

MERCADO IMOBILIÁRIO

GRANDE ABC

BRA!N
Inteligência Estratégica

ENTREGAMOS INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA PARA ORGANIZAÇÕES



Já desenvolvemos

+ de 7.500 estudos de mercado
e, anualmente, realizamos



+ de 50 mil entrevistas.

Temos atuação em



+ de 850 cidades de todos os estados
brasileiros.



FIQUE POR DENTRO DO MERCADO COM A BRAIN



@brain.inteligencia



Brain Inteligência
Estratégica



Brain Inteligência
Estratégica



www.brain.srv.br



FAZEMOS PARTE DE UM GRUPO DE EMPRESAS

GRUPO BRAIN



BRAIN INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA

A empresa de inteligência estratégica mais representativa do mercado imobiliário brasileiro.

 (41) 3243-2880



GEOBRAIN

Uma completa plataforma de georreferenciamento e geomarketing imobiliário.

 (41) 3243-2880



GLOBAL TALENT

Consultoria em gestão de pessoas e processos especializada no mercado imobiliário.

 (19) 9 9905-1902



MERCADO IMOBILIÁRIO GRANDE ABC

2º TRIMESTRE 2024

BRA!N



SUMÁRIO



1. Sobre o Secovi-SP
2. Objetivos
3. Análise e observações sobre o mercado
4. Lançamentos e vendas
5. Análise geral do mercado vertical e horizontal
6. Consultores do estudo
7. Apêndice
8. Glossário



1. SOBRE O SECOVI-SP



SECOVI SP
O SINDICATO DA HABITAÇÃO
Desde 1946

SOBRE O SECOVI-SP

- ✓ O Secovi-SP faz história desde 1946 e cumpre seu compromisso com o Estado de São Paulo por meio do desenvolvimento do setor urbano ao lado de parceiros públicos, corporativos e da grande mídia.
- ✓ É por isso que sua atuação é tão forte em questões como melhorar a oferta de moradia, trabalho, emprego, lazer e segurança. Hoje, mais de 90 mil empresas são representadas pelo Secovi-SP. Um resultado alcançado com trabalho e muita dedicação. Atualmente, as ações da entidade beneficiam milhões de pessoas, direta e indiretamente.
- ✓ A eficiência do Secovi-SP se estende à integração e à viabilização dos negócios e projetos de seus associados e representados. Sempre atento às oportunidades do mercado, o Sindicato mantém permanente diálogo com autoridades governamentais, levando projetos e propostas que assegurem o desenvolvimento urbano e a oferta de habitação.
- ✓ São vários os projetos e ações específicos, que revelam a atuação do Secovi-SP em diversos campos. Melhorias no crédito imobiliário, na locação, maior segurança na compra e venda de imóveis, novas tecnologias, gestão de condomínios, informações para síndicos, loteamentos inovadores, aprimoramentos nas legislações urbanas, adoção de práticas sustentáveis e muitas outras iniciativas tangíveis que convergem para a justa valorização das empresas do setor e dos condomínios. Os resultados se refletem em melhorias na urbanização das cidades, na geração de empregos e renda, entre outros benefícios.

SOBRE O SECOVI-SP

Nossa visão

Ser reconhecido pela sociedade como a entidade mais importante na realização do maior sonho do brasileiro: a casa própria.

Nossa missão

Desenvolver, representar, promover e defender a atividade imobiliária em seus segmentos, dentro de padrões reconhecidamente éticos e comprometidos com os anseios da coletividade.

Nossos valores

- ✓ Presteza
- ✓ Confiabilidade
- ✓ Ética
- ✓ Transparência
- ✓ Profissionalismo
- ✓ Eficácia
- ✓ Inovação
- ✓ Espírito de equipe



SOBRE O SECOVI-SP

Política da Qualidade:

- ✓ Fornecer aos seus associados e categorias representadas, com a máxima presteza, confiabilidade e alto padrão de qualidade, informações e subsídios pertinentes ao exercício de suas atividades;
- ✓ Defender ativamente os interesses dos associados e categorias representadas sempre dentro de padrões éticos e segundo os interesses coletivos;
- ✓ Valorizar e estimular o crescimento gerencial e profissional da entidade, por meio da modernização tecnológica do sindicato e do aperfeiçoamento contínuo de seus funcionários e colaboradores garantindo a busca contínua da eficácia do sistema da qualidade;
- ✓ Promover o espírito de equipe, por meio do esforço incansável de seus funcionários, colaboradores e diretores, no sentido de agilizar os processos internos de trabalho e harmonizar os vários departamentos, visando o alcance dos objetivos do sindicato.



2. OBJETIVOS



OBJETIVOS

- ✓ Analisar a evolução dos principais indicadores do mercado imobiliário local, como:
i) lançamentos; ii) oferta; iii) vendas; iv) estoque; e v) evolução de preços.
- ✓ Apresentar a **evolução analítica do posicionamento das incorporadoras em Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, Diadema e Mauá – SP.**



3. ANÁLISE E OBSERVAÇÕES SOBRE O MERCADO

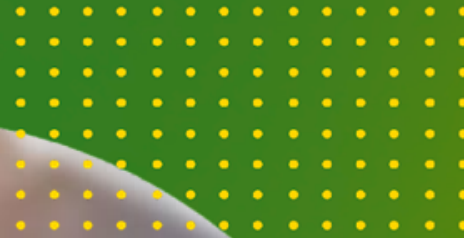


ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE O MERCADO

- ✓ A **oferta residencial vertical** lançada corresponde a **28.790 unidades** e a oferta final a **5.248 unidades**, ou seja, 18,2% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda em junho de 2024;
- ✓ Das **5.248 unidades residenciais verticais** disponíveis para comercialização, **67,8%** correspondem ao **padrão Standard (3.560 unidades)**, **13,5%** ao padrão **Econômico (710 unidades)** e **7,7%** ao padrão **Médio (406 unidades)**;
- ✓ Já a **oferta residencial horizontal** lançada de **casas em condomínio** corresponde a **43 unidades** e a oferta final a **16 unidades**, ou seja, **37,2%** da oferta horizontal colocada no mercado estava disponível para venda em junho de 2024.

ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE O MERCADO

- ✓ No mercado **residencial vertical ativo**, **32,5% das unidades (1.707)** que estão **à venda** foram lançadas em **2023, 24% (1.257 unidades)** em **2024 e 19,7% (1.032) em 2022;**
- ✓ Desagregando a oferta final residencial do mês de junho/2024 por número de quartos, observa-se que **76% do total (3.987 unidades)** são de **2 quartos** e **21,4% (1.125 unidades)** de **3 dormitórios;**
- ✓ O **preço médio (ticket de venda)** das unidades que estavam disponíveis para comercialização em junho/2024 é de R\$ 537.738, sendo o **maior ticket em São Caetano do Sul (R\$ 740.376)** e o **menor em Mauá (R\$ 399.324);**
- ✓ O preço médio do m²/privativo das unidades que estavam disponíveis para comercialização em junho/2024 é de R\$ 8.754, sendo o **maior preço/m² em São Caetano do Sul (R\$ 9.763)** e o **menor em Mauá (R\$ 6.619).**



4. LANÇAMENTOS E VENDAS



4.1

LANÇAMENTOS E VENDAS – DADOS GERAIS

DADOS DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

	Tipo do Imóvel	2T2022	2T2023	2T2024	2T2022-2T2023	2T2023-2T2024
EMPREENDIMENTOS	Residencial Vertical	16	3	13	-81,3%	333,3%
	Residencial Horizontal	-	-	-	-	-
	Total Mercado	16	3	13	-81,3%	333,3%
UNIDADES	Residencial Vertical	2.058	436	1.730	-78,8%	296,8%
	Residencial Horizontal	-	-	-	-	-
	Total Mercado	2.058	436	1.730	-78,8%	296,8%
VGV Lançado (R\$ milhões)	Residencial Vertical	639,9	151,4	1.545,8	-76,3%	921,0%
	Residencial Horizontal	-	-	-	-	-
	Total Mercado	639,9	151,4	1.545,8	-76,3%	921,0%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs.:¹ Foram incluídos empreendimentos retroativos.

Obs.:² Os empreendimentos horizontais estão sendo considerados apenas condomínios de casas.

DADOS DE VENDAS POR TRIMESTRE

-	Unidades Vendidas			VGV (E\$ milhões)		
Tipo do Imóvel	2T2022	2T2023	2T2024	2T2022	2T2023	2T2024
Residencial Vertical	1.752	1.092	1.720	649,3	461,9	1.213,0
Residencial Horizontal	3	1	2	3,0	0,4	0,6
Total Mercado	1.755	1.093	1.722	652	462,3	1.213,6
Var (%)		-37,7%	57,5%		-29,1%	162,5%

DADOS DE LANÇAMENTOS POR SEMESTRE

	Tipo do Imóvel	1S2022	1S2023	1S2024	1S2022 -1S2023	1S2023 -1S2024
EMPREENDIMENTOS	Residencial Vertical	35	14	23	-60,0%	64,3%
	Residencial Horizontal	-	1	-	-	-
	Total Mercado	35	15	23	-57,1%	53,3%
UNIDADES	Residencial Vertical	3.262	1.664	2.190	-49,0%	31,6%
	Residencial Horizontal	-	23	-	-	-
	Total Mercado	3.262	1.687	2.190	-48,3%	29,8%
VGV Lançado (R\$ milhões)	Residencial Vertical	1.210,9	614,9	1.849,1	-49,2%	200,7%
	Residencial Horizontal	-	7,2	-	-	-
	Total Mercado	1.210,9	622,1	1.849,1	-48,6%	197,2%

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN

Obs.:¹ Foram incluídos empreendimentos retroativos.

Obs.:² Os empreendimentos horizontais estão sendo considerados apenas condomínios de casas.

DADOS DE VENDAS POR SEMESTRE

-	Unidades Vendidas			VGV (E\$ milhões)		
Tipo do Imóvel	1S2022	1S2023	1S2024	1S2022	1S2023	1S2024
Residencial Vertical	2.861	2.432	2.614	1.130,8	1.017,0	1.647,9
Residencial Horizontal	5	23	5	3,8	3,3	1,5
Total Mercado	2.866	2.455	2.619	1.135	1.020,3	1.649,4
Var (%)		-14,3%	6,7%		-10,1%	61,7%

4.2

LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

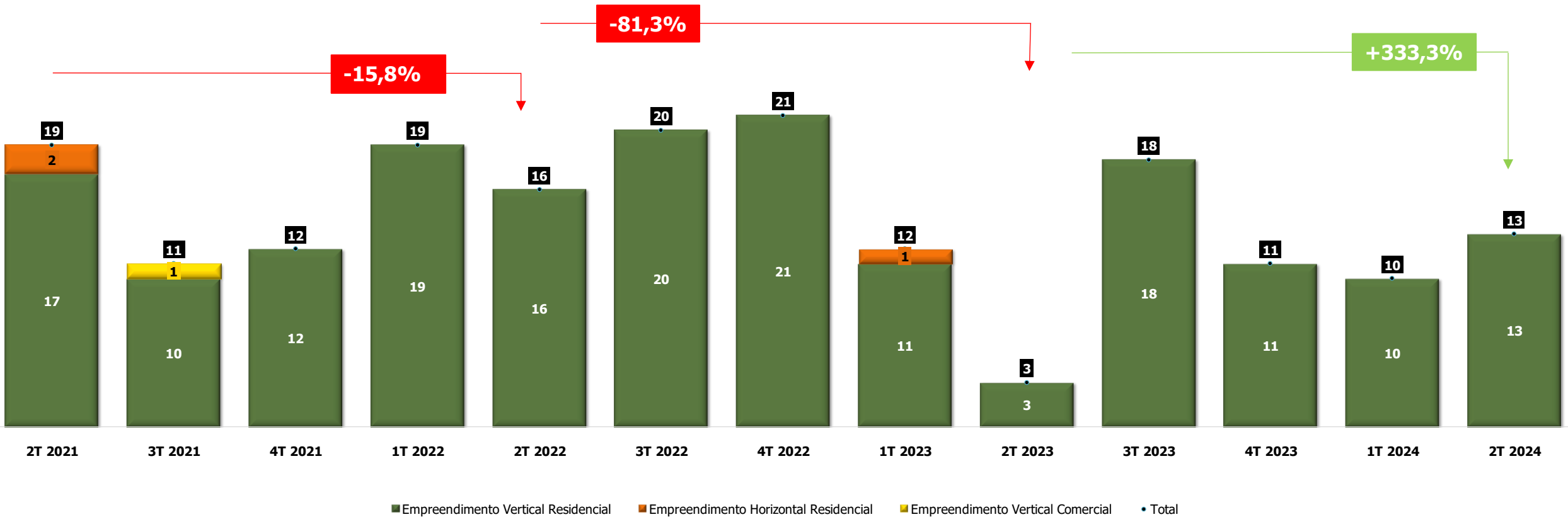
BRA!N

EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE

2021
53 Empreendimentos
13 emp/trim

2022
76 Empreendimentos
19 emp/trim

2023
40 Empreendimentos
10 emp/trim

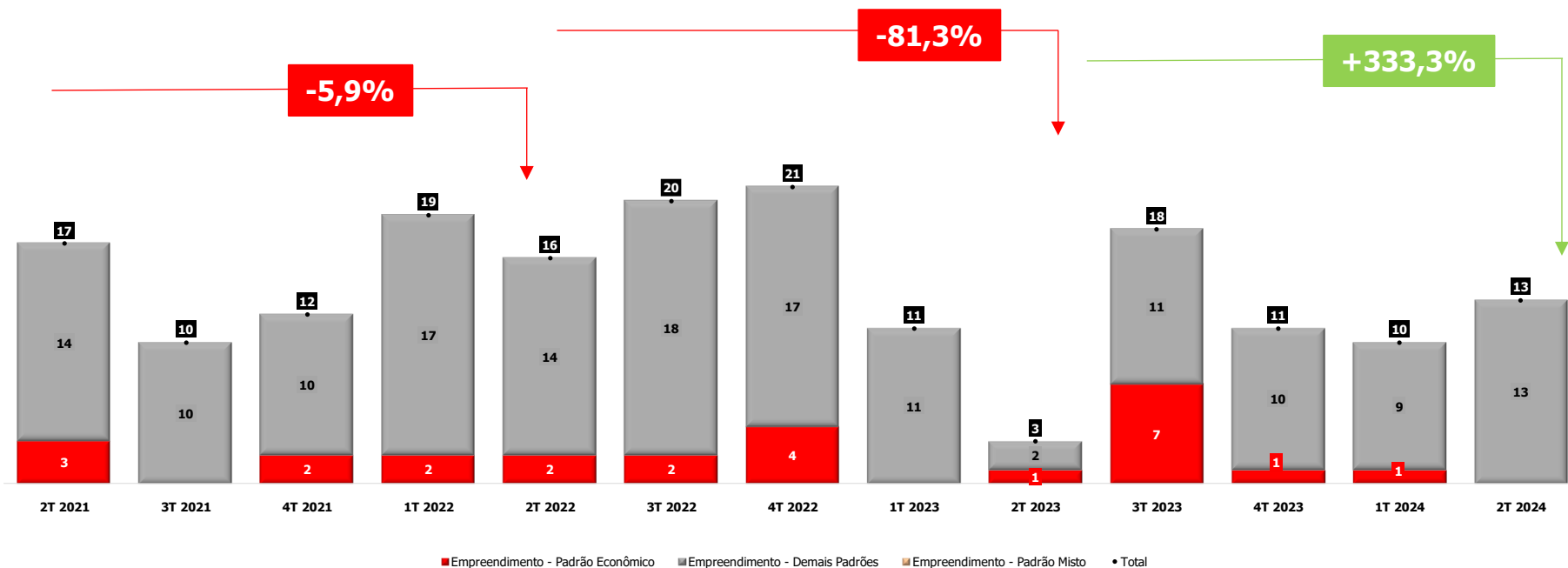


EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO POR TRIMESTRE

2021
50 Empreendimentos
12 emp/trim

2022
76 Empreendimentos
19 emp/trim

2023
39 Empreendimentos
9 emp/trim



MCMV
2021 – 12%

MCMV
2022 – 13%

MCMV
2023 – 21%

RESIDENCIAL VERTICAL

Residencial Econômico:
2T2023: 1 empreendimento;
2T2024: sem lançamentos;

Residencial Demais Padrões:
2T2023: 2 empreendimentos;
2T2024: 13 empreendimentos;

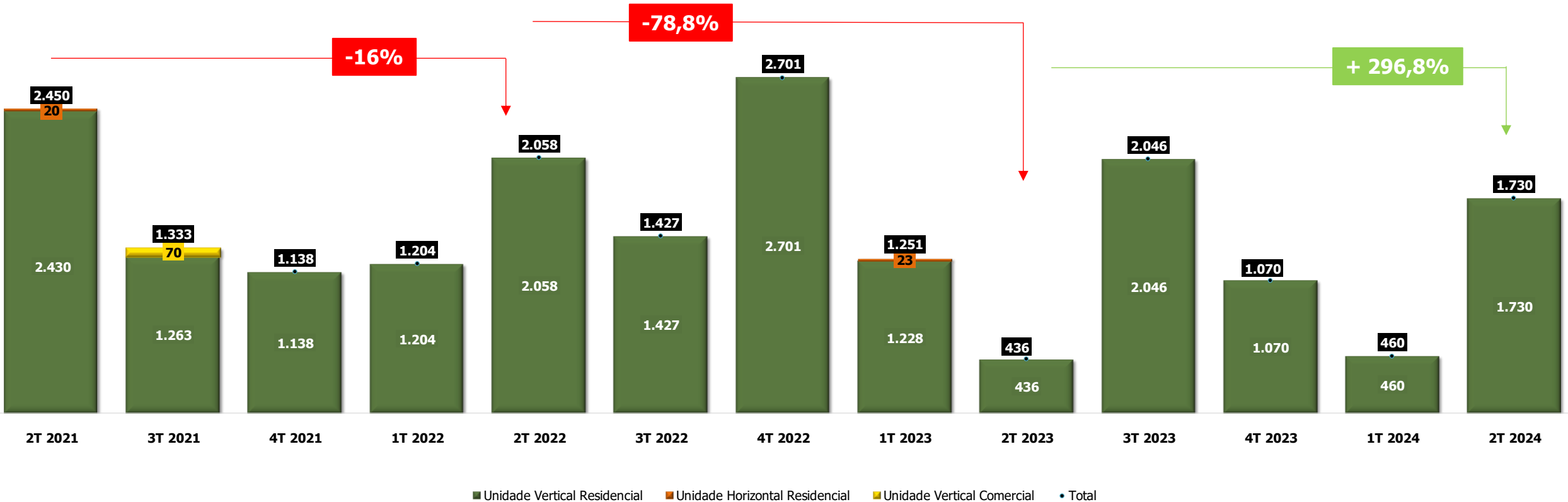
✓ Os empreendimentos do padrão Econômico são de até R\$ 350 mil e os demais padrões acima de R\$ 350 mil.

UNIDADES LANÇADAS POR TRIMESTRE

2021
5.680 unidades
1.420 unid./trim

2022
7.390 unidades
1.847 unid./trim

2023
4.327 unidades
1.081 unid./trim



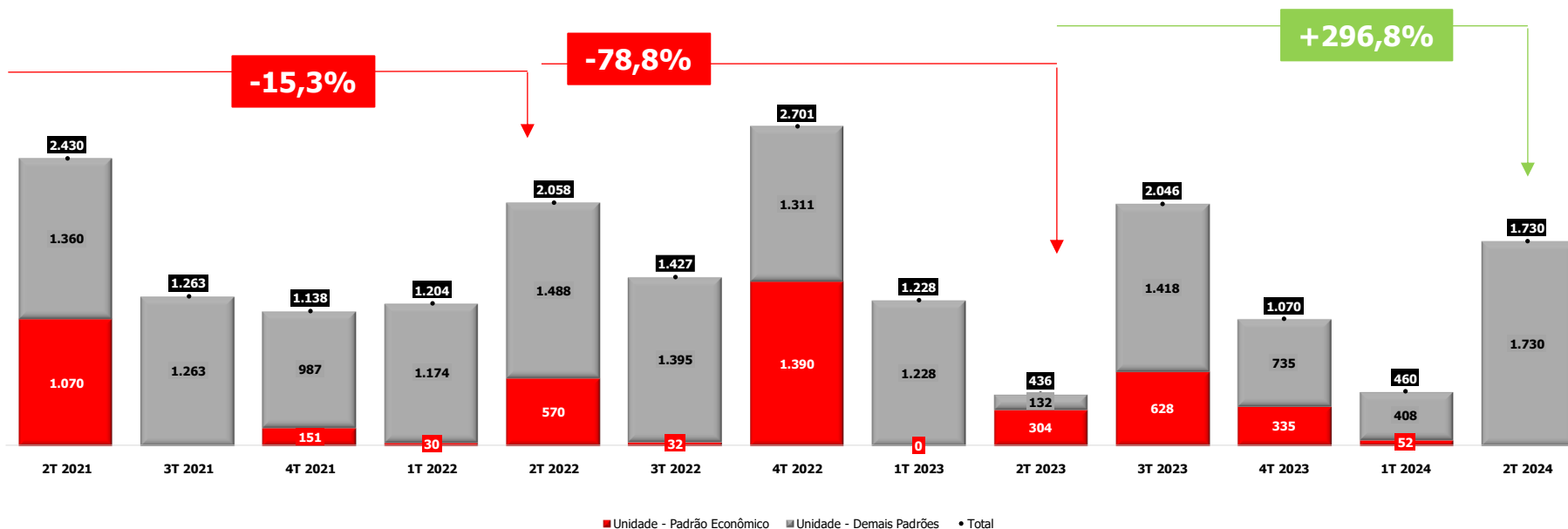
UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO POR TRIMESTRE

2021
5.590 unidades
1.397 unid./trim

2022
7.390 unidades
1.847 unid./trim

2023
4.304 unidades
1.076 unid./trim

RESIDENCIAL VERTICAL



Residencial Econômico:
2T2023: 304 unidades;
2T2024: sem lançamentos;

Residencial Demais Padrões:
2T2023: 132 unidades;
2T2024: 1.730 unidades;

MCMV
2021 – 27%

MCMV
2022 – 27%

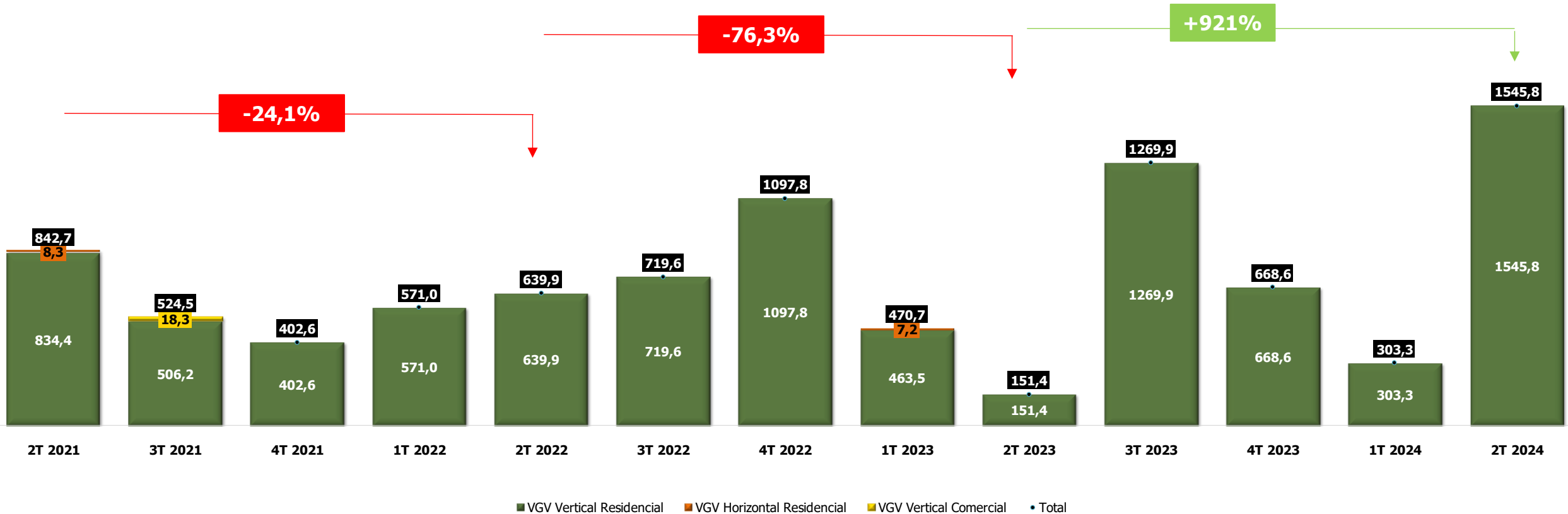
MCMV
2023 – 24%

VGV LANÇADO POR TRIMESTRE (EM R\$ MILHÕES)

2021
R\$ 2.052 VGV
513 VGV/trim

2022
R\$ 3.028 VGV
757 VGV/trim

2023
R\$ 2.366 VGV
591 VGV/trim



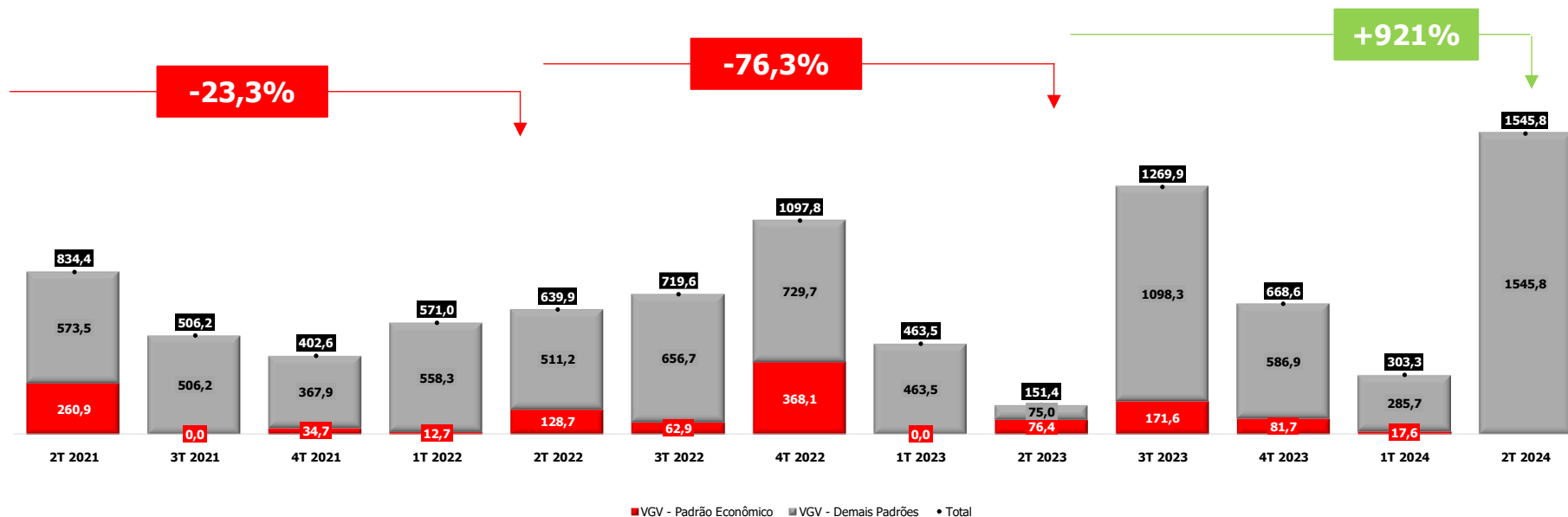
VGV LANÇADO POR PADRÃO POR TRIMESTRE (EM R\$ MILHÕES)

2021
R\$ 2.026 VGV
506,6 VGV/trim

2022
R\$ 3.028 VGV
757,1 VGV/trim

2023
R\$ 2.359,2 VGV
589 VGV/trim

RESIDENCIAL VERTICAL



VGL Econômico:
2T2023: R\$ 76,4 milhões;
2T2024: sem lançamentos;

VGL Demais Padrões:
2T2023: R\$ 75 milhões;
2T2024: R\$ 1.545,8 milhões;

MCMV
2021 – 17%

MCMV
2022 – 19%

MCMV
2023 – 12%

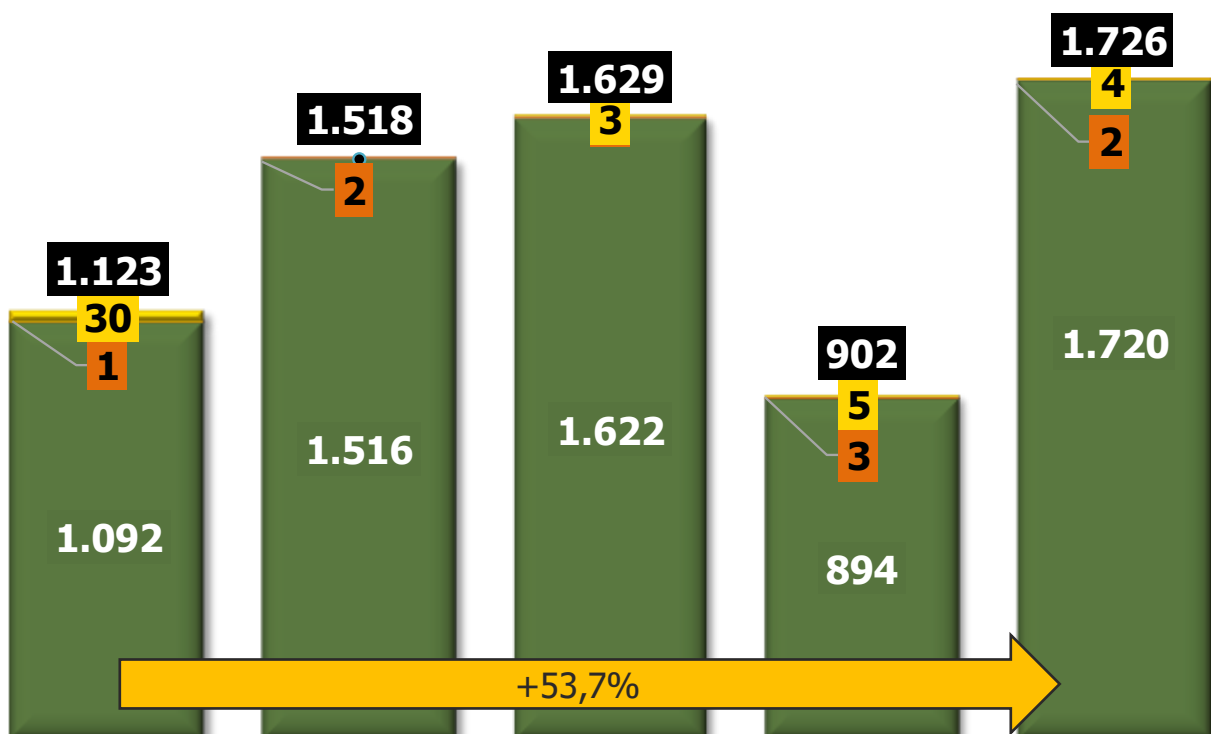
4.3

VENDAS POR TRIMESTRE

BRA!N

UNIDADES VENDIDAS E VGV VENDIDO POR TRIMESTRE

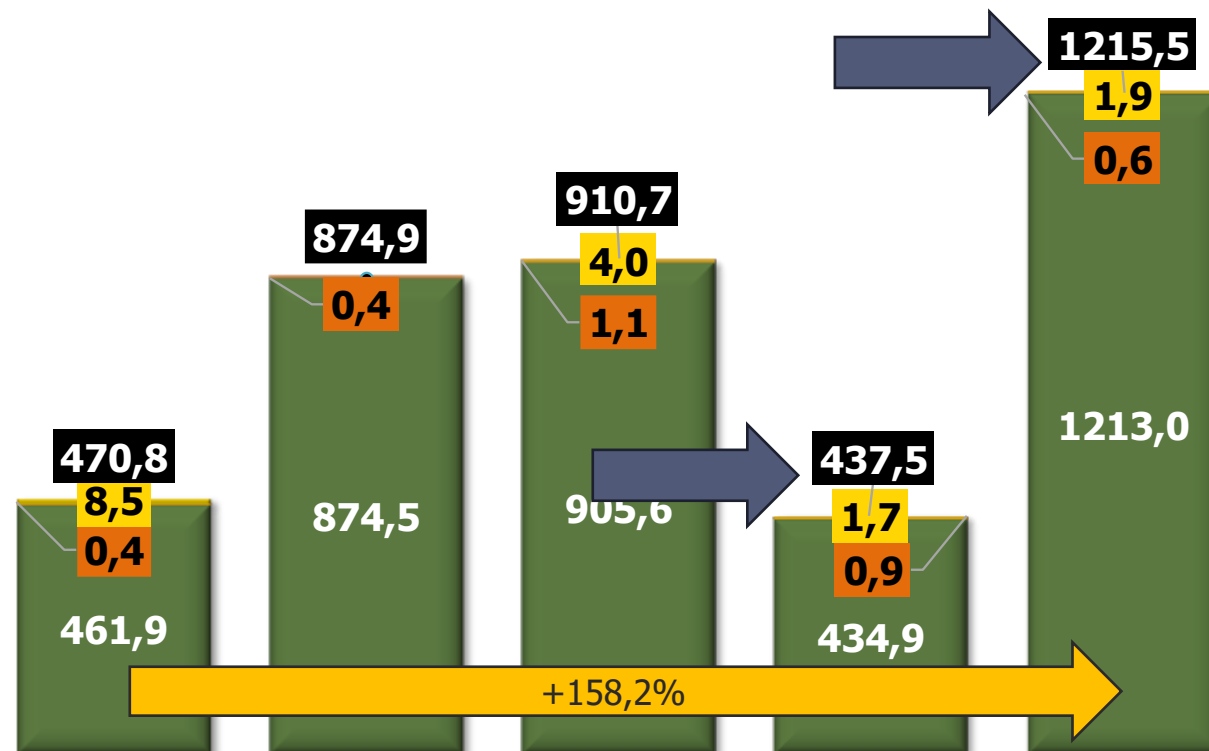
UNIDADES VENDIDAS



2T 2023 3T 2023 4T 2023 1T 2024 2T 2024

■ Unidade Vertical Residencial ■ Unidade Horizontal Residencial
 ■ Unidade Vertical Comercial ● Total

VGV VENDIDO

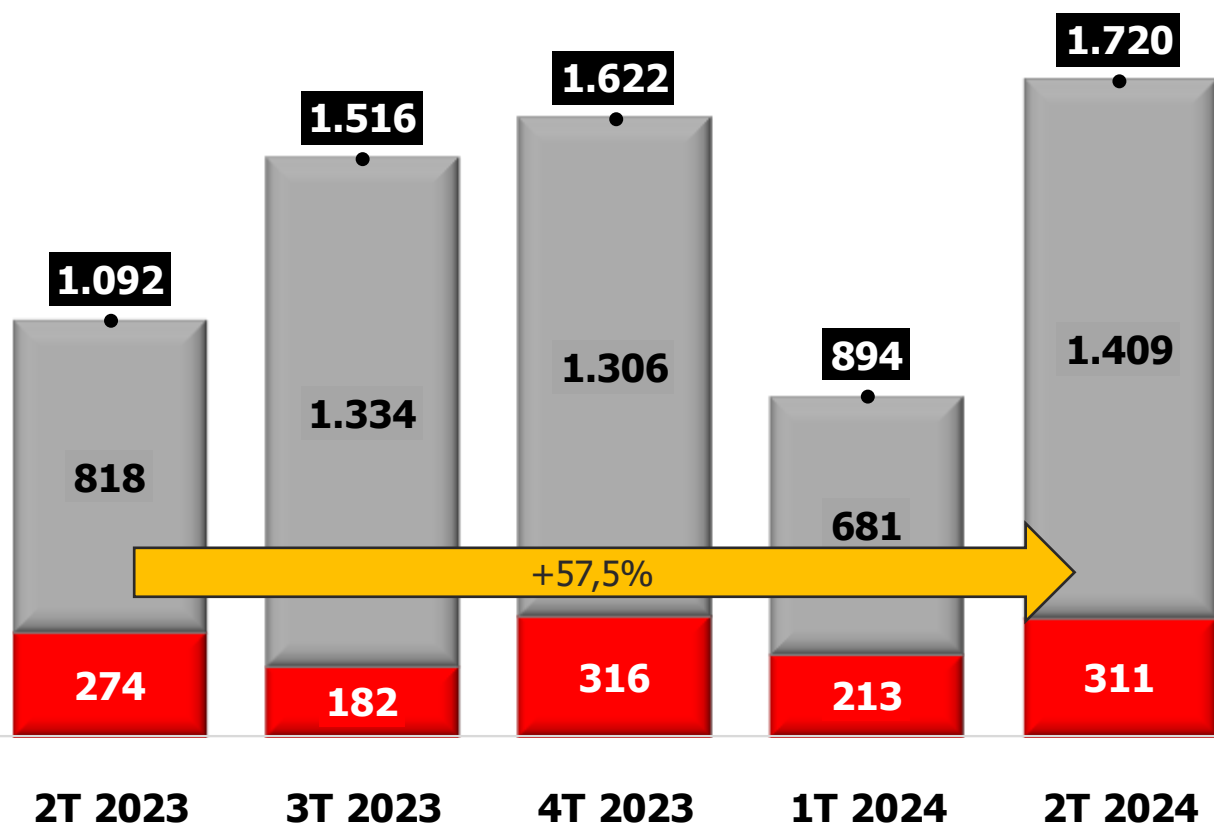


2T 2023 3T 2023 4T 2023 1T 2024 2T 2024

■ VGV Vertical Residencial ■ VGV Horizontal Residencial
 ■ VGV Vertical Comercial ● Total

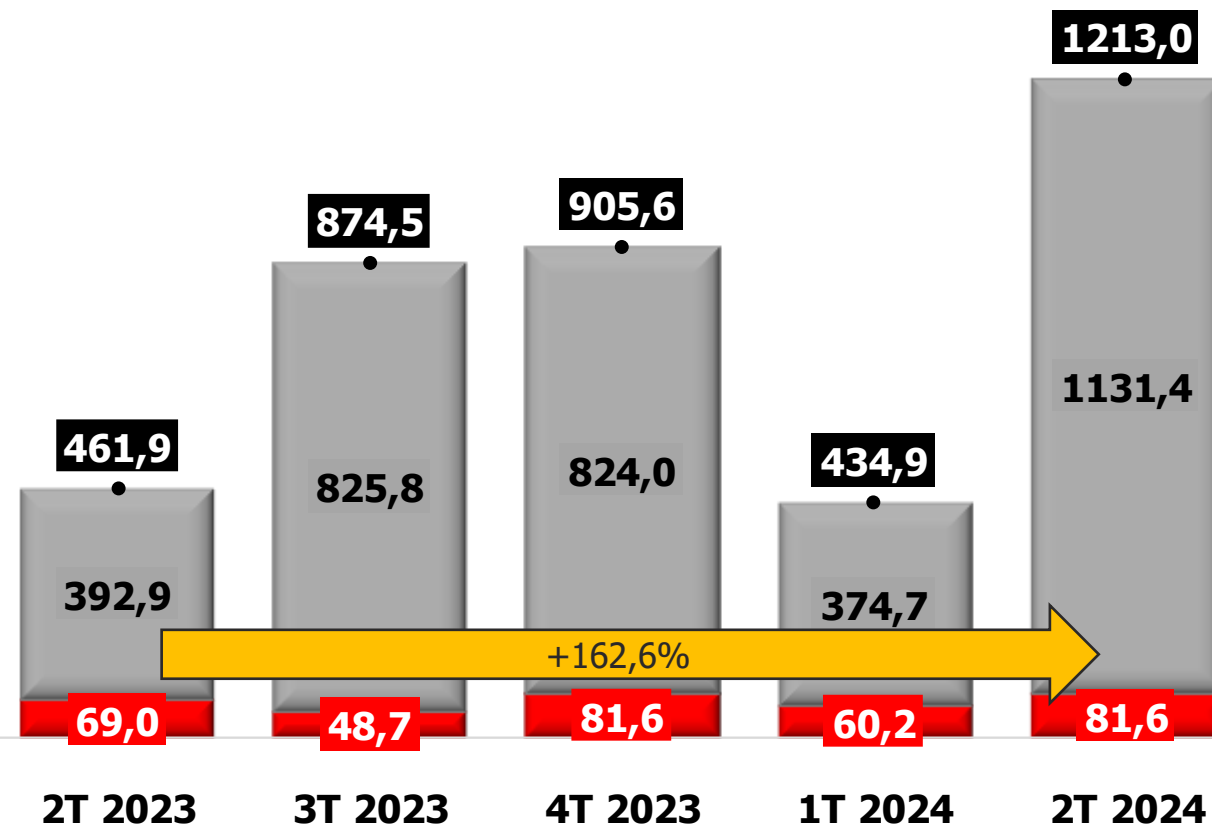
UNIDADES VENDIDAS E VGV VENDIDO POR PADRÃO (EM R\$ MILHÕES)

UNIDADES VENDIDAS



■ Unidade - Padrão Econômico ■ Unidade - Demais Padrões • Total

VGV VENDIDO



■ VGV - Padrão Econômico ■ VGV - Demais Padrões • Total

OFERTA FINAL TOTAL E IVV POR ÁREA ÚTIL EM M² Residencial Vertical

OFERTA FINAL TOTAL E IVV POR ÁREA ÚTIL EM M ²								
Área	Oferta Final Março/2024	Oferta Final Junho/2024	(%)	Lançamentos	(%)	Vendas Líquidas	(%)	IVV (%)
Até 44m ²	1.933	1.559	29,7%	80	4,6%	454	26,4%	22,6%
De 45m ² a 49m ²	377	302	5,8%	32	1,8%	107	6,2%	26,2%
De 50m ² a 59m ²	1.058	1.274	24,3%	619	35,8%	403	23,4%	24,0%
De 60m ² a 69m ²	845	842	16,0%	211	12,2%	214	12,4%	20,3%
De 70m ² a 84m ²	575	586	11,2%	76	4,4%	65	3,8%	10,0%
De 85m ² a 99m ²	146	134	2,6%	102	5,9%	114	6,6%	46,0%
De 100m ² a 150m ²	260	438	8,3%	404	23,4%	226	13,1%	34,0%
De 151m ² a 200m ²	32	104	2,0%	206	11,9%	134	7,8%	56,3%
De 201m ² a 250m ²	10	7	0,1%	0	0,0%	3	0,2%	30,0%
Acima de 250m ²	2	2	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0,0%
Total	5.238	5.248	100%	1.730	100%	1.720	100%	24,7%

5. ANÁLISE GERAL RESIDENCIAL VERTICAL E HORIZONTAL



ANÁLISE GERAL DO MERCADO

Tipo do Imóvel	Nº de Empreend.	Oferta Lançada	Oferta Final	Disponibilidade s/ O.L.
Total Mercado Residencial Vertical - Diadema	17	4.322	789	18,3%
Total Mercado Residencial Horizontal - Diadema	2	20	3	15,0%
Total Mercado Residencial Vertical - Mauá	26	1.426	365	25,6%
Total Mercado Residencial Horizontal - Mauá	1	23	13	56,5%
Total Mercado Residencial Vertical - Santo André	123	11.792	2.369	20,1%
Total Mercado Residencial Horizontal - Santo André	0	0	0	-
Total Mercado Residencial Vertical - São Bernardo do Campo	65	9.193	1.374	14,9%
Total Mercado Residencial Horizontal - São Bernardo do Campo	0	0	0	-
Total Mercado Residencial Vertical - São Caetano do Sul	26	2.057	351	17,1%
Total Mercado Residencial Horizontal - São Caetano do Sul	0	0	0	-
Total Mercado	260	28.833	5.264	18,3%

Na análise horizontal considerou-se apenas condomínio de casas

5.1

MERCADO RESIDENCIAL

OFERTA LANÇADA POR PADRÃO

Padrão	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul	Total	(%)
Especial	0	0	654	435	291	1.380	4,8%
Econômico	704	262	1.764	1.163	0	3.893	13,5%
Standard	3.526	1.124	7.033	6.069	799	18.551	64,4%
Médio	0	0	1.252	210	633	2.095	7,3%
Alto	92	40	520	902	274	1.828	6,3%
Luxo	0	0	569	414	60	1.043	3,6%
Super Luxo	0	0	0	0	0	0	0,0%
Subtotal Residencial Vertical	4.322	1.426	11.792	9.193	2.057	28.790	99,9%
Horizontal	20	23	0	0	0	43	0,1%
Total	4.342	1.449	11.792	9.193	2.057	28.833	100,0%

- Entre os empreendimentos residenciais verticais, identificamos **28.790 unidades lançadas** com oferta ativa. Dessas, **64,4%** correspondem ao padrão standard (18.551 unidades) para os cinco municípios analisados.
- A cidade com maior oferta lançada é **Santo André**, com **11.792** unidades.

OFERTA FINAL POR PADRÃO

Padrão	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul	Total	(%)
Especial	0	0	10	16	79	105	2,0%
Econômico	180	88	399	43	0	710	13,5%
Standard	604	248	1.533	1.149	26	3.560	67,8%
Médio	0	0	199	38	169	406	7,7%
Alto	5	30	183	83	74	375	7,1%
Luxo	0	0	45	45	2	92	1,8%
Super Luxo	0	0	0	0	0	0	0,0%
Subtotal Residencial Vertical	789	366	2.369	1.374	350	5.248	99,7%
Horizontal	3	13	0	0	0	16	0,3%
Total	792	379	2.369	1.374	350	5.264	100,0%

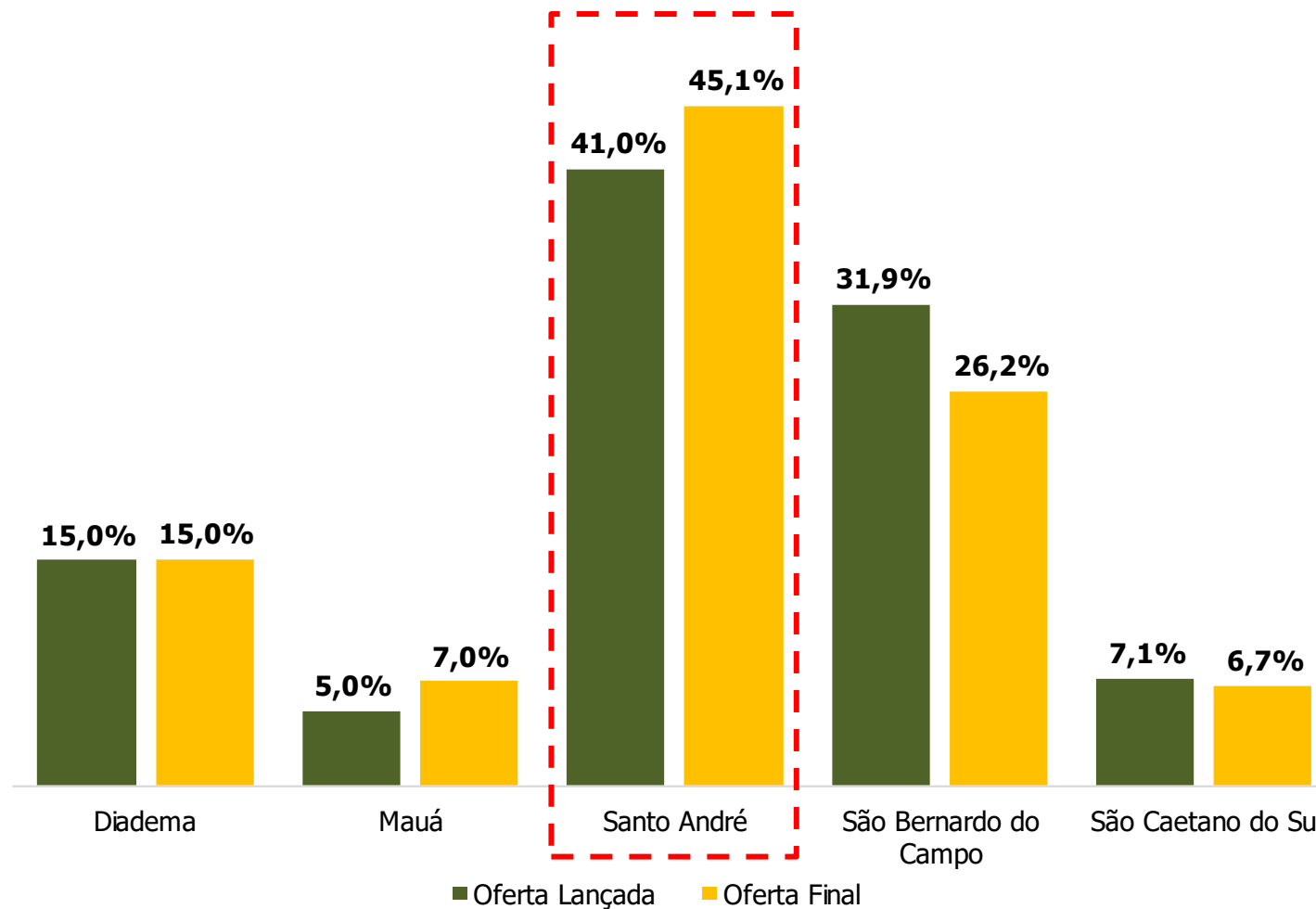
- A oferta final disponível nos empreendimentos residenciais verticais corresponde a **5.248 unidades**, sendo **3.560** do padrão standard (67,8%);
- O maior estoque total encontra-se em **Santo André**, correspondendo a 45% da oferta total disponível.

DISPONIBILIDADE SOBRE A OFERTA LANÇADA

Padrão	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul
Especial	0,0%	0,0%	1,5%	3,7%	27,1%
Econômico	25,6%	33,6%	22,6%	3,7%	0,0%
Standard	17,1%	22,1%	21,8%	18,9%	3,3%
Médio	0,0%	0,0%	15,9%	18,1%	26,7%
Alto	5,4%	75,0%	35,2%	9,2%	27,0%
Luxo	0,0%	0,0%	7,9%	10,9%	3,3%
Super Luxo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Subtotal Residencial Vertical	18,3%	25,7%	20,1%	14,9%	17,0%
Horizontal	15,0%	56,5%	0,0%	0,0%	0,0%

- A **maior disponibilidade** é do padrão alto em **Mauá (75%)**;
- No total geral, a maior absorção em relação à oferta lançada é em São Bernardo do Campo, com 85,1% do total de unidades absorvidas pela mercado.

PARTICIPAÇÃO DA OFERTA LANÇADA E FINAL RESIDENCIAL VERTICAL



OFERTA LANÇADA POR ANO DE LANÇAMENTO RESIDENCIAL VERTICAL

Ano Lançamento	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul	Total	(%)
Até 2018	843	84	1.570	1.427	1.050	4.974	17,3%
2019	244	0	542	1.615	38	2.439	8,5%
2020	292	48	984	845	0	2.169	7,5%
2021	1.206	352	946	2.311	336	5.151	17,9%
2022	1.123	237	4.617	1.209	118	7.304	25,4%
2023	614	477	2.132	952	388	4.563	15,8%
2024*	0	228	1.001	834	127	2.190	7,6%
Total	4.322	1.426	11.792	9.193	2.057	28.790	100%

- A **maior oferta lançada** vertical em comercialização ocorreu em 2022, com **7.304 unidades**.

OFERTA FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO RESIDENCIAL VERTICAL

Ano Lançamento	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul	Total	(%)
Até 2018	18	3	73	18	35	147	2,8%
2019	26	0	40	84	1	151	2,9%
2020	56	5	99	42	0	202	3,8%
2021	271	19	131	258	73	752	14,3%
2022	227	91	598	96	20	1.032	19,7%
2023	191	126	666	610	114	1.707	32,5%
2024*	0	122	762	266	107	1.257	24,0%
Total	789	366	2.369	1.374	350	5.248	100%

- O maior estoque é de unidades lançadas em 2023 (1.707 unidades);
- 45,1% do total de unidades em estoque encontra-se em Santo André.

OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA RESIDENCIAL VERTICAL

- Unidades de **2 dormitórios** apresentam as maiores ofertas lançada e final com **70,5%** e **76%**, respectivamente;

- Unidades de 4 ou + dormitórios apresentam o menor estoque.

OFERTA LANÇADA POR TIPOLOGIA							
Tipologia	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul	Total	(%)
1 Dormitório	57	13	580	375	294	1.319	4,6%
2 Dormitórios	3.042	1.068	8.289	6.945	962	20.306	70,5%
3 Dormitórios	1.219	345	2.843	1.739	801	6.947	24,1%
4 ou + Dormitórios	4	0	80	134	0	218	0,8%
Total	4.322	1.426	11.792	9.193	2.057	28.790	100%

OFERTA FINAL POR TIPOLOGIA							
Tipologia	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul	Total	(%)
1 Dormitório	22	3	20	10	79	134	2,6%
2 Dormitórios	614	267	1.875	1.147	84	3.987	76,0%
3 Dormitórios	153	95	474	215	188	1.125	21,4%
4 ou + Dormitórios	0	0	0	2	0	2	0,0%
Total	789	365	2.369	1.374	351	5.248	100%

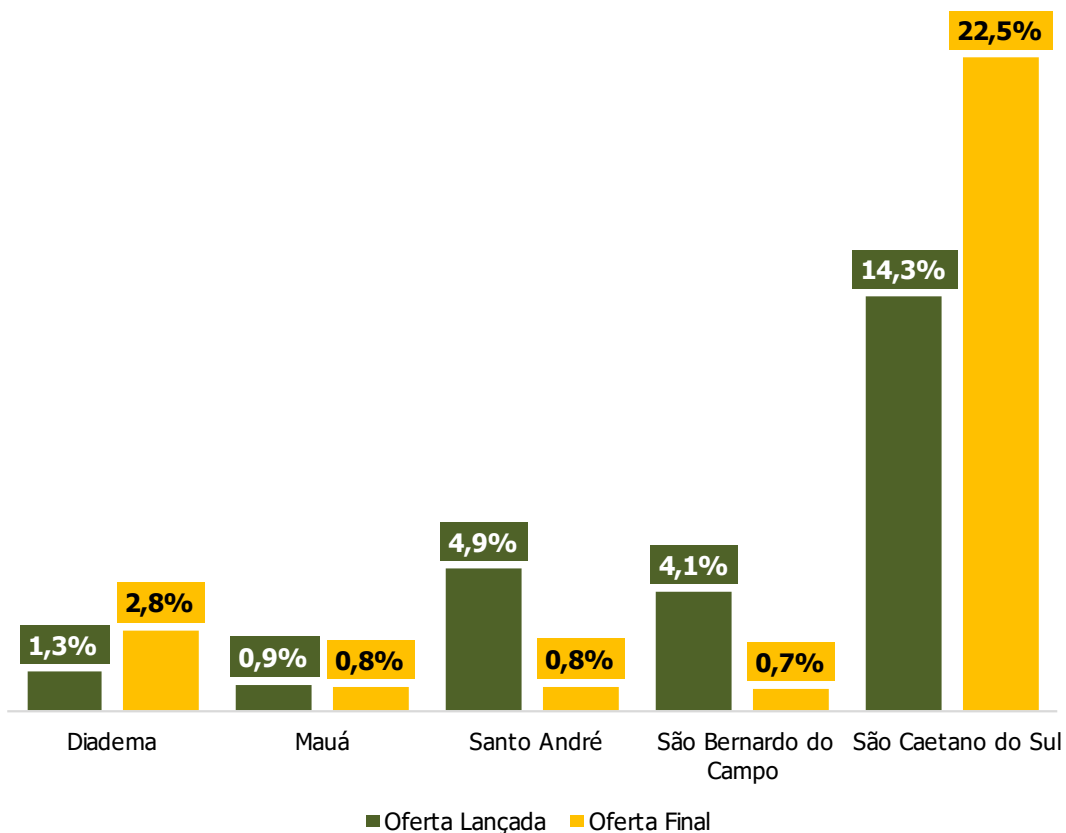
DISP. SOBRE A OFERTA LANÇADA POR TIPOLOGIA RESIDENCIAL VERTICAL

Tipologia	Diadema	Mauá	Santo André	São Bernardo do Campo	São Caetano do Sul
1 Dormitório	38,6%	23,1%	3,4%	2,7%	26,9%
2 Dormitórios	20,2%	25,0%	22,6%	16,5%	8,7%
3 Dormitórios	12,6%	27,5%	16,7%	12,4%	23,5%
4 ou + Dormitórios	0,0%	0,0%	0,0%	1,5%	0,0%
Total	18,3%	25,6%	20,1%	14,9%	17,1%

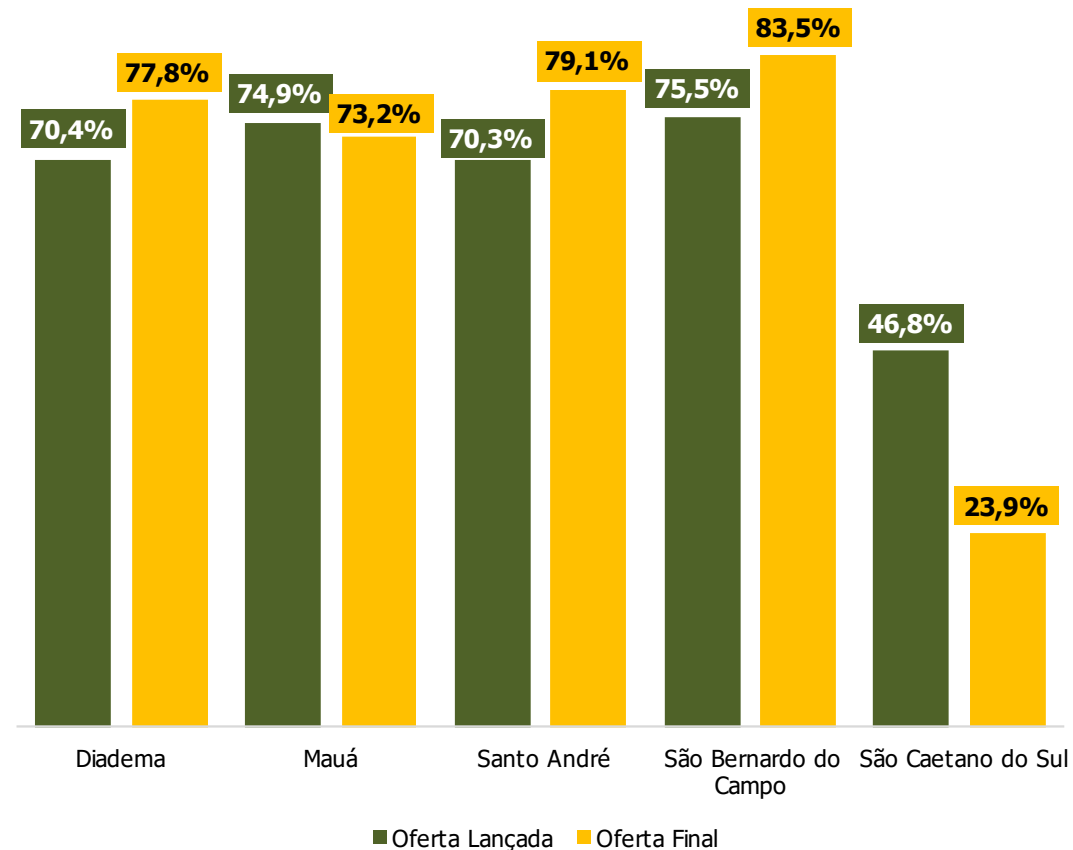
- A maior disponibilidade sobre a oferta lançada é das unidades de 1 dormitório em Diadema (38,6%).

PART. DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

1 Dormitório

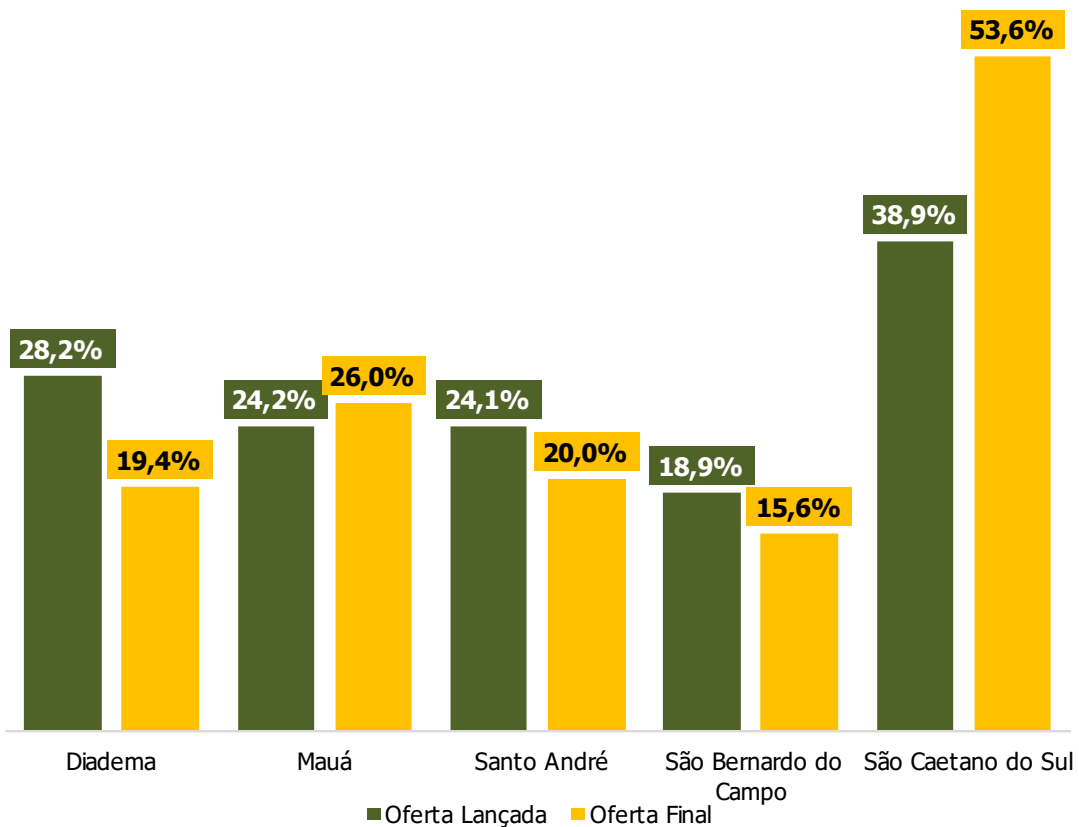


2 Dormitórios

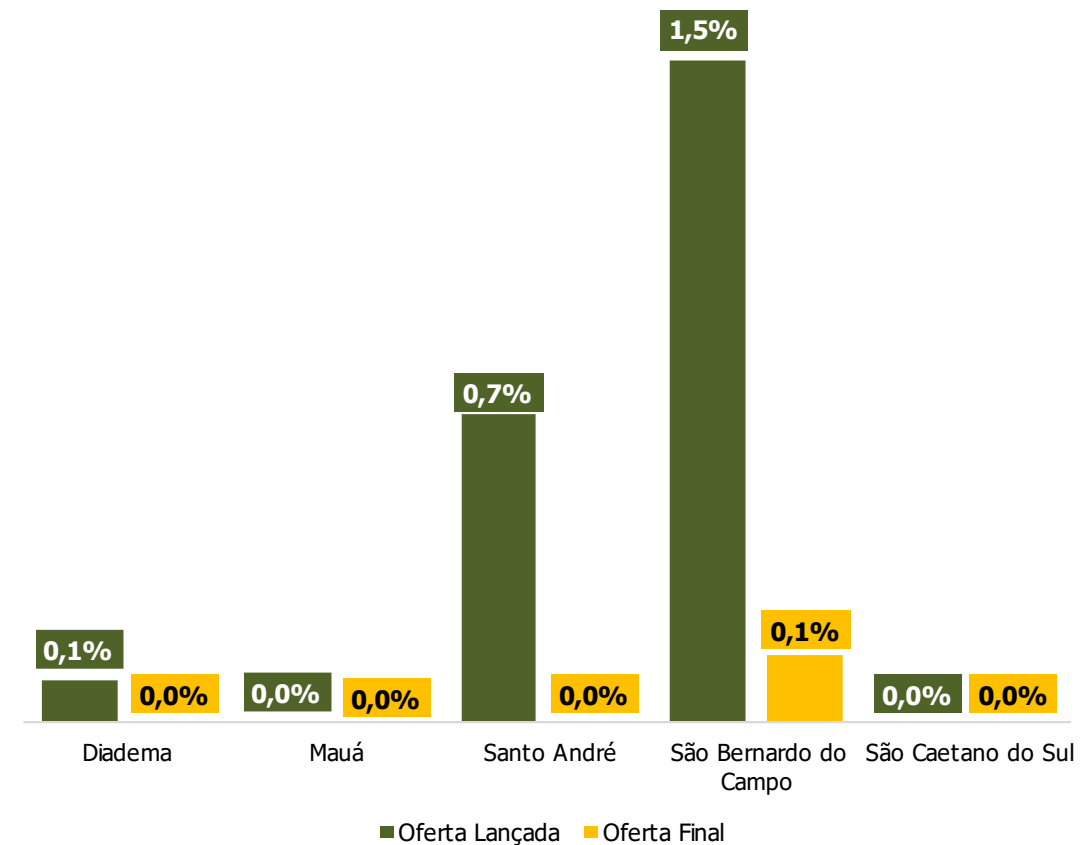


PART. DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

3 Dormitórios



4 Dormitórios



PREÇO E PREÇO POR M² PRIV. MÉDIOS POR PADRÃO RESIDENCIAL VERTICAL

PREÇO

Região Pesquisada	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	Geral
Diadema	-	261.476	418.832	-	1.370.000	-	-	411.701
Mauá	-	264.587	375.991	-	1.499.000	-	-	399.324
Santo André	326.889	268.248	444.151	836.876	1.202.052	1.893.070	-	564.066
São Bernardo do Campo	394.250	225.896	460.000	823.429	1.226.798	1.860.427	-	546.890
São Caetano do Sul	329.525	-	599.782	835.849	1.144.387	1.594.000	-	740.376
Média Geral	356.682	251.071	446.181	835.120	1.219.783	1.856.549	-	537.738

R\$/M²

Região Pesquisada	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	Geral
Diadema	-	6.393	7.889	-	10.538	-	-	7.825
Mauá	-	5.925	6.558	-	7.665	-	-	6.619
Santo André	10.406	7.460	8.393	10.043	10.596	11.706	-	9.161
São Bernardo do Campo	10.886	4.978	8.360	10.844	10.234	11.586	-	8.730
São Caetano do Sul	10.075	-	9.409	10.097	9.134	12.357	-	9.763
Média Geral	10.491	6.136	8.210	10.139	10.037	11.698	-	8.754

PREÇO E PREÇO POR M² PRIV. MÉDIOS POR TIPOLOGIA RESIDENCIAL VERTICAL

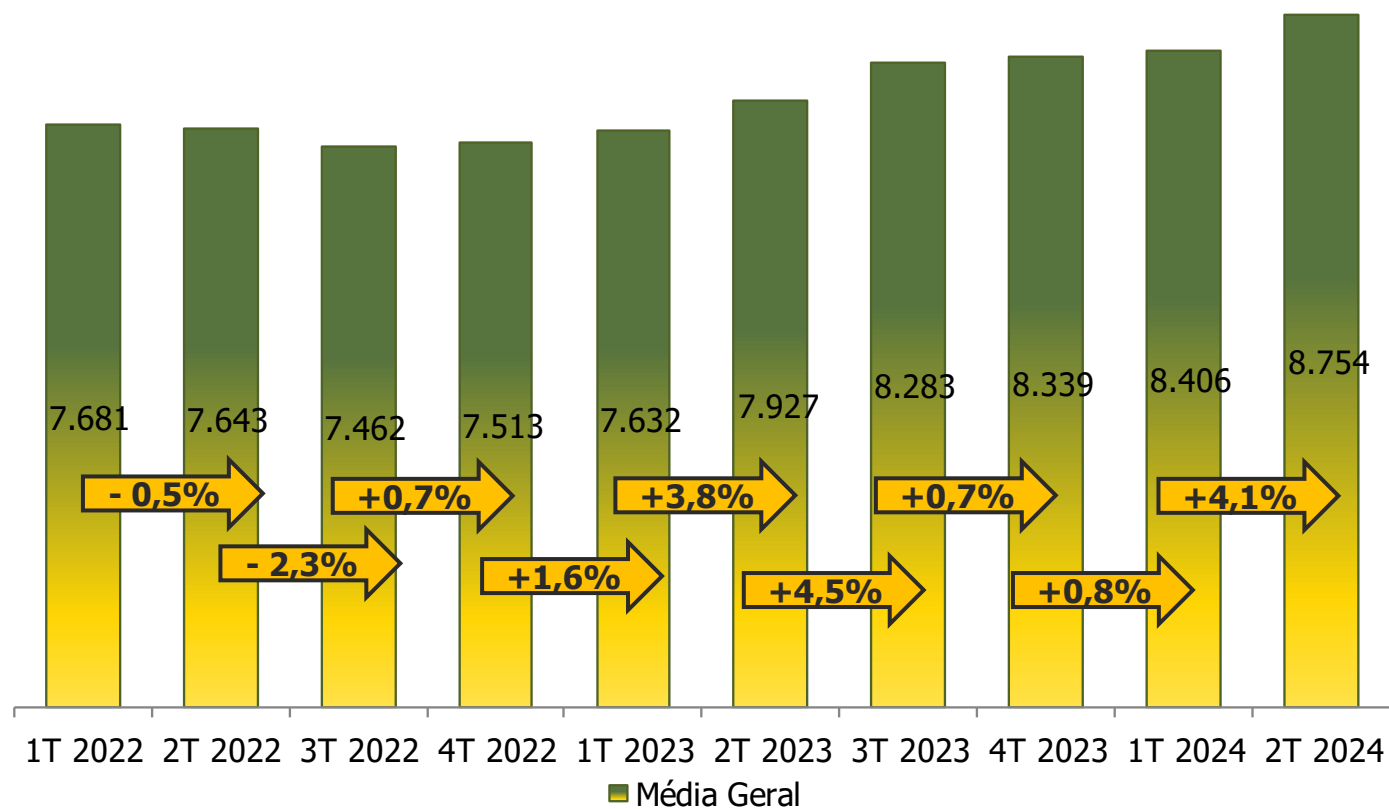
PREÇO

Cidade	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou mais Dormitórios	Geral
Diadema	268.820	353.779	542.433	-	411.701
Mauá	296.667	334.864	606.111	-	399.324
Santo André	322.140	423.051	989.181	-	564.066
São Bernardo do Campo	356.046	422.265	1.065.613	2.185.000	546.890
São Caetano do Sul	329.525	660.356	1.076.184	-	740.376
Média Geral	330.823	419.039	904.228	2.185.000	537.738

R\$/M²

Cidade	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou mais Dormitórios	Geral
Diadema	7.265	7.675	8.060	-	7.825
Mauá	7.807	6.319	7.187	-	6.619
Santo André	9.530	8.653	9.860	-	9.161
São Bernardo do Campo	10.996	7.966	10.151	10.972	8.730
São Caetano do Sul	10.075	9.608	9.857	-	9.763
Média Geral	9.945	8.194	9.553	10.972	8.754

PREÇO POR M² PRIV. MÉDIO | RESIDENCIAL VERTICAL TOTAL



OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

Ano de Lançamento / Padrão	Especial		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo		Total	
	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final
Até 2018	285	4	84	3	3.638	109	413	24	554	8	0	0	0	0	4.974	148
2019	0	0	768	37	1.425	97	120	11	126	6	0	0	0	0	2.439	151
2020	78	5	217	59	1.336	115	296	8	30	4	212	11	0	0	2.169	202
2021	140	36	823	184	3.787	456	245	33	76	36	80	7	0	0	5.151	752
2022	607	18	734	2	4.879	911	420	72	360	21	304	7	0	0	7.304	1.031
2023	270	42	1.267	425	2.199	1.094	426	107	150	33	251	6	0	0	4.563	1.707
2024*	0	0	0	0	1.287	778	175	151	532	267	196	61	0	0	2.190	1.257
Total	1.380	105	3.893	710	18.551	3.560	2.095	406	1.828	375	1.043	92	0	0	28.790	5.248

OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

Ano de Lançamento / Padrão	Especial		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo		Total	
	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final	Oferta Lançada	Oferta Final
Até 2018	20,7%	3,8%	2,2%	0,4%	19,6%	3,1%	19,7%	5,9%	30,3%	2,1%	0,0%	0,0%	-	-	17,3%	2,8%
2019	0,0%	0,0%	19,7%	5,2%	7,7%	2,7%	5,7%	2,7%	6,9%	1,6%	0,0%	0,0%	-	-	8,5%	2,9%
2020	5,7%	4,8%	5,6%	8,3%	7,2%	3,2%	14,1%	2,0%	1,6%	1,1%	20,3%	12,0%	-	-	7,5%	3,8%
2021	10,1%	34,3%	21,1%	25,9%	20,4%	12,8%	11,7%	8,1%	4,2%	9,6%	7,7%	7,6%	-	-	17,9%	14,3%
2022	44,0%	17,1%	18,9%	0,3%	26,3%	25,6%	20,0%	17,7%	19,7%	5,6%	29,1%	7,6%	-	-	25,4%	19,6%
2023	19,6%	40,0%	32,5%	59,9%	11,9%	30,7%	20,3%	26,4%	8,2%	8,8%	24,1%	6,5%	-	-	15,8%	32,5%
2024*	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,9%	21,9%	8,4%	37,2%	29,1%	71,2%	18,8%	66,3%	-	-	7,6%	24,0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	0%	0%	100%	100%

*Junho/2024

FONTE: BRAIN | ELABORAÇÃO: BRAIN.

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Até 6 Meses

Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada							Total
	Planta							
	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
Diadema	0	0	0	0	0	0	0	0
Mauá	0	0	188	0	40	0	0	228
Santo André	0	0	735	124	108	34	0	1.001
São Bernardo do Campo	0	0	364	0	308	162	0	834
São Caetano do Sul	0	0	0	51	76	0	0	127
Total	0	0	1.287	175	532	196	0	2.190

Tempo Médio - Padrão	Oferta Final							Total
	Planta							
	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
Diadema	0	0	0	0	0	0	0	0
Mauá	0	0	92	0	30	0	0	122
Santo André	0	0	537	111	93	21	0	762
São Bernardo do Campo	0	0	149	0	77	40	0	266
São Caetano do Sul	0	0	0	40	67	0	0	107
Total	0	0	778	151	267	61	0	1.257

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

De 7 a 36 Meses

Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada							Total
	Construção							
	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
Diadema	0	0	2.124	0	0	0	0	2.124
Mauá	0	178	584	0	0	0	0	762
Santo André	614	1.547	3.795	436	378	323	0	7.093
São Bernardo do Campo	112	395	2.377	210	208	252	0	3.554
São Caetano do Sul	291	0	16	355	0	60	0	722
Total	1.017	2.120	8.896	1.001	586	635	0	14.255

Tempo Médio - Padrão	Oferta Final							Total
	Construção							
	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
Diadema	0	0	458	0	0	0	0	458
Mauá	0	85	136	0	0	0	0	221
Santo André	5	340	813	60	89	13	0	1.320
São Bernardo do Campo	12	6	864	38	1	5	0	926
São Caetano do Sul	79	0	1	114	0	2	0	196
Total	96	431	2.272	212	90	20	0	3.121

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Acima de 36 Meses

Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada							Total
	Pronto							
	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
Diadema	0	704	1.402	0	92	0	0	2.198
Mauá	0	84	352	0	0	0	0	436
Santo André	40	217	2.503	692	34	212	0	3.698
São Bernardo do Campo	323	768	3.328	0	386	0	0	4.805
São Caetano do Sul	0	0	783	227	198	0	0	1.208
Total	363	1.773	8.368	919	710	212	0	12.345

Tempo Médio - Padrão	Oferta Final							Total
	Pronto							
	Especial	Econômico	Standard	Médio	Alto	Luxo	Super Luxo	
Diadema	0	180	146	0	5	0	0	331
Mauá	0	3	19	0	0	0	0	22
Santo André	5	59	183	28	1	11	0	287
São Bernardo do Campo	4	37	136	0	5	0	0	182
São Caetano do Sul	0	0	26	15	7	0	0	48
Total	9	279	510	43	18	11	0	870

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA Até 6 Meses

Tempo Médio - Tipologia	OFERTA LANÇADA					OFERTA FINAL				
	Planta				Total	Planta				Total
	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou + Dormitórios		1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou + Dormitórios	
Diadema	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mauá	0	167	61	0	228	0	82	40	0	122
Santo André	0	722	279	0	1.001	0	538	224	0	762
São Bernardo do Campo	0	464	316	54	834	0	151	113	2	266
São Caetano do Sul	0	44	83	0	127	0	37	70	0	107
Total	0	1.397	739	54	2.190	0	808	447	2	1.257

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

De 7 a 36 Meses

Tempo Médio - Tipologia	OFERTA LANÇADA					OFERTA FINAL				
	Construção				Total	Construção				Total
	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou + Dormitórios		1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou + Dormitórios	
Diadema	0	1.643	481	0	2.124	0	320	138	0	458
Mauá	13	545	204	0	762	3	166	52	0	221
Santo André	502	5.330	1.259	2	7.093	6	1.130	184	0	1.320
São Bernardo do Campo	96	2.733	725	0	3.554	8	850	68	0	926
São Caetano do Sul	291	157	274	0	722	79	18	99	0	196
Total	902	10.408	2.943	2	14.255	96	2.484	541	0	3.121

TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Acima de 36 Meses

Tempo Médio - Tipologia	OFERTA LANÇADA					OFERTA FINAL				
	Pronto				Total	Pronto				Total
	1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou + Dormitórios		1 Dormitório	2 Dormitórios	3 Dormitórios	4 ou + Dormitórios	
Diadema	57	1.399	738	4	2.198	22	294	15	0	331
Mauá	0	356	80	0	436	0	19	3	0	22
Santo André	78	2.237	1.305	78	3.698	14	207	66	0	287
São Bernardo do Campo	279	3.748	698	80	4.805	2	146	34	0	182
São Caetano do Sul	3	761	444	0	1.208	0	29	19	0	48
Total	417	8.501	3.265	162	12.345	38	695	137	0	870

5.2

**MERCADO RESIDENCIAL
HORIZONTAL**

OFERTA LANÇADA POR ANO DE LANÇAMENTO

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disponibilidades/ O.L.
Até 2018	-	-	-	-	-	-	-
2019	-	-	-	-	-	-	-
2020	-	-	-	-	-	-	-
2021	2	66,7%	20	46,5%	3	18,8%	15,0%
2022	-	-	-	-	-	-	-
2023	1	33,3%	23	53,5%	13	81,3%	56,5%
2024	-	-	-	-	-	-	-
Total	3	100%	43	100%	16	100%	37,2%

- A maior oferta lançada ocorreu em 2023, com 23 unidades lançadas.

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

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m ² Privativa
Casas em Cond. Fechado	378.907	66	5.710

5.3

ANÁLISE VGV GERAL

VGW OFERTADO E DISPONÍVEL NO MERCADO TOTAL

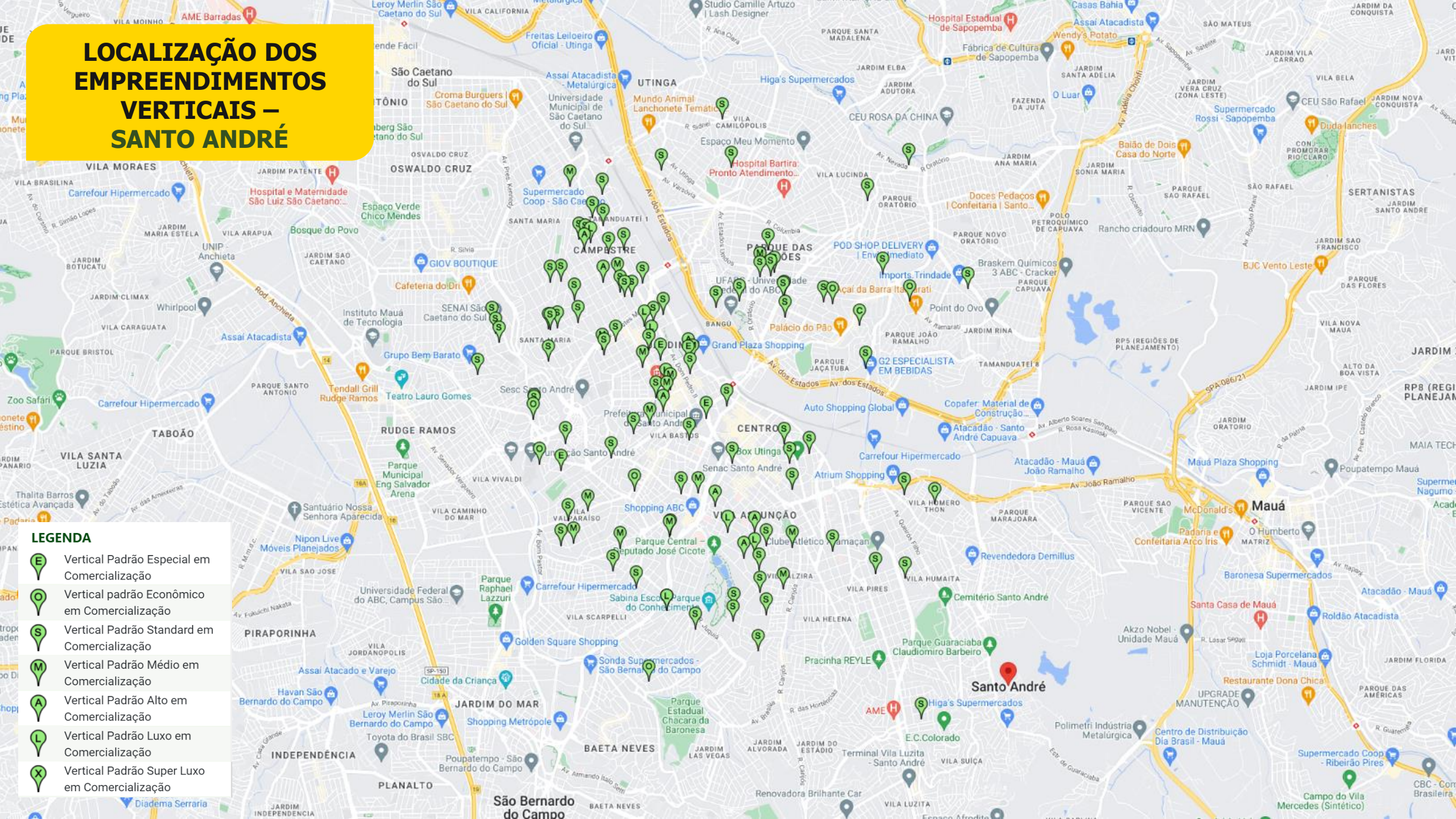
Padrão	Empreendimentos	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM R\$		
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas	Lançada (R\$ MILHÕES)	Final (R\$ MILHÕES)	Vendidas (R\$ MILHÕES)
Especial	11	356.682	1.380	105	1.275	R\$ 492	R\$ 37	R\$ 455
Econômico	17	251.071	3.893	710	3.183	R\$ 977	R\$ 178	R\$ 799
Standard	170	446.181	18.551	3.560	14.991	R\$ 8.277	R\$ 1.588	R\$ 6.689
Médio	30	835.120	2.095	406	1.689	R\$ 1.750	R\$ 339	R\$ 1.411
Alto	17	1.219.783	1.828	375	1.453	R\$ 2.230	R\$ 457	R\$ 1.772
Luxo	12	1.856.549	1.043	92	951	R\$ 1.936	R\$ 171	R\$ 1.766
Super Luxo	0	-	-	-	-	-	-	-
Sub-Total Residenciais	257	537.738	28.790	5.248	23.542	R\$ 15.481	R\$ 2.822	R\$ 12.659
Horizontal - Cond. de casas	3	378.907	43	13	30	R\$ 16	R\$ 5	R\$ 11
Total	260	-	28.833	5.261	23.572	R\$ 15.498	R\$ 2.827	R\$ 12.670

5.4 MAPAS

LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDETIMENTOS VERTICAIS – SANTO ANDRÉ

LEGENDA

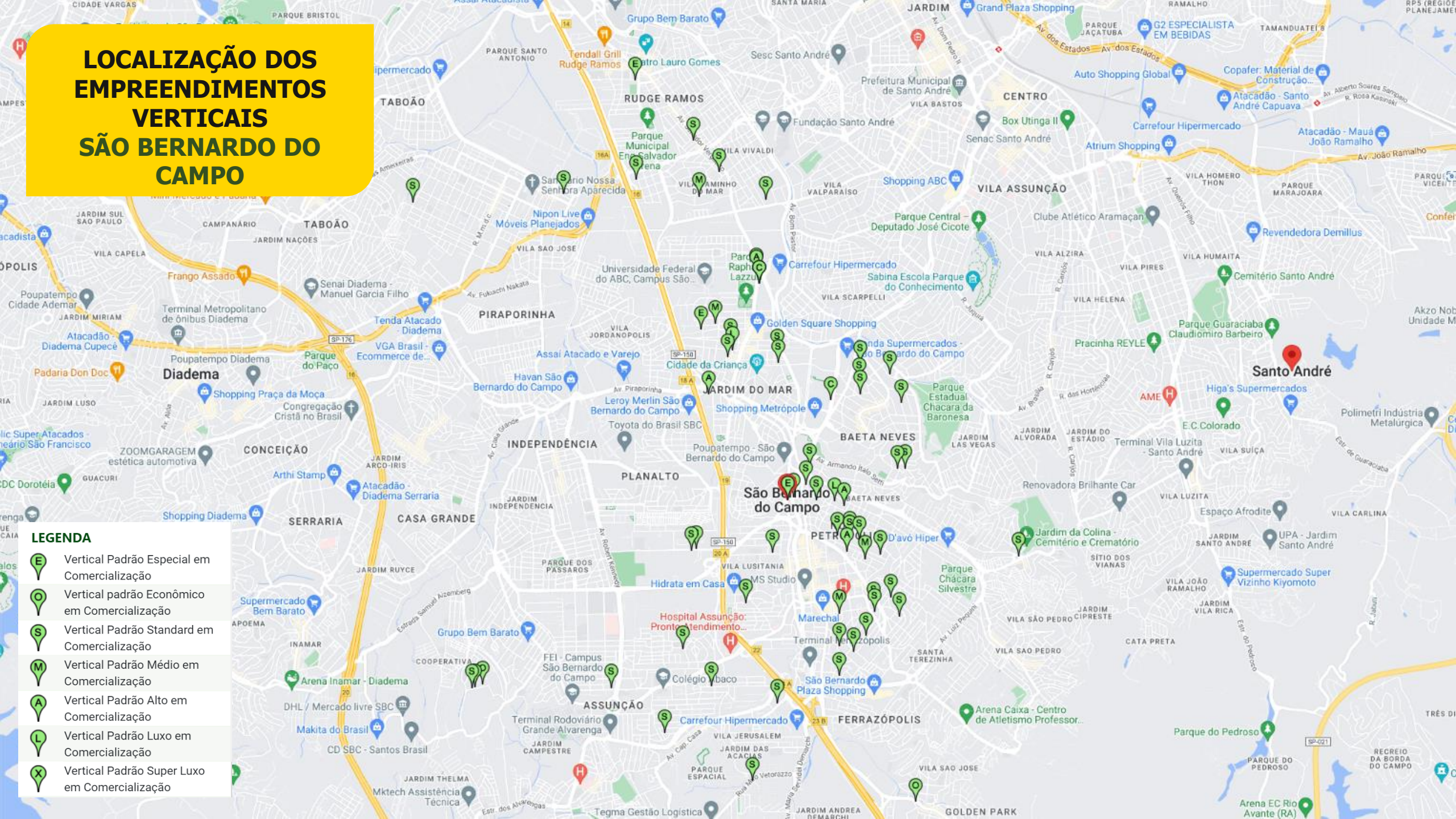
- Vertical Padrão Especial em Comercialização
- Vertical padrão Econômico em Comercialização
- Vertical Padrão Standard em Comercialização
- Vertical Padrão Médio em Comercialização
- Vertical Padrão Alto em Comercialização
- Vertical Padrão Luxo em Comercialização
- Vertical Padrão Super Luxo em Comercialização



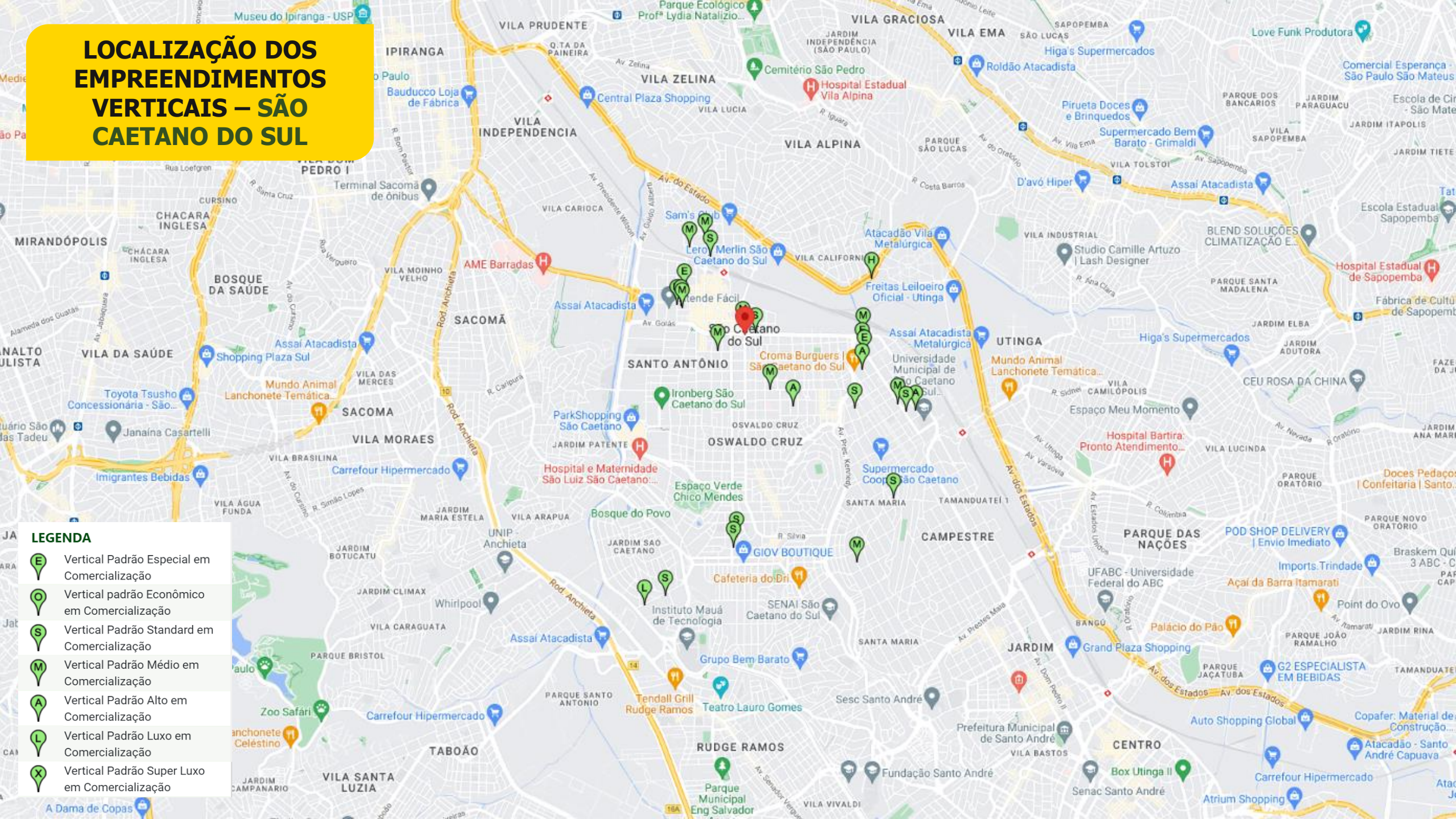
LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS VERTICAIS SÃO BERNARDO DO CAMPO

LEGENDA

- Vertical Padrão Especial em Comercialização
- Vertical padrão Econômico em Comercialização
- Vertical Padrão Standard em Comercialização
- Vertical Padrão Médio em Comercialização
- Vertical Padrão Alto em Comercialização
- Vertical Padrão Luxo em Comercialização
- Vertical Padrão Super Luxo em Comercialização



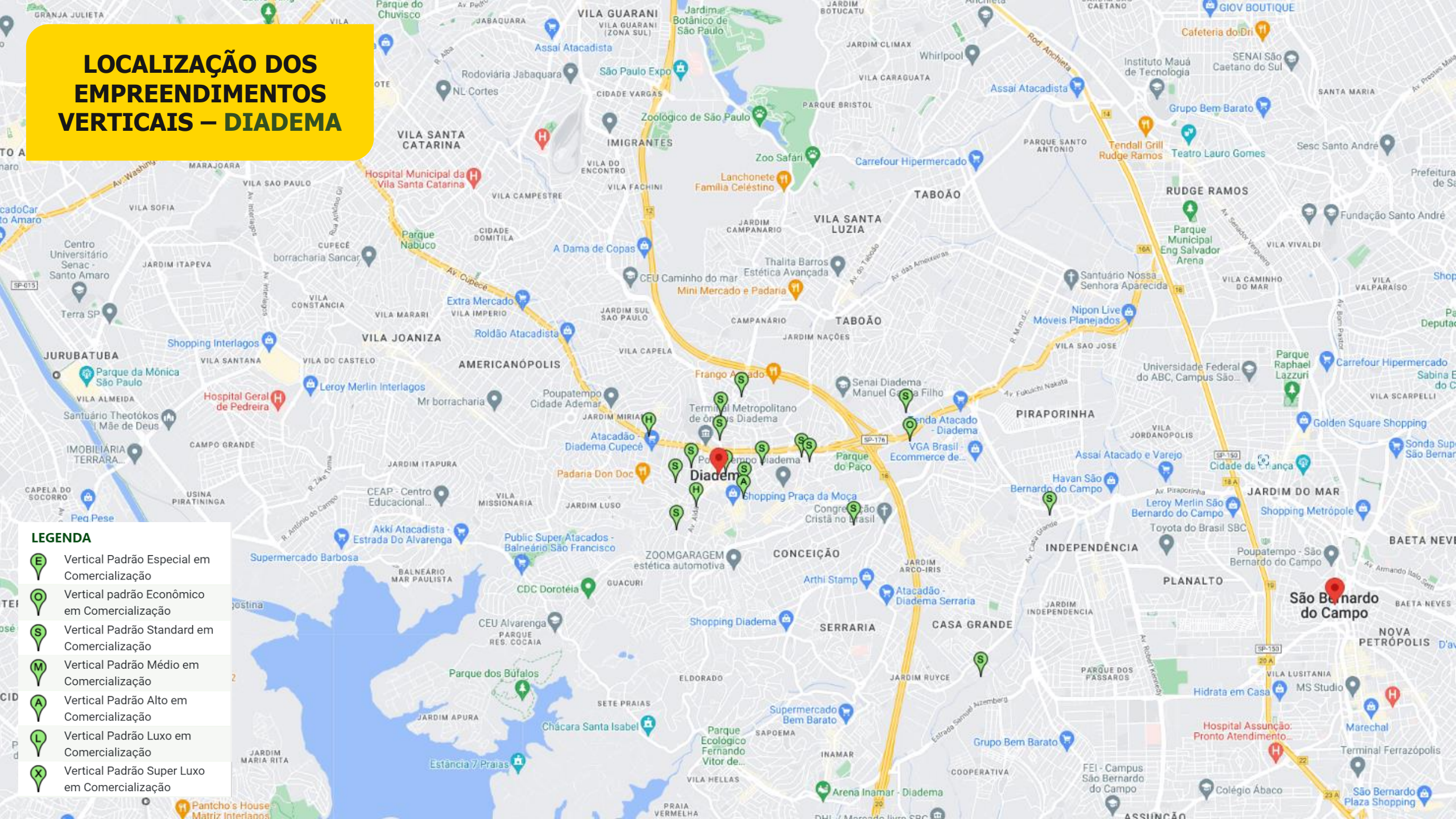
LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS VERTICAIS – SÃO CAETANO DO SUL



LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS VERTICAIS – DIADEMA

LEGENDA

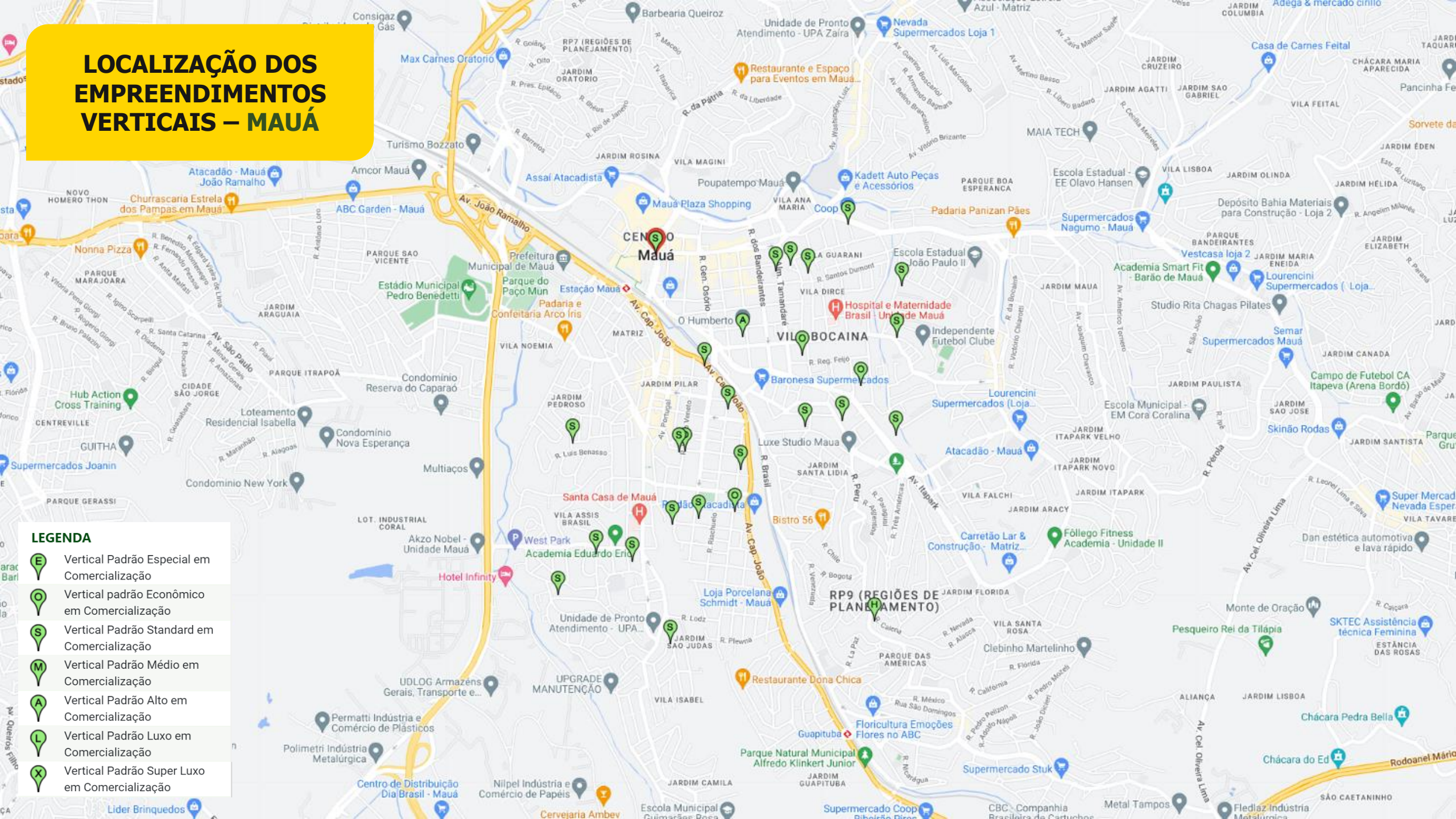
- Vertical Padrão Especial em Comercialização
- Vertical padrão Econômico em Comercialização
- Vertical Padrão Standard em Comercialização
- Vertical Padrão Médio em Comercialização
- Vertical Padrão Alto em Comercialização
- Vertical Padrão Luxo em Comercialização
- Vertical Padrão Super Luxo em Comercialização



LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS VERTICAIS – MAUÁ

LEGENDA

-  Vertical Padrão Especial em Comercialização
-  Vertical padrão Econômico em Comercialização
-  Vertical Padrão Standard em Comercialização
-  Vertical Padrão Médio em Comercialização
-  Vertical Padrão Alto em Comercialização
-  Vertical Padrão Luxo em Comercialização
-  Vertical Padrão Super Luxo em Comercialização





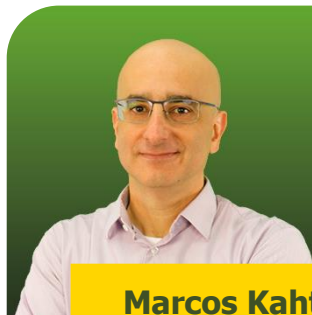
6. CONSULTORES DO ESTUDO



EQUIPE



Fábio Tadeu Araújo
CEO



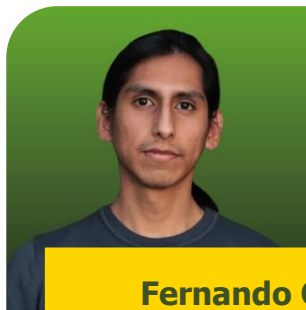
Marcos Kahtalian
Fundador



Guilherme Werner
Sócio-Consultor



Teresa Cristina de Souza
Sócia e Gestora de Projetos



Fernando Ore
Inteligência de Mercado



Irian Costa
Inteligência de Mercado

EQUIPE

EDSON KITAMURA;
FABRÍCIO PEREIRA;
LARYSSA BASÍLIO KAKUITI;
JULIA XAVIER LIMA.



7. 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.



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

GLOSSÁRIO

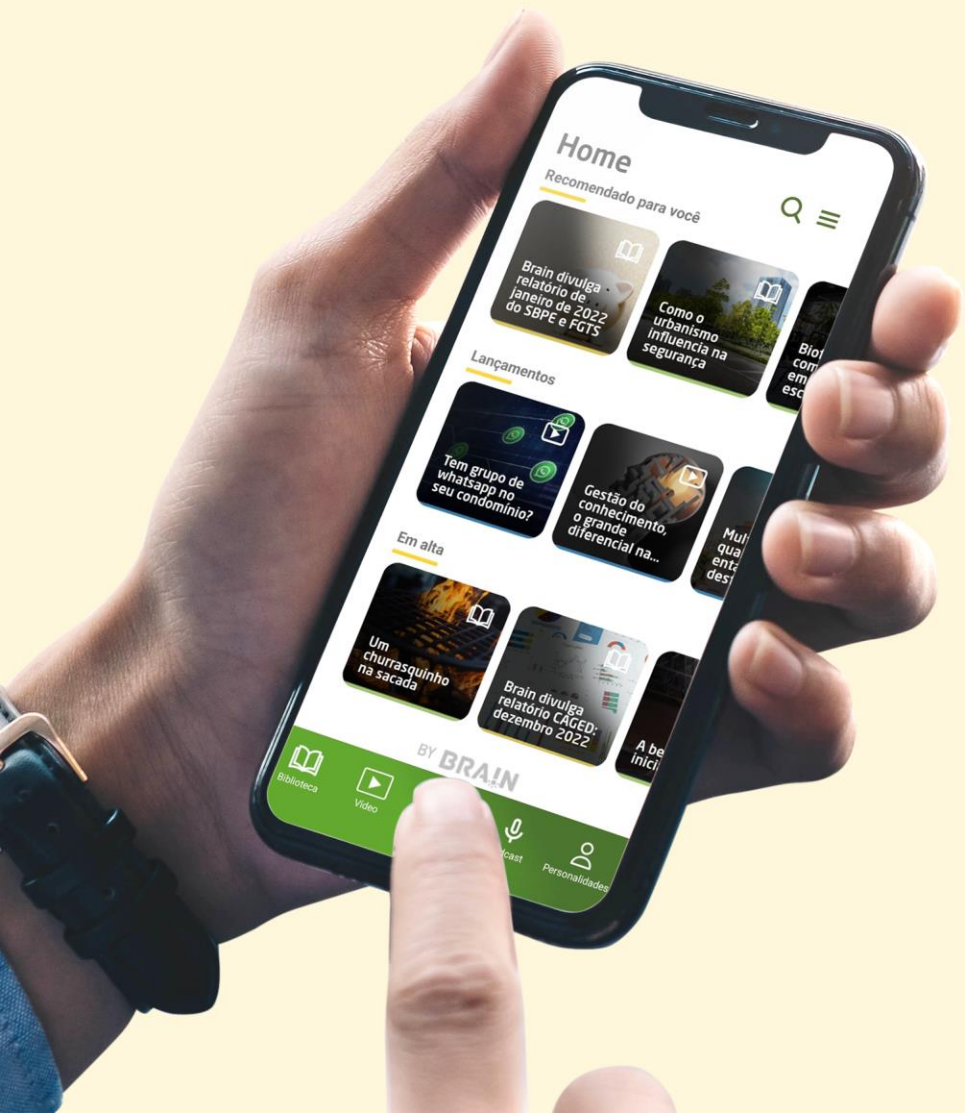
- ✓ **Lançamentos:** lançamentos imobiliários verticais com data de lançamento com até 6 meses de comercialização.
- ✓ **Em Obras:** Considerados os empreendimentos em comercialização entre o 7º e o 36º de comercialização.
- ✓ **Entregues:** Para efeito de análise geral, considerados a partir do 37º 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.

NOSSA INTELIGÊNCIA AGORA, NA PALMA DA SUA MÃO

Baixe nosso aplicativo



Disponível na Play Store



Disponível na Apple Store



BRA!N

Inteligência Estratégica

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