

A ESSÊNCIA DE UM *bom negócio*



TIPOLOGIA
LOTE

RELATÓRIO VOCACIONAL

VOCAÇÃO IMOBILIÁRIA DO TERRENO



MEU RELATÓRIO | SEÇÕES E CAMADAS



ANÁLISE MUNICIPAL SEÇÃO

CAMADAS

- Análise econômica
- Análise demanda
- Centralidades
- Potencial de mercado
- Ofertas de terceiros
- Ofertas de lançamentos
- Análise de infraestrutura
- Análise de agrupamento
- Mapa dinâmico



ANÁLISE DA ÁREA DE INFLUÊNCIA SEÇÃO

CAMADAS

- Análise econômica
- Análise demanda
- Centralidades
- Potencial de mercado
- Ofertas de terceiros
- Ofertas de lançamentos
- Análise de infraestrutura
- Análise de agrupamento
- Mapa dinâmico



CONFIGURAÇÕES DEFINIDAS SEÇÃO

GRUPO DE CIDADES SEMELHANTES POR REGIÃO

Ao longo do relatório vamos apresentar gráficos com variáveis diversas, afim de melhorar a leitura das mesmas, fizemos uma análise de grupos de cidades com dinâmica econômica semelhante, respeitando o limite de grande região: Norte, Nordeste, Sudeste, Sul e Centro-Oeste, assim podemos comparar a cidade de estudo com as cidades semelhantes em sua respectiva região.





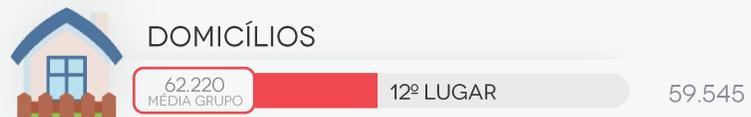
CAMADA
ANÁLISE ECONÔMICA



ANÁLISE MUNICIPAL

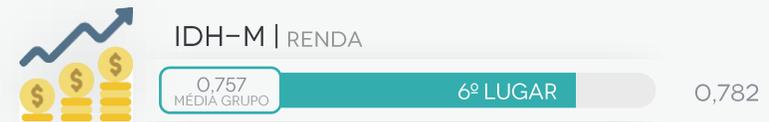
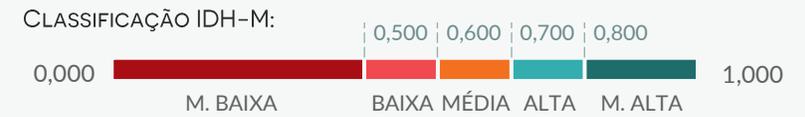
DINÂMICA ECONÔMICA | ANÁLISE MUNICIPAL

CLASSIFICAÇÃO:



*INVERSAMENTE PROPORCIONAL (QUANTO MENOR MELHOR).

DINÂMICA ECONÔMICA | ANÁLISE MUNICIPAL



DINÂMICA ECONÔMICA | ANÁLISE MUNICIPAL

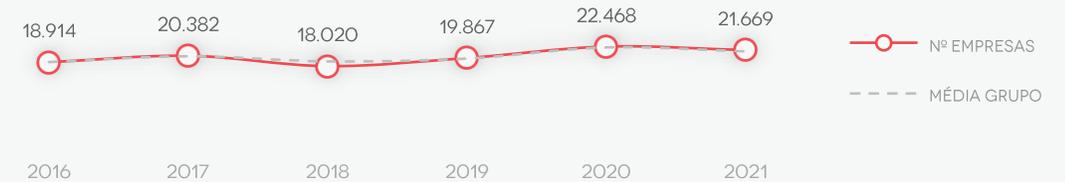
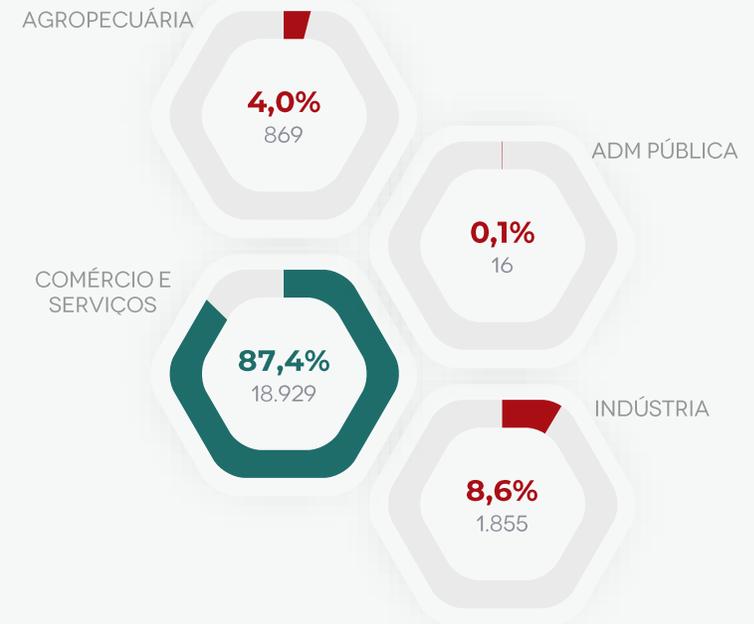
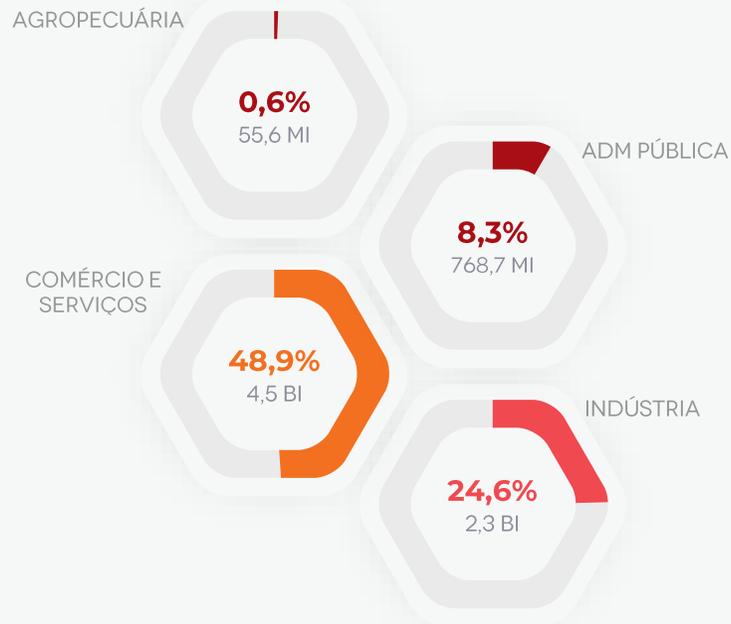
CLASSIFICAÇÃO:



PIB TOTAL



Nº EMPRESAS



DINÂMICA ECONÔMICA | ANÁLISE MUNICIPAL

CLASSIFICAÇÃO:



EMPREGOS FORMAIS (25 A 59 ANOS)

34.072
MÉDIA GRUPO

2º LUGAR

44.166 | 50,51% DA POP. NA IDADE

AGROPECUÁRIA

2,0%

898

ADM PÚBLICA

8,6%

3.810

COMÉRCIO E SERVIÇOS

59,1%

26.104

INDÚSTRIA

30,2%

13.354

42.070 42.434 42.957 43.398 43.569 43.649 44.166

● EMPREGOS FORMAIS

--- MÉDIA GRUPO

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022



SALDO MERCADO DE TRABALHO | (ADMISSÕES - DESLIGAMENTOS)

436
MÉDIA GRUPO

10º LUGAR

517

AGROPECUÁRIA

2,4

-53

ADM PÚBLICA

2,6

-22

COMÉRCIO E SERVIÇOS

10,0

959

INDÚSTRIA

0,0

-367

30.000

20.000

10.000

0

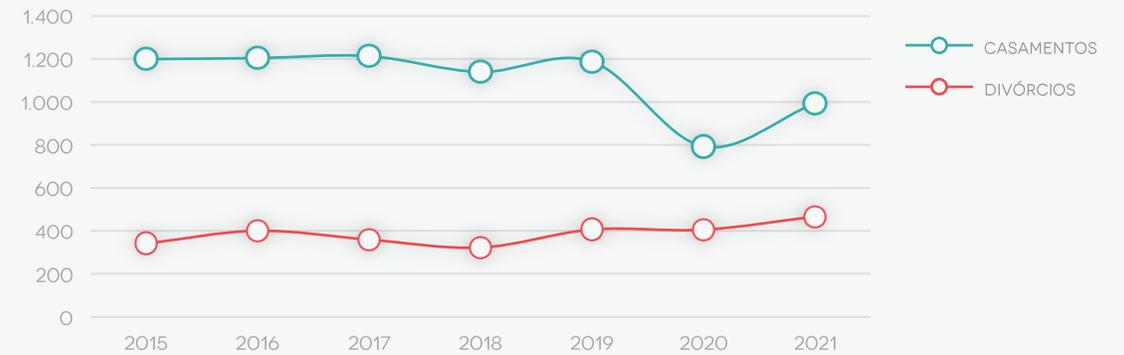
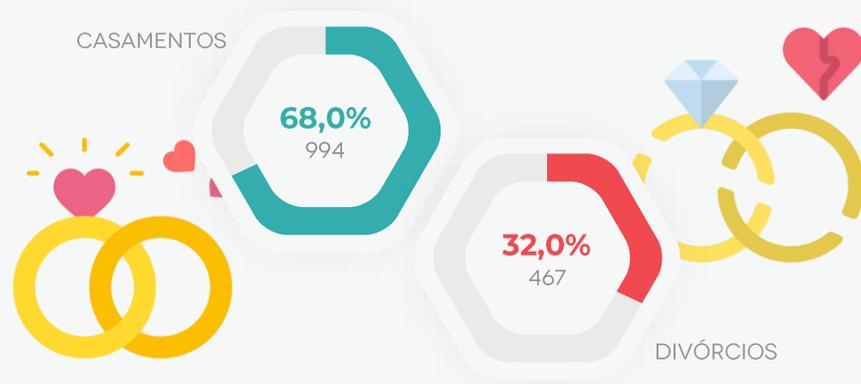
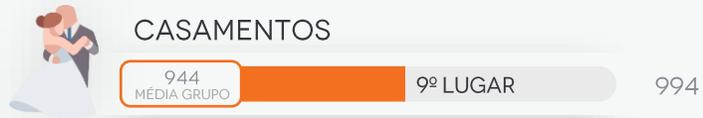
○ ADMISSÕES

○ DESLIGAMENTOS

2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022

DINÂMICA ECONÔMICA | ANÁLISE MUNICIPAL

CLASSIFICAÇÃO:



POPULAÇÃO FLUTUANTE

ANÁLISE MUNICIPAL

CLASSIFICAÇÃO:



POPULAÇÃO FLUTUANTE A TRABALHO | ENTRADA

4.349
MÉDIA GRUPO

5º LUGAR

5.851



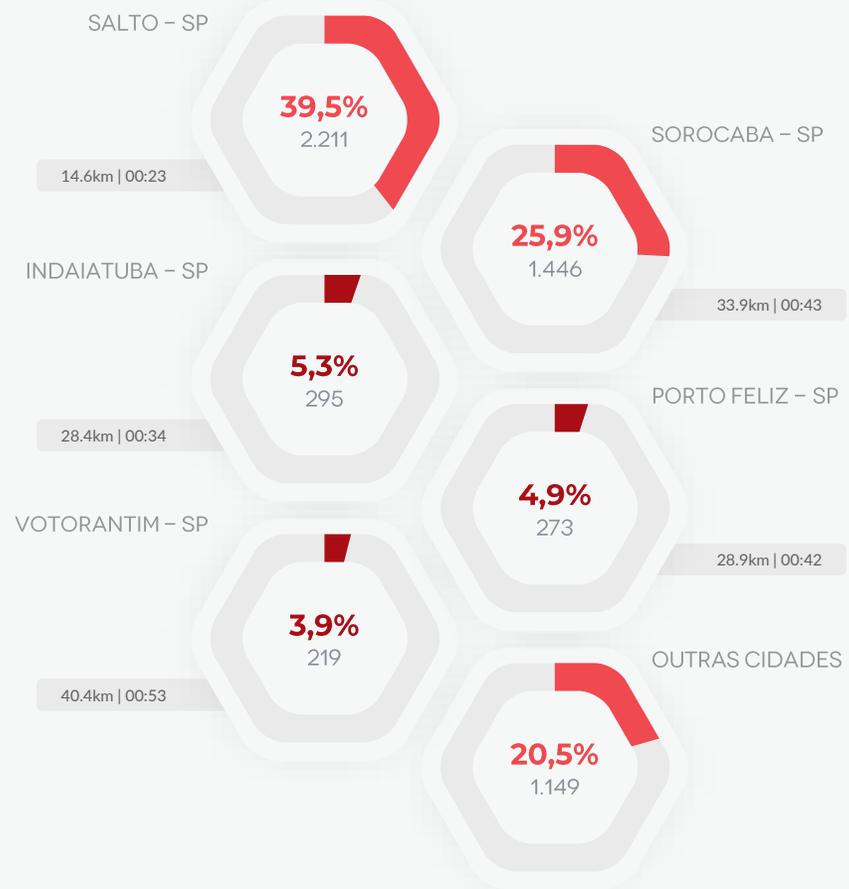
POPULAÇÃO FLUTUANTE A TRABALHO | SAÍDA

8.750
MÉDIA GRUPO

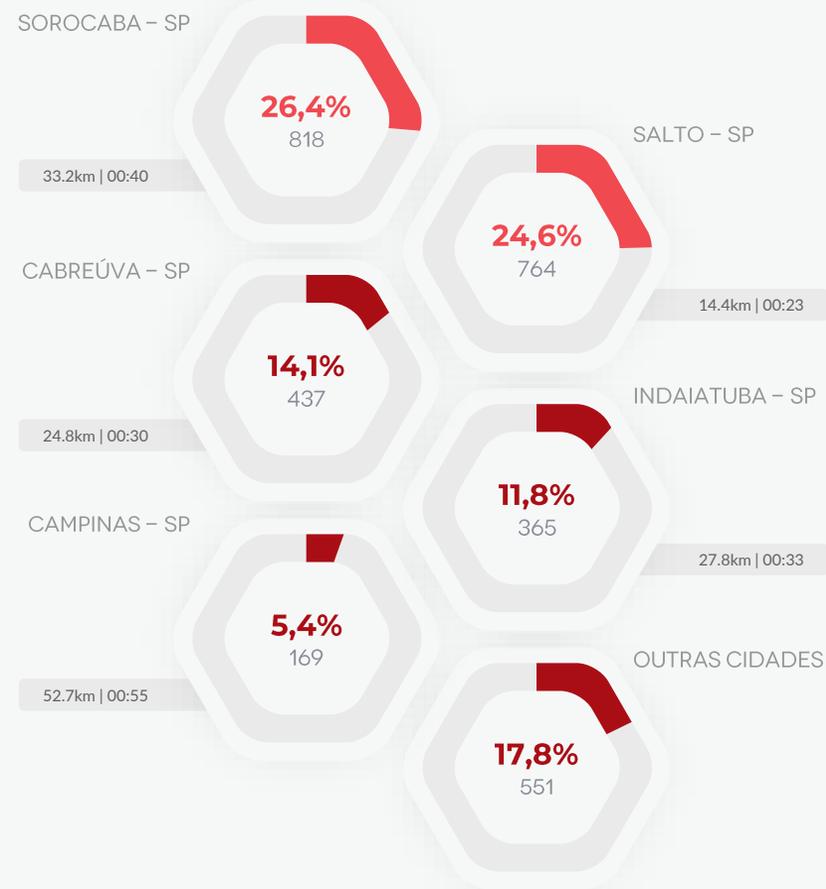
12º LUGAR

4.108

DE ONDE ESTÃO VINDO



PARA ONDE ESTÃO INDO



FLUXO DE PESSOAS

POPULAÇÃO FLUTUANTE A TRABALHO



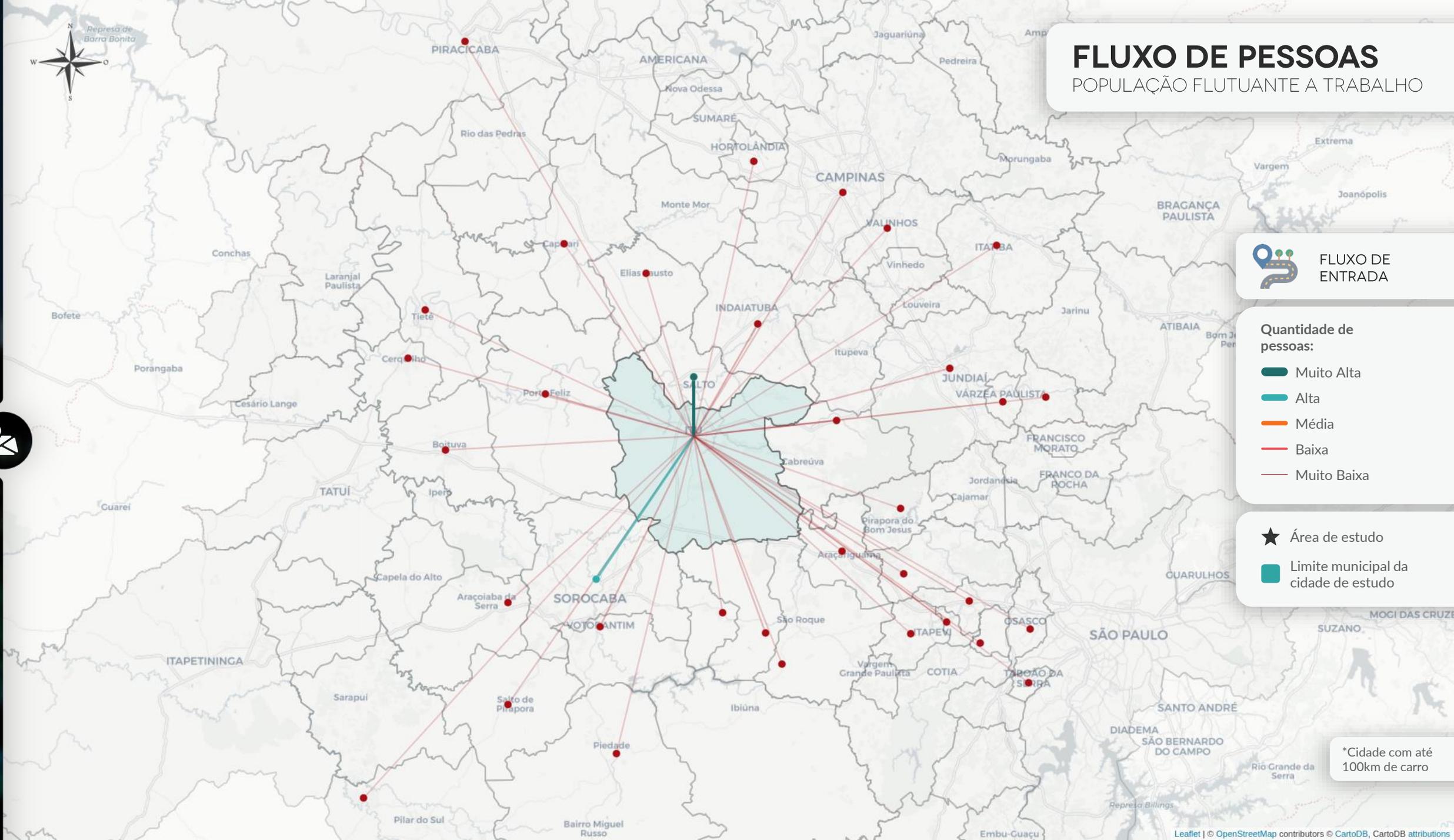
Quantidade de pessoas:

- Muito Alta
- Alta
- Média
- Baixa
- Muito Baixa

★ Área de estudo

Limite municipal da cidade de estudo

*Cidade com até 100km de carro



POPULAÇÃO FLUTUANTE | ANÁLISE MUNICIPAL

CLASSIFICAÇÃO:



DESLOCAMENTO PARA ESTUDO
(ENSINO SUPERIOR) | ENTRADA

1.513
MÉDIA GRUPO

6º LUGAR

2.369



DESLOCAMENTO PARA ESTUDO
(ENSINO SUPERIOR) | SAÍDA

1.798
MÉDIA GRUPO

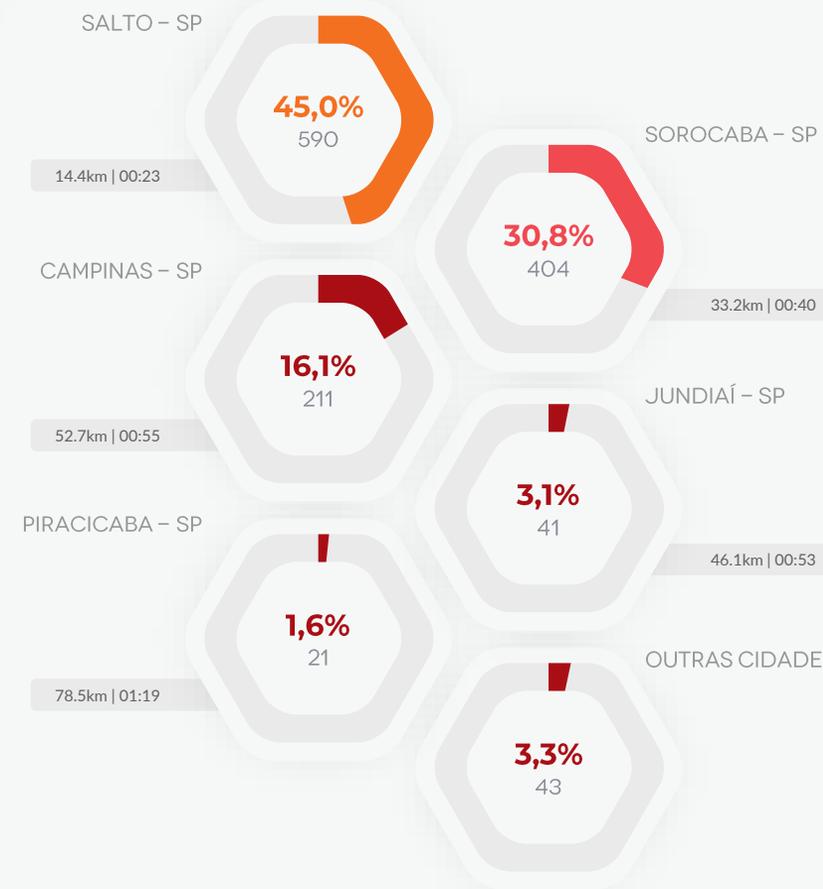
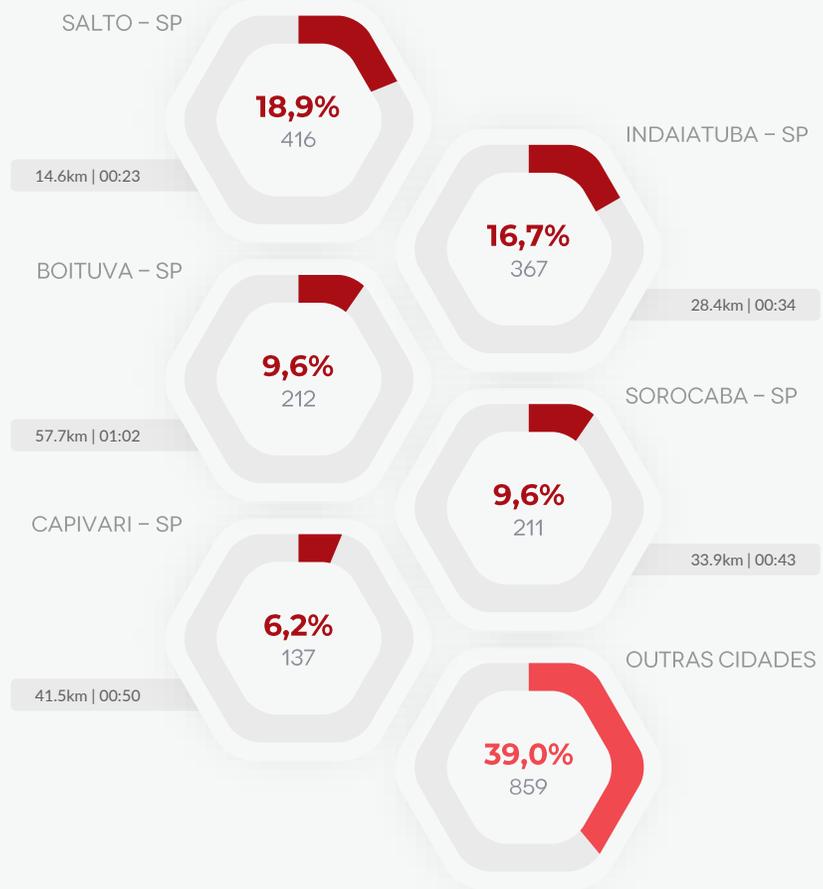
11º LUGAR

1.883



DE ONDE ESTÃO VINDO

PARA ONDE ESTÃO INDO



PERFIL MIGRAÇÃO | ANÁLISE MUNICIPAL

CLASSIFICAÇÃO:



MIGRAÇÃO EFETIVA | ENTRADA

12.766
MÉDIA GRUPO

8º LUGAR

13.591



MIGRAÇÃO EFETIVA | SAÍDA

7.084
MÉDIA GRUPO

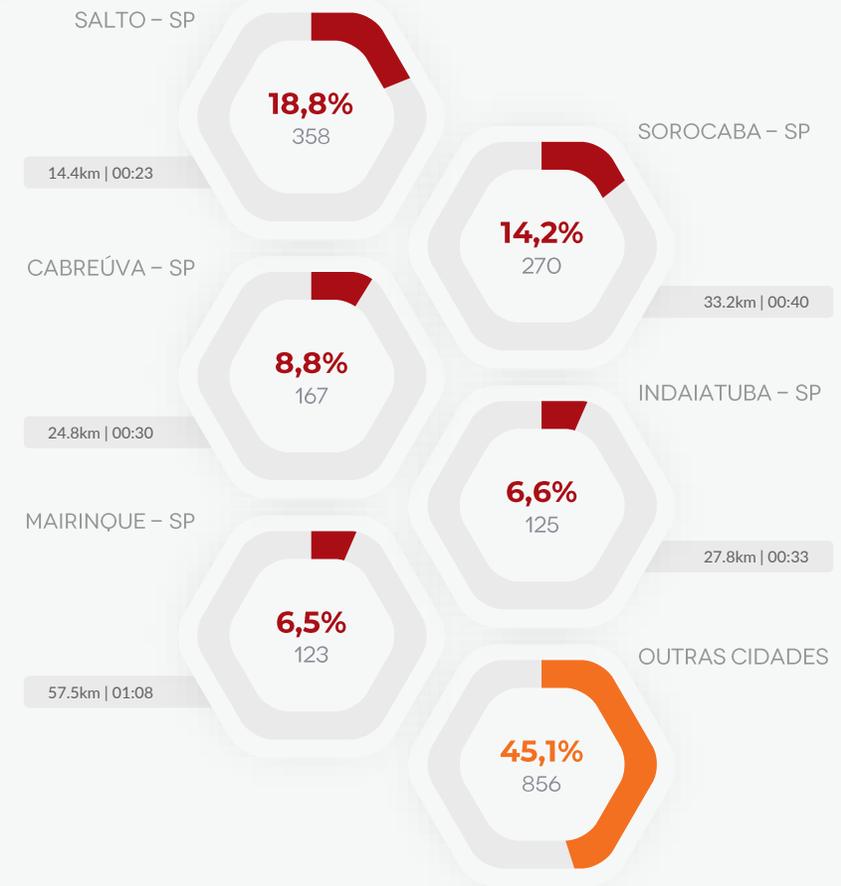
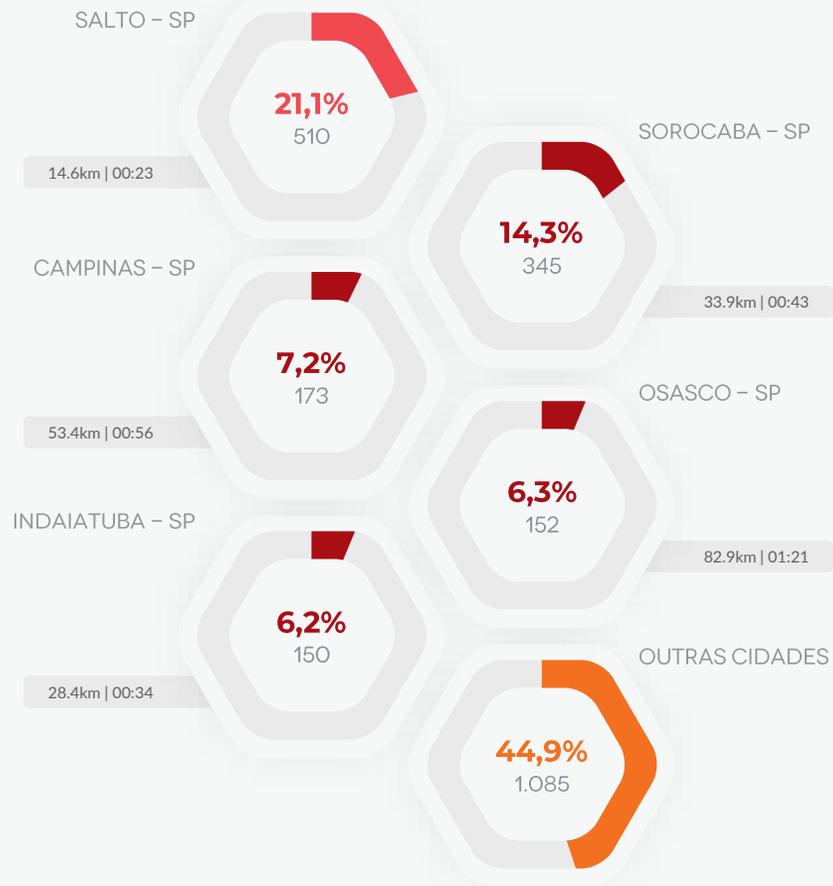
19º LUGAR

5.806



DE ONDE ESTÃO VINDO

PARA ONDE ESTÃO INDO

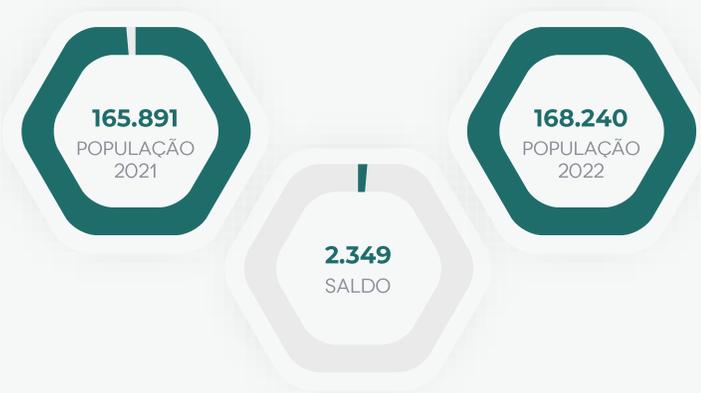


PERFIL MIGRAÇÃO | ANÁLISE MUNICIPAL

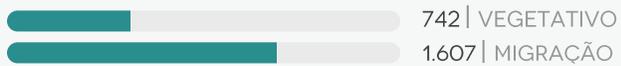
CLASSIFICAÇÃO:



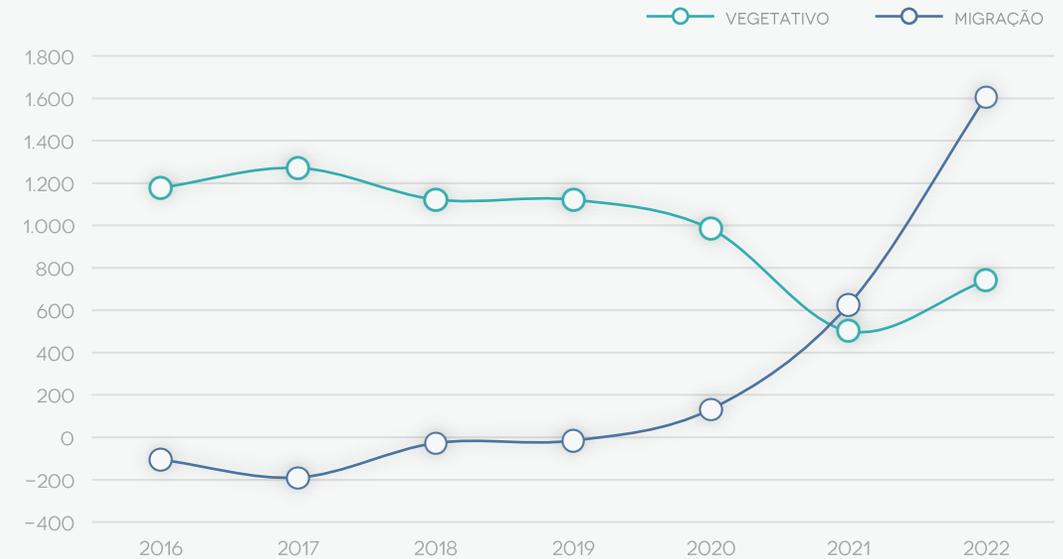
COMPOSIÇÃO CRESCIMENTO 2021 A 2022



COMPOSIÇÃO DO SALDO 2022



HISTÓRICO SALDO VEGETATIVO E MIGRAÇÃO



ANÁLISE SOCIOECONÔMICA DA CIDADE

A cidade de Itu apresenta um PIB acumulado de 9,2 bi, no qual 48,9% das riquezas são provenientes do setor de comércio e serviços e 24,6% são do setor industrial. Este é um cenário bastante atrativo ao passo que 2 segmentos apresentam altos percentuais de geração de riqueza, de forma que diversificação traz maior estabilidade e blindagem econômica ao município.

No que tange as empresas geradoras de receita, Itu mantém 21.669 empresas ativas – com um considerável crescimento no período de 2016 a 2021. Dentro deste cenário, 87,4% das empresas são caracterizadas como comércio e serviços, ao passo que 8,6% são da indústria – mostrando a força da indústria local.

Associado ao número de empresas e sua diversificação, Itu gera um saldo positivo de emprego em todo período analisado (2016 a 2021). O nível de formalidade no município é um indicador quanto a estabilidade e poder de consumo das famílias – no qual 50,51% são de empregos formais – sustentados, majoritariamente pelo segmento que detém a maior participação de riqueza, comércio e serviços que representa 59% dos empregos formais. Quanto ao saldo entre admissões e demissões, o setor com maior impacto positivo é o de comércio e serviços, sendo justificado pelo seu montante de empresas ativas.

A renda média, de R\$ 8.138,00, denota uma maior capilaridade do município para produtos de médio padrão, sendo a baixo da faixa de renda do grupo comparativo. Associado a tal fator, tem-se a concentração de riqueza do município, sendo representado pelo índice GINI, com valor de 0,540 – o que representa uma alta distribuição de riqueza entre a população.





CAMADA
ANÁLISE DEMANDA



ANÁLISE MUNICIPAL



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.

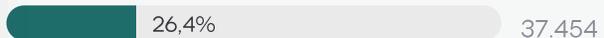
PADRÃO EMPREENDIMENTO	RENDA FAMILIAR	PARCELA	CAPACIDADE DE COMPRA
 Alto padrão (AAA)	Mais de R\$ 232.042	Mais de R\$ 60.331	Mais de R\$ 4.878.931
 Alto padrão (AA)	R\$ 104.419 a R\$ 232.041	R\$ 27.149 a R\$ 60.331	R\$ 2.354.413 a R\$ 4.878.930
 Alto padrão (A)	R\$ 24.240 a R\$ 104.418	R\$ 6.302 a R\$ 27.149	R\$ 430.099 a R\$ 2.354.412
 Médio/alto padrão	R\$ 18.180 a R\$ 24.239	R\$ 3.272 a R\$ 4.363	R\$ 280.692 a R\$ 430.098
 Médio padrão	R\$ 12.120 a R\$ 18.179	R\$ 1.939 a R\$ 2.909	R\$ 173.365 a R\$ 280.691
 Padrão standard	R\$ 6.060 a R\$ 12.119	R\$ 848 a R\$ 1.697	R\$ 84.889 a R\$ 173.364
 Padrão econômico	R\$ 2.424 a R\$ 6.059	R\$ 339 a R\$ 848	R\$ 33.961 a R\$ 84.888

PERFIL DA DEMANDA | GERAÇÕES DE IDADE

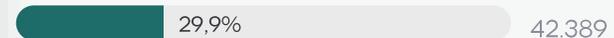
CLASSIFICAÇÃO:



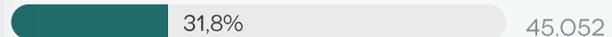
GERAÇÃO Z
DE 10 A 24 ANOS



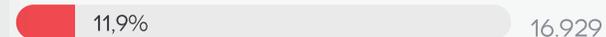
GERAÇÃO Y
DE 25 A 39 ANOS



GERAÇÃO X
DE 40 A 59 ANOS



BABY BOOMERS
DE 60 A 74 ANOS



0 17 47 87 138 227

GERAÇÃO Y + X

DENSIDADE DE PESSOAS 25 A 59 ANOS

Quantidade de pessoas na quadra

ALTA DENSIDADE

981

652

430

249

95

0

BAIXA DENSIDADE

★ Área de estudo

□ Lim. municipal (Área de influência)

20% Opacidade 100%

500 m

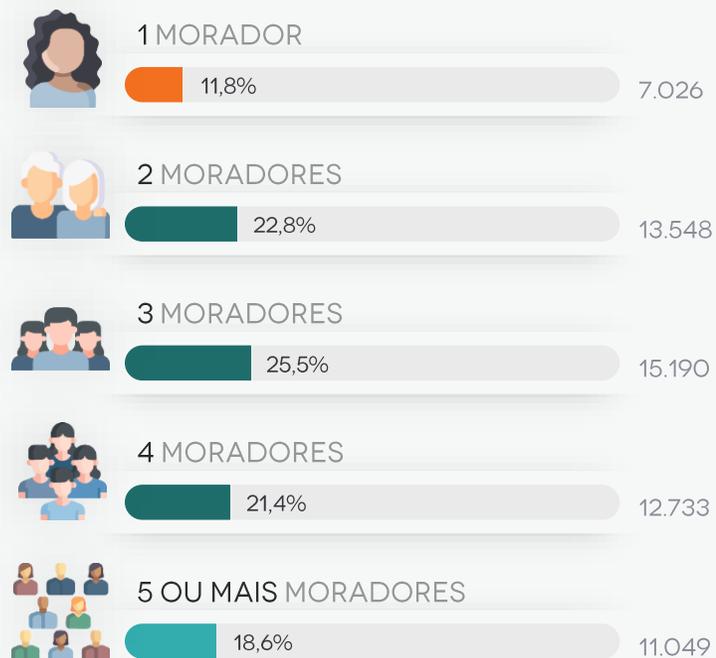


PERFIL DA DEMANDA | DENSIDADE DOMICILIAR E OCUPAÇÃO DO DOMICÍLIO

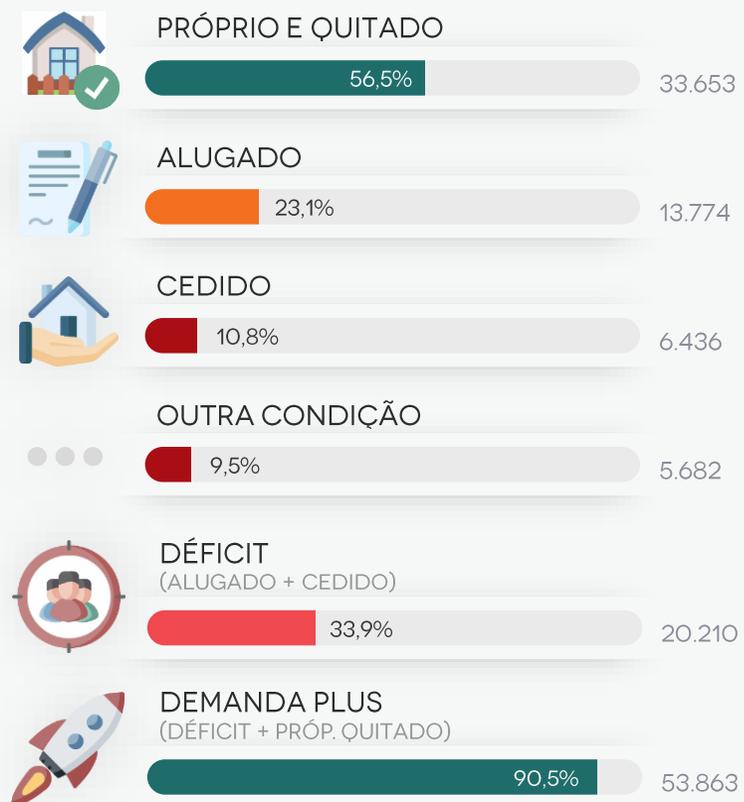
CLASSIFICAÇÃO:



DOMICÍLIOS POR NÚMERO DE MORADORES



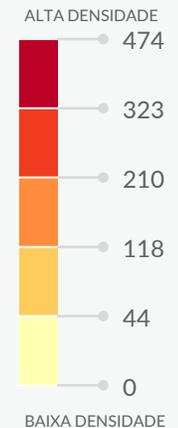
DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO



3 OU MAIS MORADORES

DENSIDADE DE DOMICÍLIOS

Quantidade de domicílios na quadra



★ Área de estudo

□ Lim. municipal (Área de influência)



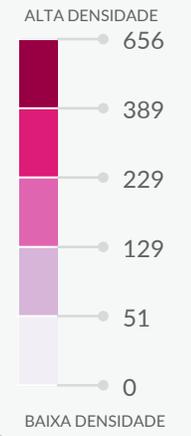
500 m
2000 ft

DEMANDA POTENCIAL

DENSIDADE DÉFICIT + PROP. QUITADO

0 12 30 51 79 160

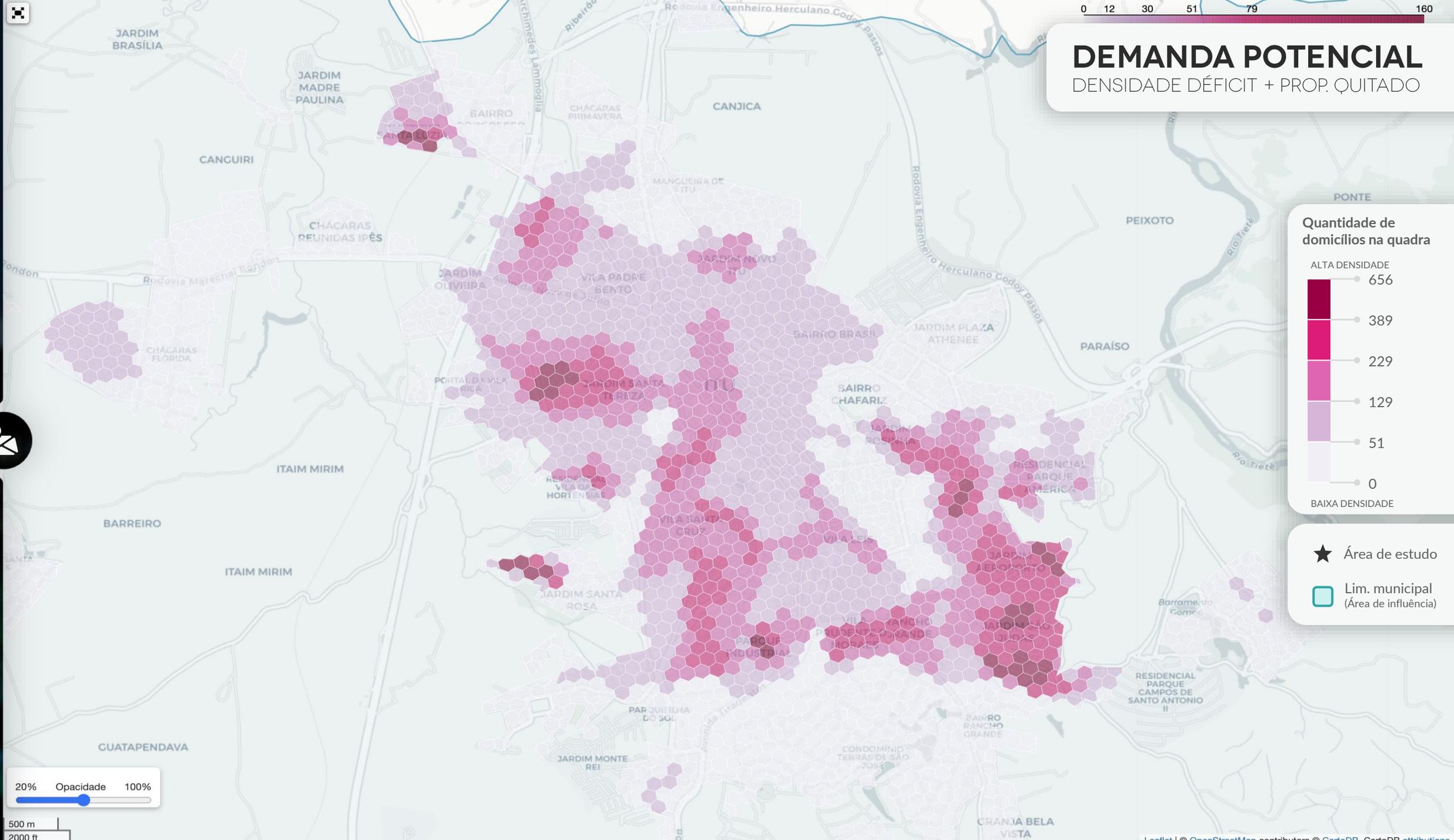
Quantidade de domicílios na quadra



- ★ Área de estudo
- Lim. municipal (Área de influência)

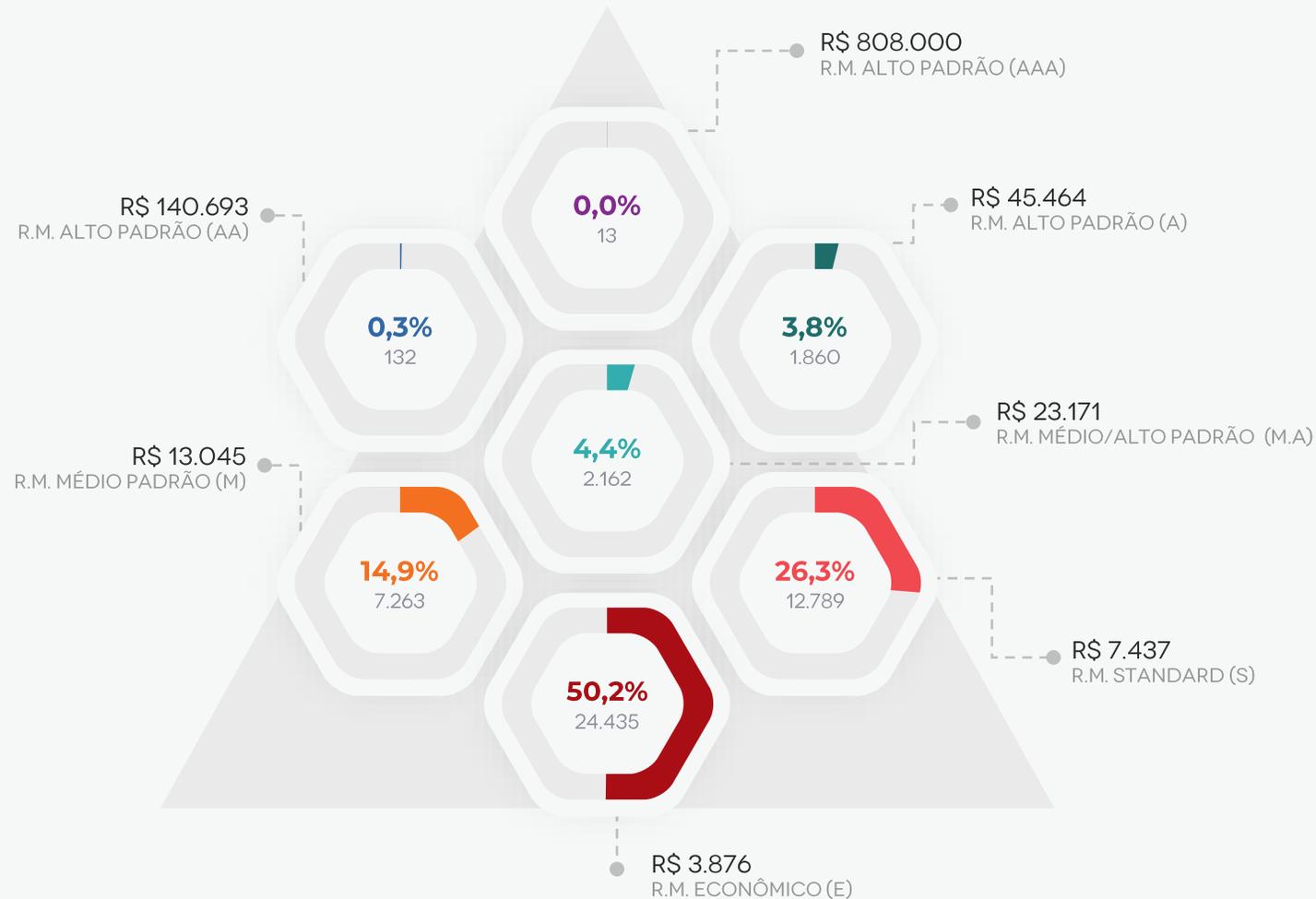
20% Opacidade 100%

500 m
2000 ft



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

□ Lim. municipal
(Área de influência)

PIRAÍ ACIMA

20% Opacidade 100%

1 km
3000 ft

ANÁLISE DO PERFIL DA DEMANDA

Direcionado ao mercado imobiliário, o público alvo para aquisição de novos imóveis com maior participação no consumo e aquisição de ativos se caracteriza entre 25 e 59 anos – considerada como população economicamente ativa. Itu tem, atualmente, 61,7% da sua população nesta faixa etária, sendo um fator atrativo principalmente se correlacionado com a densidade domiciliar. Ao passo que 65,5% dos domicílios tem 3 ou mais moradores, é possível afirmar que existe um adensamento de adultos no mesmo domicílio – sendo este um cenário favorável para novos arranjos familiares e, consequentemente, aquisição de novos imóveis.

Associado a estes dados, a condição dos domicílios também exerce influência direta no aquecimento e direcionamento do mercado imobiliário. 56,5% dos domicílios de Itu estão na condição de próprio e quitado, sendo o maior perfil comprador, pois não apresenta endividamento financeiro com financiamento ou aluguel e são voltados a aquisição para upgrade ou investimento – enquanto 33,9% são alugados e cedidos, perfil direcionado a aquisição para moradia. Juntos, estes dois perfis representam 90,5% dos domicílios potenciais compradores de novos imóveis.

Na composição das classes sociais, o perfil econômico apresenta-se predominante frente as demais classes, com 57,1% dos domicílios. Nesse sentido, torna-se o perfil com maior potencial de geração de riqueza, mesmo com um valor de renda média baixa – de R\$3.876, em função do adensamento de domicílios. Em segundo lugar, o perfil standard apresenta um total de 26,3% da demanda de Itu, com uma renda média de R\$ 7.437,00. A classe de médio padrão detém 14,9% dos domicílios, sendo um público com renda média de R\$ 13.045,00.

Para o perfil do empreendimento em análise, é de extrema importância a definição de uma área de influência como demanda compradora para que a quantidade de lotes e conceito do empreendimento se viabilize dentro de um município de pequeno porte.





CAMADA
CENTRALIDADES



ANÁLISE MUNICIPAL



RELATÓRIO
VOCACIONAL
VOCAÇÃO IMOBILIÁRIA DO TERRENO

ai
GRUPO PROSPECTA
ESSENCIAL AO BOM NEGÓCIO

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

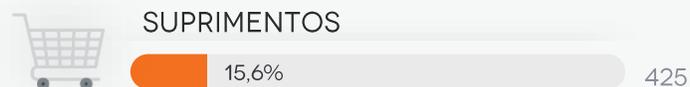
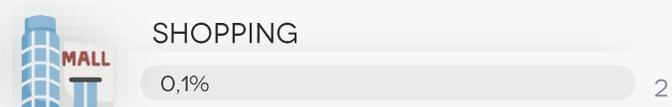
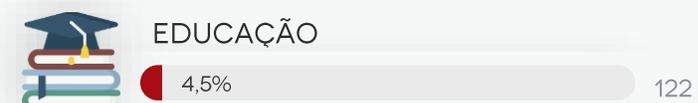
- Postos de combustíveis
- Serviços de táxi/similar
- Transporte ferroviário/metroviário
- Transporte rodoviário coletivo

ECOSSISTEMA | COMÉRCIO E SERVIÇOS ESSENCIAIS

CLASSIFICAÇÃO:

VALOR MÍN.

VALOR MÁX.



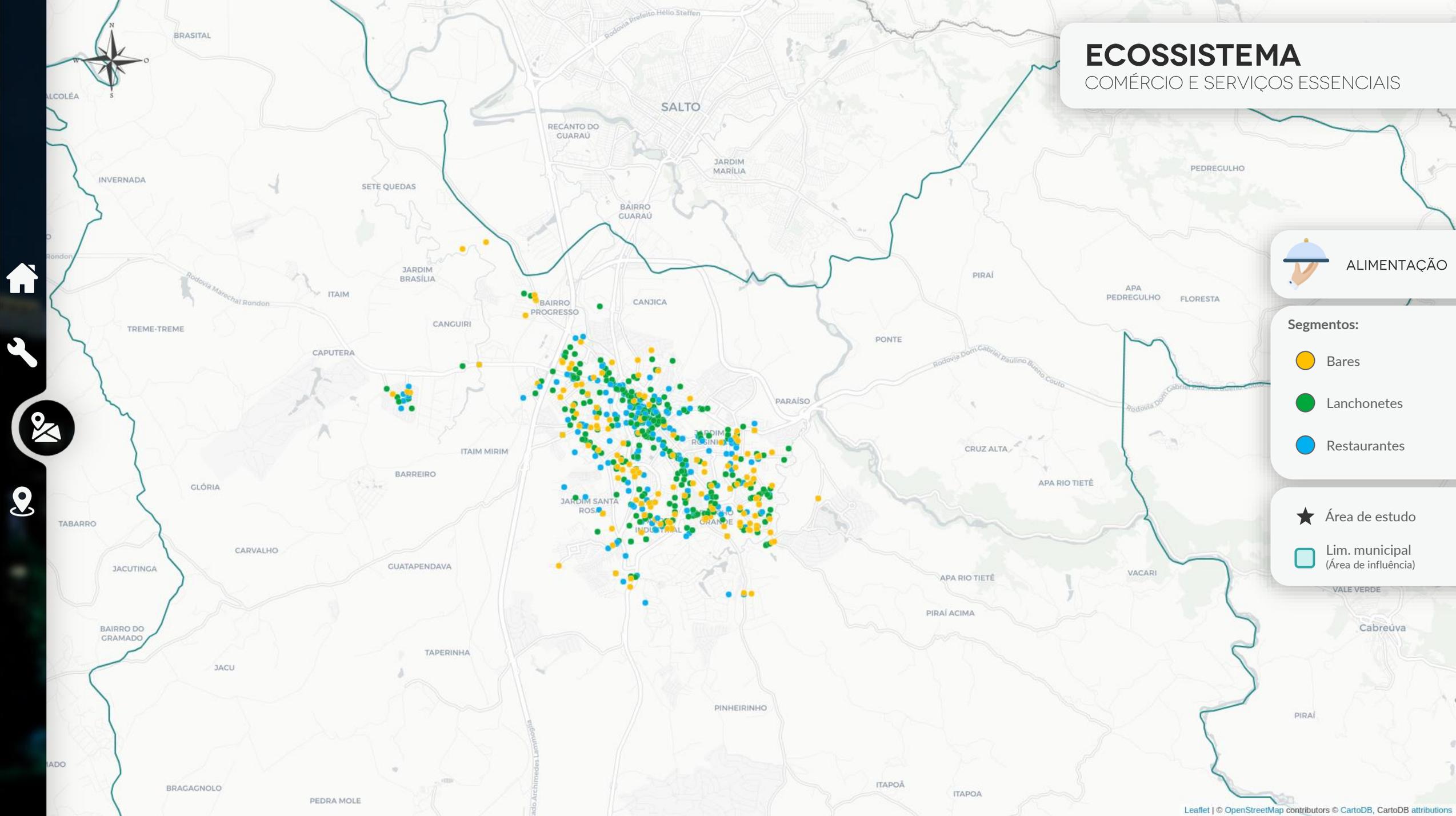
ECOSSISTEMA

COMÉRCIO E SERVIÇOS ESSENCIAIS



- Segmentos:
-  Bares
 -  Lanchonetes
 -  Restaurantes

-  Área de estudo
-  Lim. municipal (Área de influência)





CAMADA
POTENCIAL DE MERCADO



ANÁLISE MUNICIPAL

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.

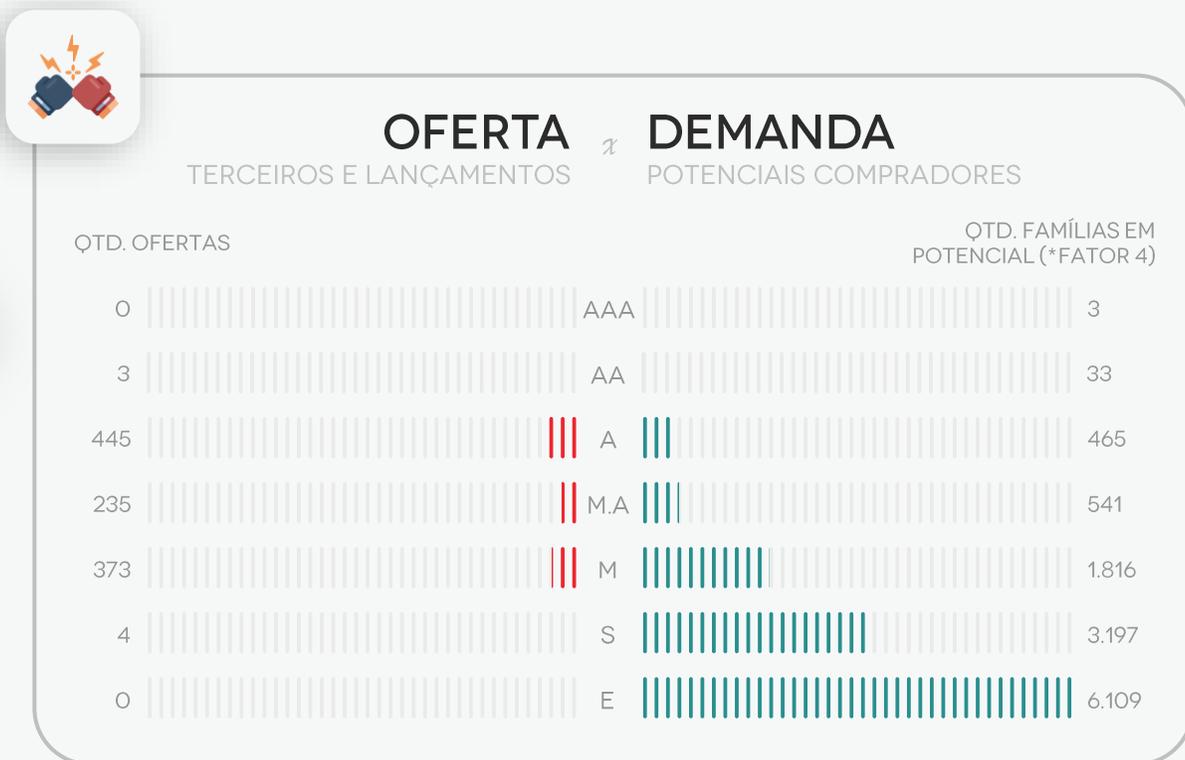
PADRÃO EMPREENDIMENTO	RENDA FAMILIAR	PARCELA	CAPACIDADE DE COMPRA
 Alto padrão (AAA)	Mais de R\$ 232.042	Mais de R\$ 60.331	Mais de R\$ 4.878.931
 Alto padrão (AA)	R\$ 104.419 a R\$ 232.041	R\$ 27.149 a R\$ 60.331	R\$ 2.354.413 a R\$ 4.878.930
 Alto padrão (A)	R\$ 24.240 a R\$ 104.418	R\$ 6.302 a R\$ 27.149	R\$ 430.099 a R\$ 2.354.412
 Médio/alto padrão	R\$ 18.180 a R\$ 24.239	R\$ 3.272 a R\$ 4.363	R\$ 280.692 a R\$ 430.098
 Médio padrão	R\$ 12.120 a R\$ 18.179	R\$ 1.939 a R\$ 2.909	R\$ 173.365 a R\$ 280.691
 Padrão standard	R\$ 6.060 a R\$ 12.119	R\$ 848 a R\$ 1.697	R\$ 84.889 a R\$ 173.364
 Padrão econômico	R\$ 2.424 a R\$ 6.059	R\$ 339 a R\$ 848	R\$ 33.961 a R\$ 84.888

POTENCIAL POR PADRÃO | DEMANDA X OFERTA

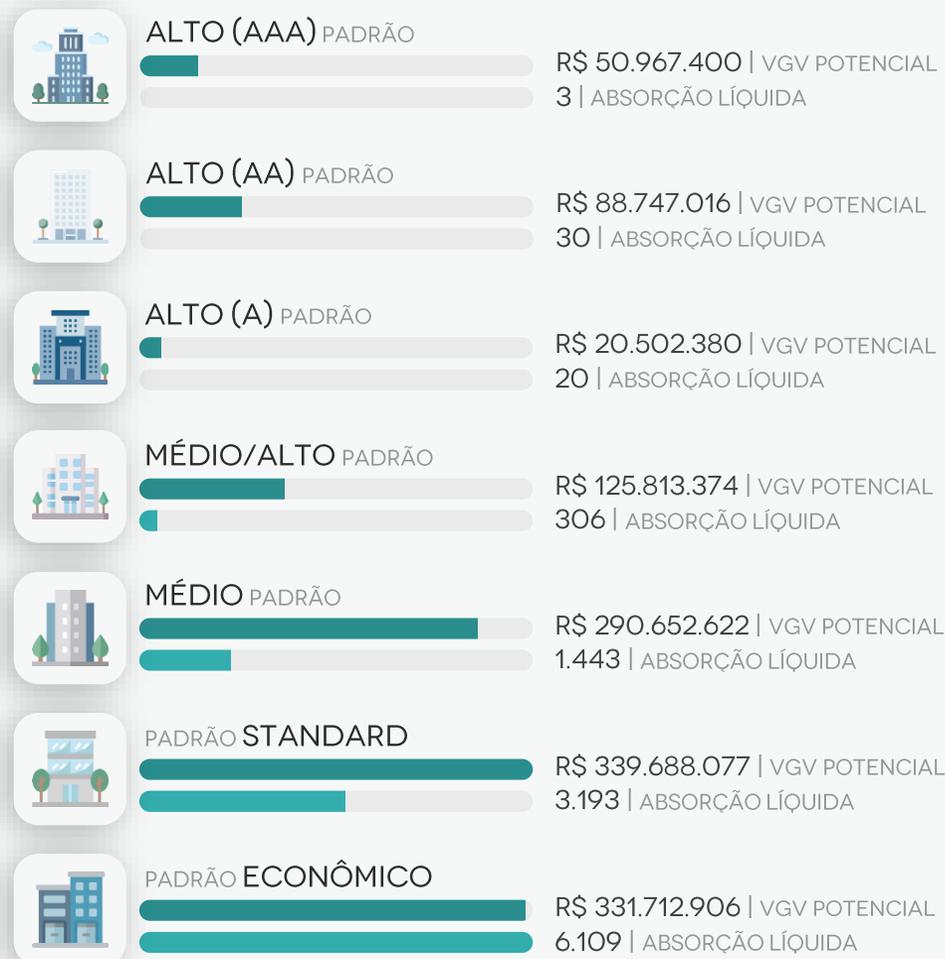
- (AAA) ALTO PADRÃO (AAA) | MAIS DE R\$ 4.878.931
- (AA) ALTO PADRÃO (AA) | R\$ 2.354.413 A R\$ 4.878.930
- (A) ALTO PADRÃO (A) | R\$ 430.099 A R\$ 2.354.412
- (M.A) MÉDIO/ALTO PADRÃO | R\$ 280.692 A R\$ 430.098
- (M) MÉDIO PADRÃO | R\$ 173.365 A R\$ 280.691
- (S) PADRÃO STANDARD | R\$ 84.889 A R\$ 173.364
- (E) PADRÃO ECONÔMICO | R\$ 33.961 A R\$ 84.888

QUADRO COMPARATIVO OFERTA X DEMANDA

VGV E ABSORÇÃO EM POTENCIAL POTENCIAL POR PADRÃO



*FATOR 4: PARA CADA 4 FAMÍLIAS, 1 É POTENCIAL COMPRADOR.



CAPACIDADE COMPRA

POTENCIAL MÁXIMO DE COMPRA

Poder de compra:

- ALTO (AAA)**
MAIS DE
R\$ 4.878.931
- ALTO (AA)**
R\$ 2.354.413
A R\$ 4.878.930
- ALTO (A)**
R\$ 430.099
A R\$ 2.354.412
- MÉDIO/ALTO**
R\$ 280.692
A R\$ 430.098
- MÉDIO**
R\$ 173.365
A R\$ 280.691
- STANDARD**
R\$ 84.889
A R\$ 173.364
- ECONÔMICO**
R\$ 33.961
A R\$ 84.888

★ Área de estudo

□ Lim. municipal
(Área de influência)

20% Opacidade 100%

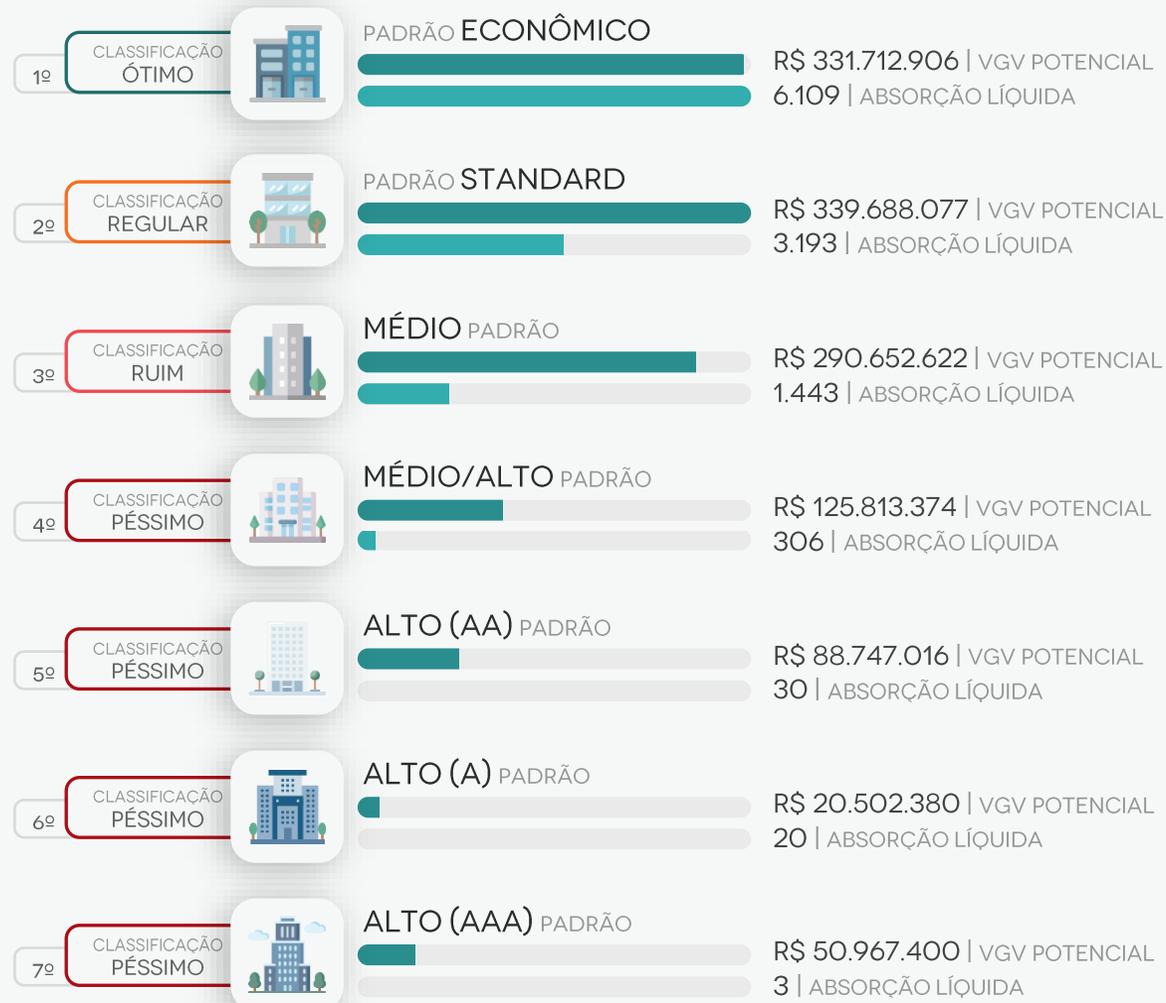
1 km
3000 ft

POTENCIAL POR PADRÃO | DEMANDA X OFERTA

- (AAA) ALTO PADRÃO (AAA) | MAIS DE R\$ 4.878.931
- (AA) ALTO PADRÃO (AA) | R\$ 2.354.413 A R\$ 4.878.930
- (A) ALTO PADRÃO (A) | R\$ 430.099 A R\$ 2.354.412
- (M.A) MÉDIO/ALTO PADRÃO | R\$ 280.692 A R\$ 430.098
- (M) MÉDIO PADRÃO | R\$ 173.365 A R\$ 280.691
- (S) PADRÃO STANDARD | R\$ 84.889 A R\$ 173.364
- (E) PADRÃO ECONÔMICO | R\$ 33.961 A R\$ 84.888



RANKING DE PADRÕES POR VGV E ABSORÇÃO



ANÁLISE DO RANQUEAMENTO

A partir da participação de cada classe social e seu potencial de geração de riqueza, correlacionado com a ofertas (oferta de terceiros e lançamentos) de lotes do município, determina-se os perfis mais atrativos para aprofundamento e refinamento de estudo, sendo eles:

Em 1º lugar, o perfil econômico é definido como ótimo, em função do seu adensamento frente a população total. Este perfil apresenta um potencial de absorção de até 6.109 unidades com geração de até R\$ 331.712.806 de VGV através de lotes de até R\$ 84 mil – sendo este um perfil com grande alinhamento de potencial de consumo com o perfil do empreendimento analisado.

Em 2º lugar, o perfil standard, apresenta uma classificação regular no ranking de atratividade, corresponde a um potencial de absorção de até 3.193 unidades com valores entre R\$ 84 mil e R\$ 173 mil.

O perfil médio padrão, apesar em apresentar uma classificação ruim no ranking de atratividade, corresponde a um potencial de absorção de até 1.443 unidades com valores entre R\$ 173 mil e R\$ 280 mil.

Vale ressaltar que este ranqueamento não é uma definição ou validação de negócio, uma vez que analisa e considera informações de avaliação de atratividade de uma região pela demanda para posterior refinamento de oferta e aprofundamento de estudo.



CAMADA
OFERTAS DE TERCEIROS



ANÁLISE MUNICIPAL

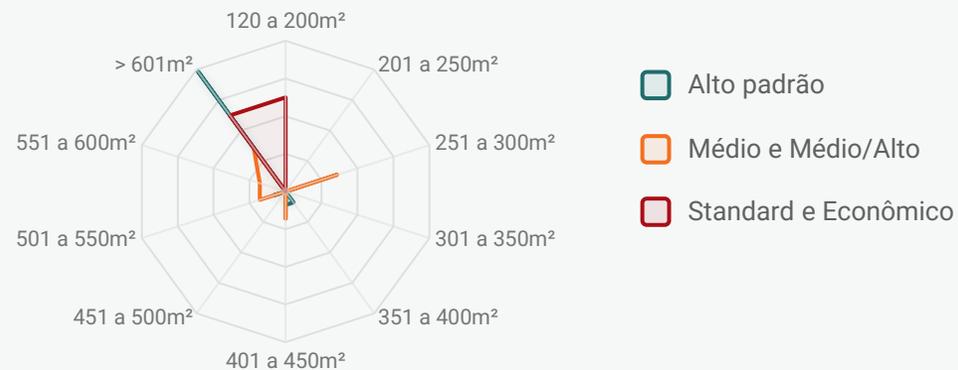
CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | TERCEIROS

■ Acima da mediana ■ Abaixo da mediana

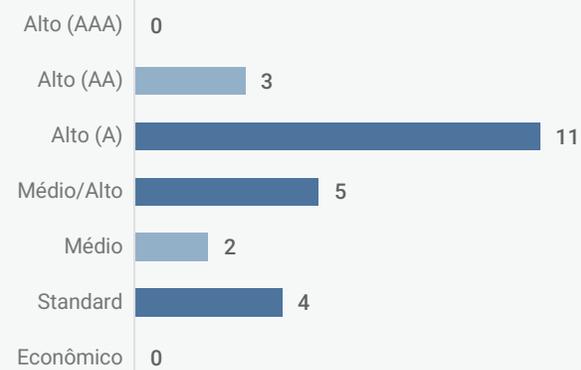
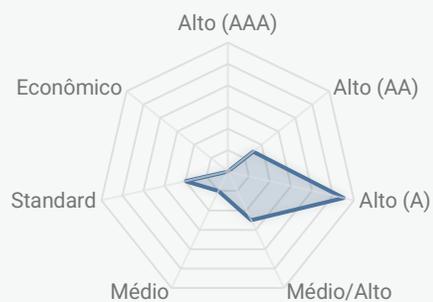
TOTAL DE OFERTAS



OFERTAS POR METRAGEM



OFERTAS POR PADRÃO



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | TERCEIROS

Mínima

23 ofertas

↘ -8,00% sobre o valor atual

Média

27 ofertas

↗ 7,00% sobre o valor atual

Máxima

33 ofertas

↗ 32,00% sobre o valor atual

Tendência

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Alto padrão

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Médio e Médio/Alto

Neutra

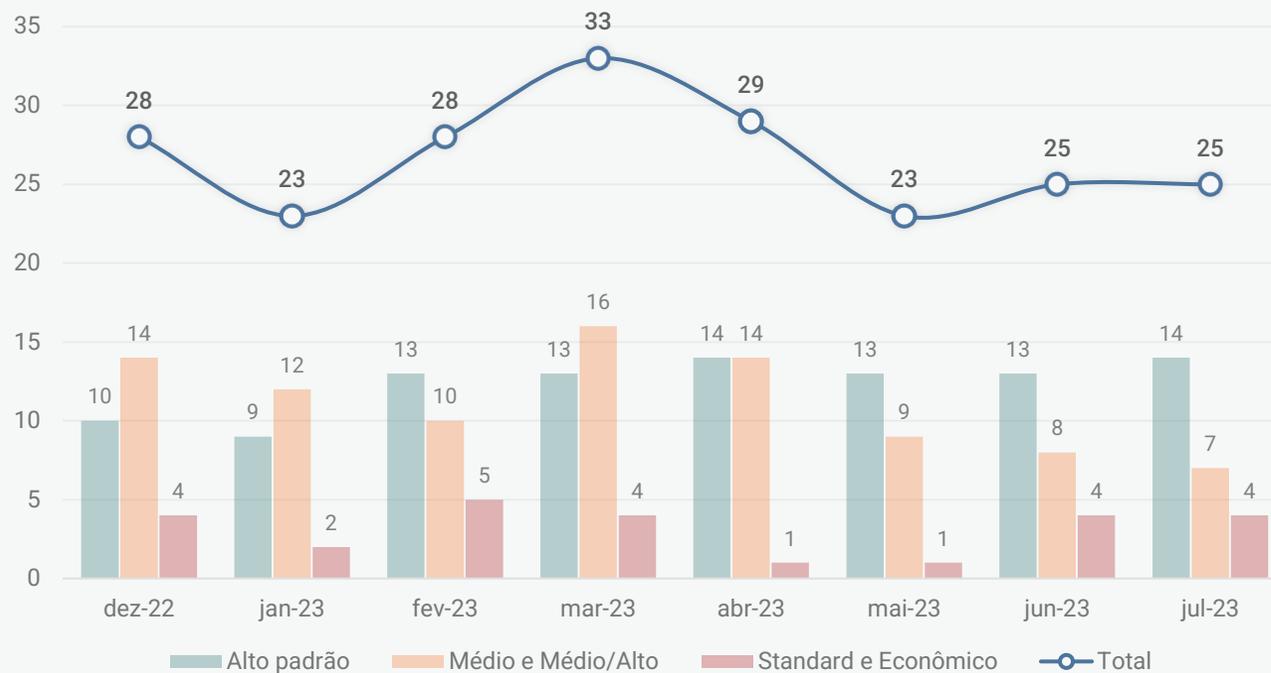
Tendência dos últimos 3 meses

Standart e Econômico

Alta

Tendência dos últimos 3 meses

HISTÓRICO QUANTIDADE DE OFERTAS



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | TERCEIROS



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS DENSIDADE DE OFERTAS DE LOTE

MENOR DENSIDADE DE OFERTAS 0% % MÁXIMO MAIOR DENSIDADE DE OFERTAS

ABSORÇÃO	PADRÃO	PREÇO	120 M ² 200 M ²	201 M ² 250 M ²	251 M ² 300 M ²	301 M ² 350 M ²	351 M ² 400 M ²	401 M ² 450 M ²	451 M ² 500 M ²	501 M ² 550 M ²	551 M ² 600 M ²	600 M ² >
SEM ABSORÇÃO	ALTO (AAA)	OU MAIS R\$ 4.878.931	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALTA	ALTO (AA)	R\$ 4.878.930 R\$ 2.354.413	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12,0 %
MÉDIA	ALTO (A)	R\$ 2.354.412 R\$ 430.099	-	-	-	-	4,0 %	4,0 %	-	4,0 %	-	32,0 %
MUITO ALTA	MÉDIO/ALTO	R\$ 430.098 R\$ 280.692	-	-	-	-	-	4,0 %	-	4,0 %	4,0 %	8,0 %
MUITO ALTA	MÉDIO	R\$ 280.691 R\$ 173.365	-	-	8,0 %	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	STANDARD	R\$ 173.364 R\$ 84.889	8,0 %	-	-	-	-	-	-	-	-	8,0 %
MUITO ALTA	ECONÔMICO	R\$ 84.888 R\$ 33.961	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



RANKING | METRAGENS MAIS OFERTADAS

	METRAGEM	PREÇO MÉDIO	QUANTIDADE	%
1º	MAIS QUE 601M ²	R\$ 1.013.333	15	60,0 %
2º	ENTRE 120 A 200M ²	R\$ 125.000	2	8,0 %
3º	ENTRE 501 A 550M ²	R\$ 527.500	2	8,0 %

DENSIDADE OFERTAS

TERCEIROS

Densidade das ofertas

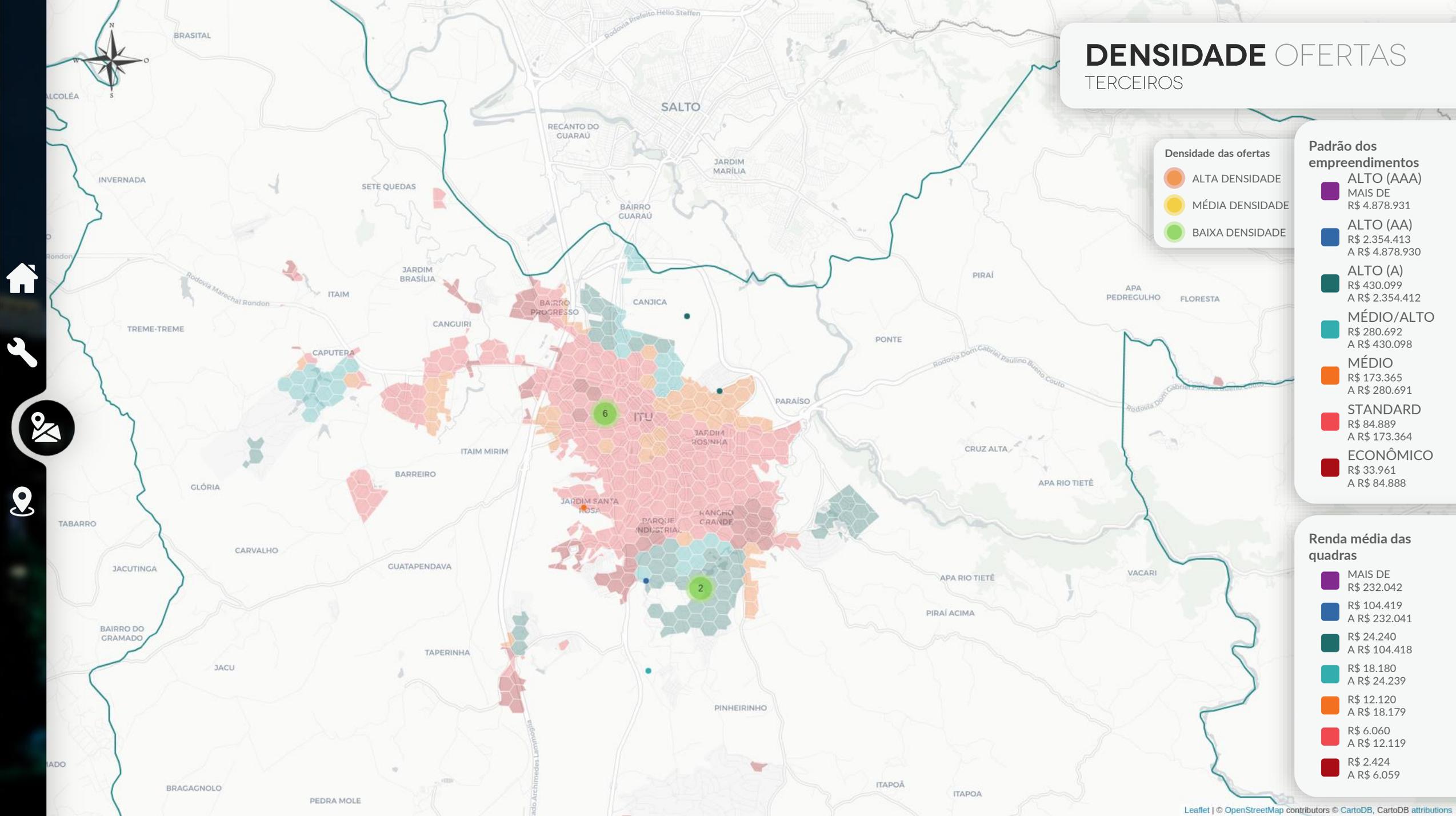
- ALTA DENSIDADE
- MÉDIA DENSIDADE
- BAIXA DENSIDADE

Padrão dos empreendimentos

- ALTO (AAA)
MAIS DE R\$ 4.878.931
- ALTO (AA)
R\$ 2.354.413 A R\$ 4.878.930
- ALTO (A)
R\$ 430.099 A R\$ 2.354.412
- MÉDIO/ALTO
R\$ 280.692 A R\$ 430.098
- MÉDIO
R\$ 173.365 A R\$ 280.691
- STANDARD
R\$ 84.889 A R\$ 173.364
- ECONÔMICO
R\$ 33.961 A R\$ 84.888

Renda média das quadras

- MAIS DE R\$ 232.042
- R\$ 104.419 A R\$ 232.041
- R\$ 24.240
- 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

Através das plataformas online, que disponibilizam unidades de terceiros, foi possível identificar somente 25 unidades de lotes a venda em Itu. Este cenário com baixo volume de ofertas é reforçado pela quantidade ofertada na linha do tempo entre dezembro de 2022 e julho de 2023, que apresenta o máximo de 33 unidades divulgadas em março de 2023.

Em função desta baixa densidade de ofertas, torna-se imprescindível a análise das ofertas lançamento para sinalização do estágio do mercado e direcionamento da vocação imobiliária no que tange as características das unidades, bem como entendimento do histórico de vendas da região no que tange a produtos com melhor performance durante as vendas.

Ao avaliar o perfil das ofertas pulverizadas, identifica-se uma predominância de produtos voltados ao alto padrão, uma vez que, no ranking de metragens mais ofertas, 60% das unidades estão em 1º lugar com mais de 600m² e valores médios acima de 1 milhão de reais – sendo necessário, como já frisado acima, maior aprofundamento no histórico de empreendimentos da cidade para identificar a real vocação imobiliária.





CAMADA
OFERTAS DE LANÇAMENTO



ANÁLISE MUNICIPAL

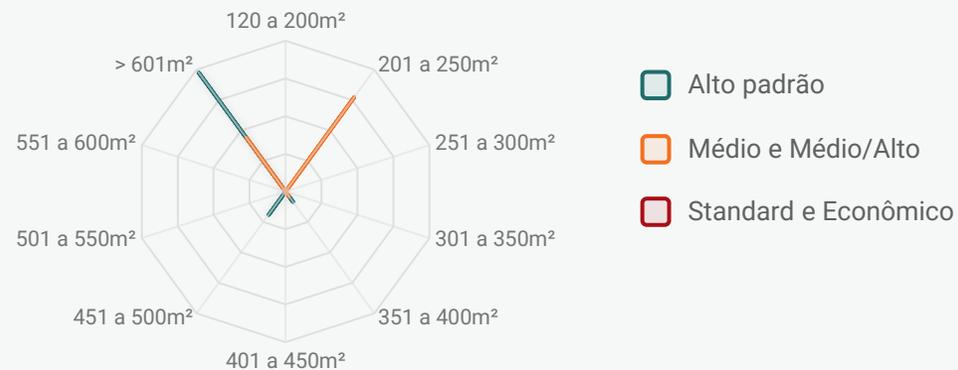
CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | LANÇAMENTO

■ Acima da mediana ■ Abaixo da mediana

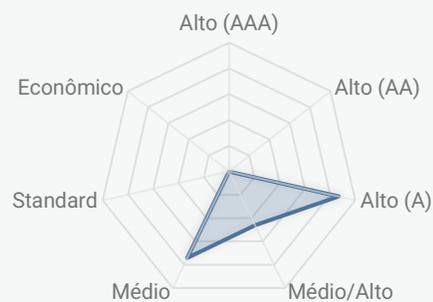
TOTAL DE OFERTAS



OFERTAS POR METRAGEM



OFERTAS POR PADRÃO



Alto (AAA)	0
Alto (AA)	0
Alto (A)	434
Médio/Alto	230
Médio	371
Standard	0
Econômico	0

CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | LANÇAMENTO

Mínima
1.035 ofertas
↕ 0,00% sobre o valor atual

Média
1.035 ofertas
↕ 0,00% sobre o valor atual

Máxima
1.035 ofertas
↕ 0,00% 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



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | LANÇAMENTO

Mínima

75,82% vso

↔ 0,00% sobre o valor atual

Média

75,82% vso

↔ 0,00% sobre o valor atual

Máxima

75,82% vso

↔ 0,00% sobre o valor atual

Tendência

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Alto padrão

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Médio e Médio/Alto

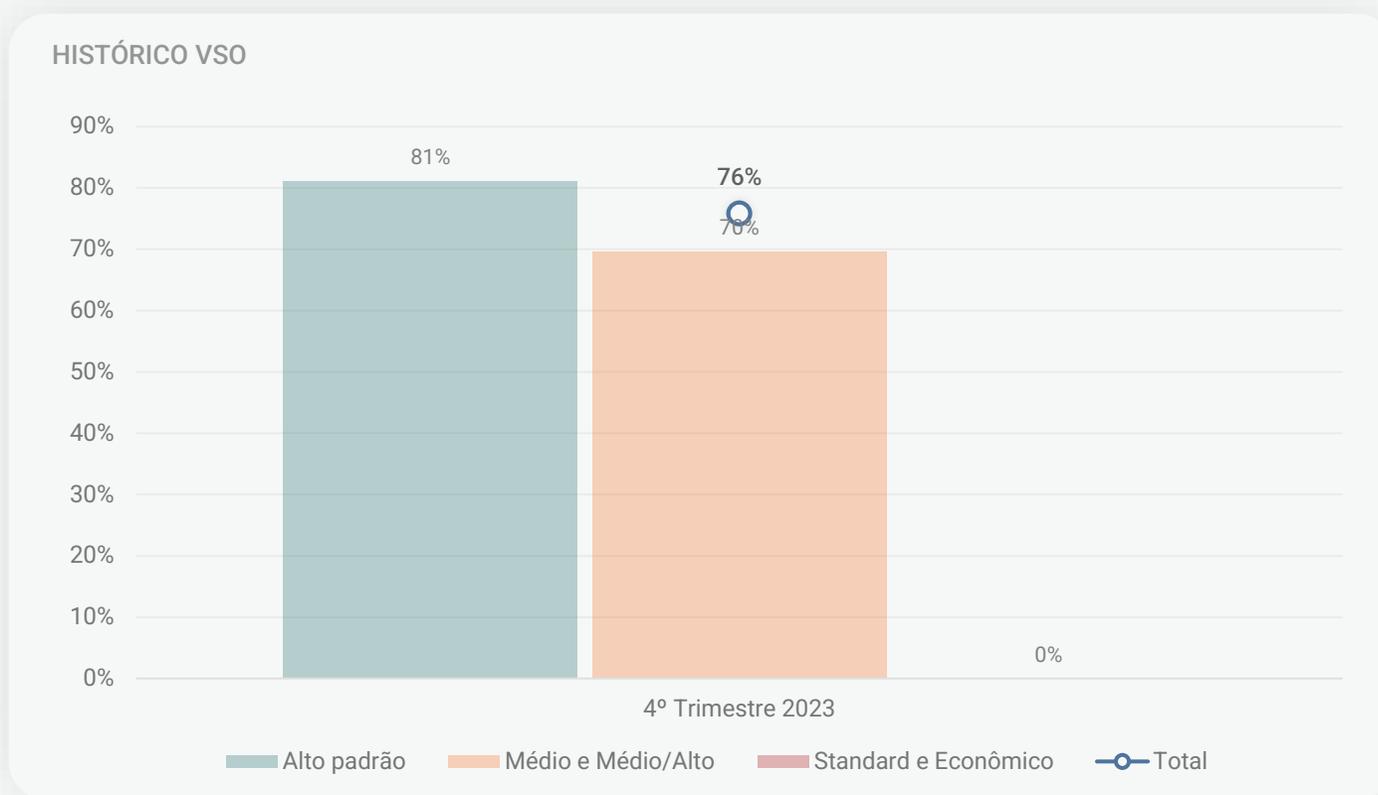
Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Standart e Econômico

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | LANÇAMENTO



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS DENSIDADE DE OFERTAS DE LOTE

MENOR DENSIDADE DE OFERTAS 0% % MÁXIMO MAIOR DENSIDADE DE OFERTAS

ABSORÇÃO	PADRÃO	PREÇO	120 M ² 200 M ²	201 M ² 250 M ²	251 M ² 300 M ²	301 M ² 350 M ²	351 M ² 400 M ²	401 M ² 450 M ²	451 M ² 500 M ²	501 M ² 550 M ²	551 M ² 600 M ²	600 M ² >
SEM ABSORÇÃO	ALTO (AAA)	OU MAIS R\$ 4.878.931	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALTA	ALTO (AA)	R\$ 4.878.930 R\$ 2.354.413	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MÉDIA	ALTO (A)	R\$ 2.354.412 R\$ 430.099	-	-	-	-	2,8 %	-	6,4 %	-	-	32,8 %
MUITO ALTA	MÉDIO/ALTO	R\$ 430.098 R\$ 280.692	-	-	-	-	1,7 %	-	-	-	-	20,5 %
MUITO ALTA	MÉDIO	R\$ 280.691 R\$ 173.365	-	35,8 %	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	STANDARD	R\$ 173.364 R\$ 84.889	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	ECONÔMICO	R\$ 84.888 R\$ 33.961	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



RANKING | METRAGENS MAIS OFERTADAS

	METRAGEM	PREÇO MÉDIO	QUANTIDADE	%
1º	MAIS QUE 601M ²	R\$ 628.975	551	53,2 %
2º	ENTRE 201 A 250M ²	R\$ 205.159	371	35,8 %
3º	ENTRE 451 A 500M ²	R\$ 460.000	66	6,4 %

CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS | LANÇAMENTO



CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS DENSIDADE DE OFERTAS DE LOTE

MENOR DENSIDADE DE OFERTAS VENDIDAS 0% % MÁXIMO MAIOR DENSIDADE DE OFERTAS VENDIDAS

ABSORÇÃO	PADRÃO	PREÇO	120 M ² 200 M ²	201 M ² 250 M ²	251 M ² 300 M ²	301 M ² 350 M ²	351 M ² 400 M ²	401 M ² 450 M ²	451 M ² 500 M ²	501 M ² 550 M ²	551 M ² 600 M ²	600 M ² >
SEM ABSORÇÃO	ALTO (AAA)	OU MAIS R\$ 4.878.931	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ALTA	ALTO (AA)	R\$ 4.878.930 R\$ 2.354.413	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MÉDIA	ALTO (A)	R\$ 2.354.412 R\$ 430.099	-	-	-	-	9,4 %	-	85,3 %	-	-	81,4 %
MUITO ALTA	MÉDIO/ALTO	R\$ 430.098 R\$ 280.692	-	-	-	-	95,8 %	-	-	-	-	52,9 %
MUITO ALTA	MÉDIO	R\$ 280.691 R\$ 173.365	-	66,3 %	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	STANDARD	R\$ 173.364 R\$ 84.889	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	ECONÔMICO	R\$ 84.888 R\$ 33.961	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



RANKING | 3 MELHORES VSO

	M ²	PADRÃO	ABSORÇÃO	VALOR AGREGADO	VSO
1º	351 A 400 M ²	MÉDIO/ALTO	MUITO ALTA	R\$ 355.000	95,8
2º	201 A 250 M ²	MÉDIO	MUITO ALTA	R\$ 205.159	66,3
3º	MAIS QUE 601 M ²	MÉDIO/ALTO	MUITO ALTA	R\$ 305.900	52,9

DENSIDADE OFERTAS

LANÇAMENTO

Densidade das ofertas

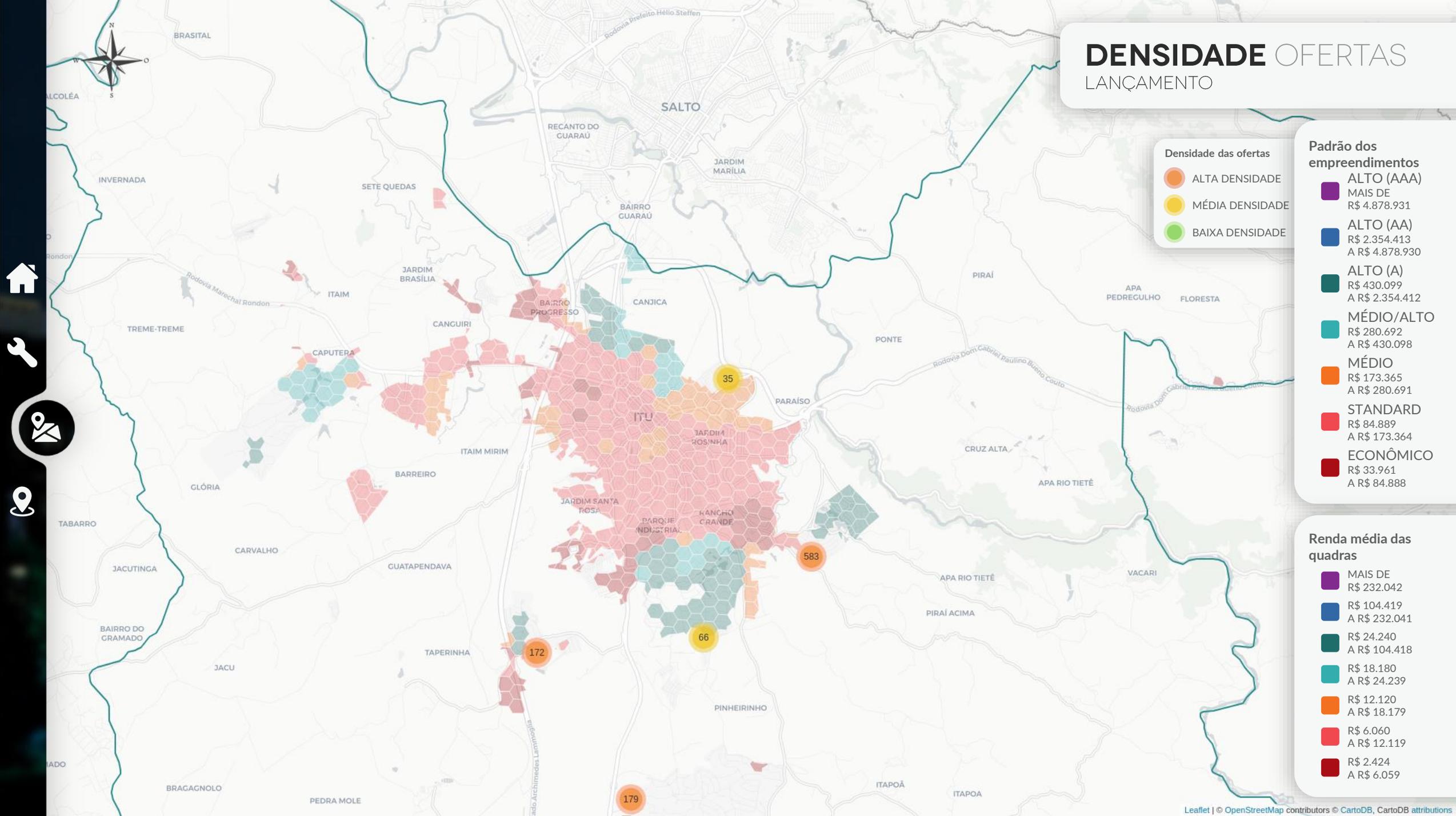
- ALTA DENSIDADE
- MÉDIA DENSIDADE
- BAIXA DENSIDADE

Padrão dos empreendimentos

- ALTO (AAA)
MAIS DE R\$ 4.878.931
- ALTO (AA)
R\$ 2.354.413 A R\$ 4.878.930
- ALTO (A)
R\$ 430.099 A R\$ 2.354.412
- MÉDIO/ALTO
R\$ 280.692 A R\$ 430.098
- MÉDIO
R\$ 173.365 A R\$ 280.691
- STANDARD
R\$ 84.889 A R\$ 173.364
- ECONÔMICO
R\$ 33.961 A R\$ 84.888

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

Mediante o levantamento de estoque da região, foram identificados 1.035 lotes ainda disponíveis nos empreendimentos horizontais, sendo estes produtos voltados aos perfis médio a alto padrão, ao passo que seus lotes permeiam o intervalo entre R\$ 205 mil e R\$ 628 mil.

Dentro do ranqueamento de metragens mais ofertadas, em 1º lugar, com 53,2% do total, tem-se produtos com metragens superiores a 601m² com valores médios de R\$ 628.000, ou seja, unidades voltadas ao perfil de alto padrão. Em segundo lugar, são identificados lotes com metragem entre 201 a 250m², com 35,8% do estoque total e valores médios de R\$ 205.159 – sendo estes produtos direcionados ao público de médio padrão.

Quando avaliado o ranking de metragens com melhor VSO, ou seja, melhor performance de vendas, é possível ter melhor leitura da aderência do mercado. Em 1º lugar, com 95,8% de VSO, estão unidades com metragens entre 351 e 400m² e com valor médio de R\$ 355.00 – este produto, voltado ao público de médio alto padrão, apresenta também um potencial de absorção ainda muito alta, ou seja, oportunidade de mercado para um produto com histórico de venda atrativo.

Em 2º lugar, com melhor VSO, estão as unidades com metragens entre 201 e 250m² com valores médios de 205 mil reais – este ticket, voltado ao público de médio padrão, também apresenta um potencial de absorção muito alto mediante demanda existente no município.

Com isso, vale o aprofundamento do estudo para produtos voltados a este perfil, através do histórico imobiliário de produtos horizontais da região, a fim de convalidar a atratividade imobiliária, uma vez que seu ciclo de mercado ainda favorece tal tipologia.



CAMADA
ANÁLISE DE AGRUPAMENTO



ANÁLISE MUNICIPAL

METODOLOGIA | MODELO VOCACIONAL



PÚBLICO-ALVO | CLIENTE

DEMANDA



PESSOAS
DE 25 A 59 ANOS



DOMICÍLIOS DE
3 OU MAIS MORADORES



PÚBLICO PARA
MÉDIO/ALTO
PODE PAG. R\$ 280.692 A R\$ 430.098



DOMICÍLIOS NA
DEMANDA PLUS

PRODUTO CONCORRENTE



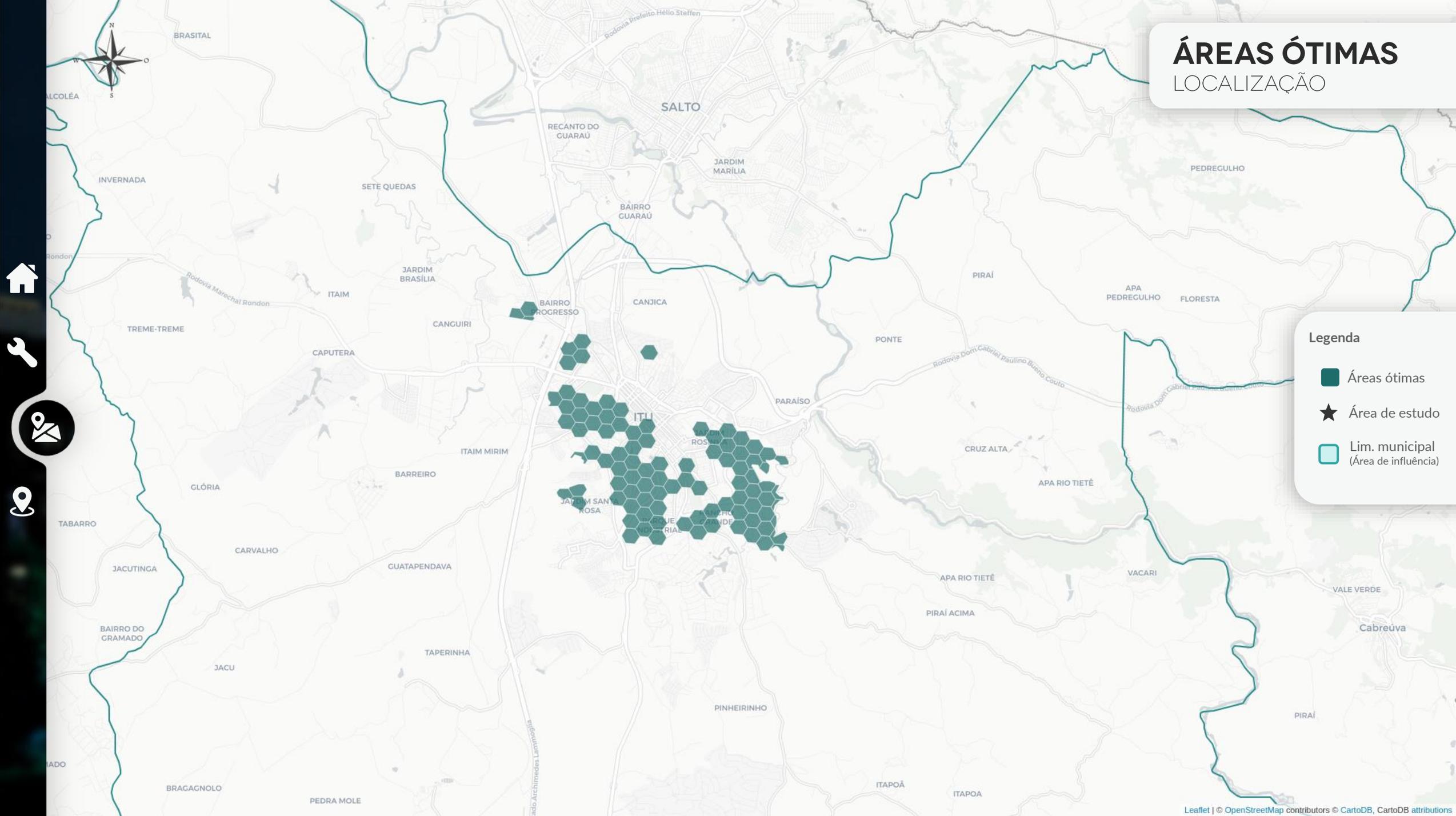
TIPOLOGIA
LOTE



PADRÃO
MÉDIO/ALTO

ÁREAS ÓTIMAS

LOCALIZAÇÃO



Legenda

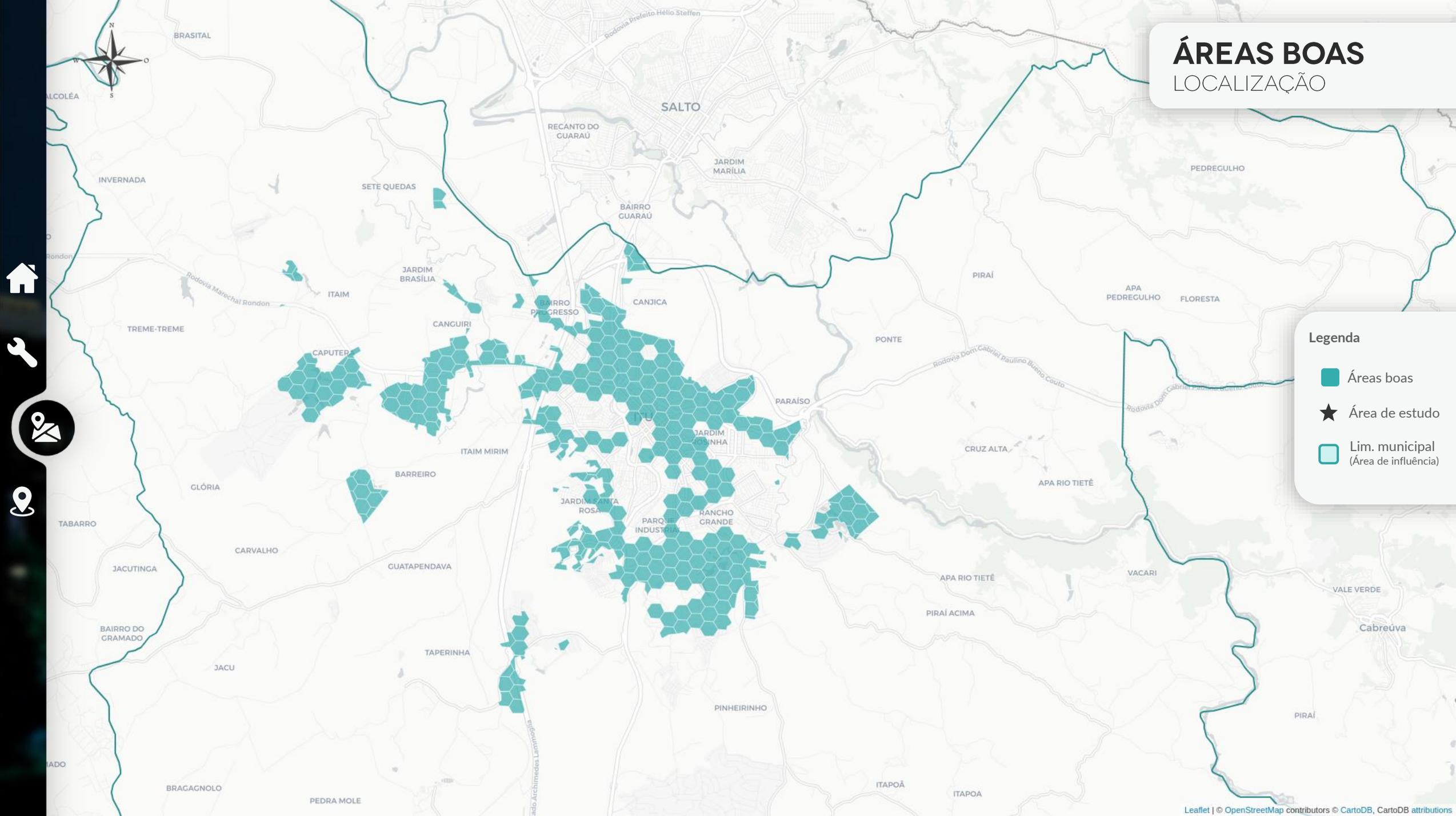
- Áreas ótimas
- Área de estudo
- Lim. municipal (Área de influência)

ÁREAS BOAS

LOCALIZAÇÃO

Legenda

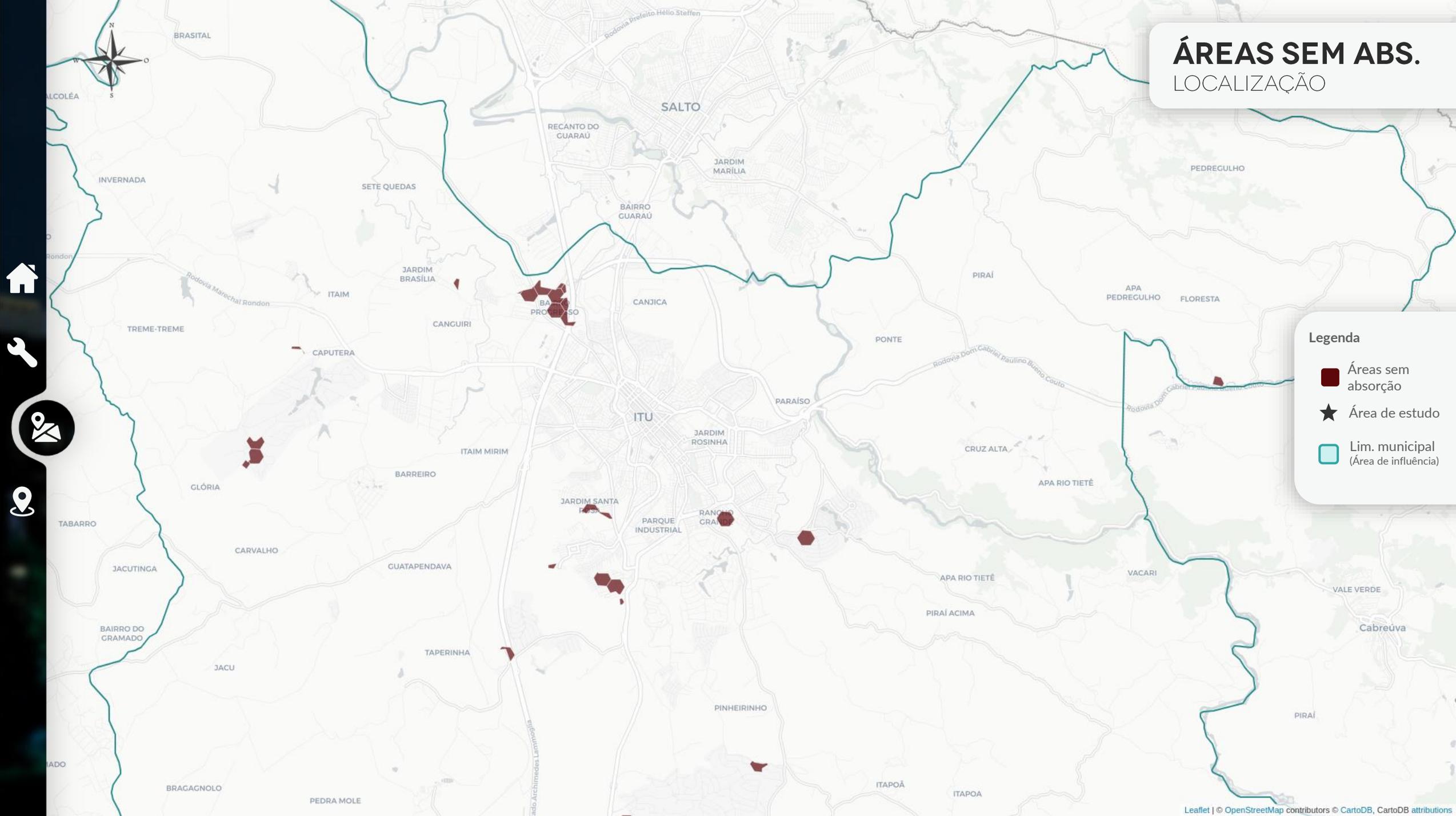
- Áreas boas
- Área de estudo
- Lim. municipal (Área de influência)



A vertical sidebar on the left side of the map contains four navigation icons: a white house icon on a black background, a white wrench icon on a black background, a white location pin icon on a black background, and a white map icon on a black background.



ÁREAS SEM ABS. LOCALIZAÇÃO



Legenda

- Áreas sem absorção
- ★ Área de estudo
- Lim. municipal (Área de influência)

Navigation icons: Home, Settings, Map, Location.



CONSIDERAÇÕES FINAIS



Analisando a demanda de Itu, identifica-se que o município possui um perfil atrativo para empreendimentos imobiliários de médio e médio alto padrão mediante o perfil da demanda e das ofertas levantadas com melhor performance de vendas.

Quando considerado os produtos horizontais deste relatório – ofertas de terceiros disponíveis no pipeline dos principais marketplaces de ofertas imobiliárias - apenas 25 unidades foram encontradas. Mediante este baixo estoque, o refinamento de análise das ofertas lançamentos para visualizar o real potencial de absorção e entender o estágio de aquecimento deste mercado apresenta total importância para o estudo.

Nas ofertas lançamentos – que ainda apresentam estoque com as incorporadoras e considerados concorrentes diretos, identifica-se uma predominância de empreendimentos voltados ao público médio a alto padrão, ao passo que os últimos lançamentos apresentam um valor entre R\$205 a 628 mil reais pelo lote. Já quanto avaliado o perfil de produtos com melhor performance de vendas, destacam-se produtos de 200 a 250m² e metragens entre 350 e 400m², com valores voltados ao público de médio e médio alto padrão. Nesse sentido, vale um maior aprofundamento quanto ao histórico de vendas da região e o perfil dos empreendimentos lançados nos últimos anos com conclusão de vendas para visualização da demanda já atendida e possíveis perfis em escassez.

Apesar o ranking da cidade apontar boa atratividade para empreendimentos com perfil econômico (preço médio de R\$ 54 mil) e standard (preço médio R\$ 106 mil), existem potencial de mercado e eficiência de venda dentro do nicho de mercado desejado pelo empreendedor (médio, médio/alto padrão).

Neste sentido sinalizamos potencial de mercado para:

- 1.443 unidades com perfil de médio padrão (preço médio R\$ 205 mil);
- 306 unidades com perfil de médio/alto padrão (preço médio R\$ 355 mil).

Importante ressaltar que o relatório apresenta o potencial de mercado com base na demanda reprimida (demanda – oferta) e que tenha eficiência de venda dentro do nicho desejado, mas não valida a intenção de compra deste potencial. Para entendimento de quanto a absorção imediata, será imprescindível a aplicação de testes quanti/quali para testar aderência do consumidor quanto a desejo de compra da tipologia desejada, bem como barreiras de vendas e melhor momento para lançamento.





MAPA DINÂMICO MUNICIPAL



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: 07/11/2023 às 17:08

Termina em: 06/01/2024 às 17:08

FONTES

CASAMENTOS E DIVÓRCIOS: Pesquisa Estatísticas do Registro Civil do IBGE 2021;

DADOS CENSITÁRIOS: população flutuante a trabalho, deslocamento para estudo de ensino superior, migração efetiva. Censo IBGE 2010;

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

DISTÂNCIA E TEMPO DESLOCAMENTO ENTRE AS CIDADES DE CARRO: Here maps 2020;

DISTRIBUIÇÃO DE RENDA - GINI: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) 2010;

DIVISÃO DE QUADRAS: Setores censo demográfico IBGE 2010;

EMPREGOS FORMAIS E SALDO DO MERCADO DE TRABALHO: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) 2022;

EMPRESAS: Receita Federal 12/2021;

ESCOLAS: INEP: Censo Escolar da Educação Básica 2022;

FROTA DE VEÍCULOS: Secretaria Nacional de Trânsito (SENATRAN) 2022.

FONTES

GEORREFERENCIAMENTOS: Empresas. Here Maps 2023;

ÍNDICE DE DESENVOLVIMENTO HUMANO: Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) 2010;

OFERTAS LANÇAMENTO: Coleta em campo por analistas externo em 11/2023;

OFERTAS TERCEIROS: Fontes diversas, divulgações em sites de ofertas no início do mês 07/2023;

OPERAÇÕES DE CRÉDITO E POUPANÇA: Banco central do Brasil 2022;

PRODUTO INTERNO BRUTO: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) 2020;

SHOPPINGS: Abrasce: Associação Brasileira de Shopping Centers 2022;

TAXAS REFERÊNCIAS PARA TABELA DE SIMULAÇÃO: Caixa Econômica Federal em 15/08/2023;

UNIVERSIDADES/FACULDADES: INEP: Censo da Educação Superior 2021.



RELATÓRIO

VOCACIONAL

VOCAÇÃO IMOBILIÁRIA DO TERRENO

Obrigado!

Realização

