

E i x o Indústria

Construção Civil



ESTUDO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

• UMUARAMA - PR

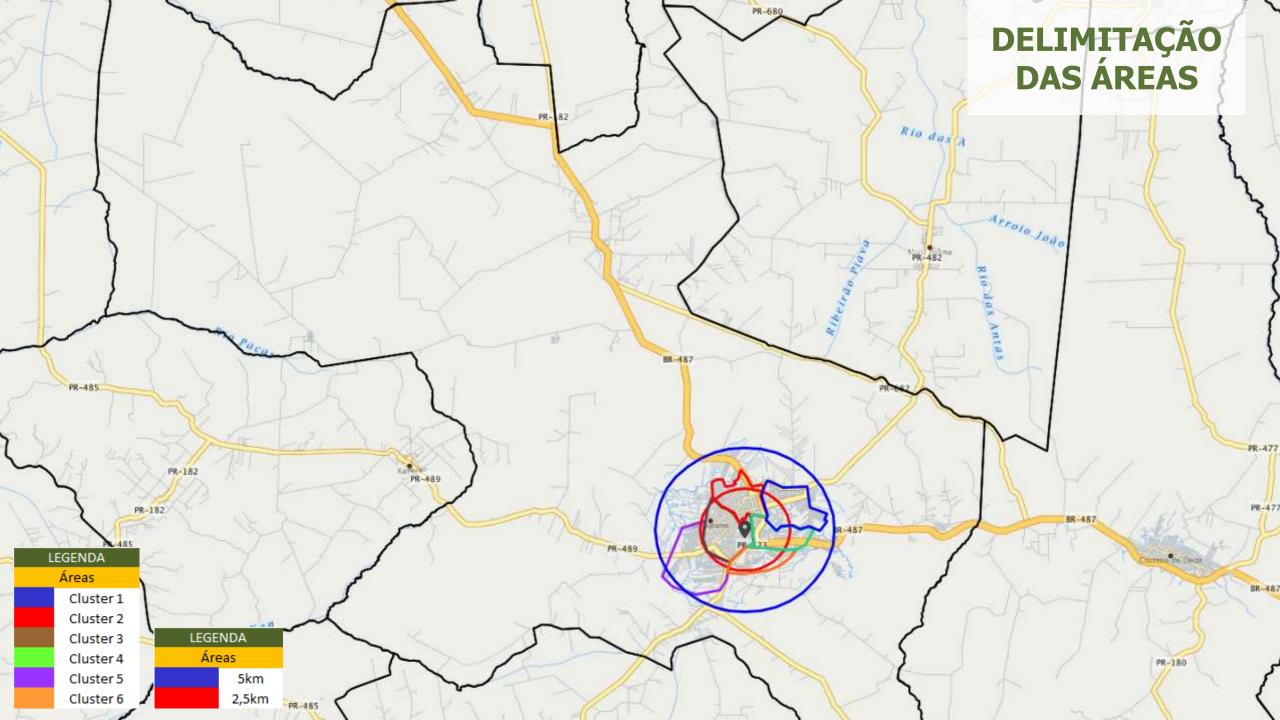
NOVEMBRO/2019

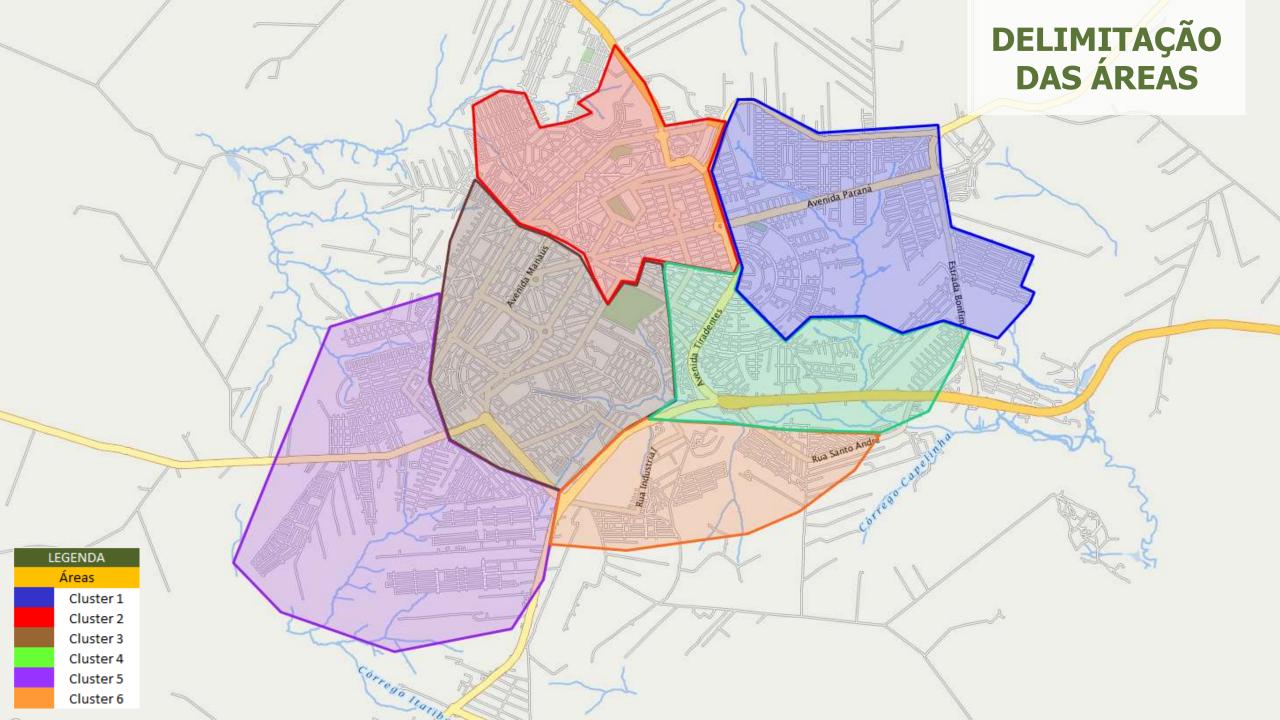


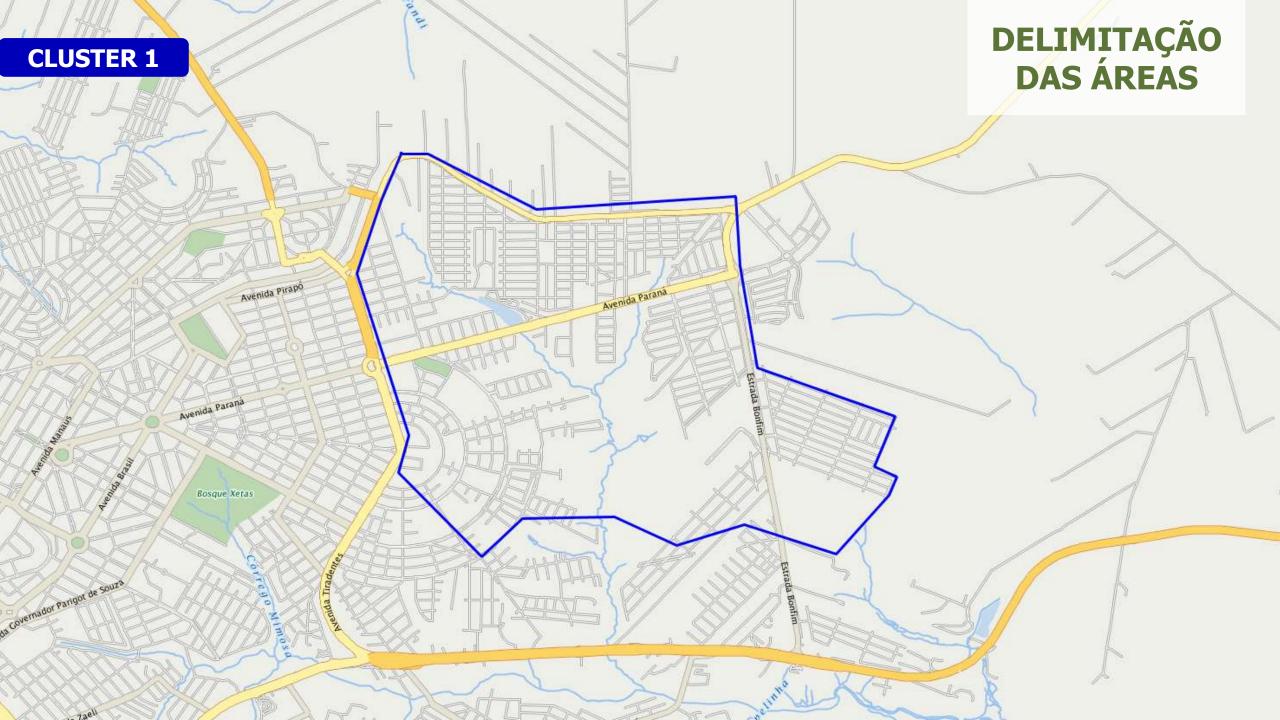
CIDADE EM ANÁLISE UMUARAMA

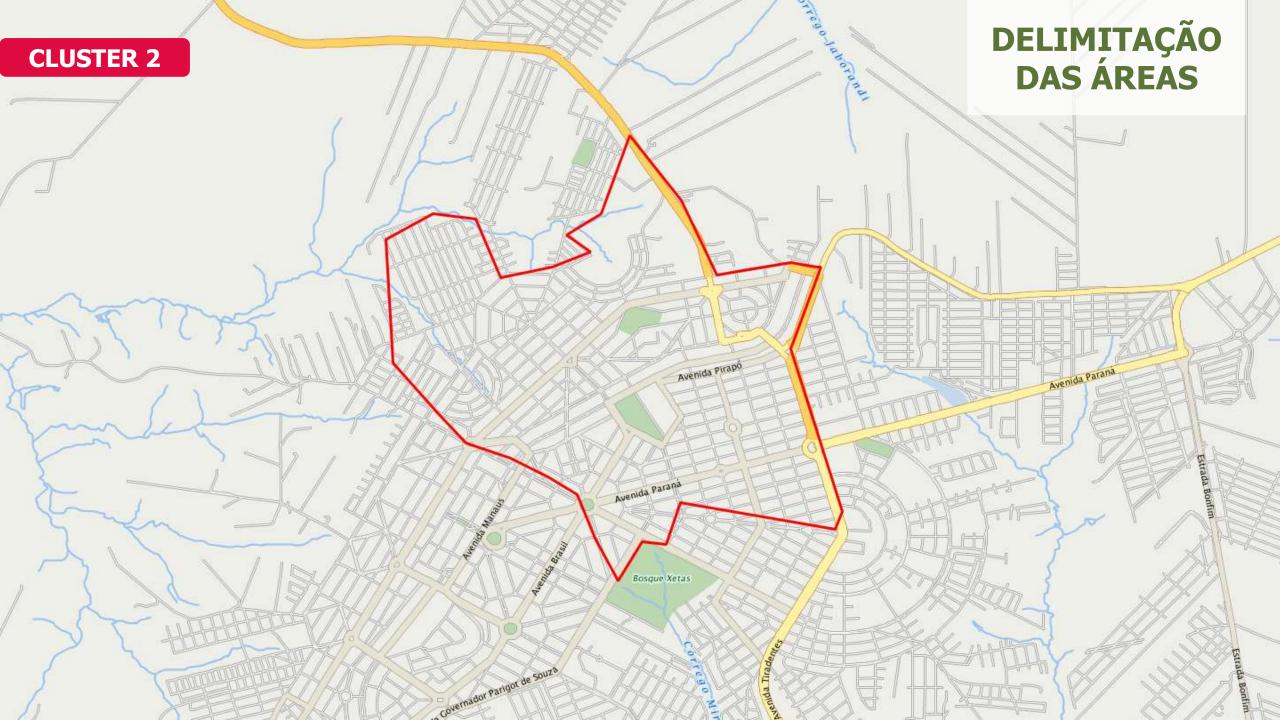


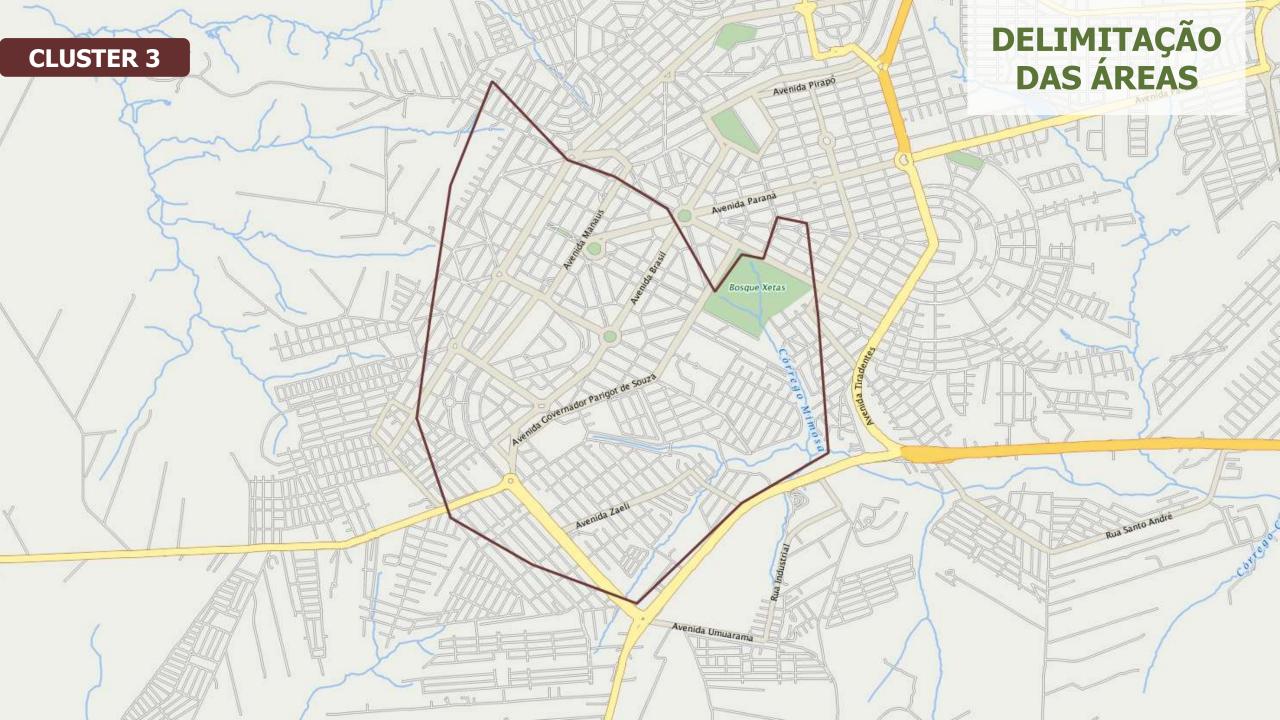


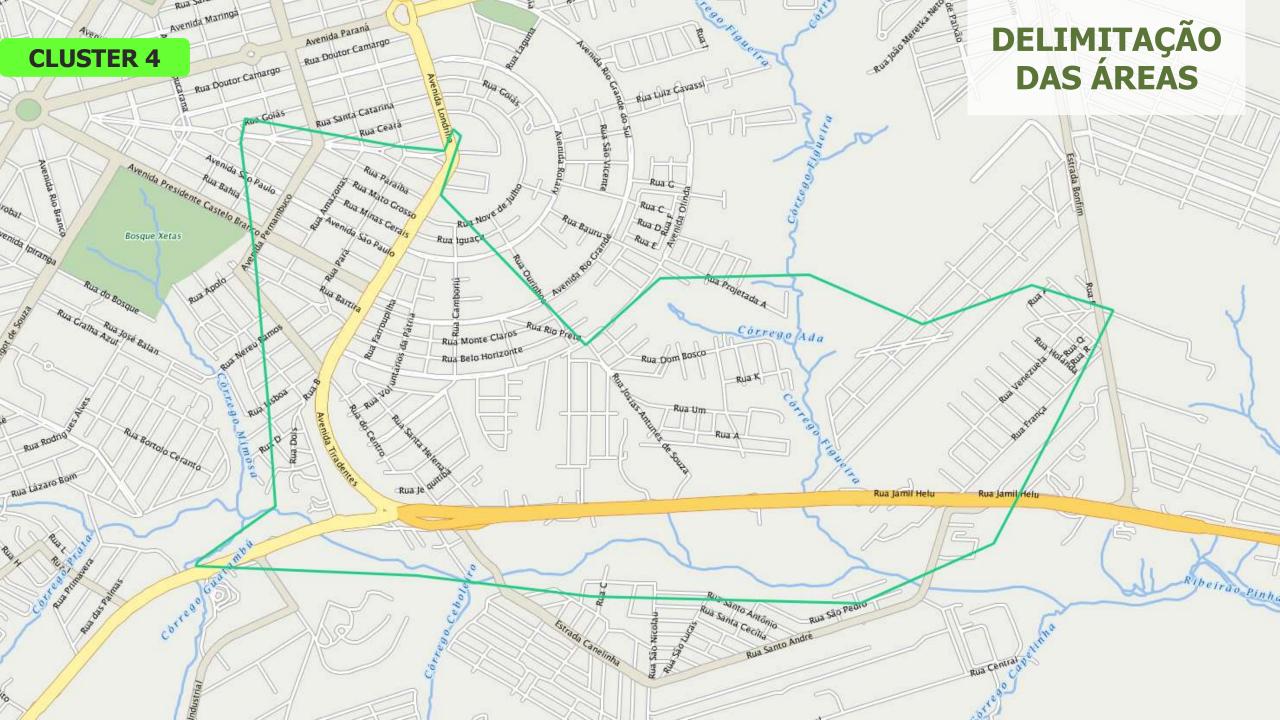


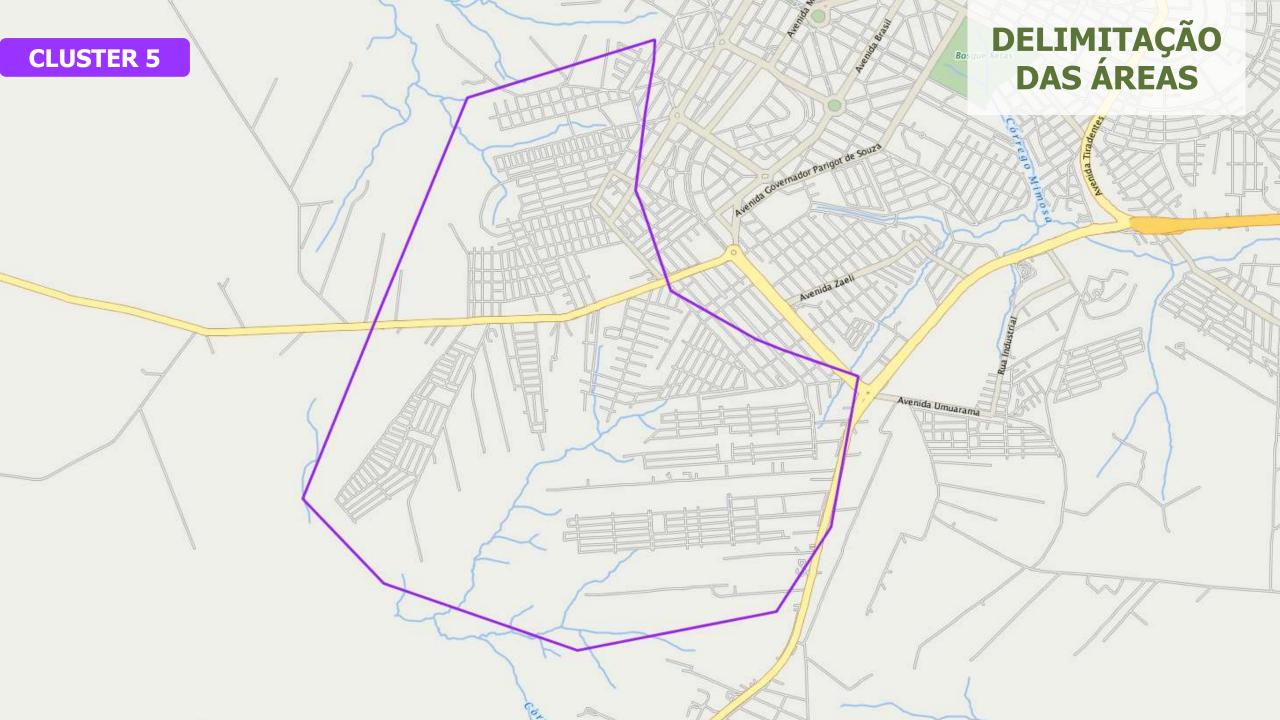


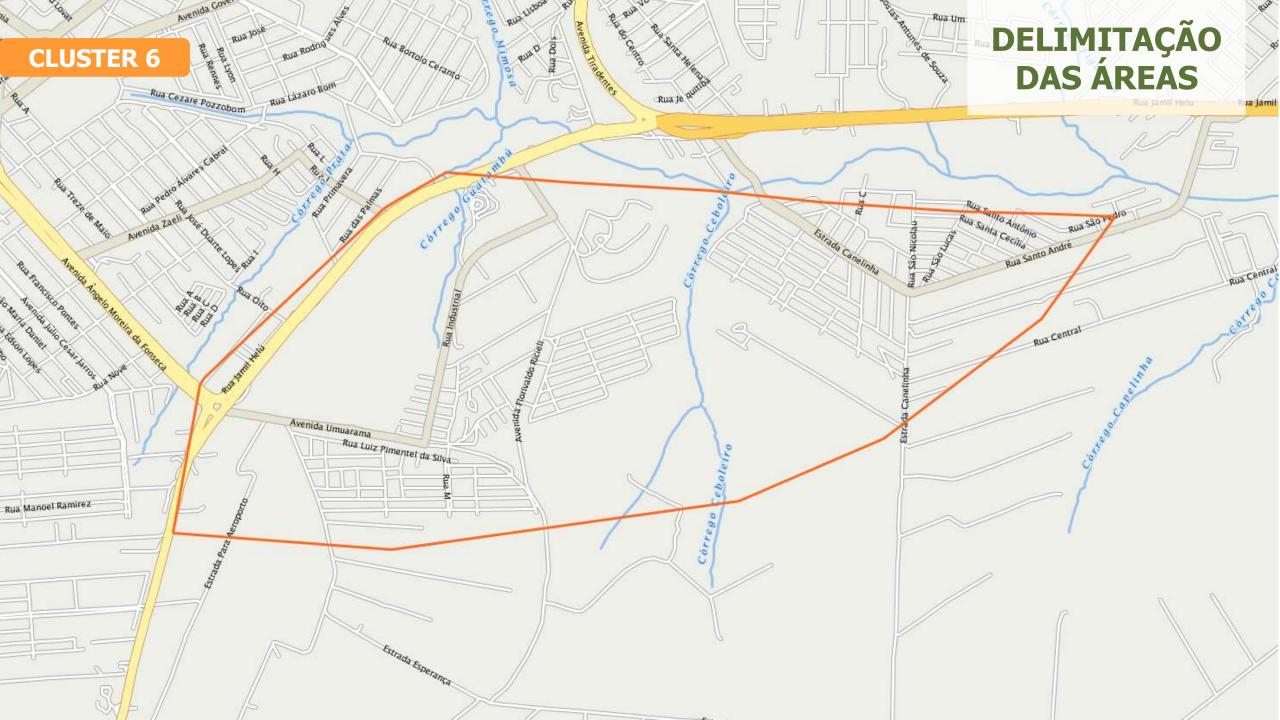












ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA Construção Civil

POPULAÇÃO

	POPUI	AÇÃO: 2000	A 2018				
LOCALIDADE	Рор	oulação 2000 a 2	Variação				
LOCALIDADE	2000	2010	2018	2000-2010	2010-2018		
Umuarama	90.621	100.676	110.590	1,1%	1,2%		
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%		





PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO TOTAL ATÉ 2024

PRO:	PROJEÇÃO DA POPULAÇÃO: 2019 A 2024												
Localidade	Umuarama	Paraná	Brasil										
2019	111.896	11.467.361	210.825.262										
2020	113.217	11.587.021	213.181.670										
2021	114.554	11.707.930	215.564.417										
2022	115.907	11.830.100	217.973.795										
2023	117.276	11.953.545	220.410.103										
2024	118.661	12.078.278	222.873.642										





CRESCIMENTO ANUAL DA POPULAÇÃO ATÉ 2024

CRESCIME	NTO ANUAL DA	POPULAÇÃO: 2	019 A 2024
Localidade	Umuarama	Paraná	Brasil
2019	1.306	118.424	2.330.362
2020	1.321	119.660	2.356.408
2021	1.337	120.909	2.382.746
2022	1.353	122.170	2.409.378
2023	1.369	123.445	2.436.308
2024	1.385	124.733	2.463.539
Média	1.345	121.557	2.396.457
Total	8.071	729.341	14.378.742





DOMICÍLIOS

	DOMICÍ	LIOS: 2000	A 2018				
LOCALIDADE	Do	micílios Ocupa	Variação				
LOCALIDADE	2000	2010	2018	2000-2010	2010-2018		
Umuarama	26.323	33.552	40.390	2,5%	2,3%		
Paraná	2.681.685	3.298.578	4.010.497	2,1%	2,5%		
Brasil	45.021.478	57.324.167	70.117.192	2,4%	2,6%		





PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS TOTAIS ATÉ 2024

PROJEÇÃO DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024											
Localidade	Umuarama	Paraná	Brasil								
2019	41.337	4.109.672	71.905.210								
2020	42.307	4.211.299	73.738.824								
2021	43.299	4.315.439	75.619.195								
2022	44.315	4.422.155	77.547.517								
2023	45.355	4.531.509	79.525.012								
2024	46.418	4.643.568	81.552.934								





CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS ATÉ 2024

CRESCIMEN	CRESCIMENTO ANUAL DOS DOMICÍLIOS: 2019 A 2024												
Localidade	Umuarama	Paraná	Brasil										
2019	947	99.175	1.788.018										
2020	970	101.627	1.833.614										
2021	992	104.140	1.880.371										
2022	1.016	106.716	1.928.322										
2023	1.039	109.354	1.977.495										
2024	1.064	112.059	2.027.922										
Média	1.005	105.512	1.905.957										
Total	6.028	633.071	11.435.742										





ANÁLISE SOCIODEMOGRÁFICA DETALHADA

POPULAÇÃO POR FAIXA ETÁRIA

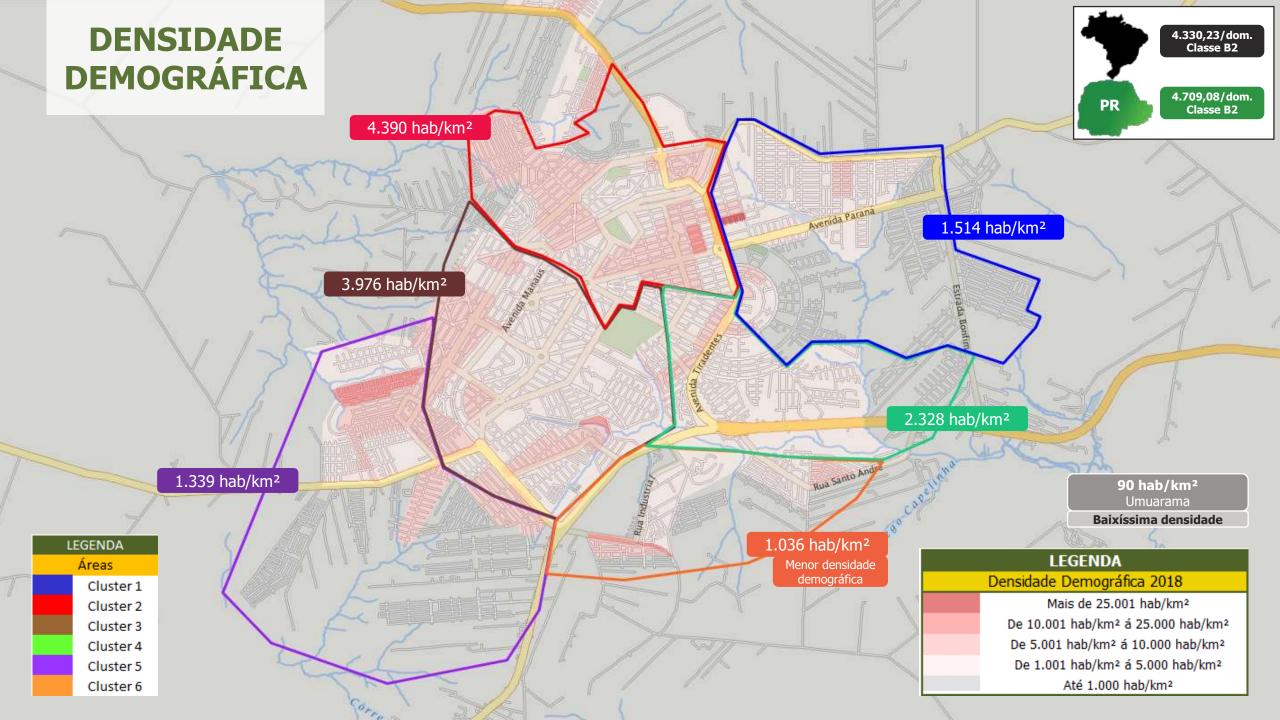
FAIXAS ETÁRIAS	Umua	rama	Clust	ter 1	Clust	er 2	Clust	ter 3	Clust	ter 4	Clust	ter 5	Clust	er 6
FAIXAS ETAKIAS	Absoluto	%	Absoluto	0/0	Absoluto	0/0	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	0/0	Absoluto	%
de 0-19 anos	27.426	24,8%	2.678	24,5%	5.131	22,2%	6.698	24,1%	2.635	24,3%	3.672	27,5%	1.388	31,9%
de 20-24	9.511	8,6%	1.017	9,3%	2.519	10,9%	2.112	7,6%	878	8,1%	1.055	7,9%	353	8,1%
de 25-34	18.026	16,3%	2.077 41,3	19,0%	3.698 36,1 °	16,0%	4.363 36,4	15,7%	1.811 38,2	16,7%	2.323 38,4 °	17,4%	714	16,4%
de 35-49	23.113	20,9%	2.438	22,3%	4.646	20,1%	5.753	20,7%	2.331	21,5%	2.804	21,0%	35,8 844	19,4%
de 50-59	14.045	12,7%	1.290	11,8%	2.935	12,7%	3.835	13,8%	1.366	12,6%	1.589	11,9%	505	11,6%
mais 60	18.469	16,7%	1.432	13,1%	4.183	18,1%	5.030	18,1%	1.822	16,8%	1.909	14,3%	548	12,6%
TOTAL	110.590	100%	10.932	100%	23.112	100%	27.791	100%	10.843	100%	13.352	100%	4.352	100%

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



A diferença entre a quantidade total de habitantes para a soma de habitantes dos clusters (90.382) se refere a quantidade de moradores na zona rural do município.





DOMICÍLIOS POR FAIXA DE RENDA

FATVAC DE DENDAC	Umua	rama	Clust	ter 1	Clus	ter 2	Clust	ter 3	Clust	ter 4	Clus	ter 5	Clus	ter 6
FAIXAS DE RENDAS	Nº Dom.	%	Nº Dom.	0/0	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%	Nº Dom.	0/0	Nº Dom.	%	Nº Dom.	%
Acima de R\$ 16.866,01	525	1,3%	111	2,7%	237	2,6%	70	0,7%	49	1,3%	0	0,0%	0	0,0%
de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	404	1,0%	66 16,6°	1,6%	182	2,0%	90	0,9%	53	1,4%	0	0,0%	0	0,0%
sse B1 de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	9,0% 1.333	3,3%	263	6,4%	529	5,8%	300	3,0%	13,2 160	4,2%	5	0,1%	0 1,1%	0,0%
de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	1.898	4,7%	353	8,6%	620	6,8%	441	4,4%	289	7,6%	51	1,1%	16	1,1%
de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	3.070	7,6%	382 18,99	9,3%	839	9,2%	901	9,0%	372	9,8%	219	4,7%	58	3,9%
de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	3.191	7,9%	394	9,6%	820 820	9,0%	921	9,2%	19,4° 365	9,6%	271	5,8%	9,0% 76	5,1%
de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	10.744	26,6%	1.134	27,6%	2.398	26,3%	2.693	26,9%	1.087	28,6%	1.354	29,0%	326	21,8%
de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	11.511	28,5%	793	19,3%	2.060	22,6%	2.714	27,1%	931	24,5%	1.699	36,4%	590	39,4%
Abaixo de R\$ 1.255,00	7.714	19,1%	612	14,9%	1.431	15,7%	1.882	18,8%	494	13,0%	1.069	22,9%	430	28,7%
TOTAL	40.390	100%	4.107	100%	9.116	100%	10.013	100%	3.801	100%	4.668	100%	1.497	100%
FONTE: TRCE 2010 ELABORAÇÃO	. DDATN				- 111	Media	- 34			m.		110000		

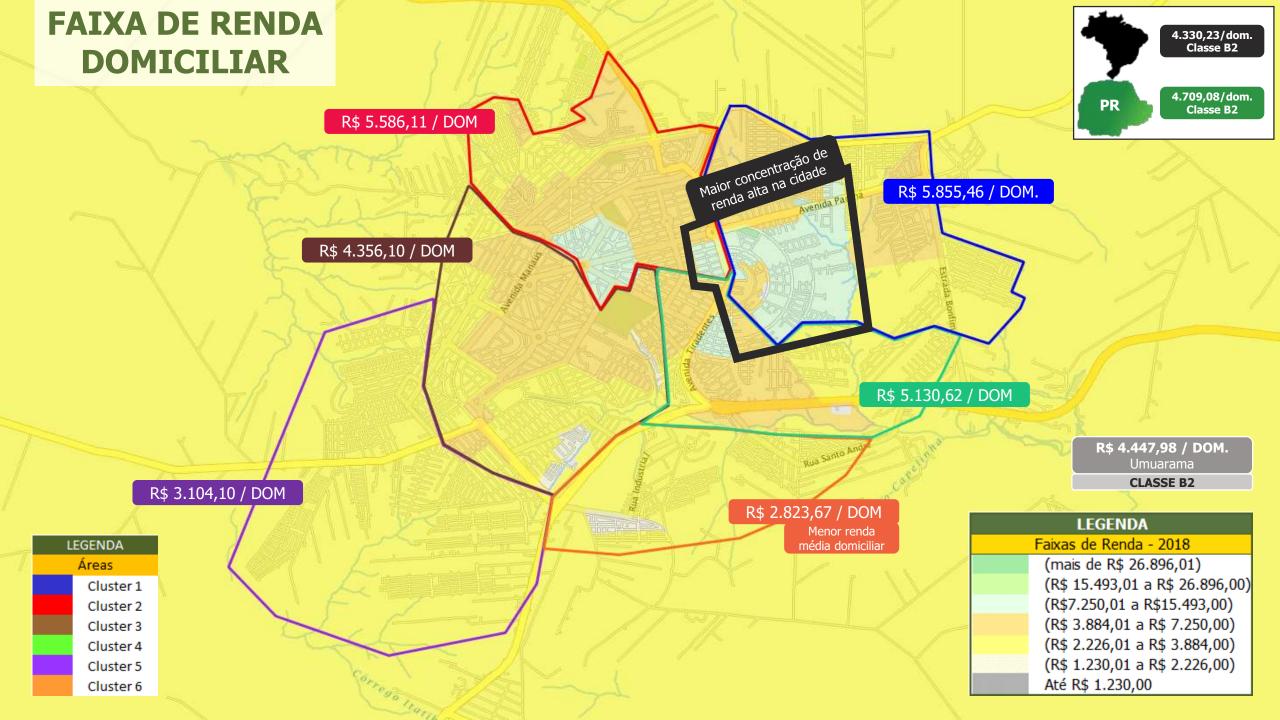
FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN



A diferença entre a quantidade total de domicílios para a soma de domicílios dos clusters (33.202) se refere a quantidade de domicílios situados na zona rural do município.

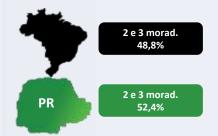






DOMICÍLIOS POR N° DE MORADORES

MODADODEC	Umuarama		Cluster 1		Clust	er 2	Clust	er 3	Clust	ter 4	Cluster 5		Cluster 6	
MORADORES	Absoluto	0/0	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1 morador	5.453	13,5%	530	12,9%	1.686	18,5%	1.422	14,2%	357	9,4%	485	10,4%	175	11,7%
2 moradores	10.784	26,7%	1.191	29,0%	2.598 54,	28,5%	2.613	26,1%	1.000 55,3	26,3%	1.153 54,6	24,7%	367 51,	24,5%
3 moradores	54,2% 11.107	27,5%	1.175	28,6%	2.334	25,6%	2.623	26,2%	1.102	29,0%	1.396	29,9%	406	27,1%
4 moradores	8.765	21,7%	862	21,0%	1.750	19,2%	2.173	21,7%	950	25,0%	1.064	22,8%	329	22,0%
5 ou mais moradores	4.281	10,6%	349	8,5%	748	8,2%	1.182	11,8%	392	10,3%	569	12,2%	220	14,7%
Total	40.390	100%	4.107	100%	9.116	100%	10.013	100%	3.801	100%	4.668	100%	1.497	100%







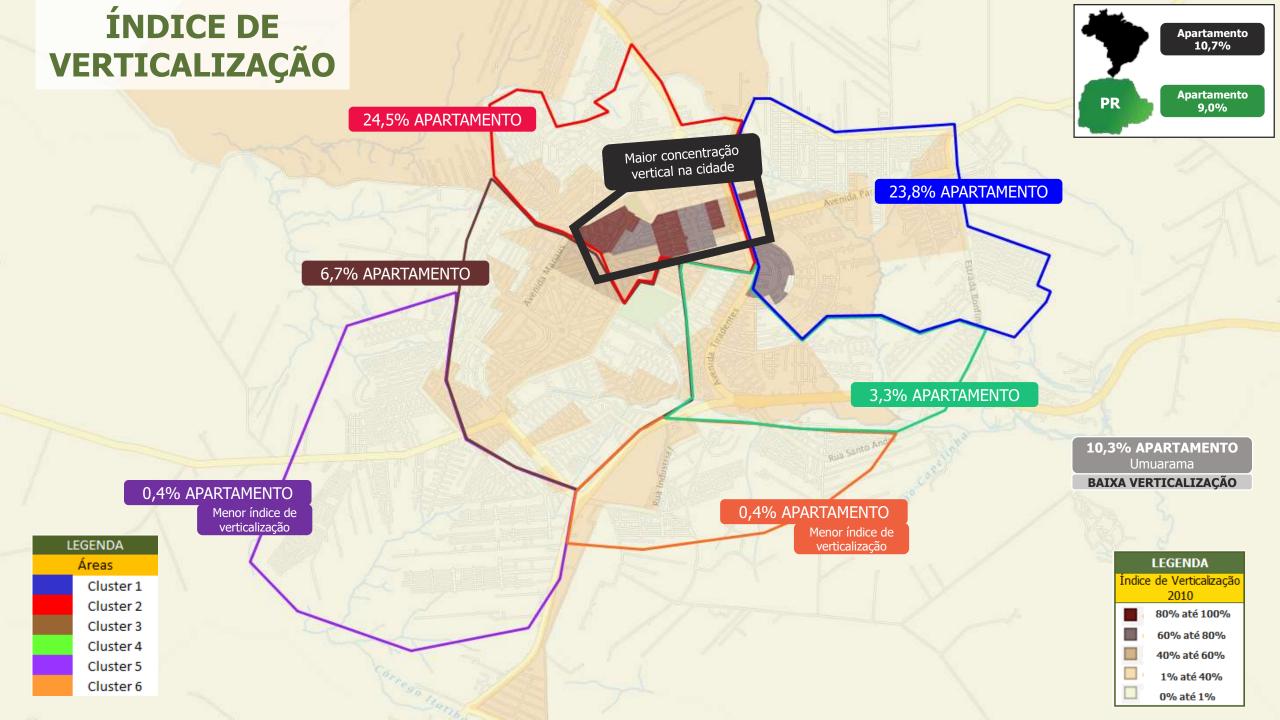
DOMICÍLIOS POR TIPO DE IMÓVEL

TIPO DE	Umua	rama	ama Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5		Cluster 6	
DOMICÍLIO	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	0/0
Casa	36.230	89,7%	3.130	76,2%	6.883	75,5%	9.342	93,3%	3.676	96,7%	4.649	99,6%	1.491	99,6%
Apartamento	4.160	10,3%	977	23,8%	2.233	24,5%	671	6,7%	125	3,3%	19	0,4%	6	0,4%
Total	40.390	100%	4.107	100%	9.116	100%	10.013	100%	3.801	100%	4.668	100%	1.497	100%









DOMICÍLIOS POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO

CONDIÇÃO DE	Umuarama		Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4		Cluster 5		Cluster 6	
OCUPAÇÃO Absolute	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	0/0	Absoluto	0/0	Absoluto	%
Próprio	24.517	60,7%	2.596	63,2%	4.923	54,0%	5.707	57,0%	2.383	62,7%	3.090	66,2%	1.157	77,3%
Alugado	11.996	29,7%	1.244	30,3%	3.637	39,9%	3.454	34,5%	1.171	30,8%	1.106	23,7%	216	14,4%
Cedido	3.877	9,6%	267	6,5%	556	6,1%	852	8,5%	247	6,5%	472	10,1%	124	8,3%
Total	40.390	100%	4.107	100%	9.116	100%	10.013	100%	3.801	100%	4.668	100%	1.497	100%









PROJEÇÃO DE DEMANDA UMUARAMA

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





PROJEÇÃO DA POTENCIAL DEMANDA VEG. DE DOMÍCILIOS

Faixa de Renda	Renda Utilizada para Financiamento	Valor Médio do Imóvel com 20% entrada	Valor Médio do Imóvel com 30% entrada	Valor Médio do Imóvel com 50% entrada	Domicílios Total 2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	Incremento 2019/2024	Domicílios 2024
Acima de R\$ 16.866,01	R\$ 19.399	R\$ 742.082	R\$ 848.094	R\$ 1.187.331	525	12	13	13	13	14	14	78	603
de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	R\$ 15.179	R\$ 580.652	R\$ 663.602	R\$ 929.043	404	9	10	10	10	10	11	60	464
Classe B1 de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	R\$ 12.369	R\$ 473.159	R\$ 540.753	R\$ 757.055	1.333	31	32	33	34	34	35	199	1.532
de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	R\$ 9.561	R\$ 365.724	R\$ 417.970	R\$ 585.158	1.898	45	46	47	48	49	50	283	2.182
de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	R\$ 6.638	R\$ 265.676	R\$ 303.629	R\$ 425.081	3.070	72	74	75	77	79	81	458 7.19	3.528
de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	R\$ 4.782	R\$ 191.407	R\$ 218.751	R\$ 306.251	3.191	75	77	78	80	82	84	476	3.667
de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	R\$ 3.247	R\$ 143.316	R\$ 163.789	R\$ 229.305	10.744	252	258	264	270	277	283	1.604	12.347
de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	R\$ 1.792	R\$ 88.268	R\$ 100.877	R\$ 141.228	11.511	270	276	283	289	296	303	1.718	13.229
			Abaixo d	le R\$ 1.255,00	7.714	181	185	190	194	199	203	1.151	8.866
				Total	40.390	947	970	992	1.016	1.039	1.064	6.028	46.418

FONTE: IBGE 2018 | ELABORAÇÃO: BRAIN

ÍNDICE DE CRESCIMENTO DOMICILIAR EM UMUARAMA: 2,3% a.a.







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



CENÁRIOS - ABSORÇÃO RESIDENCIAL TOTAL

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

TAXA DE CRESCIMENTO ANUAL VEGETATIVO - RENDA X DOMICÍLIOS					
Renda	Econômico Conservador	Econômico Moderado	Econômico Otimista		
Acima de R\$ 16.866,01	2,3%	2,3%	2,3%		
R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	2,3%	2,3%	2,3%		
R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	2,3%	2,3%	2,3%		
R\$ 4.164,01 a R\$ 11.246,00	2,3%	2,3%	2,3%		
Abaixo de R\$ 4.164,00	2,3%	2,3%	2,3%		

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





ABSORÇÃO TOTAL

ABSORÇÃO TOTAL DE RESIDÊNCIAS POR FAIXA DE RENDA: MÉDIA ANUAL ENTRE 2019 E 2024 EM DIFERENTES CENÁRIOS

	Faixa de Renda	Domicílios	Cenário Econômico Conservador		Cenário Econômico Moderado		Cenário Econômico Otimista	
		Total 2018	Incremento Anual	Total 2019 a 2024	Incremento Anual	Total 2019 a 2024	Incremento Anual	Total 2019 a 2024
	Acima de R\$ 16.866,01	525	32	193	43	256	54	324
CLASS	de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00	404	22	133	29	172	36	214
CLASS	de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00	1.333	65	388	81 81	489	99	595
	de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00	1.898	80	482	98	587	116	696
CLASS	de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00	3.070	112	670	130	780	149	893
	de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00	3.191	116	697	135	811	155	928
	de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00	10.744	328	1.970	359	2.156	391	2.345
	de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00	11.511	352	2.111	385	2.311	419	2.513
	Abaixo de R\$ 1.255,00	7.714	236	1.415	258	1.548	281	1.684
	Total	40.390	1.343	8.057	1.518	9.111	1.699	10.192





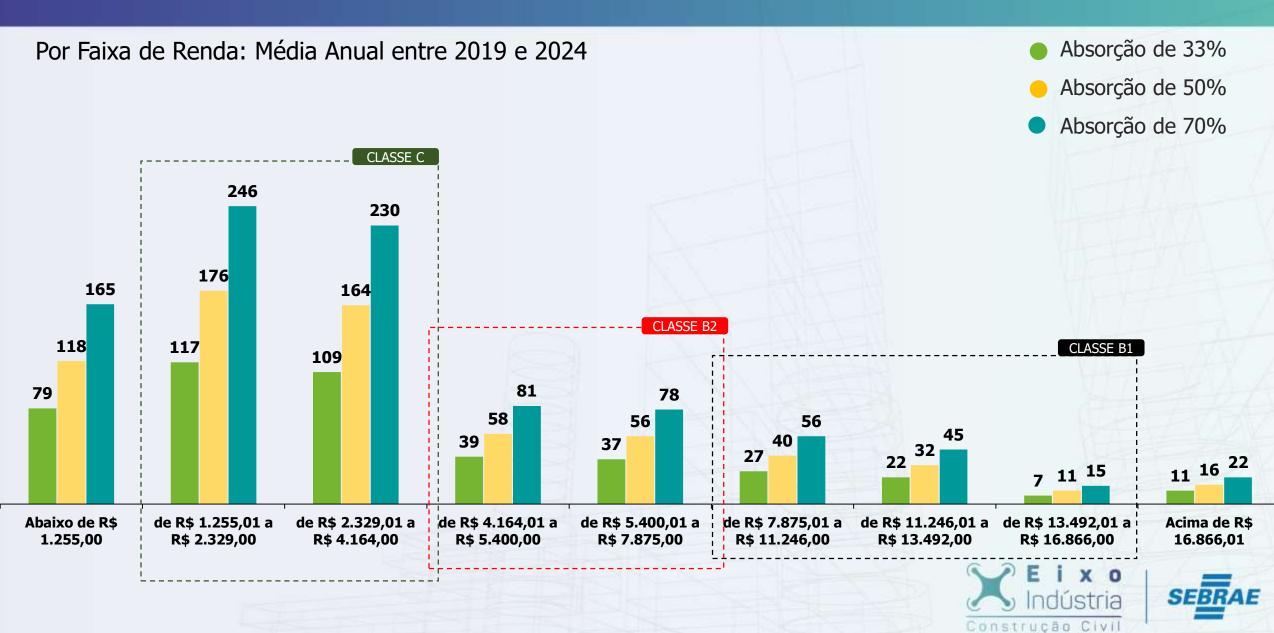
ABSORÇÃO DE LANÇAMENTO - MÉDIA ANUAL 2019 A 2024

ABSORÇÃO DE LANÇAMENTOS POR FAIXA DE RENDA: MÉDIA ANUAL ENTRE 2019 E 2024 EM DIFERENTES CENÁRIOS Cenário Econômico Cenário Econômico Moderado Cenário Econômico Otimista Conservador Faixa de Renda / Média Anual 33,3% 50% 70% 33,3% 50% 70% 33,3% 50% 70% Acima de R\$ 16.866,01 de R\$ 13.492,01 a R\$ 16.866,00 CLASSE B1 CLASSE B1 de R\$ 11.246,01 a R\$ 13.492,00 de R\$ 7.875,01 a R\$ 11.246,00 114 78 de R\$ 5.400,01 a R\$ 7.875,00 CLASSE B2 de R\$ 4.164,01 a R\$ 5.400,00 de R\$ 2.329,01 a R\$ 4.164,00 de R\$ 1.255,01 a R\$ 2.329,00 Abaixo de R\$ 1.255,00 Total 1.063 1.189

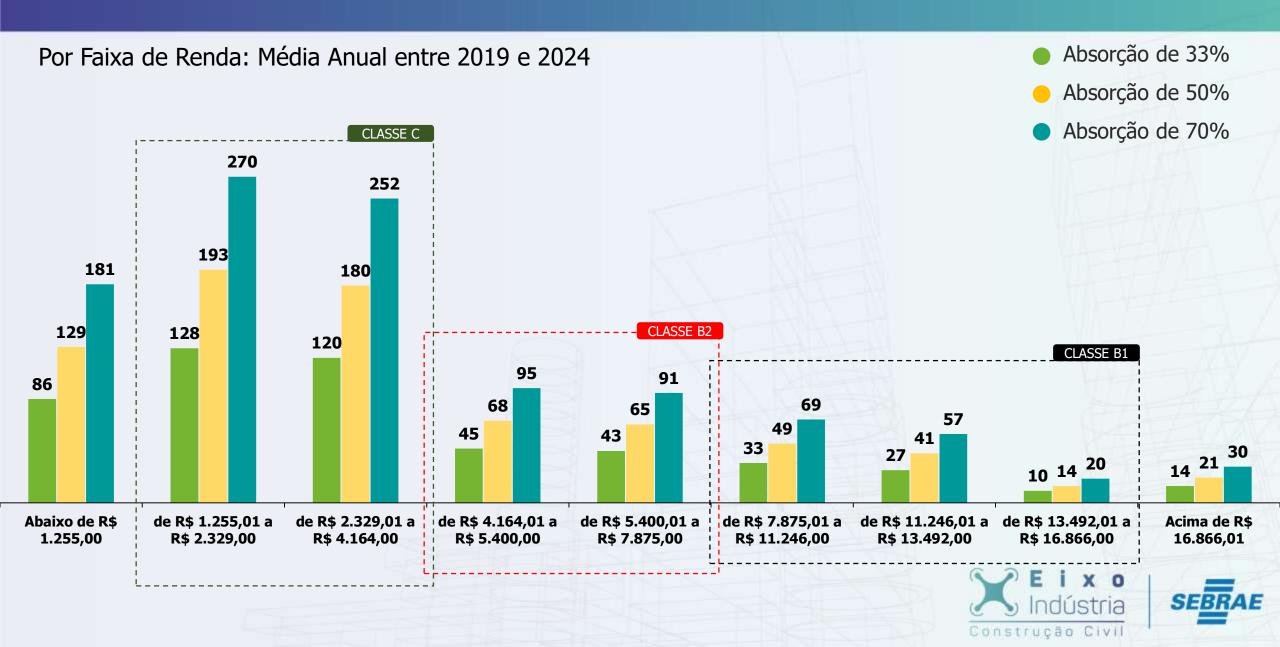




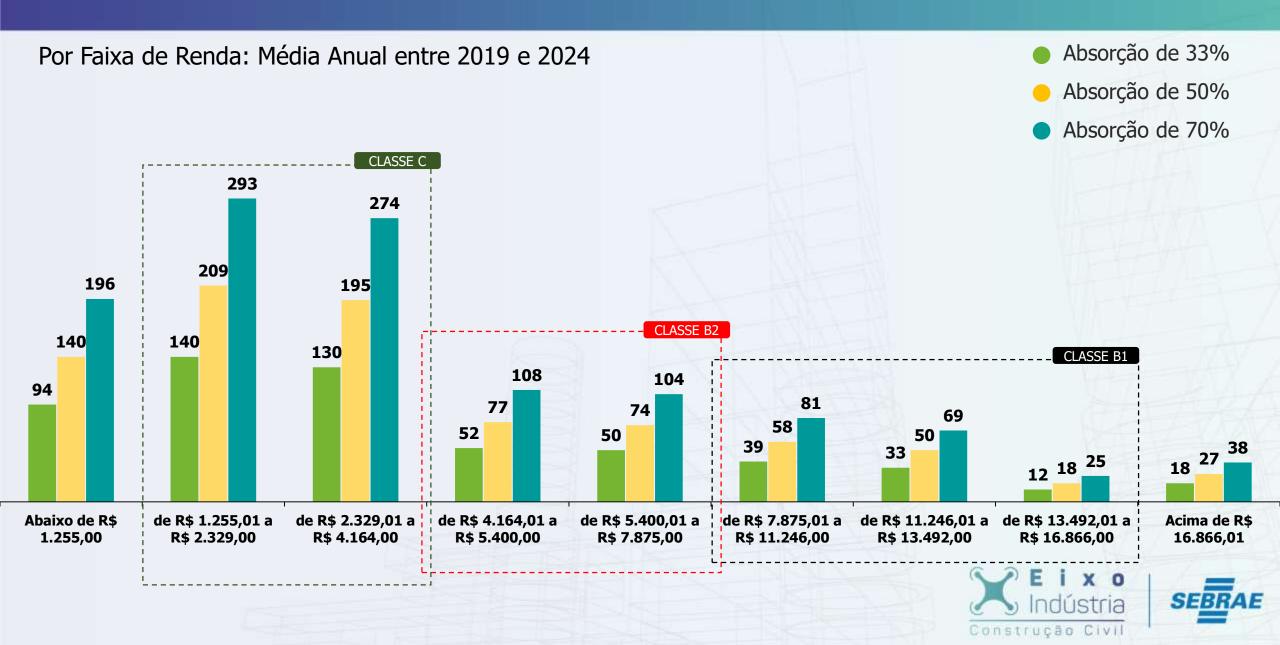
ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO CONSERVADOR



ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO MODERADO



ABSORÇÃO RESIDENCIAL DE LANÇAMENTOS - CENÁRIO OTIMISTA



ANÁLISE GERAL DA CONCORRÊNCIA UMUARAMA





ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Tipo do Imóvel	Nº de Empreend.	Oferta Lançada	Oferta Final	Disponibilidade s/ O.L.
Total Mercado Residencial Vertical	19	1.491	383	25,7%
Total Mercado Comercial Vertical	0	0	0	0,0%
Total Mercado Residencial Horizontal	20	7.154	1.186	16,6%
Total Mercado	39	8.645	1.569	18,1%





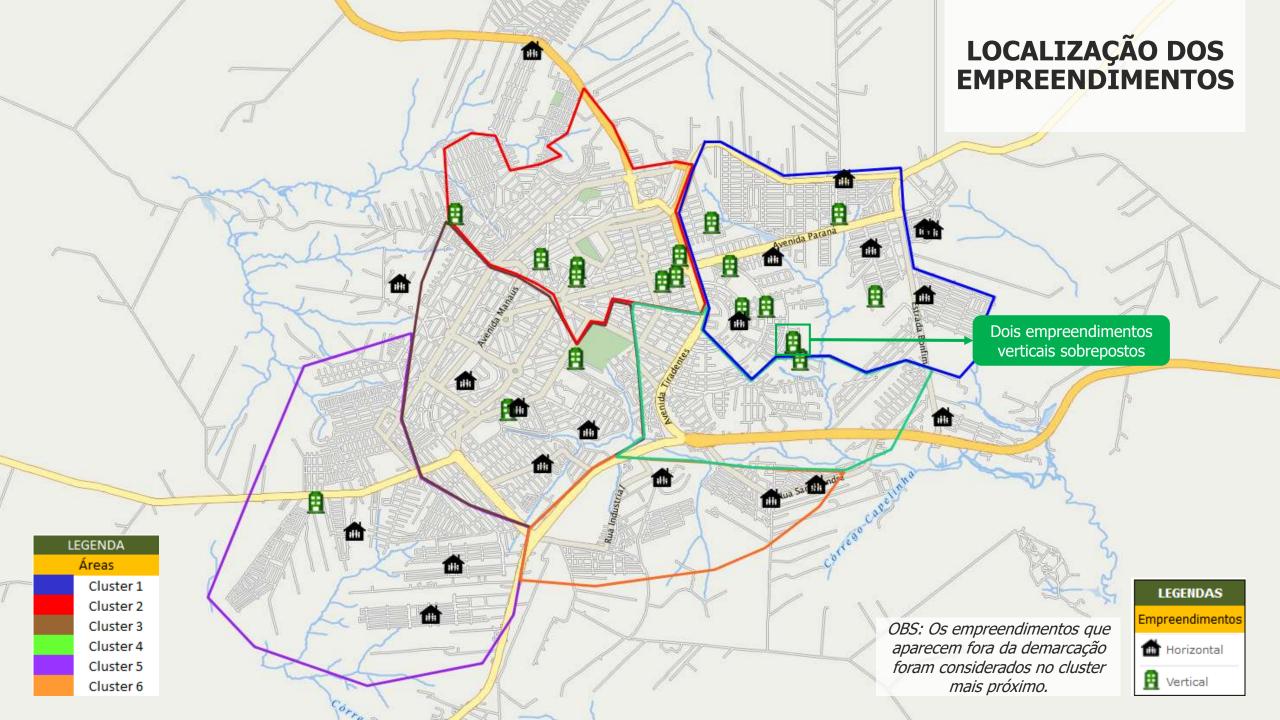
VGV GERAL

	Empreend.		UNID	ADES EM OF	ERTA		OFERTA EM VGV					
Padrão	Vertical	Ticket Médio	Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas		Lançada (R\$ MIL)	Final (R\$ MIL)			Vendidas (R\$ MIL)	
Especial	-	-	-	-	-		-		-		-	
Econômico	1	135.000	160	3	157	R\$	21.600	R\$	405	R\$	21.195	
Standard	9	278.169	786	271	515	R\$	218.641	R\$	75.384	R\$	143.257	
Médio	6	526.156	372	82	290	R\$	195.730	R\$	43.145	R\$	152.585	
Alto	2	949.916	110	7	103	R\$	104.491	R\$	6.649	R\$	97.841	
Luxo	1	1.222.667	63	20	43	R\$	77.028	R\$	24.453	R\$	52.575	
Super Luxo	-	-	-	-	-		-		-		-	
Sub-Total Residenciais	19	414.145	1.491	383	1.108	R\$	617.490	R\$	158.617	R\$	458.872	
Horizontal - Casa	4	250.057	174	61	113	R\$	43.510	R\$	15.254	R\$	28.256	
Horizontal - Lotes	16	85.448	6.980	1.125	5.855	R\$	596.426	R\$	96.129	R\$	500.297	
Total	39	-	8.645	1.569	7.076	R\$	1.257.426	R\$	270.000	R\$	987.426	







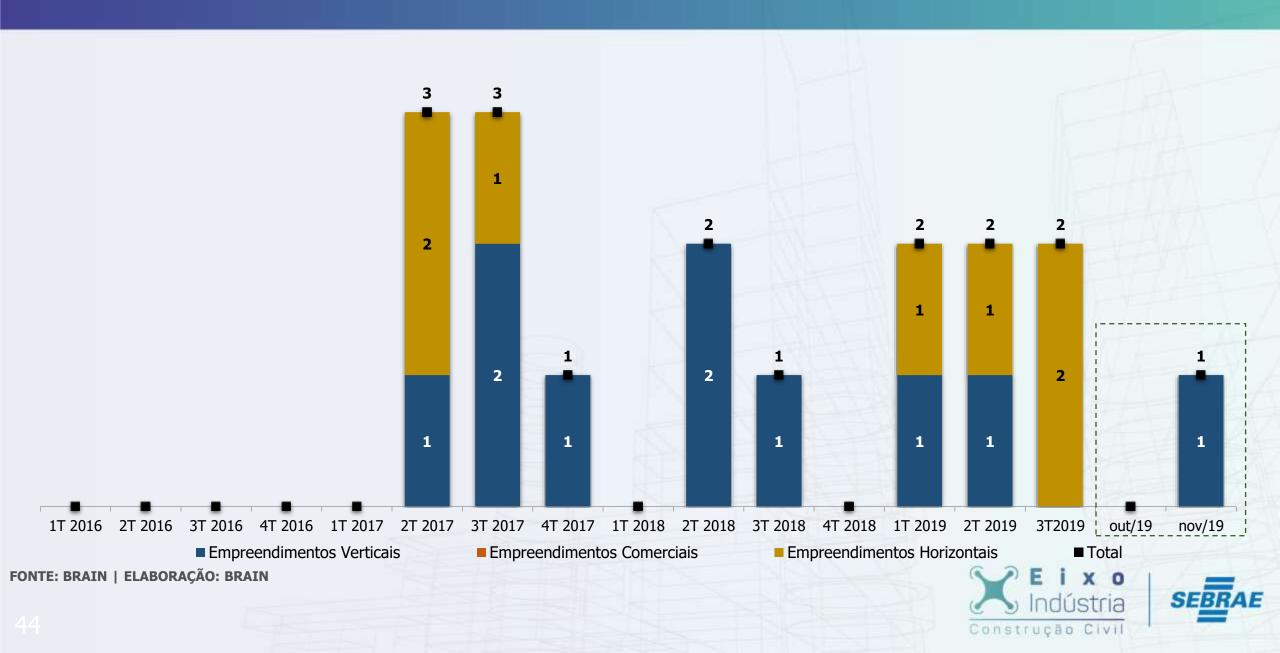


ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE UMUARAMA

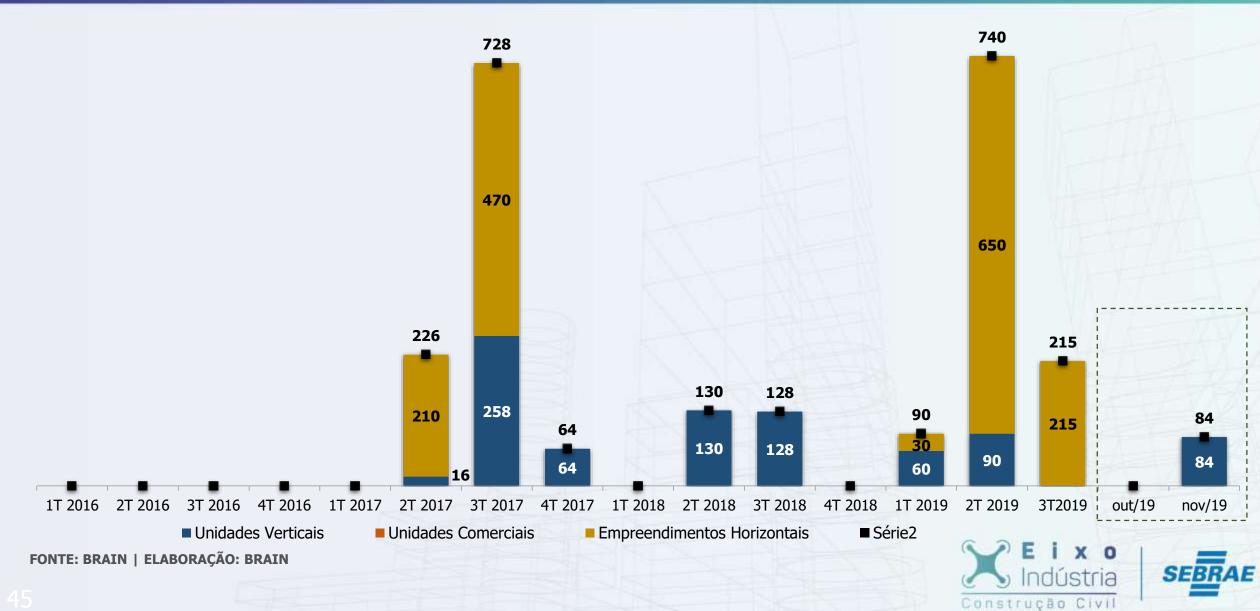




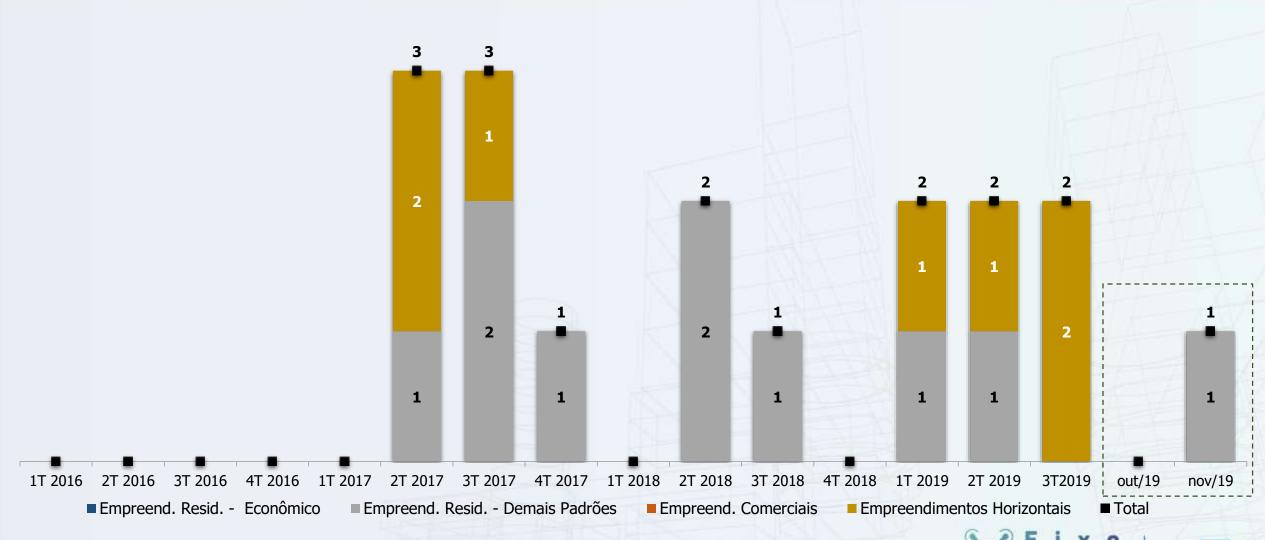
EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE



UNIDADES LANÇADAS POR TRIMESTE

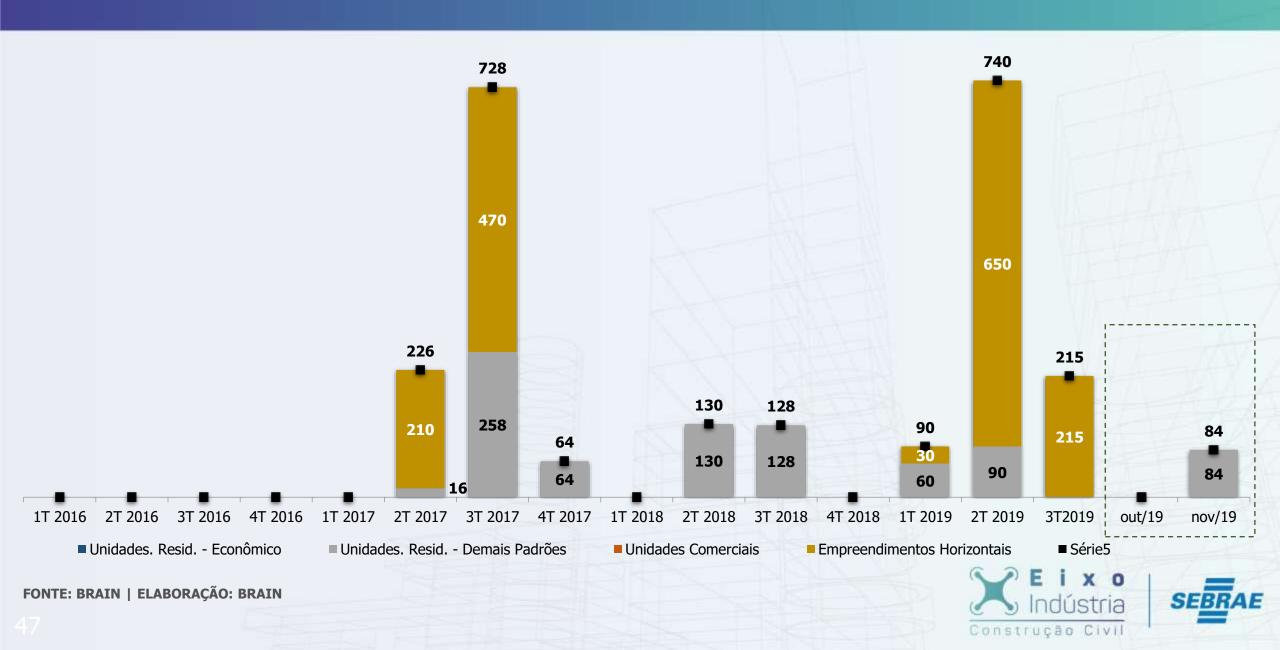


EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO

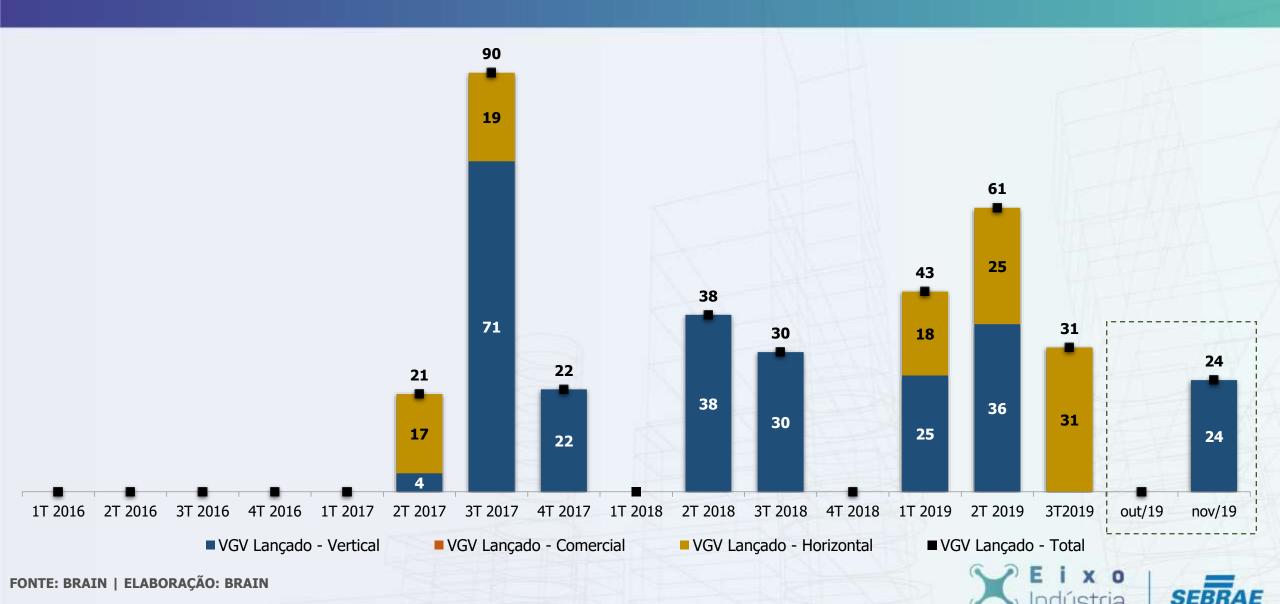




UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO



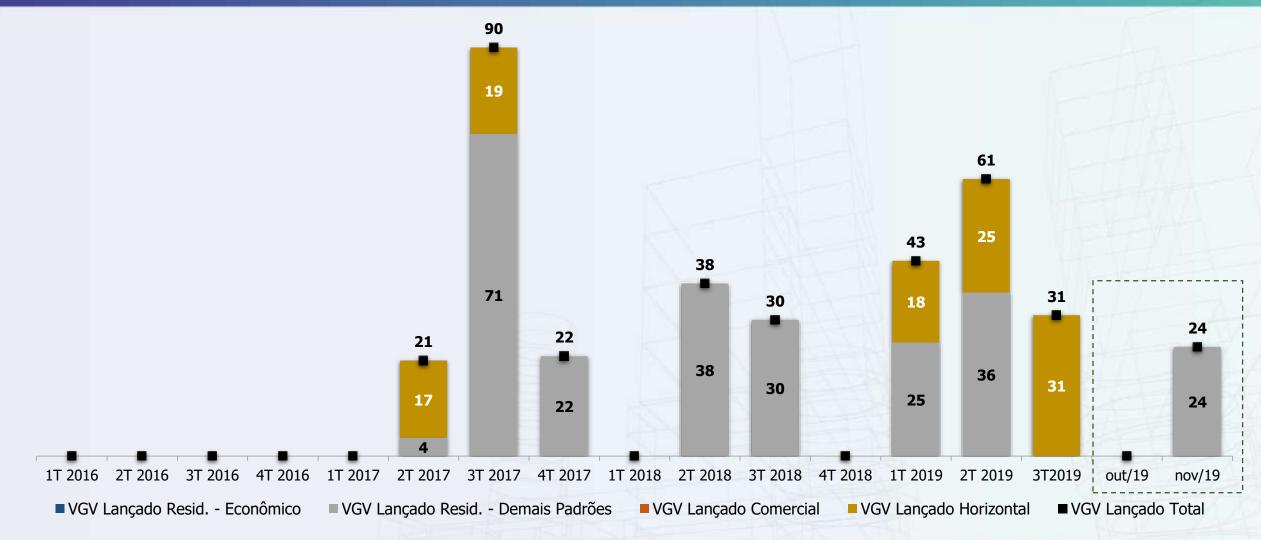
VGV LANÇADOS POR TRIMESTRE - (EM MILHÕES)



Construção Civil

40

VGV LANÇADO POR TRIMESTRE E PADRÃO - (EM MILHÕES)





ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL UMUARAMA





OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

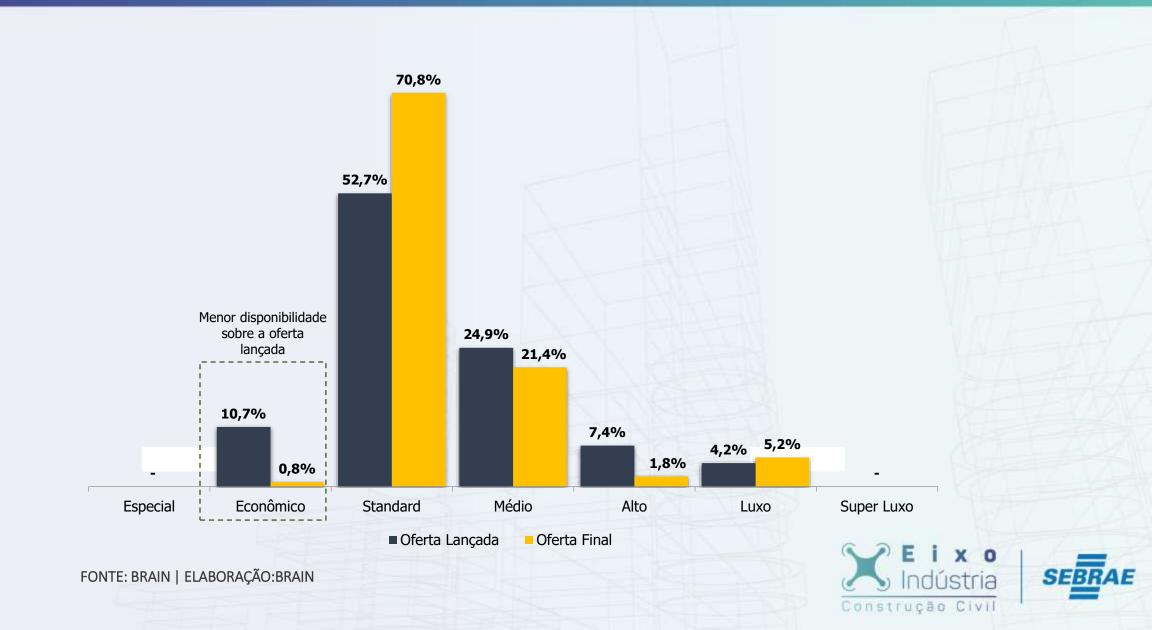
Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
Econômico	até 170.000	1	5,3%	160	10,7%	3	0,8%	1,9%
Standard	de 170.001 até 400.000	9	47,4%	786	52,7%	271	70,8%	34,5%
Médio	de 400.001 até 700.000	6	31,6%	372	24,9%	82	21,4%	22,0%
Alto	de 700.001 até 1.000.000	2	10,5%	110	7,4%	7	1,8%	6,4%
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	1	5,3%	63	4,2%	20	5,2%	31,7%
Super Luxo	Acima de 2.000.001	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
	Total	19	100,0%	1.491	100,0%	383	100,0%	25,7%

- O padrão com maior número de oferta lançada é o standard, com 786;
- O padrão econômico apresenta a menor disponibilidade sobre a oferta lançada, com 1,9%%;
- Não foi identificado unidades em comercialização do padrão especial e super luxo.





PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO



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	5	26,3%	456	30,6%	25	6,5%	5,5%
2015	4	21,1%	205	13,7%	29	7,6%	14,1%
2016	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
2017	4	21,1%	338	22,7%	106	27,7%	31,4%
2018	3	15,8%	258	17,3%	89	23,2%	34,5%
2019*	3	15,8%	234	15,7%	134	35,0%	57,3%
Total	19	100,0%	1.491	100,0%	383	100,0%	25,7%

Até o ano de 2014 apresentou o maior número de empreendimentos e unidades lançadas na cidade de Umuarama, com 5 empreendimentos e 456 unidades. Destas ainda encontram-se em comercialização 25 unidades (5,5%, menor disponibilidade)

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO:BRAIN

* ATÉ NOVEMBRO/2019





PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO



OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

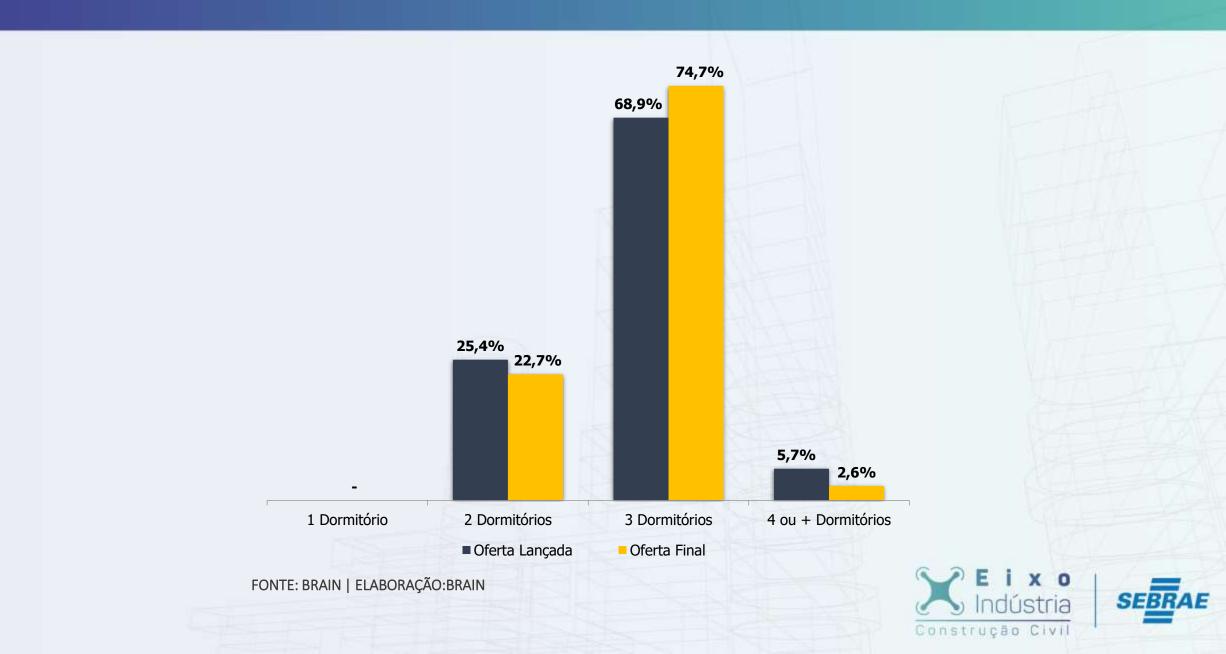
Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
2 Dormitórios	378	25,4%	87	22,7%	23,0%
3 Dormitórios	1.028	68,9%	286	74,7%	27,8%
4 ou + Dormitórios	85	5,7%	10	2,6%	11,8%
Total	1.491	100,0%	383	100,0%	25,7%

- A tipologia com maior oferta lançada é a de 3 dormitórios.
- A tipologia com 4 dormitórios é a que possui a menor disponibilidade, com 11,8% ainda disponível.





PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA



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

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	196.463	52	3.771
3 Dormitórios	439.678	94	4.687
4 Dormitórios	1.073.388	180	5.968
Média Geral	414.145	88	4.699

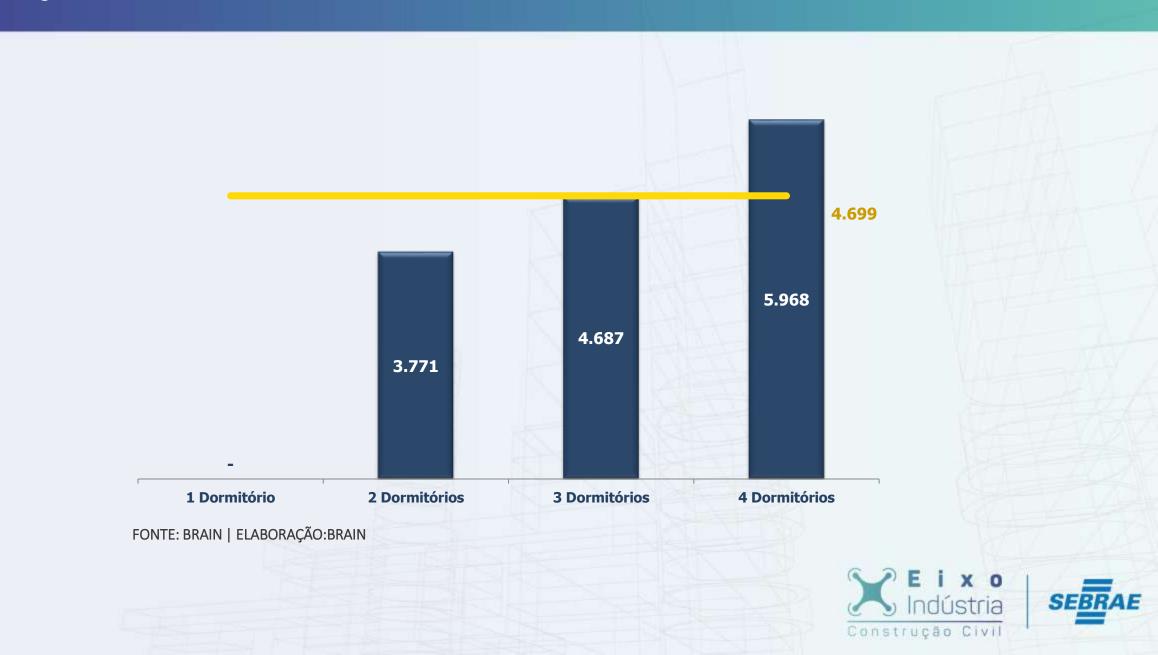
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

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



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

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	135.000	45	3.000
Standard	278.169	71	3.917
Médio	526.156	99	5.293
Alto	949.916	174	5.455
Luxo	1.222.667	195	6.281
Super Luxo	-	-	-
Média Geral	414.145	88	4.699

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO:BRAIN

Obs.: São desconsideradas na análise de preço e metragens médias por padrão das

unidades esgotadas, duplex, garden ou cobertura.





PREÇO R\$/M² PRIV. MÉDIO POR PADRÃO



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

Tinologia		m² Privativo)	R	Oferta		
Tipologia	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	Final
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	45	52	63	3.000	3.771	5.529	87
3 Dormitórios	58	94	184	3.294	4.687	6.277	286
4 Dormitórios	168	180	216	5.833	5.968	6.287	10
Média Geral	-	88	-	-	4.699	-	383





OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

Ano de	Espe	cial	Econô	òmico	Stand	dard	Mé	dio	Alt	to	Lux	ко	Super	Luxo	T01	ΓAL
Lançamento/ Padrão	Oferta Lançada	Oferta Final														
Até 2014	-	-	160	3	104	5	192	17	-	-	-	-	-	-	456	25
2015	-	-	-	-	32	2	-	-	110	7	63	20	-	-	205	29
2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	338	106	-	-	-	-	-	-	-	-	338	106
2018	-	-	-	-	228	83	30	6	-	-	-	-	-	-	258	89
2019*	-	-	-	-	84	75	150	59	-	-	-	-	-	-	234	134
Total	-	-	160	3	786	271	372	82	110	7	63	20	-	-	1.491	383

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





PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

Ano de	Espe	cial	Econô	òmico	Stand	dard	Mé	dio	Alt	to	Lux	ко	Super	Luxo	тот	ΓAL
Lançamento/ Padrão	Oferta Lançada	Oferta Final														
Até 2014	-	-	100,0%	100,0%	13,2%	1,8%	51,6%	20,7%	-	-	-	-	-	-	30,6%	6,5%
2015	-	-	-	-	4,1%	0,7%	-	-	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-	-	13,7%	7,6%
2016	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	43,0%	39,1%	-	-	-	-	-	-	-	-	22,7%	27,7%
2018	-	-	-	-	29,0%	30,6%	8,1%	7,3%	-	-	-	-	-	-	17,3%	23,2%
2019*	-	-	-	-	10,7%	27,7%	40,3%	72,0%	-	-	-	-	-	-	15,7%	35,0%
Total	-	-	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	-	-	100%	100%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO:BRAIN

* ATÉ NOVEMBRO/2019





TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

		Oferta L	ançada		Oferta Final						
Tempo Médio - Padrão	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	-	-	-	-	-	-	-	-			
Econômico	-	-	160	160	-	-	3	3			
Standard	84	566	136	786	75	189	7	271			
Médio	90	90	192	372	18	47	17	82			
Alto	-	-	110	110	-	-	7	7			
Luxo	-	-	63	63	-	-	20	20			
Super Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-			
Total	174	656	661	1.491	93	236	54	383			





PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

		Oferta L	ançada		Oferta Final						
Tempo Médio - Padrão	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	-	-	-	-	-	-	-	-			
Econômico	-	-	100,0%	100,0%	-	-	100,0%	100,0%			
Standard	10,7%	72,0%	17,3%	100,0%	27,7%	69,7%	2,6%	100,0%			
Médio	24,2%	24,2%	51,6%	100,0%	22,0%	57,3%	20,7%	100,0%			
Alto	-	-	100,0%	100,0%	-	-	100,0%	100,0%			
Luxo	-	-	100,0%	100,0%	-	-	100,0%	100,0%			
Super Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-			
Média	11,7%	44,0%	44,3%	100,0%	24,3%	61,6%	14,1%	100,0%			





OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X TIPOLOGIA

		Oferta L	ançada		Oferta Final				
Tempo Médio - Tipologia	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	-	-	-	-	-	-	-	-	
2 Dormitórios	30	188	160	378	3	81	3	87	
3 Dormitórios	144	468	416	1.028	90	155	41	286	
4 ou + Dormitórios	-	-	85	85	-	-	10	10	
Total	174	656	661	1.491	93	236	54	383	





PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X TIPOLOGIA

	Oferta Lançada				Oferta Final				
Tempo Médio - Tipologia	Planta Até 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	+ de 37 Total		Construção Pronto 7 a 36 + de 37 meses meses		Total	
1 Dormitório	-	-	-	-	-	-	-	-	
2 Dormitórios	7,9%	49,7%	42,3%	100,0%	3,4%	93,1%	3,4%	100,0%	
3 Dormitórios	14,0%	45,5%	40,5%	100,0%	31,5%	54,2%	14,3%	100,0%	
4 ou + Dormitórios	-	-	100,0%	100,0%	-	-	100,0%	100,0%	
Total	11,7%	44,0%	44,3%	100,0%	24,3%	61,6%	14,1%	100,0%	





ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL UMUARAMA





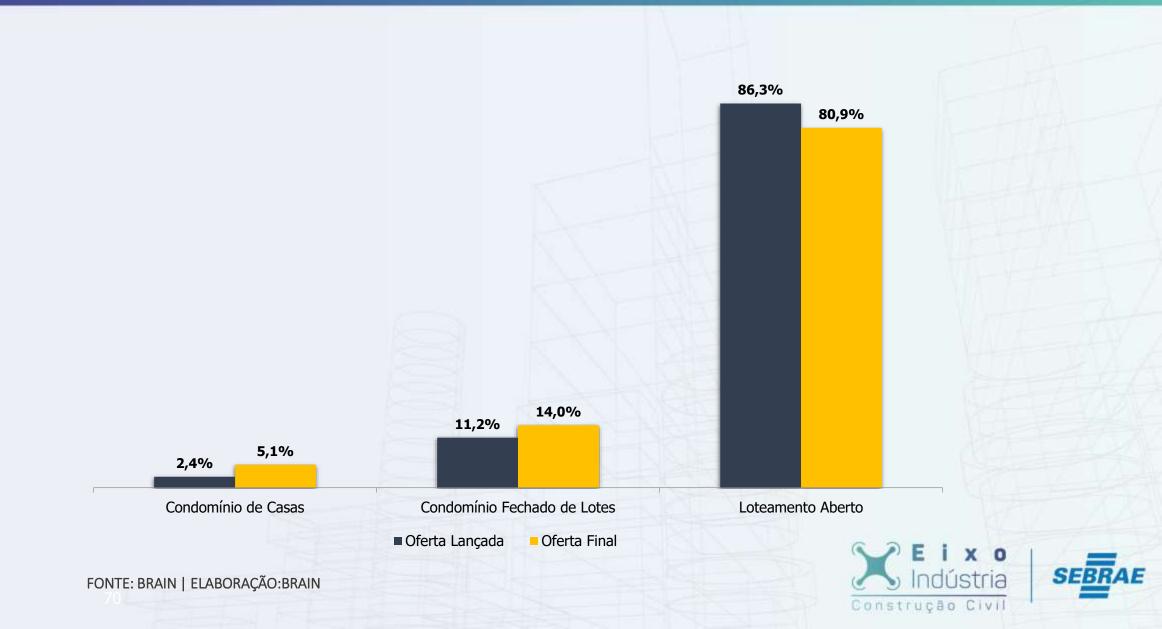
OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	4	20,0%	174	2,4%	61	5,1%	35,1%
Condomínio Fechado de Lotes	4	20,0%	804	11,2%	166	14,0%	20,6%
Loteamento Aberto	12	60,0%	6.176	86,3%	959	80,9%	15,5%
Total	20	100,0%	7.154	100,0%	1.186	100,0%	16,6%





PARTICIPAÇÃO OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO



OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | CASAS

CONDOMÍNIO DE CASAS										
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.			
Até 2014	1	25,0%	32	18,4%	3	4,9%	9,4%			
2015	-	-	-	-	-	-	-			
2016	-	-	-	-	-	-	-			
2017	1	25,0%	90	51,7%	30	49,2%	33,3%			
2018	-	-	-	-	-	-	-			
2019*	2	50,0%	52	29,9%	28	45,9%	53,8%			
Total	4	100,0%	174	100,0%	61	100,0%	35,1%			

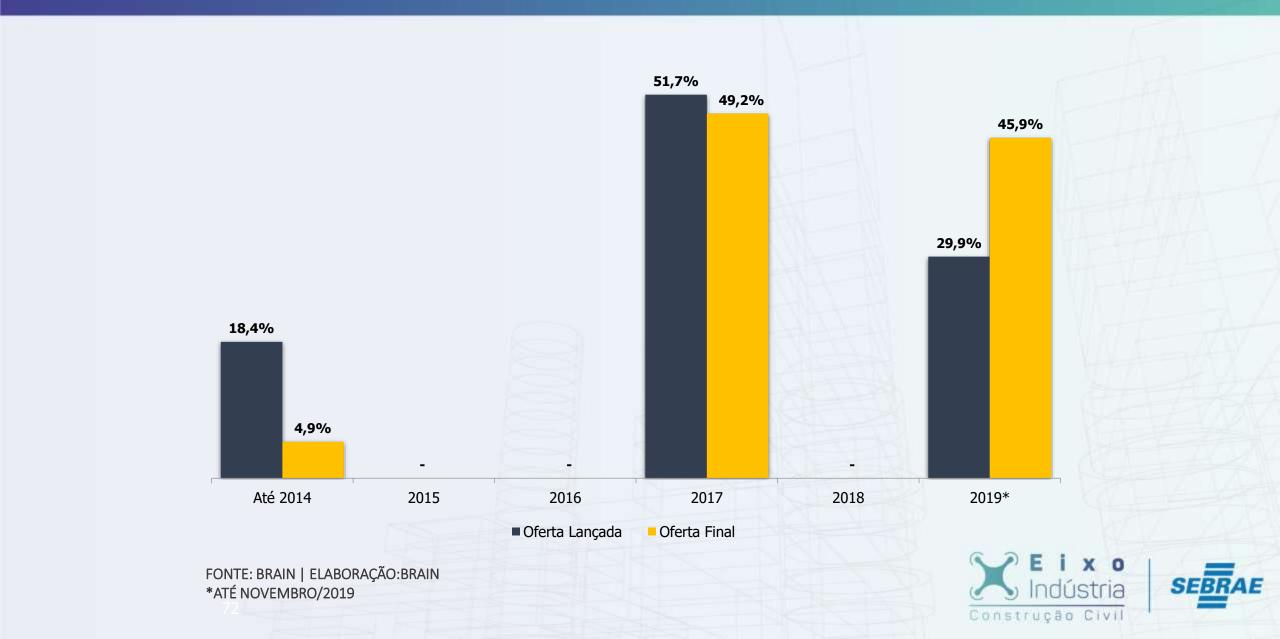
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO:BRAIN

*ATÉ NOVEMBRO/2019





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



OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | LOTES

CONDOMÍNIO FECHADO DE LOTES / LOTEAMENTO ABERTO											
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.				
Até 2014	9	56,3%	5.079	72,8%	495	44,0%	9,7%				
2015	3	18,8%	468	6,7%	26	2,3%	5,6%				
2016	-	-	-	-	-	-	-				
2017	2	12,5%	590	8,5%	62	5,5%	10,5%				
2018	-	-	-	-	-	-	-				
2019*	2	12,5%	843	12,1%	542	48,2%	64,3%				
Total	16	100,0%	6.980	100,0%	1.125	100,0%	16,1%				

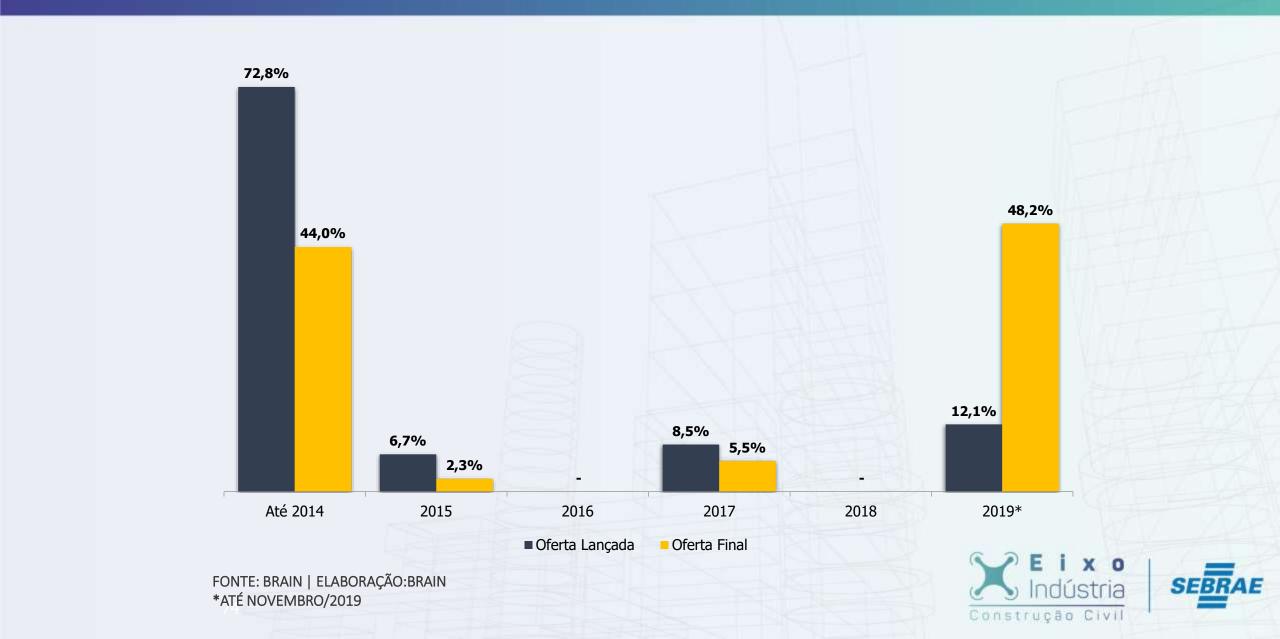
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO:BRAIN

*ATÉ NOVEMBRO/2019





PARTIC. OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO LOTES



OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

			GERAI	L			
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	10	50,0%	5.111	71,4%	498	42,0%	9,7%
2015	3	15,0%	468	6,5%	26	2,2%	5,6%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	3	15,0%	680	9,5%	92	7,8%	13,5%
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	4	20,0%	895	12,5%	570	48,1%	63,7%
Total	20	100,0%	7.154	100,0%	1.186	100,0%	16,6%

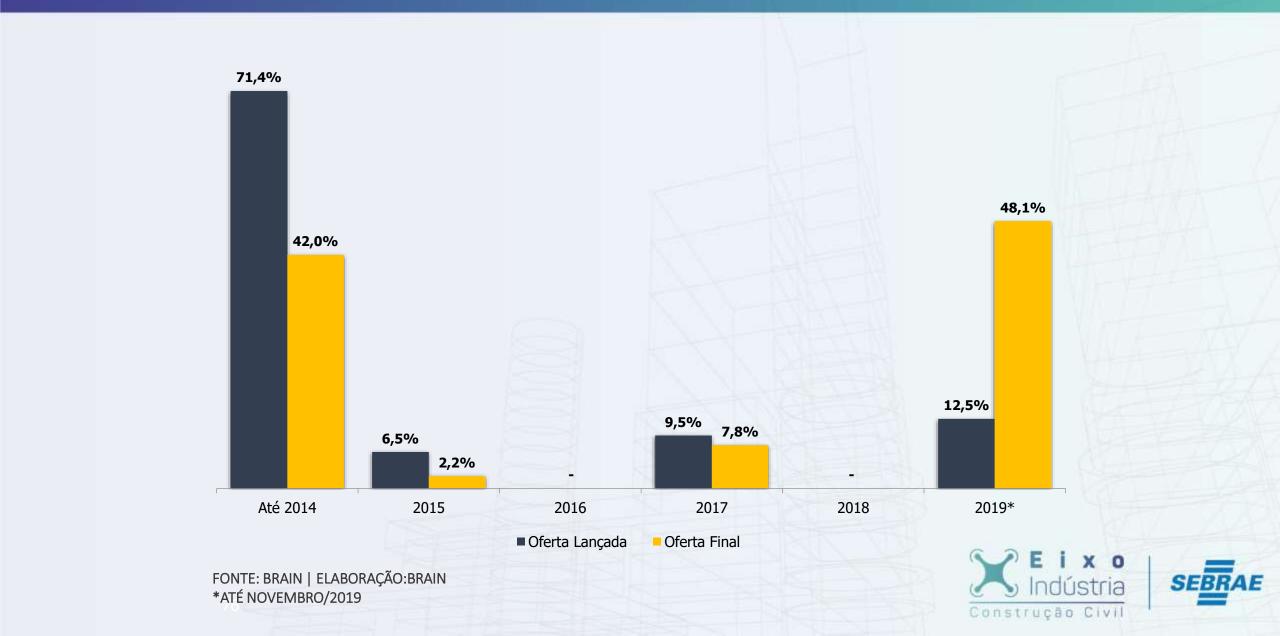
FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO:BRAIN

*ATÉ NOVEMBRO/2019





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



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

Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Condomínio de Casas	250.057	72	3.474
Condomínio Fechado de Lotes	204.728	330	621
Loteamento Aberto	69.920	224	312
Média Geral Lotes	85.448	236	362





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

Tinologia		M² Privativo		1	Oferta Final		
Tipologia	Mínimo Média		Máximo	Mínimo	Média	Máximo	Olerta Fillal
Condomínio de Casas	52	72	122	2.635	3.474	4.836	61
Condomínio Fechado de Lotes	240	330	450	589	621	688	166
Loteamento Aberto	126	224	600	239	312	456	959
							1.186



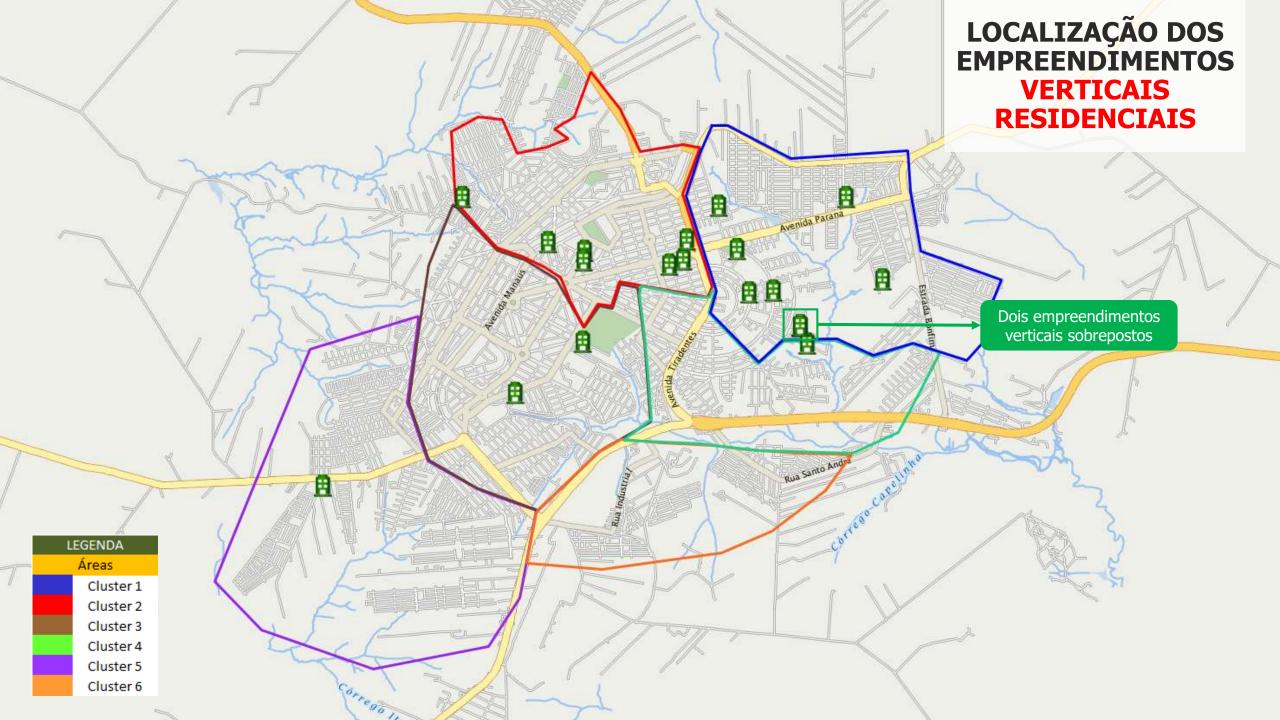


ANÁLISE GERAL DO MERCADO POR CLUSTER UMUARAMA









DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | VERTICAL

CLUSTER	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disp. (%) sobre O.L
Cluster 1	8	42,1%	486	32,6%	143	37,3%	29,4%
Cluster 2	7	36,8%	487	32,7%	136	35,5%	27,9%
Cluster 3	2	10,5%	313	21,0%	88	23,0%	28,1%
Cluster 4	1	5,3%	45	3,0%	13	3,4%	28,9%
Cluster 5	1	5,3%	160	10,7%	3	0,8%	1,9%
Cluster 6	-	-	-	-	-	-	-
Total Geral	19	100%	1.491	100%	383	100%	25,7%





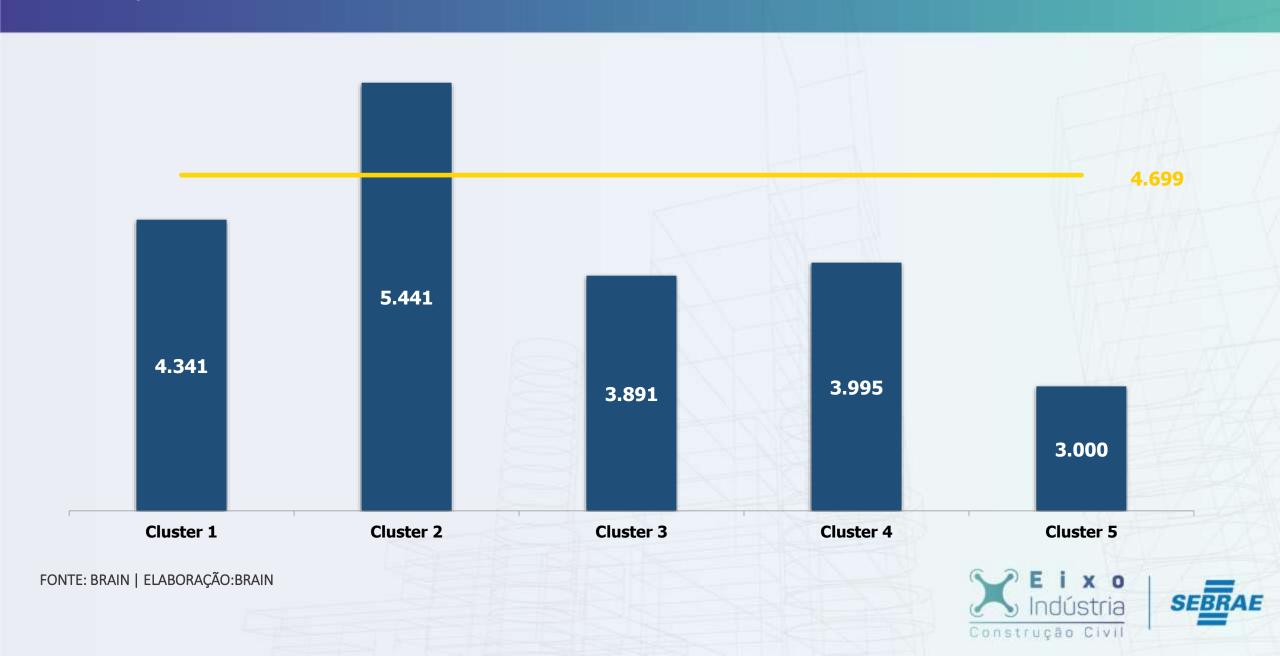
R\$/M² PRIV. POR TIPOLOGIA POR CLUSTER | VERTICAL

Cluster	1Q	Cluster	2 Q	Cluster	3Q	Cluster	4 Q
Cluster 1	-	Cluster 1	3.862	Cluster 1	4.396	Cluster 1	-
Cluster 2	-	Cluster 2	5.529	Cluster 2	5.257	Cluster 2	5.968
Cluster 3	-	Cluster 3	4.206	Cluster 3	3.810	Cluster 3	-
Cluster 4	-	Cluster 4	3.995	Cluster 4	-	Cluster 4	-
Cluster 5	-	Cluster 5	3.000	Cluster 5	-	Cluster 5	-
Cluster 6	-	Cluster 6	-	Cluster 6	-	Cluster 6	-
Média geral	-	Média geral	3.771	Média geral	4.687	Média geral	5.968





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



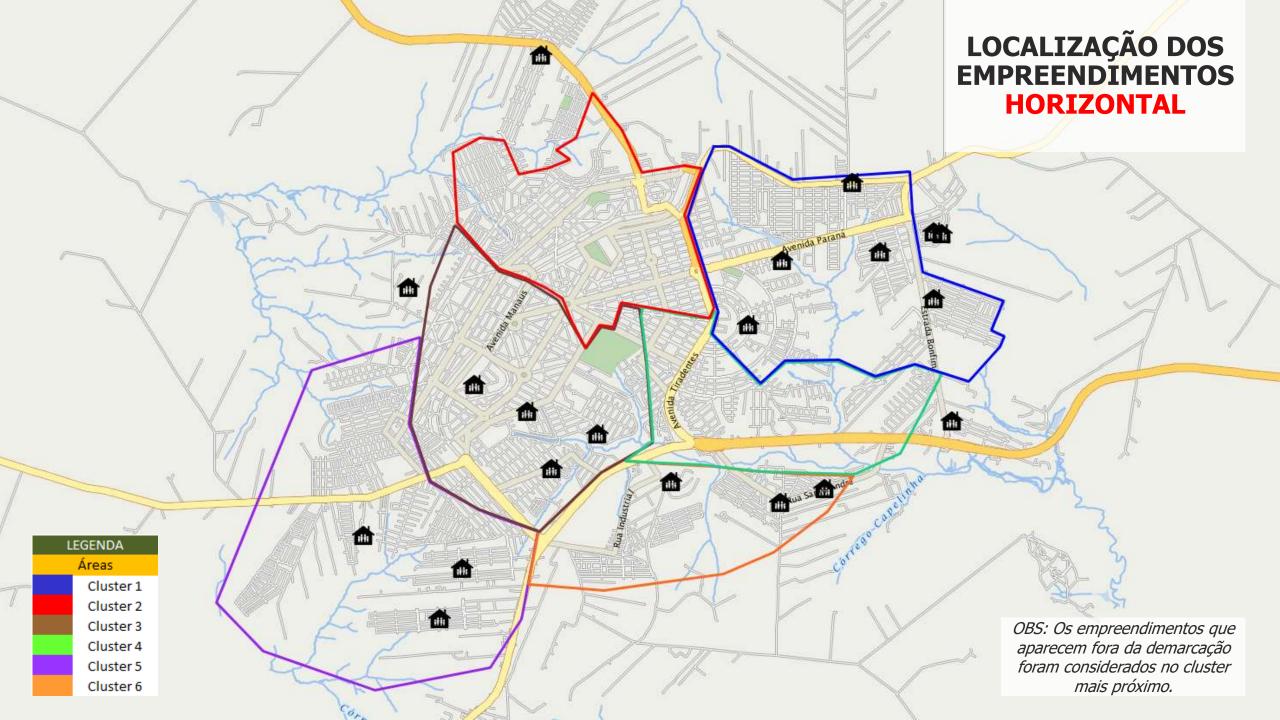
VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | VERTICAL

	Empreend.		UNII	DADES EM OFE	RTA			OF	ERTA EM VGV		
Cluster	Vertical	Ticket Médio	Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas		ançada (\$ MIL)		Final (R\$ MIL)		Vendidas (R\$ MIL)
Cluster 1	8	344.827	486	143	343	R\$	167.586	R\$	49.310	R\$	118.276
Cluster 2	7	684.186	487	136	351	R\$	333.199	R\$	93.049	R\$	240.149
Cluster 3	2	272.220	313	88	225	R\$	85.205	R\$	23.955	R\$	61.250
Cluster 4	1	220.000	45	13	32	R\$	9.900	R\$	2.860	R\$	7.040
Cluster 5	1	135.000	160	3	157	R\$	21.600	R\$	405	R\$	21.195
Cluster 6	-	-	-	-	-		-		-		-
Total	19	414.145	1.491	383	1.108	61	17.490		158.617		458.872









DISPONIBILIDADE SOBRE OFERTA POR CLUSTER | HORIZONTAL

CLUSTER	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade Sobre O.L
Cluster 1	7	35,0%	2.388	33,4%	209	17,6%	8,8%
Cluster 2	1	5,0%	1.200	16,8%	14	1,2%	1,2%
Cluster 3	5	25,0%	784	11,0%	95	8,0%	12,1%
Cluster 4	1	5,0%	346	4,8%	100	8,4%	28,9%
Cluster 5	3	15,0%	1.143	16,0%	263	22,2%	23,0%
Cluster 6	3	15,0%	1.293	18,1%	505	42,6%	39,1%
Total Geral	20	100%	7.154	100%	1.186	100%	16,6%





VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | HORIZONTAL

		Ticket	UNIDA	ADES EM O	FERTA		(OFER	TA EM VG\	,	
Cluster	Empreend.	Médio	Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas		Lançada (R\$ MIL)		Final \$ MIL)		
			CONDOMÍ	NIO FECH	ADO DE CASA	S					
Cluster 1	2	453.226	62	18	44	R\$	28.100	R\$	8.158	R\$	19.942
Cluster 2	-	-	-	-	-		-		-		-
Cluster 3	-	-	-	-	-		-		-		-
Cluster 4	-	-	-	-	-		-		-		-
Cluster 5	1	137.000	90	30	60	R\$	12.330	R\$	4.110	R\$	8.220
Cluster 6	1	140.000	22	13	9	R\$	3.080	R\$	1.820	R\$	1.260
Total	4	250.057	174	61	113	R\$	43.510	R\$	15.254	R\$	28.256





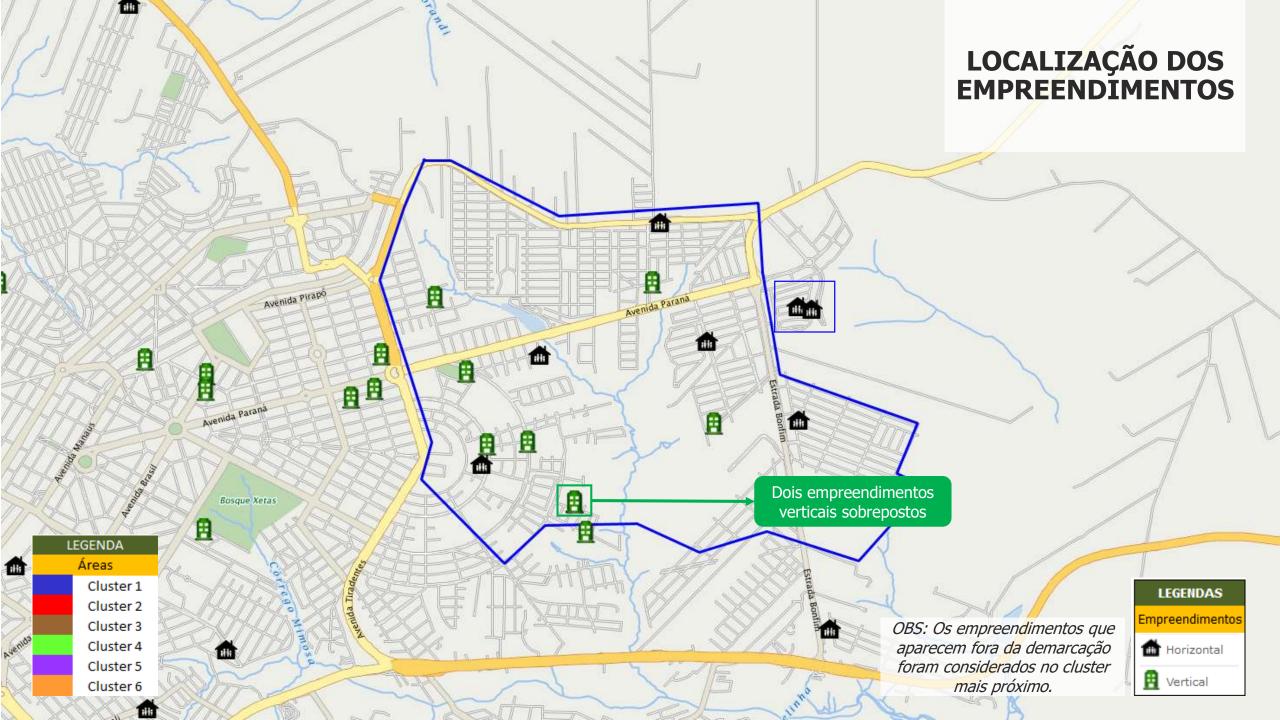
VGV LANÇADO E FINAL POR CLUSTER | HORIZONTAL

		Ticket	UNIDA	ADES EM O	FERTA		(OFER	TA EM VG\	v	
Cluster	Empreend.	Médio	Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas		Lançada (R\$ MIL)		Final (R\$ MIL)		endidas \$ MIL)
		CONDOMÍ	NIO FECHAD	O DE LOTE	S / LOTEAM	ENTO	ABERTO				
Cluster 1	5	140.912	2.326	191	2.135	R\$	327.762	R\$	26.914	R\$	300.848
Cluster 2	1	45.000	1.200	14	1.186	R\$	54.000	R\$	630	R\$	53.370
Cluster 3	5	94.691	784	95	689	R\$	74.238	R\$	8.996	R\$	65.242
Cluster 4	1	38.500	346	100	246	R\$	13.321	R\$	3.850	R\$	9.471
Cluster 5	2	61.866	1.053	233	820	R\$	65.145	R\$	14.415	R\$	50.730
Cluster 6	2	48.749	1.271	492	779	R\$	61.960	R\$	23.985	R\$	37.975
Total	16	85.448	6.980	1.125	5.855	R\$	596.426	R\$	96.129	R\$	500.297





CLUSTER 1 E i x o Indústria



ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL



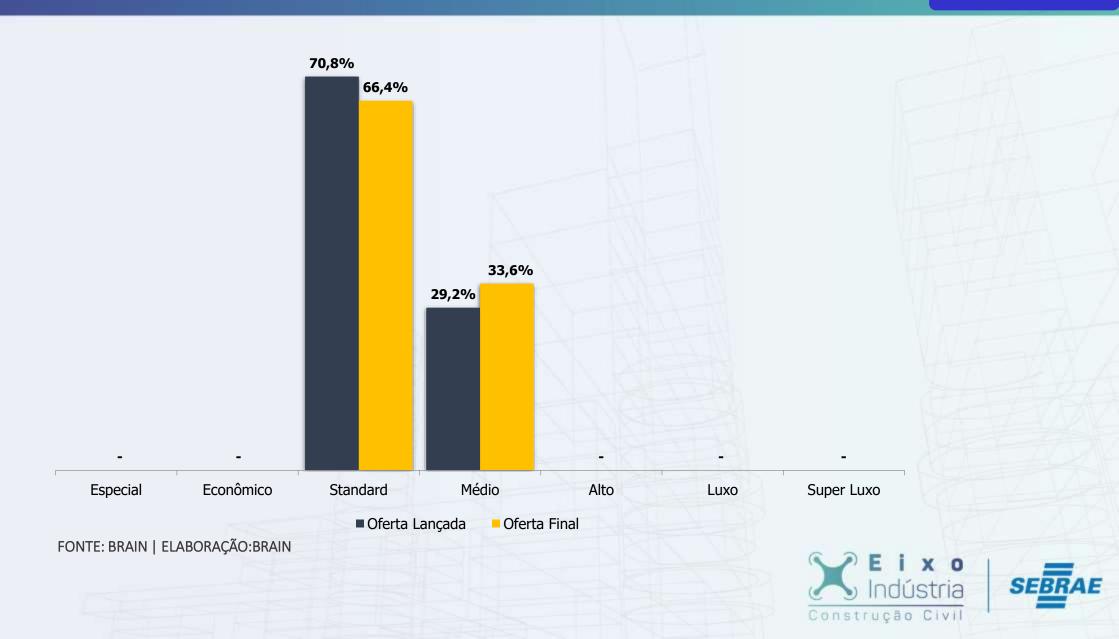


OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 170.000	-	-	-	-	-	-	-
Standard	de 170.001 até 400.000	5	62,5%	344	70,8%	95	66,4%	27,6%
Médio	de 400.001 até 700.000	3	37,5%	142	29,2%	48	33,6%	33,8%
Alto	de 700.001 até 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001	-	-	-	-	-	-	-
	Total	8	100,0%	486	100,0%	143	100,0%	29,4%





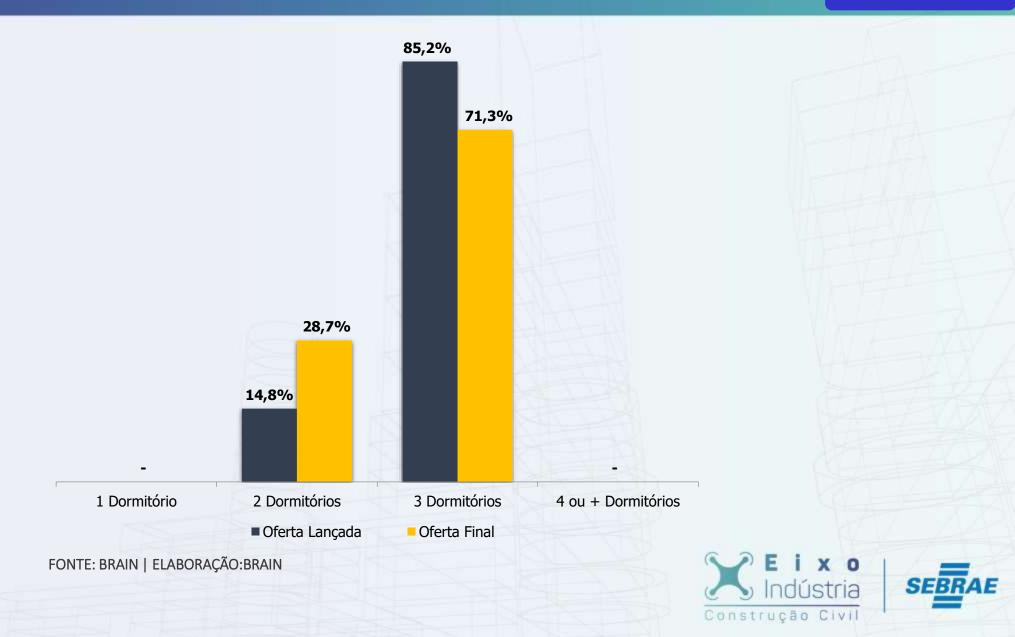


OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	72	14,8%	41	28,7%	56,9%
3 Dormitórios	414	85,2%	102	71,3%	24,6%
4 ou + Dormitórios	-	-	-	-	-
Total	486	100,0%	143	100,0%	29,4%



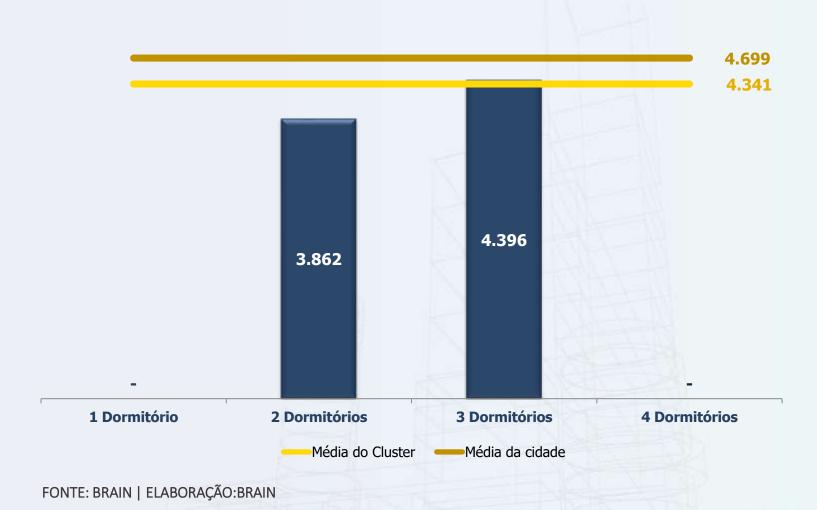




Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	215.111	56	3.862
3 Dormitórios	367.386	84	4.396
4 Dormitórios	-	-	-
Média Geral	344.827	79	4.341











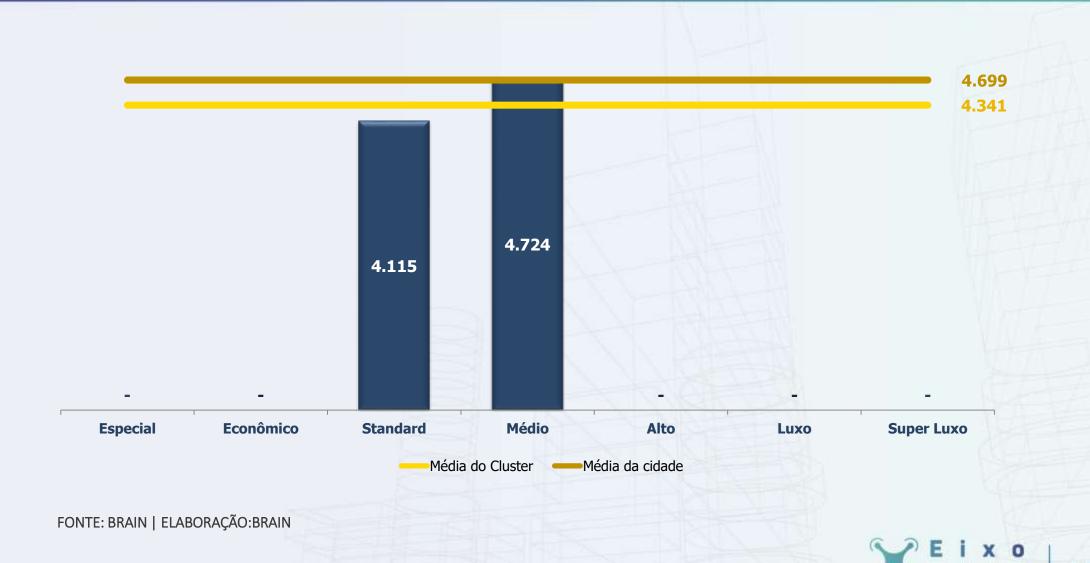
PREÇO MÉDIO POR PADRÃO EM R\$/M² PRIVATIVO

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	290.744	71	4.115
Médio	475.845	101	4.724
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
Média Geral	344.827	79	4.341





Construção Civil



ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL





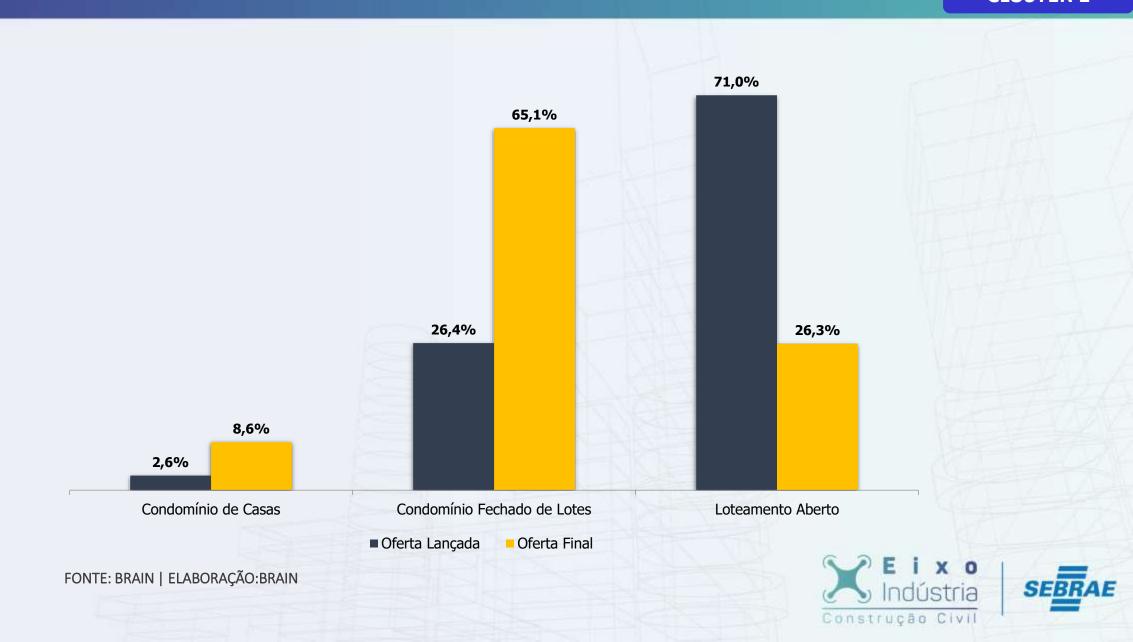
OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	2	28,6%	62	2,6%	18	8,6%	29,0%
Condomínio Fechado de Lotes	3	42,9%	631	26,4%	136	65,1%	21,6%
Loteamento Aberto	2	28,6%	1.695	71,0%	55	26,3%	3,2%
Total	7	100,0%	2.388	100,0%	209	100,0%	8,8%





PARTICIPAÇÃO OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO



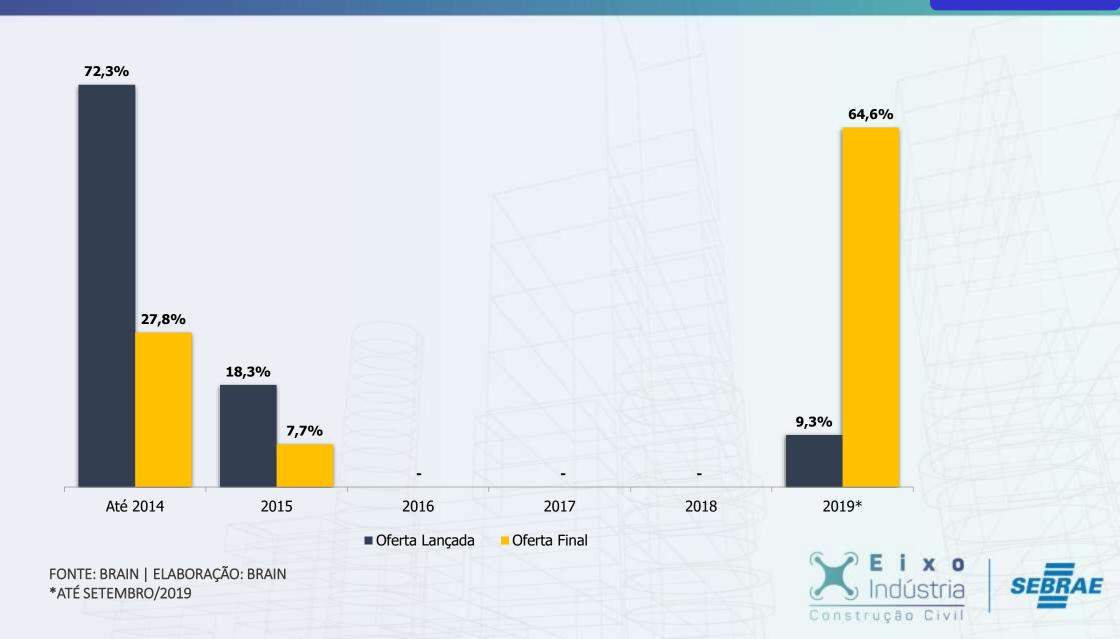
OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

GERAL							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	3	42,9%	1.727	72,3%	58	27,8%	3,4%
2015	2	28,6%	438	18,3%	16	7,7%	3,7%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	2	28,6%	223	9,3%	135	64,6%	60,5%
Total	7	100,0%	2.388	100,0%	209	100,0%	8,8%

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







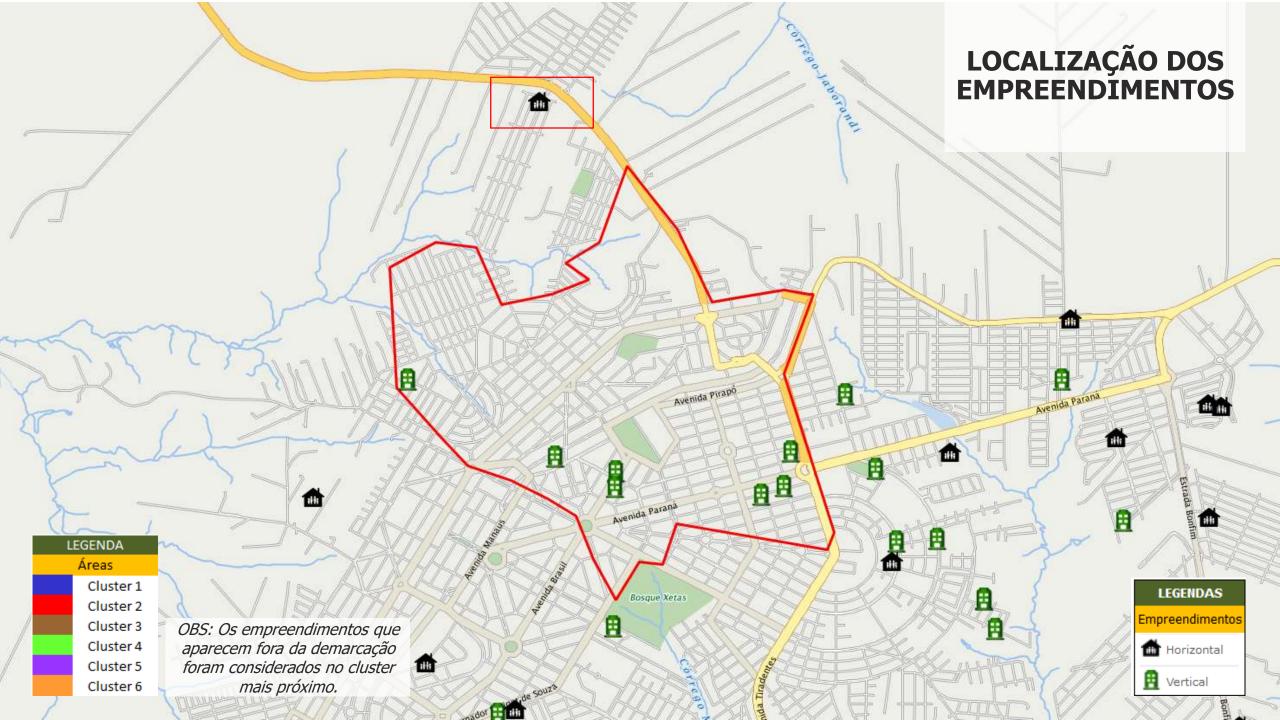
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPO

Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Condomínio de Casas	453.226	108	4.194
Condomínio Fechado de Lotes	188.203	296	635
Loteamento Aberto	123.307	356	347
Média Geral Lotes	140.912	340	415









ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL



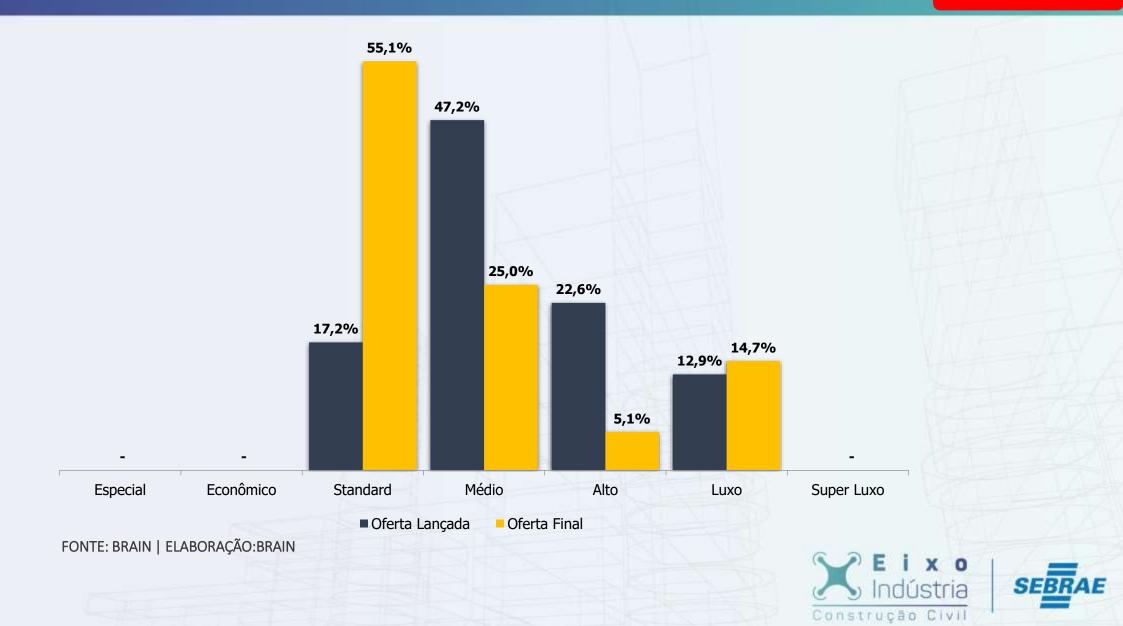


OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 170.000	-	-	-	-	-	-	-
Standard	de 170.001 até 400.000	1	14,3%	84	17,2%	75	55,1%	89,3%
Médio	de 400.001 até 700.000	3	42,9%	230	47,2%	34	25,0%	14,8%
Alto	de 700.001 até 1.000.000	2	28,6%	110	22,6%	7	5,1%	6,4%
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	1	14,3%	63	12,9%	20	14,7%	31,7%
Super Luxo	Acima de 2.000.001	-	-	-	-	-	-	-
	Total	7	100,0%	487	100,0%	136	100,0%	27,9%





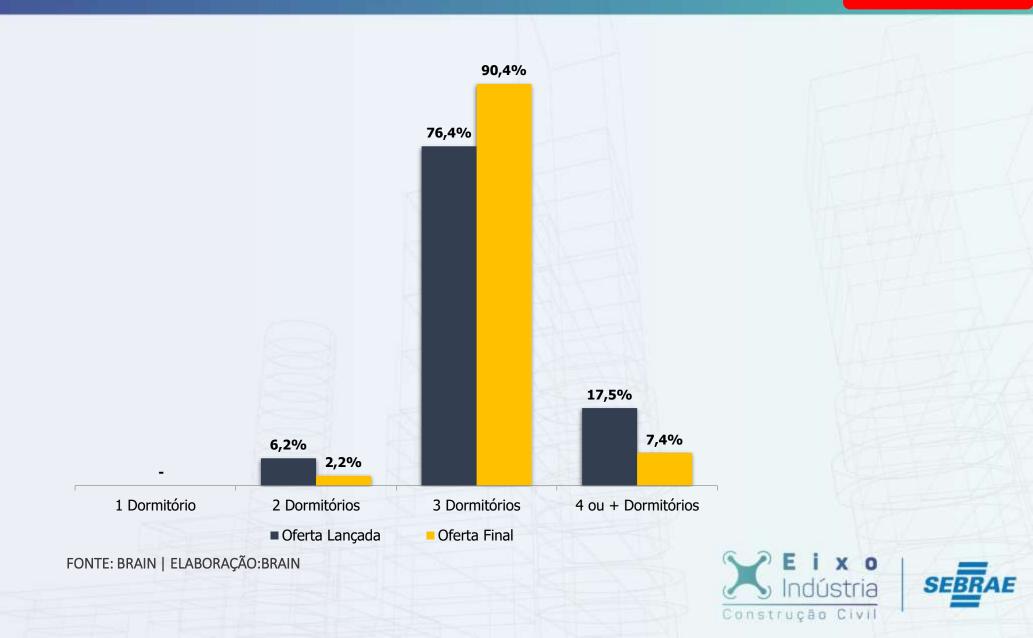


OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	30	6,2%	3	2,2%	10,0%
3 Dormitórios	372	76,4%	123	90,4%	33,1%
4 ou + Dormitórios	85	17,5%	10	7,4%	11,8%
Total	487	100,0%	136	100,0%	27,9%



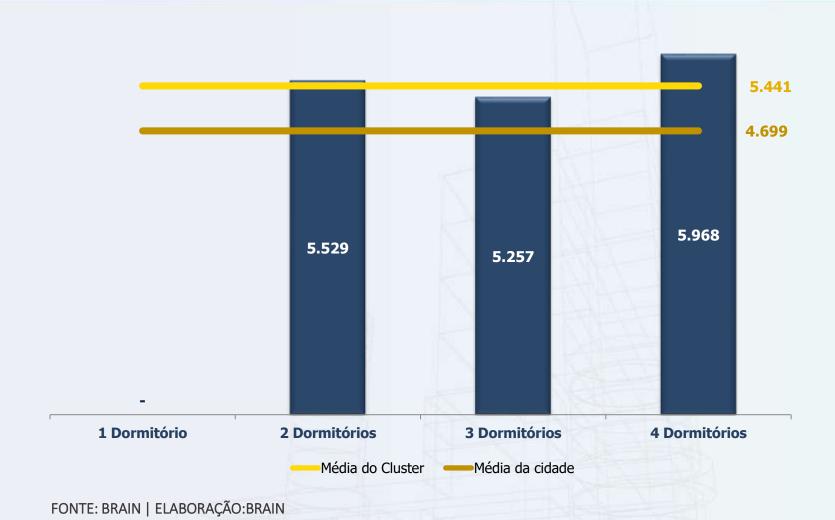




Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	282.000	51	5.529
3 Dormitórios	627.690	119	5.257
4 Dormitórios	1.073.388	180	5.968
Média Geral	684.186	126	5.441









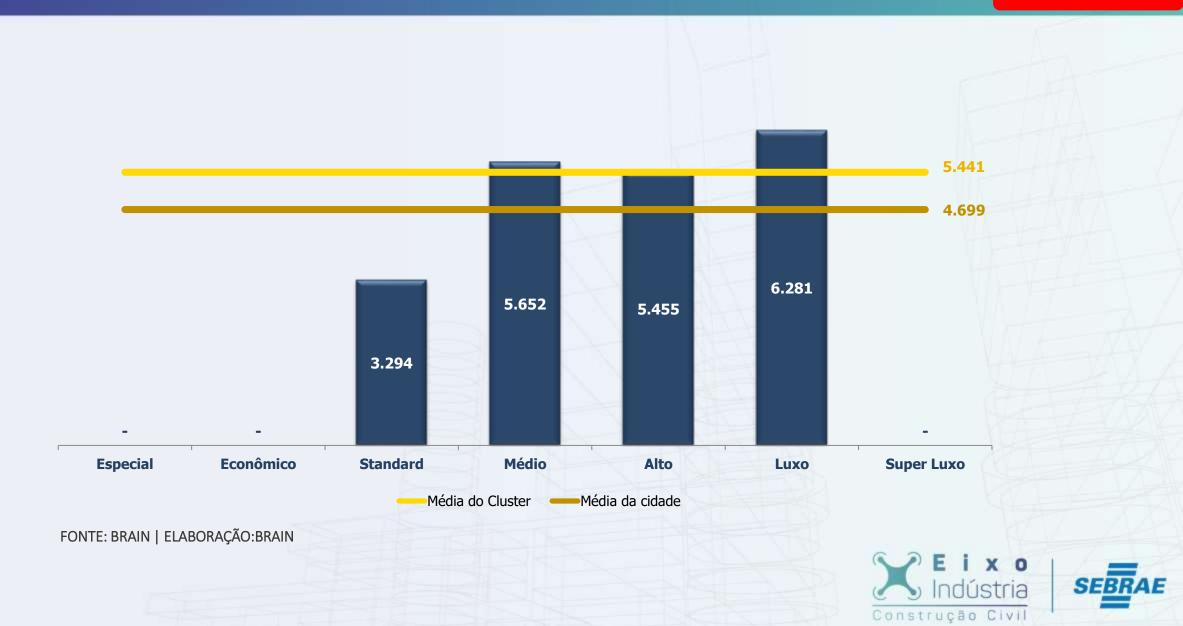


PREÇO MÉDIO POR PADRÃO EM R\$/M² PRIVATIVO

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	280.000	85	3.294
Médio	557.217	99	5.652
Alto	949.916	174	5.455
Luxo	1.222.667	195	6.281
Super Luxo	-	-	-
Média Geral	684.186	126	5.441







ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL





OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	1	100,0%	1.200	100,0%	14	100,0%	1,2%
Total	1	100,0%	1.200	100,0%	14	100,0%	1,2%





OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

Nº de npreend.	Em %	GERAL Oferta				
npreend.	Em %					
		Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
1	100,0%	1.200	100,0%	14	100,0%	1,2%
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-	-
1	100,0%	1.200	100,0%	14	100,0%	1,2%
	- - -	 				

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



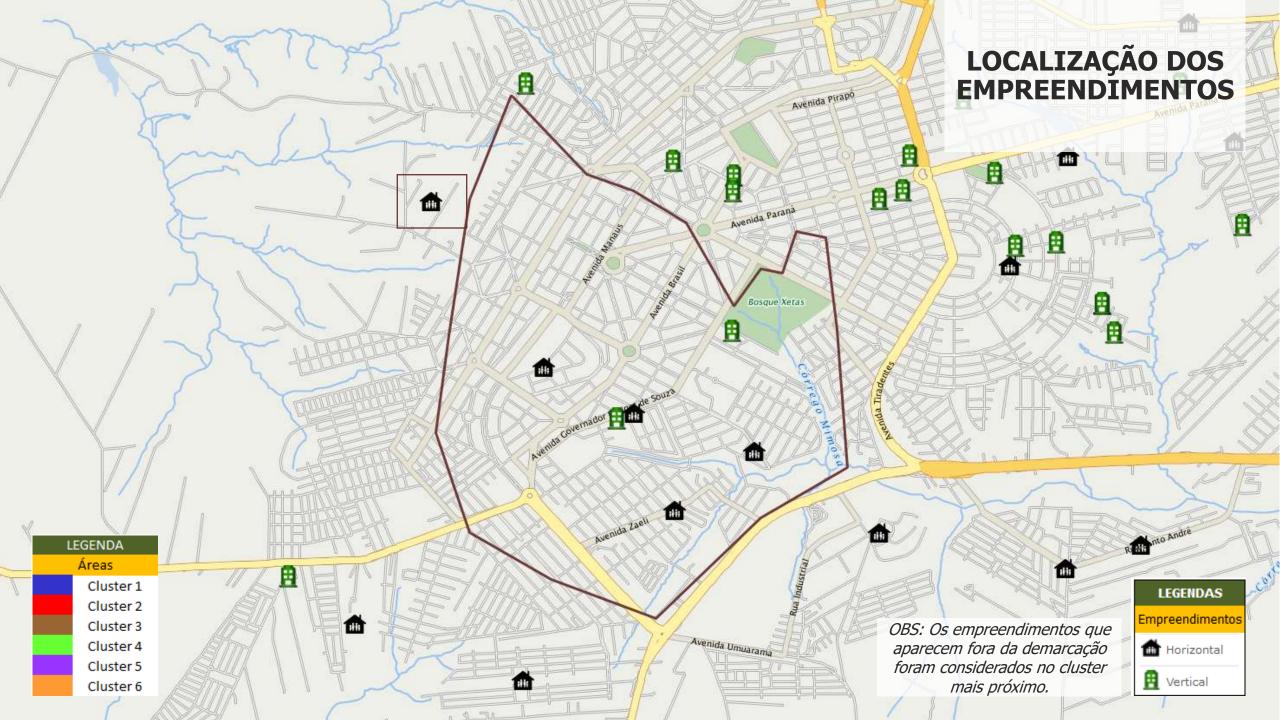


Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Condomínio de Casas	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-
Loteamento Aberto	45.000	140	321









ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL





OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 170.000	-	-	-	-	-	-	-
Standard	de 170.001 até 400.000	2	100,0%	313	100,0%	88	100,0%	28,1%
Médio	de 400.001 até 700.000	-	-	-	-	-	-	-
Alto	de 700.001 até 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001	-	-	-	-	-	-	-
	Total	2	100,0%	313	100,0%	88	100,0%	28,1%



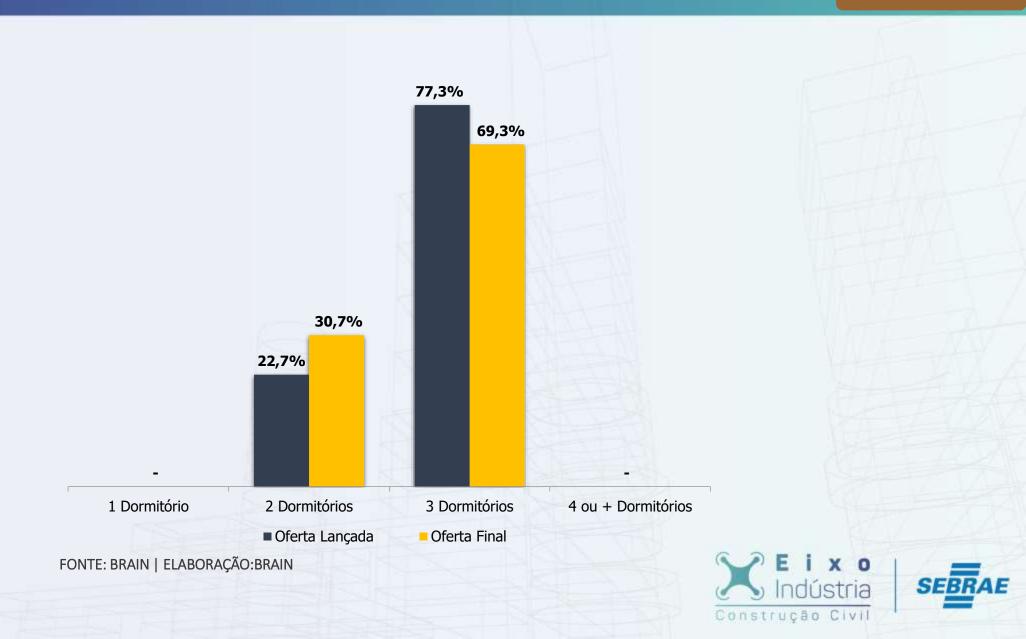


OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	71	22,7%	27	30,7%	38,0%
3 Dormitórios	242	77,3%	61	69,3%	25,2%
4 ou + Dormitórios	-	-	-	-	-
Total	313	100,0%	88	100,0%	28,1%



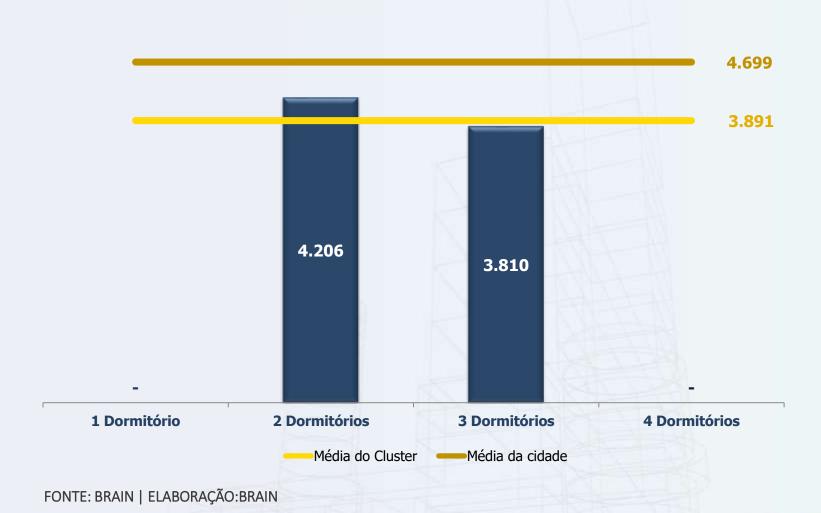




Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	265.000	63	4.206
3 Dormitórios	274.339	72	3.810
4 Dormitórios	-	-	-
Média Geral	272.220	70	3.891









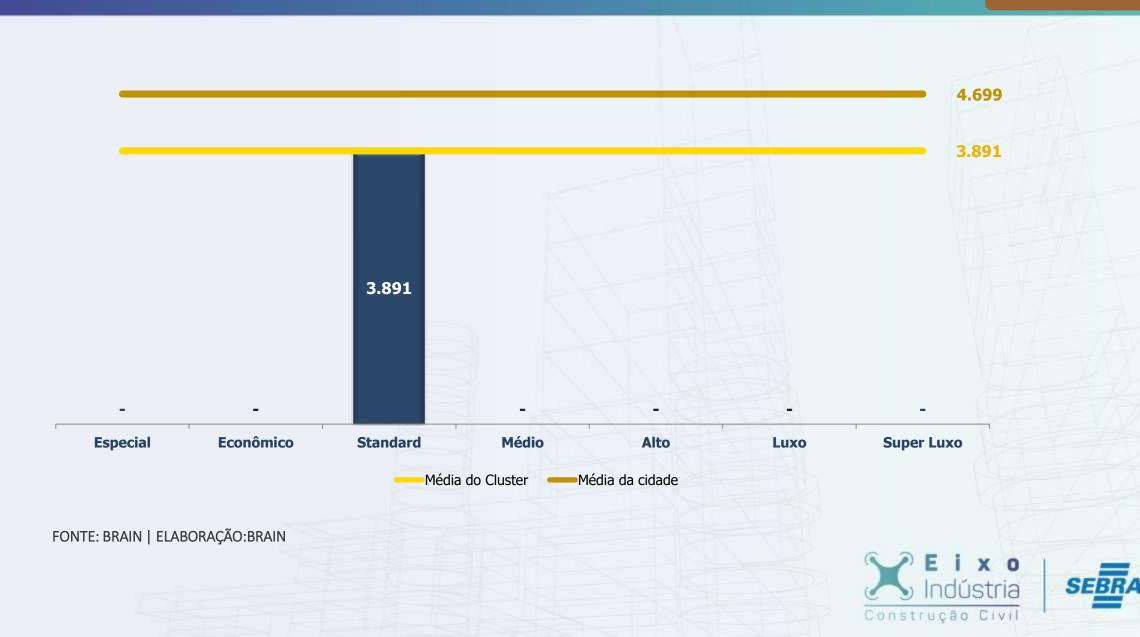


PREÇO MÉDIO POR PADRÃO EM R\$/M² PRIVATIVO

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	272.220	70	3.891
Médio	-	-	-
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
Média Geral	272.220	70	3.891







ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL





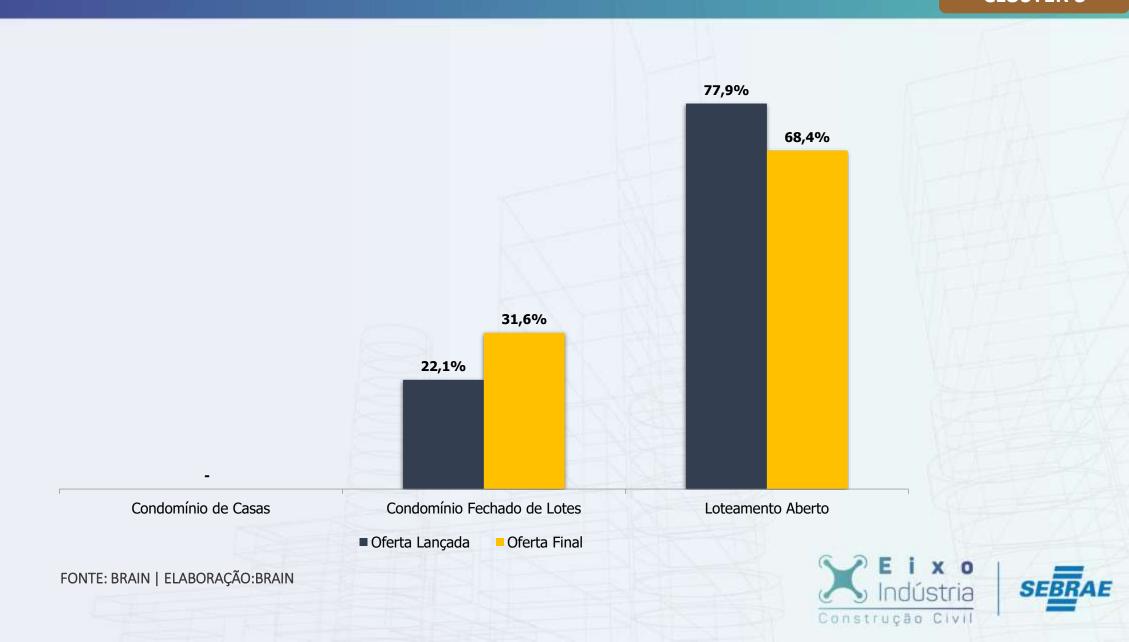
OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	1	20,0%	173	22,1%	30	31,6%	17,3%
Loteamento Aberto	4	80,0%	611	77,9%	65	68,4%	10,6%
Total	5	100,0%	784	100,0%	95	100,0%	12,1%





PARTICIPAÇÃO OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO



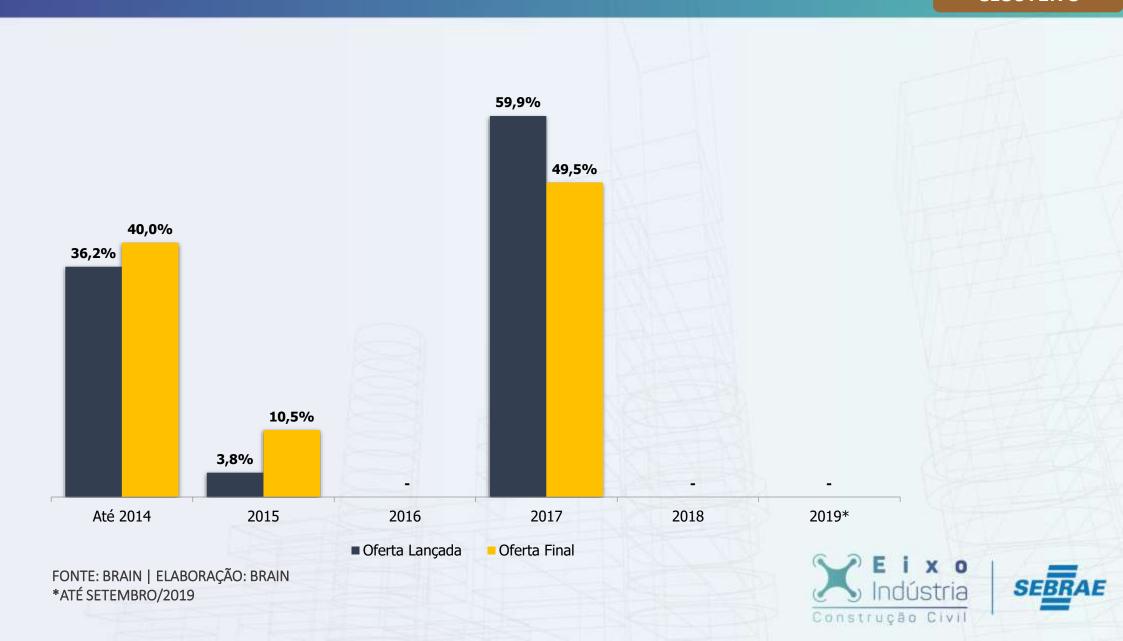
OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

GERAL							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	3	60,0%	284	36,2%	38	40,0%	13,4%
2015	1	20,0%	30	3,8%	10	10,5%	33,3%
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	1	20,0%	470	59,9%	47	49,5%	10,0%
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	-	-	-	-	-	-	-
Total	5	100,0%	784	100,0%	95	100,0%	12,1%

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







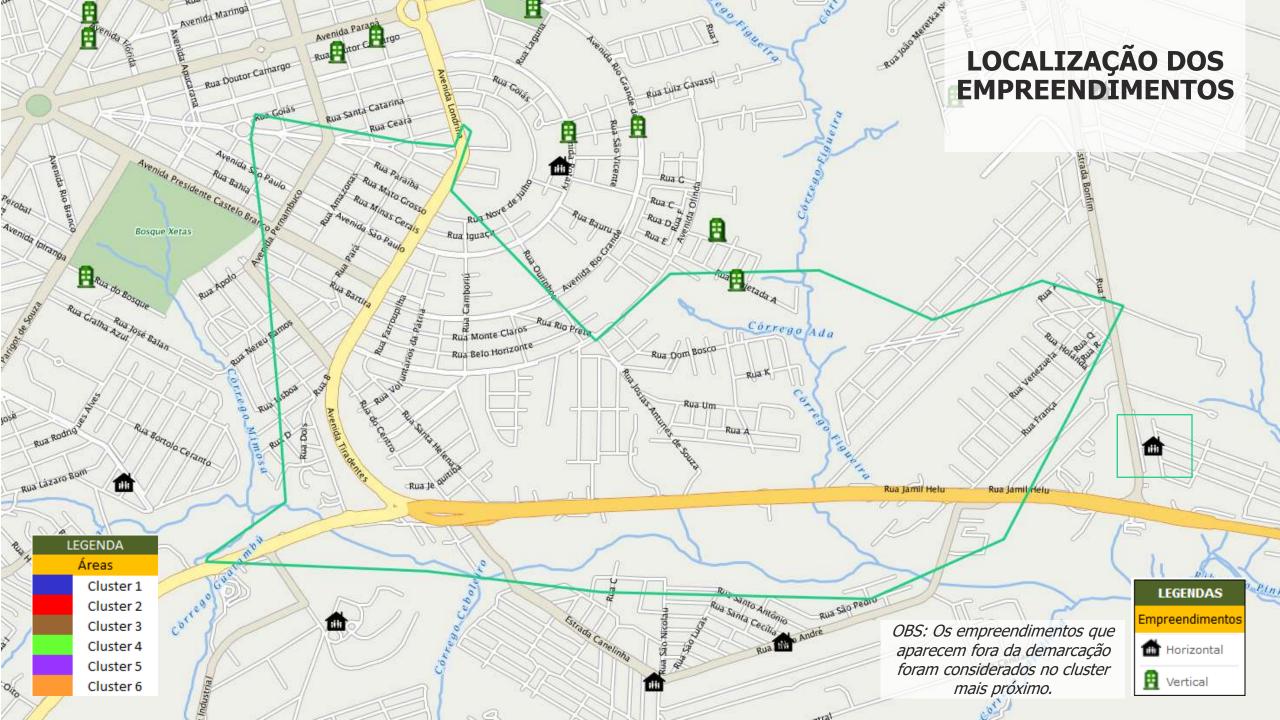
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPO

Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Condomínio de Casas	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	265.000	450	589
Loteamento Aberto	46.470	143	325
Média Geral Lotes	94.691	211	449









ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL





OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 170.000	-	-	-	-	-	-	-
Standard	de 170.001 até 400.000	1	100,0%	45	100,0%	13	100,0%	28,9%
Médio	de 400.001 até 700.000	-	-	-	-	-	-	-
Alto	de 700.001 até 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001		-		-	-	-	-
	Total	1	100,0%	45	100,0%	13	100,0%	28,9%





OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	45	100,0%	13	100,0%	28,9%
3 Dormitórios	-	-	-	-	-
4 ou + Dormitórios	-	-	-	-	-
Total	45	100,0%	13	100,0%	28,9%



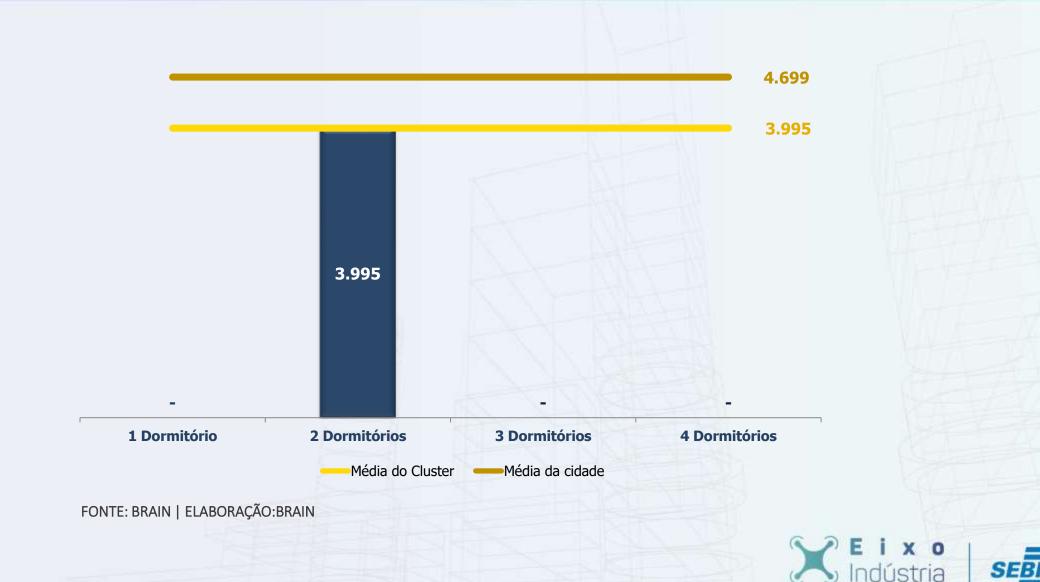


Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	220.000	55	3.995
3 Dormitórios	-	-	-
4 Dormitórios	-	-	-
Média Geral	220.000	55	3.995





Construção Civil



PREÇO MÉDIO POR PADRÃO EM R\$/M² PRIVATIVO

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	220.000	55	3.995
Médio	-	-	-
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
Média Geral	220.000	55	3.995







ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL





OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	-	-	-	-	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	1	100,0%	346	100,0%	100	100,0%	28,9%
Total	1	100,0%	346	100,0%	100	100,0%	28,9%





OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

GERAL											
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.				
Até 2014	1	100,0%	346	100,0%	100	100,0%	28,9%				
2015	-	-	-	-	-	-	-				
2016	-	-	-	-	-	-	-				
2017	-	-	-	-	-	-	-				
2018	-	-	-	-	-	-	-				
2019*	-	-	-	-	-	-	-				
Total	1	100,0%	346	100,0%	100	100,0%	28,9%				

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





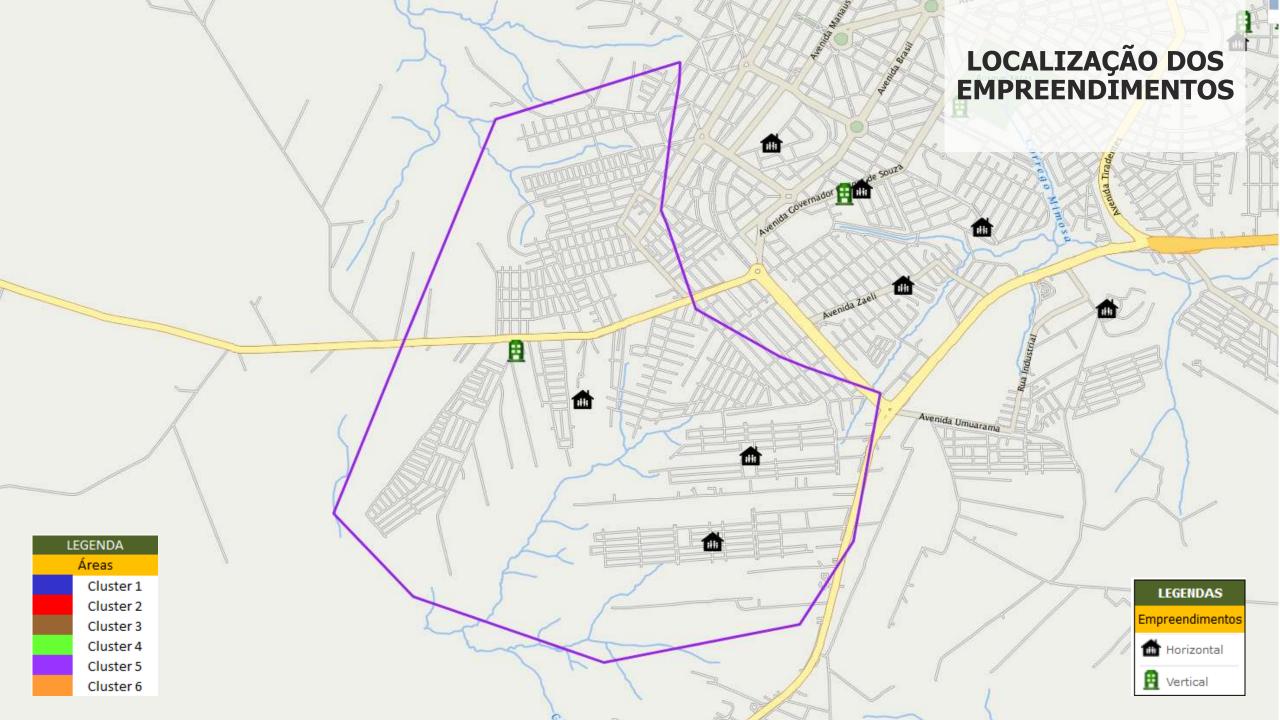
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPO

Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Condomínio de Casas	-	-	-
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-
Loteamento Aberto	38.500	161	239
Média Geral Lotes	38.500	161	239









ANÁLISE DO MERCADO VERTICAL





OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	-	-	-	-	-	-	-
Econômico	até 170.000	1	100,0%	160	100,0%	3	100,0%	1,9%
Standard	de 170.001 até 400.000	-	-	-	-	-	-	-
Médio	de 400.001 até 700.000	-	-	-	-	-	-	-
Alto	de 700.001 até 1.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Luxo	de 1.000.001 até 2.000.000	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	Acima de 2.000.001	-	-	-	-	-	-	-
	Total	1	100,0%	160	100,0%	3	100,0%	1,9%





OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.
1 Dormitório	-	-	-	-	-
2 Dormitórios	160	100,0%	3	100,0%	1,9%
3 Dormitórios	-	-	-	-	-
4 ou + Dormitórios	-	-	-	-	-
Total	160	100,0%	3	100,0%	1,9%

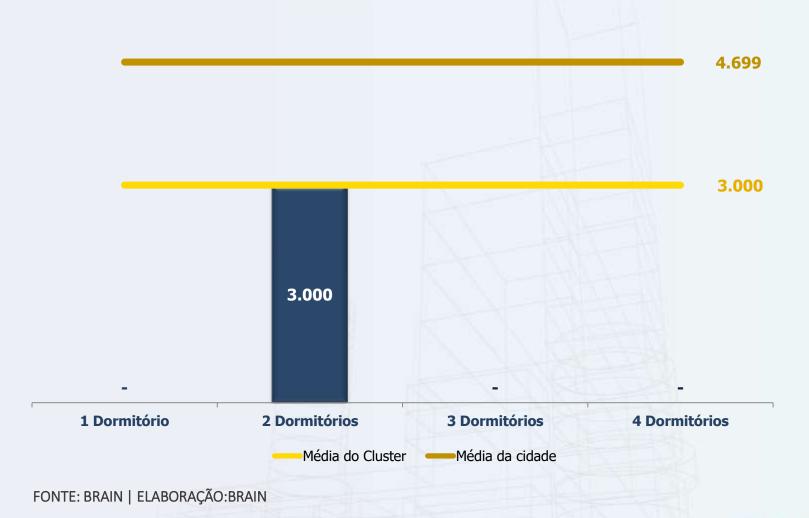




Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	135.000	45	3.000
3 Dormitórios	-	-	-
4 Dormitórios	-	-	-
Média Geral	135.000	45	3.000











PREÇO MÉDIO POR PADRÃO EM R\$/M² PRIVATIVO

Padrão	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	135.000	45	3.000
Standard	-	-	-
Médio	-	-	-
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
Média Geral	135.000	45	3.000







ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL



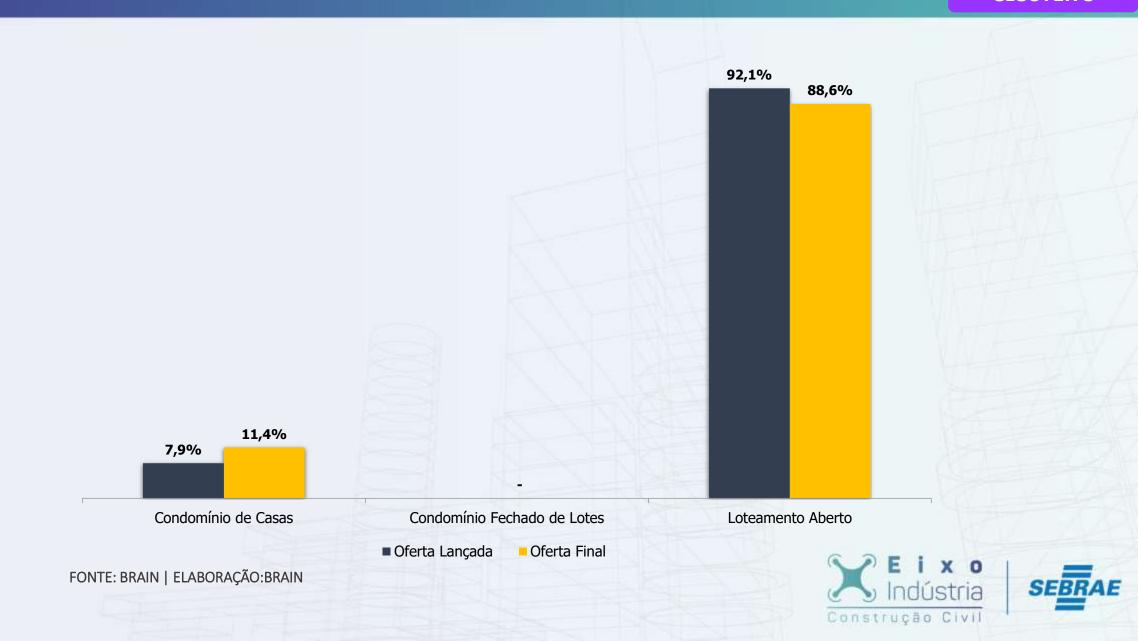


OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	1	33,3%	90	7,9%	30	11,4%	33,3%
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	2	66,7%	1.053	92,1%	233	88,6%	22,1%
Total	3	100,0%	1.143	100,0%	263	100,0%	23,0%







OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

110 J		GERAL	_										
no de		GERAL											
Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.							
1	33,3%	933	81,6%	218	82,9%	23,4%							
-	-	-	-	-	-	-							
-	-	-	-	-	-	-							
2	66,7%	210	18,4%	45	17,1%	21,4%							
-	-	-	-	-	-	-							
-	-	-	-	-	-	-							
3	100,0%	1.143	100,0%	263	100,0%	23,0%							
	1 - 2	1 33,3% 2 66,7%	Empreend. 1 33,3% 933 2 66,7% 210	Empreend. 1 33,3% 933 81,6% 2 66,7% 210 18,4%	Empreend. Em % Lançada Em % Oferta Final 1 33,3% 933 81,6% 218 - - - - - - - - - - 2 66,7% 210 18,4% 45 - - - - - - - - - -	Empreend. 1 33,3% 933 81,6% 218 82,9%							

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







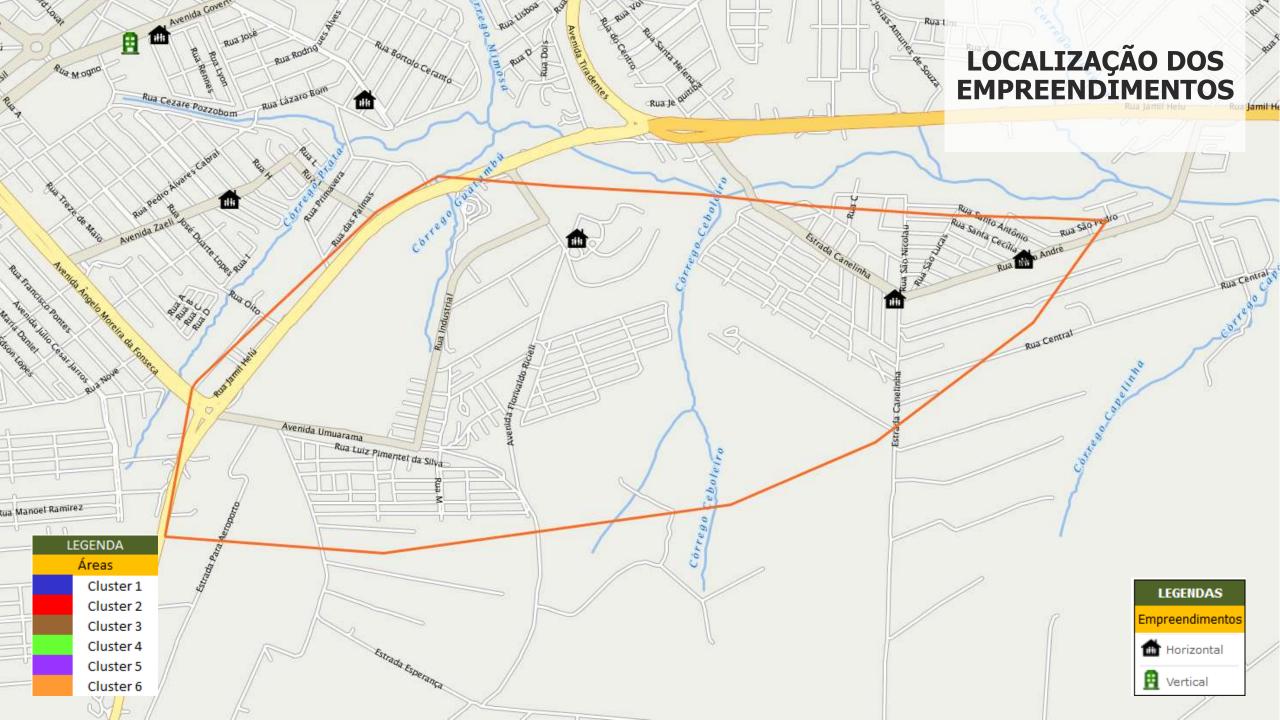
TICKET, ÁREA E R\$/M² PRIV. MÉDIO POR TIPO

Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo
Condomínio de Casas	137.000	52	2.635
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-
Loteamento Aberto	61.866	240	257









ANÁLISE DO MERCADO HORIZONTAL





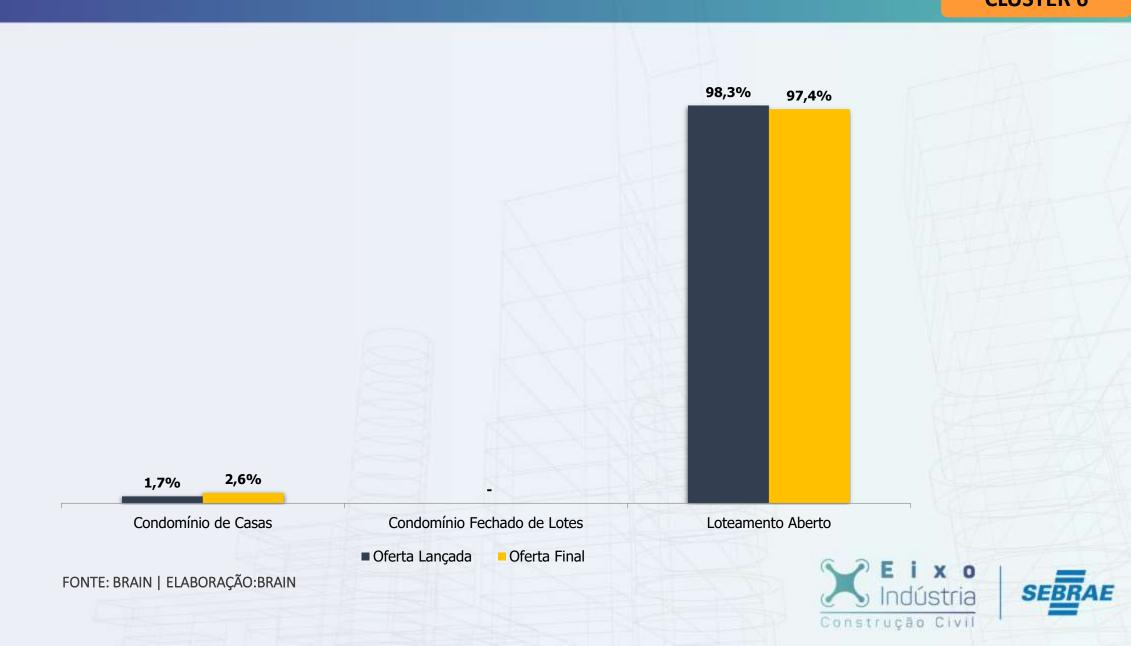
OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade sobre O.L
Condomínio de Casas	1	33,3%	22	1,7%	13	2,6%	59,1%
Condomínio Fechado de Lotes	-	-	-	-	-	-	-
Loteamento Aberto	2	66,7%	1.271	98,3%	492	97,4%	38,7%
Total	3	100,0%	1.293	100,0%	505	100,0%	39,1%





PARTICIPAÇÃO OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPO



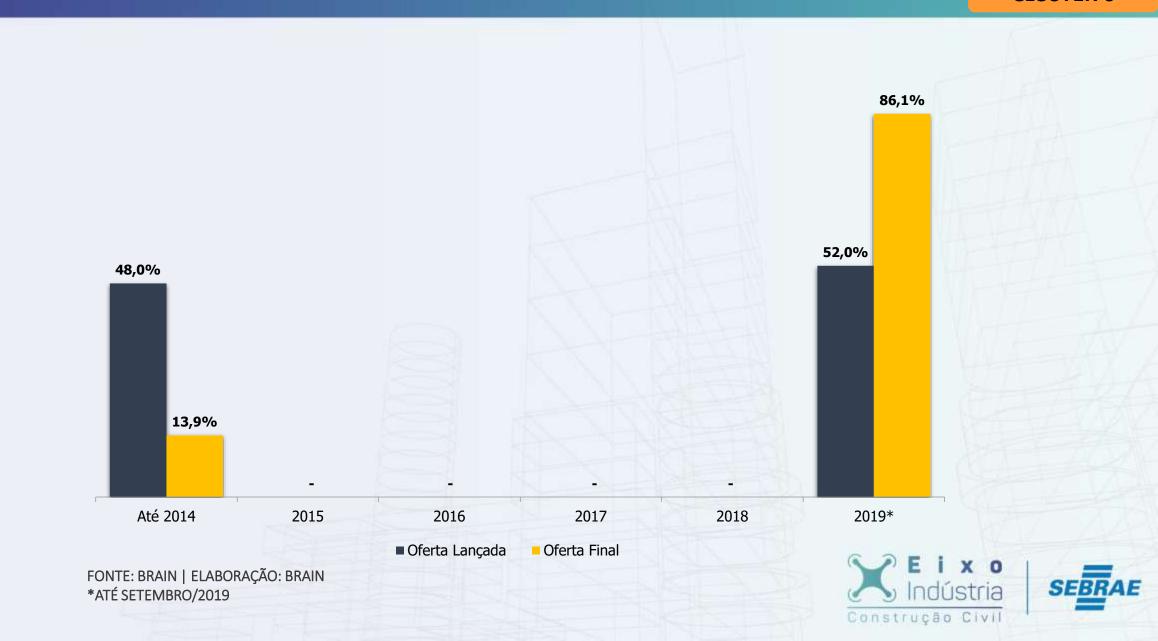
OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO | GERAL

GERAL							
Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disp. s/ O.L.
Até 2014	1	33,3%	621	48,0%	70	13,9%	11,3%
2015	-	-	-	-	-	-	-
2016	-	-	-	-	-	-	-
2017	-	-	-	-	-	-	-
2018	-	-	-	-	-	-	-
2019*	2	66,7%	672	52,0%	435	86,1%	64,7%
Total	3	100,0%	1.293	100,0%	505	100,0%	39,1%

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







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

Tipo Imóvel	Preço Médio	m² Privativo	R\$/m² privativo			
Condomínio de Casas	140.000	52	2.692			
Condomínio Fechado de Lotes						
Loteamento Aberto	48.749	169	288			
Média Geral Lotes	48.749	169	288			







Destaques sociodemográficos do município:

- Crescimento populacional médio anual entre 2010 e 2018 de Umuarama (1,2%) é maior que do Estado (1,0%) e do País (1,1%). Também é ligeiramente maior que a comparação entre 2000-2010 (1,1%), o que indica que há um crescimento gradativo na região. Esta variação indica um amento em média de 1.345 habitantes por ano.
- Crescimento médio no número de domicílios na Cidade (2,3%) é menor que do Estado (2,5%) e do País (2,6%). Observa-se também uma diminuição do crescimento de domicílios de um crescimento de 2,5% entre 2000-2010, passou para 2,3% entre 2010-20018.
- A densidade demográfica é baixíssima (90 hab/km²), porém a maior parte da região urbana habitada chega a mais de 4mil hab/km² em algumas regiões (clusters 2 e 3).
- Renda domiciliar média está na classe B2 (R\$ 4.447/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.
- Baixa verticalização, com menos de 5.000 domicílios do tipo apartamento. Clusters 1 e 2 apresentam maiores regiões verticalizadas, ~24% dos domicílios.



Projeção de demanda por domicílios:

- Aproximadamente 61% 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 6 (77%) e menor, cluster 54 (54%).
- Na projeção de demanda, considerando somente o crescimento vegetativo do município, estimamos uma demanda de aproximadamente 1.000 domicílios ao ano.
- Quando também consideramos a demanda por transição demográfica a projeção sobe para perto de 1.500 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 750 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 66% desta projeção.



Análise do mercado imobiliário de lançamentos:

- Analisando a concorrência **residencial vertical**, verificamos que no município a disponibilidade sobre oferta é de 25,7%, das 1.491 unidades colocadas restam 383 em comercialização diretamente com a incorporadora.
- Entre os padrões disponíveis, a maior disponibilidade está no padrão Standard (ticket entre 170mil a 400mil), com 271 unidades disponíveis de 786 lançadas em 9 empreendimentos também, representa ~71% do estoque atual. Trata-se porém de oferta recente (2017-2019), onde 82,7% da oferta foi lançada após 2017.
- Na sequência, está o padrão luxo (entre 1 e 2 milhões) com 20 unidades disponíveis de 63 lançadas em 1 empreendimento. Porém, se refere a oferta antiga, lançada em 2015, o que representa uma baixa velocidade de vendas.
- O padrão econômico (Até 170.000 2 dormitórios ou +) é o que representa a menor disponibilidade. Apenas 1 empreendimento ainda em comercialização com apenas 3 unidades disponíveis, lançados antes de 2014. Entre 2017 e 2019 foram lançados somente empreendimentos do padrão Standard (650 unidades) e Médio (180 unidades), e representam juntos 86% (353 unidades) do estoque.



Análise do mercado imobiliário de lançamentos:

- Aproximadamente 25% do estoque se refere a unidades ainda na planta (até 6 meses do lançamento são 93 unidades de 383 do estoque total). Contudo, imóveis prontos (+37meses do lançamento) representam apenas 14% do estoque atual (54 unidades).
- No mercado residencial horizontal, há oferta para:
 - ➤ Lotes fechados: 4 empreendimentos com 804 lotes lançados e 166 disponível;
 - ➤ Lotes abertos: 12 empreendimentos com 6.176 lotes lançados e 959 disponíveis;
 - > Casa em condomínio: 4 empreendimentos com 174 lançadas com 61 disponíveis.
- Apesar de representar a maior fatia do mercado residencial, nota-se portanto um baixo estoque (1.186 unidades) do mercado horizontal (16,6%) em relação a oferta lançada (7.154 unidades). Contudo, vale observar que praticamente metade do estoque refere-se a oferta recente 48% lançado em 2019.
- Observa-se também que casas em condomínio competem diretamente em ticket e metragem (250.057mil e 72m²) com unidades verticais do padrão Standard (278.169 mil e 71m² priv). Este motivo pode justificar a existência do alto estoque no padrão para o mercado vertical.

Construção Civil

Oportunidades – Mercado residencial (vertical e horizontal):

- Observa-se que em relação a renda média da cidade (aprox. 4,5mil/dom), há um potencial de crescimento domiciliar observando apenas a demanda vegetativa de 75 domicílios a.a., aumentando para 135 quando adicionada a demanda por transição demográfica, 68 domicílios a.a. representam apenas os lançamentos. Tal faixa de renda tem potencial para compra de padrão Standard, correspondente a um ticket de 218mil. Porém, quase todo o estoque disponível para este padrão se refere a lançamentos recentes, após 2017.
- 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 260 domicílios a.a. observada apenas a demanda por crescimento vegetativo, aumentando para 360 em um cenário econômico moderado. Considerando para o mesmo cenário, que 50% represente vendas de lançamentos, observa-se um crescimento de 180 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 250mil) de 2019 já possuem apenas metade da sua oferta lançada ainda em estoque, e no mercado vertical a existência de apenas 1 empreendimento com 160 unidades lançadas e apenas 3 em estoque, ainda muito antigo (anterior a 2014).

Construção Civil

OPORTUNIDADE

Oportunidades – Mercado residencial (vertical e horizontal):

- Observa-se que em relação a renda média da cidade (aprox. 4,5mil/dom), há um potencial de crescimento domiciliar observando apenas a demanda vegetativa de 75 domicílios a.a., aumentando para 135 quando adicionada a demanda por transição demográfica, 68 domicílios a.a. representam apenas os lançamentos. Tal faixa de renda tem potencial para compra de padrão Standard, correspondente a um ticket de 218mil. Porém, quase todo o estoque disponível para este padrão se refere a lançamentos recentes, após 2017.
- 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 260 domicílios a.a. observada apenas a demanda por crescimento vegetativo, aumentando para 360 em um cenário econômico moderado. Considerando para o mesmo cenário, que 50% represente vendas de lançamentos, observa-se um crescimento de 180 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 250mil) de 2019 já possuem apenas metade da sua oferta lançada ainda em estoque, e no mercado vertical a existência de apenas 1 empreendimento com 160 unidades lançadas e apenas 3 em estoque, ainda muito antigo (anterior a 2014).

Construção Civil

OPORTUNIDADE

Oportunidades – Mercado residencial (vertical e horizontal):

- Apenas o cluster 1 e 2 apresentam proporções significativas de domicílios com renda superior a 7.875/dom (dos 4.160 domicílios com essa renda familiar, 57% estão situados nestes dois clusters). 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 100 domicílios a.a., sendo metade representado por renda entre 7mil/dom e 11mil/dom. Considerando apenas a absorção de lançamentos em um cenário econômico, acreditando em 50% de vendas, há uma projeção de 125 domicílios a.a., 49 deles para renda até 11mil/dom.
- No padrão médio, observou-se uma absorção razoável para os empreendimentos mais recentes: das 180 unidades lançadas, têm-se 65 em estoque, ou seja, 36% de disponibilidade. No padrão alto, há uma baixa oferta, 7 unidades de 110 lançadas em 2 empreendimentos. Portanto, com menor velocidade de vendas, entendemos também uma vocação para empreendimentos nestes 2 padrões, deste que observadas as implementações nas regiões dos cluster 1 e 2.



CONSULTORES DO ESTUDO





CONSULTORES DO ESTUDO

DIREÇÃO



FÁBIO TADEU ARAÚJO SÓCIO-DIRIGENTE



MARCOS KAHTALIAN SÓCIO-DIRIGENTE

CONSULTOR COMERCIAL



GUILHERME WERNER
SOCIO-CONSULTOR

COORDENAÇÃO



TERESA C DE SOUZA COORDENADORA REBRAIN

AUDITORIA EAVALIAÇÃO DO MERCADO



GUSTAVO H PEREIRA COORDENADOR TÉCNICO



LOISE C SCHWARZBACH ANALISTA SÊNIOR

ELABORAÇÃO DO PROJETO



ANA CAROLINE STÜPP PEREIRAANALISTA JUNIOR







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 NOVEMBRO de 2019, na cidade de Umuarama.

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.



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.



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.



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;



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 Total = unidades por tipologia x 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.



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.



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.



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.



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: Oferta Final/Oferta Lançada X 100. Retrata, portanto, quanto falta vender em relação ao volume lançado. Pode ser expressa em unidades e em VGV.

Construção Civil

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, respaldandose 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.



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.

Construção Civil

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.







ASPECTOS METODOLÓGICOS

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





ASPECTOS METODOLÓGICOS

ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL

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







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.



Construção Civil

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