



E i x o
Indústria

Construção Civil

SEBRAE

ESTUDO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

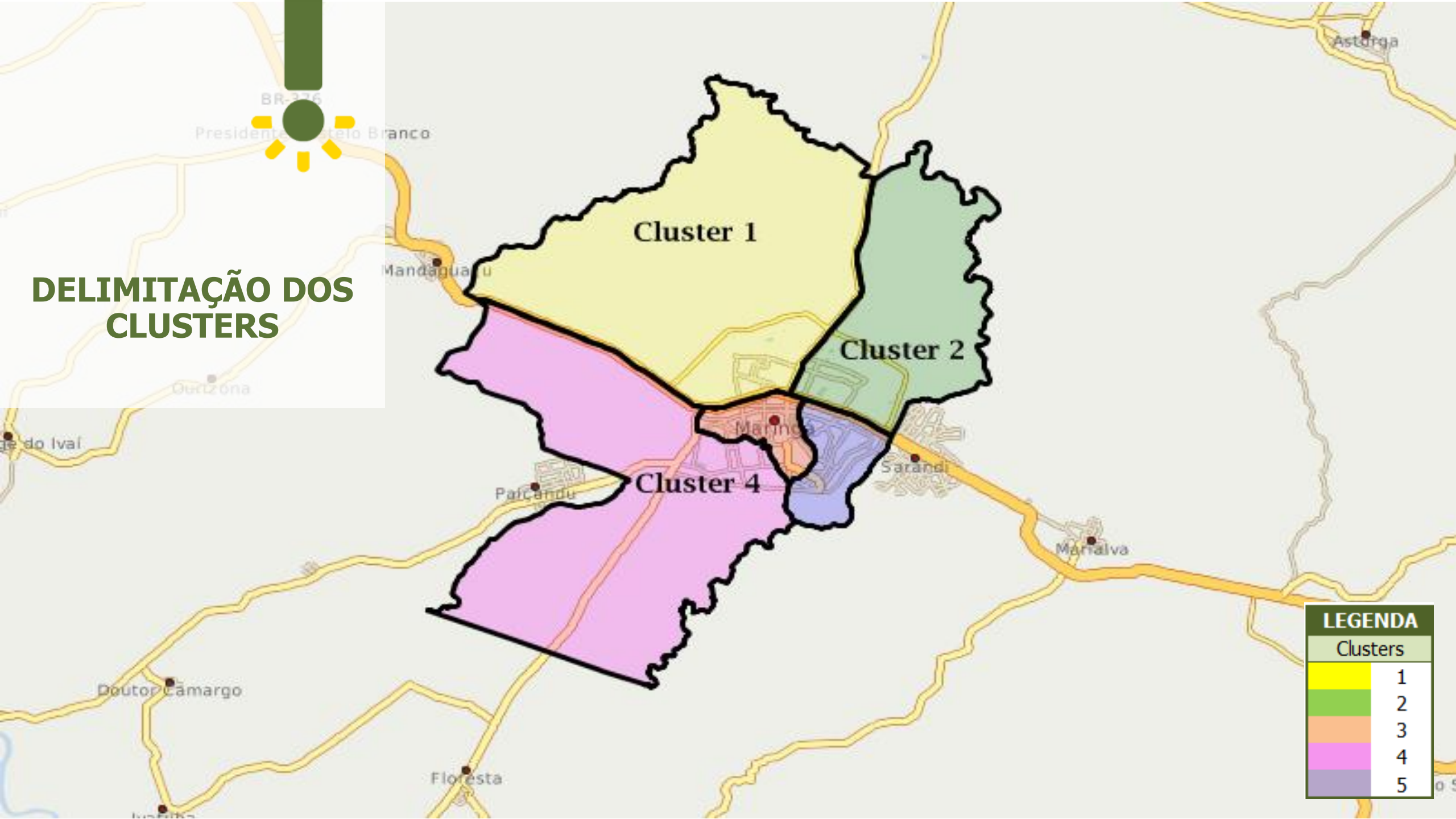
• MARINGÁ - PR

outubro/ 2019

BRA!N

CIDADE EM ANÁLISE MARINGÁ

DELIMITAÇÃO DOS CLUSTERS



LEGENDA

Clusters

1	1
2	2
3	3
4	4
5	5

ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA

POPULAÇÃO

POPULAÇÃO: 2000 A 2018					
LOCALIDADE	População 2000 a 2018			Variação	
	2000	2010	2018	2000-2010	2010-2018
Maringá	288.465	357.077	417.010	2,2%	2,0%
Paraná	9.558.454	10.444.526	11.348.937	0,9%	1,0%
Brasil	169.590.693	190.755.794	208.494.900	1,2%	1,1%

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO TOTAL ATÉ 2024

PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO: 2019 A 2024			
Localidade	Maringá	Paraná	Brasil
2019	425.177	11.467.361	210.825.262
2020	433.504	11.587.021	213.181.670
2021	441.993	11.707.930	215.564.417
2022	450.649	11.830.100	217.973.795
2023	459.475	11.953.545	220.410.103
2024	468.473	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	Maringá	Paraná	Brasil
2019	8.167	118.424	2.330.362
2020	8.327	119.660	2.356.408
2021	8.490	120.909	2.382.746
2022	8.656	122.170	2.409.378
2023	8.826	123.445	2.436.308
2024	8.998	124.733	2.463.539

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

DOMICÍLIOS

DOMICÍLIOS: 2000 A 2018					
LOCALIDADE	Domicílios Ocupados			Variação	
	2000	2010	2018	2000-2010	2010-2018
Maringá	84.354	116.794	149.478	3,3%	3,1%
Paraná	2.681.685	3.298.578	4.010.495	2,1%	2,5%
Brasil	45.021.478	57.324.167	70.117.169	2,4%	2,6%

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS TOTAIS ATÉ 2024

PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024			
Localidade	Maringá	Paraná	Brasil
2019	154.160	4.109.669	71.905.184
2020	158.989	4.211.296	73.738.794
2021	163.969	4.315.436	75.619.161
2022	169.105	4.422.151	77.547.479
2023	174.402	4.531.505	79.524.969
2024	179.864	4.643.564	81.552.887

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS ATÉ 2024

CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024			
Localidade	Maringá	Paraná	Brasil
2019	4.682	99.174	1.788.015
2020	4.829	101.627	1.833.610
2021	4.980	104.140	1.880.368
2022	5.136	106.715	1.928.318
2023	5.297	109.354	1.977.491
2024	5.463	112.058	2.027.917

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA DETALHADA

POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

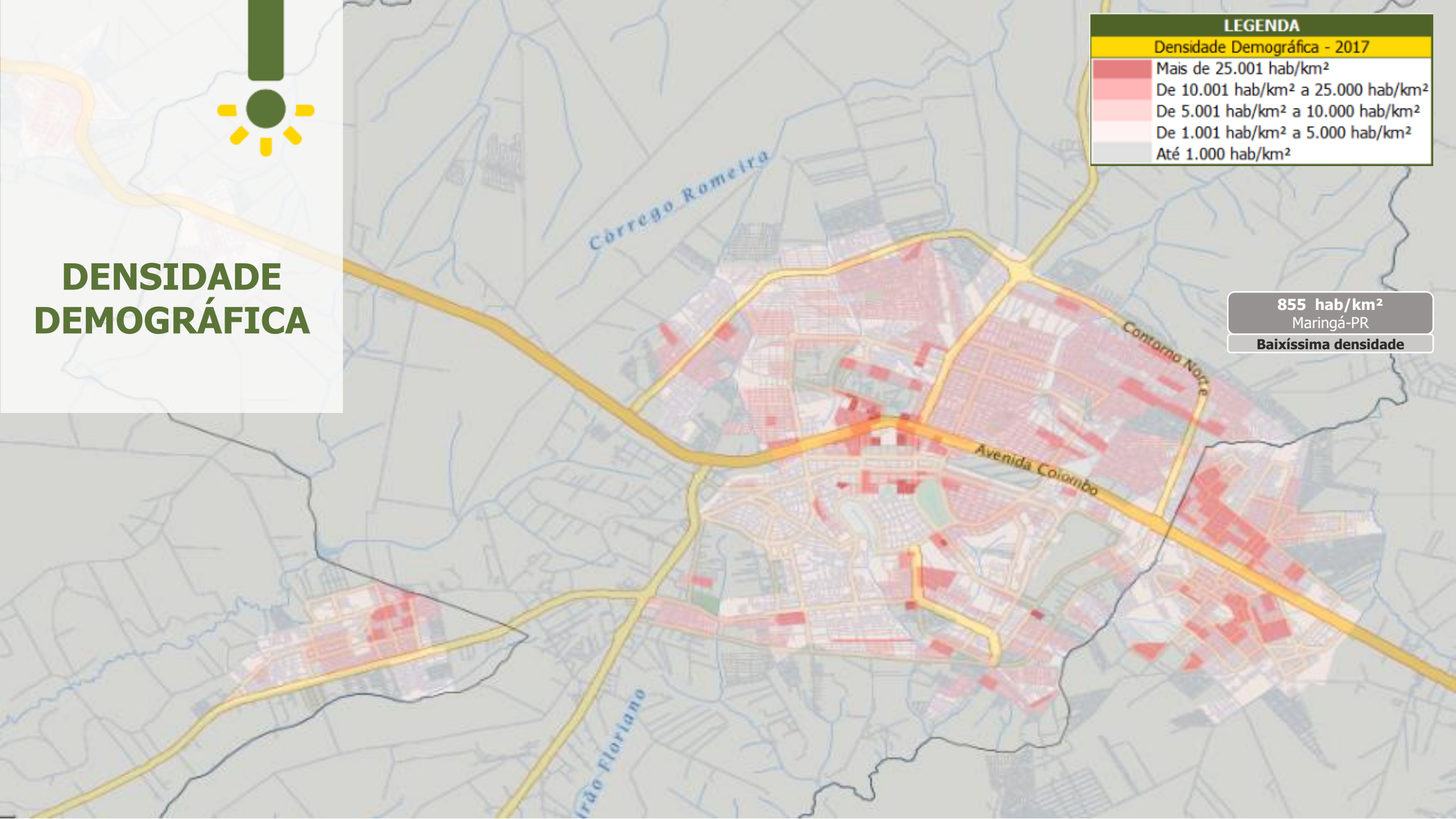
POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA NA ZONA DE INFLUÊNCIA

FAIXAS ETÁRIAS	Maringá		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
de 0-19 anos	96.746	23,2%	29.491	23,9%	29.879	23,8%	12.641	18,6%	10.622	24,6%	14.023	24,7%
de 20-24	37.948	9,1%	13.080	10,6%	10.420	8,3%	6.185	9,1%	3.627	8,4%	4.883	8,6%
de 25-34	70.475	16,9%	21.964	17,8%	20.589	16,4%	10.467	15,4%	7.772	18,0%	9.652	17,0%
de 35-49	88.406	21,2%	25.912	21,0%	26.740	21,3%	13.593	20,0%	9.585	22,2%	12.434	21,9%
de 50-59	55.462	13,3%	15.547	12,6%	16.697	13,3%	10.670	15,7%	5.440	12,6%	7.154	12,6%
mais 60	67.973	16,3%	17.398	14,1%	21.216	16,9%	14.408	21,2%	6.131	14,2%	8.630	15,2%
TOTAL	417.010	100%	123.392	100%	125.540	100%	67.965	100%	43.177	100%	56.775	100%

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

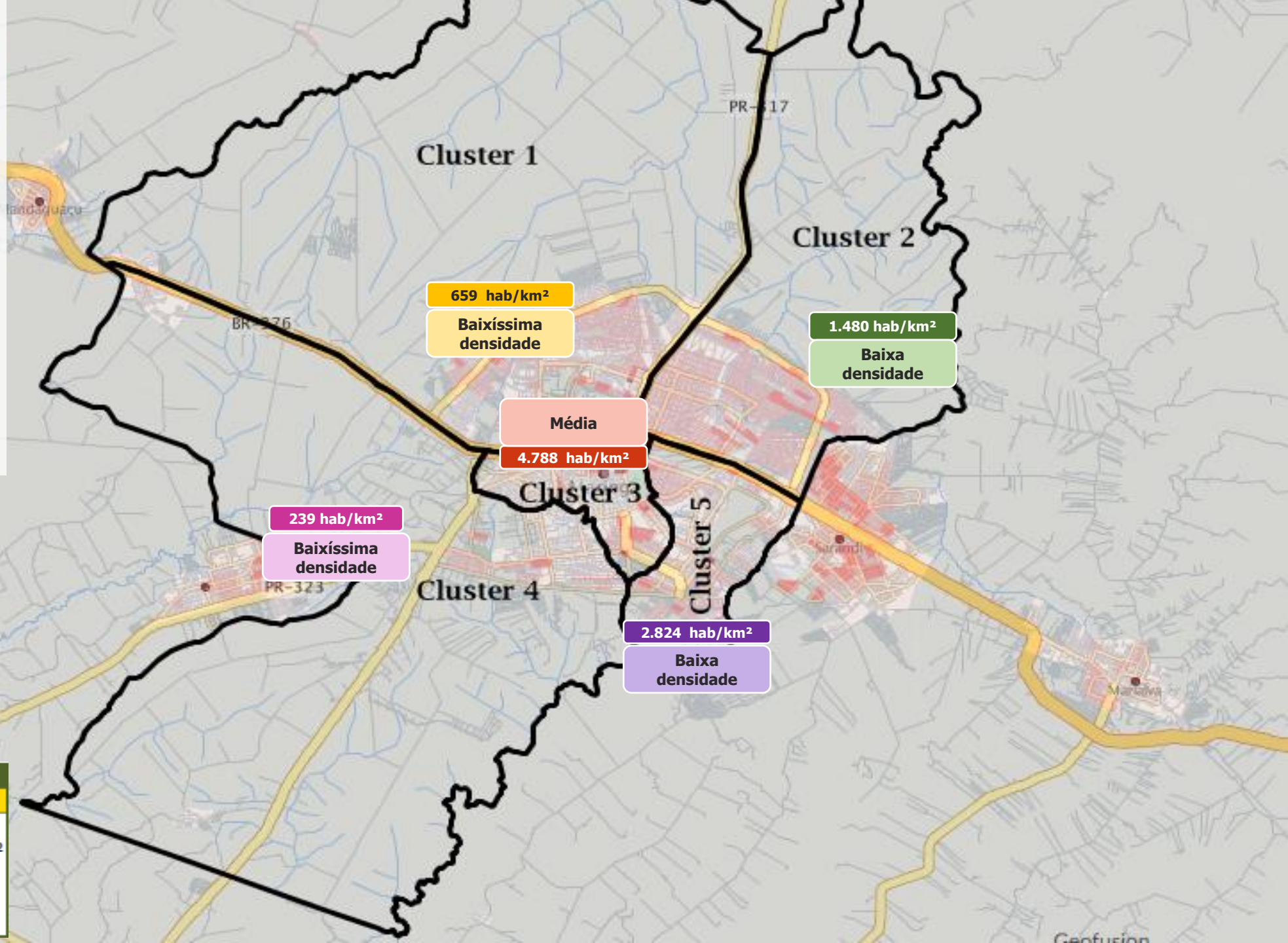


DENSIDADE DEMOGRÁFICA





DENSIDADE DEMOGRÁFICA



DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDA

DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDIMENTO FAMILIAR

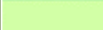
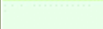
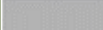
FAIXAS DE RENDAS	Maringá		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5	
	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%
Acima de R\$ 13.492,01	8.670	5,8%	1.426	3,2%	744	1,7%	4.809	18,3%	707	5,0%	790	3,9%
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	7.922	5,3%	1.693	3,8%	1.489	3,4%	2.969	11,3%	637	4,5%	1.194	5,9%
R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	11.809	7,9%	3.297	7,4%	2.189	5,0%	3.784	14,4%	1.047	7,4%	1.498	7,4%
R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	20.478	13,7%	6.327	14,2%	5.342	12,2%	4.073	15,5%	1.867	13,2%	2.774	13,7%
R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	14.350	9,6%	4.456	10,0%	4.291	9,8%	2.312	8,8%	1.259	8,9%	2.024	10,0%
R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	39.313	26,3%	12.298	27,6%	13.574	31,0%	4.178	15,9%	3.946	27,9%	5.142	25,4%
R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	30.493	20,4%	9.714	21,8%	10.859	24,8%	2.444	9,3%	3.140	22,2%	4.312	21,3%
Abaixo de R\$ 1.255,00	16.443	11,0%	5.347	12,0%	5.298	12,1%	1.708	6,5%	1.542	10,9%	2.510	12,4%
TOTAL	149.478	100%	44.559	100%	43.786	100%	26.277	100%	14.145	100%	20.245	100%

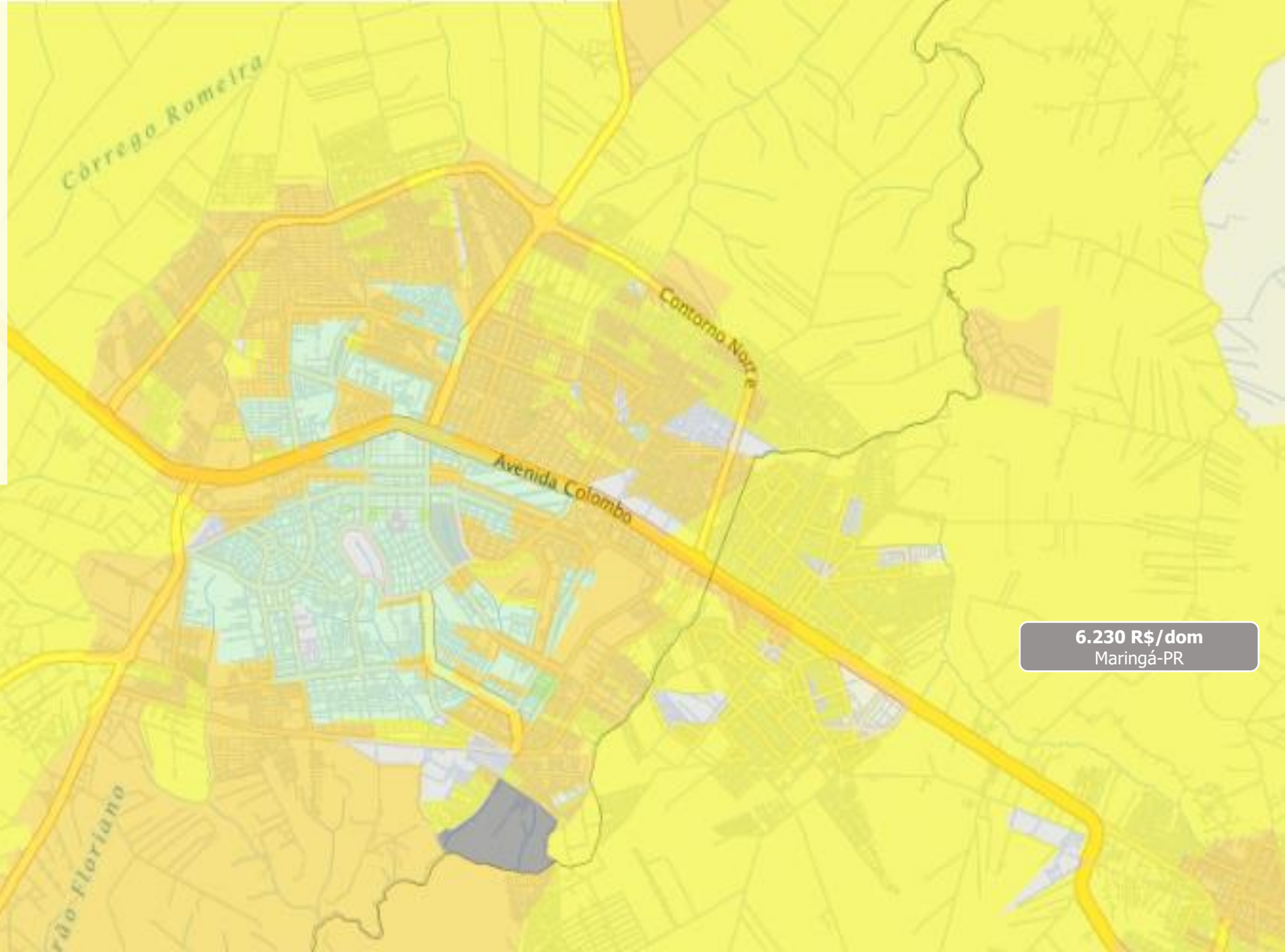
FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

- Na cidade de Maringá, observa-se que a maioria das rendas se enquadram na classe C (R\$ 1.255,01 a R\$ 4.164,00), apenas o cluster 3 se destaca com 18,3% das rendas acima de R\$ 13.492,01.



FAIXA DE RENDA DOMICILIAR

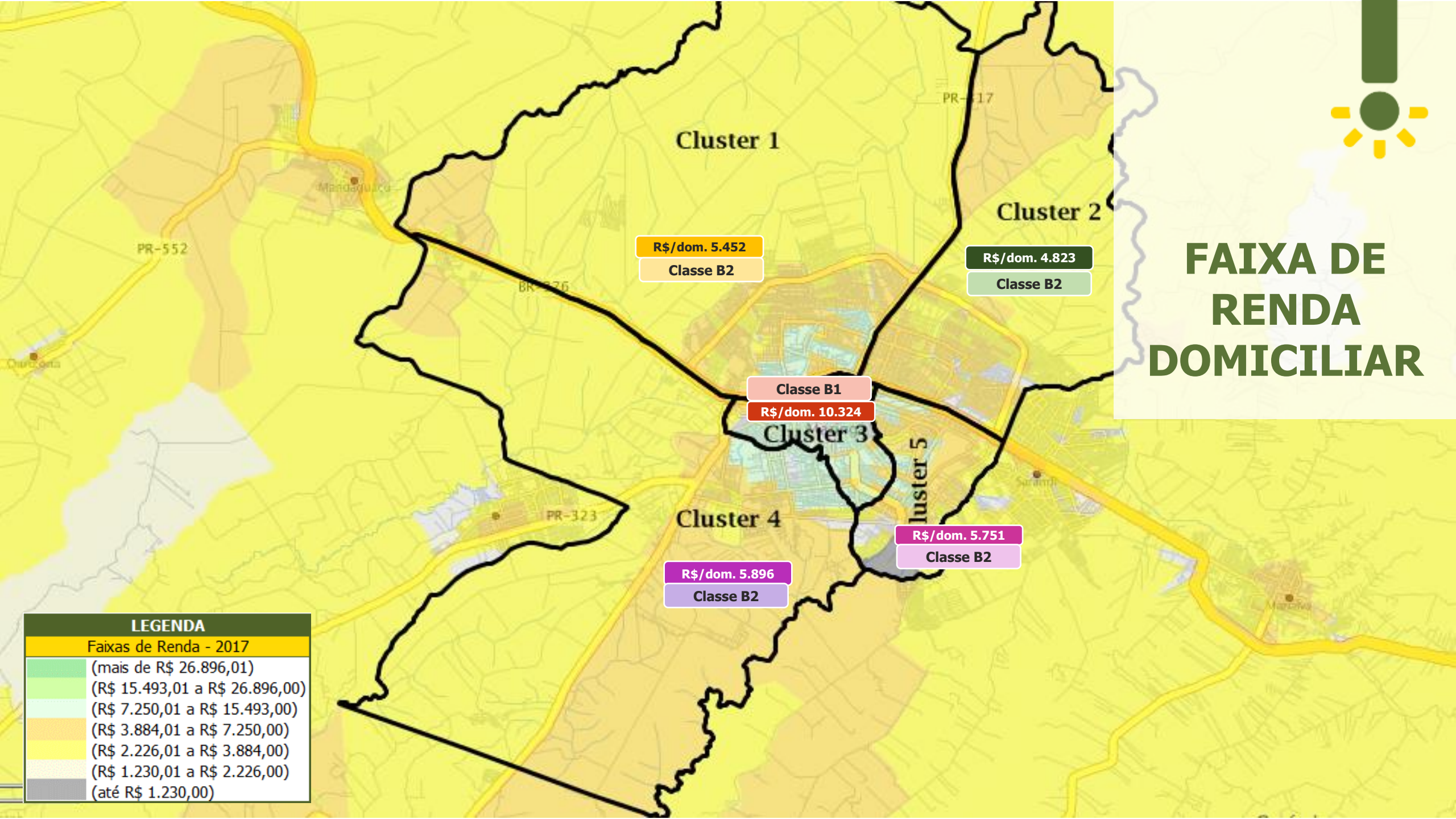
LEGENDA	
Faixas de Renda - 2017	
	(mais de R\$ 26.896,01)
	(R\$ 15.493,01 a R\$ 26.896,00)
	(R\$ 7.250,01 a R\$ 15.493,00)
	(R\$ 3.884,01 a R\$ 7.250,00)
	(R\$ 2.226,01 a R\$ 3.884,00)
	(R\$ 1.230,01 a R\$ 2.226,00)
	(até R\$ 1.230,00)



6.230 R\$/dom
Maringá-PR



FAIXA DE RENDA DOMICILIAR



LEGENDA	
Faixas de Renda - 2017	
	(mais de R\$ 26.896,01)
	(R\$ 15.493,01 a R\$ 26.896,00)
	(R\$ 7.250,01 a R\$ 15.493,00)
	(R\$ 3.884,01 a R\$ 7.250,00)
	(R\$ 2.226,01 a R\$ 3.884,00)
	(R\$ 1.230,01 a R\$ 2.226,00)
	(até R\$ 1.230,00)

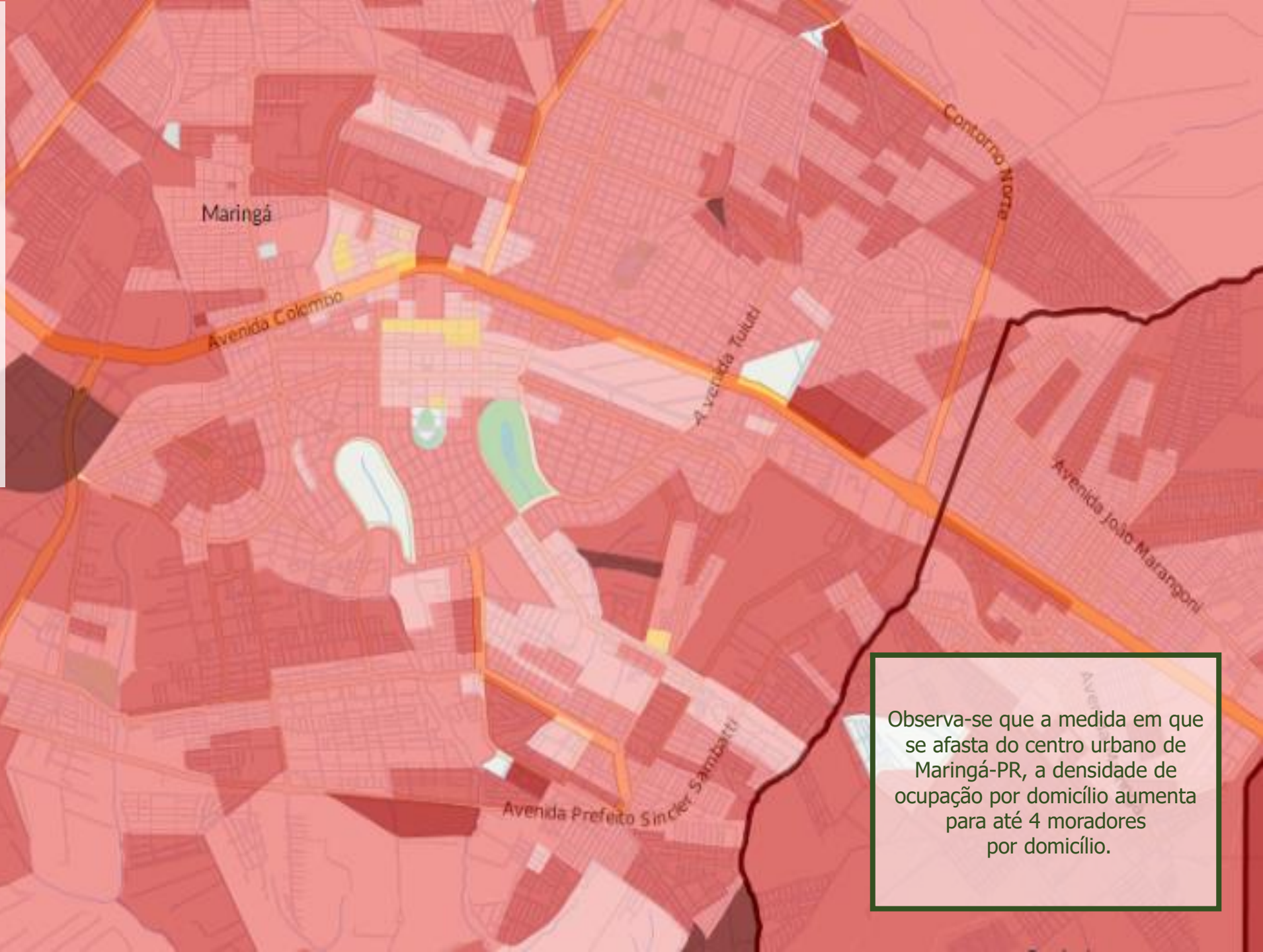
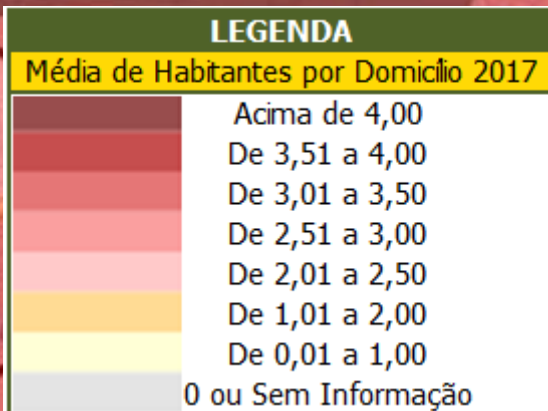
DOMICÍLIOS POR N° DE MORADORES

DOMICÍLIOS POR NÚMERO DE MORADORES												
MORADORES	Maringá		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1 morador	18.535	12,4%	5.704	12,8%	4.598	10,5%	4.388	16,7%	1.216	8,6%	2.591	12,8%
2 moradores	38.266	25,6%	11.362	25,5%	10.859	24,8%	7.594	28,9%	3.267	23,1%	5.061	25,0%
3 moradores	42.900	28,7%	12.877	28,9%	12.829	29,3%	6.937	26,4%	4.300	30,4%	5.770	28,5%
4 moradores	33.483	22,4%	9.803	22,0%	10.071	23,0%	5.334	20,3%	3.649	25,8%	4.454	22,0%
5 ou mais moradores	16.293	10,9%	4.812	10,8%	5.429	12,4%	2.023	7,7%	1.712	12,1%	2.369	11,7%
Total	149.478	100%	44.559	100%	43.786	100%	26.277	100%	14.145	100%	20.245	100%

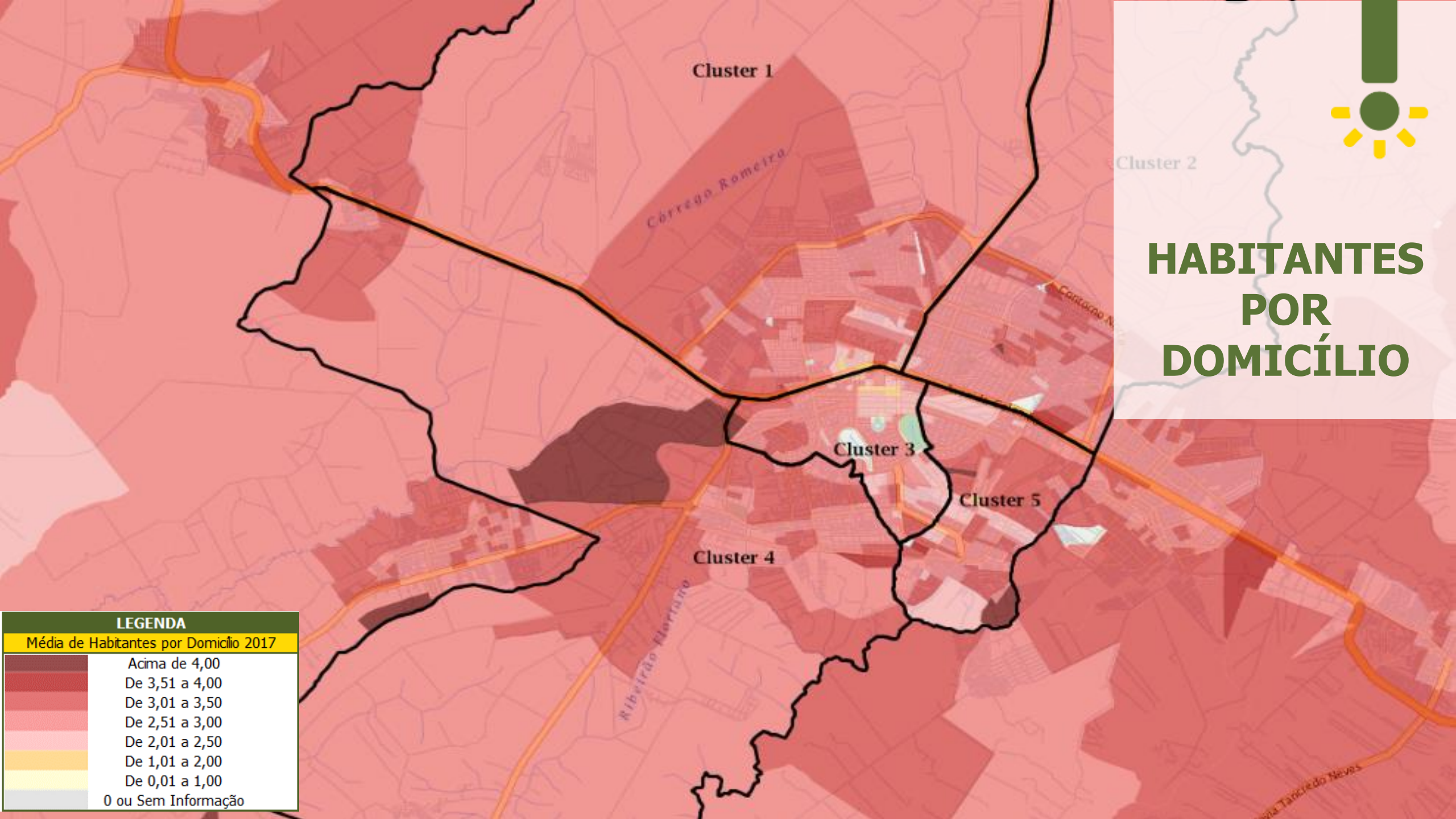
FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



MÉDIA DE HABITANTES POR DOMICÍLIO



Observa-se que a medida em que se afasta do centro urbano de Maringá-PR, a densidade de ocupação por domicílio aumenta para até 4 moradores por domicílio.



Cluster 2

Cluster 1

Córrego Romeira

Cluster 3

Cluster 5

Cluster 4

Ribeirão Floriano

Rio Tancredo Neves

HABITANTES POR DOMICÍLIO

LEGENDA

Média de Habitantes por Domicílio 2017

	Acima de 4,00
	De 3,51 a 4,00
	De 3,01 a 3,50
	De 2,51 a 3,00
	De 2,01 a 2,50
	De 1,01 a 2,00
	De 0,01 a 1,00
	0 ou Sem Informação

DOMICÍLIOS POR TIPO DE IMÓVEL

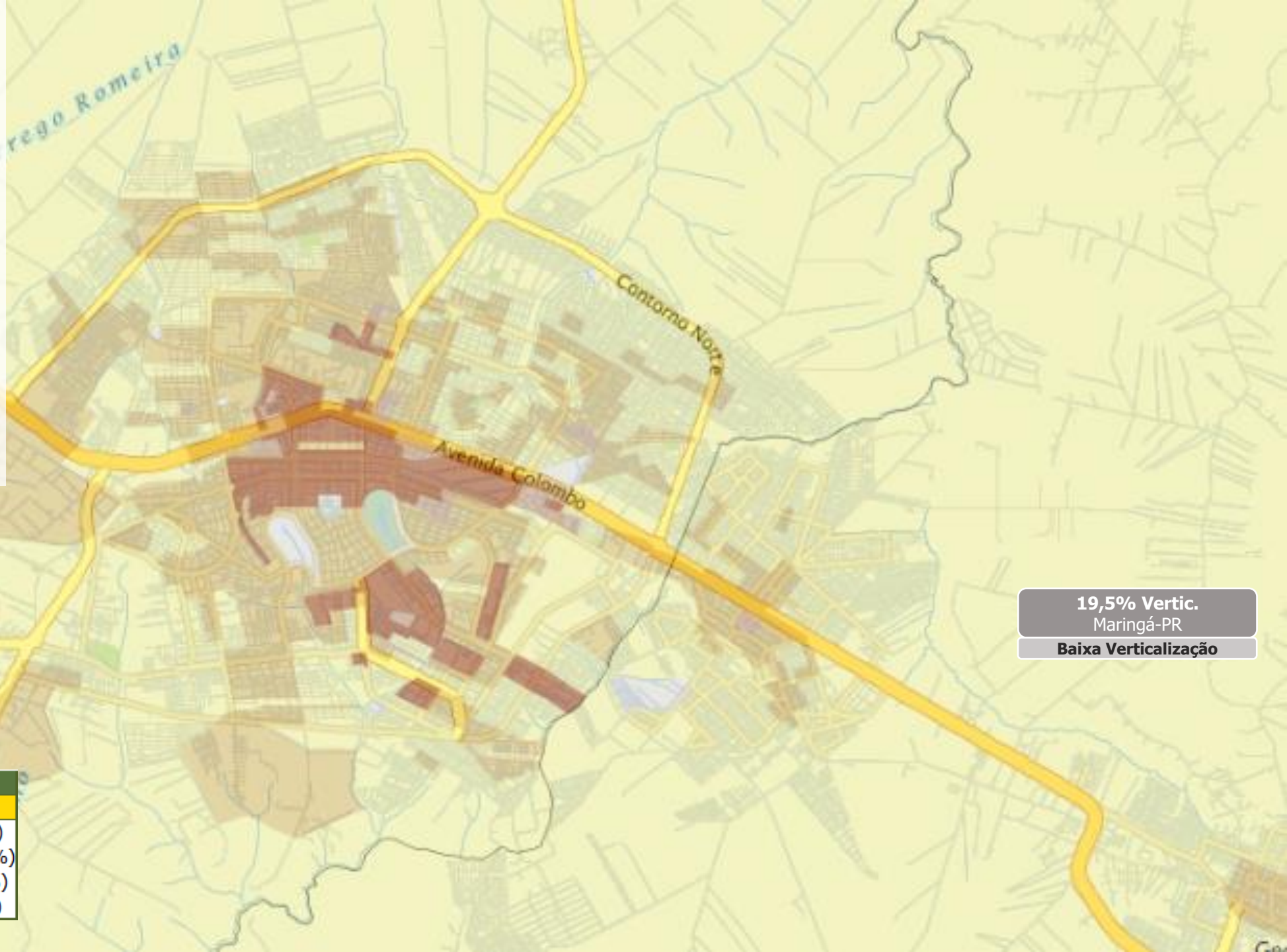
DOMICÍLIOS POR TIPO												
TIPO DE DOMICÍLIO	Maringá		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Casa	120.329	80,5%	37.171	83,4%	42.328	96,7%	10.287	39,2%	13.924	98,4%	16.190	80,0%
Apartamento	29.148	19,5%	7.388	16,6%	1.458	3,3%	15.989	60,9%	221	1,6%	4.055	20,0%
Total	149.478	100%	44.559	100%	43.786	100%	26.277	100%	14.145	100%	20.245	100%

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

- O maior índice de verticalização está no cluster 3 (60,9%), onde nos demais há menos de 20% dos domicílios do tipo apartamento.



ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO



19,5% Vertic.
Maringá-PR

Baixa Verticalização

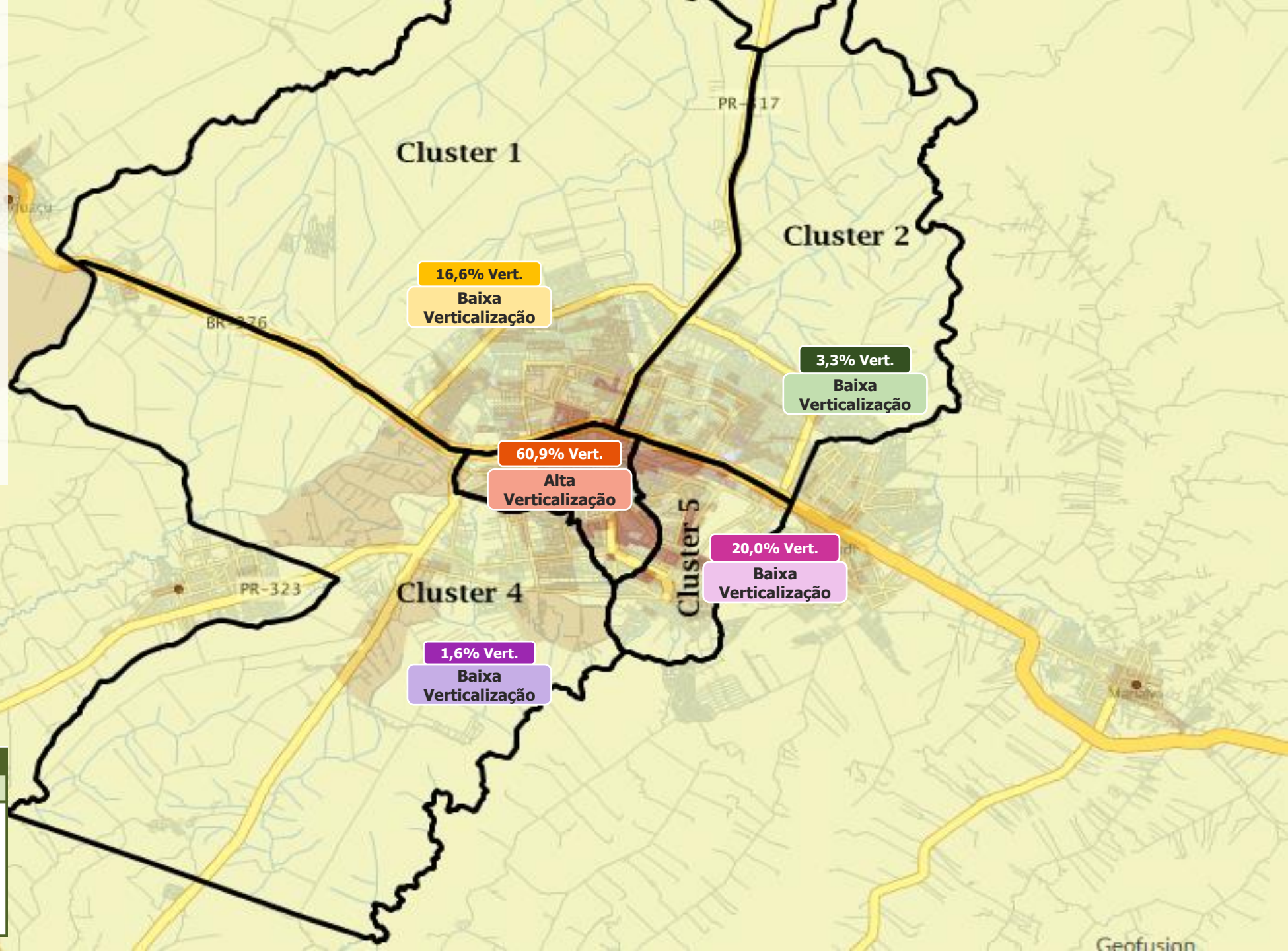
LEGENDA

Índice de Verticalização 2010

- Alta Verticalização (Acima de 60%)
- Média Verticalização (De 40% a 60%)
- Baixa Verticalização (De 1% a 40%)
- Sem verticalização (Abaixo de 1%)



ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO



LEGENDA

Índice de Verticalização 2010

- Altíssima Verticalização (Acima de 80%)
- Alta Verticalização (De 60% a 80%)
- Média Verticalização (De 40% a 60%)
- Baixa Verticalização (De 1% a 40%)
- Baixíssima verticalização (Abaixo de 1%)

DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO

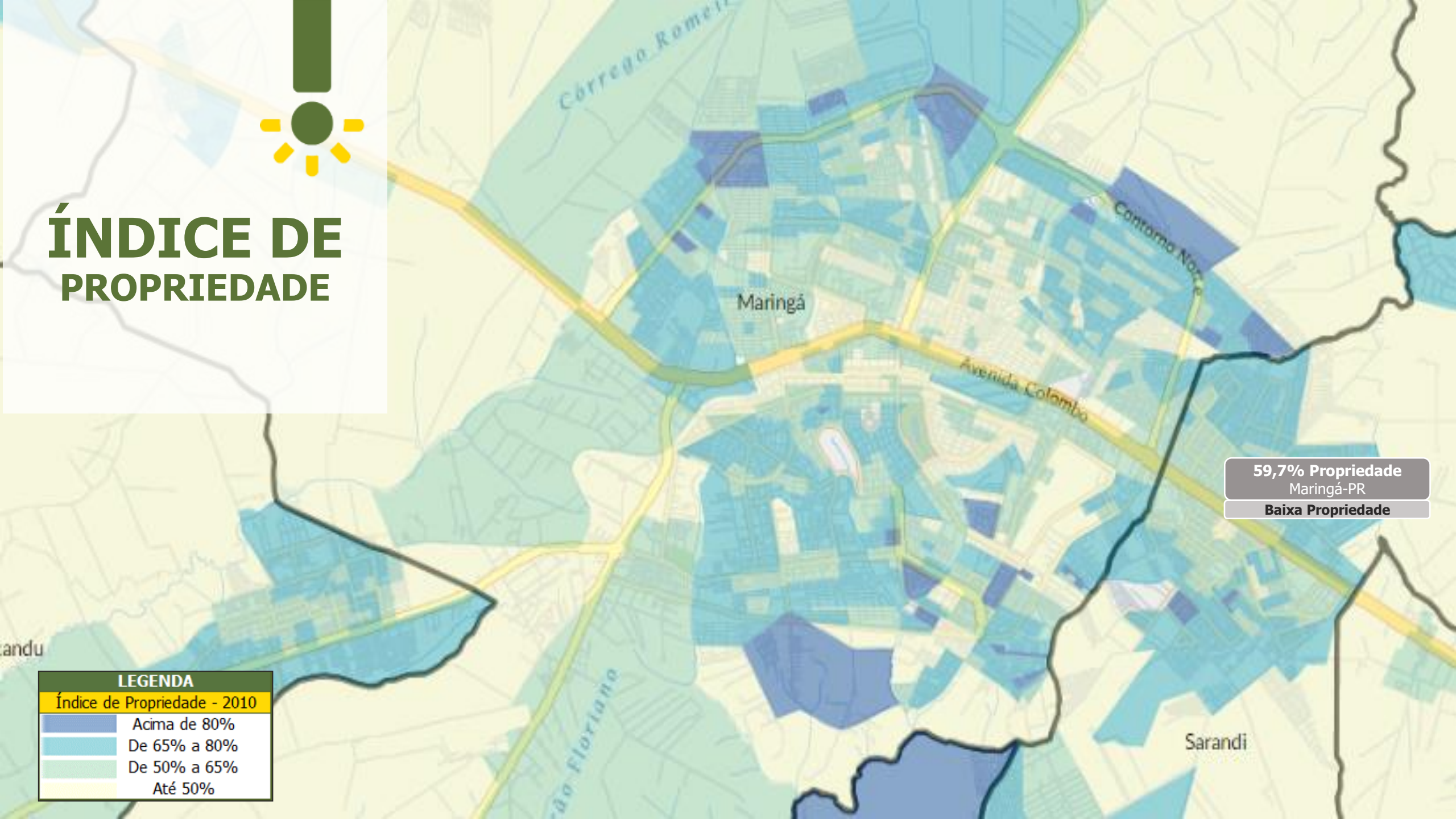
DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO

CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO	Maringá		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Próprio	89.193	59,7%	25.799	57,9%	25.921	59,2%	16.213	61,7%	8.628	61,0%	12.370	61,1%
Alugado	48.318	32,3%	15.373	34,5%	13.793	31,5%	8.855	33,7%	3.720	26,3%	6.418	31,7%
Cedido	11.966	8,0%	3.386	7,6%	4.072	9,3%	1.209	4,6%	1.796	12,7%	1.458	7,2%
Total	149.478	100%	44.559	100%	43.786	100%	26.277	100%	14.145	100%	20.245	100%

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



ÍNDICE DE PROPRIEDADE



59,7% Propriedade
Maringá-PR

Baixa Propriedade

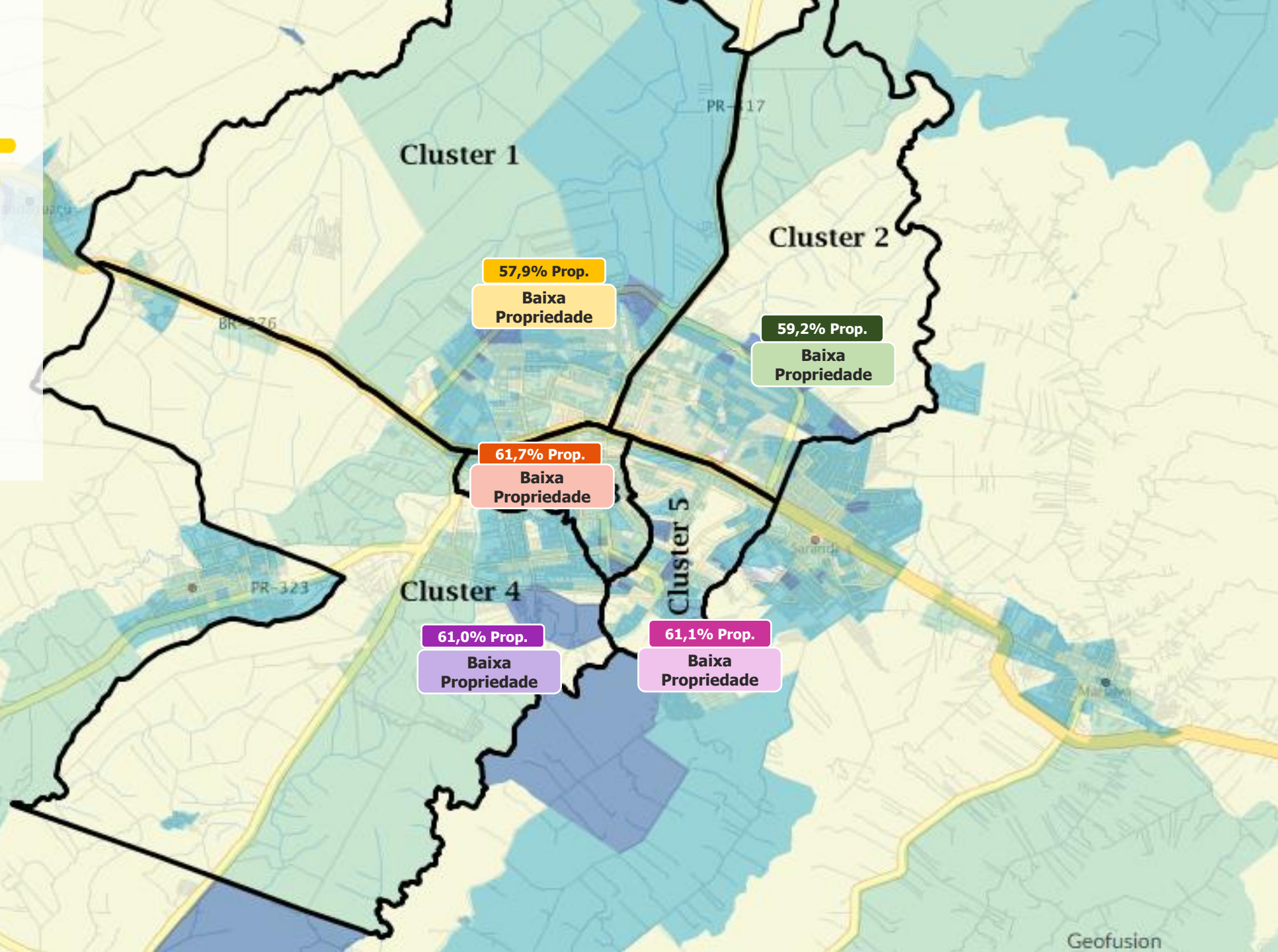
LEGENDA

Índice de Propriedade - 2010

Dark Blue	Acima de 80%
Medium Blue	De 65% a 80%
Light Blue	De 50% a 65%
Yellow	Até 50%



ÍNDICE DE PROPRIEDADE



LEGENDA

Índice de Propriedade 2010

Mais de 90%
De 80% a 90%
De 65% a 80%
De 50% a 65%
Até 50%

PROJEÇÃO DE DEMANDA MARINGÁ

- 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 DOMÍCIOS

PROJEÇÃO DA POTENCIAL DEMANDA VEGETATIVA DE DOMICÍLIOS													
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
Acima de R\$ 13.492,01	R\$ 13.567	R\$ 534.289	R\$ 610.616	R\$ 854.863	8.670	272	280	289	298	307	317	1.762	10.432
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	R\$ 11.062	R\$ 435.380	R\$ 497.577	R\$ 696.607	7.922	248	256	264	272	281	290	1.610	9.533
R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	R\$ 8.557	R\$ 336.522	R\$ 384.597	R\$ 538.436	11.809	370	381	393	406	418	432	2.400	14.209
R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	R\$ 5.961	R\$ 239.949	R\$ 274.227	R\$ 383.918	20.478	641	662	682	704	726	748	4.163	24.641
R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	R\$ 4.324	R\$ 172.872	R\$ 197.568	R\$ 276.595	14.350	449	464	478	493	508	524	2.917	17.267
R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	R\$ 2.972	R\$ 143.316	R\$ 163.789	R\$ 229.305	39.313	1.231	1.270	1.310	1.351	1.393	1.437	7.991	47.304
R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	R\$ 1.681	R\$ 88.268	R\$ 100.877	R\$ 141.228	30.493	955	985	1.016	1.048	1.081	1.114	6.199	36.692
Abaixo de R\$ 1.255,00					16.443	515	531	548	565	583	601	3.342	19.785
Total					149.478	4.682	4.829	4.980	5.136	5.297	5.463	30.386	179.864

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

Índice de crescimento domiciliar em Maringá: 3,1% a.a.

ABSORÇÃO DE DOMICÍLIOS

CENÁRIOS - ABSORÇÃO RESIDENCIAL TOTAL

TAXA DE TRANSFERÊNCIA ANUAL - RENDA X CENÁRIO			
Renda	Conservador	Moderado	Otimista
Acima de R\$ 15.493,01	2,5%	3,8%	5,0%
R\$ 12.400,01 a R\$ 15.493,00	2,0%	3,00%	4,0%
R\$ 10.341,01 a R\$ 12.400,00	1,5%	2,3%	3,0%
R\$ 3.884,01 a R\$ 10.341,00	1,0%	1,50%	2,0%
Abaixo de R\$ 3.884,00	0,5%	0,75%	1,0%

TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL VEGETATIVO - RENDA X DOMICÍLIOS			
Renda	Conservador	Moderado	Otimista
Acima de R\$ 15.493,01	3,1%	3,1%	3,1%
R\$ 12.400,01 a R\$ 15.493,00	3,1%	3,1%	3,1%
R\$ 10.341,01 a R\$ 12.400,00	3,1%	3,1%	3,1%
R\$ 3.884,01 a R\$ 10.341,00	3,1%	3,1%	3,1%
Abaixo de R\$ 3.884,00	3,1%	3,1%	3,1%

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

TAXA DE ABSORÇÃO ANUAL - TOTAL			
Renda	Conservador	Moderado	Otimista
Acima de R\$ 15.493,01	5,7%	7,0%	8,2%
R\$ 12.400,01 a R\$ 15.493,00	5,2%	6,2%	7,2%
R\$ 10.341,01 a R\$ 12.400,00	4,7%	5,5%	6,2%
R\$ 3.884,01 a R\$ 10.341,00	4,2%	4,7%	5,2%
Abaixo de R\$ 3.884,00	3,7%	4,0%	4,2%

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\$ 13.492,01	8.670	542	3.252	677	4.062	820	4.917
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	7.922	412	2.473	488	2.928	567	3.400
R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	11.809	541	3.247	614	3.686	689	4.136
R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	20.478	939	5.632	1.066	6.393	1.195	7.173
R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	14.350	658	3.946	747	4.480	838	5.026
R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	39.313	1.564	9.384	1.682	10.094	1.802	10.811
R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	30.494	1.213	7.279	1.305	7.829	1.398	8.386
Abaixo de R\$ 1.255,00	16.443	654	3.925	704	4.222	754	4.522
Total	149.478	6.523	39.140	7.282	43.694	8.062	48.371

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

ABSORÇÃO DE LANÇAMENTO - MÉDIA ANUAL 2019 A 2024

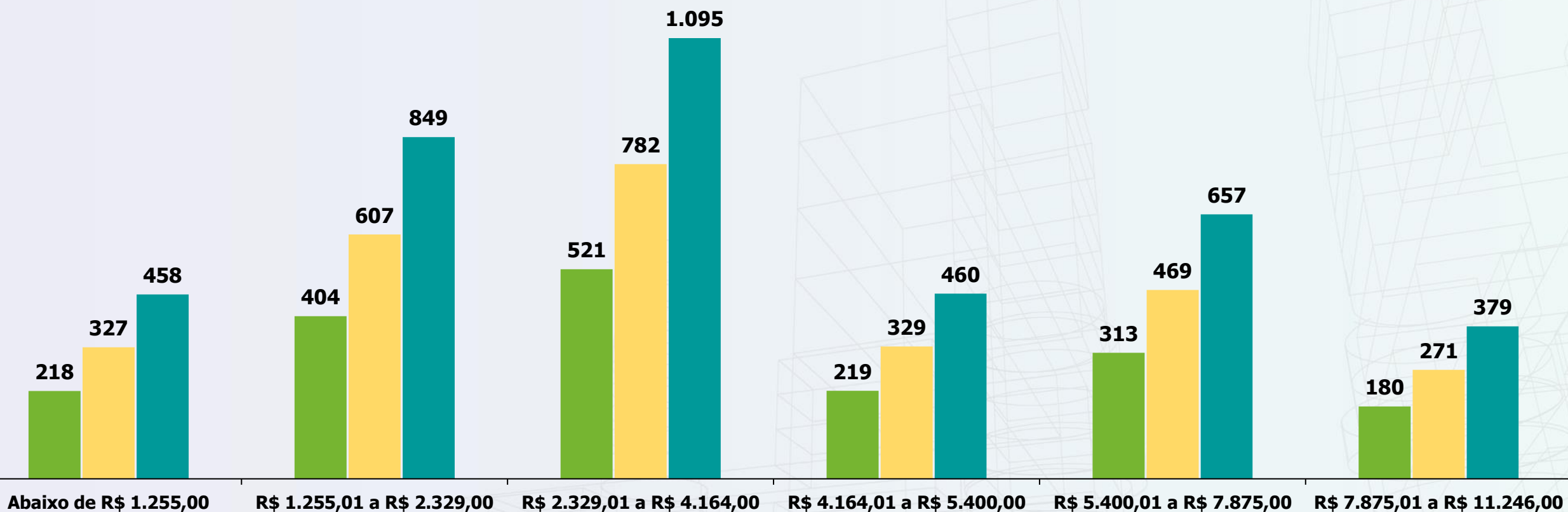
ABSORÇÃO DE LANÇAMENTOS POR FAIXA DE RENDA: MÉDIA ANUAL ENTRE 2019 E 2024 EM DIFERENTES CENÁRIOS									
Faixa de Renda / Média Anual	Cenário Econômico Conservador			Cenário Econômico Moderado			Cenário Econômico Otimista		
	33,3%	50%	70%	33,3%	50%	70%	33,3%	50%	70%
Acima de R\$ 13.492,01	129	193	271	160	241	337	194	290	407
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	137	206	289	163	244	342	189	283	397
R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	180	271	379	205	307	430	230	345	483
R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	313	469	657	355	533	746	398	598	837
R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	219	329	460	249	373	523	279	419	586
R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	521	782	1.095	561	841	1.178	601	901	1.261
R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	404	607	849	435	652	913	466	699	978
Abaixo de R\$ 1.255,00	218	327	458	235	352	493	251	377	528
Total	2.123	3.184	4.458	2.362	3.543	4.961	2.608	3.912	5.476

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO CONSERVADOR

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

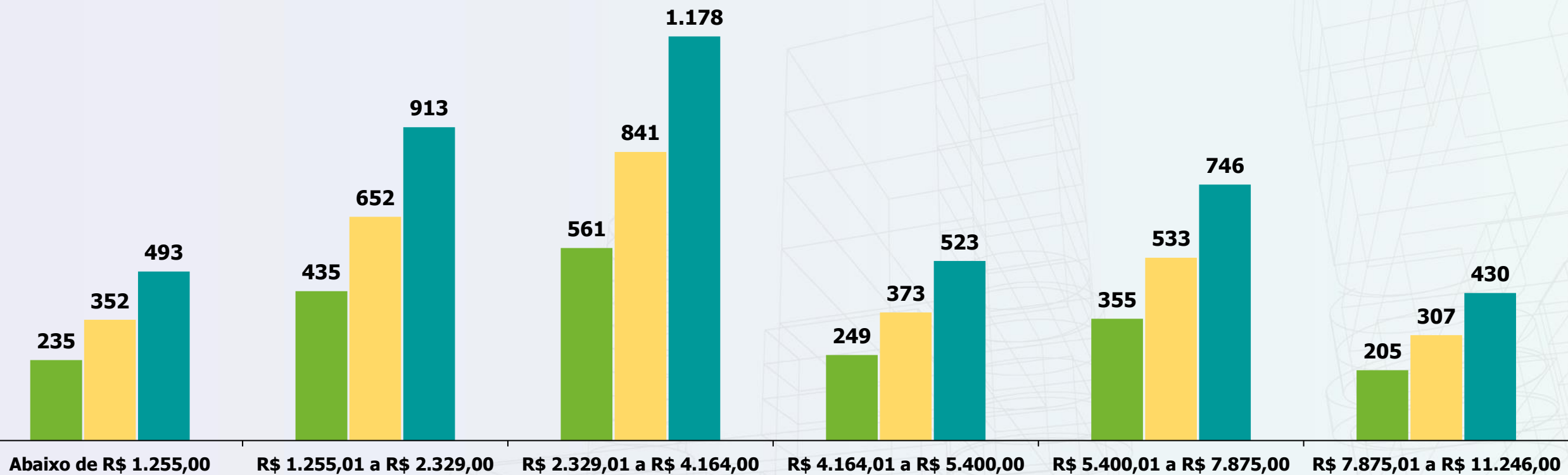
- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO MODERADO

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

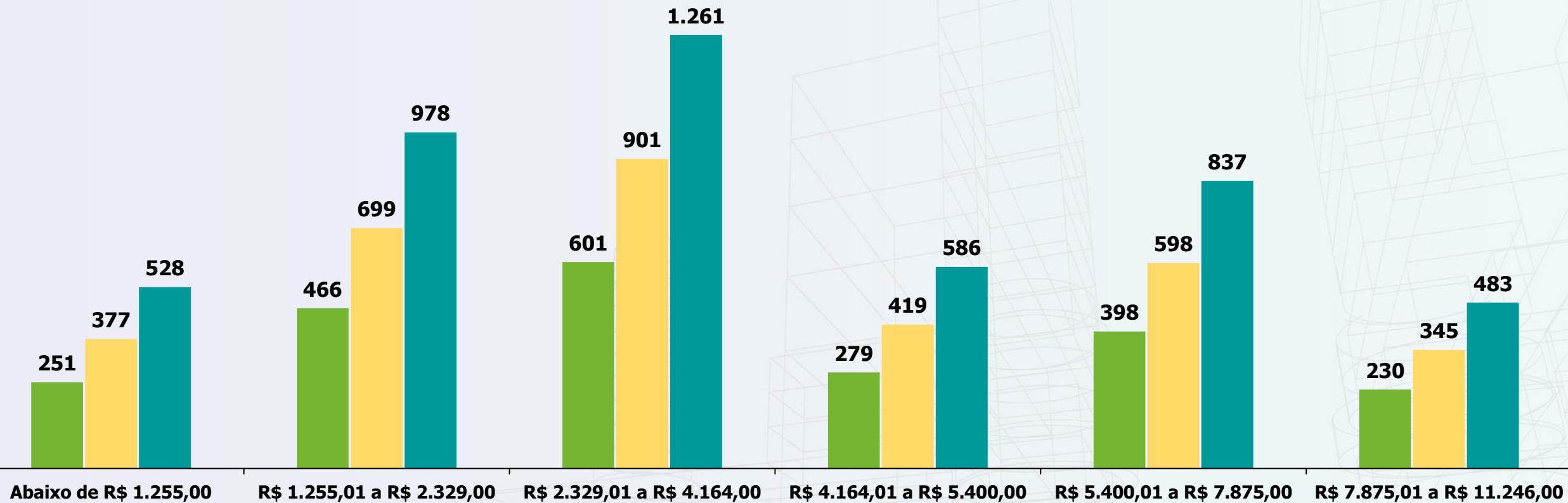
- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



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 MARINGÁ

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA				
Tipo do Imóvel	Nº de Empreend.	Oferta Lançada	Oferta Final	Disponibilidades/ O.L.
Total Mercado Residencial Vertical - Maringá	125	11.540	1.340	11,6%
Total Mercado Comercial Vertical - Maringá	5	481	32	6,7%
Total Mercado Residencial Horizontal - Maringá	38	16.461	1.570	9,5%
Total Mercado	168	28.482	2.942	10,3%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

VGV GERAL

VGV OFERTADO E DISPONÍVEL POR PADRÃO - MARINGÁ									
Padrão	Empreend. Vertical	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV			
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendas	Lançada (R\$ MIL)	Final (R\$ MIL)	Vendas (R\$ MIL)	
Especial	9	247.910	723	45	678	R\$ 179.239	R\$ 11.156	R\$ 168.083	
Econômico	29	167.472	4.880	740	4.140	R\$ 817.264	R\$ 123.929	R\$ 693.335	
Standard	45	302.367	2.956	255	2.701	R\$ 893.796	R\$ 77.103	R\$ 816.692	
Médio	22	493.878	1.854	167	1.687	R\$ 915.649	R\$ 82.478	R\$ 833.172	
Alto	10	848.416	591	65	526	R\$ 501.414	R\$ 55.147	R\$ 446.267	
Luxo	4	1.410.078	263	16	247	R\$ 370.850	R\$ 22.561	R\$ 348.289	
Super Luxo	6	2.752.864	273	52	221	R\$ 751.532	R\$ 143.149	R\$ 608.383	
Sub-Total Residenciais	125	417.251	11.540	1.340	10.200	R\$ 4.815.077	R\$ 559.116	R\$ 4.255.960	
Comercial	5	394.030	481	32	449	R\$ 189.528	R\$ 12.609	R\$ 176.919	
Horizontal - Lotes	38	249.208	16.461	1.570	14.891	R\$ 4.102.213	R\$ 391.257	R\$ 3.710.956	
Total	168	-	28.482	2.942	25.540	R\$ 9.106.818	R\$ 962.982	R\$ 8.143.836	

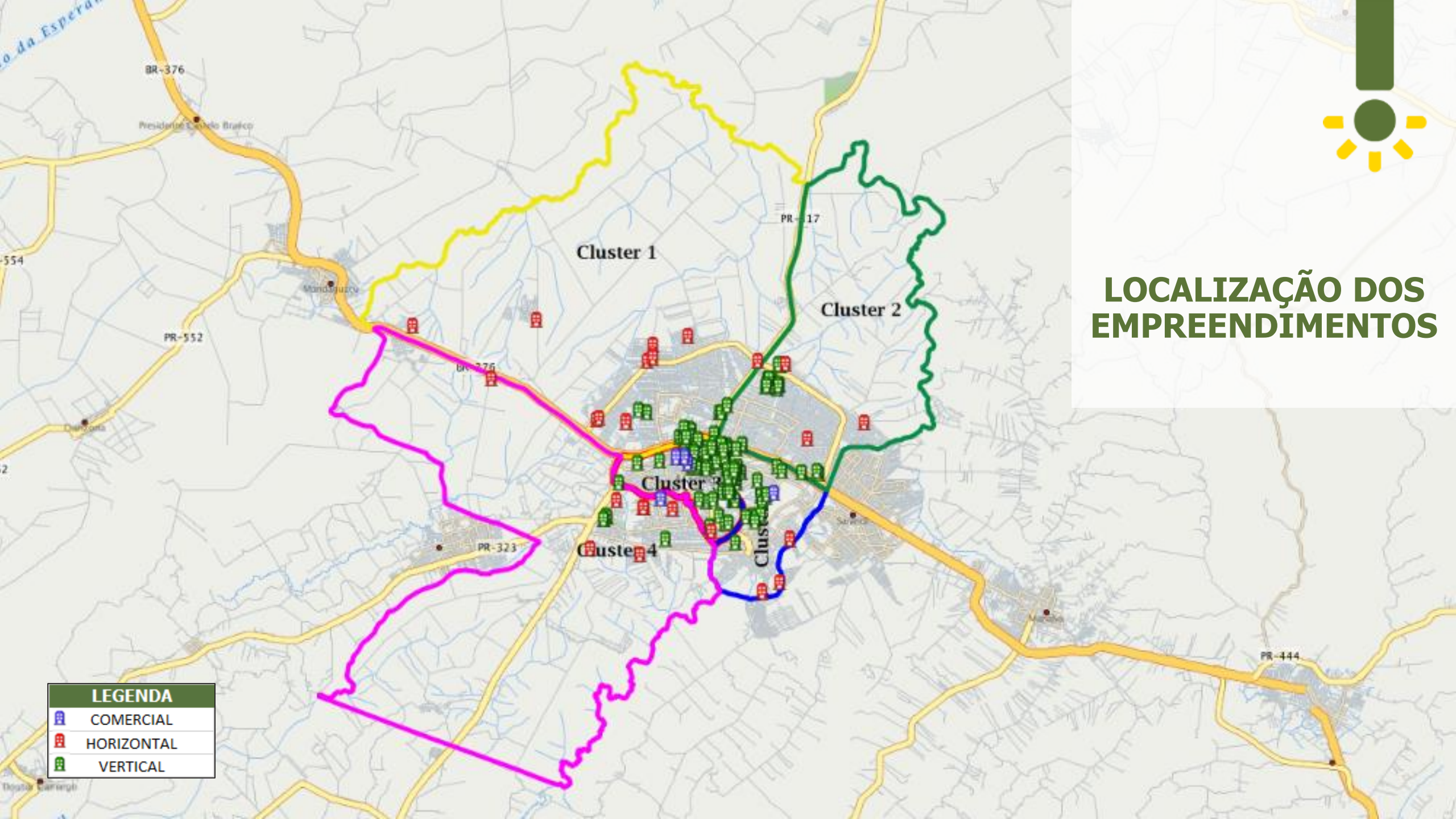
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN



LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS



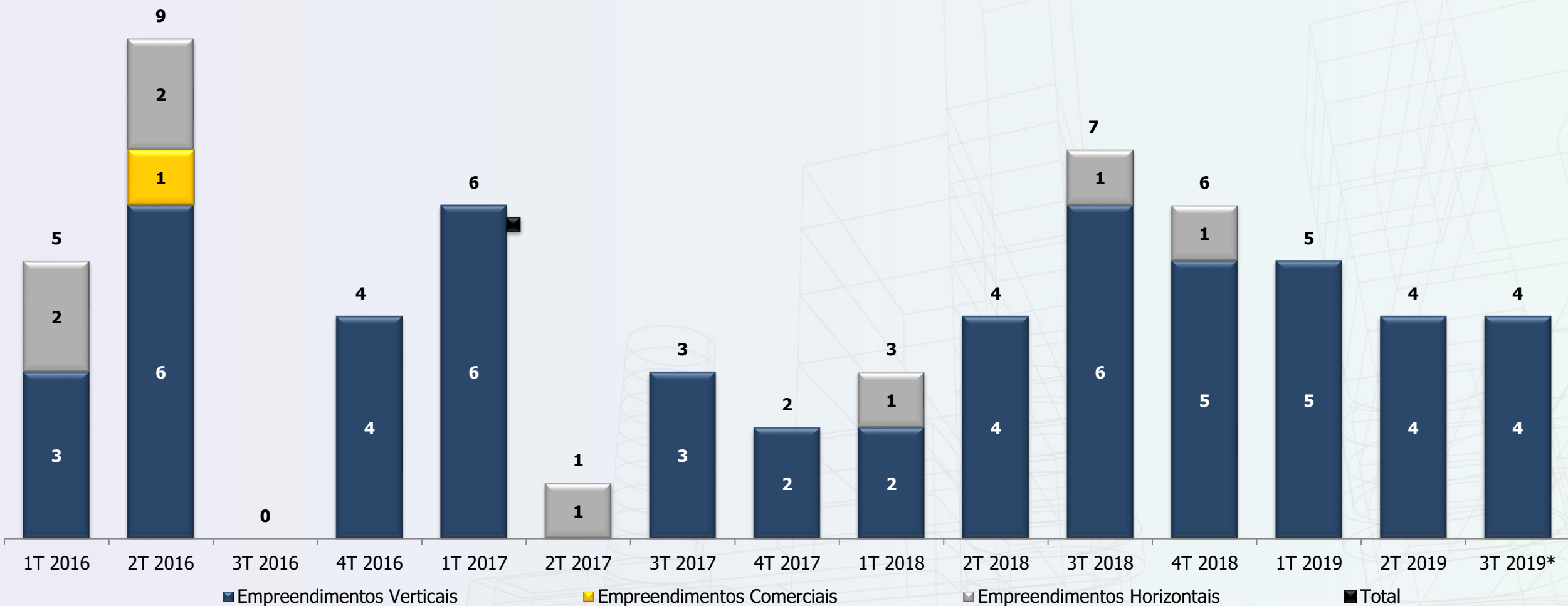
LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENHIMENTOS



ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

MARINGÁ - PR

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE



■ Empreendimentos Verticais

■ Empreendimentos Comerciais

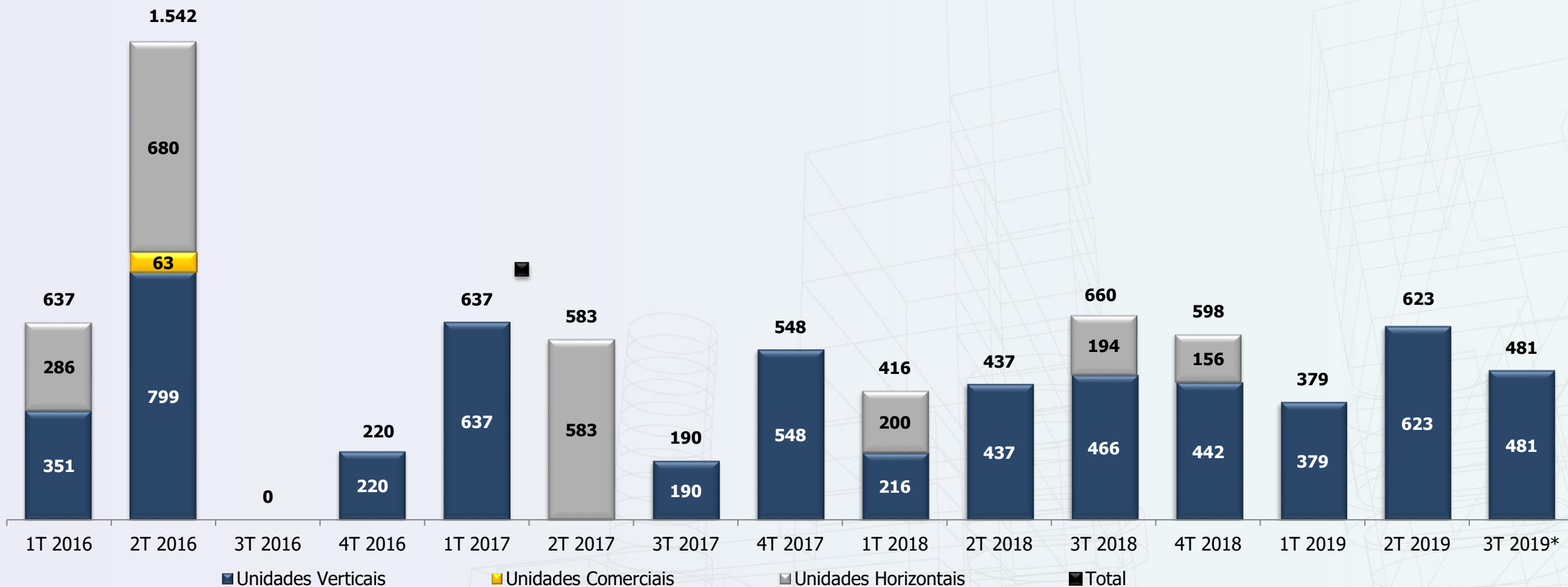
■ Empreendimentos Horizontais

■ Total

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

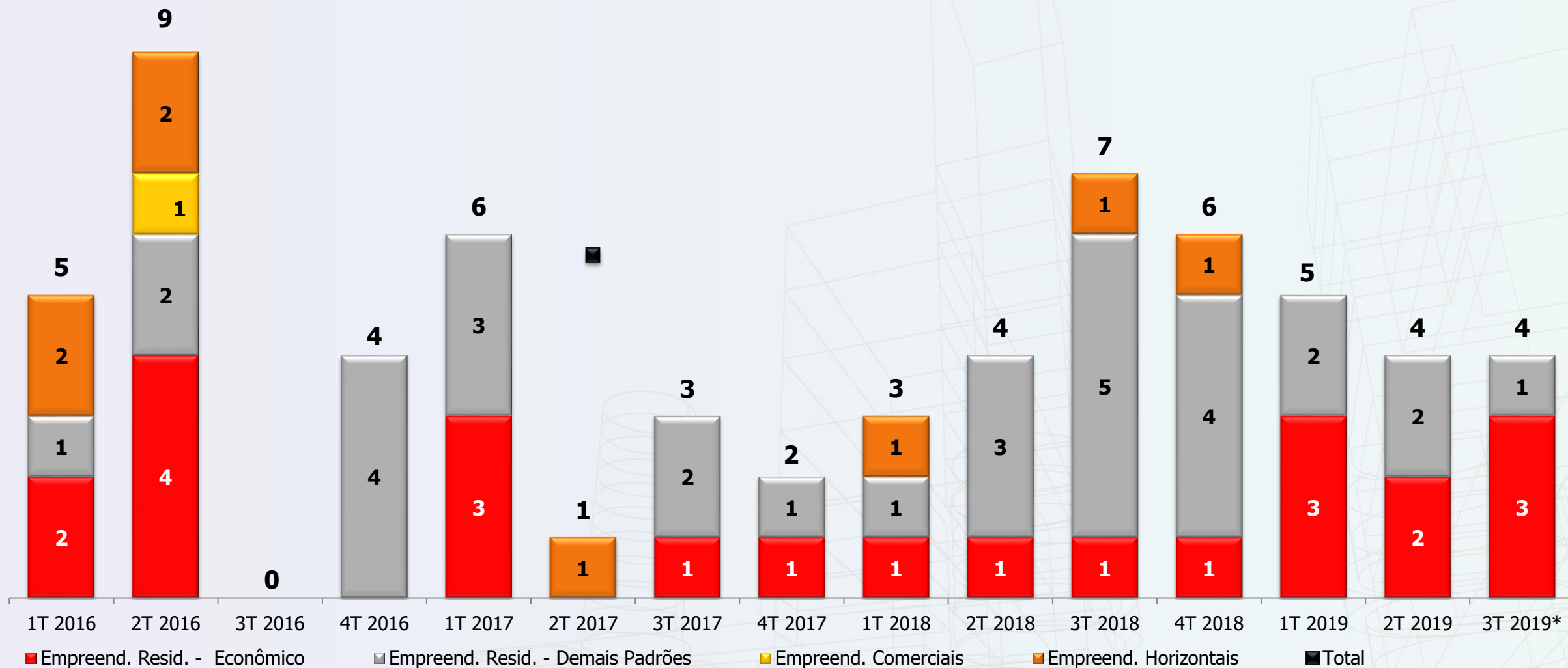
* Até Agosto

UNIDADES LANÇADAS POR TRIMESTE



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
* Até Agosto

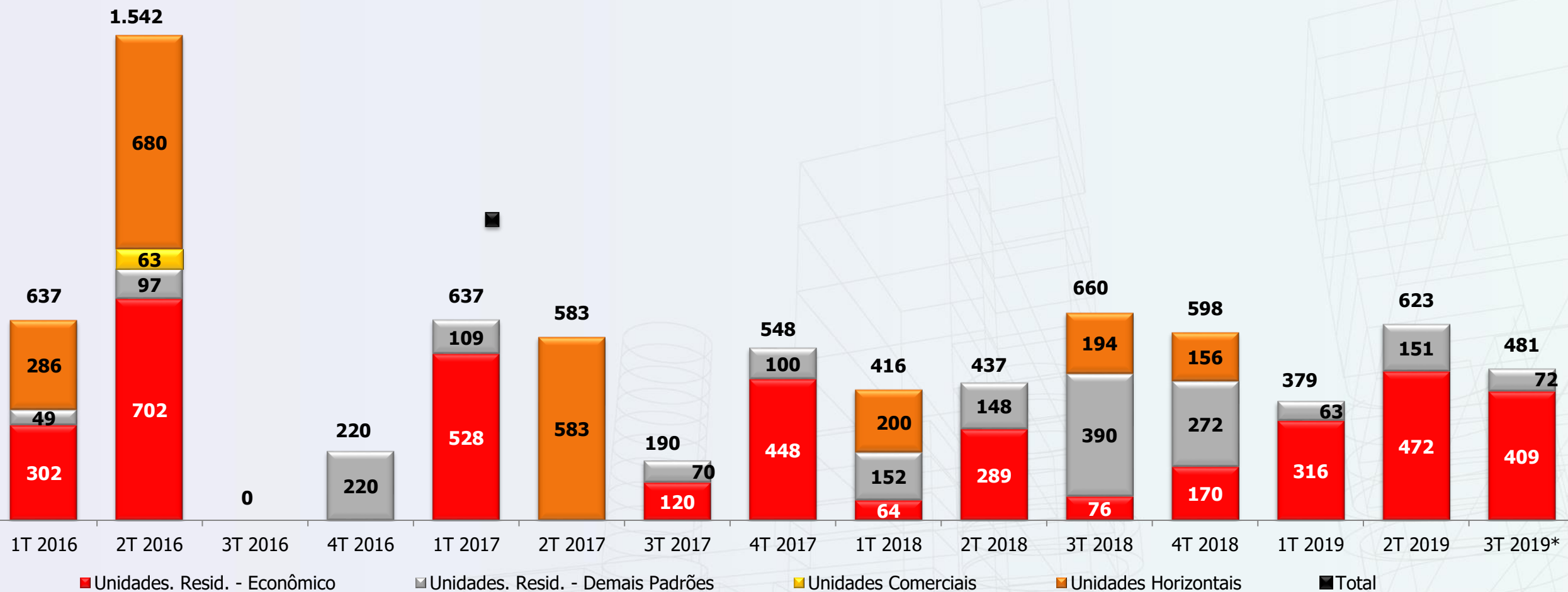
EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

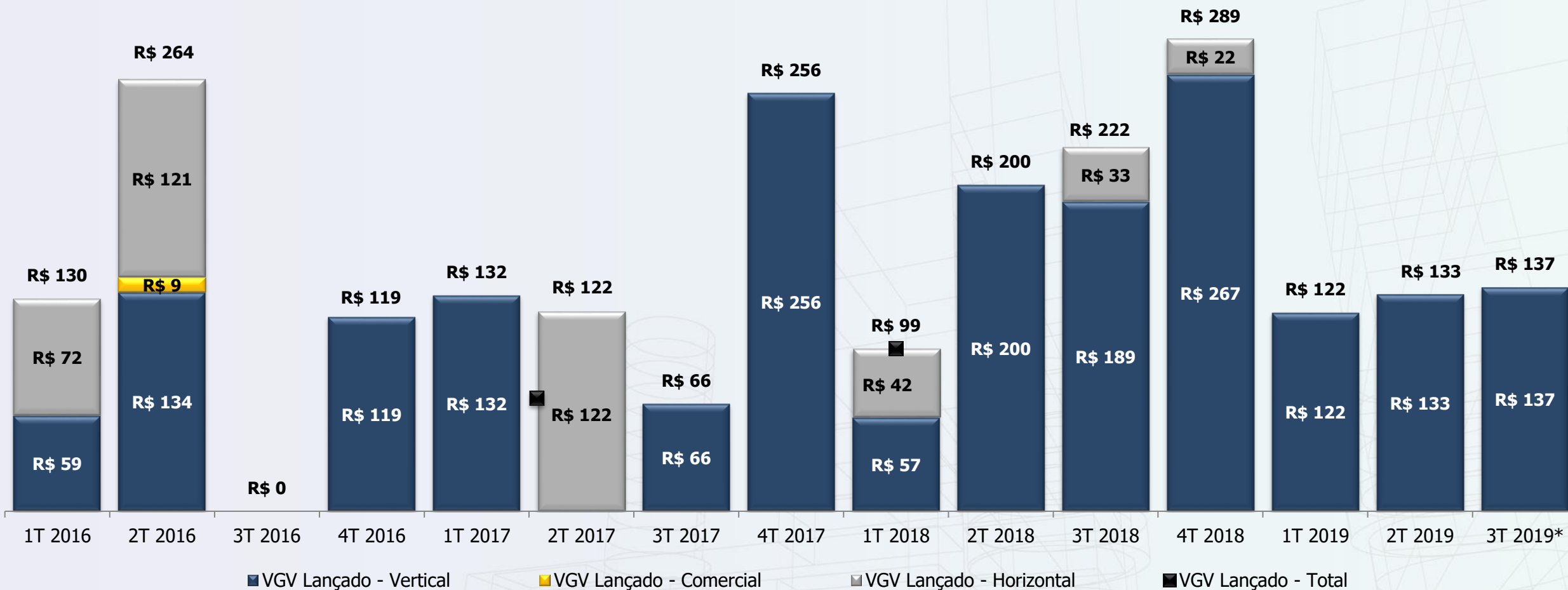
* Até Agosto

UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
 * Até Agosto

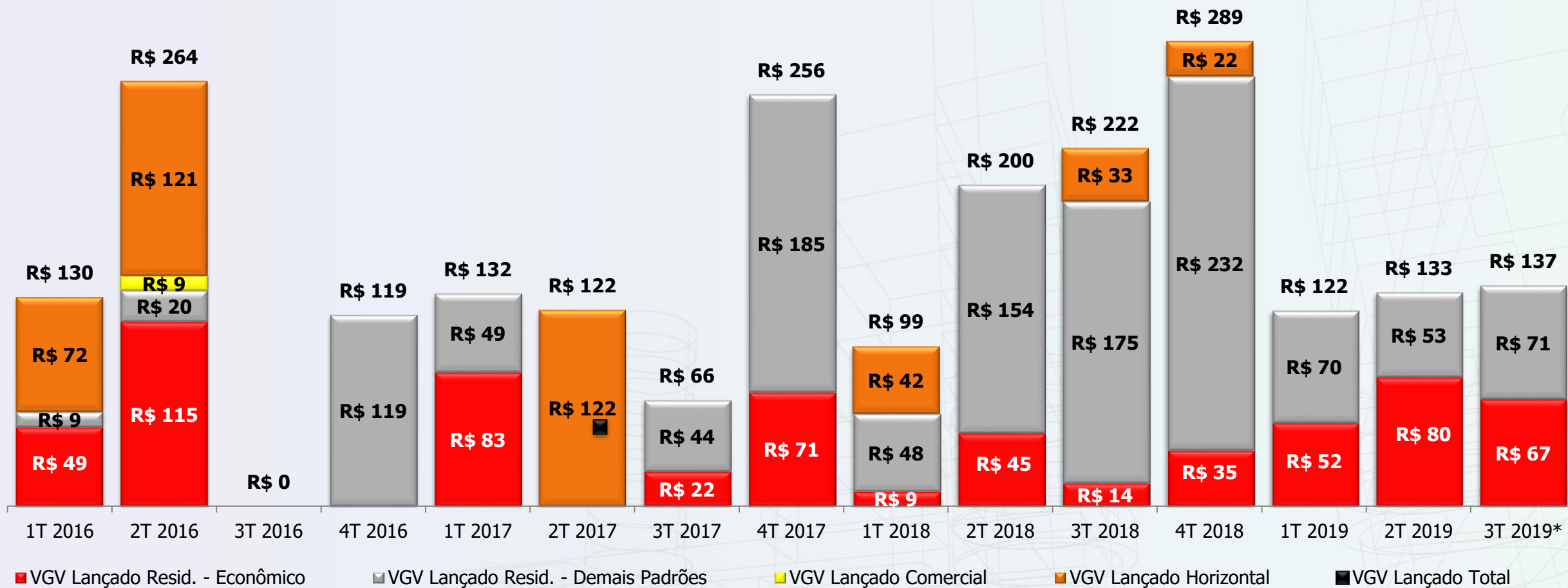
VGV LANÇADOS POR TRIMESTRE - (EM MILHÕES)



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* Até Agosto

VGv LANÇADO POR TRIMESTRE E PADRÃO - (EM MILHÕES)



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* Até Agosto

ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL

MARINGÁ - PR

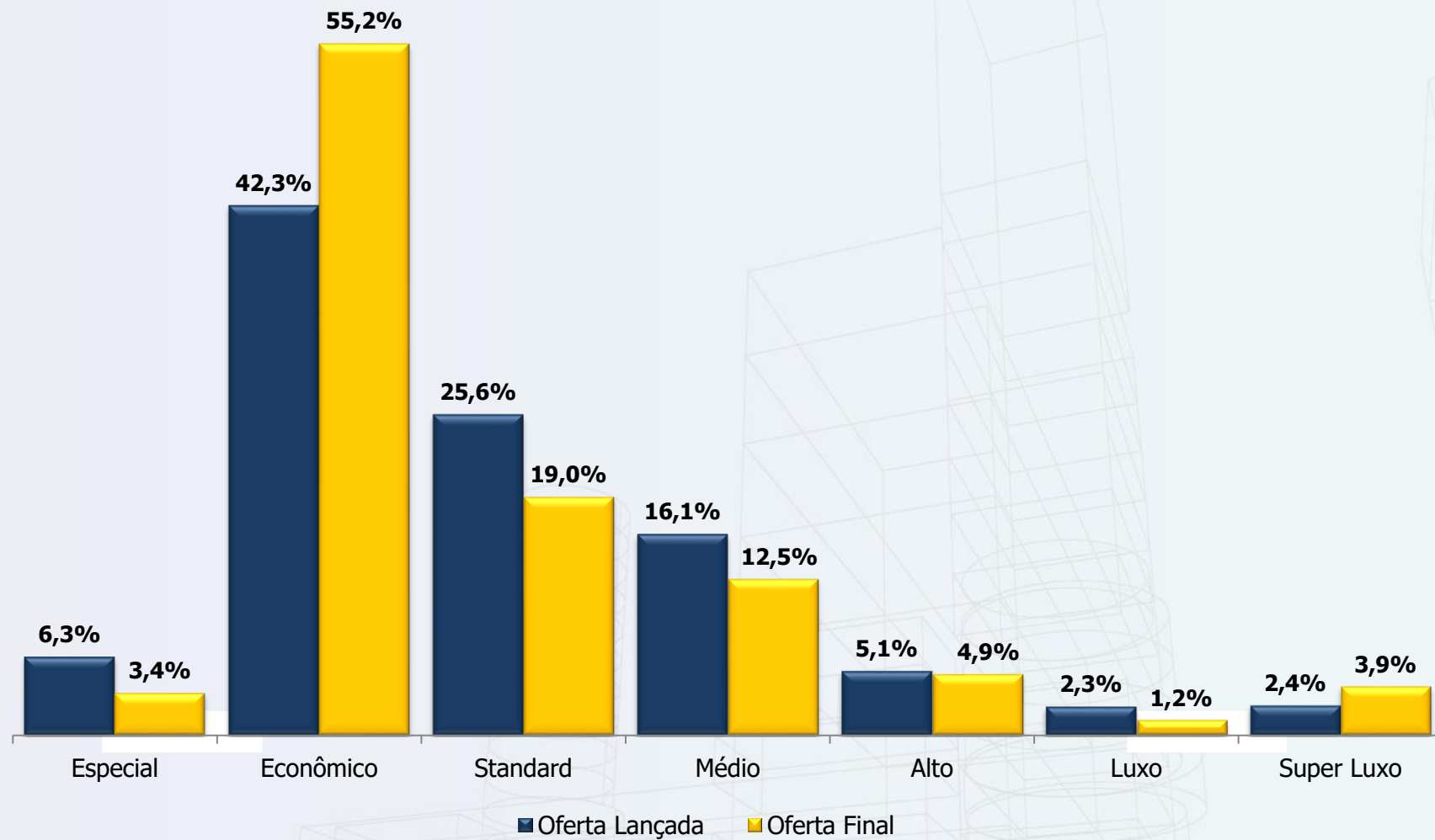
OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

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	9	7,2%	723	6,3%	45	3,4%	6,2%
Econômico	até 190.000	29	23,2%	4.880	42,3%	740	55,2%	15,2%
Standard	de 190.001 até 400.000	45	36,0%	2.956	25,6%	255	19,0%	8,6%
Médio	de 400.001 até 700.000	22	17,6%	1.854	16,1%	167	12,5%	9,0%
Alto	de 700.001 até 1.000.000	10	8,0%	591	5,1%	65	4,9%	11,0%
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	4	3,2%	263	2,3%	16	1,2%	6,1%
Super Luxo	Acima de 2.000.001	6	4,8%	273	2,4%	52	3,9%	19,0%
Total		125	100,0%	11.540	100,0%	1.340	100,0%	11,6%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- O padrão com maior número de oferta lançada é o econômico, com 4.880.
- O padrão Super Luxo apresenta maior disponibilidade sobre a oferta lançada, com 19,0%.
- O padrão Luxo e Especial são os que apresenta a menor disponibilidade sobre a oferta lançada, com 6,1% e 6,2%

PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO

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	47	37,6%	3.710	32,1%	160	11,9%	4,3%
2015	24	19,2%	2.041	17,7%	133	9,9%	6,5%
2016	13	10,4%	1.370	11,9%	208	15,5%	15,2%
2017	11	8,8%	1.375	11,9%	164	12,2%	11,9%
2018	17	13,6%	1.561	13,5%	238	17,8%	15,2%
2019*	13	10,4%	1.483	12,9%	437	32,6%	29,5%
Total	125	100,0%	11.540	100,0%	1.340	100,0%	11,6%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* ATÉ AGOSTO/2019

- O ano com maior número de empreendimentos lançados é 2015, com 24 empreendimentos e 2.041 unidades lançadas.

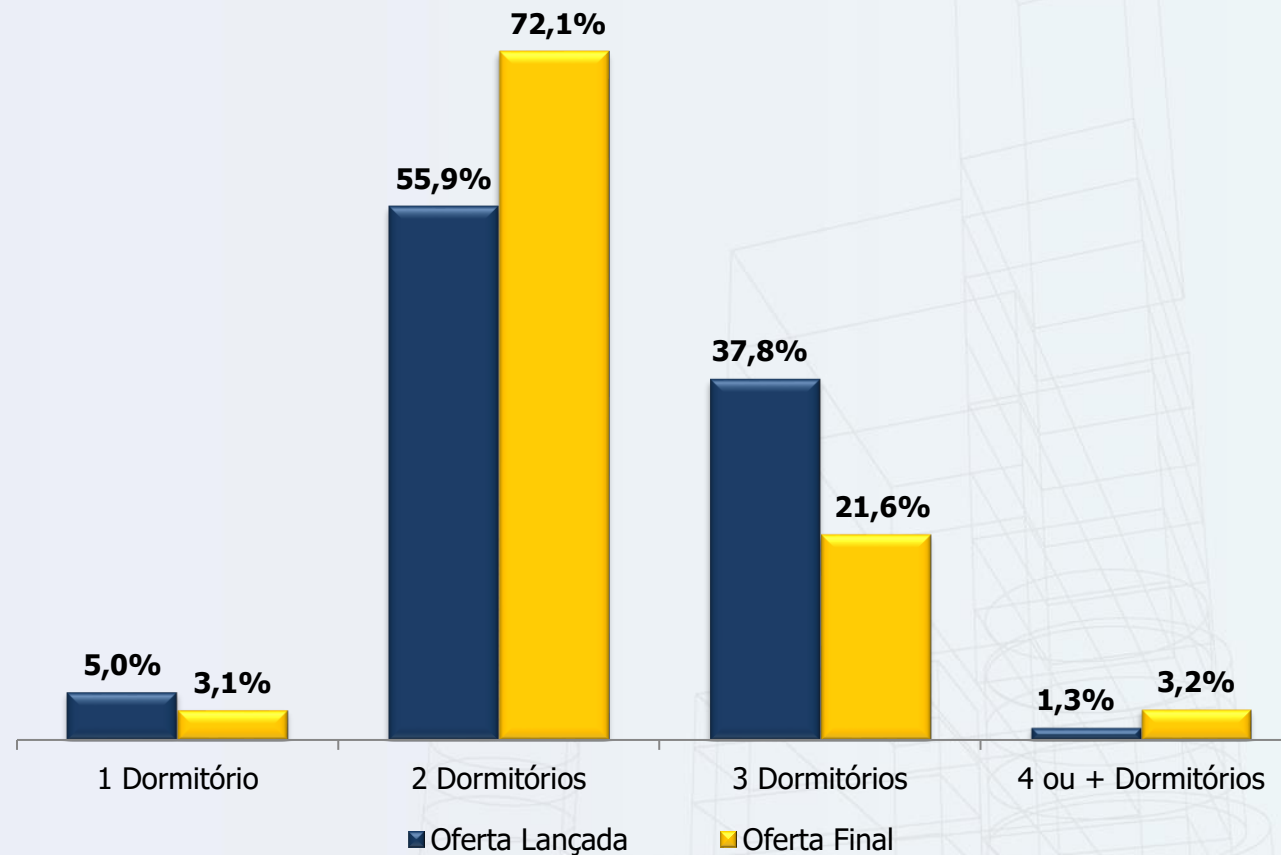
OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA					
Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	578	5,0%	42	3,1%	7,3%
2 Dormitórios	6.450	55,9%	966	72,1%	15,0%
3 Dormitórios	4.363	37,8%	289	21,6%	6,6%
4 ou + Dormitórios	149	1,3%	43	3,2%	28,9%
Total	11.540	100,0%	1.340	100,0%	11,6%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- A tipologia com maior oferta lançada é a de 2 dormitórios.
- A tipologia com 4 dormitórios é a que possui a maior disponibilidade, com 28,9% ainda disponível.

PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

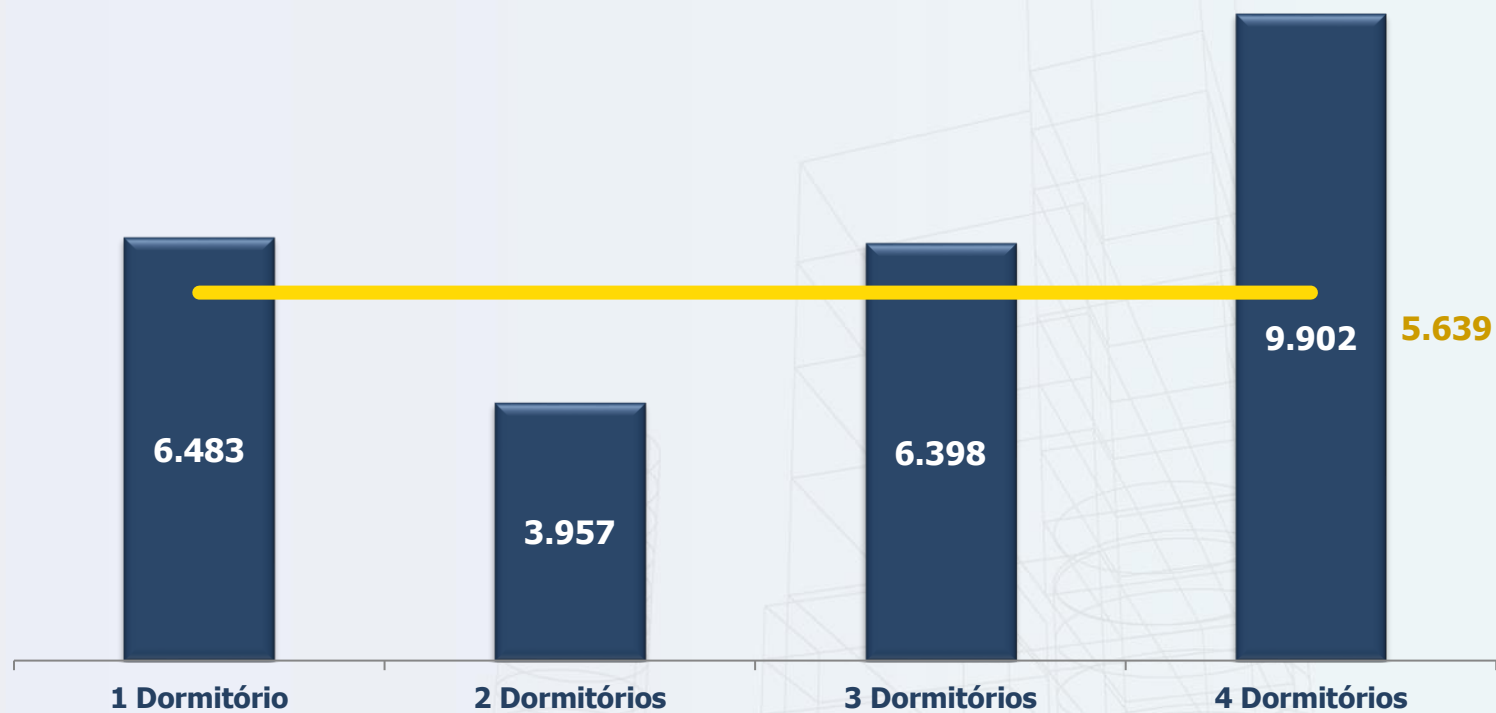
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPOLOGIA

PREÇO MÉDIO POR TIPOLOGIA			
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	213.930	33	6.483
2 Dormitórios	212.872	54	3.957
3 Dormitórios	647.943	101	6.398
4 Dormitórios	3.267.597	330	9.902
Média Geral	417.251	74	5.639

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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

PREÇO R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPOLOGIA



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

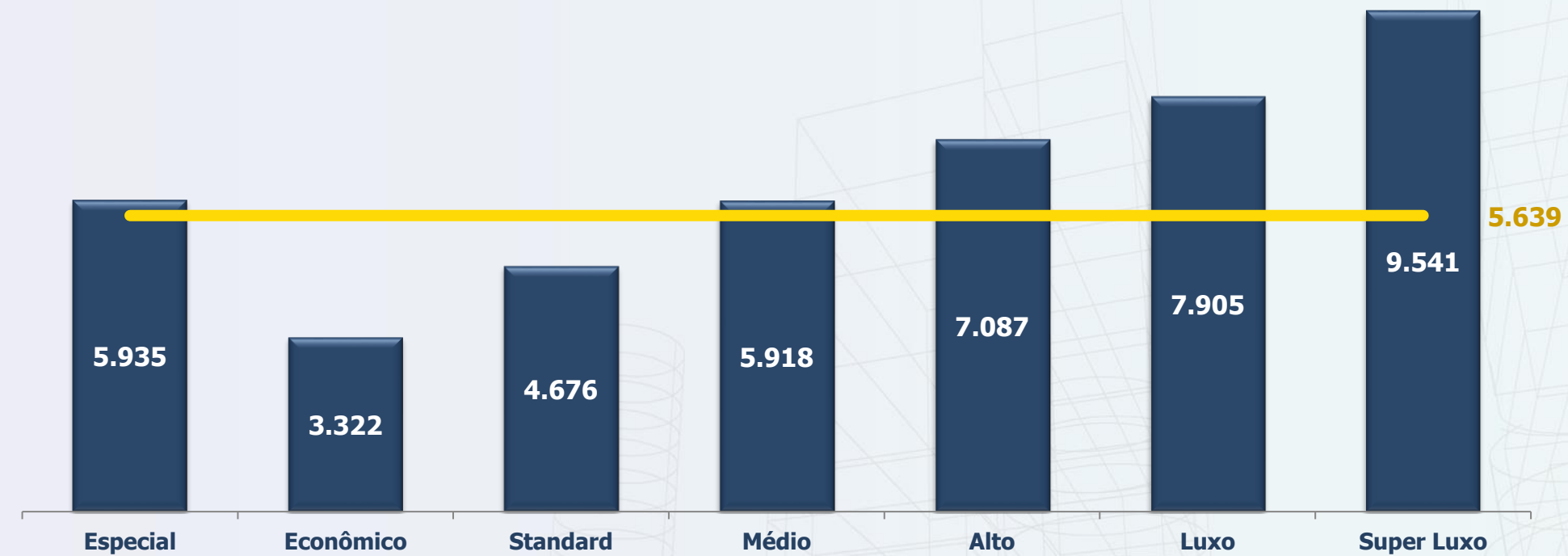
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR PADRÃO

PREÇO MÉDIO POR PADRÃO			
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	247.910	42	5.935
Econômico	167.472	50	3.322
Standard	302.367	65	4.676
Médio	493.878	83	5.918
Alto	848.416	120	7.087
Luxo	1.410.078	178	7.905
Super Luxo	2.752.864	289	9.541
Média Geral	417.251	74	5.639

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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

PREÇO R\$/M² PRIV. MÉDIO POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ÁREA E R\$/M² PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPOLOGIA

PREÇOS E M² PRIVATIVO - MÁXIMO E MÍNIMO							
Tipologia	m² Privativo			R\$/m² Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
1 Dormitório	22	33	55	2.727	6.483	8.089	42
2 Dormitórios	41	54	90	2.000	3.957	6.754	966
3 Dormitórios	58	101	241	2.687	6.398	10.314	289
4 Dormitórios	245	330	382	8.636	9.902	11.255	43
Média Geral	-	74	-	-	5.639	-	1.340

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO																
Ano de Lançamento/ Padrão	Especial		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo		TOTAL	
	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final
Até 2014	84	0	184	5	1.960	71	1.128	63	232	12	34	0	88	9	3.710	160
2015	374	9	800	26	276	29	398	59	64	2	29	1	100	7	2.041	133
2016	113	16	1.004	153	109	16	52	20	92	3	0	0	0	0	1.370	208
2017	0	0	1.096	132	124	24	0	0	55	8	100	0	0	0	1.375	164
2018	152	20	599	94	294	51	276	25	76	12	100	15	64	21	1.561	238
2019*	0	0	1.197	330	193	64	0	0	72	28	0	0	21	15	1.483	437
Total	723	45	4.880	740	2.956	255	1.854	167	591	65	263	16	273	52	11.540	1.340

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* ATÉ AGOSTO/2019

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO								
Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada				Oferta Final			
	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	Total	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	Total
Especial	0	152	571	723	0	20	25	45
Econômico	1.101	1.791	1.988	4.880	305	251	184	740
Standard	151	536	2.269	2.956	32	115	108	255
Médio	0	328	1.526	1.854	0	45	122	167
Alto	72	223	296	591	28	23	14	65
Luxo	0	200	63	263	0	15	1	16
Super Luxo	0	85	188	273	0	36	16	52
Total	1.324	3.315	6.901	11.540	365	505	470	1.340

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO								
Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada				Oferta Final			
	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	Total	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	Total
Especial	0,0%	21,0%	79,0%	100,0%	0,0%	44,4%	55,6%	100,0%
Econômico	22,6%	36,7%	40,7%	100,0%	41,2%	33,9%	24,9%	100,0%
Standard	5,1%	18,1%	76,8%	100,0%	12,5%	45,1%	42,4%	100,0%
Médio	0,0%	17,7%	82,3%	100,0%	0,0%	26,9%	73,1%	100,0%
Alto	12,2%	37,7%	50,1%	100,0%	43,1%	35,4%	21,5%	100,0%
Luxo	0,0%	76,0%	24,0%	100,0%	0,0%	93,8%	6,3%	100,0%
Super Luxo	0,0%	31,1%	68,9%	100,0%	0,0%	69,2%	30,8%	100,0%
Média	11,5%	28,7%	59,8%	100,0%	27,2%	37,7%	35,1%	100,0%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X TIPOLOGIA

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA								
Tempo Médio - Tipologia	Oferta Lançada				Oferta Final			
	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	Total	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	Total
1 Dormitório	0	90	488	578	0	21	21	42
2 Dormitórios	1.098	2.365	2.987	6.450	300	366	300	966
3 Dormitórios	226	799	3.338	4.363	65	84	140	289
4 ou + Dormitórios	0	61	88	149	0	34	9	43
Total	1.324	3.315	6.901	11.540	365	505	470	1.340

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ANÁLISE DO MERCADO COMERCIAL

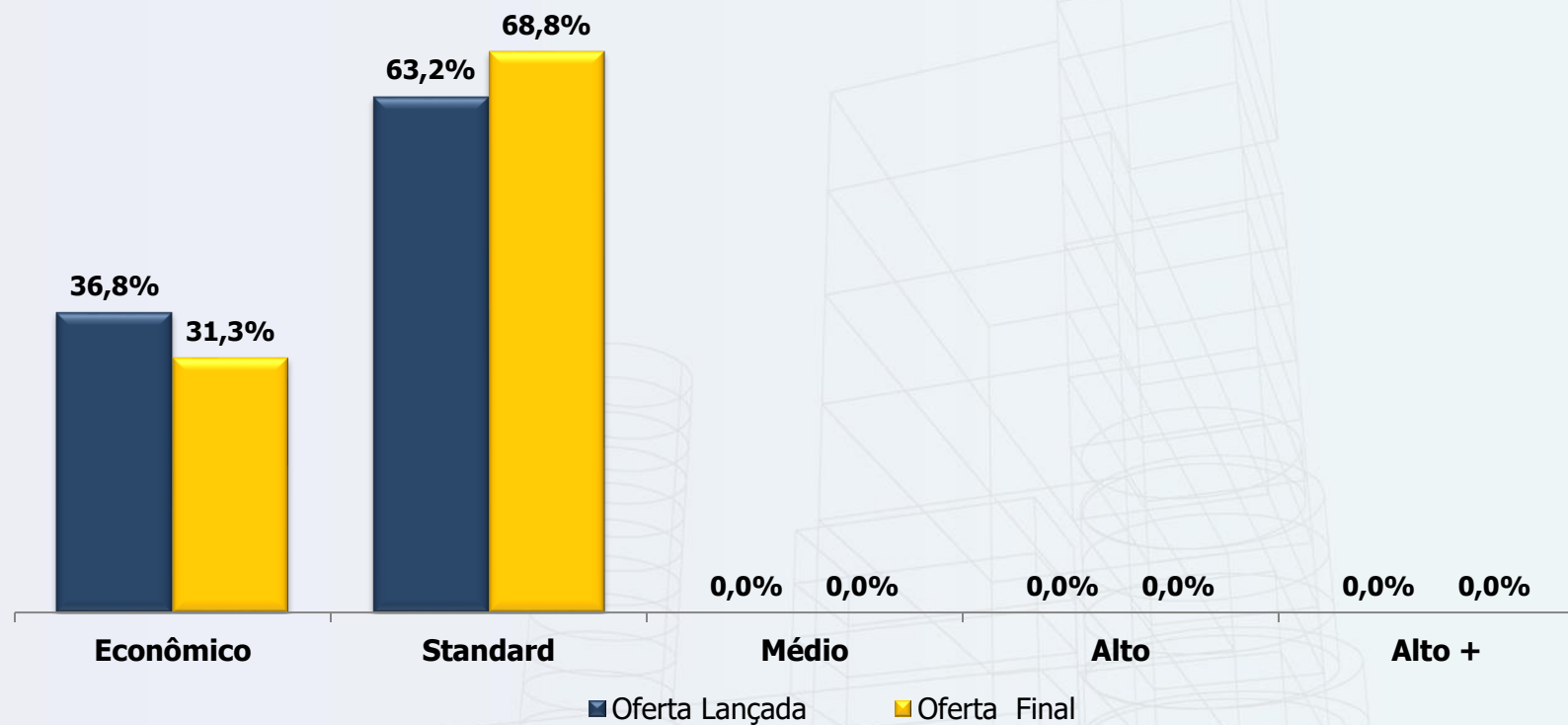
MARINGÁ-PR

OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO								
Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disp. s/ O.L.
Econômico	Até R\$ 6.000 m² priv.	2	40,0%	177	36,8%	10	31,3%	5,6%
Standard	De R\$ 6.001 a R\$ 8.000 m² priv.	3	60,0%	304	63,2%	22	68,8%	7,2%
Médio	De R\$ 8.001 a R\$ 10.000 m² priv.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Alto	De R\$ 10.001 a R\$ 12.000 m² priv.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Alto +	Acima de R\$ 12.001 m² priv.	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Total		5	100,0%	481	100,0%	32	100,0%	6,7%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PART. DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disponibilidades/ O.L.
Até 2014	3	60,0%	257	53,4%	12	37,5%	4,7%
2015	1	20,0%	161	33,5%	20	62,5%	12,4%
2016	1	20,0%	63	13,1%	0	0,0%	0,0%
2017	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
2018	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
2019*	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Total	5	100,0%	481	100,0%	32	100,0%	6,7%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

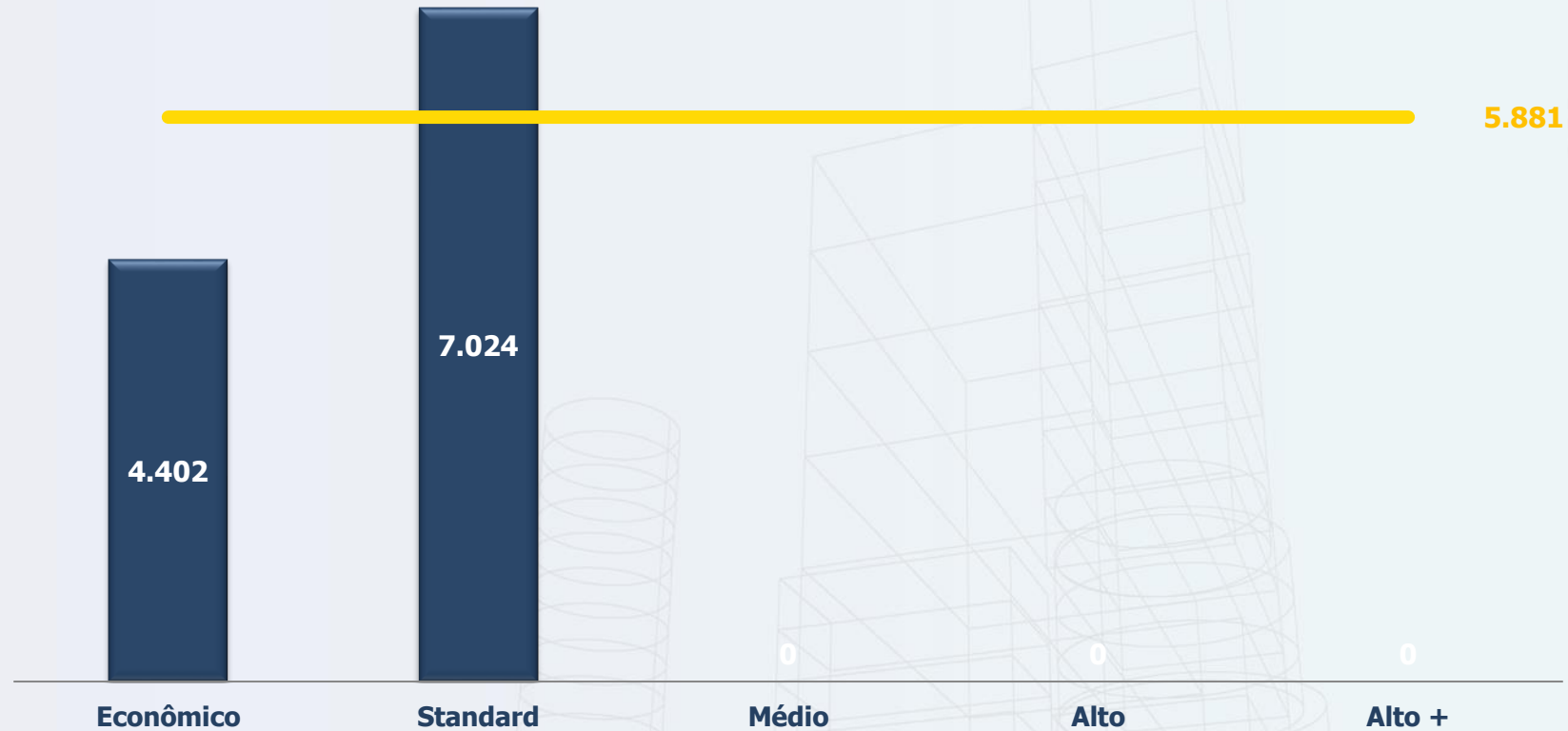
* ATÉ AGOSTO/2019

TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR PADRÃO

PREÇO MÉDIO POR PADRÃO			
Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Econômico	321.324	73	4.402
Standard	442.500	63	7.024
Médio	-	-	-
Alto	-	-	-
Alto +	-	-	-
Média Geral	394.030	67	5.881

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PREÇO R\$/M² PRIV. MÉDIO POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ÁREA E R\$/M² PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR PADRÃO

PREÇOS E M² PRIVATIVO - MÁXIMO E MÍNIMO								
Padrão	m² Privativo			R\$/m² Privativo			Oferta Final	
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	Absoluto	(%)
Econômico	45	73	100	3.170	4.402	5.000	10	31,3%
Standard	54	63	78	6.750	7.024	7.372	22	68,8%
Médio	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto	-	-	-	-	-	-	-	-
Alto +	-	-	-	-	-	-	-	-
Média Geral	-	67	-	-	5.881	-	32	100,0%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL

MARINGÁ-PR

OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO							
Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Lotes em Condomínio	16	42,1%	6.564	39,9%	788	50,2%	12,0%
Loteamento Aberto	22	57,9%	9.897	60,1%	782	49,8%	7,9%
Total	38	100,0%	16.461	100,0%	1.570	100,0%	9,5%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs: 13 empreendimentos encontram-se nas cidades vizinhas de Maringá.
9 empreendimentos são de Lotes em condomínio
4 empreendimentos são de Loteamento Aberto

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO							
LOTES EM CONDOMÍNIO / LOTEAMENTO ABERTO							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	20	52,6%	11.273	68,5%	972	61,9%	8,6%
2015	10	26,3%	3.089	18,8%	349	22,2%	11,3%
2016	4	10,5%	966	5,9%	48	3,1%	5,0%
2017	1	2,6%	583	3,5%	117	7,5%	20,1%
2018	3	7,9%	550	3,3%	84	5,4%	15,3%
2019*	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Total	38	100,0%	16.461	100,0%	1.570	100,0%	9,5%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

*ATÉ AGOSTO/2019

TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPO

PREÇO MÉDIO POR TIPO			
Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Lotes em Condomínio	309.238	423	731
Loteamento Aberto	189.177	364	520

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ÁREA E R\$/M² PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

MÍNIMO E MÁXIMO							
Tipologia	M² Privativo			R\$/m² Privativo			Oferta Final
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	
Lotes em Condomínio	300	423	1.000	485	731	1.498	788
Loteamento Aberto	300	364	500	184	520	947	782
							1.570

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

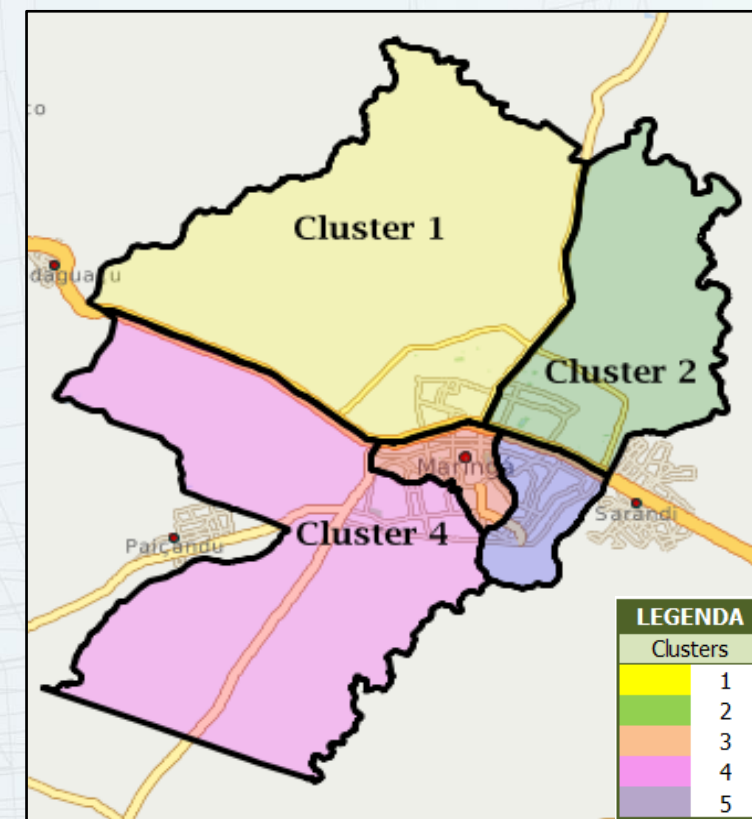
ANÁLISE GERAL DO MERCADO POR CLUSTER

MARINGÁ-PR

DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | VERTICAL

DISPONIBILIDADE SOBRE A OFERTA POR CLUSTER VERTICAL							
CLUSTER	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disp. (%) sobre O.L
Cluster 1	16	12,8%	1.484	12,9%	178	13,3%	12,0%
Cluster 2	21	16,8%	2.836	24,6%	288	21,5%	10,2%
Cluster 3	52	41,6%	3.546	30,7%	536	40,0%	15,1%
Cluster 4	5	4,0%	1.060	9,2%	160	11,9%	15,1%
Cluster 5	31	24,8%	2.614	22,7%	178	13,3%	6,8%
Total Geral	125	100%	11.540	100%	1.340	100%	11,6%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

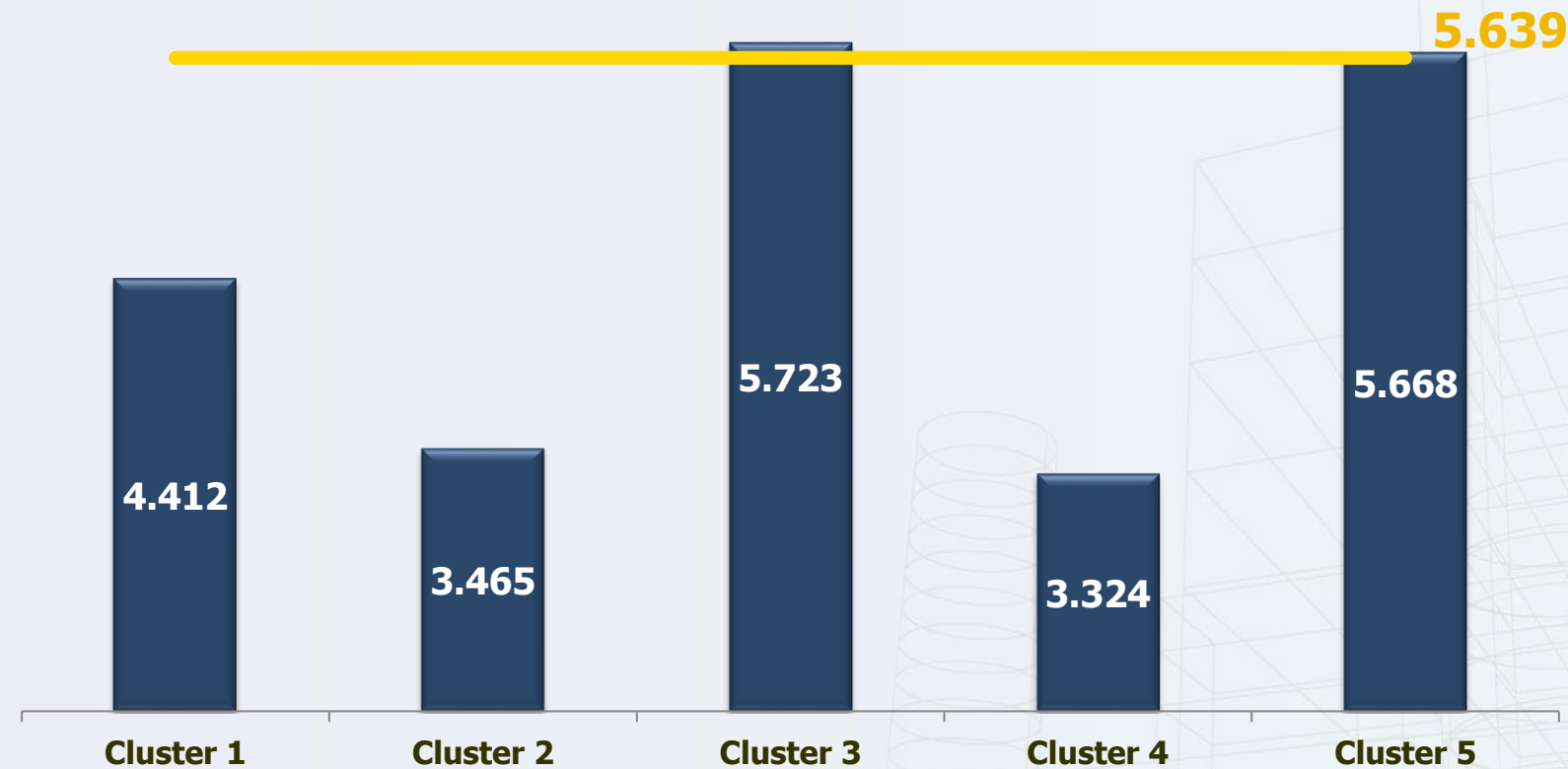


R\$/M² PRIV. POR TIPOLOGIA POR CLUSTER | VERTICAL

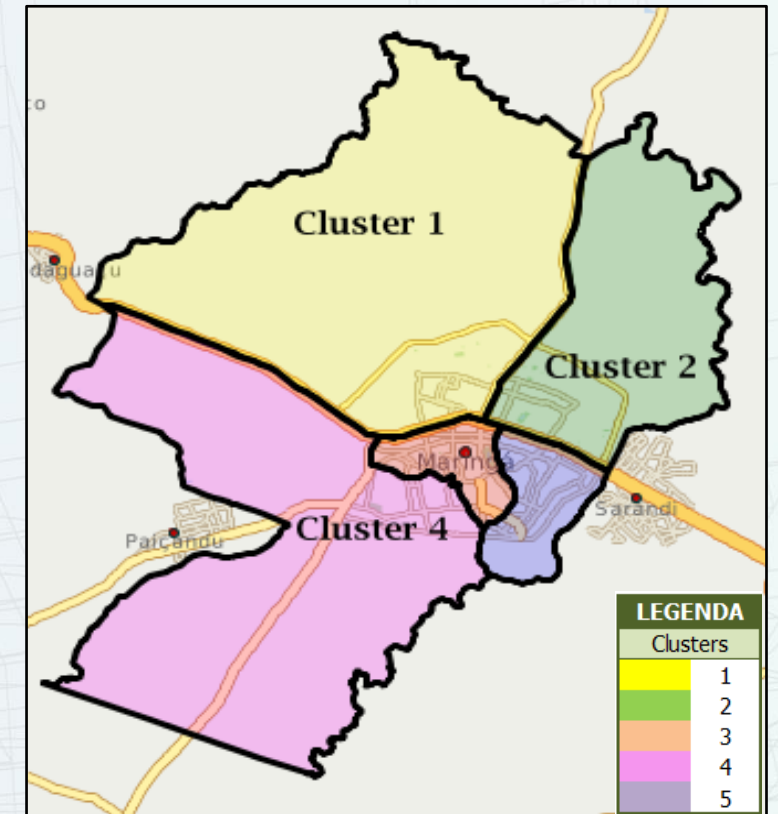
Preços Médios do m² Privativo por Cluster											
Cluster		1Q	Cluster		2Q	Cluster		3Q	Cluster		4Q
Cluster 1		5.759	Cluster 1		4.296	Cluster 1		4.108	Cluster 1		0
Cluster 2		3.472	Cluster 2		3.363	Cluster 2		3.753	Cluster 2		0
Cluster 3		6.788	Cluster 3		4.772	Cluster 3		6.066	Cluster 3		9.824
Cluster 4		0	Cluster 4		3.324	Cluster 4		0	Cluster 4		0
Cluster 5		5.516	Cluster 5		4.735	Cluster 5		6.008	Cluster 5		10.204
Média geral		6.483	Média geral		3.957	Média geral		6.398	Média geral		9.902

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

R\$/M² PRIV. POR TIPOLOGIA POR CLUSTER | VERTICAL



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN



VGW LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | VERTICAL

VGW OFERTADO E DISPONÍVEL POR CLUSTER VERTICAL - MARINGÁ										
Padrão	Empreend. Vertical	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGW				
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendas	Lançada (R\$ MIL)		Final (R\$ MIL)		Vendas (R\$ MIL)
Cluster 1	16	251.484	1.484	178	1.306	R\$	373.202	R\$	44.764	R\$ 328.438
Cluster 2	21	183.645	2.836	288	2.548	R\$	520.817	R\$	52.890	R\$ 467.927
Cluster 3	52	549.408	3.546	536	3.010	R\$	1.948.201	R\$	294.483	R\$ 1.653.718
Cluster 4	5	162.876	1.060	160	900	R\$	172.649	R\$	26.060	R\$ 146.588
Cluster 5	31	527.124	2.614	178	2.436	R\$	1.377.902	R\$	93.828	R\$ 1.284.074
Total	125	417.251	11.540	1.340	10.200		4.815.077		559.116	4.255.960

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER I COMERCIAL

DISPONIBILIDADE SOBRE A OFERTA POR CLUSTER COMERCIAL							
CLUSTER	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade Sobre O.L
Cluster 1	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
Cluster 2	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
Cluster 3	3	60,0%	355	73,8%	31	96,9%	8,7%
Cluster 4	1	20,0%	63	13,1%	0	0,0%	0,0%
Cluster 5	1	20,0%	63	13,1%	1	3,1%	1,6%
Total Geral	5	100%	481	100%	32	100%	6,7%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

VGv LANÇADO E FINAL POR CLUSTER I COMERCIAL

VGv OFERTADO E DISPONÍVEL POR CLUSTER COMERCIAL - MARINGÁ										
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)	
Cluster 1	0	0	0	0	0	R\$	-	R\$	-	R\$
Cluster 2	0	0	0	0	0	R\$	-	R\$	-	R\$
Cluster 3	3	479.167	355	31	324	R\$	170.104	R\$	14.854	R\$
Cluster 4	1	142.648	63	0	63	R\$	8.987	R\$	-	R\$
Cluster 5	1	390.000	63	1	62	R\$	24.570	R\$	390	R\$
Total	5	394.030	481	32	449	189.528	12.609		176.919	

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | HORIZONTAL

DISPONIBILIDADE SOBRE A OFERTA POR CLUSTER HORIZONTAL							
CLUSTER	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade Sobre O.L
Cluster 1	9	23,7%	4.544	27,6%	272	17,3%	6,0%
Cluster 2	9	23,7%	7.107	43,2%	758	48,3%	10,7%
Cluster 3	1	2,6%	28	0,2%	11	0,7%	39,3%
Cluster 4	8	21,1%	1.401	8,5%	69	4,4%	4,9%
Cluster 5	11	28,9%	3.381	20,5%	460	29,3%	13,6%
Total Geral	38	100%	16.461	100%	1.570	100%	9,5%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | HORIZONTAL

VGV OFERTADO E DISPONÍVEL POR CLUSTER HORIZONTAL - MARINGÁ										
Padrão	Empreend. Vertical	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV				
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendas	Lançada (R\$ MIL)		Final (R\$ MIL)		Vendas (R\$ MIL)
Cluster 1	9	283.436	4.544	272	4.272	R\$	1.287.933	R\$	77.095	R\$ 1.210.839
Cluster 2	9	282.834	7.107	758	6.349	R\$	2.010.101	R\$	214.388	R\$ 1.795.713
Cluster 3	1	610.000	28	11	17	R\$	17.080	R\$	6.710	R\$ 10.370
Cluster 4	8	315.864	1.401	69	1.332	R\$	442.525	R\$	21.795	R\$ 420.731
Cluster 5	11	207.218	3.381	460	2.921	R\$	700.604	R\$	95.320	R\$ 605.284
Total	38	249.208	16.461	1.570	14.891		4.102.213		391.257	3.710.956

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OPORTUNIDADES

10 OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS EM MARINGÁ

- 1) Apartamentos “compactos” de studios e 1 dormitório nas regiões centrais – Alta taxa de locação e busca de imóveis para investimentos. 2 dorms compacto idem.
- 2) Empreendimentos comerciais – salas comerciais pequenas e salas empresariais com laje de até 600 m² divisíveis em 150 m².
- 3) Empreendimentos comerciais vocacionados – Ex. Medical Center.
- 4) Apartamentos de 2 e 3 dormitórios entre 50 e 80 m², com características de preço Standard, em Clusters 3, 5 e parte do cluster 2. Apartamentos com 1 suíte, 1 e 2 vagas e preços que oscilem entre 250 e 350 mil reais (dependendo de localização, estrutura, podendo ocorrer pequenas variações).

10 OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS EM MARINGÁ

- 5) Apartamentos dos segmentos alto e luxo com 3 suítes e metragens de até 150 m², em localizações selecionadas.
- 6) Produtos Minha Casa Minha Vida, faixa 2 sobretudo, inclusive casas nas regiões mais periféricas e também na região metropolitana.
- 7) Strip Malls comerciais em regiões de alto fluxo, falta de estacionamento e alta conveniência, especialmente no cluster 3.

10 OPORTUNIDADES IMOBILIÁRIAS EM MARINGÁ

- 8) Apartamentos para o segmento médio no cluster 3, com 2 e 3 suítes.
- 9) Segmentos Luxo e Super Luxo, com metragens até 250 m², 4 suítes, com extensa pesquisa de mercado para incorporar “wish list”.
- 10) Condomínios fechados de casas de classe média, em cluster 3 e 5.

CONSULTORES DO ESTUDO

CONSULTORES DO ESTUDO

COORDENAÇÃO



FÁBIO TADEU ARAÚJO
SÓCIO-DIRIGENTE



MARCOS KAHTALIAN
SÓCIO-DIRIGENTE



TERESA CRISTINA DE SOUZA
COORDENADORA ReBRAIN

ELABORAÇÃO DO PROJETO



MARIANA LIBERATO HIRT
ANALISTA DE MERCADO

REVISÃO



LOISE CRISTINA SCHWARZBACH
ANALISTA SÊNIOR

GLOSSÁRIO

BAIRROS POR CLUSTER

Cluster 1: Jardim Imperial II, Jardim Imperial I, Vila Santa Isabel, Jardim Lucianópolis, Jardim Los Angeles, Jardim Monte Carlo, Jardim Maravilha, Jardim Seminário, Jardim Mandacaru, Jardim Das Laranjeiras, Conjunto Residencial Planville, Conjunto Residencial Hermann Moraes De Barros, Parque Das Palmeiras, Jardim Vitória, Parque Das Bandeiras, Parque Residencial Quebec, Parque Das Grevíleas, Conjunto Residencial Ney Braga, Conjunto Habitacional Sanenge, Parque Hortência I, Conjunto João De Barro Thais, Parque Hortência II, Zona 07, Jardim Alvorada .

Cluster 2: Ebenezer, Conjunto Residencial Rodolpho Bernardi, Conjunto Residencial João De Barro Itaparica, Conjunto Residencial João De Barro Champagnat, Jardim Campos Elíseos, Parque Residencial Tuiuti, Conjunto Residencial Branca De Jesus Camargo Vieira, Jardim Novo Oásis, Jardim Pinheiros I, Jardim Pinheiros II, Parque Residencial Patrícia, Conjunto Residencial Léa Leal, Jardim Dourado, Jardim Oásis, Conjunto Habitacional Paulino Carlos Filho, Conjunto Residencial Karina, Conjunto Residencial Governador Parigot De Souza, Jardim América, Liberdade, Conjunto Habitacional Requião I, Centro, Jardim Alvorada, Zona 7, Jardim Sumaré, Jardim Andrade.

BAIRROS POR CLUSTER

Cluster 3: Jardim Novo Horizonte, Centro, Chácara Paulista, Jardim Itapuã, Jardim Tabaete, Jd Villa Bosque, Novo Centro, Vila Bosque, Vila Cleópatra, vila Marumby, Zona 1, Zona 2, Zona 3, Zona 4, Zona 6, Zona 7, Zona 8.

Cluster 4: Jardim Industrial, Parque Itaipu, Conj. Residencial Inocente Vila Nova Jr.

Cluster 5: Conj. Habitacional Cidade Alta, Conj. Habitacional Sol Nascente, Conj. Habitacional João de Barro, Centro, Jardim Aclimação, Jardim Ipanema, Jardim Vila Nova, Vila Nova, Zona 1, Zona 3, Zona 7, Zona 8.

Obs: Alguns bairros fazem parte de 1 ou mais clusters.

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 AGOSTO de 2019, na cidade de: Maringá.

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

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 B

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.





www.sebraepr.com.br | 0800 570 0800

BRA!N