

A ESSÊNCIA DE UM *bom negócio*



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).



Prospecta

GRUPO PROSPECTA

No mercado brasileiro

ONDE ESTAMOS

NOSSOS NÚMEROS



+40 BILHÕES
de VGV estudados



27
estados atendidos



5.570 cidades
única empresa que já
analisou todo território
nacional



+ 3200
de unidades comerciais
analisadas



+60 MIL
unidades residenciais
analisadas



+ 600
residenciais
sênior
trabalhados



+10
comunidades
planejadas
estudadas



+16 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

Rio Quente
resorts

perplan
A Planos para, você vive

ZARZUR
URBANISMO

CAMARGO
CORRÊA

MIP
ENGENHARIA

even

ALLIANCE

LAREDO

TROPICAL
URBANISMO E INCORPORAÇÃO

Tarjab

TREZA
CONSTRUTORA

AGC

conviver

soma
URBANISMO

ADN

RECORD
INCORPORAÇÕES

Conheça um pouco mais



TREINAMENTOS ^{GR}

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



+8MIL

EMPREENDEDORES
CAPACITADOS
EM TODO BRASIL



+20

ESTADOS
IMPACTADOS



+3BILHÕES

DE VGV



+12MIL

SEGUIDORES
NO LINKEDIN



+2MIL

INSCRITOS
QUALIFICADOS
NO YOUTUBE



+25MIL

SEGUIDORES
QUALIFICADOS
NO INSTAGRAM



NOSSOS CURSOS



Conheça um
pouco mais



Nossos *Parceiros*



SIENGE | SOFTPLAN

Software especialista em gestão
de empresas de construção



TERRENO LIVRE

Plataforma especializada
em terrenos no Brasil

Conheça nosso
programa de
parcerias



A nighttime photograph of a city skyline, likely Toronto, with the CN Tower and several skyscrapers illuminated against a dark blue twilight sky. The foreground shows a body of water reflecting the city lights. The image is framed by two large, semi-transparent, dark blue diagonal shapes that create a sense of depth and focus on the central text.

RELATÓRIO
VOCACIONAL
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;
 - Ecosistema 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
- Ofertas de terceiros
- Ofertas de lançamentos
- Potencial de mercado
- Oportunidades Terreno Livre
- Análise de infraestrutura
- Mapeamento da demanda
- Mapa dinâmico
- Painel de ofertas



Análise da Área de Influência

SEÇÃO

CAMADAS

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



Configurações Definidas

SEÇÃO





SOBRE O RELATÓRIO

CONFIGURAÇÕES DEFINIDAS



Configurações | Gerais

Configurações Geográficas



-
Cidade de estudo



-9.659980, -35.704720
Coordenadas
análise micro



**Avenida Doutor José Sampaio
Luz, Ponta Verde, Maceió/AL**
Endereço do ponto geográfico



1,5 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%	360 meses	0,8096%	ND*	ND*
 Alto padrão (AA)	SAC	28,06%	20,00%	360 meses	0,8096%	ND*	ND*
 Alto padrão (A)	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8096%	R\$ 11.470	R\$ 1.368.501
 Médio/alto padrão	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8096%	R\$ 6.075	R\$ 724.811
 Médio padrão	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8096%	R\$ 4.218	R\$ 503.259
 Padrão standard	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,6798%	R\$ 2.585	R\$ 352.016
 Padrão econômico	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,5002%	R\$ 1.226	R\$ 207.626



SEÇÃO
ANÁLISE ÁREA DE INFLUÊNCIA





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
1,5 km

Será considerada o deslocamento de carro de até 1,5 km do empreendimento, respeitando as rodovias de acesso no endereço:

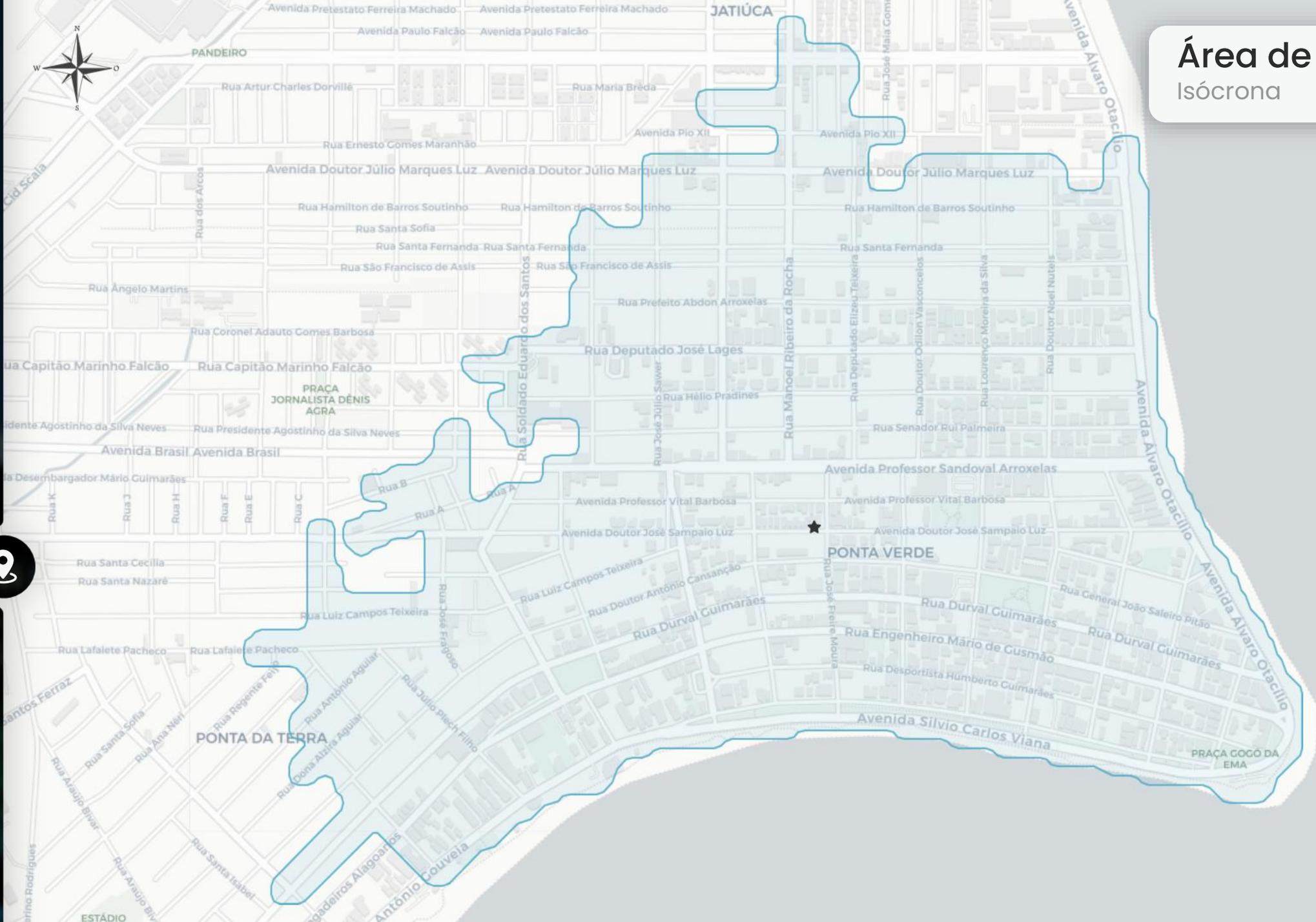
Avenida Doutor José Sampaio Luz, Ponta Verde, Maceió/AL,
CEP: 57035-260.

X: -9.659980

Y: -35.704720

Área de Estudo

Isócrona



-  Análise Isócrona
-  Área de estudo
-  1,5 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.



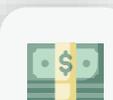
Quantidade de moradores por domicílio

- 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.



Índice de Predominância Territorial (IPT) – Classe de renda

- O Índice de Predominância Territorial (IPT) é uma métrica desenvolvida para avaliar a predominância das diferentes classes de renda em áreas geográficas específicas. Essa ferramenta analítica, que opera numa escala de 0 a 10 pontos, é útil para compreender a distribuição da renda e a estrutura socioeconômica de uma região. Ao atribuir uma pontuação que varia de zero (indicando ausência de predominância de uma classe de renda específica) a dez (representando uma alta predominância de uma classe de renda), o IPT permite identificar padrões de concentração ou dispersão de grupos de renda em diferentes localidades.



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.

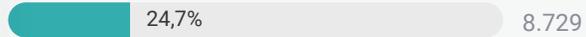
Padrão empreendimento	Renda familiar	Parcela	Capacidade de compra
 Alto padrão (AAA)	Mais de R\$ 232.042	Mais de R\$ 65.111	Mais de R\$ 7.484.831
 Alto padrão (AA)	R\$ 104.419 a R\$ 232.041	R\$ 29.300 a R\$ 65.111	R\$ 3.495.733 a R\$ 7.484.830
 Alto padrão (A)	R\$ 24.240 a R\$ 104.418	R\$ 6.802 a R\$ 29.300	R\$ 811.480 a R\$ 3.495.732
 Médio/alto padrão	R\$ 18.180 a R\$ 24.239	R\$ 5.101 a R\$ 6.801	R\$ 608.602 a R\$ 811.479
 Médio padrão	R\$ 12.120 a R\$ 18.179	R\$ 3.401 a R\$ 5.101	R\$ 463.097 a R\$ 608.601
 Padrão standard	R\$ 6.060 a R\$ 12.119	R\$ 1.700 a R\$ 3.401	R\$ 287.853 a R\$ 463.096
 Padrão econômico	R\$ 2.424 a R\$ 6.059	R\$ 680 a R\$ 1.700	R\$ 115.160 a R\$ 287.852

Perfil da Demanda | Gerações de Idade

Classificação:



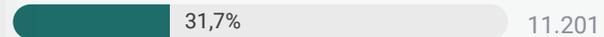
Geração Z
De 10 a 24 Anos



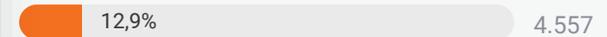
Geração Y
De 25 a 39 Anos



Geração X
De 40 a 59 Anos

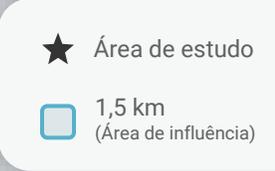
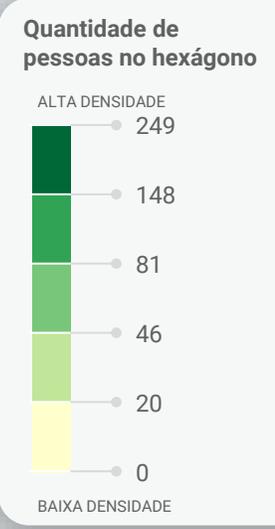
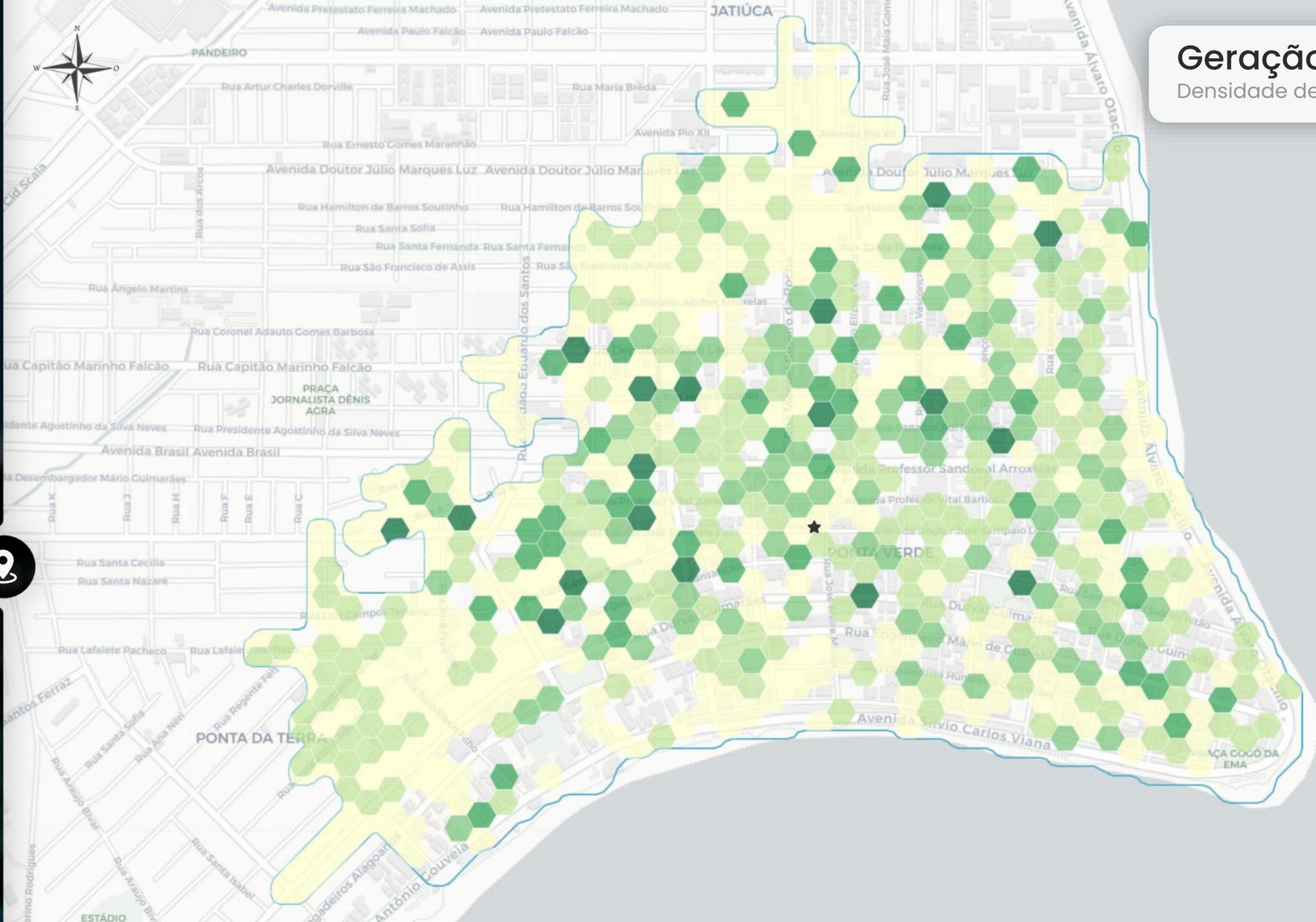


Baby Boomers
De 60 a 74 Anos



Geração Y + X

Densidade de Pessoas 25 a 59 Anos

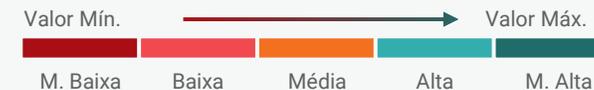


FAROL DE PONTA VERDE

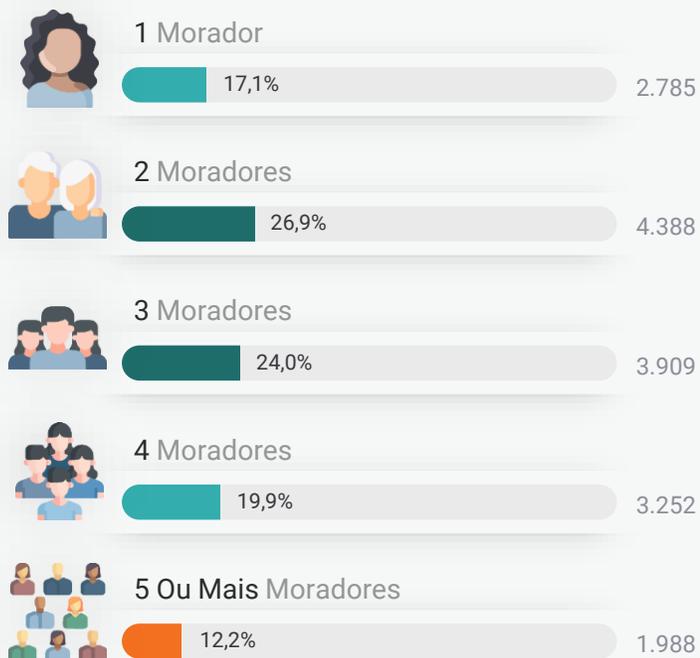
Perfil da Demanda

Densidade Domiciliar e Ocupação do Domicílio

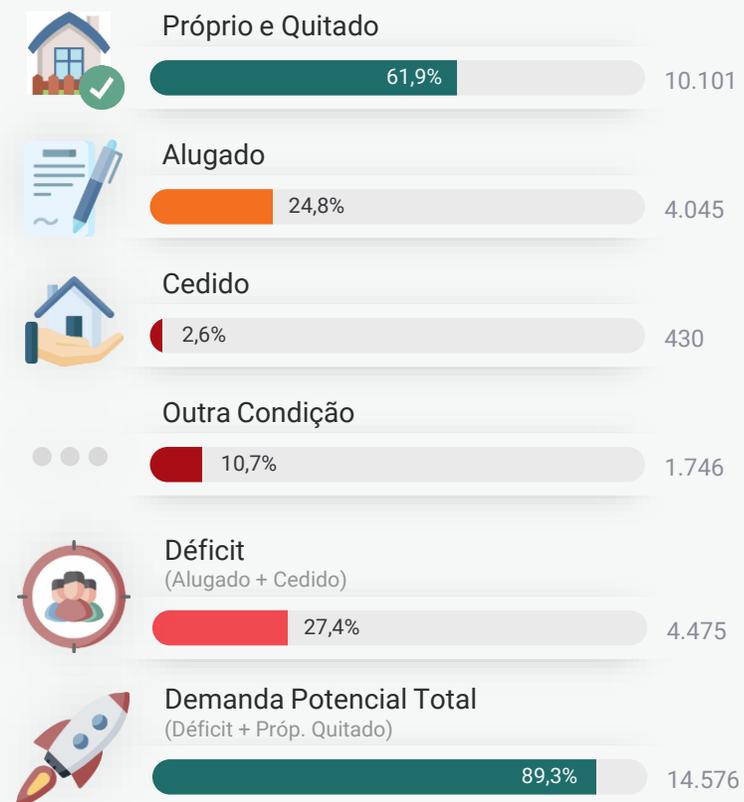
Classificação:



Domicílios Por Número de Moradores

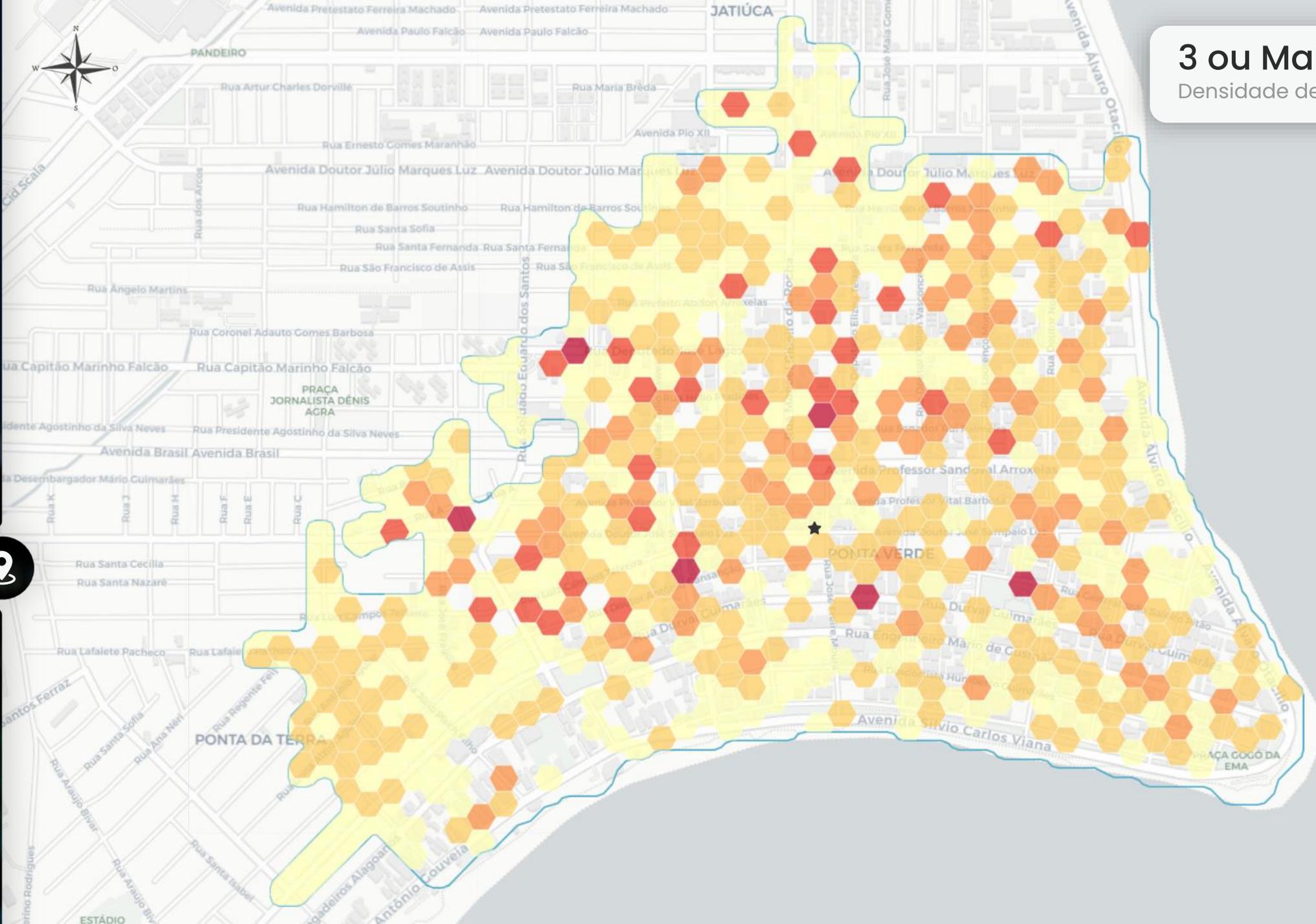
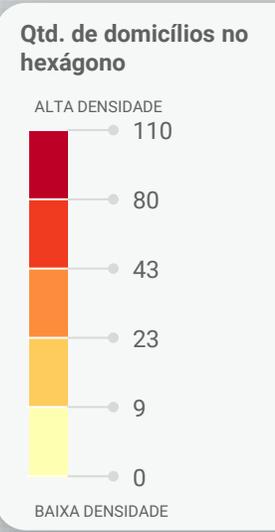


Domicílios Por Condição de Ocupação



3 ou Mais Moradores

Densidade de Domicílios



FAROL DE PONTA VERDE

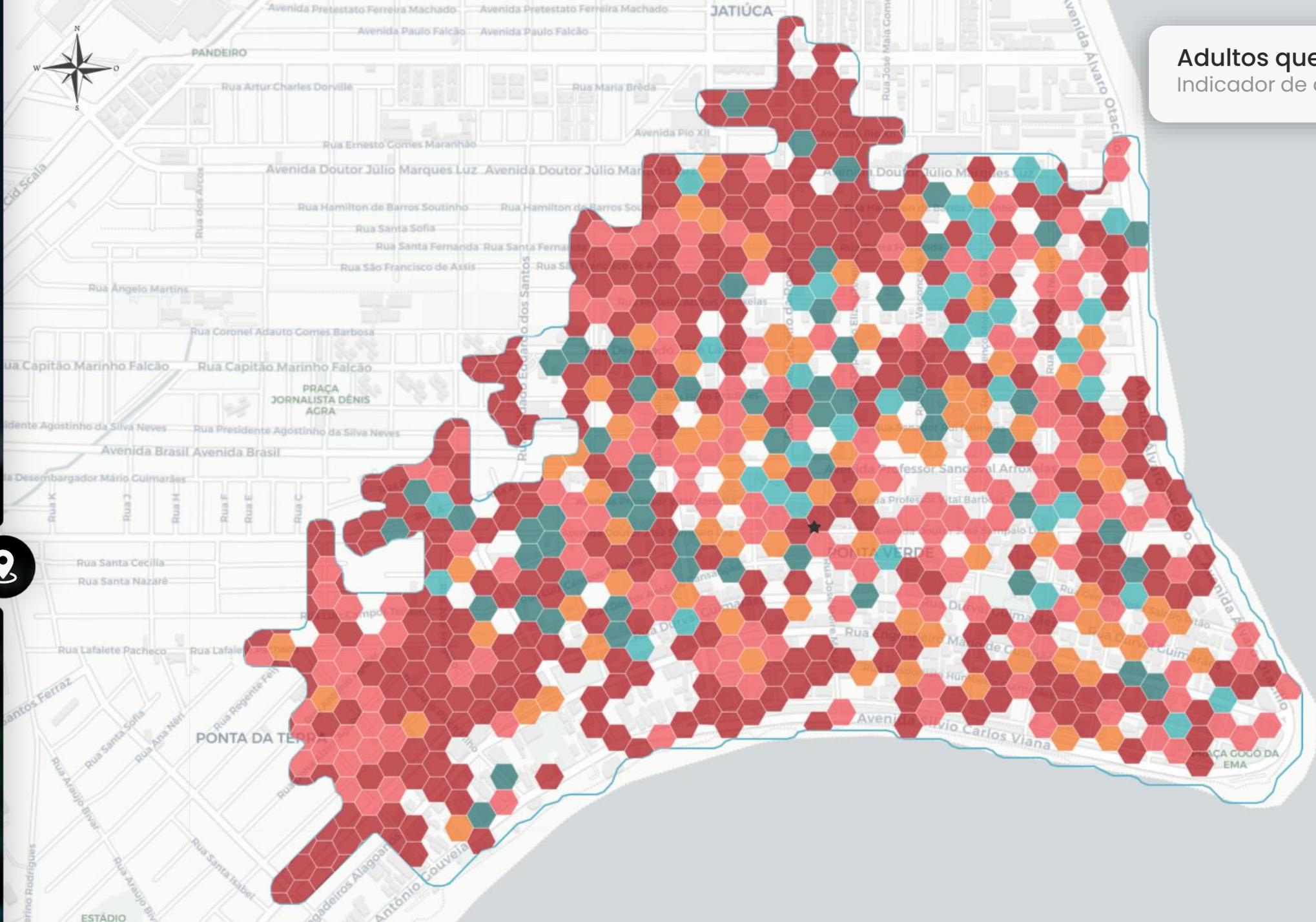
Adultos que moram com pais

Indicador de densidade

Indicador de densidade

- Muito alto
0,80 a 1,00
- Alto
0,60 a 0,80
- Médio
0,40 a 0,60
- Baixo
0,20 a 0,40
- Muito baixo
0,00 a 0,20

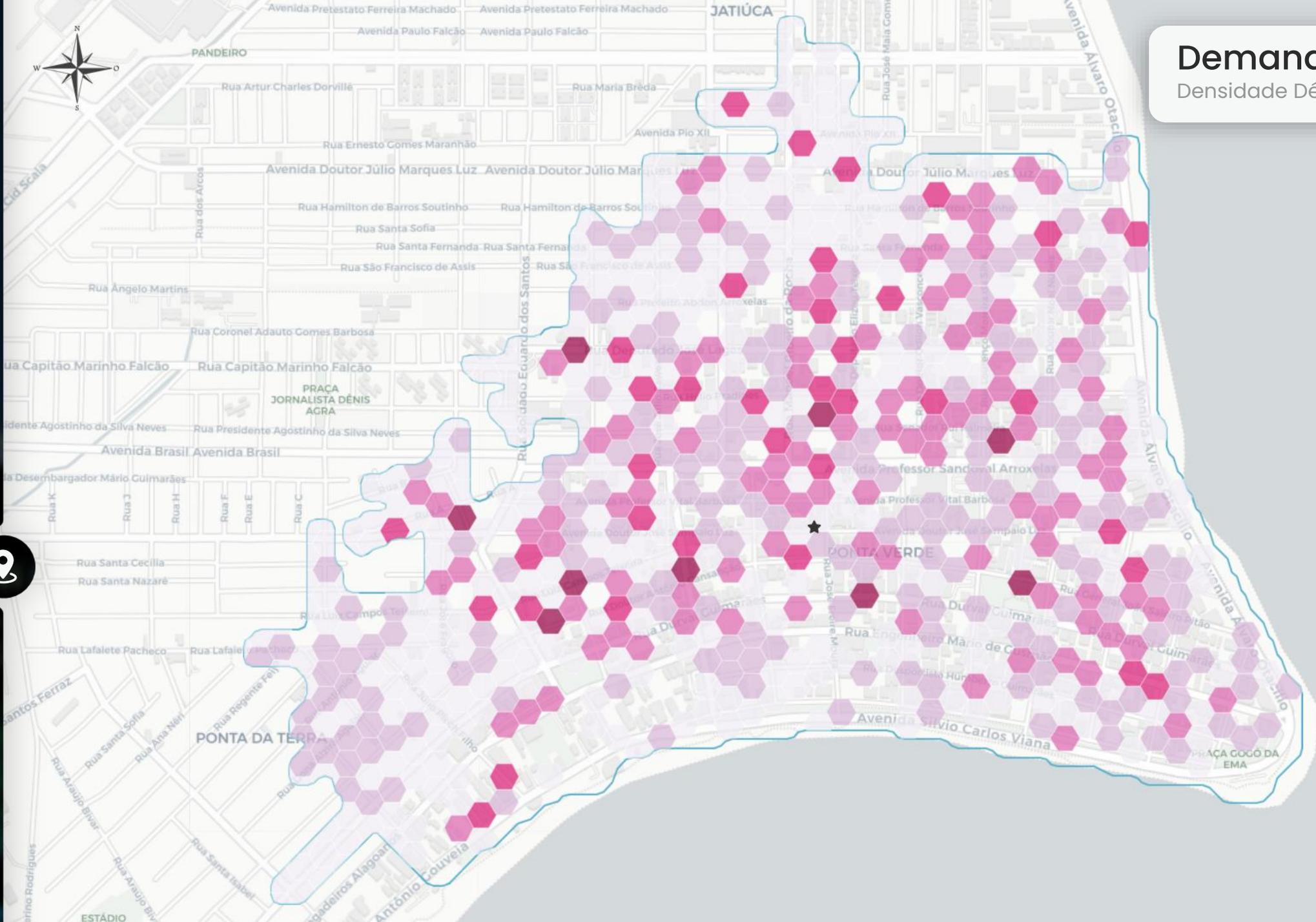
- ★ Área de estudo
- 1,5 km (Área de influência)



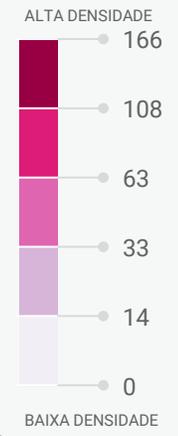
FAROL DE PONTA VERDE

Demanda Potencial

Densidade Déficit + Prop. Quitado



Qtd. de domicílios no hexágono



★ Área de estudo

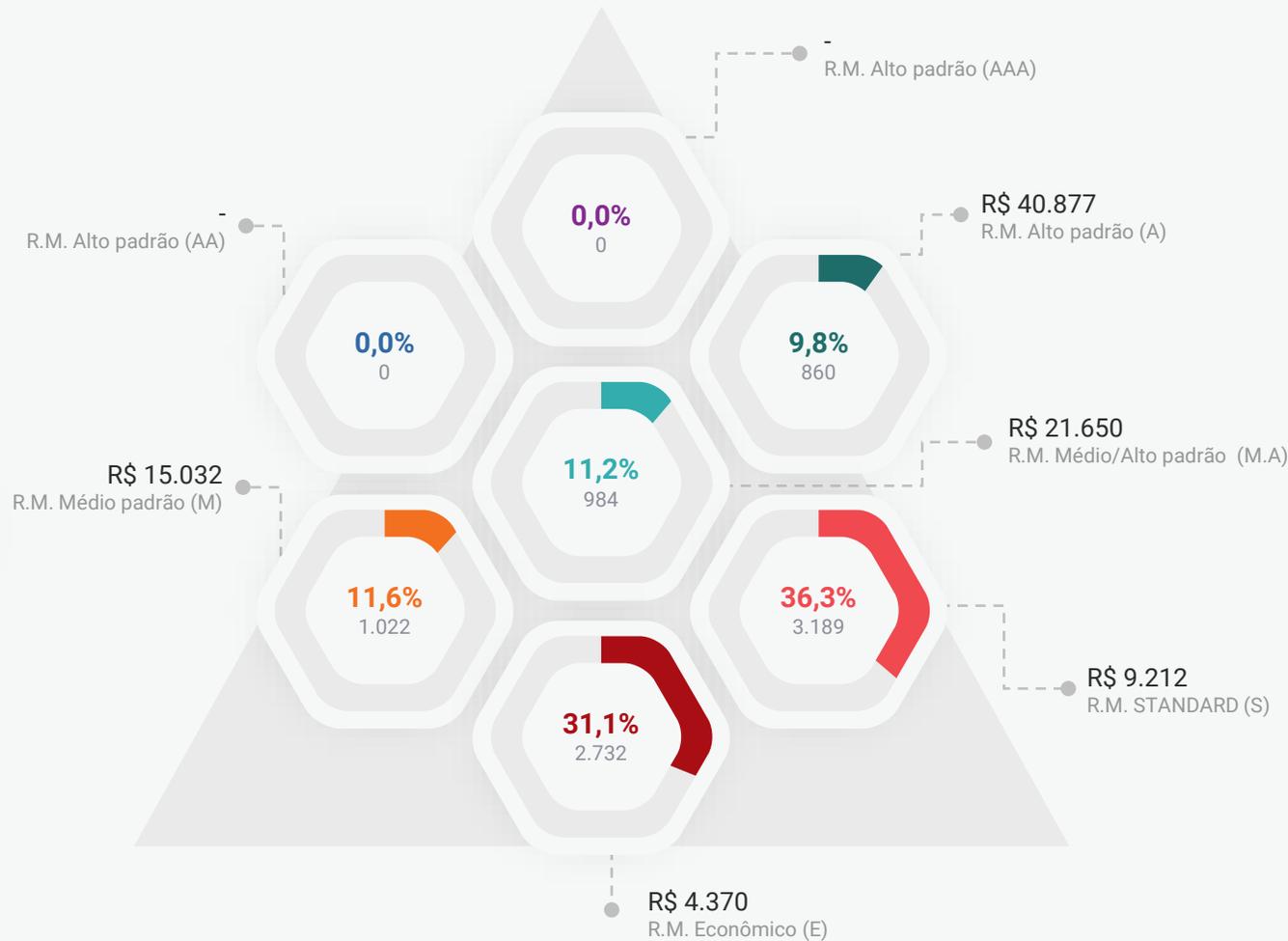
□ 1,5 km (Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE

Perfil de Renda por Padrão | Poder de Compra

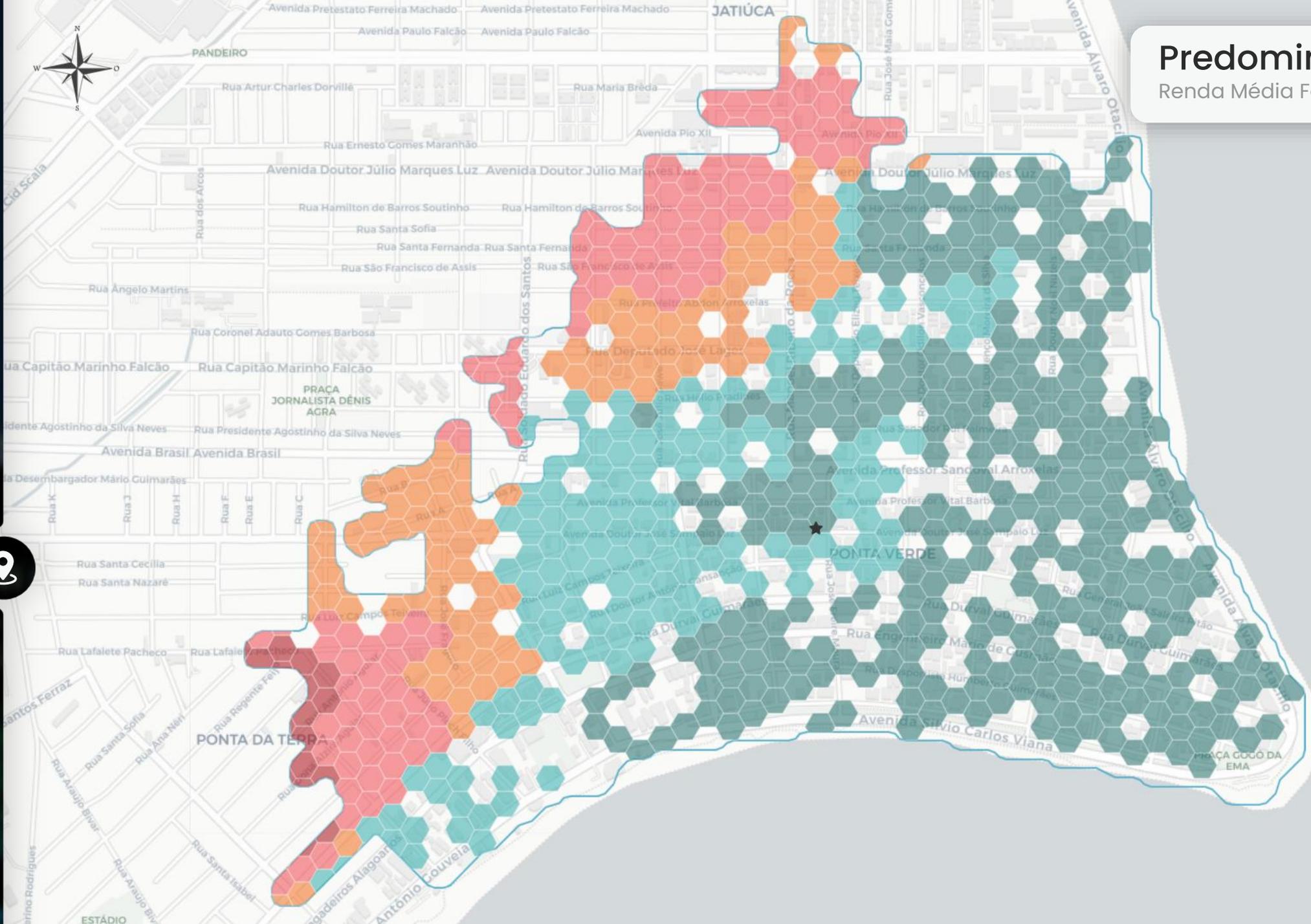
Pirâmide
Concentração de Renda

Notas de 0 a 10
Índice de Predominância Territorial (IPT)



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

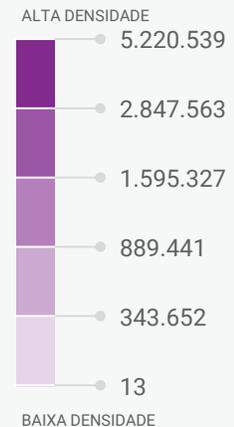
- ★ Área de estudo
- 1,5 km
(Área de influência)
- Dados
insuficiente na
região



Concentração Renda Bruta

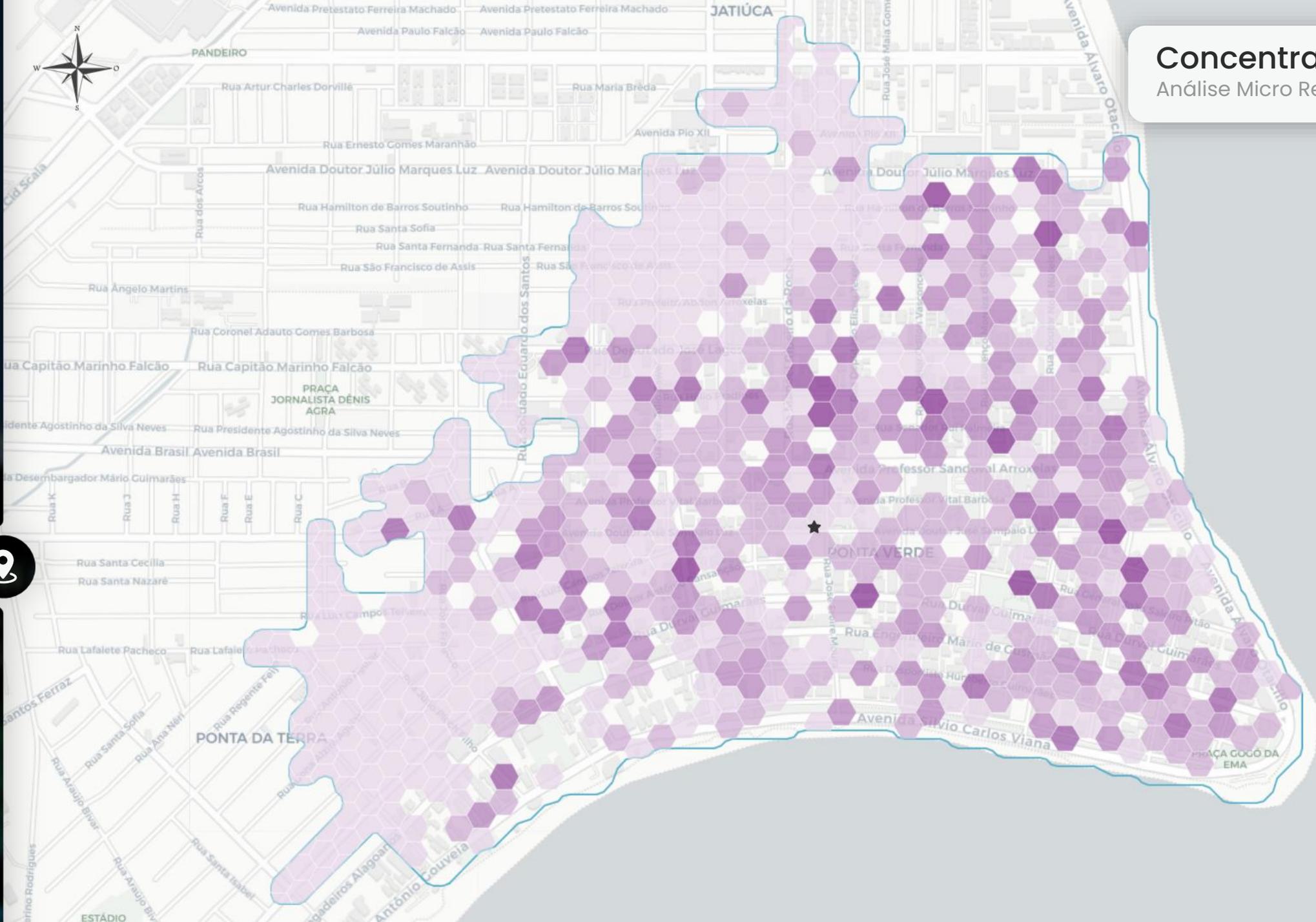
Análise Micro Renda Bruta Familiar

Quantidade de renda bruta no hexágono



★ Área de estudo

□ 1,5 km
(Área de influência)



FAROL DE PONTA VERDE

Análise do Perfil da Demanda

O estudo do Relatório Vocacional oferece uma visão detalhada do mercado imobiliário em uma área específica de 1,5 km de deslocamento a partir das coordenadas fornecidas. Ao analisar a distribuição demográfica e de renda, nota-se uma predominância da Geração X (31,71%) e Geração Y (30,68%), com uma significativa presença de domicílios com três moradores ou mais, que representam 56,05% do total. Essa configuração sugere uma oportunidade latente para o mercado imobiliário local, uma vez que muitos dos adultos dessas gerações podem estar morando com os pais, indicando um potencial de movimento para imóveis próprios, seja por meio de casamentos ou independência financeira com auxílio parental.

A predominância de domicílios próprios e quitados, que somam 61,89%, revela uma estabilidade no mercado, enquanto os 24,78% de domicílios alugados indicam uma demanda consistente por imóveis de locação. Isso é reforçado pela taxa de déficit imobiliário de 27,42%, que sugere uma demanda não atendida, e pela demanda potencial de compra de imóveis alcançando 89,30%, o que demonstra um mercado aquecido e em potencial expansão para novos empreendimentos.





Análise do Perfil da Demanda

No que tange à análise de renda, o IPT revela um cenário de alta predominância de domicílios de padrão A, com 9,79% dos domicílios, e uma renda média de R\$ 40.877. Este dado, associado ao IPT de 10,0, indica uma concentração significativa dessa classe de renda. Contudo, as faixas de renda média e média/alta também mostram expressiva representação, com IPTs de 4,0 e 5,3, respectivamente, sugerindo uma diversidade econômica que pode ser explorada com produtos imobiliários variados, desde imóveis compactos até opções mais espaçosas e sofisticadas.

A ausência de domicílios nas faixas de renda AAA e AA reflete uma concentração econômica mais modesta, mas o alto percentual de domicílios nas faixas standard (36,30%) e econômica (31,09%) destaca um mercado robusto em segmentos de menor poder aquisitivo. Isso sugere que, embora existam limitações para empreendimentos de luxo, há um vasto campo para o desenvolvimento de habitações acessíveis, que podem ser altamente lucrativas devido ao volume de demanda.



Análise do Perfil da Demanda

Em conclusão, a área em análise oferece um cenário promissor para investidores do mercado imobiliário que buscam diversificar seus portfólios. A combinação de uma demanda potencial significativa, com uma base populacional composta por gerações em transição habitacional e uma estrutura de renda variada, aponta para múltiplas oportunidades de desenvolvimento, desde a construção de imóveis mais compactos e acessíveis até empreendimentos que atendam à demanda por residências de padrão A.

GIORGIO ARMANI

BOTTEGA VENETA

CAMADA
CENTRALIDADES



ÁREA DE INFLUÊNCIA





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



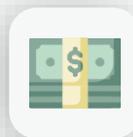
Lista de comércio e serviços

- 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



Serviços financeiros

- Bancos
- Caixas econômicas
- Caixas eletrônicos
- Casas lotéricas



Serviços em geral

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



Suprimentos

- Minimercados
- Pet shop
- Supermercados e Hipermercados



Educação

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



Saúde

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



Shopping

- Shopping

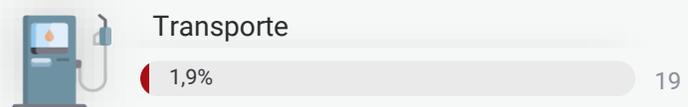
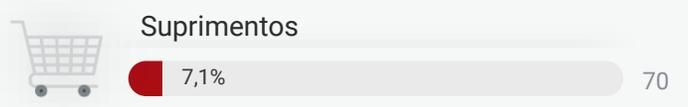
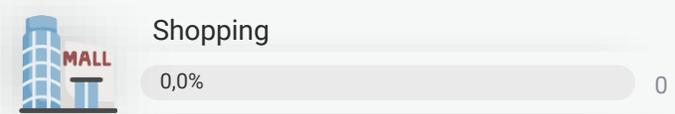
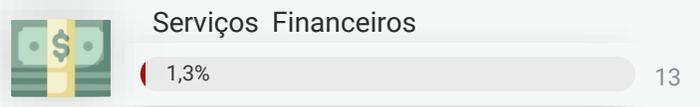
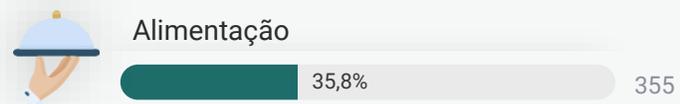
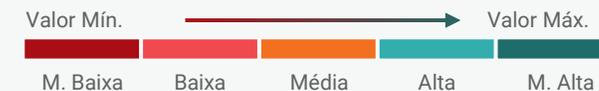


Transporte

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

Ecossistema | Comércio e Serviços Essenciais

Classificação:



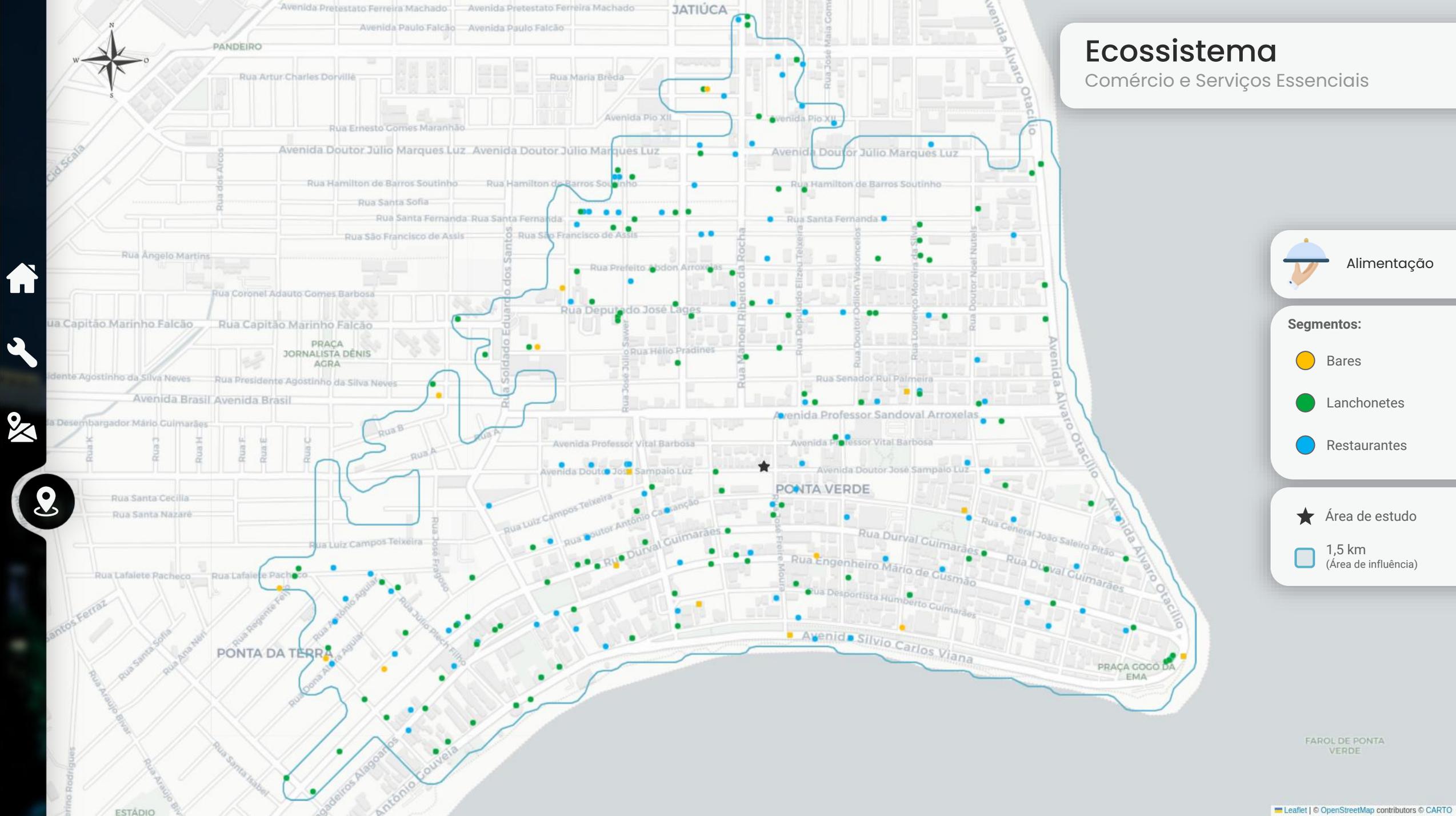
Ecosistema

Comércio e Serviços Essenciais



- Segmentos:
-  Bares
 -  Lanchonetes
 -  Restaurantes

-  Área de estudo
-  1,5 km (Área de influência)



Ecosystem

Commerce and Essential Services

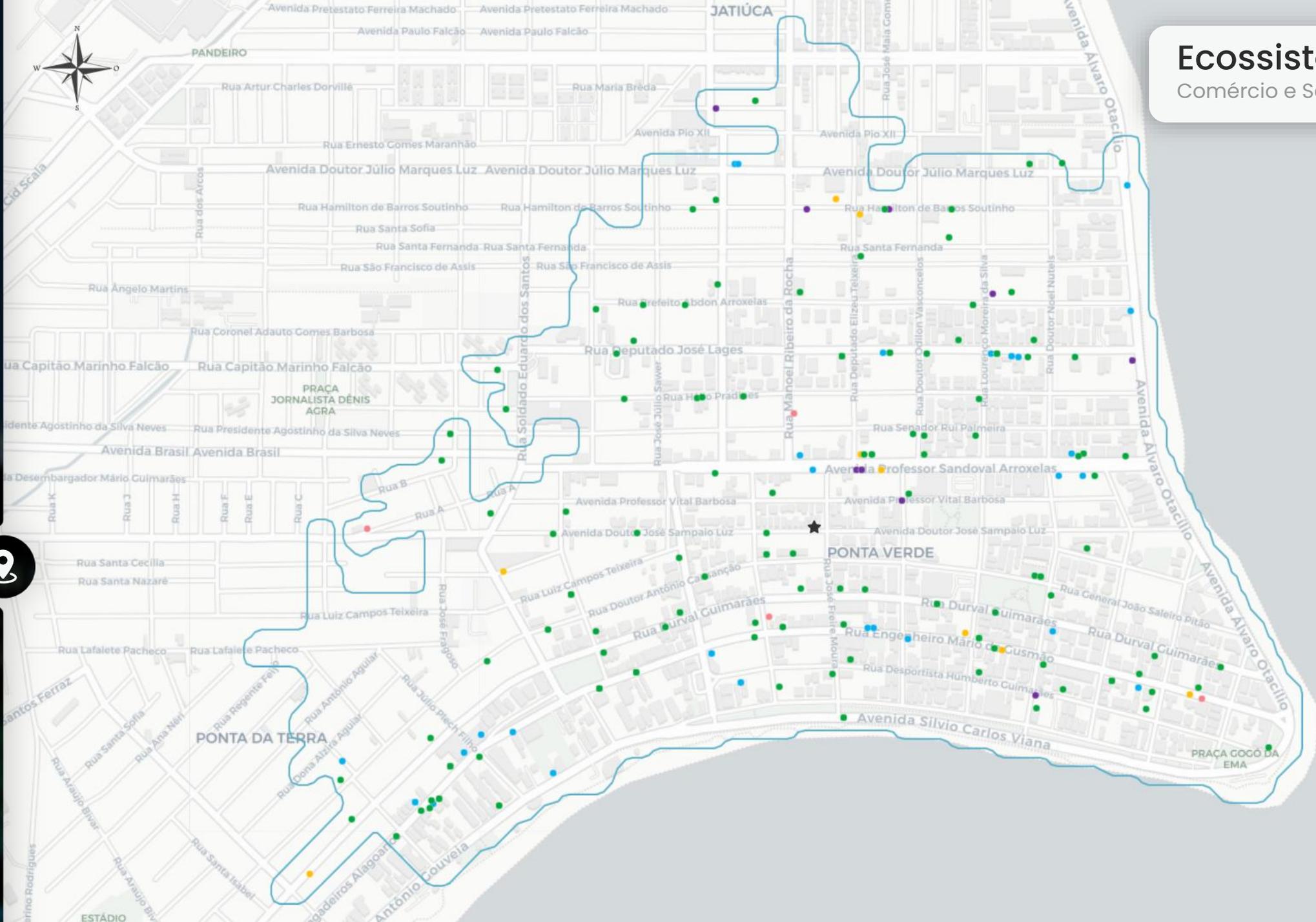


Health

Segments:

- Yellow circle: Hospital care
- Green circle: Clinics and health-related services
- Blue circle: Pharmacies
- Purple circle: Laboratories
- Pink circle: Veterinary activities

- Black star: Study area
- Blue square: 1.5 km (Area of influence)



FAROL DE PONTA VERDE

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.

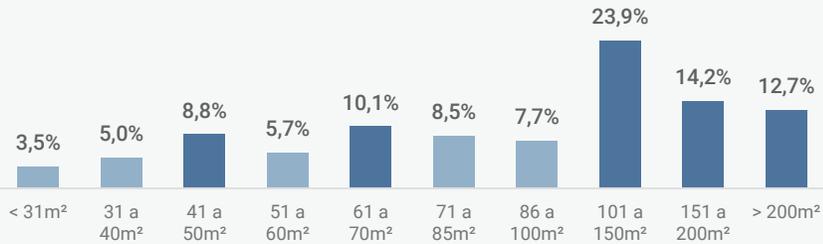
Características das Ofertas | Terceiros

■ Acima da mediana ■ Abaixo da mediana

1.154
Total de ofertas
Terceiros

R\$ 1.449.457
Preço médio

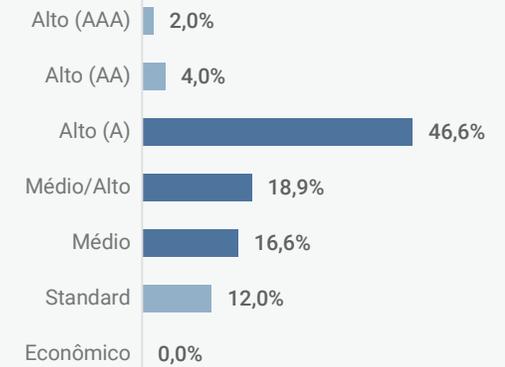
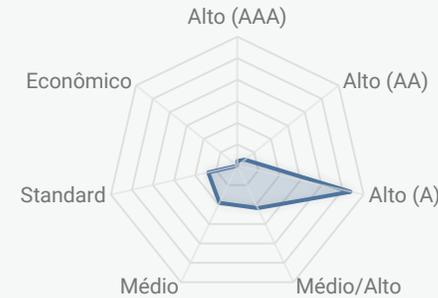
Ofertas por metragem



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	150	128 m²	R\$ 1.371.278	R\$ 10.717	Sem abs.
2º	Alto (A)	3	151 a 200 m²	79	169 m²	R\$ 2.032.237	R\$ 11.866	Sem abs.
3º	Alto (A)	4	151 a 200 m²	74	178 m²	R\$ 2.046.668	R\$ 11.404	Sem abs.
4º	Alto (A)	4	> 200 m²	53	262 m²	R\$ 2.454.183	R\$ 9.696	Sem abs.
5º	Alto (A)	4	101 a 150 m²	48	140 m²	R\$ 1.403.099	R\$ 10.026	Sem abs.

*Esses dados refletem o cenário do 4º Trimestre 2024.

Características das Ofertas | Terceiros

Mínima

1.154 ofertas

↔ 0,00% sobre o valor atual

Média

1.179 ofertas

↗ 2,17% sobre o valor atual

Máxima

1.195 ofertas

↗ 3,55% sobre o valor atual

Tendência

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Alto padrão

Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Médio e Médio/Alto

Neutra

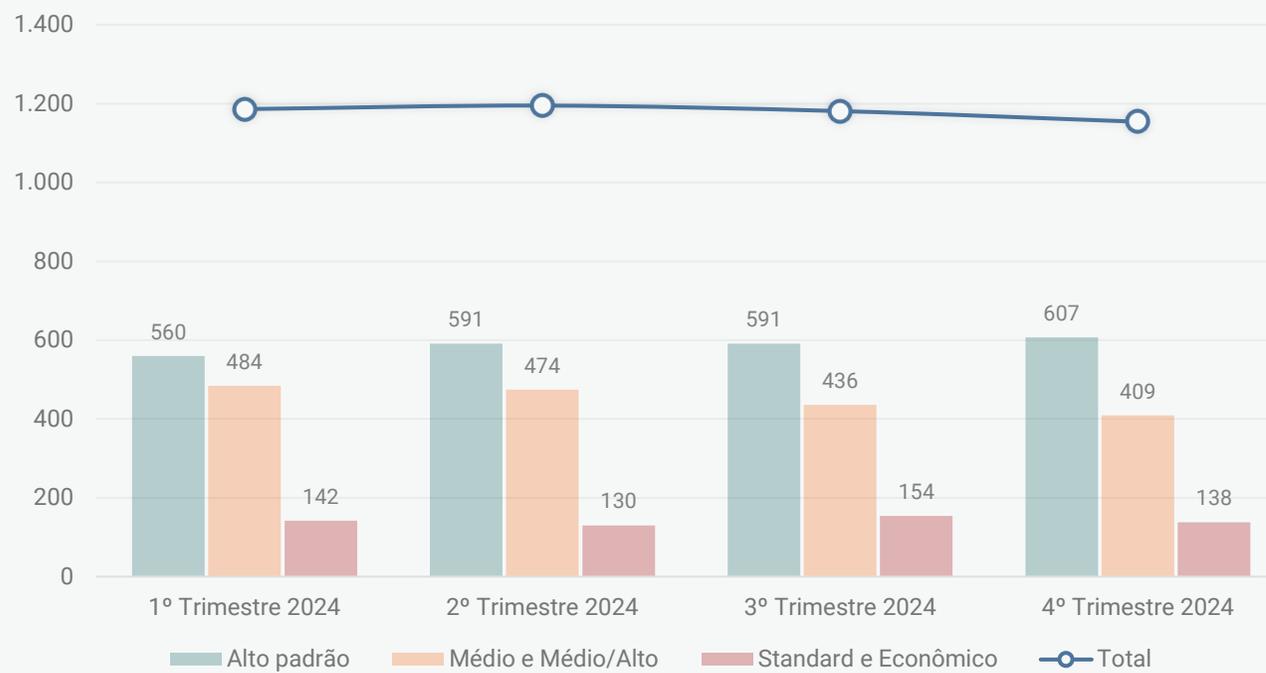
Tendência dos últimos 3 meses

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\$ 7.484.831	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEM ABSORÇÃO	Alto (AA)	R\$ 7.484.830 R\$ 3.495.733	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SEM ABSORÇÃO	Alto (A)	R\$ 3.495.732 R\$ 811.480	-	0,1 %	-	-	-	0,2 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,3 %	0,8 %	-	-	-	-	1,0 %	0,3 %	-	-
ALTA	Médio/alto	R\$ 811.479 R\$ 608.602	0,3 %	-	-	-	-	0,8 %	-	-	-	-	1,5 %	0,1 %	-	-	-	0,1 %	1,7 %	0,2 %	-	-	0,3 %	3,4 %	0,8 %	-	-
MUITO ALTA	Médio	R\$ 608.601 R\$ 463.097	0,7 %	-	-	-	-	2,5 %	-	-	-	-	2,9 %	0,2 %	-	-	-	0,2 %	1,2 %	-	-	-	0,3 %	2,9 %	0,5 %	-	-
MUITO ALTA	Standard	R\$ 463.096 R\$ 287.853	2,4 %	-	-	-	-	1,6 %	-	-	-	-	4,1 %	-	-	-	-	0,5 %	0,5 %	0,3 %	-	-	-	0,3 %	0,3 %	-	-
MUITO ALTA	Econômico	R\$ 287.852 R\$ 115.160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Esses dados refletem o cenário do 4º Trimestre 2024.

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\$ 7.484.831	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,6 %	0,3 %
SEM ABSORÇÃO	Alto (AA)	R\$ 7.484.830 R\$ 3.495.733	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,9 %	2,7 %	0,3 %
SEM ABSORÇÃO	Alto (A)	R\$ 3.495.732 R\$ 811.480	-	1,4 %	2,0 %	-	-	0,1 %	0,1 %	2,3 %	0,2 %	-	-	0,4 %	13,0 %	4,2 %	-	-	-	6,8 %	6,4 %	0,4 %	-	-	1,5 %	4,6 %	0,7 %
ALTA	Médio/alto	R\$ 811.479 R\$ 608.602	-	0,1 %	1,7 %	-	-	-	0,1 %	2,9 %	0,2 %	-	-	-	3,8 %	0,6 %	-	-	-	0,2 %	0,3 %	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Médio	R\$ 608.601 R\$ 463.097	0,1 %	0,3 %	1,6 %	0,1 %	-	-	0,1 %	1,2 %	-	-	-	0,1 %	1,2 %	0,3 %	-	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Standard	R\$ 463.096 R\$ 287.853	-	0,5 %	0,6 %	-	-	-	-	0,5 %	0,1 %	-	-	-	0,3 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Econômico	R\$ 287.852 R\$ 115.160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Esses dados refletem o cenário do 4º Trimestre 2024.

Densidade Ofertas

Terceiros

Densidade das ofertas

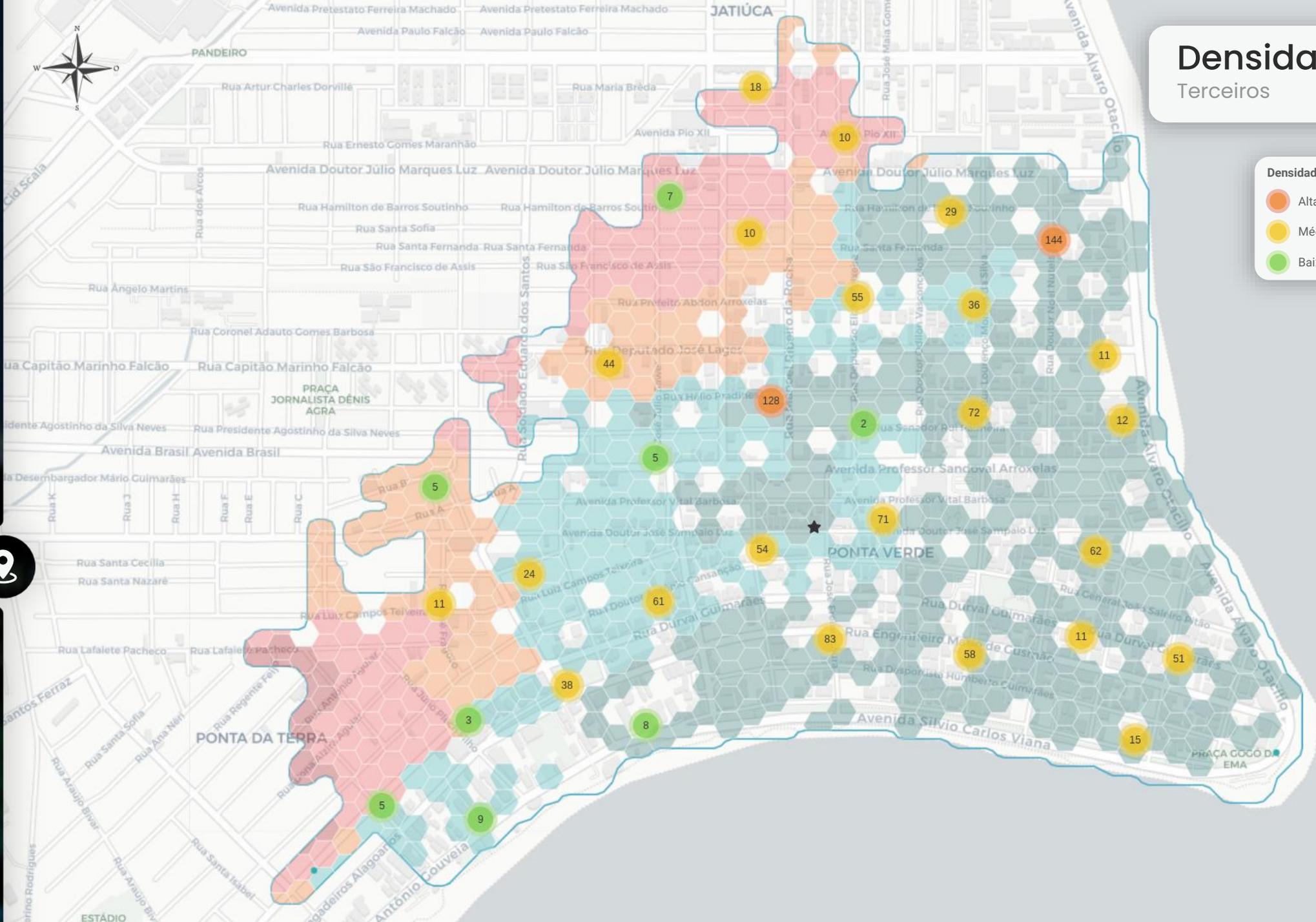
- Alta densidade
- Média densidade
- Baixa densidade

Padrão dos empreendimentos

- Alto (AAA)
MAIS DE
R\$ 7.484.831
- Alto (AA)
R\$ 3.495.733
A R\$ 7.484.830
- Alto (A)
R\$ 811.480
A R\$ 3.495.732
- Médio/Alto
R\$ 608.602
A R\$ 811.479
- Médio
R\$ 463.097
A R\$ 608.601
- Standard
R\$ 287.853
A R\$ 463.096
- Econômico
R\$ 115.160
A R\$ 287.852

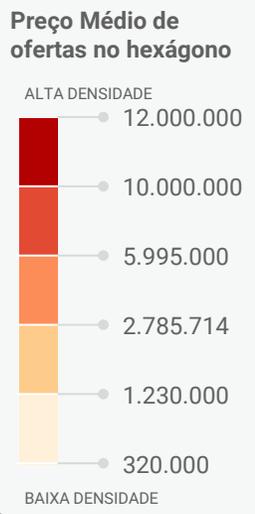
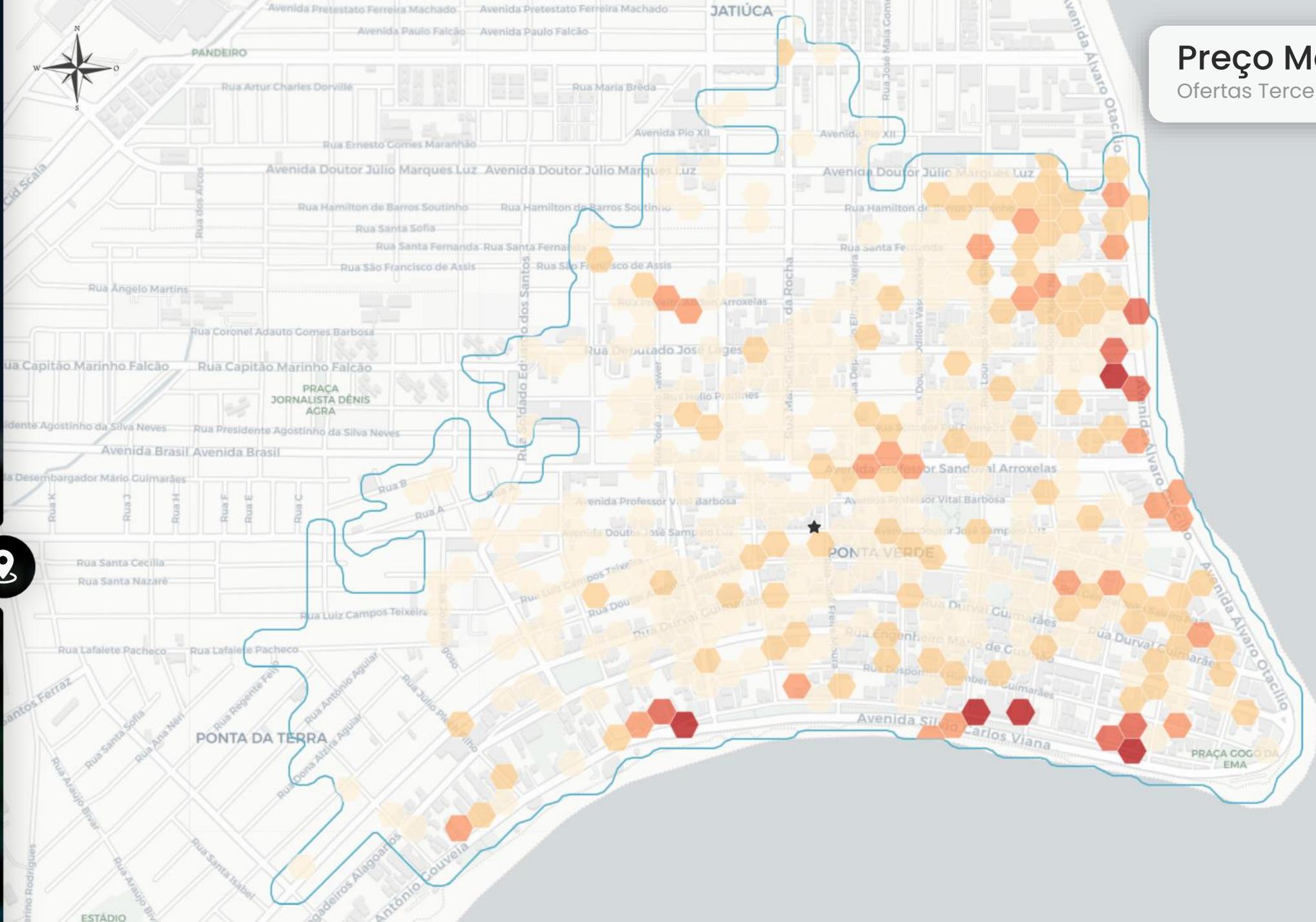
Renda média das quadras

- 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



Preço Médio

Ofertas Terceiros



- ★ Área de estudo
- 1,5 km (Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE



Análise de Densidade das Ofertas

O Relatório Vocacional sobre o mercado imobiliário na área definida pela isócrona de 1,5 km a partir das coordenadas -9.659980, -35.704720, revela um panorama interessante para investidores atentos às dinâmicas de oferta e demanda. Dentro desta área, há um total de 1.154 imóveis de terceiros (usados), com uma predominância expressiva do padrão Alto A, que representa 46,62% do total, seguido pelos padrões Médio/Alto e Médio.

Os imóveis de padrão Alto A destacam-se não apenas em número, mas também em características como tamanho e número de quartos. A maioria destes imóveis tem entre 101 a 150 metros quadrados e três quartos, com um preço médio de R\$ 1.371.278. Essa tipologia representa uma fatia significativa do mercado local, sugerindo uma preferência dos proprietários e compradores por propriedades mais espaçosas e de maior valor.

Observa-se também uma variação na quantidade de imóveis disponíveis ao longo dos trimestres de 2024, com uma leve queda no total de unidades, passando de 1.195 no segundo trimestre para 1.154 no quarto trimestre. Esta tendência de diminuição pode indicar uma absorção do estoque existente, ou uma redução na velocidade de entrada de novos imóveis no mercado.



Análise de Densidade das Ofertas

Em termos de absorção, os padrões Médio, Standard e Econômico apresentam uma absorção muito alta, sugerindo uma demanda robusta por unidades de menor valor. Isso pode indicar um interesse crescente por imóveis mais acessíveis, o que pode ser um reflexo das condições econômicas ou das preferências de uma base de compradores mais ampla.

Por outro lado, os padrões mais elevados, como Alto AAA e Alto AA, não apresentam absorção significativa, o que pode apontar para uma saturação nesse segmento de luxo ou para um descompasso entre o preço e a demanda real. A ausência de absorção nos imóveis de luxo pode levar a um acúmulo de estoque, resultando em uma possível pressão para ajustes de preço ou mudanças nas estratégias de comercialização.

A análise dos dados sugere que, embora haja uma oferta diversificada de imóveis na isócrona, o mercado está mais dinâmico para os padrões de preço médio e econômico. Para investidores, isso pode representar uma oportunidade de focar em empreendimentos que atendam a essa demanda mais acessível, enquanto se mantém cautelosos no segmento de luxo, onde a falta de absorção pode indicar um mercado mais desafiador. A observação contínua das tendências de absorção e dos movimentos de oferta nos próximos trimestres será crucial para alinhar as estratégias de investimento com as dinâmicas do mercado.



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 de VSO-mensal - vendas sobre ofertas mensal

- É um indicador da eficiência de venda das ofertas imobiliárias. Sua principal função é demonstrar, de forma linear, o percentual de vendas por mês dos empreendimentos imobiliários com unidades em estoque, considerando a data de lançamento e o período de coleta das ofertas na 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

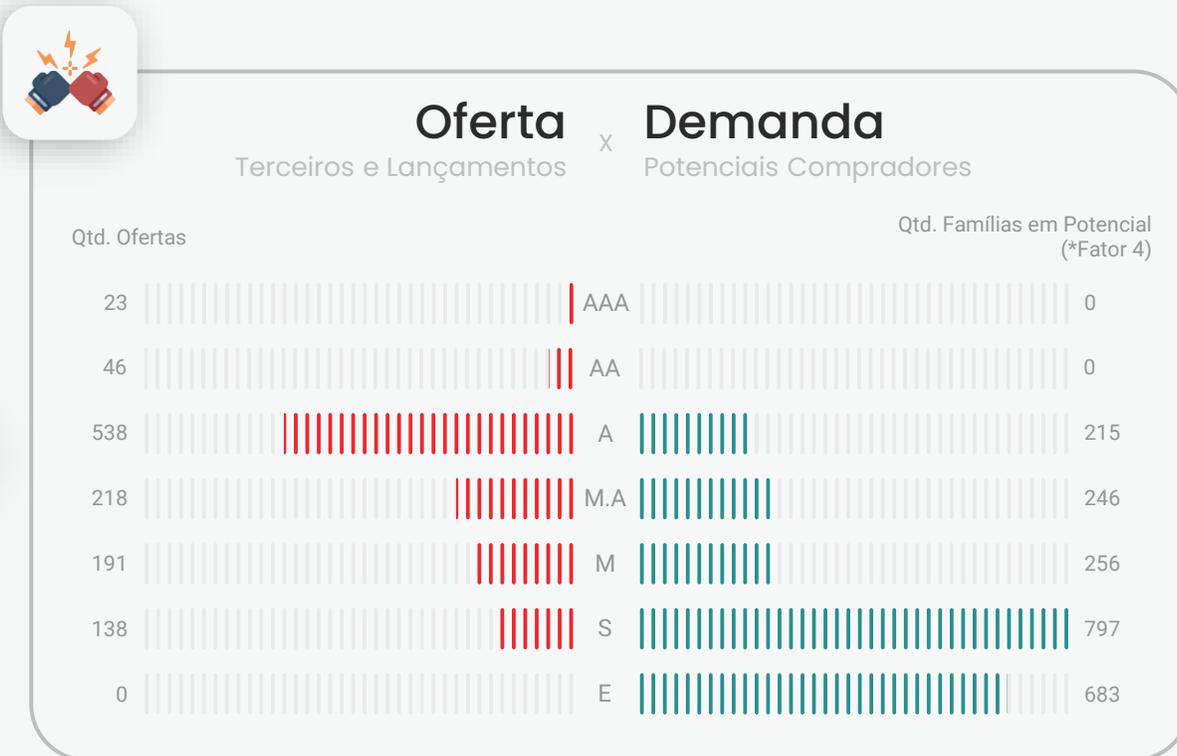
- O padrão social é uma classificação utilizada pelo Grupo Prospecta como forma de segmentar grupos de famílias de acordo com seu poder aquisitivo para a compra de um imóvel.
- Cada padrão de aquisição respeita a compatibilidade com a capacidade de endividamento das classes individualizadas.
- Para a 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\$ 7.484.831
 Alto padrão (AA)	R\$ 104.419 a R\$ 232.041	R\$ 29.300 a R\$ 65.111	R\$ 3.495.733 a R\$ 7.484.830
 Alto padrão (A)	R\$ 24.240 a R\$ 104.418	R\$ 6.802 a R\$ 29.300	R\$ 811.480 a R\$ 3.495.732
 Médio/alto padrão	R\$ 18.180 a R\$ 24.239	R\$ 5.101 a R\$ 6.801	R\$ 608.602 a R\$ 811.479
 Médio padrão	R\$ 12.120 a R\$ 18.179	R\$ 3.401 a R\$ 5.101	R\$ 463.097 a R\$ 608.601
 Padrão standard	R\$ 6.060 a R\$ 12.119	R\$ 1.700 a R\$ 3.401	R\$ 287.853 a R\$ 463.096
 Padrão econômico	R\$ 2.424 a R\$ 6.059	R\$ 680 a R\$ 1.700	R\$ 115.160 a R\$ 287.852

Potencial por Padrão | Demanda X Oferta

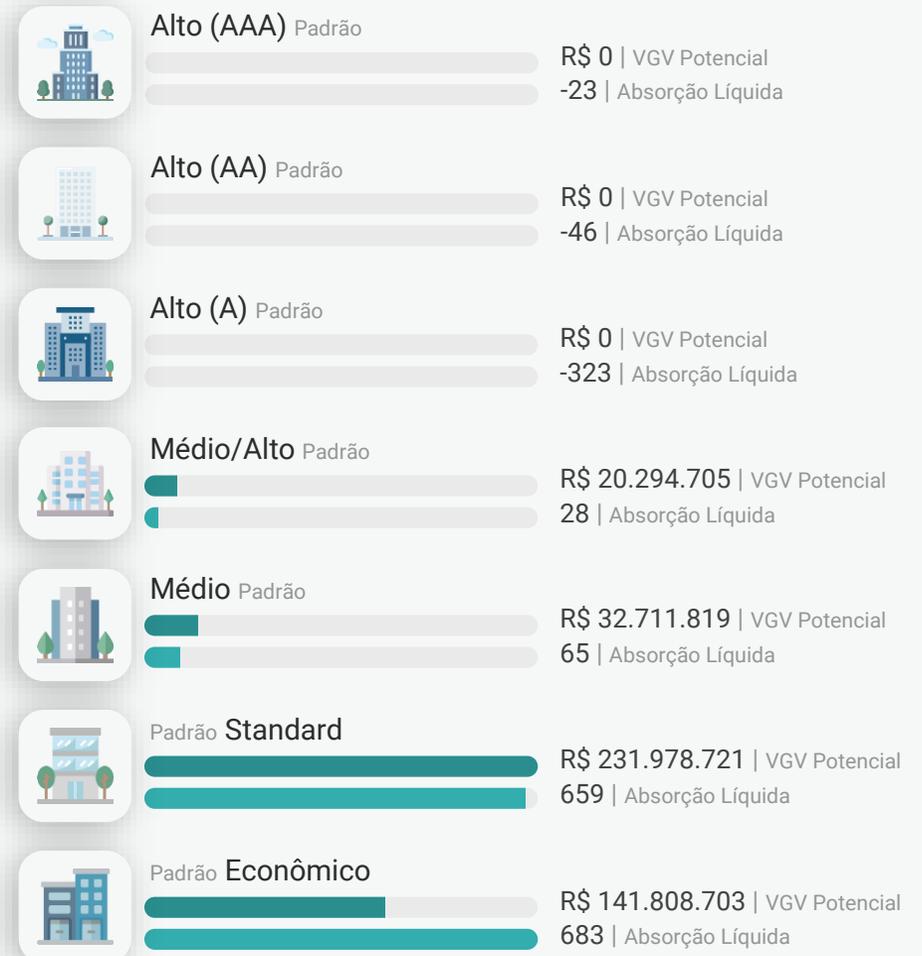
- (AAA) Alto Padrão (AAA) | Mais de R\$ 7.484.831
- (AA) Alto Padrão (AA) | R\$ 3.495.733 a R\$ 7.484.830
- (A) Alto Padrão (A) | R\$ 811.480 a R\$ 3.495.732
- (M.A) Médio/Alto Padrão | R\$ 608.602 a R\$ 811.479
- (M) Médio Padrão | R\$ 463.097 a R\$ 608.601
- (S) Padrão Standard | R\$ 287.853 a R\$ 463.096
- (E) Padrão Econômico | R\$ 115.160 a R\$ 287.852

Quadro Comparativo Oferta X Demanda



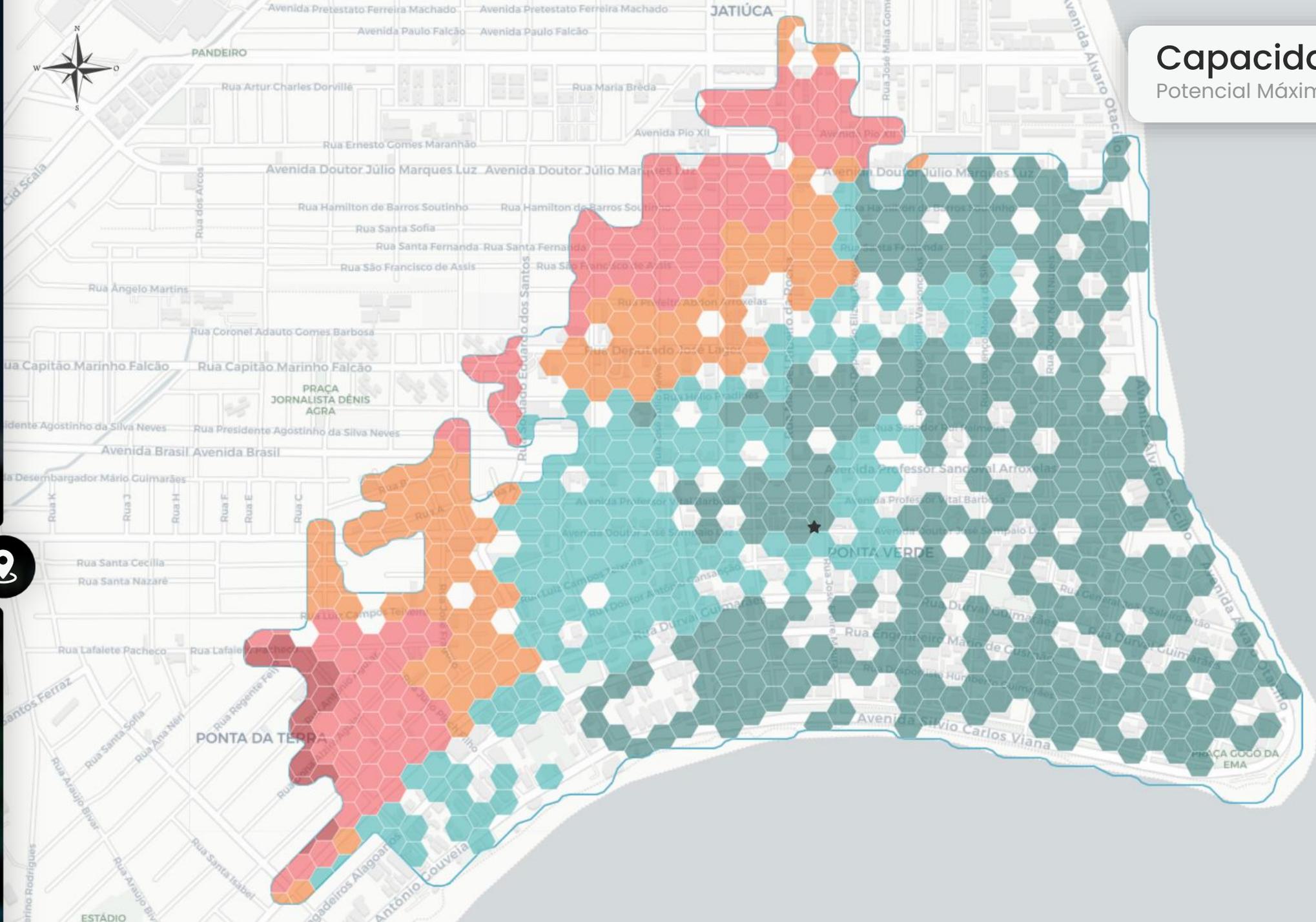
*Fator 4: para cada 4 famílias, 1 é potencial comprador.

VGV e Absorção em Potencial Potencial por Padrão



Capacidade Compra

Potencial Máximo de Compra



Poder de compra:

- Alto (AAA)
MAIS DE
R\$ 7.484.831
- Alto (AA)
R\$ 3.495.733
A R\$ 7.484.830
- Alto (A)
R\$ 811.480
A R\$ 3.495.732
- Médio/Alto
R\$ 608.602
A R\$ 811.479
- Médio
R\$ 463.097
A R\$ 608.601
- Standard
R\$ 287.853
A R\$ 463.096
- Econômico
R\$ 115.160
A R\$ 287.852

★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

Dados
insuficiente na
região

FAROL DE PONTA VERDE

Potencial por Padrão | Demanda X Oferta

- (AAA) Alto Padrão (AAA) | Mais de R\$ 7.484.831
- (AA) Alto Padrão (AA) | R\$ 3.495.733 a R\$ 7.484.830
- (A) Alto Padrão (A) | R\$ 811.480 a R\$ 3.495.732
- (M.A) Médio/Alto Padrão | R\$ 608.602 a R\$ 811.479
- (M) Médio Padrão | R\$ 463.097 a R\$ 608.601
- (S) Padrão Standard | R\$ 287.853 a R\$ 463.096
- (E) Padrão Econômico | R\$ 115.160 a R\$ 287.852



Ranking de Padrões Por VGV e Absorção



Análise do Ranqueamento

A análise do ranqueamento da isócrona revela um cenário promissor para investimentos imobiliários em padrões específicos, enquanto outros apresentam desafios significativos. O padrão Standard destaca-se como a melhor opção para investimento, com um potencial de compra de 659 unidades e uma absorção considerada muito alta. Este padrão tem a capacidade de gerar um VGV de R\$ 231.978.721, com um preço médio de R\$ 352.016 por unidade, sugerindo uma forte demanda reprimida que pode ser explorada eficazmente pelos investidores. Esse dado é consistente com o perfil demográfico anteriormente analisado, onde há uma prevalência de domicílios com rendas medianas, sugerindo uma adequação ao poder aquisitivo local.

Em segundo lugar, o padrão Econômico também apresenta uma absorção muito alta, com um potencial de compra de 683 unidades, resultando em um VGV de R\$ 141.808.703. O preço médio de R\$ 207.626 por unidade torna este padrão acessível, alinhando-se com a significativa parcela da população com renda mais modesta, mas ainda assim interessada em adquirir imóveis. A presença de muitos domicílios com renda de padrão econômico reforça a viabilidade desse investimento.

Análise do Ranqueamento

O padrão Médio/Alto, embora com um menor potencial de compra de 28 unidades, ainda apresenta uma absorção alta, sugerindo que há um nicho específico que busca por imóveis nessa faixa de preço. O VGV gerado seria de R\$ 20.294.705, com um preço médio por unidade de R\$ 724.811. Este padrão pode atrair a parcela da população que está em ascensão econômica e busca por um upgrade em suas condições de moradia.

No entanto, os padrões Alto AAA, Alto AA e Alto A apresentam uma situação crítica, com potenciais de compra negativos e nenhuma absorção. Esses resultados indicam um excesso de oferta em relação à demanda, refletindo um mercado saturado ou com produtos desalinhados às necessidades locais. Não há geração de VGV para esses padrões, e o mercado não justifica novos investimentos nessa faixa de preço, corroborando com a ausência de domicílios com renda de alto padrão na isócrona.

A análise conclui que os investidores devem focar em padrões que apresentem alta absorção e um potencial de compra positivo. Investir no padrão Standard e Econômico parece ser a estratégia mais segura e alinhada com a demanda existente, enquanto novos empreendimentos em padrões mais altos devem ser cuidadosamente reconsiderados ou reestruturados para atender às reais demandas da população local.



CAMADA
OFERTAS TERRENO LIVRE



ÁREA DE INFLUÊNCIA





Oportunidades no Terreno Livre

Este segmento é dedicado à visualização das oportunidades de negócios disponibilizadas pelo Terreno Livre, empresa especializada na prospecção de terrenos para empresas, em todo território nacional.

Com a colaboração entre o Grupo Prospecta e o Terreno Livre, será possível consultar as oportunidades existentes, entendendo o perfil de comercialização de cada negócio.

O acesso à oportunidade, canal de comunicação com o ofertante, com análises aprofundadas em mapa, envio de propostas e reuniões com proprietários - poderão ser feitos dentro da plataforma Terreno Livre, após clicar no link interativo de cada negócio.

Oportunidades no Terreno Livre | Características

■ Acima da mediana ■ Abaixo da mediana

 0
Total de terrenos

 R\$ 0
Média do preço

 0 m²
Média do M²

Terrenos por preço

R\$ 123.456 à R\$ 456.789 0,0%

R\$ 123.456 à R\$ 456.789 0,0%

R\$ 123.456 à R\$ 456.789 0,0% *Sem dados*

R\$ 123.456 à R\$ 456.789 0,0%

R\$ 123.456 à R\$ 456.789 0,0%

* Considera apenas valores válidos

Terrenos por metragem

12m² à 123m² 0,0%

12m² à 123m² 0,0%

12m² à 123m² 0,0% *Sem dados*

12m² à 123m² 0,0%

12m² à 123m² 0,0%

* Considera apenas valores válidos

Terrenos por modalidade

Sem dados

0,0%

0,0%

0,0%

Venda

Locação

Venda e Locação

Terrenos disponíveis para permuta

Sem dados
Disponíveis para permuta

Considerações Finais

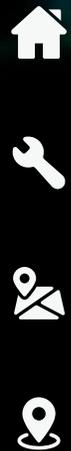


O estudo preliminar do mercado imobiliário na área delimitada pela isócrona de 1,5 km a partir das coordenadas fornecidas revela um cenário promissor para investidores, especialmente nos segmentos de padrão Standard e Econômico. Com uma população expressiva de gerações Y e X, que juntas representam mais de 60% da população total, a demanda potencial por imóveis é significativa. Esses grupos etários frequentemente buscam independência habitacional, seja através de upgrades ou pela aquisição de imóveis menores, com apoio financeiro familiar.

Um dado relevante é a predominância de domicílios com dois moradores, que representam 26,88% do total. Isso sugere uma tendência para imóveis compactos, que atendam a jovens em ascensão econômica. Além disso, a alta quantidade de domicílios próprios e quitados, juntamente com um déficit imobiliário de 27,42%, indica uma demanda reprimida significativa que pode ser explorada.

Quanto às ofertas de imóveis usados, o padrão Alto A domina o mercado, mas não apresenta absorção significativa, o que pode ser um indicativo de saturação nesse segmento específico. Por outro lado, os padrões Standard e Econômico destacam-se pela alta absorção, sugerindo uma demanda não só presente, mas ativa e em busca de novas oportunidades. O potencial de compra para o padrão Standard é de 659 unidades, podendo gerar um VGV de aproximadamente R\$ 231.978.721, enquanto o padrão Econômico apresenta um potencial de 683 unidades com um VGV de R\$ 141.808.703.

Assim, para os investidores, o foco em empreendimentos de padrão Standard e Econômico parece ser uma estratégia acertada, com o potencial de atender a uma demanda latente e gerar um retorno significativo sobre o investimento. No entanto, é crucial aprofundar este estudo para validar a intenção de compra e compreender os atributos ideais que oferecem maior percepção de valor ao público-alvo.



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: 06/03/2025 às 16:27

Termina em: 05/05/2025 às 16:27

Fontes

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

EMPRESAS GEORREFERENCIADAS: Receita Federal 12/2021;

GEORREFERENCIAMENTOS: Empresas. Here Maps 2023;

OFERTAS TERCEIROS DA ISÓCRONA: Fontes diversas, divulgações em sites de ofertas no 4º trimestre de 2024;

TAXAS REFERÊNCIAS PARA TABELA DE SIMULAÇÃO: Caixa Econômica Federal em 06/02/2025;

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

RELATÓRIO

VOCACIONAL

Obrigado!

Realização



Prospecta

