

TENHA ESSE RELATÓRIO PERSONALIZADO PARA A CIDADE DE SUA ESCOLHA. CLIQUE NO BOTÃO:

[QUERO O RELATÓRIO PERSONALIZADO](#)



**GRUPO
PROSPECTA**
ESSENCIAL AO BOM NEGÓCIO

 **NAVEGAR**

BEM-VINDOS / WELCOME

O GRUPO PROSPECTA

Somos uma empresa de inteligência de mercado que apresenta soluções através de metodologia própria e tecnologia avançada, com objetivo de apoiar estratégias para o desenvolvimento de negócios junto ao setor imobiliário.

Atuamos nos setores: Residencial, Hotelaria, Shopping Center, Varejo e Comercial.



NOSSOS DIFERENCIAS

- Empresa com nome consolidado em mercado nacional
- Empresa com Banco de Dados próprio e atualizado. Todo processo de atualização é feito com metodologia própria, testada e comprovada pelo mercado;
- Descomplicar análises tornando as informações claras e objetivas;
- Empresa com DNA de inteligência de mercado com atuação multidisciplinar. Criamos soluções para vários nichos de mercado (imobiliário, varejo, hotelaria, agronegócio, dentre outros);
- Trabalhamos com metodologias de inteligência de negócios que dão suporte a tomada de decisão em toda jornada do desenvolvimento imobiliário (originação, implantação, pré-venda, venda e pós-venda).

O GRUPO PROSPECTA

 ONDE ESTAMOS

NOSSOS NÚMEROS



+20 BILHÕES
de VGV estudados



27
estados atendidos



5.570 CIDADES
única empresa que já
analisou todo território
nacional



+ 1200
de unidades comerciais
analisadas



+40 MIL
unidades residenciais
analisadas



+ 200
residenciais
sênior
trabalhados



+10
comunidades
planejadas estudadas



+10 MIL
entrevistas por ano



+ 5 MIL
unidades hoteleiras
estudadas



ALGUNS CASES DE SUCESSO

HOUSI
SUA CASA
ON DEMAND

JCGontijo
ENGENHARIA S.A.

CSN
Companhia Siderúrgica Nacional

Brasil

CIPASA
URBANISMO

PACAEMBU
CONSTRUTORA

ECOCIL

CP
Construção
Engenharia & Arquitetura

Rio Quente
RECORTES

perplan
Planejamento Urbano

ZARZUR
URBANISMO

CAMARGO
CORRÊA

MIP
ENGENHARIA

even

ALLIANCE

LAREDO
ARQUITETURA

TROPICAL
URBANISMO E INCORPORAÇÃO

Tarjab

TREZA
CONSTRUTORA

AGC
CONSTRUTORA

conviver
CONSTRUTORA

soma
URBANISMO

ADN

RECORD
INCORPORAÇÕES

Conheça um pouco mais





Conheça um pouco mais

VERTENTE DE TREINAMENTOS

QUEM É CRISTIANO RABELO?

CEO e fundador das empresas integrantes do Grupo Prospecta (Empresa especializada em Estudos de Viabilidade para o segmento de Real State).

Atualmente professor convidado da Fundação Getúlio Vargas no MBA Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil e professor do IBMEC no MBA em Negócios e Finanças de Real Estate.

Criador do método MID – Mercado Imobiliário Descomplicado.



SEUS GRANDES RESULTADOS



+5MIL

EMPREENDEDOR
ES CAPACITADOS
EM TODO BRASIL



+17

ESTADOS
IMPACTADOS



+2MILHÕES
DE VGV



+10MIL
SEGUIDORES
NO LINKEDIN



+1MIL
INSCRITOS
QUALIFICADO
S NO
YOUTUBE



+2MIL
SEGUIDORES
QUALIFICADOS
NO INSTAGRAM



RELATÓRIO PERFIL



ASPECTOS LOCACIONAIS

- DINÂMICA MUNICIPAL
- PAINEL IMPACTO DO TRABALHO
- MOVIMENTOS MIGRATÓRIOS
- CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDIMENTO
- ECOSISTEMA DE COMÉRCIO E SERVIÇO

SOCIODEMOGRAFIA E RENDA

- EVOLUÇÃO URBANA E DEMOGRÁFICA
- SOCIODEMOGRAFIA
 - PERFIL DE IDADE
 - DENSIDADE DOMICILIAR
 - DOMICÍLIO POR OCUPAÇÃO
 - PERFIL DE RENDA

MERCADO

- CAPACIDADE DE ENDIVIDAMENTO
- CAPACIDADE DE COMPRA - PREÇO IMÓVEL
- ANÁLISE PRODUTO VERTICAL -
 - OFERTA DE TERCEIROS
- QUADRO DE ABSORÇÃO PRELIMINAR
- CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES

MAPEAMENTO DE MERCADO

An aerial night view of a city skyline, likely New York City, featuring numerous skyscrapers and illuminated buildings. The scene is bathed in a warm, orange-red light, possibly from a sunset or sunrise. A prominent skyscraper with a glowing top is visible in the center. A dark horizontal bar is overlaid on the left side of the image, containing the text "ASPECTOS LOCACIONAIS".

ASPECTOS LOCACIONAIS



DINÂMICA MUNICIPAL

OBJETIVOS E CONTEÚDOS

O objetivo deste relatório é apresentar informações quanto ao perfil sociodemográfico e geração de riqueza local, trabalhando 2 pilares centrais, quais sejam:

- 1. DINÂMICA ECONÔMICA LOCAL:** Será possível visualizar o perfil econômico local, bem como a capacidade do município em gerar novos ciclos de demanda em função da sua dinâmica de negócios. Conseguiremos visualizar variáveis como:
 - **TAXA GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO POPULACIONAL** – Essa variável permitirá compreender a força do município em gerar novos ciclos de demanda através do acréscimo populacional anual. Quanto maior essa taxa, maior é a dinâmica econômica local.
 - **ARRANJOS FAMILIARES** – Conseguimos compreender o movimento dos arranjos familiares entendendo a quantidade de pessoas que casam e se separam por ano. Se levarmos em conta que existe uma ligação direta entre os novos arranjos familiares com a necessidade de novas moradias (ou para aluguel ou aquisição), conseguimos entender o potencial de negócios adicionais frente ao crescimento dos novos arranjos.
 - **IDH** - É uma medida média das conquistas de desenvolvimento humano básico em uma cidade.
 - **GINI** - O Índice de Gini é um instrumento para medir o grau de concentração de renda em determinado grupo. Numericamente, varia de zero a um (alguns apresentam de zero a cem). O valor zero representa a situação de igualdade, ou seja, todos têm a mesma renda. O valor um (ou cem) está no extremo oposto, isto é, uma só pessoa detém toda a riqueza. Na prática, quanto menor o índice, maior a distribuição de riqueza na cidade. Excelente indicador para medir a capilaridade de renda média como média efetiva.
 - **PROPORÇÃO DA POPULAÇÃO EMPREGADA FORMALMENTE (20 A 59 ANOS)** – Excelente indicador para medir o potencial de famílias que podem acessar financiamentos via instituição financeira. Variável crucial para empreendimentos verticais como prédios e casas, mas não tão importante para loteamentos, visto que o agente financiador é o próprio loteador.
 - **MATRIZ ECONÔMICA PREDOMINANTE** – Aqui conseguimos compreender a caracterização da dinâmica econômica local, entendendo de forma quantitativa tanto a composição das empresas quanto a geração de riqueza das principais matrizes econômicas Locais;
 - **MANCHA URBANA** - Através da visualização da movimentação da Mancha Urbana, será possível visualizar e ratificar os vetores de crescimento da cidade.

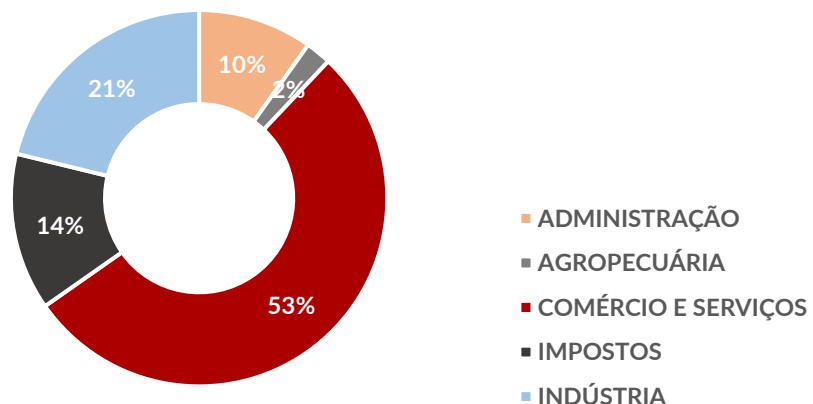
Mogi das Cruzes | SP

Sociodemografia	Mogi das Cruzes	São José do Rio Preto	Mauá
População 2020	450.305	461.494	474.739
TGCA (2010-2020)	1,51%	1,23%	1,30%
Número de Domicílios 2020	144.613	167.725	151.478
Densidade Domiciliar 2020	3,114	2,752	3,134
Proporção de Casamentos em Relação à População	0,73%	0,62%	0,48%
Proporção de Divórcio em Relação à População	0,18%	0,22%	0,24%
Renda Média 2020	R\$ 6.279,67	R\$ 7.095,99	R\$ 4.850,60
Geração de Riqueza			
Produto Interno Bruto (2019)	R\$ 16.220.410,12	R\$ 18.776.620,86	R\$ 16.282.604,68
Índice de GINI	0,549	0,508	0,458
Índice de Desenvolvimento Humano (IDH)	0,783	0,797	0,766
Principal Segmento Econômico 2020	Serviços	Serviços	Serviços
Proporção da População Empregada Formalmente (20 a 59 anos) 2020	38,33%	50,69%	20,45%
Proporção de Demissões em Relação a População (20 a 59 anos) 2020	14,81%	19,62%	7,32%
Reflexo de Consumo			
Operações de Crédito per capita 2020	R\$ 7.082,19	R\$ 20.178,73	R\$ 5.598,14
Poupança per capita 2020	R\$ 5.390,49	R\$ 6.957,39	R\$ 3.982,92
Média de Veículo por Domicílio 2020	1,66	2,24	1,51
Distância até a Capital mais Próxima a Carro	65,8 km	445,0 km	26,2 km

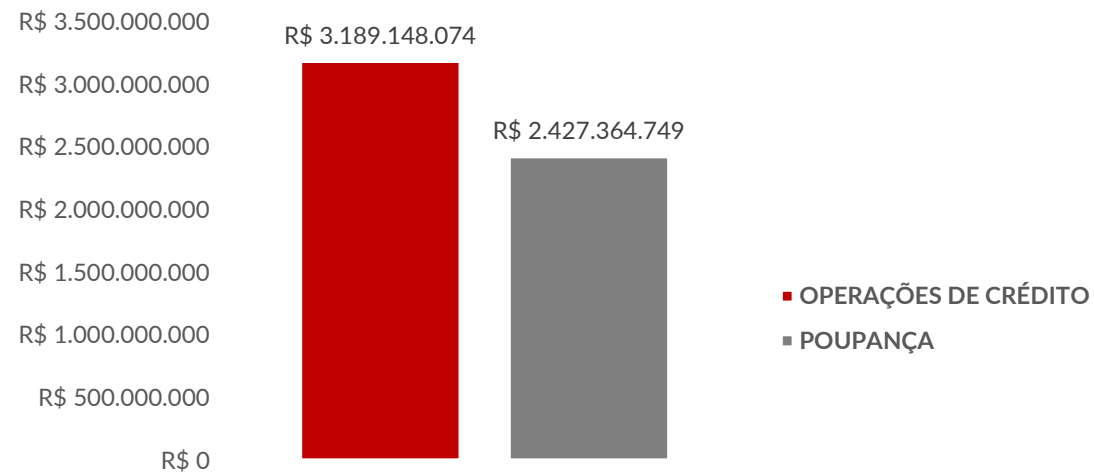
- Para uma boa análise de performance, comparamos os dados da cidade estudada com outras cidades que apresentam perfil populacional semelhante.
- A cidade de Mogi das Cruzes apresenta uma projeção superior a 450 mil habitantes.
- Sua taxa geométrica de crescimento anual de 1,51% é considerada moderada. Isso representa um incremento de 7.000 habitantes ao ano.
- A proporção de casamentos representa uma média de 3.287 novos arranjos familiares por ano.
- O índice de GINI é de 0,549, ruim comparado com as outras regiões.
- 38,33% da população é empregada formalmente, sendo este um fator de impacto no processo de financiamento bancário de unidades imobiliárias.
- O principal segmento econômico da cidade é o de serviços.
- A renda média do município é superior a R\$6.200,00 o que denota a capilaridade para produtos de médio padrão.

CARACTERIZAÇÃO DA DINÂMICA MUNICIPAL MOGI DAS CRUZES | SP

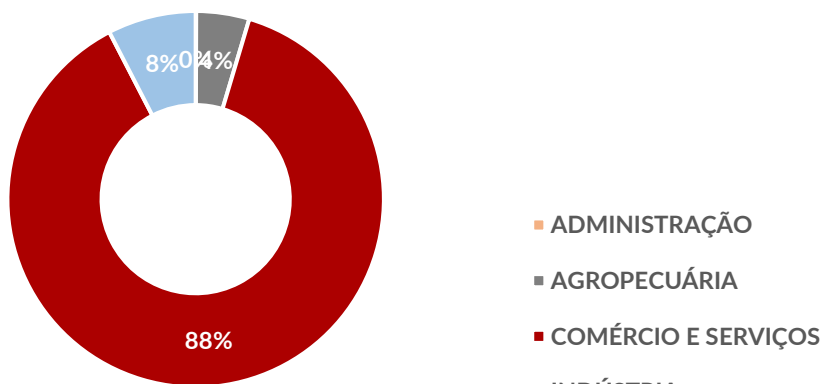
Geração de Riqueza (Produto Interno Bruto - PIB)



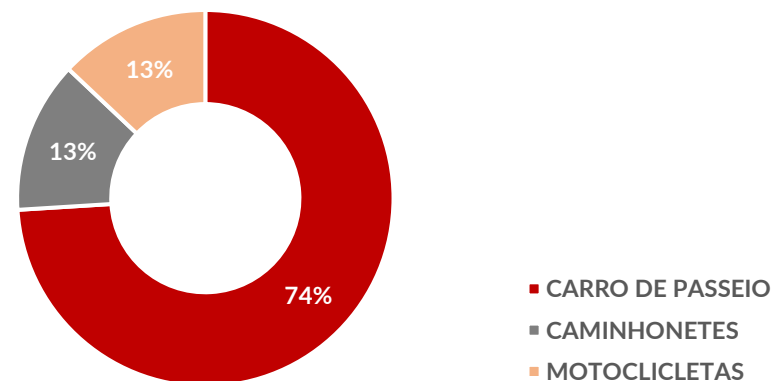
Reflexo de Consumo (Operações Financeiras)



Geração de Riqueza (Empresas)



Reflexo de Consumo (Frota)





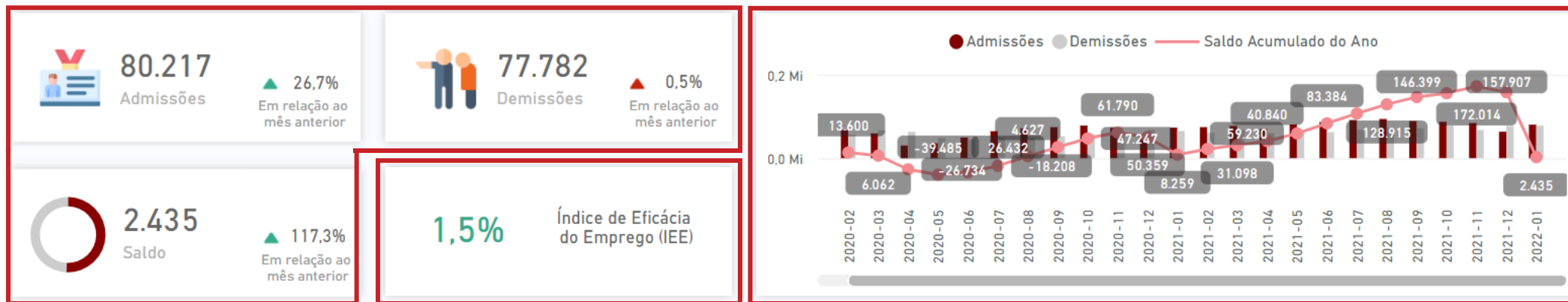
Painel
pit **IMPACTOS NO**
MERCADO DE
TRABALHO
By: Grupo Prospecta

ESSE INDICADOR SINALIZA O NÍVEL DE AQUECIMENTO DO MERCADO DE TRABALHO NAS REGIÕES E QUAIS OS SETORES ECONÔMICOS ESTÃO SENDO MAIS, OU MENOS, IMPACTADOS.

A UTILIZAÇÃO DELE ENTREGA AO EMPREENDEDOR ÍNDICES DE MANUTENÇÃO DO EMPREGO, CONFERINDO UMA VISÃO SISTÊMICA A RESPEITO DOS SETORES COM MAIOR VALOR AGREGADO.

O PAINEL PIT FOI CRIADO COM O OBJETIVO DE MEDIR O IMPACTO DA COVID NA EMPREGABILIDADE DO PAÍS, POR CONTA DISSO O INÍCIO DO LEVANTAMENTO FOI FEITO NO ANO DE INÍCIO DA PANDEMIA, MAIS PRECISAMENTE EM JANEIRO/2020.

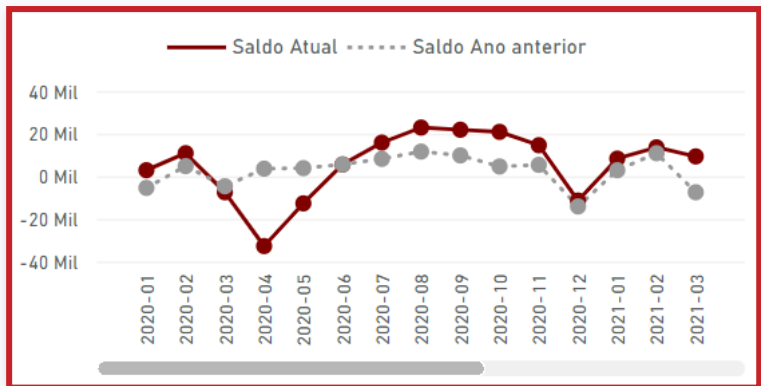
COMO LER O RELATÓRIO



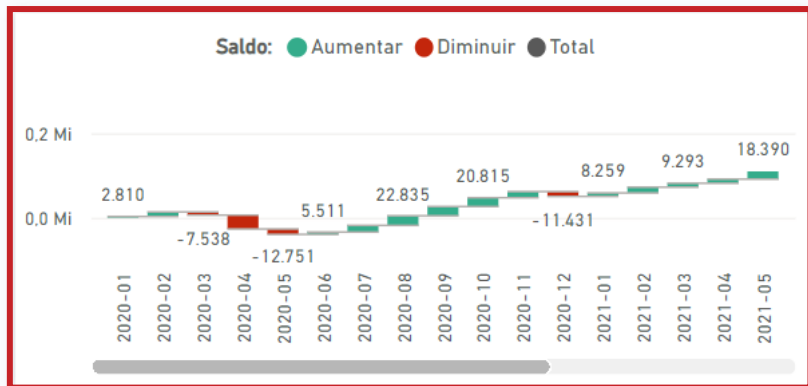
Quantidade de **ADMISSÕES** e **DEMISSÕES** do período medido de janeiro de 2020 até o mês atual do slide.

Aqui temos o Saldo Acumulado na linha do tempo da quantidade de **ADMISSÕES** e **DEMISSÕES** do período medido de janeiro de 2020 até o mês atual do slide.

O índice de eficácia vai de - 100 à +100.
Se o percentual estiver negativo, significa que o saldo de emprego na região está negativo, ou seja, as demissões estão maiores que as admissões.
Se estiver positivo significa que está havendo manutenção.
Se zerar, significa que a quantidade de admissões esteve igual às demissões.

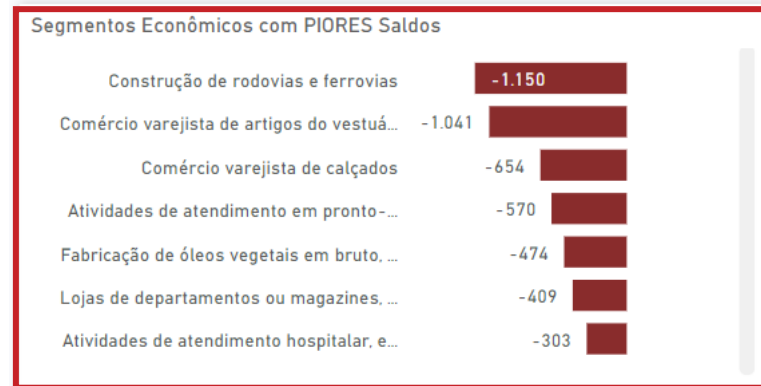


Comparação entre dados do mês atual e mês anterior.

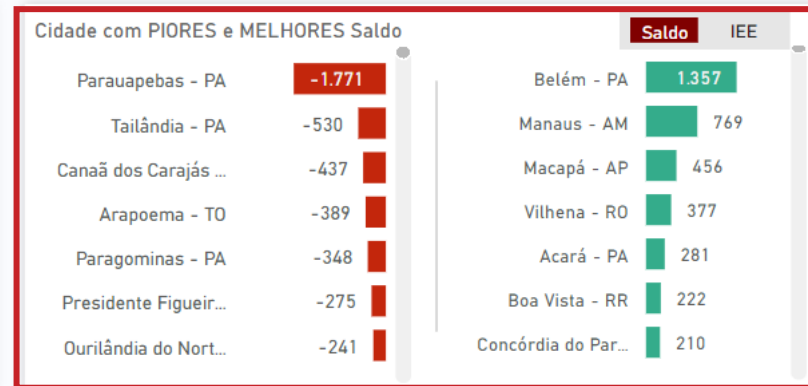


Saldo acumulado de aumento e diminuição.

Percentual de aumento e diminuição do emprego nos Principais Setores Econômicos relacionando mês atual (com base na última atualização) com mês anterior.



Aqui é possível visualizar os segmentos que estão demitindo de forma expressiva.



E, nesse último quadrante, um compilado das Cidades com os saldos obtidos através dos índices, posicionando o ranking de melhores e piores.



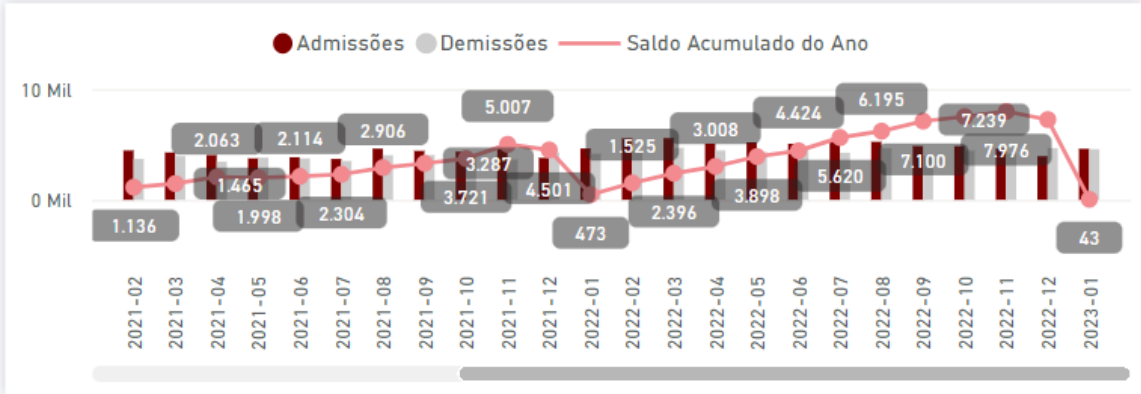
4.604 Admissões

▲ 17,0%
Em relação ao mês anterior



4.561 Demissões

▼ -2,4%
Em relação ao mês anterior



43 Saldo

▲ 105,8%
Em relação ao mês anterior

0,5%

Índice de Eficácia do Emprego (IEE)

Saldo dos Principais Setores Econômicos



-5 Administração

▼ -150,0%
Em relação ao mês anterior



24 Agropecuária

▲ 700,0%
Em relação ao mês anterior



-207 Comércio

▼ -1280,0%
Em relação ao mês anterior



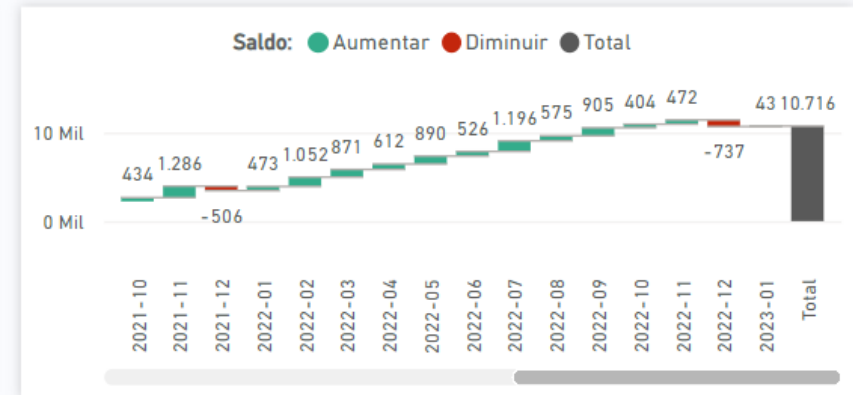
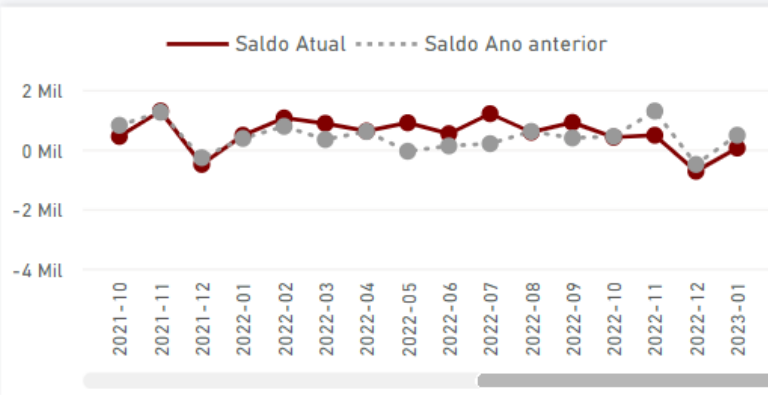
-7 Indústria

▲ 93,3%
Em relação ao mês anterior



238 Serviços

▲ 139,0%
Em relação ao mês anterior



Segmentos Econômicos com PIORES Saldos



Cidade com PIORES e MELHORES Saldo





MOVIMENTO MIGRATÓRIOS

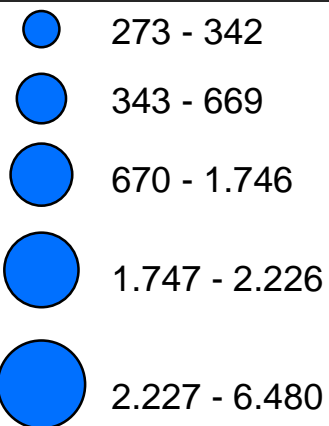
POPULAÇÃO FLUTUANTE

- **MOVIMENTO PENDULAR DESTINO** - sinaliza a quantidade de pessoas, acima de 20 anos, por motivo de trabalho, que trabalham na cidade de estudo, mas residem em outra cidade. Excelente indicador para sinalizar se a cidade de estudo é um Hub de negócios. Será possível visualizar tanto a quantidade de pessoas quanto a cidade onde residem, permitindo entender as relações entre as cidades (cidade polo – cidade dormitório)
- **MOVIMENTO PENDULAR ORIGEM** - busca mostrar a quantidade de pessoas que “saem” do seu município para trabalhar na cidade de estudo. Excelente indicador para mostrar tanto a cidade polo quanto a cidade dormitório.
- **MIGRANTE DATA FIXA** - mostra a quantidade de pessoas que migraram de suas antigas residências vindas de outro município para residir na atual cidade.

DESLOCAMENTO

PENDULAR –

DESTINO

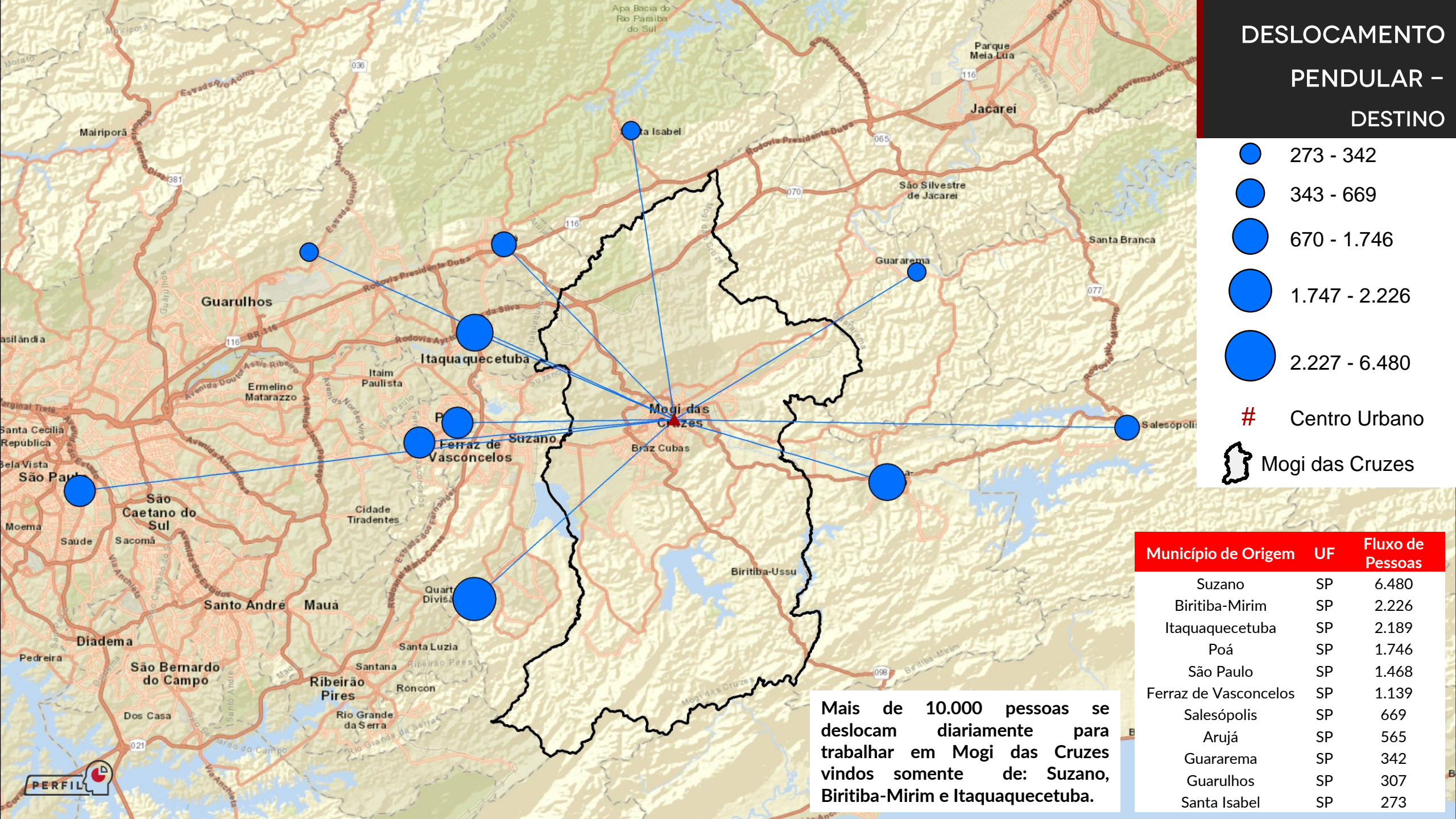


Centro Urbano

Mogi das Cruzes

Município de Origem	UF	Fluxo de Pessoas
Suzano	SP	6.480
Biritiba-Mirim	SP	2.226
Itaquaquetuba	SP	2.189
Poá	SP	1.746
São Paulo	SP	1.468
Ferraz de Vasconcelos	SP	1.139
Salesópolis	SP	669
Arujá	SP	565
Guararema	SP	342
Guarulhos	SP	307
Santa Isabel	SP	273

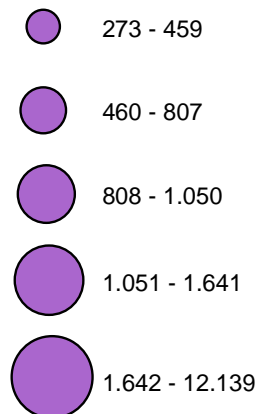
Mais de 10.000 pessoas se deslocam diariamente para trabalhar em Mogi das Cruzes vindos somente de: Suzano, Biritiba-Mirim e Itaquaquetuba.



DESLOCAMENTO

PENDULAR –

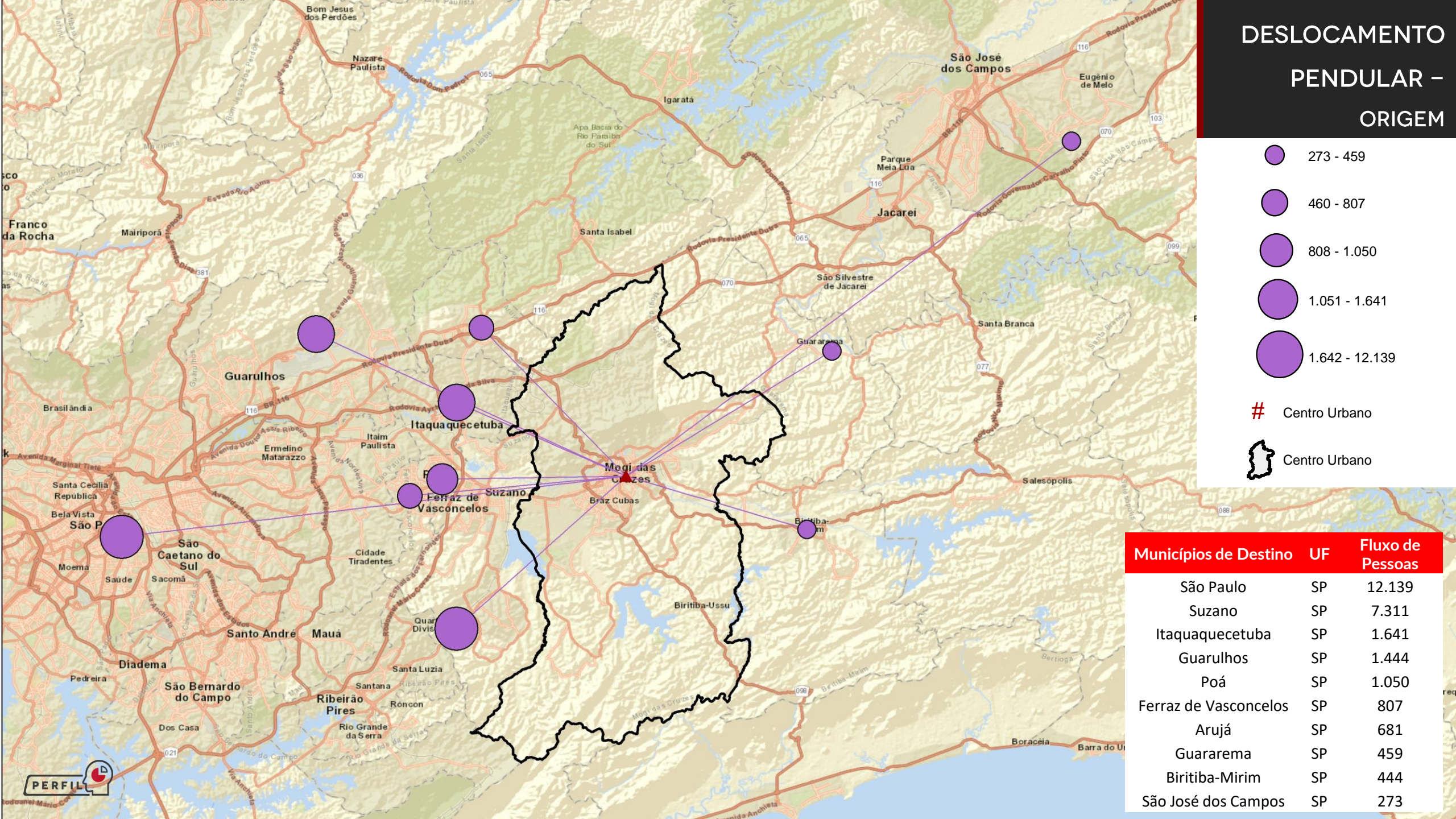
ORIGEM



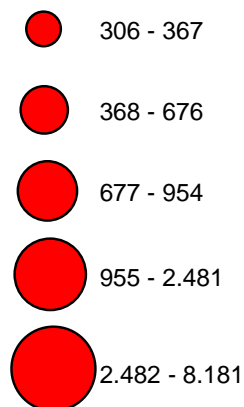
Centro Urbano



Municípios de Destino	UF	Fluxo de Pessoas
São Paulo	SP	12.139
Suzano	SP	7.311
Itaquaquecetuba	SP	1.641
Guarulhos	SP	1.444
Poá	SP	1.050
Ferraz de Vasconcelos	SP	807
Arujá	SP	681
Guararema	SP	459
Biritiba-Mirim	SP	444
São José dos Campos	SP	273



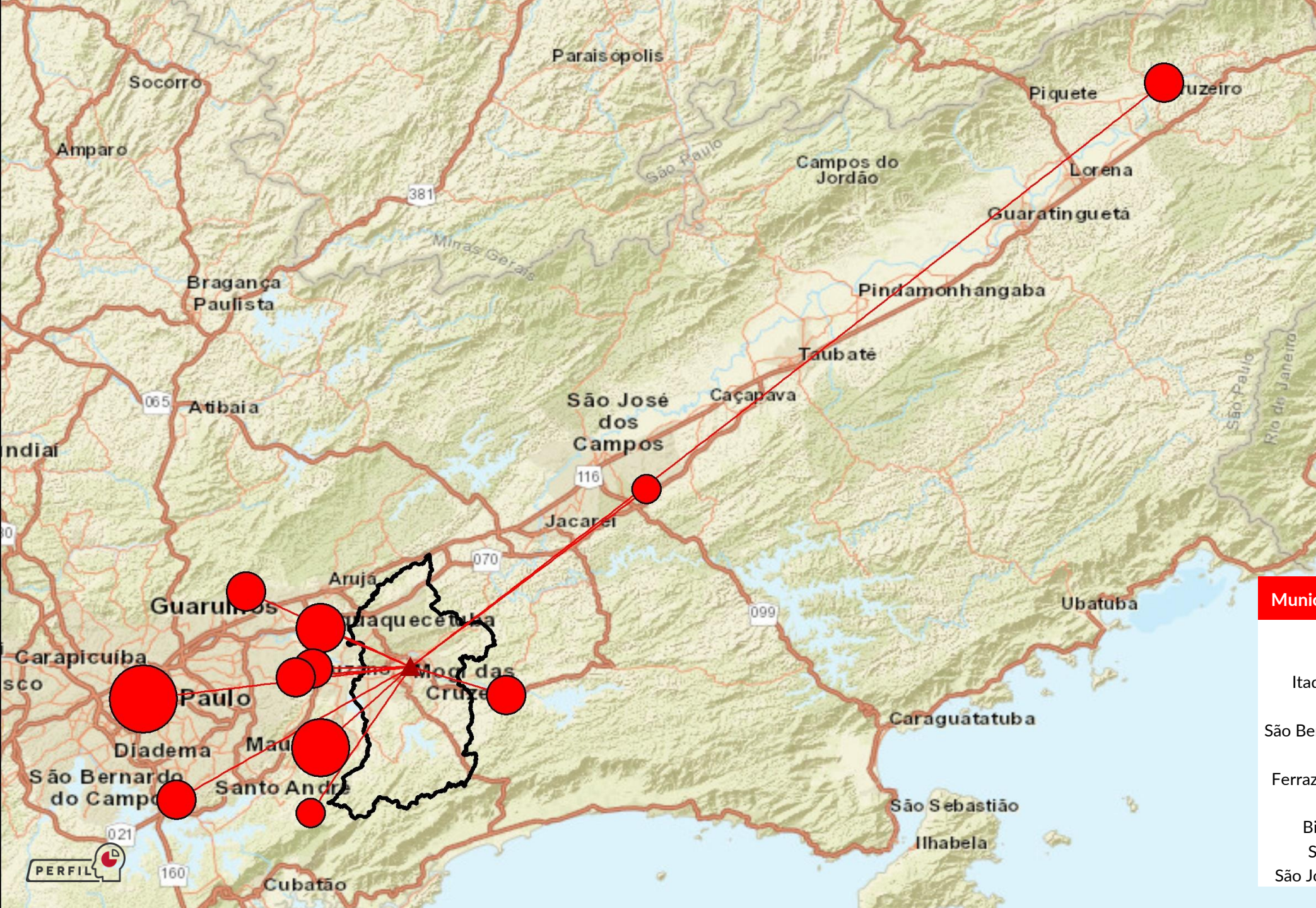
MIGRANTE DE DATA FIXA



Centro Urbano

Mogi das Cruzes

Município de Origem	UF	Fluxo de Pessoas
São Paulo	SP	8.181
Suzano	SP	2.481
Itaquaquetuba	SP	954
Poá	SP	676
São Bernardo do Campo	SP	558
Guarulhos	SP	470
Ferraz de Vasconcelos	SP	464
Cruzeiro	SP	463
Biritiba-Mirim	SP	450
Santo André	SP	367
São José dos Campos	SP	306





CENTRALIDADES
GERADORAS DE TRÁFEGO

ECOSSISTEMA DE COMÉRCIO E SERVIÇOS

DINÂMICA ECONÔMICA

LISTA DE COMÉRCIO E SERVIÇOS

Segmentos de comércio e serviços que as pessoas consideram essenciais no entorno de suas moradias. Esses segmentos foram elencados utilizando como referência as pesquisas realizadas pelo Grupo Prospecta em todas as regiões do Brasil nos últimos 4 anos.

ALIMENTAÇÃO

- Bares
- Lanchonetes
- Restaurantes

EDUCAÇÃO

- Creches
- Escolas de idiomas
- Escolas ensino infantil
- Escolas fundamental/médio
- Escolas ensino superior
- Treinamentos e cursos técnicos

SERVIÇOS FINANCEIROS

- Bancos
- Caixas econômicas
- Caixas eletrônicos
- Casas lotéricas

SERVIÇOS EM GERAL

- Academias
- Cabeleireiros, manicure e pedicure
- Correios e franquias
- Lavanderias

SAÚDE

- Atendimento hospitalar
- Clínicas e serviços relacionados
- Laboratórios

TRANSPORTE

- Postos de combustíveis
- Serviços de táxi/similar
- Transporte ferroviário/metroviário
- Transporte rodoviário coletivo

SUPRIMENTOS

- Minimercados
- Supermercados e Hipermercados
- Farmácias
- Padarias

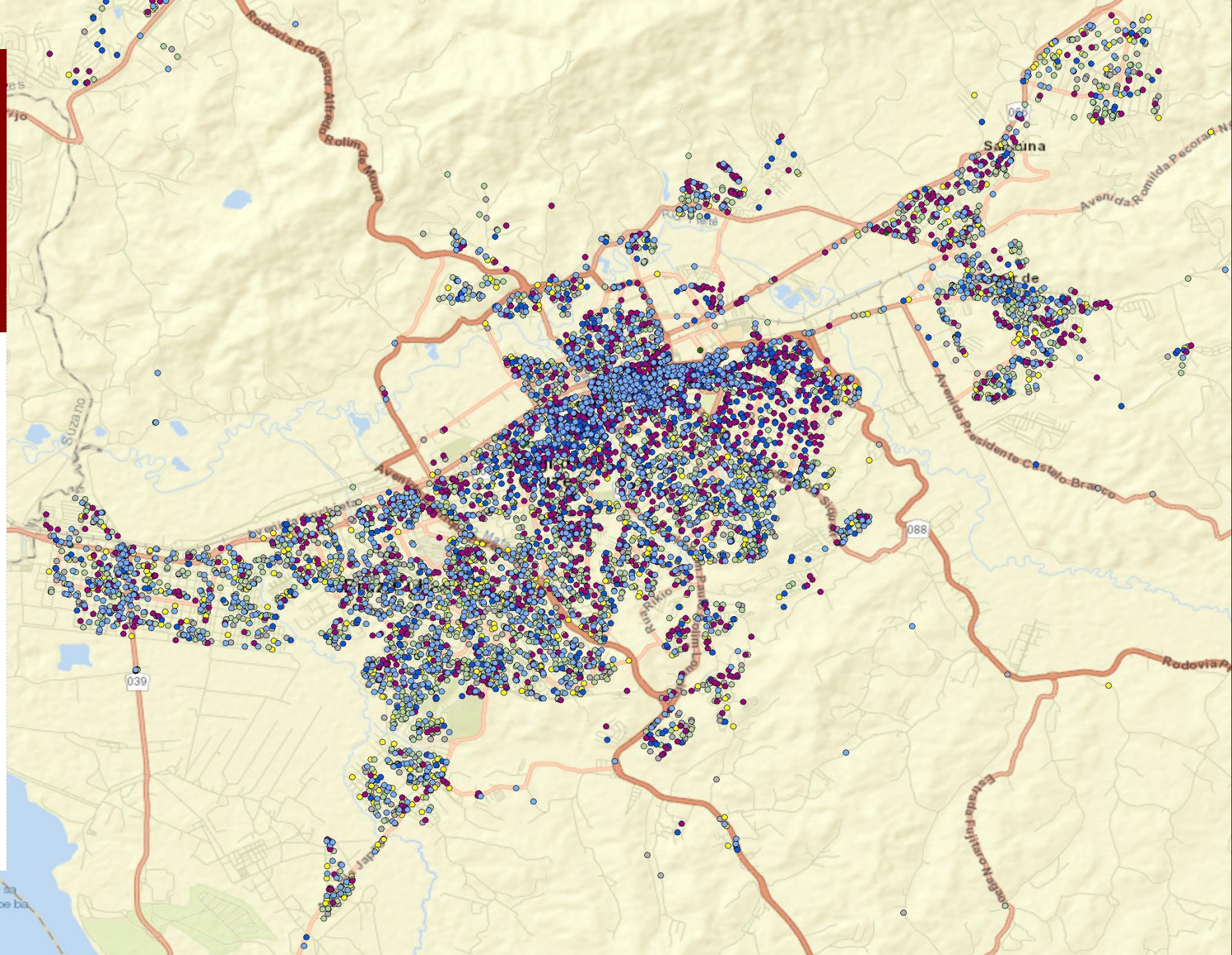
SHOPPING

- Shopping

POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

CNAES GERAL

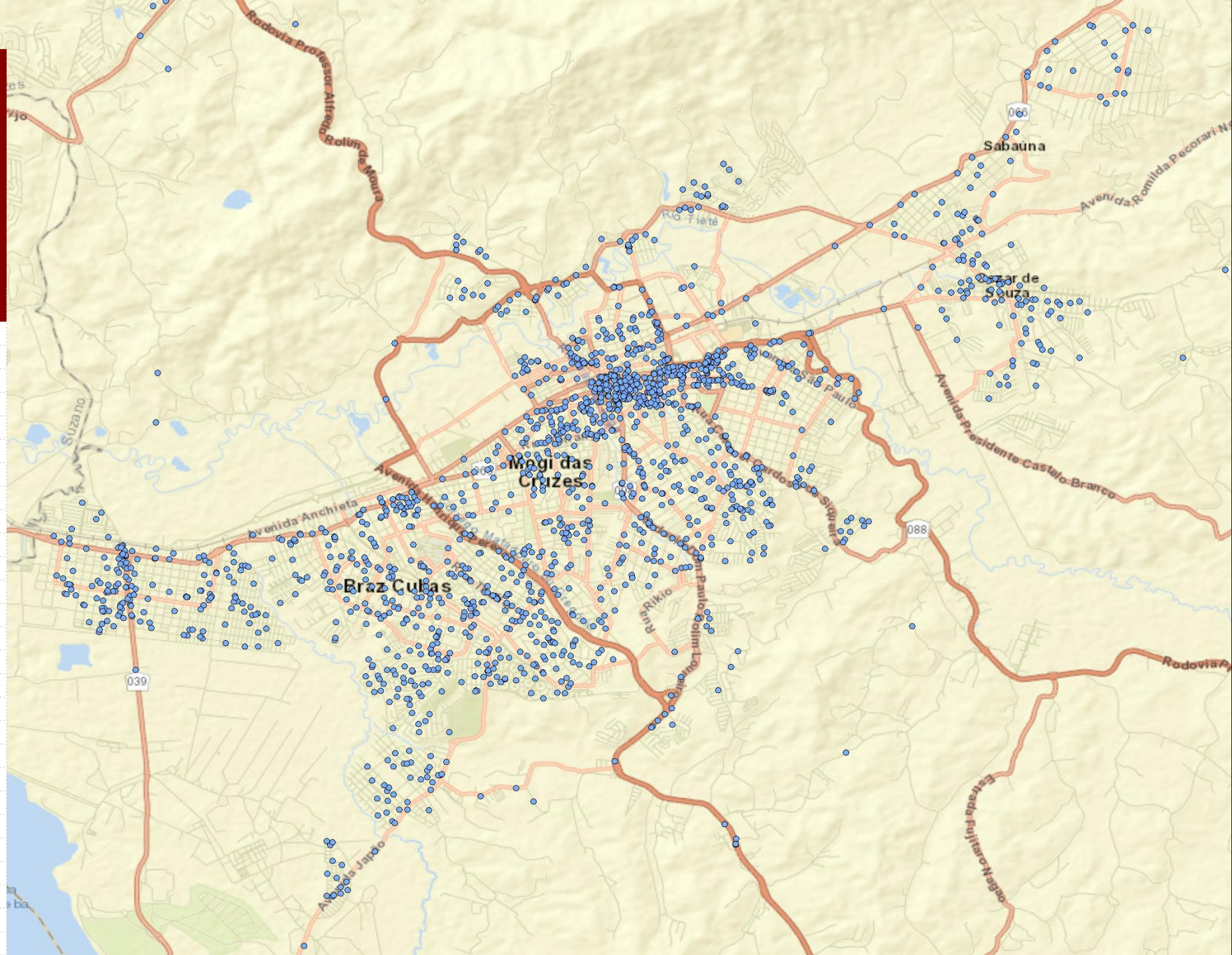
- ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA
- ALIMENTAÇÃO
- COMÉRCIO EM GERAL
- CUIDADOS PESSOAIS
- EDUCAÇÃO
- SAÚDE
- SERVIÇOS EM GERAL
- SERVIÇOS FINANCEIROS
- SUPRIMENTOS
- TRANSPORTE
- TURISMO



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● Alimentação

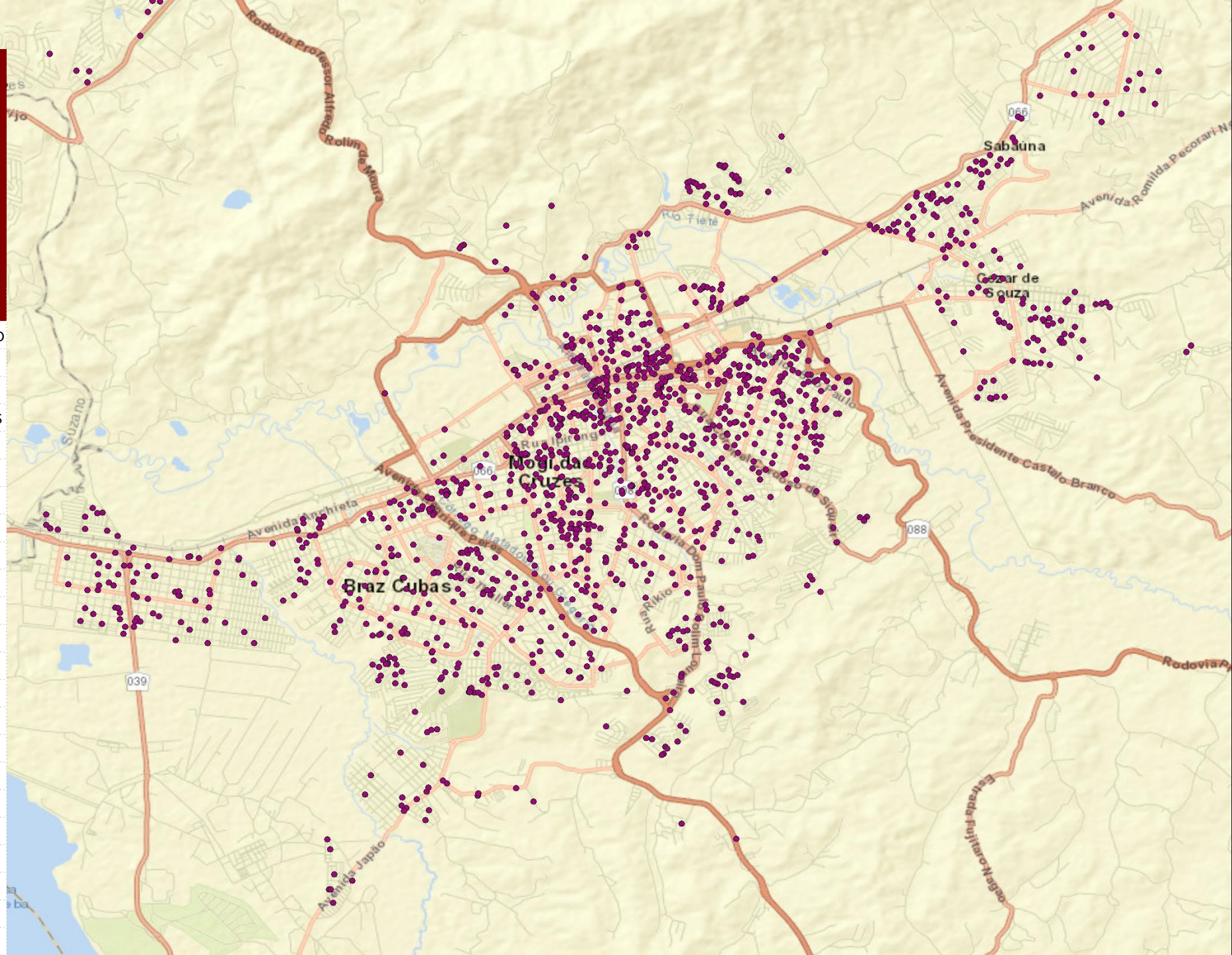
- BAR DO JOAO
- VIVENDA DO CAMARAO
- CHINA IN BOX
- MISTURA BRASILEIRA
- REAL PIZZAS
- RESTAURANTE POR KILO
- NUBIA RESTAURANTE & LANCHONETE
- LA-BODEGUITA
- BAR E MOCOTO ROMEU
- FAST FOOD BELLE BELLE
- RESTAURANTE E LANCHONETE NAKAYOSHI
- RESTAURANTE ALGO VERDE II - HAMAMATSU RESTAURANTE
- RESTAURANTE E LANCHONETE TRES IRMAS
- PIZZARIA MORUMBI
- RESTAURANTE-BOM PRATO
- RESTAURANTE MAE JOANA BRAZ CUBAS
- DISTRIBUIDORA GDL
- KATZ DAL BAR
- PIZZARIA GRATINADA
- CASA DO NORTE CHAPEU DE COURO
- BARATOTAL
- HORACIO LANCHONETE E RESTAURANTE
- BUFFET CATAVENTO
- SALFINOS GOMERT
- JUAREZ GRILL
- CASA DA BATATA
- SR. CAFE



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● Educação

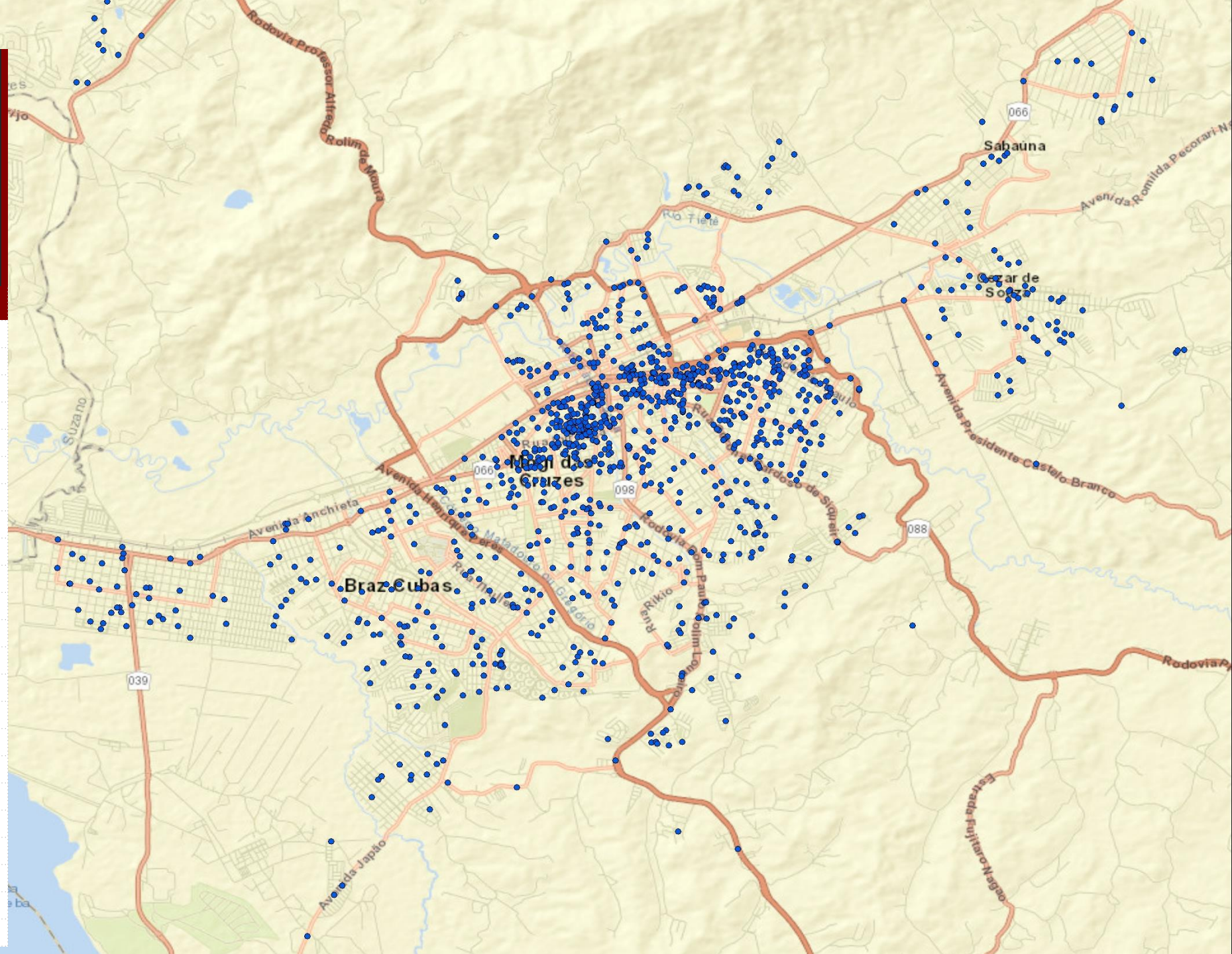
- RAIO DE LUZ CENTRO DE EDUCACAO INFANTIL COMUNITARIO
- CENTRO EDUCACAO INFANTIL COMUNITARIO RAO DE LUZ II
- CENTRO EDUCACAO INFANTIL COMUNITARIO RAO DE LUZ III
- SCFV TRANSFORMANDO CRIANCAS JOVENS E ADOLESCENTES
- CRECHE MARIA MARTINHA CARDOSO PAES
- INSTITUTO SEMENTINHA
- INSTITUTO SOVIDA
- CENTRO EDUCACIONAL JABUTI - CEJA
- ESCOLA DE EDUCACAO INFANTIL JABUTI
- COLEGIO KEMP
- SAINT THOMAS
- COLEGIO MUNDO KIDS
- INSTITUTO EDUCACIONAL SOARES PRADO
- CENTRO EDUCACIONAL CRIANCA FELIZ
- COLEGIO DOCE ENCANTO
- LONDON BRITISH EDUCATION
- SAINT THOMAS BABY CARE
- ESTRELINHA ENCANTADA
- LICEU DE ARTES E OFICIOS DE BRAZ CUBAS
- CRECHE SANT ANA
- CRECHE SAO JOSE OPERARIO
- NUCLEO NOSSA SENHORA DAS GRACAS
- ESCOLA MARIA MAE DO DIVINO AMOR - UNIDADE II



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● Saúde

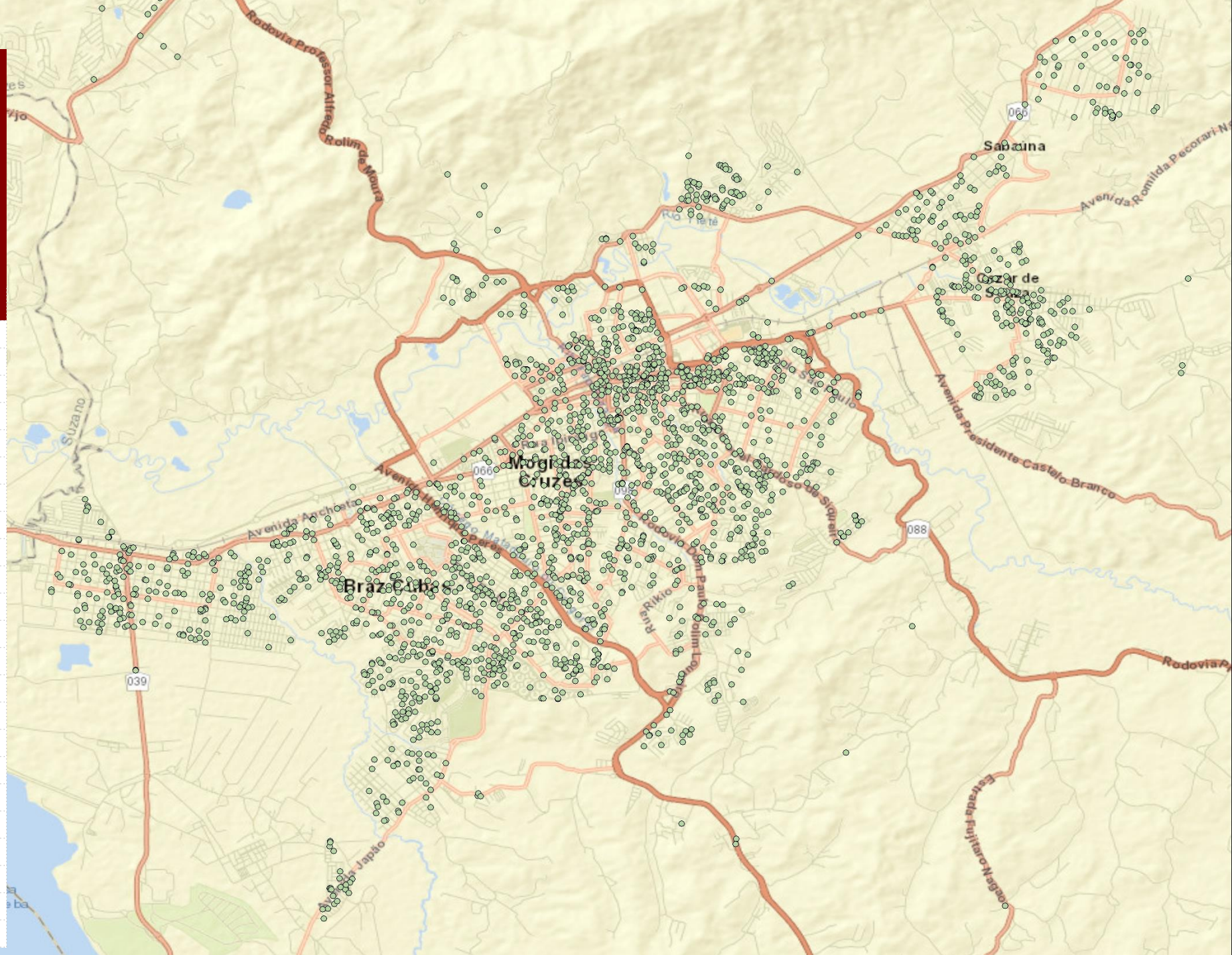
- MOGI MATER HOSPITAL E MATERNIDADE
- HOSPITAL UNIMED MOGI DAS CRUZES
- HOSPITAL DR ARNALDO PEZZUTI CAVALCANTI
- HOSPITAL DAS CLINICAS LUZIA DE PINHO MELO
- HOSPITAL E MATERNIDADE IPIRANGA
- HOSPITAL NOSSA SENHORA APARECIDA
- HOSPITAL MUNICIPAL DE MOGI DAS CRUZES
- HOSPITAL SEPACO - MOGI DAS CRUZES
- HOSPITAL DE CLINICAS LUZIA DE PINHO MELO
- HOSPITAL MOGIANO
- BM CLINICA MEDICA
- CLINICA SAINT NICHOLAS
- CIA DAS MALHAS CONFECÇOES
- CLINICA HYODO
- CLINICA METIER
- DERMAGI CLIN
- CLINICA PAULILLO
- CLIMES CLINICA MEDICA ESPECIALIZADA
- CLINICA CHALOUHI
- B & B CONS E SERVICOS MEDICOS E ODONTOLOGICOS
- CLINICA SANTE
- CLINICA CONCEPT
- CLINICA DRA KATIA DAGA



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● Serviços em Geral

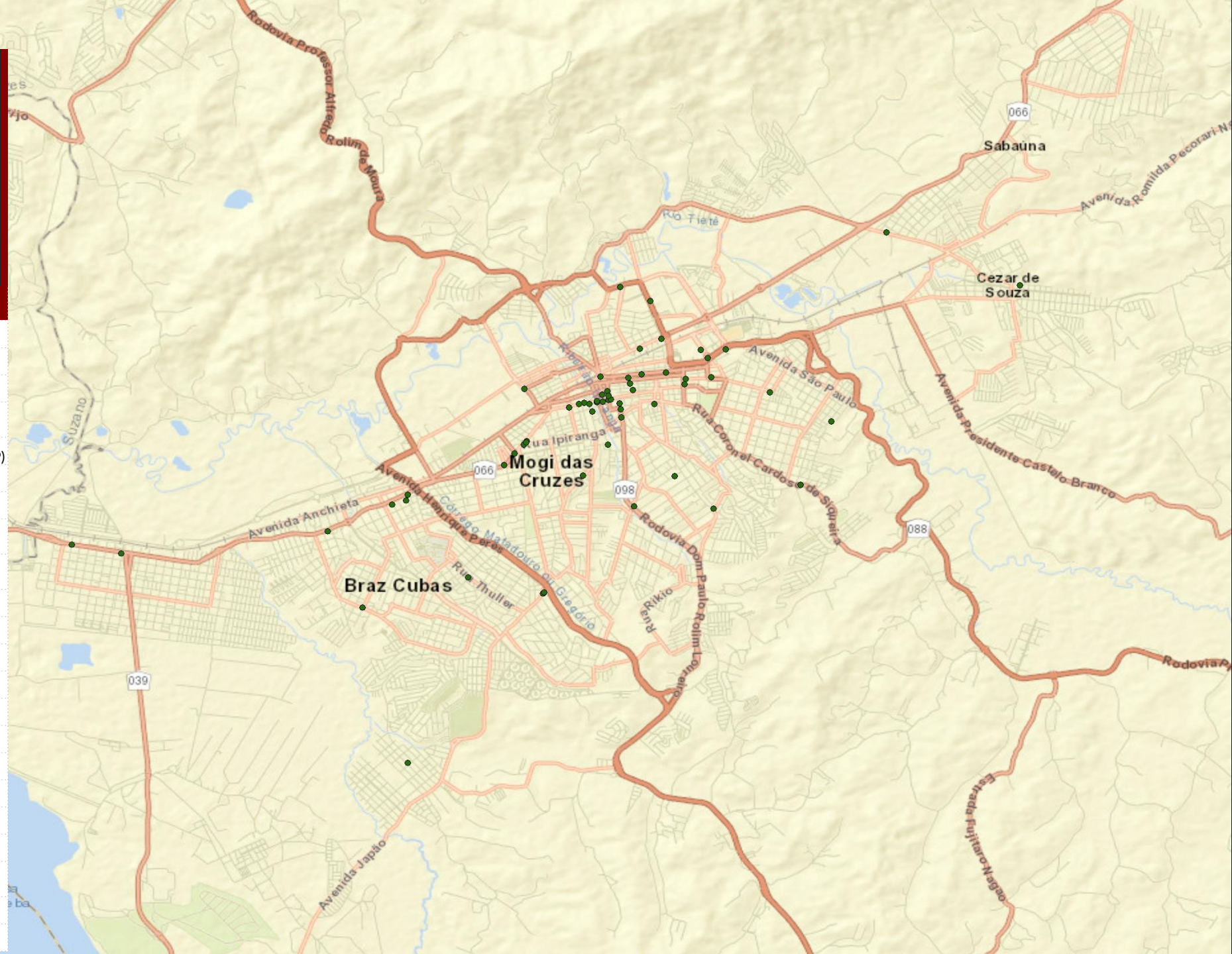
ECT DR SP CT DE DISTRIBUICAO DOM MOGI DAS CRUZES
ECT DR SP AG BRAS CUBAS
ECT DR SP AG JUNDIAPEBA
AC MOGI DAS CRUZES
ECT DR SP CDD BRAZ CUBAS
REVEN SPM - 08 MOGI DAS CRUZES
AC FERNANDO PINHEIRO FRANCO
ACADEMIA IKEDA
NOSSA ACADEMIA
MASTER PRO SPORTS
ESTRUTURA ACADEMIA
OLIMPIA ACADEMIA
FITNESS EXPRESS
ACADEMIA ESPACO DO CORPO
LIFE BY CECERFI
ACADEMIA CORPHOS
FIT EXTREME
EM FORMA ACADEMIA
ACADEMIA BINHO FORCA BRUTA
INSTITUTO VIVA BEM EXERCICIOS E REABILITACAO FISICA
COBIANCHI & COBIANCHI
ACADEMIA COOPER
SQUASH ACADEMIA FITNESS E EVENTOS



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● Serviços Financeiros

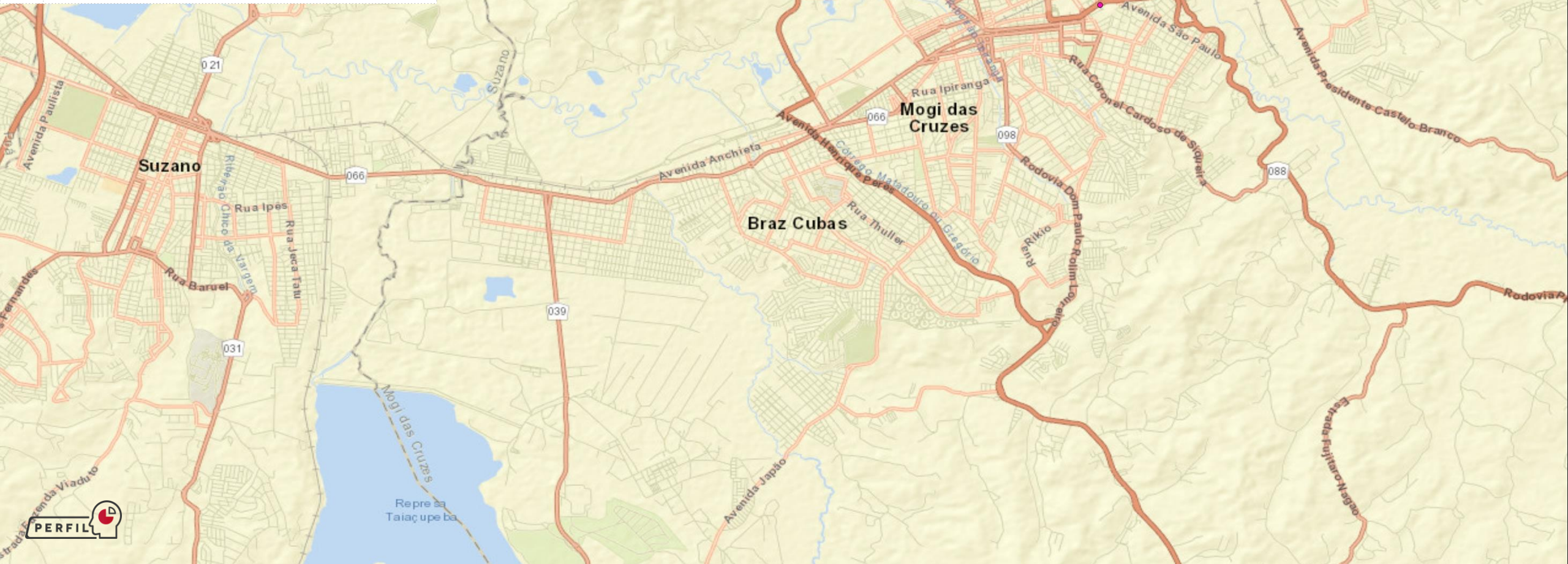
- BANCO DO BRASIL MOGI DAS CRUZES (SP)
- BANCO DO BRASIL VILA OLIVEIRA - MOGI DAS CRUZES (SP)
- BANCO DO BRASIL MOGI DAS CRUZES/ BNC (SP)
- BANCO DO BRASIL ESCRITORIO DE NEGOCIOS EXCLUSIVO - MOGI CRUZES (SP)
- BANCO DO BRASIL BANCO DO BRASIL BRAZ CUBAS / BNC (SP)
- BANCO DO BRASIL ESTILO MOGI CRUZES (SP)
- BANCO DO BRASIL FORUM MOGI CRUZES
- BANCO DO BRASIL ESCRITORIO EXCLUSIVO M. CRUZES - MOGI DAS CRUZES (SP)
- BANCO DO BRASIL EMPRESA MOGI DAS CRUZES - MOGI DAS CRUZES (SP)
- BANCO SAFRA AGENCIA MOGI DAS CRUZES
- BRDESCO AG. BRAS CUBAS EST UNIF
- BRDESCO AG. MOGI DAS CRUZES - CENTRO EST UNIF
- BRDESCO AG. CORPORATE MOGI DAS CRUZES, SP
- BRDESCO AG. PRIME - MOGI DAS CRUZES
- BRDESCO AG. PRINCESA ISABEL DE BRAGANCA EST UNIF
- PA PARQUE UNIVERSITARIO - URB MOGI DAS CRUZES, SP
- BRDESCO PA MOGI DAS CRUZES - D.M. DE TAIACUPEBA, SP
- BRDESCO PA JUNDIAPEBA - MOGI DAS CRUZES, SP
- PA HELBOR PATTEO MOGILAR - URB. MOGI DAS CRUZES, SP
- BRDESCO PA SUPERMERCADO SEMAR URB MOGI DAS CRUZES SP
- SANTANDER AVENIDA-MOGI-SP
- SANTANDER AGENCIA MOGI DAS CRUZES-SHOP. MOGI



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

 Shopping

SHOPPING MOGI



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● **Suprimentos**

MERCEARIA E EMPORIO NOSSA SENHORA APARECIDA

HIPERMERCADO VILA INDUSTRIAL

MERCEARIA DIAS

ATACADAO

AMERICANAS

DIA BRASIL

SUPERMERCADOS SEMAR

MERCADO ALBUQUERQUE

MANAH SUPERMERCADO

SUPERMERCADO MAKTUB

SUPERMERCADO SUPER VITAL

MERCADO JB

MERCADO VITAL

TUDO MARAVILHA

SUPERMERCADO BARATAO

SUMAIS

PONTE GRANDE SUPERMERCADO

MERCADO CALU

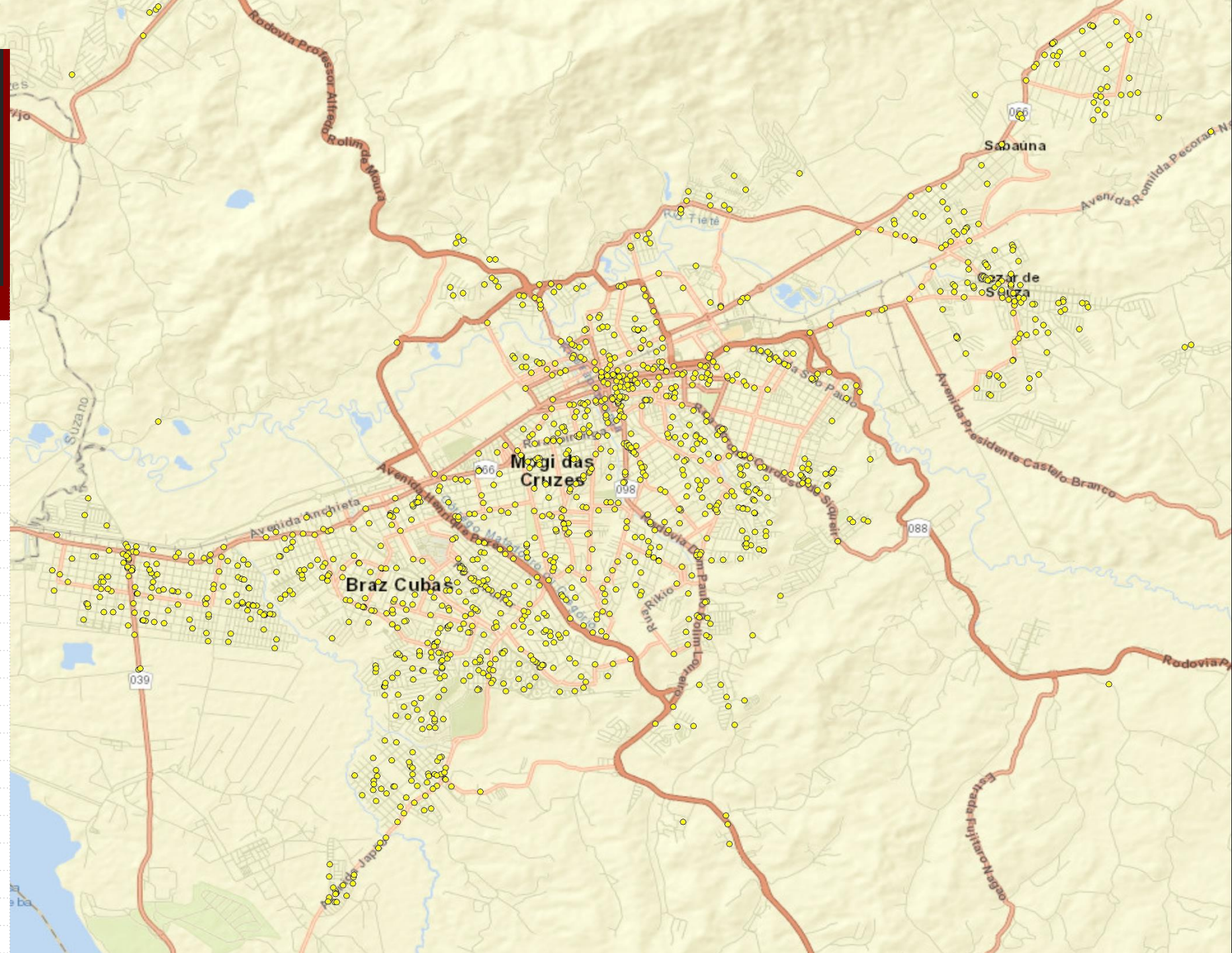
SUPERMERCADO DONA MARIA

MERCADO ALBUQUERQUE

SUPERMERCADO COAPE

MAKRO ATACADISTA S/A

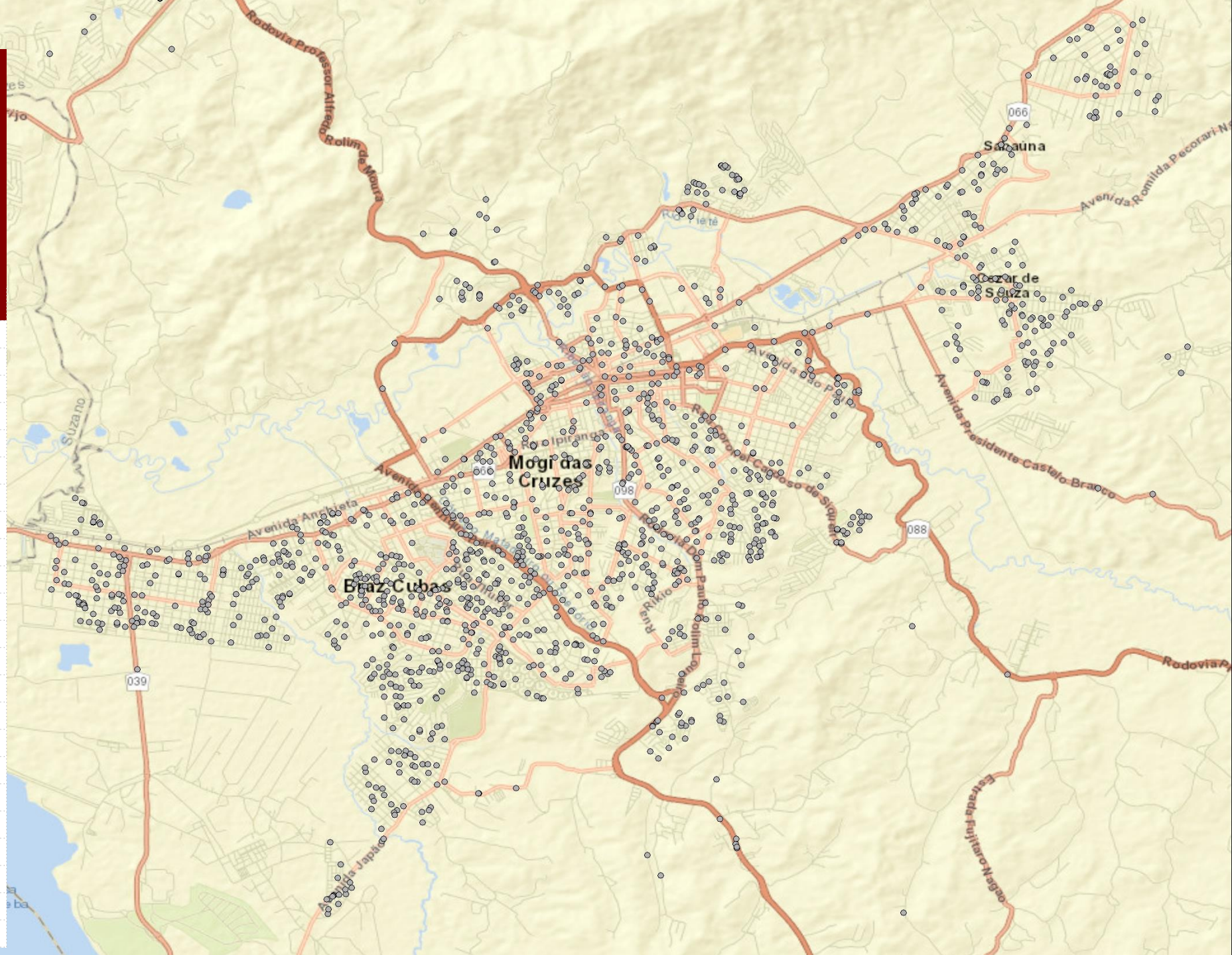
SUPERMERCADO LUNARDI



POLOS GERADORES DE TRÁFEGO

● Transporte

- POSTO EXTRA
- AUTO POSTO MARICA
- AUTO POSTO LIDER MOGI
- POSTO EQUIPE QUALITY
- MAERSK
- AUTO POSTO FENIX JAPAO
- WALBRAX MOGI
- ECODIARIO
- ITAMARATHY III
- ITAMARATHY II
- KOI TRANSPORTES E SERVICOS
- ASTER TURISMO
- PRINCESA DO NORTE
- AMANHECER TRANSPORTE E TURISMO
- CS BRASIL
- TAXI N.A.R.
- NILDO TAXI
- JORGE TAXI
- TAXI MOGI
- HOMERO TRANSPORTES
- MW TRANSPORTES
- TAXI SHANGAI
- TRANSPORTES ISHIHARA



An aerial view of a city skyline at night, with a strong red color overlay. The image shows numerous skyscrapers and buildings, many of which are illuminated. The Empire State Building is prominent in the center, with its top lit up. The overall scene is dense and urban.

SOCIODEMOGRAFIA E RENDA

OBJETIVOS E CONTEÚDOS

2 - **SOCIODEMOGRAFIA:** Será possível visualizar o perfil de adensamento das famílias dentro do município estudado, visualizando variáveis como:

- **IDADE:** A quantidade de pessoas por faixa etária em uma região pode traduzir o perfil dos moradores do entorno, trazendo insights sobre o perfil do consumo com base na predominância de cada grupo. Quanto maior a concentração de jovens e adultos (idades entre 25 e 59 anos) por exemplo, maior a atratividade de consumo e formação de novos arranjos familiares, variáveis de extrema importância para estruturação de novos negócios no setor imobiliário.
- **QUANTIDADE DE MORADORES POR DOMICÍLIO:** A quantidade de moradores por domicílios mostra sobre o quão adensada é a região e os domicílios em geral, que impacta diretamente no tamanho das moradias que essas famílias necessitam, o que sinaliza potenciais diversificados.
- **DOMICÍLIOS POR OCUPAÇÃO:** Essa variável é uma das mais importantes para o setor imobiliário. Com ela pode-se ver a condição da ocupação dos domicílios, o que permite entender quantidade de famílias que moram de aluguel ou em domicílio cedido (o que chamamos de déficit imobiliário), ou próprio e quitado, que são as famílias mais propensas à aquisição de uma segunda residência, seja no intuito de upgrade de moradia, investimento, dentre outros perfis de aquisição.
- **RENDA BRUTA FAMILIAR:** Com as faixas de renda podemos estimar o poder de compra das famílias com base nos seus endividamentos máximos suportáveis, através de premissas de endividamentos utilizadas pelas instituições financeiras ou comportamento de financiamento do mercado local, sendo possível entender o preço de venda que esteja alinhado com o padrão de compra para cada perfil de renda familiar, o que permite visualizar o valor dos imóveis segmentados do padrão econômico ao de alto padrão.

VARIÁVEIS DEMANDA

PERFIL
SOCIODEMOGRÁFICO

- **DOMICÍLIOS NO DÉFICIT**

Para composição do déficit imobiliário, leva-se em conta todas as famílias que residem em domicílios alugados e domicílios cedidos. Esse agrupamento permitirá entender os potenciais compradores com perfil de primeira residência.

- **DOMICÍLIOS NA DEMANDA PLUS**

O grupo Demanda Plus considera todo mercado potencial, ou seja, tanto as famílias que residem no Déficit Imobiliário (alugados e cedidos) como as famílias que residem em domicílios próprios e quitados. As famílias que residem em domicílios próprio e quitados possuem maior participação nas pesquisas de interesse de compra, bem como nas conversões efetivas de vendas junto ao mercado. Esse grupo pode adquirir imóveis em diversas hipóteses, como: upgrade de moradia, investimento, aquisição de imóvel para filhos adultos que ainda residem com os pais, dentre outras perspectivas de compra.

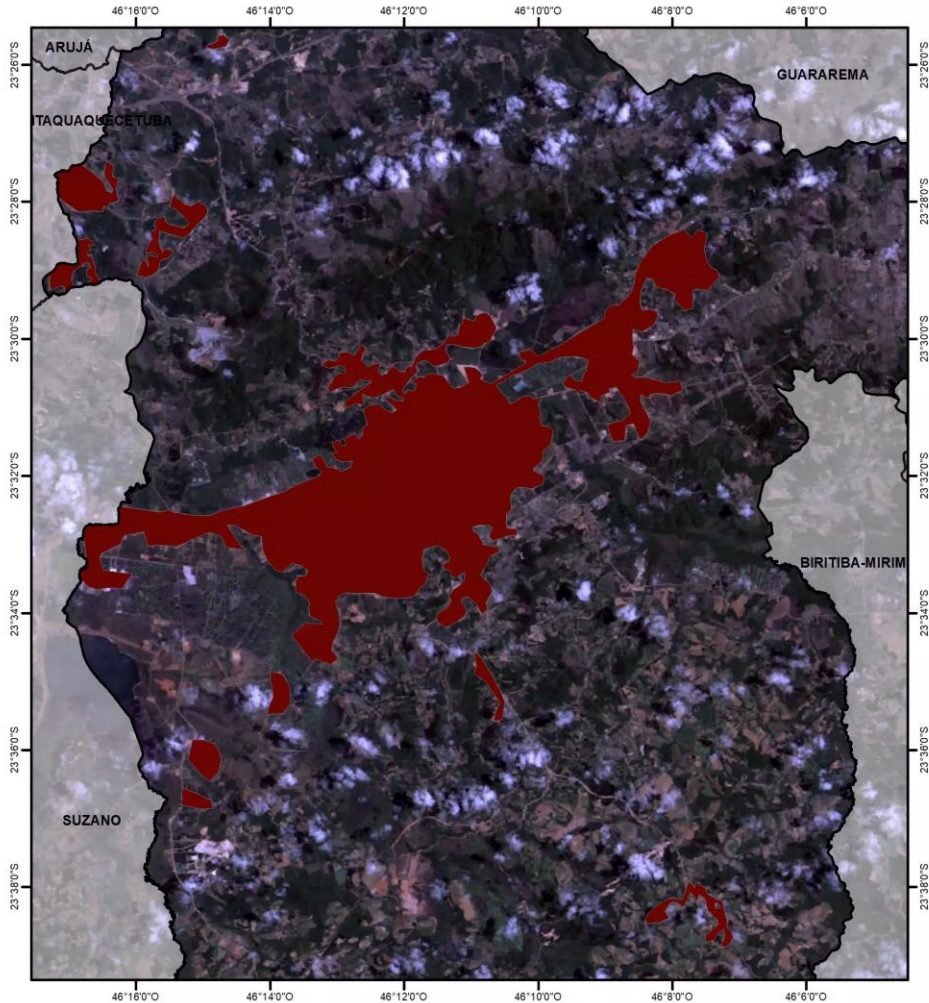


EVOLUÇÃO URBANA E DEMOGRÁFICA

Através da visualização da movimentação da Mancha Urbana, será possível visualizar os vetores de crescimento da cidade, ratificando os locais de expansão urbana local.

EVOLUÇÃO DA OCUPAÇÃO URBANA

MOGI DAS CRUZES - SP



Expansão da mancha urbana do município de Mogi das Cruzes/SP -1985-

Localização do município de Mogi das Cruzes



Legenda

Mancha Urbana - 1985

Créditos



Km



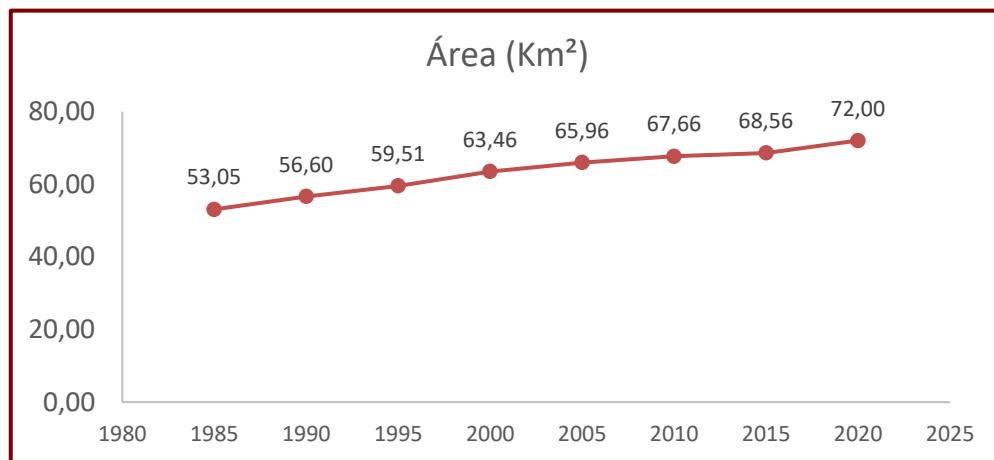
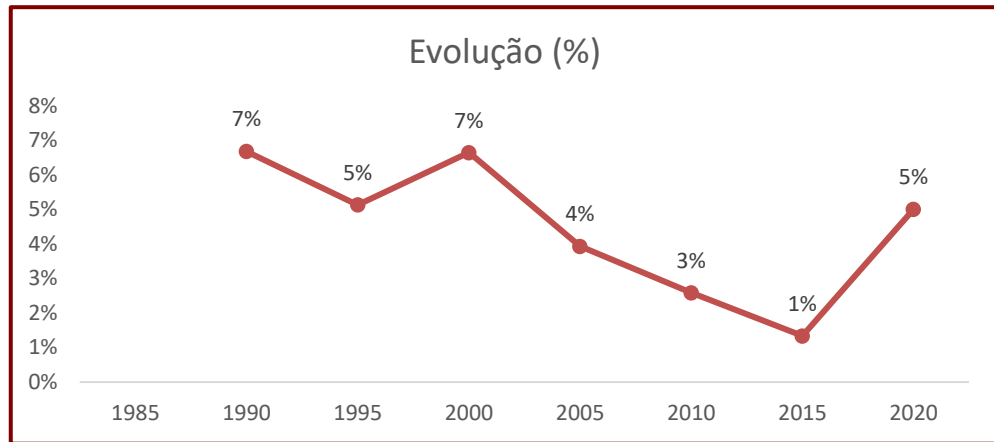
1 cm = 1,38 km

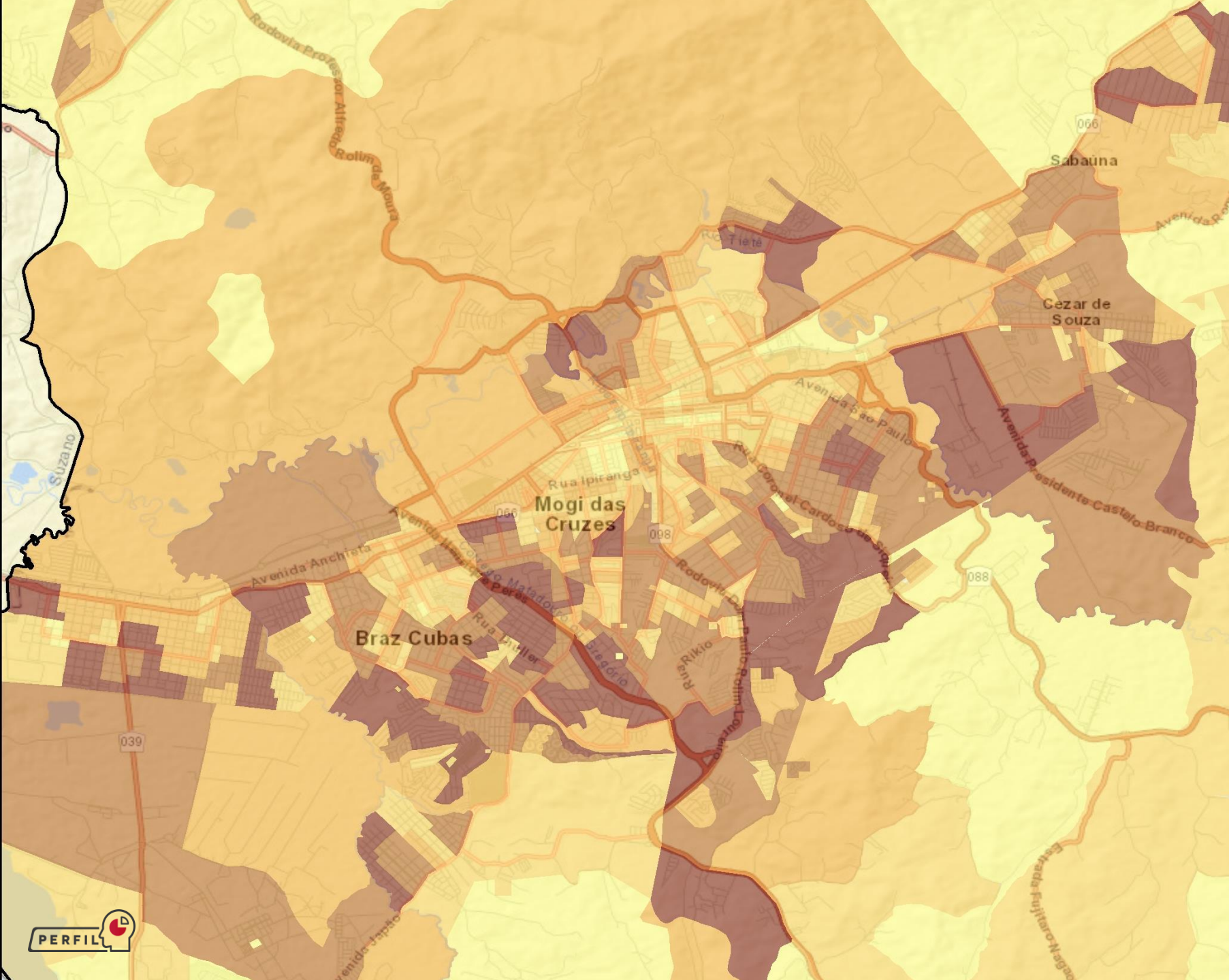
Sistema de Coordenadas: GCS SIRGAS 2000
Datum: SIRGAS 2000
Unidades: Degree

Realização

GRUPO PROSPECTA
ESSENCIAL AO BOM NEGÓCIO

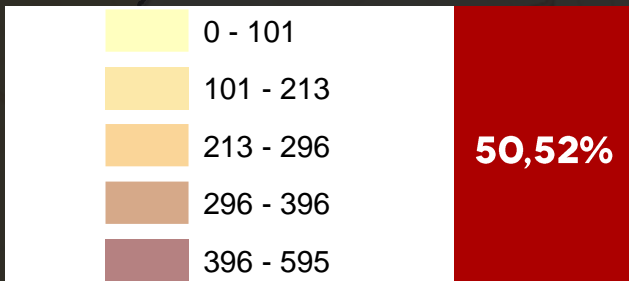
ANO	ÁREA (M ²)	EVOLUÇÃO (%)
1985	53.052.650,39	
1990	56.598.020,61	7%
1995	59.505.053,58	5%
2000	63.461.687,55	7%
2005	65.956.292,41	4%
2010	67.661.530,94	3%
2015	68.564.817,91	1%
2020	71.995.974,17	5%





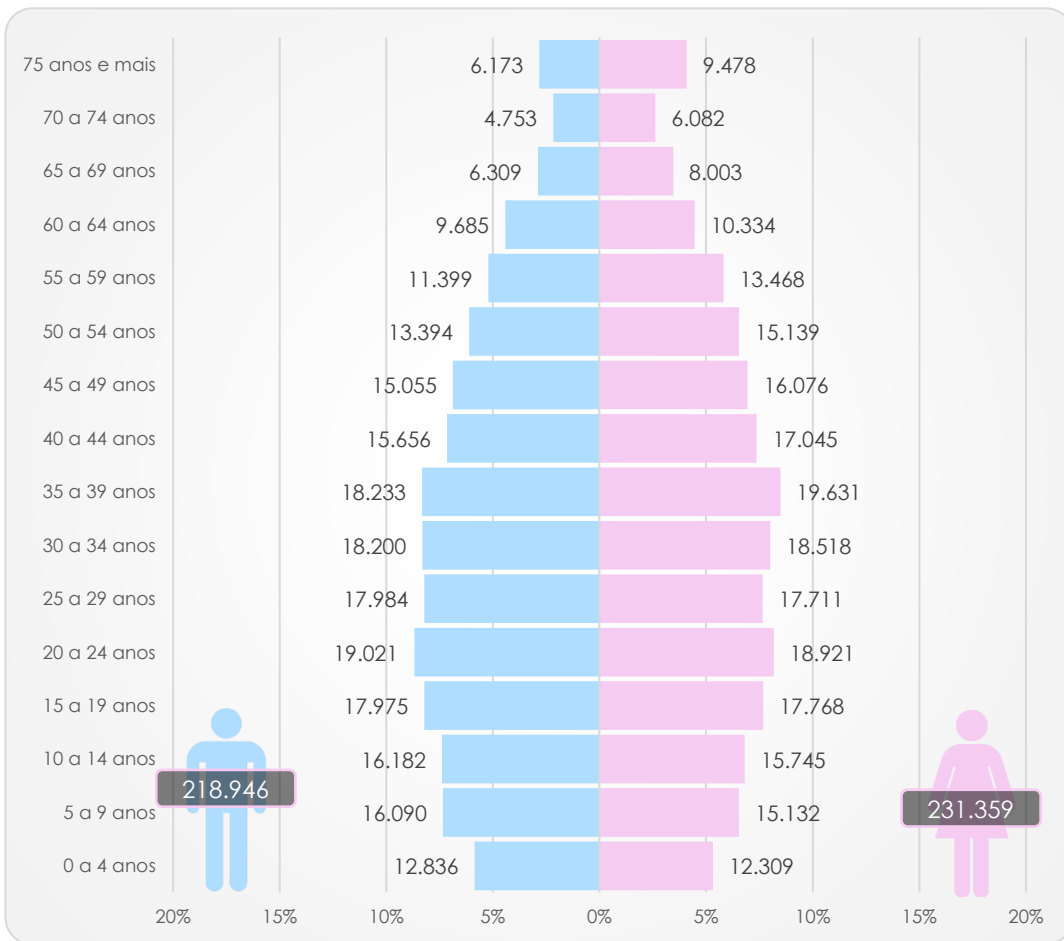
MOGI DAS CRUZES | SP

Através do mapa de densidade abaixo, é possível visualizar os pontos de maior densidade na faixa etária de 25 a 59 anos no município. Perfil com maior participação nos arranjos familiares e aquisição de imóveis.



PROJEÇÃO POPULACIONAL (2020)

MOGI DAS CRUZES | SP



Baseando-se na TGCA* de crescimento populacional (2010-2020) do município de Mogi das Cruzes | SP, chegamos a um percentual médio de: 1,51%.

Mogi das Cruzes SP		
Faixa Etária	População (2010)	População (2020)
Até 9 anos	58.015	56.368
de 10 a 14 anos	34.687	31.927
de 15 a 19 anos	32.371	35.743
de 20 a 24 anos	33.631	37.942
de 25 a 34 anos	66.457	72.412
de 35 a 49 anos	83.241	101.695
de 50 a 59 anos	40.029	53.400
60 anos ou mais	39.348	60.817
		1,51%

2020				
Descrição	%	População	Domicílios	Renda Média
A1 (mais de R\$ 24.875)	2,70%	12.178	3.911	47.815
A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)	3,92%	17.658	5.671	19.577
B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)	11,78%	53.057	17.039	11.416
B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)	19,81%	89.218	28.652	6.425
C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)	24,47%	110.198	35.390	3.826
C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)	17,37%	78.218	25.119	2.390
D (de R\$ 1.374 a R\$ 1.970)	8,35%	37.606	12.077	1.652
E (até R\$ 1.373)	11,59%	52.173	16.755	963
Total	100%	450.305	144.613	6.280

*Taxa média geométrica de crescimento anual da população é o incremento médio anual da população, medido pela expressão

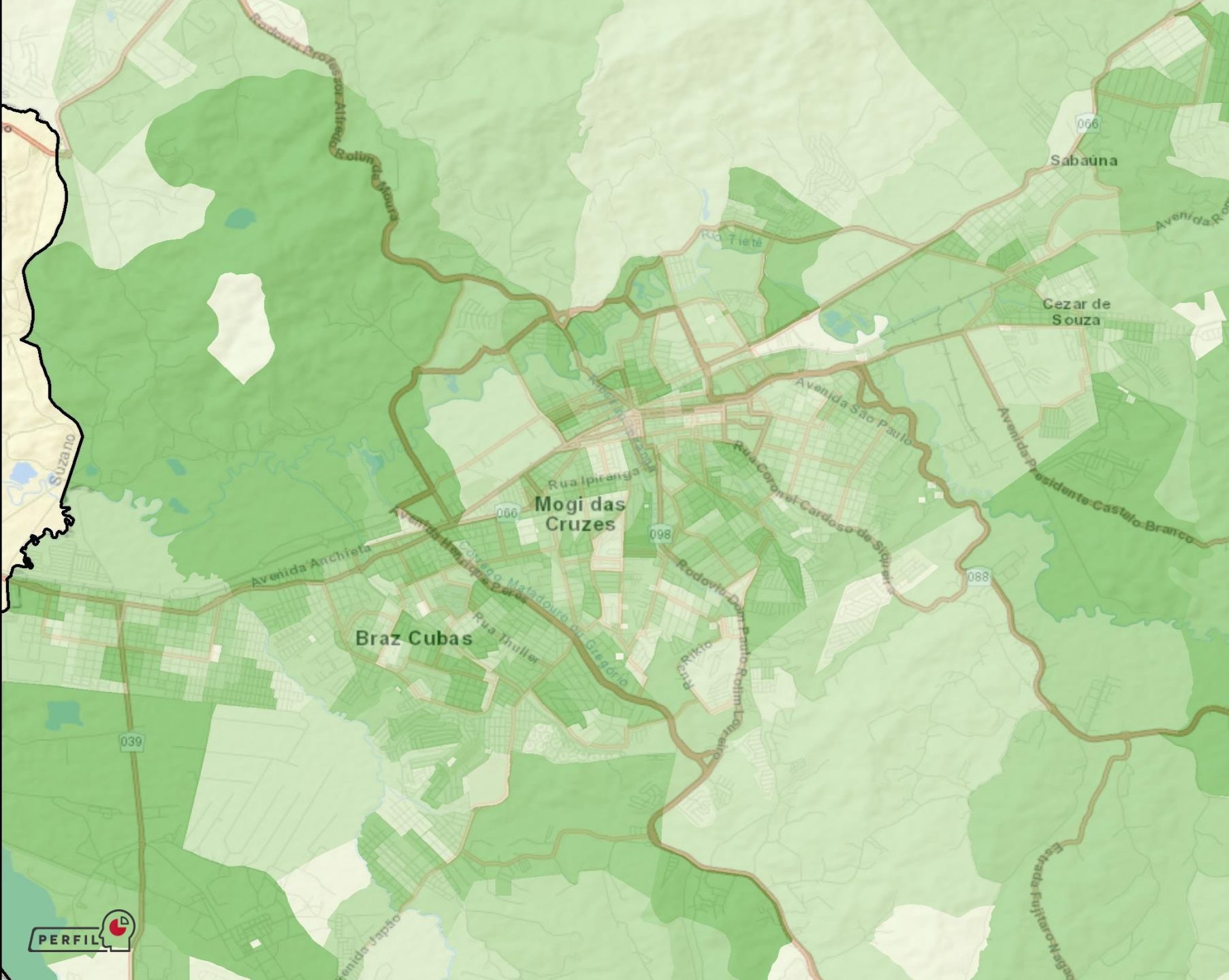
$$i = \left(\frac{P(t+n)}{P(t)} - 1 \right) * 100, \text{ onde } P(t+n) \text{ e } P(t) \text{ populações correspondentes a duas datas sucessivas.}$$

DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO

- 74,01% da população de Mogi das Cruzes possui casa própria, sendo 62,53% de propriedades quitadas, sinalizando grande potencial de famílias em condições de aquisição de produtos imobiliários com perfil de investidor e através de Upgrade.
- Quando analisado o universo do déficit imobiliário, observa-se potencial de 24,41%.

Domicílios por Condição de Ocupação			
	nº	%	
Próprio	107.035	74,01%	
Próprio em aquisição	16.610	11,49%	
Próprio e quitado	INVESTIDOR - UPGRADE >>	62,53%	
Alugado	23.286	24,41%	
Alugado	MORADOR >>		
Cedido	12.008		
Cedido por empregador	4.021	2,78%	
Cedido de outra forma	7.987	5,52%	
Outra condição	2.284	1,58%	
Outra condição	2.284	1,58%	
Total	144.613	100,00%	

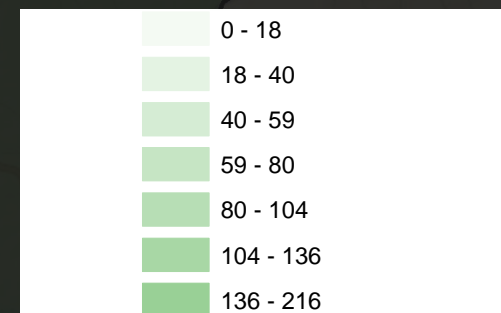
86,93%

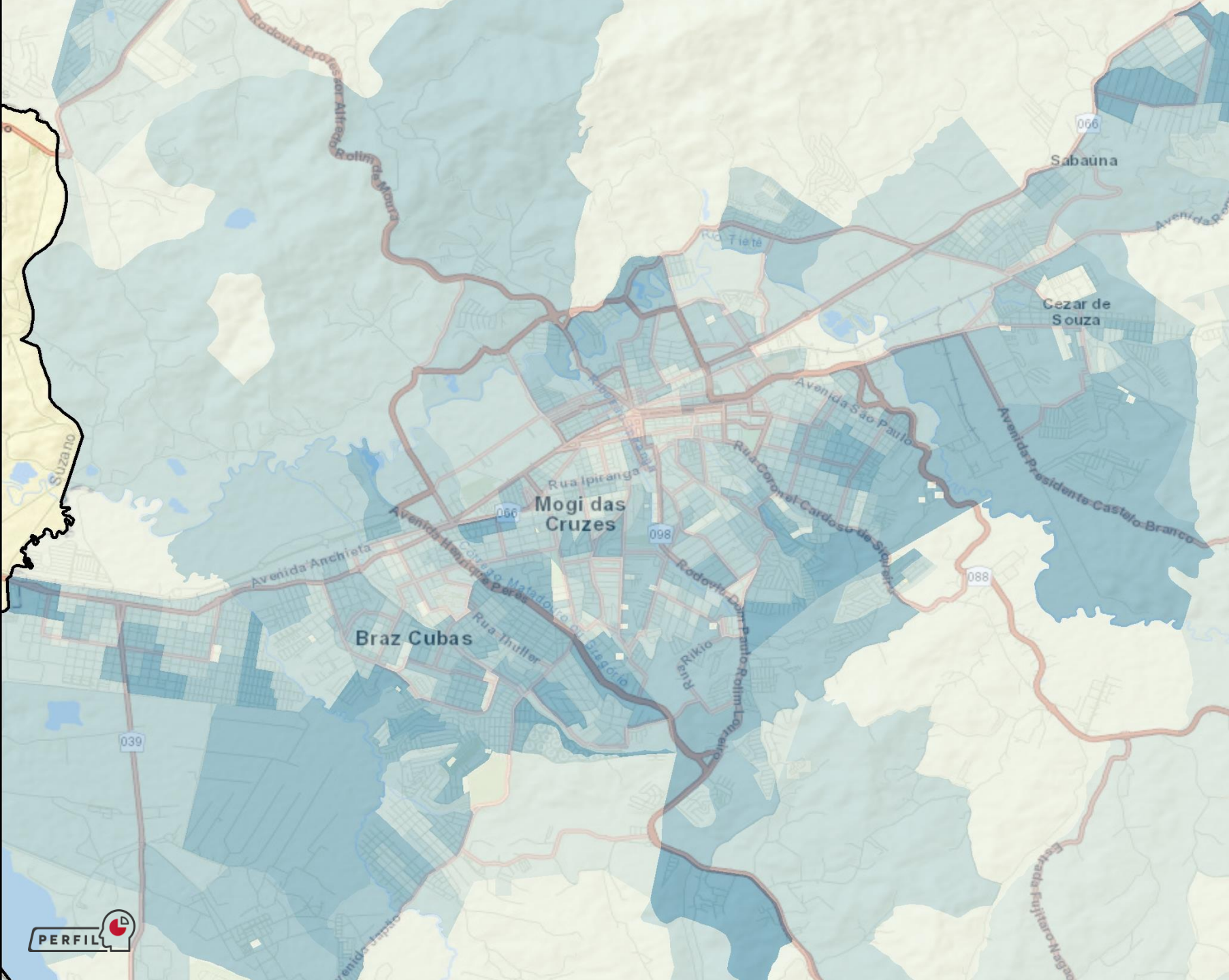


MOGI DAS CRUZES | SP

Déficit Imobiliário (Domicílios Alugados e Cedidos): 24,41% da população.

Esse mapa busca sinalizar os pontos de maior concentração de famílias no déficit imobiliário.

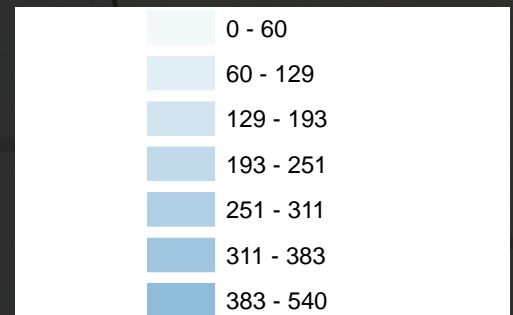


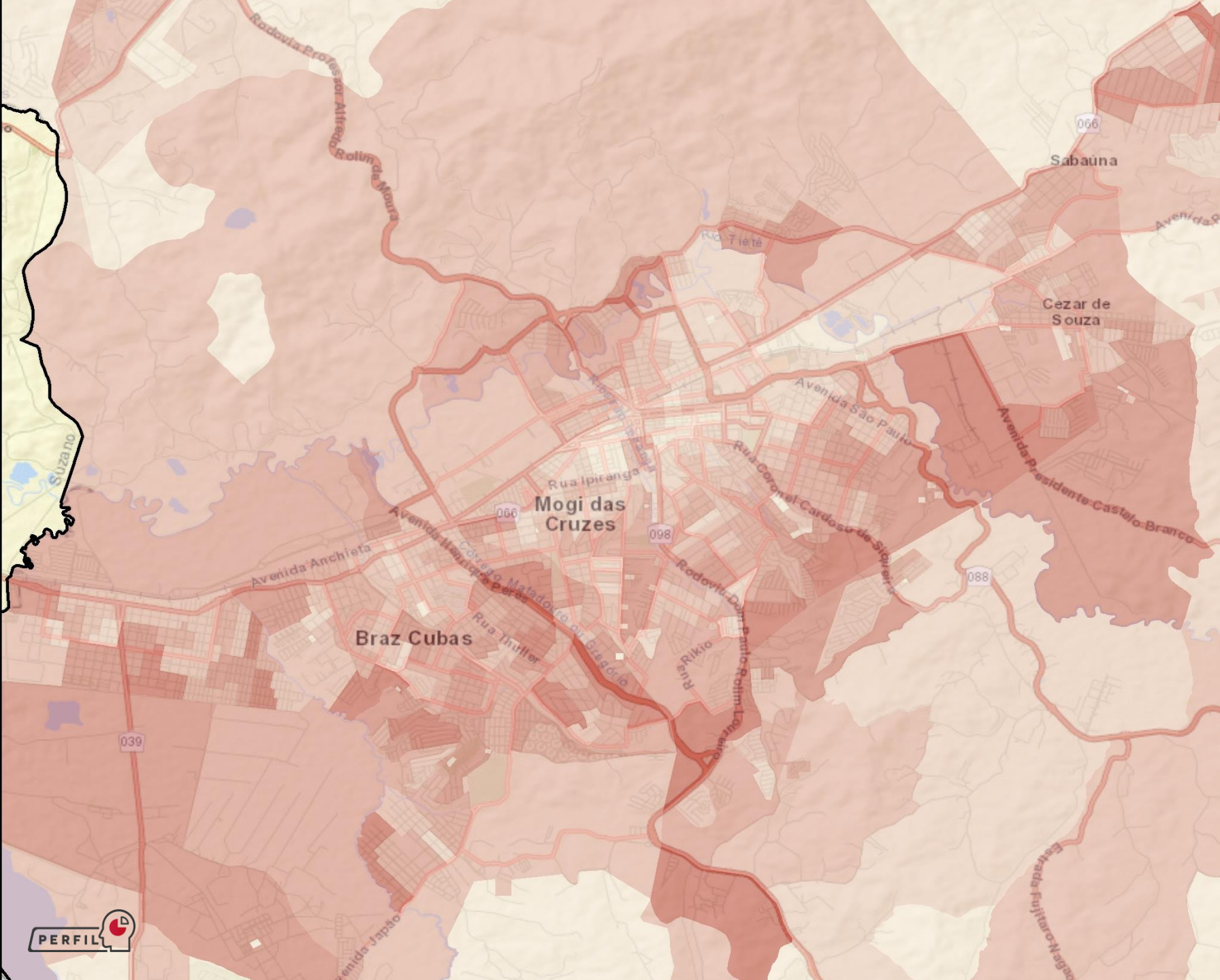


MOGI DAS CRUZES | SP

Domicílios Próprios e Quitados:
62,53% da população.

Esse mapa busca sinalizar os pontos de maior concentração de famílias com domicílio próprio e quitado, ou seja, potencias compradores com perfil de investidor, upgrade ou ajuda na compra de imóveis para os filhos. Normalmente compõe o público com maior participação nas aquisições de imóveis no mercado.



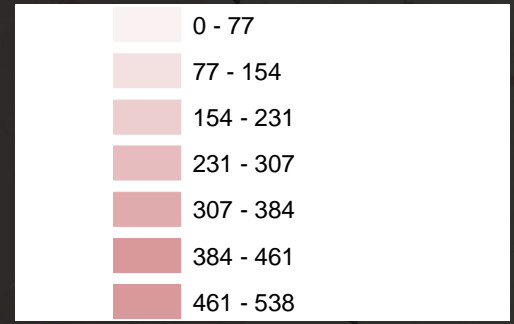


MOGI DAS CRUZES | SP

Esse mapa busca sinalizar os pontos de maior concentração de domicílios com maior adensamento de pessoas. Se correlacionarmos essa informação com a predominância de idade de jovens e adultos (25-59 anos), podemos estimar a quantidade de filhos adultos morando com os pais, o que é considerado muito bom para o mercado imobiliário.

Domicílios por Número de Moradores	%	
1 morador	17.507	12,11%
2 moradores	31.666	21,90%
3 moradores	35.942	24,85%
4 moradores	31.574	21,83%
5 ou mais moradores	27.923	19,31%
Total	144.613	100,00%

66,00%





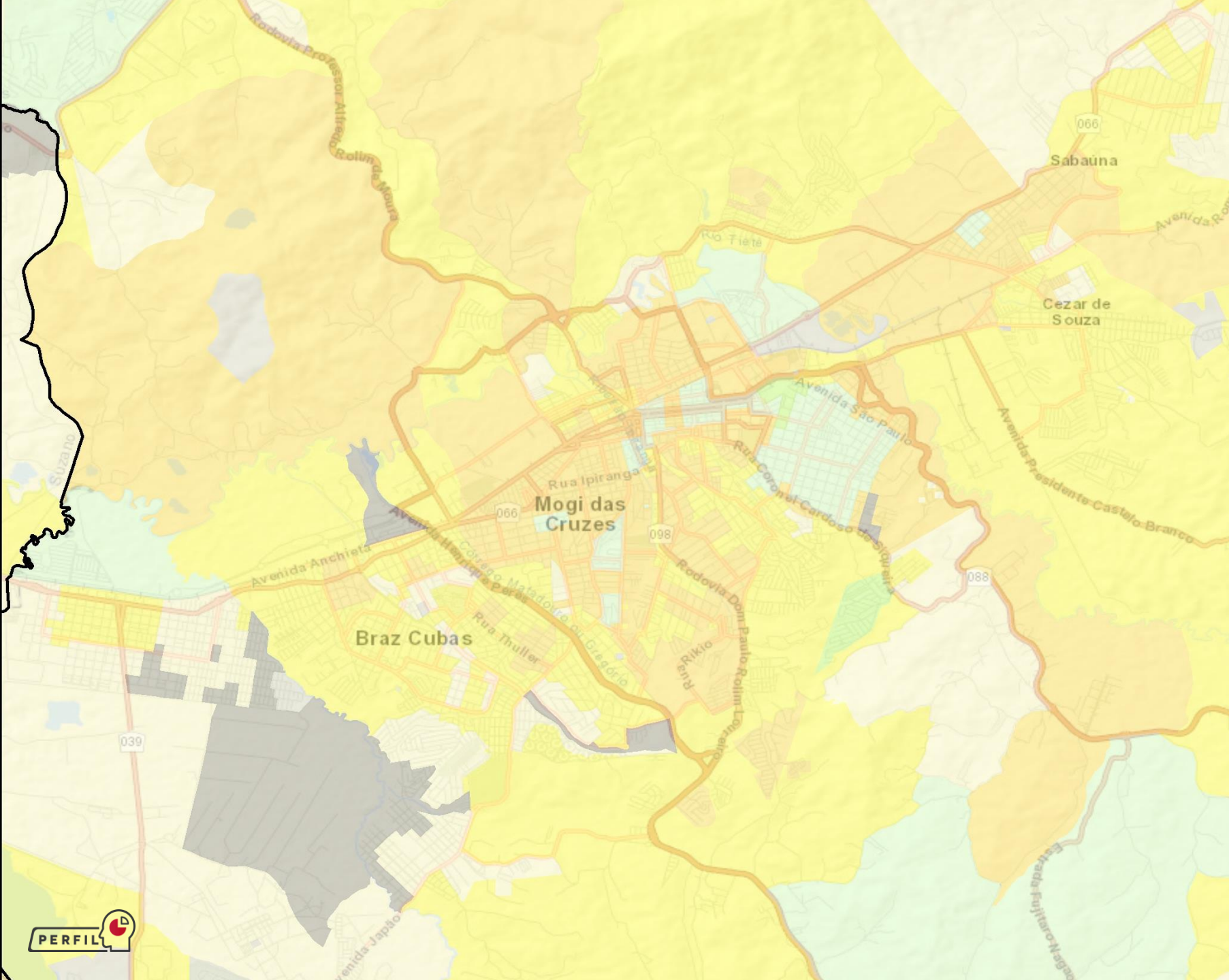
PERFIL DE
RENDA E CONSUMO

RENDA DOS DOMICÍLIOS (RENDA BRUTA FAMILIAR)

- Esse slide permite visualizar a renda bruta familiar (marido e mulher), “servindo de base” para simulações de preço de imóvel, respeitando a capacidade máxima de endividamento familiar.
- O município de Mogi das Cruzes possui um perfil econômico de médio/baixo valor agregado.
- Com maior densidade – 73,44%, as classes B1 a C2 retratam o perfil econômico dos domicílios – no qual apresentam uma média mensal entre R\$ 11.416,03 e R\$ 2.390,19.









Mogi das Cruzes SP					
Classe	Domicílios	% domicílios		Renda Média (R\$)	Renda Nominal
A1 (mais de R\$ 24.875)	3.911	2,70%	6,63%	R\$ 47.815,12	R\$ 187.001.555,87
A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)	5.671	3,92%		R\$ 19.576,89	R\$ 111.013.141,61
B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)	17.039	11,78%	73,44%	R\$ 11.416,03	R\$ 194.515.282,94
B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)	28.652	19,81%		R\$ 6.424,55	R\$ 184.074.921,87
C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)	35.390	24,47%		R\$ 3.825,52	R\$ 135.383.415,73
C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)	25.119	17,37%		R\$ 2.390,19	R\$ 60.039.656,51
D (de R\$ 1.374 a R\$ 1.970)	12.077	8,35%		R\$ 1.652,08	R\$ 19.952.158,48
E (até R\$ 1.373)	16.755	11,59%		R\$ 963,38	R\$ 16.141.512,17
TOTAL	144.613	100,00%		R\$ 6.279,67	R\$ 908.121.645,19

Fonte: Base Prospecta(2020)



MOGI DAS CRUZES | SP

RENDA MÉDIA

	A1 (mais de R\$ 24.875)
	A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)
	B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)
	B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)
	C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)
	C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)
	D (de R\$ 1.374 a R\$ 1.970)
	E (até R\$ 1.373)

An aerial night view of a city skyline, likely New York City, with a dark red overlay. The image shows numerous skyscrapers and buildings, with the Empire State Building prominently featured in the center. A dark red semi-transparent box is overlaid on the left side of the image, containing white text. The overall scene is illuminated by city lights, creating a warm, orange-red glow.

MERCADO
(DEMANDA X OFERTA)

MODALIDADE

SAC

CAPACIDADE DE
ENDIVIDAMENTO
DA DEMANDA

MOGI DAS CRUZES | SP

CAPACIDADE DE ENDIVIDAMENTO DA DEMANDA MUNICÍPIO

MOGI DAS CRUZES | SP

- Aqui conseguiremos estimar o endividamento de dois grupos de potenciais compradores, quais sejam:

PREMISSA PARA CÁLCULO DE ENDIVIDAMENTO - DÉFICIT

25,85%	ENDIVIDAMENTO MÁXIMO (PARCELA)
4,15%	ENDIVIDAMENTO ALUGUEL
30,00%	ENDIVIDAMENTO MÁXIMO DE REFERÊNCIA

PREMISSA PARA CÁLCULO DE ENDIVIDAMENTO - PLUS

25,85%	ENDIVIDAMENTO MÁXIMO DÉFICIT
30,00%	ENDIVIDAMENTO MÁXIMO DOMICÍLIOS QUITADOS
27,93%	ENDIVIDAMENTO MÁXIMO DE REFERÊNCIA

CAPACIDADE DE ENDIVIDAMENTO DA DEMANDA

TODAS AS CLASSES

TABELA SAC – MOGI DAS CRUZES | SP

METODOLOGIA
PROSPECTA



- Para determinação do preço máximo suportável pela famílias, consideramos simulações de financiamento utilizando as tabelas de 360 a 420 meses, com sinais de 20% a 40% a taxa de juros foi definida de acordo com a Caixa Econômica Federal.

Demanda	Classe	Capacidade de Endividamento	Domicílios	Preço Máximo	Sinal + Prazo
Déficit Imobiliário (domicílios alugados e cedidos)	A1 (mais de R\$ 24.875)	R\$ 12.361	955	R\$ 2.091.702,37	40% + 420 meses
	A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)	R\$ 5.061	1.384	R\$ 856.403,56	40% + 420 meses
	B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)	R\$ 2.951	4.159	R\$ 524.698,27	30% + 420 meses
	B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)	R\$ 1.661	6.993	R\$ 295.282,34	30% + 420 meses
	C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)	R\$ 989	8.637	R\$ 170.510,83	20% + 360 meses
	C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)	R\$ 618	6.131	R\$ 106.535,51	20% + 360 meses
Demanda Plus (domicílios alugados e cedidos + domicílios próprios e quitados)	A1 (mais de R\$ 24.875)	R\$ 13.353	3.400	R\$ 2.259.561,90	40% + 420 meses
	A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)	R\$ 5.467	4.930	R\$ 925.130,12	40% + 420 meses
	B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)	R\$ 3.188	14.813	R\$ 566.805,41	30% + 420 meses
	B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)	R\$ 1.794	24.908	R\$ 318.978,80	30% + 420 meses
	C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)	R\$ 1.068	30.766	R\$ 184.194,35	20% + 360 meses
	C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)	R\$ 667	21.837	R\$ 115.085,00	20% + 360 meses



PRODUTO RESIDENCIAL
APARTAMENTO

VARIÁVEIS OFERTA

PERFIL
EMPREENDEMENTOS
OFERTADOS

- OFERTAS DE **TERCEIROS (USADOS)**

As ofertas de terceiros são empreendimentos que estão anunciados na internet por meio de terceiros - são ofertas anunciadas por corretores, imobiliárias e pessoas físicas. Pode ser considerada como concorrente para novos empreendimentos.

- OFERTAS DE **LANÇAMENTO**

Esse relatório não contempla as ofertas de lançamentos e estoques. Será preciso que o empreendedor realiza a coletas dessas informações em campo. Isso permitirá compreender o potencial de mercado através da correlação entre a demanda e oferta.

- OFERTAS POR **DORMITÓRIOS E/OU METRAGEM**

As ofertas de terceiros, estão demonstradas por número de dormitórios e metragem (quando forem ofertas verticais) ou metragem de lotes (quando for loteamentos). Toda oferta de terceiros é coletada junto as plataformas de vendas dentro da internet.

Isso permitirá entender o perfil do que esta sendo ofertado no mercado na mão de terceiros.

OFERTA PULVERIZADA

APARTAMENTO

Comprende todas as unidades comercializadas e divulgadas por terceiros através de plataformas online como: VIVA REAL.

GERAL

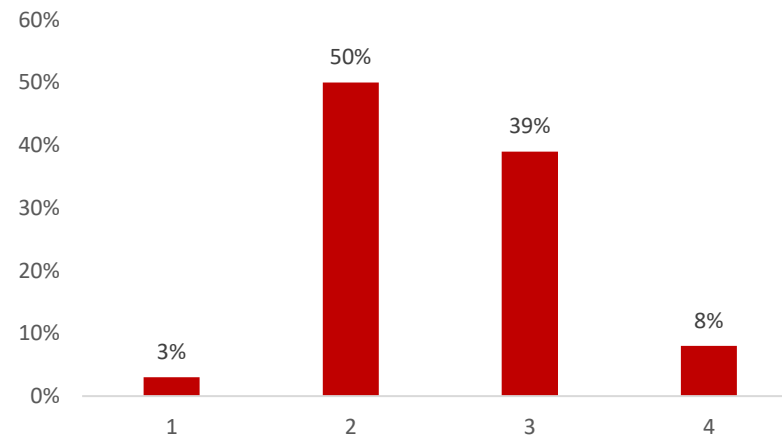
- O município oferece unidades de 10m² a 430m², com valor médio do m² por R\$ 5.628,63.
- A oferta pulverizada predominante para compra é com metragem entre 40 a 54m², ao preço médio de R\$224.365,58 e média do valor do m² de R\$4.726,36.
- A segunda oferta predominante é com metragem entre 55 a 69m², ao preço médio de R\$303.930,44 e média do valor do m² de R\$4.987,40.

Metragem	Média M ²	Quantidade	%	Média do Preço	\$/m ²
10-24	15	5	0,12%	R\$ 253.100,00	R\$ 17.259,52
25-39	31	17	0,39%	R\$ 200.130,53	R\$ 6.711,06
40-54	48	1.170	27,11%	R\$ 224.365,58	R\$ 4.726,36
55-69	61	937	21,71%	R\$ 303.930,44	R\$ 4.987,40
70-84	76	595	13,79%	R\$ 409.802,52	R\$ 5.430,41
85-99	91	470	10,89%	R\$ 547.717,80	R\$ 6.019,26
100-114	108	289	6,70%	R\$ 699.865,78	R\$ 6.505,88
115-129	122	204	4,73%	R\$ 902.407,99	R\$ 7.357,32
130-144	136	122	2,83%	R\$ 930.252,62	R\$ 6.874,48
145-159	150	156	3,62%	R\$ 1.016.885,71	R\$ 6.803,88
160-174	169	57	1,32%	R\$ 1.127.805,26	R\$ 6.638,69
175-189	180	27	0,63%	R\$ 1.041.851,85	R\$ 5.806,72
190-204	197	44	1,02%	R\$ 1.429.895,89	R\$ 7.283,28
205-219	211	73	1,69%	R\$ 1.298.705,33	R\$ 6.143,62
220-234	224	22	0,51%	R\$ 1.562.045,45	R\$ 6.980,88
235-249	242	47	1,09%	R\$ 2.289.831,96	R\$ 9.467,73
250-264	254	16	0,37%	R\$ 1.708.750,00	R\$ 6.705,76
265-279	272	43	1,00%	R\$ 2.424.276,51	R\$ 8.913,61
280-294	287	2	0,05%	R\$ 1.127.292,50	R\$ 3.936,37
295-309	298	5	0,12%	R\$ 1.740.000,00	R\$ 5.823,42
310-324	310	5	0,12%	R\$ 2.619.600,00	R\$ 8.440,81
355-369	365	3	0,07%	R\$ 3.299.000,00	R\$ 9.052,68
400-414	400	3	0,07%	R\$ 2.826.666,67	R\$ 7.066,67
415-430	427	3	0,07%	R\$ 3.133.333,33	R\$ 7.324,67
Total Geral	87	4.315	100%	R\$ 530.065,34	R\$ 5.628,63

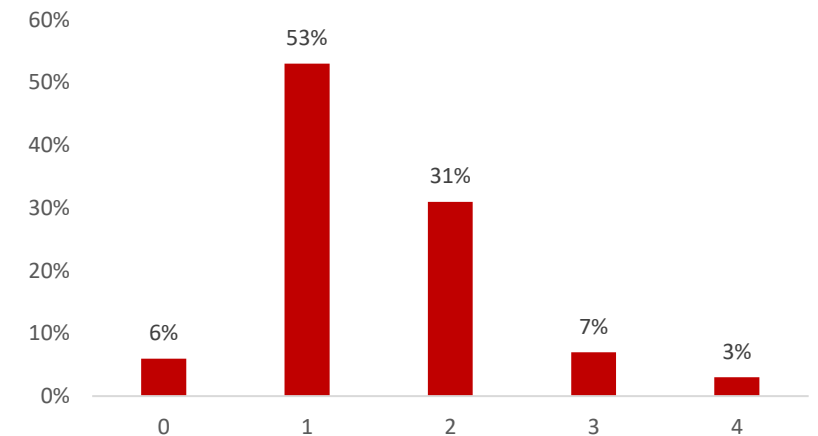
GERAL

- A oferta pulverizada predominante para compra é de 2 quartos com 50% das unidades anunciadas.
- Os imóveis apresentam de nenhuma a 4 vagas de garagem, com 53% das unidades com oferta de 1 vaga de garagem.
- Os bairros com maior concentração de ofertas são: Vila Oliveira (10%) e Vila Mogilar (10%).

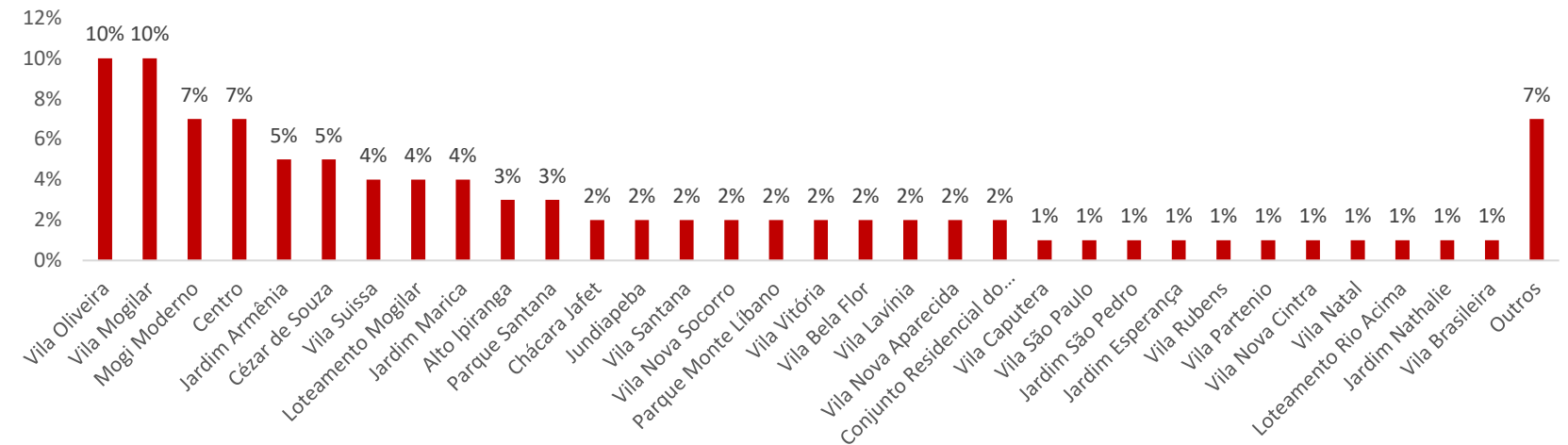
Número de Quartos



Número de Vagas - Garagem



Quantidade por Localização

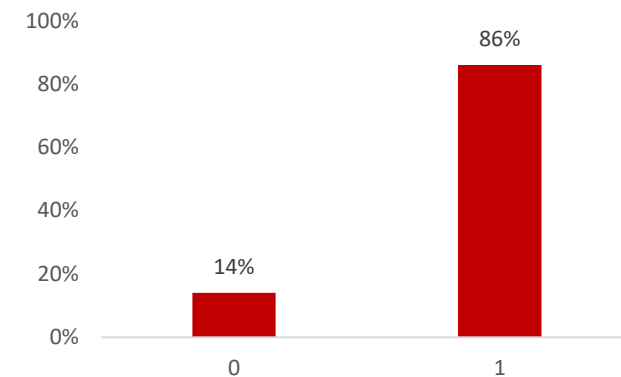


1 QUARTO

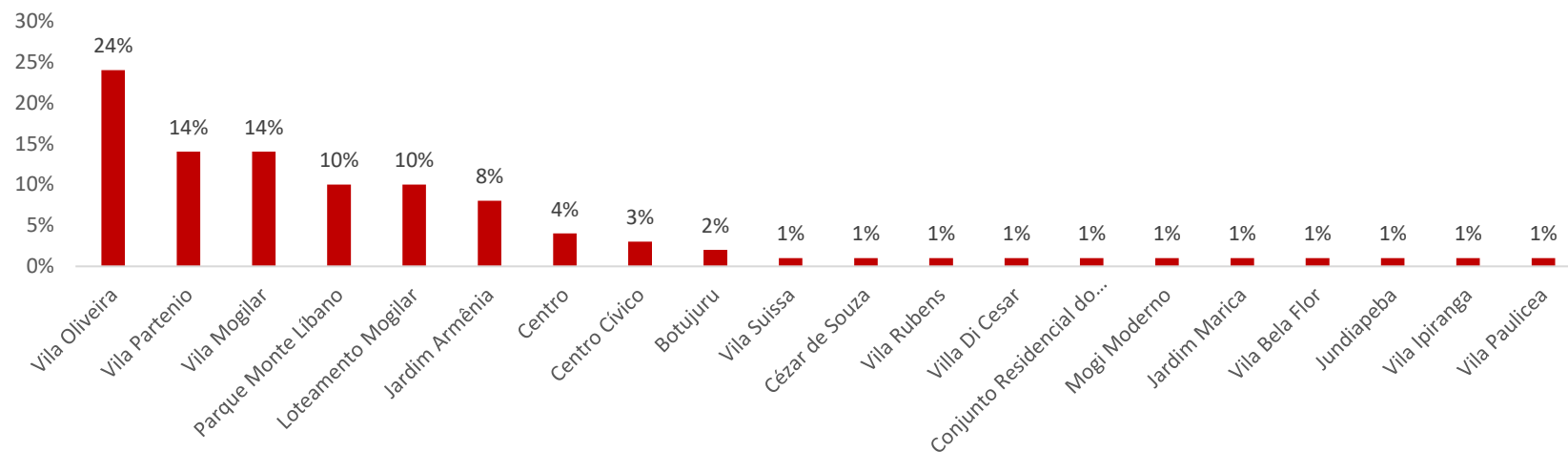
- A oferta predominante para compra com 1 quarto é com metragem entre 40 a 54m², ao preço médio de R\$363.213,71 e média do valor do m² de R\$8.054,81.
- 86% das ofertas com 1 quarto possuem 1 vaga de garagem.
- Os bairros com maior concentração de oferta são Vila Oliveira (24%), Vila Partenio (14%), Vila Mogilar (14%) e Vila Mogilar (14%).

Metragem	Média M ²	Quantidade	%	Média do Preço	\$/m ²
10-24	15	5	3,60%	R\$ 253.100,00	R\$ 17.259,52
25-39	29	14	10,07%	R\$ 216.515,64	R\$ 7.463,87
40-54	45	101	72,66%	R\$ 363.213,71	R\$ 8.054,81
55-69	61	13	9,35%	R\$ 290.692,31	R\$ 4.845,03
70-84	73	4	2,88%	R\$ 694.750,00	R\$ 9.545,14
85-99	89	2	1,44%	R\$ 509.500,00	R\$ 5.772,60
Total Geral	45	139	100%	R\$ 349.340,32	R\$ 8.036,25

Número de Vagas - Garagem



Quantidade por Localização

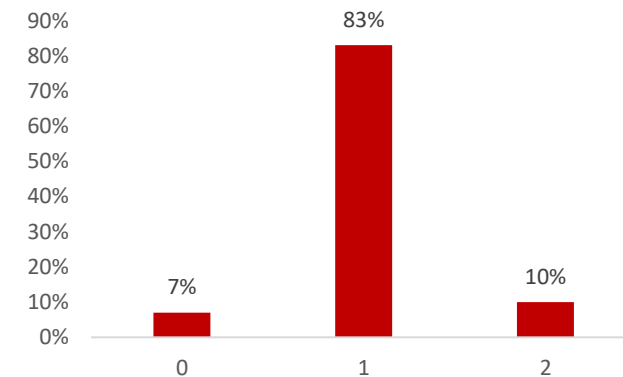


2 QUARTOS

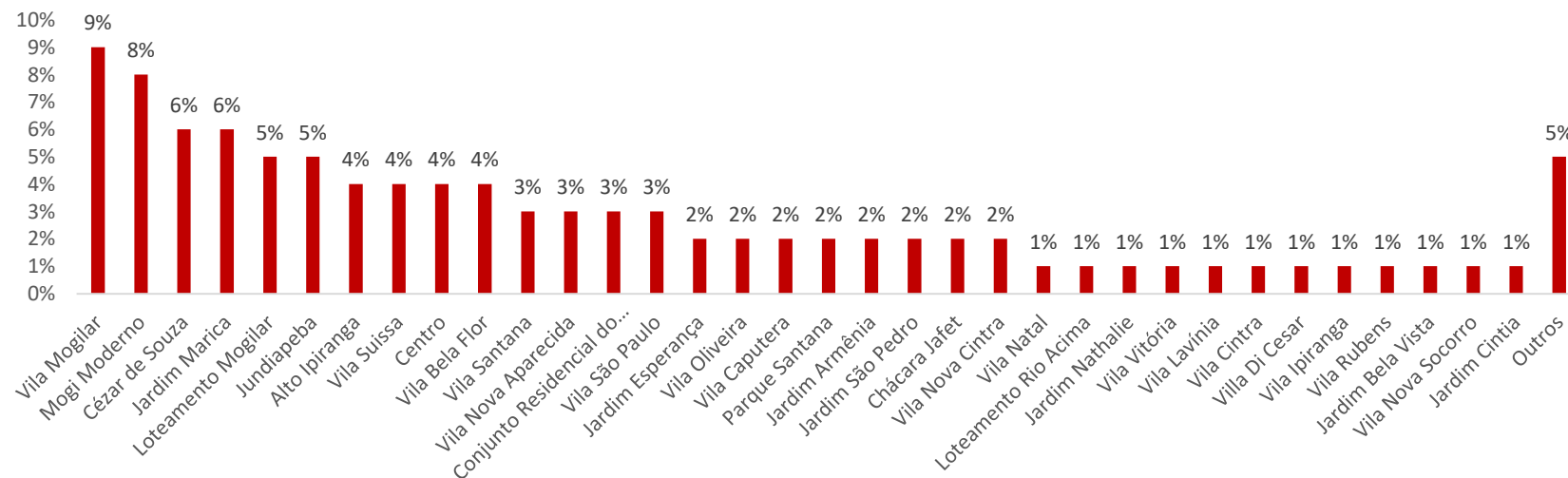
- A oferta predominante para compra com 2 quartos é com metragem entre 40 a 54m², ao preço médio de R\$209.812,21 e média do valor do m² de R\$4.386,92.
- 83% das ofertas com 2 quartos possuem 1 vaga de garagem.
- O bairro com maior concentração de oferta é Vila Mogilar (9%).

Metragem	Média M ²	Quantidade	%	Média do Preço	\$/m ²
25-39	39	3	0,14%	R\$ 123.666,67	R\$ 3.197,93
40-54	48	1.043	48,81%	R\$ 209.812,21	R\$ 4.386,92
55-69	60	751	35,14%	R\$ 295.707,07	R\$ 4.919,14
70-84	74	167	7,81%	R\$ 408.551,74	R\$ 5.526,25
85-99	91	74	3,46%	R\$ 523.961,03	R\$ 5.748,62
100-114	107	59	2,76%	R\$ 546.253,73	R\$ 5.113,76
115-129	122	28	1,31%	R\$ 805.891,79	R\$ 6.543,80
130-144	137	5	0,23%	R\$ 632.000,00	R\$ 4.597,45
145-159	150	4	0,19%	R\$ 965.000,00	R\$ 6.433,87
160-174	163	3	0,14%	R\$ 323.333,33	R\$ 1.988,54
Total Geral	59	2.137	100%	R\$ 285.945,88	R\$ 4.757,76

Número de Vagas - Garagem



Quantidade por Localização



3 QUARTOS

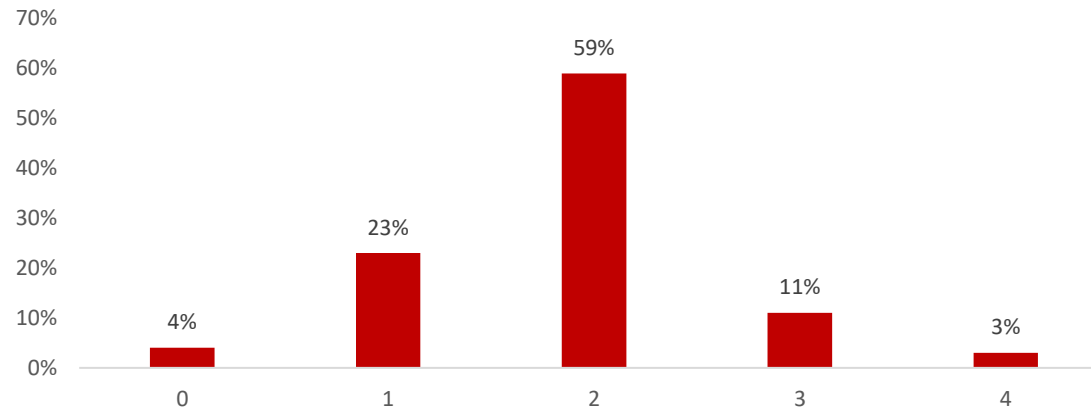
- A oferta predominante para compra com 3 quartos é com metragem entre 70 a 84m², ao preço médio de R\$407.606,98 e média do valor do m² de R\$5.353.
- A segunda maior oferta é com metragem entre 85 a 99m², ao preço médio de R\$552.456,46 e média do valor do m² de R\$6.075,36.

Metragem	Média M ²	Quantidade	%	Média do Preço	\$/m ²
40-54	50	26	1,54%	R\$ 268.807,69	R\$ 5.413,15
55-69	64	173	10,23%	R\$ 340.623,18	R\$ 5.294,42
70-84	76	424	25,07%	R\$ 407.606,98	R\$ 5.353,84
85-99	91	379	22,41%	R\$ 552.456,46	R\$ 6.075,36
100-114	108	210	12,42%	R\$ 744.524,95	R\$ 6.902,24
115-129	122	143	8,46%	R\$ 942.671,68	R\$ 7.673,11
130-144	136	79	4,67%	R\$ 970.227,85	R\$ 7.179,29
145-159	149	102	6,03%	R\$ 1.004.442,84	R\$ 6.751,35
160-174	169	32	1,89%	R\$ 1.297.875,00	R\$ 7.612,29
175-189	181	18	1,06%	R\$ 990.555,56	R\$ 5.505,96
190-204	197	20	1,18%	R\$ 1.438.100,00	R\$ 7.330,49
205-219	210	46	2,72%	R\$ 1.271.673,46	R\$ 6.032,22
220-234	223	6	0,35%	R\$ 1.521.666,67	R\$ 6.807,58
235-249	242	11	0,65%	R\$ 2.291.818,18	R\$ 9.484,71
250-264	253	8	0,47%	R\$ 1.302.500,00	R\$ 5.162,78
265-279	276	9	0,53%	R\$ 1.282.886,67	R\$ 4.673,88
310-324	310	5	0,30%	R\$ 2.619.600,00	R\$ 8.440,81
Total Geral	105	1.691	100%	R\$ 670.846,59	R\$ 6.191,21

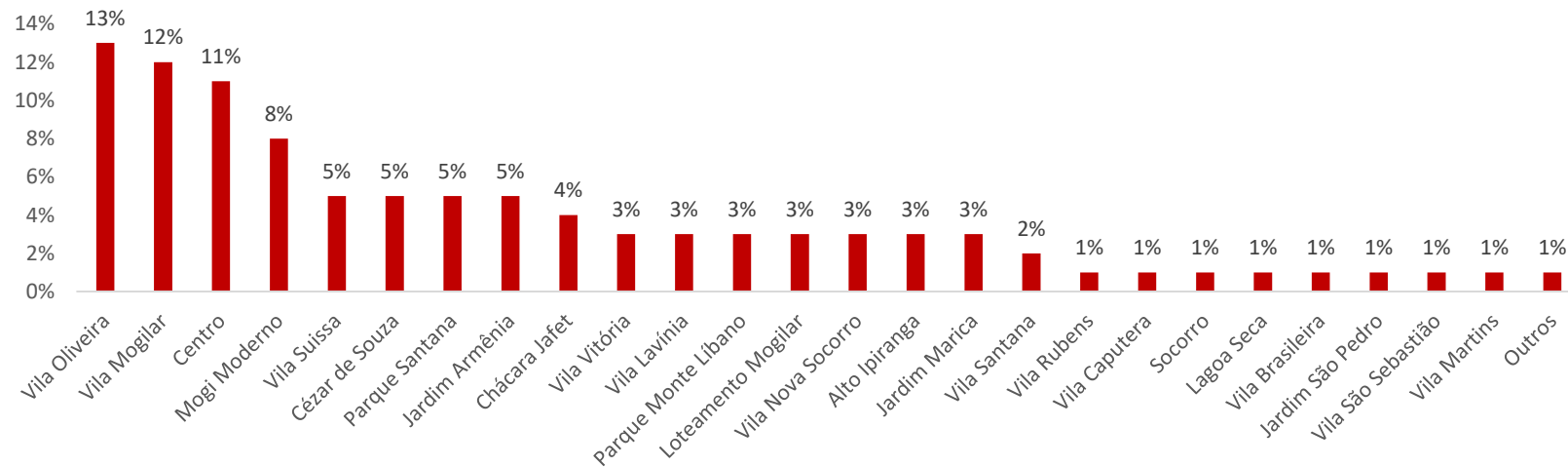
3 QUARTOS

- 59% das ofertas com 3 quartos possuem 2 vagas de garagem.
- O bairro com maior concentração de oferta é o Vila Oliveira (13%).

Número de Vagas - Garagem



Quantidade por Localização



4 QUARTOS

- A oferta predominante para compra com 4 quartos é com metragem entre 145 a 159m², ao preço médio de R\$1.046.420,00 e média do valor do m² de R\$6.940,64.

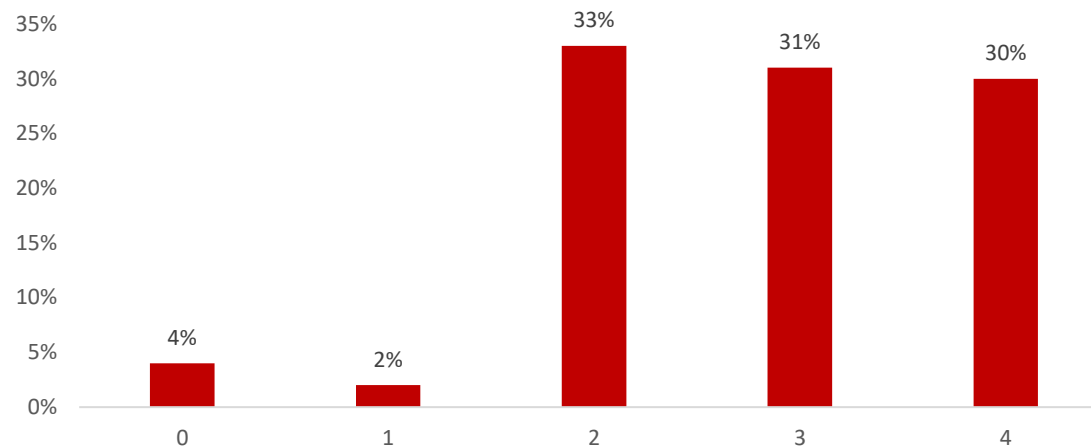
- A segunda maior oferta é com metragem entre 130 a 144m², ao preço médio de R\$886.390,00 e média do valor do m² de R\$6.940,64.

Metragem	Média M ²	Quantidade	%	Média do Preço	\$/m ²
85-99	92	15	4,31%	R\$ 550.283,33	R\$ 5.969,81
100-114	106	20	5,75%	R\$ 684.100,00	R\$ 6.450,89
115-129	121	33	9,48%	R\$ 809.824,55	R\$ 6.679,17
130-144	136	38	10,92%	R\$ 886.390,00	R\$ 6.540,40
145-159	151	50	14,37%	R\$ 1.046.420,00	R\$ 6.940,64
160-174	168	22	6,32%	R\$ 990.131,82	R\$ 5.856,64
175-189	179	9	2,59%	R\$ 1.144.444,44	R\$ 6.408,24
190-204	197	24	6,90%	R\$ 1.423.059,13	R\$ 7.243,94
205-219	212	27	7,76%	R\$ 1.344.759,63	R\$ 6.333,43
220-234	224	16	4,60%	R\$ 1.577.187,50	R\$ 7.045,87
235-249	242	36	10,34%	R\$ 2.289.225,06	R\$ 9.462,54
250-264	255	8	2,30%	R\$ 2.115.000,00	R\$ 8.248,73
265-279	271	34	9,77%	R\$ 2.726.409,12	R\$ 10.035,89
280-294	287	2	0,57%	R\$ 1.127.292,50	R\$ 3.936,37
295-309	298	5	1,44%	R\$ 1.740.000,00	R\$ 5.823,42
355-369	365	3	0,86%	R\$ 3.299.000,00	R\$ 9.052,68
400-414	400	3	0,86%	R\$ 2.826.666,67	R\$ 7.066,67
415-430	427	3	0,86%	R\$ 3.133.333,33	R\$ 7.324,67
Total Geral	187	348	100%	R\$ 1.417.257,78	R\$ 7.281,15

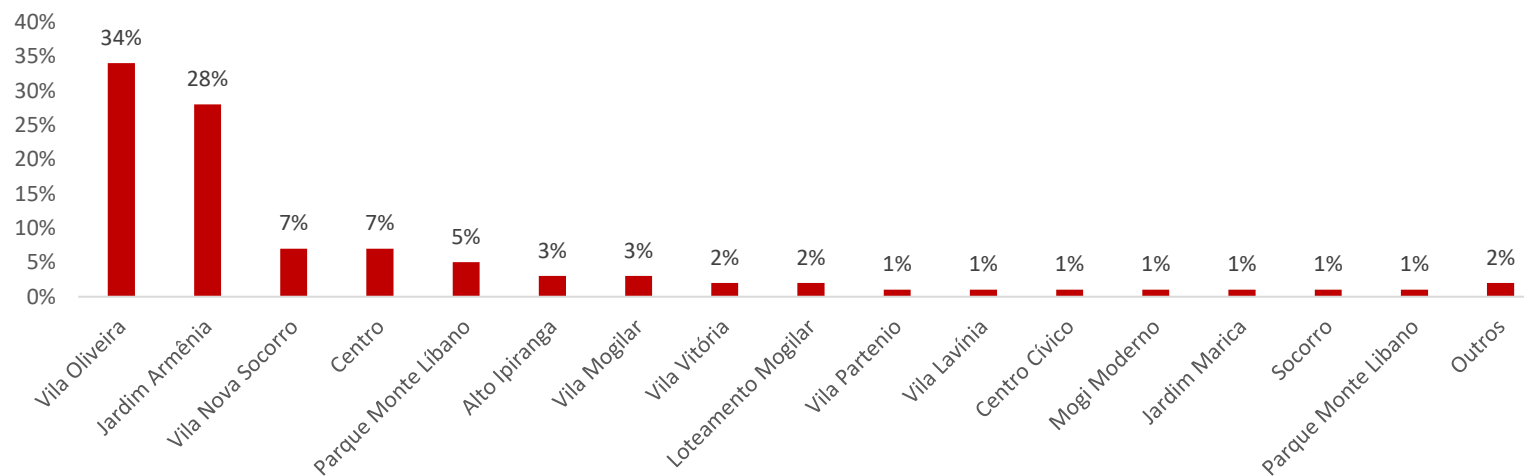
4 QUARTOS

- 33% das ofertas com 4 quartos possuem 2 vagas de garagem.
- O bairro com maior concentração de oferta é o Vila Oliveira (34%).

Número de Vagas - Garagem



Quantidade por Localização



ABSORÇÃO

SAC



VARIÁVEIS RESULTANTES

INDICADORES

ANÁLISE DO FDA – FATOR DE ABSORÇÃO PRELIMINAR

O fator de absorção preliminar sinaliza o potencial de demanda com perfil de consumo para cada oferta de terceiros no mercado (neste relatório, consideraremos a oferta de terceiro). Esse indicador tem por objetivo estimar o tamanho da demanda para cada oferta pulverizada no mercado.

Para construção de um fator de absorção conciso, utilizamos parâmetros de conversão de vendas analisados pelo Grupo Prospecta que mostra uma taxa média de absorção de 10 x 1 (10% de absorção), ou seja, para cada 10 pessoas consideradas como potenciais compradores, uma realiza a conversão efetiva.

Sendo assim, todo potencial de mercado neste relatório levará em conta o potencial para novos negócios tendo como base 10% da demanda total classificada em cada classe de renda. Consideramos como fator de absorção preliminar, pois não estamos correlacionando a demanda com a **oferta total (oferta de terceiros, estoques e lançamentos)**. Nosso objetivo maior é sinalizar o perfil da dinâmica econômica local junto com o perfil sociodemográfico da região.

ABSORÇÃO MERCADOLÓGICA PRELIMINAR

(SOMENTE OFERTAS DE TERCEIROS)

LEGENDA DEMONSTRATIVA
PARA O STATUS DE ABSORÇÃO
DE UNIDADES NO MUNICÍPIO.



NÃO ABSORVE

Nesta situação o Fator de Absorção é menor que 10. Sendo assim, negativo o número de unidades a serem implantadas.



ABSORVE

Nesta situação o Fator de Absorção é maior ou igual a 10. O número de unidades a serem implantadas é positivo. Porém, faz-se necessário saber se o número de unidades possíveis é condizente com a quantidade que pretende-se empreender.

ABSORÇÃO MERCADOLÓGICA

MOGI DAS CRUZES – SP

NÃO ABSORVE
 ABSORVE

Demanda	Classe	Capacidade de Endividamento (parcela máxima)	Domicílios	Preço Máximo	Sinal	Prazo	Oferta	Absorção Ajustada	Oferta Possível para Empreender
Déficit Imobiliário (domicílios alugados e cedidos)	A1 (mais de R\$ 24.875)	R\$ 12.361	955	R\$ 2.091.702,37	40%	420	619	10	-524
	A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)	R\$ 5.061	1.384	R\$ 856.403,56	40%	420	647	10	-509
	B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)	R\$ 2.951	4.159	R\$ 524.698,27	30%	420	1.290	10	-874
	B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)	R\$ 1.661	6.993	R\$ 295.282,34	30%	420	1.385	10	-686
	C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)	R\$ 989	8.637	R\$ 170.510,83	20%	360	259	10	605
	C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)	R\$ 618	6.131	R\$ 106.535,51	20%	360	36	10	577
Demanda Plus (domicílios alugados e cedidos + domicílios próprios e quitados)	A1 (mais de R\$ 24.875)	R\$ 13.353	3.400	R\$ 2.259.561,90	40%	420	512	10	-172
	A2 (de R\$ 16.200 a R\$ 24.874)	R\$ 5.467	4.930	R\$ 925.130,12	40%	420	647	10	-154
	B1 (de R\$ 8.503 a R\$ 16.199)	R\$ 3.188	14.813	R\$ 566.805,41	30%	420	1.258	10	223
	B2 (de R\$ 4.936 a R\$ 8.502)	R\$ 1.794	24.908	R\$ 318.978,80	30%	420	1.405	10	1.086
	C1 (de R\$ 2.965 a R\$ 4.935)	R\$ 1.068	30.766	R\$ 184.194,35	20%	360	384	10	2.693
	C2 (de R\$ 1.971 a R\$ 2.964)	R\$ 667	21.837	R\$ 115.085,00	20%	360	43	10	2.141

ABSORÇÃO MERCADOLÓGICA

MOGI DAS CRUZES – SP

NÃO ABSORVE
 ABSORVE

Demanda	Classe	Capacidade de Endividamento (parcela máxima)	Domicílios	Preço Máximo	Sinal	Prazo	Oferta	Absorção Ajustada	Oferta Possível para Empreender
Demanda Plus (domicílios alugados e cedidos + domicílios próprios e quitados)	Faixa 1 (de R\$ 15.500 a R\$ 15.999)	R\$ 4.077	345	R\$ 724.947,43	30%	420	10	10	24
	Faixa 2 (de R\$ 15.000 a R\$ 15.499)	R\$ 3.964	495	R\$ 704.844,92	30%	420	80	10	-30
	Faixa 3 (de R\$ 14.500 a R\$ 14.999)	R\$ 3.803	400	R\$ 676.136,24	30%	420	13	10	27
	Faixa 4 (de R\$ 14.000 a R\$ 14.499)	R\$ 3.705	991	R\$ 658.780,98	30%	420	56	10	43
	Faixa 5 (de R\$ 13.500 a R\$ 13.999)	R\$ 3.557	584	R\$ 632.503,84	30%	420	39	10	19
	Faixa 6 (de R\$ 13.000 a R\$ 13.499)	R\$ 3.431	732	R\$ 609.958,24	30%	420	58	10	15
	Faixa 7 (de R\$ 12.500 a R\$ 12.999)	R\$ 3.303	479	R\$ 587.324,37	30%	420	45	10	3
	Faixa 8 (de R\$ 12.000 a R\$ 12.499)	R\$ 3.174	1.453	R\$ 564.236,40	30%	420	70	10	75
	Faixa 9 (de R\$ 11.500 a R\$ 11.999)	R\$ 3.050	759	R\$ 542.296,93	30%	420	55	10	21
	Faixa 10 (de R\$ 11.000 a R\$ 11.499)	R\$ 2.915	1.268	R\$ 518.203,10	30%	420	62	10	65
	Faixa 11 (de R\$ 10.500 a R\$ 10.999)	R\$ 2.778	881	R\$ 493.920,40	30%	420	110	10	-22
	Faixa 12 (de R\$ 10.000 a R\$ 10.499)	R\$ 2.652	2.204	R\$ 471.493,80	30%	420	146	10	74
	Faixa 13 (de R\$ 9.500 a R\$ 9.999)	R\$ 2.519	912	R\$ 447.859,46	30%	420	108	10	-17
	Faixa 14 (de R\$ 9.000 a R\$ 9.499)	R\$ 2.386	2.001	R\$ 424.267,12	30%	420	109	10	91
	Faixa 15 (de R\$ 8.500 a R\$ 8.999)	R\$ 2.250	1.282	R\$ 400.119,42	30%	420	199	10	-71
	Faixa 16 (de R\$ 8.000 a R\$ 8.499)	R\$ 2.125	2.734	R\$ 377.739,15	30%	420	126	10	147
	Faixa 17 (de R\$ 7.500 a R\$ 7.999)	R\$ 1.999	2.187	R\$ 355.337,17	30%	420	143	10	76
	Faixa 18 (de R\$ 7.000 a R\$ 7.499)	R\$ 1.869	2.919	R\$ 332.260,38	30%	420	189	10	103
	Faixa 19 (de R\$ 6.500 a R\$ 6.999)	R\$ 1.742	2.440	R\$ 309.747,88	30%	420	168	10	76
	Faixa 20 (de R\$ 6.000 a R\$ 6.499)	R\$ 1.603	5.030	R\$ 284.931,28	30%	420	200	10	303
	Faixa 21 (de R\$ 5.500 a R\$ 5.999)	R\$ 1.479	3.963	R\$ 263.000,20	30%	420	270	10	126
	Faixa 22 (de R\$ 5.000 a R\$ 5.499)	R\$ 1.345	5.350	R\$ 239.063,48	30%	420	228	10	307
	Faixa 23 (de R\$ 4.500 a R\$ 4.999)	R\$ 1.219	5.286	R\$ 216.713,40	30%	420	328	10	201



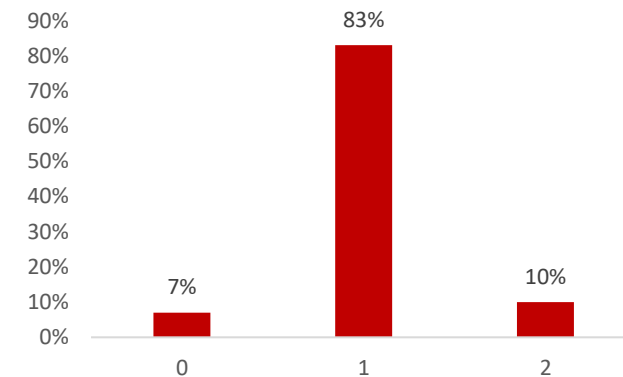
ANÁLISE DO PERFIL MUNICIPAL

2 QUARTOS

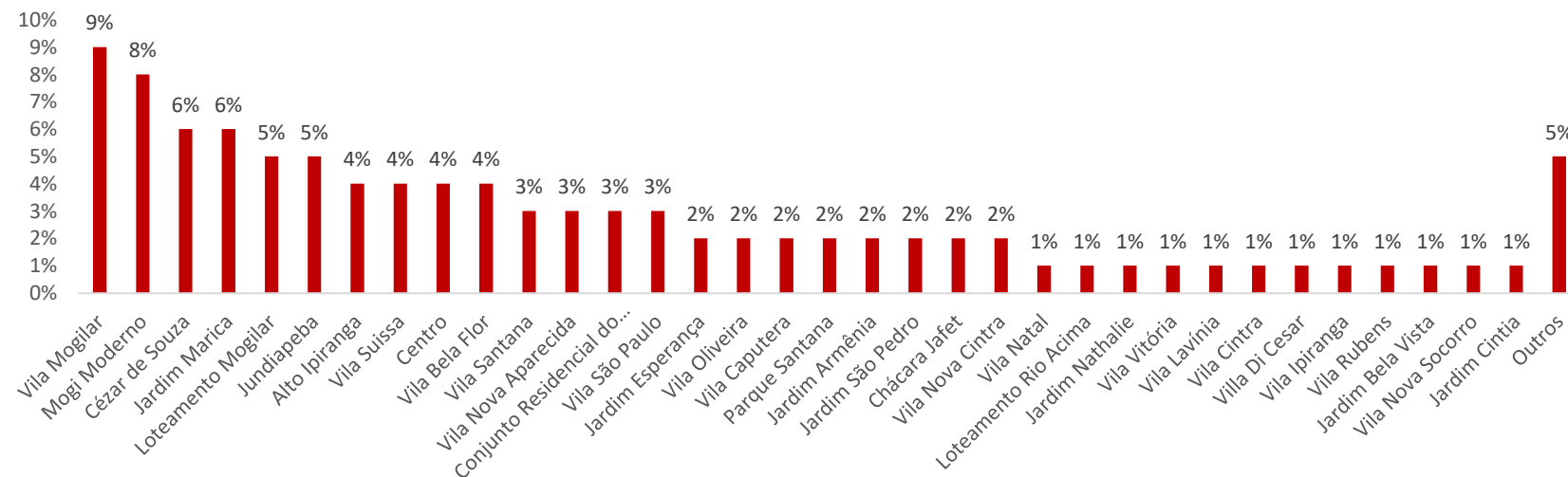
- A oferta predominante para compra com 2 quartos é com metragem entre 40 a 54m², ao preço médio de R\$209.812,21 e média do valor do m² de R\$4.386,92.
- 83% das ofertas com 2 quartos possuem 1 vaga de garagem.
- O bairro com maior concentração de oferta é Vila Mogilar (9%).

Metragem	Média M ²	Quantidade	%	Média do Preço	\$/m ²
25-39	39	3	0,14%	R\$ 123.666,67	R\$ 3.197,93
40-54	48	1.043	48,81%	R\$ 209.812,21	R\$ 4.386,92
55-69	60	751	35,14%	R\$ 295.707,07	R\$ 4.919,14
70-84	74	167	7,81%	R\$ 408.551,74	R\$ 5.526,25
85-99	91	74	3,46%	R\$ 523.961,03	R\$ 5.748,62
100-114	107	59	2,76%	R\$ 546.253,73	R\$ 5.113,76
115-129	122	28	1,31%	R\$ 805.891,79	R\$ 6.543,80
130-144	137	5	0,23%	R\$ 632.000,00	R\$ 4.597,45
145-159	150	4	0,19%	R\$ 965.000,00	R\$ 6.433,87
160-174	163	3	0,14%	R\$ 323.333,33	R\$ 1.988,54
Total Geral	59	2.137	100%	R\$ 285.945,88	R\$ 4.757,76

Número de Vagas - Garagem



Quantidade por Localização





CONCLUSÃO

Recomendação

A análise realizada da demanda de Mogi das Cruzes, identifica-se que o município possui um crescimento relativo na mancha urbana nos últimos 35 anos, associado a alta taxa geométrica de crescimento anual (TGCA) de 1,51%, considerada como atrativa para o perfil do município. Podemos assim convalidar a perspectiva de adensamento populacional na região no médio prazo.

Quando analisamos seu ecossistema de comércio e serviço, a região apresenta nível de maturidade, sendo possível visualizar no mapa da cidade os pontos mais atrativos com maior quantidade de centralidades básicas para assistência das famílias.

A configuração sociodemográfica da área de estudo, com 66,00% dos domicílios tem 3 moradores ou mais, associada a 50,52% da população na faixa etária entre 25 a 59 anos, indica um cenário favorável para novos arranjos familiares e, conseqüentemente, aquisição de novos imóveis.

Mogi das Cruzes apresenta, no que tange as ofertas pulverizadas de apartamentos disponíveis no pipeline dos principais marketplaces de ofertas imobiliárias de terceiros, mais de 4 mil unidades á venda. Um número expressivo de unidades, considerando apenas oferta de terceiros. A maior densidade dessas ofertas encontra-se com o seguinte perfil: 2 quartos com uma vaga de garagem com metragem entre 40m² e 69 m², com ticket médio entre R\$ 209.812 e R\$ 298.707, resultando em uma preço médio de R\$ 4.650/m² - com cerca de 1.794 unidades, representando 41,57% do total de unidades ofertadas. Isso sinaliza um grande movimento de realização de resultados por parte de investidores que adquiriram projetos na planta e hoje tentam realizar o ganho. Um risco de concorrência forte para produtos que ainda serão ofertados, visto que essas ofertas já encontram-se prontas.

Como não consideramos a oferta total para o cálculo da absorção mercadológica preliminar, consideramos apenas a absorção de 10% do mercado potencial comprador, ou seja, para cada oferta potencial, teremos 10 potenciais compradores. Essa margem de segurança é utilizada pela Prospecta Inteligência a fim de mitigar riscos de hiper dimensionamento de mercado em caso preliminar nas fases iniciais de análise.

A partir da absorção mercadológica preliminar, identifica-se um risco de mercado alto para lançamentos de unidades voltadas a classe A (produtos com preço acima de R\$ 270.000,00), visto que a densidade de ofertas de terceiros com este perfil já se encontra-se bem intensificada. Quando analisamos mercado geral, a cidade apresenta um bom potencial de negócios dentro de uma fatia de mercado que possui a uma boa quantidade de demanda com maior ticket de consumo possível, o nicho de mercado das classes B2 e C1 - com renda entre R\$4.936 e R\$ 16.199, permitindo negócios com ticket entre R\$ 318.000,00 até 566.000,00 - representando cerca de 44,28% do total de domicílios na cidade.

Em virtude do perfil identificado na cidade, recomenda-se o aprofundamento dos estudos por meio da coleta de ofertas adicionais, lançamentos e estoques, para validar o tamanho do mercado com perfil de demanda reprimida (demanda maior que oferta), bem como visualizar possíveis nichos de mercado já saturados (demanda menor que oferta).

Sugere-se ainda, a aplicação de estudos que permitirão medir a intenção, entendendo melhor os desejos, necessidades, anseios, tabela de venda alinhada com a real capacidade de compra, o que permitirá saber, sem detalhes, a tipologia de produto mais atrativa, bem como a quantidade de negócios absorvíveis tendo como base a intenção de compra no tempo.



**GOSTOU? TENHA ACESSO AO RELATÓRIO
DA CIDADE DE SUA ESCOLHA, CLIQUE
NO BOTÃO ABAIXO.**

QUERO O RELATÓRIO PERSONALIZADO

CONTATOS

Endereço

Av. Fernandes Lima, 08,
Centenário Office – sala 721/722 - Farol
Maceió - AL, 57050-000

Telefones

+55 (82) 3436-5080
+55 (82) 9 8295-1985

   @grupoprospecta

