

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



+ 3200
de unidades comerciais
analisadas



+ 60 MIL
unidades residenciais
analisadas



+10
comunidades
planejadas
estudadas



+16 MIL
entrevistas por ano



5.570 cidades
única empresa que já
analisou todo território
nacional



+ 600
residenciais
sênior
trabalhados



+ 5 Mil
unidades hoteleiras
estudadas



ALGUNS CASES DE SUCESSO



Conheça um
pouco mais



TREINAMENTOS

Cursos e Mentorias

CRISTIANO RABELO

CEO e fundador das empresas integrantes do **Grupo Prospecta** (Empresa especializada em Inteligência de Mercado, Estruturação de Negócios e Estudos de Viabilidade para o segmento de Real State).

Atualmente é professor convidado da **FGV** - Fundação Getúlio Vargas no MBA Gestão de Negócios Imobiliários e da Construção Civil e professor no MBA em Negócios e Finanças de Real Estate da **Universidade de Paris-SP**.

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



+5MIL

INSCRITOS QUALIFICADOS NO YOUTUBE



+31MIL

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





RELATÓRIO
ACIO
POLOGIA PRÉ



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 quanto 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
-  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



Análise da Área de Influência

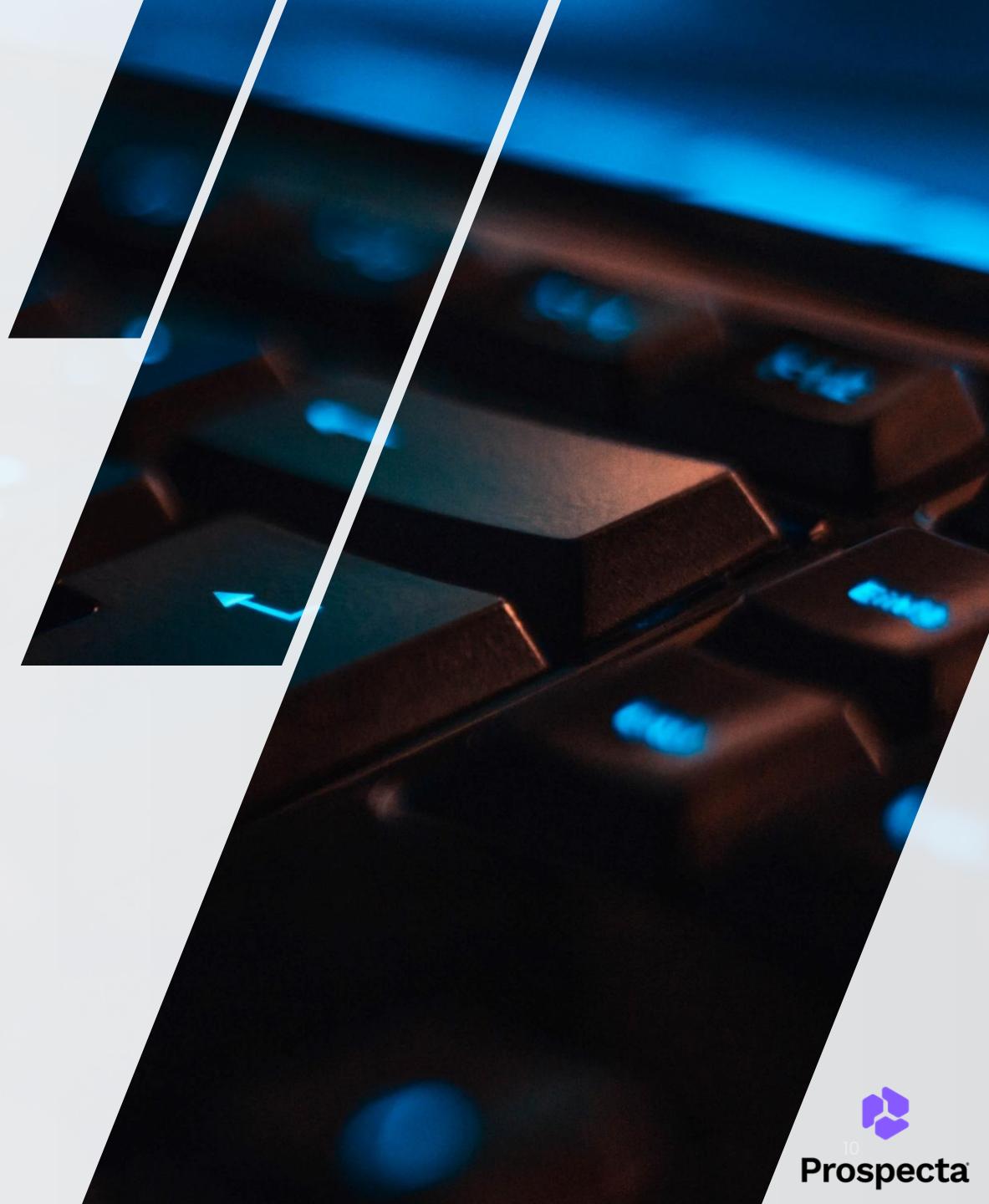
SEÇÃO

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



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%	R\$ 226.646	R\$ 26.054.201
 Alto padrão (AA)	SAC	28,06%	20,00%	360 meses	0,8096%	R\$ 51.169	R\$ 5.882.197
 Alto padrão (A)	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8096%	R\$ 14.198	R\$ 1.693.987
 Médio/alto padrão	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8096%	R\$ 7.024	R\$ 838.040
 Médio padrão	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,8096%	R\$ 5.075	R\$ 605.462
 Padrão standard	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,6798%	R\$ 3.190	R\$ 434.374
 Padrão econômico	SAC	28,06%	20,00%	420 meses	0,5002%	R\$ 1.561	R\$ 264.360



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:

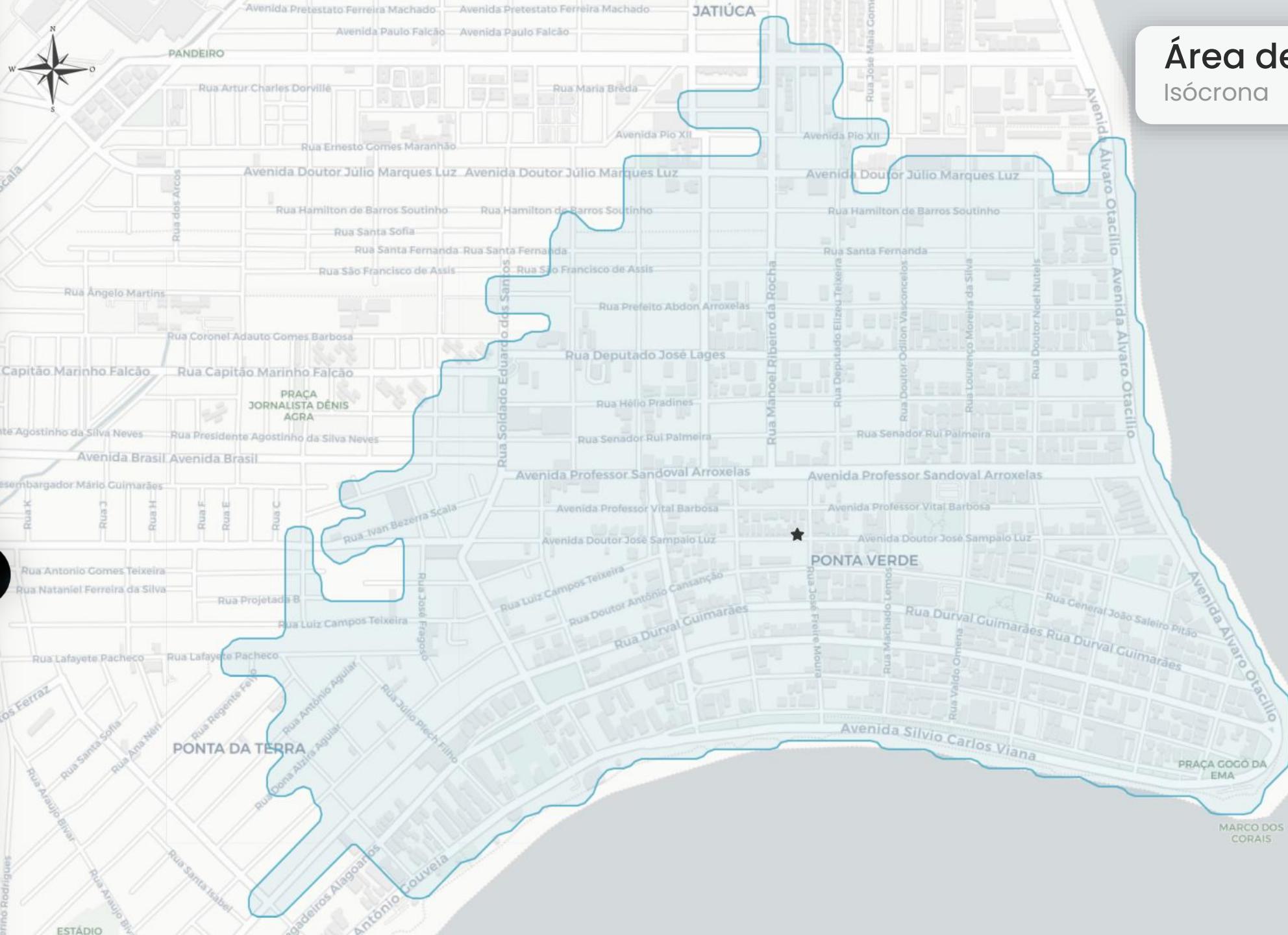


Isócrona de
1,5 km

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



CAMADA
ANÁLISE DEMANDA



ÁREA DE INFLUÊNCIA



Prospecta



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.



Domicílios no déficit imobiliário

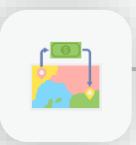
- Para composição do déficit imobiliário, leva-se em conta todas as famílias que residem em domicílios alugados e domicílios cedidos. Esse agrupamento permitirá entender os potenciais compradores com perfil de primeira residência.

Variáveis Demanda | Perfil Sociodemográfico



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.



TGCA famílias e renda média

- A análise da Taxa Geométrica de Crescimento Anual (TGCA), tanto de famílias quanto de renda, foi realizada em nível de setor censitário, garantindo a compatibilidade entre a base de 2010 e a de 2024, originalmente estruturada em H3. O crescimento de famílias nos setores indica maior demanda habitacional e aponta regiões com potencial de expansão para novos empreendimentos. Já a evolução da renda média familiar, corrigida pela inflação, mostra a valorização econômica local e a capacidade de compra das famílias. Em conjunto, esses indicadores oferecem uma visão sólida e comparável da evolução demográfica e econômica, permitindo identificar setores mais atrativos para investimentos e orientar estratégias imobiliárias com maior precisão.



Densidade de famílias por padrão

- Distribuição espacial dos domicílios de acordo com o padrão de renda. Cada mapa demonstra a concentração territorial para uma classe específica, permitindo a identificação de padrões de organização socioeconômica na área de estudo.

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\$ 254.160	Mais de R\$ 71.317	Mais de R\$ 8.198.313
 Alto padrão (AA)	R\$ 112.960 a R\$ 254.160	R\$ 31.697 a R\$ 71.317	R\$ 3.781.704 a R\$ 8.198.312
 Alto padrão (A)	R\$ 28.240 a R\$ 112.960	R\$ 7.924 a R\$ 31.697	R\$ 945.427 a R\$ 3.781.703
 Médio/alto padrão	R\$ 21.180 a R\$ 28.240	R\$ 5.943 a R\$ 7.924	R\$ 709.070 a R\$ 945.426
 Médio padrão	R\$ 14.120 a R\$ 21.180	R\$ 3.962 a R\$ 5.943	R\$ 539.560 a R\$ 709.069
 Padrão standard	R\$ 7.060 a R\$ 14.120	R\$ 1.981 a R\$ 3.962	R\$ 335.408 a R\$ 539.559
 Padrão econômico	R\$ 2.824 a R\$ 7.060	R\$ 792 a R\$ 1.981	R\$ 134.163 a R\$ 335.407

Perfil da Demanda | Gerações de Idade

Classificação:



Geração Z
De 10 a 24 Anos

19,4%

6.632



Geração Y
De 25 a 39 Anos

29,1%

9.927



Geração X
De 40 a 59 Anos

36,4%

12.405



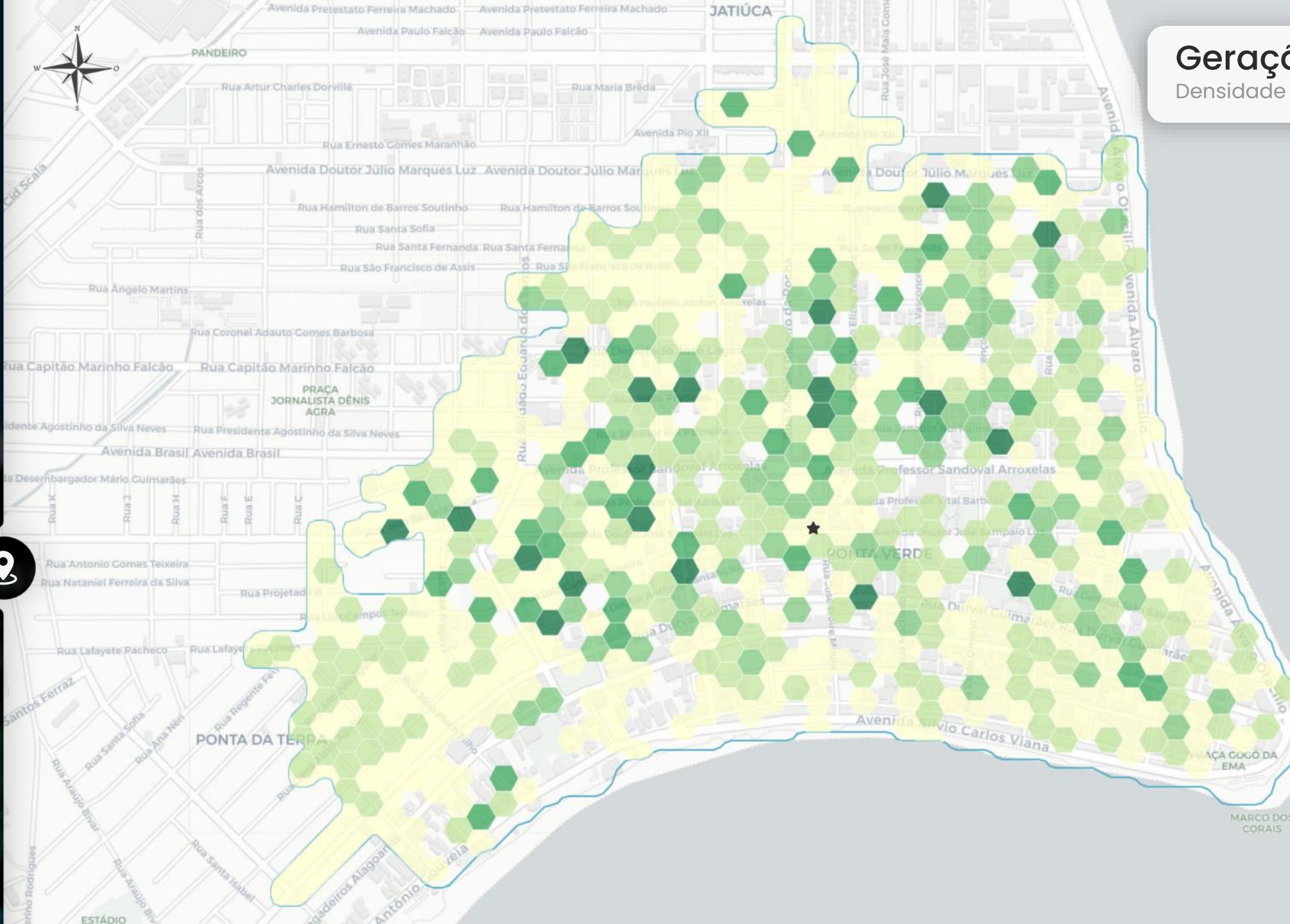
Baby Boomers
De 60 a 74 Anos

15,1%

5.138

Geração Y + X

Densidade de Pessoas 25 a 59 Anos



Quantidade de pessoas no hexágono

ALTA DENSIDADE

270

143

82

48

21

0

BAIXA DENSIDADE

★ Área de estudo

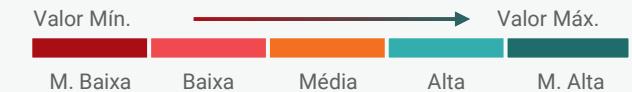
1,5 km
(Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE

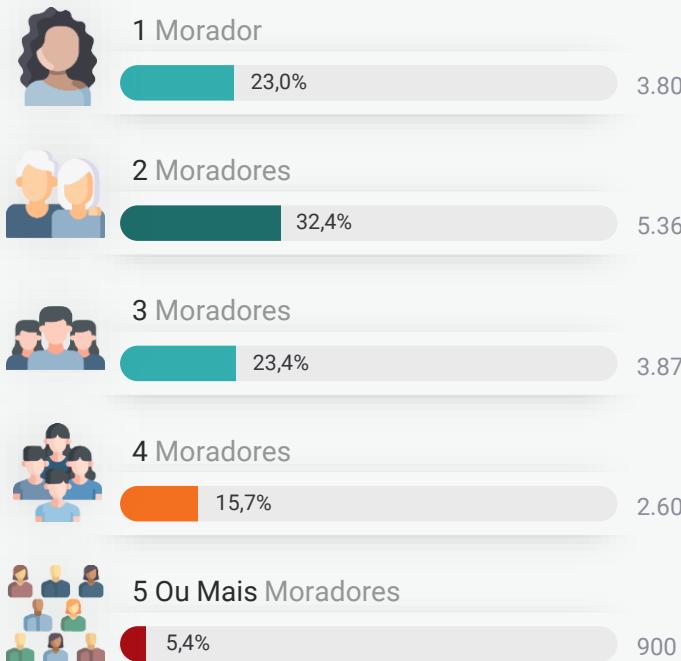
Perfil da Demanda |

Densidade Domiciliar e Ocupação do Domicílio

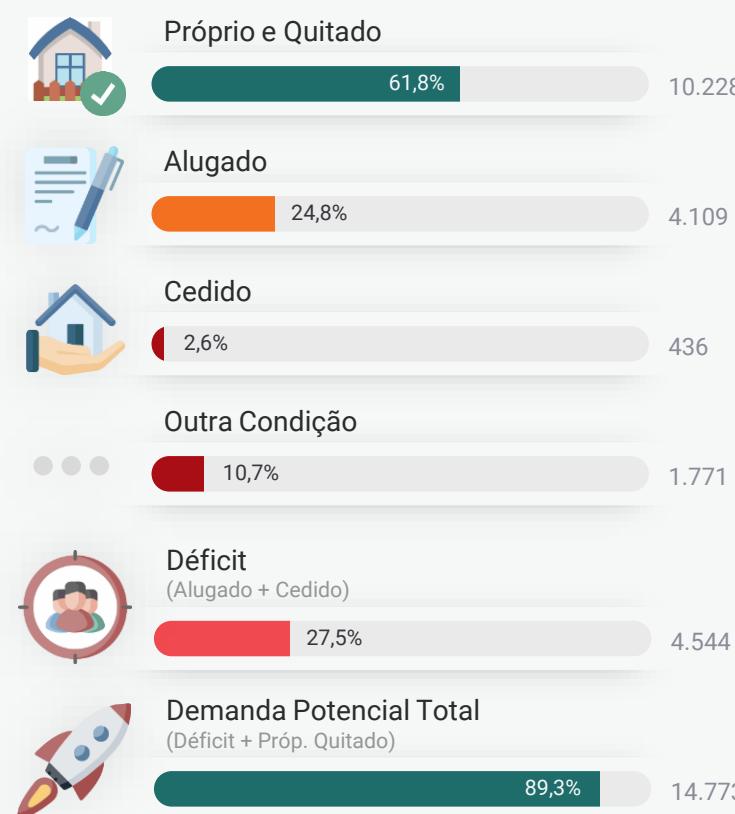
Classificação:

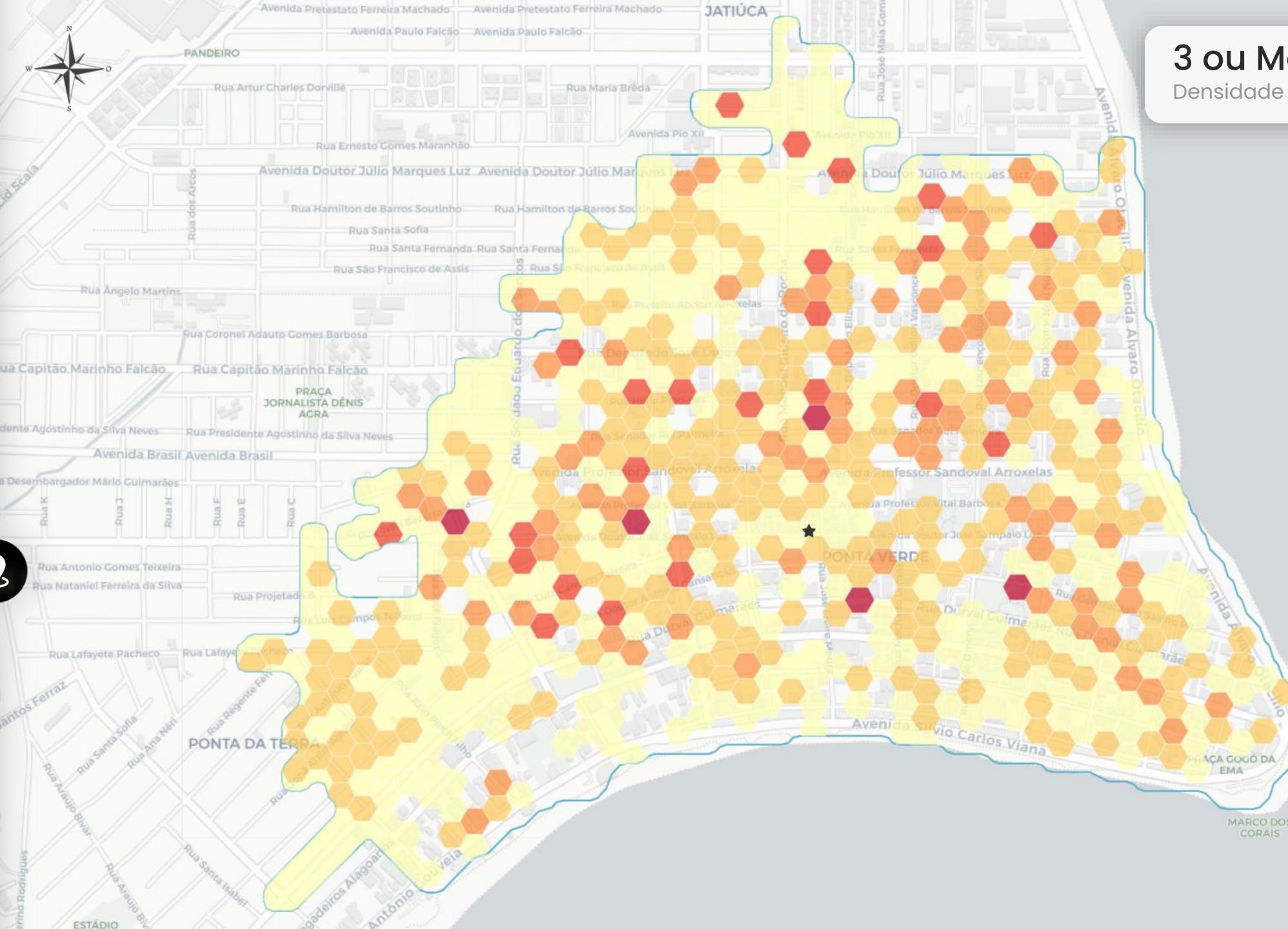


Domicílios Por Número de Moradores



Domicílios Por Condição de Ocupação

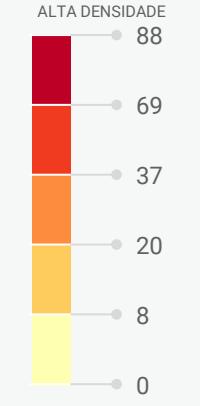




3 ou Mais Moradores

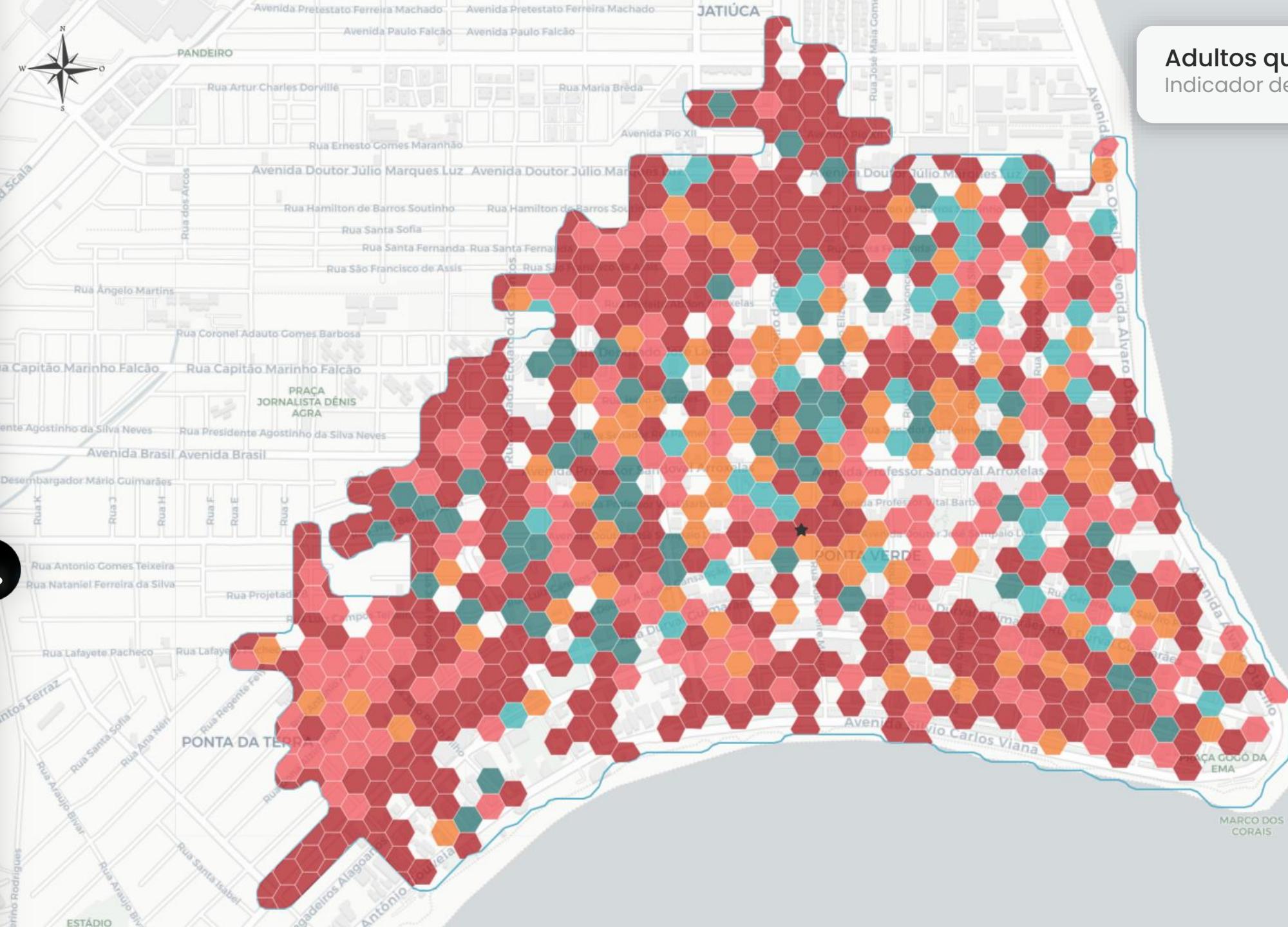
Densidade de Domicílios

Qtd. de domicílios no hexágono



★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)



Adultos que moram com pais

Indicador de densidade

Indicador de densidade

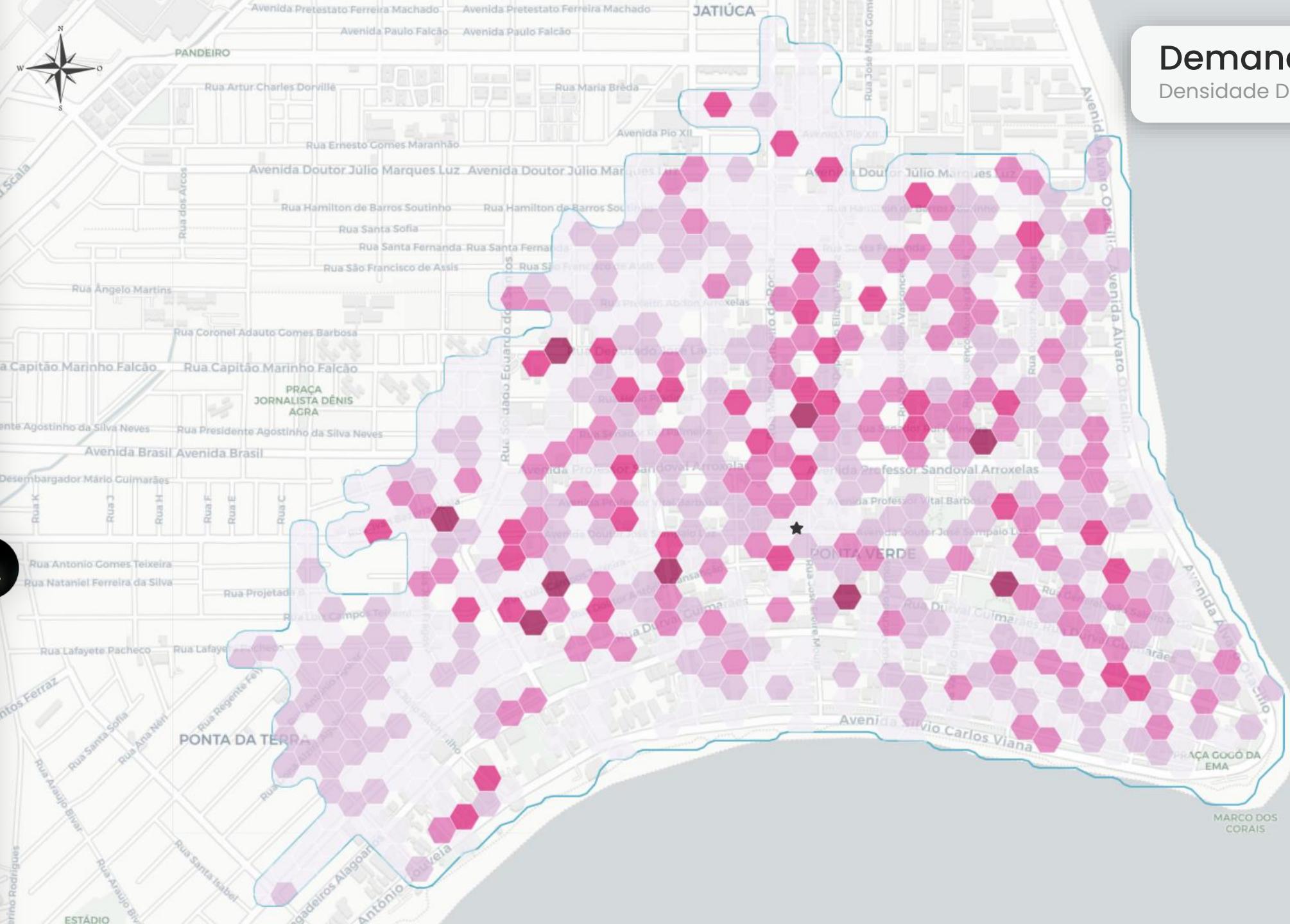
- Muito alto (0,80 a 1,00)
- Alto (0,60 a 0,80)
- Médio (0,40 a 0,60)
- Baixo (0,20 a 0,40)
- Muito baixo (0,00 a 0,20)

★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

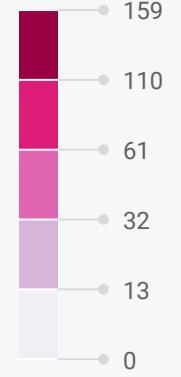
Demanda Potencial

Densidade Déficit + Prop. Quitado



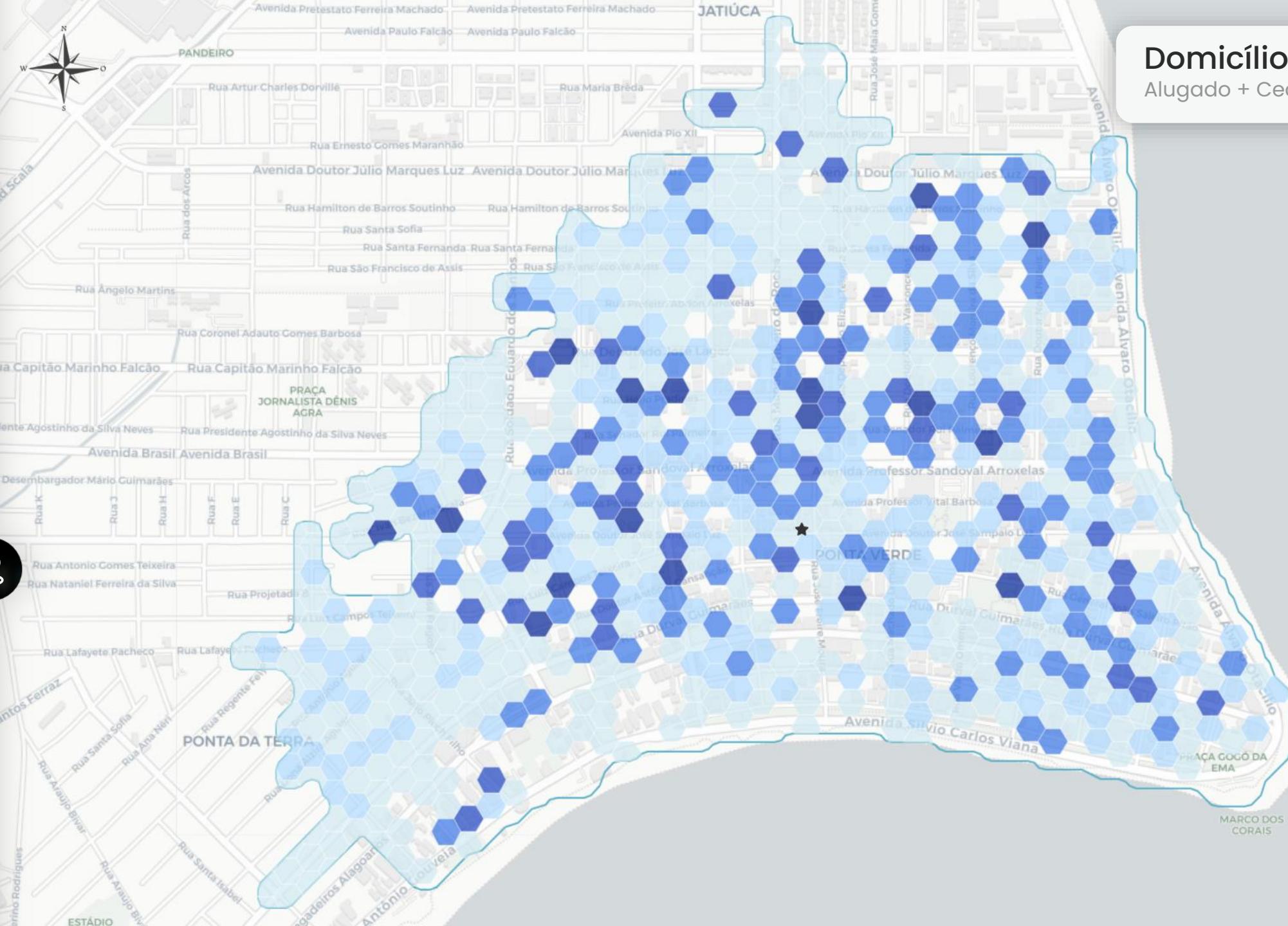
Qtd. de domicílios no hexágono

ALTA DENSIDADE



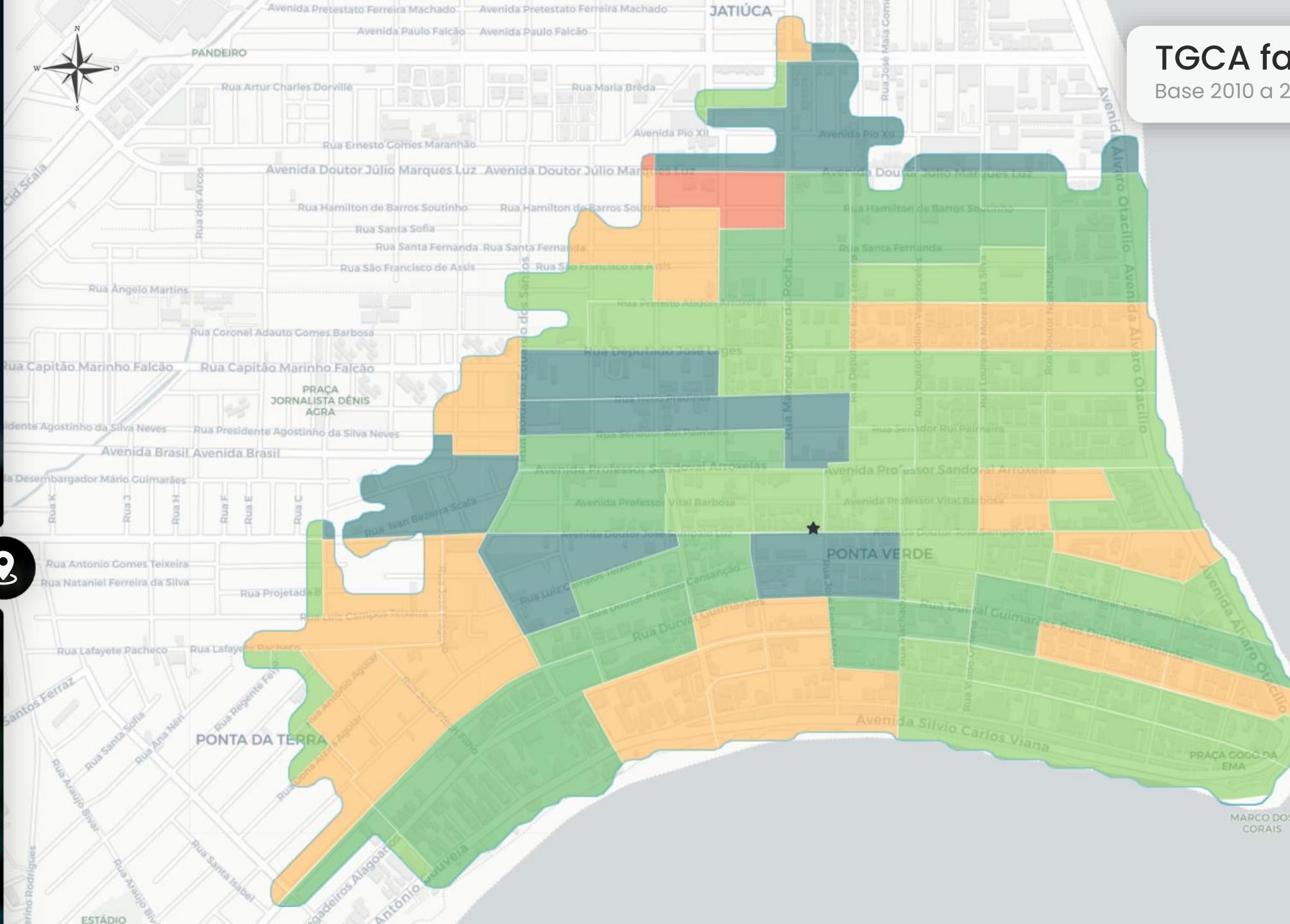
★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)



TGCA famílias

Base 2010 a 2024



TGCA famílias

- maior que 10%
- de 5% a 10%
- de 2% a 5%
- de 0% a 2%
- de -2% a 0%
- de -5% a -2%
- de -10% a -5%
- menor que -10%

★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

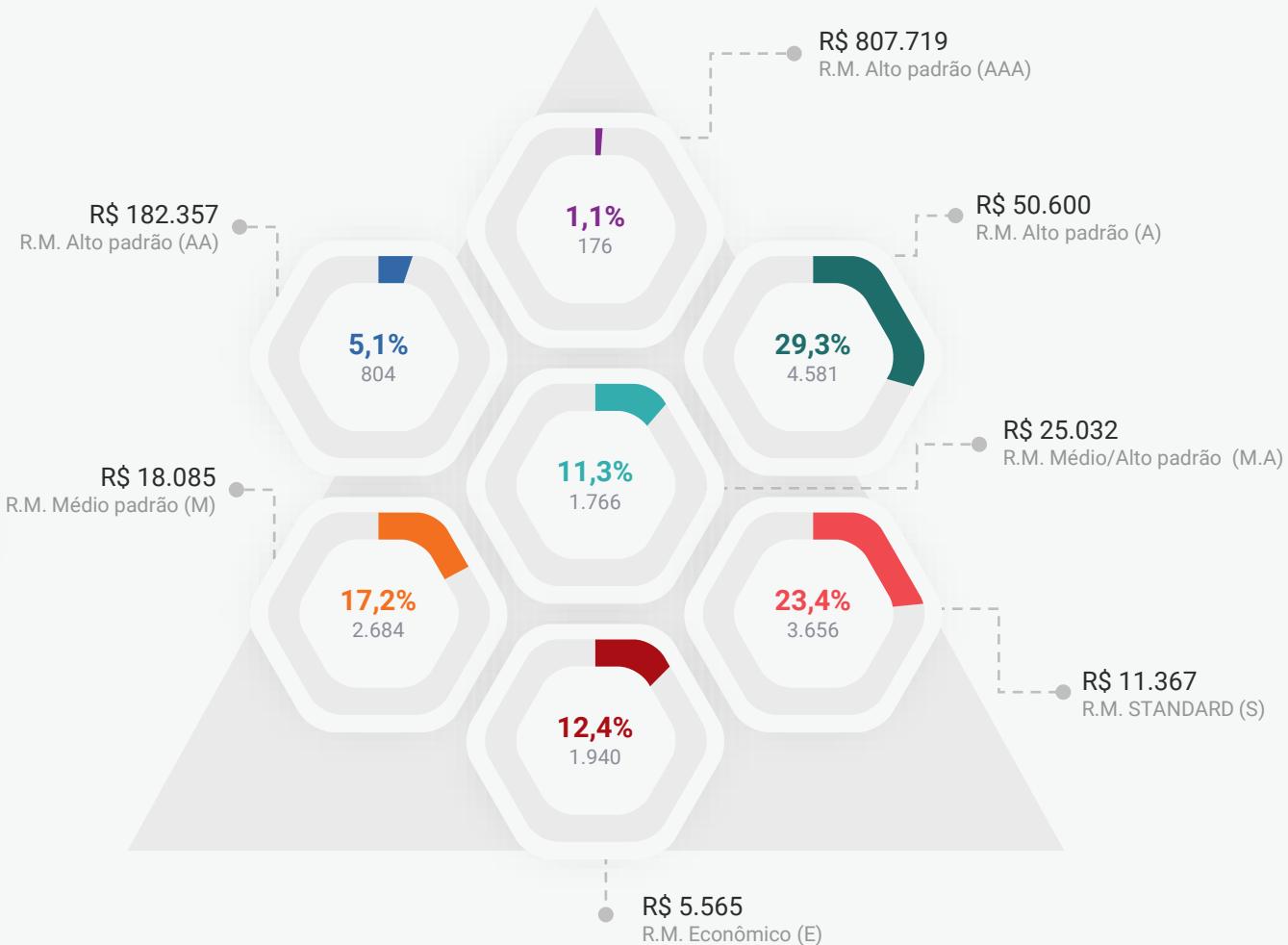
Dados
insuficiente na
região

FAROL DE PONTA
VERDE

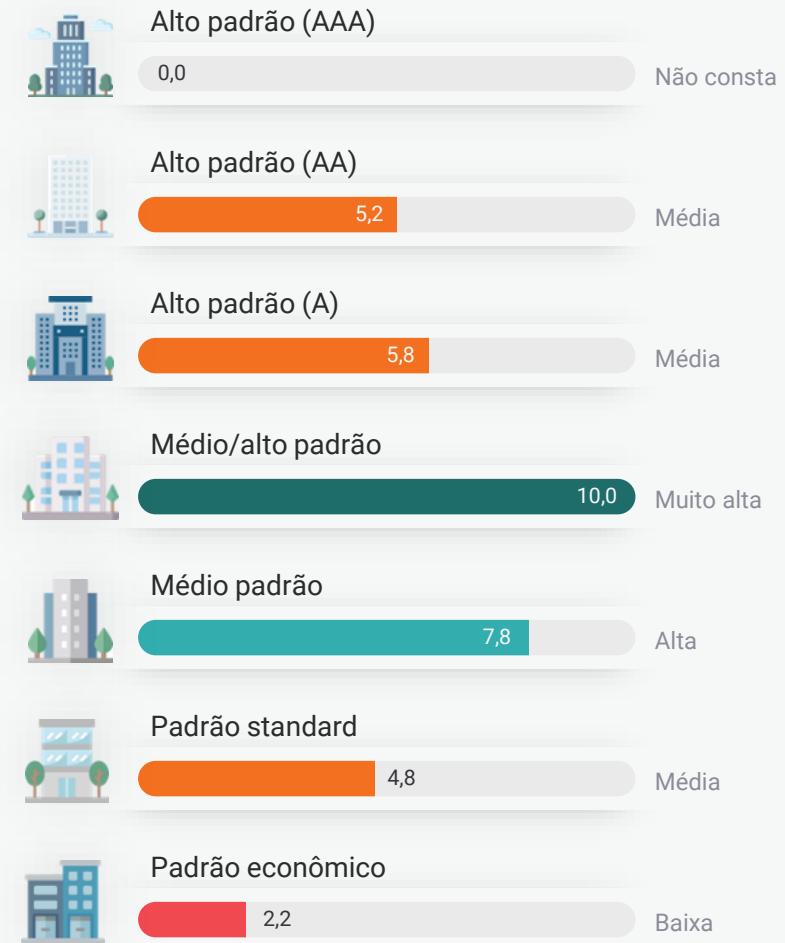
Perfil de Renda por Padrão |

Poder
de Compra

Pirâmide
Concentração de Renda

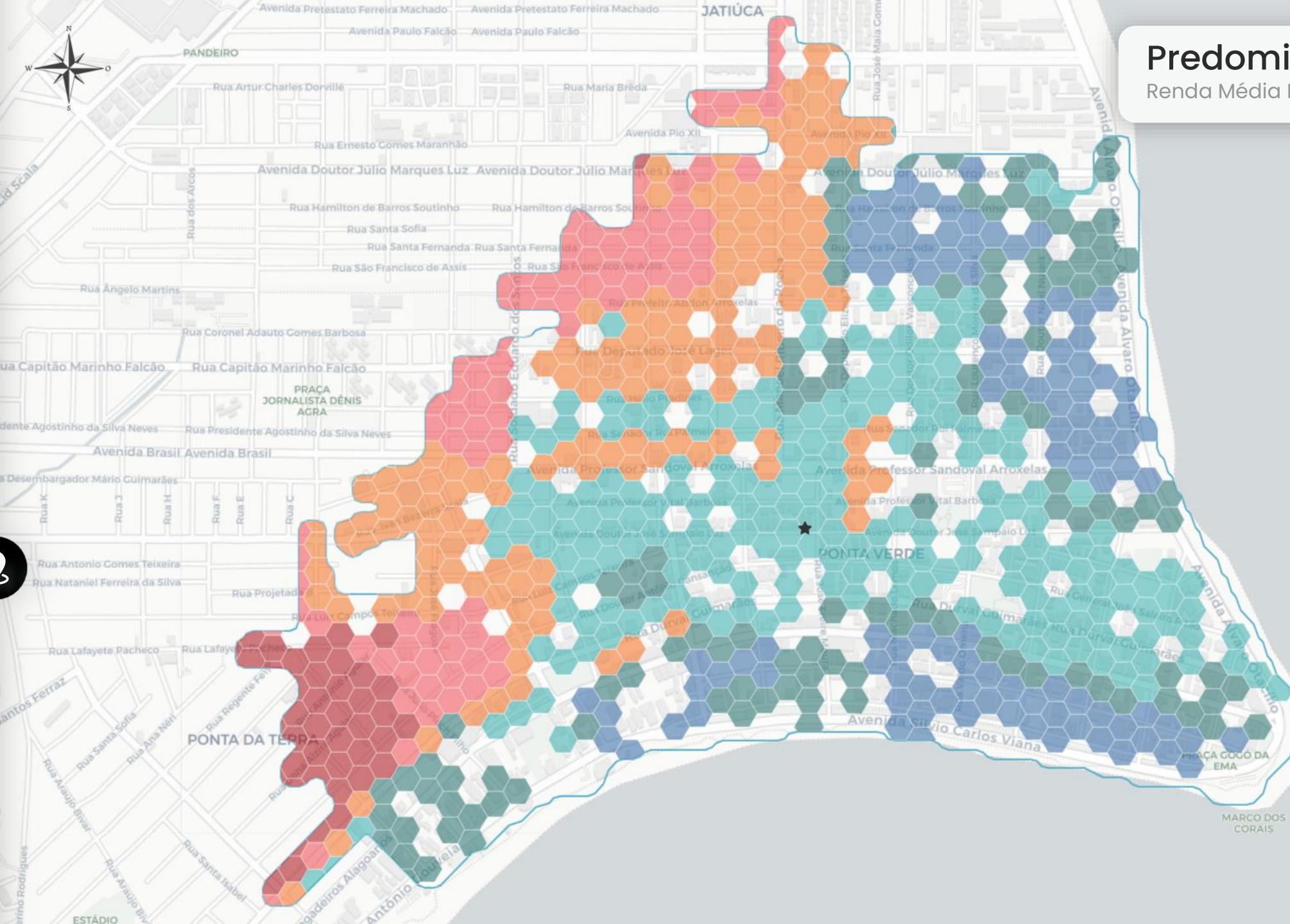


Notas de 0 a 10
Índice de Predominância Territorial (IPT)



Predominância Renda

Renda Média Familiar por Quadras



Renda média das quadras e padrão

Alto (AAA)	MAIS DE R\$ 254.160
Alto (AA)	R\$ 112.960 A R\$ 254.160
Alto (A)	R\$ 28.240 A R\$ 112.960
Médio/Alto	R\$ 21.180 A R\$ 28.240
Médio	R\$ 14.120 A R\$ 21.180
Standard	R\$ 7.060 A R\$ 14.120
Econômico	R\$ 2.824 A R\$ 7.060
Abaixo do Econômico	

★ Área de estudo

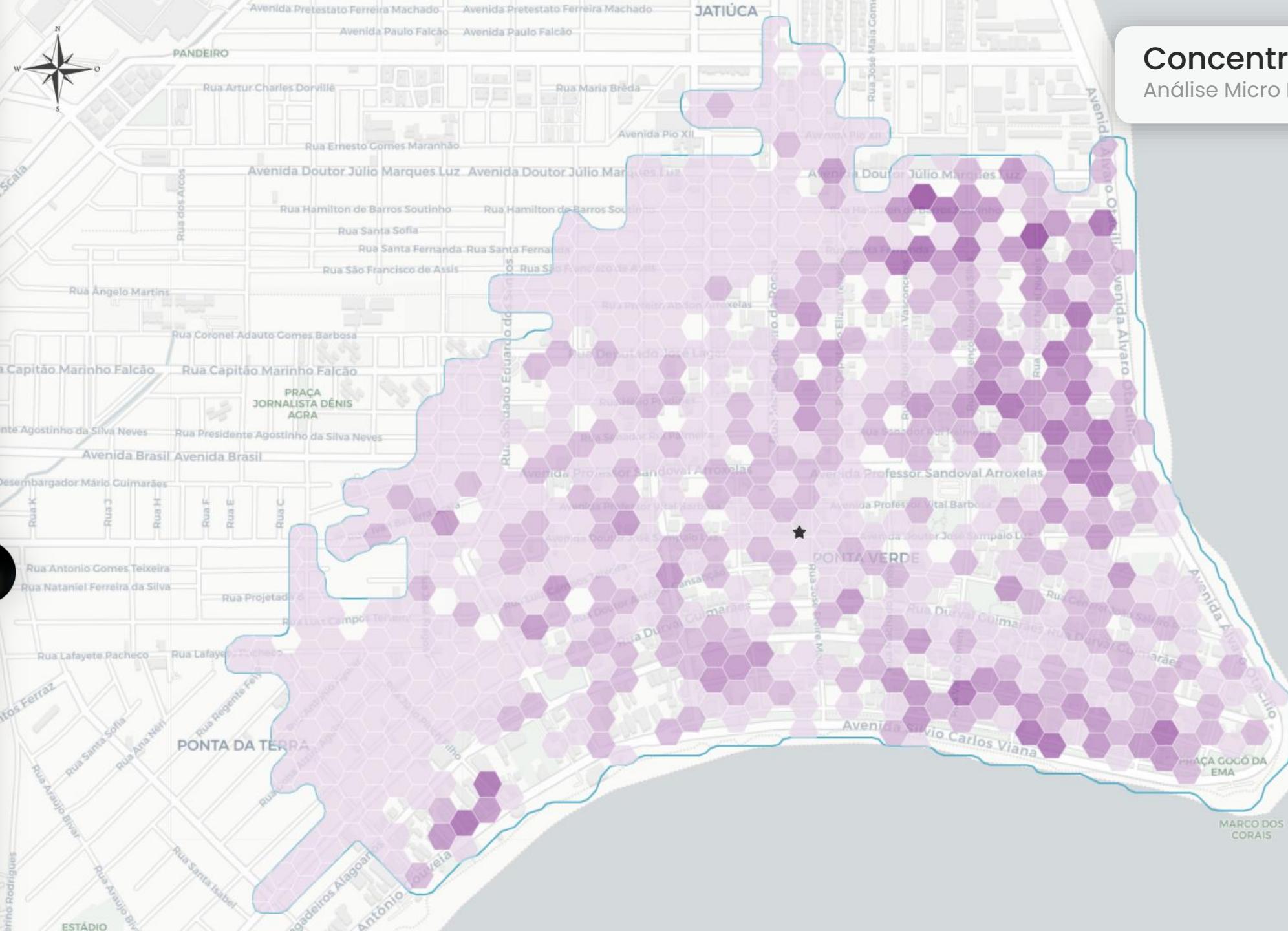
1,5 km
(Área de influência)

Dados insuficiente na região

VERDE

Concentração Renda Bruta

Análise Micro Renda Bruta Familiar



Quantidade de renda bruta no hexágono

ALTA DENSIDADE

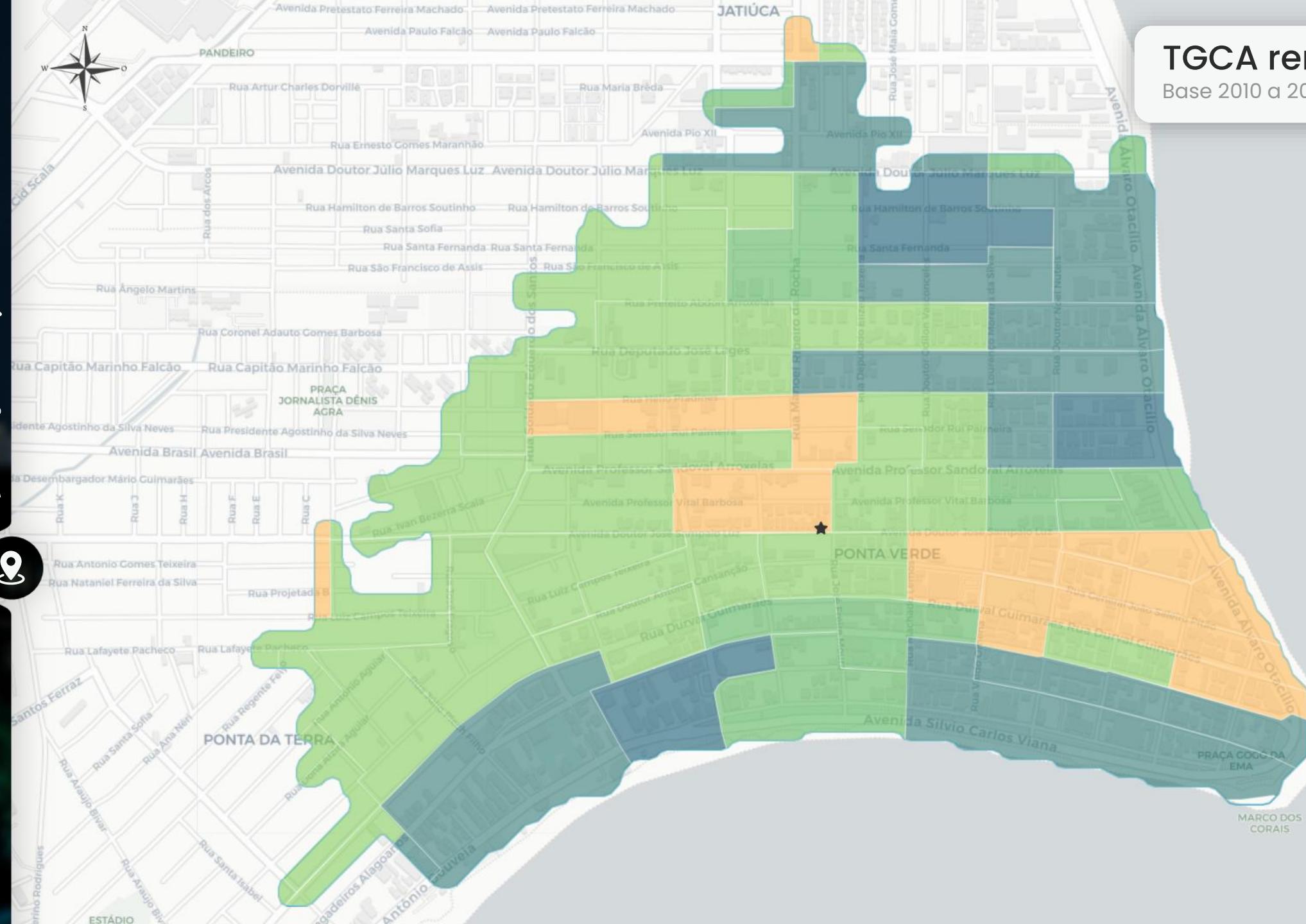
- 14.349.158
- 13.360.303
- 4.865.640
- 2.304.940
- 716.380
- 20

BAIXA DENSIDADE

★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE



TGCA renda média

Base 2010 a 2024

TGCA renda média familiar

- maior que 10%
 - de 5% a 10%
 - de 2% a 5%
 - de 0% a 2%
 - de -2% a 0%
 - de -5% a -2%
 - de -10% a -5%
 - menor que -10%

★ Área de estudo

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

Análise do Perfil da Demanda

Na isócrona de 1,5 km, a estrutura etária e o arranjo domiciliar convergem para um mercado de prédios com forte tração em tipologias compactas. As gerações X e Y somam 65,48% da população (36,37% e 29,11%, respectivamente), perfil que tende a priorizar mobilidade, serviços e eficiência de planta. Em paralelo, domicílios de 1 e 2 moradores são maioria absoluta, com 55,41% (23,01% e 32,40%), sinalizando apetite por studios e 1-2 dormitórios. Ainda assim, os grupos de 3 e 4+ moradores alcançam 44,59% no conjunto, preservando demanda por unidades familiares enxutas, com bom custo de condomínio, segurança e áreas comuns que agreguem conveniência urbana.

A capacidade de compra avança mais rápido que o número de lares, fator crítico para absorção. A renda média subiu de 14,10 para 25,52 salários mínimos entre 2010 e 2024 (+80,95%; TGCA 4,33% a.a.), enquanto os domicílios cresceram 30,17% no período (1,90% a.a.). No corte por faixas, destacam-se o padrão A com 29,35% e IPT médio (5,8), o médio/alto com 11,32% e IPT muito alto (10,0) e o médio com 17,20% e IPT alto (7,8), desenhando corredores de maior profundidade de demanda. Standard reúne 23,42% (IPT 4,8), econômico 12,43% (IPT 2,2) e o segmento AA, com 5,15% (IPT 5,2), aponta nichos viáveis; AAA é residual (1,13%; IPT 0), o que impõe seletividade no topo e precisão de preço por quarteirão.



Análise do Perfil da Demanda

A estrutura de posse reforça a tese de upgrade e de múltiplos canais de saída. Há 61,83% de domicílios próprios e quitados, base com patrimônio para entrada e permutas; 24,84% estão alugados, abrindo espaço para estratégias built-to-rent e locação com opção de compra. O déficit habitacional atinge 27,47% e a demanda potencial para compra de apartamentos é muito ampla, estimada em 89,29% dos domicílios (14.773 lares), o que permite planejar fases com diferentes tickets e linhas de crédito, do econômico e standard ao médio/alto. A combinação de subsídios, crédito privado e repasse em obra tende a sustentar o funil de vendas ao longo do ciclo.

A combinação geracional com o adensamento sugere leitura tática do mix. A predominância de X e Y somada aos lares de 1-2 moradores privilegia produtos compactos, desenhados para jovens em ascensão e casais sem filhos, com ênfase em eficiência de áreas, varandas funcionais e espaços de trabalho. Ao mesmo tempo, a presença relevante de domicílios de 3 e 4+ moradores (44,59%) indica adultos vivendo com os pais e famílias que buscam upgrade, abrindo duas frentes simultâneas: unidades familiares de 2-3 dormitórios para trade-up e apartamentos menores para a saída dos filhos, muitas vezes com apoio financeiro intergeracional. Amenidades como coworking, academia e lazer molhado elevam o valor percebido.



Análise do Perfil da Demanda

Em síntese, o vetor competitivo está no médio e médio/alto onde o IPT é mais denso, com produtos compactos e familiares enxutos que capturem o aumento real de renda. O lançamento deve priorizar eixos com IPT 10 e 7,8 para dar velocidade de venda, reservando séries menores e mais diferenciadas para nichos AA e, em paralelo, volumes calibrados no standard/econômico com alto controle de custo. A TGCA de renda de 4,33% a.a. indica resiliência para repasses; a de domicílios, de 1,90% a.a., sustenta base crescente. Em prédios, a diferenciação por serviços, segurança e mobilidade tende a maximizar VSO e margens, com faseamento que permita captura de demanda por todos os padrões.





CAMADA
CENTRALIDADES



ÁREA DE INFLUÊNCIA

BOTTEGA VENETA

Cartier

FAUCHON
PARIS



Prospecta



Análise das Centralidades

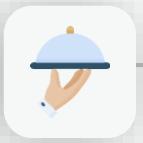
Neste bloco será realizado o mapeamento no que se refere ao ecossistema de comércio e serviços que as pessoas consideram essenciais no entorno da sua residência. É utilizado como referência as pesquisas realizadas pelo Grupo Prospecta em todas as regiões do Brasil nos últimos 4 anos.

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.



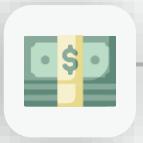
Alimentação

- 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



Suprimentos

- Minimercados
- Pet shop
- Supermercados e Hipermercados



Shopping

- Shopping



Transporte

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

Ecossistema | Comércio e Serviços Essenciais

Classificação:



Alimentação

36,3%

363



Educação

1,9%

19



Serviços Financeiros

1,3%

13



Saúde

24,9%

249



Serviços em Geral

26,5%

265



Shopping

0,0%

0



Suprimentos

7,1%

71



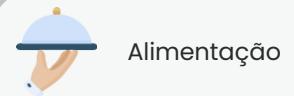
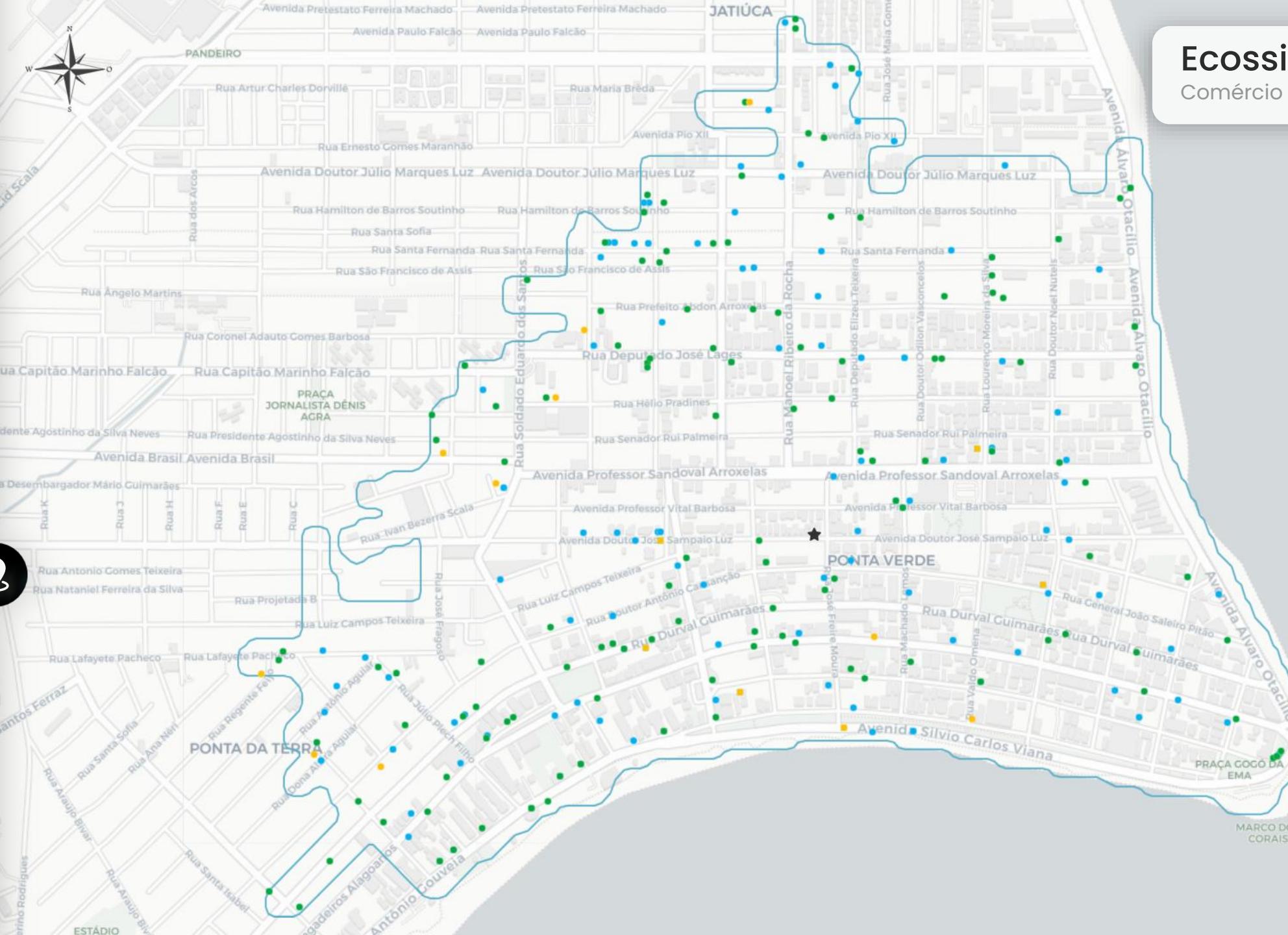
Transporte

1,9%

19

Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



Segmentos:

- Bares
- Lanchonetes
- Restaurantes

★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

FAROL DE PONTA
VERDE

Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



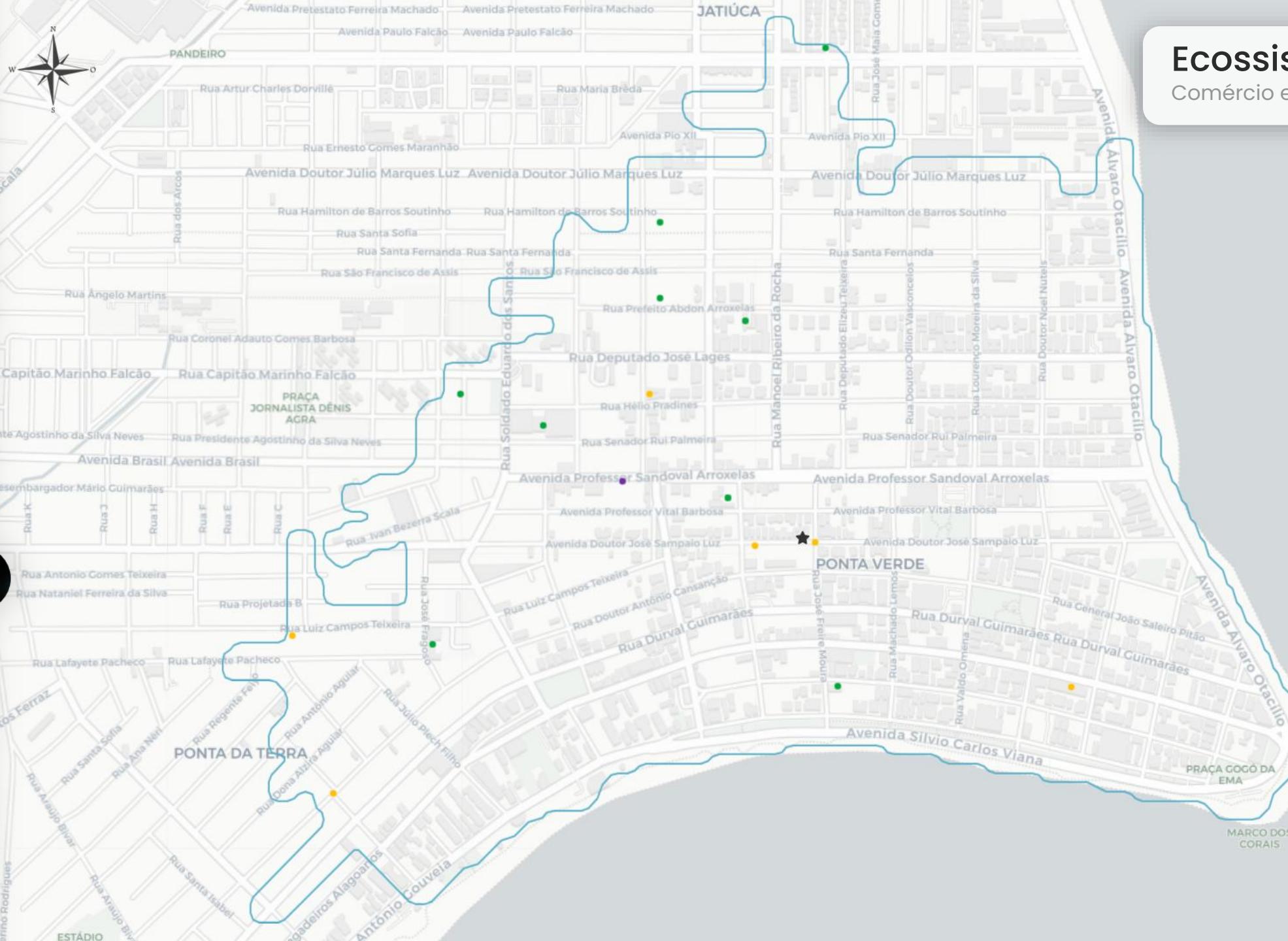
Educação

Segmentos:

- Fund./Médio | Pública
- Fund./Médio | Privada
- Superior | Pública
- Superior | Privada
- Superior | Especial

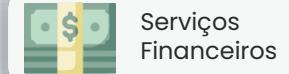
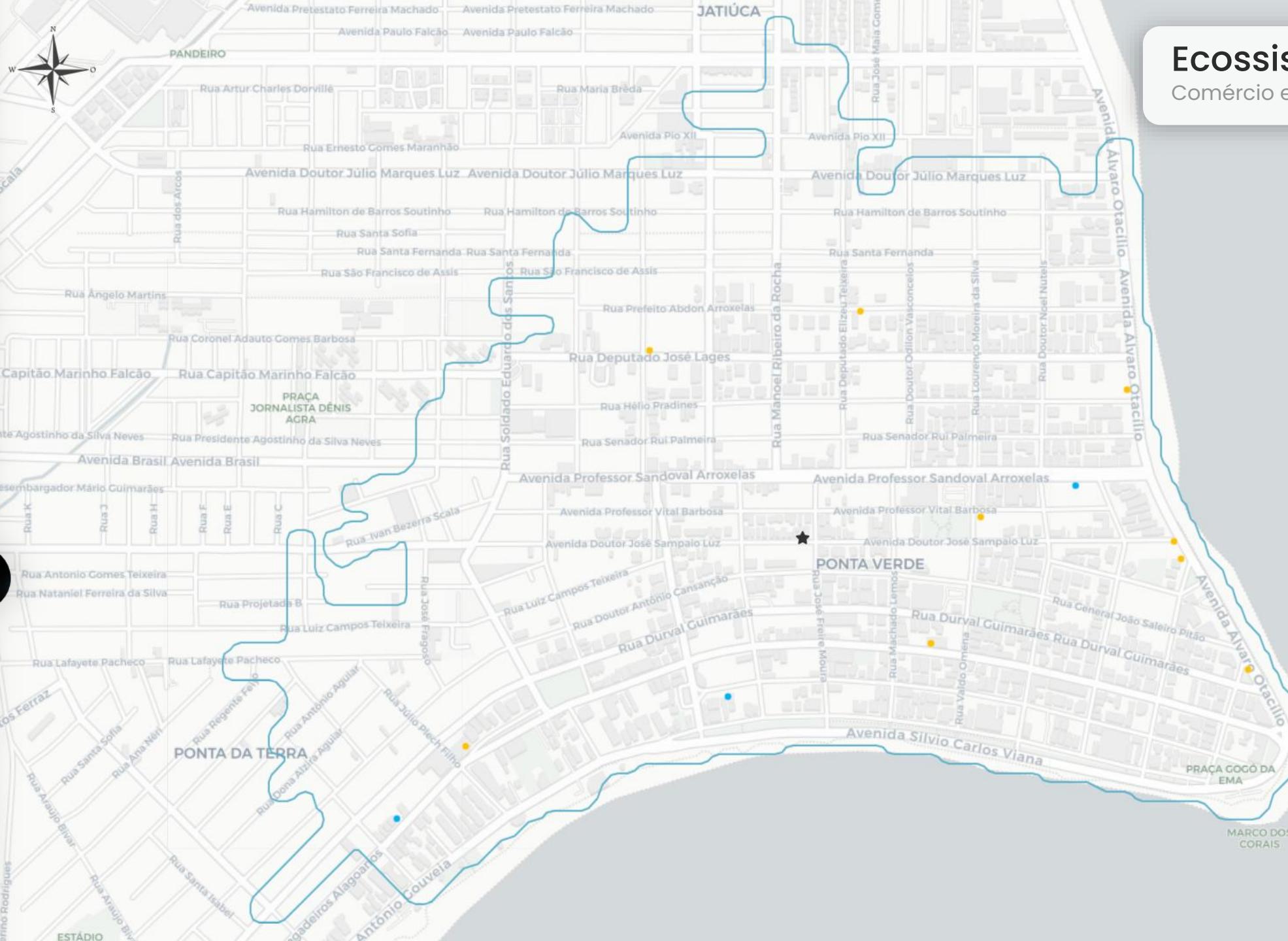
★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)



Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



Serviços
Financeiros

Segmentos:

- Yellow dot: Bancos
- Green dot: Caixas eletrônicos
- Blue dot: Casas lotéricas

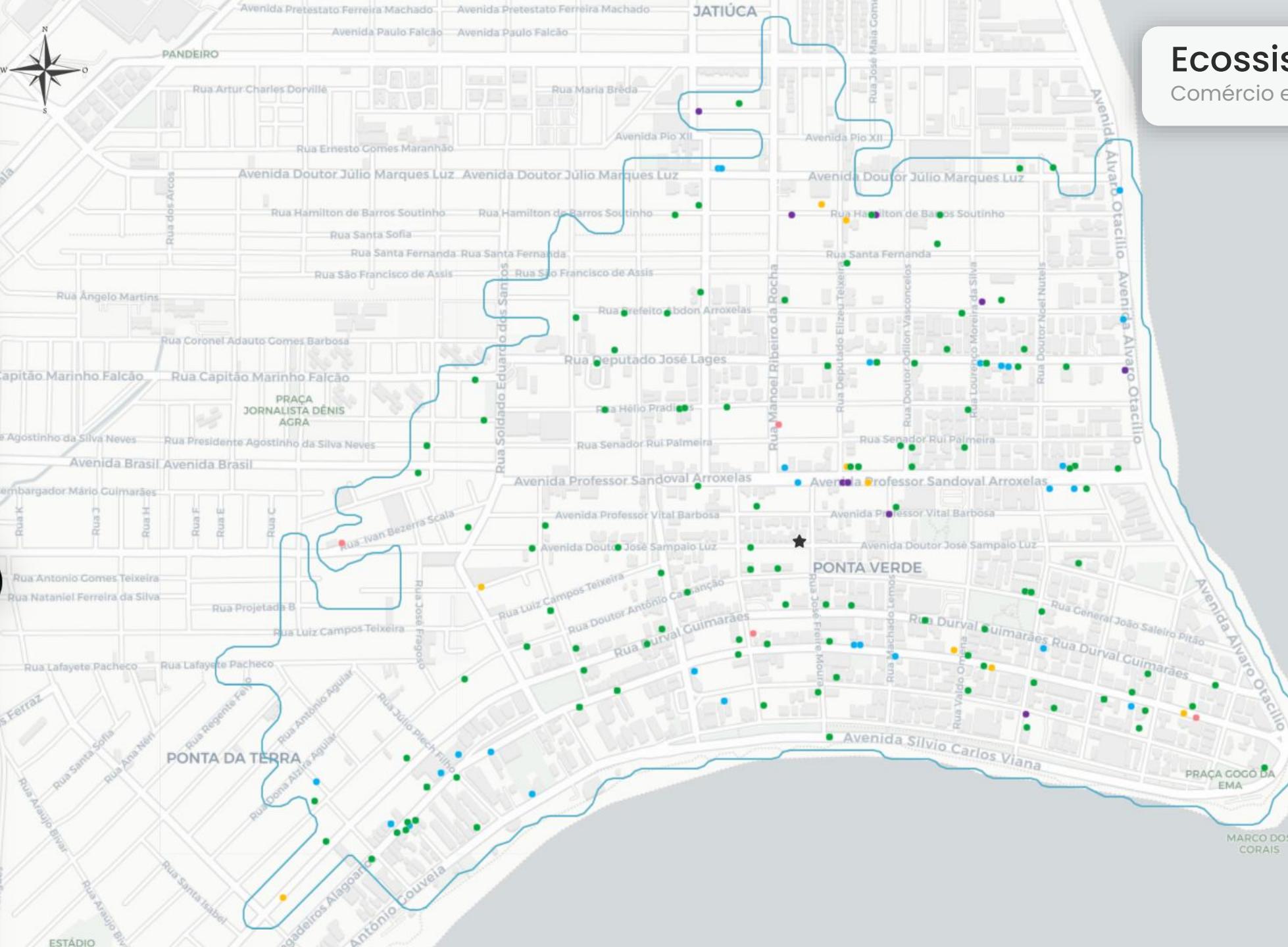
★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

FAROL DE PONTA
VERDE

Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



Saúde

Segmentos:

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

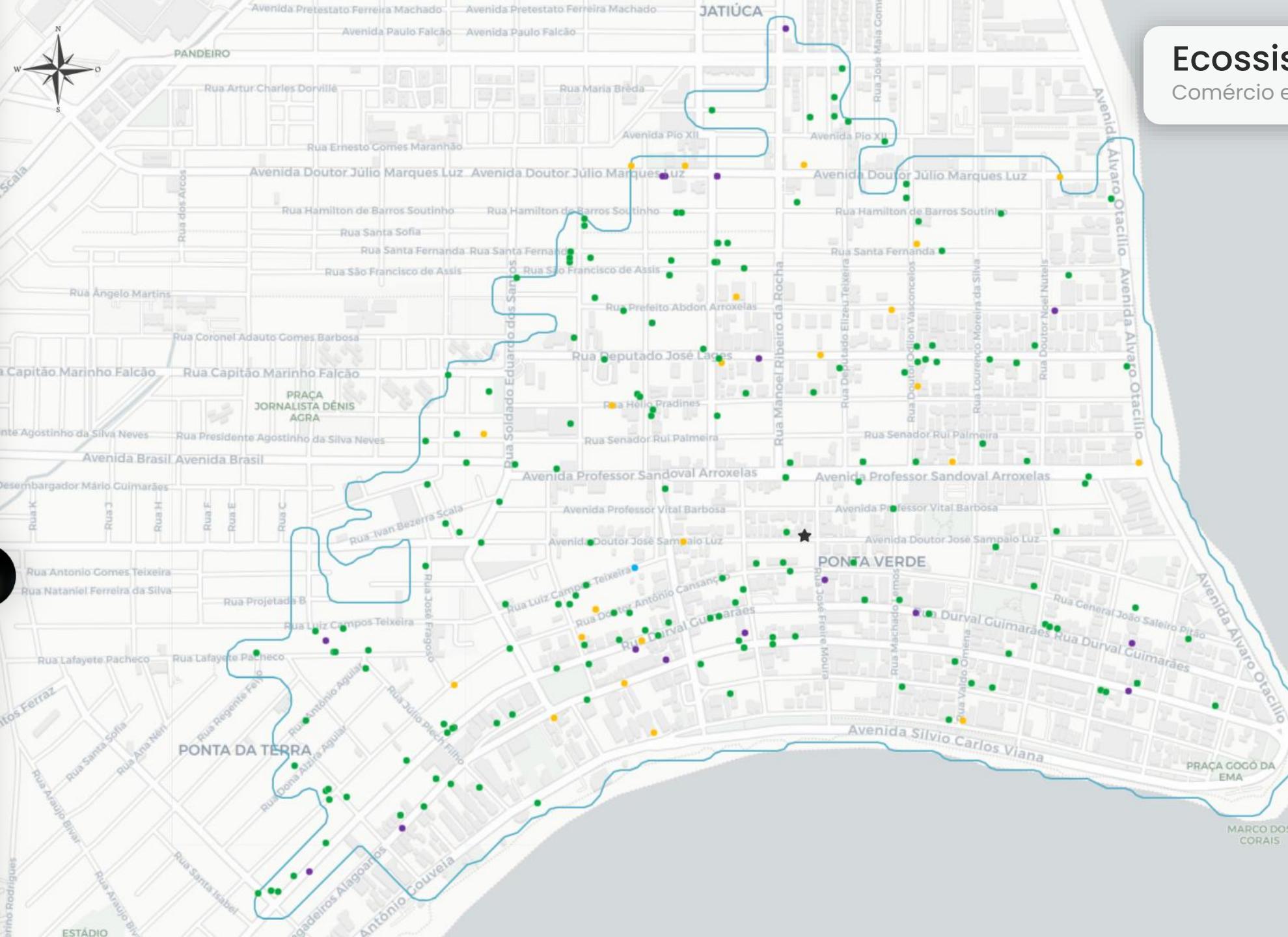
★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE

Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



Serviços em Geral

Segmentos:

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

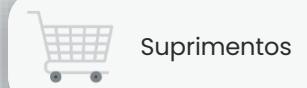
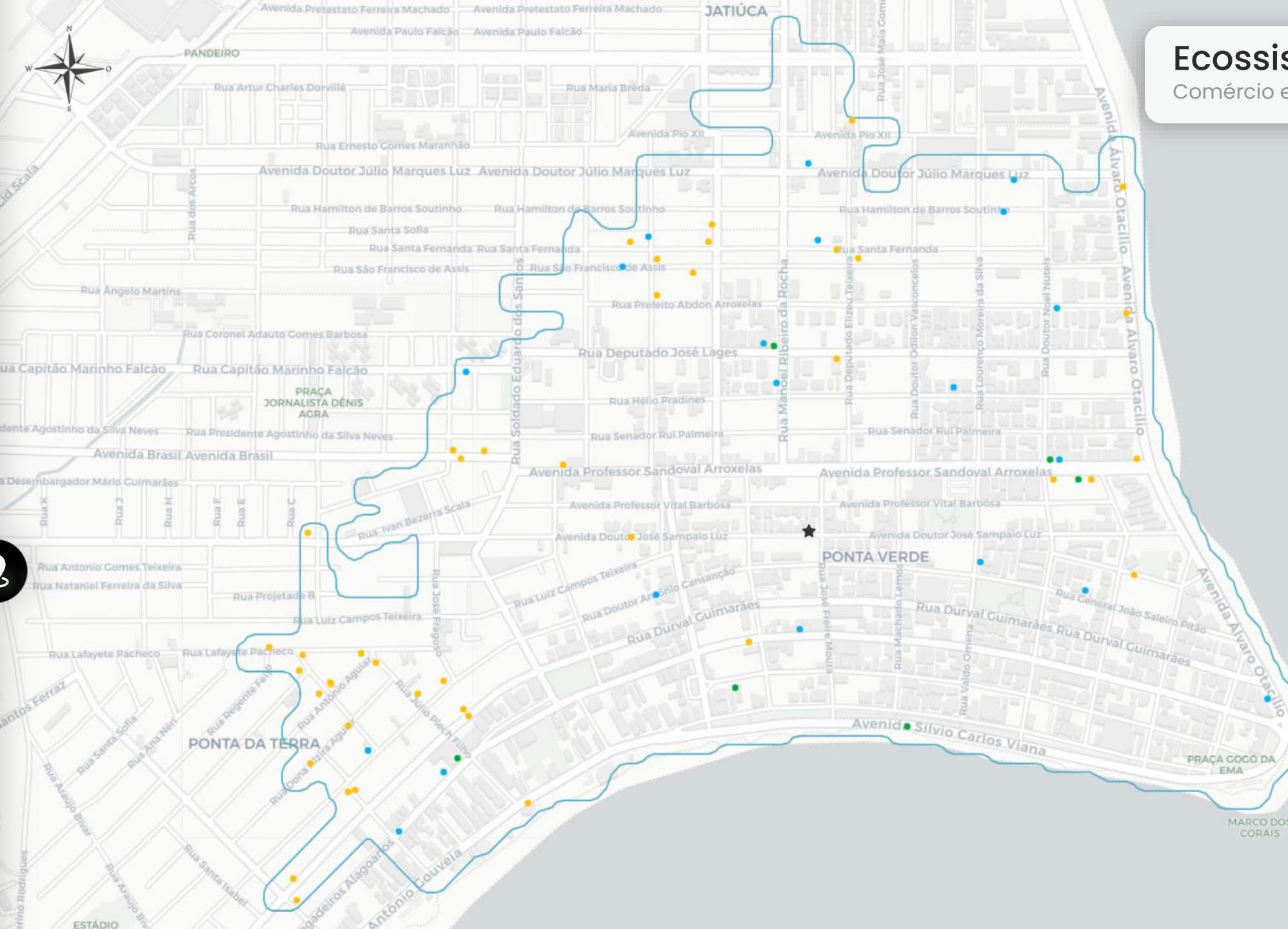
★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

FAROL DE PONTA VERDE

Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



Segmentos:

- Minimercados (Yellow dot)
- Supermercados e Hipermercados (Green dot)
- Pet Shop (Blue dot)

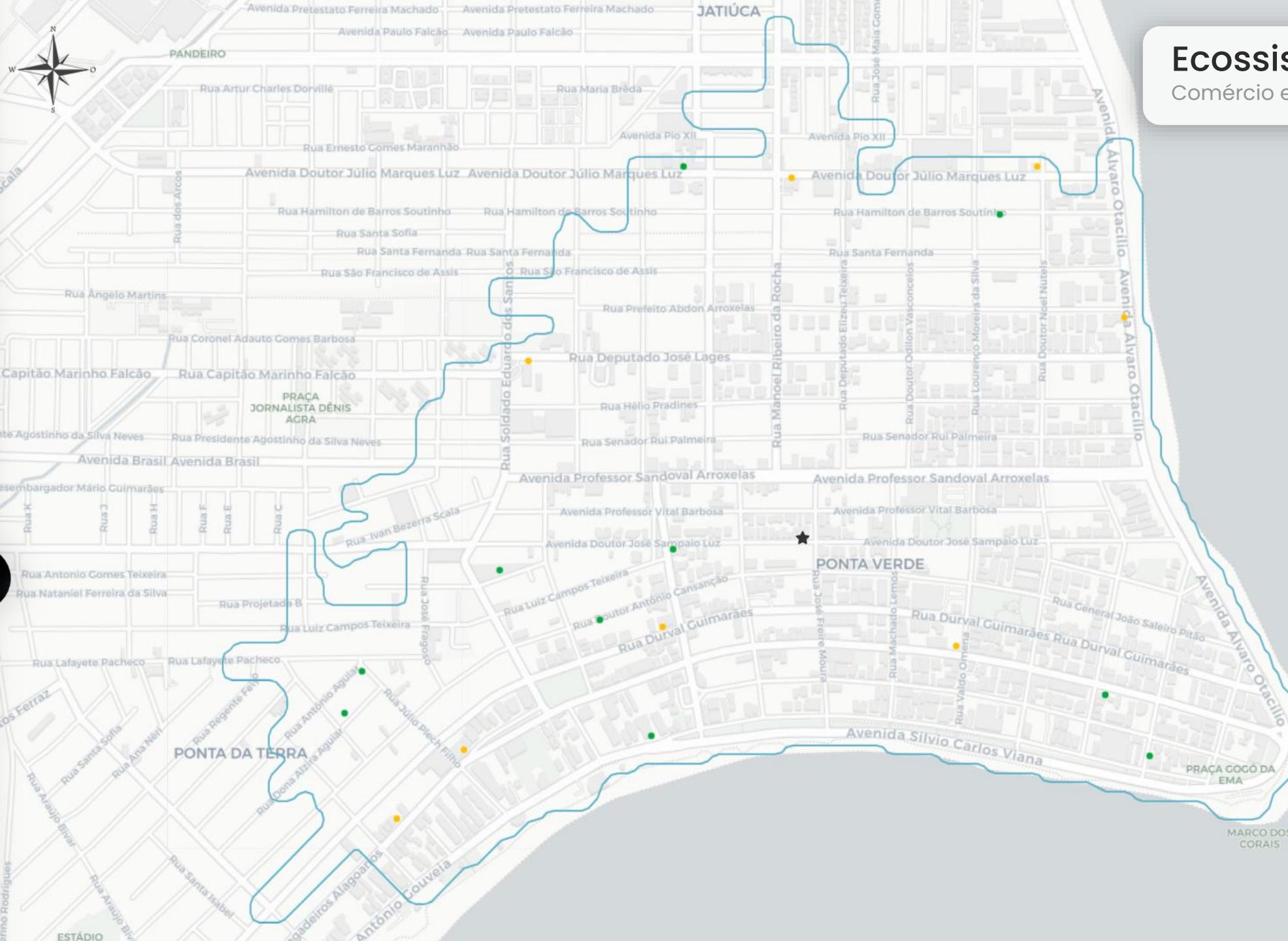
- Área de estudo (Black star)

- 1,5 km (Área de influência) (Blue outline)

FAROL DE PONTA VERDE

Ecossistema

Comércio e Serviços Essenciais



Transporte

Segmentos:

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

★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

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)

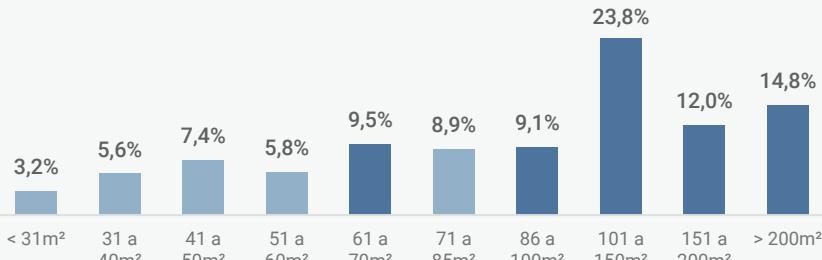
- Para calcular as tendências, utilizamos uma técnica que relaciona o cruzamento das linha MMS (média móvel simples) e MME (média móvel exponencial). A MME é mais sensível ao valores mais recentes, e a MMS é suavizada ao longo do tempo, então quando a MME está acima da MMS temos uma tendência de alta, e o inverso é tendência 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

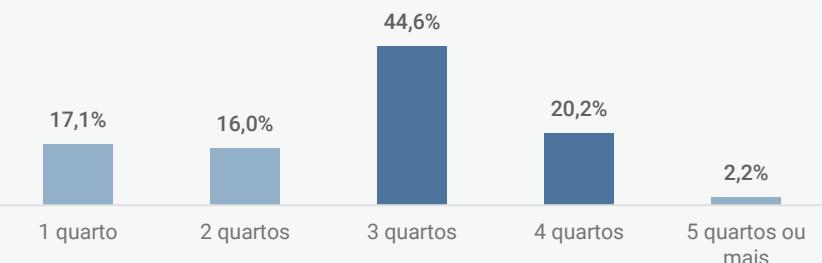
 2.378
Total de ofertas
Terceiros

 R\$ 1.539.537
Preço médio

Ofertas por metragem



Ofertas por dormitórios

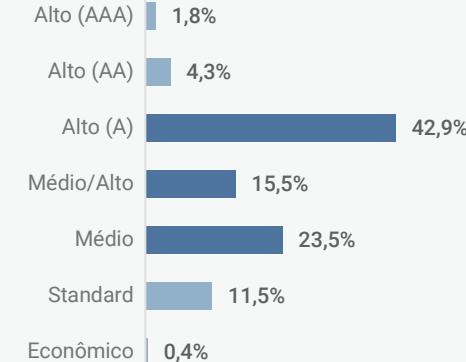
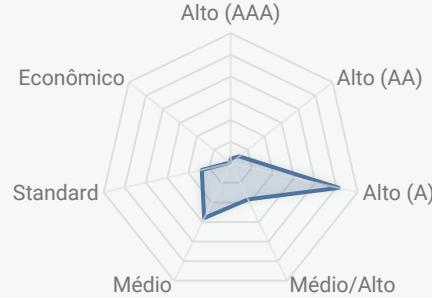


*Esses dados refletem o cenário do 4º Trimestre 2025.

 Acima da mediana

 Abaixo da mediana

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	250	128 m²	R\$ 1.503.233	R\$ 11.837	Muito alta
2º	Alto (A)	3	151 a 200 m²	142	168 m²	R\$ 2.026.065	R\$ 12.040	Muito alta
3º	Alto (A)	4	> 200 m²	127	256 m²	R\$ 2.574.523	R\$ 10.208	Muito alta
4º	Alto (A)	4	151 a 200 m²	123	173 m²	R\$ 1.971.093	R\$ 11.419	Muito alta
5º	Médio	2	61 a 70 m²	112	65 m²	R\$ 622.328	R\$ 9.660	Muito alta

Características das Ofertas | Terceiros



Mínima

1.502 ofertas

↘ -36,84% sobre o valor atual

Média

2.072 ofertas

↘ -12,88% sobre o valor atual

Máxima

2.378 ofertas

↗ 0,00% sobre o valor atual

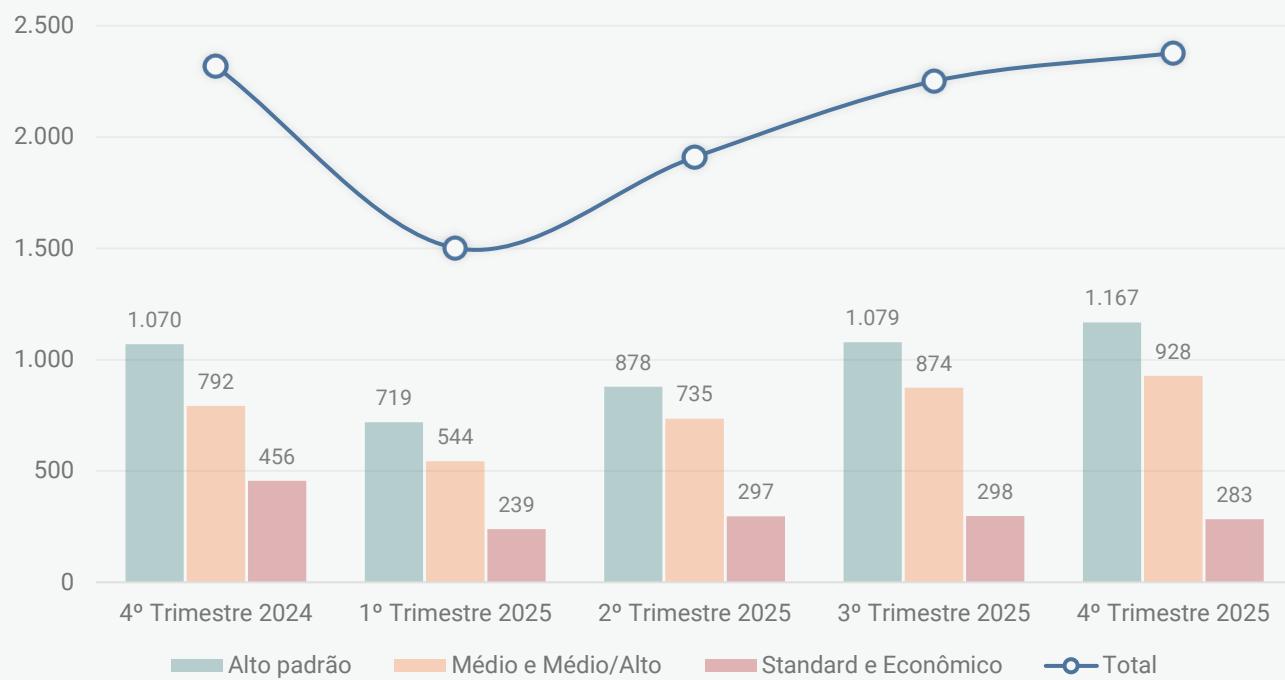
Tendência



Neutra

Tendência dos últimos 3 meses

Histórico quantidade de ofertas



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 | Terceiros

Características das Ofertas
Densidade de Ofertas



Menor Densidade De Ofertas 0 % % Máximo De Ofertas 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							
			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\$ 8.198.313	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
MUITO ALTA	Alto (AA)	R\$ 8.198.312 R\$ 3.781.704	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
MUITO ALTA	Alto (A)	R\$ 3.781.703 R\$ 945.427	-	-	-	-	-	0,2 %	-	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	0,4 %	0,8 %	-	-	-	0,0 %	0,8 %	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Médio/alto	R\$ 945.426 R\$ 709.070	-	0,0 %	-	-	-	0,3 %	-	-	-	-	0,8 %	-	-	-	-	0,1 %	1,7 %	-	-	-	-	1,8 %	0,2 %	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Médio	R\$ 709.069 R\$ 539.560	1,0 %	-	-	-	-	3,3 %	0,1 %	-	-	-	2,3 %	0,0 %	-	-	-	0,3 %	1,4 %	0,3 %	-	-	0,4 %	4,7 %	0,8 %	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Standard	R\$ 539.559 R\$ 335.408	2,0 %	-	-	-	-	1,7 %	-	-	-	-	3,7 %	0,2 %	-	-	-	0,2 %	0,4 %	0,2 %	-	-	0,0 %	0,3 %	0,5 %	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Econômico	R\$ 335.407 R\$ 134.163	0,1 %	-	-	-	-	0,0 %	-	-	-	-	0,0 %	0,2 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Esses dados refletem o cenário do 4º Trimestre 2025.

Características das Ofertas | Terceiros

 Características das Ofertas
Densidade de Ofertas

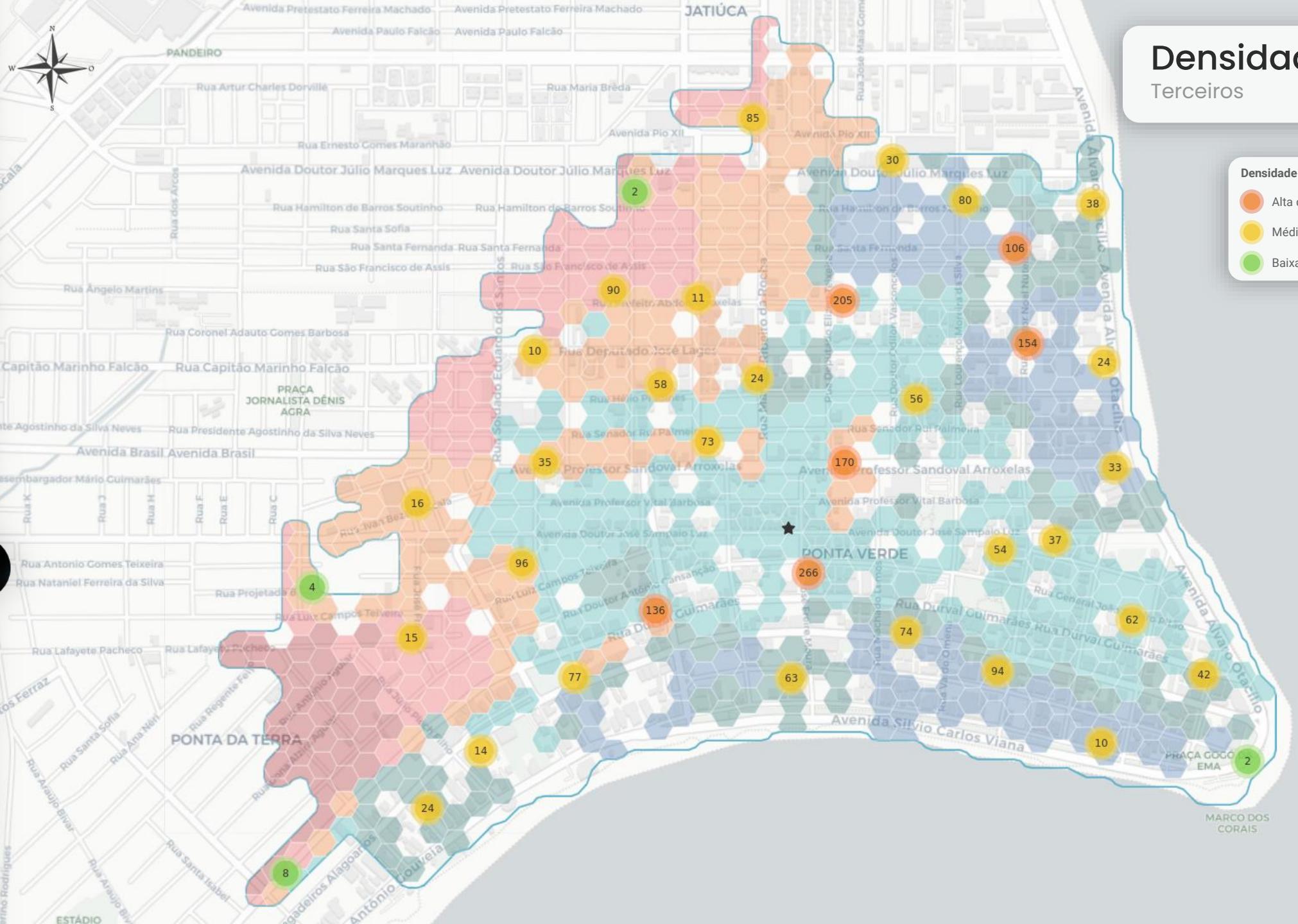
Menor Densidade De Ofertas 0 % % Máximo De Ofertas Maior Densidade De Ofertas

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 >							
			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\$ 8.198.313	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
MUITO ALTA	Alto (AA)	R\$ 8.198.312 R\$ 3.781.704	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-		
MUITO ALTA	Alto (A)	R\$ 3.781.703 R\$ 945.427	0,0 %	1,3 %	1,4 %	-	-	-	0,2 %	3,3 %	-	-	-	0,5 %	10,5 %	3,3 %	0,0 %	-	-	6,0 %	5,2 %	0,2 %	-	-	2,4 %	5,3 %	0,8 %	-		
MUITO ALTA	Médio/alto	R\$ 945.426 R\$ 709.070	0,0 %	0,2 %	1,5 %	0,0 %	-	-	0,2 %	2,6 %	0,3 %	-	-	-	4,3 %	0,7 %	-	-	-	0,2 %	0,3 %	0,0 %	-	-	-	0,2 %	-	-		
MUITO ALTA	Médio	R\$ 709.069 R\$ 539.560	-	0,4 %	2,2 %	-	-	-	0,3 %	1,7 %	0,1 %	-	-	-	3,6 %	0,6 %	-	-	-	0,1 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
MUITO ALTA	Standard	R\$ 539.559 R\$ 335.408	0,0 %	0,4 %	1,3 %	-	-	-	0,0 %	0,4 %	-	-	-	-	-	0,2 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MUITO ALTA	Econômico	R\$ 335.407 R\$ 134.163	-	-	0,0 %	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

*Esses dados refletem o cenário do 4º Trimestre 2025.

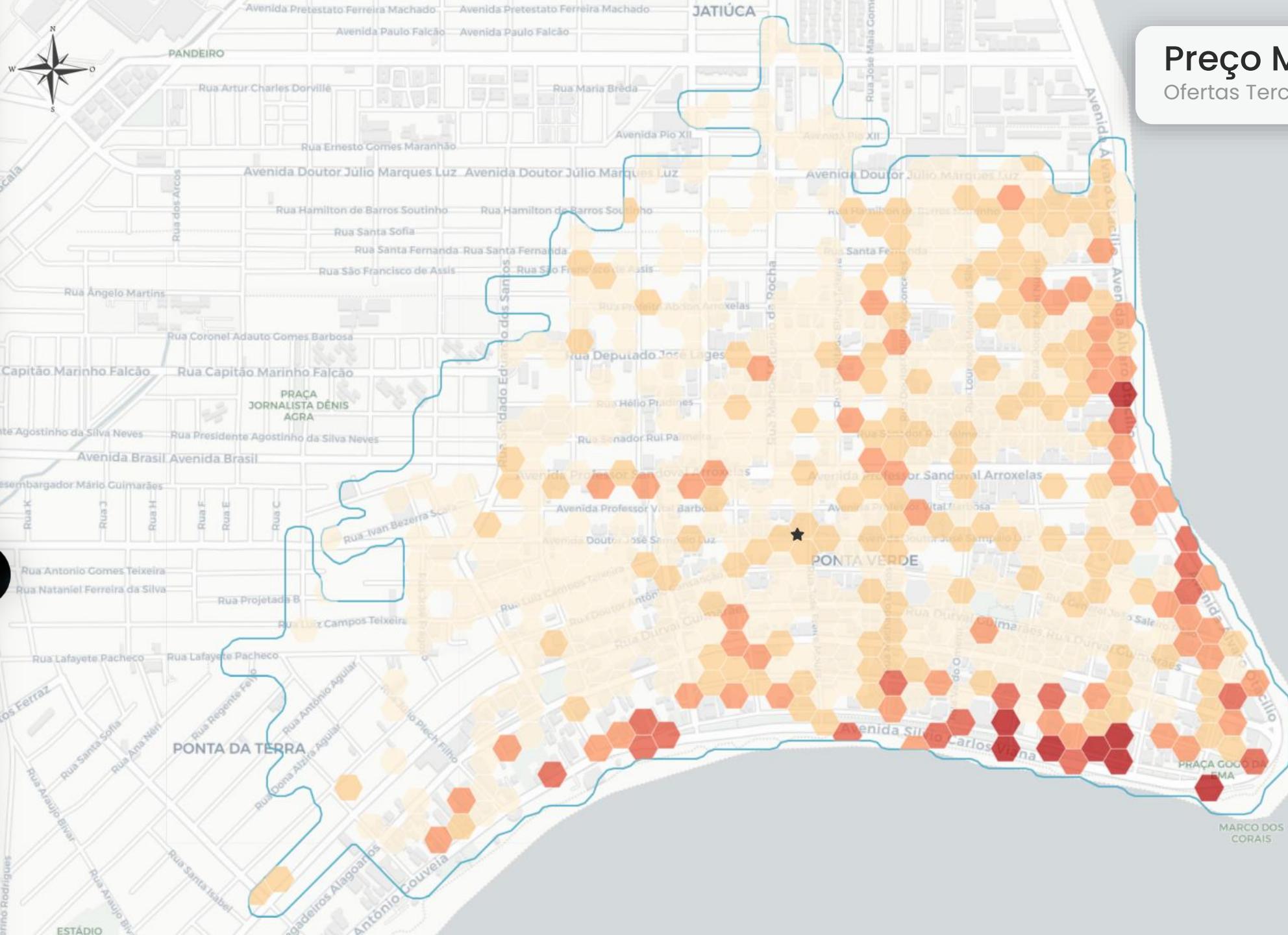
Densidade Ofertas

Terceiros

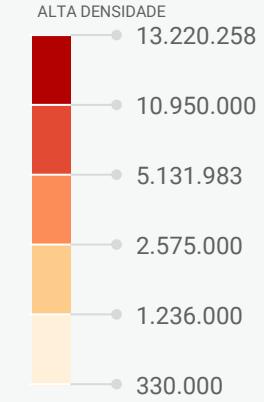


Preço Médio

Ofertas Terceiros



Preço Médio de ofertas no hexágono



★ Área de estudo

1,5 km
(Área de influência)

Análise de Densidade das Ofertas



A área analisada concentra 2.378 apartamentos usados e revela um mercado claramente premiumizado. Quase metade da oferta está no segmento Alto A, com 42,94% (1.021 unidades), seguido pelos padrões Médio (23,55%; 560) e Médio/Alto (15,48%; 368). A curva de preços forma um platô robusto do Médio ao Alto A, enquanto AA (4,33%; 103) e AAA (1,81%; 43) aparecem como nichos, e o Econômico é residual (0,42%; 10). A distribuição de metragens indica dualidade: 50,6% acima de 100 m² (101-150 m² com 23,8%; 151-200 m² com 12,03%; >200 m² com 14,8%) e 49,4% até 100 m², sinal de base de demanda ampla, combinando famílias estabelecidas e investidores em tipologias compactas.

O programa de 3 dormitórios domina com 44,58% (1.060 unidades), reforçado por 4 dormitórios com 20,19% (480), enquanto 1 dormitório soma 17,07% (406) e 2 dormitórios 15,98% (380). O produto típico que cristaliza a preferência local é o Alto A de 101-150 m² e 3 quartos, responsável por 10,51% do estoque (250 unidades) com preço médio de R\$ 1.503.233; acima dele, as faixas de 151-200 m² (R\$ 2.026.065) e >200 m² com 4 quartos (R\$ 2.574.523) constroem um gradiente de valor que tende a suportar capitalizações resilientes. Micro e compactos até 50 m² somam cerca de 16% e parecem atender sobretudo a estratégias de renda e liquidez tática, sem deslocar o eixo principal do mercado.

Análise de Densidade das Ofertas



A evolução trimestral indica aprofundamento de liquidez com expansão de estoque, um sinal típico de giro elevado: o volume total subiu de 1.910 (2ºT25) para 2.251 (3ºT25) e 2.378 (4ºT25), avanço de 24,5% em dois trimestres. O movimento é ancorado no Alto A, que cresce 31% (778 → 1.021), e no Alto AA, que salta 74,6% (59 → 103), enquanto o Standard recua levemente (287 → 273) e o AAA oscila (41 → 36 → 43). Também há tração nos patamares Médio e Médio/Alto (27,0% e 25,2%), sugerindo efeito escada: entregas recentes e upgrades liberam unidades usadas de maior qualidade, ampliando a profundidade do mercado secundário sem deteriorar a velocidade de escoamento.

Os sinais de absorção consolidam o diagnóstico: de Econômico a Alto AA, a absorção é muito alta, confirmando apetite por produtos bem especificados e funcionais, com ênfase em 3 dormitórios entre 101 e 200 m². No extremo superior, o AAA opera sem absorção, implicando liquidez estreita e sensibilidade a preço e singularidade; neste nicho, o capital tende a ficar immobilizado até que ocorra realinhamento de valor ou diferenciação efetiva. O conjunto aponta para um ciclo favorável aos segmentos Médio/Alto, Alto A e AA, onde a combinação de profundidade de demanda, diversidade de metragens e dinâmica de giro sustenta valorização relativa e previsibilidade de saída, ao passo que o topo absoluto exige disciplina de produto e timing.



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 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

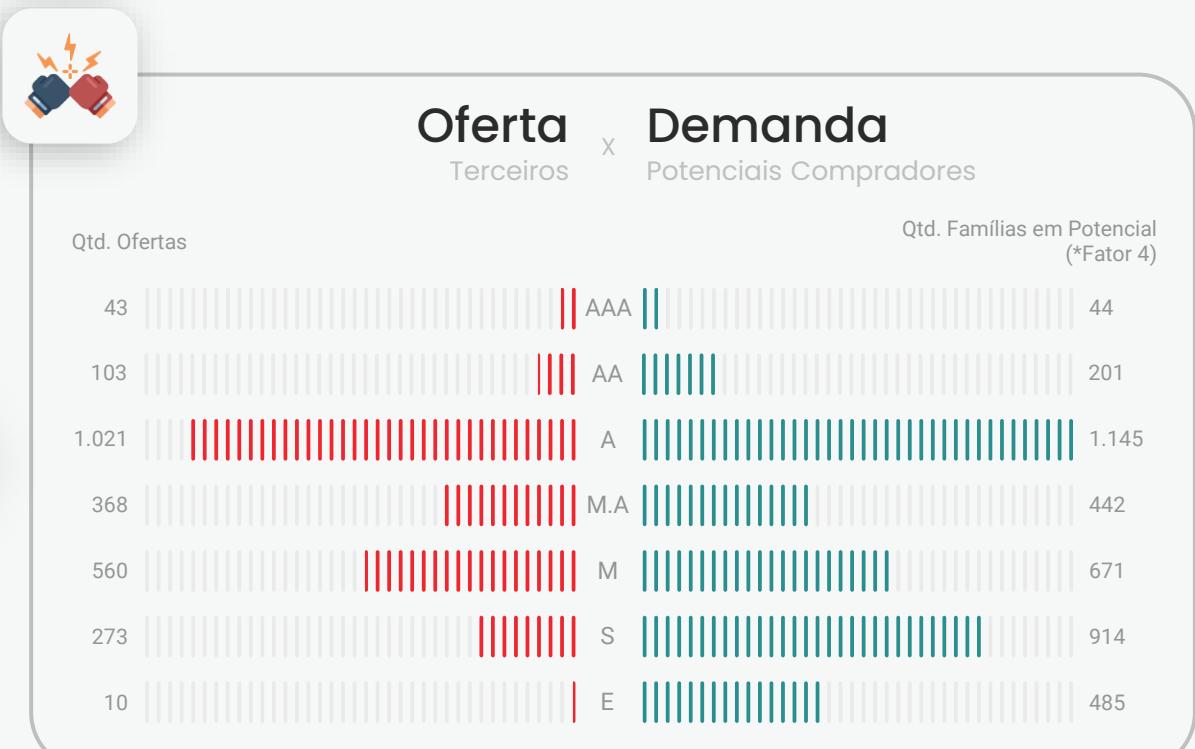
- O padrão social é uma classificação utilizada pelo Grupo Prospecta como forma de segmentar grupos de famílias de acordo com seu poder aquisitivo para a compra de um imóvel.
- Cada padrão de aquisição respeita a compatibilidade com a capacidade de endividamento das classes individualizadas.
- Para a 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\$ 254.160	Mais de R\$ 71.317	Mais de R\$ 8.198.313
 Alto padrão (AA)	R\$ 112.960 a R\$ 254.160	R\$ 31.697 a R\$ 71.317	R\$ 3.781.704 a R\$ 8.198.312
 Alto padrão (A)	R\$ 28.240 a R\$ 112.960	R\$ 7.924 a R\$ 31.697	R\$ 945.427 a R\$ 3.781.703
 Médio/alto padrão	R\$ 21.180 a R\$ 28.240	R\$ 5.943 a R\$ 7.924	R\$ 709.070 a R\$ 945.426
 Médio padrão	R\$ 14.120 a R\$ 21.180	R\$ 3.962 a R\$ 5.943	R\$ 539.560 a R\$ 709.069
 Padrão standard	R\$ 7.060 a R\$ 14.120	R\$ 1.981 a R\$ 3.962	R\$ 335.408 a R\$ 539.559
 Padrão econômico	R\$ 2.824 a R\$ 7.060	R\$ 792 a R\$ 1.981	R\$ 134.163 a R\$ 335.407

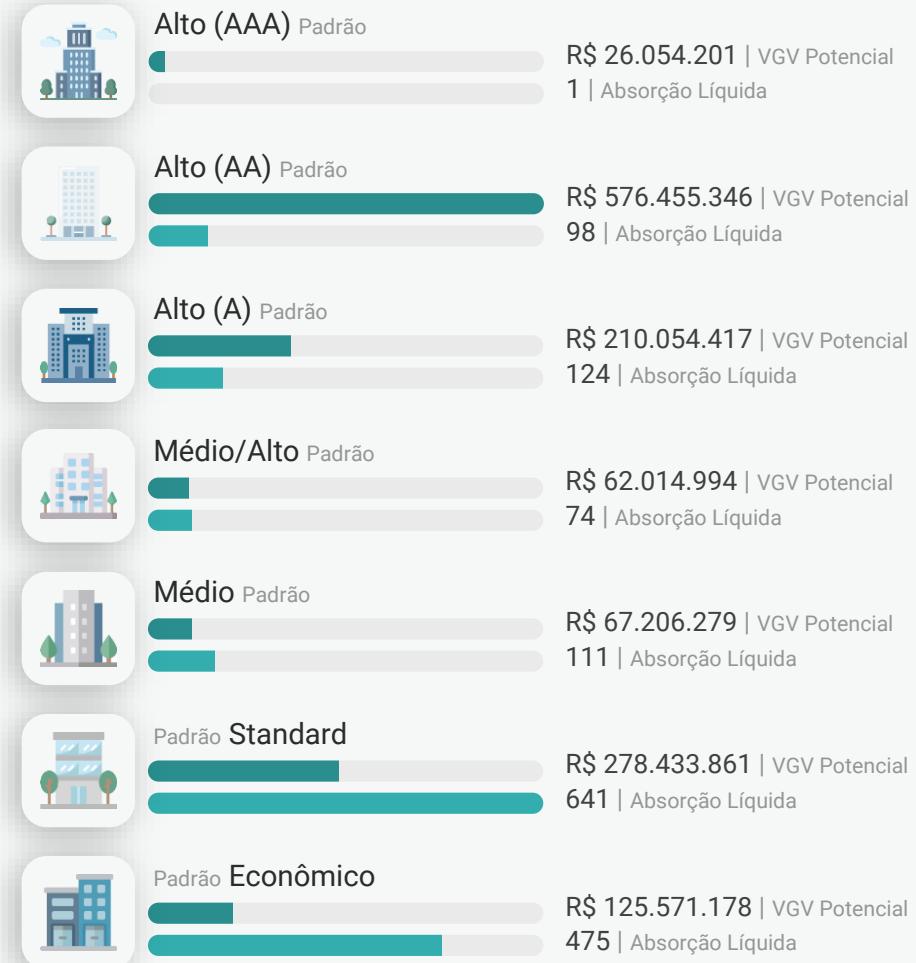
Potencial por Padrão | Demanda X Oferta

- (AAA) Alto Padrão (AAA) | Mais de R\$ 8.198.313
- (AA) Alto Padrão (AA) | R\$ 3.781.704 a R\$ 8.198.312
- (A) Alto Padrão (A) | R\$ 945.427 a R\$ 3.781.703
- (M.A) Médio/Alto Padrão | R\$ 709.070 a R\$ 945.426
- (M) Médio Padrão | R\$ 539.560 a R\$ 709.069
- (S) Padrão Standard | R\$ 335.408 a R\$ 539.559
- (E) Padrão Econômico | R\$ 134.163 a R\$ 335.407

Quadro Comparativo Oferta X Demanda

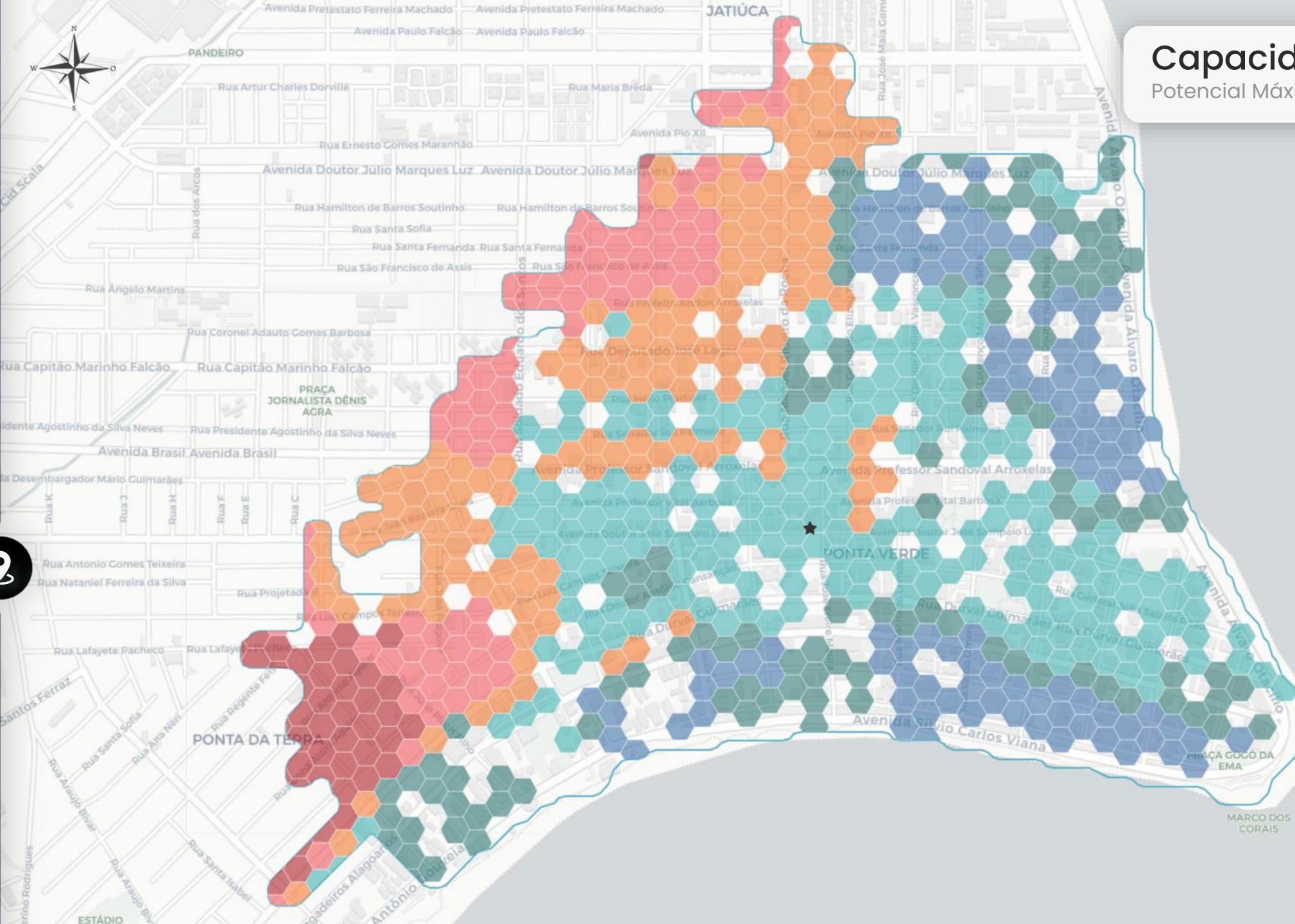


VGV e Absorção em Potencial Potencial por Padrão



Capacidade Compra

Potencial Máximo de Compra



Poder de compra:

- Alto (AAA)
MAIS DE R\$ 8.198.313
- Alto (AA)
R\$ 3.781.704 A R\$ 8.198.312
- Alto (A)
R\$ 945.427 A R\$ 3.781.703
- Médio/Alto
R\$ 709.070 A R\$ 945.426
- Médio
R\$ 539.560 A R\$ 709.069
- Standard
R\$ 335.408 A R\$ 539.559
- Econômico
R\$ 134.163 A R\$ 335.407

Ícones:

- 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\$ 8.198.313
- (AA) Alto Padrão (AA) | R\$ 3.781.704 a R\$ 8.198.312
- (A) Alto Padrão (A) | R\$ 945.427 a R\$ 3.781.703
- (M.A) Médio/Alto Padrão | R\$ 709.070 a R\$ 945.426
- (M) Médio Padrão | R\$ 539.560 a R\$ 709.069
- (S) Padrão Standard | R\$ 335.408 a R\$ 539.559
- (E) Padrão Econômico | R\$ 134.163 a R\$ 335.407



Ranking de Padrões Por VGV e Absorção



Análise do Ranqueamento

Dando sequência, o adensamento residencial e a aceleração de renda sustentam o apetite por novos produtos. Entre 2010 e 2024, os domicílios cresceram 30,17% e a renda média 80,95%, formando uma base com 89,29% dos lares com potencial de compra e um déficit de 27,47% que pressiona a formação de demanda efetiva. As gerações X (36,37%) e Y (29,11%) são predominantes num território onde 55,41% dos lares têm 1 ou 2 moradores, sinal claro de tração para tipologias menores e mais eficientes. O estoque usado, porém, privilegia metragens grandes: 44,6% com 3 quartos e 34,8% acima de 100 m², reforçando o desalinhamento entre o que há e o que se deseja comprar.

No topo do ticket, o padrão Alto AA aponta potencial de 98 unidades, absorção muito alta e VGV estimado em R\$ 576,5 milhões, enquanto o Alto A soma 124 unidades e R\$ 210,1 milhões, ambos com liquidez favorável. Contudo, a vitrine de usados é abundante nesses segmentos: 1.021 unidades no A e 103 no AA, majoritariamente com 3 e 4 quartos e metragens de 101–200+ m², preço médio acima de R\$ 1,5 milhão nos recortes mais frequentes. O caminho de diferenciação passa por alto padrão com plantas mais compactas e alta eficiência de área, desenhadas para 1–2 moradores, mantendo valor percebido via especificação, lazer e serviços, sem replicar as metragens do estoque antigo.



Análise do Ranqueamento

A fronte de volume emerge nos padrões Standard e Econômico. Há potencial de 641 e 475 unidades, VGVs de R\$ 278,4 milhões e R\$ 125,6 milhões, com absorção muito alta e baixíssima competição no usado: apenas 273 ofertas Standard e 10 Econômicas. O preço médio de R\$ 434 mil e R\$ 264 mil, respectivamente, dialoga com a base de renda standard e médio, além da classe médio/alto com IPT 10, favorecendo conversão de inquilinos (24,84% dos lares) e de domicílios em déficit. Plantas entre 35-60 m², 1 ou 2 quartos e custos de condomínio calibrados tendem a capturar a preferência do público Y e parte da X em fase de downsizing.

Nos patamares Médio e Médio/Alto, o potencial é de 111 e 74 unidades, com tickets médios de R\$ 605 mil e R\$ 838 mil. O estoque usado é elevado (560 e 368 unidades), mas a absorção segue muito alta, sugerindo renovação estrutural do portfólio. A estratégia deve evitar confronto direto com grandes metragens: privilegiar 60-85 m², 2 quartos e variações inteligentes de suíte e home office, entregando performance de custo por metro quadrado e velocidade de giro. A presença de 44,6% dos lares com 3+ moradores mantém algum espaço para 3 quartos otimizados, mas o coração do mercado, dado o perfil X/Y e o predomínio de 1-2 moradores, está na compacidade bem resolvida.



Análise do Rankeamento

A leitura integrada de ranking e oferta sustenta um barbell equilibrado: de um lado, Standard + Econômico para volume e giro (VGV combinado de cerca de R\$ 404 milhões) suprindo lacunas evidentes; de outro, torres enxutas nos padrões Alto A e Alto AA para margem e branding (VGV conjunto próximo de R\$ 786,5 milhões), com metragens contidas e proposta de valor contemporânea. O segmento Alto AAA, apesar de sinalizar um caso isolado de VGV de R\$ 26,1 milhões, está sem absorção e enfrenta 43 ofertas usadas; a recomendação é evitar escala nesse nicho. Com a elevação recente do estoque usado e liquidez robusta na maior parte dos padrões, o time-to-market e o desenho de produto serão os vetores decisivos para capturar a demanda reprimida com maior poder de compra.





CAMADA
OFERTAS TERRENO LIVRE



ÁREA DE INFLUÊNCIA



TERRENO
LIVRE

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%

Terrenos por metragem

12m²
123m²

0,0%

* Considera apenas valores válidos

* Considera apenas valores válidos

Terrenos por modalidade

0,0%  0,0%  0,0%
Venda Locação Venda e Locação

Terrenos disponíveis para permuta

Sem dados
Disponíveis p.
permute

Considerações Finais



Na isócrona de 1,5 km em deslocamento, a base demográfica é madura e em ascensão: Geração X (36,37%) e Y (29,11%) somam 65,48%, enquanto lares com 1 e 2 moradores respondem por 55,41%. Esse casamento sugere apetite por unidades compactas e funcionais, com alta propensão de upgrade e primeira aquisição por duplas e solteiros em ascensão. Em contrapartida, a vitrine de usados concentra tipologias maiores: 44,58% com 3 quartos e 23,80% entre 101-150 m², além de 14,80% acima de 200 m². O descompasso entre desejo de metragem eficiente e estoque disponível abre espaço competitivo para prédios com plantas otimizadas de 41-70 m² e 2 quartos, além de linhas enxutas de 1 quarto para renda e liquidez.

O poder de compra evoluiu de forma acelerada: a renda média saltou 80,95% desde 2010, alcançando 25,52 salários mínimos, e os domicílios cresceram 30,17% no período. A estrutura de renda é ampla, com 29,35% na faixa A e 23,42% no standard, enquanto os IPTs apontam concentração muito alta no médio/alto (10,0) e alta no médio (7,8). Há massa crítica: 89,29% dos lares (14.773) apresentam demanda potencial por apartamentos, reforçada por 24,84% de locatários e um déficit habitacional relevante (27,47%). O cenário combina renda ascendente, adensamento e carência relativa de produto alinhado à nova composição de lares, sustentando um ciclo de lançamentos consistente na tipologia prédio.

Nas ofertas de terceiros, a liquidez é profunda e seletiva: 2.378 apartamentos, com predominância de preços no Alto A (42,94%) e Médio (23,55%), tamanhos mais generosos e forte presença de 3 e 4 quartos. Notadamente, faixas Econômica e Standard têm estoque reduzido (apenas 10 e 273 unidades), enquanto a absorção é muito alta em quase todos os padrões e inexistente no AAA. O volume anunciado cresceu do 2ºT25 ao 4ºT25 (1.910 → 2.378), sem perda de tração, sinalizando giro rápido. Essa assimetria entre oferta robusta no alto padrão e lacunas nas faixas de entrada e média dá margem para lançamentos com preço-alvo mais democrático e alta velocidade de vendas.

Considerando a maior demanda com melhor VGV acima de 300 unidades, o ponto ótimo recai no Standard: potencial para 641 unidades, tíquete médio de R\$ 434 mil e VGV estimado de R\$ 278,4 milhões, com absorção muito alta. Em segunda linha, o Econômico comporta 475 unidades a R\$ 264 mil (VGV de R\$ 125,6 milhões). Um primeiro ciclo pode somar 550-650 unidades em prédios de 1 e 2 quartos, com exemplo de mix: 400 Standard (VGV ≈ R\$ 173,7 milhões) e 200 Econômico (VGV ≈ R\$ 52,9 milhões), totalizando cerca de R\$ 226,6 milhões, ampliável até o teto de demanda do Standard. Plantas de 45-65 m², variações com suíte e varanda e vagas rotativas otimizam abrangência e preço de saída.

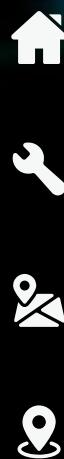
[CLIQUE AQUI PARA ADQUIRIR O SEU RELATÓRIO PERSONALIZADO](#)

Considerações Finais



Há, ainda, espaço validado para nichos superiores: Alto A com 124 unidades possíveis (preço médio de R\$ 1,694 milhão; VGV ≈ R\$ 210,1 milhões) e Alto AA com 98 unidades (R\$ 5,882 milhões; VGV ≈ R\$ 576,5 milhões), ambos com absorção muito alta; Médio e Médio/Alto adicionam 111 e 74 unidades a R\$ 605 mil e R\$ 838 mil (VGVs de R\$ 67,2 e R\$ 62,0 milhões). O AAA não recomenda avanço. Uma estratégia em fases prevê núcleo de alto giro em Standard/Econômico e uma torre boutique Alto A ou AA de 80–120 unidades, mitigando risco e maximizando margem. Como se trata de estudo preliminar, é essencial aprofundar a validação de intenção de compra, timing e atributos de maior valor percebido antes da definição final do produto.

[CLIQUE AQUI PARA ADQUIRIR O SEU RELATÓRIO PERSONALIZADO](#)



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: 09/01/2026 às 12:48

Termina em: 10/03/2026 às 12:48

Fontes

DADOS DEMOGRÁFICOS: população, TGCA, domicílios, densidade domiciliar, idade, moradores, renda, condição de ocupação. Projeções Grupo Prospecta 2024;

EMPRESAS GEORREFERENCIADAS: Receita Federal 12/2021;

GEORREFERENCIAMENTOS: Empresas. Here Maps 2023;

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

OFERTAS TERCEIROS DA ISÓCRONA: Fontes diversas, divulgações em sites de ofertas no 4º trimestre de 2025;

TAXAS REFERÊNCIAS PARA TABELA DE SIMULAÇÃO: Caixa Econômica Federal em 27/10/2025;

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

RELATÓRIO
VOCACIONAL

Obrigado!

[CLIQUE AQUI PARA ADQUIRIR O SEU RELATÓRIO PERSONALIZADO](#)

Realização

