



A ESSÊNCIA DE UM *bom negócio*



**GRUPO
PROSPECTA**



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 DIFERENCIAIS

- 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).

GRUPO PROSPECTA

No mercado brasileiro

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
URBANISMO

CIPASA
URBANISMO

PACAEMBU
CONSTRUTORA

ECOCIL

CP
CONSTRUÇÃO

Rio Quente
resorts

perplan
A Propriedade, em seu

ZARZUR
URBANISMO

CAMARGO
CORRÊA

MIP
ENGENHARIA

even

ALLIANCE

LAREDO
ARQUITETURA

TROPICAL
URBANISMO E INCORPORAÇÃO

Tarjab

TREZA
CONSTRUTORA

AGC

conviver
CIBERESPAÇO

soma
MARKETING

AADN

RECORD
INCORPORAÇÕES

Conheça um
pouco mais



TREINAMENTOS [®]

Cursos e Mentorias

CRISTIANO RABELO

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

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.

NOSSAS CONQUISTAS



+5MIL

EMPREENHEDORES
E CAPACITADOS
EM TODO BRASIL



+17

ESTADOS
IMPACTADOS



+2MILHÕES

DE VGV



+10MIL

SEGUIDORES
NO LINKEDIN



+1MIL

INSCRITOS
QUALIFICADOS
NO YOUTUBE



+2MIL

SEGUIDORES
QUALIFICADOS
NO INSTAGRAM



NOSSOS CURSOS



Conheça um pouco mais



VERSÃO
BASIC

RELATÓRIO
VOCACIONAL CITY
TIPOLOGIA PRÉDIO





Objetivos e Conteúdos

O objetivo deste relatório é apresentar informações relevantes para o setor imobiliário de forma clara e sintética.

Baseada na análise e cruzamentos das variáveis referentes a compradores em potencial, concorrentes e dinâmica econômica, podemos estimar a vocação de um novo empreendimento com ênfase no maior potencial de ganho e menor risco - sendo este o primeiro passo para o empreendedor compreender o potencial de sua área e o quão necessário é o aprofundamento do estudo.

Nos próximos slides, veremos em detalhes o que cada um desses pilares representa no estudo da vocação:

- Compradores em potencial (demanda x capacidade de compra);
- Concorrência (ofertas de terceiros e ofertas de estoque*) - ofertas de estoque disponíveis apenas na versão PRO;
- Dinâmica econômica:
 - Perfil da matriz econômica e geração de riqueza local;
 - Ecossistema de comércio e serviços essenciais dentro da região.

Meu Relatório | Seções e Camadas

■ Disponível nesse relatório
■ Não disponível nessa versão



Análise Municipal

SEÇÃO

CAMADAS

- Resumo de mercado
- Análise econômica
- Análise demanda
- Centralidades
- Potencial de mercado
- Ofertas de terceiros
- Ofertas de lançamentos
- Painel de ofertas
- Ofertas Terreno Livre
- Análise de infraestrutura
- Análise de agrupamento
- Mapa dinâmico



Configurações Definidas

SEÇÃO



Análise da Área de Influência

SEÇÃO

CAMADAS

- Resumo de mercado
- Análise econômica
- Análise demanda
- Centralidades
- Potencial de mercado
- Ofertas de terceiros
- Ofertas de lançamentos
- Painel de ofertas
- Ofertas Terreno Livre
- Análise de infraestrutura
- Análise de agrupamento
- Mapa dinâmico





SOBRE O RELATÓRIO

CONFIGURAÇÕES DEFINIDAS



Configurações | Gerais

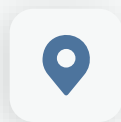
Configurações Geográficas



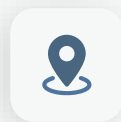
-
Cidade de estudo



-9.659400, -35.705050
Coordenadas
análise micro



Av. Prof. Vital Barbosa, Ponta Verde, Maceió/AL
Endereço do ponto geográfico

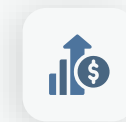


2,0 km
Distância da
área de influência

Configurações Empreendimento










Prédio
Tipo do produto



Todos padrões
Foco no padrão do
empreendimento

Configurações | Tabela de Vendas Isócrona

MÉDIA PARA A ISÓCRONA

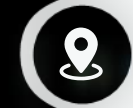
Padrão empreendimento	Tipo tabela	Capacidade de endividamento	Entrada	Prazo	Taxa mensal	Parcela	Valor do produto
 Alto padrão (AAA)	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	ND*	ND*
 Alto padrão (AA)	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	ND*	ND*
 Alto padrão (A)	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	R\$ 11.354	R\$ 1.364.488
 Médio/alto padrão	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	R\$ 6.080	R\$ 730.643
 Médio padrão	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	R\$ 4.219	R\$ 507.002
 Padrão standard	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	R\$ 2.550	R\$ 306.508
 Padrão econômico	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8020%	R\$ 1.194	R\$ 143.531

SEÇÃO
ANÁLISE ÁREA DE INFLUÊNCIA



We're not
scientists,
but we totally
got space.

Manhattan
mini storage



Definição da Área de Influência

A área de influência ou isócrona de deslocamento é a criação de uma área geográfica que considera o tempo ou distância para locomoção respeitando: as vias de acesso, sentido das vias, obstáculos naturais e trânsito. A área de influência é importante para definir o impacto e/ou deslocamento de pessoas para o empreendimento.

- Definição da área de influência pelo cliente:



Isócrona de
2,0 km

Será considerada o deslocamento de carro de até 2,0 km do empreendimento, respeitando as rodovias de acesso no endereço:

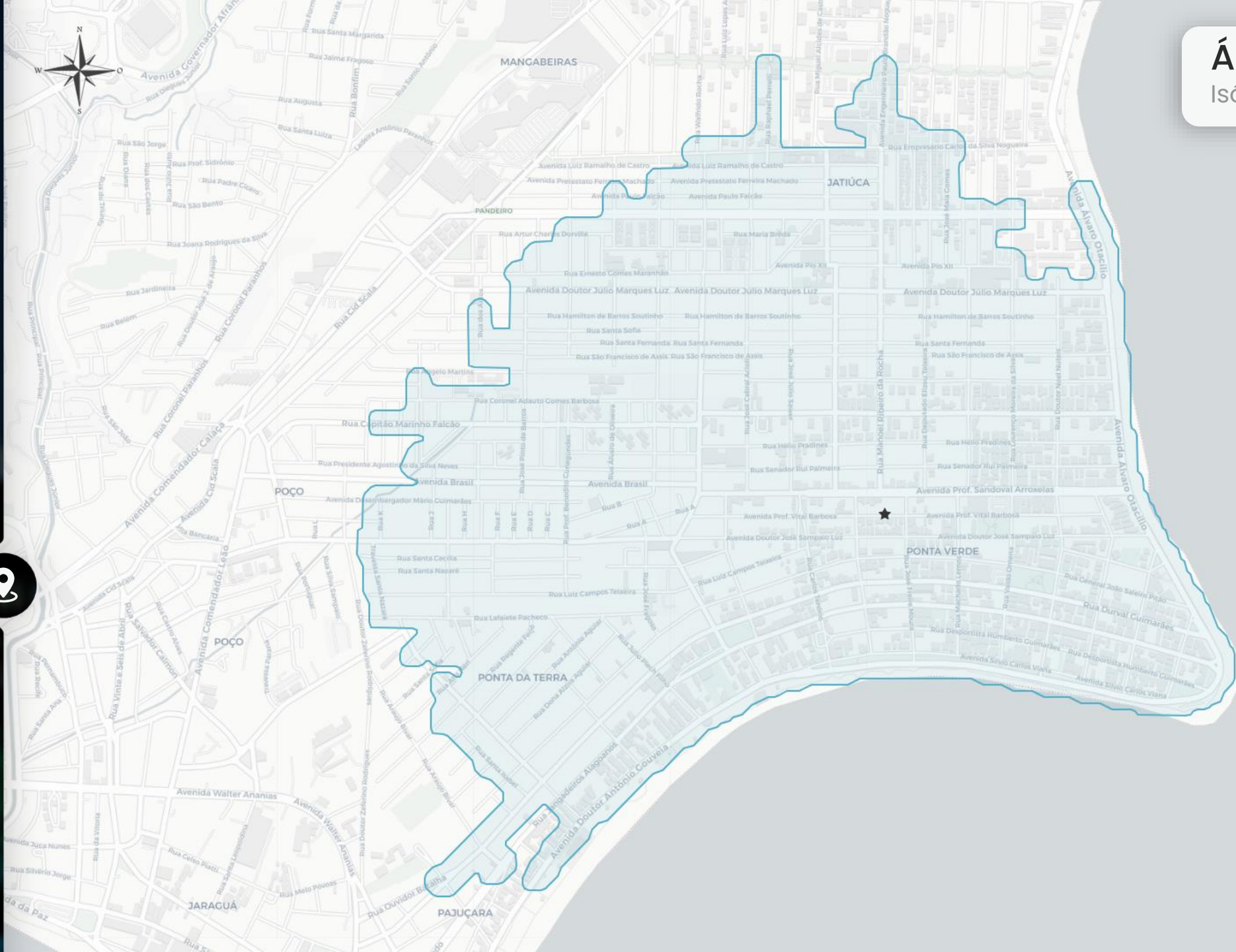
Av. Prof. Vital Barbosa, Ponta Verde, Maceió/AL, CEP: 57035-400.

X: -9.659400

Y: -35.705050

Área de Estudo

Isócrona



-  **Análise Isócrona**
-  **Área de estudo**
-  **2,0 km (Área de influência)**
-  **Deslocamento de Carro**

FAROL DE PONTA VERDE

CAMADA
ANÁLISE DEMANDA



ÁREA DE INFLUÊNCIA



Análise da Demanda

Neste bloco será apresentado o perfil da demanda local.

O objetivo será compreender o perfil da população através da: idade da população, quantidade de moradores por domicílio, condição dos domicílios (alugados ou próprios e quitados), além do perfil de renda destes domicílios tendo como base a renda bruta familiar (marido e mulher).

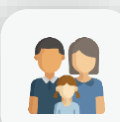


Variáveis Demanda | Perfil Sociodemográfico



Perfil de idade

- A quantidade de pessoas por faixa etária em uma região pode traduzir o perfil dos moradores do entorno através do agrupamento das gerações, trazendo insights sobre o perfil do consumo com base na predominância de cada grupo. Quanto maior a concentração de jovens e adultos (gerações Y e X) 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.



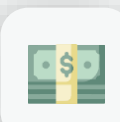
Quantidade de moradores por domicílio

- 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, sendo ele alugado ou 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 (por domicílio)

- Com as faixas de renda bruta (marido e mulher) podemos estimar o poder de compra das famílias com base nos seus endividamentos máximos suportáveis, através de premissas de endividamentos utilizadas pelas instituições financeiras, 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 imobiliário

- 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.



Demanda potencial total

- 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.





Variáveis Demanda | Perfil Sociodemográfico



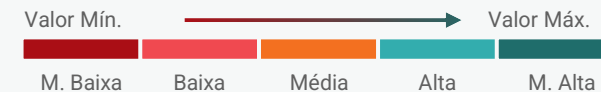
Padrão social

- O padrão social é uma classificação utilizada pelo Grupo Prospecta como forma de segmentar grupos de famílias de acordo com seu poder aquisitivo para a compra de um imóvel.
- Cada padrão de aquisição respeita a compatibilidade com a capacidade de endividamento das classes individualizadas.
- Para a classificação desses padrões utilizamos o quadro de detalhamento ao lado, que considera o poder de compra de acordo as premissas de endividamento utilizadas pelas instituições financeiras para financiamento de imóveis, o que resulta no preço estimado para os empreendimentos em cada classe.

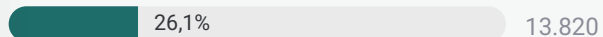
Padrão empreendimento	Renda familiar	Parcela	Capacidade de compra
 Alto padrão (AAA)	Mais de R\$ 232.042	Mais de R\$ 65.111	Mais de R\$ 7.825.090
 Alto padrão (AA)	R\$ 104.419 a R\$ 232.041	R\$ 29.300 a R\$ 65.111	R\$ 3.521.276 a R\$ 7.825.089
 Alto padrão (A)	R\$ 24.240 a R\$ 104.418	R\$ 6.802 a R\$ 29.300	R\$ 817.410 a R\$ 3.521.275
 Médio/alto padrão	R\$ 18.180 a R\$ 24.239	R\$ 5.101 a R\$ 6.801	R\$ 613.049 a R\$ 817.409
 Médio padrão	R\$ 12.120 a R\$ 18.179	R\$ 3.401 a R\$ 5.101	R\$ 408.689 a R\$ 613.048
 Padrão standard	R\$ 6.060 a R\$ 12.119	R\$ 1.700 a R\$ 3.401	R\$ 204.328 a R\$ 408.688
 Padrão econômico	R\$ 2.424 a R\$ 6.059	R\$ 680 a R\$ 1.700	R\$ 81.744 a R\$ 204.327

Perfil da Demanda | Gerações de Idade

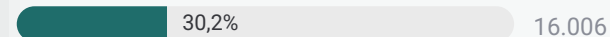
Classificação:



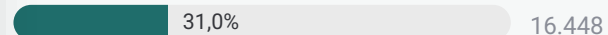
Geração Z
De 10 a 24 Anos



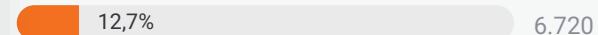
Geração Y
De 25 a 39 Anos



Geração X
De 40 a 59 Anos



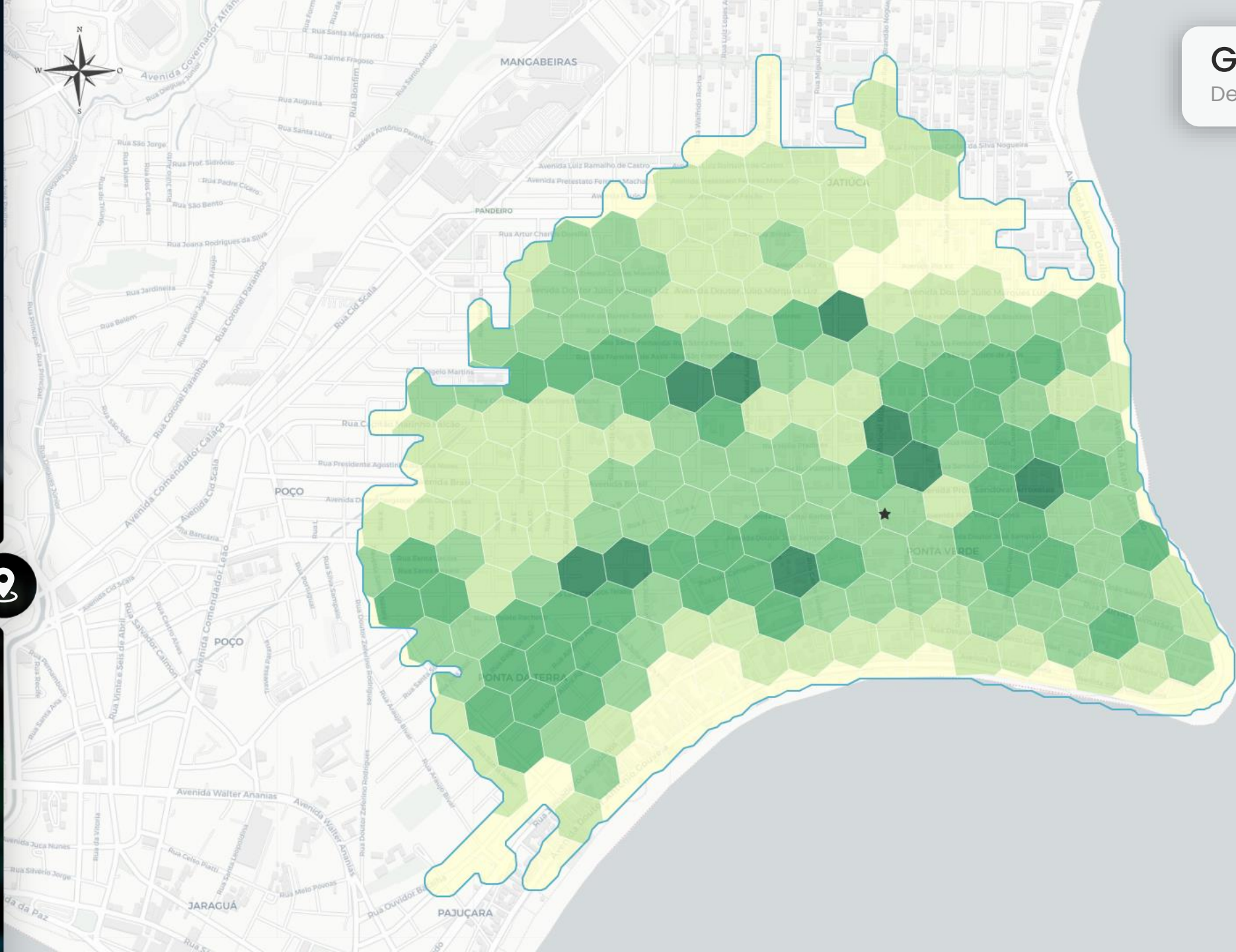
Baby Boomers
De 60 a 74 Anos



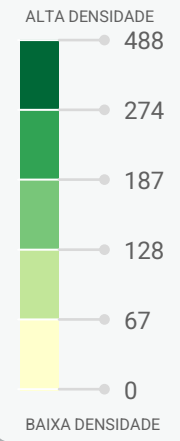


Geração Y + X

Densidade de Pessoas 25 a 59 Anos



Quantidade de pessoas no hexágono



- ★ Área de estudo
- 2,0 km (Área de influência)

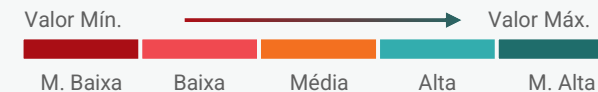


FAROL DE PONTA VERDE

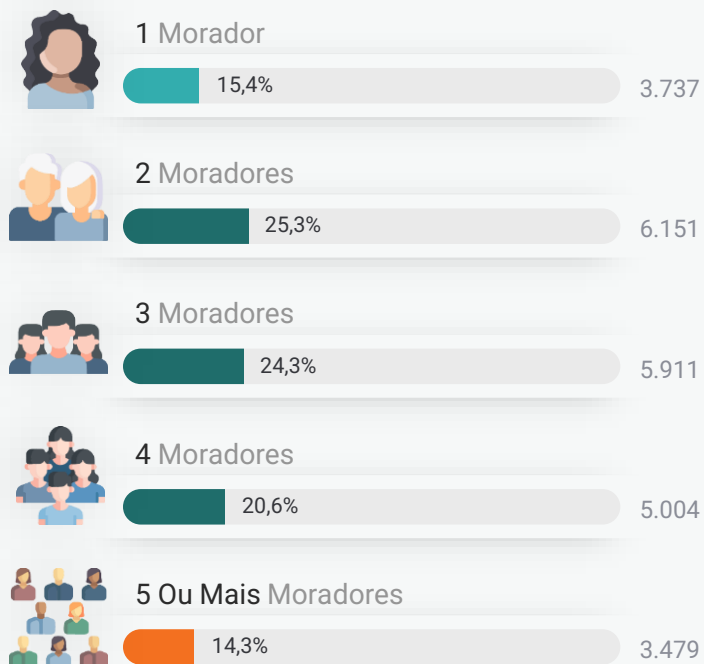
Perfil da Demanda

Densidade Domiciliar e Ocupação do Domicílio

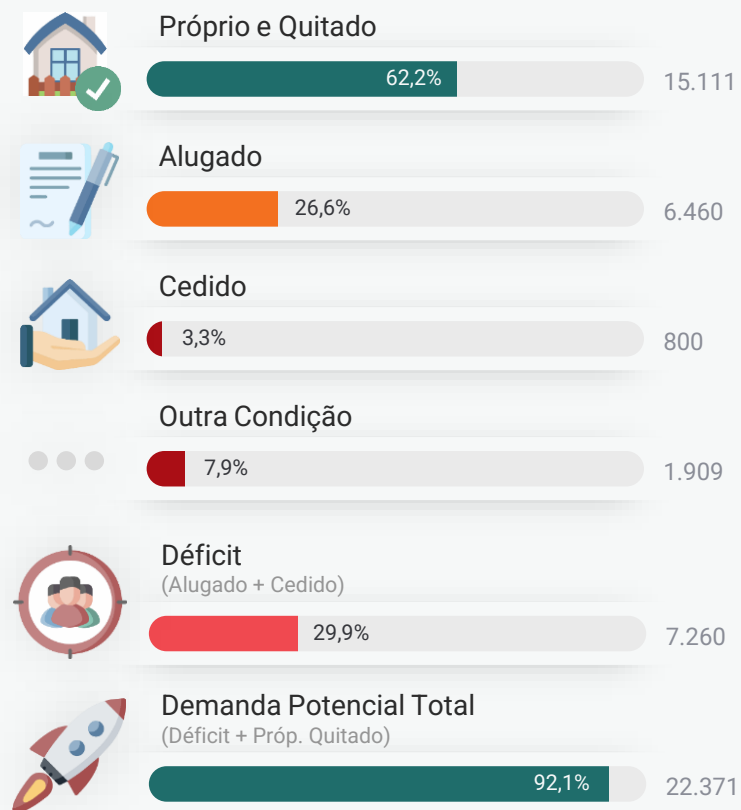
Classificação:



Domicílios Por Número de Moradores

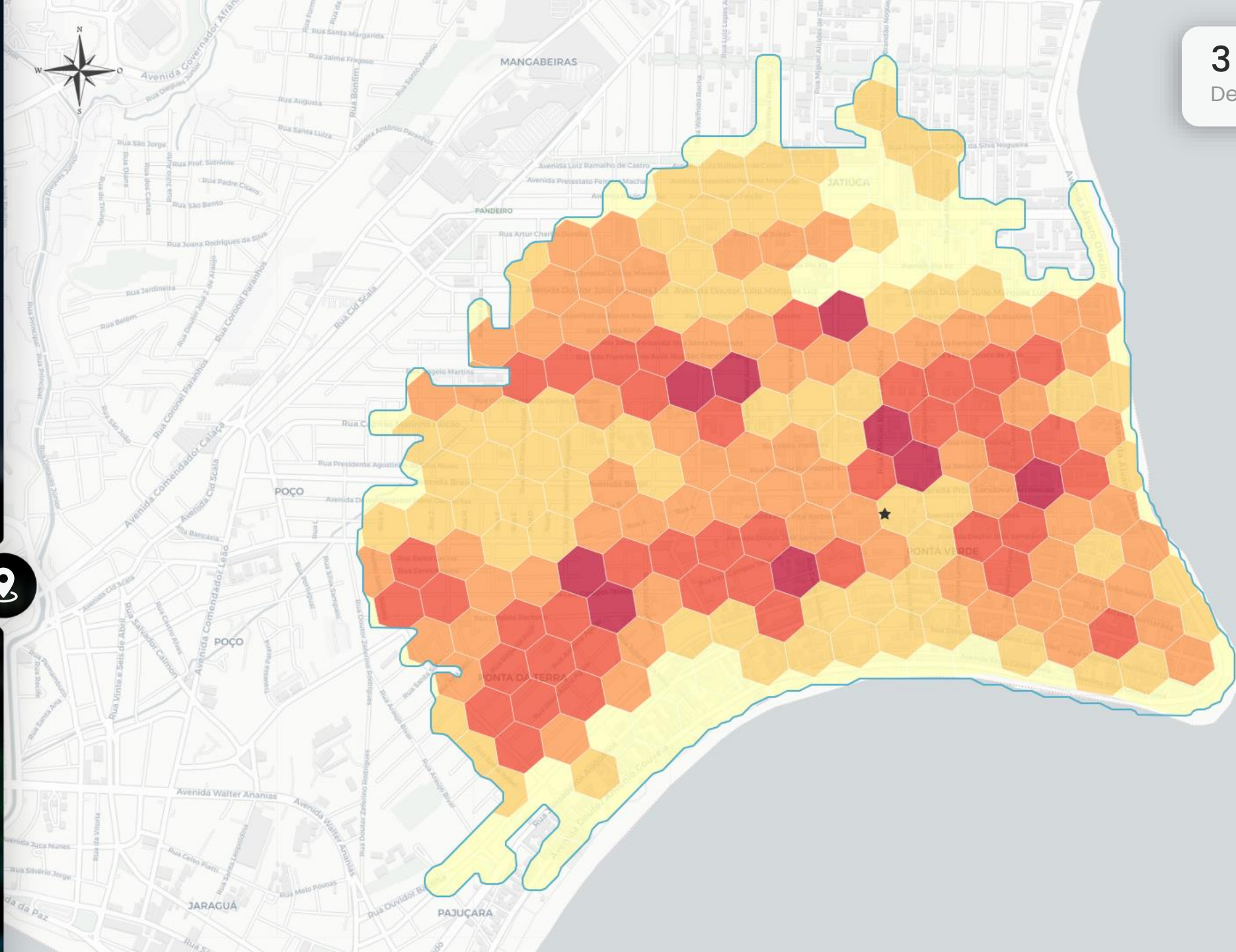


Domicílios Por Condição de Ocupação

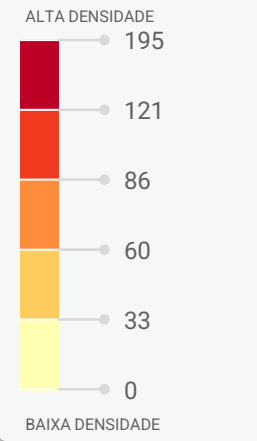


3 ou Mais Moradores

Densidade de Domicílios



Qt. de domicílios no hexágono



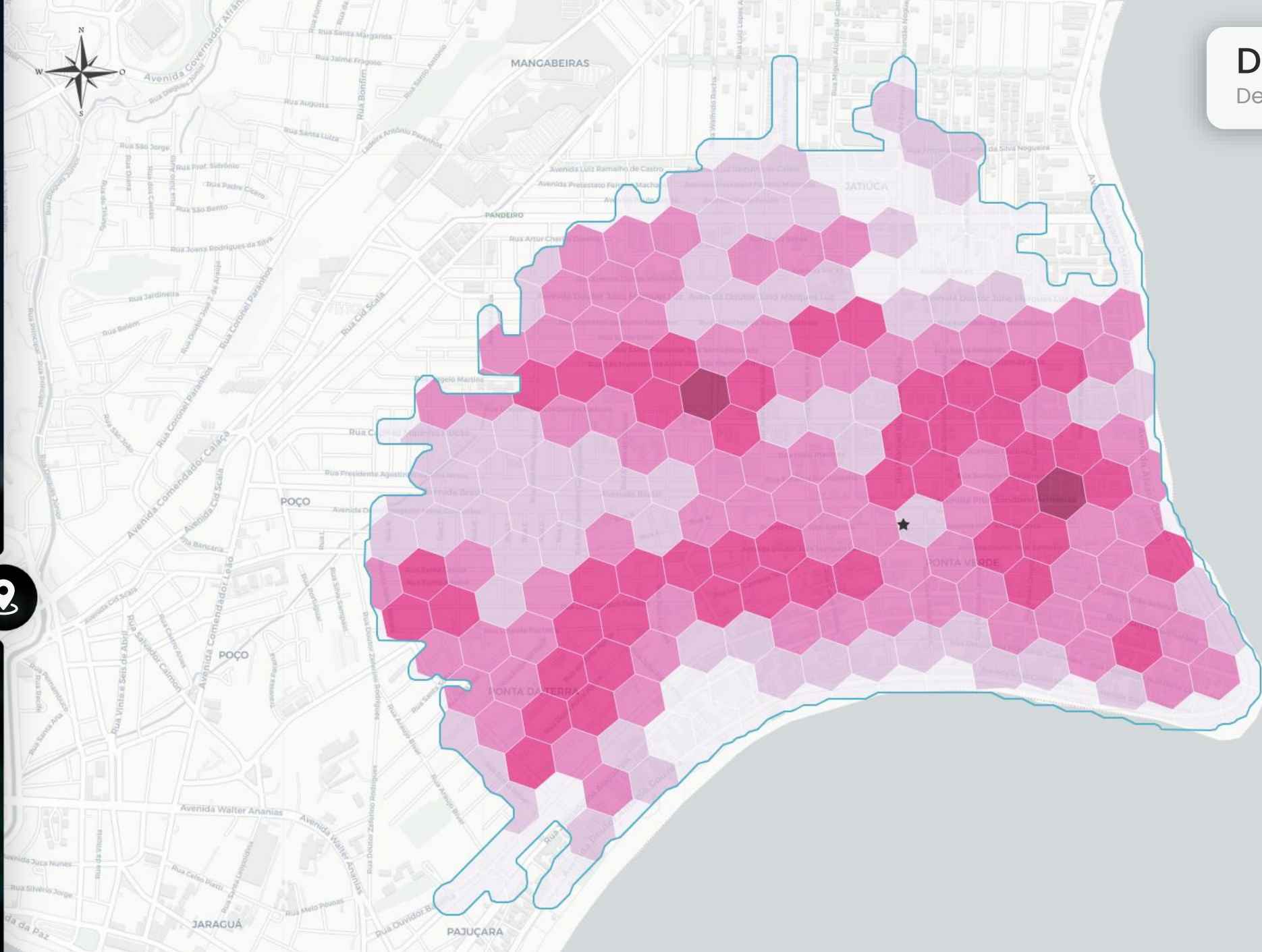
★ Área de estudo

□ 2,0 km (Área de influência)

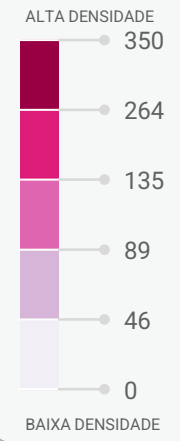
FAROL DE PONTA VERDE

Demanda Potencial

Densidade Déficit + Prop. Quitado



Qt. de domicílios no hexágono



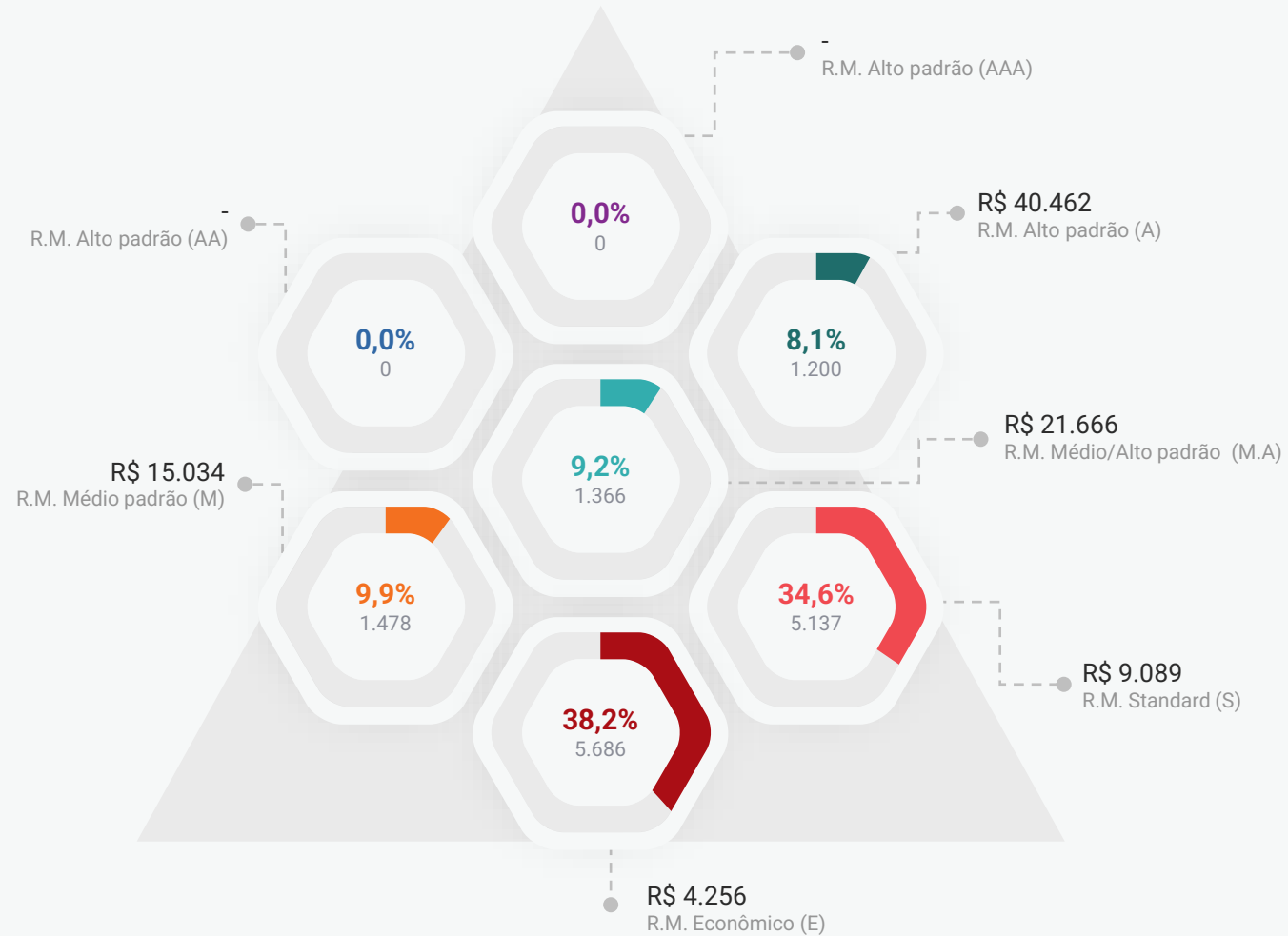
★ Área de estudo

□ 2,0 km (Área de influência)



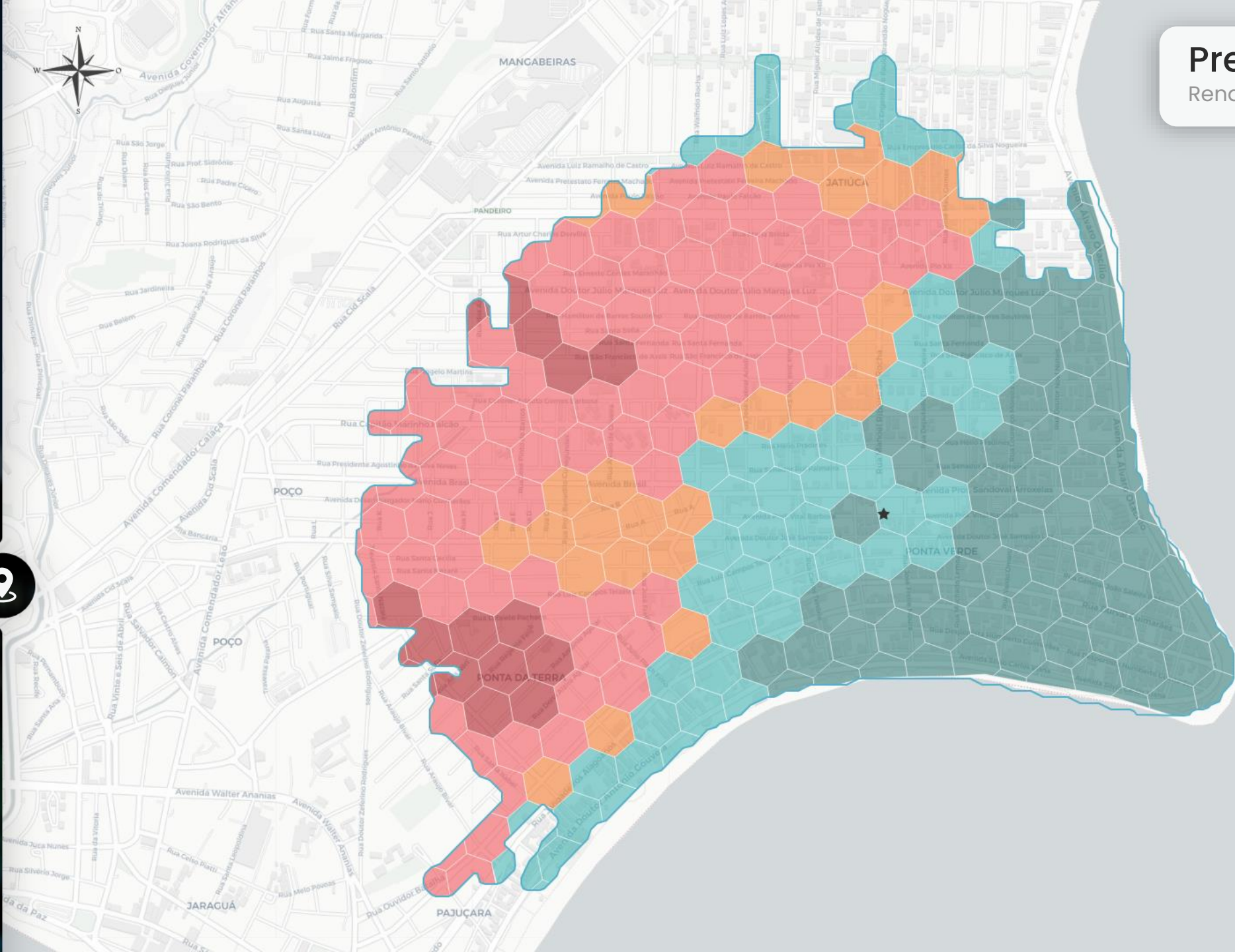
Perfil de Renda por Padrão | Poder de Compra

Pirâmide
Concentração de Renda



Predominância Renda

Renda Média Familiar por Quadras



Renda média das quadras e padrão

- Alto (AAA)
MAIS DE
R\$ 232.042
- Alto (AA)
R\$ 104.419
A R\$ 232.041
- Alto (A)
R\$ 24.240
A R\$ 104.418
- Médio/Alto
R\$ 18.180
A R\$ 24.239
- Médio
R\$ 12.120
A R\$ 18.179
- Standard
R\$ 6.060
A R\$ 12.119
- Econômico
R\$ 2.424
A R\$ 6.059
- Abaixo do Econômico

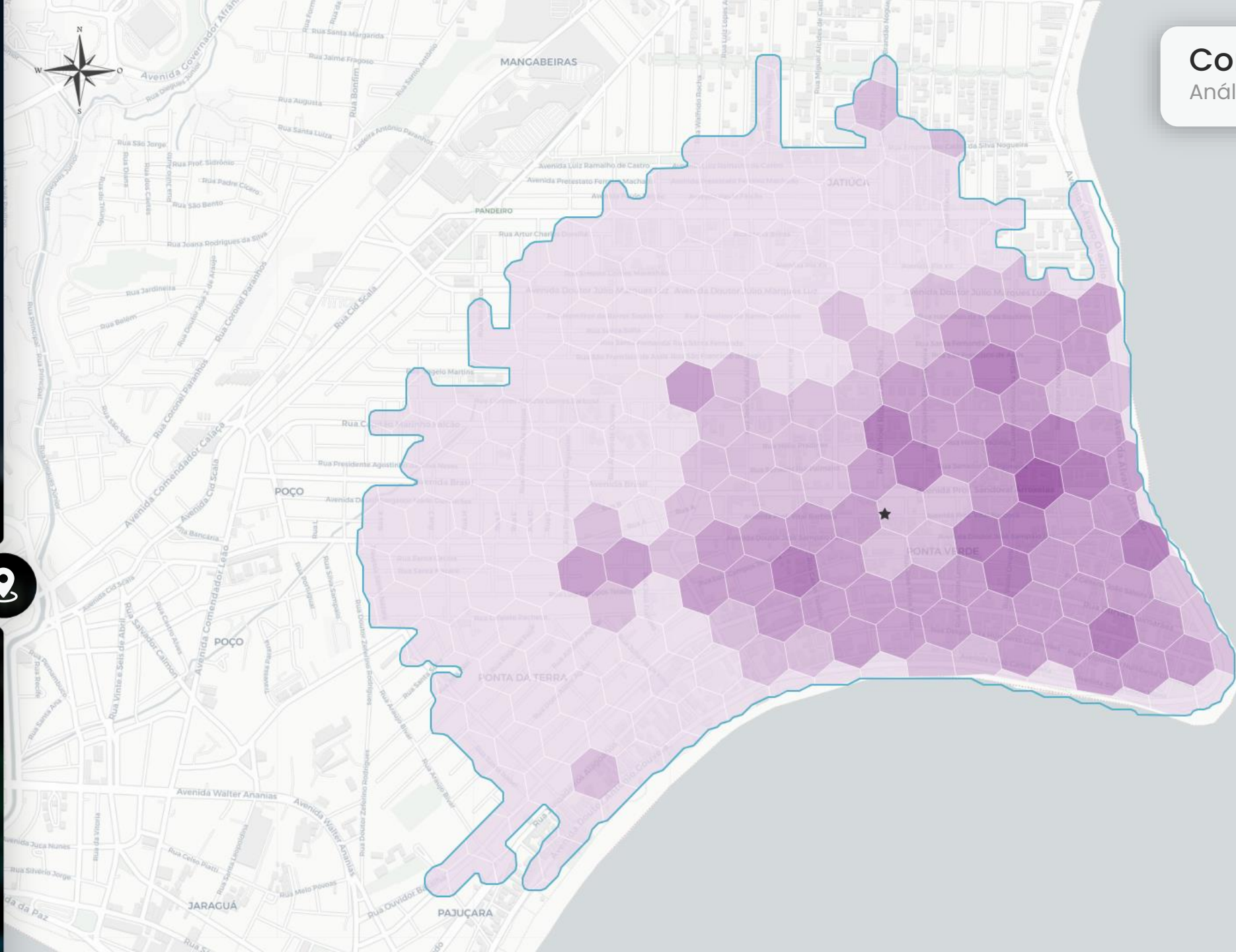
★ Área de estudo

□ 2,0 km
(Área de influência)

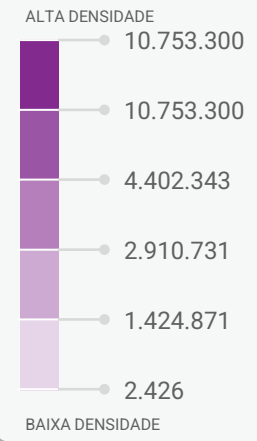
FAROL DE PONTA VERDE

Concentração Renda Bruta

Análise Micro Renda Bruta Familiar



Quantidade de renda bruta no hexágono



- ★ Área de estudo
- 2,0 km (Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE



Análise do Perfil da Demanda

A análise demográfica revela uma distribuição etária diversificada, com destaque para a presença expressiva das gerações Y e X, demanda com maior participação nos arranjos familiares e consumo de bens, que somadas ultrapassam 60% da população total da isócrona. A geração Z também apresenta uma representação significativa, embora ligeiramente inferior às gerações anteriores. Por outro lado, os baby boomers aparecem como a menor fatia demográfica, indicando um predomínio de uma população mais jovem.

No que tange a composição dos domicílios, observa-se uma grande variedade, com predominância de domicílios com 2 a 4 moradores, cada um representando uma parcela considerável do total de domicílios. Informação importante quando correlacionamos com o número alto de jovens e adultos, gerações X e Y, sendo possível visualizar os pontos com maior concentração de adultos morando com os pais.

No entanto, é relevante notar que o déficit habitacional é considerável, representando quase 30% dos domicílios, enquanto a demanda potencial para compra de imóveis é extremamente alta, alcançando mais de 90% dos domicílios, considerando tanto o déficit imobiliário quanto a demanda em domicílio próprio e quitado, excelente perfil para Upgrade ou investimentos.

Esse cenário sugere uma oportunidade para desenvolvimento imobiliário, visando suprir a carência de moradias e atender a uma procura latente por imóveis.



Análise do Perfil da Demanda

No que diz respeito à posse dos imóveis, a maioria das residências é própria e quitada, com um percentual elevado de domicílios alugados e uma parcela significativa cedida. A predominância de imóveis próprios sugere possibilidades em investimentos tanto em Up-Grade, famílias buscando uma unidade maior e mais nova, quanto investimentos (imobilizações e rentabilidade), ao passo que a presença de domicílios alugados e cedidos pode indicar potencial para novos empreendimentos voltados para locação.

A análise da renda dos domicílios reflete uma diversidade socioeconômica, com uma concentração considerável tanto de domicílios em faixas de renda mais acessíveis. As classes de renda mais baixas (econômico e standard) representam juntas mais de 70% dos domicílios, enquanto as classes de renda mais altas (A, AA e AAA) possuem uma presença menor, mas bem impactante pelo valor agregado.

Se considerarmos o ponto de marcação do terreno, a vocação com maior potencial está voltado para médio/alto padrão, o que poderá gerar um grande valor agregado e considerando o perfil da demanda (densidade de renda, idade e perfil de pessoas/domicílio), teremos possibilidades diversificadas, tanto para apartamentos menores que atendam os jovens, quanto para famílias que buscam um espaço maior.

Será importante entender a eficiência de venda dentro desse nicho, bem como a eficiência construtiva do terreno, que possibilitará uma margem de atratividade de viabilidade.

GIORGIO ARMANI

BOTTEGA VENETA

CAMADA
CENTRALIDADES



ÁREA DE INFLUÊNCIA



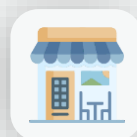
FAUCHON
PARIS



Análise das Centralidades

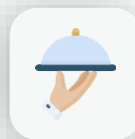
Neste bloco será realizado o mapeamento no que se refere ao ecossistema de comércio e serviços que as pessoas consideram essenciais no entorno da sua residência. É utilizado como referência as pesquisas realizadas pelo Grupo Prospecta em todas as regiões do Brasil nos últimos 4 anos.

Variáveis Centralidades | Perfil Econômico



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.



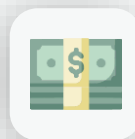
Alimentação

- Bares
- Lanchonetes
- Restaurantes



Educação

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



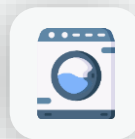
Serviços financeiros

- Bancos
- Caixas econômicas
- Caixas eletrônicos
- Casas lotéricas



Saúde

- Atendimento hospitalar
- Atividades veterinárias
- Clínicas e serviços relacionados
- Farmácias
- Laboratórios



Serviços em geral

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



Shopping

- Shopping



Suprimentos

- Minimercados
- Pet shop
- Supermercados e Hipermercados

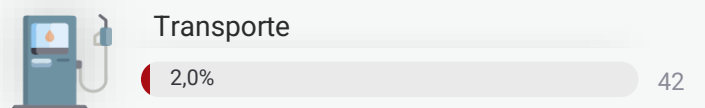
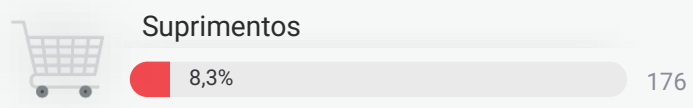
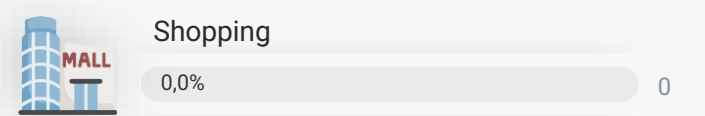
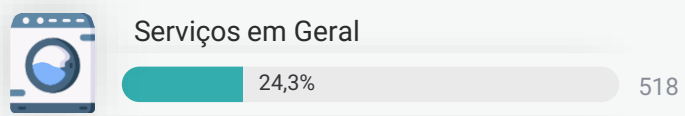
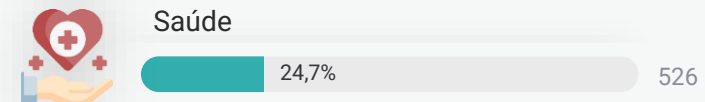
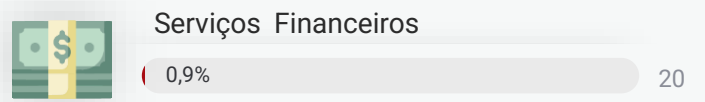
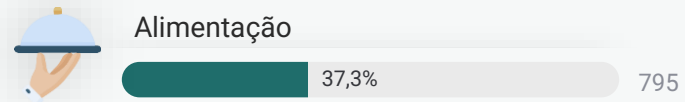
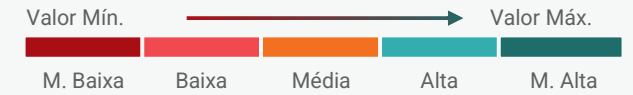


Transporte

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

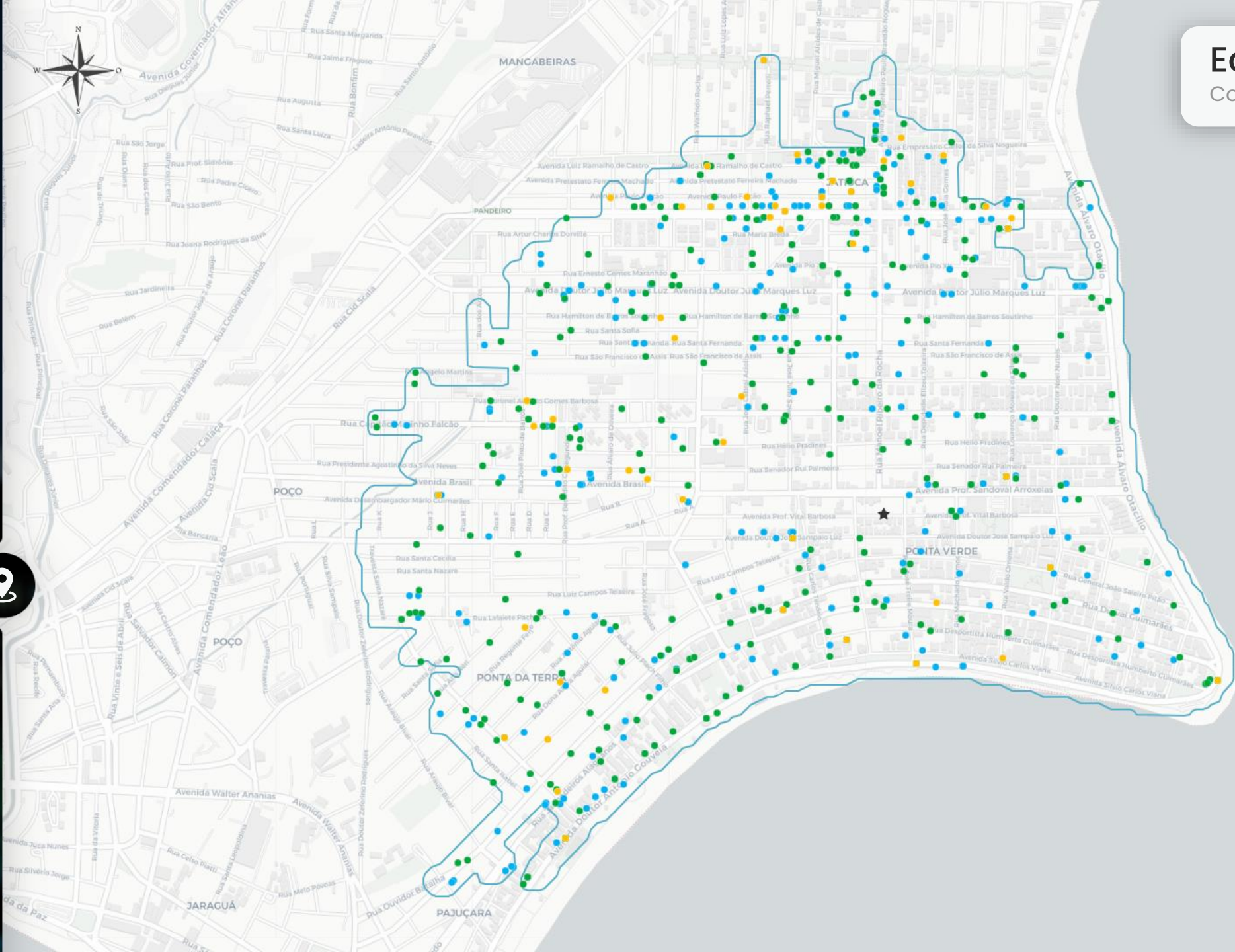
Ecossistema | Comércio e Serviços Essenciais


Classificação:






Ecosistema



Comércio e Serviços Essenciais



 Alimentação

Segmentos:

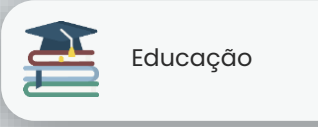
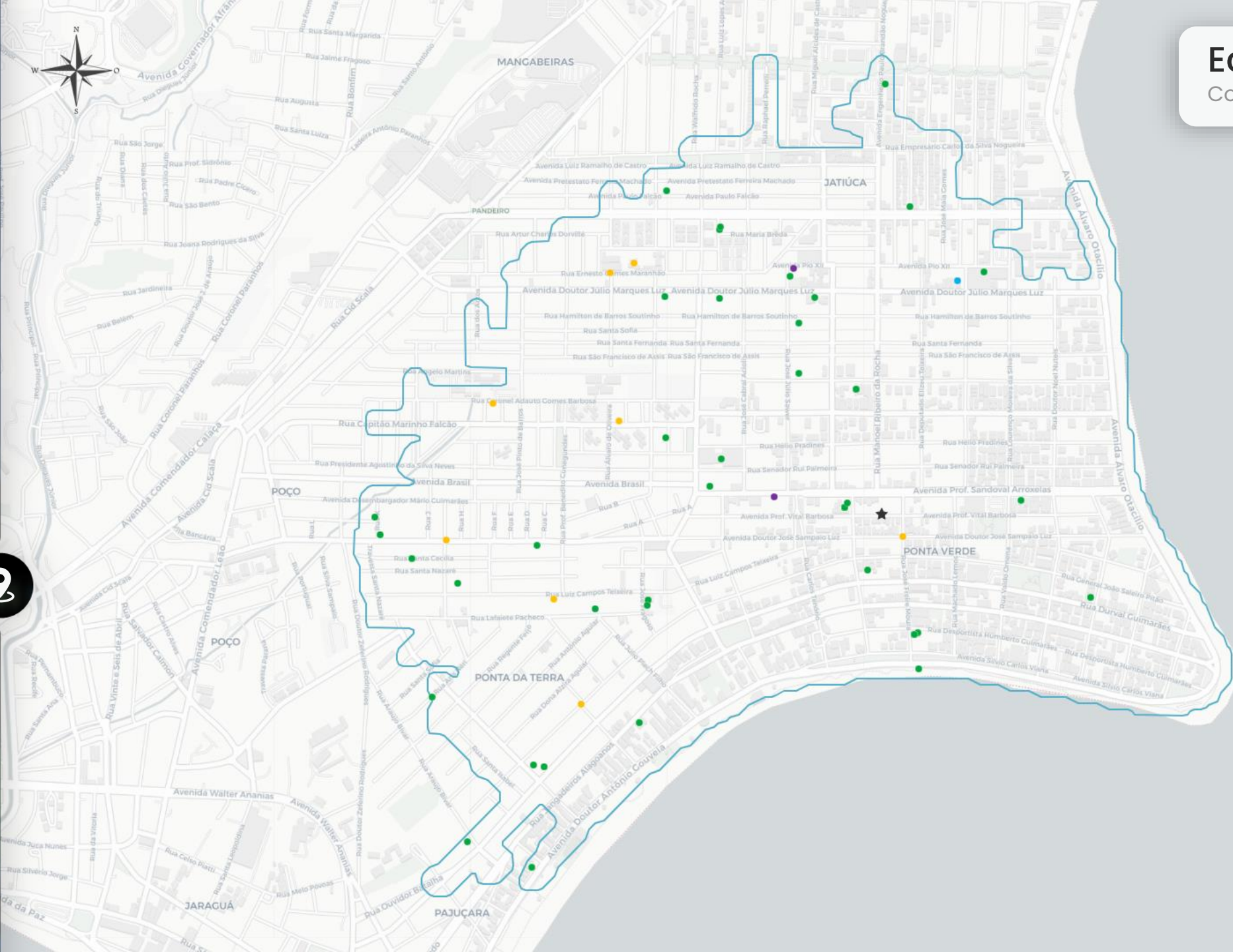
-  Bares
-  Lanchonetes
-  Restaurantes

-  Área de estudo
-  2,0 km (Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE

Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais



Educação

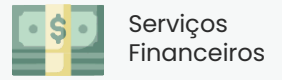
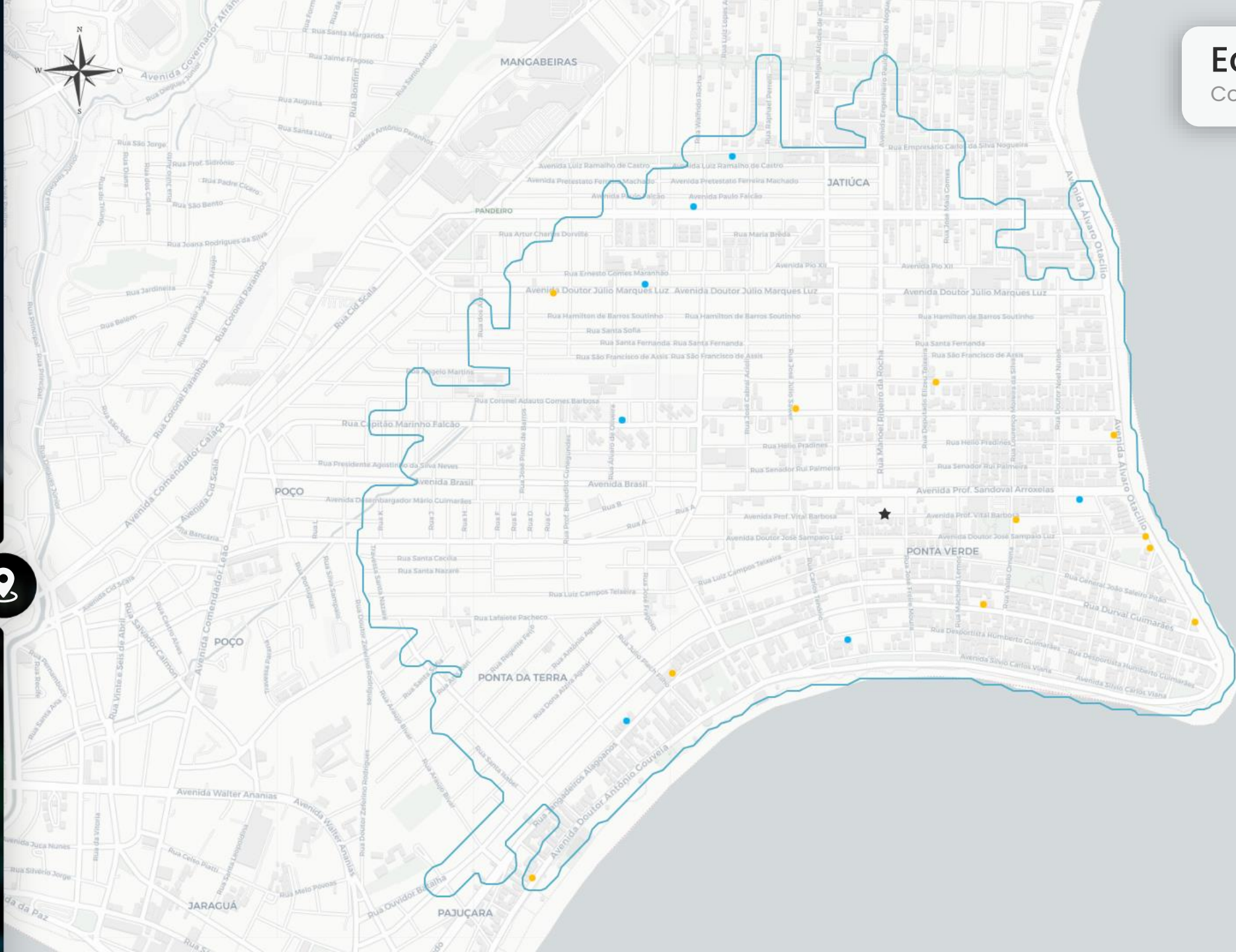
- Segmentos:**
- Fund./Médio | Pública
 - Fund./Médio | Privada
 - Superior | Pública
 - Superior | Privada
 - Superior | Especial




- ★ Área de estudo
- 2,0 km (Área de influência)


FAROL DE PONTA VERDE

Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais



- Segmentos:**
-  Bancos
 -  Caixas eletrônicos
 -  Casas lotéricas

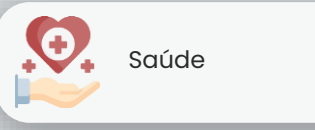
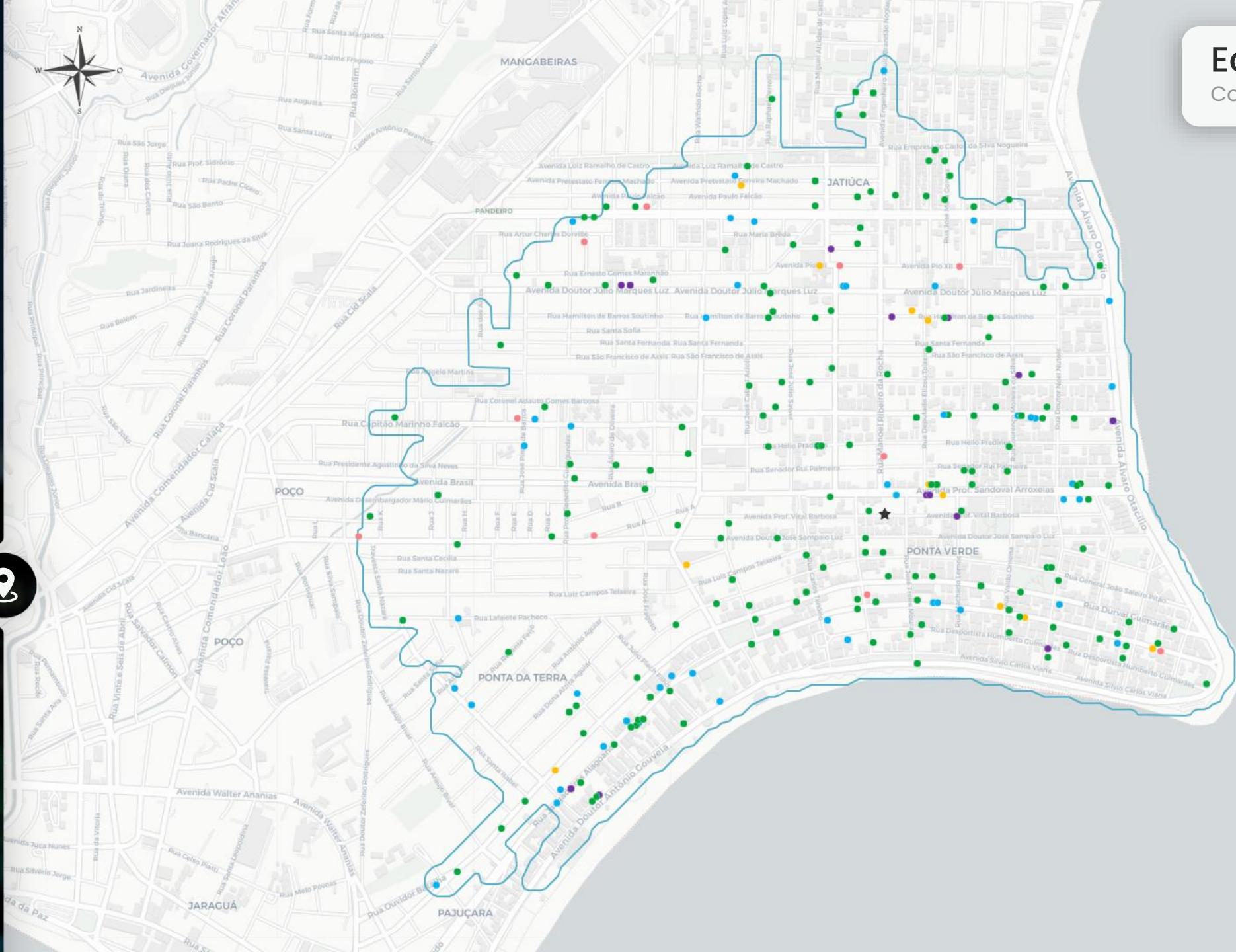
-  Área de estudo
-  2,0 km (Área de influência)



FAROL DE PONTA VERDE

Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais



Saúde

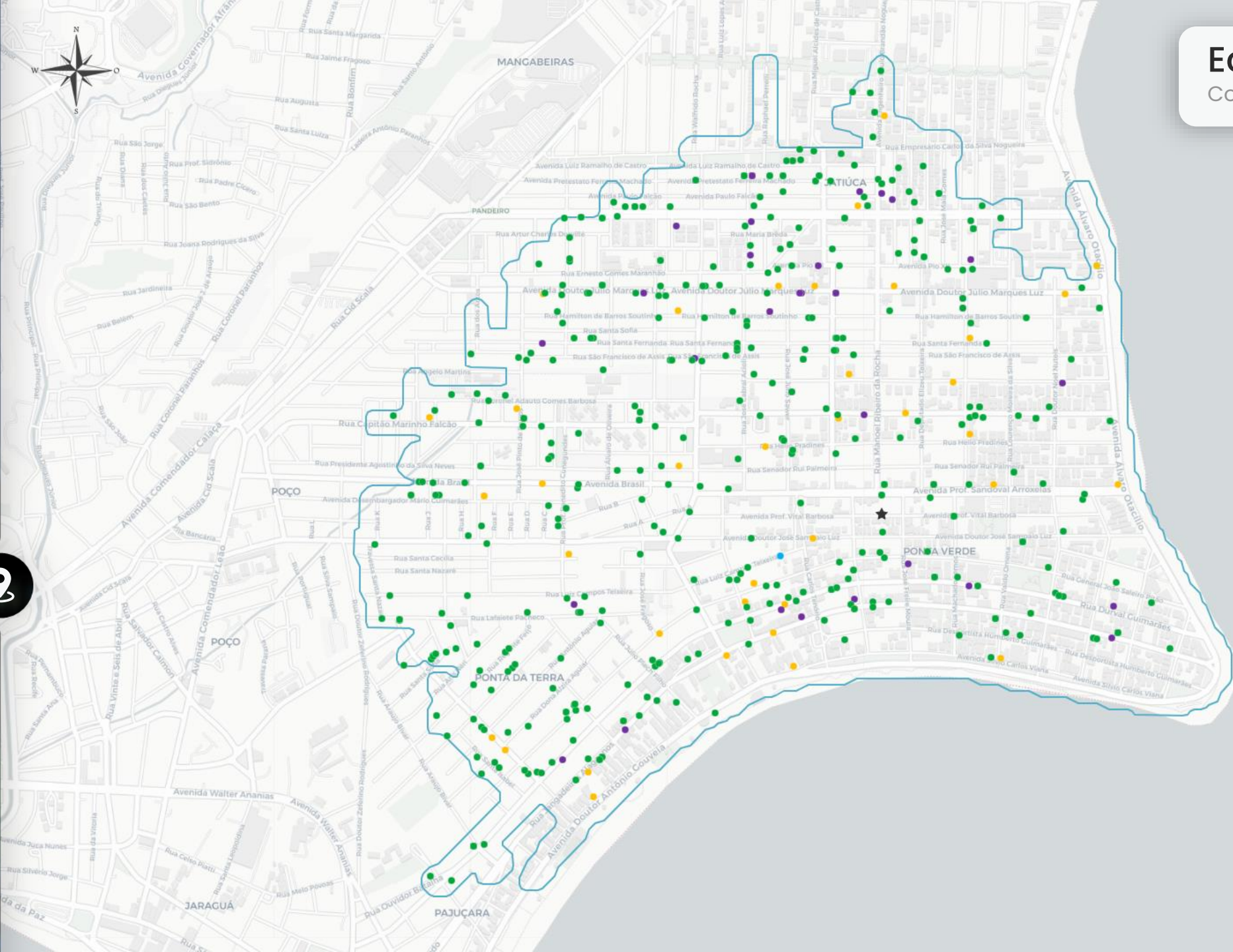
- Segmentos:**
- Atendimento hospitalar
 - Clínicas e serviços relacionados a saúde
 - Farmácias
 - Laboratórios
 - Atividades veterinárias

- Área de estudo
- 2,0 km (Área de influência)



Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais



Serviços em Geral

Segmentos:

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

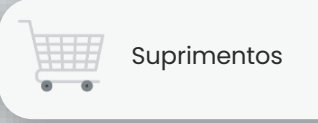
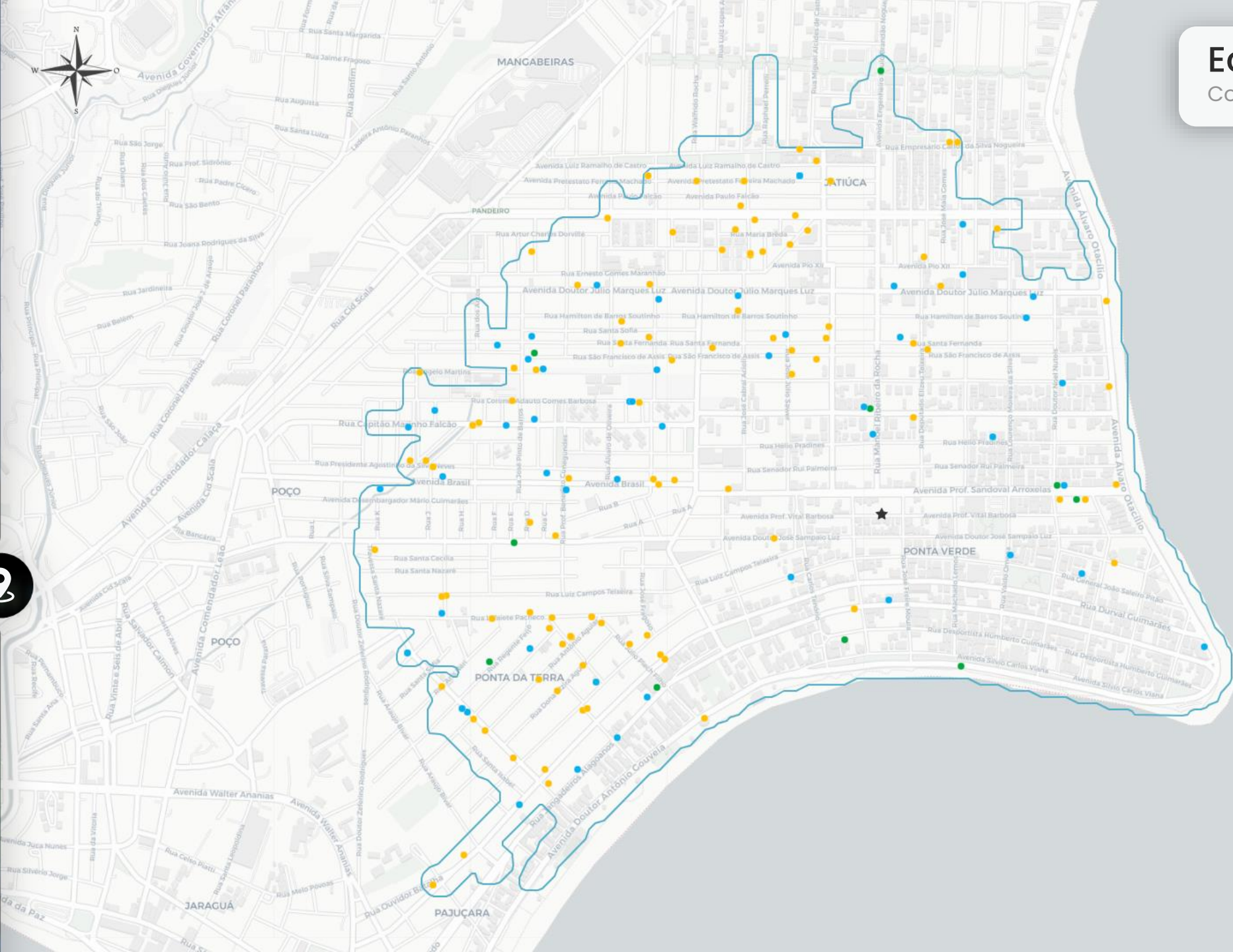
★ Área de estudo

□ 2,0 km (Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE

Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais

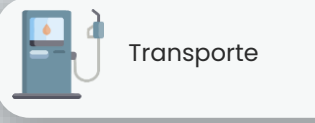
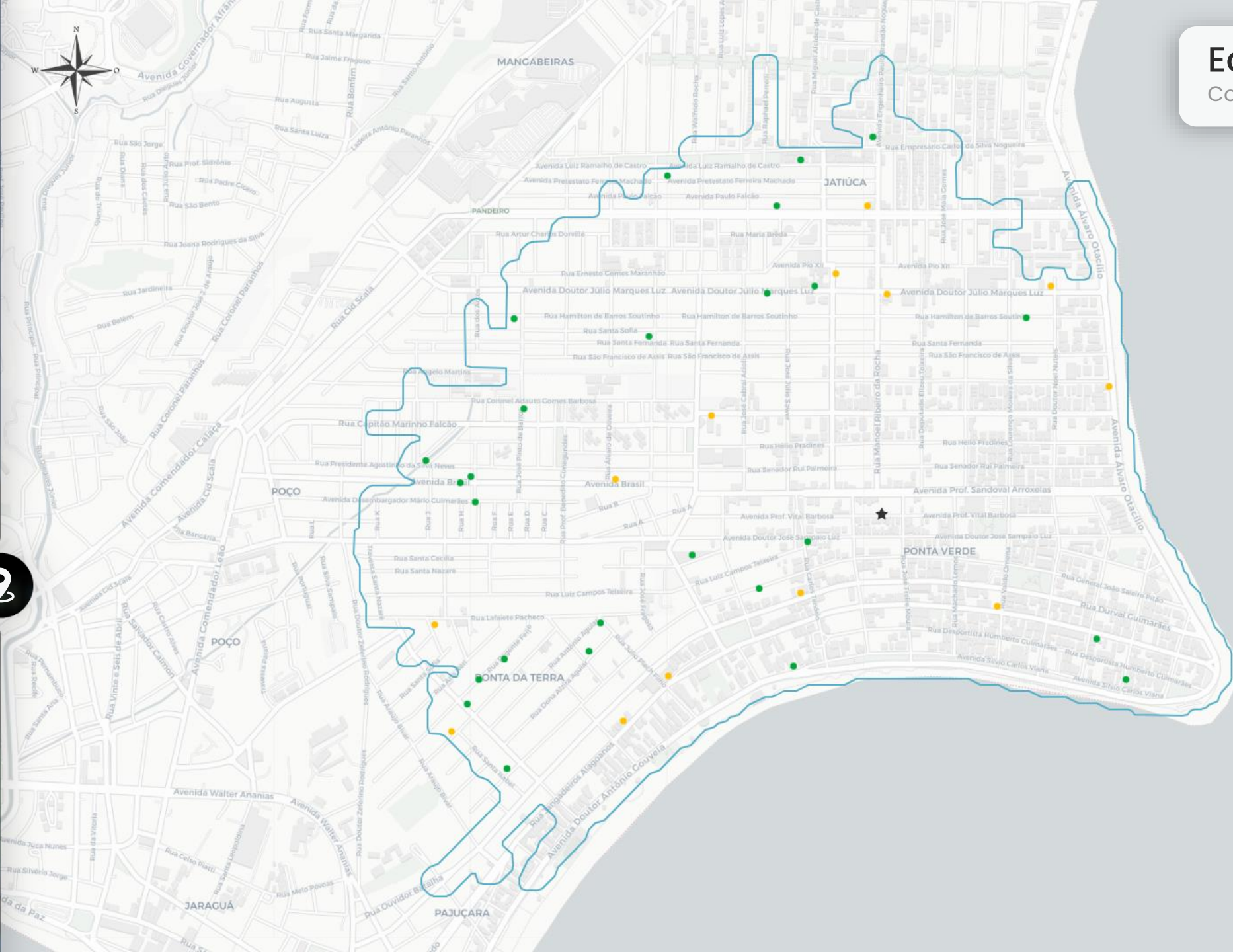


- Segmentos:**
- Minimercados
 - Supermercados e Hipermercados
 - Pet Shop

- ★ Área de estudo
- 2,0 km (Área de influência)

Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais



- Segmentos:
- Postos de combustíveis
 - Serviços de táxi/similar
 - Transp. ferroviário/metroviário
 - Transporte rodoviário coletivo

- ★ Área de estudo
- 2,0 km (Área de influência)



CAMADA
POTENCIAL DE MERCADO



ÁREA DE INFLUÊNCIA



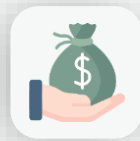
Comparativo de Demanda X Oferta

Neste bloco será realizada a análise conjunta referente ao tamanho da demanda segmentada por classe social, obtida pela correlação entre a demanda potencial e a oferta de terceiros, versus o potencial de VGV (valor geral de venda), resultante da multiplicação do tamanho do mercado pelo seu ticket de compra individual.

Nesta etapa do relatório será possível entender o potencial de consumo segmentado por nichos de mercado, através da simples comparação entre o tamanho da demanda potencial de consumo e a oferta de terceiros disponível para venda dentro da área de estudo.

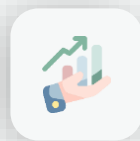
Importante ressaltar que o relatório não contempla a oferta de estoques e lançamentos, variável que deverá ser coletada pelo empreendedor.

Variáveis Mercado | Perfil Público Alvo



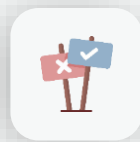
Análise de VGV - valor geral de venda

- Indicador de mercado obtido através da multiplicação de todas as unidades vendáveis versus seu valor de venda.
- O somatório de todos os valores é o VALOR GERAL DE VENDA.



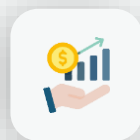
Análise de VSO - vendas sobre ofertas

- É um indicador utilizado na análise da eficiência de venda da oferta imobiliária. Sua principal função é demonstrar o percentual de unidades já comercializadas em comparação com o total de ofertas disponibilizadas pelo mercado, do período de lançamento do empreendimento até o período da coleta de ofertas da região.



Análise do FDA - fator de absorção de mercado

- O fator de absorção sinaliza o potencial de demanda com perfil de consumo para cada oferta no mercado. Esse indicador tem por objetivo compreender o tamanho da demanda reprimida para cada oferta futura no mercado, visto que somente considera a fatia da demanda potencial que não está sendo atendida pela oferta atual (demanda reprimida com potencial de compra).
- 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 4 x 1 (25% de absorção), ou seja, para cada quatro pessoas que sinalizam interesse de compra, uma realiza a conversão efetiva.
- Sendo assim, todo potencial de mercado neste relatório levará em conta o potencial para novos negócios (potencial de VGV) tendo como base 25% da demanda total classificada em cada classe de renda. O potencial de VGV será o resultado da multiplicação dessa demanda potencial reprimida versus seu potencial de compra (ticket de consumo).



Absorção líquida


- O objetivo será compreender o tamanho do mercado tendo como base a demanda reprimida (demanda – oferta) separada por nicho de mercado/classe social.

Variáveis Mercado | Perfil Público Alvo



Padrão social

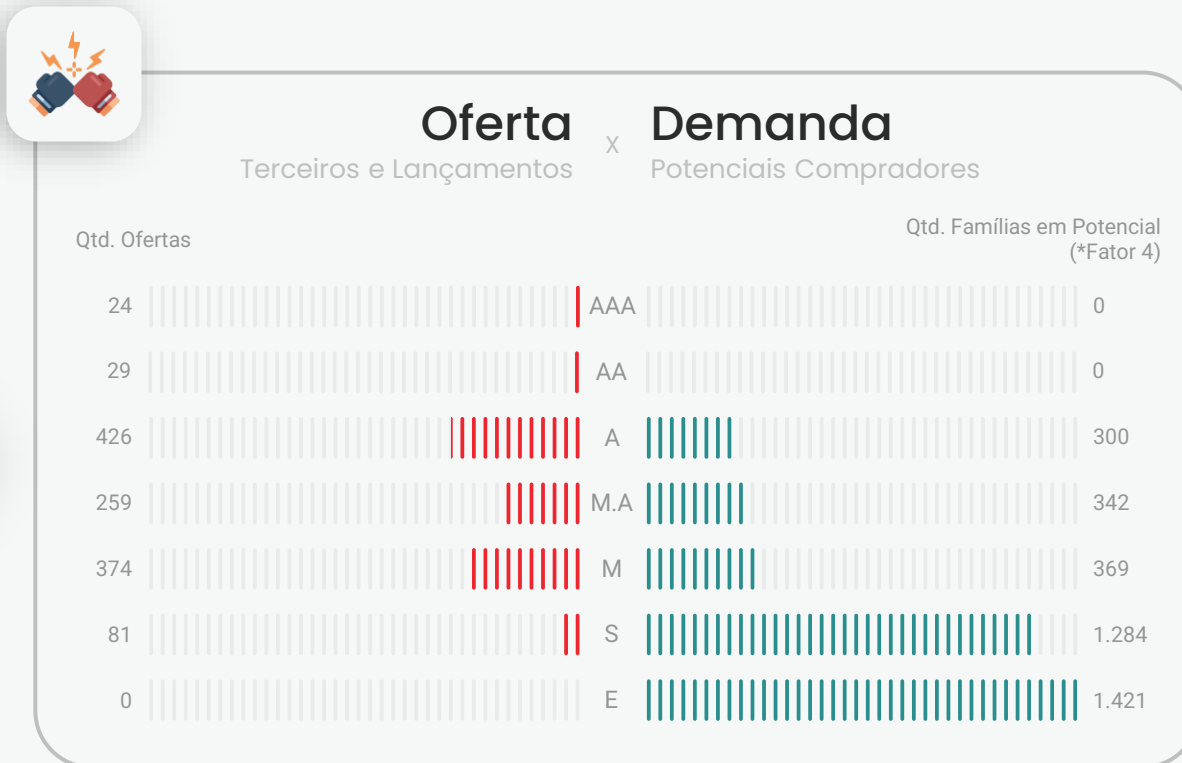
- O padrão social é uma classificação utilizada pelo Grupo Prospecta como forma de segmentar grupos de famílias de acordo com seu poder aquisitivo para a compra de um imóvel.
- Cada padrão de aquisição respeita a compatibilidade com a capacidade de endividamento das classes individualizadas.
- Para a classificação desses padrões utilizamos o quadro de detalhamento ao lado, que considera o poder de compra de acordo as premissas de endividamento utilizadas pelas instituições financeiras para financiamento de imóveis, o que resulta no preço estimado para os empreendimentos em cada classe.

Padrão empreendimento	Renda familiar	Parcela	Capacidade de compra
 Alto padrão (AAA)	Mais de R\$ 232.042	Mais de R\$ 65.111	Mais de R\$ 7.825.090
 Alto padrão (AA)	R\$ 104.419 a R\$ 232.041	R\$ 29.300 a R\$ 65.111	R\$ 3.521.276 a R\$ 7.825.089
 Alto padrão (A)	R\$ 24.240 a R\$ 104.418	R\$ 6.802 a R\$ 29.300	R\$ 817.410 a R\$ 3.521.275
 Médio/alto padrão	R\$ 18.180 a R\$ 24.239	R\$ 5.101 a R\$ 6.801	R\$ 613.049 a R\$ 817.409
 Médio padrão	R\$ 12.120 a R\$ 18.179	R\$ 3.401 a R\$ 5.101	R\$ 408.689 a R\$ 613.048
 Padrão standard	R\$ 6.060 a R\$ 12.119	R\$ 1.700 a R\$ 3.401	R\$ 204.328 a R\$ 408.688
 Padrão econômico	R\$ 2.424 a R\$ 6.059	R\$ 680 a R\$ 1.700	R\$ 81.744 a R\$ 204.327

Potencial por Padrão | Demanda X Oferta

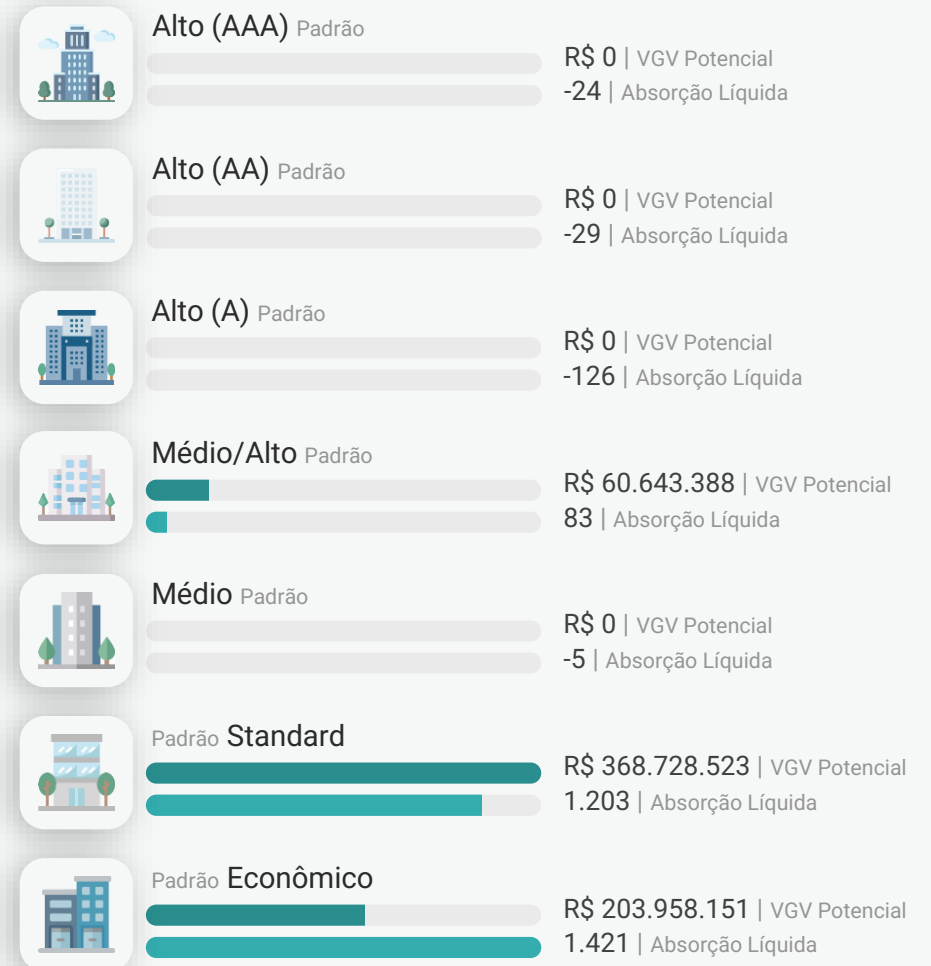
- (AAA) Alto Padrão (AAA) | Mais de R\$ 7.825.090
- (AA) Alto Padrão (AA) | R\$ 3.521.276 a R\$ 7.825.089
- (A) Alto Padrão (A) | R\$ 817.410 a R\$ 3.521.275
- (M.A) Médio/Alto Padrão | R\$ 613.049 a R\$ 817.409
- (M) Médio Padrão | R\$ 408.689 a R\$ 613.048
- (S) Padrão Standard | R\$ 204.328 a R\$ 408.688
- (E) Padrão Econômico | R\$ 81.744 a R\$ 204.327

Quadro Comparativo Oferta X Demanda



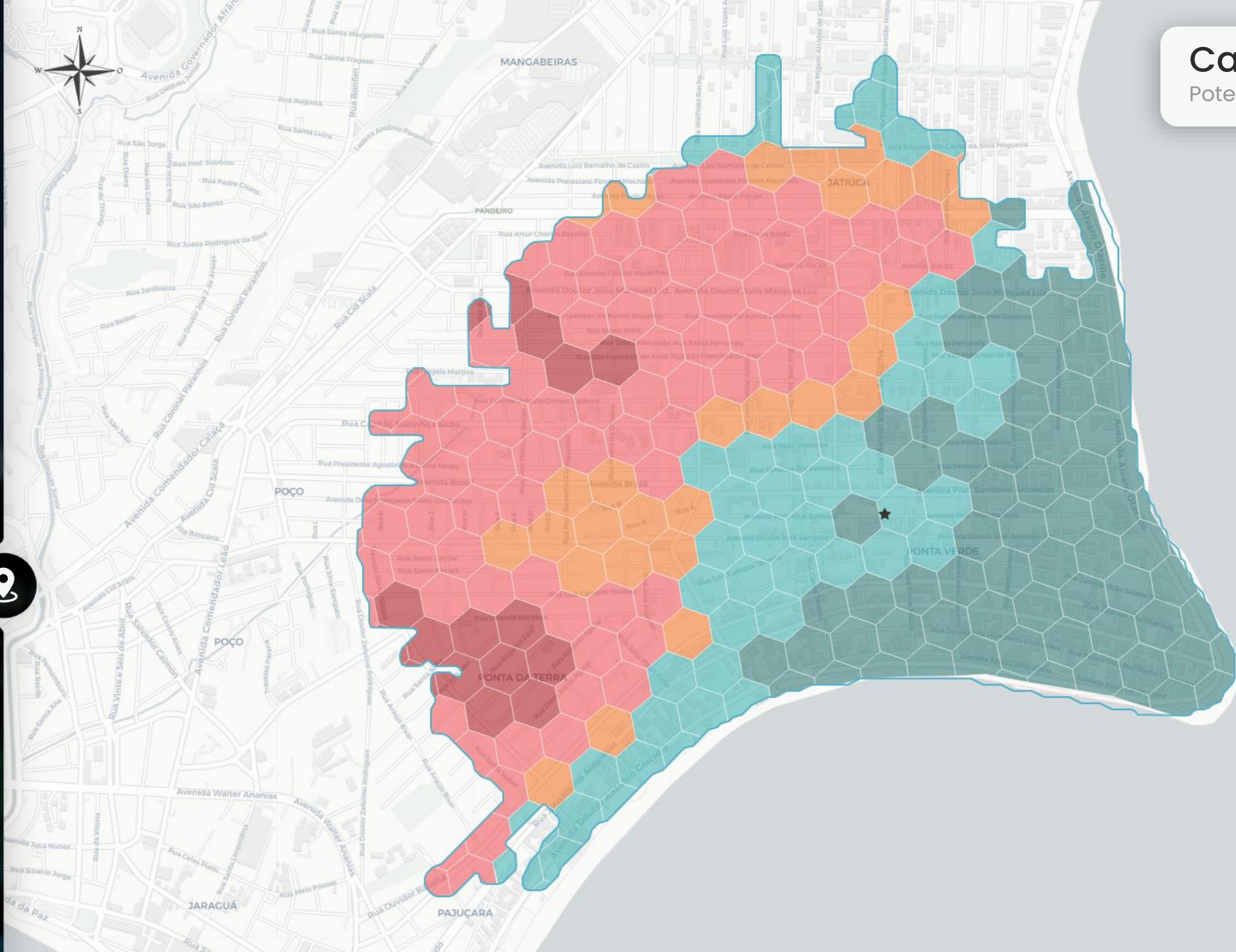
*Fator 4: para cada 4 famílias, 1 é potencial comprador.

VGV e Absorção em Potencial Potencial por Padrão



Capacidade Compra

Potencial Máximo de Compra



Poder de compra:

- Alto (AAA)**
MAIS DE
R\$ 7.825.090
- Alto (AA)**
R\$ 3.521.276
A R\$ 7.825.089
- Alto (A)**
R\$ 817.410
A R\$ 3.521.275
- Médio/Alto**
R\$ 613.049
A R\$ 817.409
- Médio**
R\$ 408.689
A R\$ 613.048
- Standard**
R\$ 204.328
A R\$ 408.688
- Econômico**
R\$ 81.744
A R\$ 204.327

★ Área de estudo

□ 2,0 km
(Área de influência)

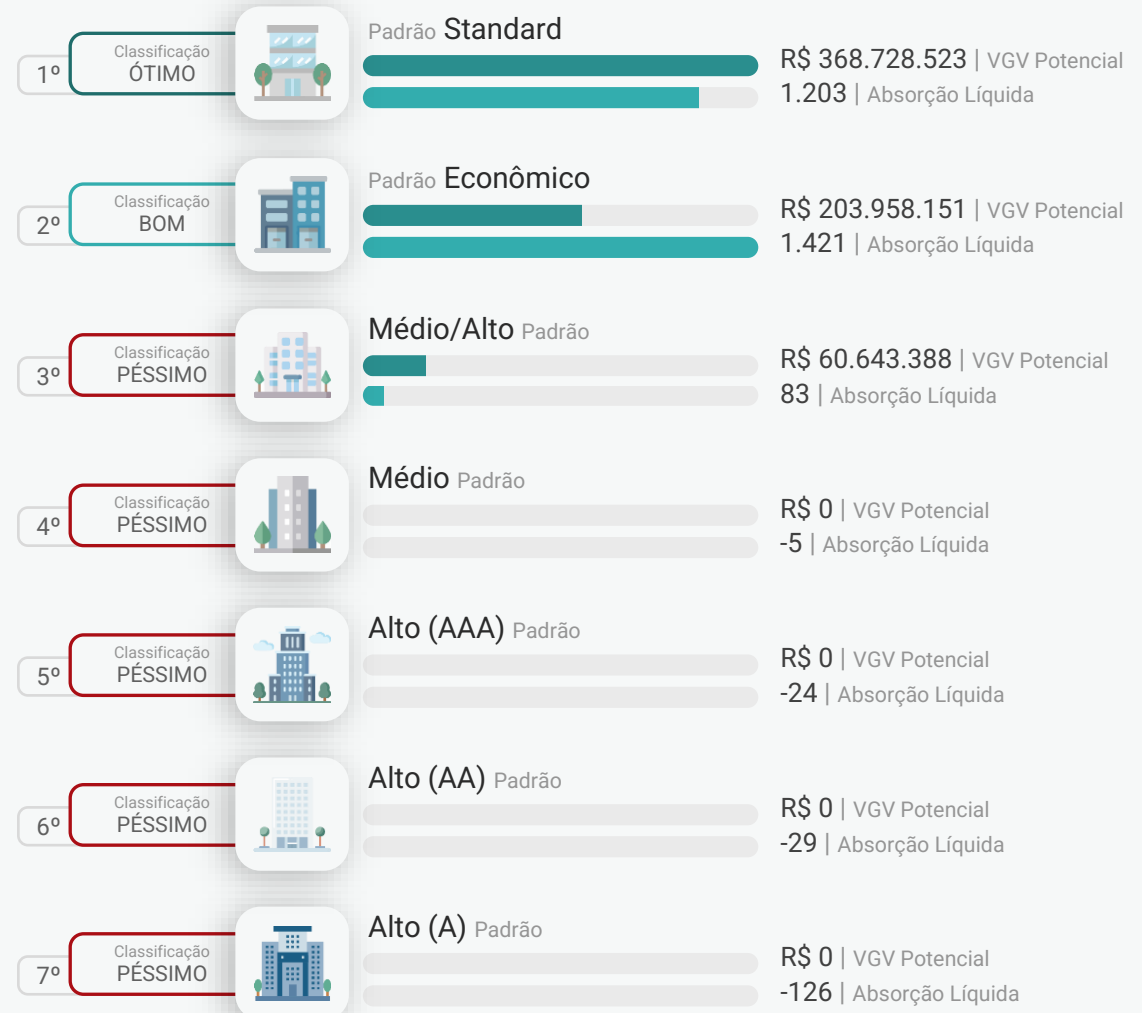
FAROL DE PONTA VERDE

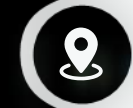
Potencial por Padrão | Demanda X Oferta

- (AAA) Alto Padrão (AAA) | Mais de R\$ 7.825.090
- (AA) Alto Padrão (AA) | R\$ 3.521.276 a R\$ 7.825.089
- (A) Alto Padrão (A) | R\$ 817.410 a R\$ 3.521.275
- (M.A) Médio/Alto Padrão | R\$ 613.049 a R\$ 817.409
- (M) Médio Padrão | R\$ 408.689 a R\$ 613.048
- (S) Padrão Standard | R\$ 204.328 a R\$ 408.688
- (E) Padrão Econômico | R\$ 81.744 a R\$ 204.327



Ranking de Padrões Por VGV e Absorção





Análise do Ranqueamento

É possível observar que o mercado imobiliário, na área de influência desenhada, apresenta uma forte demanda reprimida para empreendimentos com padrão Standard e Econômico, com preço máximo 408 mil. Entretanto quando visualizamos a quantidade de ofertas de terceiros concentrada nas camadas de renda maior, fica claro que a tendência de comercialização. O que certamente impactará no custo de incorporação dos terrenos, dificultando a viabilidade de unidades com valores menos atrativos.

Se analisarmos o primeiro lugar no ranking de investimento, padrão Standard com unidades entre 208 mil e 408 mil, podemos ver boas janelas de oportunidades para unidades menores que estejam direcionadas para os jovens em ascensão econômica.

Por outro lado, empreendimentos com padrões mais elevados, como Alto AAA, Alto AA, Médio, Médio/Alto e Alto A, apresentam um potencial de compra negativo, indicando uma baixa ou nenhuma demanda por imóveis nesses segmentos dentro da área de estudo, sinalizando que a demanda pode estar totalmente fora da área de influência desenhada.

Isso será validado se as ofertas de lançamento na região apresentarem boa eficiência de venda (VSO), necessitando a redefinir a isócrona de estudo para abranger regiões de alto padrão que estão em processo de migração para área analisada.

CAMADA
OFERTAS DE TERCEIROS



ÁREA DE INFLUÊNCIA





Características das Ofertas de Terceiros

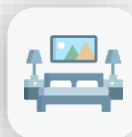
Neste bloco será realizada a análise do perfil das unidades disponíveis para venda dentro da isócrona de estudo, considerando a densidade das ofertas de terceiros.

Variáveis Ofertas



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 por dormitórios e metragem

- As ofertas, estão demonstradas por número de dormitórios e metragem quadrada. Isso permitirá realizar análises e relações entre preço praticado, metragem e quantidade de dormitórios por tipologias ofertada, o que permite entender o perfil dos empreendimentos que estão sendo comercializados dentro da região estudada.



Tendência histórica por média móvel simples e exponencial (MMS e MME)

- Para calcular as tendências, utilizamos uma técnica que relaciona o cruzamento das linha MMS (média móvel simples) e MME (média móvel exponencial). A MME é mais sensível ao valores mais recentes, e a MMS é suavizada ao longo do tempo, então quando a MME está acima da MMS temos uma tendência de alta, e o inverso é tendencia de baixa, além disso consideramos o desvio padrão e uma "folga" para definir o neutro, onde a movimentação se mantém constante.

Características das Ofertas | Terceiros

■ Acima da mediana ■ Abaixo da mediana

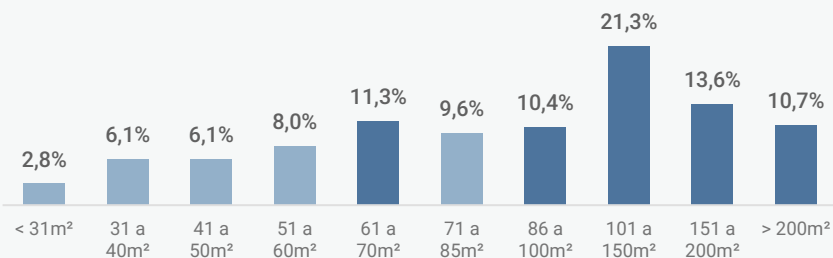


1.193
Total de ofertas
Terceiros

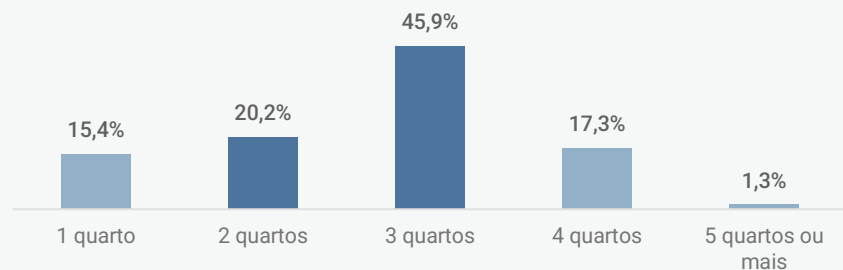


R\$ 1.211.716
Preço médio

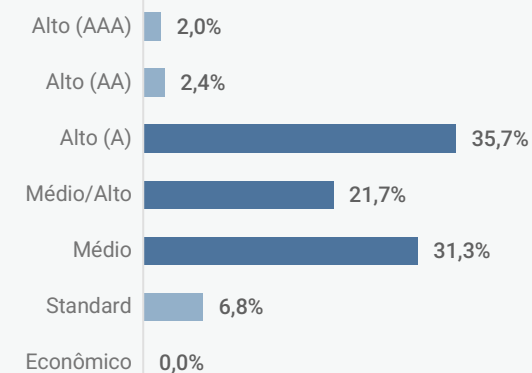
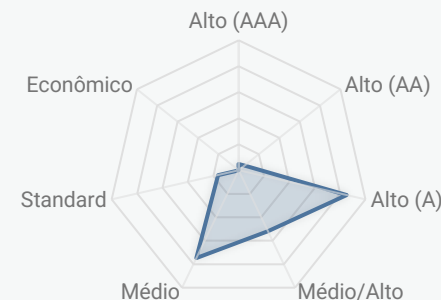
Ofertas por metragem



Ofertas por dormitórios



Ofertas por padrão



Maiores densidade de ofertas

	Padrão	Dormitórios	M²	Qtd. %	M² médio	Preço médio	Preço/m²	Absorção
1º	Alto (A)	3	101 a 150 m²	92	125 m²	R\$ 1.287.581	R\$ 10.308	Sem abs.
2º	Médio/Alto	3	101 a 150 m²	74	124 m²	R\$ 709.203	R\$ 5.822	Muito alta
3º	Alto (A)	4	151 a 200 m²	71	176 m²	R\$ 1.704.377	R\$ 9.586	Sem abs.
4º	Alto (A)	3	151 a 200 m²	69	170 m²	R\$ 1.809.329	R\$ 10.529	Sem abs.
5º	Médio	2	61 a 70 m²	65	65 m²	R\$ 528.484	R\$ 8.184	Sem abs.

Características das Ofertas | Terceiros

Mínima

1.164 ofertas

↘ -2,43% sobre o valor atual

Média

1.202 ofertas

↗ 0,74% sobre o valor atual

Máxima

1.267 ofertas

↗ 6,20% sobre o valor atual

Tendência



Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Alto padrão



Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Médio e Médio/Alto



Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

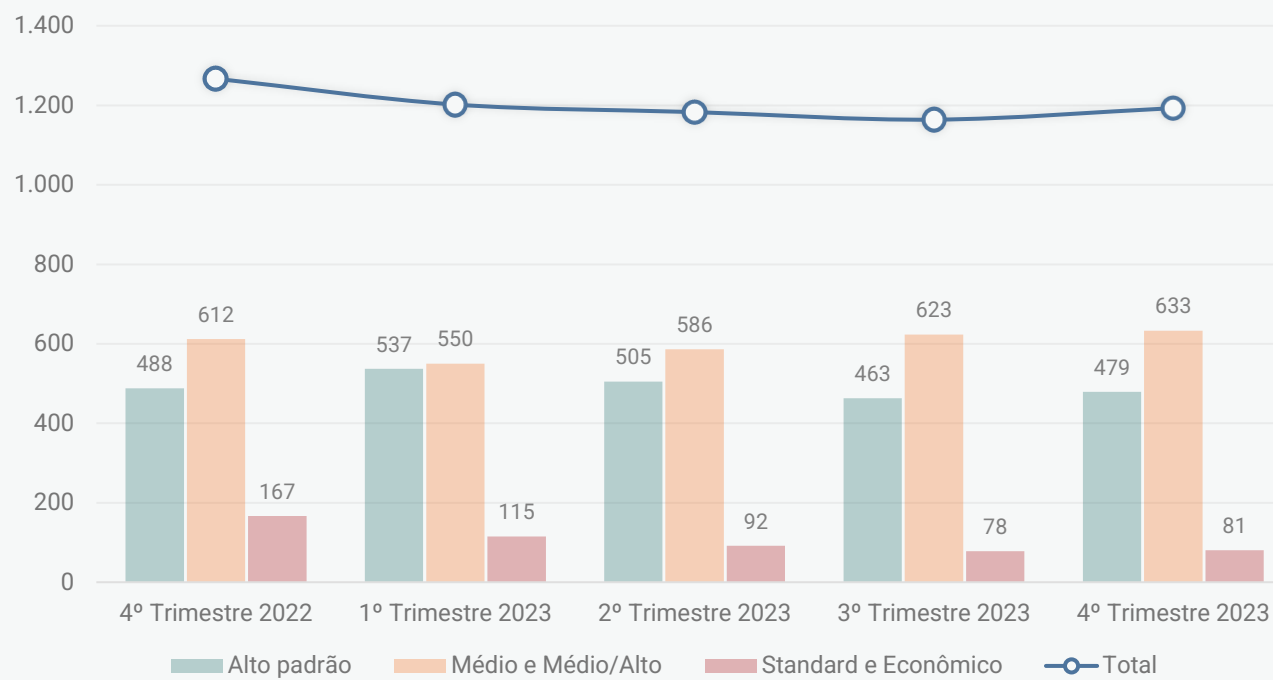
Standart e Econômico



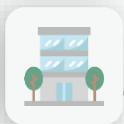
Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Histórico quantidade de ofertas



Características das Ofertas | Terceiros



Características das Ofertas
Densidade de Ofertas

Menor Densidade De Ofertas 0% % Máximo Maior Densidade De Ofertas

ABSORÇÃO	PADRÃO	PREÇO	< 31 m ²					31 m ² - 40 m ²					41 m ² - 50 m ²					51 m ² - 60 m ²					61 m ² - 70 m ²				
			DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS				
			1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >
SEM ABSORÇÃO	Alto (AAA)	OU MAIS R\$ 7.825.090	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEM ABSORÇÃO	Alto (AA)	R\$ 7.825.089 R\$ 3.521.276	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEM ABSORÇÃO	Alto (A)	R\$ 3.521.275 R\$ 817.410	0,1 %	-	-	-	-	0,5 %	-	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	0,2 %	0,4 %	-	-	-	0,1 %	0,8 %	0,1 %	-	-
MUITO ALTA	Médio/alto	R\$ 817.409 R\$ 613.049	-	-	-	-	-	0,3 %	-	-	-	-	0,9 %	-	-	-	-	0,1 %	2,8 %	-	-	-	0,3 %	1,8 %	0,2 %	-	-
SEM ABSORÇÃO	Médio	R\$ 613.048 R\$ 408.689	1,3 %	-	-	-	-	4,5 %	0,1 %	-	-	-	3,2 %	0,6 %	-	-	-	0,2 %	3,5 %	0,2 %	-	-	0,2 %	5,4 %	1,8 %	-	-
MUITO ALTA	Standard	R\$ 408.688 R\$ 204.328	1,5 %	-	-	-	-	0,8 %	-	-	-	-	1,1 %	0,3 %	-	-	-	0,2 %	0,3 %	0,1 %	-	-	0,1 %	0,3 %	0,3 %	-	-
MUITO ALTA	Econômico	R\$ 204.327 R\$ 81.744	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Características das Ofertas | Terceiros



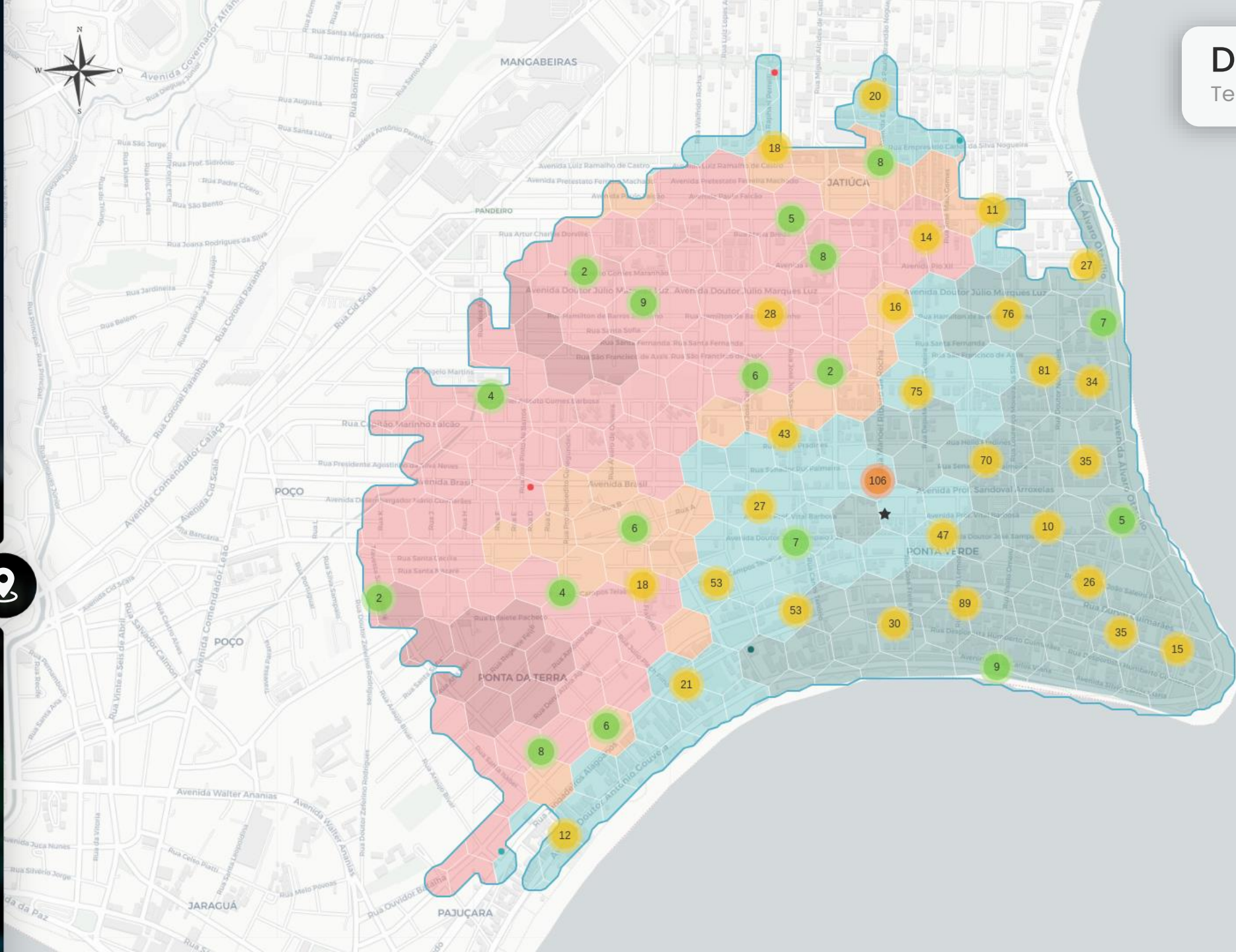
Características das Ofertas Densidade de Ofertas

Menor Densidade De Ofertas 0% % Máximo Maior Densidade De Ofertas

ABSORÇÃO	PADRÃO	PREÇO	71 m ² - 85 m ²					86 m ² - 100 m ²					101 m ² - 150 m ²					151 m ² - 200 m ²					200 m ² >				
			DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS					DORMITÓRIOS				
			1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >	1	2	3	4	5 >
SEM ABSORÇÃO	Alto (AAA)	OU MAIS R\$ 7.825.090	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1 %	1,6 %	0,3 %
SEM ABSORÇÃO	Alto (AA)	R\$ 7.825.089 R\$ 3.521.276	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	0,8 %	1,4 %	0,1 %
SEM ABSORÇÃO	Alto (A)	R\$ 3.521.275 R\$ 817.410	0,1 %	1,2 %	1,4 %	-	-	-	0,2 %	2,0 %	-	-	-	0,3 %	7,7 %	2,2 %	-	-	-	5,8 %	6,0 %	0,3 %	-	-	1,7 %	4,3 %	0,4 %
MUITO ALTA	Médio/alto	R\$ 817.409 R\$ 613.049	-	0,4 %	2,6 %	-	-	-	0,4 %	3,8 %	0,3 %	-	-	0,1 %	6,2 %	0,7 %	-	-	-	0,8 %	0,3 %	-	-	-	-	-	-
SEM ABSORÇÃO	Médio	R\$ 613.048 R\$ 408.689	-	0,8 %	2,2 %	0,1 %	-	-	0,3 %	2,8 %	0,1 %	-	-	0,2 %	3,1 %	0,4 %	-	-	-	0,3 %	0,1 %	-	-	-	0,1 %	-	-
MUITO ALTA	Standard	R\$ 408.688 R\$ 204.328	-	-	0,8 %	-	-	-	0,1 %	0,5 %	-	-	-	-	0,4 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Econômico	R\$ 204.327 R\$ 81.744	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Densidade Ofertas

Terceiros



Densidade das ofertas

- Alta densidade
- Média densidade
- Baixa densidade

Padrão dos empreendimentos

- Alto (AAA)
MAIS DE
R\$ 7.825.090
- Alto (AA)
R\$ 3.521.276
A R\$ 7.825.089
- Alto (A)
R\$ 817.410
A R\$ 3.521.275
- Médio/Alto
R\$ 613.049
A R\$ 817.409
- Médio
R\$ 408.689
A R\$ 613.048
- Standard
R\$ 204.328
A R\$ 408.688
- Econômico
R\$ 81.744
A R\$ 204.327

Renda média das quadras

- MAIS DE
R\$ 232.042
- R\$ 104.419
A R\$ 232.041
- R\$ 24.240
A R\$ 104.418
- R\$ 18.180
A R\$ 24.239
- R\$ 12.120
A R\$ 18.179
- R\$ 6.060
A R\$ 12.119
- R\$ 2.424
A R\$ 6.059



Análise de Densidade das Ofertas

Fornecendo um panorama do mercado de imóveis de terceiros (usados) disponíveis na região, o estudo revela que o padrão Alto A (R\$ 817.410 a R\$ 3.521.275) é predominante, representando 35,71% do total de imóveis, seguido pelo padrão Médio (31,35%) e Médio/Alto (21,71%). Notavelmente, não há imóveis do padrão Econômico.

Em termos de metragem, imóveis com 101 a 150 metros quadrados e 151 a 200 metros quadrados são os mais comuns, totalizando 34,87% do mercado e quando analisamos o perfil de dormitório, cerca de 45,85% das ofertas são de 3 quartos.

A análise revela uma estabilidade na quantidade de imóveis de terceiros (usados) ao longo dos últimos trimestres, com variações mínimas para produtos com menor valor agregado.

Ao considerar a absorção dentro da área estudada, o perfil de demanda reprimida está posicionado em nichos com menor valor agregado, o padrão Médio e Econômico, com 1.203 e 1.421 unidades absorvíveis, respectivamente. Quando analisamos o padrão econômico, fica clara a barreira de entrada para produtos na região em função do perfil de comercialização no mercado local, enquanto o padrão Standard, mostra GAPS para produtos compactos direcionados para o público jovem em ascensão, demanda com boa densidade nesta área de estudo.

A demanda se concentra principalmente nos padrões Médio, Médio/Alto, sugerindo a necessidade de ampliar a área de estudo para maior composição de demanda que viabilize oportunidades dentro desses nichos.



Considerações Finais



O Relatório Vocacional traz uma análise preliminar do potencial do mercado imobiliário em uma área específica, delimitada por uma isócrona de 2,0 km de raio. Os dados demográficos revelam uma concentração significativa de jovens e adultos, gerações X e Y, que correspondem a mais de 60% da população total.

No que diz respeito à distribuição dos domicílios, observa-se uma predominância de ocupações com até 4 moradores, com destaque para os domicílios próprios e quitados, que constituem a maioria, seguidos pelos domicílios alugados. Ao combinar os dados de jovens e adultos, com densidade domiciliar, vemos um grande percentual de filhos adultos morando com os pais, o que amplifica as possibilidades de ofertas, tanto para upgrade quanto para primeira moradia e investimentos.

A presença de um déficit imobiliário considerável, aliado a um expressivo potencial de demanda por imóveis à venda, indica oportunidades de investimentos diversificadas, seja para moradores ou investidores.

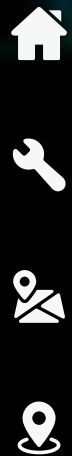
O estudo destaca o padrão Standard como a opção mais promissora, com potencial de compra elevado, enquanto os padrões mais elevados (A, AA e AAA) são classificados com baixa ou nenhuma demanda, sugerindo saturação de mercado ou que a demanda consumidora está fora da área de influência estudada.

A presença de um número significativo de imóveis usados no mercado, com predominância de unidades de padrão Alto A, Médio e Médio/Alto, contribui para hipótese de que a demanda consumidora está deslocada da área de estudo desenhada.

A predominância de unidades com 3 quartos e tamanhos variados entre 101 e 150 metros quadrados nos imóveis usados aponta para uma demanda estabelecida por famílias de porte médio, alinhado com padrão de densidade local.

Os resultados apresentados enfatizam a importância de uma análise aprofundada, através da coleta de estoques e lançamentos, para convalidar se os produtos com maior valor agregado apresentam boa eficiência de venda (bom VSO), o que permitirá validar se a demanda de consumo está deslocada da área de estudo. Ao mesmo tempo fica claro o Gap de mercado para produtos com valor entre 208 mil e 408 mil, classificados como Standard – sendo o nicho aderente ao denso número de jovens e adultos que moram com os pais que podem estar em busca da sua primeira moradia, ou para investidores que visam obtenção de renda através de locação para este público em específico.

Será imprescindível a aplicação pesquisas quantitativa e/ou qualitativa para identificar intenção de compra da demanda especializada no tempo, visto que o objetivo central do relatório Vocacional é mostrar o potencial de mercado através da demanda reprimida.

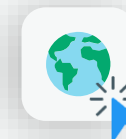


Mapa Dinâmico



Acesso Mapa Interativo

Acesse o mapa interativo clicando no ícone ao lado, o mapa abrirá em seu navegador.

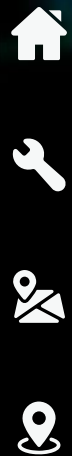


Atenção Período de Acesso ao Mapa

Período de acesso ao mapa interativo são de 60 dias:

Começou em: 22/03/2024 às 13:30

Termina em: 21/05/2024 às 13:30



Painel de ofertas



Acesso Painel de ofertas

Accesse o painel de ofertas clicando no ícone ao lado, abrirá em seu navegador.



Atenção Período de Acesso ao Painel

Período de acesso ao painel são de 60 dias:

Começou em: 22/03/2024 às 13:30

Termina em: 21/05/2024 às 13:30

Fontes

DADOS DEMOGRÁFICOS: população, TGCA, domicílios, densidade domiciliar, idade, moradores, renda, condição de ocupação. Projeções Grupo Prospecta 2022;

EMPRESAS: Receita Federal 12/2021;

GEORREFERENCIAMENTOS: Empresas. Here Maps 2023;

OFERTAS TERCEIROS: Fontes diversas, divulgações em sites de ofertas no 4º trimestre de 2023;

TAXAS REFERÊNCIAS PARA TABELA DE SIMULAÇÃO: Caixa Econômica Federal em 21/12/2023;

TERRENO LIVRE: Dados disponibilizado em parceria com terrenolivre.com.br, Atualização diária no mapa dinâmico.

RELATÓRIO

VOCACIONAL CITY

Obrigado!

Realização

