

BRA!N

Inteligência Estratégica



GRUPO BRAIN

The logo for BRAIN, featuring the word "BRAIN" in a bold, white, sans-serif font. The letter "I" is replaced by a stylized white brain icon with a small star above it.

Inteligência
estratégica para
organizações

 [\(41\) 3243-2880](tel:(41)3243-2880)

The logo for GEO BRAIN, featuring a stylized white "G" icon on the left, composed of a circle and a square. To the right of the icon, the words "GEO" and "BRAIN" are stacked vertically in a white, sans-serif font.

Plataforma de
georreferenciamento
imobiliário

 [\(41\) 3243-2880](tel:(41)3243-2880)

The logo for Global Talent, featuring a stylized white "G" icon on the left, composed of a circle and a square. To the right of the icon, the words "Global" and "Talent" are stacked vertically in a white, sans-serif font.

Gestão de pessoas
e processos para
organizações

 [\(11\) 93341-2071](tel:(11)93341-2071)

SOBRE A BRAIN

Atuamos a nível nacional com a promoção de **inteligência estratégica para organizações**, através de estudos, pesquisas, treinamentos e consultorias especializadas. Somos amplamente reconhecidos por nossa expertise no mercado imobiliário e pela realização de pesquisas mercadológicas de opinião.



21

anos de
empresa



900

idades
brasileiras



8.500

estudos de
mercado



50.000

entrevistas
anualmente



R\$ **200bi**

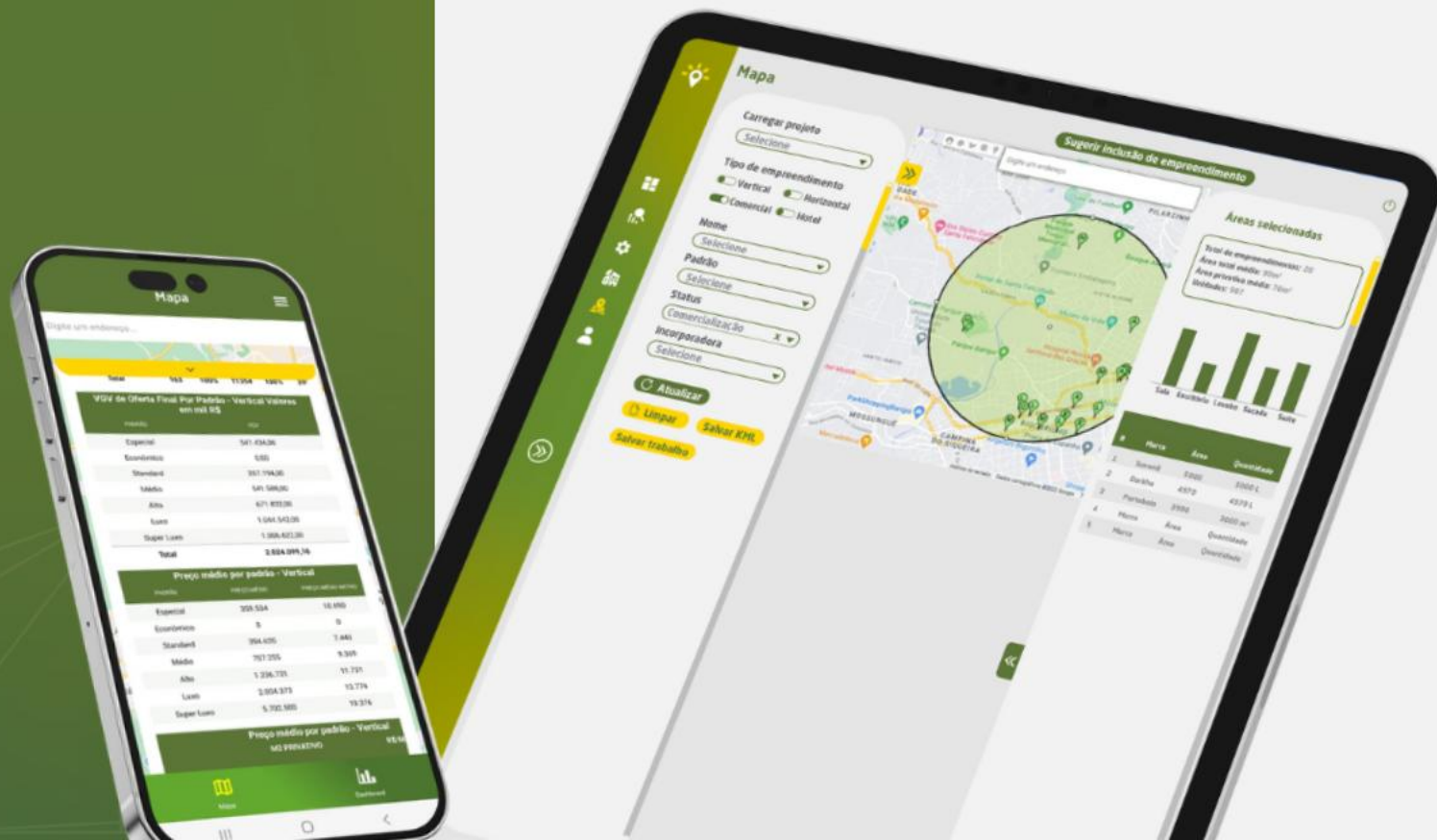
em VGV
pesquisados



Tenha maior agilidade e assertividade em suas decisões, com o acesso a dados qualificados de empreendimentos imobiliários de diversas cidades do país.

✓
+700
usuários
ativos

✓
+300
cidades
brasileiras





Tenha acesso a base de dados imobiliários mais qualificada e completa do país.



+10.500

empresas pesquisadas a cada 3 meses



+17.000

empreendimentos em vendas ativas



+560.000

unidades em comercialização



1,4M

de unidades no histórico



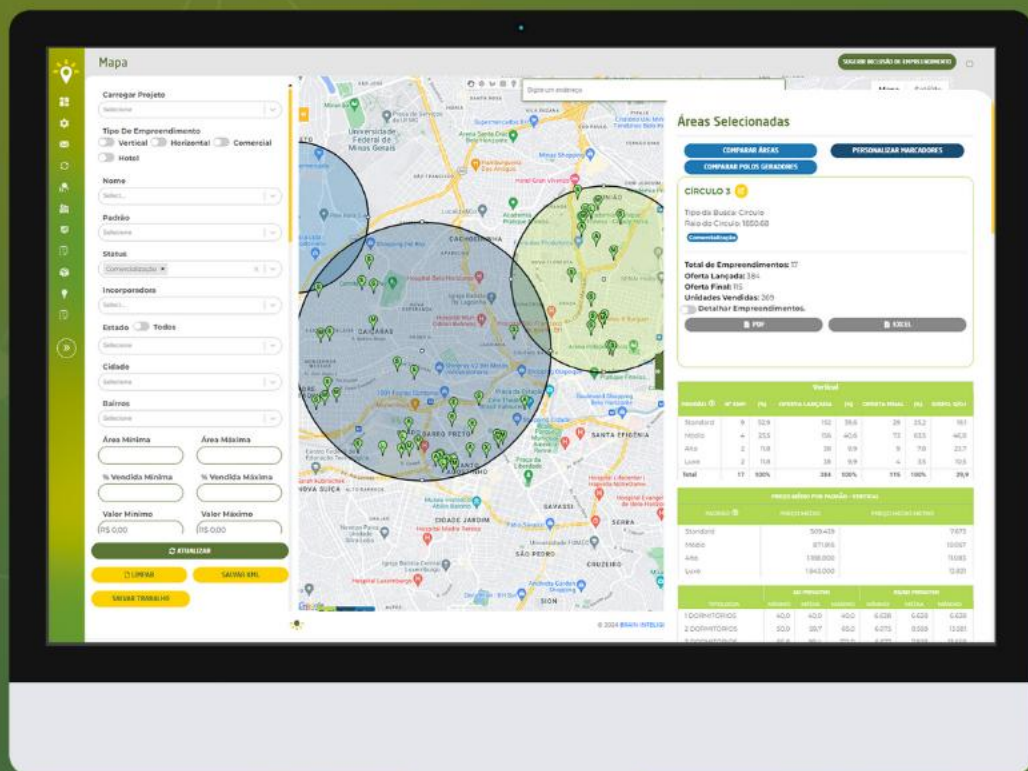
+40.500

empreendimentos no histórico



R\$ 305 Bi

em estoque de comercialização



SOBRE ESTE RELATÓRIO

Tipo de estudo:

PANORAMA MERCADO IMOBILIÁRIO



Local do estudo:

BOA VISTA


Período de realização:

3º TRIMESTRE 2024



Sumário



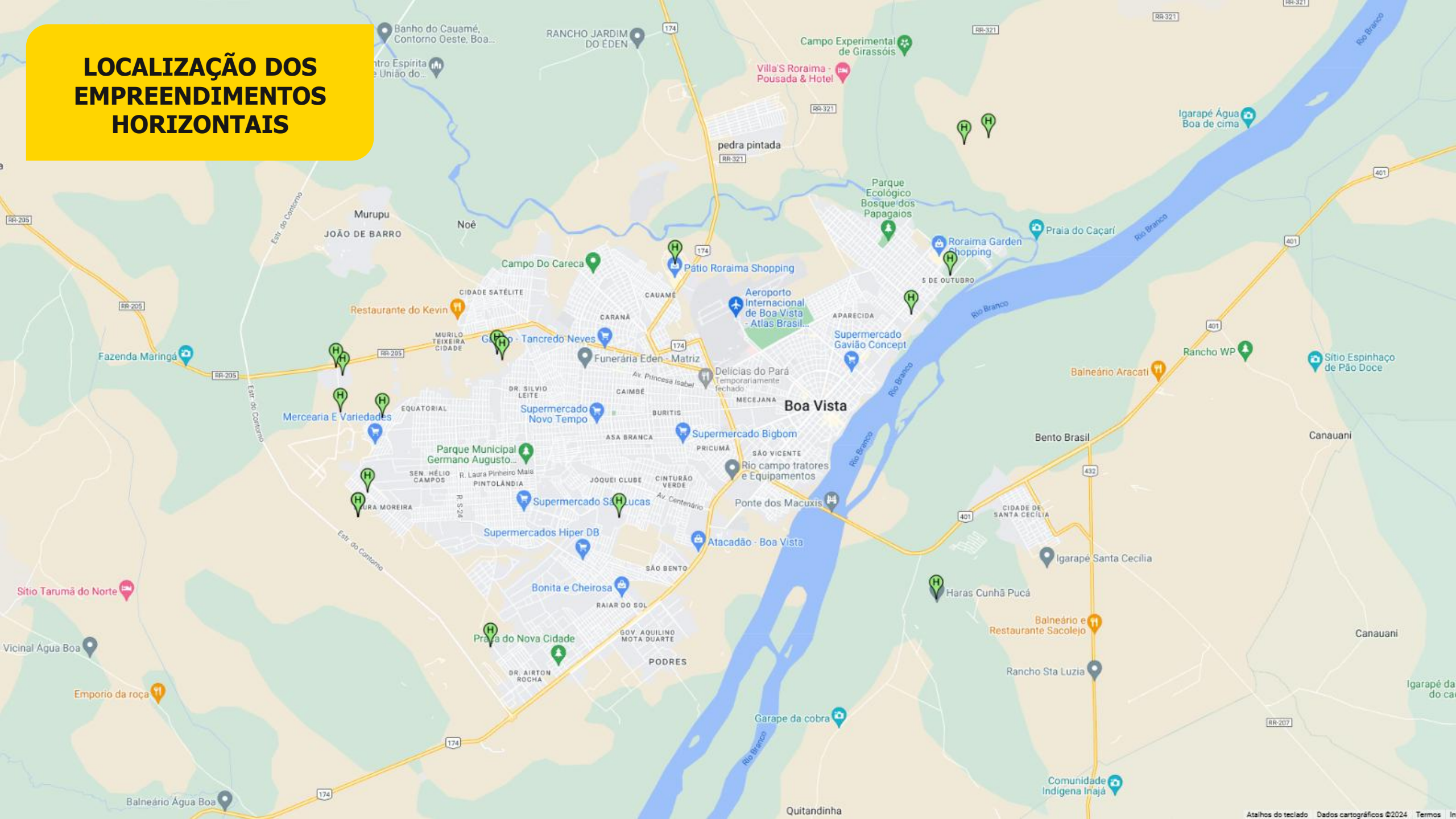
1. Mapas empreendimentos de venda primária
 2. Lançamentos e vendas por trimestre
 3. Análise do mercado residencial horizontal
 4. Análise do mercado residencial vertical
 5. Análise do VGV
 6. Pesquisa Intenção de Compra 3T24
 7. Consultores do estudo
 8. Apêndice
 9. Glossário
- 



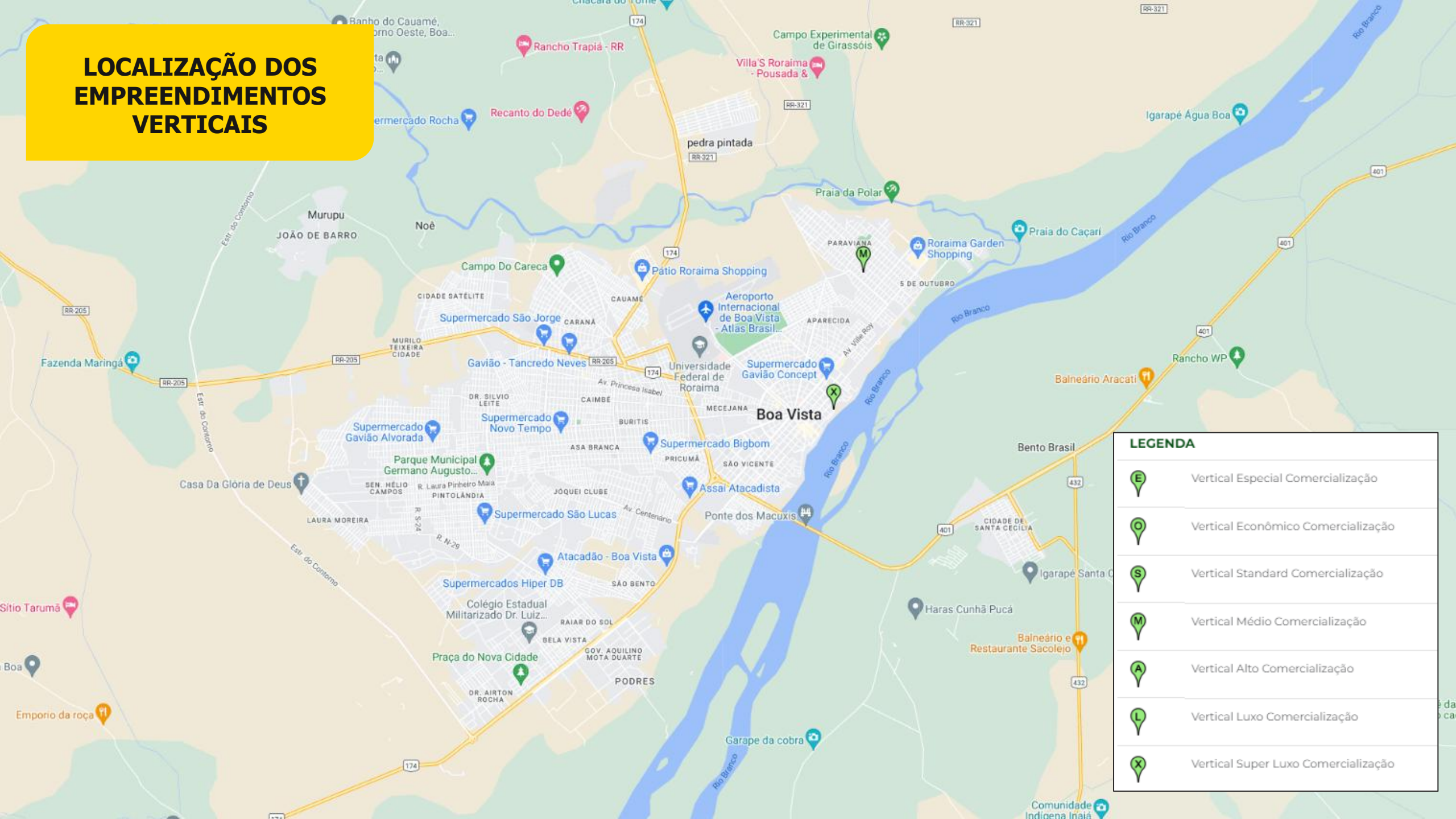
MAPAS EMPREENDIMENTOS DE VENDA PRIMÁRIA



LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS



LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS VERTICAIS



LEGENDA	
	Vertical Especial Comercialização
	Vertical Econômico Comercialização
	Vertical Standard Comercialização
	Vertical Médio Comercialização
	Vertical Alto Comercialização
	Vertical Luxo Comercialização
	Vertical Super Luxo Comercialização



LANÇAMENTOS E VENDAS POR TRIMESTRE



LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE



BRA!N



DADOS DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

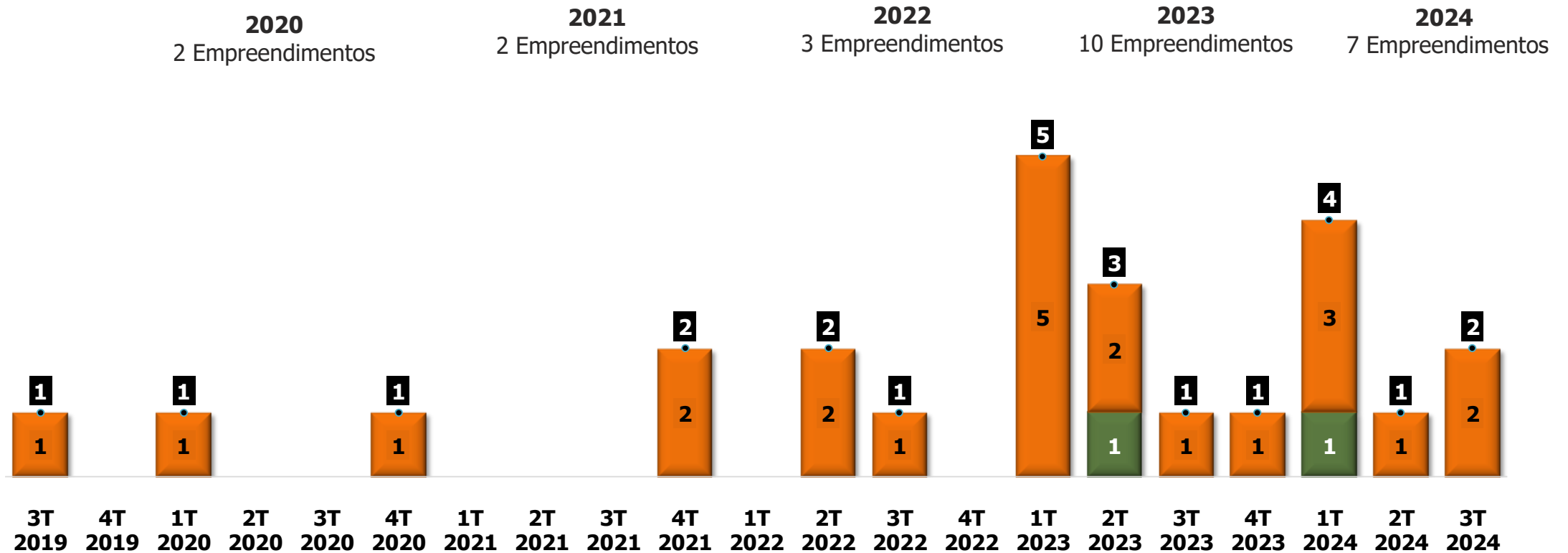
	Tipo do Imóvel	3T 2022	3T 2023	3T 2024	3T 2023 - 3T 2024
EMPREENDIMENTOS	Residencial Vertical	0	0	0	-
	Residencial Horizontal	1	1	2	100,0%
	Total Mercado	1	1	2	100,0%
UNIDADES	Residencial Vertical	0	0	0	-
	Residencial Horizontal	4	187	970	418,7%
	Total Mercado	4	187	970	418,7%
VGV LANÇADO (R\$ milhões)	Residencial Vertical	0	0	0,0	-
	Residencial Horizontal	99,7	91,5	318,3	247,9%
	Total Mercado	99,7	91,5	318,3	247,9%

DADOS DE LANÇAMENTOS 9 MESES

(JANEIRO A SETEMBRO)

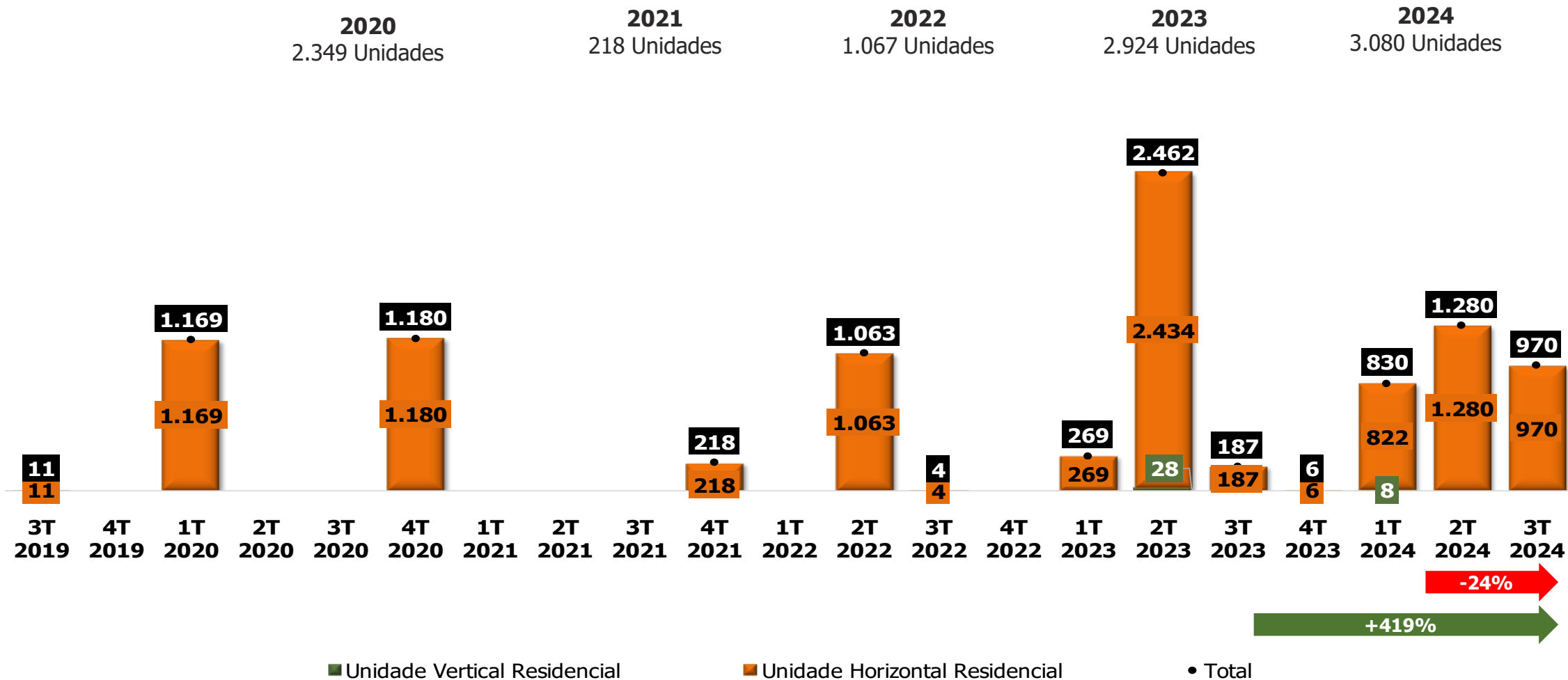
	Tipo do Imóvel	9M 2022	9M 2023	9M 2024
EMPREENDIMENTOS	Residencial Vertical	0	0	0
	Residencial Horizontal	3	8	6
	Total Mercado	3	8	6
UNIDADES	Residencial Vertical	0	0	0
	Residencial Horizontal	1.067	2.890	3.072
	Total Mercado	1.067	2.890	3.072
VGV LANÇADO (R\$ milhões)	Residencial Vertical	0	0	0
	Residencial Horizontal	101,7	556,2	683,2
	Total Mercado	101,7	556,2	683,2

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS | POR TRIMESTRE



■ Empreendimento Vertical Residencial
 ■ Empreendimento Horizontal Residencial
 • Total

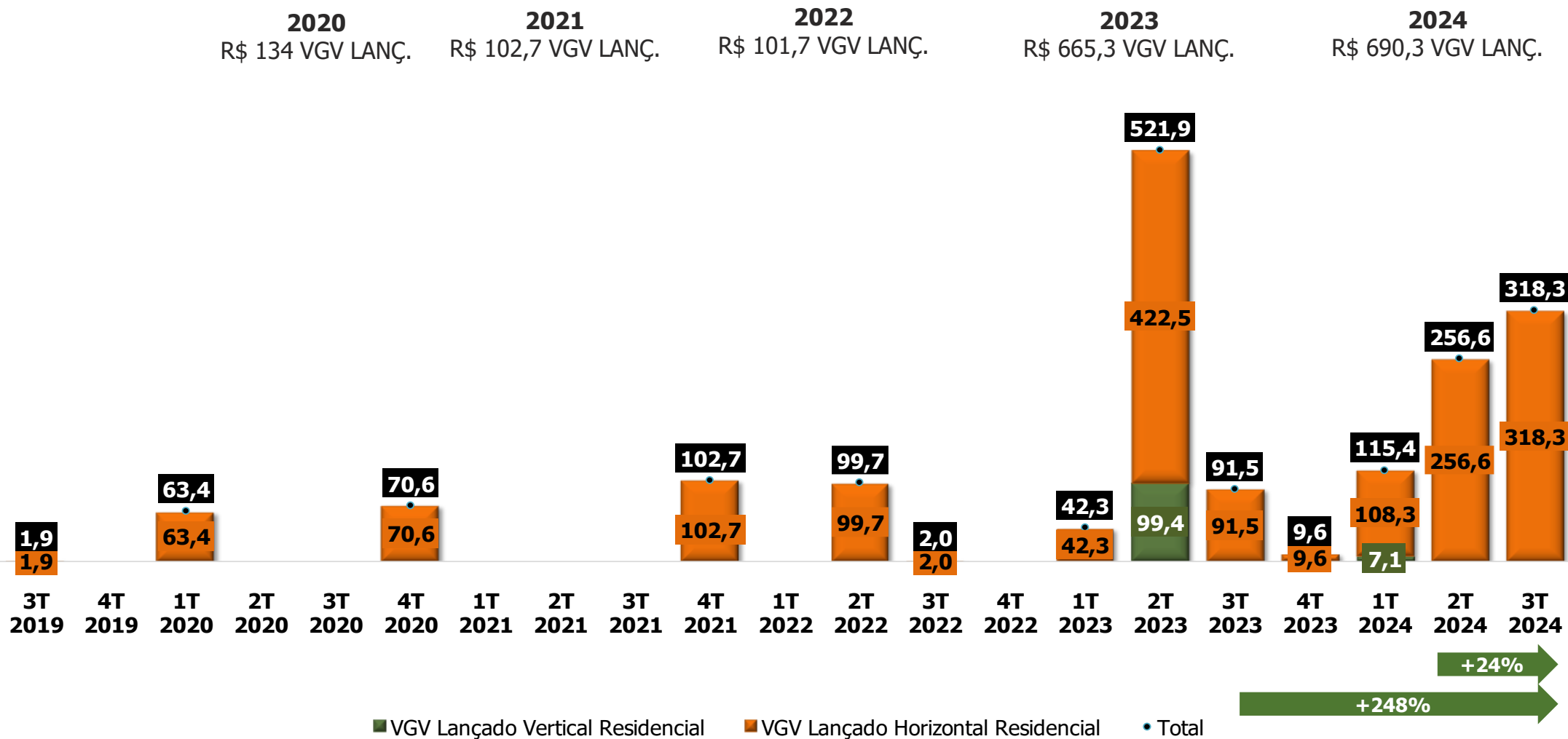
UNIDADES LANÇADAS | POR TRIMESTRE



-24%

+419%

VGV LANÇADO (milhões) | POR TRIMESTRE



VENDAS POR TRIMESTRE



BRA!N



DADOS DE VENDAS POR TRIMESTRE

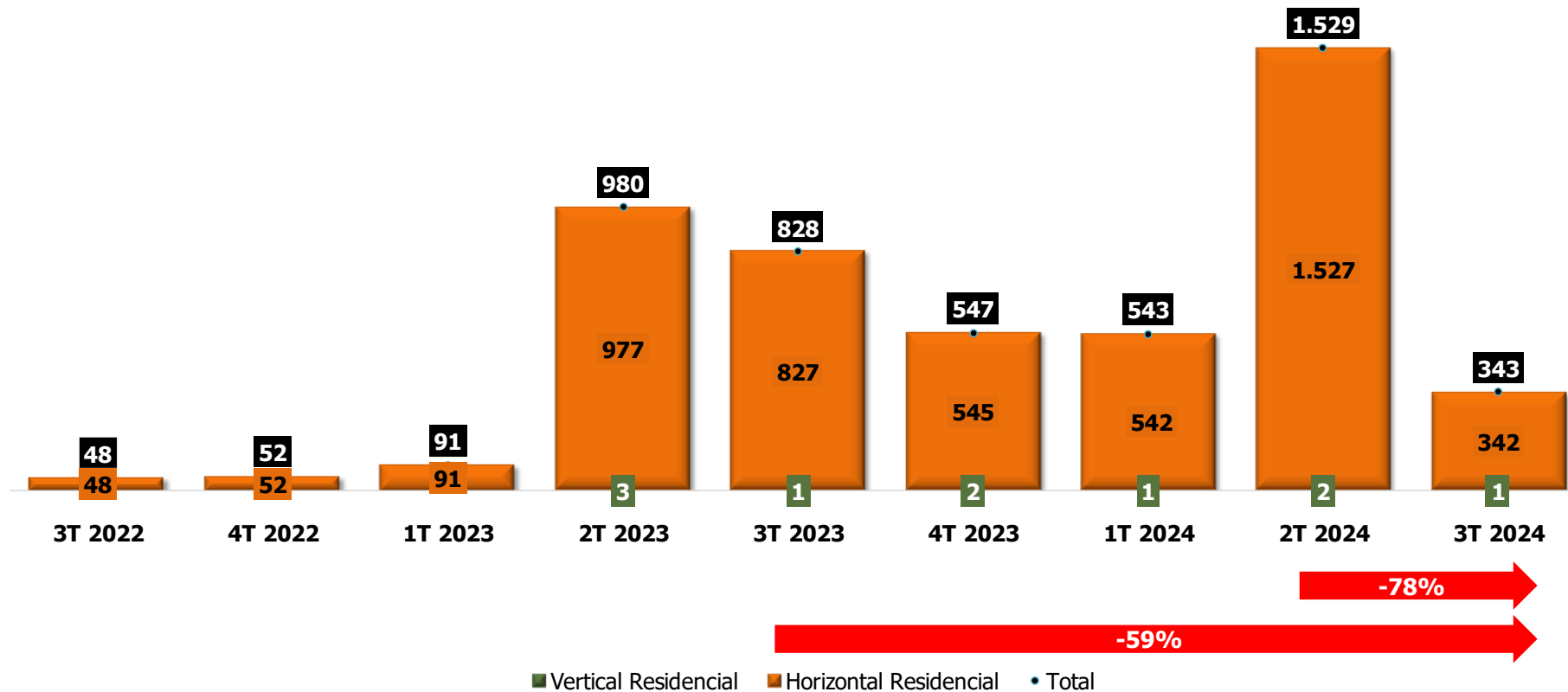
	Tipo do Imóvel	3T 2022	3T 2023	3T 2024	3T 2023 - 3T 2024
UNDADES	Residencial Vertical	0	1	1	0,0%
	Residencial Horizontal	48	827	342	-58,6%
	Total Mercado	48	828	343	-58,6%
VGV (R\$ milhões)	Residencial Vertical	0	3,5	1,0	-71,7%
	Residencial Horizontal	18,3	186,9	85,1	-54,5%
	Total Mercado	18,3	190,4	86,1	-54,8%

DADOS DE VENDAS 9 MESES

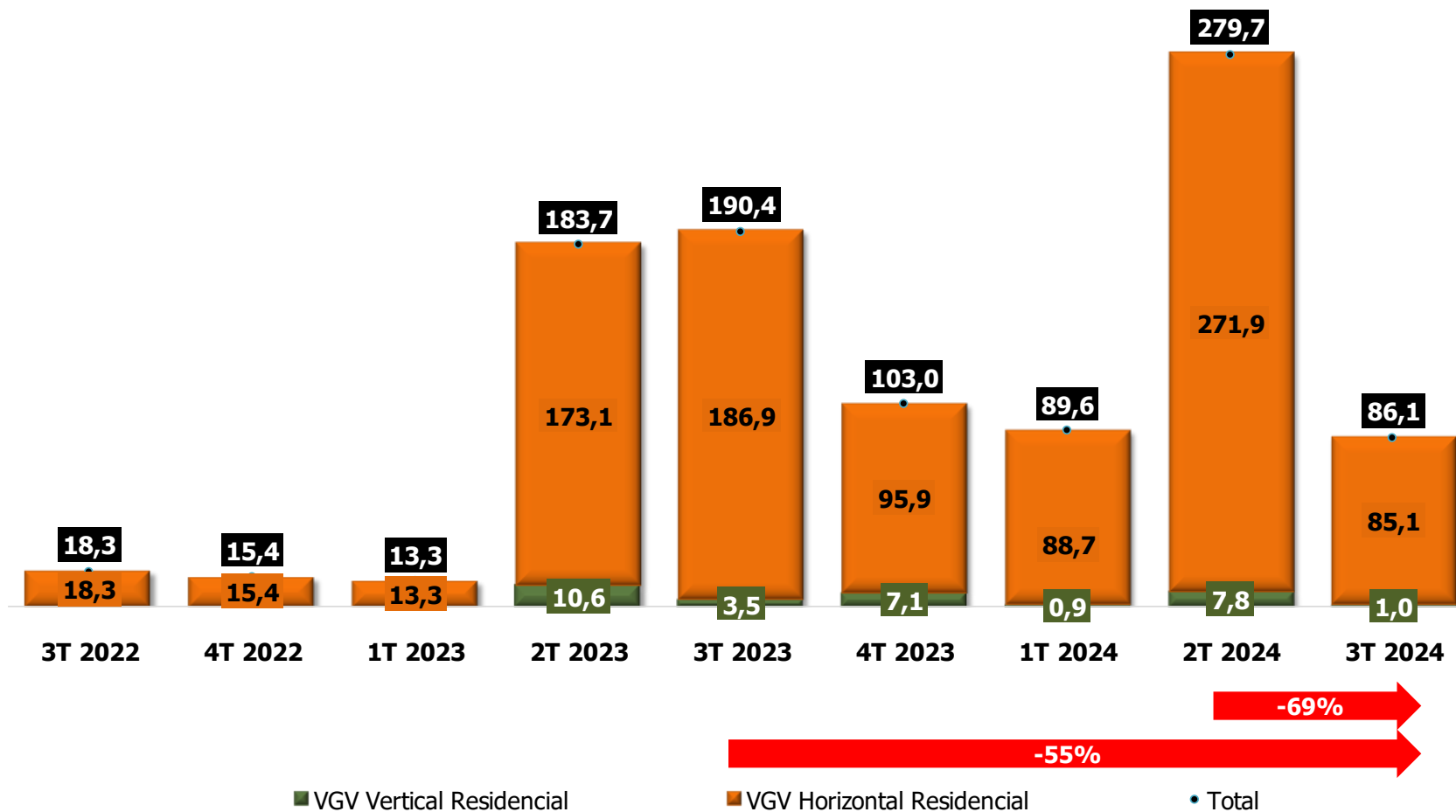
(JANEIRO A SETEMBRO)

	Tipo do Imóvel	9M 2023	9M 2024
UNDADES	Residencial Vertical	4	4
	Residencial Horizontal	1.895	2.411
	Total Mercado	1.899	2.415
VGV (R\$ milhões)	Residencial Vertical	14,2	9,7
	Residencial Horizontal	373,3	445,8
	Total Mercado	387,5	455,5

UNIDADES VENDIDAS | POR TRIMESTRE



VGW VENDIDO (milhões) | POR TRIMESTRE



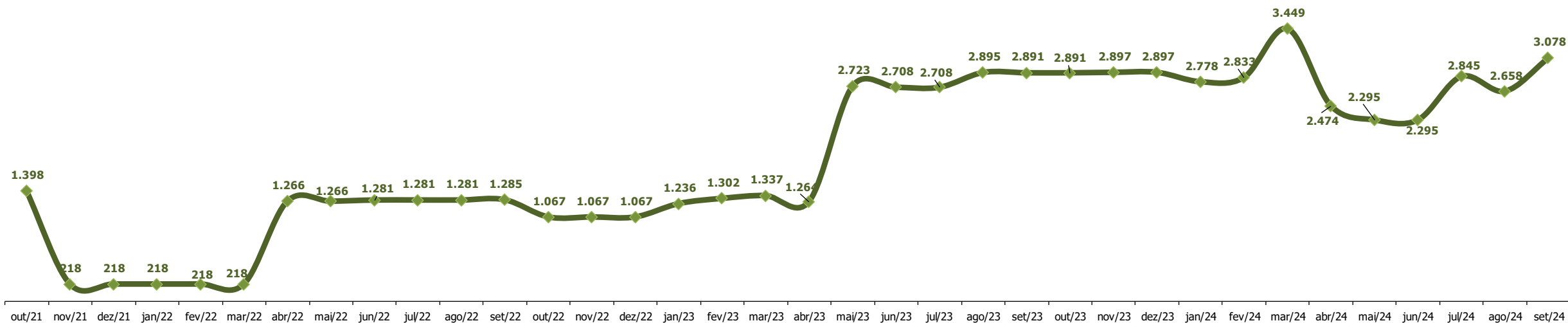


ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL HORIZONTAL



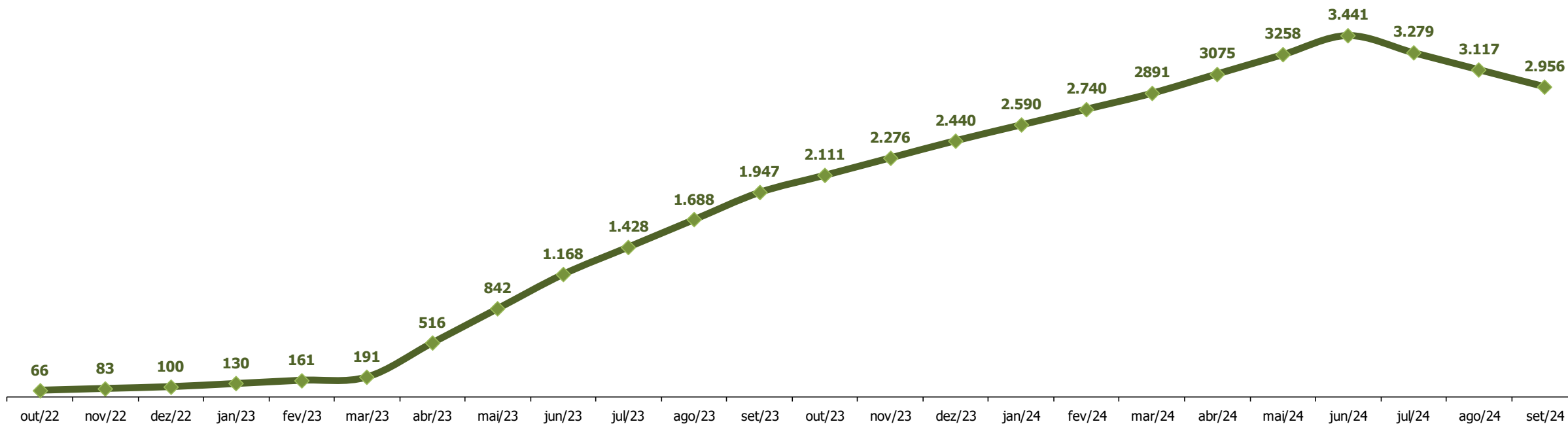
UNIDADES LANÇADAS HORIZONTAIS

ACUMULADO ÚLTIMO 12 MESES



UNIDADES VENDIDAS HORIZONTAIS

ACUMULADO ÚLTIMO 12 MESES





COMPARATIVO UNIDADES LANÇADAS E UNIDADES VENDIDAS



BRA!N

COMPARATIVO TRIMESTRAL

Indicador	3T 23	2T 24	3T 24	3T 23 x 3T 24	3T 24 x 2T 24
Empreendimentos Lançados	1	1	2	100,0%	100,0%
Unidades Lançadas	187	1.280	970	418,7%	-24,2%
Unidades Vendidas (Líquida)	827	1.527	342	-58,6%	-77,6%
Oferta Final	1.387	881	1.509	8,8%	71,3%
V.S.O Trimestre	37,4%	63,4%	18,5%	-50,5%	-70,9%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN.

Observação: Dados Comparativos dos EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS lançados nos trimestres apresentados.

COMPARATIVO UNIDADES LANÇADAS x VENDIDAS

LOTEAMENTO ABERTO				
Faixa de Metragem	3T 23		3T 24	
	Unidades Lançadas	Venda Líquida	Unidades Lançadas	Venda Líquida
Até 200 m ²	0	0	385	153
201 m ² - 250 m ²	0	153	0	-22
251 m ² - 300 m ²	0	464	0	37
Acima de 300 m ²	0	81	35	40
Total	0	698	420	208

LOTEAMENTO FECHADO				
Faixa de Metragem	3T 23		3T 24	
	Unidades Lançadas	Venda Líquida	Unidades Lançadas	Venda Líquida
Até 400 m ²	150	65	491	104
401 m ² - 450 m ²	30	29	37	1
451 m ² - 500 m ²	0	3	37	22
Acima de 500 m ²	7	7	22	4
Total	187	104	587	131

CASAS EM CONDOMÍNIO				
Faixa de Metragem	3T 23		3T 24	
	Unidades Lançadas	Venda Líquida	Unidades Lançadas	Venda Líquida
Até 50 m ²	0	2	0	-2
51 m ² - 60 m ²	0	8	0	0
61 m ² - 70 m ²	0	11	0	5
Acima de 70 m ²	0	4	0	0
Total	0	25	0	3

DETALHAMENTO DOS EMPREENDIMENTOS

CONDOMÍNIO FECHADO - CASAS											
DADOS GERAIS			NÚMERO DE UNIDADES				FAIXA DE PREÇO				
Empreendimento	Bairro	Incorporadora	Lançamento	Oferta Lançada	Vendidas	Oferta Final	Disp. (%)	Padrão	Preço (R\$)	m ² Privativo	R\$ m ² Privativo
Residêncial Iraci Alves 1	Jardim Equatorial	Alves	fev-23	20	12	8	40,0%	Standard	255.000	43	5.930
Residencial Solaris 3	Caçari	Peta	nov-23	6	3	3	50,0%	Alto	1.160.000	171	6.766
Boulevard Ipê Branco	Murilo Teixeira Cidade	NSI	jan-24	50	30	20	40,0%	Econômico	325.000	65	4.989
TOTAL/MÉDIA				76	45	31	40,8%		372.500	68	5.502

CONDOMÍNIO FECHADO - LOTES											
DADOS GERAIS			NÚMERO DE UNIDADES				FAIXA DE PREÇO				
Empreendimento	Bairro	Urbanizadora	Lançamento	Oferta Lançada	Vendidas	Oferta Final	Disp. (%)	Preço (R\$)	m ² Privativo	R\$ m ² Privativo	
Loteamento Pátio Cauamé	Cauamé	Vinhai	jan-17	667	660	7	1,0%	230.000	360	639	
								Esgotado	455	-	
Loteamento Cidade Jardim	Caçari	Ribeiro Campos	ago-23	187	137	50	26,7%	481.000	360	1.336	
								601.000	444	1.354	
								753.000	571	1.319	
Haras Royal - Fase 1	Cantá	Citizen	jul-24	550	111	439	79,8%	346.500	305	1.136	
								620.000	400	1.550	
								662.500	500	1.325	
								961.574	620	1.550	
								1.121.072	723	1.550	
1.121.072	849	1.321									
TOTAL/MÉDIA				1.404	908	496	35,3%	398.316	362	1.100	

DETALHAMENTO DOS EMPREENDIMENTOS

LOTEAMENTO ABERTO										
DADOS GERAIS				NÚMERO DE UNIDADES				FAIXA DE PREÇO		
Empreendimento	Bairro	Urbanizadora	Lançamento	Oferta Lançada	Vendas	Oferta Final	Disp. (%)	Preço (R\$)	m ² Privativo	R\$ m ² Privativo
Loteamento Caburaí - 1	Murilo Teixeira Cidade	Recel	mar-20	1.169	1.135	34	2,9%	88.815	250	355
								106.578	300	355
								Esgotado	408	-
								Esgotado	677	-
Loteamento Caburaí - 2	Murilo Teixeira Cidade	Recel	nov-20	1.180	912	268	22,7%	90.035	250	360
								108.042	300	360
								Esgotado	406	-
								Esgotado	600	-
Loteamento Caburaí - 3	Murilo Teixeira Cidade	Recel	abr-22	1.407	1.318	89	6,3%	83.523	250	334
								100.227	300	334
								168.264	504	334
								267.272	800	334
								Esgotado	1.359	-
Diamante Residencial	Doutor Airton Rocha	JVN	jan-23	169	169	0	0,0%	Esgotado	351	-
Loteamento Boulevard Satélite	Murilo Teixeira Cidade	NSI	mar-23	15	15	0	0,0%	Esgotado	275	-
								Esgotado	352	-

DETALHAMENTO DOS EMPREENDIMENTOS

LOTEAMENTO ABERTO										
Empreendimento	DADOS GERAIS			NÚMERO DE UNIDADES				FAIXA DE PREÇO		
	Bairro	Urbanizadora	Lançamento	Oferta Lançada	Vendas	Oferta Final	Disp. (%)	Preço (R\$)	m ² Privativo	R\$ m ² Privativo
Loteamento Manaíra 3	Laura Moreira	Amazonas	abr-23	975	953	22	2,3%	80.600	250	322
								Esgotado	300	-
								Esgotado	400	-
								Esgotado	512	-
								Esgotado	780	-
Veredas Do Rio Branco - 1ª Fase	Caçari	Veredas	mai-23	1.459	1.416	43	2,9%	246.279	300	821
								324.381	452	718
								Esgotado	500	-
Parque Buritis	Centenário	Recel	fev-24	120	111	9	7,5%	196.032	300	653
								Esgotado	326	-
								Esgotado	378	-
								Esgotado	461	-
Loteamento Caburaí 4 - 1ª Fase	Lauro Moreira	Recel	mar-24	651	588	63	9,7%	82.162	200	411
								Esgotado	250	-
								147.892	360	411
								179.524	437	411
Veredas Do Rio Branco - 2ª Fase	Caçari	Veredas	mai-24	1.280	1.166	114	8,9%	184.766	300	616
								Esgotado	389	-
								Esgotado	423	-
								Esgotado	580	-
Loteamento Caburaí 4 - 2ª Fase	Lauro Moreira	Recel	set-24	420	80	340	81,0%	78.676	200	393
								119.495	305	391
TOTAL/MÉDIA				8.845	7.863	982	11,1%	126.101	250	504

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL | POR TIPOLOGIA

Tipologia	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Vendas s/O.L.	Disp. s/ O.L
Loteamento Fechado	3	17,6%	1.404	13,6%	496	32,9%	64,7%	35,3%
Casas/Sobrados em Condomínio Fechado	3	17,6%	76	0,7%	31	2,1%	59,2%	40,8%
Loteamento Aberto	11	64,7%	8.845	85,7%	982	65,1%	88,9%	11,1%
Total	17	100%	10.325	100%	1.509	100%	85,4%	14,6%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- A maior oferta lançada dos empreendimentos em comercialização é de loteamento aberto, com 8.845 unidades lançadas (85,7%);
- A maior absorção em relação a oferta é de lotes em condomínio, uma vez que há somente 2,1% de unidades disponíveis em comercialização.

OFERTA LANÇADA E FINAL | POR ANO

Ano	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Vendas s/O.L.	Disp. s/ O.L.
Até 2020	3	17,6%	3.016	29,2%	309	20,5%	89,8%	10,2%
2021	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
2022	1	5,9%	1.407	13,6%	89	5,9%	93,7%	6,3%
2023	7	41,2%	2.831	27,4%	126	8,3%	95,5%	4,5%
2024*	6	35,3%	3.071	29,7%	985	65,3%	67,9%	32,1%
Total	14	82,4%	7.309	70,8%	1.200	79,5%	83,6%	16,4%
	17	100,0%	10.325	100,0%	1.509	100,0%	85,4%	14,6%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* Até 09/2024

- A maior oferta horizontal lançada, com oferta ativa, ocorreu em 2023, com 2.831 unidades;
- A menor disponibilidade de unidades lançadas são de lançamentos ocorridos em 2023, com 4,5%.

PREÇO E ÁREA MÉDIA | POR TIPOLOGIA

Tipo Imóvel	Preço Médio	m ² Privativo	R\$/m ² privativo
Loteamento Fechado	398.316	362	1.100
Loteamento Aberto	126.101	250	504
Média Loteamentos	157.110	263	597
Casas em Cond. Fechado	372.500	68	5.502

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

O preço médio por metro quadrado dos loteamentos aberto em Boa Vista é 16% inferior a média de loteamento do município.

PREÇO E ÁREA MÉDIA | POR PADRÃO | CASAS EM COND.

Tipo Imóvel	Preço Médio	m ² Privativo	R\$/m ² privativo
Econômico	325.000	65	4.989
Standard	255.000	43	5.930
Médio	-	-	-
Alto	1.160.000	171	6.766
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

MÍNIMO, MÉDIA E MÁXIMO ÁREA MÉDIA E R\$/m²

POR TIPO DE IMÓVEL

Tipologia	M ² Privativo			R\$/m ² Privativo			Oferta Final	
	Mínimo	Média	Máximo	Mínimo	Média	Máximo	Absoluto	(%)
Loteamento Fechado	305	362	849	638	1.100	1.550	496	32,9%
Loteamento Aberto	200	250	800	322	504	820	982	65,1%
Média de Loteamento	-	263	-	-	597	-	1.478	98%
Casa em Condomínio	43	68	171	4.989	5.502	6.766	31	2,1%
							1.509	100%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

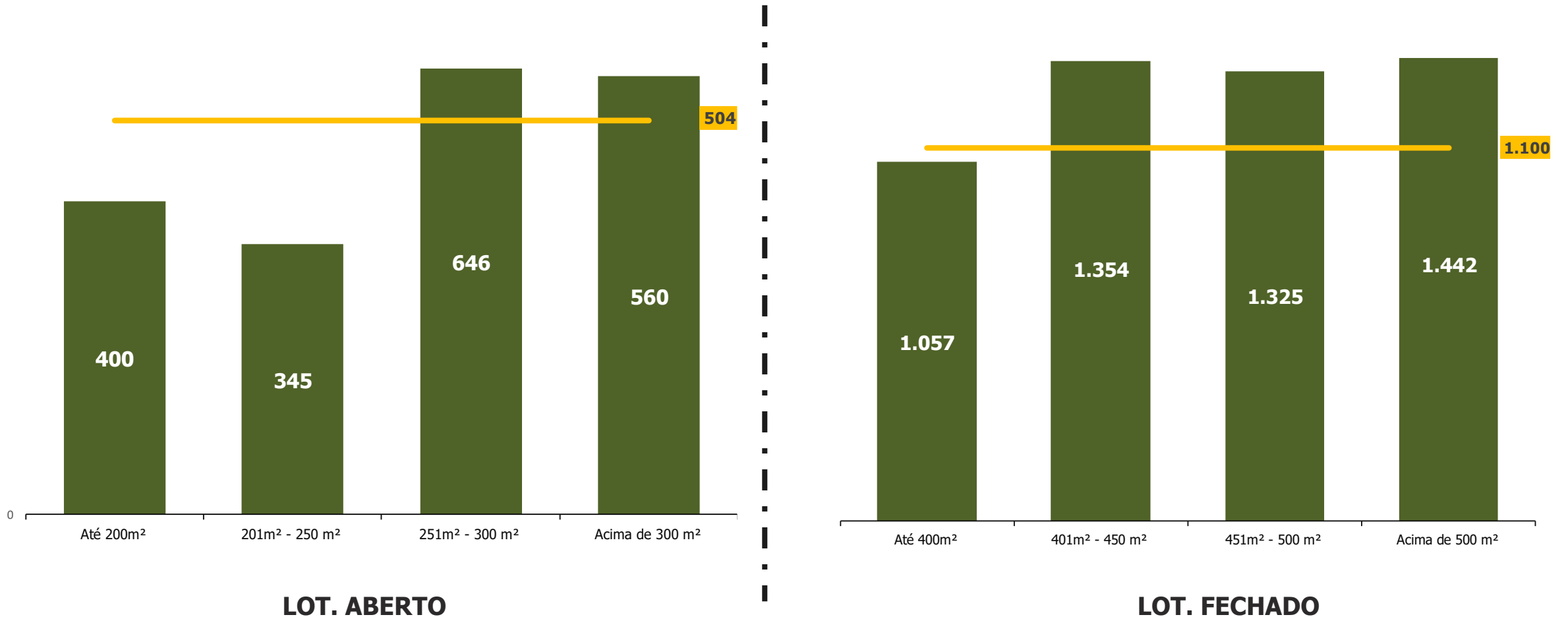


PREÇO

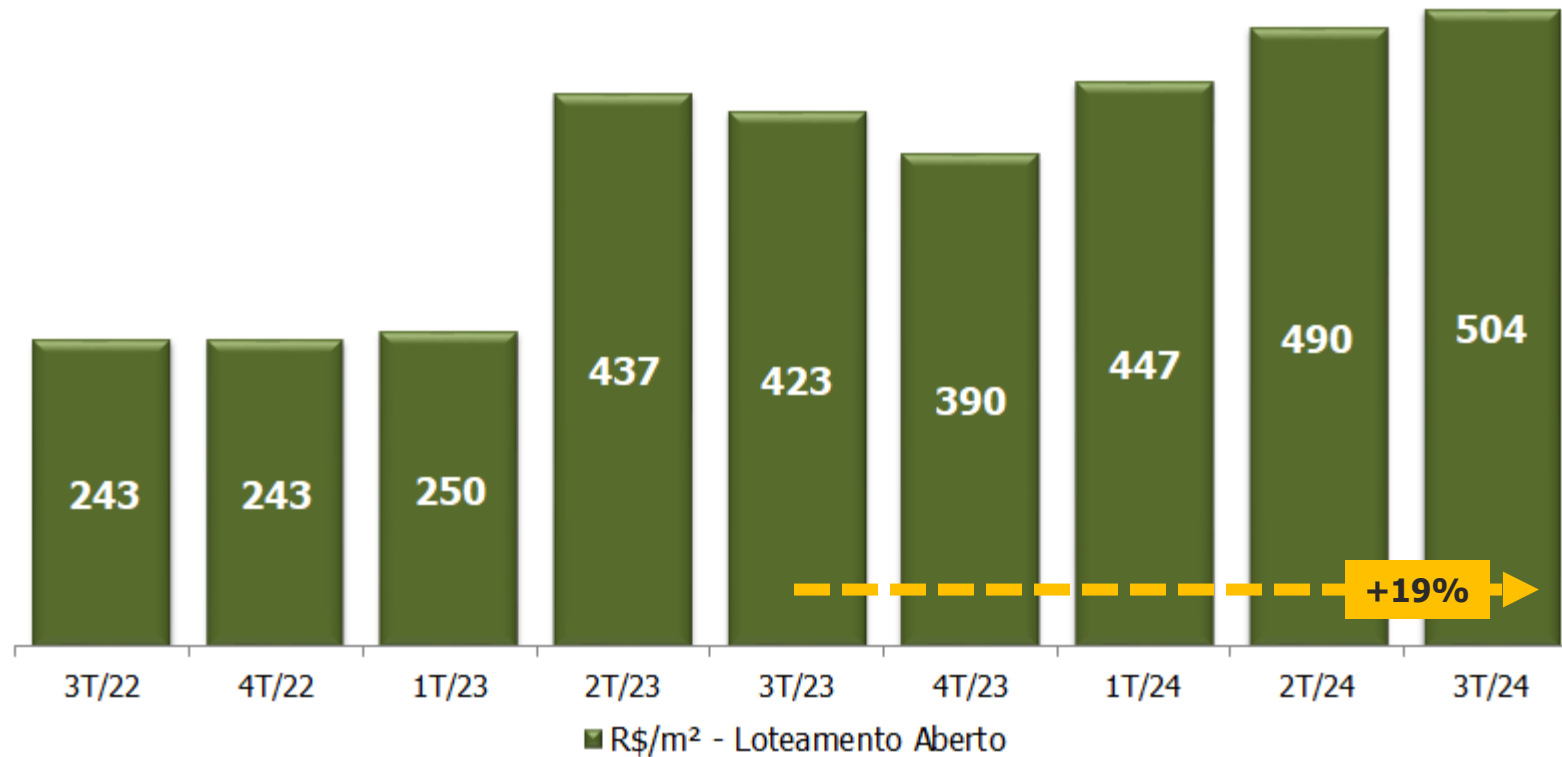


BRA!N

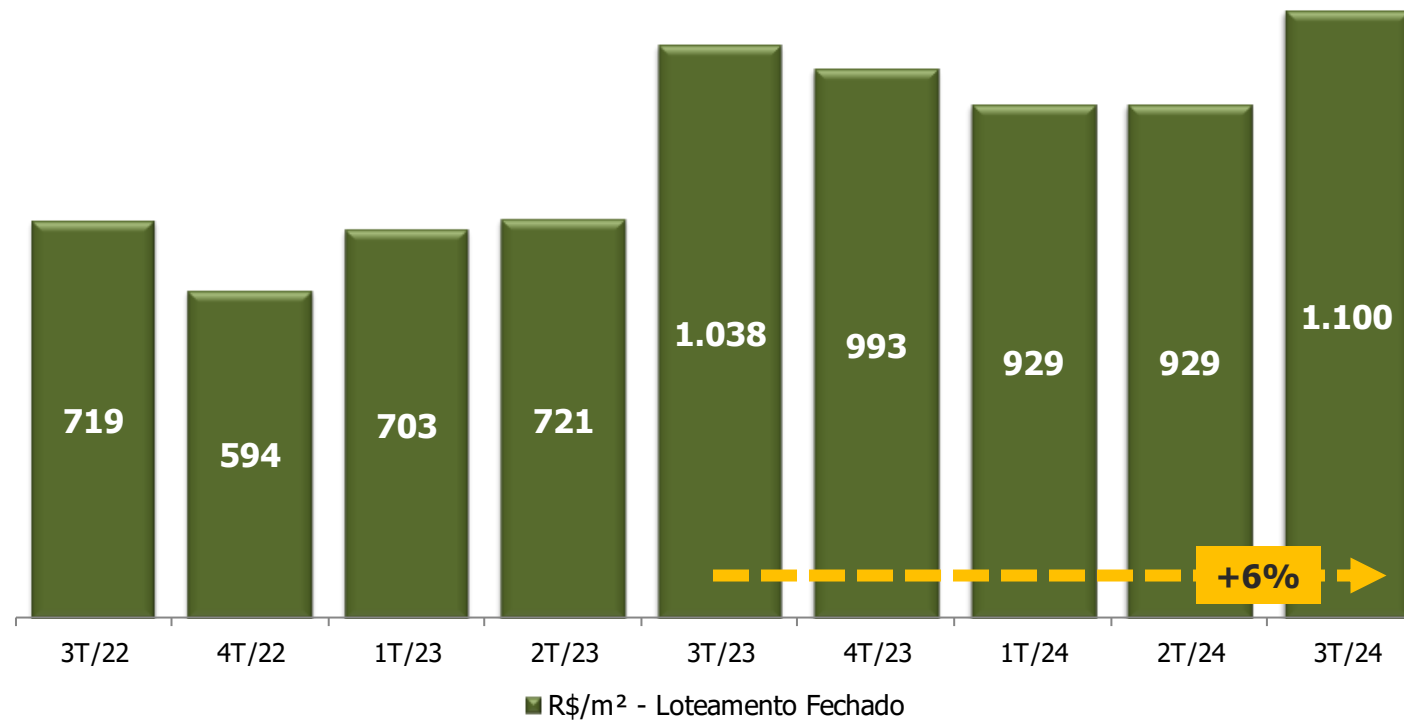
R\$/M² PRIVATIVO- LOT. ABERTO E FECHADO



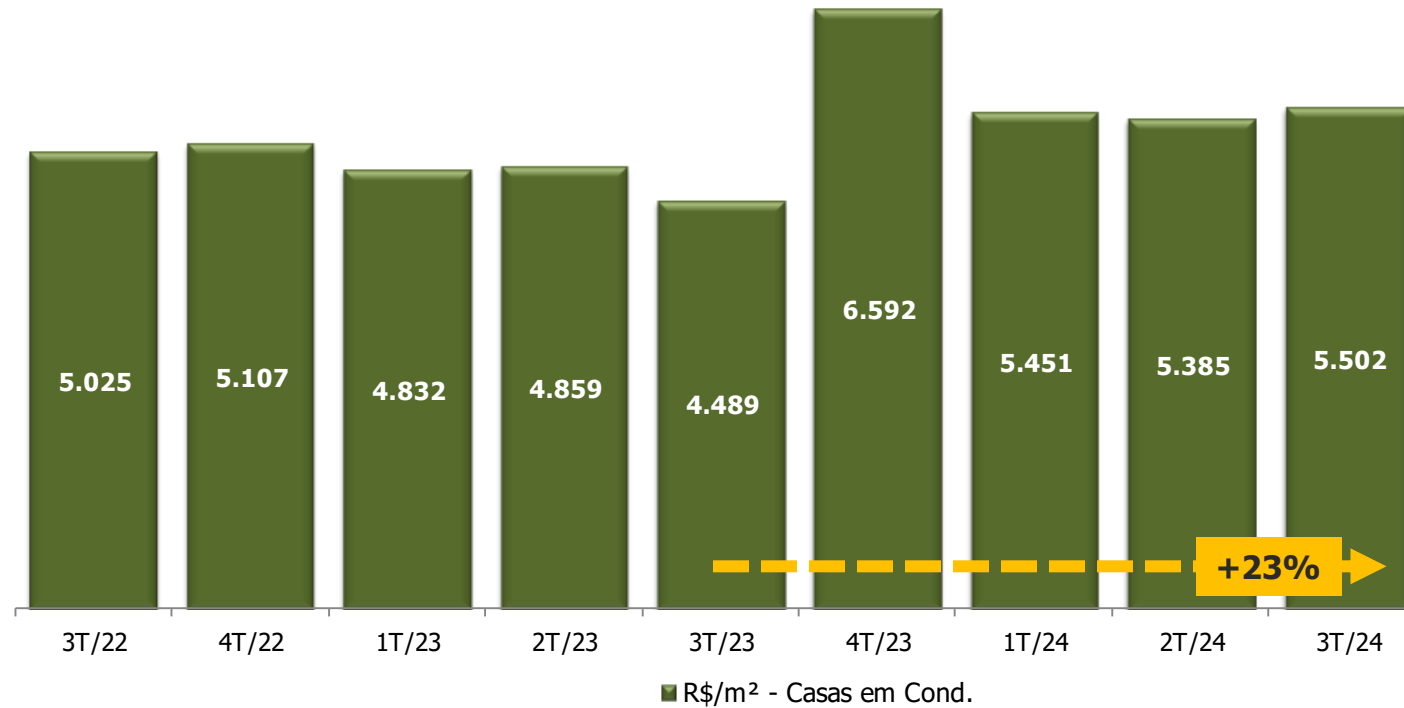
EVOLUÇÃO DO PREÇO/M² - LOT. ABERTO



EVOLUÇÃO DO PREÇO/M² - LOT. FECHADO



EVOLUÇÃO DO PREÇO/M² - CASAS EM COND.



REVENDA HORIZONTALAIS



BRA!N

REVENDA DE LOTES ABERTOS

Lote	Bairro	Preço	Área Priv. (m ²)	Preço por m ² (R\$/m ²)
1	Centro	R\$ 1.550.000	840	1845
2	Centro	R\$ 620.000	396	1566
3	Caçari	R\$ 1.160	1.100	1400
4	Centro	R\$ 1.290.000	996	1305
5	Paraviana	R\$ 1.560.000	1.200	1300
6	Cauamé	R\$ 600.000	500	1200
7	Centro	R\$ 1.200.000	1.020	1176
8	Caçari	R\$ 525.000	450	1167
9	Nossa Senhora Aparecida	R\$ 565.000	525	1076
10	Paraviana	R\$ 470.000	450	1044
11	Caçari	R\$ 1.000.000	1.000	1000
12	Centro	R\$ 650.000	722	900
13	Paraviana	R\$ 400.000	450	889
14	Caçari	R\$ 390.000	468	833
15	Paraviana	R\$ 620.000	786	827
16	Paraviana	R\$ 495.000	600	825
17	Caçari	R\$ 370.000	468	791
18	Paraviana	R\$ 470.000	600	783
19	Nossa Senhora Aparecida	R\$ 550.000	640	781
20	5 de Outubro	R\$ 330.000	438	753

Lote	Bairro	Preço	Área Priv. (m ²)	Preço por m ² (R\$/m ²)
21	Paraviana	R\$ 410.000	600	700
22	Cinturão Verde	R\$ 245.000	360	681
23	Aeroporto	R\$ 170.000	250	680
24	Paraviana	R\$ 390.000	600	650
25	Cauamé	R\$ 200.000	360	639
26	Tancredo Neves	R\$ 350.000	604	579
27	Jardim Floresta	R\$ 2.000.000	3.680	543
28	Aeroporto	R\$ 230.000	450	511
29	Centenário	R\$ 180.000	360	500
30	Centenário	R\$ 1.150.000	2.400	479
31	Aeroporto	R\$ 550.000	1.200	458
32	Paraviana	R\$ 350.000	700	457
33	Cinturão Verde	R\$ 6.000.000	13.420	447
34	Cidade Satélite	R\$ 110.000	250	440
35	Monte Cristo	R\$ 120.000	275	436
36	Liberdade	R\$ 260.000	600	433
37	Aeroporto	R\$ 1.100.000	2.880	382
38	Cidade Satélite	R\$ 130.000	360	361
39	Murilo Teixeira Cidade	R\$ 700.000	2.052	341
40	Alvorada	R\$ 130.000	510	255
41	Santa Cecília	R\$ 100.000	463	216
Média		695.882	1.123	620

REVENDA DE LOTES ABERTOS | MÉDIA POR BAIRRO

Bairro	Preço	M² Privativo	R\$/M²	Nº de Lotes
5 de Outubro	R\$330.000	438	753	1
Aeroporto	R\$512.500	1.195	429	4
Alvorada	R\$130.000	510	255	1
Caçari	R\$457.232	697	656	5
Cauamé	R\$400.000	430	930	2
Centenário	R\$665.000	1.380	482	2
Centro	R\$1.062.000	795	1.336	5
Cidade Satélite	R\$120.000	305	393	2
Cinturão Verde	R\$3.122.500	6.890	453	2
Jardim Floresta	R\$2.000.000	3.680	543	1
Liberdade	R\$260.000	600	433	1
Monte Cristo	R\$120.000	275	436	1
Murilo Teixeira Cidade	R\$700.000	2.052	341	1
Nossa Senhora Aparecida	R\$557.500	583	957	2
Paraviana	R\$573.889	665	863	9
Santa Cecília	R\$100.000	463	216	1
Trancredo Neves	R\$350.000	604	579	1
MÉDIA	695.882	1123	620	41

REVENDA DE LOTES FECHADOS

Lote	Condomínio	Preço	Área Priv. (m ²)	Preço por m ² (R\$/m ²)
1	Cidade Jardim	R\$ 415.000	357	1.162
2	Santos Dumont	R\$ 250.000	376	665
	Média	332.500	367	914

REVENDA DE CASAS EM COND.

Casa	Bairro	Preço	Área Priv. (m ²)	Preço por m ² (R\$/m ²)
1	Jardim Floresta	R\$ 700.000	108	7.261
2	Caçari	R\$ 1.200.000	169	7.101
3	Caçari	R\$ 1.160.000	171	6.784
4	Centenário	R\$ 385.000	72	5.347
5	Centenário	R\$ 380.000	72	5.278
6	Caçari	R\$ 890.000	169	5.266
7	Cidade Satélite	R\$ 850.000	170	4.676
	Média	795.000	133	5.959

FONTE: IMOBILIÁRIAS | ELABORAÇÃO: BRAIN



ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL VERTICAL



DETALHAMENTO DOS EMPREENDIMENTOS

DADOS GERAIS				NÚMERO UNIDADES							FAIXAS DE PREÇO					% abaixo ou acima da tipologia					
Empreendimento	Bairro	Incorporadora	Lançamento	Oferta Lançada	Vendas	Oferta Final	Disp. (%)	Quartos	Padrão	Unidades por Tipologia	Status	Tipo	Preço (R\$)	m ² (priv.)	R\$/m ² (priv.)		R\$/m ² - sem inflação	Vagas de Garagem			
Residencial Boa Vista	Centro	Unipar	abr/23	28	8	20	71,4%	4	Super Luxo	28	Comercialização	Padrão	3.869.272	252	15.354	14.570	4	0,0%			
Rembrandt	Paraviana	Engerr	mar/24	8	2	6	75,0%	3	Médio	8	Comercialização	Padrão	990.000	91	10.828	10.605	1	0,0%			
Total				36	10	26	72,2%	-		36									-		
													Média Apartamento 3 quartos	990.000	91	10.828				-	-
													Média Apartamento 4 ou mais quartos	3.869.272	252	15.354					

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL | POR PADRÃO

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Vendas s/O.L.	Disp. s/O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
Econômico	até 350.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
Standard	de 350.001 até 700.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
Médio	de 700.001 até 1.000.000	1	50,0%	8	22,2%	6	23,1%	25,0%	75,0%
Alto	de 1.000.001 até 1.500.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
Luxo	de 1.500.001 até 3.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
Super Luxo	Acima de 3.000.001	1	50,0%	28	77,8%	20	76,9%	28,6%	71,4%
Total		2	100%	36	100%	26	100%	27,8%	72,2%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

OFERTA LANÇADA E FINAL | POR ANO DE LANÇAMENTO

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Vendas s/O.L.	Disponibilidade s/ O.L.
Até 2019	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
2020	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
2021	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
2022	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-	-
2023	1	50,0%	28	77,8%	20	76,9%	28,6%	71,4%
2024*	1	50,0%	8	22,2%	6	23,1%	25,0%	75,0%
Total	2	100%	36	100%	26	100%	27,8%	72,2%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

* Até 09/2024

PREÇO MÉDIO DO M² PRIVATIVO | POR TIPOLOGIA

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m ² Privativa
1 Dormitório	-	-	-
2 Dormitórios	-	-	-
3 Dormitórios	990.000	91	10.828
4 Dormitórios	3.869.272	252	15.354
Média Geral	3.229.434	216	14.929

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

PREÇO MÉDIO DO M² PRIVATIVO | POR PADRÃO

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m ² Privativa
Especial	-	-	-
Econômico	-	-	-
Standard	-	-	-
Médio	990.000	91	10.828
Alto	-	-	-
Luxo	-	-	-
Super Luxo	3.869.272	252	15.354
Média Geral	3.229.434	216	14.929

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

REVENDA DE APARTAMENTOS



BRA!N



APARTAMENTOS DE REVENDA

Apartamento	Condomínio	Bairro	Preço	Área Priv. (m ²)	Preço por m ² (R\$/m ²)	Tipologia
1	Varandas do Rio Branco	Caçari	R\$ 2.000.000	147	13.605	3 Quartos
2	Varandas do Rio Branco	Caçari	R\$ 2.200.000	169	13.018	3 Quartos
3	Jardim Floresta	Caranã	R\$ 280.000	44	6.364	2 Quartos
4	-	Canaã	R\$ 170.000	49	3.469	2 Quartos
Média Apartamento 2 quartos			225.000	47	4.839	-
Média Apartamento 3 quartos			2.100.000	158	13.291	-

FONTE: IMOBILIÁRIAS | ELABORAÇÃO: BRAIN

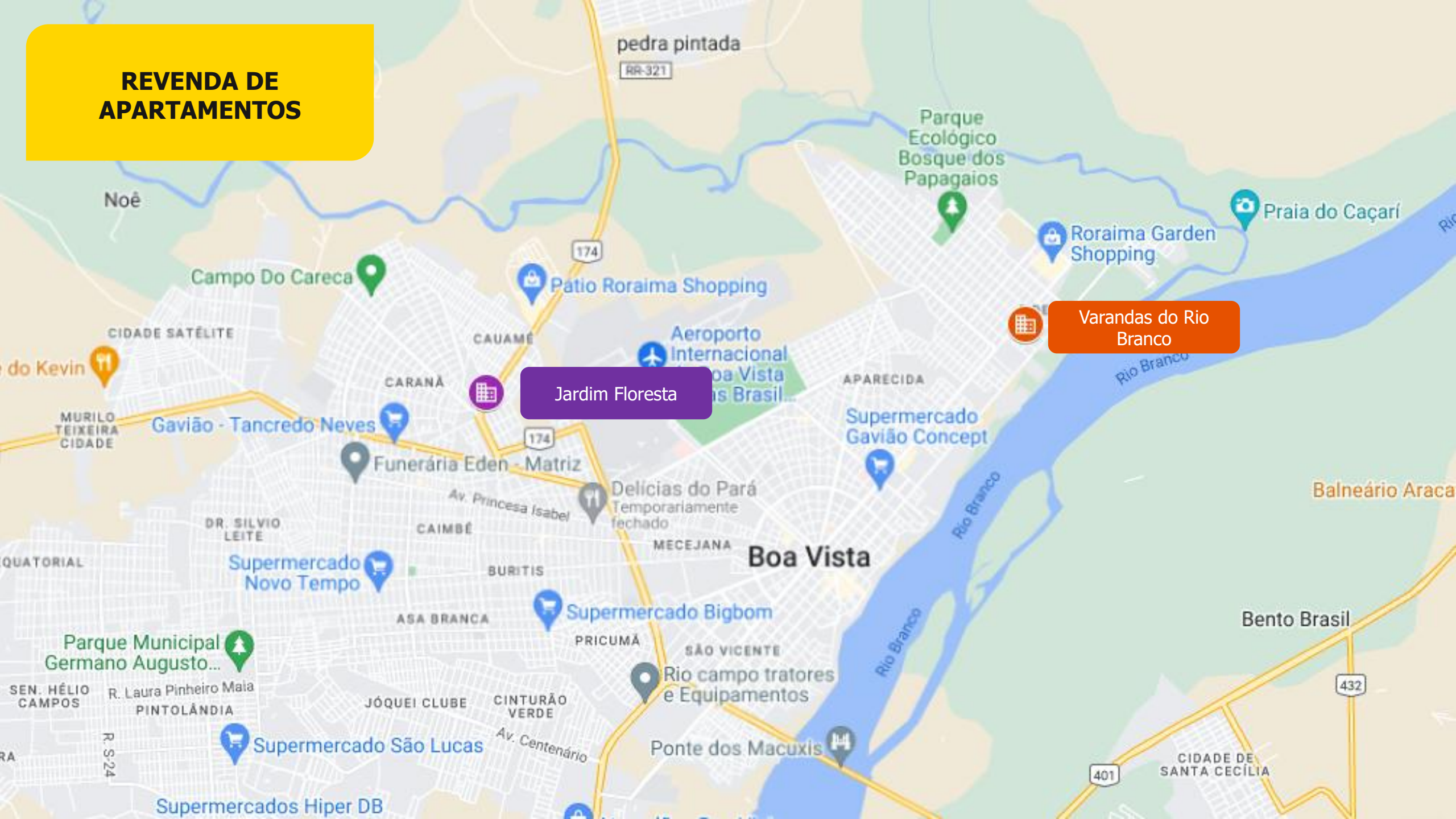
Obs.: Considerado apenas unidades acima de R\$ 100.000.

APARTAMENTOS DE REVENDA- MÉDIA POR BAIRRO

Bairro	Preço	M² Privativo	R\$/M²	Nº de Apartamentos
Caçari	R\$2.100.000	158	13.291	2
Canaã	R\$170.000	49	3.469	1
Caranã	R\$280.000	44	6.364	1
MÉDIA	1.162.500	102	11.369	4

FONTE: IMOBILIÁRIAS | ELABORAÇÃO: BRAIN

REVENDA DE APARTAMENTOS



Jardim Floresta

Varandas do Rio Branco



ANÁLISE DO VGV GERAL



VGW OFERTADO E DISPONÍVEL NO MERCADO

Padrão	Empreendimentos	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM R\$		
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas	Lançada (R\$ MILHÕES)	Final (R\$ MILHÕES)	Vendidas (R\$ MILHÕES)
Especial	0	0	0	0	0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Econômico	0	0	0	0	0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Standard	0	0	0	0	0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Médio	1	990.000	8	6	2	R\$ 8	R\$ 6	R\$ 2
Alto	0	0	0	0	0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Luxo	0	0	0	0	0	R\$ 0	R\$ 0	R\$ 0
Super Luxo	1	3.869.272	28	20	8	R\$ 108	R\$ 77	R\$ 31
Sub-Total Residenciais	2	3.229.434	36	26	10	R\$ 116	R\$ 84	R\$ 32
Horizontal - Lot. Fechado	3	398.316	1.404	496	908	R\$ 559	R\$ 198	R\$ 362
Horizontal - Cond. de casas	3	372.500	76	31	45	R\$ 28	R\$ 12	R\$ 17
Horizontal - Lot. Aberto	11	126.101	8.845	982	7.863	R\$ 1.115	R\$ 124	R\$ 992
Total	19	-	10.361	1.535	8.826	R\$ 1.819	R\$ 417	R\$ 1.402

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

ESSA ANÁLISE CONSIDERA SOMENTE EMPREENDIMENTOS COM VENDA ATIVA NO MERCADO, SENDO O MAIS ANTIGO LANÇADO EM 2017.



PESQUISA INTENÇÃO DE COMPRA 3T24

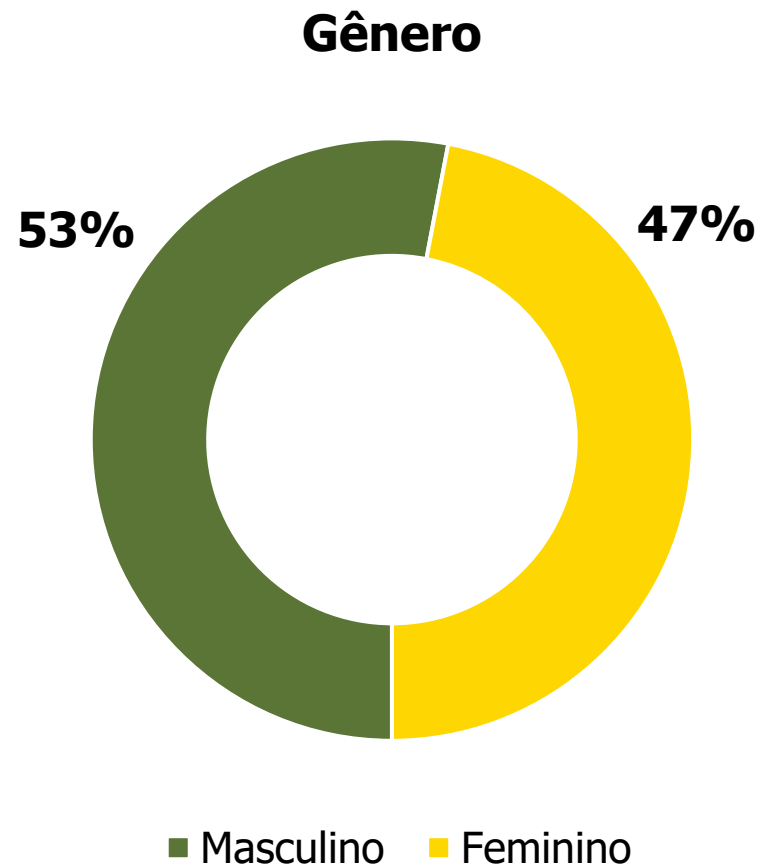


PERFIL DOS ENTREVISTADOS

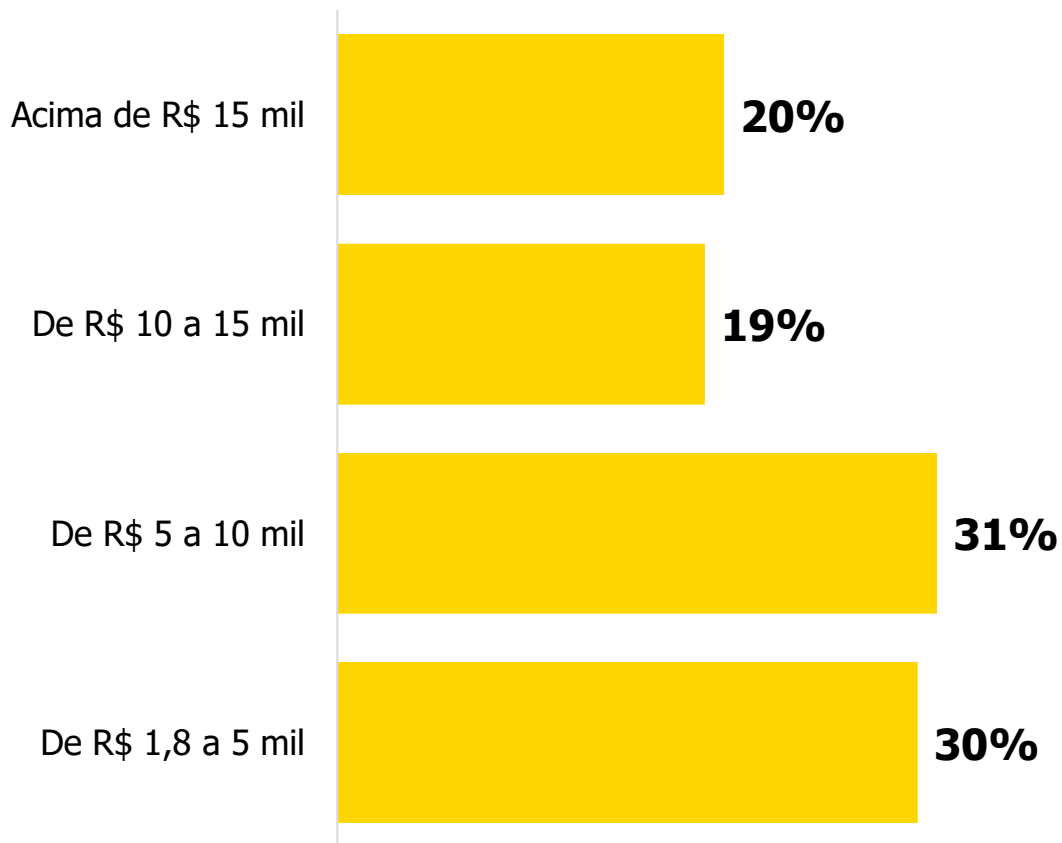
BRA!N
Inteligência Estratégica



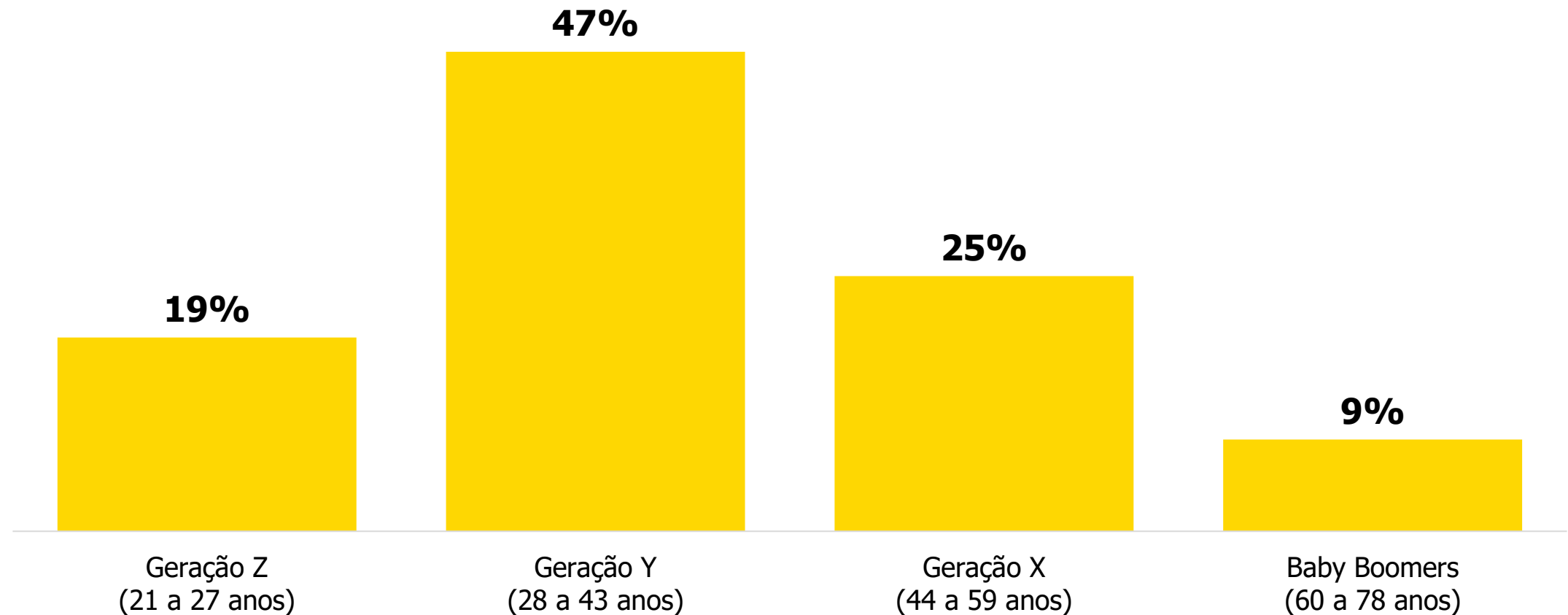
PERFIL DOS ENTREVISTADOS



Renda Familiar Mensal

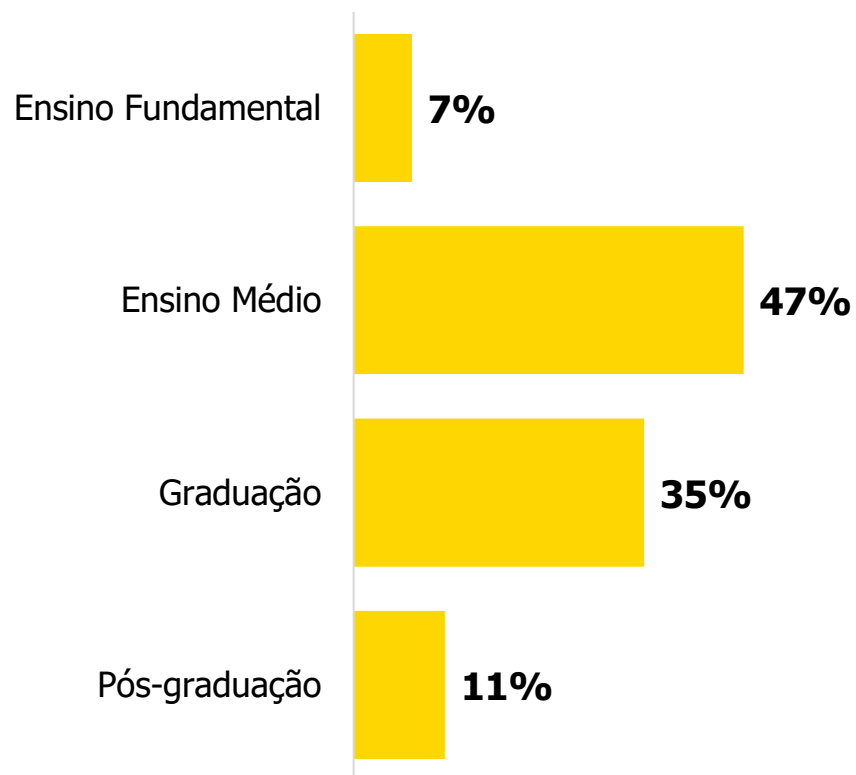


REPRESENTATIVIDADE GERACIONAL

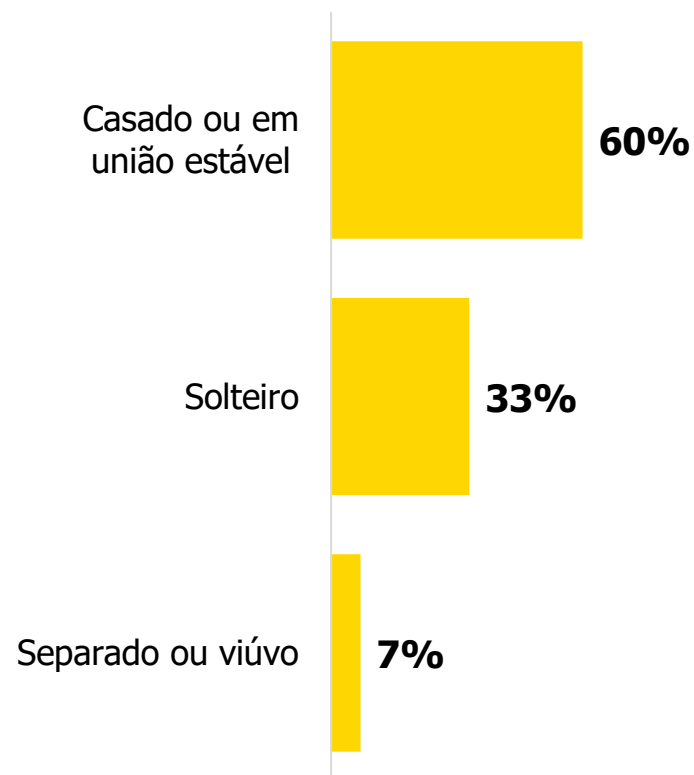


ENTREVISTADOS

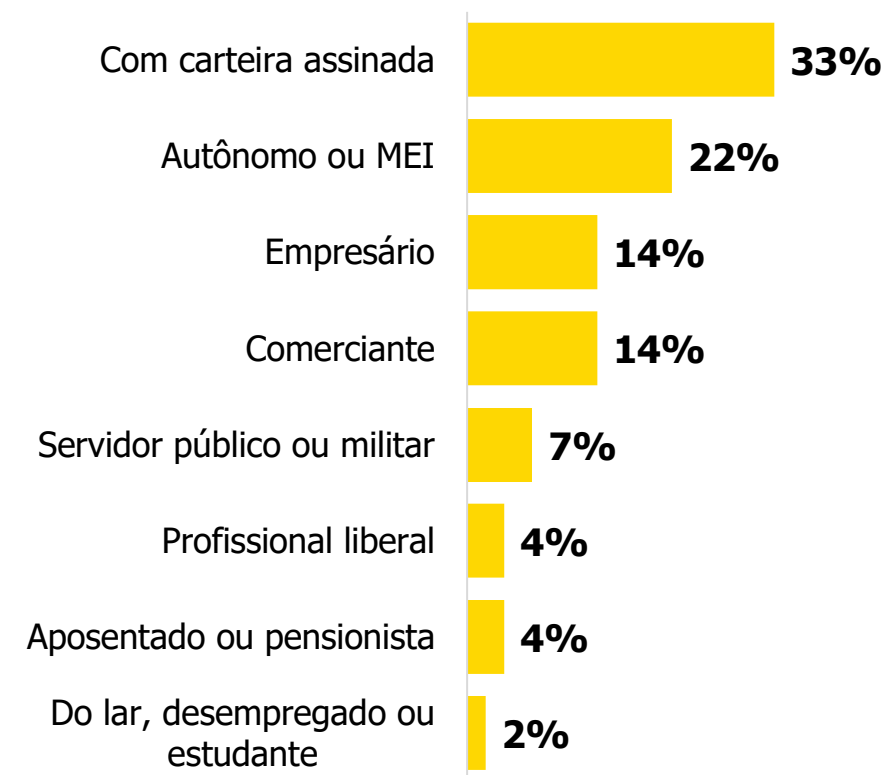
Escolaridade



Estado Civil



Profissão



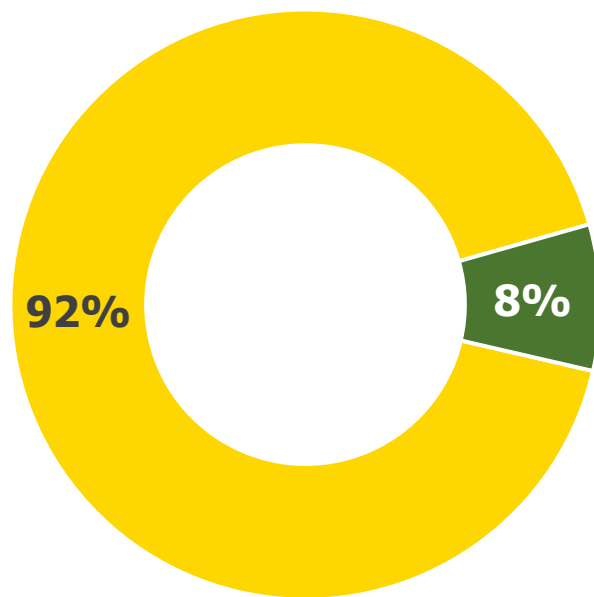
**COMPRA NOS
ÚLTIMOS 12 MESES**

BRAIN
Inteligência Estratégica



TIPO DE IMÓVEL COMPRADO

Comprou imóvel nos últimos 12 meses



● Não ● Sim

Residencial - Moradia

88%

Residencial - Lazer

7%

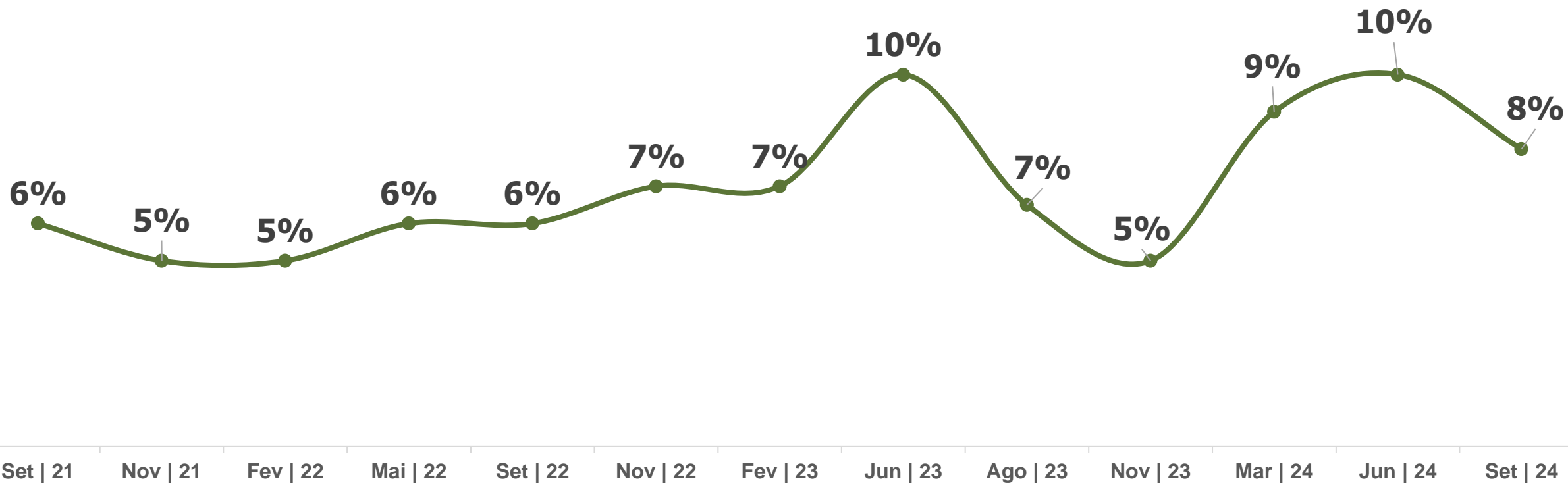
Comercial

6%

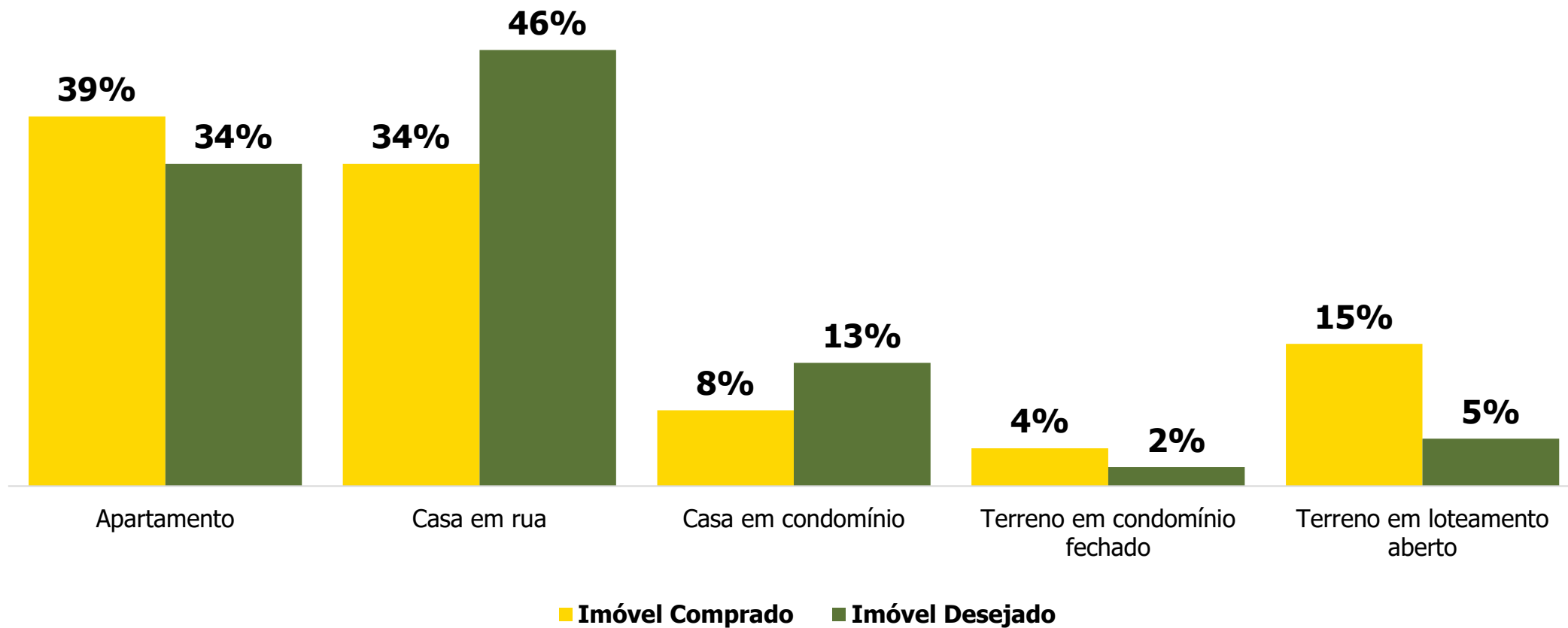
Resposta múltipla, total superior a 100%

EVOLUÇÃO DA COMPRA NOS ÚLTIMOS 12 MESES

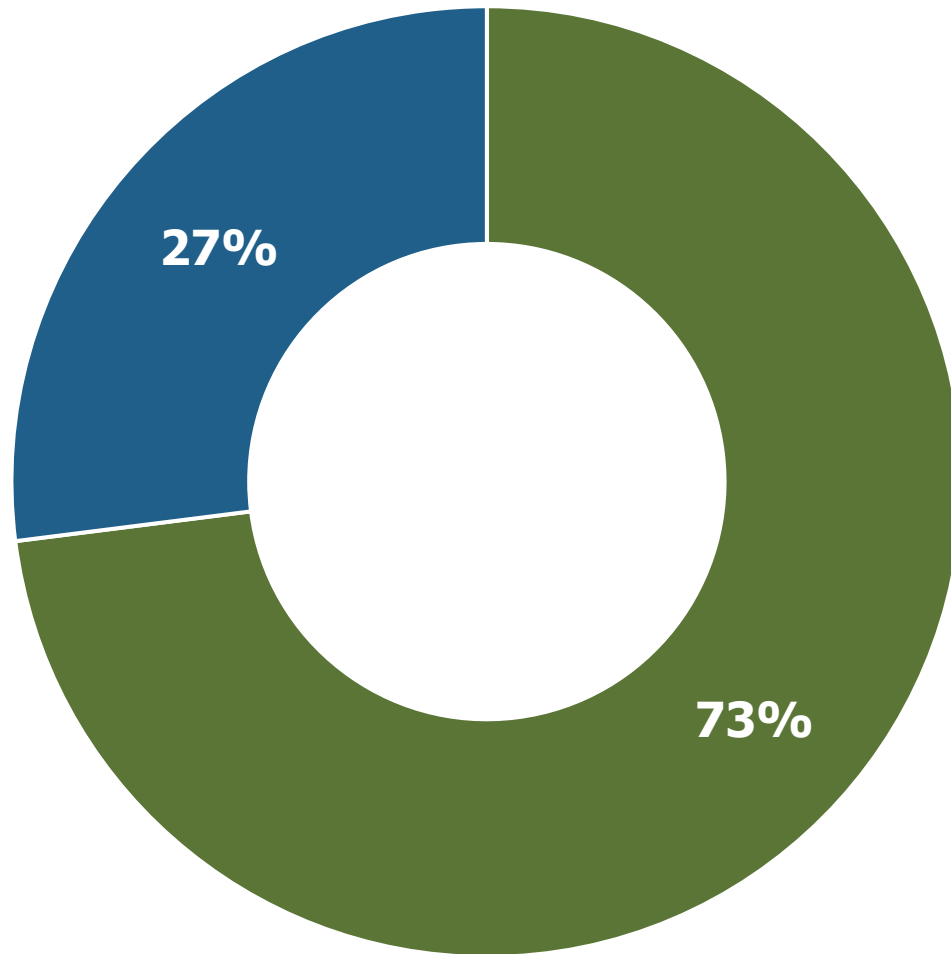
2º Trimestre 2021 – 2º Trimestre 2024



TIPO DE IMÓVEL RESIDENCIAL | COMPRADO X DESEJO



MOTIVO DA COMPRA DO IMÓVEL

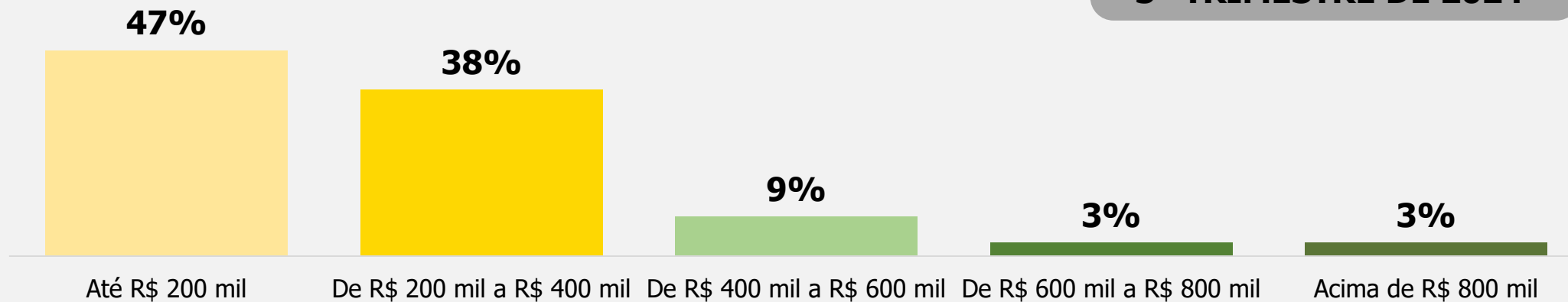


■ Uso próprio

■ Investimento para alugar ou revender

VALOR DO IMÓVEL COMPRADO

3º TRIMESTRE DE 2024



2º TRIMESTRE DE 2024

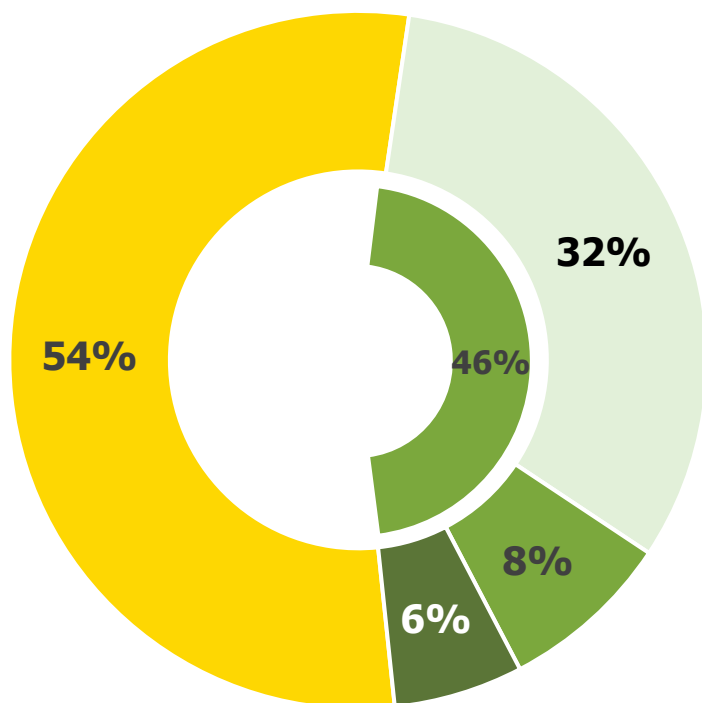


INTENÇÃO DE COMPRA

BRA!N
Inteligência Estratégica

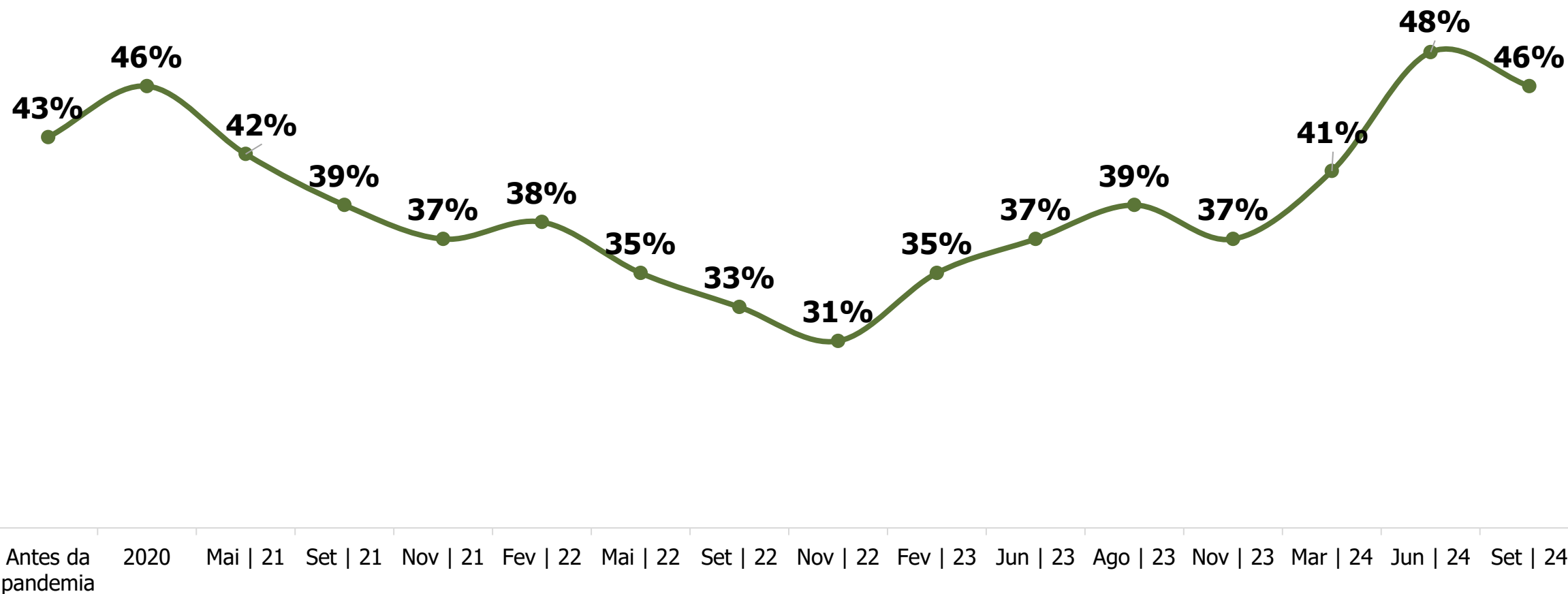


INTENÇÃO DE COMPRA

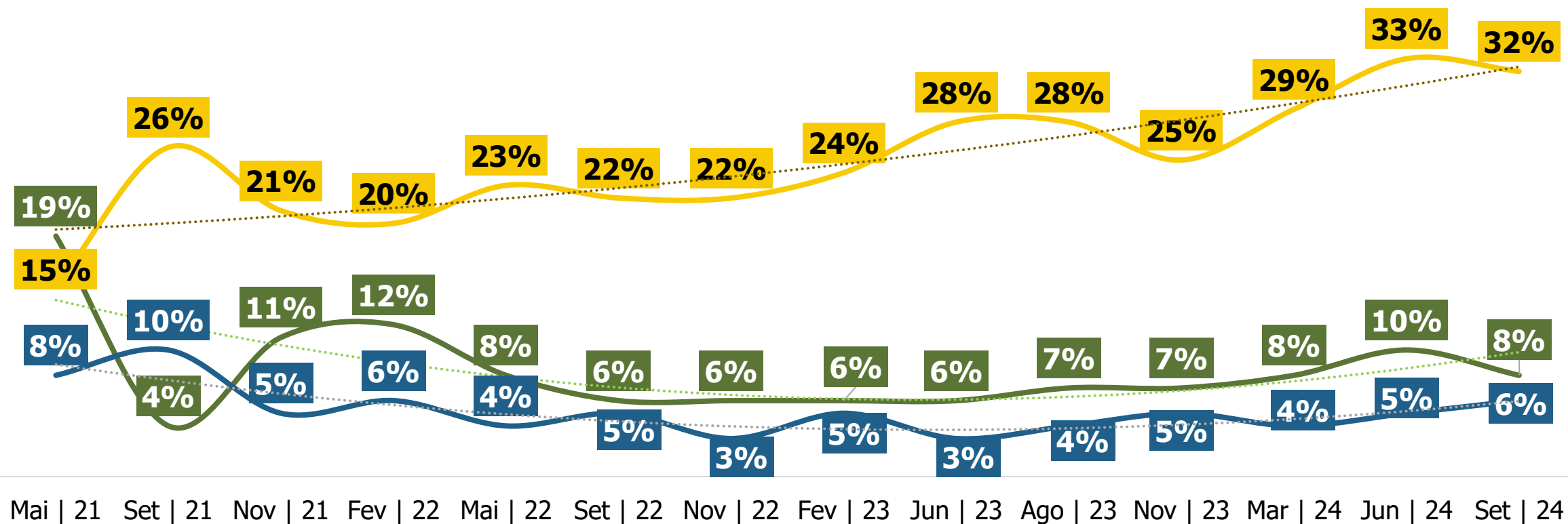


- Não pretende comprar imóvel neste período
- Pretende comprar, mas ainda não começou a procurar
- Pretende comprar e já está procurando na internet
- Pretende comprar e já começou a visitar imobiliárias, stands de vendas e imóveis

INTENÇÃO DE COMPRA

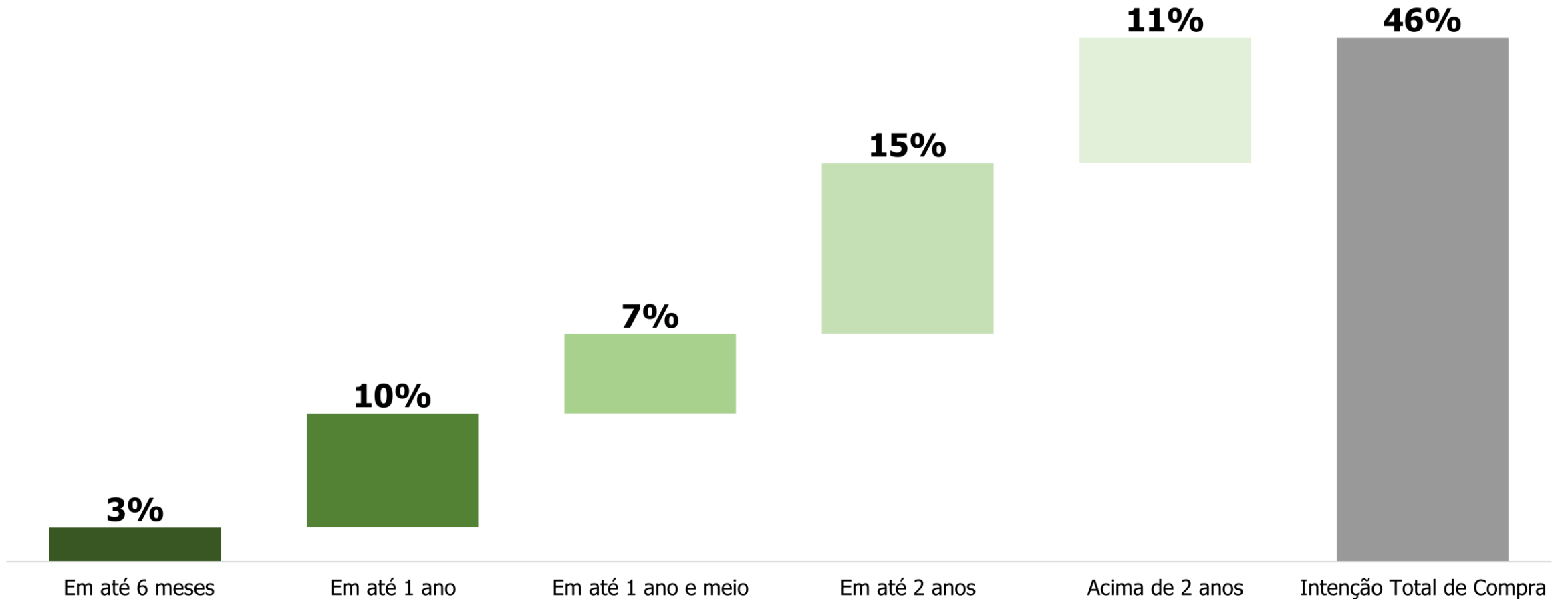


INTENÇÃO DE COMPRA



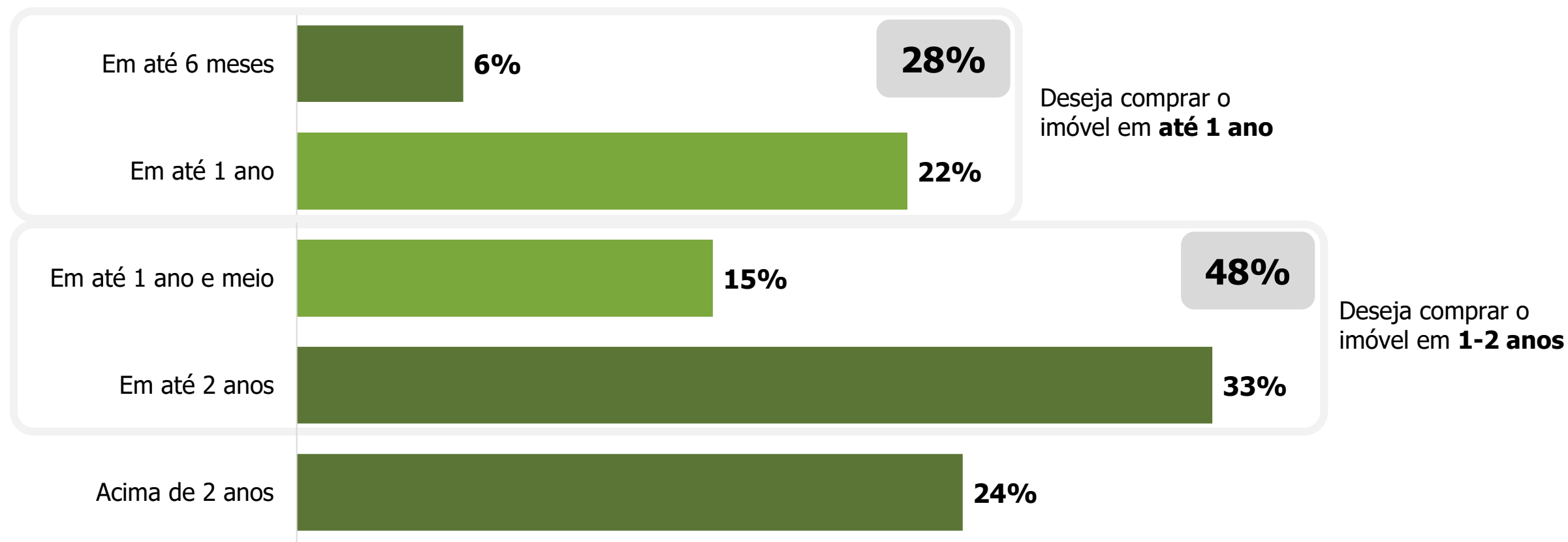
— Possui intenção, mas não iniciou a busca — Possui intenção, e já busca online — Possui intenção, e já visita imóveis

TEMPO PARA INTENÇÃO DE COMPRA

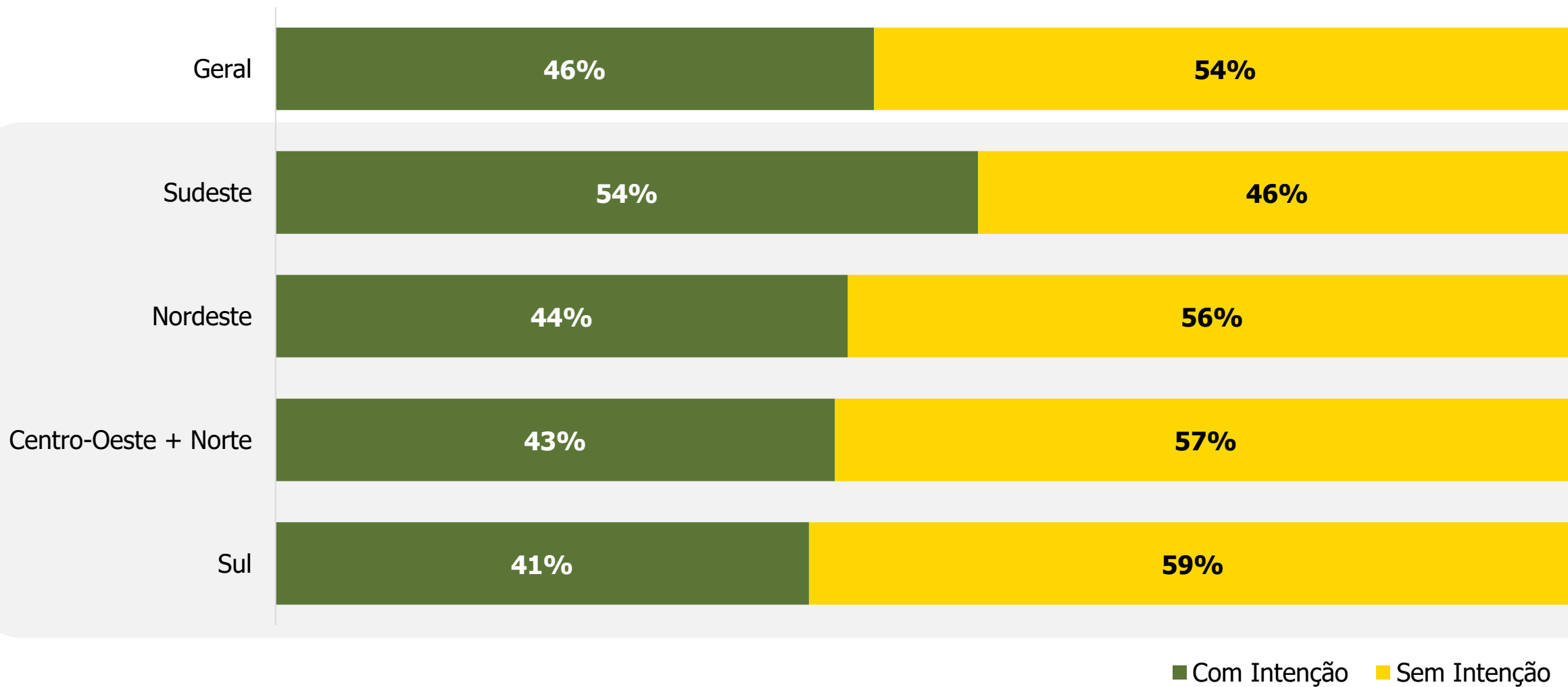


TEMPO PARA INTENÇÃO DE COMPRA

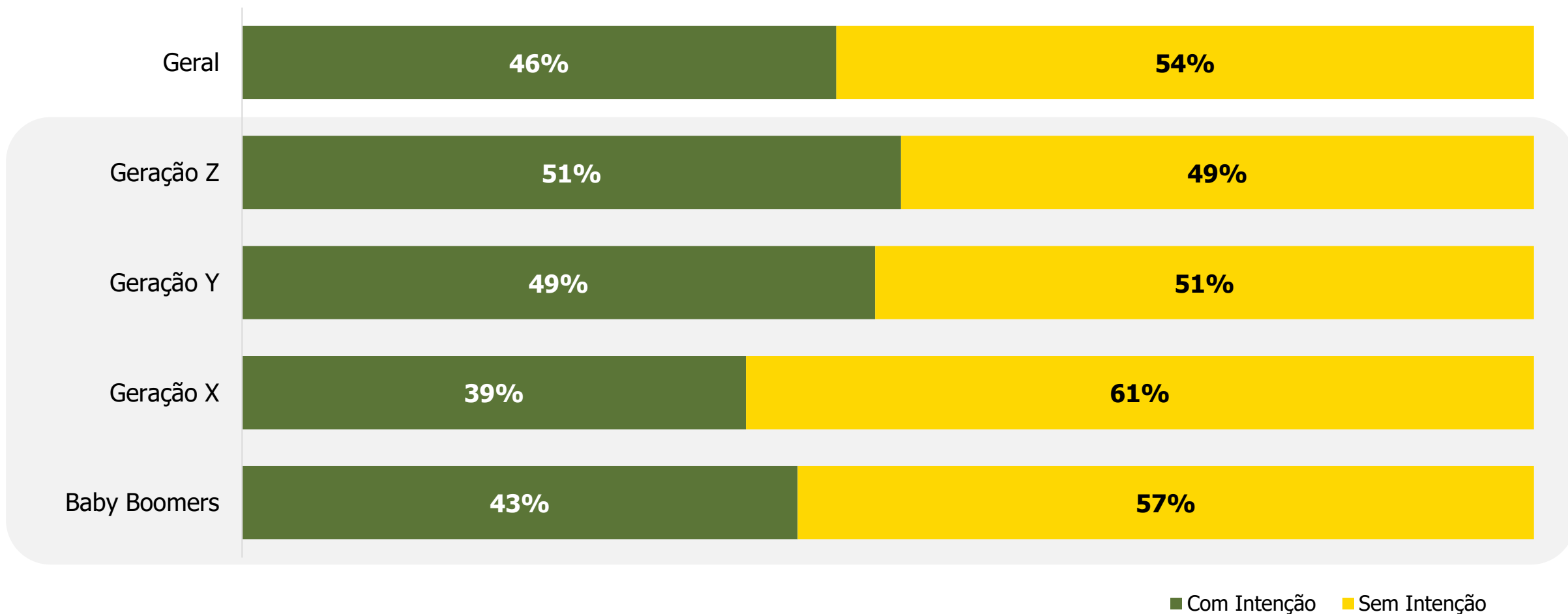
*distribuição ponderada do tempo de intenção de compra entre aqueles **com intenção até 24 meses**



INTENÇÃO DE COMPRA POR REGIÃO

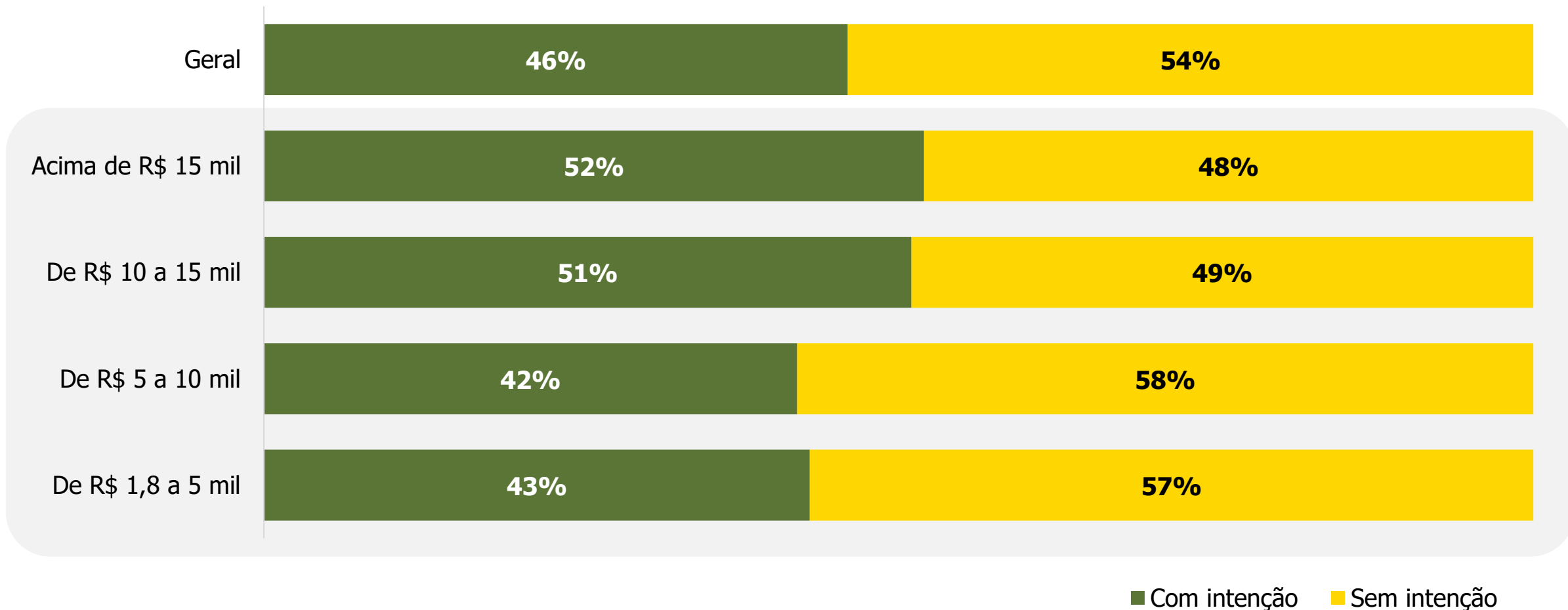


INTENÇÃO DE COMPRA POR GERAÇÃO



Geração Z: 21 a 27 anos | **Geração Y:** 28 a 43 anos | **Geração X:** 44 a 59 anos | **Baby Boomers:** 60 a 78 anos

INTENÇÃO DE COMPRA POR RENDA

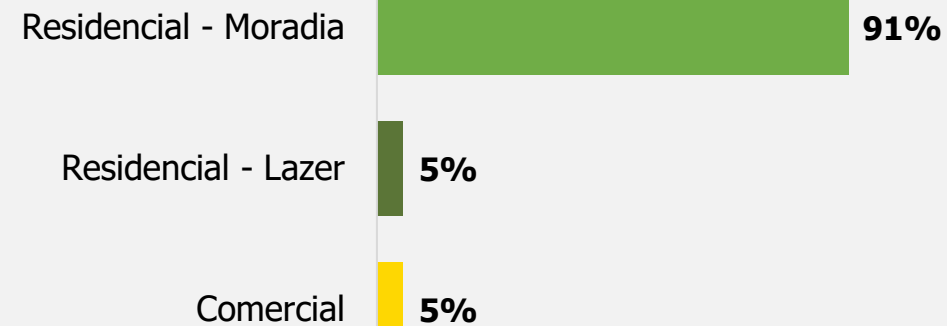


CARACTERÍSTICAS DO DESEJO DE COMPRA

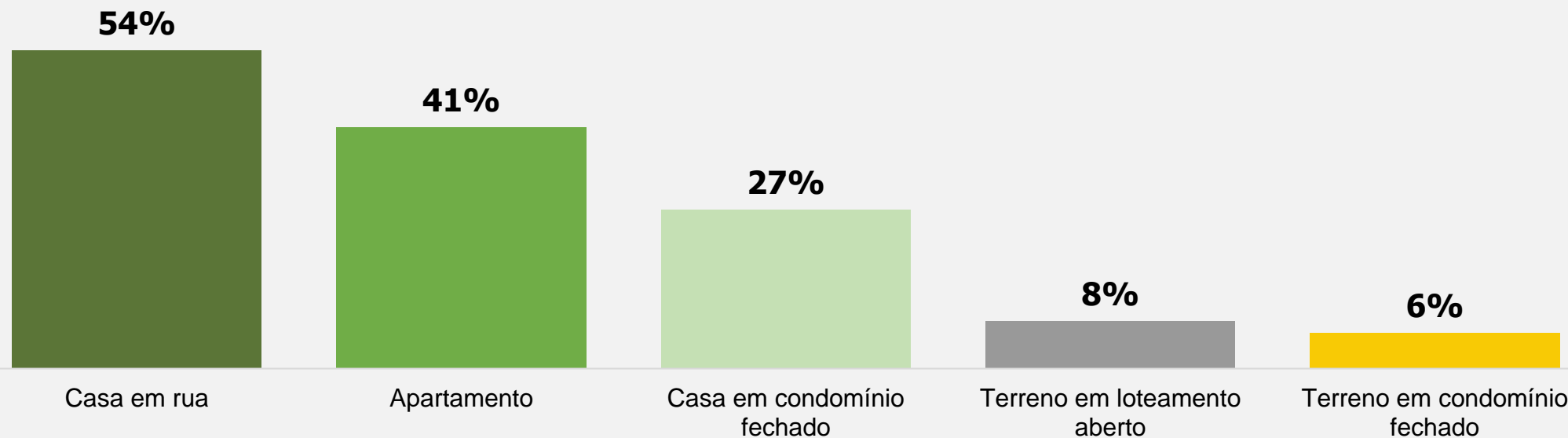
BRAIN
Inteligência Estratégica



TIPO DE IMÓVEL DESEJADO

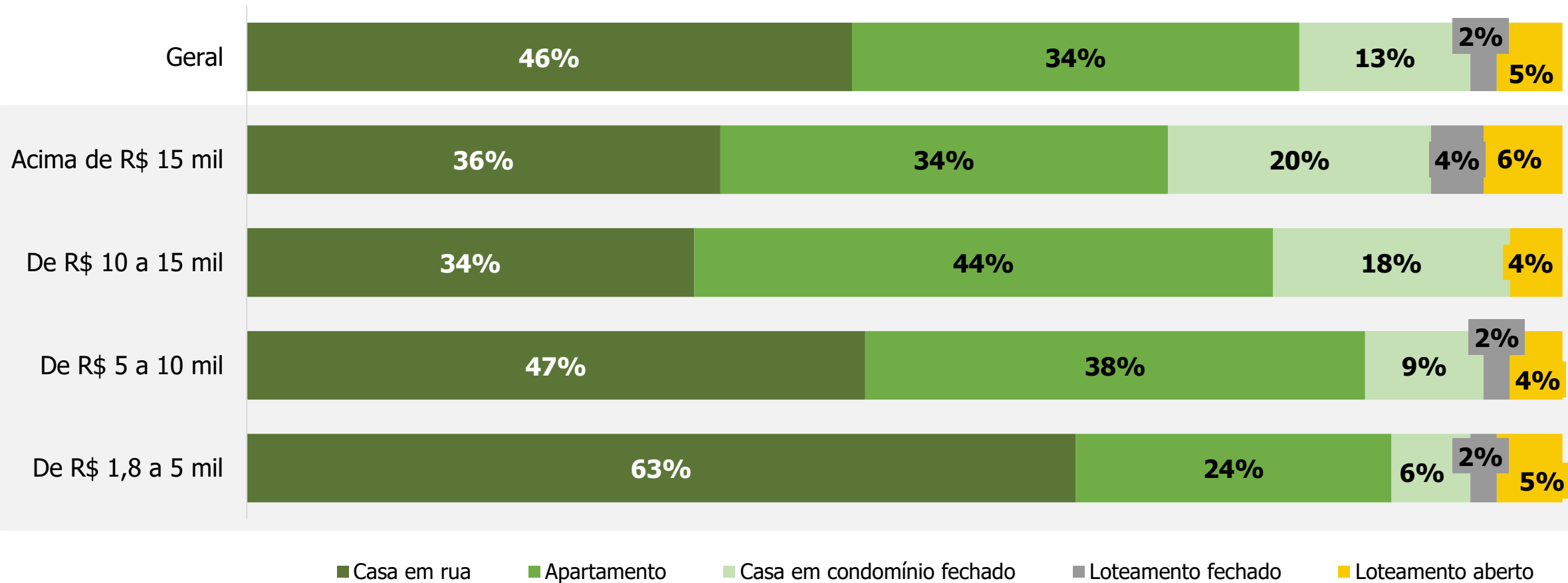


RESIDENCIAL



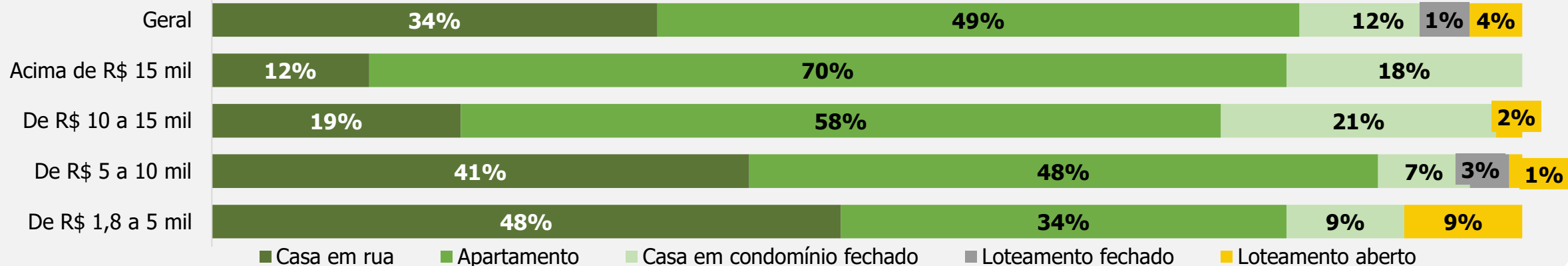
RESPOSTAS MÚLTIPLAS, TOTAL SUPERIOR A 100%

TIPO DE IMÓVEL DESEJADO POR RENDA

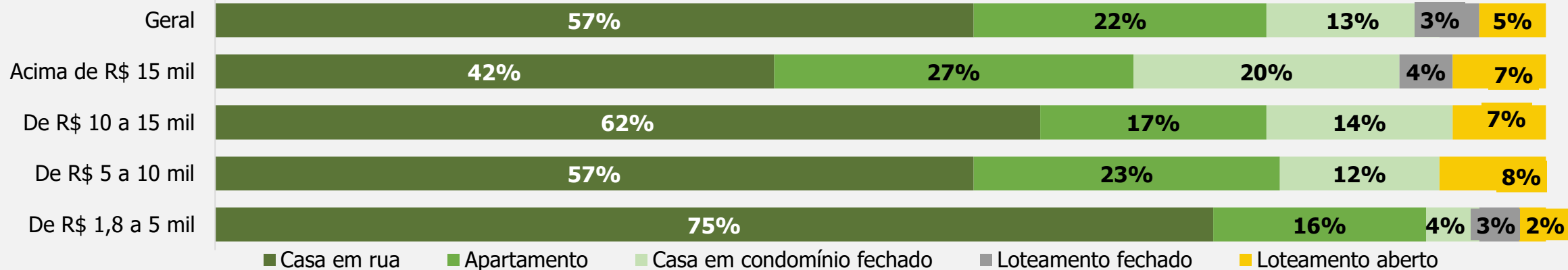


TIPO DE IMÓVEL DESEJADO POR RENDA

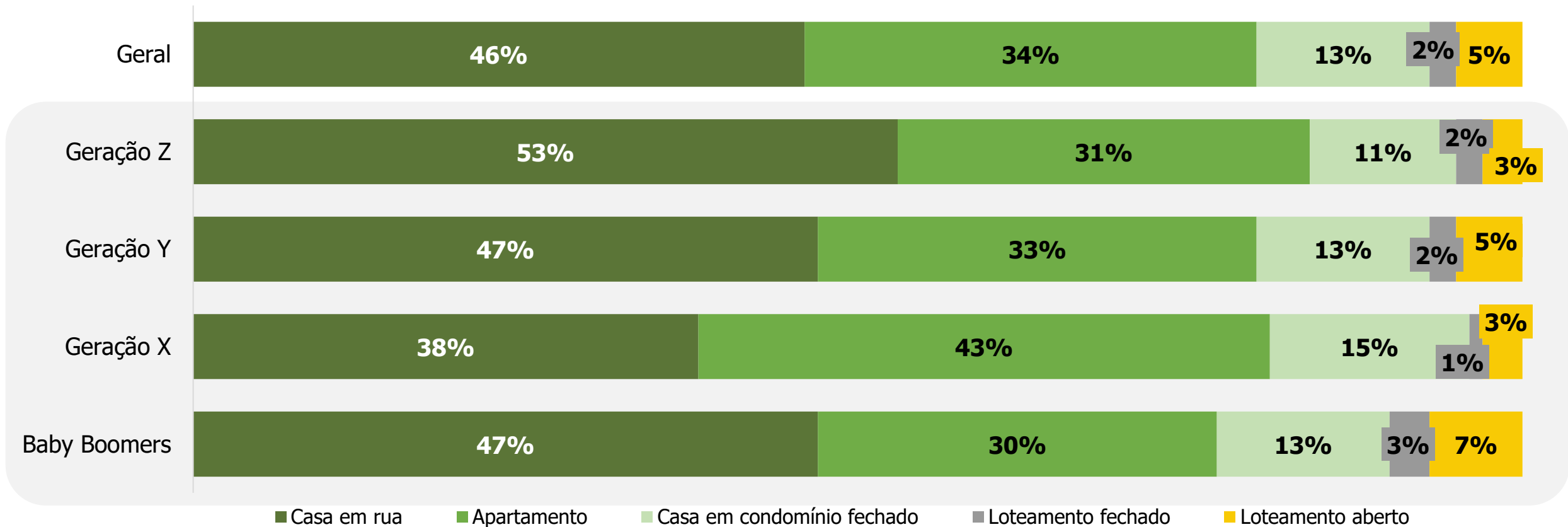
CAPITAIS



INTERIOR



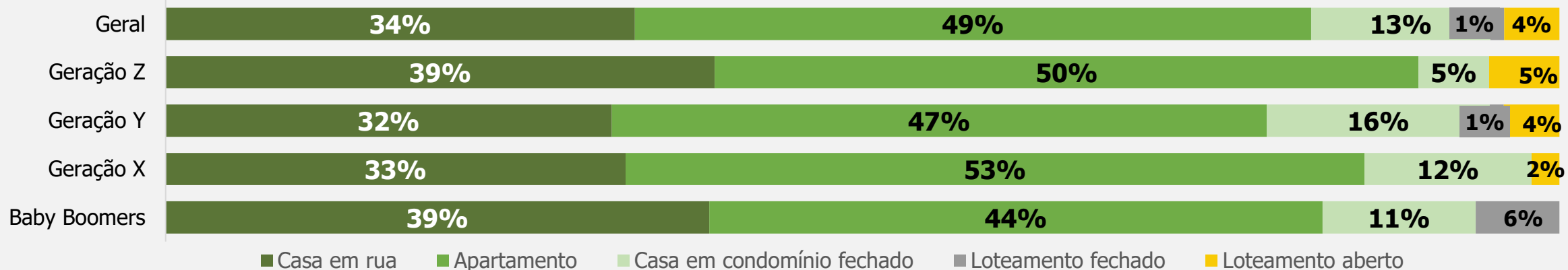
TIPO DE IMÓVEL DESEJADO POR GERAÇÃO



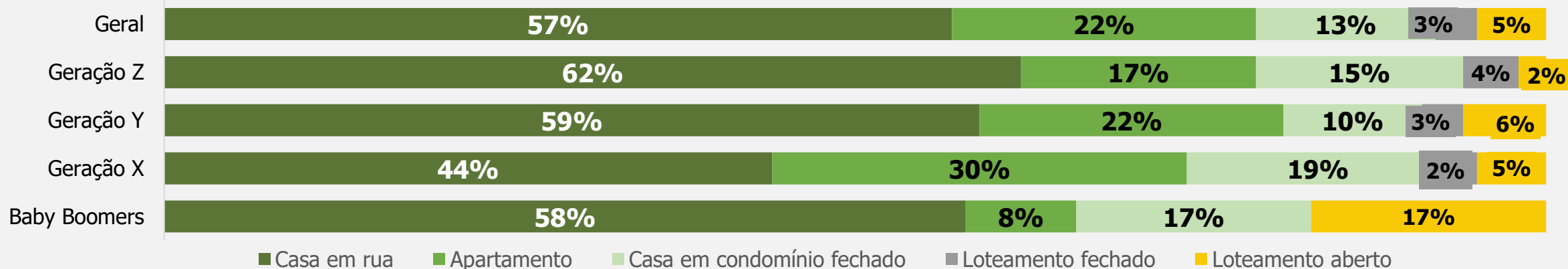
Geração Z: 21 a 27 anos | **Geração Y:** 28 a 43 anos | **Geração X:** 44 a 59 anos | **Baby Boomers:** 60 a 78 anos

TIPO DE IMÓVEL DESEJADO POR GERAÇÃO

CAPITAIS



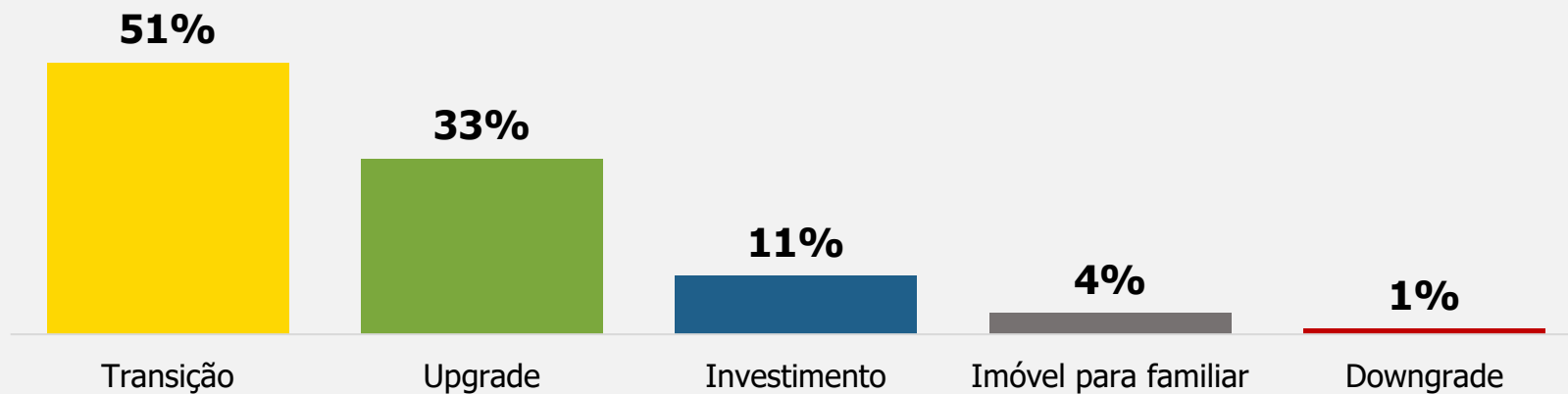
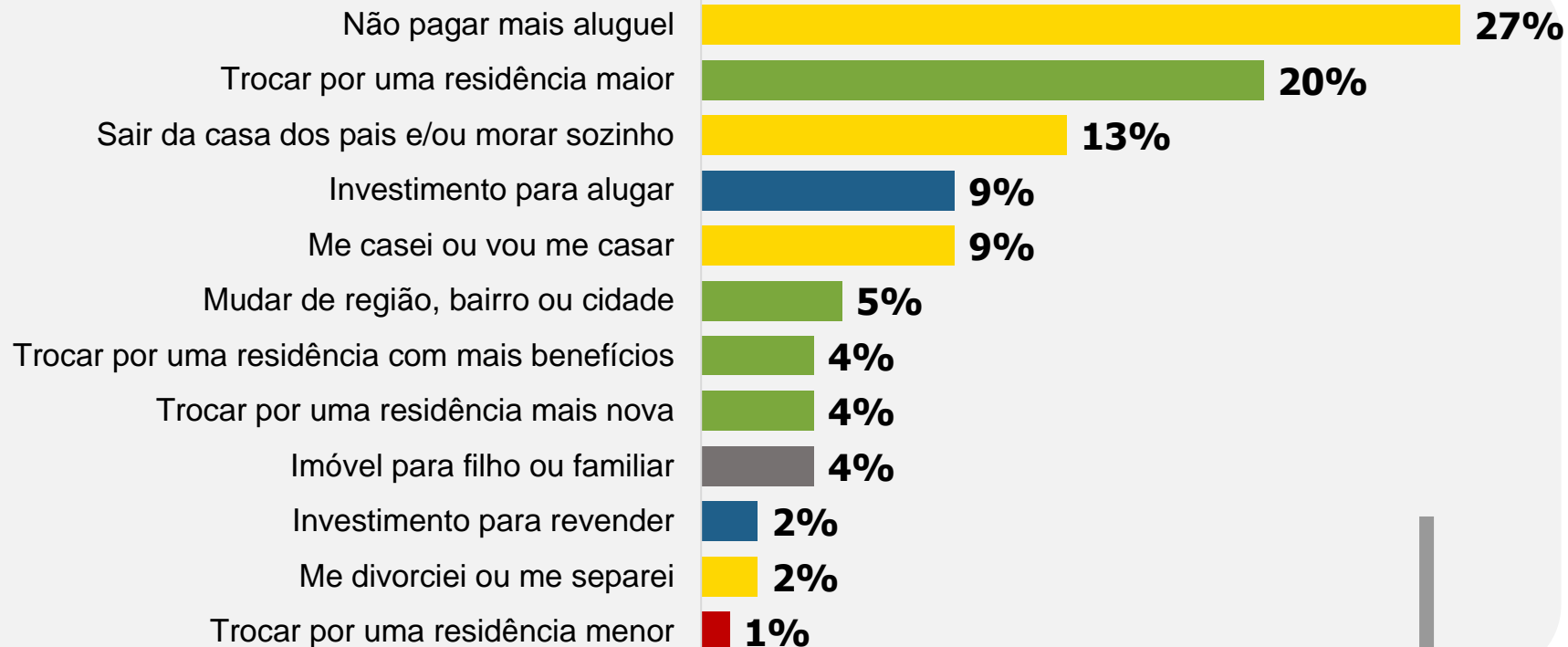
INTERIOR



Geraçao Z: 21 a 27 anos | **Geraçao Y:** 28 a 43 anos | **Geraçao X:** 44 a 59 anos | **Baby Boomers:** 60 a 78 anos

MOTIVO DA COMPRA

Geral





CONSULTORES DO ESTUDO



EQUIPE TÉCNICA



Fábio Tadeu Araújo

CEO



Marcos Kahtalian

Sócio-Fundador



Teresa Cristina

Sócia e Gestora
de Projetos



Anderson Gonçalves

Head Nort e Centro-
Oeste



Luiza Araújo

Inteligência
de Mercado



Amanda Negri

Inteligência
de Mercado



APÊNDICE



Metodologia

Universo Pesquisado: CENSO, ou seja, todos os empreendimentos imobiliários verticais, residenciais e comerciais, com unidades ainda em oferta pela incorporadora ou construtora responsável (ciclo primário de venda).

Fontes de Dados: Incorporadoras, Construtoras e Imobiliárias, ou seja, não se restringe aos associados do Sinduscon.

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.

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, a atual pesquisa atingiu cerca de 90% dos empreendimentos em comercialização no município e provavelmente correspondem por mais de 95% das unidades comercializadas.

Metodologia

Abordagem: **a) Presencial**, com visita in loco por sócio e funcionários da BRAIN, que percorrem a cidade em busca de empreendimentos em obras; **b) Eletrônica e telefônica**, realizada em parceria com o Secovi 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.

Análise Imobiliária: BRAIN Inteligência Estratégica e conferência pelo Secovi SP.

Metodologia

Base de dados: Composta exclusivamente por empreendimentos verticais e horizontais residenciais, que possuam venda ativa diretamente do incorporador. 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 de 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, se um empreendimento que tenha ficado fora da base de dados pode retornar, caso o volume de distratos tenha sido significativo na entrega do mesmo.

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 CVA) 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; **c)** por **região**.

Metodologia

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

Preço por Metro Quadrado (privativo e total): 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.

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.

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.

Participação do CVA: São considerados para análise apenas empreendimentos faixas 2 e 3, pois estes são comercializados.



GLOSSÁRIO



Glossário

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 georeferenciados.

Glossário

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.

Glossário

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 Super Econômico terá como limite superior o teto do programa Casa Verde e Amarela de cada cidade na ocasião da pesquisa.

Glossário

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 final 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.

VGL: Sigla para Valor Global de Lançamento, isto é, o valor total colocado à venda a preços do mês de referência da pesquisa das unidades lançadas

VG VENDIDO: Sigla para Valor Geral de Vendas, isto é, o valor total vendido a preços do mês de referência da pesquisa

Glossário

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.

Glossário

Vendas Brutas: Total de vendas de unidades no período analisado.

Vendas Líquidas: Vendas Brutas menos os distratos. Obs.: Neste primeiro momento, são analisados apenas as vendas líquidas.

Vendas Sobre a Oferta (Velocidade de vendas mensal): é a relação em unidades das VENDAS no mês sobre a OFERTA TOTAL do mês, ou seja, mede o percentual (%) do estoque vendido no mês de referência da pesquisa.

Vendas Sobre a Oferta (Velocidade de vendas 12 meses): mede o percentual (%) vendido acumulado nos últimos 12 meses.

FIQUE POR DENTRO

O conhecimento de grandes nomes do mercado a um clique de distância.

Baixe agora mesmo nosso aplicativo.



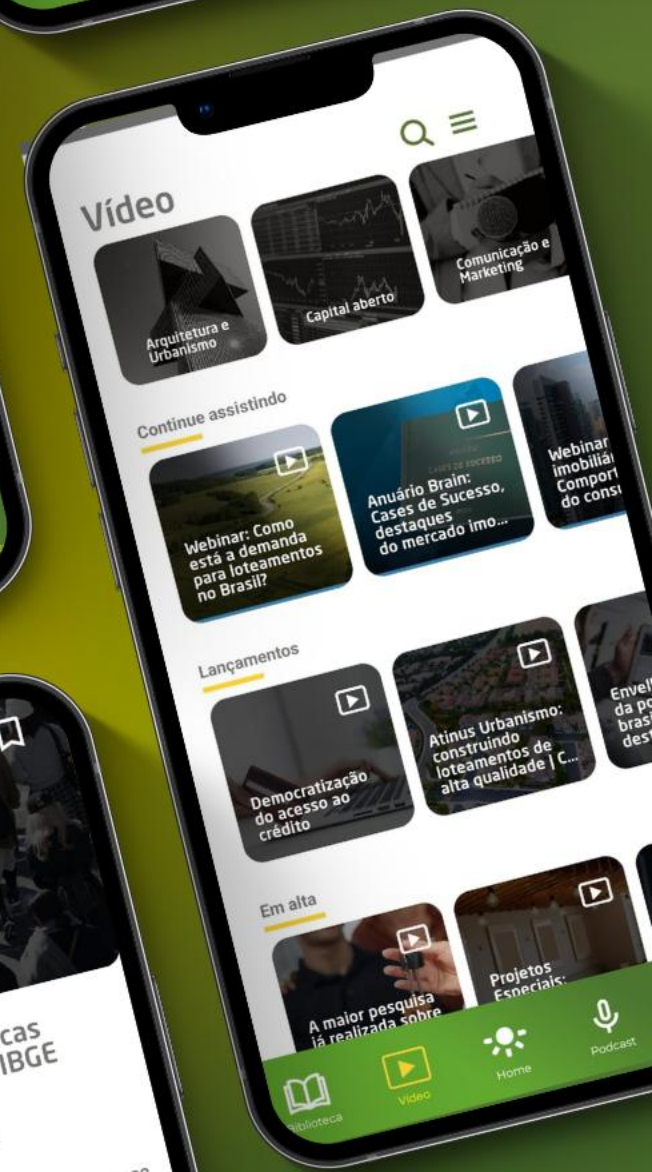
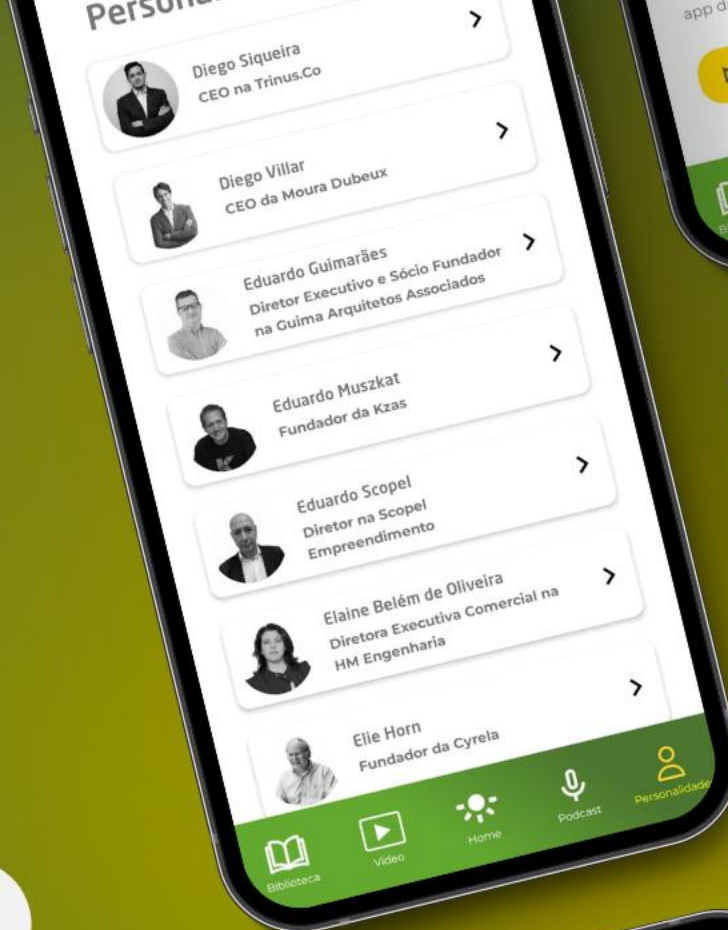
Aponte a câmera do seu celular para acessar as nossas **redes sociais**

Android

Download the **App Now**

iOS

Download the **App Now**



CONSULTORIA



Diretoria

Marcos Kahtalian
Fundador



Diretoria

Fábio Tadeu Araújo
CEO



Diretoria

Leticia Tiboni
Vice-Presidente



Anderson Gonçalves
Head Centro-Oeste



Andressa Bergamo
Sócia e Gestora de
Comunicação



Angela Negrão
Gestora de Pesquisas
Quantitativas



Claubert Barreto
Head Norte e
Nordeste



Fábio Farias
Head Geobrain



Guilherme Werner
Sócio-Consultor



Hamilton Leite
Head São Paulo



Marcella Cardoso
Gestora de Pesquisas
Qualitativas



Marcelo Gonçalves
Sócio-Consultor



Teresa Cristina
Sócia e Gestora de
Projetos

BRA!N

Inteligência Estratégica

Rua Coronel Airton Plaisant, 307
Curitiba, PR - 80310-160
(41) 3243-2880