

BRAIN

Inteligência Estratégica



DOCUMENTÁRIO

Com depoimentos de grandes nomes do mercado, produzimos este filme como uma forma de documentar este marco na história e convidar você a refletir sobre o passado para entender o presente e preparar-se para o futuro.



“

Entender o que aconteceu e recuperar essa memória das soluções que setores relevantes da economia brasileira tomaram, é um passo importante.

Marcos Kahtalian

“

Pela primeira vez eu vi, em um sentido de experiência própria, que a humanidade é efetivamente capaz de mudar as coisas.

Fábio Tadeu Araújo

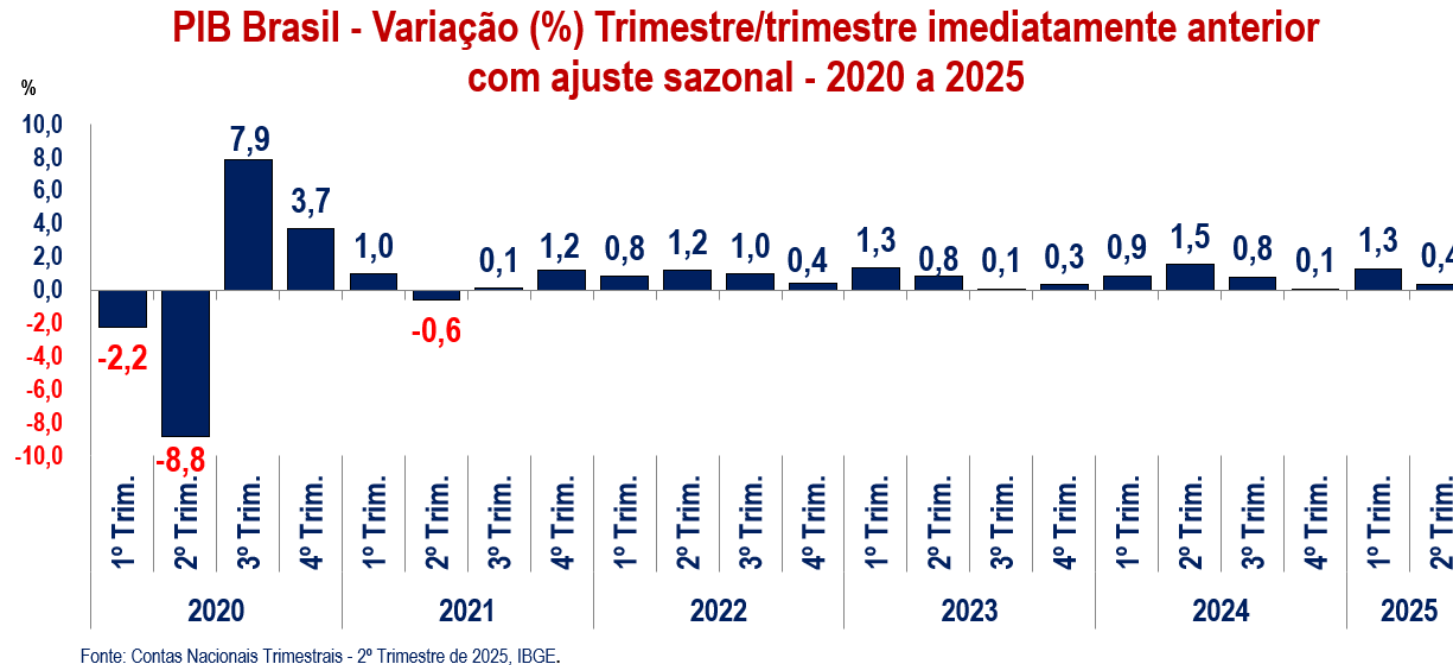
PAUTA



- O cenário da Construção Civil no Brasil e Perspectivas - CBIC
- 9º Censo Imobiliário de Boa Vista/RR

ALGUNS INDICADORES DA ECONOMIA BRASILEIRA

Desaceleração da economia brasileira no 2º trimestre de 2025



- ✓ A economia brasileira cresceu 0,4% no 2º trimestre/25 em relação ao 1º trimestre considerando a série com ajuste sazonal.
- ✓ Importante destacar que no 1º trimestre a alta foi de 1,3% e contou com um forte impulso da Agropecuária (12,3%).

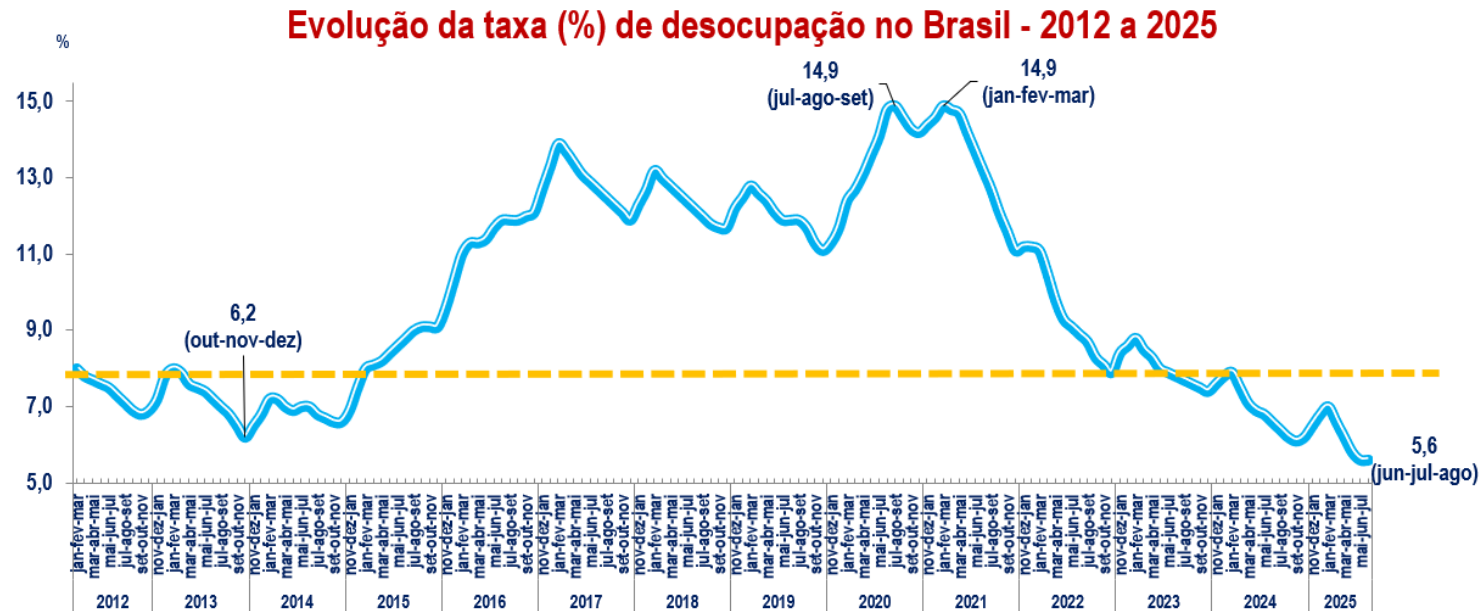
Expectativas para o crescimento da economia nacional em 2025



Fonte: FMI, Banco Mundial, Banco Central, OCDE e Secretaria de Política Econômica (SPE), Ministério da Fazenda.

- ✓ De uma forma geral as expectativas sinalizam que a economia brasileira crescerá acima de 2% em 2026.

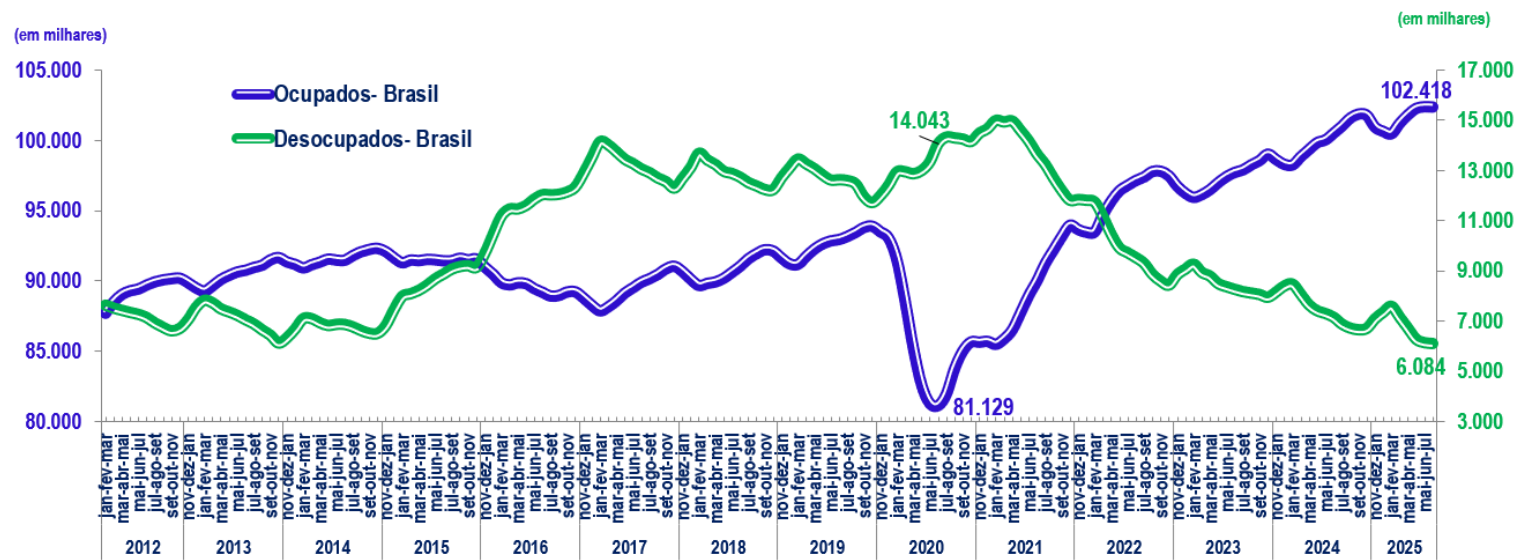
Taxa de desemprego segue no menor patamar desde 2012



- ✓ Conforme dados da PNAD Contínua, divulgada pelo IBGE, a taxa de desocupação no trimestre encerrado em agosto ficou em 5,6%.
- ✓ Esse índice, que é o mesmo registrado no trimestre encerrado em julho, corresponde ao menor patamar desde 2012.

Número de pessoas ocupadas cresceu e o desemprego caiu

Total de ocupados e desocupados em todas as atividades no Brasil

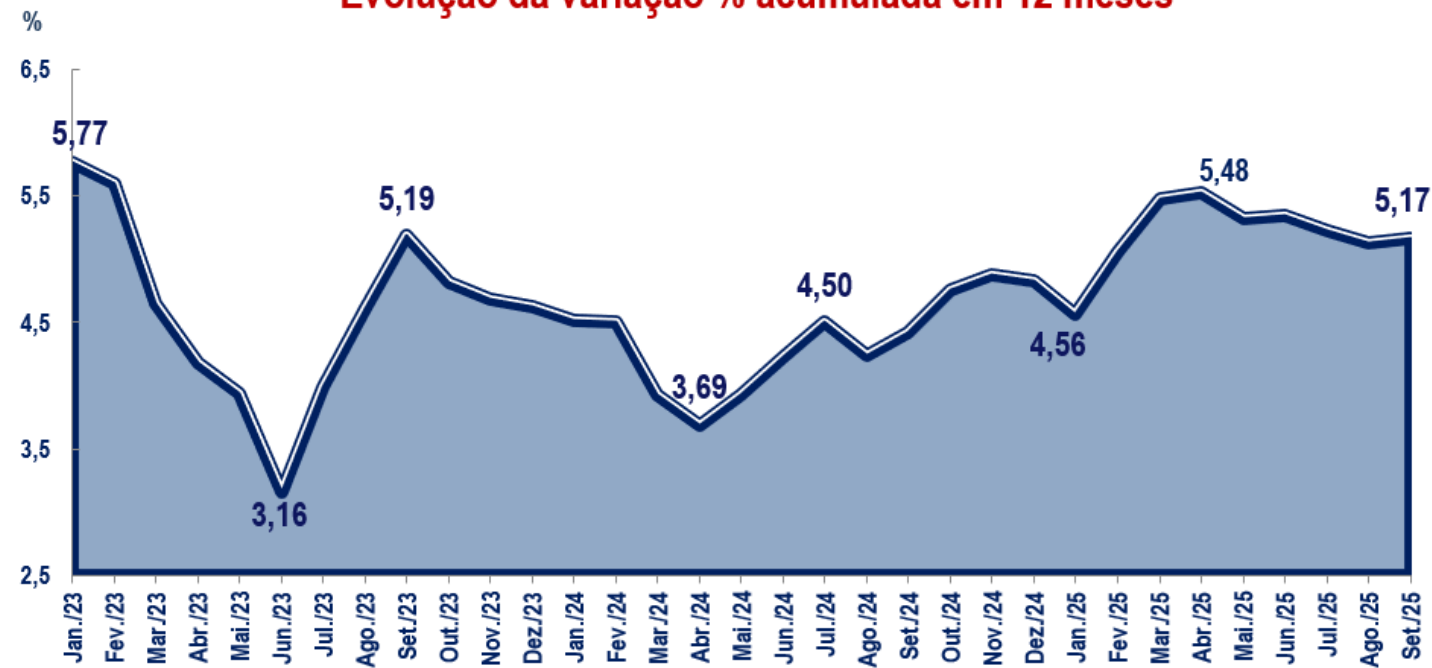


Fonte: PNAD Contínua Mensal, IBGE.

- ✓ Conforme dados da PNAD Contínua, divulgada pelo IBGE, o número de pessoas ocupadas no País, no trimestre encerrado em agosto/25, era de 102,418 milhões. Em igual período do ano 2020 esse número era de 81,129 milhões. Portanto observou-se incremento de 26,24%.
- ✓ Por outro lado, o número de pessoas desocupadas, que no trimestre jun-jul-ago/20 era de 14,043 milhões, passou para 6,084 milhões em iguais meses de 2025 (queda de 56,68%).

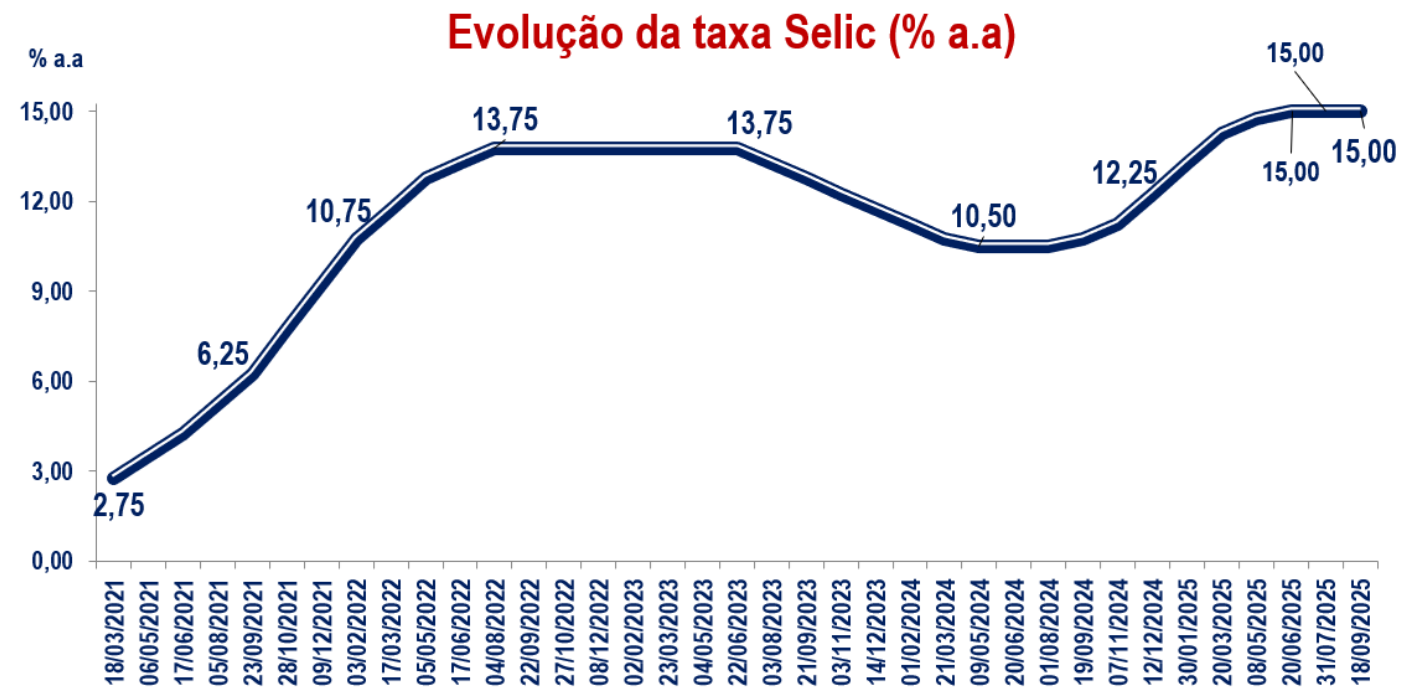
Inflação nacional continua superior ao centro da meta

IPCA - Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IBGE)
Evolução da variação % acumulada em 12 meses



Fonte: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE

Juros no maior patamar em quase 20 anos



Fonte: Banco Central do Brasil.

Desempenho Construção Civil

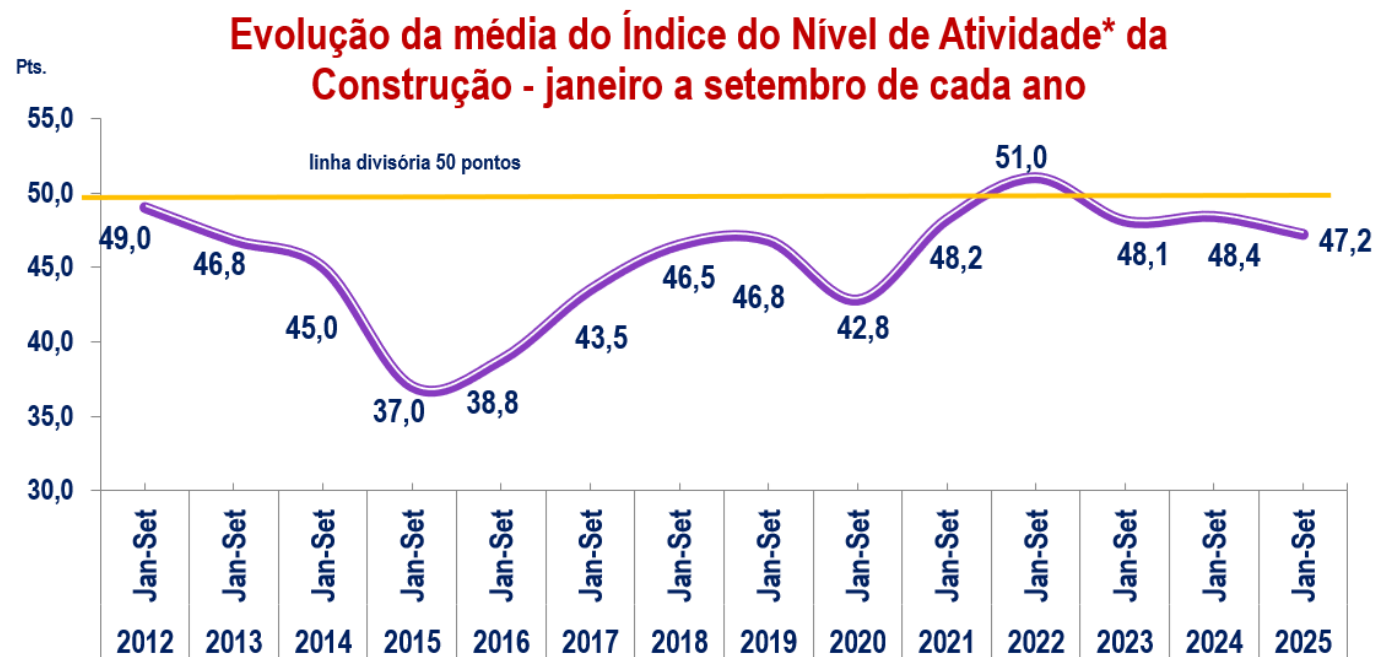
Construção Civil cresceu no 1º semestre de 2025 em relação a igual período de 2024



Fonte: Contas Nacionais Trimestrais - 2º Trimestre de 2025, IBGE.

- ✓ A análise da comparação do 1º semestre de 2025, com igual período de 2024, demonstra um incremento de 1,8% no PIB da Construção Civil conforme informações divulgadas pelo IBGE.

Sondagem da Construção indica ritmo de atividade menor de janeiro a setembro/25

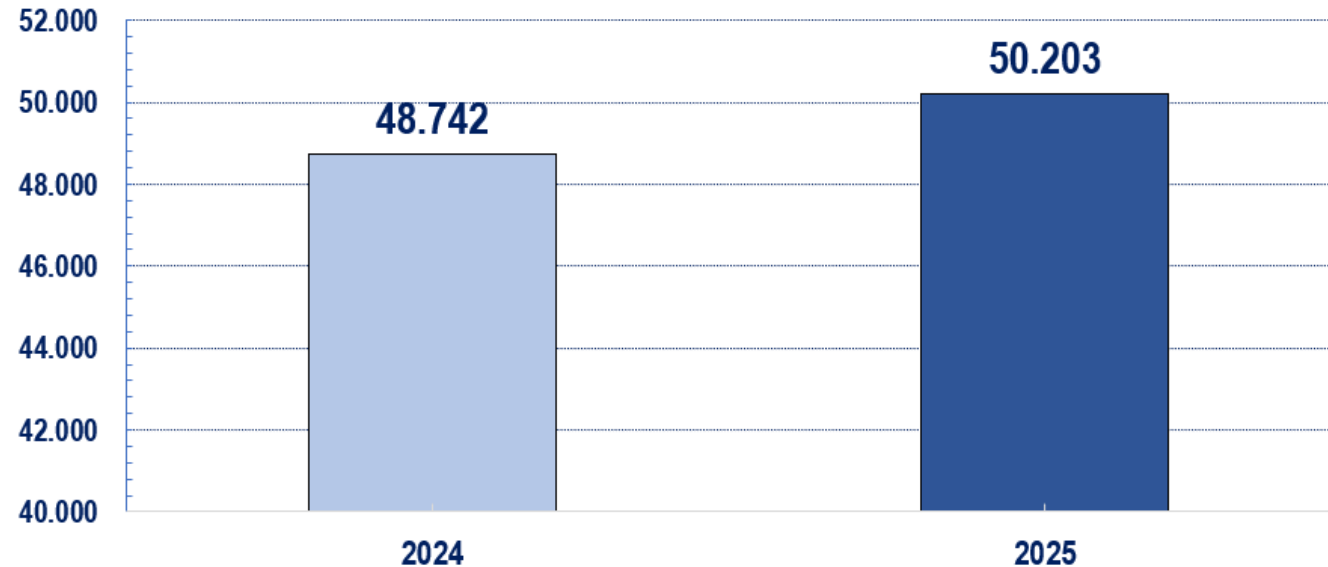


Fonte: Confederação Nacional da Indústria (CNI).
*Nível de atividade em relação ao mês anterior.

- ✓ Conforme a Sondagem Indústria da Construção, realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), com o apoio da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), o nível de atividade do setor, nos primeiros nove meses de 2025, alcançou uma média de 47,2 pontos, o que corresponde, na visão dos empresários, ao menor dinamismo desde 2020 (42,8 pontos).
- ✓ As dificuldades de acesso ao crédito, com a taxa de juros no maior patamar em quase 20 anos, ajuda a explicar o menor ritmo de atividade do setor.

Crescimento nas vendas de cimento

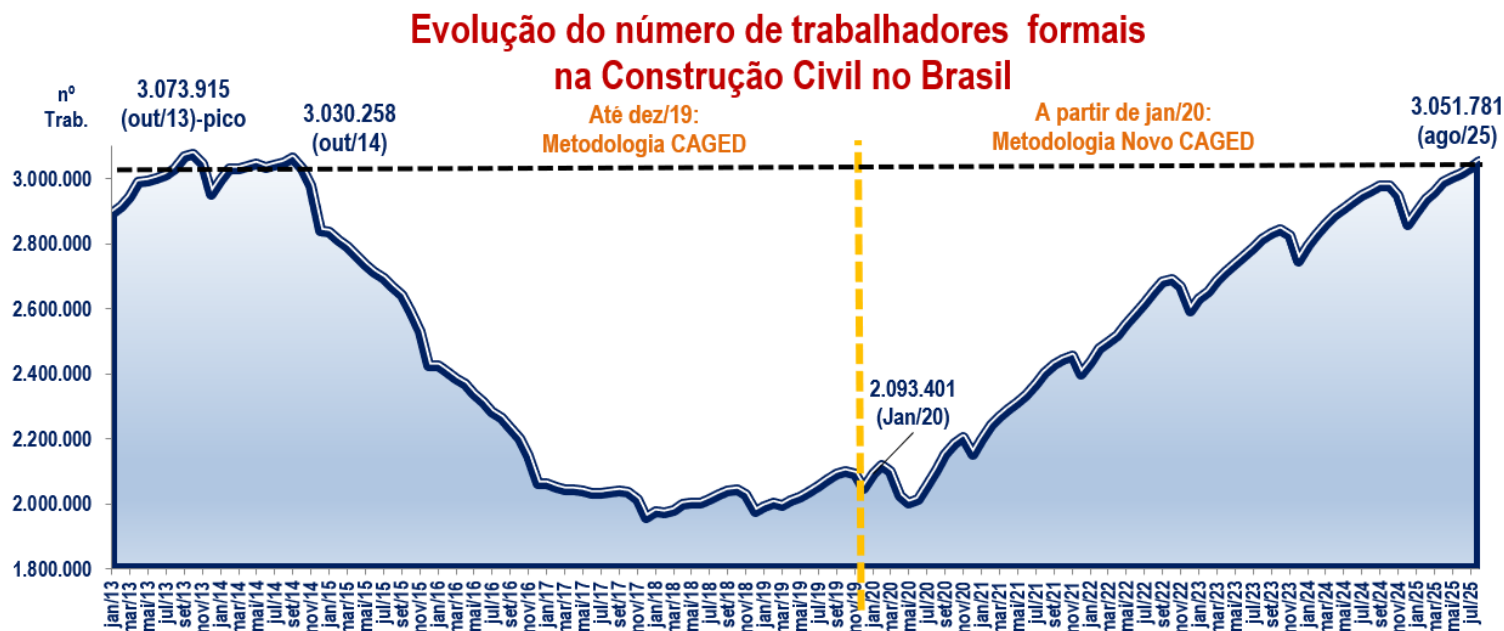
Venda de cimento no Brasil (em mil toneladas)
janeiro a setembro de cada ano



Fonte: Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC).

- ✓ Conforme os dados do Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC), as vendas de cimento, no mercado interno, totalizaram 50,203 milhões de toneladas nos primeiros nove meses de 2025, o que correspondeu a um incremento de 3% em relação a igual período do ano anterior (48,742 milhões).
- ✓ Nos últimos 12 meses encerrados em setembro, as vendas desse produto totalizaram 66,067 milhões de toneladas, o que representou crescimento de 3,18% na comparação com os 12 meses encerrados em igual mês do ano 2024.

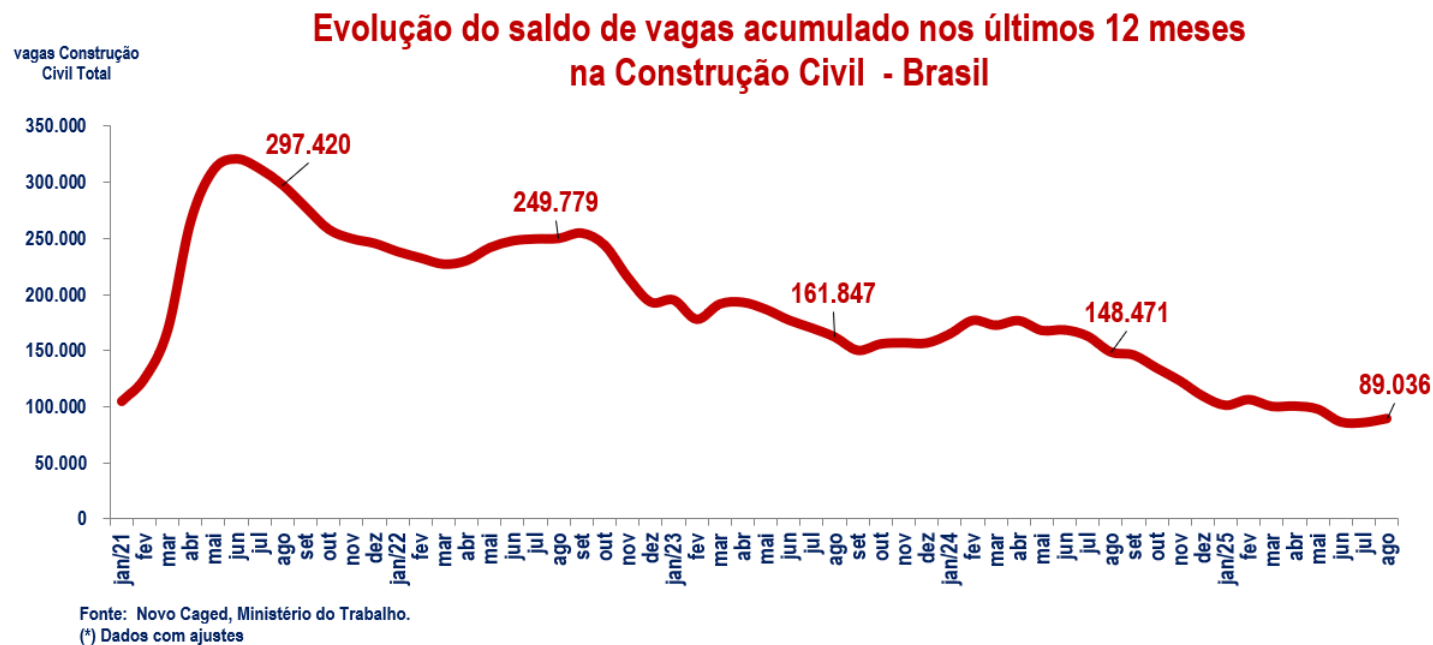
Construção Civil está próxima de alcançar o seu pico histórico de trabalhadores formais



Fonte: CAGED (2013 a 2019) e Novo CAGED (2020 a 2025) - Ministério do Trabalho e Emprego.

- ✓ Os dados divulgados pelo Ministério do Trabalho, demonstram que, considerando as séries do Caged e do Novo Caged, em agosto/25 o número de trabalhadores com carteira assinada, na Construção Civil, era de 3,051 milhões, o que indica que o setor está bem próximo de alcançar o pico registrado em outubro/13 (número da série do Caged).
- ✓ De janeiro/20 até agosto/25 o setor já criou quase um milhão de novas vagas formais (993.226).

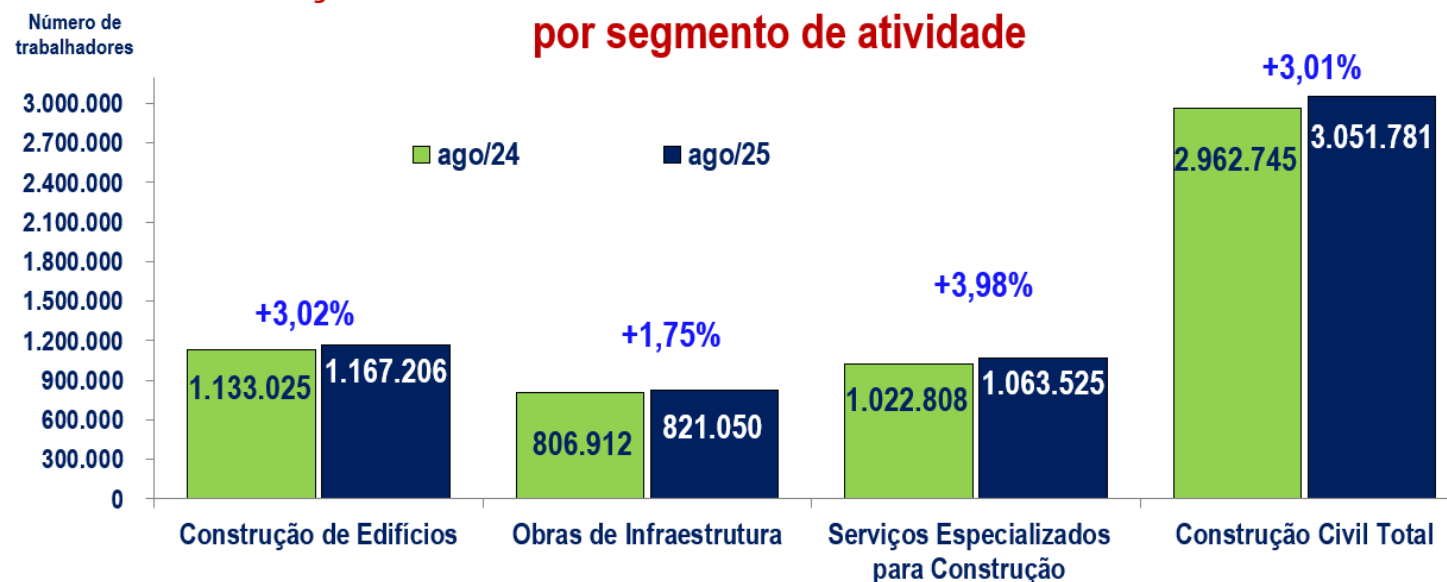
Construção Civil continua gerando novos empregos, mas em patamar mais reduzido



- ✓ A Construção Civil continua gerando novos postos de trabalho formal. Entretanto, o ritmo está menor do que o registrado em anos anteriores.
- ✓ Nos últimos 12 meses encerrados em agosto/25 o setor criou 89.036 novos empregos, o menor patamar, na mesma base de comparação, dos últimos cinco anos.

Apesar do menor número de novas vagas criadas, o número de trabalhadores na Construção continua crescendo

Construção Civil - Número de trabalhadores com carteira assinada por segmento de atividade



Fonte: Novo Caged/Ministério do Trabalho.

- ✓ A Construção Civil, mesmo que em menor patamar, está gerando novos empregos. Com isso, o seu número de trabalhadores continua crescendo.
- ✓ Todos os três segmentos do setor aumentaram o número de trabalhadores na comparação do mês de agosto/24 com agosto/25.
- ✓ O incremento observado na Construção de Edifícios foi de 3,02%, nas Obras de Infraestrutura foi de 1,75% e nos Serviços Especializados 3,98%.

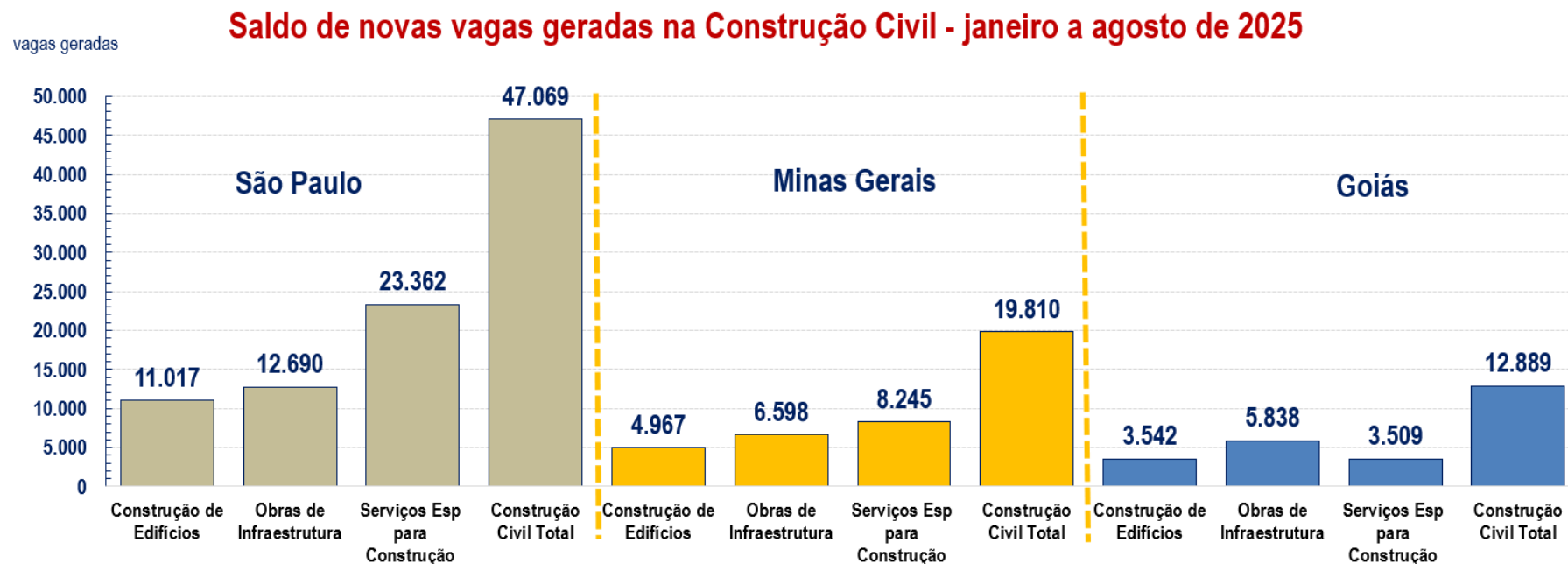
Saldo de novos empregos na Construção continua positivo



Fonte: NOVO CAGED, Ministério do Trabalho.

- ✓ Considerando o período de janeiro a agosto dos últimos seis anos todos os segmentos da Construção apresentaram um número maior de admissão do que demissão, o que resultou num saldo positivo de novas vagas.

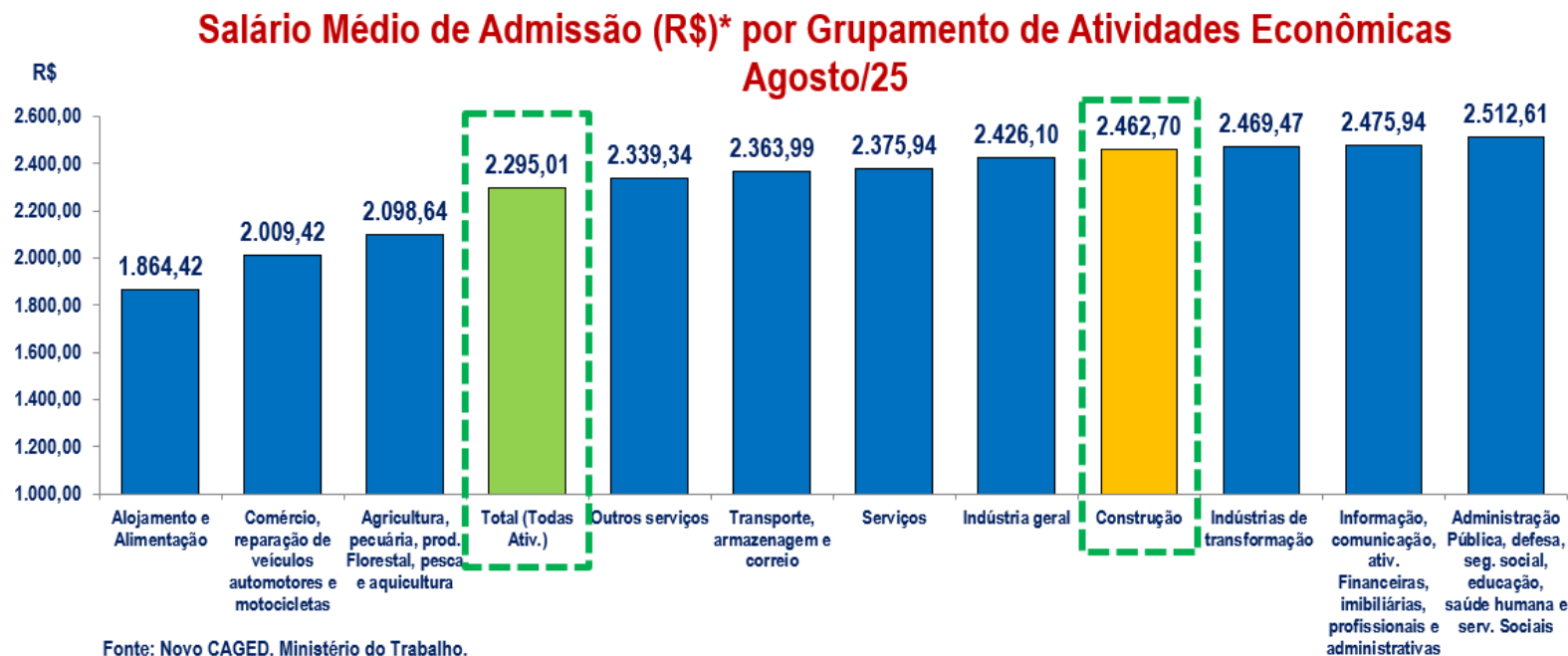
São Paulo, Minas Gerais e Goiás são os três estados com maior geração de novos postos de trabalho na Construção



Fonte: Novo CAGED, Ministério do Trabalho e Emprego.

- ✓ Em São Paulo e em Minas Gerais os Serviços Especializados para a Construção foram responsáveis pelo maior número de novas vagas criadas no setor, no período de janeiro a agosto/25. Em São Paulo eles responderam por 49,63% (23.362) das novas vagas e em Minas Gerais eles foram responsáveis por 41,62% (8.245).
- ✓ Já em Goiás as Obras de Infraestrutura se destacaram e geraram 5.838 novos empregos, o que correspondeu a 45,29% do total da Construção.

Salário médio de admissão na Construção é maior do que a média geral de todas as atividades



Fonte: Novo CAGED, Ministério do Trabalho.

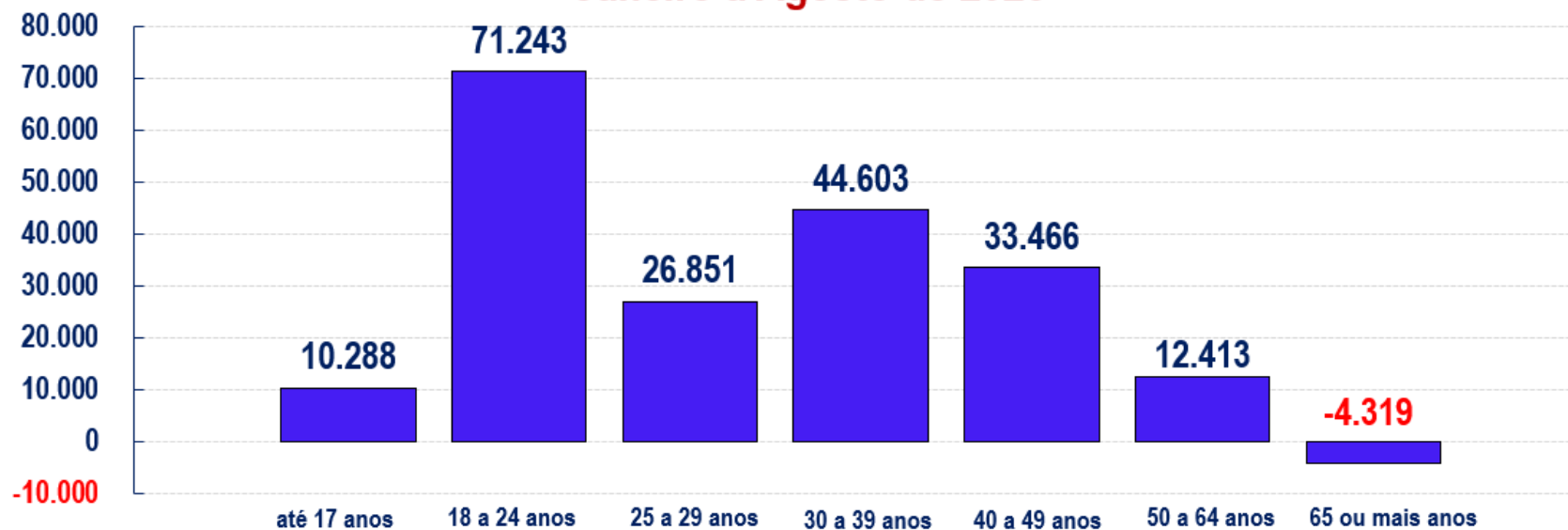
* Salário médio de admissão em valores nominais.

Obs.: Não incluem valores menores que 0,3 salários mínimos e maiores que 150 salários mínimos, assim como vínculos da modalidade intermitente.

- ✓ O salário médio de admissão na Construção Civil, em agosto/25, foi de R\$2.462,70, patamar que é 7,31% superior a média geral do conjunto de todas atividades no País (R\$2.295,01).

Os jovens no mercado de trabalho da Construção

Saldo de vagas na Construção Civil por faixa etária - Brasil Janeiro a Agosto de 2025

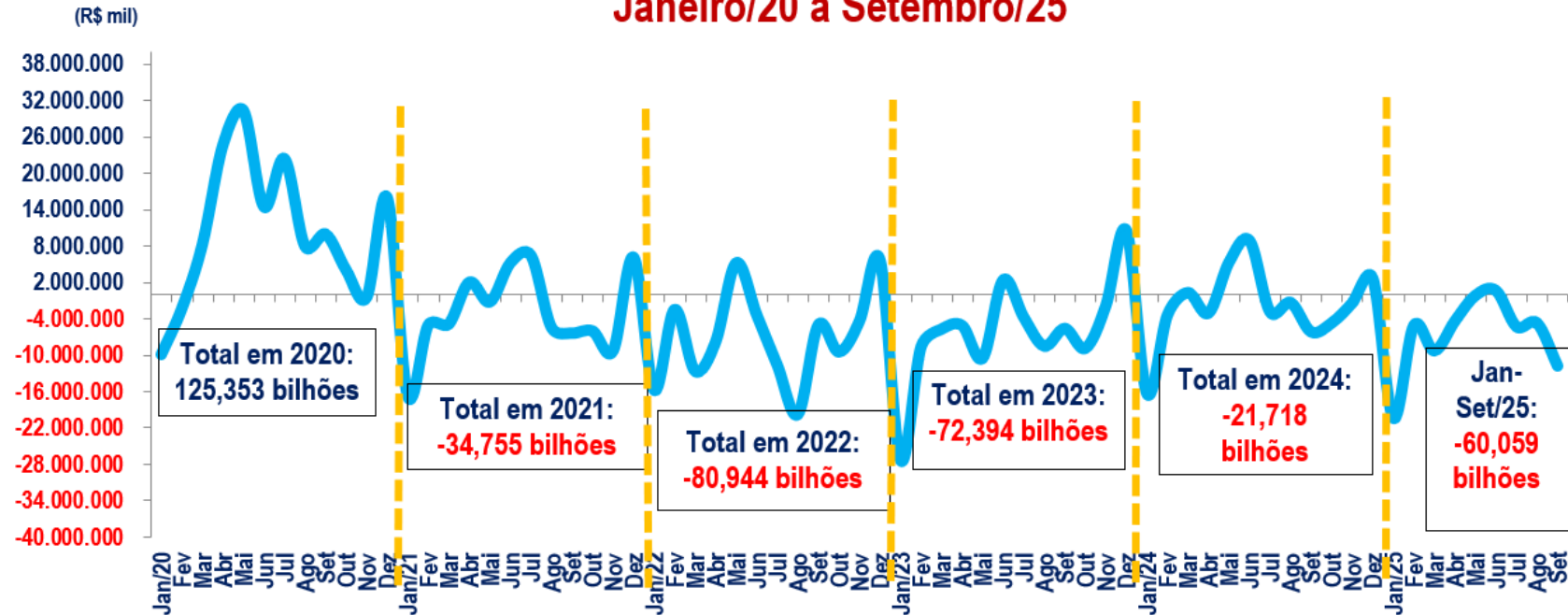


Fonte: Novo CAGED, Ministério do Trabalho.

- ✓ Do total de 194.545 novos empregos formais criados na Construção Civil no período de janeiro a agosto/25, 50,42% (98.094) referem-se a jovens de 18 a 29 anos.

Caderneta de poupança continua perdendo recursos

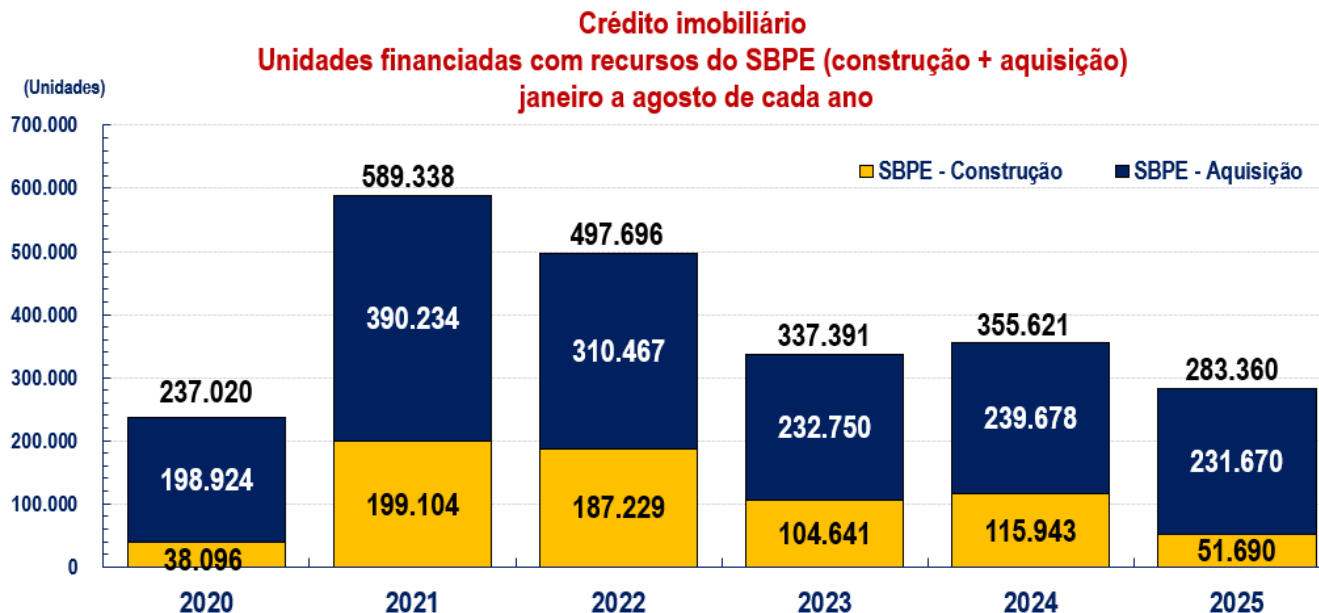
Captação Líquida - Caderneta de Poupança (SBPE) Janeiro/20 a Setembro/25



Fonte: Relatório de Poupança, Banco Central do Brasil.

- ✓ De janeiro a setembro/25 a captação líquida da caderneta de poupança foi negativa em R\$60,059 bilhões, valor bem mais expressivo do que o registrado em todo o ano de 2024.
- ✓ Há cinco anos consecutivos a poupança vem perdendo recursos. De 2021 até setembro/25 o resultado foi negativo em 269,870 bilhões.

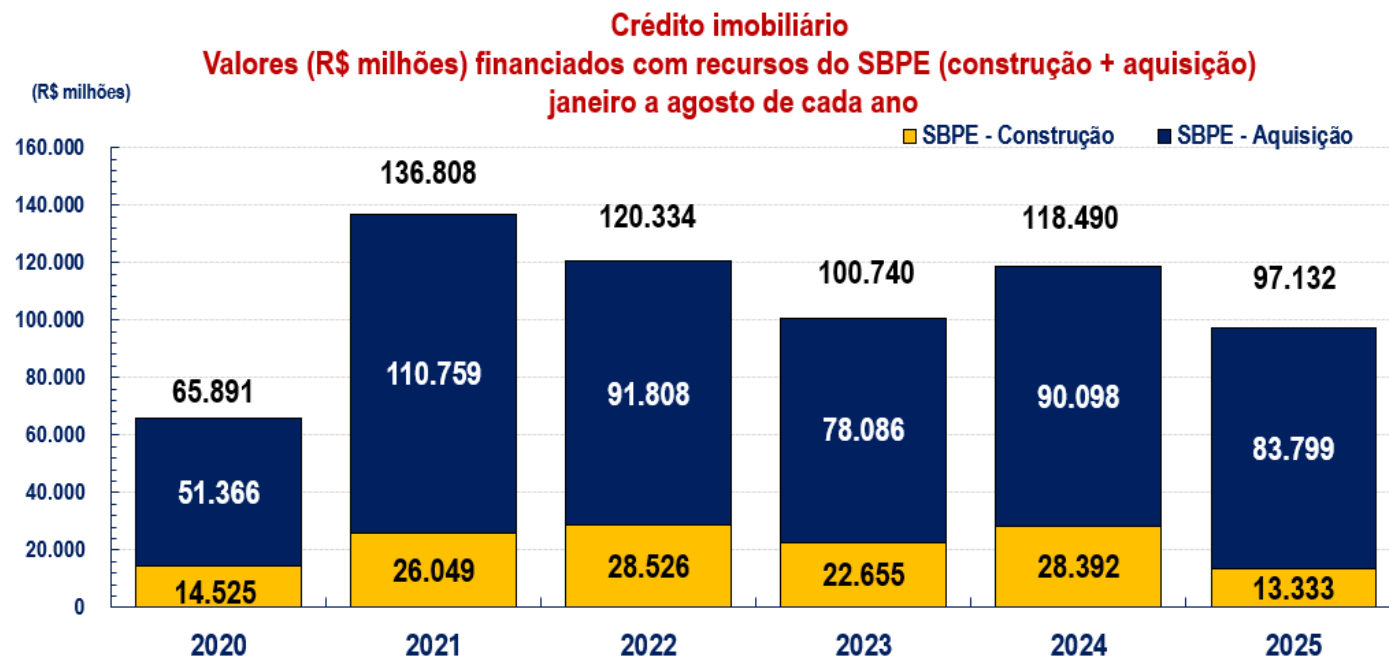
Unidades financiadas com recursos do SBPE



Fonte: Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip).

- ✓ De janeiro até agosto/25 o SBPE financiou 283.360 unidades, o que correspondeu a uma queda de 20,32% em relação a igual período do ano anterior (355.621).
- ✓ Desagregando os dados observa-se que para a aquisição foram financiadas 231.670 unidades nos primeiros oito meses de 2025, o que correspondeu a queda de 3,34% em relação as 239.678 unidades financiadas em igual período do ano anterior.
- ✓ Para a Construção a queda foi mais expressiva (-55,42%), ao passar de 115.943 unidades de janeiro a setembro/24 para 51.690 em igual período de 2025.

Valores financiados com recursos do SBPE



Fonte: Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip).

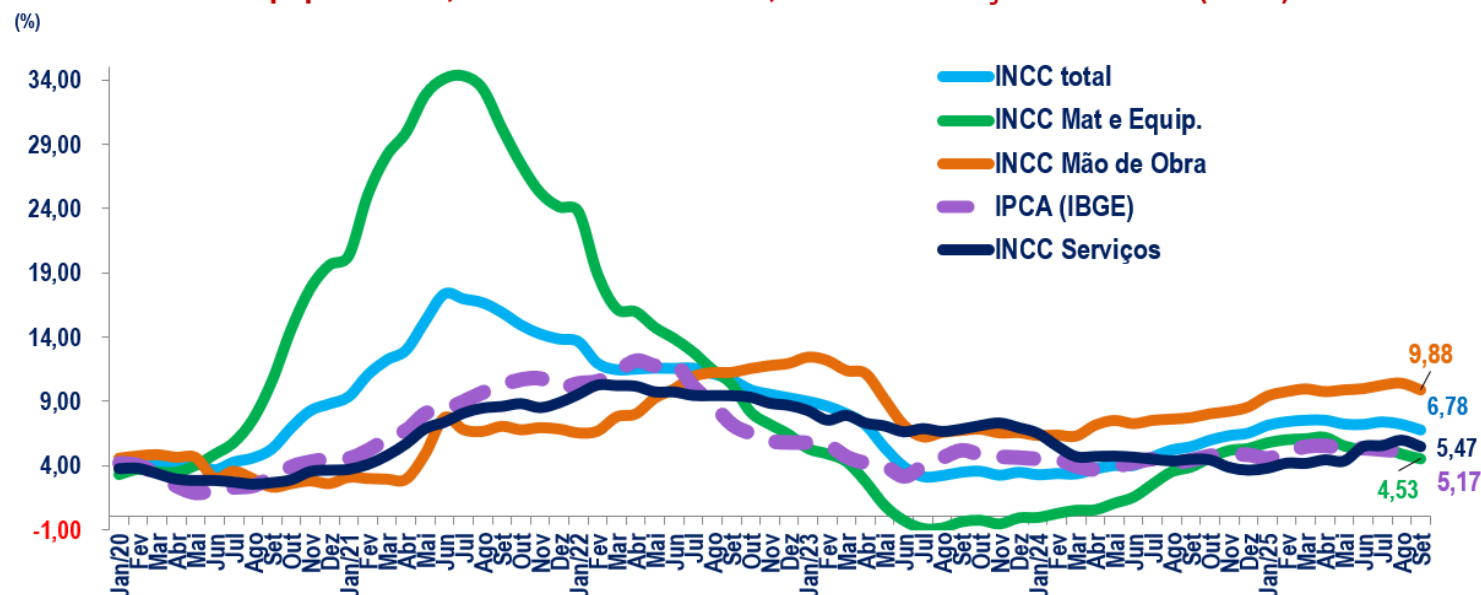
- ✓ De janeiro até agosto/25 o SBPE financiou R\$97,132 bilhões, o que correspondeu a uma queda de 18,03% em relação a igual período do ano anterior (R\$118,490 bilhões).
- ✓ Desagregando os dados observa-se que para a aquisição foram financiadas R\$83,799 bilhões nos primeiros oito meses de 2025, o que correspondeu a queda de 6,99% em relação ao valor de R\$90,098 bilhões financiados em igual período do ano anterior.
- ✓ Para a Construção a queda foi bem mais expressiva (-53,04%), ao passar de R\$28,392 bilhões de janeiro a agosto/24 para R\$13,333 bilhões em igual período de 2025.

Novo modelo de crédito habitacional fortalece o ânimo do mercado imobiliário

- ☐ Para reduzir o impacto da captação líquida negativa da caderneta de poupança e para possibilitar o acesso da classe média ao financiamento imobiliário.
- ☐ Benefício para as famílias que recebem acima de 12 mil.
 - ✓ Elevação do limite máximo para financiar um imóvel dentro do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) de R\$ 1,5 milhão, patamar atual e fixado em 2018, para até R\$ 2,25 milhões.
 - ✓ A taxa de juros praticada nesses empréstimos não poderá ultrapassar 12% ao ano.
 - ✓ Expansão da oferta de crédito: Limite de financiamento realizado pela Caixa aumenta de 70% para 80%.
 - ✓ Liberação escalonada dos depósitos compulsórios. Inicialmente reduzem 5 pontos percentuais (p.p) e depois 1,5 p.p a cada ano, até serem extintos em 10 anos. O direcionamento de 65% também será extinto.
 - ✓ Previsão de R\$37 bilhões já em 2026.

Custo da Construção permanece superando a inflação oficial do País

Evolução da Var.(%) acumulada em 12 meses do INCC Total, do INCC Materiais e Equipamentos, do INCC Mão de obra, do INCC Serviços e do IPCA (IBGE)

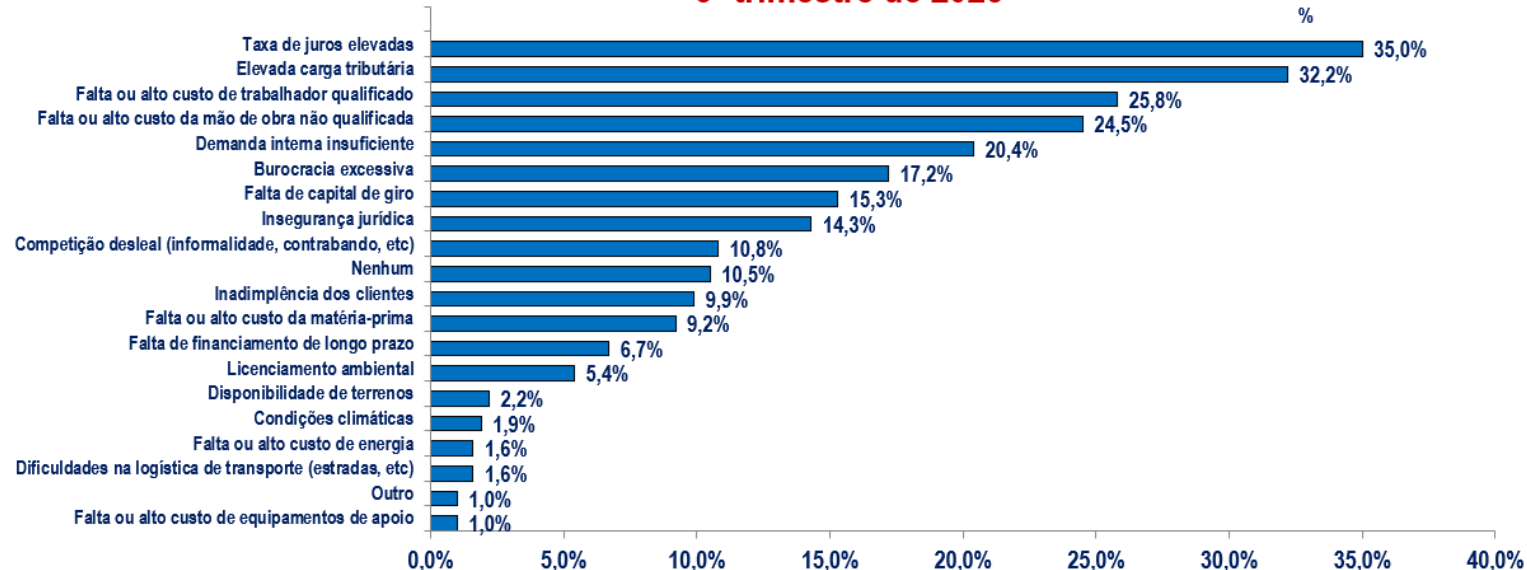


Fonte: Fundação Getúlio Vargas (FGV) e Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

- ✓ ○ Custo da Construção continua em patamar superior a inflação oficial do País.
- ✓ O Índice Nacional de Custo da Construção (INCC), calculado e divulgado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), apresentou alta de 6,78% nos últimos 12 meses encerrados em setembro/25. Nesse mesmo período, o custo com a mão de obra cresceu 9,88%, o custo com Materiais e Equipamentos subiu 4,53% e o custo com os Serviços cresceu 5,47%. Já a inflação medida pelo IPCA/IBGE acumulou alta de 5,17%.

Principal problema da Construção continua sendo a taxa de juros elevada

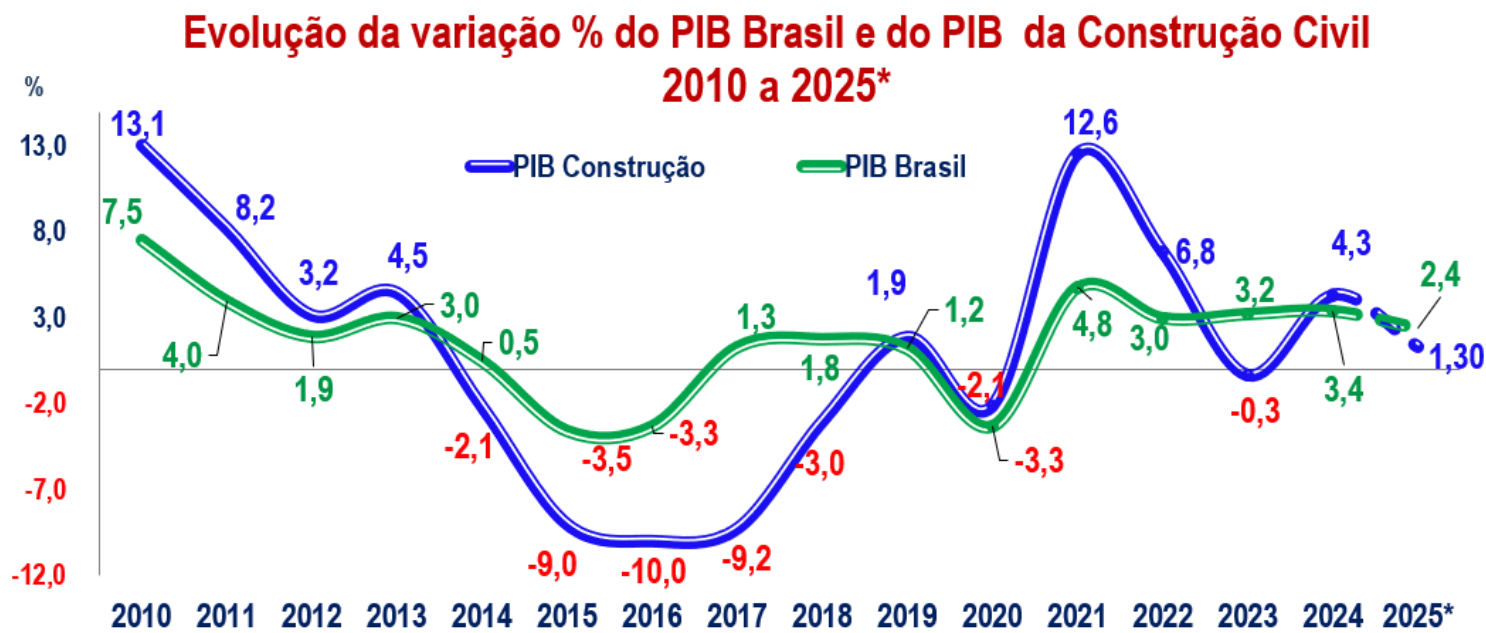
Principais problemas (em %) na indústria da Construção Civil 3º trimestre de 2025



Fonte: Sondagem da Indústria da Construção , 2º Trim/25 - Confederação Nacional da Indústria (CNI).

- ✓ Conforme a Sondagem Indústria da Construção há quatro trimestres consecutivos o principal problema do setor, na visão dos empresários, é a taxa de juros elevada.
- ✓ Vale ressaltar que a taxa de juros começou a aumentar em setembro de 2024, quando estava em 10,50%. Atualmente encontra-se 4,5 pontos percentuais maior (15%).
- ✓ Outros problemas conjunturais destacados pelos empresários do setor foi a falta ou alto custo do trabalhador qualificado e também do não qualificado.

CBIC revisa para baixo a projeção de crescimento da Construção em 2025

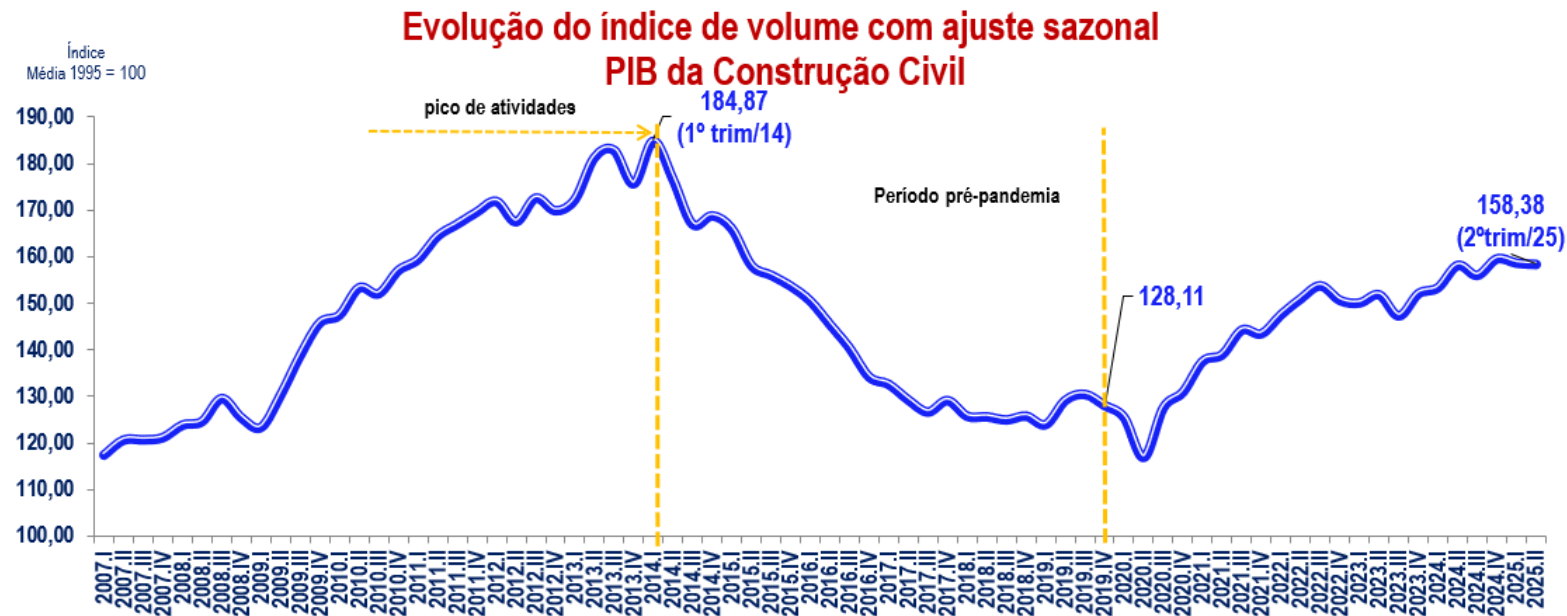


Fonte: Contas Nacionais Trimestrais - 2º Trimestre de 2025, IBGE.

* Variação do PIB Brasil referente ao ano 2025: Projeção do FMI (Out/25). Variação PIB Construção Civil para o ano 2025: Projeção CBIC (out/25).

- ✓ Considerando os indicadores disponíveis até o momento, a CBIC revisou a projeção de crescimento da Construção de 2,3% para 1,3% em 2025. Desde o início da alta de juros a entidade vem alertando para os efeitos negativos no setor.
- ✓ Mas essa revisão não significa que o ciclo de crescimento chegou ao fim. A Construção continua com o patamar de atividades elevado.

Construção Civil continua com patamar de atividades elevado



Fonte: Contas Nacionais Trimestrais 2ºtrim/25, IBGE.

- ✓ Os dados da série histórica do PIB demonstra que a Construção Civil está com o seu nível de atividade 23% superior ao registrado no início da pandemia.

Construção Civil continua com patamar de atividades elevado

- ✓ A Construção Civil em 2025 continuará registrando incremento em suas atividades. Será o terceiro ano consecutivo de crescimento do seu PIB.
- ✓ A projeção de alta, revisada para 1,3% em 2025, não reflete o fim do ciclo de crescimento do setor.
- ✓ A taxa de juros, no maior patamar dos últimos anos, é considerado o maior problema do setor desde o 4º trimestre de 2024. E esse fator pode ter contribuído para reduzir o seu nível de atividades, especialmente considerando o alto custo do crédito.
- ✓ O mercado de trabalho da Construção segue gerando novos empregos. Mas os construtores enfrentam dificuldade de contratação de mão de obra qualificada e também não qualificada. Nesse contexto, é importante considerar a resiliência do mercado de trabalho no País, que vivencia a menor taxa de desocupação desde 2012.
- ✓ As expectativas para 2026 indicam incremento de atividades, especialmente considerando a mudança na estruturação do financiamento imobiliário com os recursos da caderneta de Poupança (SBPE). O Programa Reforma Casa Brasil também pode movimentar a cadeia produtiva do setor, com aumento nas vendas de materiais de construção.



BOA VISTA RORAIMA



SOBRE ESTE RELATÓRIO

9º CENSO IMOBILIÁRIO



Local do estudo:
BOA VISTA/RR

Período de realização:
3º TRIMESTRE 2025



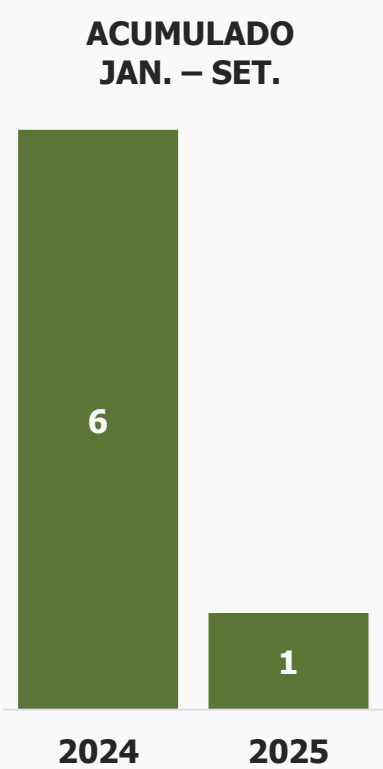


LANÇAMENTOS HORIZONTAIS



EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS LANÇADOS

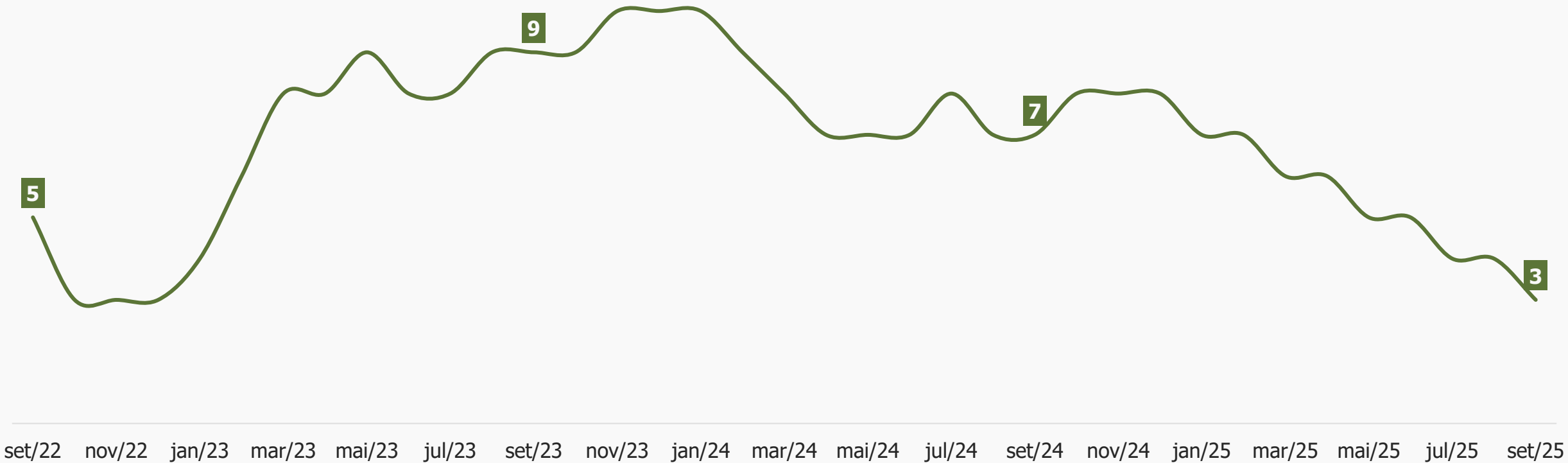
| VARIAÇÕES EMPREENDIMENTOS LANÇADOS | | | |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 3T21 x 3T22 | 3T22 x 3T23 | 3T23 X 3T24 | 3T24 x 3T25 |
| - | -100% | - | - |



EMPREENDIMENTOS HORIZONTAIS LANÇ.

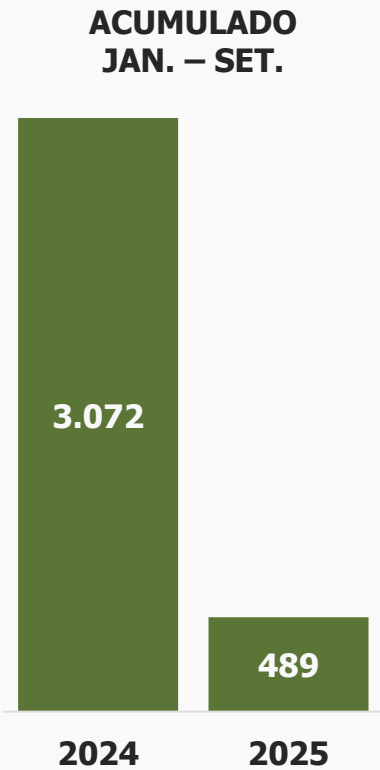
ACUMULADO 12 MESES

| VARIAÇÕES EMPREENDIMENTOS LANÇADOS ACUM. | | |
|--|---------------|---------------|
| SET22 X SET23 | SET23 X SET24 | SET24 X SET25 |
| +80% | -22% | -57% |



UNIDADES HORIZONTAIS LANÇADAS

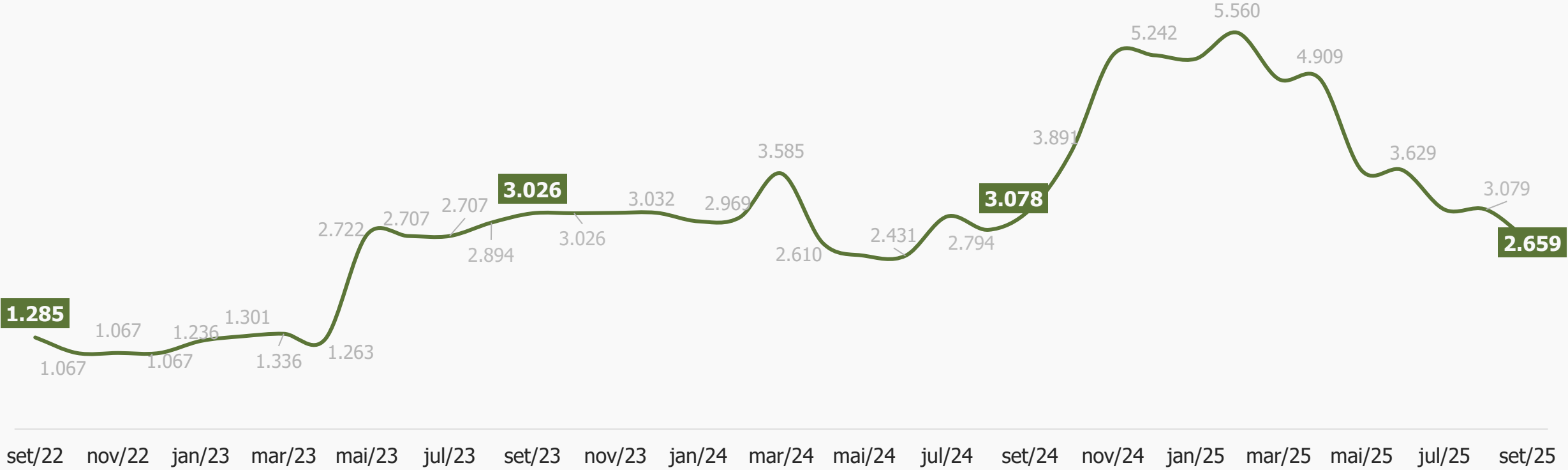
| VARIAÇÕES UNIDADES LANÇADAS | | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 3T21 x 3T22 | 3T22 x 3T23 | 3T23 X 3T24 | 3T24 x 3T25 |
| - | + | +200% | - |



UNIDADES HORIZONTAIS LANÇADAS

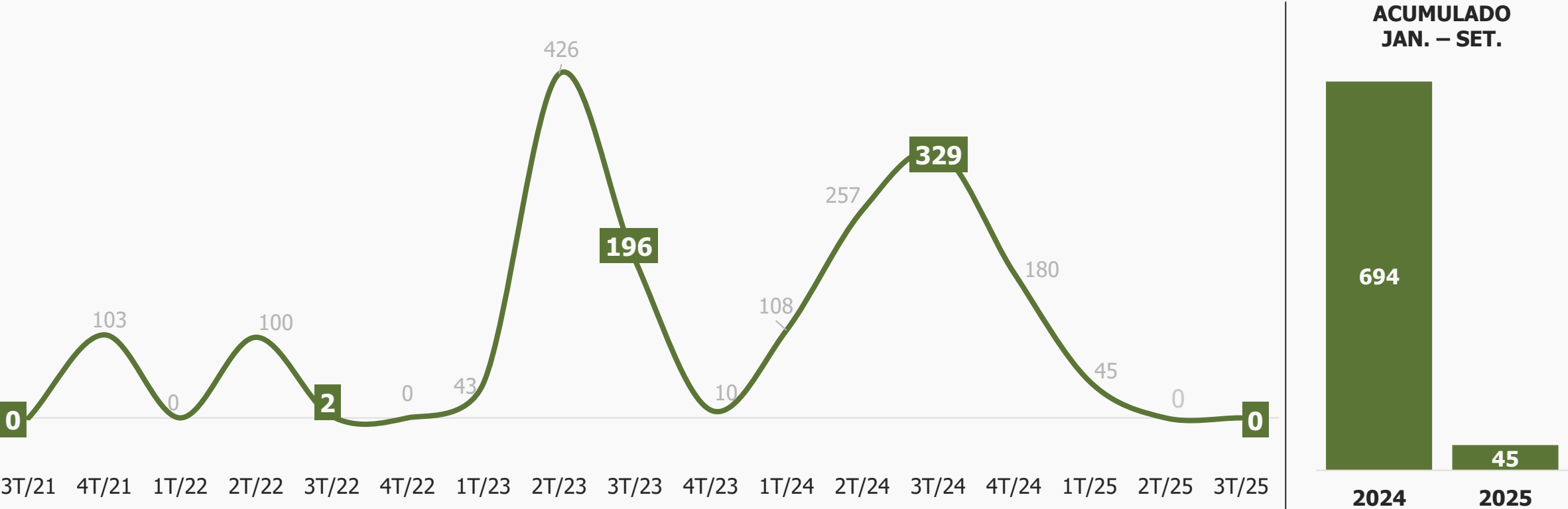
ACUMULADO 12 MESES

| VARIAÇÕES UNIDADES LANÇADAS ACUMULADAS | | |
|--|---------------|---------------|
| SET22 X SET23 | SET23 X SET24 | SET24 X SET25 |
| +135% | +2% | -14% |



VGL LANÇADO HORIZONTAL (R\$ MILHÕES)

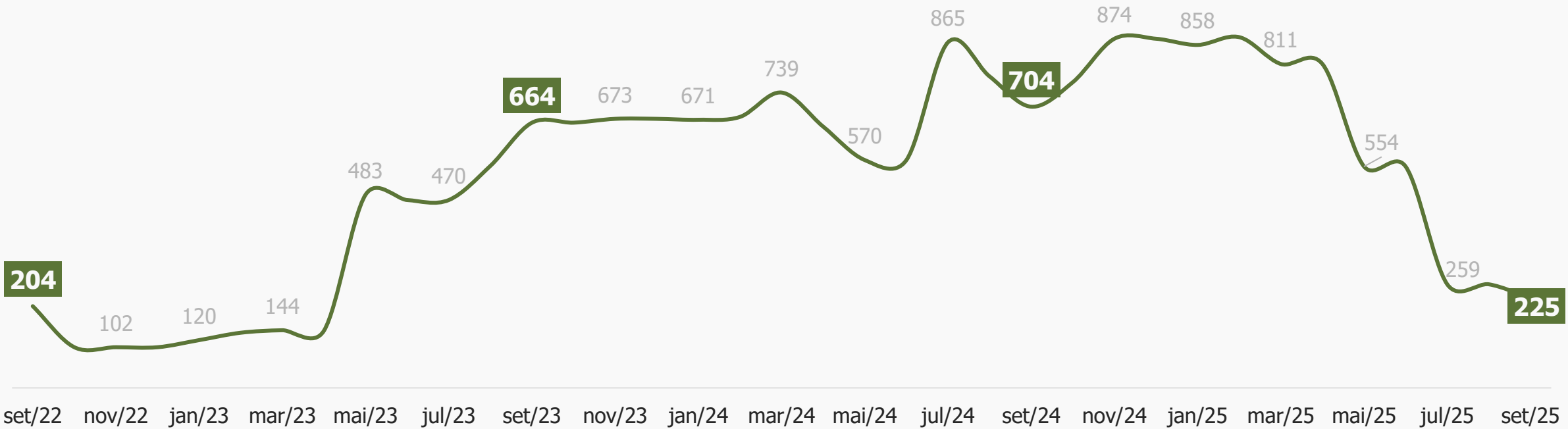
| VARIAÇÕES VGV LANÇADO | | | |
|-------------------------|-------------|-------------|-------------|
| 3T21 x 3T22 | 3T22 x 3T23 | 3T23 X 3T24 | 3T24 x 3T25 |
| - | + | +68% | - |



VGL LANÇADO HORIZONTAL (R\$ EM MILHÕES)

ACUMULADO 12 MESES

| VARIAÇÕES VGV LANÇADO | | |
|-------------------------|---------------|---------------|
| SET22 X SET23 | SET23 X SET24 | SET24 X SET25 |
| +225% | +6% | -68% |



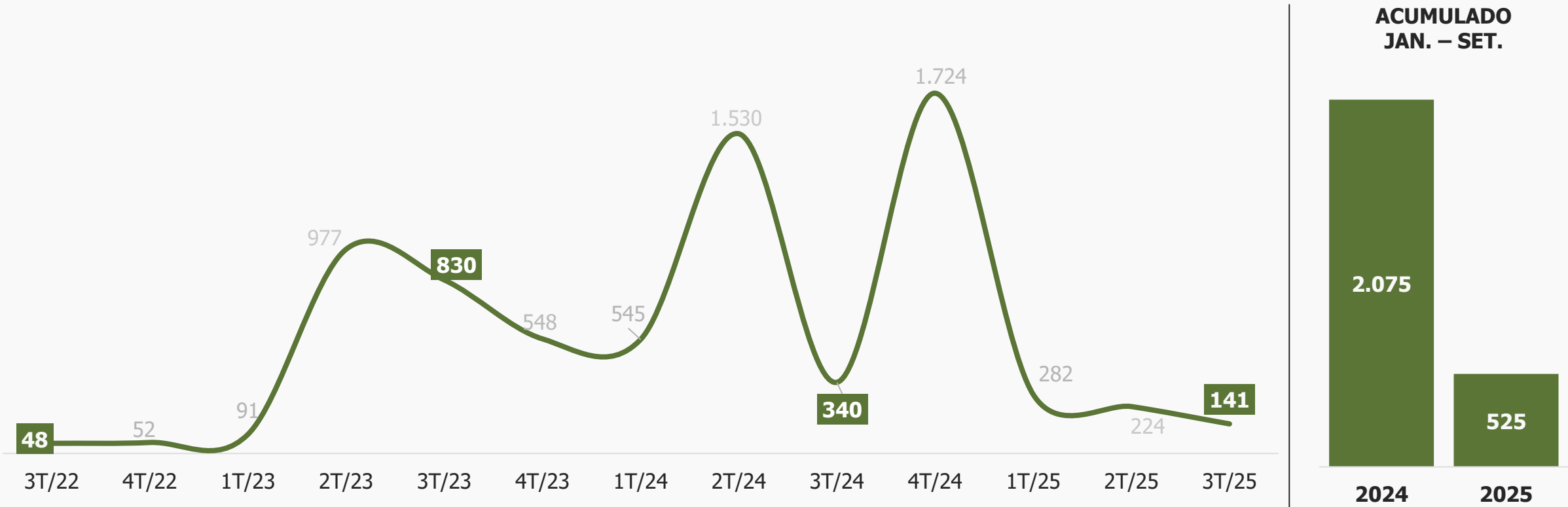


VENDAS HORIZONTAIS



UNIDADES HORIZONTAIS VENDIDAS

| VARIAÇÕES UNIDADES VENDIDAS | | |
|-------------------------------|-------------|-------------|
| 3T22 X 3T23 | 3T23 X 3T24 | 3T24 x 3T25 |
| + | -59% | -59% |



Obs: Boa Vista passou a ser monitorada a partir de 09/22 (3T22)

UNIDADES HORIZONTAIS VENDIDAS

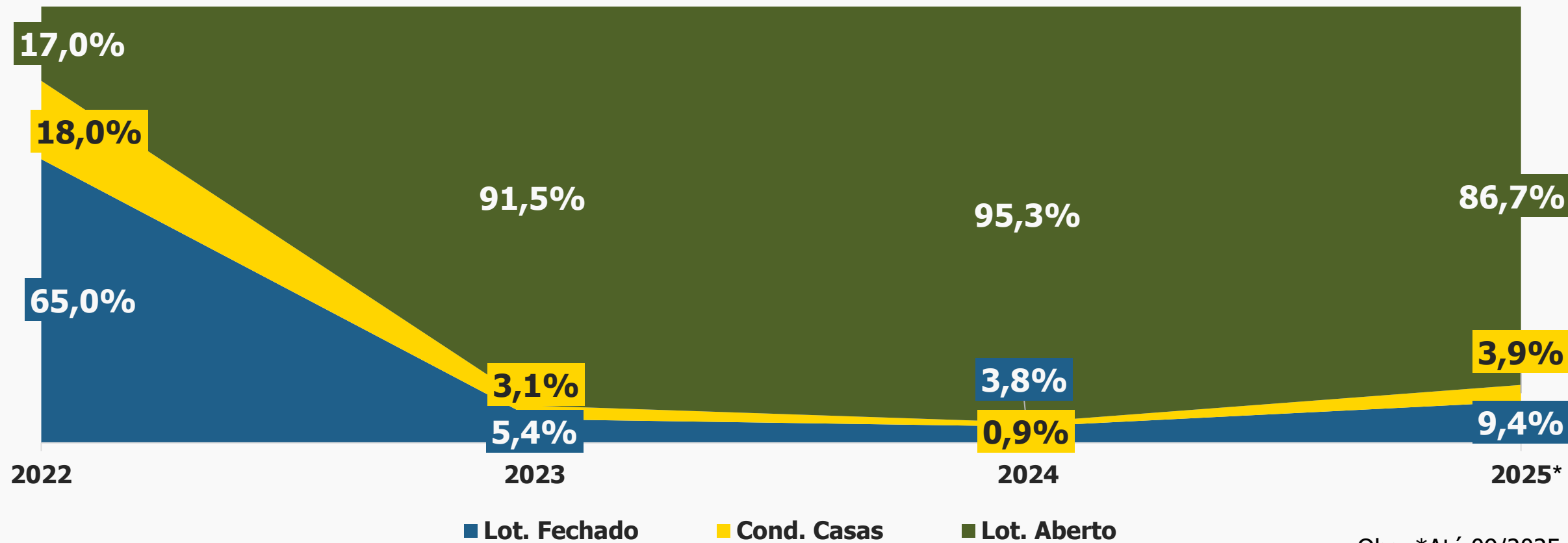
ACUMULADO 12 MESES

| VARIAÇÕES UNIDADES VENDIDAS ACUM. | |
|-------------------------------------|-------------|
| 3T23 X 3T24 | 3T24 X 3T25 |
| +52% | -20% |



Obs: Boa Vista passou a ser monitorada a partir de 09/22 (3T22)

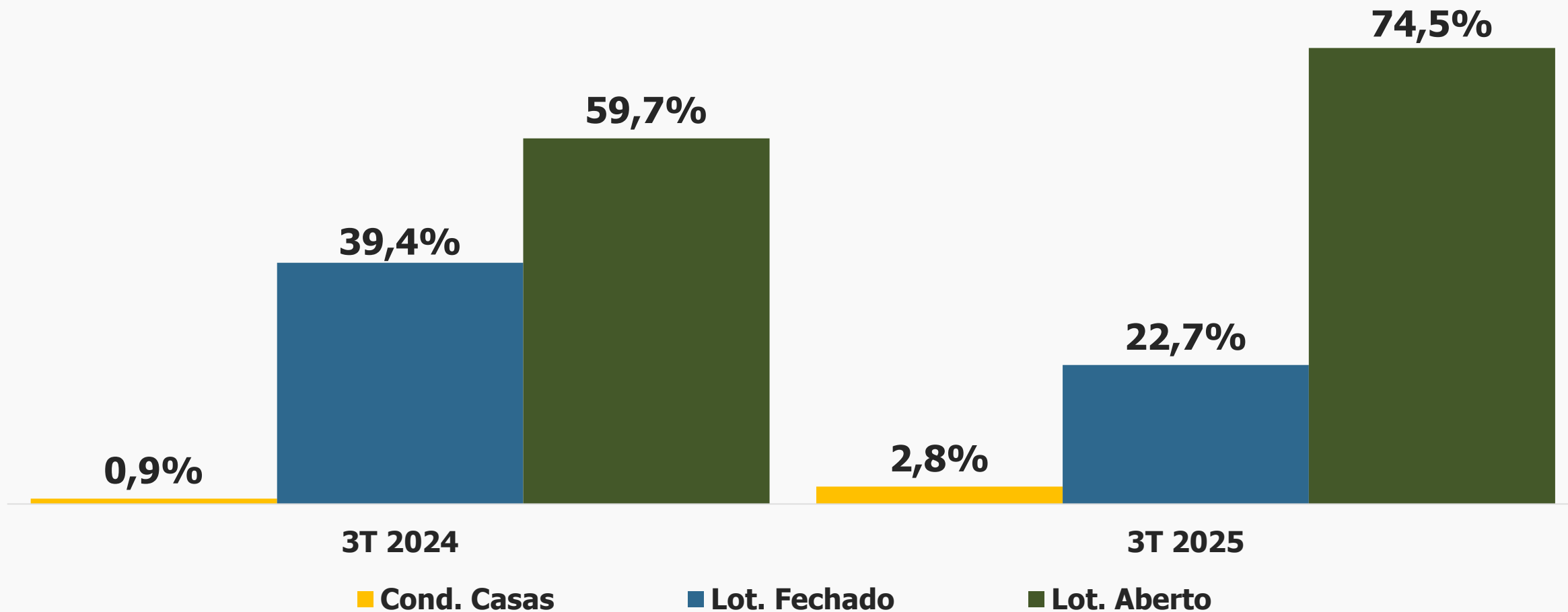
UNIDADES HORIZONTAIS VENDIDAS



Obs: *Até 09/2025

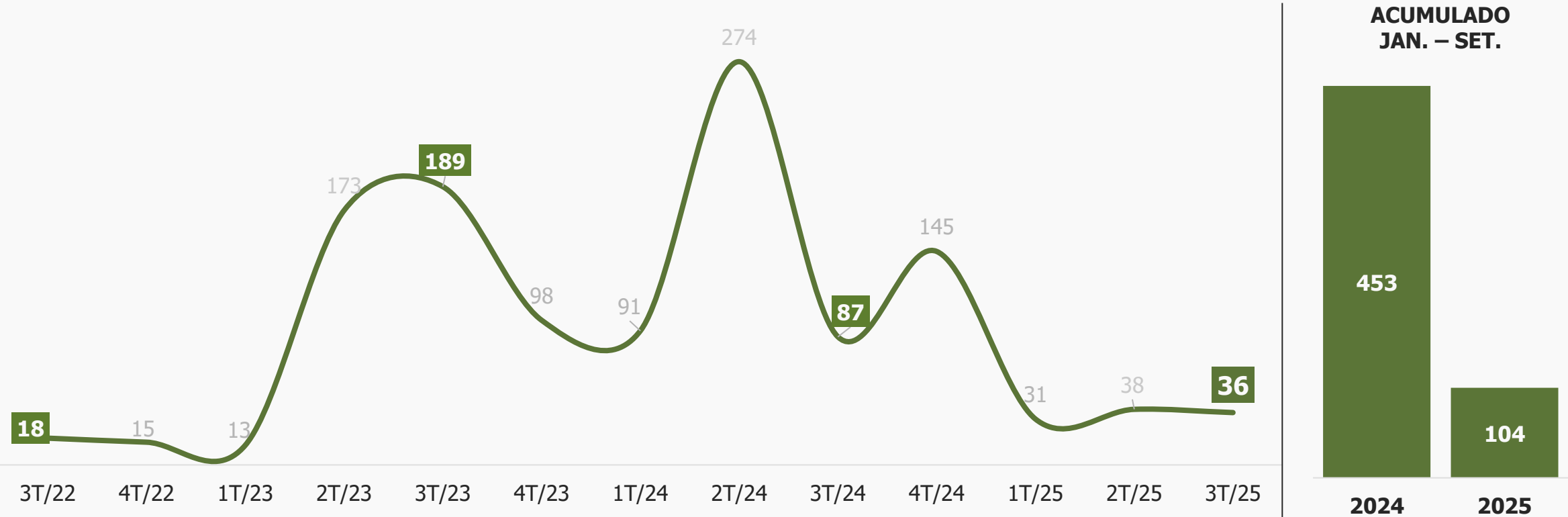
UNIDADES HORIZONTAIS VENDIDAS

POR TIPO



VGv VENDIDO HORIZONTAL (R\$ MILHÕES)

| VARIAÇÕES VGv VENDIDO | | |
|-------------------------|-------------|-------------|
| 3T22 X 3T23 | 3T23 X 3T24 | 3T24 x 3T25 |
| + | -54% | -59% |



Obs: Boa Vista passou a ser monitorada a partir de 09/22 (3T22)



OFERTA



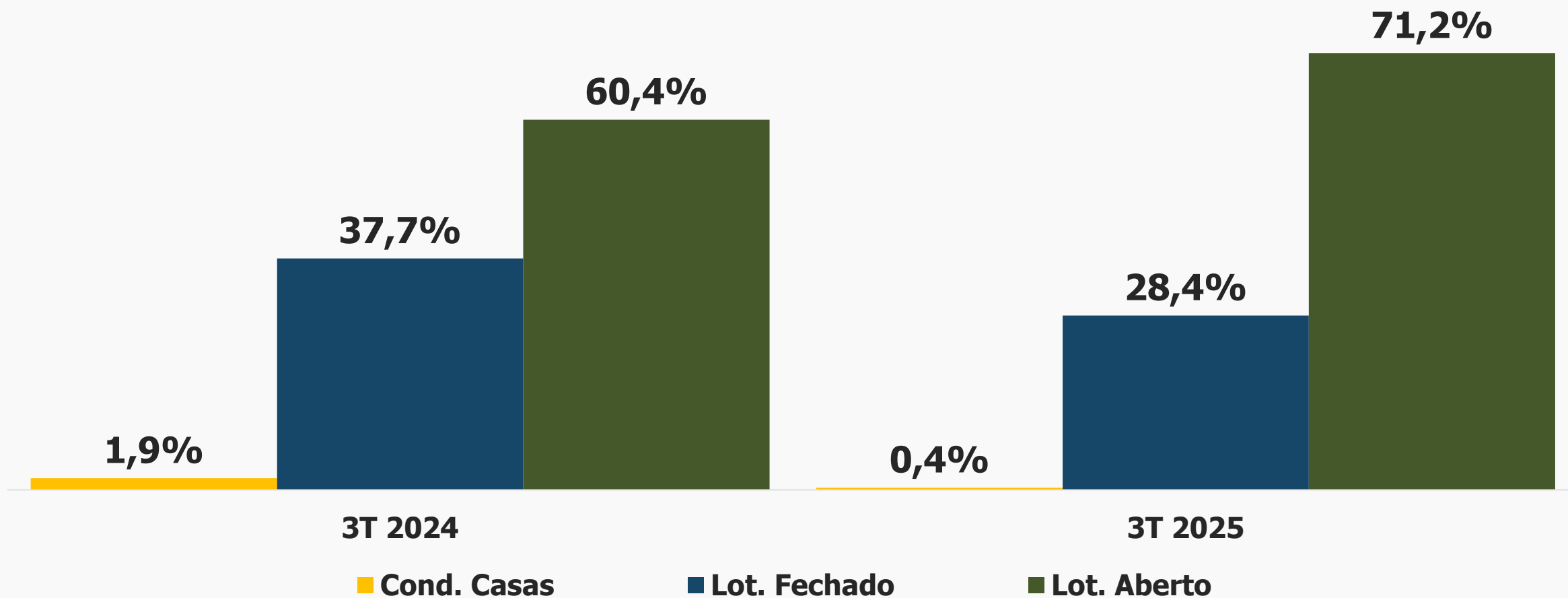
OFERTA FINAL HORIZONTAL

| VARIAÇÕES OFERTA FINAL | | |
|--------------------------|-------------|-------------|
| 3T22 X 3T23 | 3T23 X 3T24 | 3T24 x 3T25 |
| +242% | +8% | +18% |



Obs: Boa Vista passou a ser monitorada a partir de 09/22 (3T22)

OFERTA FINAL POR TIPO

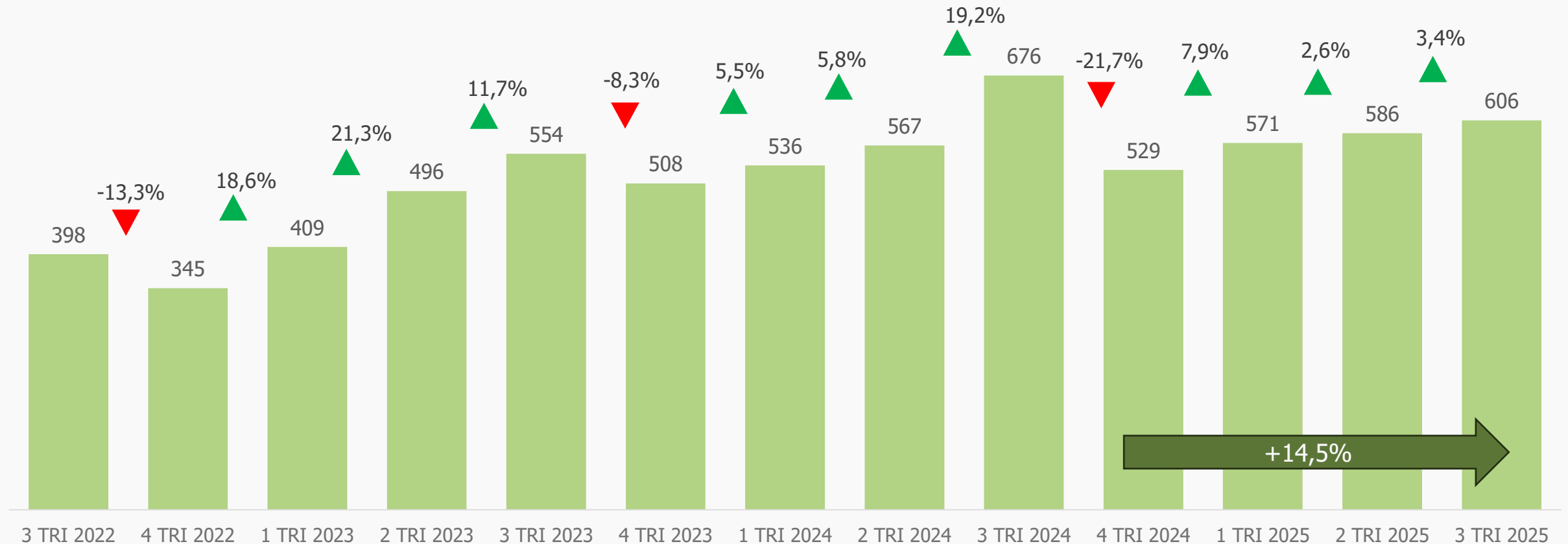




VARIAÇÃO DE PREÇOS



EVOLUÇÃO DOS PREÇOS – R\$/M² HORIZONTAL





ESTADO ATUAL DO MERCADO RESIDENCIAL HORIZONTAL



OFERTA FINAL POR TIPOLOGIA

| Tipologia | Oferta Final | (%) |
|---------------------|--------------|-------------|
| Condomínio de Casas | 7 | 0,4% |
| Loteamento Fechado | 547 | 28,4% |
| Loteamento Aberto | 1.369 | 71,2% |
| Total | 1.923 | 100% |

OFERTA FINAL POR PADRÃO

CONDOMÍNIO DE CASAS

| Padrão | Faixa de Valor | Oferta Final | (%) |
|--------------|----------------------------|--------------|-------------|
| Econômico | até 350.000 | 0 | - |
| Standard | de 350.000 até 700.000 | 4 | 57,1% |
| Médio | de 700.001 até 1.250.000 | 3 | 42,9% |
| Alto | de 1.250.001 até 2.000.000 | - | - |
| Luxo | de 2.000.001 até 4.000.000 | - | - |
| Super Luxo | Acima de 4.000.000 | - | - |
| Total | - | 7 | 100% |

VGv OFERTADO E DISPONÍVEL

| Tipologia | Ticket Médio | UNIDADES EM OFERTA | | | OFERTA EM VGv | | |
|---------------------|--------------|--------------------|--------------|--------|-------------------|-----------------|------------------|
| | | Oferta Lançada | Oferta Final | Vendas | Lançada (R\$ MIL) | Final (R\$ MIL) | Vendas (R\$ MIL) |
| Loteamento Fechado | 405.107 | 1.540 | 547 | 993 | R\$ 624 | R\$ 222 | R\$ 402 |
| Casas em Condomínio | 395.921 | 76 | 7 | 69 | R\$ 30 | R\$ 3 | R\$ 27 |
| Loteamento Aberto | 135.012 | 10.961 | 1.369 | 9.592 | R\$ 1.480 | R\$ 185 | R\$ 1.295 |
| Total Horizontal | - | 12.577 | 1.923 | 10.654 | R\$ 2.134 | R\$ 409 | R\$ 1.725 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN
ESSA ANÁLISE CONSIDERA SOMENTE EMPREENDIMENTOS COM VENDA ATIVA NO MERCADO, SENDO O MAIS ANTIGO LANÇADO EM 2017.

A cluster of five yellow dots of varying sizes, arranged in a semi-circle, located to the left of the title box.

LANÇAMENTOS E VENDAS POR TRIMESTRE MERCADO DE BOA VISTA/RR



DADOS DE LANÇAMENTOS

| | | POR TRIMESTRE | | | | ACUMULADO 9 MESES | |
|------------------------------|------------------------|---------------|---------|---------|---------|-------------------|---------|
| EMPREENHIMENTOS | Tipo do Imóvel | 3T 2022 | 3T 2023 | 3T 2024 | 3T 2025 | 9M 2024 | 9M 2025 |
| | Residencial Vertical | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | Residencial Horizontal | 1 | 2 | 2 | 0 | 6 | 1 |
| | Total Mercado | 1 | 2 | 2 | 0 | 7 | 3 |
| UNIDADES | Residencial Vertical | 0 | 0 | 0 | 0 | 8 | 276 |
| | Residencial Horizontal | 4 | 323 | 970 | 0 | 3.072 | 489 |
| | Total Mercado | 4 | 323 | 970 | 0 | 3.080 | 765 |
| VGV LANÇADO (R\$ milhões) | Residencial Vertical | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 7,1 | 180,7 |
| | Residencial Horizontal | 2,0 | 195,6 | 329,3 | 0,0 | 694,2 | 45,1 |
| | Total Mercado | 2,0 | 195,6 | 329,3 | 0,0 | 701 | 226 |

DADOS DE VENDAS

| | | POR TRIMESTRE | | | | ACUMULADO 9 MESES | |
|-------------------|------------------------|---------------|---------|---------|---------|-------------------|---------|
| UNDADES | Tipo do Imóvel | 3T 2022 | 3T 2023 | 3T 2024 | 3T 2025 | 9M 2024 | 9M 2025 |
| | Residencial Vertical | 0 | 1 | 1 | 24 | 4 | 124 |
| | Residencial Horizontal | 48 | 830 | 340 | 141 | 2.415 | 647 |
| | Total Mercado | 48 | 831 | 341 | 165 | 2.419 | 771 |
| VGV (R\$ milhões) | Residencial Vertical | 0 | 3,6 | 1,0 | 25,9 | 9,6 | 108,1 |
| | Residencial Horizontal | 18,1 | 189,3 | 87,1 | 35,6 | 452,7 | 104,5 |
| | Total Mercado | 18,1 | 192,9 | 88,1 | 61,5 | 462,3 | 212,6 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN.
Obs: Boa Vista passou a ser monitorada a partir de 09/22 (3T22)



ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL HORIZONTAL



OFERTA LANÇADA E FINAL | POR TIPOLOGIA

| Tipologia | Nº de Empreend. | (%) | Oferta Lançada | (%) | Oferta Final | (%) | Vendas s/O.L. | Disponibilidade sobre O.L. |
|-----------------------------|-----------------|-------------|----------------|-------------|--------------|-------------|---------------|----------------------------|
| Loteamento Fechado | 4 | 21,1% | 1.540 | 12,2% | 547 | 28,4% | 64,5% | 35,5% |
| Loteamento Aberto | 12 | 63,2% | 10.961 | 87,2% | 1.369 | 71,2% | 87,5% | 12,5% |
| Casas em Condomínio Fechado | 3 | 15,8% | 76 | 0,6% | 7 | 0,4% | 90,8% | 9,2% |
| Total | 19 | 100% | 12.577 | 100% | 1.923 | 100% | 84,7% | 15,3% |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

- A maior oferta lançada dos empreendimentos em comercialização é de loteamento aberto, com 10.961 unidades lançadas (87,2%);
- A maior absorção em relação a oferta é de casas em condomínio fechado, uma vez que há somente 9,2% de unidades disponíveis em comercialização.

ANÁLISE DE PREÇO



BRA!N



PREÇO E ÁREA MÉDIA | POR TIPOLOGIA

| Tipo Imóvel | Preço Médio | m² Privativo | R\$/m² privativo |
|-----------------------------|-------------|--------------|------------------|
| Loteamento Fechado | 417.789 | 438 | 954 |
| Loteamento Aberto | 137.205 | 267 | 515 |
| Média Loteamentos | 174.085 | 289 | 602 |
| Casas em Condomínio Fechado | 483.077 | 73 | 6.650 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

O preço médio por metro quadrado dos loteamentos aberto em Boa Vista é 15% inferior a média de loteamento do município.



ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL VERTICAL



PREÇO MÉDIO DO M² PRIVATIVO | POR TIPOLOGIA

| Tipo Imóvel | Preço Médio | Área Priv. Média | R\$/m² Privativa |
|---------------|-------------|------------------|------------------|
| 1 Dormitório | - | - | - |
| 2 Dormitórios | 669.144 | 70 | 9.507 |
| 3 Dormitórios | 979.159 | 86 | 11.330 |
| 4 Dormitórios | 3.616.790 | 252 | 14.355 |
| Média Geral | 959.511 | 88 | 10.902 |

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN



Obrigado
pela atenção!

Anderson Gonçalves
Head Centro-Oeste e Norte

+55 (62) 98138-8036
anderson@brain.srv.br



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 Araujo

Inteligência
de Mercado



Ana Kingeski

Inteligência
de Mercado



APÊNDICES



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, $VGV\ Total = unidades\ por\ tipologia \times preço\ por\ tipologia$. 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.



APÊNDICE 6

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.

CONSULTORIA



Diretoria

Marcos Kahtalian
Fundador



Diretoria

Fábio Tadeu Araújo
CEO



Diretoria

Leticia Tiboni
Vice-Presidente



Anderson Gonçalves
Head Norte e
Centro-Oeste



Andressa Bergamo
Sócia e Gestora
de Comunicação



Angela Negrão
Gestora de Pesquisas
Quantitativas



Guilherme Werner
Sócio-Consultor



Hamilton Leite
Head São Paulo



Marcelo Gonçalves
Sócio-Consultor



Shirlei Camargo
Gestora de Pesquisas
Qualitativas



Teresa Cristina
Sócia e Gestora
de Projetos

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





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