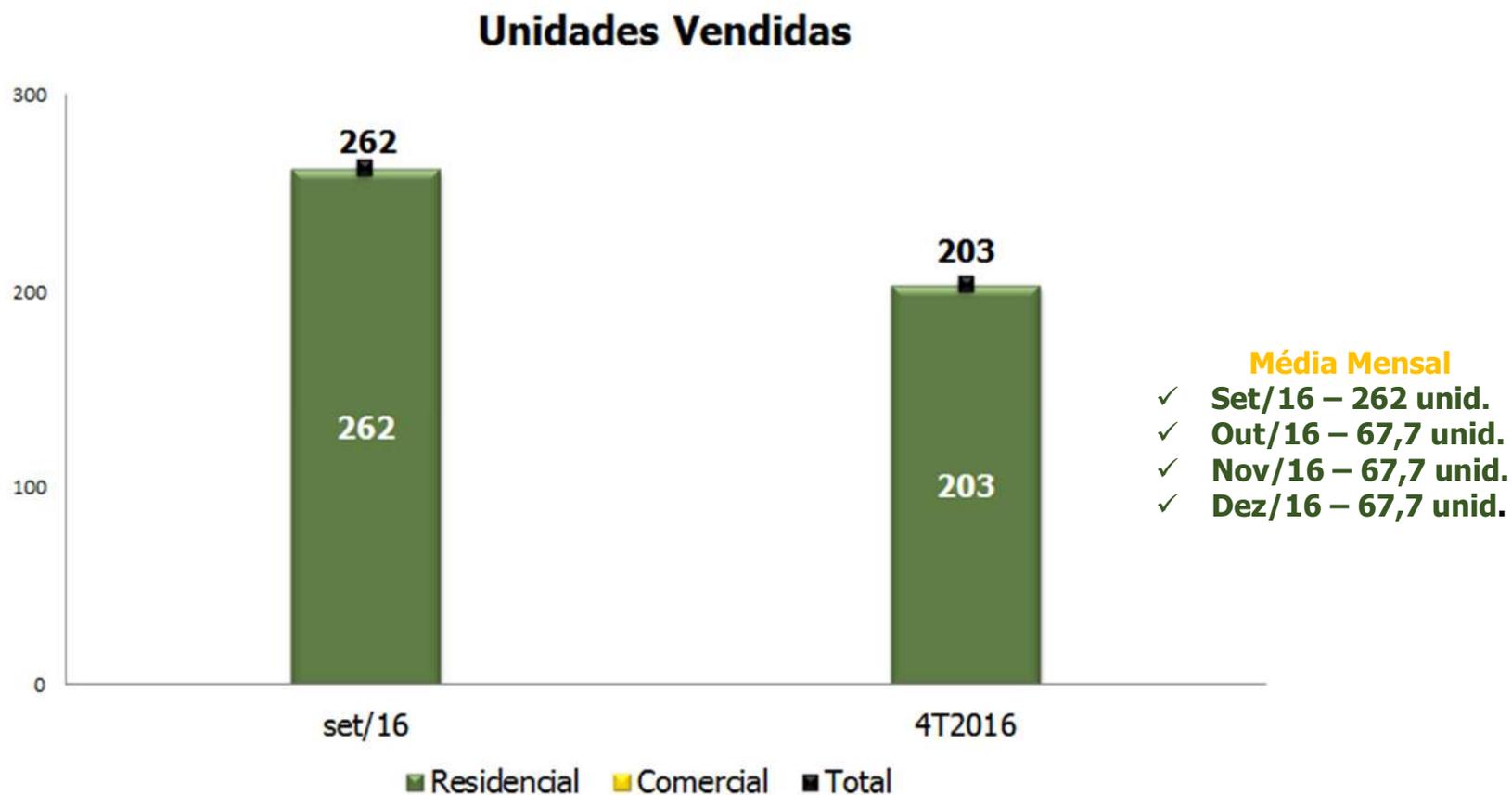
Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luzia. Brain - Pesquisa e Consultoria.

- ✓ Em 2016, janeiro e dezembro, os lançamentos de empreendimentos de Padrão Super Econômico e Econômico totalizaram R\$ 314,7 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!

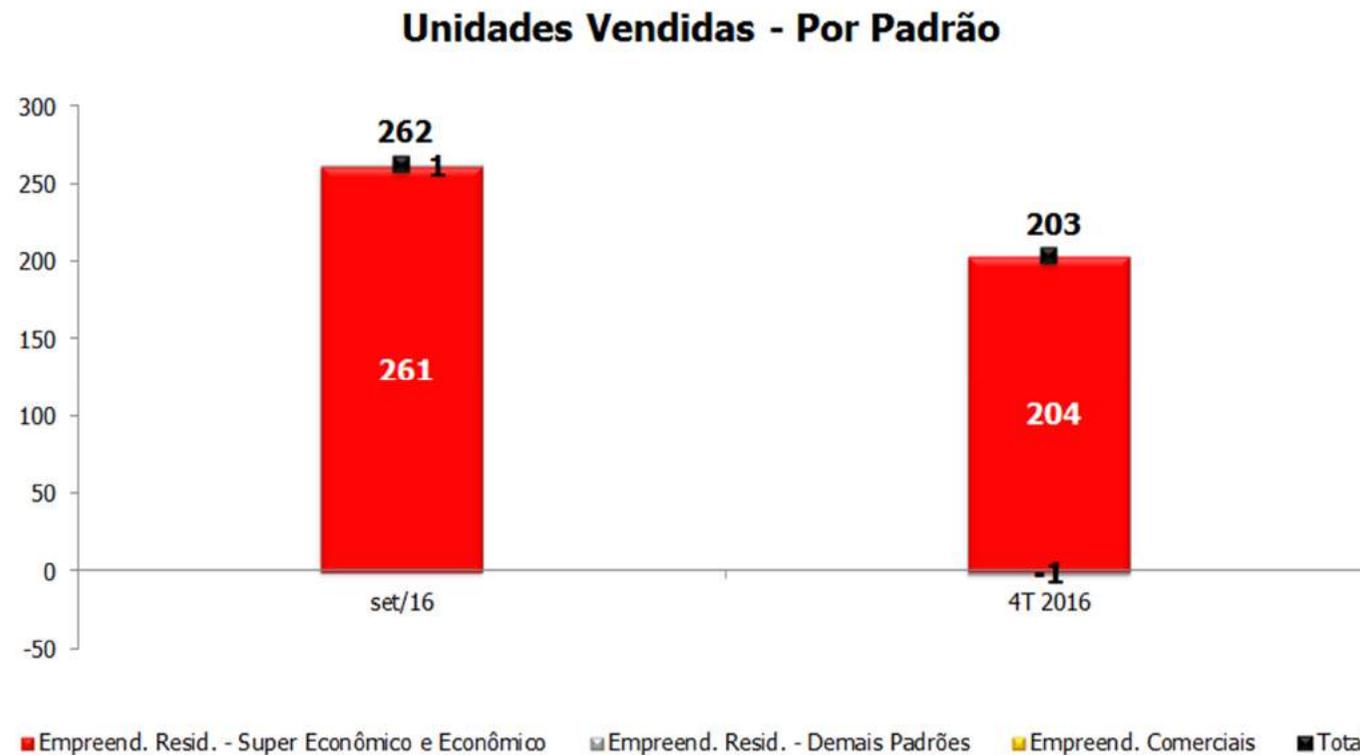
UNIDADES VENDIDAS – SANTA LUZIA



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

✓ No 4 Trimestre de 2016 foram vendidas 203 unidades no mercado imobiliário de Santa Luzia.

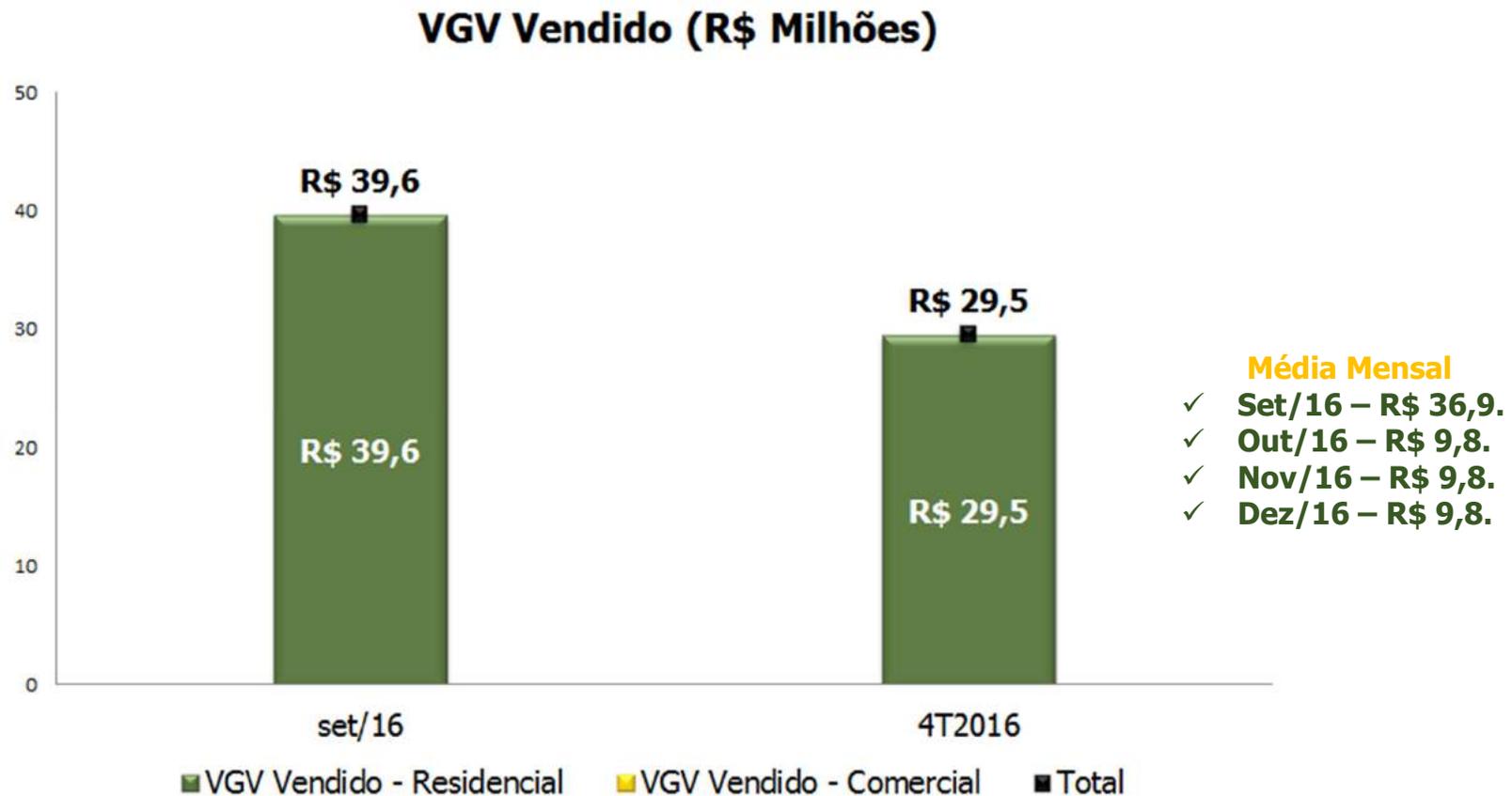
UNIDADES VENDIDAS POR PADRÃO – SANTA LUZIA



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

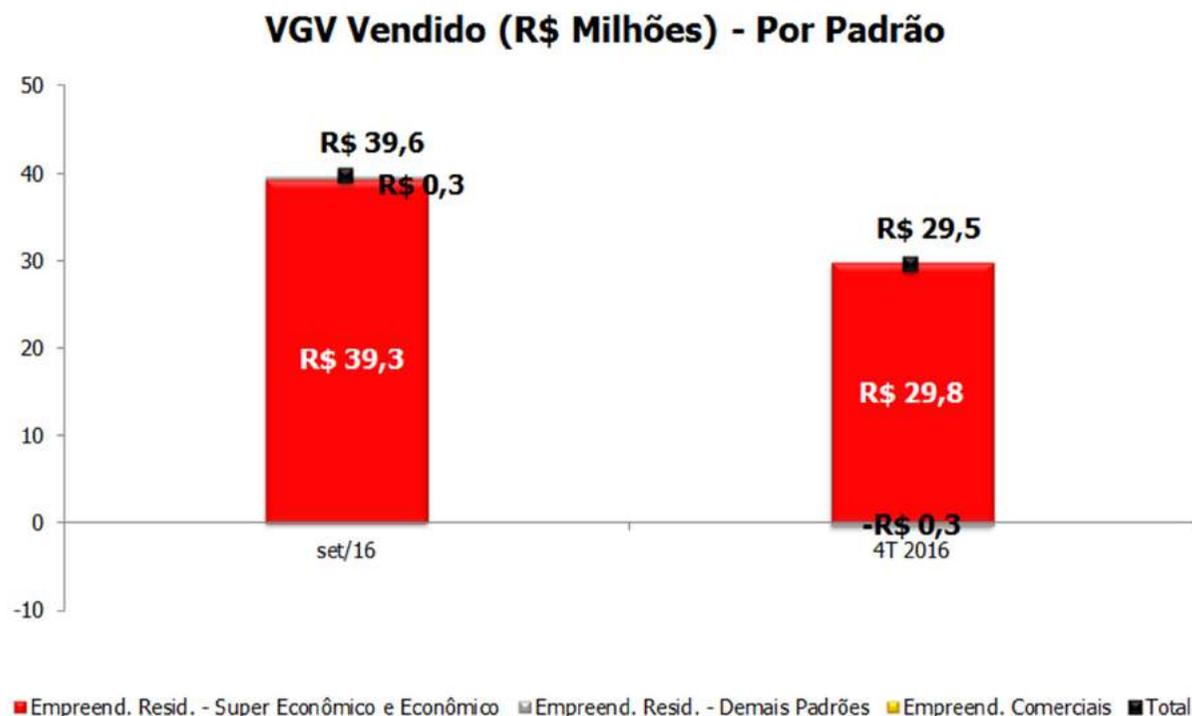
- ✓ Das 203 unidades residenciais vendidas no 4º trimestre, 204 corresponderam a empreendimentos super econômico (até R\$180.000) e econômico (de R\$180.001 até R\$250.000). Os demais padrões totalizaram menos 1 unidade.

VGW VENDIDO (R\$ MILHÕES) – SANTA LUZIA



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

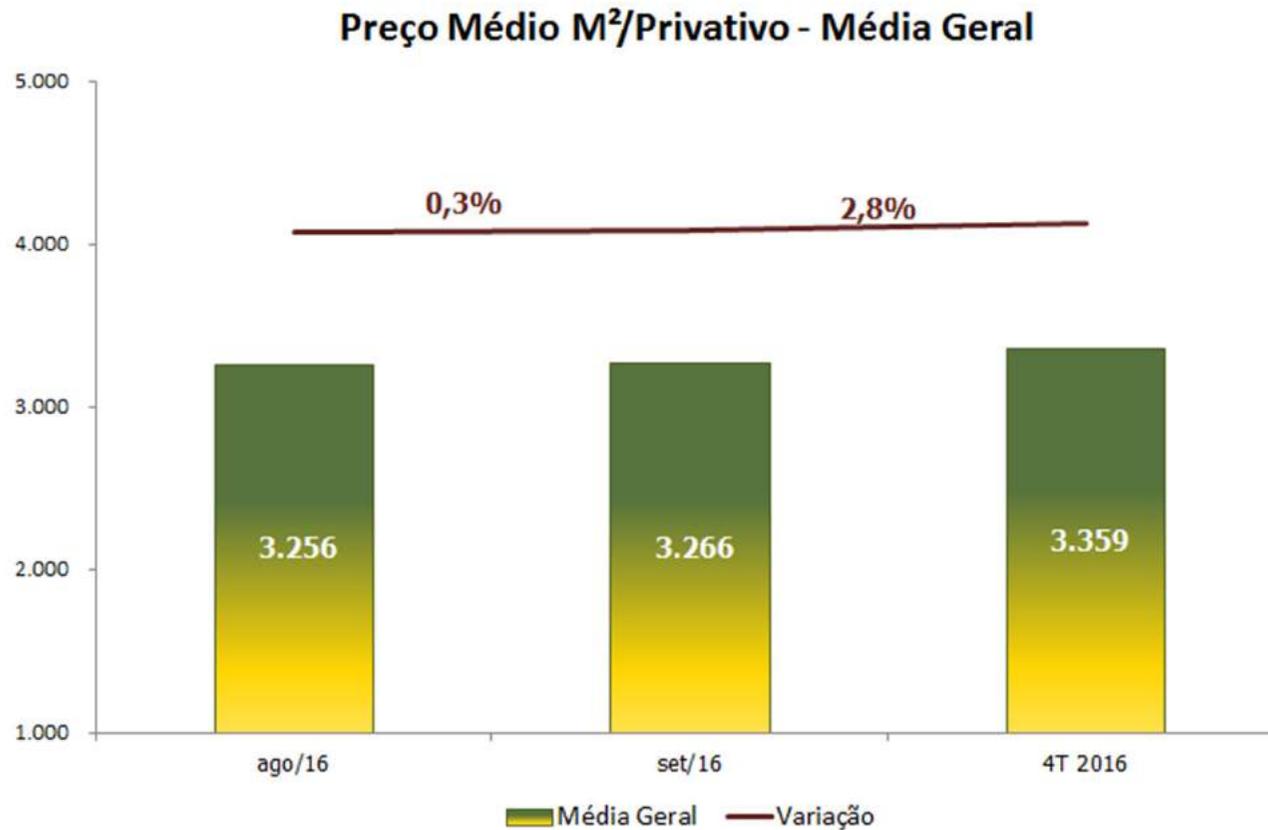
VGW VENDIDO (R\$ MILHÕES) POR PADRÃO – SANTA LUZIA



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

- ✓ O VGV vendido de unidades residenciais totalizou R\$ 29,5 milhões no 4º trimestre de 2016.
- ✓ As 204 unidades que foram vendidas no segmento Super Econômico (até R\$ 180.000) e Econômico (de R\$180.001 até R\$250.000) geraram um VGV de R\$ 29,5 milhões, sendo que a unidade que voltou para ser comercializada nos demais padrões gerou um VGV de R\$ -0,3 milhões.

PREÇO MÉDIO M²/ PRIVATIVO – RESIDENCIAL - MÉDIA GERAL



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

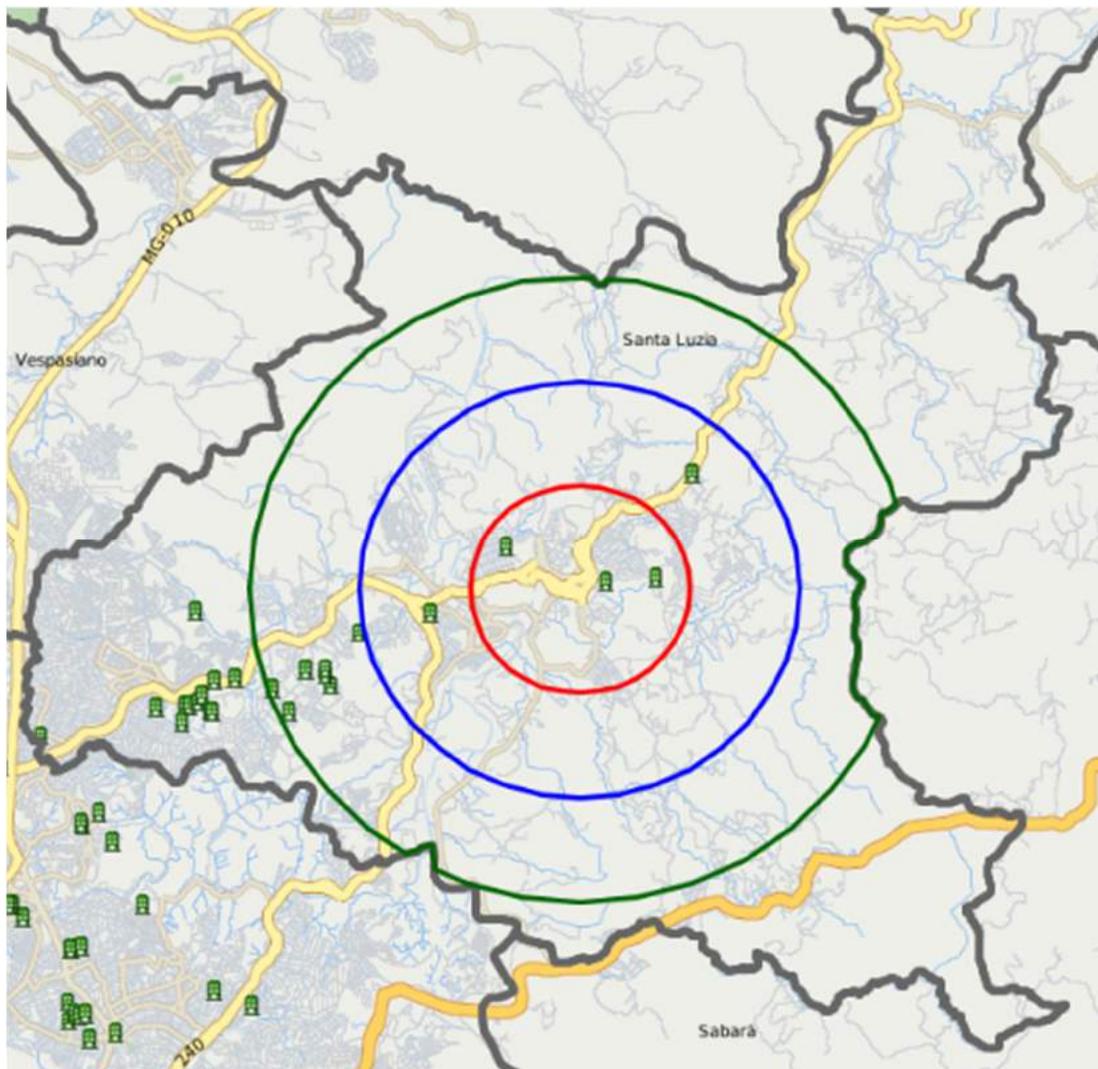


ANÁLISE GERAL DA
CONCORRÊNCIA
RESIDENCIAL

SANTA LUZIA

REFERÊNCIA: DEZ/2016

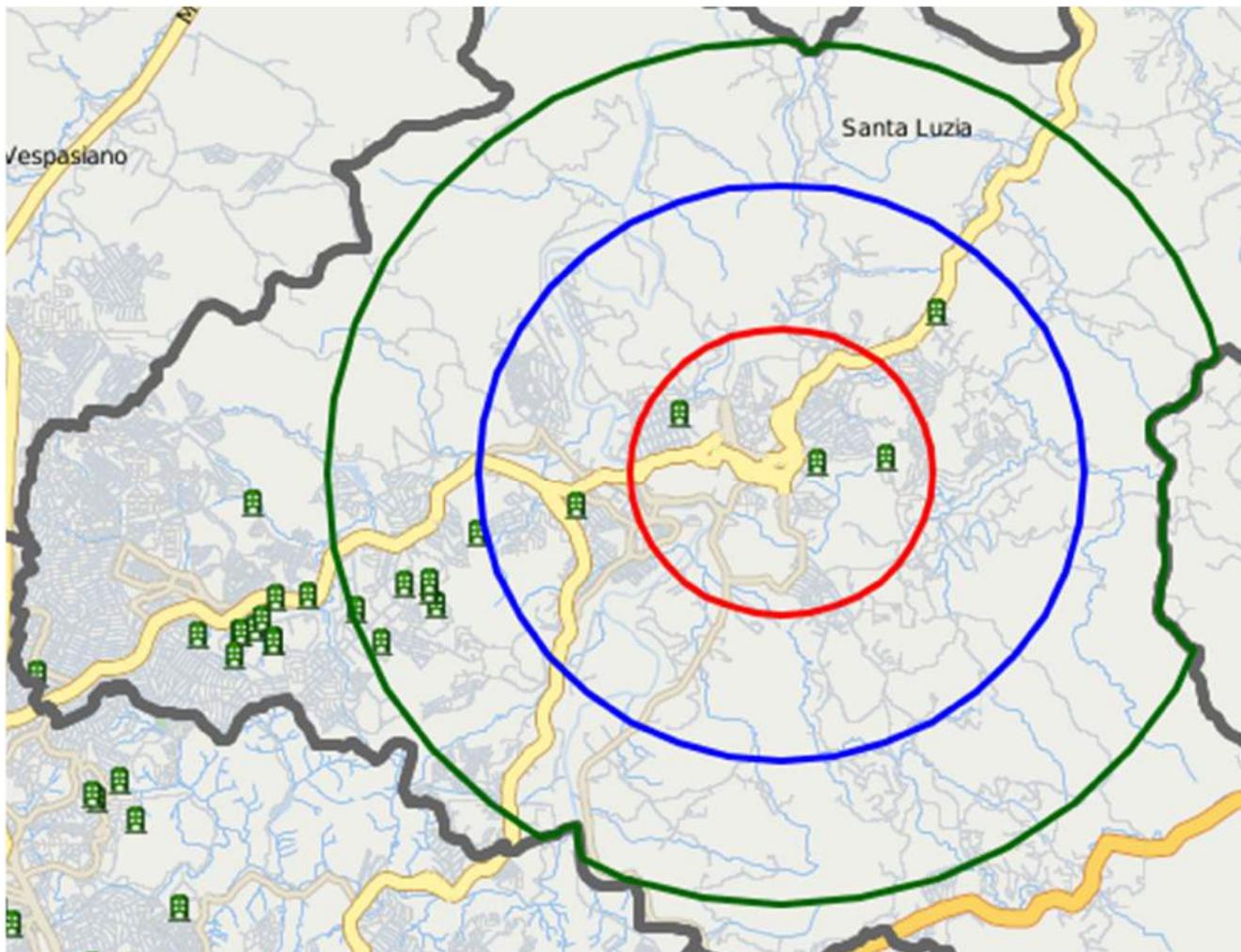
EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – DEZEMBRO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

Legenda	
	Residencial
	Comercial

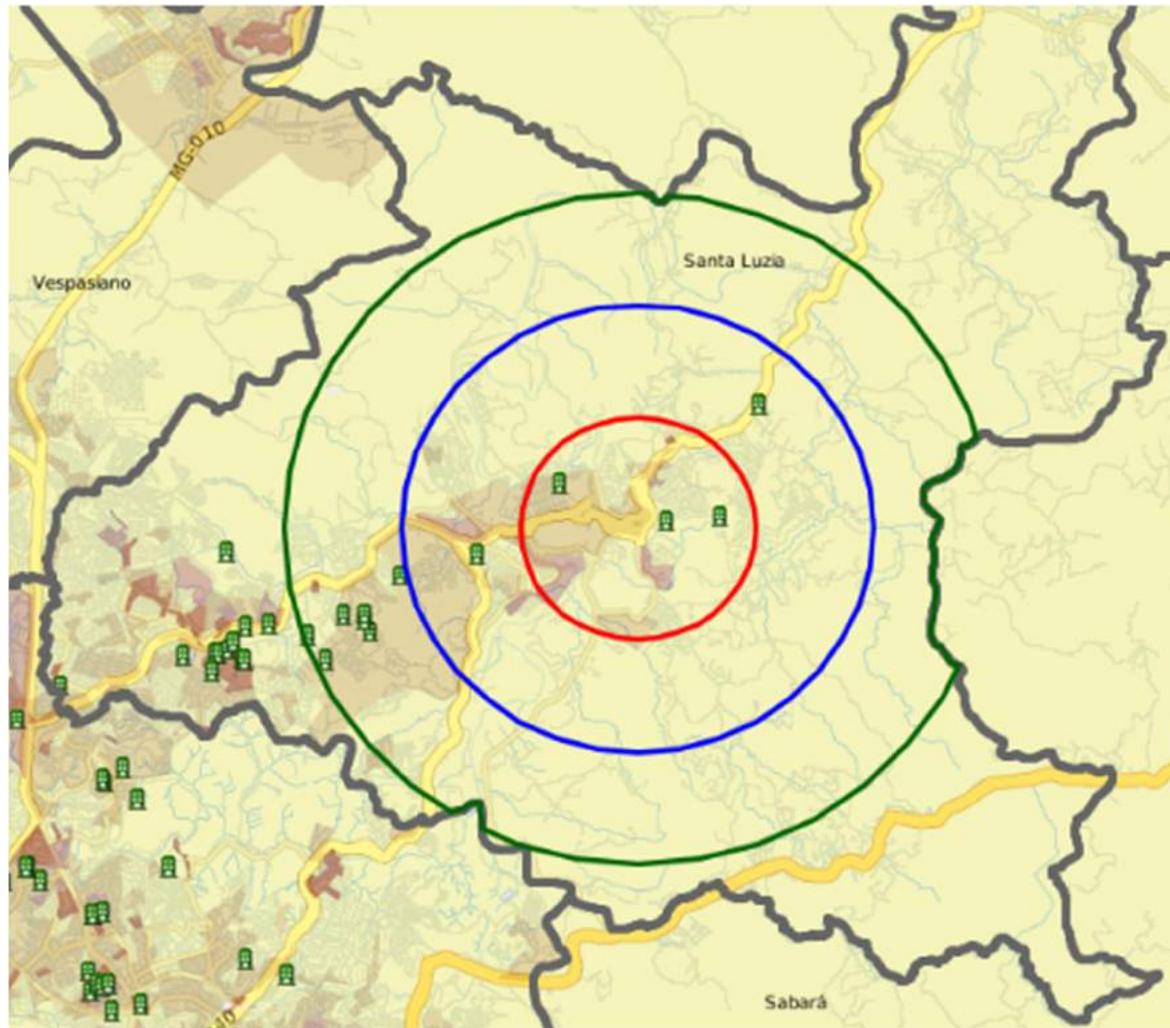
EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – DEZEMBRO DE 2016



LEGENDA	
Raios	
	Até 2 KM
	Até 4 KM
	Até 6 KM

Legenda	
	Residencial
	Comercial

EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS À VENDA EM SANTA LUZIA – DEZEMBRO 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%)

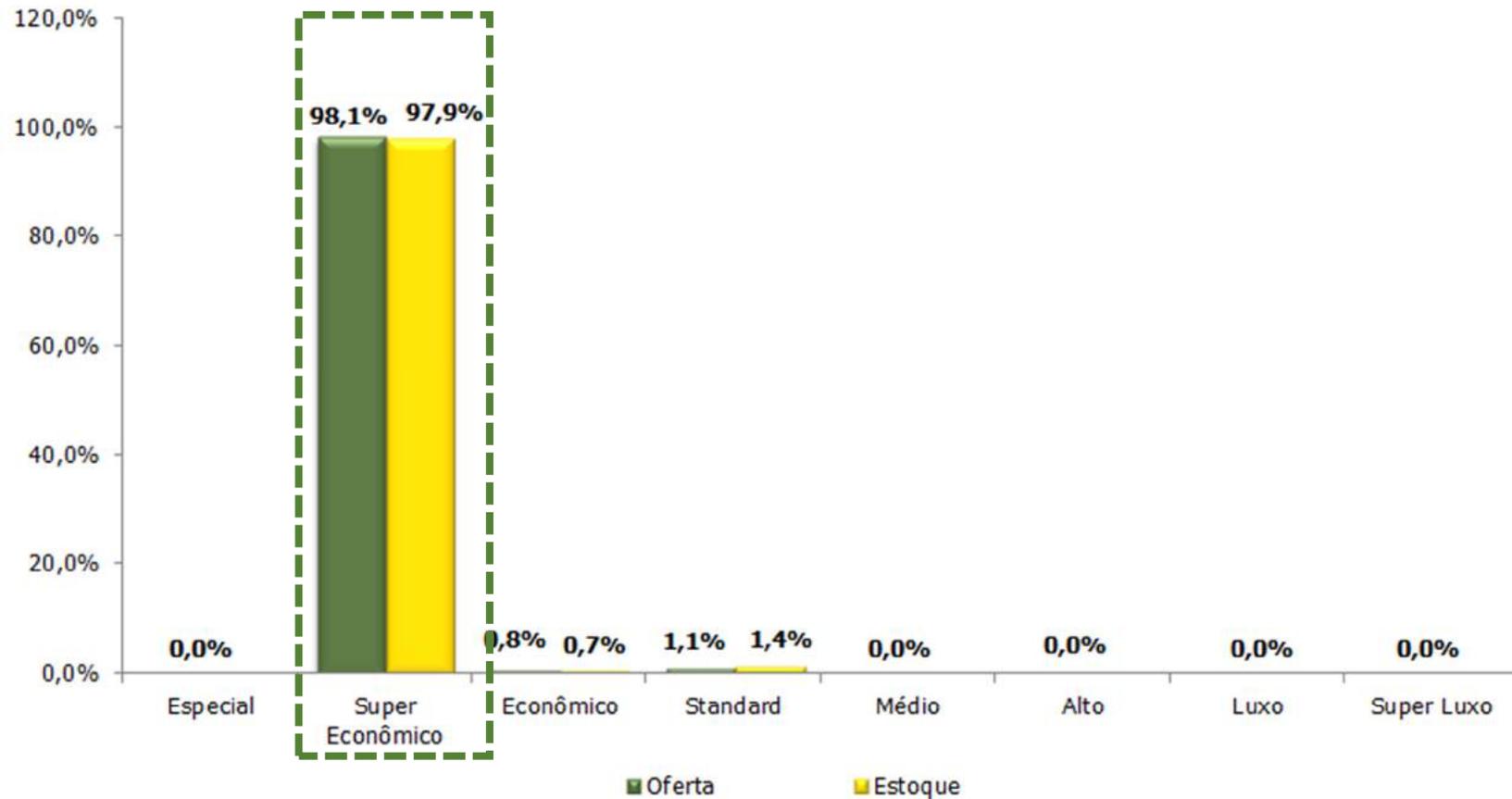
OFERTA RESIDENCIAL POR PADRÃO – DEZEMBRO DE 2016

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	19	79,2%	3.543	98,1%	1.455	97,9%	41,1%
Econômico	de 180.001 até 250.000	2	8,3%	28	0,8%	10	0,7%	35,7%
Standard	de 250.001 até 400.000	3	12,5%	39	1,1%	21	1,4%	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%	-
Total	-	24	100%	3.610	100%	1.486	100%	41,2%

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

- ✓ A oferta inicial correspondeu a 3.610 unidades e a oferta atual, em dezembro/2016, foi de 1.486 unidades, ou seja, 41,2% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda no período.
- ✓ Das 1.486 unidades disponíveis para comercialização, 97,9% correspondem ao padrão Super Econômico (1.455 unidades).
- ✓ A maior disponibilidade sobre a oferta inicial encontra-se no padrão Standard, 53,8%, e a menor no padrão Econômico, 35,7%.

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



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

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

MERCADO EM COMERCIALIZAÇÃO							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Inicial	Em %	Oferta Atual	Em %	Disponibilidade s/ O.I.
Até 2010	3	12,5%	846	23,4%	11	0,7%	1,3%
2011	4	16,7%	428	11,9%	62	4,2%	14,5%
2012	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
2013	1	4,2%	24	0,7%	12	0,8%	50,0%
2014	1	4,2%	128	3,5%	6	0,4%	4,7%
2015	4	16,7%	41	1,1%	15	1,0%	36,6%
2016	11	45,8%	2.143	59,4%	1.380	92,9%	64,4%
Total	24	100%	3.610	100%	1.486	100%	41,2%

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

- ✓ Das 1.486 unidades residenciais disponíveis para comercialização em dezembro/16, 0,4% (6 unidades) foram lançadas em 2014, 1,0% (15 unidades) em 2015 e 92,9% (1.380 unidades) em 2016 (janeiro a dezembro).

MERCADO RESIDENCIAL EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO – DEZEMBRO 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	11	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	6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2015	0	0	5	1	28	10	8	4	0	0	0	0	0	0	0	0
2016	0	0	2.136	1.375	0	0	7	5	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	0	0	3.543	1.455	28	10	39	21	0	0	0	0	0	0	0	0

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

- ✓ Do total de 1.486 unidades da oferta atual, observa-se que elas estão disponíveis nos seguintes padrões:
 - ✓ 1.455 padrão super econômico
 - ✓ 10 padrão econômico
 - ✓ 21 padrão standard
- ✓ O padrão Super Econômico concentra o maior número de unidades da oferta atual (1.455) sendo que a maioria delas foram lançadas no ano 2016.

PARTICIPAÇÃO DO MERCADO RESIDENCIAL EM COMERCIALIZAÇÃO POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO – DEZEMBRO 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%	0,0%	31,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2011	0,0%	0,0%	16,0%	6,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	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%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2013	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	62,0%	48,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2014	0,0%	0,0%	5,0%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2015	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	100,0%	100,0%	20,0%	19,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
2016	0,0%	0,0%	48,0%	92,0%	0,0%	0,0%	18,0%	33,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	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

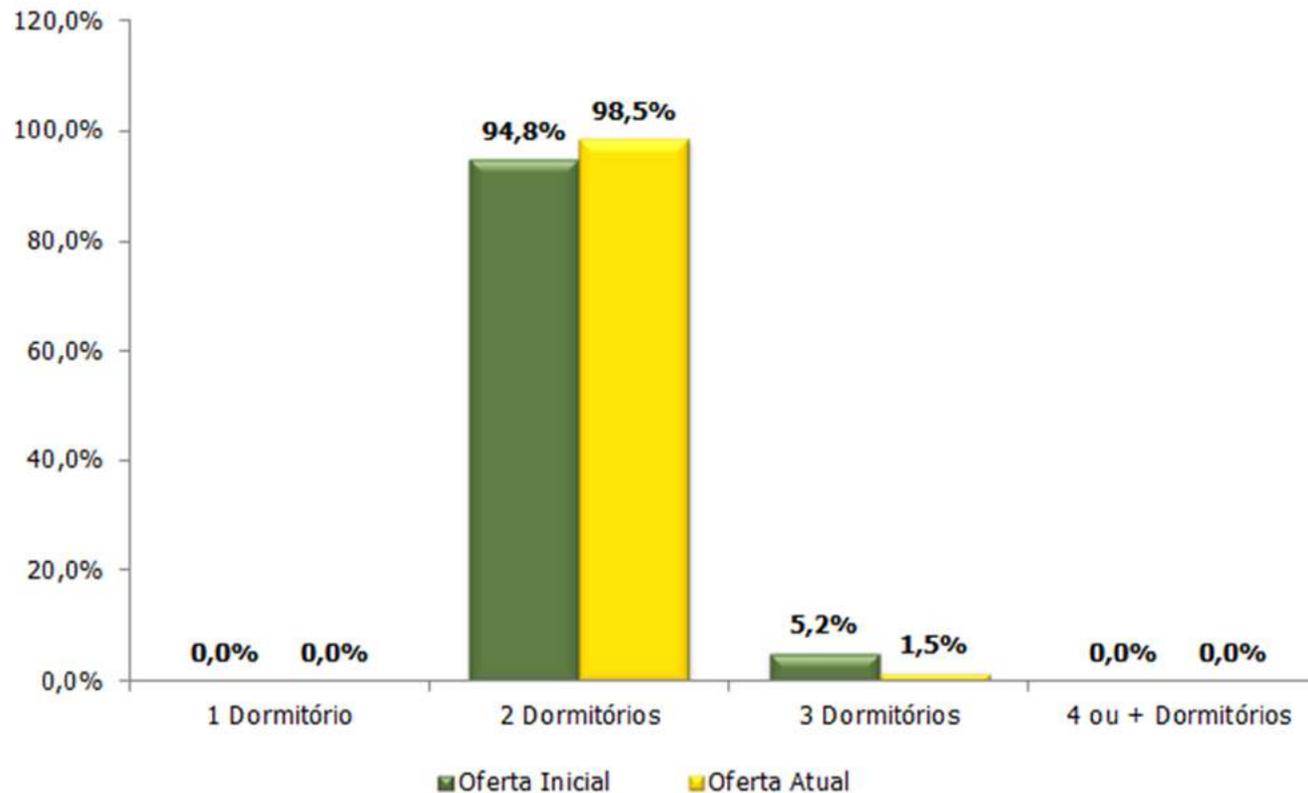
OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL (RESIDENCIAL) POR TIPOLOGIA – DEZEMBRO DE 2016

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	3.423	94,8%	1.464	98,5%	42,8%
3 Dormitórios	187	5,2%	22	1,5%	11,8%
4 ou + Dormitórios	0	0,0%	0	0,0%	-
Total	3.610	100%	1.486	100%	41,2%

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

- ✓ Desagregando a oferta atual residencial do mês de dezembro/2016 por número de quartos, observou-se que 98,5% do total (1.464 unidades) possuíam 2 quartos e 1,5% (22 unidades) eram de 3 quartos.

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



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

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

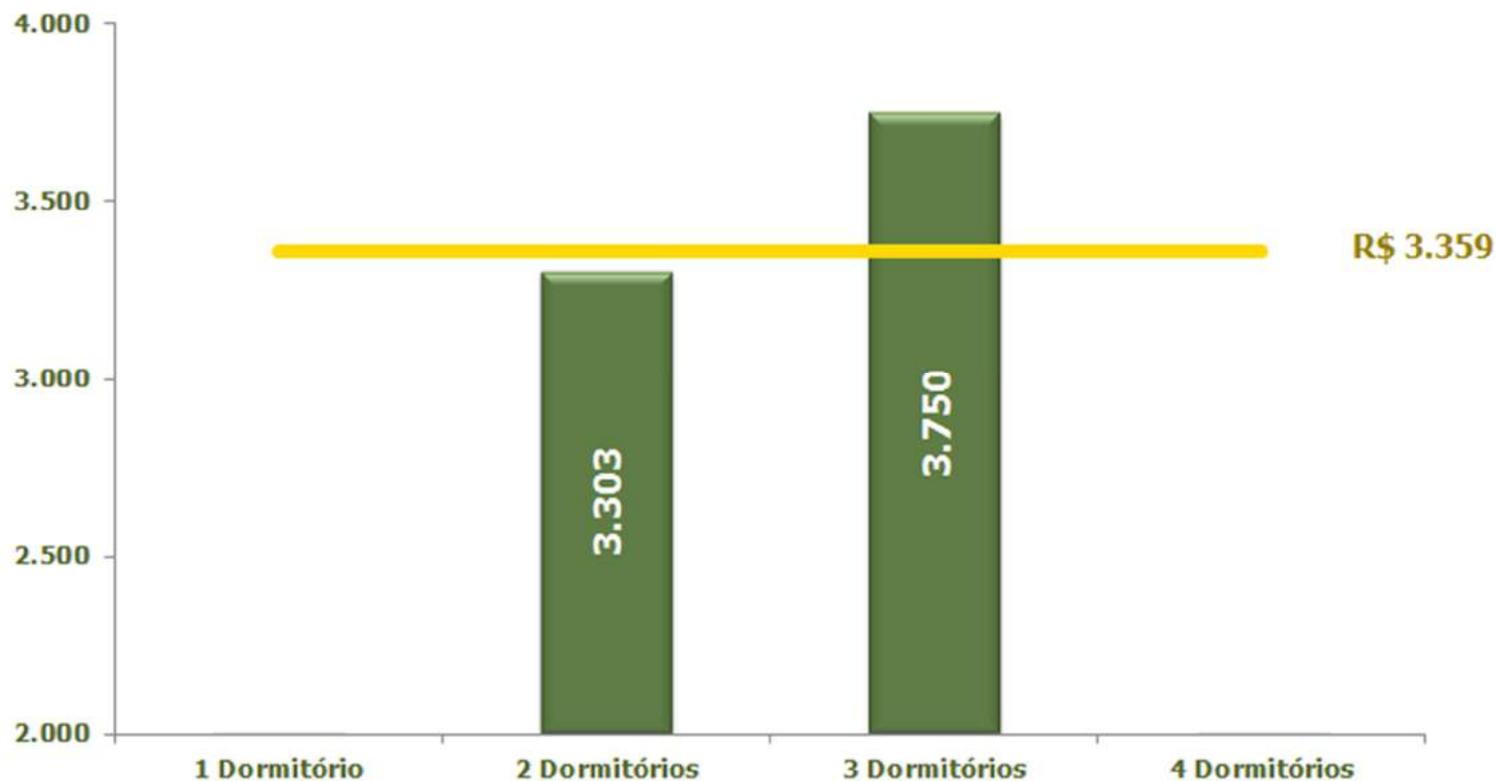
Preço Médio por Tipologia					
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	Área T. Média	R\$/m ² Privativa	R\$/m ² Total
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	149.452	47	62	3.303	2.443
3 Dormitórios	317.641	91	134	3.750	2.489
4 Dormitórios	-	-	-	-	-
Média Geral	151.347	52	91	3.359	2.461

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 dezembro/2016 era de R\$ 151.347.
- ✓ Neste mês o preço por m² da área privativa foi de R\$3.359.

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



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

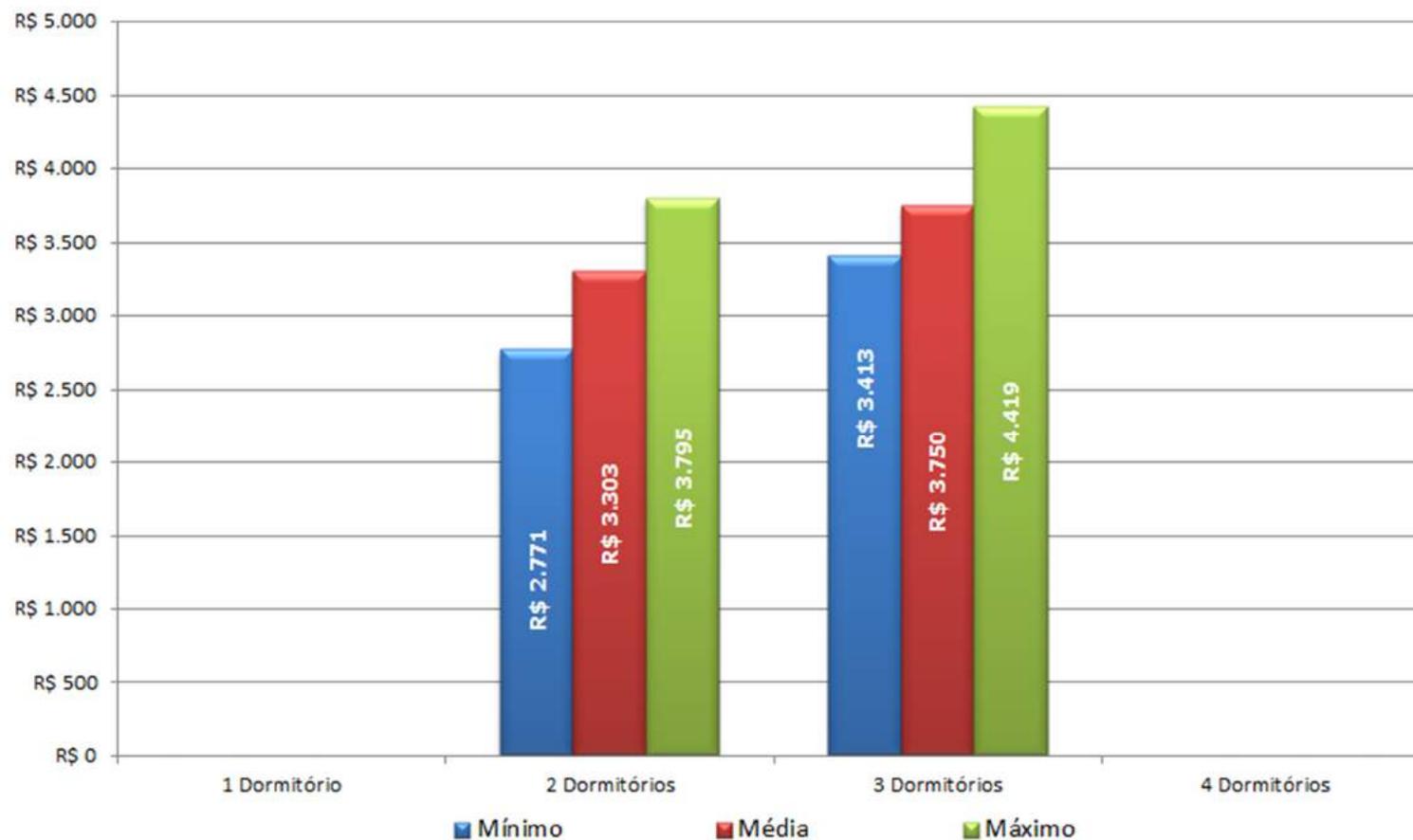
- ✓ Unidades dois quartos possui preço médio de área privativa superior a média geral.

PREÇOS E M² PRIVATIVO RESIDENCIAL – MÁXIMO E MÍNIMO DEZEMBRO 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\$ 2.771	R\$ 3.303	R\$ 3.795	1.464
3 Dormitórios	84	91	104	R\$ 3.413	R\$ 3.750	R\$ 4.419	22
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-	0
Média Geral	-	52	-	-	3.359	-	1.486

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

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



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

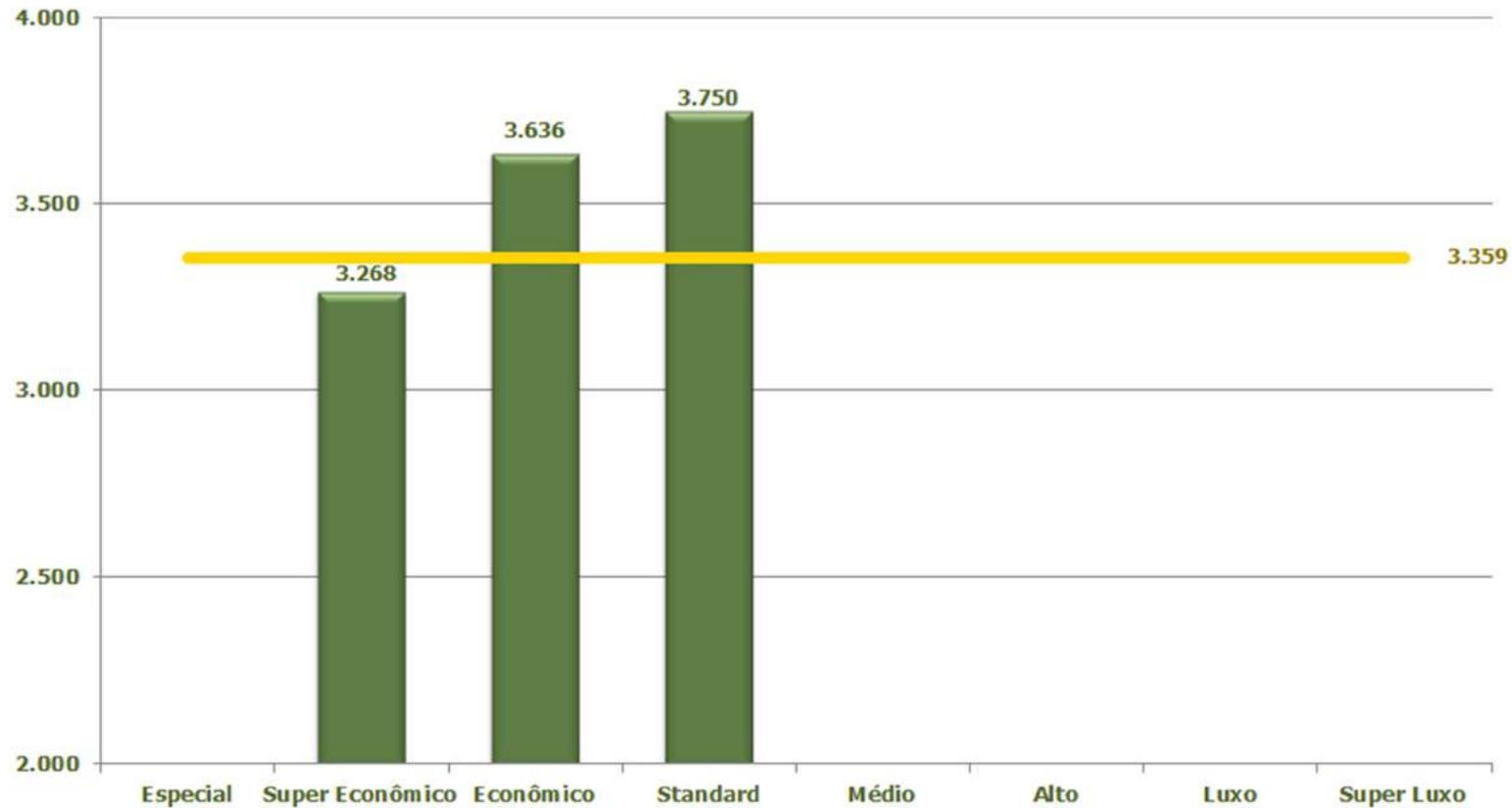
PREÇO MÉDIO DAS UNIDADES RESIDENCIAIS EM COMERCIALIZAÇÃO POR PADRÃO – DEZEMBRO DE 2016

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	149.125	46	62	3.268	2.443
Econômico	189.143	52	-	3.636	-
Standard	317.641	91	134	3.750	2.489
Médio	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-
Luxo	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-
Média Geral	151.347	52	91	3.359	2.461

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

- ✓ Os imóveis do padrão Super Econômico possuem preço médio de R\$ 149.125.
- ✓ O preço médio das unidades com padrão Standard em dezembro/16 foi de R\$317.641.

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



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

PREÇO MÉDIO POR ANO DE LANÇAMENTO – DEZEMBRO 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	150.342	148.938	57	65	2.793	2.267
3 Dormitórios	287.000	366.667	134	134	2.142	2.836
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-
Média Geral	152.908	150.433	95	88	2.467	2.457

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	150.342	148.938	46	47	3.313	3.296
3 Dormitórios	287.000	366.667	84	95	2.142	3.916
4 Dormitórios	-	-	-	-	-	-
Média Geral	152.908	150.433	50	54	3.325	3.379

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

* 2016 : Até o mês de dezembro

- ✓ 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\$ 3.325, enquanto esse preço, nos lançamentos de 2015 e 2016 (dezembro) foi de R\$ 3.379. 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 - DEZEMBRO/2016

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - DEZEMBRO/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
2 Dormitórios	1.360	937	1.126	3.423	980	412	72	1.464
3 Dormitórios	7	8	172	187	5	4	13	22
4 ou + Dormitórios	-	-	-	0	-	-	-	0
Total	1.367	945	1.298	3.610	985	416	85	1.486

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

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E ATUAL POR TIPOLOGIA - DEZEMBRO/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	39,7%	27,4%	32,9%	100%	66,9%	28,1%	4,9%	100%
3 Dormitórios	3,7%	4,3%	92,0%	100%	22,7%	18,2%	59,1%	100%
4 ou + Dormitórios	0,0%	0,0%	0,0%	0%	0,0%	0,0%	0,0%	0%
Total	37,9%	26,2%	36,0%	100%	66,3%	28,0%	5,7%	100%

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

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

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL POR PADRÃO - DEZEMBRO/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	1.360	909	1.274	3.543	980	402	73	1.455
Econômico	-	28	-	28	-	10	-	10
Standard	7	8	24	39	5	4	12	21
Médio	-	-	-	0	-	-	-	0
Alto	-	-	-	0	-	-	-	0
Luxo	-	-	-	0	-	-	-	0
Super Luxo	-	-	-	0	-	-	-	0
Total	1.367	945	1.298	3.610	985	416	85	1.486

TEMPO MÉDIO DA OFERTA INICIAL E OFERTA ATUAL POR PADRÃO - DEZEMBRO/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	38,4%	25,7%	36,0%	100%	67,4%	27,6%	5,0%	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	37,9%	26,2%	36,0%	100%	66,3%	28,0%	5,7%	100%

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



ANÁLISE GERAL DA
CONCORRÊNCIA
COMERCIAL
SANTA LUZIA

REFERÊNCIA: DEZ/2016

MERCADO COMERCIAL - DEZEMBRO 2016

**A CIDADE NÃO TEM OFERTA DE
EMPREENDIMENTO COMERCIAL ATÉ O
ATUAL MOMENTO**



ANÁLISE DE VGV

SANTA LUZIA

VGV INICIAL E ATUAL POR PADRÃO – DEZEMBRO 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	19	R\$ 149.125	3.543	1.455	2.088	R\$ 532.623	R\$ 216.897	R\$ 315.726
Econômico	2	R\$ 189.143	28	10	18	R\$ 5.296	R\$ 1.896	R\$ 3.400
Standard	3	R\$ 317.641	39	21	18	R\$ 12.388	R\$ 6.764	R\$ 5.624
Médio	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	24	151.347	3.610	1.486	2.124	R\$ 550.307	R\$ 225.557	R\$ 324.750

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 DEZEMBRO DE 2016 UNIDADES VENDIDAS - SETEMBRO A DEZEMBRO 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	10	2.136	R\$ 314.720	12	460	R\$ 68.150
Econômico	0	0	R\$ -	1	5	R\$ 948
Standard	1	7	R\$ 1.960	1	0	R\$ -
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	11	2.143	R\$ 316.680	14	465	R\$ 69.098

Fonte: Pesquisa do Mercado Imobiliário Santa Luiza. 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 dezembro 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