



E i x o
Indústria
Construção Civil

SEBRAE

ESTUDO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

- PARANAÍ - PR

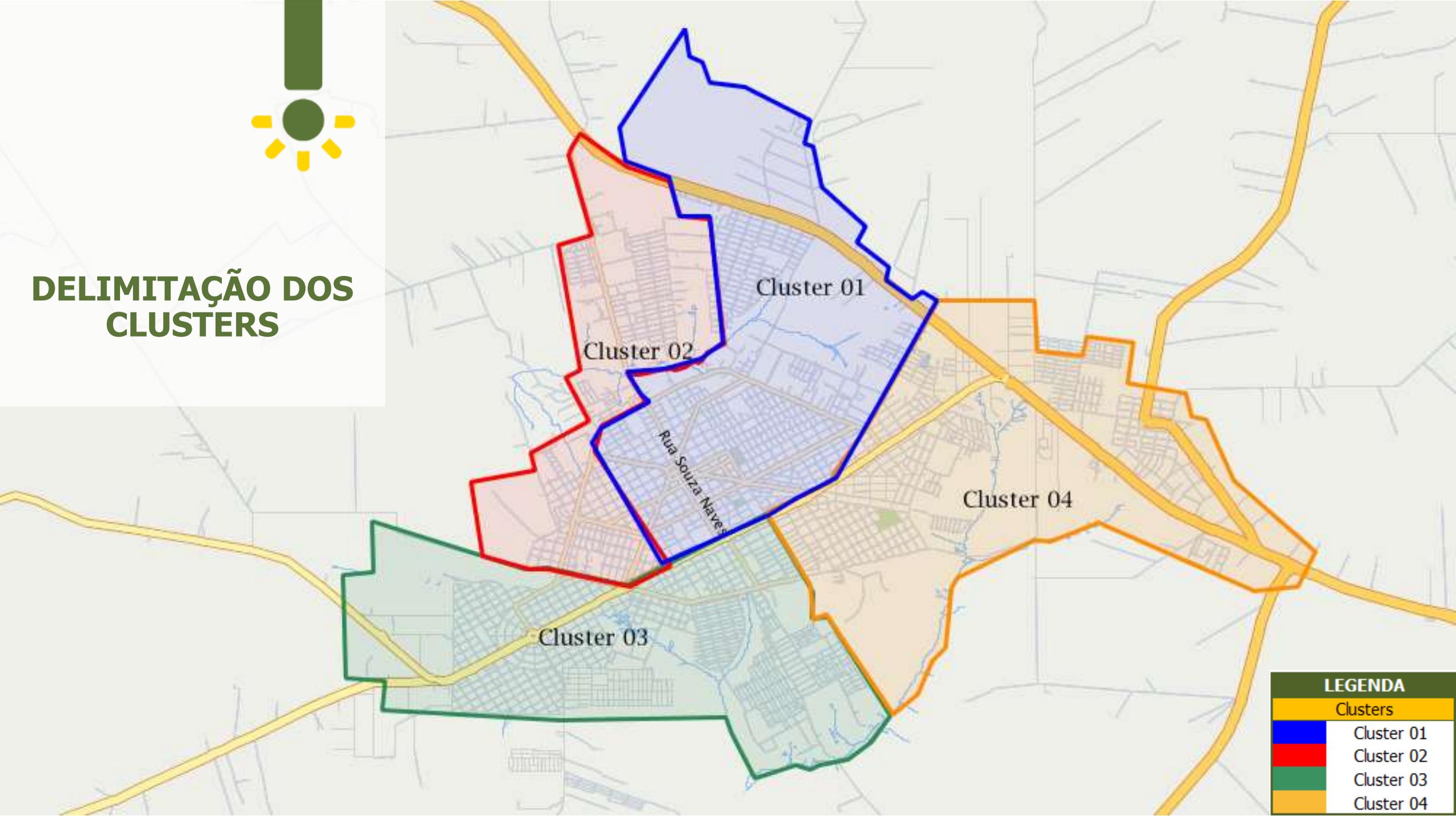
NOVEMBRO/ 2019

BRA!N

CIDADE EM ANÁLISE PARANAVAÍ



DELIMITAÇÃO DOS CLUSTERS



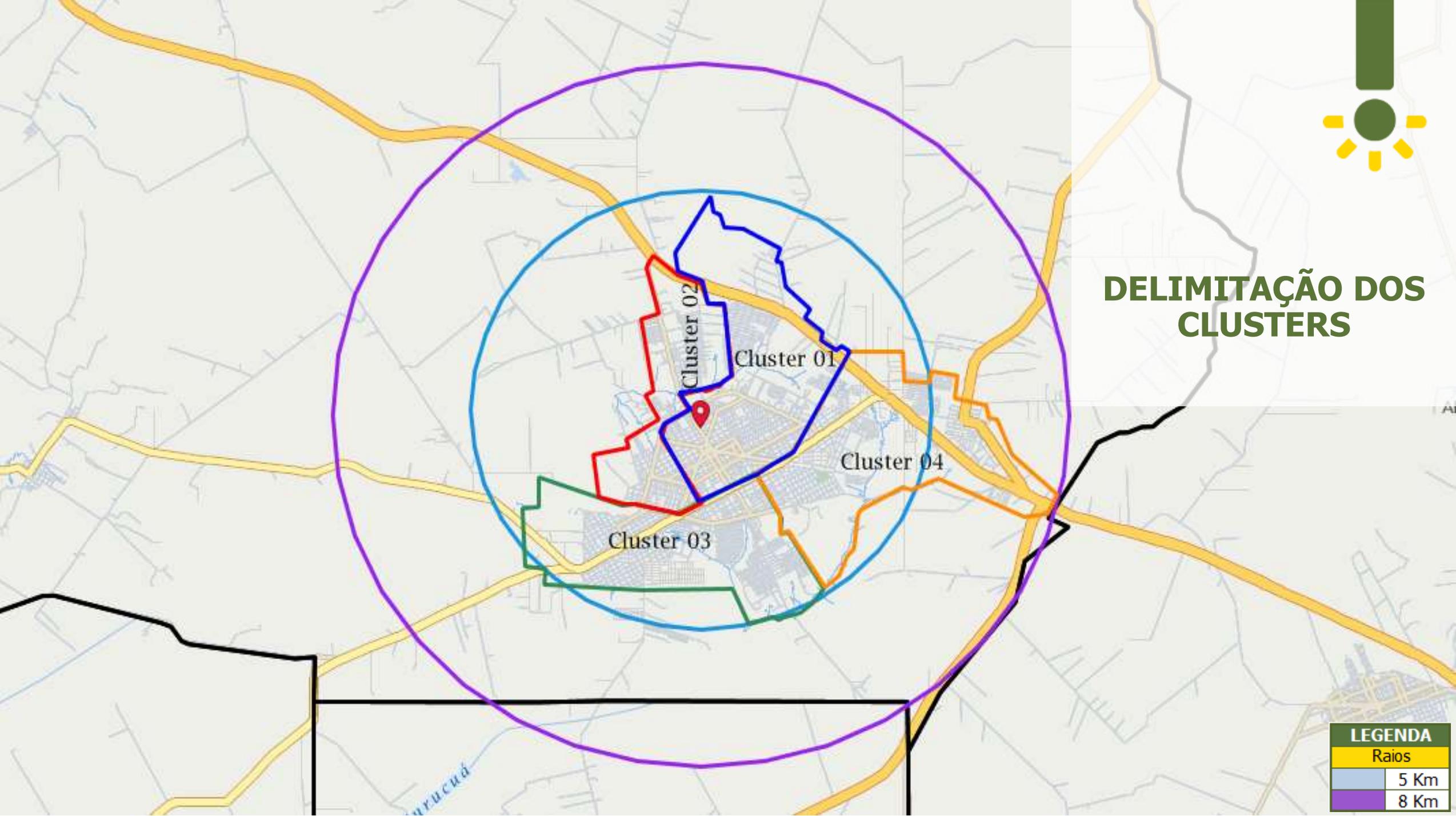
LEGENDA

Clusters

| | |
|---|------------|
|  | Cluster 01 |
|  | Cluster 02 |
|  | Cluster 03 |
|  | Cluster 04 |



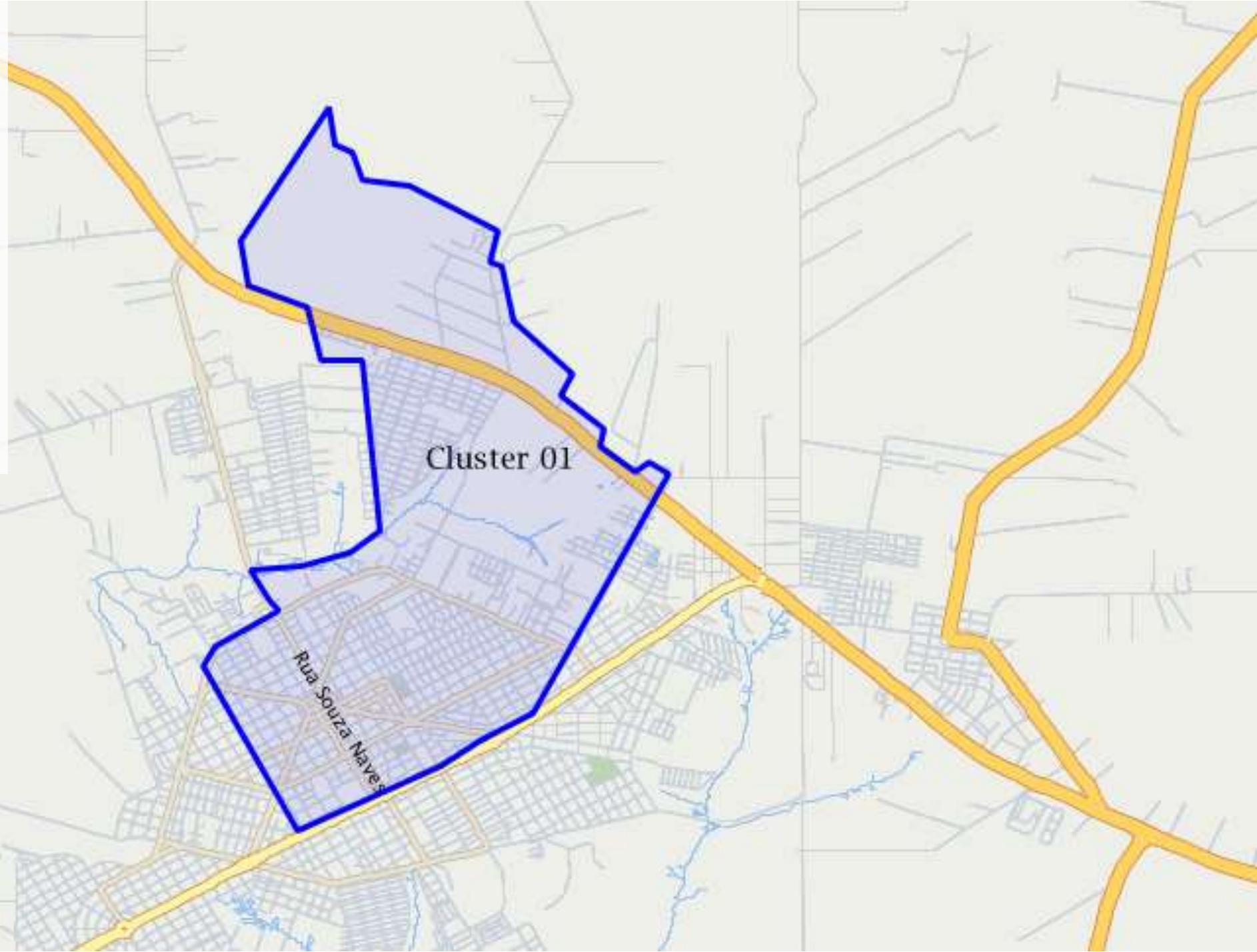
DELIMITAÇÃO DOS CLUSTERS



| LEGENDA | |
|---------|---------------|
| Raios | |
| 5 Km | Blue circle |
| 8 Km | Purple circle |



CLUSTER 01

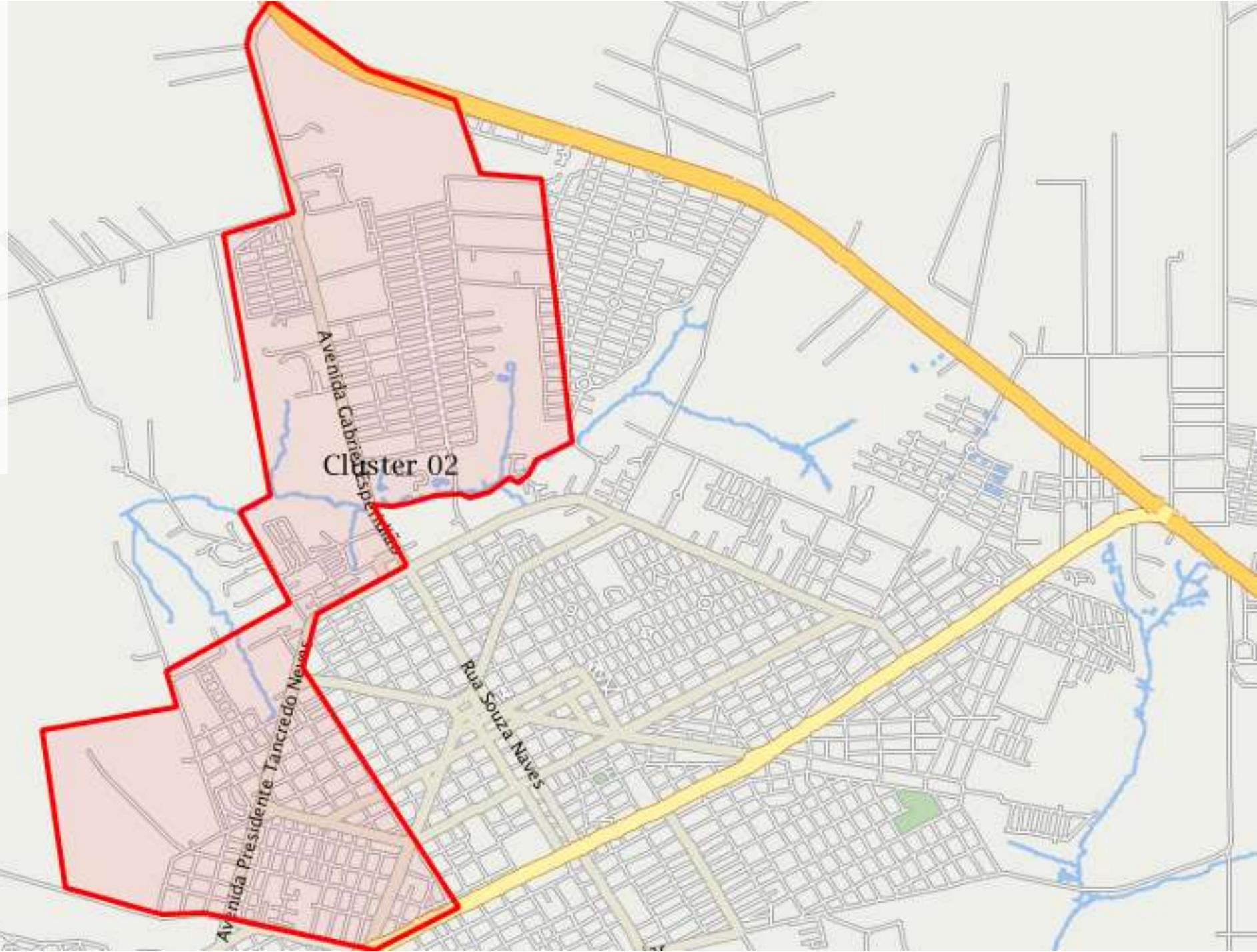


CLUSTER 01

Zona 1, Zona 2, Zona 4



CLUSTER 02



CLUSTER 02

Zona 5, Zona 6



CLUSTER 03

Cluster 03

Rua Amador Aguiar

CLUSTER 03

Zona 7, Zona 8, Zona 9,
Zona 10



CLUSTER 04



Cluster 04

Rua Souza Nave
Rua Amador Aguiar

CLUSTER 04

Zona 3, Zona 11

ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA

POPULAÇÃO

| POPULAÇÃO: 2000 A 2018 | | | | | |
|------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|-------------|-------------|
| LOCALIDADE | População 2000 a 2018 | | | Variação | |
| | 2000 | 2010 | 2018 | 2000-2010 | 2010-2018 |
| Paranavaí | 75.663 | 81.590 | 87.813 | 0,8% | 0,9% |
| 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 | Paranavaí | Paraná | Brasil |
| 2019 | 88.624 | 11.467.361 | 210.825.262 |
| 2020 | 89.442 | 11.587.021 | 213.181.670 |
| 2021 | 90.267 | 11.707.930 | 215.564.417 |
| 2022 | 91.100 | 11.830.100 | 217.973.795 |
| 2023 | 91.941 | 11.953.545 | 220.410.103 |
| 2024 | 92.790 | 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 | Paranavaí | Paraná | Brasil |
| 2019 | 811 | 118.424 | 2.330.362 |
| 2020 | 818 | 119.660 | 2.356.408 |
| 2021 | 826 | 120.909 | 2.382.746 |
| 2022 | 833 | 122.170 | 2.409.378 |
| 2023 | 841 | 123.445 | 2.436.308 |
| 2024 | 849 | 124.733 | 2.463.539 |
| Média | 829 | 121.557 | 2.396.457 |
| Total | 4.977 | 729.341 | 14.378.742 |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

DOMICÍLIOS

| DOMICÍLIOS: 2000 A 2018 | | | | | |
|--------------------------------|----------------------------|-------------------|-------------------|------------------|------------------|
| LOCALIDADE | Domicílios Ocupados | | | Variação | |
| | 2000 | 2010 | 2018 | 2000-2010 | 2010-2018 |
| Paranavaí | 21.787 | 26.317 | 31.040 | 1,9% | 2,1% |
| Paraná | 2.681.685 | 3.298.578 | 4.010.495 | 2,1% | 2,5% |
| Brasil | 45.021.478 | 57.324.167 | 70.117.192 | 2,4% | 2,6% |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS TOTAIS ATÉ 2024

| PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024 | | | |
|--------------------------------------|-----------|-----------|------------|
| Localidade | Paranavaí | Paraná | Brasil |
| 2019 | 31.687 | 4.109.669 | 71.905.210 |
| 2020 | 32.348 | 4.211.296 | 73.738.824 |
| 2021 | 33.022 | 4.315.436 | 75.619.195 |
| 2022 | 33.710 | 4.422.151 | 77.547.517 |
| 2023 | 34.413 | 4.531.505 | 79.525.012 |
| 2024 | 35.131 | 4.643.564 | 81.552.934 |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS ATÉ 2024

| CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024 | | | |
|--|------------------|----------------|-------------------|
| Localidade | Paranavaí | Paraná | Brasil |
| 2019 | 647 | 99.174 | 1.788.018 |
| 2020 | 661 | 101.627 | 1.833.614 |
| 2021 | 674 | 104.140 | 1.880.371 |
| 2022 | 688 | 106.715 | 1.928.322 |
| 2023 | 703 | 109.354 | 1.977.495 |
| 2024 | 717 | 112.058 | 2.027.922 |
| Média | 682 | 105.511 | 1.905.957 |
| Total | 4.091 | 633.069 | 11.435.742 |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA DETALHADA

POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

| POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA NA ZONA DE INFLUÊNCIA | | | | | | | | | | |
|--|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|
| FAIXAS ETÁRIAS | Paranavaí | | Cluster 1 | | Cluster 2 | | Cluster 3 | | Cluster 4 | |
| | Absoluto | % |
| de 0-19 anos | 22.392 | 25,5% | 3.573 | 19,9% | 3.574 | 25,0% | 8.911 | 28,5% | 4.294 | 24,9% |
| de 20-24 | 6.674 | 7,6% | 1.275 | 7,1% | 1.044 | 7,3% | 2.470 | 7,9% | 1.311 | 7,6% |
| de 25-34 | 13.260 | 15,1% | 2.460 | 13,7% | 2.144 | 15,0% | 5.003 | 16,0% | 2.673 | 15,5% |
| de 35-49 | 18.353 | 20,9% | 3.412 | 19,0% | 3.102 | 21,7% | 6.535 | 20,9% | 3.690 | 21,4% |
| de 50-59 | 11.240 | 12,8% | 2.747 | 15,3% | 1.830 | 12,8% | 3.658 | 11,7% | 2.156 | 12,5% |
| mais 60 | 15.894 | 18,1% | 4.489 | 25,0% | 2.602 | 18,2% | 4.690 | 15,0% | 3.121 | 18,1% |
| TOTAL | 87.813 | 100% | 17.956 | 100% | 14.296 | 100% | 31.267 | 100% | 17.245 | 100% |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

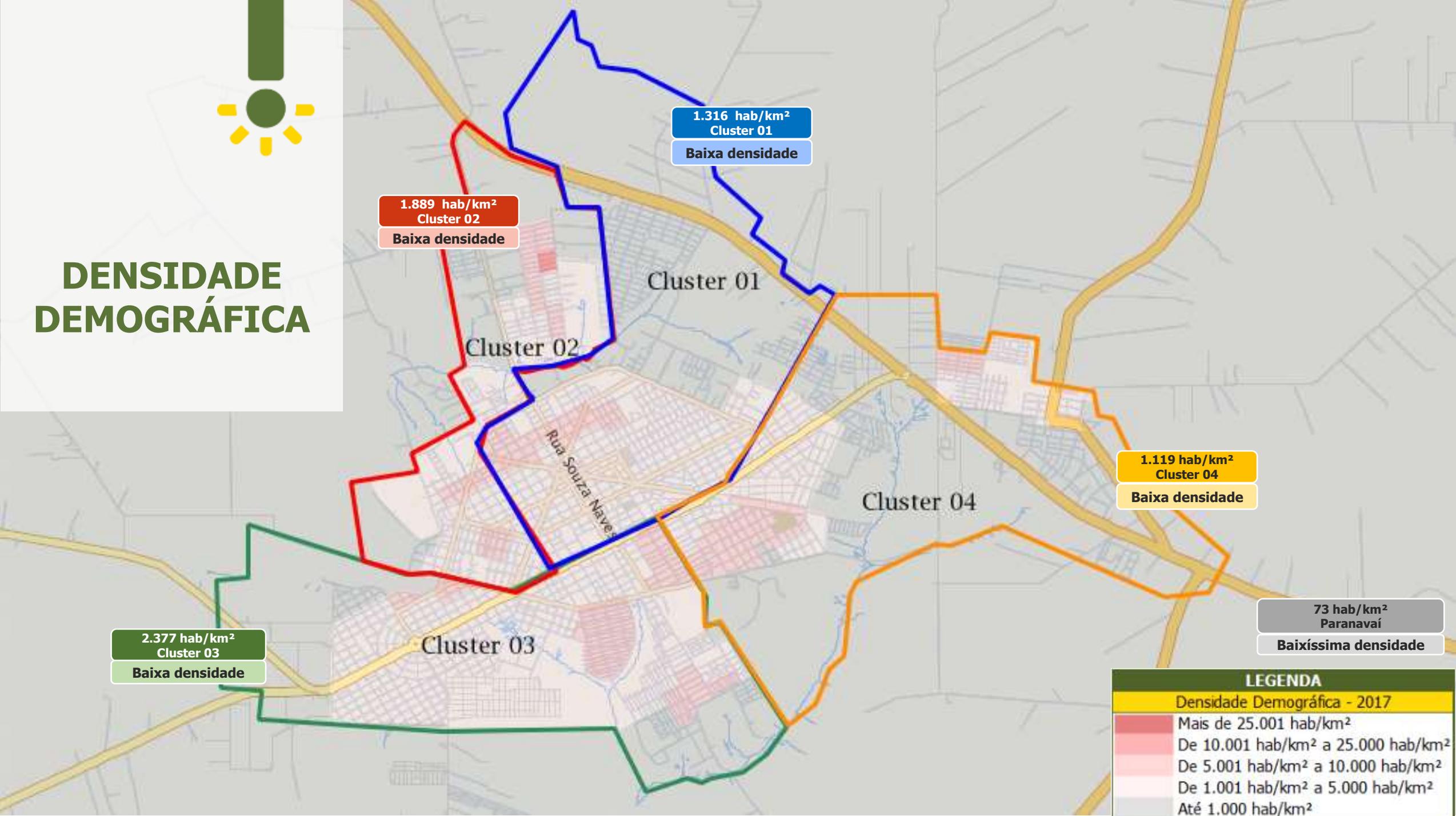
208.494.900 Hab.
25 hab/km²

11.348.937 Hab.
57 hab/km²

A soma dos clusters totaliza 68.692 habitantes, os demais moradores estão localizados na zona rural da cidade.



DENSIDADE DEMOGRÁFICA



1.316 hab/km²
Cluster 01
Baixa densidade

1.889 hab/km²
Cluster 02
Baixa densidade

1.119 hab/km²
Cluster 04
Baixa densidade

2.377 hab/km²
Cluster 03
Baixa densidade

73 hab/km²
Paranavai
Baixíssima densidade

| LEGENDA | |
|------------------------------|--|
| Densidade Demográfica - 2017 | |
| | Mais de 25.001 hab/km ² |
| | De 10.001 hab/km ² a 25.000 hab/km ² |
| | De 5.001 hab/km ² a 10.000 hab/km ² |
| | De 1.001 hab/km ² a 5.000 hab/km ² |
| | Até 1.000 hab/km ² |

DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDA

| DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDIMENTO FAMILIAR | | | | | | | | | | |
|---|---------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|---------------|-------------|--------------|-------------|
| FAIXAS DE RENDAS | Paranavaí | | Cluster 1 | | Cluster 2 | | Cluster 3 | | Cluster 4 | |
| | Nº Dom. | % | Nº Dom. | % | Nº Dom. | % | Nº Dom. | % | Nº Dom. | % |
| Acima de R\$ 11.246,01 | 1.800 | 5,8% | 1.089 | 16,1% | 186 | 3,7% | 192 | 1,8% | 224 | 3,7% |
| R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00 | 1.583 | 5,1% | 657 | 9,7% | 244 | 4,8% | 321 | 3,0% | 291 | 4,8% |
| R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00 | 2.701 | 8,7% | 779 | 11,5% | 376 | 7,4% | 780 | 7,3% | 630 | 10,4% |
| R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00 | 2.235 | 7,2% | 610 | 9,0% | 315 | 6,2% | 663 | 6,2% | 545 | 9,0% |
| R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00 | 7.946 | 25,6% | 1.558 | 23,0% | 1.248 | 24,6% | 2.758 | 25,8% | 1.739 | 28,7% |
| R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00 | 9.405 | 30,3% | 1.355 | 20,0% | 1.730 | 34,1% | 3.581 | 33,5% | 1.818 | 30,0% |
| R\$ 954,01 a R\$ 1.255,00 | 1.583 | 5,1% | 251 | 3,7% | 310 | 6,1% | 684 | 6,4% | 200 | 3,3% |
| até R\$ 954,00 | 3.787 | 12,2% | 474 | 7,0% | 665 | 13,1% | 1.710 | 16,0% | 612 | 10,1% |
| TOTAL | 31.040 | 100% | 6.773 | 100% | 5.074 | 100% | 10.689 | 211% | 6.059 | 100% |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

- Na cidade de Paranavaí, observa-se que a maioria das rendas se enquadram na classe C (R\$ 1.255,01 a R\$ 4.164,00), apenas o cluster 1 se destaca com 25,8% das rendas acima de R\$ 7.875,01.

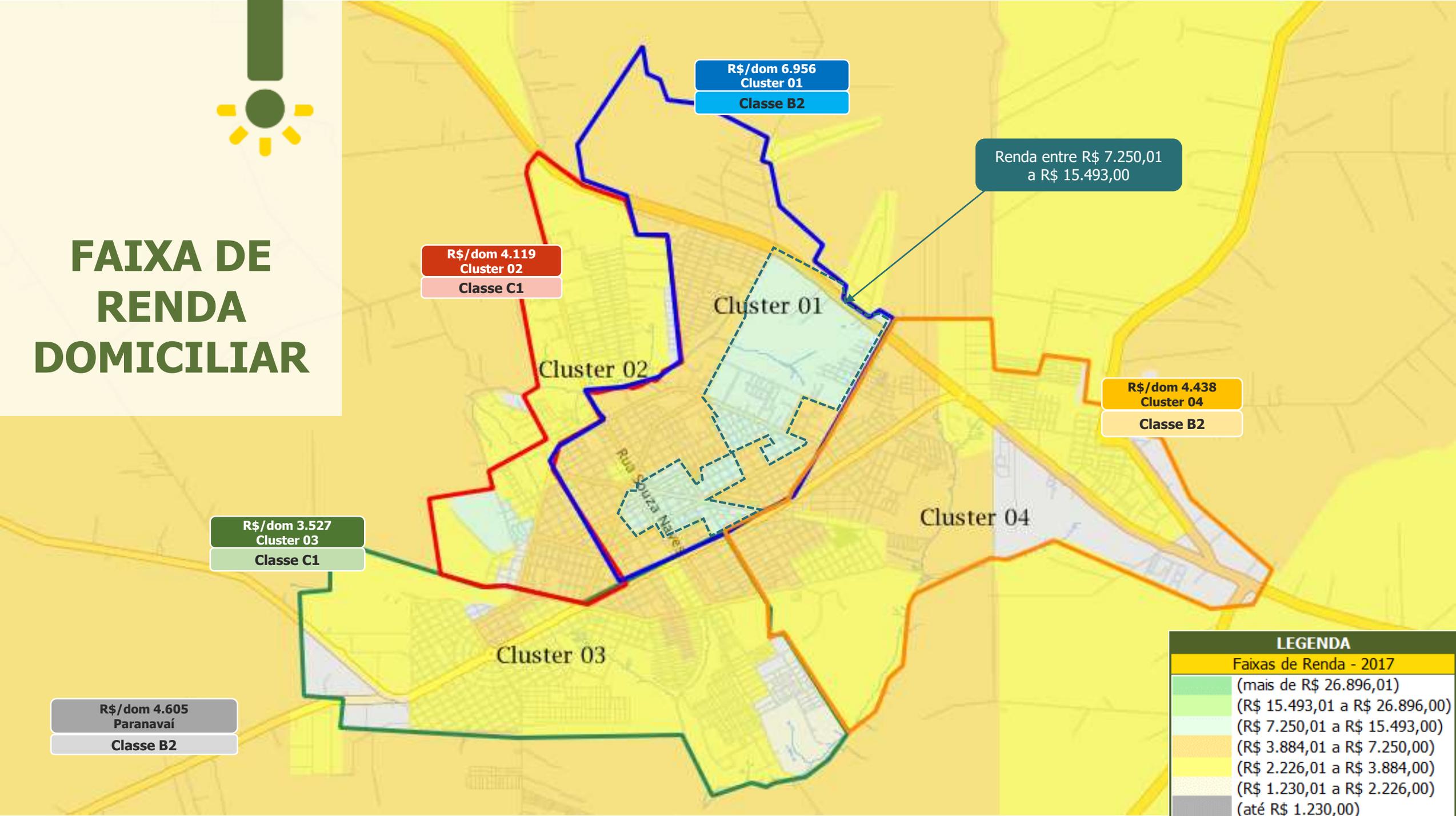
R\$/dom 4.330,23
Classe B2

R\$/dom 4.709,08
Classe B2

A soma dos clusters totaliza 24.253 domicílios ocupados, os demais domicílios estão localizados na zona rural da cidade.



FAIXA DE RENDA DOMICILIAR



R\$/dom 6.956
Cluster 01
Classe B2

Renda entre R\$ 7.250,01
a R\$ 15.493,00

R\$/dom 4.119
Cluster 02
Classe C1

R\$/dom 4.438
Cluster 04
Classe B2

R\$/dom 3.527
Cluster 03
Classe C1

R\$/dom 4.605
Paranavaí
Classe B2

| 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 | Paranavaí | | Cluster 1 | | Cluster 2 | | Cluster 3 | | Cluster 4 | |
| | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % |
| 1 morador | 4.128 | 13,3% | 1.091 | 16,1% | 644 | 12,7% | 1.368 | 12,8% | 776 | 12,8% |
| 2 moradores | 7.667 | 24,7% | 1.856 | 27,4% | 1.192 | 23,5% | 2.576 | 24,1% | 1.503 | 24,8% |
| 3 moradores | 8.629 | 27,8% | 1.802 | 26,6% | 1.538 | 30,3% | 2.918 | 27,3% | 1.715 | 28,3% |
| 4 moradores | 6.612 | 21,3% | 1.361 | 20,1% | 1.091 | 21,5% | 2.320 | 21,7% | 1.297 | 21,4% |
| 5 ou mais moradores | 4.004 | 12,9% | 663 | 9,8% | 609 | 12,0% | 1.507 | 14,1% | 768 | 12,7% |
| Total | 31.040 | 100% | 6.773 | 100% | 5.074 | 100% | 10.689 | 100% | 6.059 | 100% |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

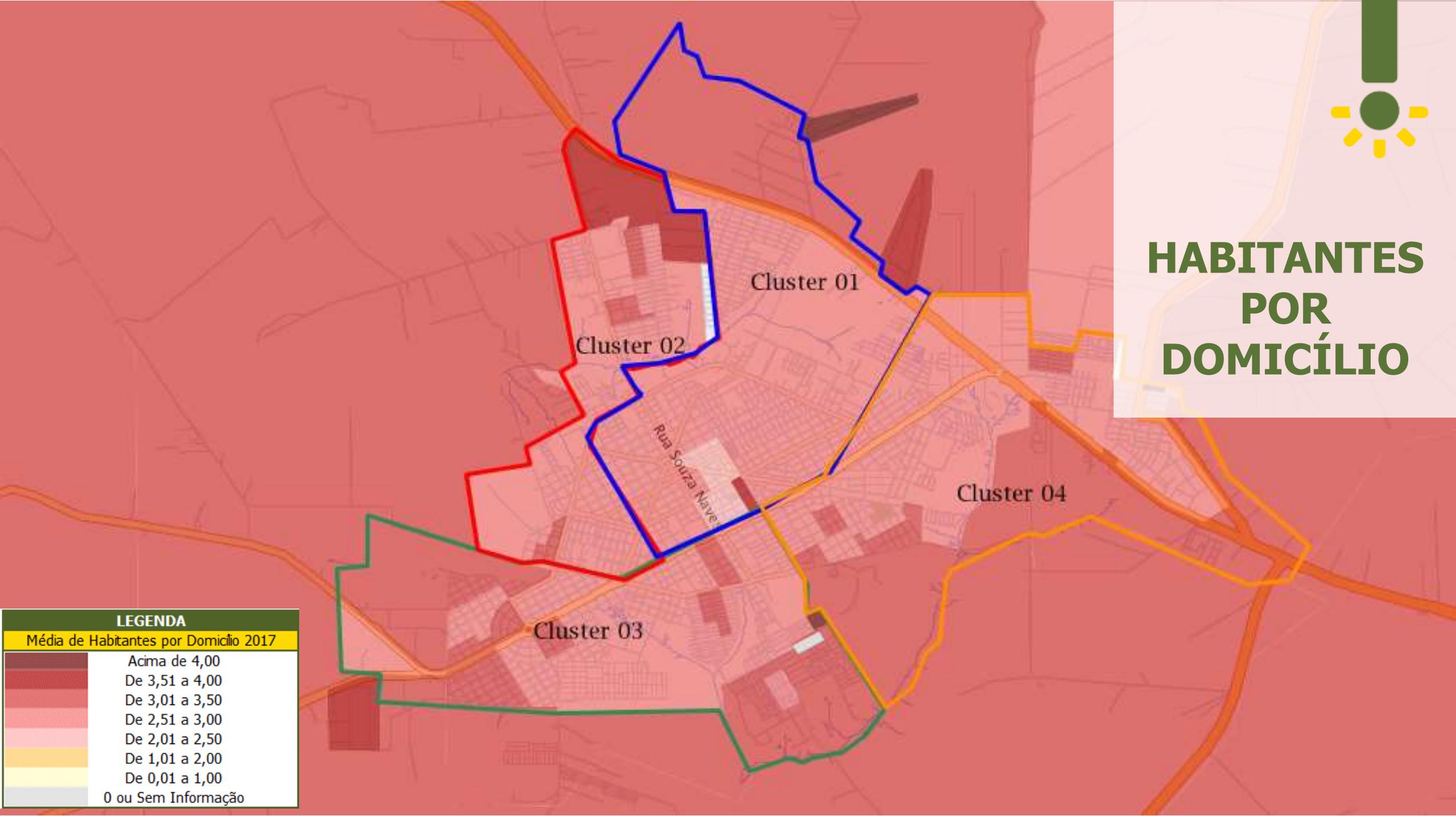


2 e 3 morad.
48,8%

2 e 3 morad.
52,4%



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 | Paranavaí | | Cluster 1 | | Cluster 2 | | Cluster 3 | | Cluster 4 | |
| | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % |
| Casa | 30.171 | 97,2% | 6.252 | 92,3% | 5.034 | 99,2% | 10.539 | 98,6% | 5.895 | 97,3% |
| Apartamento | 869 | 2,8% | 521 | 7,7% | 40 | 0,8% | 150 | 1,4% | 164 | 2,7% |
| Total | 31.040 | 100% | 6.773 | 100% | 5.074 | 100% | 10.689 | 100% | 6.059 | 100% |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



Apartamento – 10,7%
Casas – 89,3%

Apartamentos – 9,0%
Casas – 91,0%



ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO

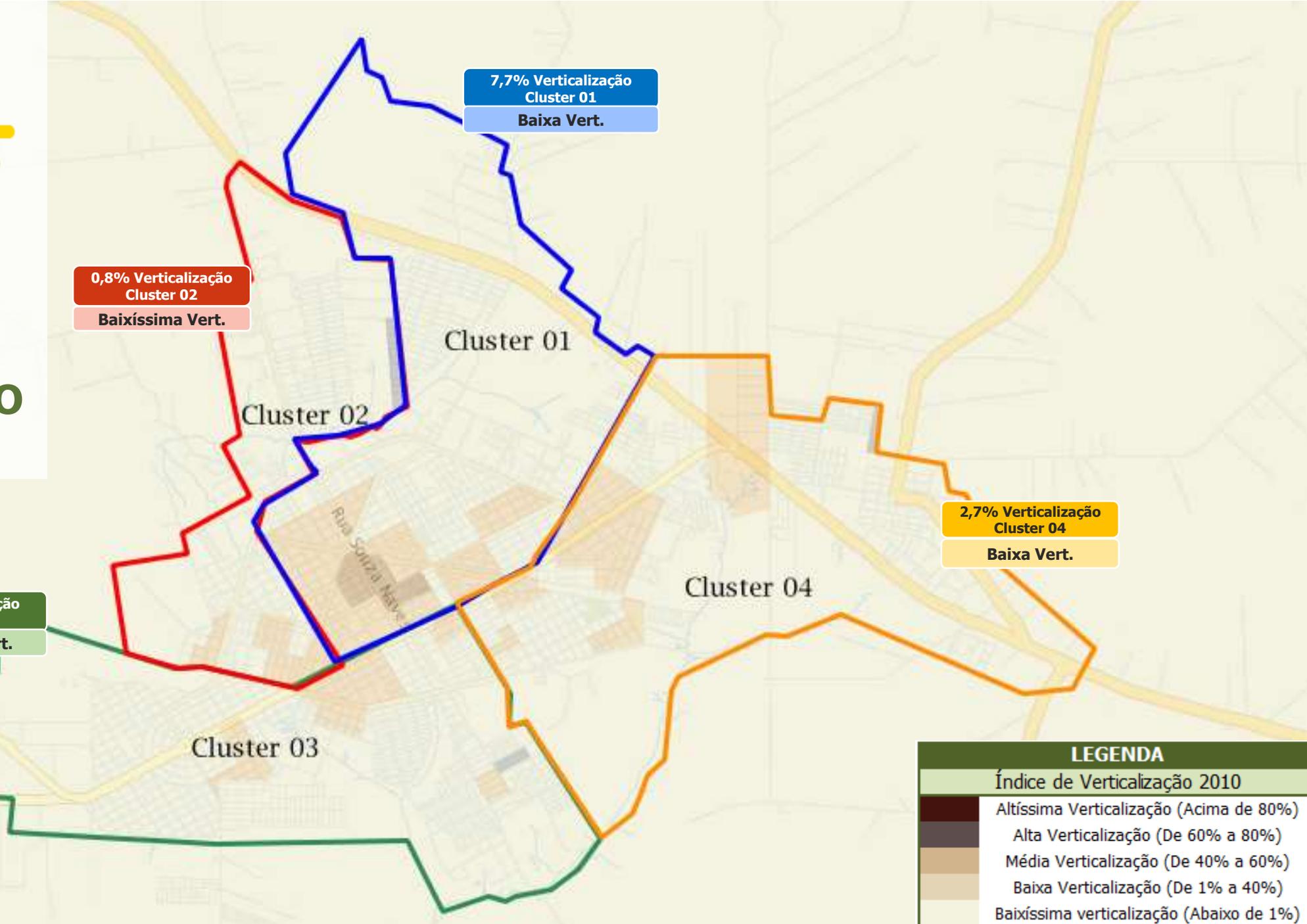
2,8% Verticalização
Paranavai
Baixa vert.

1,4% Verticalização
Cluster 03
Baixíssima Vert.

0,8% Verticalização
Cluster 02
Baixíssima Vert.

7,7% Verticalização
Cluster 01
Baixa Vert.

2,7% Verticalização
Cluster 04
Baixa Vert.



| 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 | Paranavaí | | Cluster 1 | | Cluster 2 | | Cluster 3 | | Cluster 4 | |
| | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % | Absoluto | % |
| Próprio | 20.929 | 67,4% | 4.335 | 64,0% | 3.476 | 68,5% | 7.600 | 71,1% | 3.987 | 65,8% |
| Alugado | 7.104 | 22,9% | 1.964 | 29,0% | 1.132 | 22,3% | 2.352 | 22,0% | 1.515 | 25,0% |
| Cedido | 3.007 | 9,7% | 474 | 7,0% | 466 | 9,2% | 737 | 6,9% | 557 | 9,2% |
| Total | 31.040 | 100% | 6.773 | 100% | 5.074 | 100% | 10.689 | 100% | 6.059 | 100% |

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

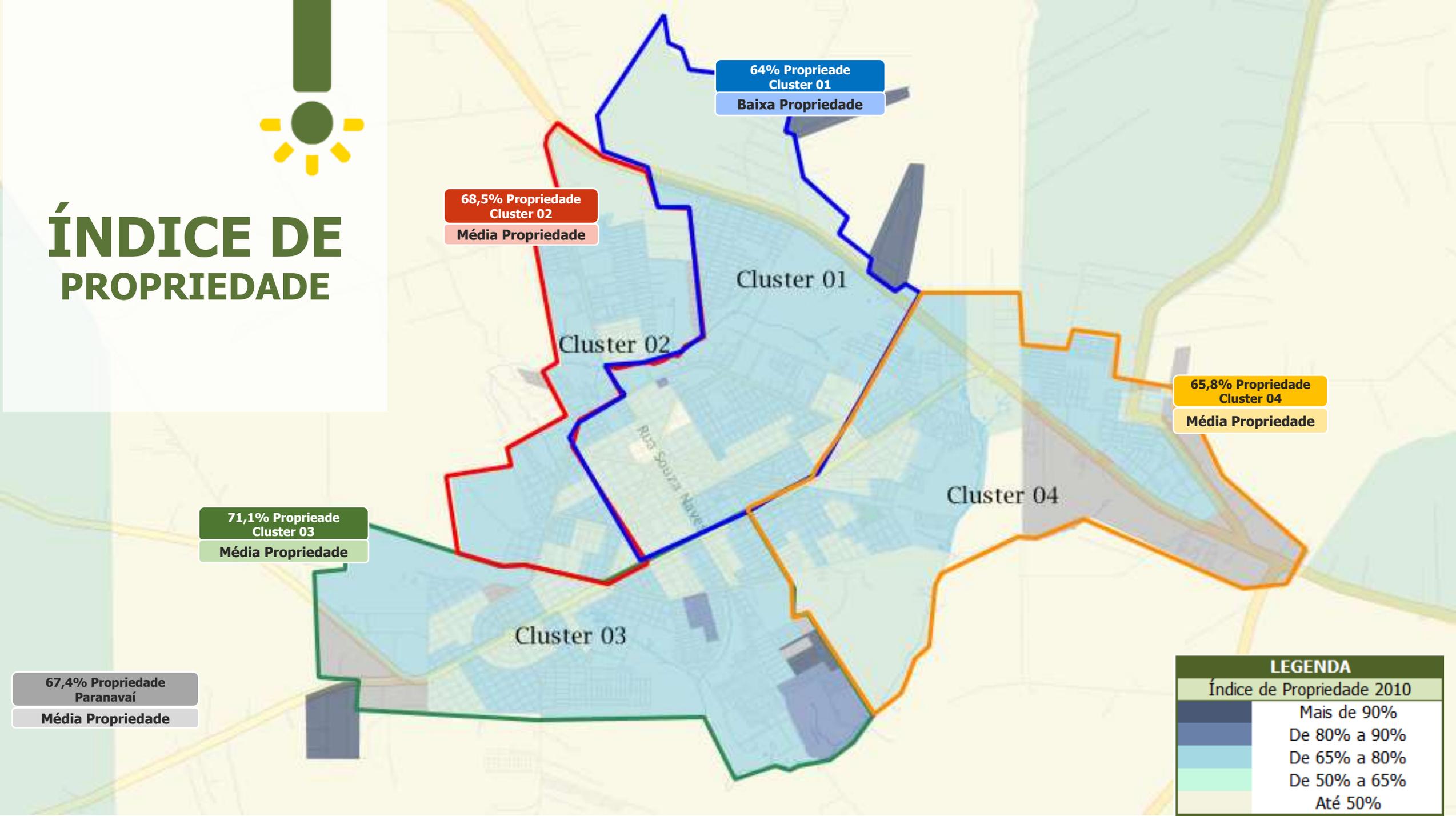


Próprio – 73,3%
Alugado – 18,3%

Próprio – 71,5%
Alugado – 18,8%



ÍNDICE DE PROPRIEDADE



64% Propriedade
Cluster 01

Baixa Propriedade

68,5% Propriedade
Cluster 02

Média Propriedade

Cluster 01

Cluster 02

65,8% Propriedade
Cluster 04

Média Propriedade

Cluster 04

71,1% Propriedade
Cluster 03

Média Propriedade

Cluster 03

67,4% Propriedade
Paranavai

Média 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 PARANAVAÍ

- 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

| PROJEÇÃO DA POTENCIAL DEMANDA VEGETATIVA 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 |
| Acima de R\$ 11.246,01 | R\$ 11.062 | R\$ 435.380 | R\$ 497.577 | R\$ 696.607 | 1.800 | 36 | 36 | 37 | 38 | 39 | 39 | 225 | 2.026 |
| R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00 | R\$ 8.557 | R\$ 336.522 | R\$ 384.597 | R\$ 538.436 | 1.583 | 31 | 32 | 33 | 33 | 34 | 35 | 198 | 1.781 |
| R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00 | R\$ 5.961 | R\$ 239.949 | R\$ 274.227 | R\$ 383.918 | 2.701 | 54 | 55 | 56 | 57 | 58 | 59 | 338 | 3.039 |
| R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00 | R\$ 4.324 | R\$ 172.872 | R\$ 197.568 | R\$ 276.595 | 2.235 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 280 | 2.515 |
| R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00 | R\$ 2.972 | R\$ 143.316 | R\$ 163.789 | R\$ 229.305 | 7.946 | 158 | 161 | 164 | 167 | 171 | 174 | 995 | 8.942 |
| R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00 | R\$ 1.681 | R\$ 88.268 | R\$ 100.877 | R\$ 141.228 | 9.405 | 187 | 190 | 194 | 198 | 202 | 206 | 1.178 | 10.583 |
| R\$ 954,01 a R\$ 1.255,00 | R\$ 1.039 | R\$ 54.404 | R\$ 62.176 | R\$ 87.046 | 1.583 | 31 | 32 | 33 | 33 | 34 | 35 | 198 | 1.781 |
| até R\$ 954,00 | R\$ 880 | - | - | - | 3.787 | 75 | 77 | 78 | 80 | 81 | 83 | 474 | 4.261 |
| Total | | | | | 31.040 | 616 | 629 | 641 | 654 | 667 | 680 | 3.887 | 34.928 |

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

Índice de crescimento domiciliar em Paranavaí: 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 | 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 | 2,1% | 2,1% | 2,1% |
| R\$ 12.400,01 a R\$ 15.493,00 | 2,1% | 2,1% | 2,1% |
| R\$ 10.341,01 a R\$ 12.400,00 | 2,1% | 2,1% | 2,1% |
| R\$ 3.884,01 a R\$ 10.341,00 | 2,1% | 2,1% | 2,1% |
| Abaixo de R\$ 3.884,00 | 2,1% | 2,1% | 2,1% |

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

| TAXA DE ABSORÇÃO ANUAL - TOTAL | | | |
|--------------------------------|-------------|----------|----------|
| Renda | Conservador | Moderado | Otimista |
| Acima de R\$ 15.493,01 | 4,6% | 5,9% | 7,1% |
| R\$ 12.400,01 a R\$ 15.493,00 | 4,1% | 5,1% | 6,1% |
| R\$ 10.341,01 a R\$ 12.400,00 | 3,6% | 4,4% | 5,1% |
| R\$ 3.884,01 a R\$ 10.341,00 | 3,1% | 3,6% | 4,1% |
| Abaixo de R\$ 3.884,00 | 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\$ 11.246,00 | 1.800 | 80 | 478 | 101 | 606 | 123 | 741 |
| R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00 | 1.583 | 53 | 318 | 62 | 374 | 72 | 432 |
| R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00 | 2.701 | 90 | 543 | 106 | 638 | 123 | 736 |
| R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00 | 2.235 | 75 | 449 | 88 | 528 | 102 | 609 |
| R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00 | 7.946 | 221 | 1.323 | 243 | 1.459 | 266 | 1.597 |
| R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00 | 9.405 | 261 | 1.566 | 288 | 1.727 | 315 | 1.891 |
| R\$ 954,01 a R\$ 1.255,00 | 1.583 | 44 | 264 | 48 | 291 | 53 | 318 |
| até R\$ 954,00 | 3.787 | 105 | 631 | 116 | 695 | 127 | 761 |
| Total | 31.040 | 929 | 5.571 | 1.053 | 6.320 | 1.181 | 7.086 |

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

ABSORÇÃO DE LANÇAMENTO - MÉDIA ANUAL 2019 A 2024

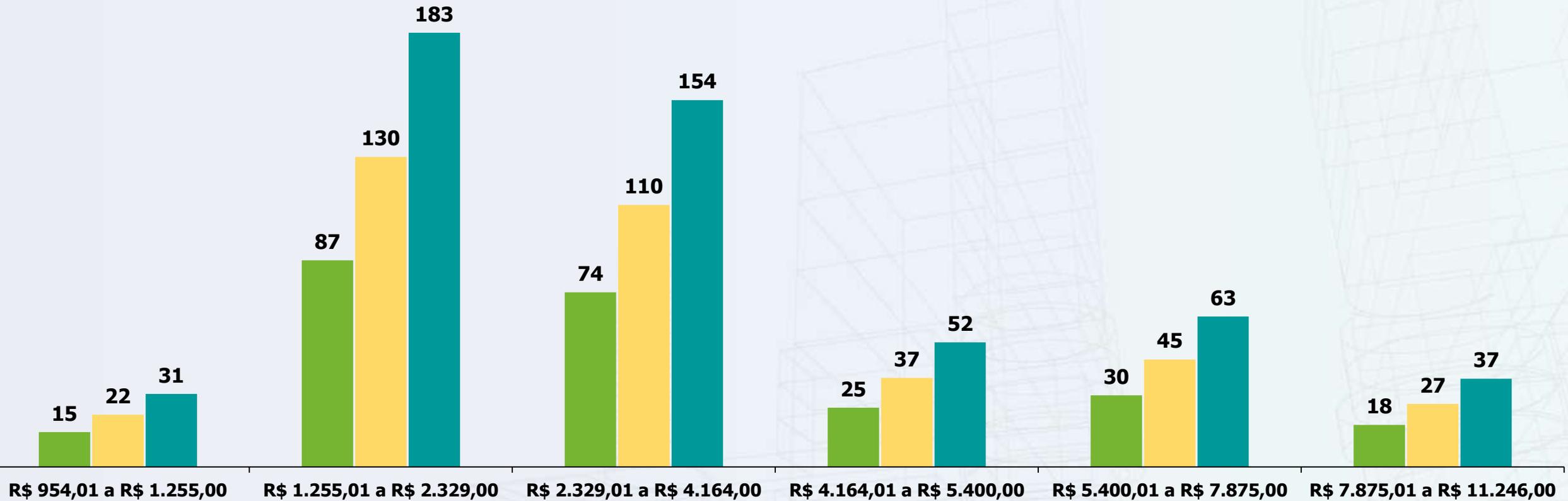
| ABSORÇÃO DE LANÇAMENTOS POR FAIXA DE RENDA: MÉDIA ANUAL ENTRE 2019 E 2024 EM DIFERENTES CENÁRIOS | | | | | | | | | |
|---|-------------------------------|------------|------------|----------------------------|------------|------------|----------------------------|------------|------------|
| Faixa 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\$ 11.246,00 | 22 | 33 | 47 | 28 | 42 | 59 | 34 | 51 | 72 |
| R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00 | 18 | 27 | 37 | 21 | 31 | 44 | 24 | 36 | 50 |
| R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00 | 30 | 45 | 63 | 35 | 53 | 74 | 41 | 61 | 86 |
| R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00 | 25 | 37 | 52 | 29 | 44 | 62 | 34 | 51 | 71 |
| R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00 | 74 | 110 | 154 | 81 | 122 | 170 | 89 | 133 | 186 |
| R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00 | 87 | 130 | 183 | 96 | 144 | 202 | 105 | 158 | 221 |
| R\$ 954,01 a R\$ 1.255,00 | 15 | 22 | 31 | 16 | 24 | 34 | 18 | 27 | 37 |
| até R\$ 954,00 | 35 | 53 | 74 | 39 | 58 | 81 | 42 | 63 | 89 |
| Total | 305 | 458 | 641 | 346 | 518 | 726 | 387 | 580 | 812 |

FONTE: IBGE | ELABORAÇÃO: BRAIN

ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO CONSERVADOR

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

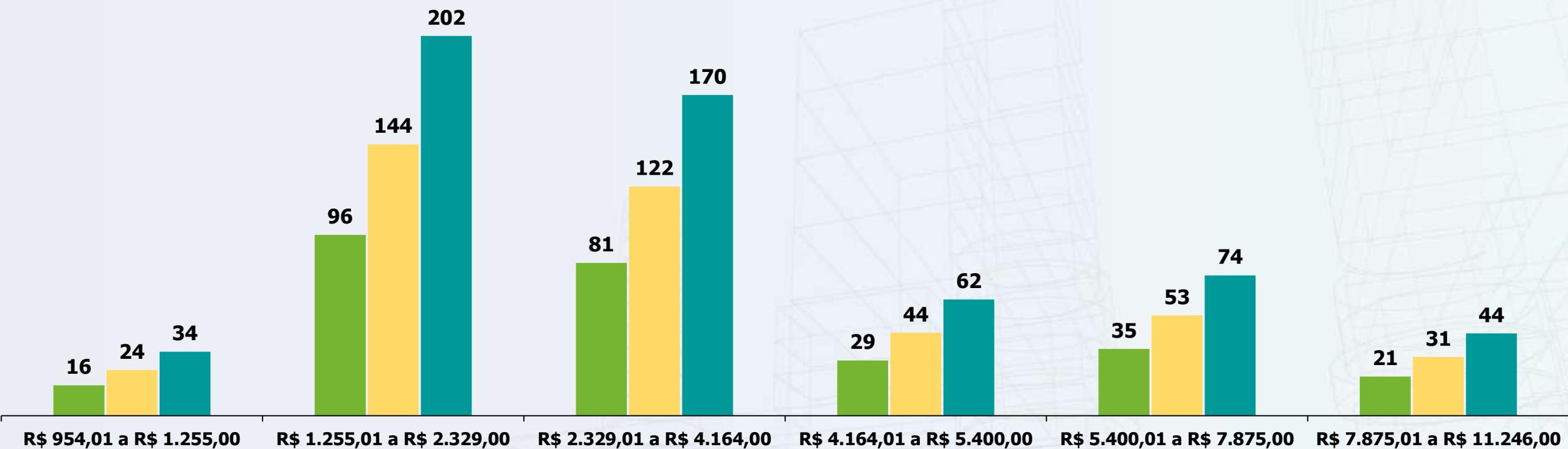
- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO MODERADO

Por Faixa de Renda: Média Anual entre 2019 e 2024

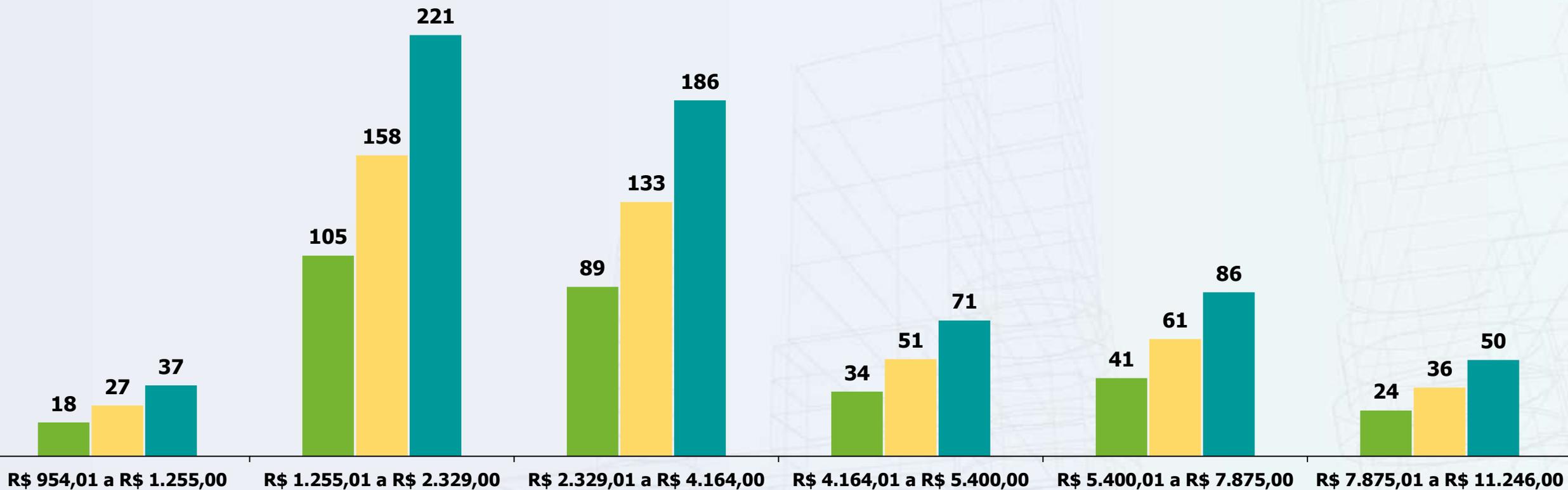
- Absorção de 33%
- Absorção de 50%
- Absorção de 70%



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 PARANAÍ

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

| ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA | | | | |
|--|-----------------|----------------|--------------|-------------------------|
| Tipo do Imóvel | Nº de Empreend. | Oferta Lançada | Oferta Final | Disponibilidade s/ O.L. |
| Total Mercado Residencial Vertical - Paranavaí | 2 | 110 | 12 | 10,9% |
| Total Mercado Comercial Vertical - Paranavaí | 0 | 0 | 0 | - |
| Total Mercado Residencial Horizontal - Paranavaí | 8 | 5.365 | 1.019 | 19,0% |
| Total Mercado | 10 | 5.475 | 1.031 | 18,8% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

VGV GERAL

| VGV OFERTADO E DISPONÍVEL POR PADRÃO - PARANAÍ | | | | | | | | | |
|--|--------------------|----------------|--------------------|--------------|--------------|--------------------|-------------------|--------------------|--|
| 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 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | |
| Econômico | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | |
| Standard | 1 | 324.502 | 80 | 2 | 78 | R\$ 25.960 | R\$ 649 | R\$ 25.311 | |
| Médio | 1 | 450.000 | 30 | 10 | 20 | R\$ 13.500 | R\$ 4.500 | R\$ 9.000 | |
| Alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | |
| Luxo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | |
| Super Luxo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | |
| Sub-Total Residenciais | 2 | 358.729 | 110 | 12 | 98 | R\$ 39.460 | R\$ 4.305 | R\$ 35.155 | |
| Comercial | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | R\$ - | |
| Horizontal - Lotes | 8 | 92.602 | 5.365 | 1.019 | 4.346 | R\$ 496.810 | R\$ 94.361 | R\$ 402.448 | |
| Total | 10 | - | 5.475 | 1.031 | 4.444 | R\$ 536.270 | R\$ 98.666 | R\$ 437.604 | |

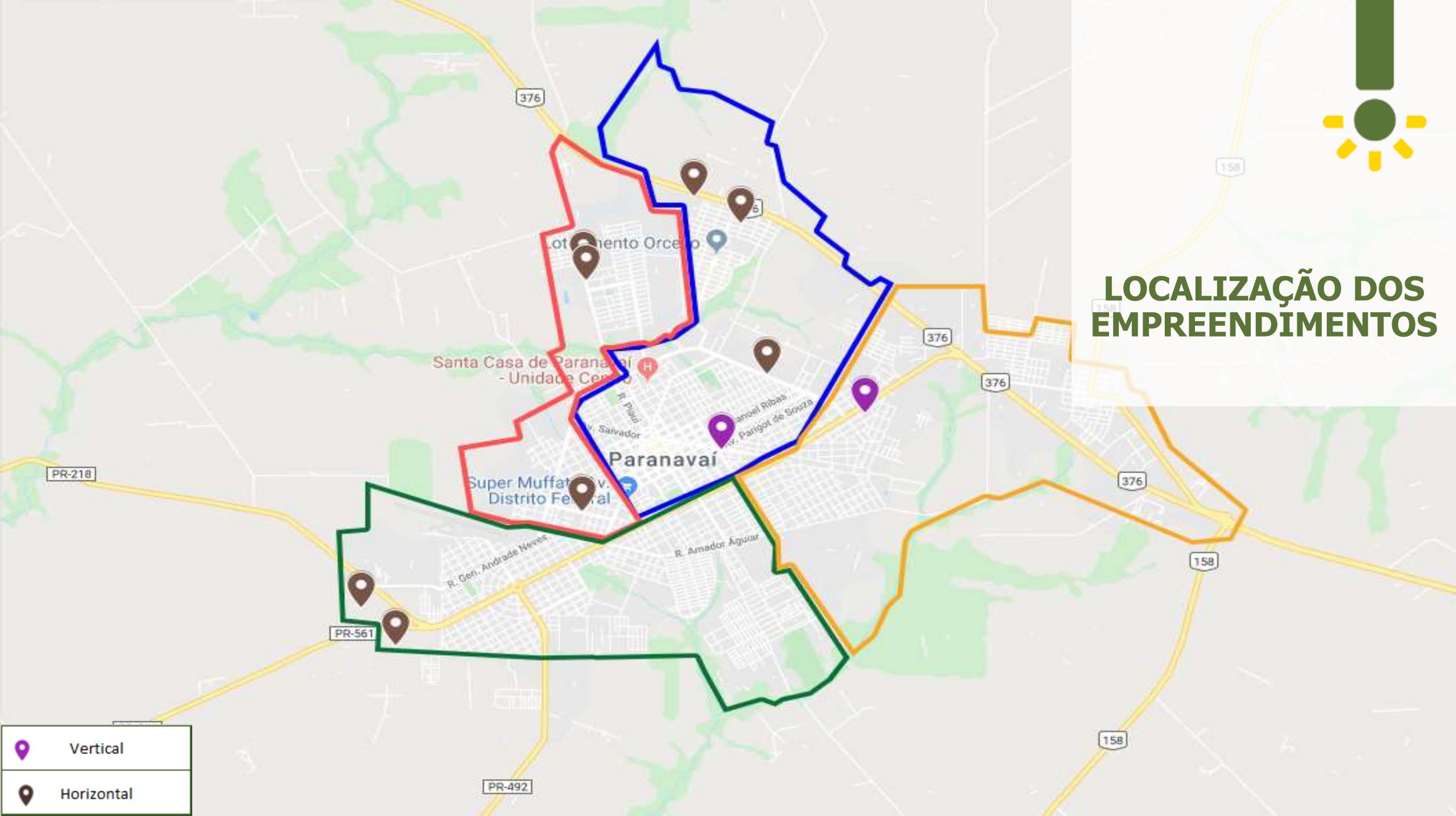
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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



LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS



| | |
|--|------------|
| | Vertical |
| | Horizontal |

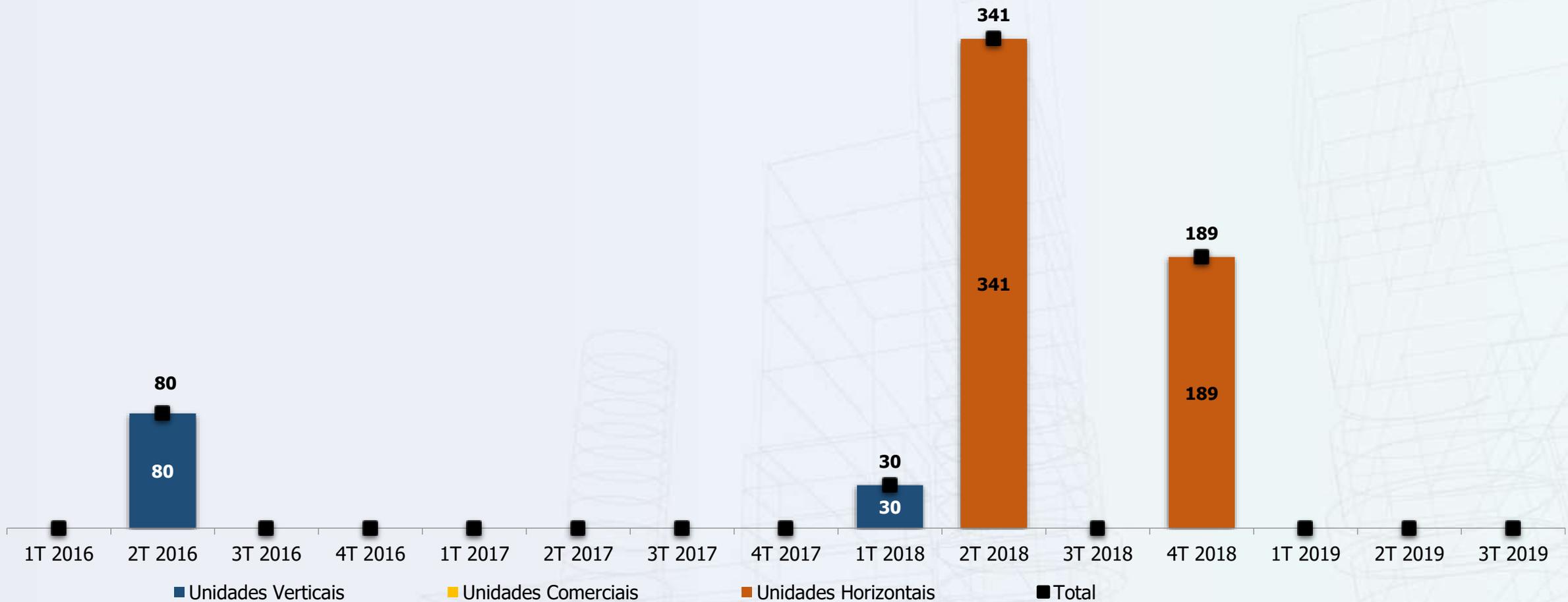
ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE PARANAÍ - PR

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
* Até Setembro

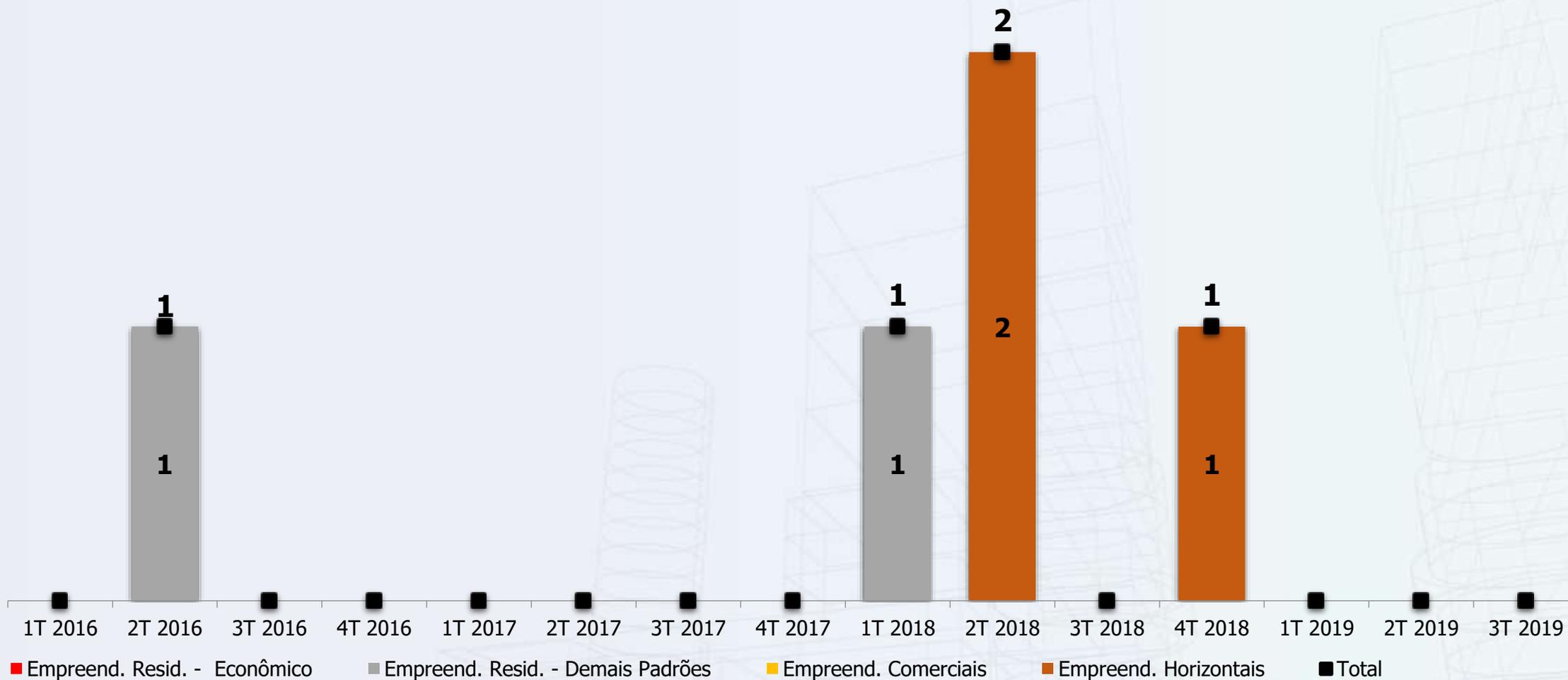
UNIDADES LANÇADAS POR TRIMESTE



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* Até Setembro

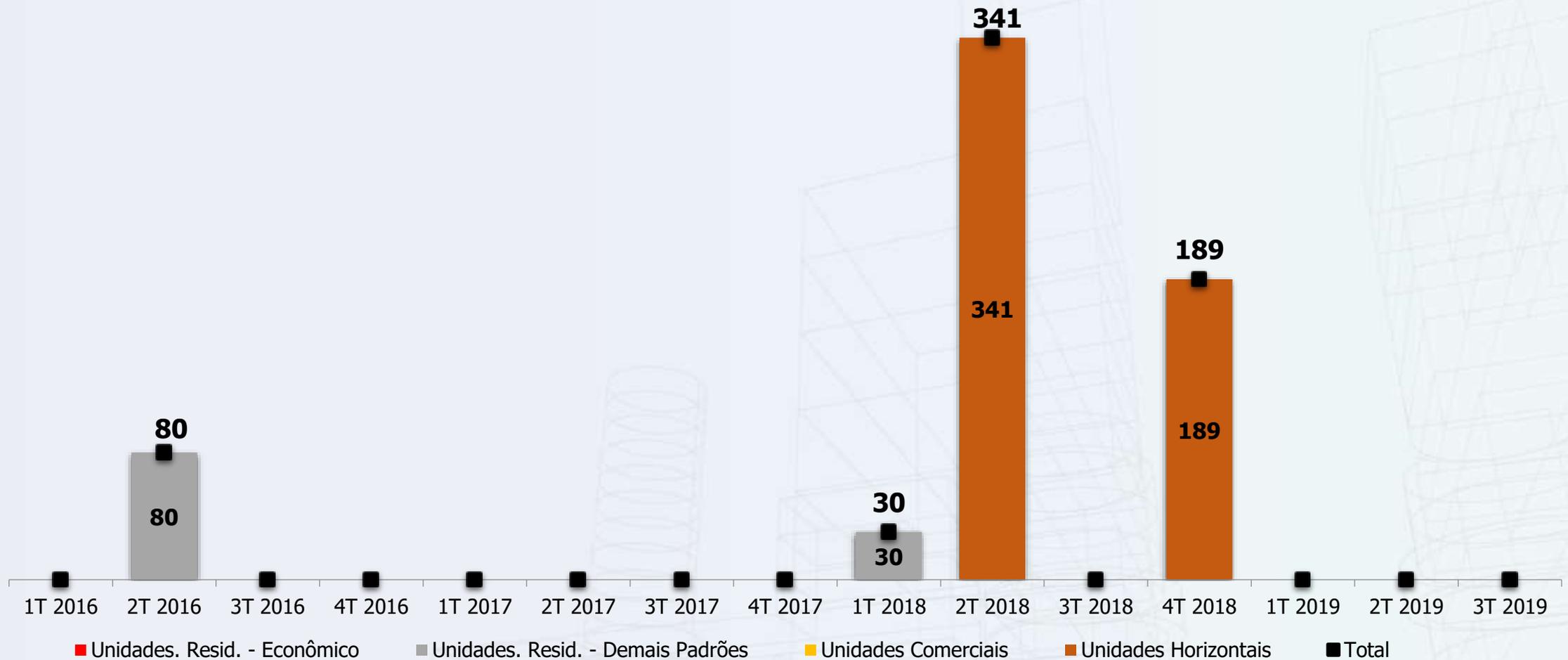
EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

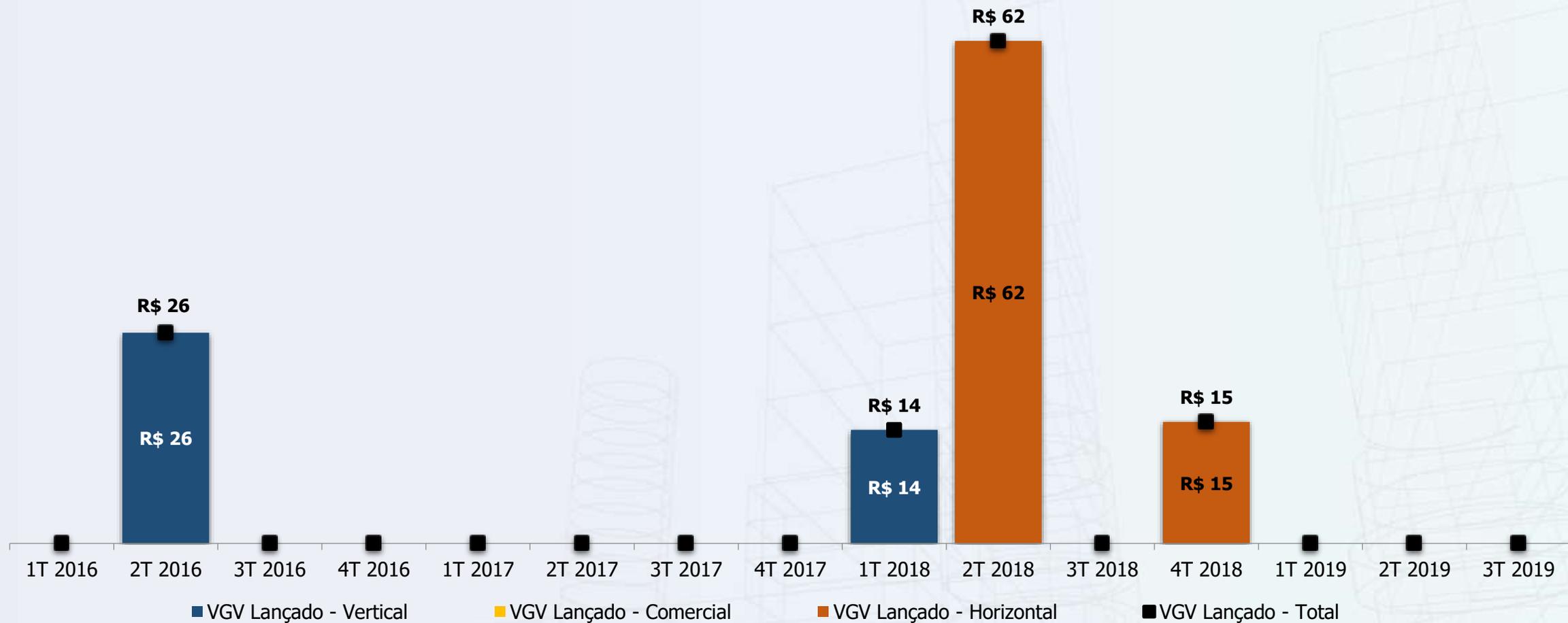
* Até Setembro

UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO



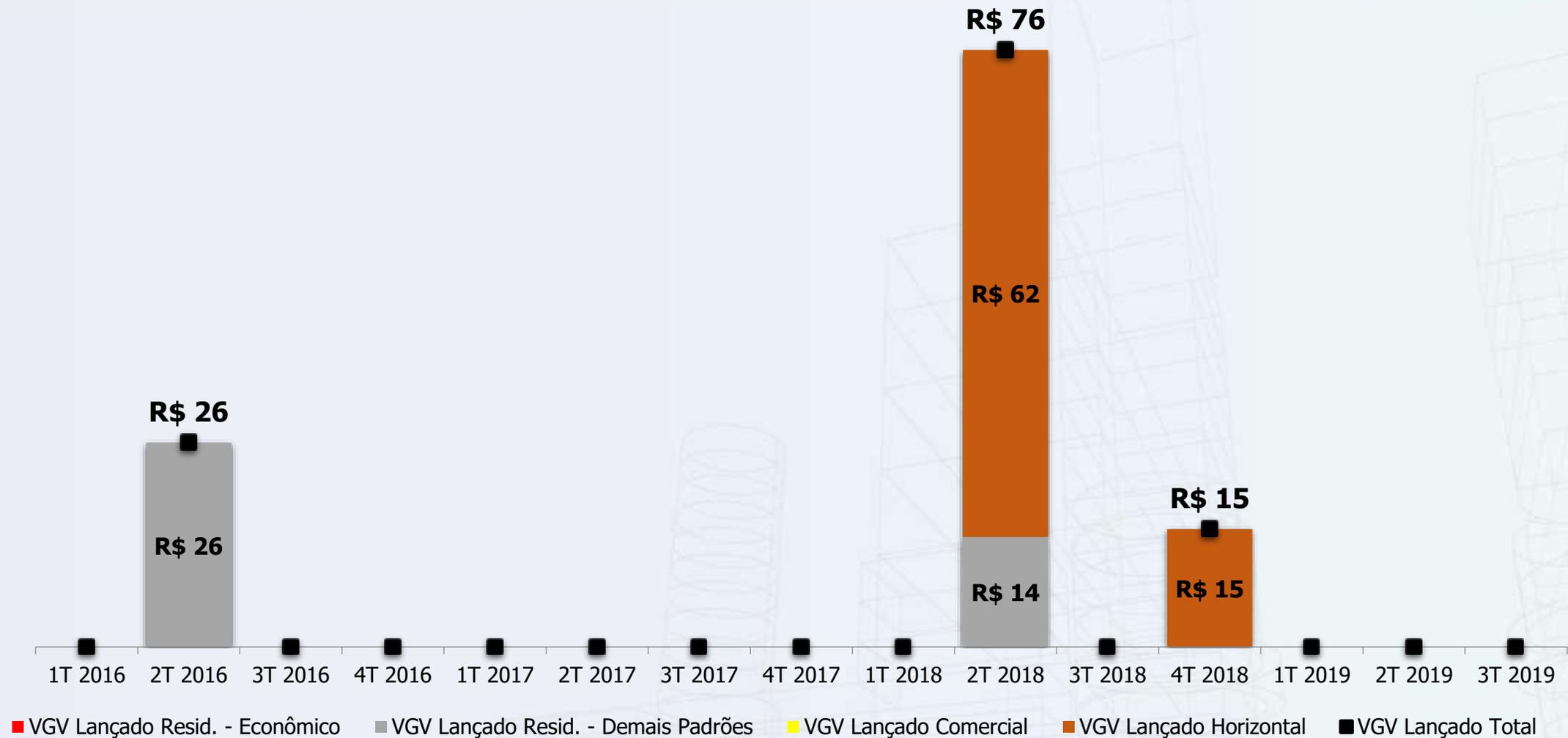
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
* Até Setembro

VGV LANÇADOS POR TRIMESTRE - (EM MILHÕES)



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
* Até Setembro

VGV LANÇADO POR TRIMESTRE E PADRÃO - (EM MILHÕES)



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
* Até Setembro

ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL PARANAÍ - PR

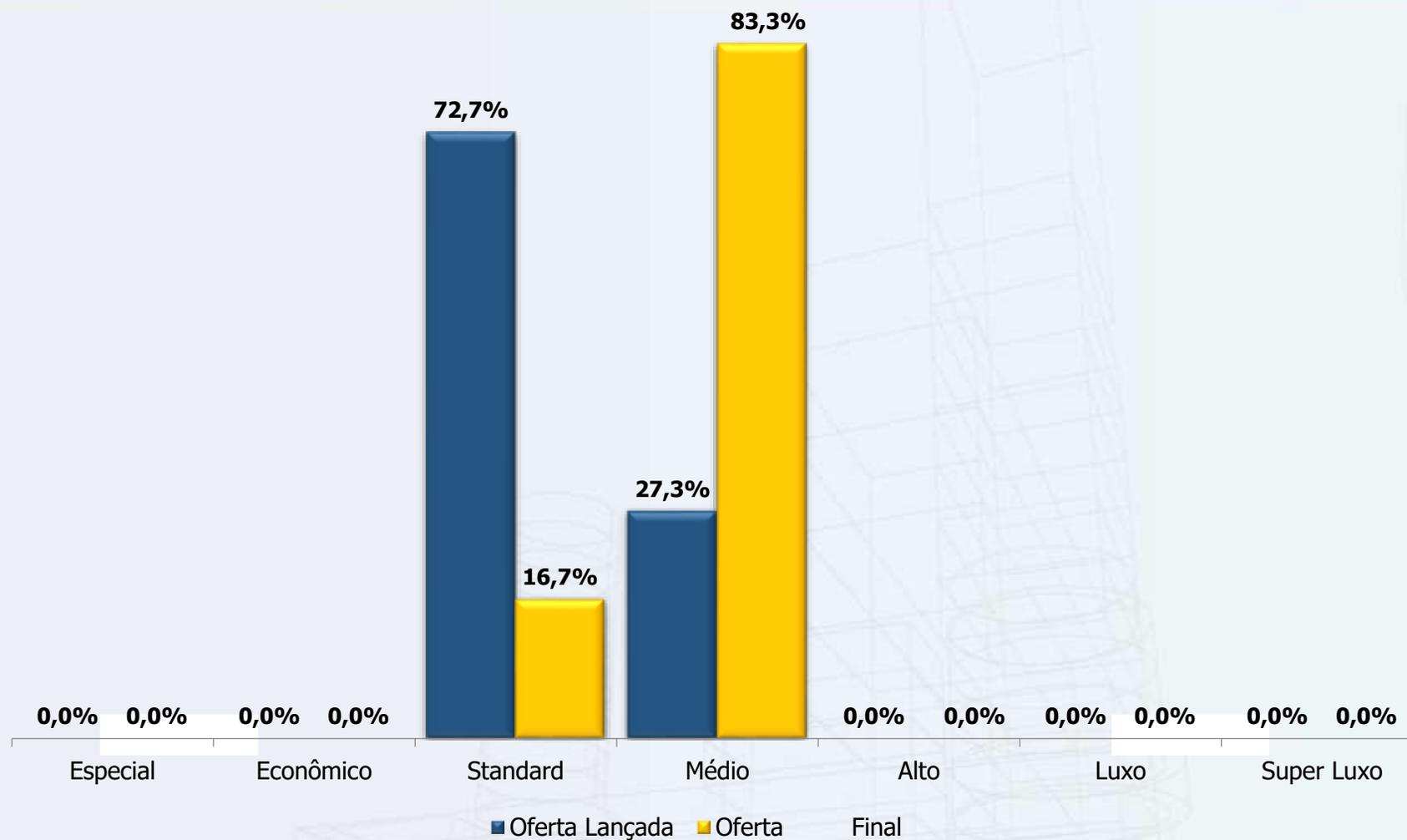
OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

| 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 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Econômico | até 170.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Standard | de 170.001 até 400.000 | 1 | 50,0% | 80 | 72,7% | 2 | 16,7% | 2,5% |
| Médio | de 400.001 até 700.000 | 1 | 50,0% | 30 | 27,3% | 10 | 83,3% | 33,3% |
| Alto | de 700.001 até 1.000.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Luxo | de 1.000.001 até 2.000.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Super Luxo | Acima de 2.000.001 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | | 2 | 100,0% | 110 | 100,0% | 12 | 100,0% | 10,9% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- Há apenas dois empreendimentos verticais com vendas diretamente com a construtora, sendo um do padrão Standard e um do Médio.

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 % | Disponibilidades/ O.L. |
| Até 2014 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2015 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2016 | 1 | 50,0% | 80 | 72,7% | 2 | 16,7% | 2,5% |
| 2017 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2018 | 1 | 50,0% | 30 | 27,3% | 10 | 83,3% | 33,3% |
| 2019* | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 2 | 100,0% | 110 | 100,0% | 12 | 100,0% | 10,9% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* ATÉ SETEMBRO/2019

- Os empreendimentos em comercialização foram lançados em 2016 e 2018, com 30 e 80 unidades respectivamente.

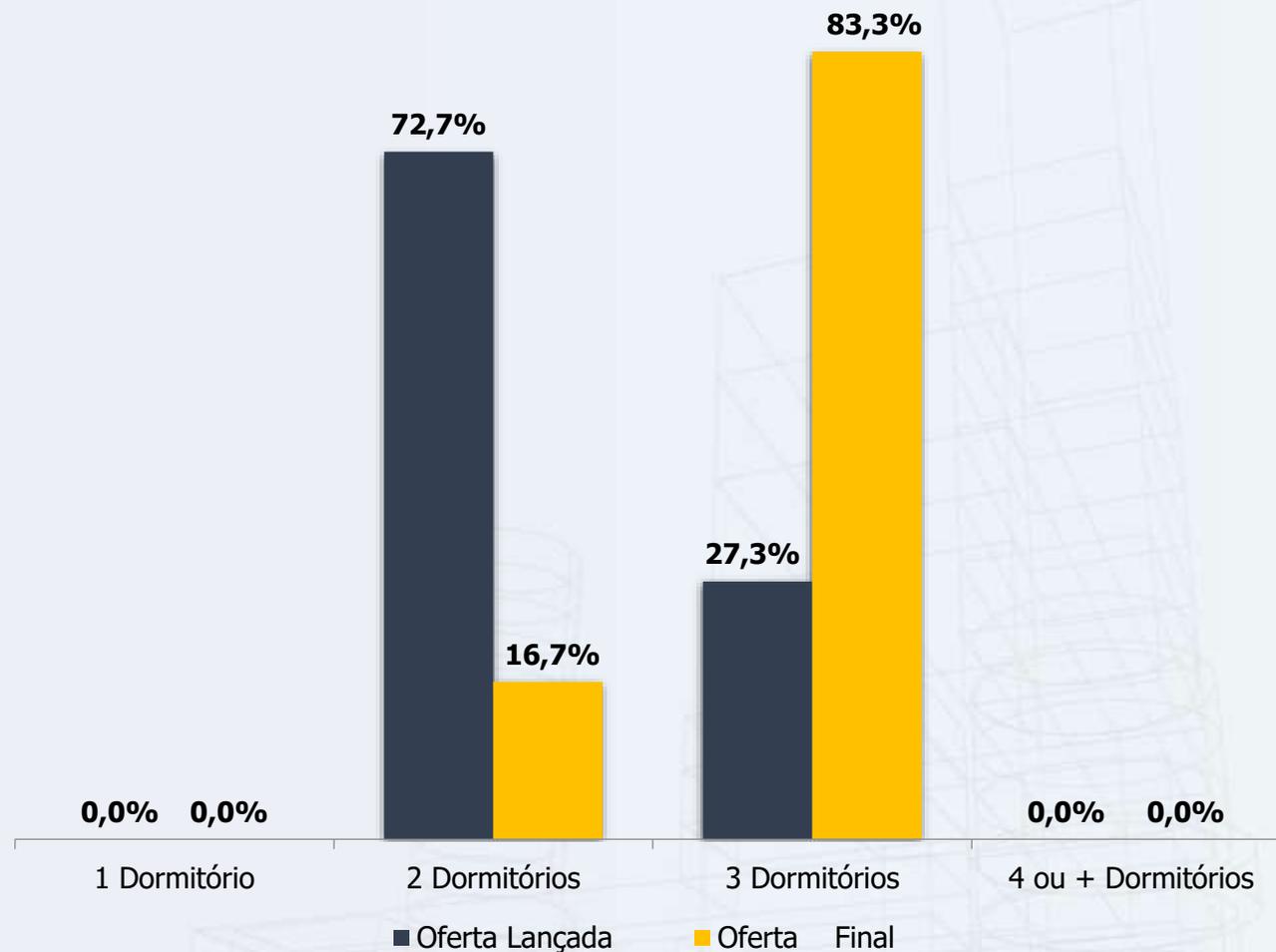
OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

| OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA | | | | | |
|--------------------------------------|----------------|---------------|--------------|---------------|-------------------------|
| Tipologia | Oferta Lançada | (%) | Oferta Final | (%) | Disponibilidade s/ O.L. |
| 1 Dormitório | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2 Dormitórios | 80 | 72,7% | 2 | 16,7% | 2,5% |
| 3 Dormitórios | 30 | 27,3% | 10 | 83,3% | 33,3% |
| 4 ou + Dormitórios | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 110 | 100,0% | 12 | 100,0% | 10,9% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- A tipologia com maior oferta lançada é a de 2 dormitórios.
- A tipologia com 3 dormitórios é a que possui a menor disponibilidade, com 6,7% disponível.

PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA



FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

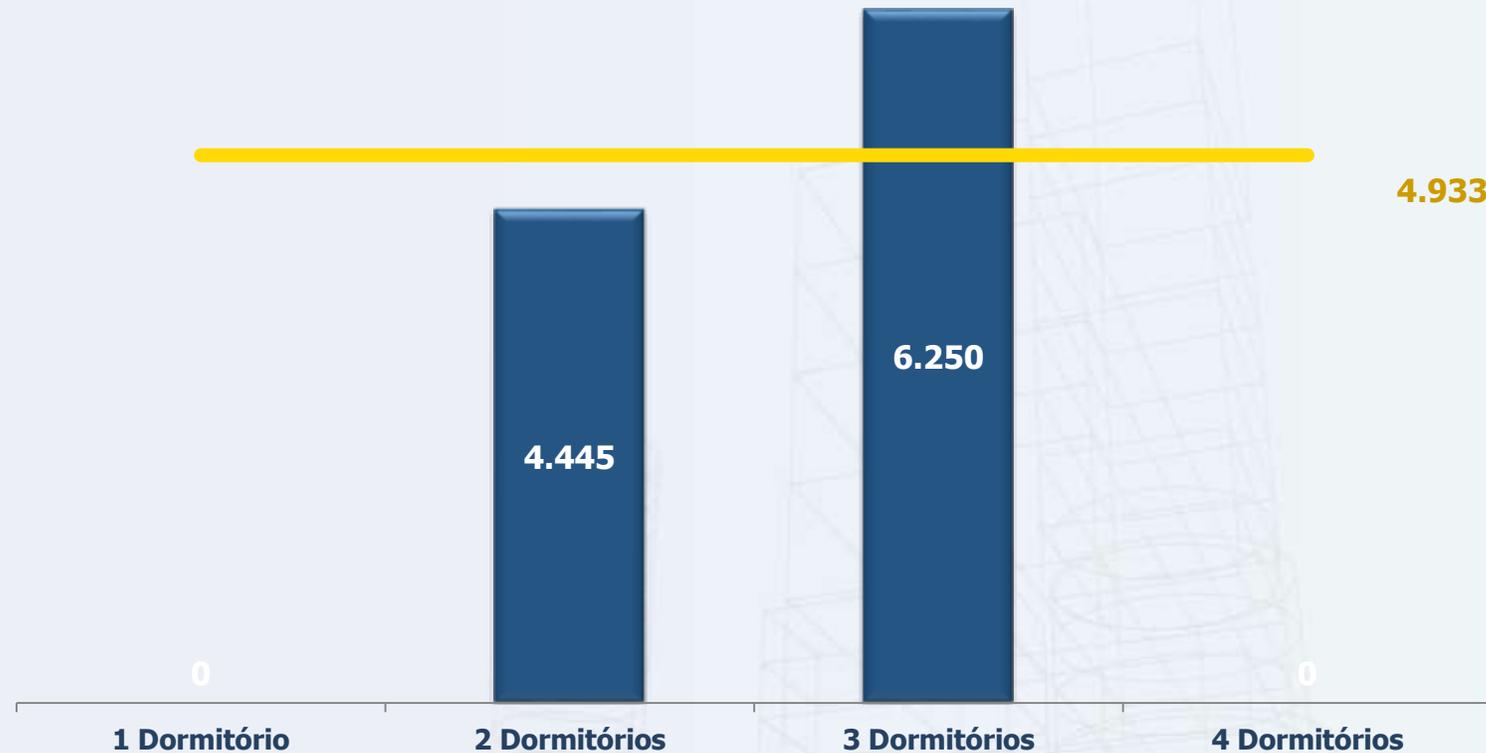
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPOLOGIA

| PREÇO MÉDIO POR TIPOLOGIA | | | |
|---------------------------|----------------|------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | Área Priv. Média | R\$/m ² Privativa |
| 1 Dormitório | - | - | - |
| 2 Dormitórios | 324.502 | 73 | 4.445 |
| 3 Dormitórios | 450.000 | 72 | 6.250 |
| 4 Dormitórios | - | - | - |
| Média Geral | 358.729 | 73 | 4.933 |

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

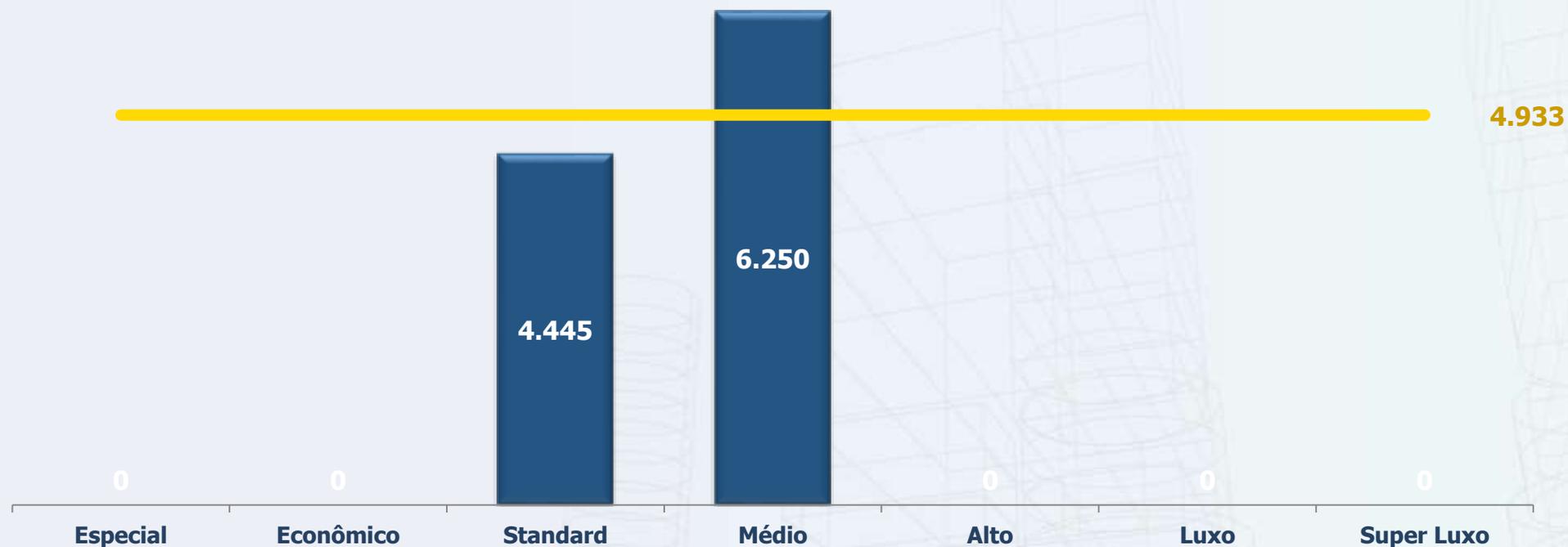
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR PADRÃO

| PREÇO MÉDIO POR PADRÃO | | | |
|------------------------|----------------|------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | Área Priv. Média | R\$/m ² Privativa |
| Especial | - | - | - |
| Econômico | - | - | - |
| Standard | 324.502 | 73 | 4.445 |
| Médio | 450.000 | 72 | 6.250 |
| Alto | - | - | - |
| Luxo | - | - | - |
| Super Luxo | - | - | - |
| Média Geral | 358.729 | 73 | 4.933 |

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 M ² PRIVATIVO - MÁXIMO E MÍNIMO | | | | | | | |
|---|--------------------------|-----------|--------|------------------------------|--------------|--------|--------------|
| Tipologia | m ² Privativo | | | R\$/m ² Privativo | | | Oferta Final |
| | Mínimo | Média | Máximo | Mínimo | Média | Máximo | |
| 1 Dormitório | - | - | - | - | - | - | 0 |
| 2 Dormitórios | - | 73 | - | - | 4.445 | - | 10 |
| 3 Dormitórios | - | 72 | - | - | 6.250 | - | 2 |
| 4 Dormitórios | - | - | - | - | - | - | 0 |
| Média Geral | - | 73 | - | - | 4.933 | - | 12 |

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 |
| Até 2014 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2015 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2016 | 0 | 0 | 0 | 0 | 80 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 80 | 2 |
| 2017 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2018 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 30 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 30 | 10 |
| 2019* | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 0 | 0 | 0 | 0 | 80 | 2 | 30 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 110 | 12 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* ATÉ SETEMBRO/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 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Econômico | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Standard | 0 | 0 | 80 | 80 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| Médio | 0 | 30 | 0 | 30 | 0 | 10 | 0 | 10 |
| Alto | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Luxo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Super Luxo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 0 | 30 | 80 | 110 | 0 | 10 | 2 | 12 |

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% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Econômico | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Standard | 0,0% | 0,0% | 100,0% | 100,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% | 100,0% |
| Médio | 0,0% | 100,0% | 0,0% | 100,0% | 0,0% | 100,0% | 0,0% | 100,0% |
| Alto | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Luxo | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Super Luxo | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Média | 0,0% | 27,3% | 72,7% | 100,0% | 0,0% | 83,3% | 16,7% | 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 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 Dormitórios | 0 | 0 | 80 | 80 | 0 | 0 | 2 | 2 |
| 3 Dormitórios | 0 | 30 | 0 | 30 | 0 | 10 | 0 | 10 |
| 4 ou + Dormitórios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 0 | 30 | 80 | 110 | 0 | 10 | 2 | 12 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

| 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 | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| 2 Dormitórios | 0,0% | 0,0% | 100,0% | 100,0% | 0,0% | 0,0% | 100,0% | 100,0% |
| 3 Dormitórios | 0,0% | 100,0% | 0,0% | 100,0% | 0,0% | 100,0% | 0,0% | 100,0% |
| 4 ou + Dormitórios | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| Total | 0,0% | 27,3% | 72,7% | 100,0% | 0,0% | 83,3% | 16,7% | 100,0% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ANÁLISE DO MERCADO COMERCIAL PARANAÍ-PR

NÃO HÁ EMPREENDIMENTOS VERTICAIS COMERCIAIS A VENDA DIRETAMENTE COM A CONSTRUTORA NA CIDADE DE PARANAVAÍ

ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL PARANAVAÍ-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 |
| Loteamento Fechado | 4 | 50,0% | 2.731 | 50,9% | 429 | 42,1% | 15,7% |
| Loteamento Aberto | 4 | 50,0% | 2.634 | 49,1% | 590 | 57,9% | 22,4% |
| Casa em Condomínio | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 8 | 100,0% | 5.365 | 100,0% | 1.019 | 100,0% | 19,0% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- Não há Casas em Condomínio na cidade de Paranavaí em comercialização primária.

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

| OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO | | | | | | | |
|--------------------------------|-----------------|---------------|----------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| LOTEAMENTO ABERTO / FECHADO | | | | | | | |
| Ano Lançamento | Nº de Empreend. | Em % | Oferta Lançada | Em % | Oferta Final | Em % | Disp. s/ O.L. |
| Até 2014 | 4 | 50,0% | 4.519 | 84,2% | 935 | 91,8% | 20,7% |
| 2015 | 1 | 12,5% | 316 | 5,9% | 12 | 1,2% | 3,8% |
| 2016 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2017 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2018 | 3 | 37,5% | 530 | 9,9% | 72 | 7,1% | 13,6% |
| 2019* | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 8 | 100,0% | 5.365 | 100,0% | 1.019 | 100,0% | 19,0% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

*ATÉ SETEMBRO/2019

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

| PREÇO MÉDIO POR TIPO | | | |
|----------------------|-------------|--------------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | m ² Privativo | R\$/m ² privativo |
| Loteamento Aberto | 85.359 | 423 | 202 |
| Loteamento Fechado | 99.587 | 355 | 280 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

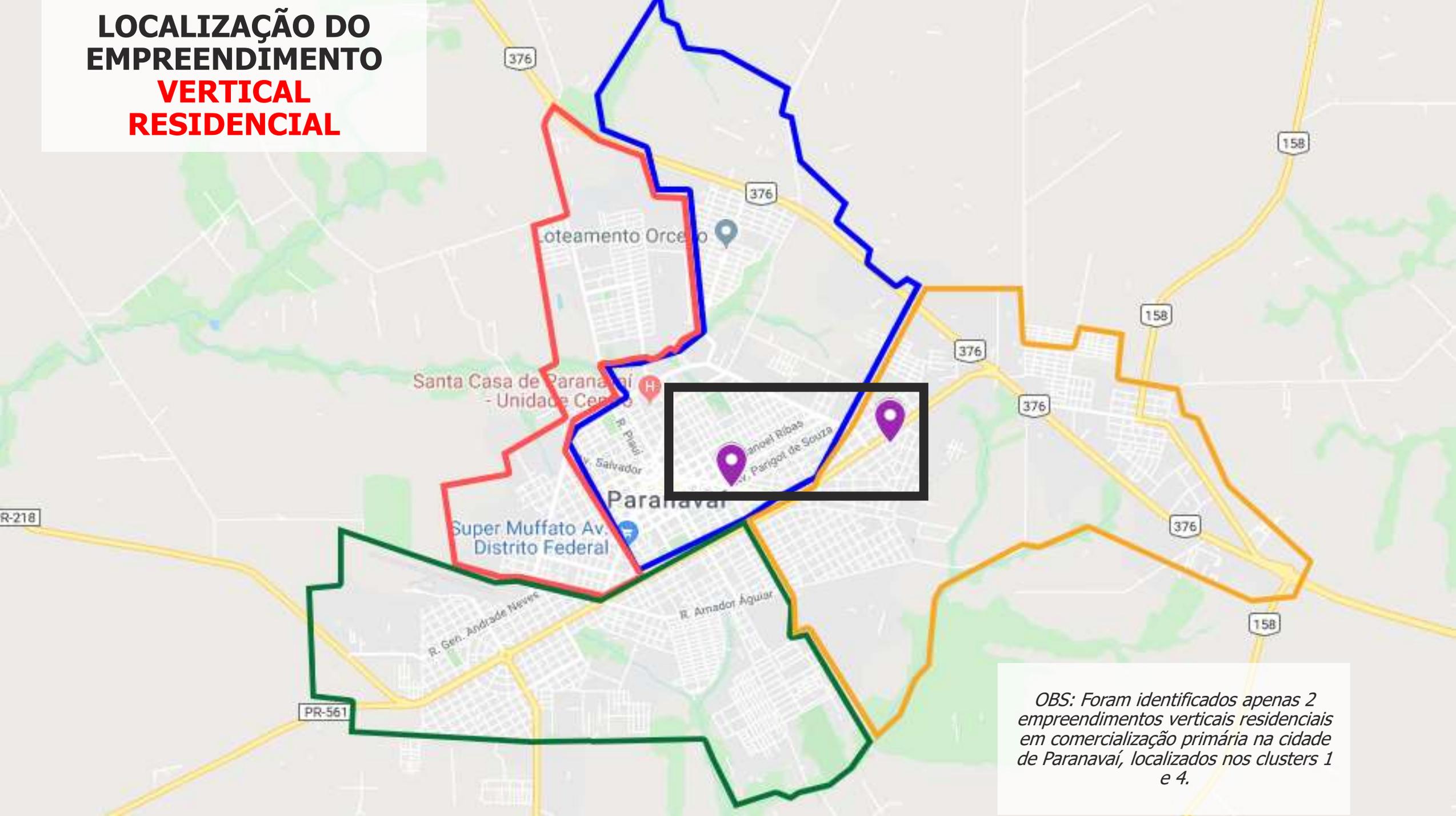
ÁREA E R\$/M² PRIV. MÍNIMO, MÉDIO E MÁXIMO POR TIPO

| MÍNIMO E MÁXIMO | | | | | | | |
|--------------------|--------------------------|-------|--------|------------------------------|-------|--------|--------------|
| Tipologia | M ² Privativo | | | R\$/m ² Privativo | | | Oferta Final |
| | Mínimo | Média | Máximo | Mínimo | Média | Máximo | |
| Loteamento Aberto | 300 | 423 | 462 | 194 | 202 | 267 | 590 |
| Loteamento Fechado | 300 | 355 | 360 | 192 | 280 | 565 | 429 |
| | | | | | | | 1.019 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ANÁLISE GERAL DO MERCADO POR CLUSTER PARANAÍ-PR

LOCALIZAÇÃO DO EMPREENHIMENTO VERTICAL RESIDENCIAL



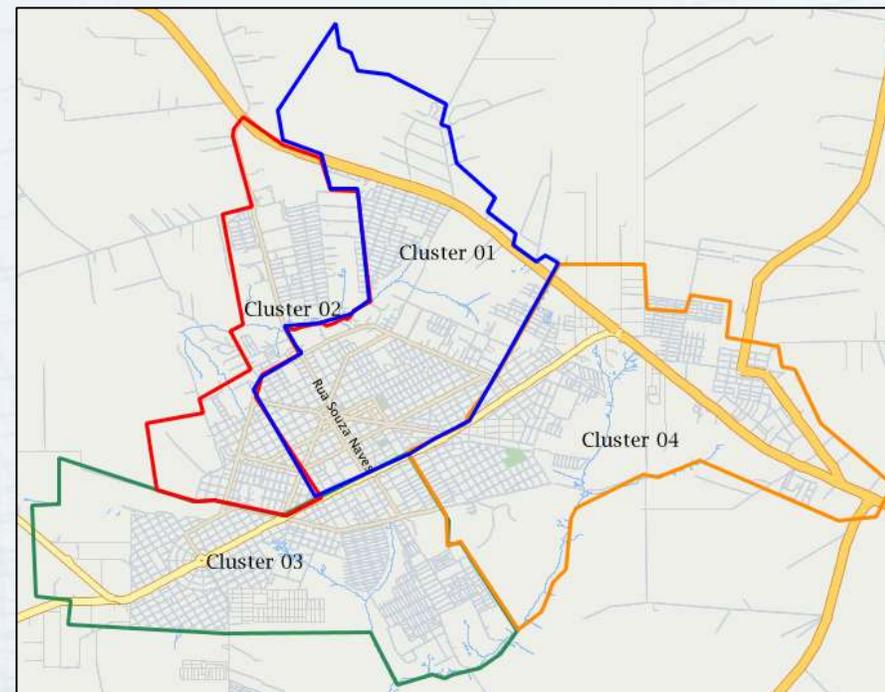
OBS: Foram identificados apenas 2 empreendimentos verticais residenciais em comercialização primária na cidade de Paranavaí, localizados nos clusters 1 e 4.

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 | 1 | 50,0% | 80 | 72,7% | 2 | 16,7% | 2,5% |
| Cluster 2 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Cluster 3 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Cluster 4 | 1 | 50,0% | 30 | 27,3% | 10 | 83,3% | 33,3% |
| Total Geral | 2 | 100% | 110 | 100% | 12 | 100% | 10,9% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN



VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | VERTICAL

VGV OFERTADO E DISPONÍVEL POR CLUSTER VERTICAL - PARANAÍ

| 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 | 1 | 324.502 | 80 | 2 | 78 | R\$ 25.960 | R\$ 649 | R\$ 25.311 |
| Cluster 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | - |
| Cluster 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | R\$ - | R\$ - | - |
| Cluster 4 | 1 | 450.000 | 30 | 10 | 20 | R\$ 13.500 | R\$ 4.500 | R\$ 9.000 |
| Total | 2 | 358.729 | 110 | 12 | 98 | 39.460 | 4.305 | 35.155 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | HORIZONTAL

VGV OFERTADO E DISPONÍVEL POR CLUSTER HORIZONTAL - PARANAÍ

| Padrão | Empreend. Horizontal | Ticket Médio | UNIDADES EM OFERTA | | | OFERTA EM VGV | | |
|--------------|----------------------|---------------|--------------------|--------------|--------------|-------------------|-----------------|--------------------|
| | | | Oferta Lançada | Oferta Final | Vendidas | Lançada (R\$ MIL) | Final (R\$ MIL) | Vendidas (R\$ MIL) |
| Cluster 1 | 3 | 80.537 | 4.100 | 910 | 3.190 | R\$ 330.202 | R\$ 73.289 | R\$ 256.913 |
| Cluster 2 | 3 | 72.298 | 634 | 90 | 544 | R\$ 45.837 | R\$ 6.507 | R\$ 39.330 |
| Cluster 3 | 2 | 191.399 | 631 | 19 | 612 | R\$ 120.773 | R\$ 3.637 | R\$ 117.136 |
| Cluster 4 | 0 | - | 0 | 0 | 0 | - | - | - |
| Total | 8 | 92.602 | 5.365 | 1.019 | 4.346 | 496.810 | 94.361 | 402.448 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

CLUSTER 1



MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL

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 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Econômico | até 170.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Standard | de 170.001 até 400.000 | 1 | 100,0% | 80 | 100,0% | 2 | 100,0% | 2,5% |
| Médio | de 400.001 até 700.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Alto | de 700.001 até 1.000.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Luxo | de 1.000.001 até 2.000.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Super Luxo | Acima de 2.000.001 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | | 1 | 100% | 80 | 100% | 2 | 100% | 2,5% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

| OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA | | | | | |
|--------------------------------------|----------------|-------------|--------------|-------------|-------------------------|
| Tipologia | Oferta Lançada | (%) | Oferta Final | (%) | Disponibilidade s/ O.L. |
| 1 Dormitório | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2 Dormitórios | 80 | 100,0% | 2 | 100,0% | 2,5% |
| 3 Dormitórios | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 4 ou + Dormitórios | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 80 | 100% | 2 | 100% | 2,5% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PREÇO MÉDIO POR TIPOLOGIA EM R\$/M² PRIVATIVO

| PREÇO MÉDIO POR TIPOLOGIA | | | |
|---------------------------|----------------|------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | Área Priv. Média | R\$/m ² Privativa |
| 1 Dormitório | - | - | - |
| 2 Dormitórios | 324.502 | 73 | 4.445 |
| 3 Dormitórios | - | - | - |
| 4 Dormitórios | - | - | - |
| Média Geral | 324.502 | 73 | 4.445 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN





MERCADO HORIZONTAL RESIDENCIAL

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 | 2 | 66,7% | 2.100 | 51,2% | 410 | 45,1% | 19,5% |
| Loteamento Aberto | 1 | 33,3% | 2.000 | 48,8% | 500 | 54,9% | 25,0% |
| Total | 3 | 100,0% | 4.100 | 100,0% | 910 | 100,0% | 22,2% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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 | 3 | 100,0% | 4.100 | 100,0% | 910 | 100,0% | 22,2% |
| 2015 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2016 | 0 | 0,0% | 0 | 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 | 3 | 100,0% | 4.100 | 100,0% | 910 | 100,0% | 22,2% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

*ATÉ SETEMBRO/2019

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

| PREÇO MÉDIO POR TIPO | | | |
|----------------------|-------------|--------------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | m ² Privativo | R\$/m ² privativo |
| Lotes em Condomínio | 72.000 | 357 | 202 |
| Loteamento Aberto | 89.500 | 462 | 194 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

CLUSTER 2



MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL

**O CLUSTER 2,
NÃO APRESENTA EMPREENDIMENTO VERTICAL EM
COMERCIALIZAÇÃO ATÉ A SETEMBRO/2019.**



MERCADO HORIZONTAL RESIDENCIAL

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 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Loteamento Aberto | 3 | 100,0% | 634 | 100,0% | 90 | 100,0% | 14,2% |
| Total | 3 | 100,0% | 634 | 100,0% | 90 | 100,0% | 14,2% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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 | 1 | 33,3% | 419 | 66,1% | 25 | 27,8% | 6,0% |
| 2015 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2016 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2017 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2018 | 2 | 66,7% | 215 | 33,9% | 65 | 72,2% | 30,2% |
| 2019* | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 3 | 100,0% | 634 | 100,0% | 90 | 100,0% | 14,2% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

*ATÉ SETEMBRO/2019

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

| PREÇO MÉDIO POR TIPO | | | |
|----------------------|-------------|--------------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | m ² Privativo | R\$/m ² privativo |
| Loteamento Aberto | 72.298 | 300 | 241 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

CLUSTER 3



MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL

**O CLUSTER 3,
NÃO APRESENTA EMPREENDIMENTO VERTICAL EM
COMERCIALIZAÇÃO ATÉ A SETEMBRO/2019.**



MERCADO HORIZONTAL RESIDENCIAL

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 | 2 | 100,0% | 631 | 100,0% | 19 | 100,0% | 3,0% |
| Loteamento Aberto | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 2 | 100,0% | 631 | 100,0% | 19 | 100,0% | 3,0% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2015 | 1 | 50,0% | 316 | 50,1% | 12 | 63,2% | 3,8% |
| 2016 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2017 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2018 | 1 | 50,0% | 315 | 49,9% | 7 | 36,8% | 2,2% |
| 2019* | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 2 | 100,0% | 631 | 100,0% | 19 | 100,0% | 3,0% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
*ATÉ SETEMBRO/2019

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

| PREÇO MÉDIO POR TIPO | | | |
|----------------------|-------------|--------------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | m ² Privativo | R\$/m ² privativo |
| Lotes em Condomínio | 191.399 | 350 | 547 |
| Loteamento Aberto | - | - | - |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

CLUSTER 4



MERCADO VERTICAL RESIDENCIAL

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 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Econômico | até 170.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Standard | de 170.001 até 400.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Médio | de 400.001 até 700.000 | 1 | 100,0% | 30 | 100,0% | 10 | 100,0% | 33,3% |
| Alto | de 700.001 até 1.000.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Luxo | de 1.000.001 até 2.000.000 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Super Luxo | Acima de 2.000.001 | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | | 1 | 100% | 30 | 100% | 10 | 100% | 33,3% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

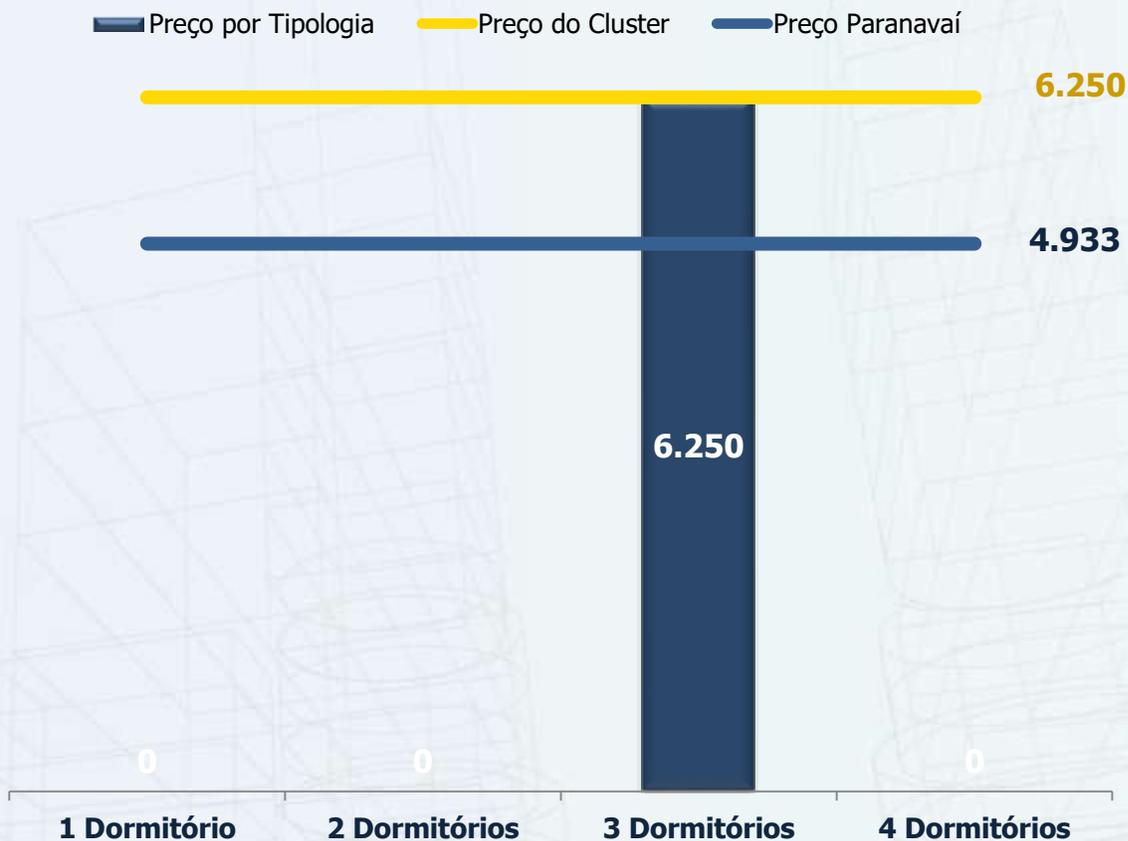
| OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA | | | | | |
|--------------------------------------|----------------|-------------|--------------|-------------|-------------------------|
| Tipologia | Oferta Lançada | (%) | Oferta Final | (%) | Disponibilidade s/ O.L. |
| 1 Dormitório | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 2 Dormitórios | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| 3 Dormitórios | 30 | 100,0% | 10 | 100,0% | 33,3% |
| 4 ou + Dormitórios | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | - |
| Total | 30 | 100% | 10 | 100% | 33,3% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PREÇO MÉDIO POR TIPOLOGIA EM R\$/M² PRIVATIVO

| PREÇO MÉDIO POR TIPOLOGIA | | | |
|---------------------------|----------------|------------------|------------------------------|
| Tipo Imóvel | Preço Médio | Área Priv. Média | R\$/m ² Privativa |
| 1 Dormitório | - | - | - |
| 2 Dormitórios | - | - | - |
| 3 Dormitórios | 450.000 | 72 | 6.250 |
| 4 Dormitórios | - | - | - |
| Média Geral | 450.000 | 72 | 6.250 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN





MERCADO HORIZONTAL RESIDENCIAL

**O CLUSTER 4,
NÃO APRESENTA EMPREENDIMENTO HORIZONTAL EM
COMERCIALIZAÇÃO ATÉ A SETEMBRO/2019.**

OPORTUNIDADES

Destaques sociodemográficos do município:

- Crescimento populacional médio anual entre 2010 e 2018 de Paranavaí (0,9%) é menor que do Estado (1,0%) e do País (1,1%). Também é ligeiramente maior que a comparação entre 2000-2010 (0,8%), o que indica que há um crescimento gradativo na região. Esta variação indica um aumento em média de 829 habitantes por ano.
- Crescimento médio no número de domicílios na Cidade (2,1%) é menor que do Estado (2,5%) e do País (2,6%). Observa-se porém um aumento do crescimento de domicílios – de um crescimento de 1,9% entre 2000-2010, passou para 2,1% entre 2010-20018. **Diminuição de crescimento populacional e aumento de domicílios indica uma demanda por transição demográfica** (divórcios, filhos morando sozinhos, upgrade, etc).
- A densidade demográfica é baixíssima (73 hab/km²), porém a maior parte da região urbana habitada chega a 10mil hab/km². O cluster com maior densidade é o cluster 3, com 2.377 hab/km².
- Renda domiciliar média está na classe B2 (R\$ 4.605/dom), onde predomina na área urbana habitada renda entre R\$ 3.884 a R\$7.250/dom, com região central chegando a R\$ 15.493/dom no cluster 1 (renda média de 6.956/dom, a maior entre as regiões estudadas).
- Baixa verticalização, com menos de 1.000 domicílios do tipo apartamento no município. Clusters 1 apresenta maior região verticalizada, ~8% dos domicílios, porém ainda de baixa verticalização.

Projeção de demanda por domicílios:

- Aproximadamente 67% 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. Região com maior proporção de propriedade é o cluster 2 e 3 (68-71%) e menor, cluster 1 (64%).
- Na projeção de demanda, considerando somente o crescimento vegetativo do município, estimamos uma demanda de aproximadamente 650 domicílios ao ano.
- Quando também consideramos a demanda por transição demográfica a projeção sobe para perto de 1.053 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 518 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\$4.165/dom compreendem 67% desta projeção.

Análise do mercado imobiliário de lançamentos:

- Analisando a concorrência **residencial vertical**, verificamos que no município a disponibilidade sobre oferta é de 11%, das 110 unidades colocadas restam 12 em comercialização diretamente com a incorporadora. Há apenas ofertas para 2 e 3 dormitórios, muito embora todas as regiões apresentem aproximadamente 30% dos domicílios ocupados com 4 habitantes ou mais, o que pode indicar uma demanda para domicílios com 3 quadros ou mais.
- Entre os padrões disponíveis, a maior disponibilidade está no padrão Médio (ticket entre 400mil a 700mil), com 10 unidades disponíveis de 30 lançadas em 1 empreendimento – porém, representa 27,3% da oferta atual. É, contudo, 83% do estoque do município, embora seja um estoque baixo. Vale observar que trata-se de oferta recente, lançada em 2018, o que pode indicar uma absorção coerente ao preço médio.
- Padrão Standard (170 mil e 400mil) é o único outro padrão disponível, e detém 80 unidades lançadas em 1 empreendimento, com apenas 2 unidades em estoque. Dado que seu lançamento foi em 2016, observa-se uma boa velocidade de vendas no empreendimento. É a maior oferta do mercado vertical do município (73%), e o menor estoque (17%).
- Não há oferta lançada no ano corrente, e nenhuma ainda em comercialização diretamente com a incorporadora anterior a 2016. Indica, portanto, um mercado que embora de pouquíssimos lançamentos, boa absorção para empreendimento vertical.

Análise do mercado imobiliário de lançamentos:

- Não há imóveis recentes de oferta na planta (lançamento nos últimos 6 meses), o que pode indicar uma oportunidade para potencial de compra pela parcela de mercado que precisa negociar e estender a forma de pagamento do valor da entrada do imóvel.
- No **mercado residencial horizontal**, há oferta para:
 - Lotes fechados: 4 empreendimentos com 2.731 lotes lançados e 429 disponíveis (15,7% de disponibilidade);
 - Lotes abertos: 4 empreendimentos com 2.634 lotes lançados e 590 disponíveis (22,4% de disponibilidade);
 - Casa em condomínio: Não há oferta para este mercado.
- Apesar de representar a maior fatia do mercado residencial, nota-se portanto um moderado estoque (1.019 unidades) do mercado horizontal (19%) em relação a oferta lançada (5.365 unidades). Contudo, vale observar que apenas 16% do estoque refere-se a oferta recente – 10% lançado em 2018. A maior parte do estoque (92%) se refere a unidades lançadas antes de 2014, o que indica uma baixa velocidade de vendas para o mercado de loteamentos.
- Observa-se também que todo o mercado horizontal não compete em ticket e metragem (85.359 e 423m² para lotes abertos, e 99.587 e 355m² para fechados) com unidades verticais nos padrões disponíveis (358.729 mil e 73m² priv). **A inexistência de oferta em casas em condomínio e o baixo estoque do mercado vertical pode indicar um potencial de mercado para casas com ticket competindo por padrão Econômico e Standard.**

Oportunidades – Mercado residencial (vertical e horizontal):

- Observa-se que em relação a renda média da cidade (aprox. 4mil/dom), há um potencial de crescimento domiciliar observando apenas a demanda vegetativa de 45 domicílios a.a., aumentando para 188 quando adicionada a demanda por transição demográfica, 44 domicílios a.a. representam apenas os lançamentos. Tal faixa de renda tem **potencial para compra de padrão Standard**, correspondente a um ticket de 197mil.
- Rendas entre 2.329/dom e 4.164/dom, com poder de compra para unidades no padrão MCMV apresentaram melhor potencial para absorção de domicílios: são em média 160 domicílios a.a. observada apenas a demanda por crescimento vegetativo, aumentando para 243 em um cenário econômico moderado. Considerando para o mesmo cenário, que 50% represente vendas de lançamentos, observa-se um crescimento de 122 domicílios a.a. para esta faixa de renda.
- Este potencial de absorção apresenta **vocação para empreendimentos no padrão MCMV** tanto no mercado vertical quando no horizontal. A recomendação é corroborada quando observado que no mercado horizontal, todos os lançamentos (tickets abaixo de 100mil) de 2018 já possuem menos da metade da sua oferta lançada ainda em estoque, e no mercado vertical a inexistência de oferta em comercialização para este padrão.

Oportunidades – Mercado residencial (vertical e horizontal):

- Apenas o cluster 1 apresenta proporção significativa de domicílios com renda superior a 7.875/dom (dos 3.383 domicílios com essa renda familiar, 52% estão situados neste cluster). Essas rendas têm, por ordem, potencial de compra para padrão Médio (ticket 400mil a 700mil) e Alto (ticket 700mil a 1 milhão). Contudo, há em média um potencial de crescimento vegetativo de 70 domicílios a.a.. Considerando apenas a absorção de lançamentos em um cenário econômico, acreditando em 50% de vendas, há uma projeção de 73 domicílios a.a., 42 deles para renda até 11mil/dom.

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 DE MERCADO



GUSTAVO H PEREIRA
COORDENADOR TÉCNICO



LOISE C SCHWARZBACH
ANALISTA SÊNIOR

ELABORAÇÃO DO PROJETO



JULIANA GUIMARÃES
ANALISTA DE MERCADO

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 SETEMBRO de 2019, na cidade de: Paranavaí.

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