



**E i x o**  
Indústria  
Construção Civil

**SEBRAE**

# ESTUDO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

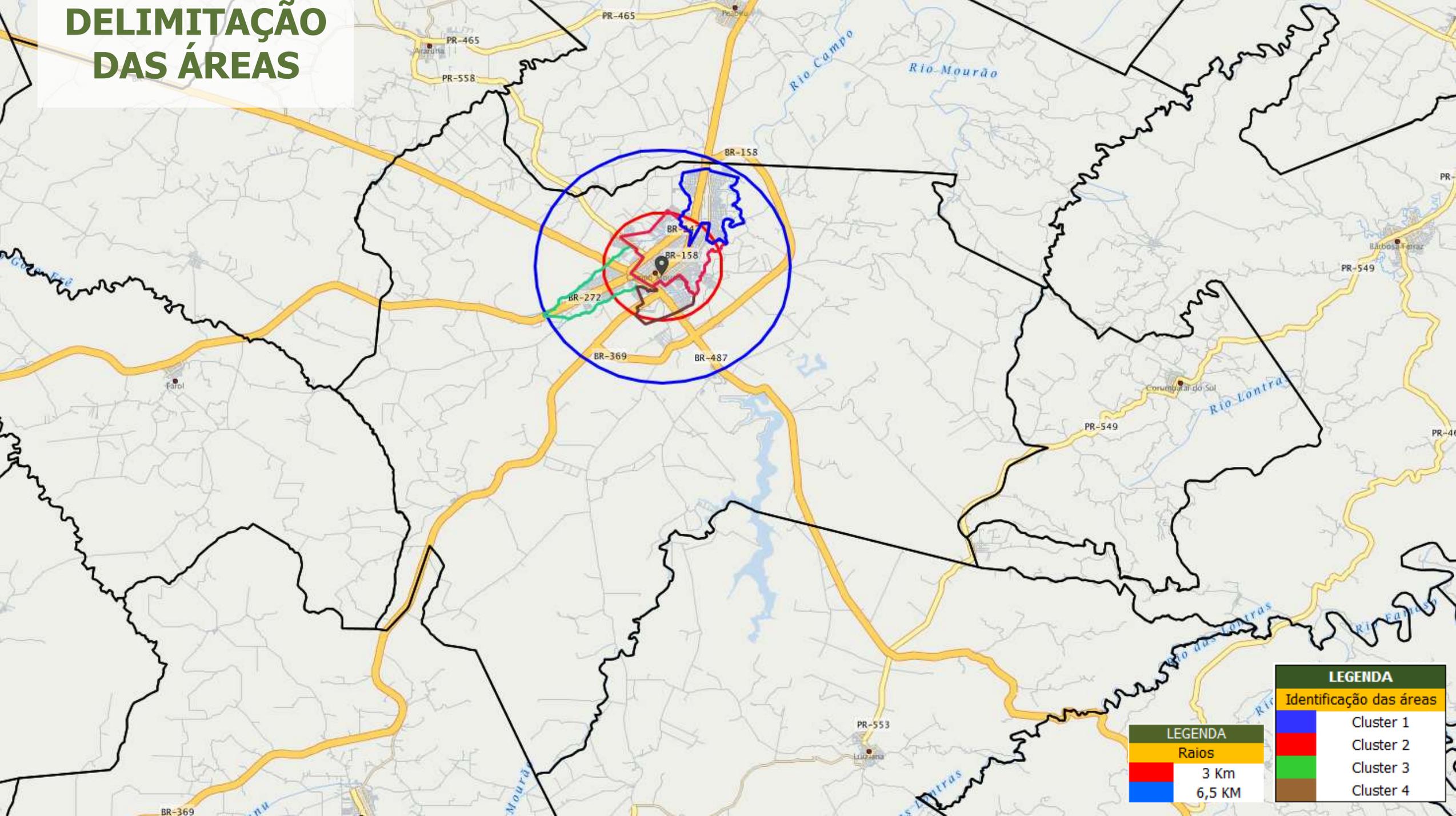
• CAMPO MOURÃO - PR

NOVEMBRO/ 2019

**BRA!N**

# CIDADE EM ANÁLISE CAMPO MOURÃO

# DELIMITAÇÃO DAS ÁREAS

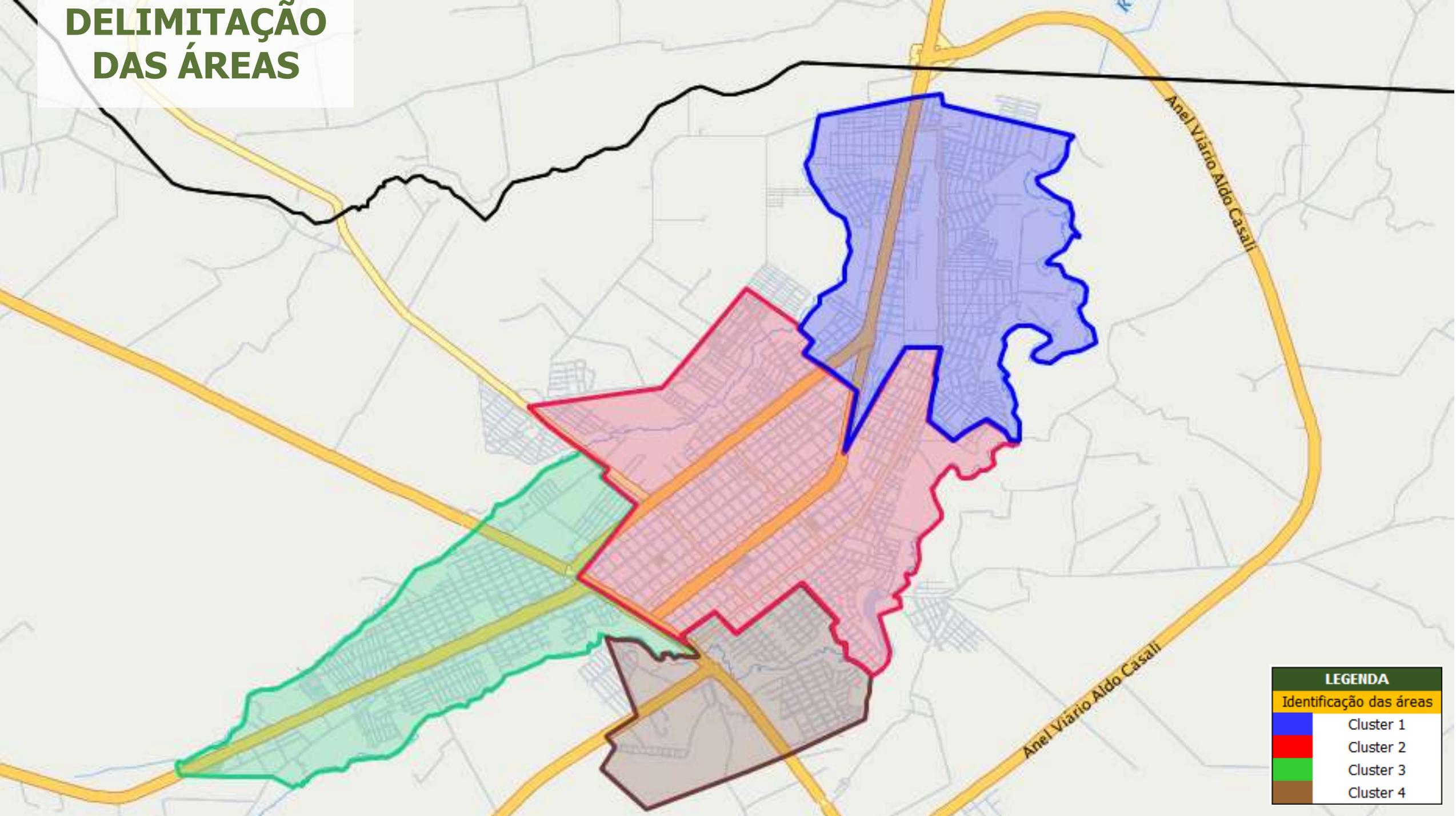


LEGENDA	
Identificação das áreas	
	Cluster 1
	Cluster 2
	Cluster 3
	Cluster 4

LEGENDA	
Raios	
	3 Km
	6,5 KM

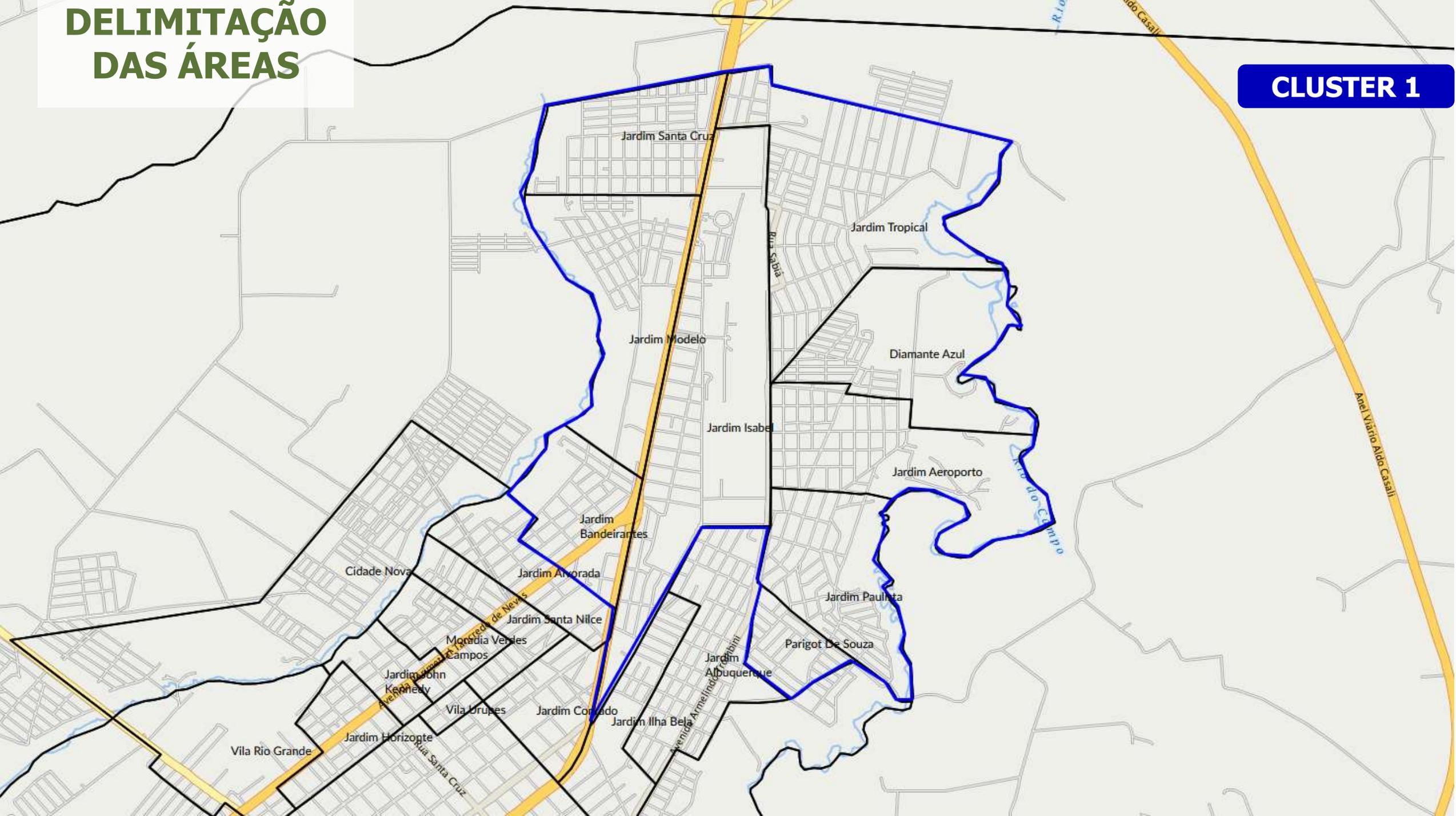
# DELIMITAÇÃO DAS ÁREAS



LEGENDA	
Identificação das áreas	
	Cluster 1
	Cluster 2
	Cluster 3
	Cluster 4

# DELIMITAÇÃO DAS ÁREAS

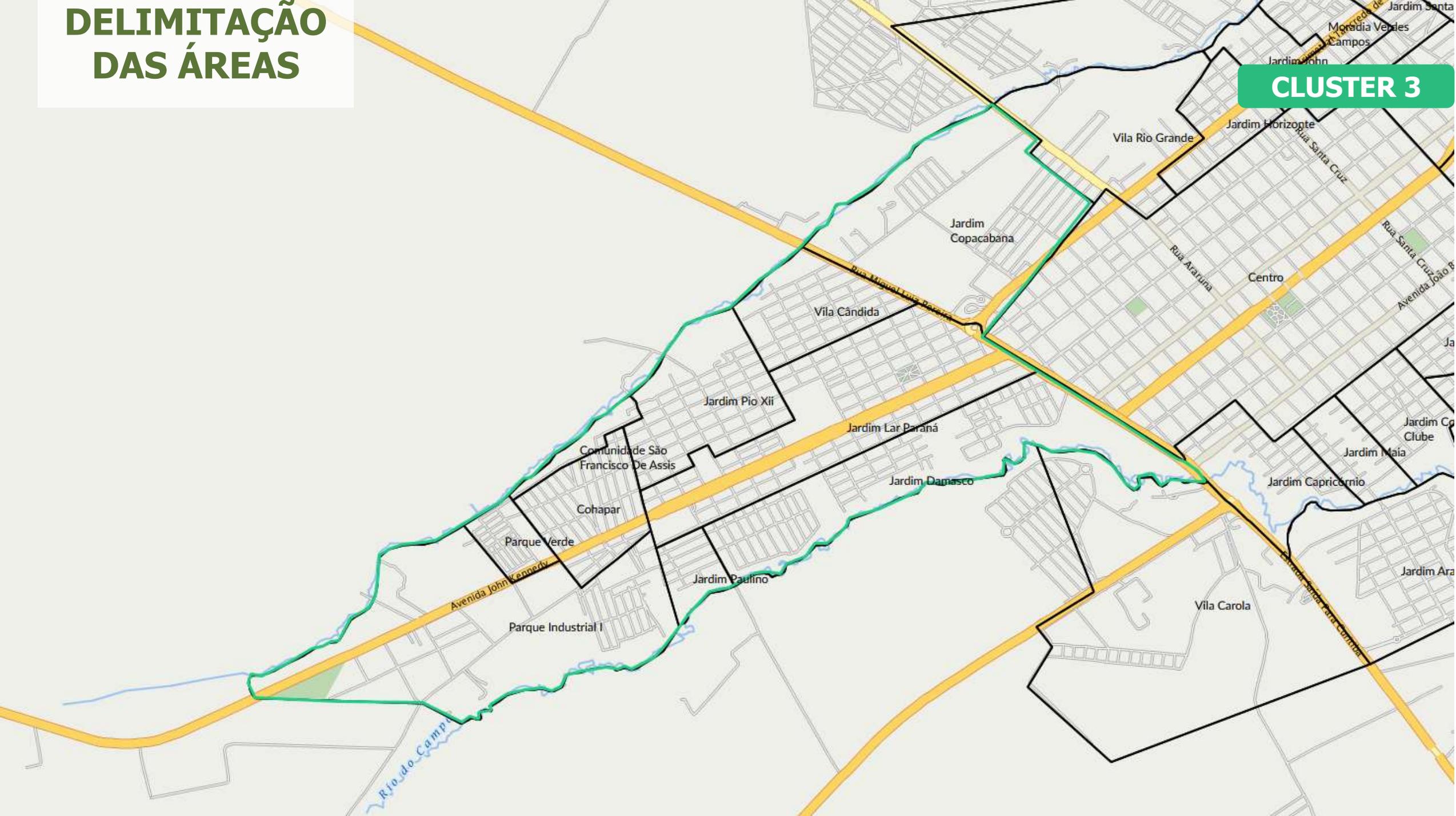
CLUSTER 1





# DELIMITAÇÃO DAS ÁREAS

CLUSTER 3





# ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA

# POPULAÇÃO

POPULAÇÃO: 2000 A 2018					
LOCALIDADE	População 2000 a 2018			Variação	
	2000	2010	2018	2000-2010	2010-2018
Campo Mourão	80.420	87.194	94.212	0,8%	1,0%
<b>Paraná</b>	<b>9.558.454</b>	<b>10.444.526</b>	<b>11.348.937</b>	<b>0,9%</b>	<b>1,0%</b>
<b>Brasil</b>	<b>169.590.693</b>	<b>190.755.794</b>	<b>208.494.900</b>	<b>1,2%</b>	<b>1,1%</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

# PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO TOTAL ATÉ 2024

PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO: 2019 A 2024			
Localidade	Campo Mourão	Paraná	Brasil
2019	95.128	11.467.361	210.825.262
2020	96.053	11.587.021	213.181.670
2021	96.987	11.707.930	215.564.417
2022	97.930	11.830.100	217.973.795
2023	98.882	11.953.545	220.410.103
2024	99.844	12.078.278	222.873.642

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

# CRESCIMENTO ANUAL DA POPULAÇÃO ATÉ 2024

CRESCIMENTO ANUAL DA POPULAÇÃO: 2019 A 2024			
Localidade	Campo Mourão	Paraná	Brasil
2019	916	118.424	2.330.362
2020	925	119.660	2.356.408
2021	934	120.909	2.382.746
2022	943	122.170	2.409.378
2023	952	123.445	2.436.308
2024	961	124.733	2.463.539
Média	939	121.557	2.396.457
<b>Total</b>	<b>5.632</b>	<b>729.341</b>	<b>14.378.742</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

# DOMICÍLIOS

DOMICÍLIOS: 2000 A 2018					
LOCALIDADE	Domicílios Ocupados			Variação	
	2000	2010	2018	2000-2010	2010-2018
Campo Mourão	22.873	28.185	33.374	2,1%	2,1%
<b>Paraná</b>	<b>2.681.685</b>	<b>3.298.578</b>	<b>4.010.497</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,5%</b>
<b>Brasil</b>	<b>45.021.478</b>	<b>57.324.167</b>	<b>70.117.192</b>	<b>2,4%</b>	<b>2,6%</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

# PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS TOTAIS ATÉ 2024

PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024			
Localidade	Campo Mourão	Paraná	Brasil
2019	34.086	4.109.672	71.905.210
2020	34.814	4.211.299	73.738.824
2021	35.557	4.315.439	75.619.195
2022	36.316	4.422.155	77.547.517
2023	37.092	4.531.509	79.525.012
2024	37.884	4.643.568	81.552.934

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

# CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS ATÉ 2024

CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024			
Localidade	Campo Mourão	Paraná	Brasil
2019	712	99.175	1.788.018
2020	728	101.627	1.833.614
2021	743	104.140	1.880.371
2022	759	106.716	1.928.322
2023	775	109.354	1.977.495
2024	792	112.059	2.027.922
Média	752	105.512	1.905.957
<b>Total</b>	<b>4.510</b>	<b>633.071</b>	<b>11.435.742</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA DETALHADA

# POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

FAIXAS ETÁRIAS	Campo Mourão		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
de 0-19 anos	25.343	26,9%	6.784	30,3%	9.278	24,0%	6.270	29,1%	1.191	23,4%
de 20-24	7.725	8,2%	1.836	8,2%	3.286	8,5%	1.767	8,2%	394	7,8%
de 25-34	15.074	16,0%	3.582	16,0%	6.185	16,0%	3.404	15,8%	910	17,9%
de 35-49	19.785	21,0%	4.635	20,7%	8.466	21,9%	4.223	19,6%	1.091	21,4%
de 50-59	11.965	12,7%	2.620	11,7%	5.219	13,5%	2.564	11,9%	696	13,7%
mais 60	14.320	15,2%	2.933	13,1%	6.224	16,1%	3.318	15,4%	807	15,9%
<b>TOTAL</b>	<b>94.212</b>	<b>100%</b>	<b>22.389</b>	<b>100%</b>	<b>38.658</b>	<b>100%</b>	<b>21.547</b>	<b>100%</b>	<b>5.089</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



208.494.900 Hab.  
25 hab/km<sup>2</sup>

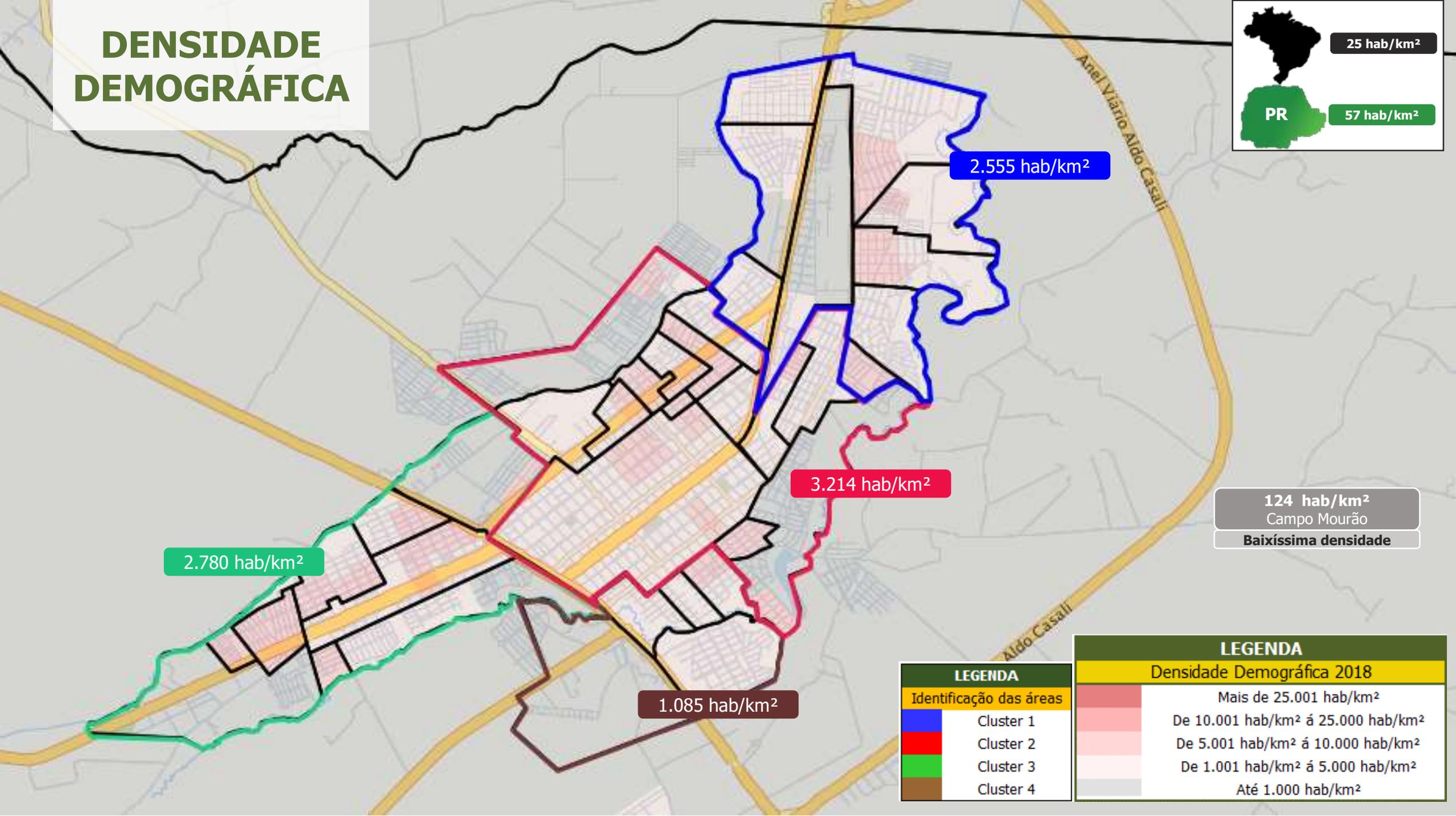


11.348.937 Hab.  
57 hab/km<sup>2</sup>

O detalhamento dos bairros que compõem os clusters encontra-se no **APÊNDICE A**



# DENSIDADE DEMOGRÁFICA



124 hab/km<sup>2</sup>  
Campo Mourão  
Baixíssima densidade

LEGENDA	
Identificação das áreas	
Blue	Cluster 1
Red	Cluster 2
Green	Cluster 3
Brown	Cluster 4

LEGENDA	
Densidade Demográfica 2018	
Dark Red	Mais de 25.001 hab/km <sup>2</sup>
Red	De 10.001 hab/km <sup>2</sup> á 25.000 hab/km <sup>2</sup>
Light Red	De 5.001 hab/km <sup>2</sup> á 10.000 hab/km <sup>2</sup>
Very Light Red	De 1.001 hab/km <sup>2</sup> á 5.000 hab/km <sup>2</sup>
White	Até 1.000 hab/km <sup>2</sup>

# DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDA

FAIXAS DE RENDAS	Campo Mourão		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4	
	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%
Acima de R\$ 16.866,01	601	1,8%	30	0,1%	473	1,4%	7	0,0%	68	3,7%
de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	400	1,2%	15	0,2%	316	2,2%	7	0,1%	51	2,8%
de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	1.201	3,6%	91	1,2%	918	6,4%	59	0,8%	91	5,0%
de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	1.669	5,0%	121	1,6%	1.205	8,4%	118	1,6%	165	9,0%
de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	2.904	8,7%	431	5,7%	1.693	11,8%	421	5,7%	269	14,7%
de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	2.303	6,9%	333	4,4%	1.306	9,1%	391	5,3%	165	9,0%
de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	7.910	23,7%	1.800	23,8%	3.343	23,3%	1.934	26,2%	422	23,1%
de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	9.812	29,4%	2.904	38,4%	3.128	21,8%	2.532	34,3%	404	22,1%
Abaixo de R\$ 1.255,00	6.575	19,7%	1.838	24,3%	1.966	13,7%	1.912	25,9%	194	10,6%
<b>TOTAL</b>	<b>33.374</b>	<b>100%</b>	<b>7.563</b>	<b>100%</b>	<b>14.348</b>	<b>100%</b>	<b>7.381</b>	<b>100%</b>	<b>1.829</b>	<b>100%</b>

Classe B1

Classe B2

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



PR

4.330,23/dom.  
Classe B2

4.709,08/dom.  
Classe B2

# FAIXA DE RENDA DOMICILIAR



4.330,23 / dom.  
Classe B2

4.709,08 / dom.  
Classe B2

R\$ 3.168,26 / DOM.

R\$ 6.028,56 / DOM

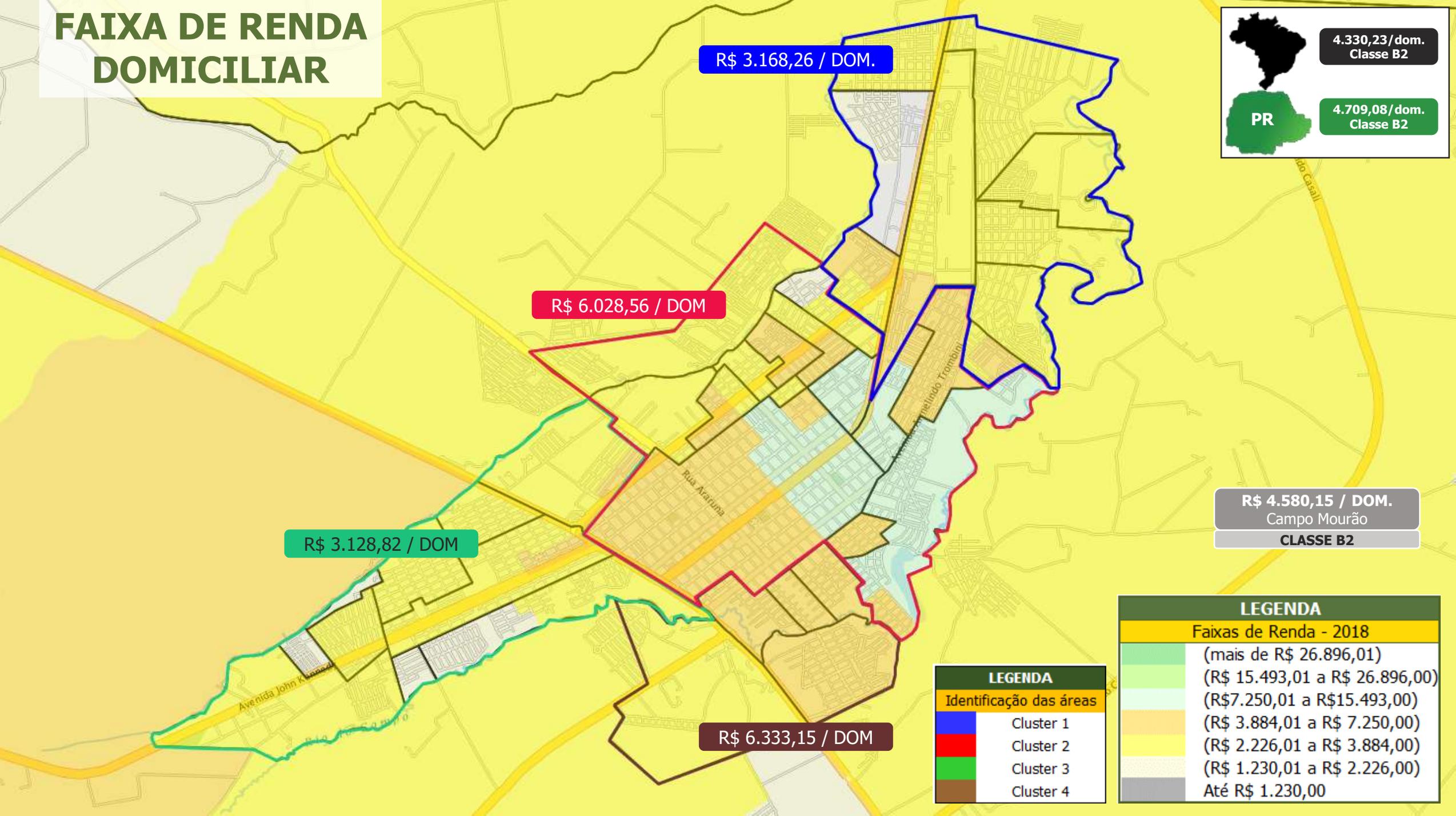
R\$ 3.128,82 / DOM

R\$ 4.580,15 / DOM.  
Campo Mourão  
CLASSE B2

R\$ 6.333,15 / DOM

LEGENDA	
Identificação das áreas	
Blue	Cluster 1
Red	Cluster 2
Green	Cluster 3
Brown	Cluster 4

LEGENDA	
Faixas de Renda - 2018	
Light Green	(mais de R\$ 26.896,01)
Medium Green	(R\$ 15.493,01 a R\$ 26.896,00)
Light Blue	(R\$ 7.250,01 a R\$ 15.493,00)
Orange	(R\$ 3.884,01 a R\$ 7.250,00)
Yellow	(R\$ 2.226,01 a R\$ 3.884,00)
Light Yellow	(R\$ 1.230,01 a R\$ 2.226,00)
Grey	Até R\$ 1.230,00



# DOMICÍLIOS POR N° DE MORADORES

MORADORES	Campo Mourão		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1 morador	4.105	12,3%	756	10,0%	2.052	14,3%	827	11,2%	187	10,2%
2 moradores	8.510	25,5%	1.762	23,3%	3.831	26,7%	1.823	24,7%	499	27,3%
3 moradores	9.512	28,5%	2.276	30,1%	4.003	27,9%	2.081	28,2%	545	29,8%
4 moradores	7.075	21,2%	1.641	21,7%	3.027	21,1%	1.535	20,8%	397	21,7%
5 ou mais moradores	4.172	12,5%	1.127	14,9%	1.435	10,0%	1.115	15,1%	201	11,0%
<b>Total</b>	<b>33.374</b>	<b>100%</b>	<b>7.563</b>	<b>100%</b>	<b>14.348</b>	<b>100%</b>	<b>7.381</b>	<b>100%</b>	<b>1.829</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



2 e 3 morad.  
48,8%

2 e 3 morad.  
52,4%

# DOMICÍLIOS POR TIPO DE IMÓVEL

TIPO DE DOMICÍLIO	Campo Mourão		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Casa	30.637	91,8%	7.533	99,6%	11.708	81,6%	7.315	99,1%	1.824	99,7%
Apartamento	2.737	8,2%	30	0,4%	2.640	18,4%	66	0,9%	5	0,3%
<b>Total</b>	<b>33.374</b>	<b>100%</b>	<b>7.563</b>	<b>100%</b>	<b>14.348</b>	<b>100%</b>	<b>7.381</b>	<b>100%</b>	<b>1.829</b>	<b>100%</b>

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

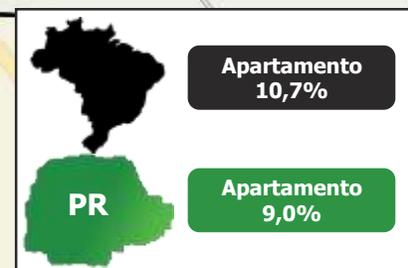


Apartamento  
10,7%



Apartamento  
9,0%

# ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO



0,4% / Apartamento

18,4% / Apartamento

0,9% / Apartamento

0,3% / Apartamento

8,2% Apartamento  
Campo Mourão

Baixa Verticalização

LEGENDA	
Identificação das áreas	
Blue	Cluster 1
Red	Cluster 2
Green	Cluster 3
Brown	Cluster 4

LEGENDA	
Índice de Verticalização 2010	
Dark Brown	80% até 100%
Medium Brown	60% até 80%
Light Brown	40% até 60%
Very Light Brown	1% até 40%
White	0% até 1%

# DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO

CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO	Campo Mourão		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Próprio	20.792	62,3%	5.196	68,7%	8.608	60,0%	4.584	62,1%	1.196	65,4%
Alugado	8.811	26,4%	1.573	20,8%	4.850	33,8%	1.735	23,5%	455	24,9%
Cedido	3.771	11,3%	794	10,5%	890	6,2%	1.062	14,4%	178	9,7%
<b>Total</b>	<b>33.374</b>	<b>100%</b>	<b>7.563</b>	<b>100%</b>	<b>14.348</b>	<b>100%</b>	<b>7.381</b>	<b>100%</b>	<b>1.829</b>	<b>100%</b>

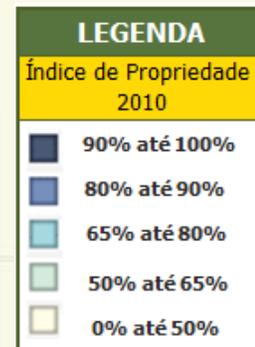
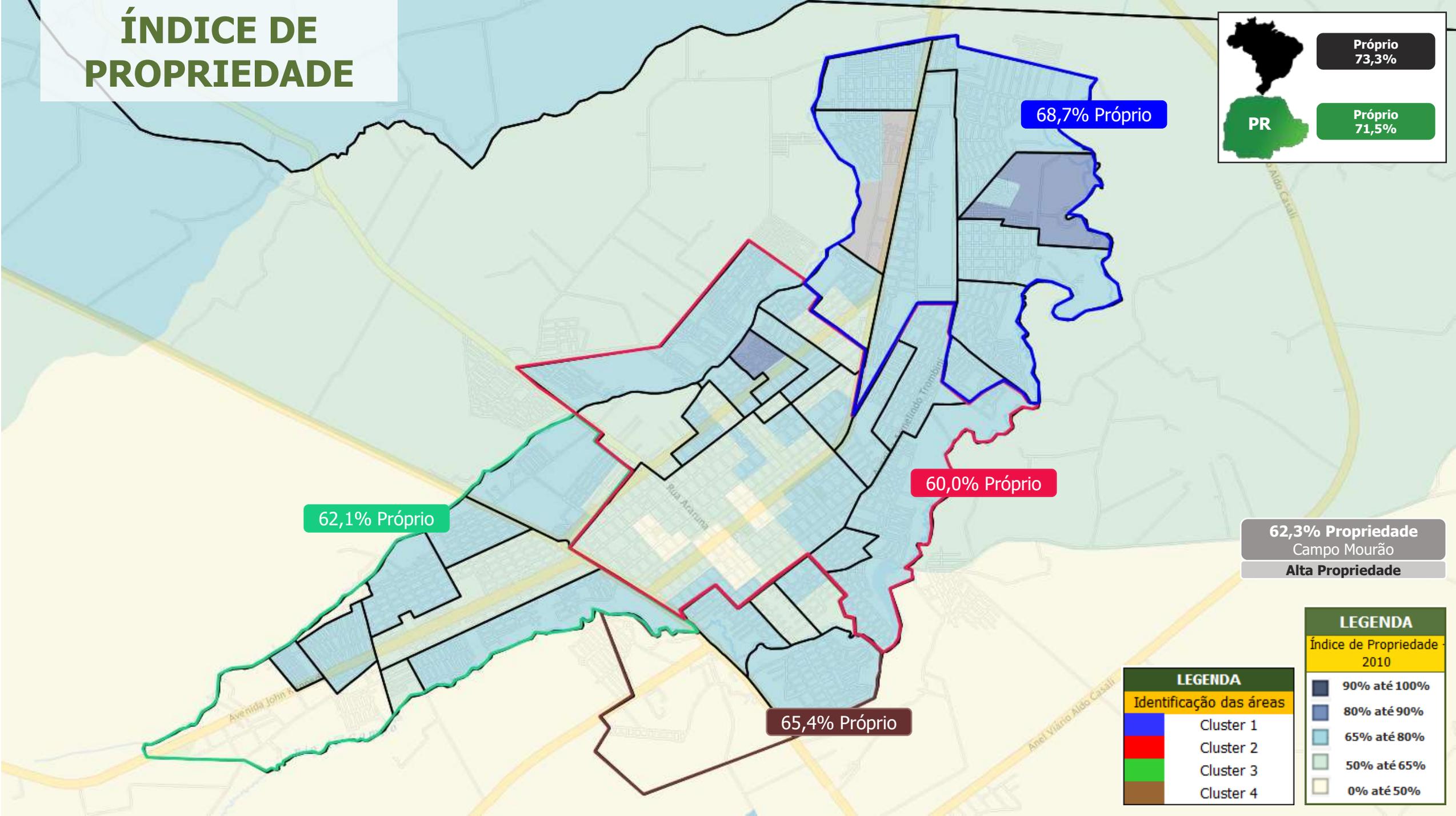
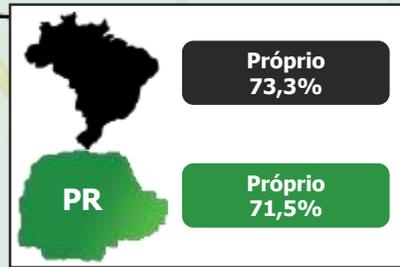
FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



Próprio – 73,3%  
Alugado – 18,3%

Próprio – 71,5%  
Alugado – 18,8%

# ÍNDICE DE PROPRIEDADE



# PROJEÇÃO DE DEMANDA CAMPO MOURÃO

- Demanda potencial por domicílio da parcela de renda que pode comprar um imóvel com (20%, 30% e 50%) de entrada.

# PROJEÇÃO DA POTENCIAL DEMANDA VEG. DE DOMÍCIlios

Faixa de Renda	Renda Utilizada para Financiamento	Valor Médio do Imóvel com 20% entrada	Valor Médio do Imóvel com 30% entrada	Valor Médio do Imóvel com 50% entrada	Domicílios Total 2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Incremento 2019/2024	Domicílios 2024
Classe B1 Acima de R\$ 16.866,01	R\$ 19.399	R\$ 742.082	R\$ 848.094	R\$ 1.187.331	601	13	13	13	14	14	14	81	682
de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	R\$ 15.179	R\$ 580.652	R\$ 663.602	R\$ 929.043	400	9	9	9	9	9	10	54	455
de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	R\$ 12.369	R\$ 473.159	R\$ 540.753	R\$ 757.055	1.201	26	26	27	27	28	29	162	1.364
de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	R\$ 9.561	R\$ 365.724	R\$ 417.970	R\$ 585.158	1.669	36	36	37	38	39	40	225	1.894
Classe B2 de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	R\$ 6.638	R\$ 265.676	R\$ 303.629	R\$ 425.081	2.904	62	63	65	66	67	69	392	3.296
de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	R\$ 4.782	R\$ 191.407	R\$ 218.751	R\$ 306.251	2.303	49	50	51	52	53	55	311	2.614
de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	R\$ 3.247	R\$ 143.316	R\$ 163.789	R\$ 229.305	7.910	169	172	176	180	184	188	1.069	8.978
de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	R\$ 1.792	R\$ 88.268	R\$ 100.877	R\$ 141.228	9.812	209	214	219	223	228	233	1.326	11.138
Abaixo de R\$ 1.255,00					6.575	140	143	146	150	153	156	888	7.463
Total					33.374	712	728	743	759	775	792	4.510	37.884

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

ÍNDICE DE CRESCIMENTO DOMICILIAR EM CAMPO MOURÃO: 2,1% a.a.

# ABSORÇÃO DE DOMICÍLIOS

# ABSORÇÃO DE DOMICÍLIOS

- Para avaliar a absorção de domicílios foram realizadas simulações de financiamento para as diferentes faixas de renda.
- Nos próximos slides será possível observar:
  - O valor do imóvel que a faixa de renda selecionada tem capacidade de comprar
  - A configuração do imóvel que a faixa de renda selecionada tem capacidade de comprar
  - Projeção de absorção total de domicílios por faixa de renda
  - Projeção de absorção de lançamentos por faixa de renda

A descrição dos aspectos metodológicos encontra-se no **APÊNDICE B**

# CENÁRIOS - ABSORÇÃO RESIDENCIAL TOTAL

TAXA DE TRANSFERÊNCIA ANUAL - RENDA X CENÁRIO			
Renda	Econômico Conservador	Econômico Moderado	Econômico Otimista
Acima de R\$ 16.866,01	3,0%	4,5%	6,0%
R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	2,5%	3,75%	5,0%
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	2,0%	3,0%	4,0%
R\$ 4.164,01 a R\$ 11.246,00	1,5%	2,25%	3,0%
Abaixo de R\$ 4.164,00	0,5%	0,75%	1,0%

TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL VEGETATIVO - RENDA X DOMICÍLIOS			
Renda	Econômico Conservador	Econômico Moderado	Econômico Otimista
Acima de R\$ 16.866,01	2,1%	2,1%	2,1%
R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	2,1%	2,1%	2,1%
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	2,1%	2,1%	2,1%
R\$ 4.164,01 a R\$ 11.246,00	2,1%	2,1%	2,1%
Abaixo de R\$ 4.164,00	2,1%	2,1%	2,1%

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL - TOTAL			
Renda	Econômico Conservador	Econômico Moderado	Econômico Otimista
Acima de R\$ 16.866,01	5,1%	6,6%	8,1%
R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	4,6%	5,9%	7,1%
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	4,1%	5,1%	6,1%
R\$ 4.164,01 a R\$ 11.246,00	3,6%	4,4%	5,1%
Abaixo de R\$ 4.164,00	2,6%	2,9%	3,1%

# ABSORÇÃO TOTAL

ABSORÇÃO TOTAL DE RESIDÊNCIAS POR FAIXA DE RENDA: MÉDIA ANUAL ENTRE 2019 E 2024 EM DIFERENTES CENÁRIOS							
Faixa de Renda	Domicílios Total 2018	Cenário Econômico Conservador		Cenário Econômico Moderado		Cenário Econômico Otimista	
		Incremento Anual	Total 2019 a 2024	Incremento Anual	Total 2019 a 2024	Incremento Anual	Total 2019 a 2024
Acima de R\$ 16.866,01	601	35	211	47	282	60	360
de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	400	21	125	27	164	34	205
<b>CLASSE B1</b>							
de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	1.201	55	331	70	421	86	516
de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	1.669	66	399	82	490	97	585
de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	2.904	98	591	116	694	133	799
<b>CLASSE B2</b>							
de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	2.303	78	469	92	550	106	634
de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	7.910	223	1.336	245	1.472	268	1.609
de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	9.812	276	1.657	304	1.826	333	1.996
Abaixo de R\$ 1.255,00	6.575	185	1.110	204	1.223	223	1.338
<b>Total</b>	<b>33.374</b>	<b>1.038</b>	<b>6.227</b>	<b>1.187</b>	<b>7.122</b>	<b>1.340</b>	<b>8.042</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ABSORÇÃO DE LANÇAMENTO - MÉDIA ANUAL 2019 A 2024

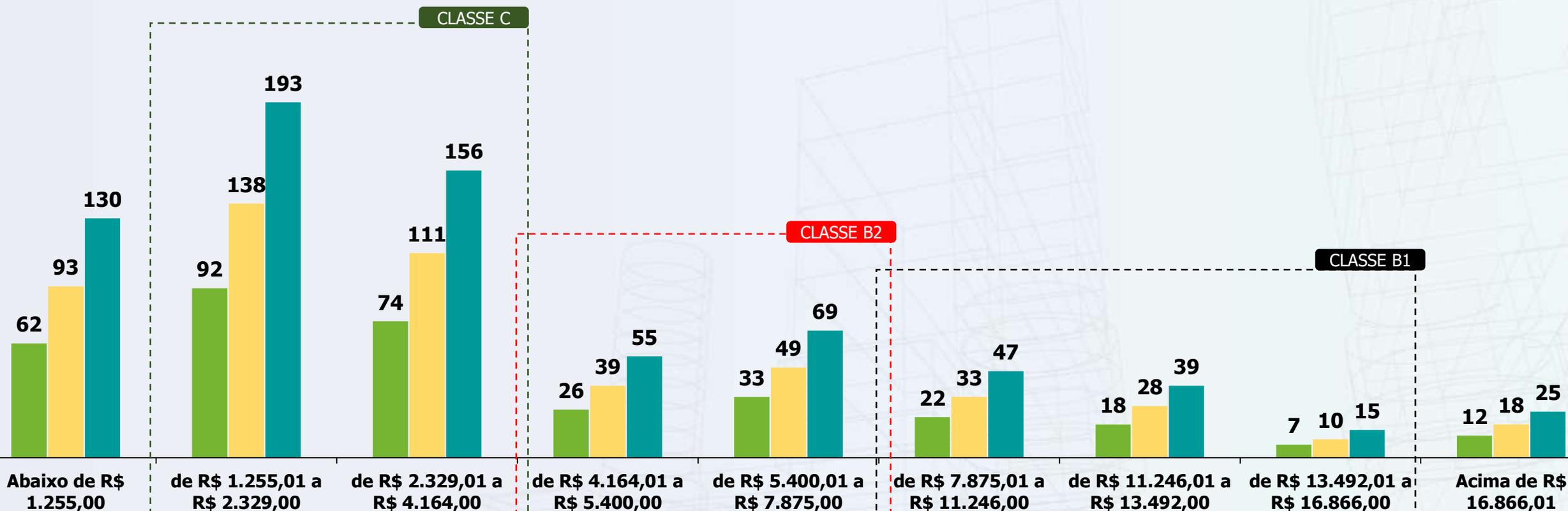
ABSORÇÃO DE LANÇAMENTOS VERTICAIS POR FAIXA DE RENDA: MÉDIA ANUAL ENTRE 2019 E 2024 EM DIFERENTES CENÁRIOS									
Faixa de Renda / Média Anual	Cenário Econômico Conservador			Cenário Econômico Moderado			Cenário Econômico Otimista		
	33,3%	50%	70%	33,3%	50%	70%	33,3%	50%	70%
Acima de R\$ 16.866,01	12	18	25	16	24	33	20	30	42
de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	7	10	15	9	14	19	11	17	24
de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	18	28	39	23	35	49	29	43	60
de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	22	33	47	27	41	57	32	49	68
de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	33	49	69	39	58	81	44	67	93
de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	26	39	55	31	46	64	35	53	74
de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	74	111	156	82	123	172	89	134	188
de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	92	138	193	101	152	213	111	166	233
Abaixo de R\$ 1.255,00	62	93	130	68	102	143	74	111	156
<b>Total</b>	<b>346</b>	<b>519</b>	<b>727</b>	<b>396</b>	<b>593</b>	<b>831</b>	<b>447</b>	<b>670</b>	<b>938</b>

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO CONSERVADOR

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

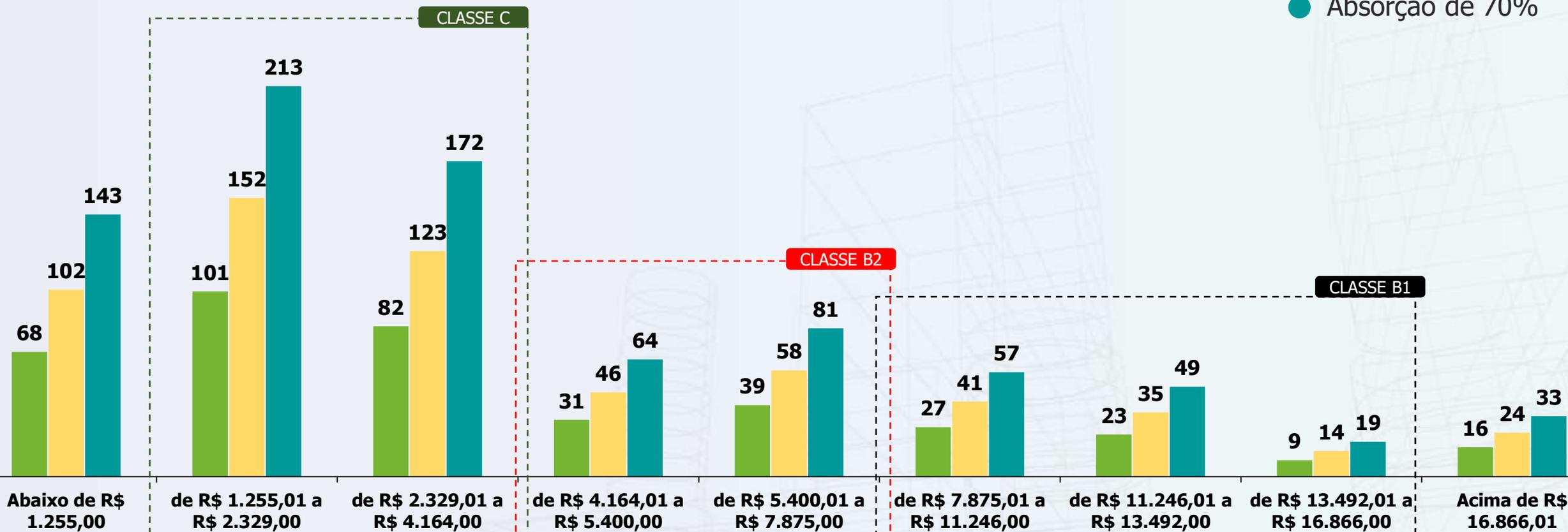
- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



# ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO MODERADO

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

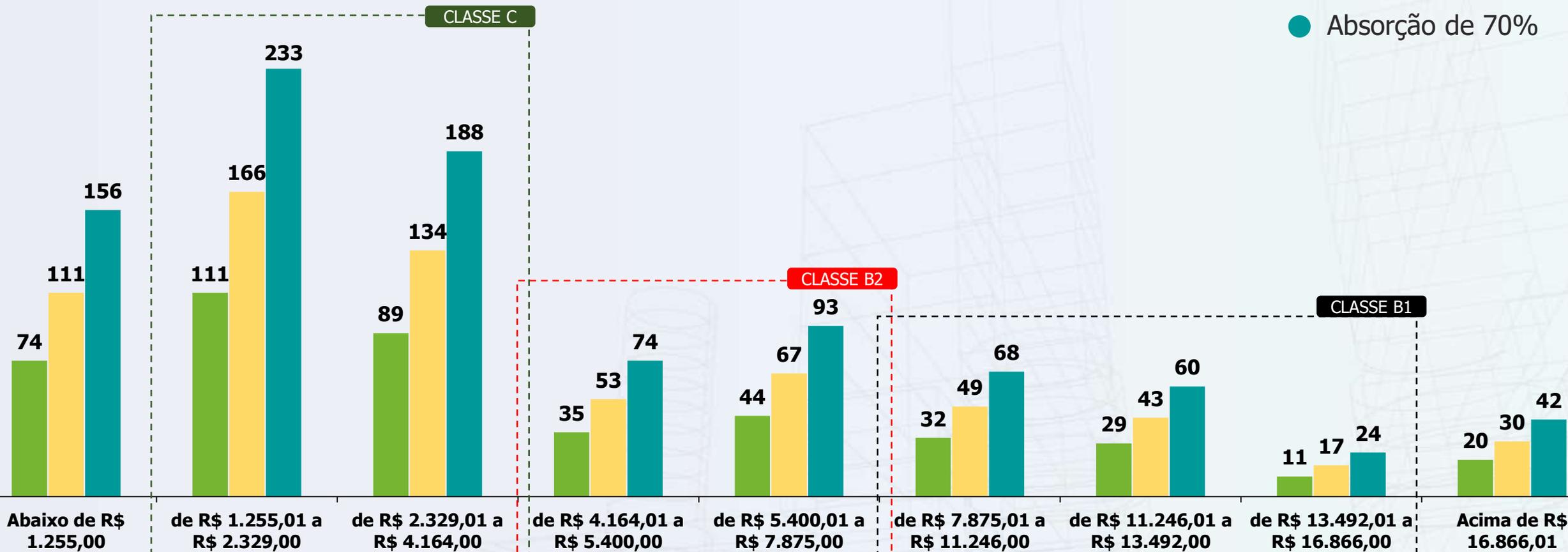
- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



# ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO OTIMISTA

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



# ANÁLISE GERAL DA CONCORRÊNCIA CAMPO MOURÃO

# ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

<b>Tipo do Imóvel</b>	<b>Nº de Empreend.</b>	<b>Oferta Lançada</b>	<b>Oferta Final</b>	<b>Disponibilidade s/ O.L.</b>
Total Mercado Residencial Vertical	1	58	29	50,0%
Total Mercado Residencial Horizontal	20	8.343	953	11,4%
Total Mercado Comercial Vertical	0	0	0	0,0%
<b>Total Mercado</b>	<b>21</b>	<b>8.401</b>	<b>982</b>	<b>11,7%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# VGV GERAL

Padrão	Empreend. Vertical	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV					
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas	Lançada (R\$ MIL)		Final (R\$ MIL)		Vendidas (R\$ MIL)	
Especial	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Standard	1	215.000	58	29	29	R\$	12.470	R\$	6.235	R\$	6.235
Médio	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Sub-Total Residenciais</b>	<b>1</b>	<b>215.000</b>	<b>58</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>R\$</b>	<b>12.470</b>	<b>R\$</b>	<b>6.235</b>	<b>R\$</b>	<b>6.235</b>
Horizontal - Casa	2	155.612	402	140	262	R\$	62.556	R\$	21.786	R\$	40.770
Horizontal - Lotes	18	101.731	7.941	813	7.128	R\$	807.843	R\$	82.707	R\$	725.136
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>-</b>	<b>8.401</b>	<b>982</b>	<b>7.419</b>	<b>R\$</b>	<b>882.869</b>	<b>R\$</b>	<b>110.728</b>	<b>R\$</b>	<b>772.142</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

An aerial view of a city skyline with a blue tint. Overlaid on the image are several glowing, semi-transparent location pins (teardrop shapes) connected by thin, glowing white arcs, suggesting a network or data flow. A solid yellow horizontal line is positioned above the text box on the left side.

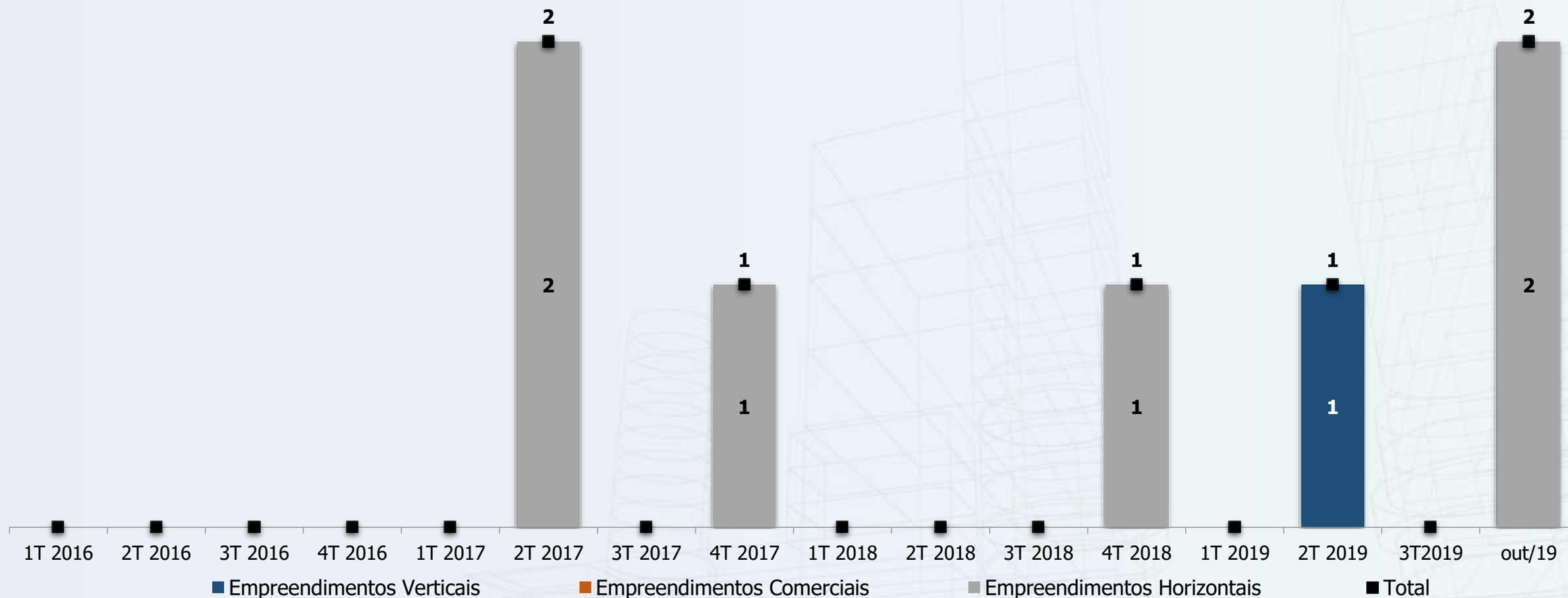
# **LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS**



# ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

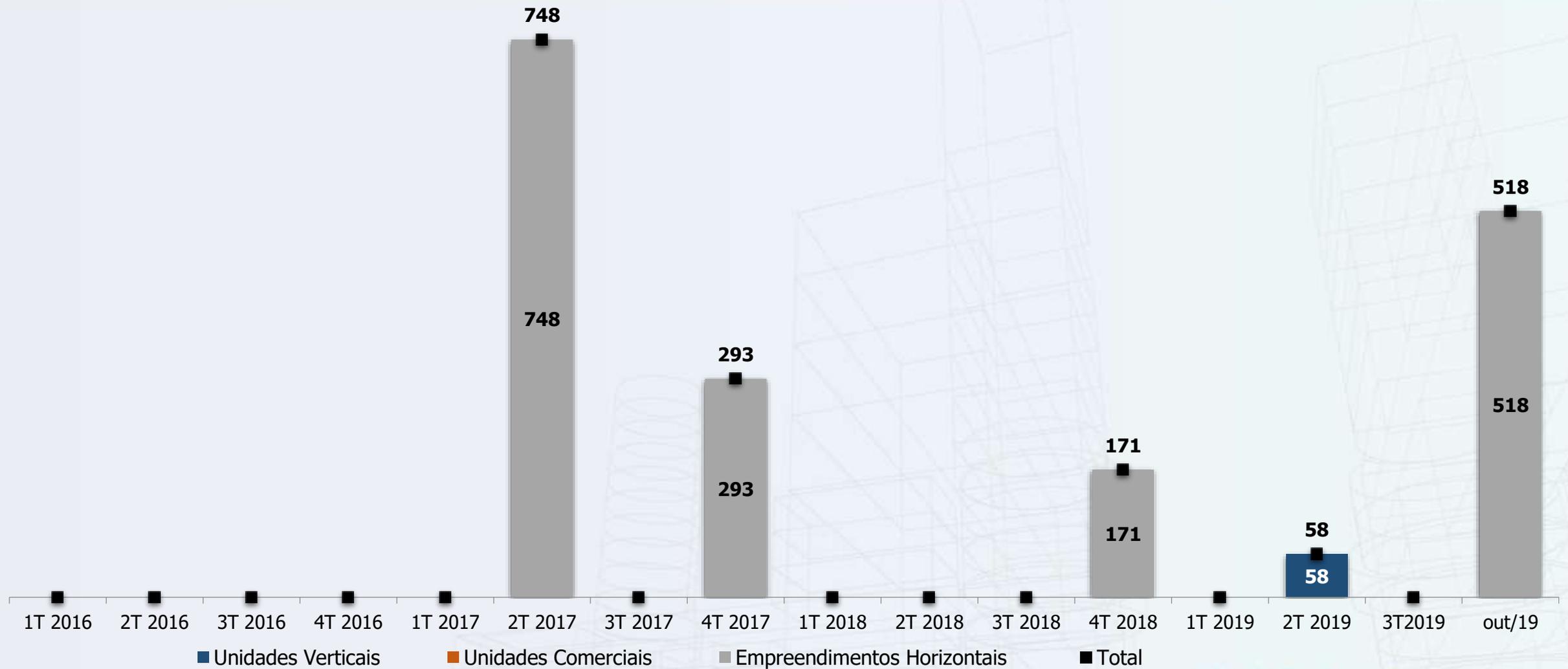
## CAMPO MOURÃO

# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE



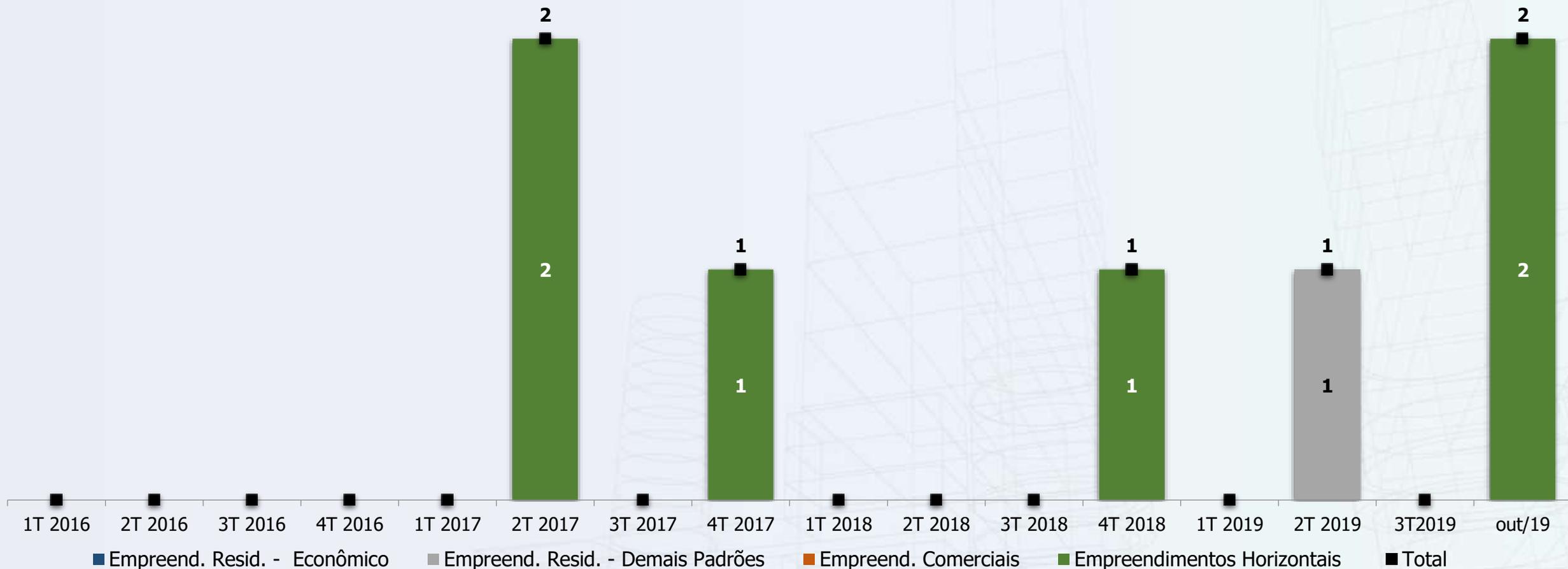
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# UNIDADES LANÇADAS POR TRIMESTE



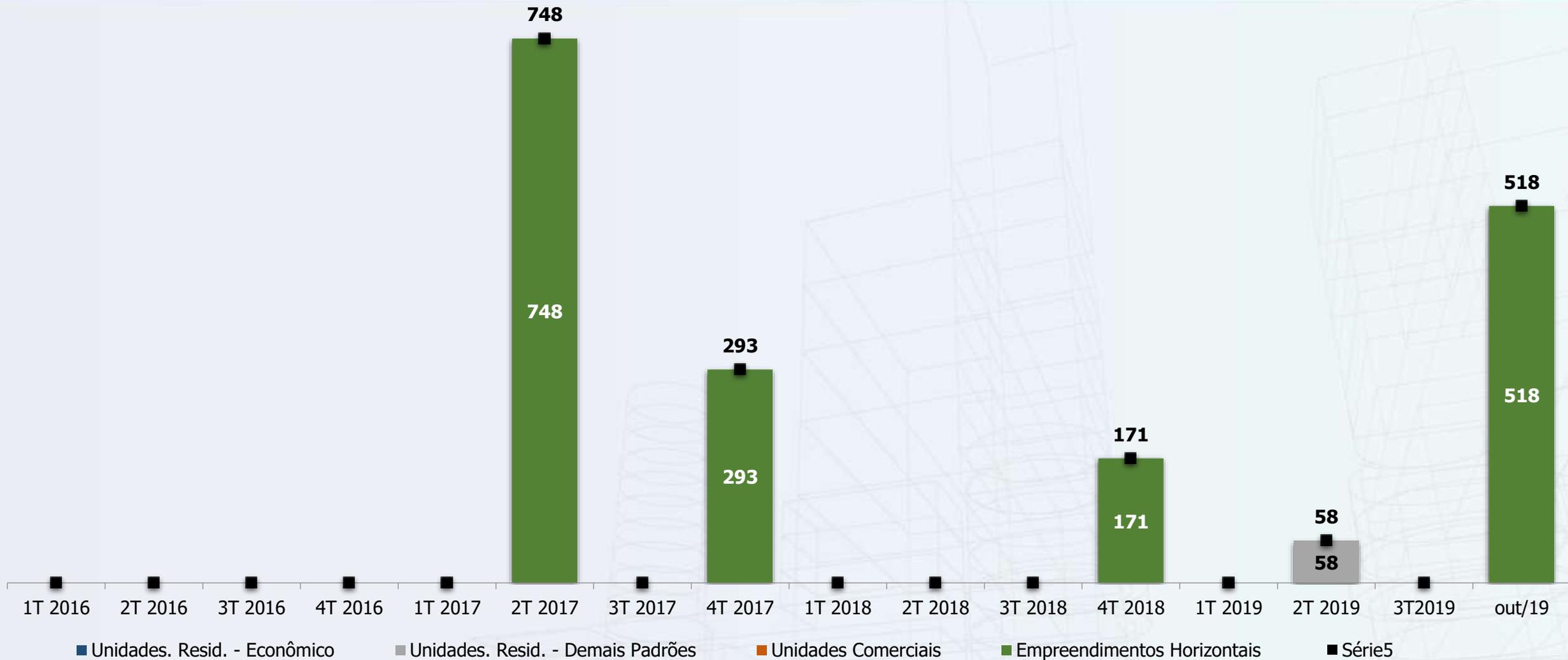
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO



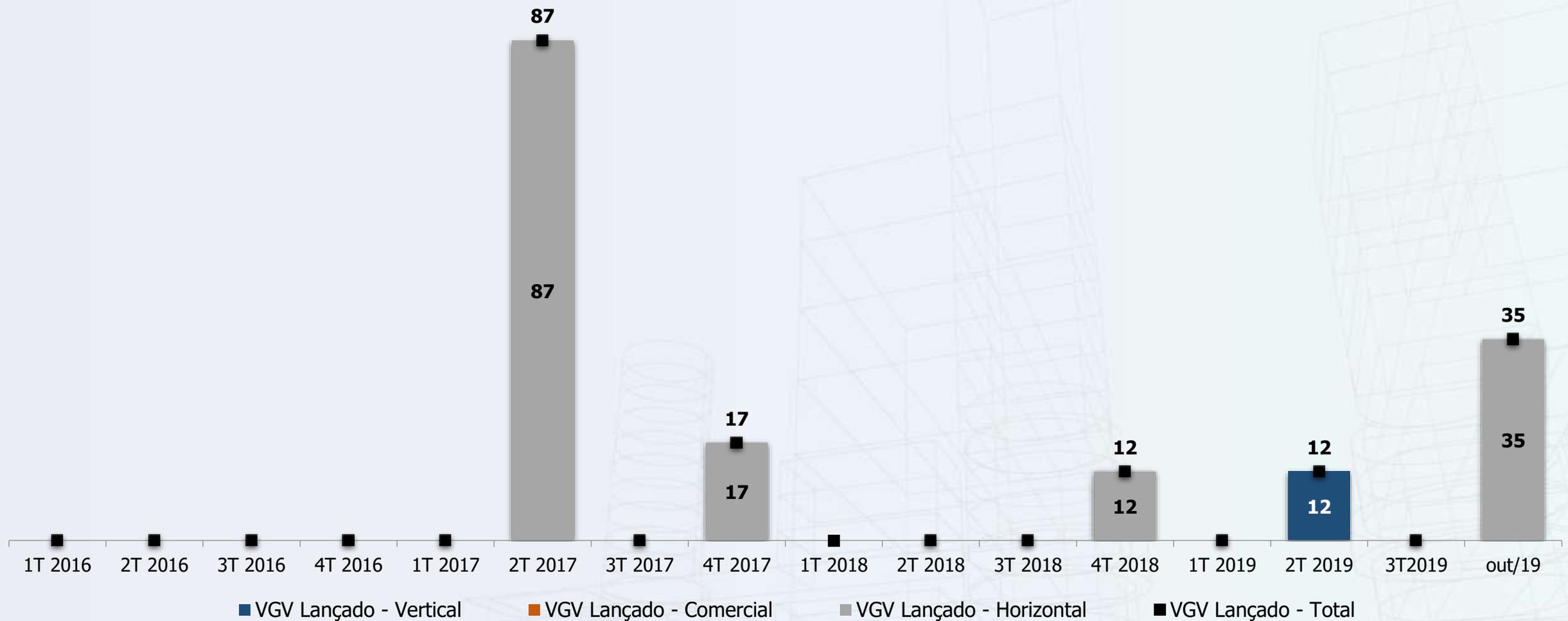
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO



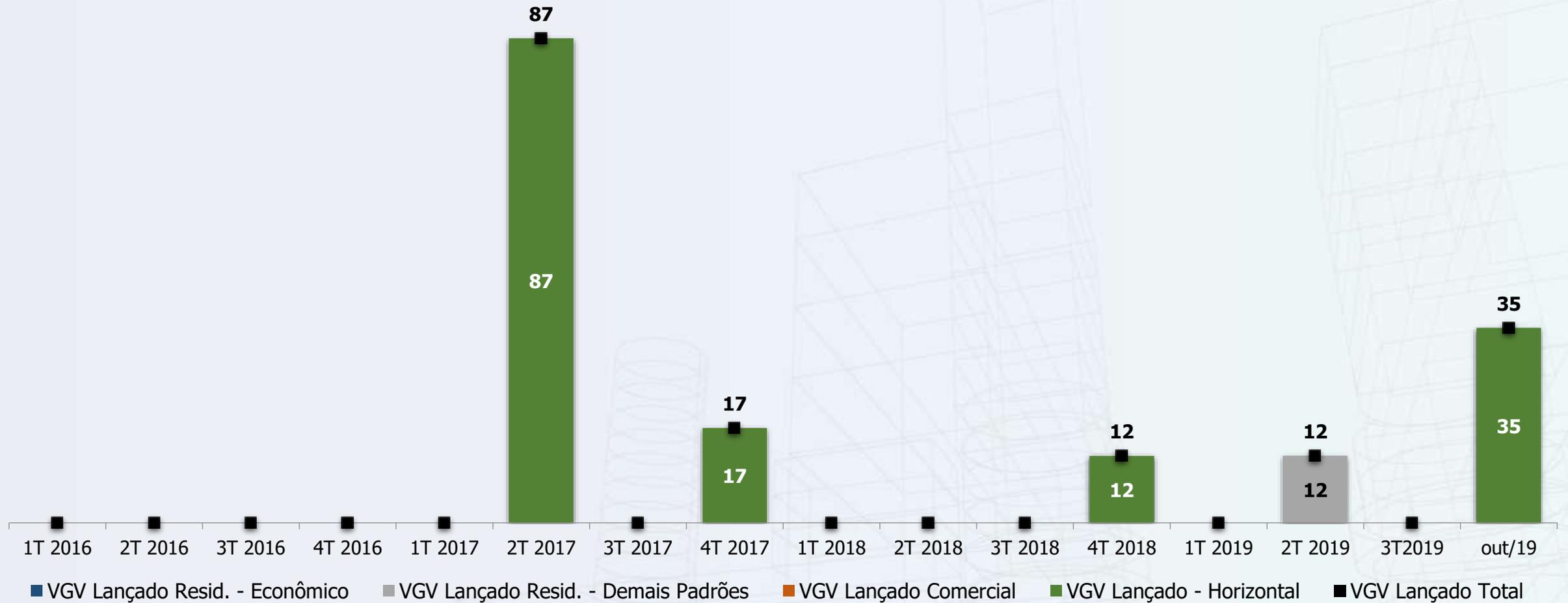
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# VGV LANÇADOS POR TRIMESTRE - (EM MILHÕES)



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# VGV LANÇADO POR TRIMESTRE E PADRÃO - (EM MILHÕES)



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL EM COMERCIALIZIZAÇÃO

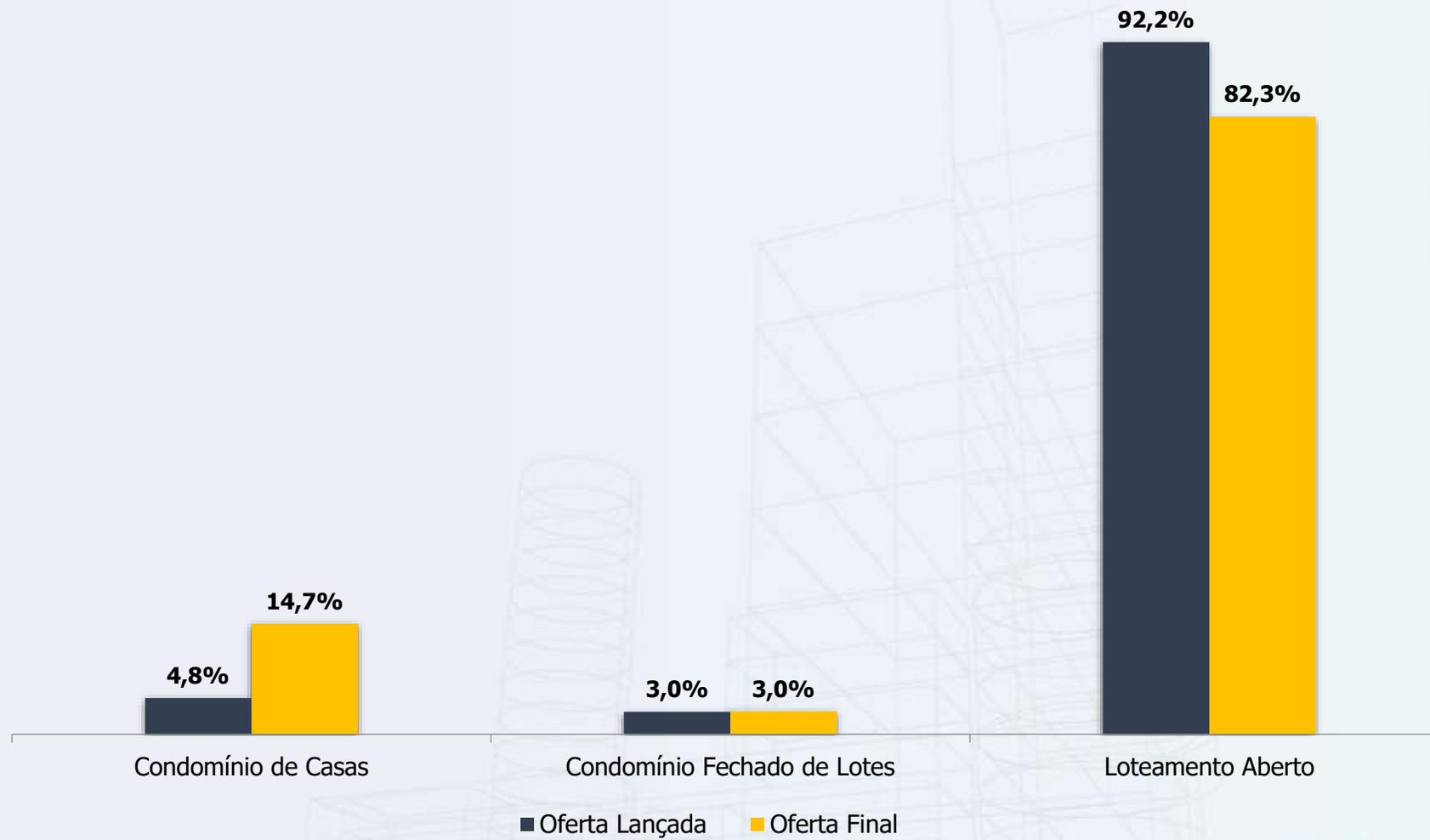
## CAMPO MOURÃO

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	2	10,0%	402	4,8%	140	14,7%	34,8%
Condomínio Fechado de Lotes	1	5,0%	248	3,0%	29	3,0%	11,7%
Loteamento Aberto	17	85,0%	7.693	92,2%	784	82,3%	10,2%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.343</b>	<b>100,0%</b>	<b>953</b>	<b>100,0%</b>	<b>11,4%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# PARTICIPAÇÃO SOBRE OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO



50

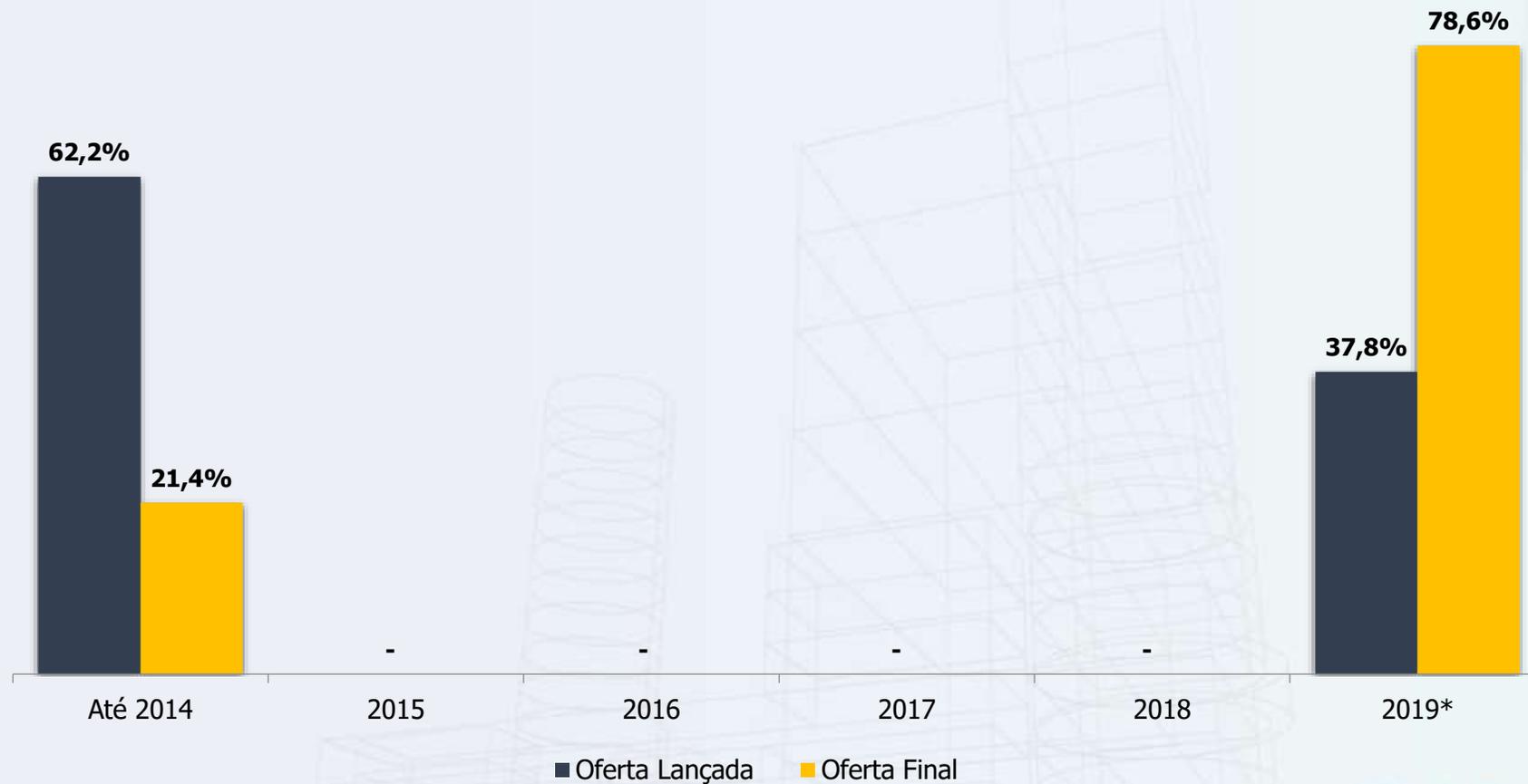
# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | CASAS

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	CONDOMÍNIO DE CASAS					
		Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	1	50,0%	250	62,2%	30	21,4%	12,0%
2015	-	-	-	-	-	-	-
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	1	50,0%	152	37,8%	110	78,6%	72,4%
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,0%</b>	<b>402</b>	<b>100,0%</b>	<b>140</b>	<b>100,0%</b>	<b>34,8%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\*ATÉ OUTUBRO/2019

# PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | CASAS



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN  
\*ATÉ OUTUBRO/2019

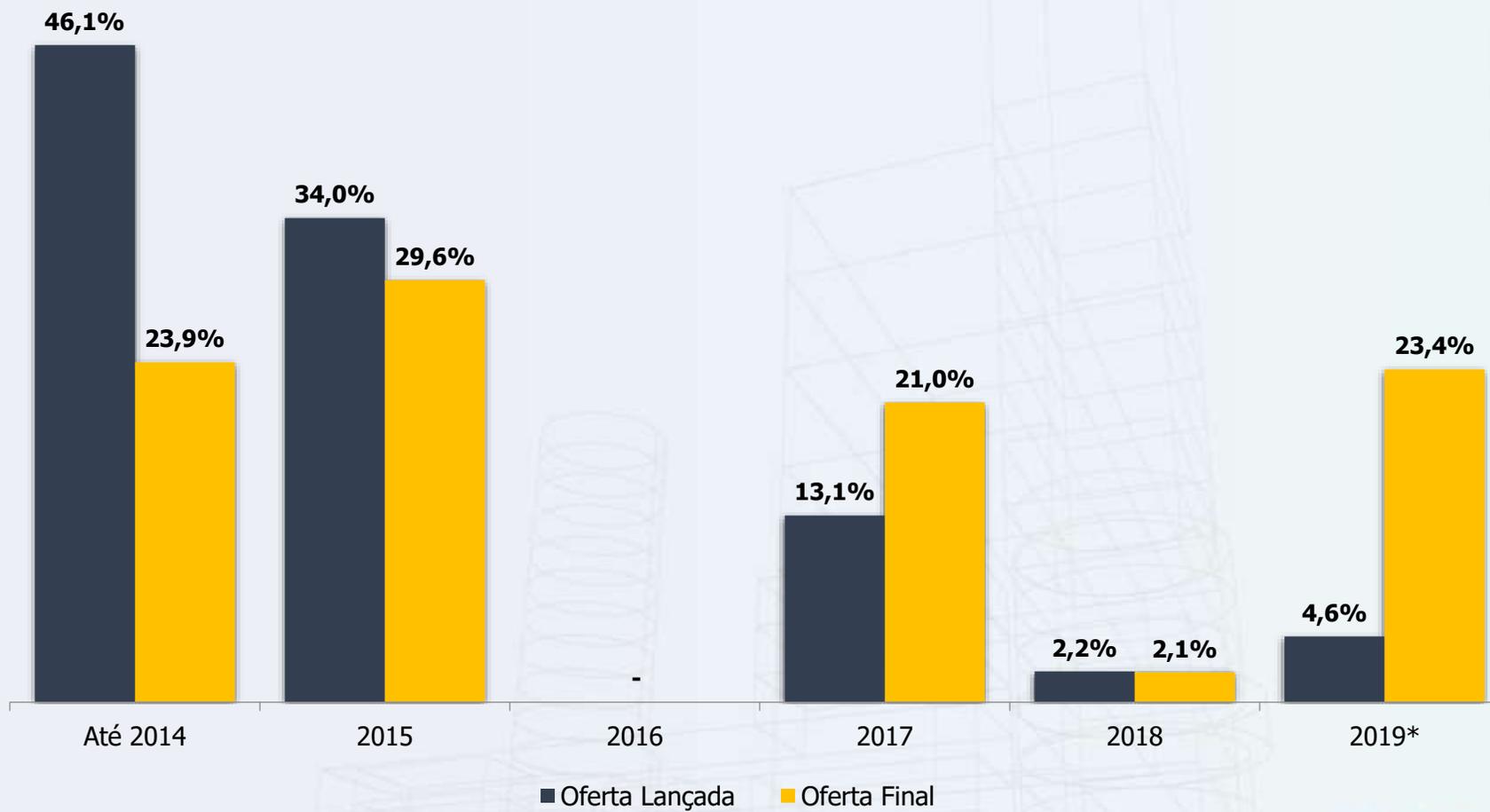
# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES

CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	8	44,4%	3.663	46,1%	194	23,9%	5,3%
2015	5	27,8%	2.700	34,0%	241	29,6%	8,9%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	3	16,7%	1.041	13,1%	171	21,0%	16,4%
2018	1	5,6%	171	2,2%	17	2,1%	9,9%
2019*	1	5,6%	366	4,6%	190	23,4%	51,9%
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.941</b>	<b>100,0%</b>	<b>813</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,2%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\*ATÉ OUTUBRO/2019

# PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN  
\*ATÉ OUTUBRO/2019

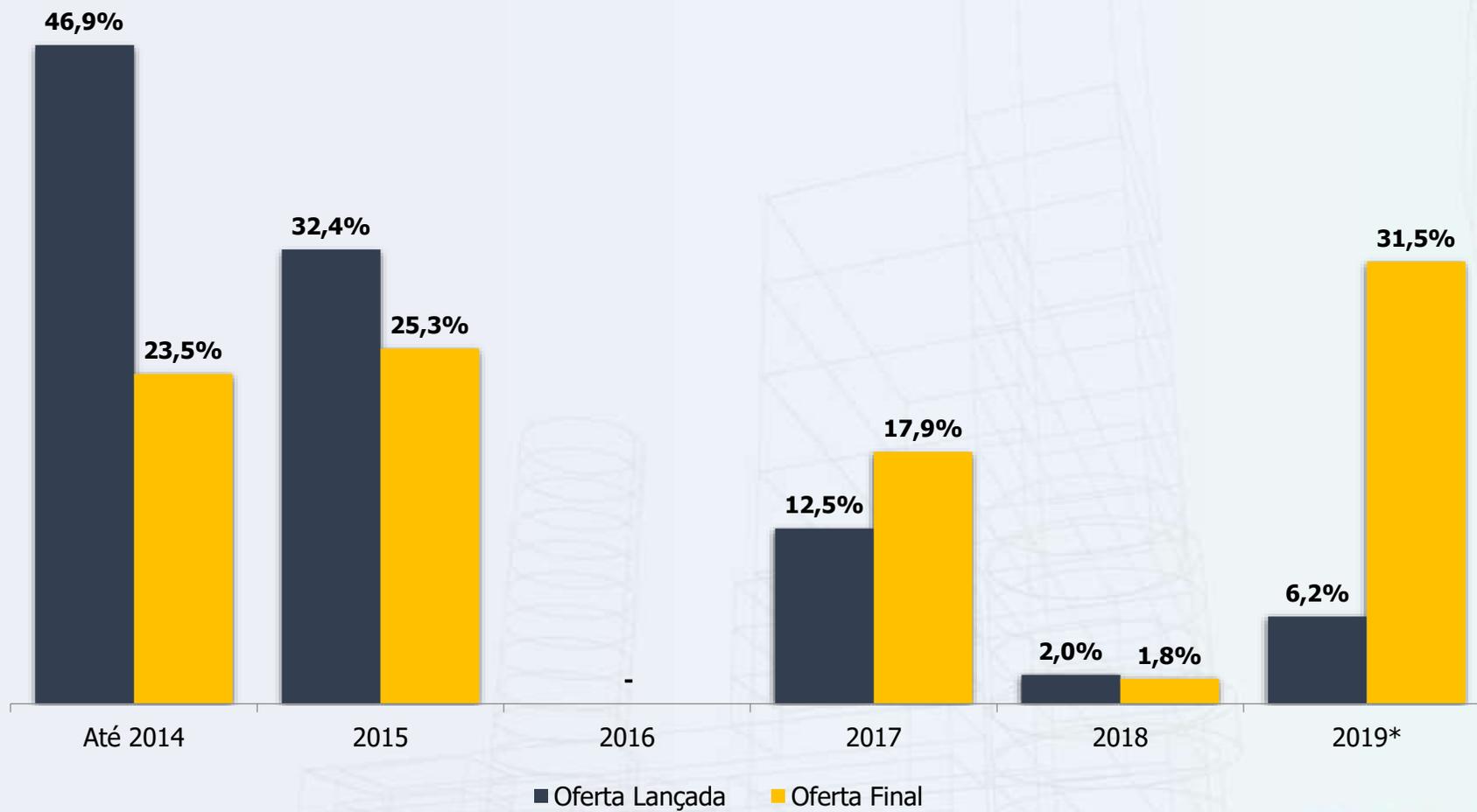
# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	GERAL					
		Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	9	45,0%	3.913	46,9%	224	23,5%	5,7%
2015	5	25,0%	2.700	32,4%	241	25,3%	8,9%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	3	15,0%	1.041	12,5%	171	17,9%	16,4%
2018	1	5,0%	171	2,0%	17	1,8%	9,9%
2019*	2	10,0%	518	6,2%	300	31,5%	57,9%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,0%</b>	<b>8.343</b>	<b>100,0%</b>	<b>953</b>	<b>100,0%</b>	<b>11,4%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\*ATÉ OUTUBRO/2019

# PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN  
\*ATÉ OUTUBRO/2019

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPO

Tipo Imóvel	Preço Médio	m <sup>2</sup> Privativo	R\$/m <sup>2</sup> privativo
Condomínio de Casas	155.612	61	2.542
Condomínio Fechado de Lotes	280.000	434	645
Loteamento Aberto	95.984	326	294
<b>Média Geral Lotes</b>	<b>101.731</b>	<b>329</b>	<b>309</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

Tipologia	M <sup>2</sup> Privativo			R\$/m <sup>2</sup> Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
Condomínio de Casas	45	61	71	2.535	2.542	2.561	140
Condomínio Fechado de Lotes	-	434	-	-	645	-	29
Loteamento Aberto	126	326	700	140	294	571	784
							<b>953</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL EM COMERCIALIZAÇÃO

## CAMPO MOURÃO

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 140.000	-	-	-	-	-	-	-
Standard	de 140.001 até 400.000	1	100,0%	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
Médio	de 400.001 até 700.000	-	-	-	-	-	-	-
Alto	de 700.001 até 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>100,0%</b>	<b>58</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disponibilidade s/ O.L.
Até 2014	-	-	-	-	-	-	-
2015	-	-	-	-	-	-	-
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	1	100,0%	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>100,0%</b>	<b>58</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\* ATÉ OUTUBRO/2019

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
3 Dormitórios	-	-	-	-	-
4 ou + Dormitórios	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>58</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPOLOGIA

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	215.000	60	3.583
3 Dormitórios	-	-	-
4 Dormitórios	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>215.000</b>	<b>60</b>	<b>3.583</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs.: São desconsideradas na análise de preço e metragens médias das tipologias as unidades esgotadas, duplex, garden ou cobertura.

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR PADRÃO

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	215.000	60	3.583
Médio	-	-	-
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>215.000</b>	<b>60</b>	<b>3.583</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs.: São desconsideradas na análise de preço e metragens médias das tipologias as unidades esgotadas, duplex, garden ou cobertura.

# ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL - REVENDA

## CAMPO MOURÃO

**PARA COMPLEMENTAR AS ANÁLISES NO MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL, FORAM CONSIDERADOS APARTAMENTOS DE REVENDA NA CIDADE DE CAMPO MOURÃO**

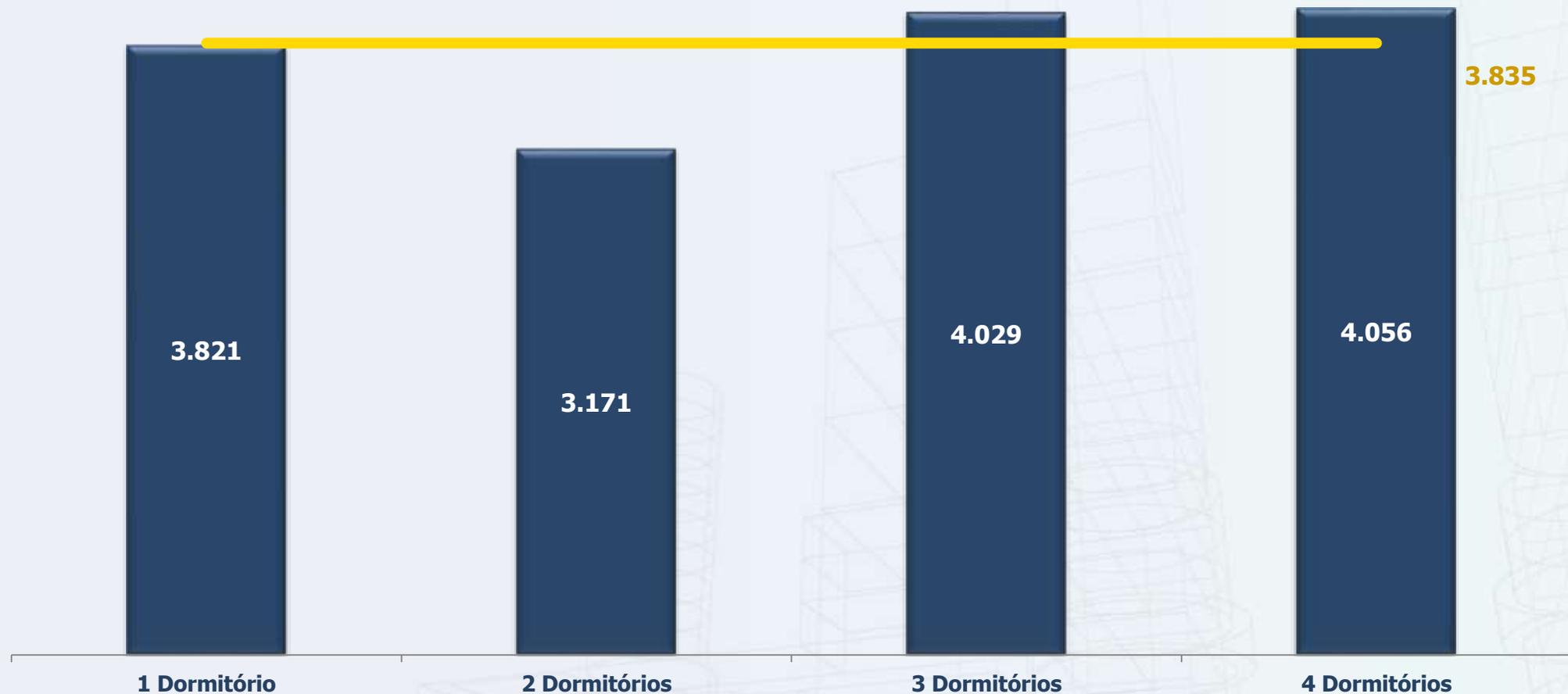


# OFERTA X PREÇO E M<sup>2</sup> - IMÓVEIS DE REVENDA

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
1 Dormitório	110.000	29	3.821
2 Dormitórios	237.000	75	3.171
3 Dormitórios	515.900	128	4.029
4 Dormitórios	733.333	181	4.056
<b>Média Geral</b>	<b>455.474</b>	<b>117</b>	<b>3.835</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA X PREÇO E M<sup>2</sup> - IMÓVEIS DE REVENDA



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA X PREÇO E M<sup>2</sup> - IMÓVEIS DE REVENDA

Preço	Quant.	%	Metragem	Quant.	%
Até R\$ 100.000	-	-	Até 30m <sup>2</sup>	1	5,3%
De R\$ 100.001 a R\$ 200.000	3	15,8%	De 31 a 60m <sup>2</sup>	1	5,3%
De R\$ 200.001 a R\$ 300.000	3	15,8%	De 61 a 90m <sup>2</sup>	5	26,3%
De R\$ 300.001 a R\$ 400.000	4	21,1%	De 91 a 120m <sup>2</sup>	4	21,1%
De R\$ 400.001 a R\$ 500.000	1	5,3%	De 121 a 150m <sup>2</sup>	3	15,8%
De R\$ 500.001 a R\$ 600.000	-	-	De 151 a 180m <sup>2</sup>	2	10,5%
De R\$ 600.001 a R\$ 700.000	5	26,3%	De 181 a 210m <sup>2</sup>	3	15,8%
De R\$ 700.001 a R\$ 800.000	3	15,8%	De 211 a 240m <sup>2</sup>	-	-
Acima de R\$ 800.001	-	-	Acima de 240m <sup>2</sup>	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>	<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>
<b>Média Preço</b>	<b>455.474</b>		<b>Média Metragem</b>	<b>117</b>	

↑  
**26,3%** da oferta de imóveis para a revenda praticam preços entre **R\$600.001 – R\$700.000**

↑  
**26,3%** da oferta de imóveis para a revenda tem faixa de m<sup>2</sup> entre **61 a 90 m<sup>2</sup>**

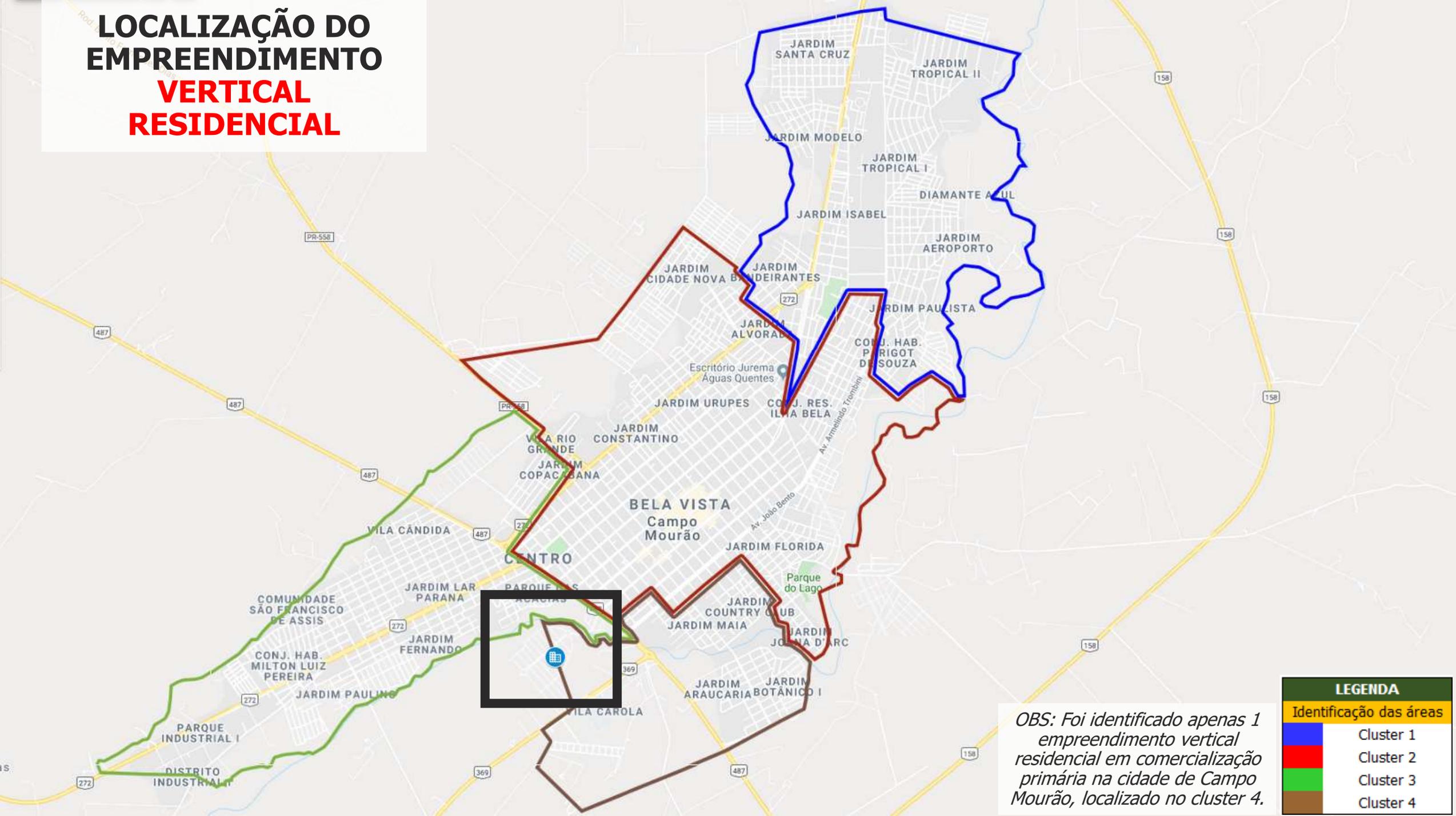
# ANÁLISE GERAL DO MERCADO POR CLUSTER

## CAMPO MOURÃO

A low-angle, upward-looking photograph of a modern skyscraper with a glass facade. The building's structure is composed of a grid of dark metal frames and large glass panels that reflect the sky and clouds. The perspective creates a strong sense of height and verticality. A white rectangular text box is centered horizontally across the middle of the image, containing the text 'MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL' in bold, black, uppercase letters. A short, horizontal yellow line is positioned to the left of the text box, extending from the left edge of the image towards the box.

# **MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL**

# LOCALIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO VERTICAL RESIDENCIAL



*OBS: Foi identificado apenas 1 empreendimento vertical residencial em comercialização primária na cidade de Campo Mourão, localizado no cluster 4.*

LEGENDA	
Identificação das áreas	
	Cluster 1
	Cluster 2
	Cluster 3
	Cluster 4

# DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | VERTICAL

CLUSTERS	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disp. (%) sobre O.L
Cluster 1	-	-	-	-	-	-	-
Cluster 2	-	-	-	-	-	-	-
Cluster 3	-	-	-	-	-	-	-
Cluster 4	1	100,0%	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
<b>Total Geral</b>	<b>1</b>	<b>100%</b>	<b>58</b>	<b>100%</b>	<b>29</b>	<b>100%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

An aerial perspective of a residential development. The layout features a grid of streets with several cul-de-sacs. The lots are green, with some buildings and cars visible. A central road has a median with trees. The overall design is organized and modern.

# MERCADO HORIZONTAL RESIDENCIAL



# DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | HORIZONTAL

CLUSTER	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade Sobre O.L
Cluster 1	2	10,0%	548	6,6%	248	26,0%	45,3%
Cluster 2	9	45,0%	3.138	37,6%	272	28,5%	8,7%
Cluster 3	7	35,0%	3.647	43,7%	396	41,6%	10,9%
Cluster 4	2	10,0%	1.010	12,1%	37	3,9%	3,7%
<b>Total Geral</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>	<b>8.343</b>	<b>100%</b>	<b>953</b>	<b>100%</b>	<b>11,4%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | HORIZONTAL

Cluster	Empreend.	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV				
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas	Lançada (R\$ MIL)	Final (R\$ MIL)	Vendidas (R\$ MIL)		
<b>CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO</b>										
Cluster 1	2	53.903	548	248	300	R\$ 29.539	R\$ 13.368	R\$ 16.171		
Cluster 2	7	113.865	2.736	132	2.604	R\$ 311.535	R\$ 15.030	R\$ 296.505		
Cluster 3	7	93.291	3.647	396	3.251	R\$ 340.234	R\$ 36.943	R\$ 303.291		
Cluster 4	2	125.283	1.010	37	973	R\$ 126.535	R\$ 4.635	R\$ 121.900		
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>101.731</b>	<b>7.941</b>	<b>813</b>	<b>7.128</b>	<b>R\$ 807.843</b>	<b>R\$ 82.707</b>	<b>R\$ 725.136</b>		

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | HORIZONTAL

Cluster	Empreend.	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV					
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas	Lançada (R\$ MIL)	Final (R\$ MIL)	Vendidas (R\$ MIL)			
<b>CONDOMÍNIO FECHADO DE CASAS</b>											
Cluster 1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cluster 2	2	155.612	402	140	262	R\$ 62.556	R\$ 21.786	R\$ 40.770			
Cluster 3	-	-	-	-	-	-	-	-			
Cluster 4	-	-	-	-	-	-	-	-			
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>155.612</b>	<b>402</b>	<b>140</b>	<b>262</b>	<b>R\$ 62.556</b>	<b>R\$ 21.786</b>	<b>R\$ 40.770</b>			

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# CLUSTER 1



# ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

CLUSTER 1

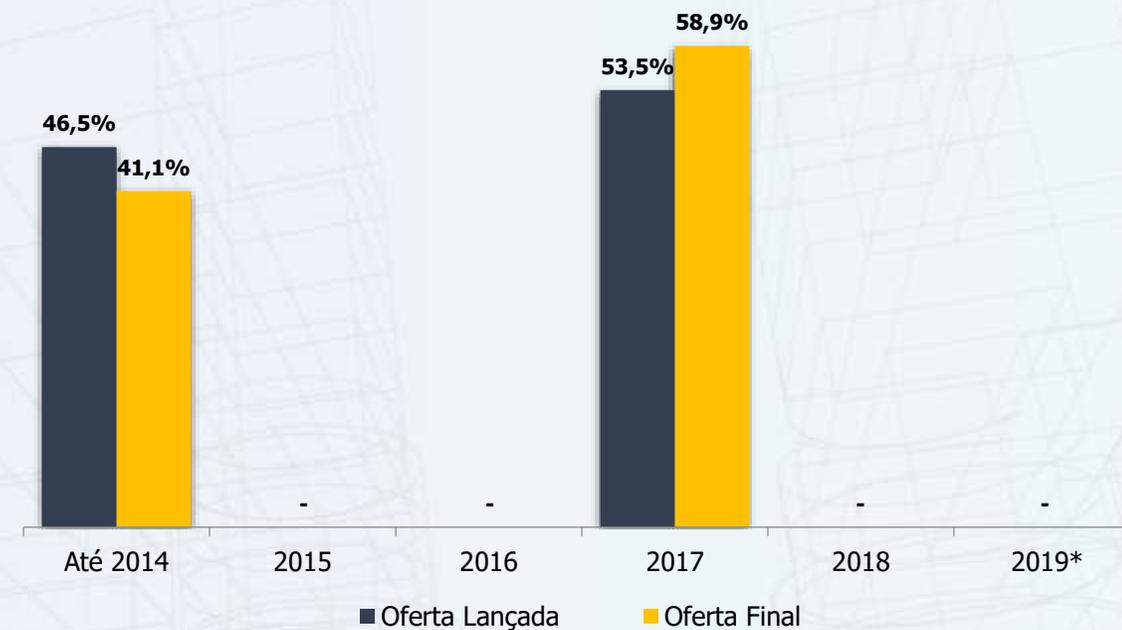
Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	2	100,0%	548	100,0%	248	100,0%	45,3%
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,0%</b>	<b>548</b>	<b>100,0%</b>	<b>248</b>	<b>100,0%</b>	<b>45,3%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES

CLUSTER 1

CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO								
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.	
Até 2014	1	50,0%	255	46,5%	102	41,1%	40,0%	
2015	-	-	-	-	-	-	-	
2016	-	-	-	-	-	-	-	
2017	1	50,0%	293	53,5%	146	58,9%	49,8%	
2018	-	-	-	-	-	-	-	
2019*	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,0%</b>	<b>548</b>	<b>100,0%</b>	<b>248</b>	<b>100,0%</b>	<b>45,3%</b>	



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN  
\*ATÉ OUTUBRO/2019

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPO

CLUSTER 1

Tipo Imóvel	Preço Médio	m <sup>2</sup> Privativo	R\$/m <sup>2</sup> privativo
Condomínio de Casas	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-
Loteamento Aberto	53.903	219	246
<b>Média Geral Lotes</b>	<b>53.903</b>	<b>219</b>	<b>246</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

CLUSTER 1

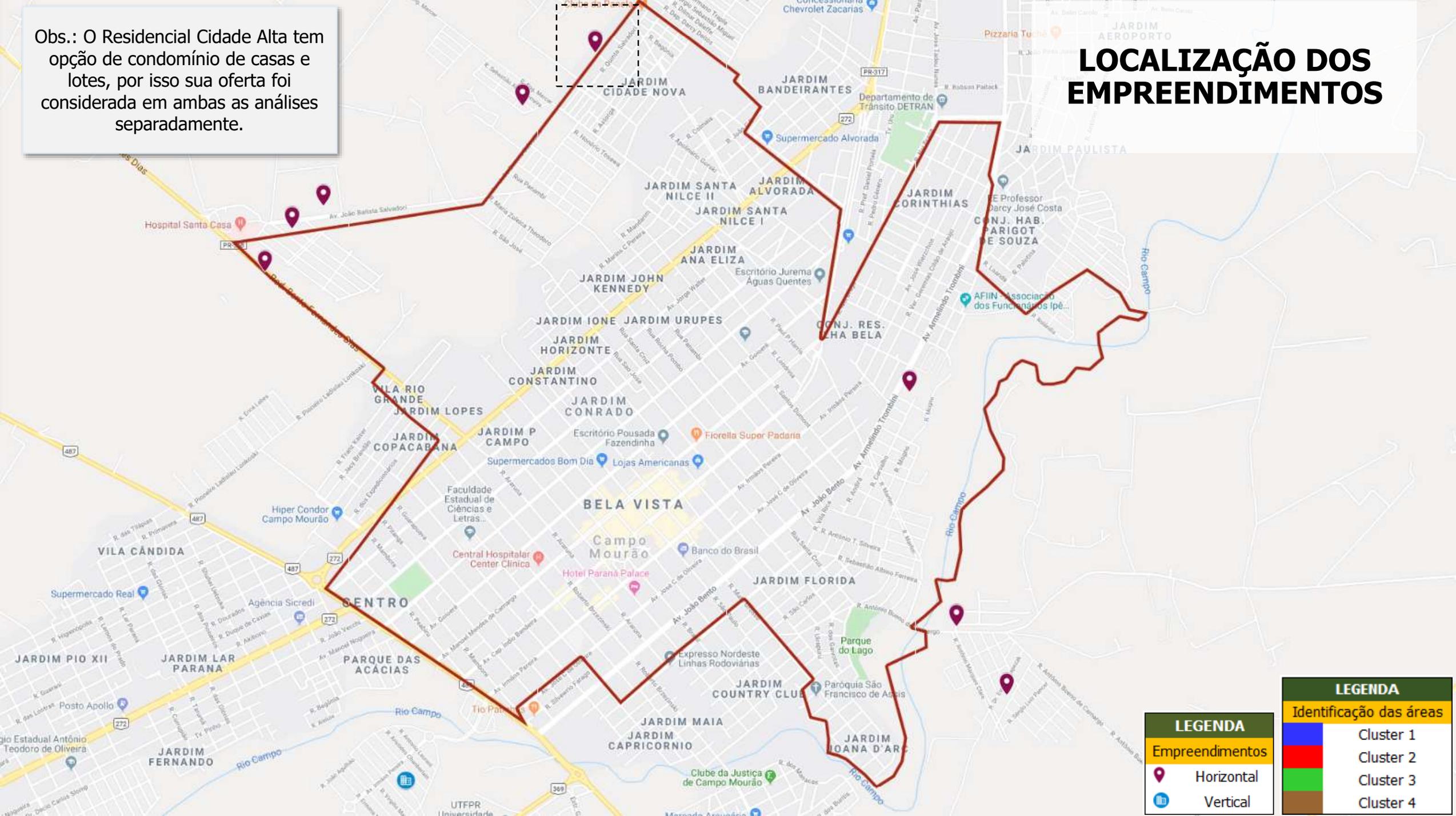
Tipologia	M <sup>2</sup> Privativo			R\$/m <sup>2</sup> Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	126	219	300	191	246	397	248
							<b>248</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# CLUSTER 2

Obs.: O Residencial Cidade Alta tem opção de condomínio de casas e lotes, por isso sua oferta foi considerada em ambas as análises separadamente.

# LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS



LEGENDA	
	Empreendimentos
	Horizontal
	Vertical

LEGENDA	
	Cluster 1
	Cluster 2
	Cluster 3
	Cluster 4

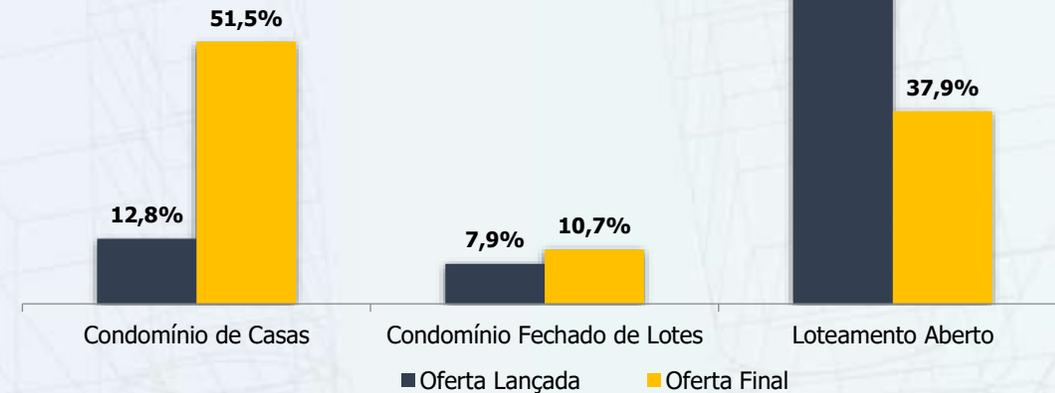
# ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

CLUSTER 2

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	2	22,2%	402	12,8%	140	51,5%	34,8%
Condomínio Fechado de Lotes	1	11,1%	248	7,9%	29	10,7%	11,7%
Loteamento Aberto	6	66,7%	2.488	79,3%	103	37,9%	4,1%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.138</b>	<b>100,0%</b>	<b>272</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,7%</b>

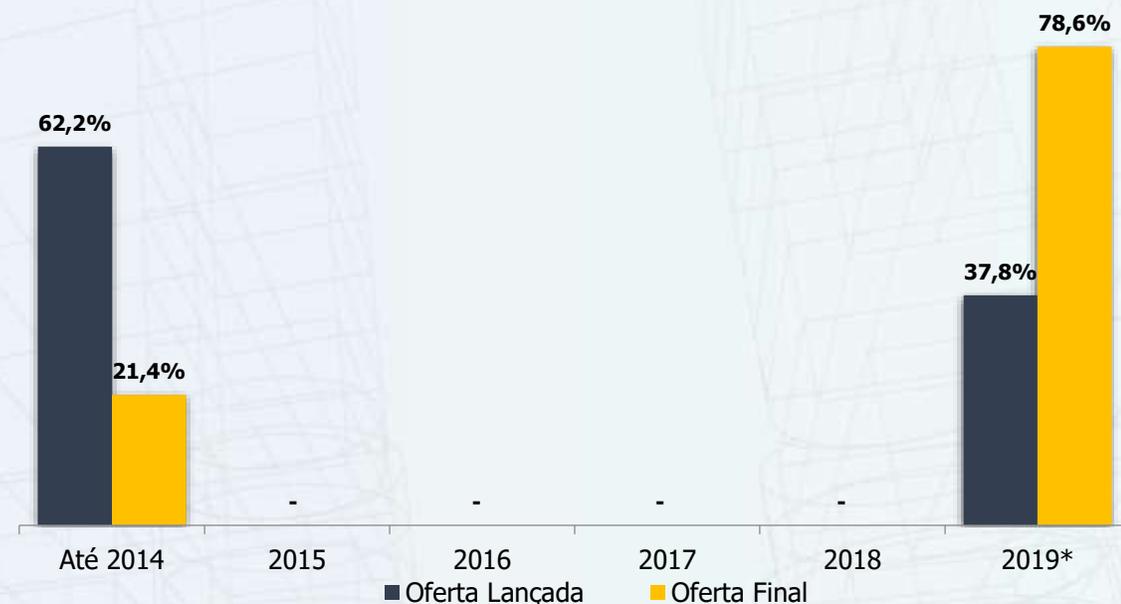
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN



# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | CASAS

CLUSTER 2

CONDOMÍNIO DE CASAS							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	1	50,0%	250	62,2%	30	21,4%	12,0%
2015	-	-	-	-	-	-	-
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	1	50,0%	152	37,8%	110	78,6%	72,4%
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,0%</b>	<b>402</b>	<b>100,0%</b>	<b>140</b>	<b>100,0%</b>	<b>34,8%</b>



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

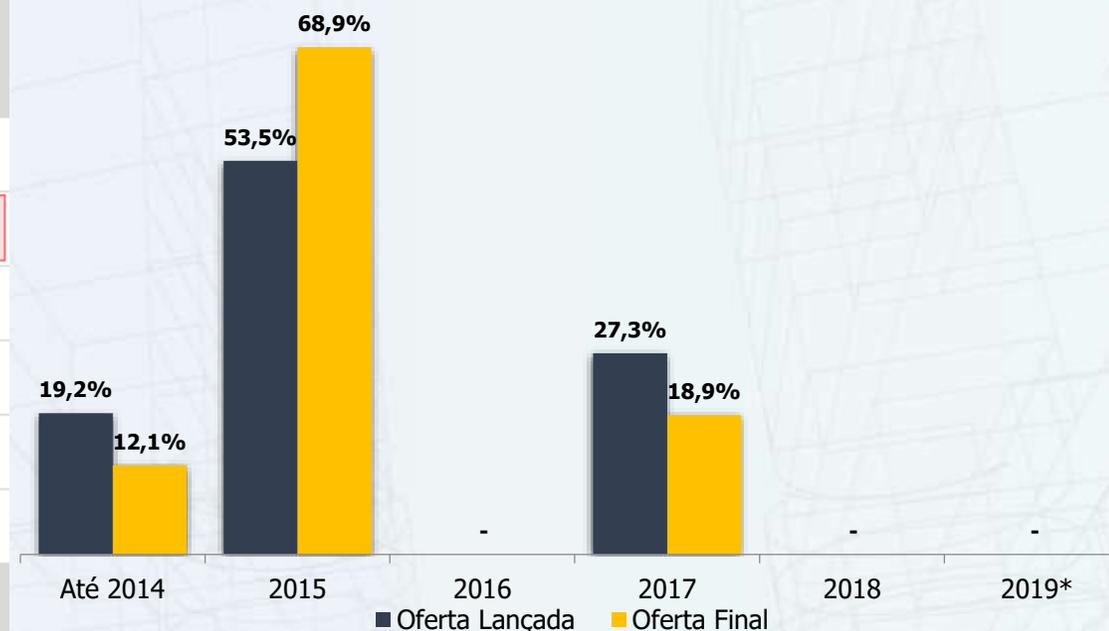
\*ATÉ OUTUBRO/2019

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES

CLUSTER 2

## CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	2	28,6%	525	19,2%	16	12,1%	3,0%
2015	3	42,9%	1.463	53,5%	91	68,9%	6,2%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	2	28,6%	748	27,3%	25	18,9%	3,3%
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.736</b>	<b>100,0%</b>	<b>132</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,8%</b>



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\*ATÉ OUTUBRO/2019

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

CLUSTER 2

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	GERAL					
		Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	3	33,3%	775	24,7%	46	16,9%	5,9%
2015	3	33,3%	1.463	46,6%	91	33,5%	6,2%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	2	22,2%	748	23,8%	25	9,2%	3,3%
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	1	11,1%	152	4,8%	110	40,4%	72,4%
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.138</b>	<b>100,0%</b>	<b>272</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,7%</b>



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\*ATÉ OUTUBRO/2019

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPO

CLUSTER 2

Tipo Imóvel	Preço Médio	m <sup>2</sup> Privativo	R\$/m <sup>2</sup> privativo
Condomínio de Casas	155.612	61	2.542
Condomínio Fechado de Lotes	280.000	434	645
Loteamento Aberto	97.305	295	329
<b>Média Geral Lotes</b>	<b>113.865</b>	<b>308</b>	<b>370</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

CLUSTER 2

Tipologia	M <sup>2</sup> Privativo			R\$/m <sup>2</sup> Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
Condomínio de Casas	45	61	71	2.535	2.542	2.561	140
Condomínio Fechado de Lotes	-	434	-	-	645	-	29
Loteamento Aberto	270	295	300	178	329	571	103
							<b>272</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# CLUSTER 3



# ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

CLUSTER 3

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	7	100,0%	3.647	100,0%	396	100,0%	10,9%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.647</b>	<b>100,0%</b>	<b>396</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,9%</b>

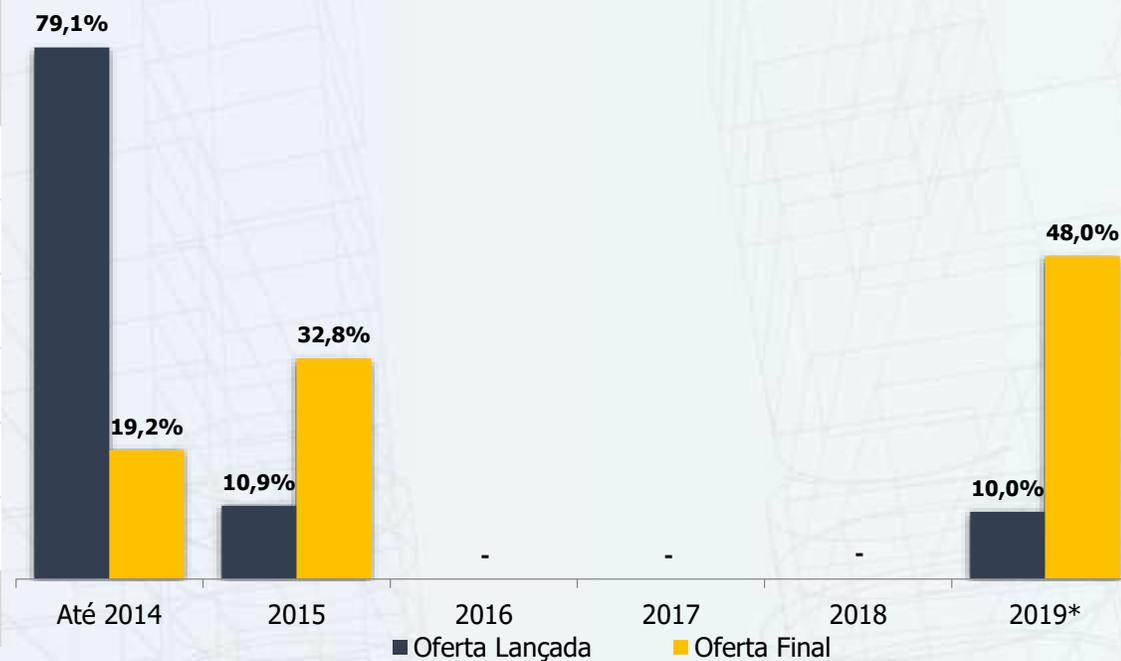
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES

CLUSTER 3

## CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	5	71,4%	2.883	79,1%	76	19,2%	2,6%
2015	1	14,3%	398	10,9%	130	32,8%	32,7%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	1	14,3%	366	10,0%	190	48,0%	51,9%
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>100,0%</b>	<b>3.647</b>	<b>100,0%</b>	<b>396</b>	<b>100,0%</b>	<b>10,9%</b>



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN  
\*ATÉ OUTUBRO/2019

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPO

CLUSTER 3

Tipo Imóvel	Preço Médio	m <sup>2</sup> Privativo	R\$/m <sup>2</sup> privativo
Condomínio de Casas	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-
Loteamento Aberto	93.291	368	253
<b>Média Geral Lotes</b>	<b>93.291</b>	<b>368</b>	<b>253</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

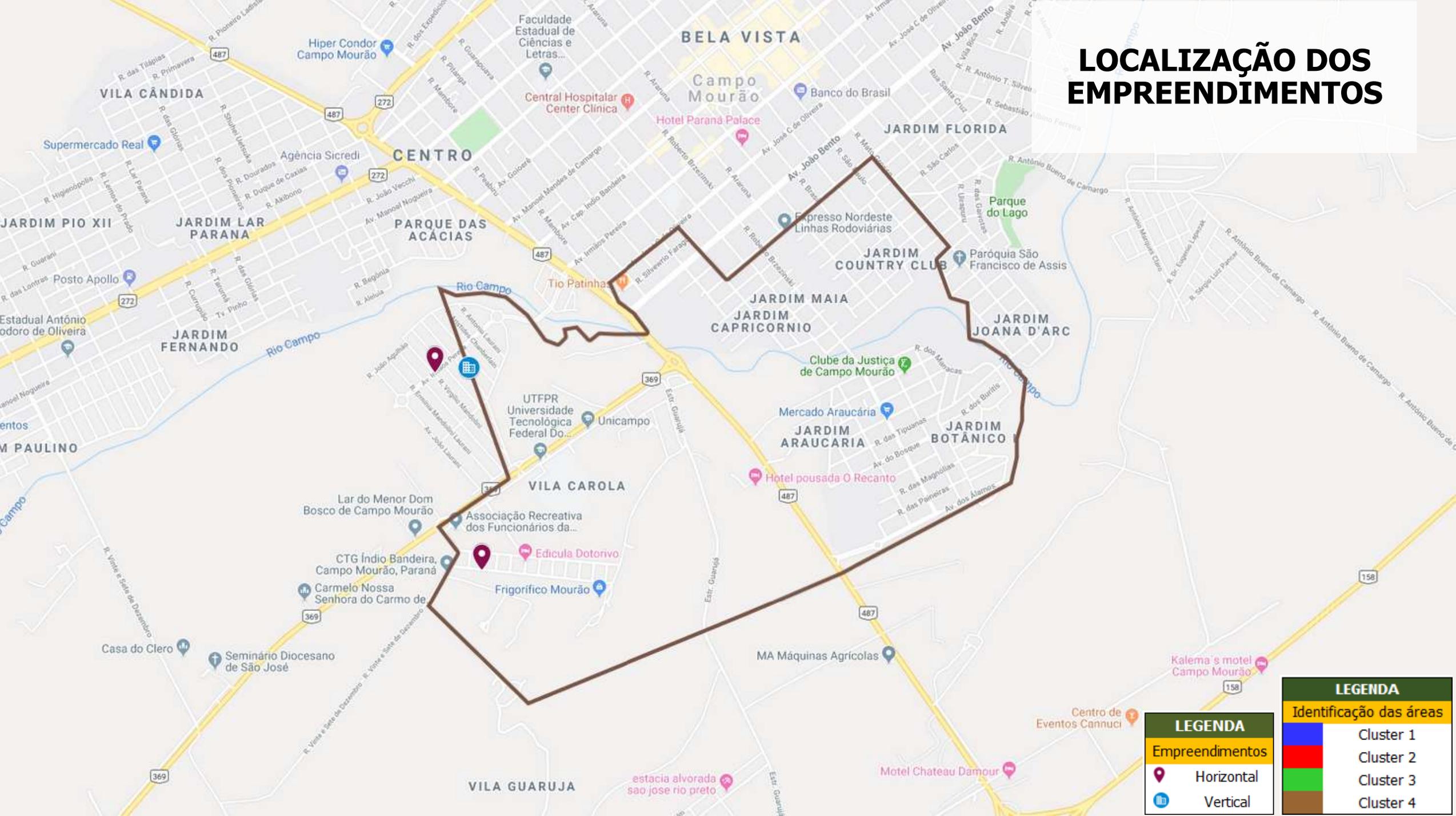
CLUSTER 3

Tipologia	M <sup>2</sup> Privativo			R\$/m <sup>2</sup> Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	200	368	700	140	253	403	396
							<b>396</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# CLUSTER 4

# LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS



LEGENDA	
Empreendimentos	
	Horizontal
	Vertical

LEGENDA	
Identificação das áreas	
	Cluster 1
	Cluster 2
	Cluster 3
	Cluster 4

# ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

CLUSTER 4

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidades/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 140.000	-	-	-	-	-	-	-
Standard	de 140.001 até 400.000	1	100,0%	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
Médio	de 400.001 até 700.000	-	-	-	-	-	-	-
Alto	de 700.001 até 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001	-	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>		<b>1</b>	<b>100,0%</b>	<b>58</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO

CLUSTER 4

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disponibilidade s/ O.L.
Até 2014	-	-	-	-	-	-	-
2015	-	-	-	-	-	-	-
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	1	100,0%	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>100,0%</b>	<b>58</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

\* ATÉ OUTUBRO/2019

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

CLUSTER 4

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	58	100,0%	29	100,0%	50,0%
3 Dormitórios	-	-	-	-	-
4 ou + Dormitórios	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>58</b>	<b>100,0%</b>	<b>29</b>	<b>100,0%</b>	<b>50,0%</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPOLOGIA

CLUSTER 4

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	215.000	60	3.583
3 Dormitórios	-	-	-
4 Dormitórios	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>215.000</b>	<b>60</b>	<b>3.583</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs.: São desconsideradas na análise de preço e metragens médias das tipologias as unidades esgotadas, duplex, garden ou cobertura.

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR PADRÃO

CLUSTER 4

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	215.000	60	3.583
Médio	-	-	-
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>215.000</b>	<b>60</b>	<b>3.583</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs.: São desconsideradas na análise de preço e metragens médias das tipologias as unidades esgotadas, duplex, garden ou cobertura.

# ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

CLUSTER 4

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	2	100,0%	1.010	100,0%	37	100,0%	3,7%
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.010</b>	<b>100,0%</b>	<b>37</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,7%</b>

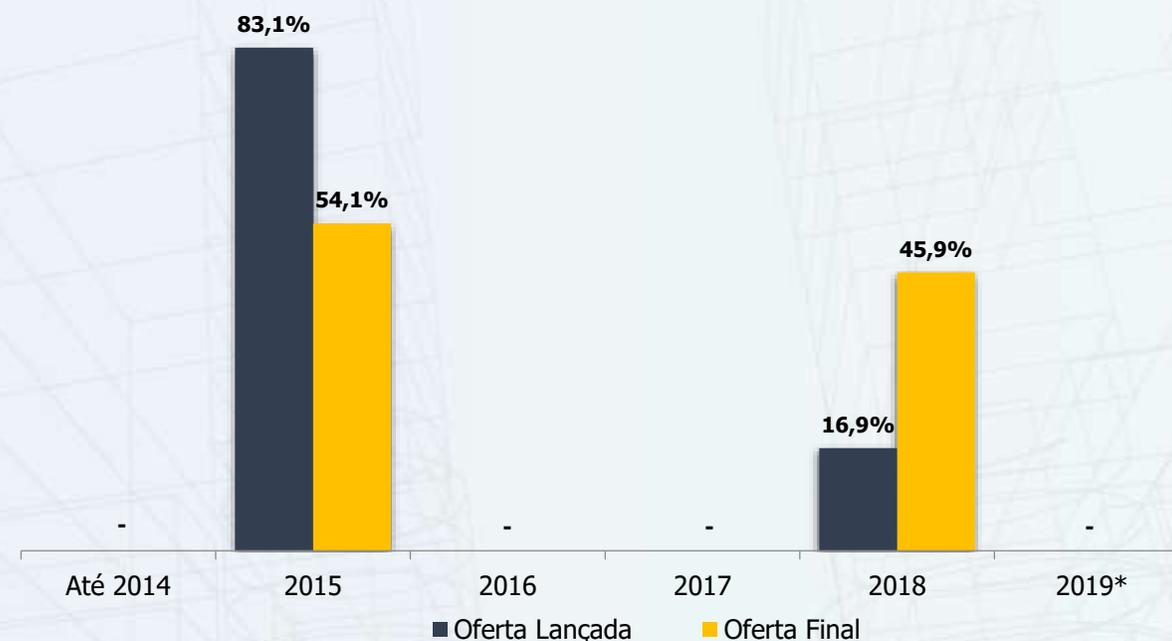
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES

CLUSTER 4

## CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	-	-	-	-	-	-	-	-
2015	1	50,0%	839	83,1%	20	54,1%	2,4%	
2016	-	-	-	-	-	-	-	
2017	-	-	-	-	-	-	-	
2018	1	50,0%	171	16,9%	17	45,9%	9,9%	
2019*	-	-	-	-	-	-	-	
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.010</b>	<b>100,0%</b>	<b>37</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,7%</b>	



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN  
\*ATÉ OUTUBRO/2019

# TICKET, ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO POR TIPO

CLUSTER 4

Tipo Imóvel	Preço Médio	m <sup>2</sup> Privativo	R\$/m <sup>2</sup> privativo
Condomínio de Casas	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-
Loteamento Aberto	125.283	307	407
<b>Média Geral Lotes</b>	<b>125.283</b>	<b>307</b>	<b>407</b>

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# ÁREA E R\$/M<sup>2</sup> PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

CLUSTER 4

Tipologia	M <sup>2</sup> Privativo			R\$/m <sup>2</sup> Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	30	307	344	204	407	455	37
							37

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# AVALIAÇÃO DE MERCADO

## Destaques sociodemográficos do município:

- Crescimento populacional médio anual de Campo Mourão (1,0%) segue a mesma variação média do Estado (1,0%) e ligeiramente abaixo do País (1,1%). Porém, aumentou mais significativamente nos últimos anos – entre 2000 e 2010 a variação foi de 0,8%.
- Crescimento médio no número de domicílios na Cidade (2,1%) é menor que no Estado (2,5%) e do País (2,6%), e vem se mantendo estável ao longo dos últimos anos.
- A densidade demográfica é baixíssima (124 hab/km<sup>2</sup>), onde a maior parte da região urbana habitada chega a no máximo 10 mil hab/km<sup>2</sup>. O cluster 2 é o com maior densidade – 3.214 hab/km<sup>2</sup>.
- Renda domiciliar média está na classe B2 (R\$ 4.580/dom), onde predomina na área urbana habitada renda no máximo R\$15.493/dom. O cluster 2 é o que mais apresenta domicílios com renda superior a R\$16.866/dom – 78% dos domicílios da cidade.
- Baixíssima verticalização, com 8,2% dos domicílios do tipo apartamento. Somente no cluster 2 há uma maior verticalização – 18,4% dos domicílios. Nos demais, apartamentos representam menos de 1% dos domicílios.

## Projeção de demanda por domicílios:

- Aproximadamente 62,3% dos domicílios da cidade são ocupados pelos próprios donos, o que indica uma boa demanda por compra de imóvel na região. Portanto, oportunidade de venda para moradores que gostariam de sair do aluguel.
- Na projeção de demanda, considerando somente o crescimento vegetativo do município, estimamos uma demanda de aproximadamente 750 domicílios ao ano.
- Quando também consideramos a demanda por transição demográfica a projeção sobe para perto de 1.187 domicílios ano, isso em um cenário econômico moderado de transição e considerando a absorção de imóveis novos e usados.
- Agora, se considerarmos somente os imóveis novos, ou seja, lançamentos, podemos projetar uma absorção de 593 unidades por ano em um cenário econômico moderado de transição com 50% de absorção em lançamentos, considerando todas as faixas de renda. Rendas abaixo de R\$5.400/dom compreendem 71% desta projeção.

## Análise do mercado imobiliário de lançamentos:

- Analisando a concorrência **residencial vertical**, verificamos que no município a disponibilidade sobre oferta é de 50%, das 58 unidades colocadas restam 29 em comercialização diretamente com a incorporadora – Essa oferta refere-se a apenas 1 empreendimento localizado no cluster 4.
- Somente há oferta no padrão econômico (ticket até 140mil), de lançamento recente – 201, com ticket de 215.000 e 60m<sup>2</sup>, gerando um preço de R\$3.583/m<sup>2</sup> para 2 dormitórios.
- No **mercado residencial horizontal**, há oferta para:
  - Lotes abertos: 17 empreendimentos de 7.693 lotes lançados e 784 disponíveis (10,2% disponíveis – a melhor absorção de todo o mercado residencial, incluindo o vertical)
  - Lotes fechado: 1 empreendimento com 248 lotes lançados e 29 apenas disponíveis;
  - Casa em condomínio: 2 empreendimentos com 402 lançadas com apenas 140 disponíveis.
- Nota-se portanto um baixíssimo estoque no mercado horizontal, apenas 11,4% da oferta está disponível, de um mercado com 8.343 lançadas e 953 disponíveis de 20 empreendimentos). Além disso, a maior parte refere-se a oferta antiga – 14 empreendimentos são anteriores a 2015, porém 31,5% do estoque é lançamento novo (2019).
- Não há oferta no **mercado comercial vertical**.

## Oportunidade – Mercado Vertical e Horizontal:

- Considerando o potencial de absorção por demanda vegetativa, observa-se que renda entre 2.329 e 4.164/dom, **com poder de compra para o padrão econômico (teto MCMV), absorve até 170 domicílios a.a.**, onde desses, 123 domicílios estima-se serem apenas lançamentos. Com 20% de entrada, **consideramos um ticket de até 160mil para capacidade de compra nessa renda domiciliar.** Tal potencial se manifesta também pela falta de oferta neste padrão para a região. Para imóveis de revenda, apenas 3 foram encontrados com ticket neste entorno (entre 100 e 200mil). Ticket's praticados na região foram encontrados perto de 3.500/m<sup>2</sup>, chegando a 4mil/m<sup>2</sup> para revenda de 4 dormitórios com 181m<sup>2</sup>.
- Já para o padrão Standard, o único lançamento com venda ativa pela incorporadora apresentou boa absorção em vendas – lançado no 2tri2019, tem já vendido 50% do seu estoque. Considerando, portanto, a renda média domiciliar de 4,5mil, bem como região de maior abrangência para rendas entre 7.250 e 15.493mil/dom no cluster 2, **acreditamos uma vocação também para empreendimentos no padrão Standard (ticket entre 140mil e 400mil).** Há uma demanda vegetativa para estas rendas de 140 domicílios a.a., aumentando para 290 domicílios quando adicionada a demanda com absorção por transição demográfica e destes, 145 domicílios com potencial para absorção de apenas de lançamentos, em um cenário econômico moderado com 50% de absorção.

## Oportunidade – Mercado Vertical e Horizontal:

- Para empreendimentos verticais de padrão mais médio (ticket entre 400 e 700mil) e alto (ticket entre 700mil e 1milhão) tem potencial para compra apenas para renda acima de 13.492/dom, que representa uma demanda vegetativa de apenas 20 domicílios a.a., aumentando para aprox. 50 domicílios a.a. quando também se considera a demanda por transição demográfica. Destes, entorno de 40 domicílios a.a. se referem a lançamentos em um cenário econômico moderado de 50% de absorção.
- Este cenário indica um potencial para empreendimentos com poucas unidades para padrão médio / alto, porém com menor velocidade de vendas, em uma região onde se apresenta uma significativa oferta de mercado horizontal com ticket's variando entre 100mil para lotes (abertos ou fechados), e condomínio de casas (ticket médio de 155mil). Consideramos, ainda, que esta demanda poderá preferir ser atendida pelo mercado horizontal, observando que a oferta de casas em condomínio é baixa (140 unidades em estoque para 2 empreendimentos na cidade com venda ativa pela urbanizadora) com um ticket também baixo.

# CONSULTORES DO ESTUDO

# CONSULTORES DO ESTUDO

## DIREÇÃO



**FÁBIO TADEU ARAÚJO**  
SÓCIO-DIRIGENTE



**MARCOS KAHTALIAN**  
SÓCIO-DIRIGENTE



**GUILHERME WERNER**  
SOCIO-CONSULTOR

## COORDENAÇÃO



**TERESA C DE SOUZA**  
COORDENADORA ReBRAIN

## AUDITORIA E AVALIAÇÃO DO MERCADO



**GUSTAVO H PEREIRA**  
COORDENADOR TÉCNICO



**LOISE C SCHWARZBACH**  
ANALISTA SÊNIOR

## ELABORAÇÃO DO PROJETO



**ANA CAROLINE STÜPP PEREIRA**  
ANALISTA JUNIOR

# GLOSSÁRIO

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Universo Pesquisado:** CENSO, ou seja, todos os empreendimentos imobiliários verticais e horizontais com unidades ainda em oferta pela incorporadora ou construtora responsável (ciclo primário de venda), no mês de OUTUBRO de 2019, na cidade de Campo Mourão.

**Fontes de Dados:** Incorporadoras, Construtoras e Imobiliárias.

**Forma de Coleta:** Envio direto das informações solicitadas, à fonte de dados pesquisada, pela fonte responsável pelas tabelas de comercialização dos empreendimentos. Quando não for possível de forma direta, utiliza-se de cliente oculto, ou seja, indo no plantão ou por meio telefônico.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Cobertura:** Embora a pesquisa busque ser censitária, sempre há pequenos empreendimentos comercializados apenas pelo incorporador ou imobiliária de bairro que não é facilmente localizável. Desta forma, busca-se atingir cerca de 95% dos empreendimentos, que possivelmente respondam por mais de 98% das unidades comercializadas.

**Abordagem:** a) **Presencial**, com visita in loco por sócio e funcionários da BRAIN, que percorrem as cidades em busca de empreendimentos em obras; b) **Eletrônica e telefônica**, realizada em parceria com o Sinduscon no caso de associados e diretamente pela BRAIN no caso de não associados.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Checagem de dados:** 100% das informações encaminhadas por não associados são checadas de maneira telefônica por funcionários da BRAIN. Em caso de divergência, outro funcionário faz a coleta para nova checagem.

**Base de dados:** Composta por empreendimentos verticais, as unidades em permuta são consideradas na análise, independente de já estarem à venda ou no aguardo de esgotarem as unidades do incorporador.

**Tempo de Permanência dos Empreendimentos na Base de Dados:** Independente se em obras ou entregue, o empreendimento permanece na base de dados. Ele é retirado após permanecer com a oferta final (estoque) zerado por três meses seguidos. Eventualmente, o empreendimento que tenha ficado fora da base de dados pode retornar, caso o volume de distratos tenha sido significativo na entrega do mesmo.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Estruturação dos Dados para Análise:** São realizadas análises considerando: **a)** tipologias segundo **número de quartos**. Neste caso estúdios são agrupados com apartamentos de 1Dorm e 5 ou mais quartos com os de 4Dorm.; **b)** segundo **padrão** (faixa de valor), são 7 faixas, do Econômico (até o teto do MCMV) ao Super Luxo, ticket médio acima de R\$ 2 milhões. Ou seja, o critério para estratificação é o ticket médio do empreendimento. Dessa forma, pode ocorrer de existirem unidades no empreendimento acima ou abaixo do mínimo e máximo para pertencer a determinado padrão, pois o que importa é o ticket MÉDIO do empreendimento;

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Preço ou Ticket Médio:** Determinado pelo VGV total estimado dividido pelo total de unidades do empreendimento.

**Preço por Metro Quadrado (privativo):** Determinado pela média do preço por empreendimento com vendas ativas e não por unidade do estoque.

**VGV Estimado:** total de unidades de cada tipologia multiplicado preço médio das tipologias, ou seja,  $VGV \text{ Total} = \text{unidades por tipologia} \times \text{preço por tipologia}$ . O mesmo é estimado, pois o total de vagas de garagem, por exemplo, pode ser diferente para cada unidade habitacional, porém para o cálculo considera-se a unidade com maior ocorrência, ou seja, se a maioria delas possuir apenas 1 vaga, para o cálculo do VGV estimado todas as unidades serão consideradas com apenas 1 vaga.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Determinação da Oferta Final:** Calculada diretamente na tabela de vendas dos empreendimentos no mês referência da pesquisa.

**Determinação do Total de Unidades Vendidas:** Calculada a partir do estoque imediatamente anterior menos o estoque final, portanto consideram-se apenas as vendas líquidas de distratos. Obs.: Os distratos serão calculados num segundo momento, quando a base pesquisada estiver consolidada.

**Trato de Empreendimentos Faseados:** Os empreendimentos faseados, se estiverem num mesmo RI, serão considerados na base de dados integralmente, mesmo que nem todas as torres tenham sido abertas para vendas. No caso de serem RI diferentes, serão considerados como 2 ou mais lançamentos distintos.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Mês Referência para Determinação da Data de Lançamento:** Considerado a partir da abertura das vendas, em geral após obtenção do RI. É possível que ocorra pequena variação temporal, entre a divulgação e o registro, não deve ser superior a 1 mês e, certamente, NUNCA superior a 2 meses de diferença para os futuros lançamentos. Para os empreendimentos coletados neste primeiro momento, e que foram lançados há muito tempo, esta informação não possui a mesma precisão decorrente da perda de histórico na empresa pesquisada.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Empreendimento Vertical em Comercialização:** Consideram-se empreendimentos verticais em comercialização todos os empreendimentos de incorporação imobiliária em um dado mercado que, com 4 ou mais pavimentos, mantinham no mês de referência da pesquisa, unidades ainda em comercialização no seu ciclo primário. Não são considerados os número de torres. O faseamento apenas muda o total de empreendimentos quando ocorre mais de 1 RI.

Desta forma, empreendimentos que, independentemente do seu ano de lançamento, ainda possuíam estoques de venda pelo incorporador (e não por revendas de terceiros adquirentes) são mapeados e georreferenciados.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Oferta Lançada:** Total de unidades (ou de VGV) de um empreendimento no momento do lançamento. Este número não se altera ao longo do tempo.

**Oferta Final:** Mede o número de unidades e de valor em dinheiro que estava disponível para ser comercializado ao final do mês de referência da pesquisa. **Ou seja, a oferta final de um empreendimento ou de um mercado mede o tamanho efetivo do estoque em mãos dos incorporadores no período de referência.**

**Disponibilidade Sobre a Oferta:** Fórmula que avalia a relação entre a Oferta Final e a Oferta Lançada, podendo ser expressa em percentuais pela seguinte expressão:  $\text{Oferta Final} / \text{Oferta Lançada} \times 100$ . Retrata, portanto, quanto falta vender em relação ao volume lançado. Pode ser expressa em unidades e em VGV.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Padrão do Imóvel:** Classificação do padrão de valor de um empreendimento conforme o preço final de vendas de suas unidades em termos de faixas de valor. As classificações de faixas de valor seguem referências de preço comumente reconhecidas por entidades do setor e empresas privadas, respaldando-se em uma lógica de associação de padrões de preço com produtos típicos. As faixas de valor seguem descritas no trabalho, mas ressalte-se a especificidade da assim chamada faixa “Especial” que contempla ao menos 50% de suas unidades com imóveis pequenos de estúdios, lofts e 1 dormitórios, não tendo uma classificação prévia de preço, mas sim de tipologia. Isolou-se essa tipologia por compreender que sua lógica de preço deve ser avaliada em particular por ser um produto residencial porém com “menor” característica familiar e mais de investimento. O padrão Econômico terá como limite superior o teto do programa Minha Casa Minha Vida de cada cidade na ocasião da pesquisa.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Preço:** Sempre por metro privativo da unidade avaliada por tipologia em um andar médio, e, sempre que possível, considerando o preço médio de venda das unidades na oferta atual de cada empreendimento.

**Tipologia:** divisão por número de dormitórios, separadas em 4 grupos: 1, 2, 3 e 4 ou mais quartos. Tipologias especiais como loft e estúdios (estes últimos agrupados com a tipologia de 1 dormitório).

**Uso:** Mercados Residencial e Comercial (este, de salas de escritórios e de lajes corporativas quando estas são vendidas e não locadas). Empreendimento mistos são registrados separadamente nos 2 critérios acima.

**VGV:** Sigla para Valor Geral de Vendas, isto é, o valor total colocado à venda a preços do mês de referência da pesquisa, tanto na oferta lançada quanto na final.

## DETALHAMENTO DA METODOLOGIA

**Lançamentos:** lançamentos imobiliários verticais com data de lançamento com até 6 meses de comercialização.

**Em Obras:** Considerados os empreendimentos em comercialização entre o 7º e o 36º de comercialização.

**Entregues:** Para efeito de análise geral, considerados a partir do 37º mês de comercialização. Eventuais ajustes podem ser realizados quando o prazo de obra for mais longo.

# APÊNDICES

# APÊNDICE A

# BAIRROS POR CLUSTER

CLUSTER 1					
Bairro	Área Km <sup>2</sup>	População (2018)	Densidade Demográfica (2018)	Domicílios (2018)	Renda Média (2018)
Jardim Santa Cruz	0,73	2.531	3.475,03	890	R\$ 3.139,06
Jardim Modelo	1,05	2.136	2.042,07	709	R\$ 1.453,61
Jardim Bandeirantes	0,56	2.123	3.802,44	732	R\$ 4.012,43
Jardim Tropical	1,70	5.160	3.039,49	1.694	R\$ 2.799,51
Diamante Azul	1,05	2.242	2.140,14	744	R\$ 3.197,25
Jardim Aeroporto	1,06	3.271	3.090,61	1.103	R\$ 2.850,70
Jardim Paulista	0,76	2.092	2.736,67	702	R\$ 3.067,92
Parigot De Souza	0,25	1.475	5.967,29	515	R\$ 4.190,46
Jardim Isabel	1,80	1.969	1.093,93	678	R\$ 4.846,28

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# BAIRROS POR CLUSTER

CLUSTER 2					
Bairro	Área Km <sup>2</sup>	População (2018)	Densidade Demográfica (2018)	Domicílios (2018)	Renda Média (2018)
Centro	4,08	17.200	4.213,25	6.706	R\$ 7.208,95
Vila Urupes	0,06	516	8.101,49	195	R\$ 3.621,51
Vila Rio Grande	0,80	1.290	1.620,91	460	R\$ 3.595,70
Jardim Horizonte	0,31	1.455	4.697,59	512	R\$ 4.548,25
Jardim John Kennedy	0,22	1.247	5.651,62	422	R\$ 3.197,70
Moradia Verdes Campos	0,31	1.738	5.622,46	609	R\$ 4.588,65
Cidade Nova	1,69	3.003	1.776,21	1.058	R\$ 2.832,53
Jardim Alvorada	0,43	1.760	4.083,08	646	R\$ 3.110,39
Jardim Conrado	0,39	1.415	3.636,84	512	R\$ 8.994,80
Jardim Santa Nice	0,34	2.126	6.311,27	729	R\$ 4.727,46
Jardim Albuquerque	0,76	2.399	3.162,33	869	R\$ 5.969,28
Jardim Ilha Bela	0,47	1.493	3.206,82	532	R\$ 6.879,49
Jardim Gutierrez	2,04	1.931	948,51	695	R\$ 6.910,04
Jardim Flórida	0,21	1.354	6.469,25	499	R\$ 6.269,21

# BAIRROS POR CLUSTER

CLUSTER 3					
Bairro	Área Km <sup>2</sup>	População (2018)	Densidade Demográfica (2018)	Domicílios (2018)	Renda Média (2018)
Jardim Copacabana	1,38	1.335	965,75	472	R\$ 4.987,60
Jardim Damasco	1,22	2.130	1.739,95	699	R\$ 2.766,04
Jardim Paulino	0,16	971	6.060,14	324	R\$ 2.276,05
Parque Industrial I	1,82	252	138,88	75	R\$ 3.264,31
Parque Verde	0,16	1.249	7.615,40	410	R\$ 2.277,65
Cohapar	0,46	4.116	8.921,19	1.445	R\$ 3.209,82
Comunidade São Francisco De Assis	0,10	130	1.300,24	43	R\$ 1.816,31
Jardim Pio XII	0,68	3.894	5.726,21	1.315	R\$ 2.791,75
Vila Cândida	0,46	2.639	5.724,43	899	R\$ 2.678,71
Jardim Lar Paraná	1,33	4.996	3.746,95	1.751	R\$ 3.623,93

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# BAIRROS POR CLUSTER

CLUSTER 4					
Bairro	Área Km <sup>2</sup>	População (2018)	Densidade Demográfica (2018)	Domicílios (2018)	Renda Média (2018)
Jardim Araucária	1,14	1.280	1.124,69	451	R\$ 6.758,71
Jardim Capricórnio	0,50	1.344	2.691,38	507	R\$ 5.317,43
Jardim Maia	0,24	844	3.521,13	298	R\$ 7.448,73
Jardim Country Clube	0,39	1.418	3.652,48	507	R\$ 6.780,02
Vila Carola	2,44	207	84,92	65	R\$ 2.736,11

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

# APÊNDICE B

# IDENTIFICAÇÃO DO POTENCIAL LATENTE

- Crescimento vegetativo
- Potencial de crescimento
- Perfil socioeconômico do morador
- Renda média da região
- Idade média dos moradores
- Idade da população
- População total

# ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL

- Levantamento da concorrência
- Histórico de produção da região por tipo de imóvel

# APÊNDICE C

# ABSORÇÃO DE DOMICÍLIOS

A BRAIN elaborou uma metodologia para estimar o potencial de absorção de novos lançamentos na região da Z.I.



1 Constituição de novo lares.

2 Lares constituídos que migrarão para novo imóvel e novas aquisições imobiliárias.

# ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTO

- Como nem toda a aquisição de imóveis dá-se em produtos novos, foram considerados 3 diferentes **cenários de absorção** de lançamentos.

Posteriormente cada um dos cenários de absorção de lançamentos foi cruzado com os 3 cenários de mercado, resultando em 9 diferentes cenários.



## CONSERVADOR

33% da compra anual de imóveis.



## MODERADO

50% da compra anual de imóveis.



## OTIMISTA

70% da compra anual de imóveis.





**E i x o**  
Indústria  
Construção Civil



**SEBRAE**

[www.sebraepr.com.br](http://www.sebraepr.com.br) | 0800 570 0800

**BRA!N**