



# MERCADO IMOBILIÁRIO

*na íntegra*

**BRA!N**  
Inteligência Estratégica

# A empresa mais representativa do segmento

Mais de **85 bilhões em VGV** imobiliário pesquisados. Mais de **50 mil entrevistas** por ano. Mais de **7.000 estudos** de mercado em **750 Cidades** dos **27 Estados**. Atendimento a mais de **40 entidades** ligadas ao setor imobiliário.



ADIT BRASIL  
**Associado**



ASBRASS  
**Patrocinador  
Master**



SINDUSCON-PR  
**Associado**



ADEMI-PR  
**Associado**



CRI CLUB  
**Club Partner  
Americas**



SECOVI-SP  
**Associado**

# Educação é

A eBrain surgiu como uma unidade de negócios da Brain Inteligência Estratégica para produzir cursos à distância voltados para o mercado imobiliário. Necessidade enxergada pela empresa através da expertise em estudos e pesquisas para o setor.

# Experiência



# Facilidades & BENEFÍCIOS.



**Flexibilidade** de horários e locais para estudos



**Integração** entre equipe



Novos cursos **todos os meses**



Apoio de **materiais complementares**



Emissão de **Certificado**



Fórum **interativo** com professores e outros alunos

Fique por dentro do mercado.  
**Acompanhe nossas redes:**



Brain Inteligência Estratégica



@brain.inteligencia



/braininteligenciaestrategica

[www.ebrainead.com.br](http://www.ebrainead.com.br)

[www.brain.srv.br](http://www.brain.srv.br)



INSCREVA-SE



Brain Inteligência  
Estratégica



**SECOVI SP**  
O SINDICATO DA HABITAÇÃO  
Desde 1946

**MERCADO IMOBILIÁRIO**

**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO-SP**

**1º TRIMESTRE 2022**

# SUMÁRIO

1. [Sobre o Secovi-SP](#)
2. [Perfil Socioeconômico de São José do Rio Preto](#)
3. [Análises e Observações sobre o Mercado Residencial](#)
4. [Mercado de Loteamentos em São Paulo](#)
5. [Comparativo SECOVI](#)
6. [Consultores do estudo](#)



# 01 SOBRE O SECOVI-SP

**BRAIN**

# **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.



02

# PERFIL SOCIOECONÔMICO DE SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

**BRAIN**

# PERFIL DA POPULAÇÃO

BRASIL

SÃO PAULO (estado)

SÃO JOSÉ DO RIO PRETO

## POPULAÇÃO



**213.317.639**

48,8% homens

51,2% mulheres

**46.649.132**

47,9% homens

52,1% mulheres

**469.173**

47% homens

53% mulheres

## DOMICÍLIO



**72.712.390**

89,3% casas

10,7% apartamento

**16.144.768**

85,7% casas

14,3% apartamento

**179.883**

84,2% casas

15,8% apartamento

## RENDA



**R\$ 4.840,95**

domiciliar

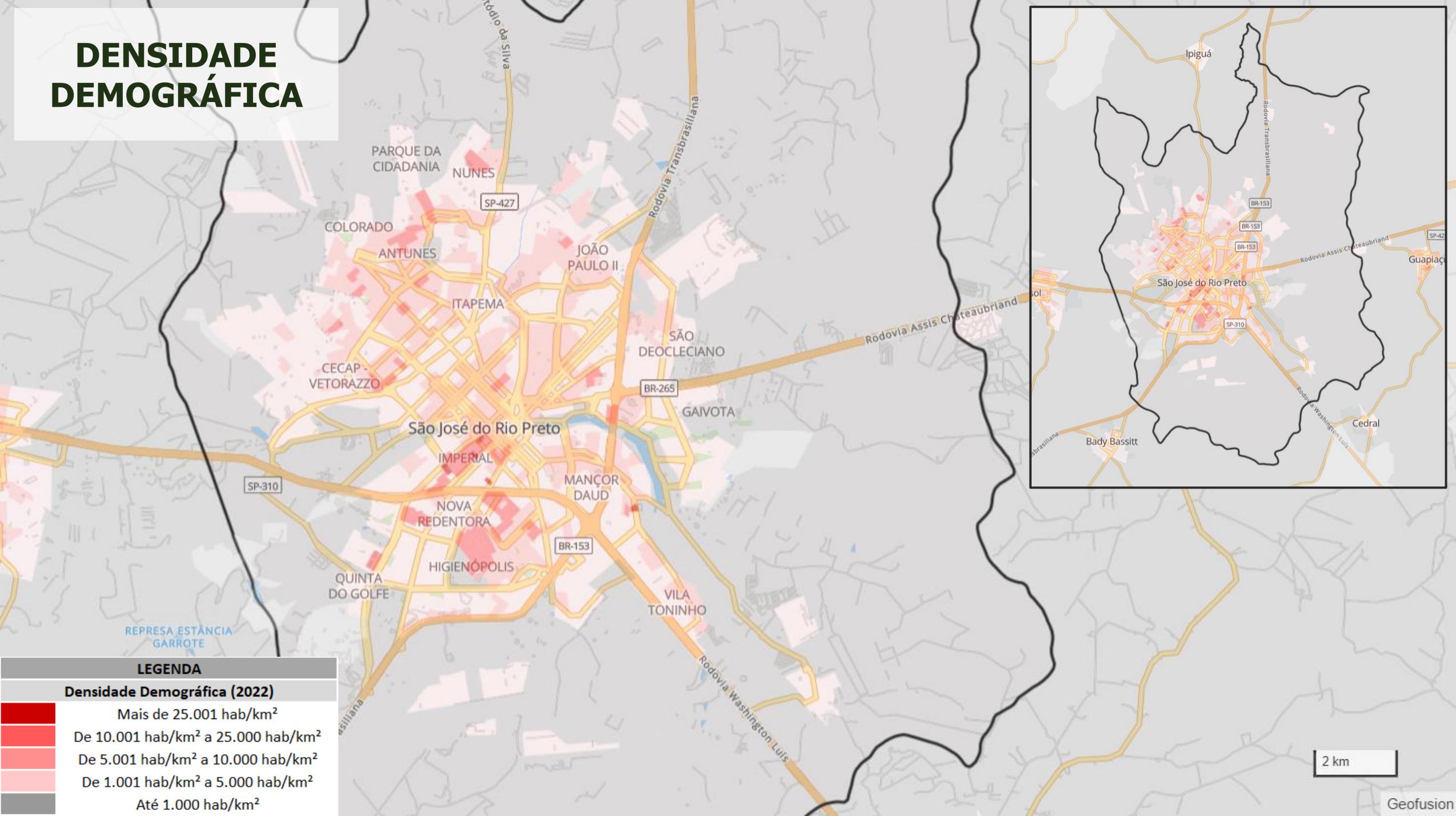
**R\$ 6.166,75**

domiciliar

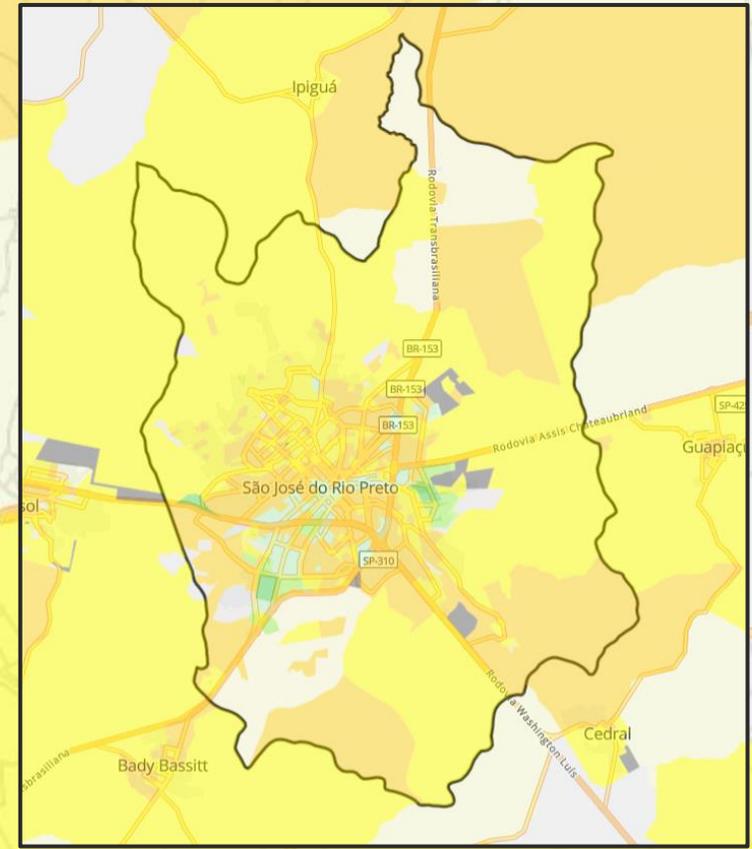
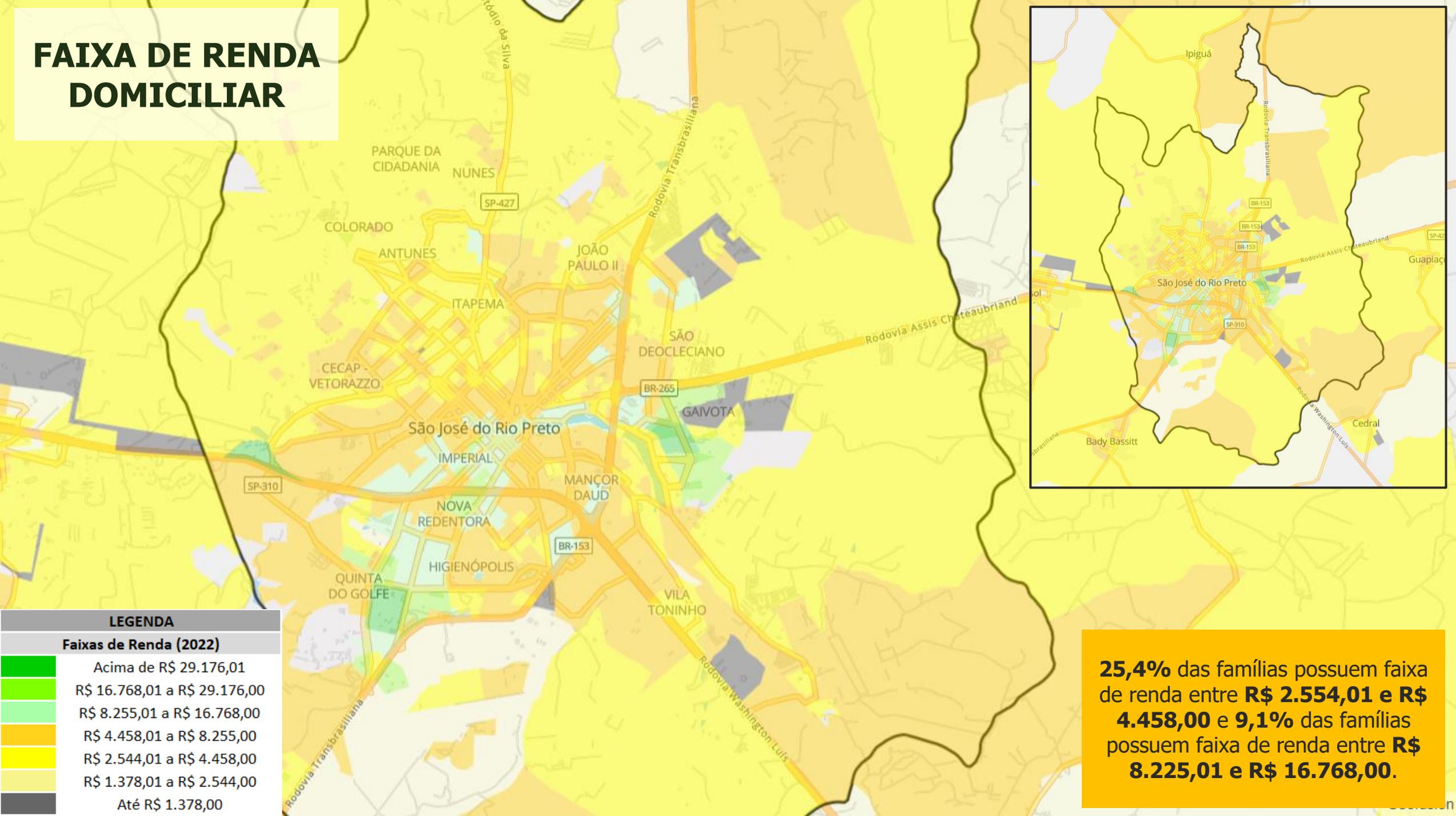
**R\$ 5.526,42**

domiciliar

# DENSIDADE DEMOGRÁFICA



# FAIXA DE RENDA DOMICILIAR



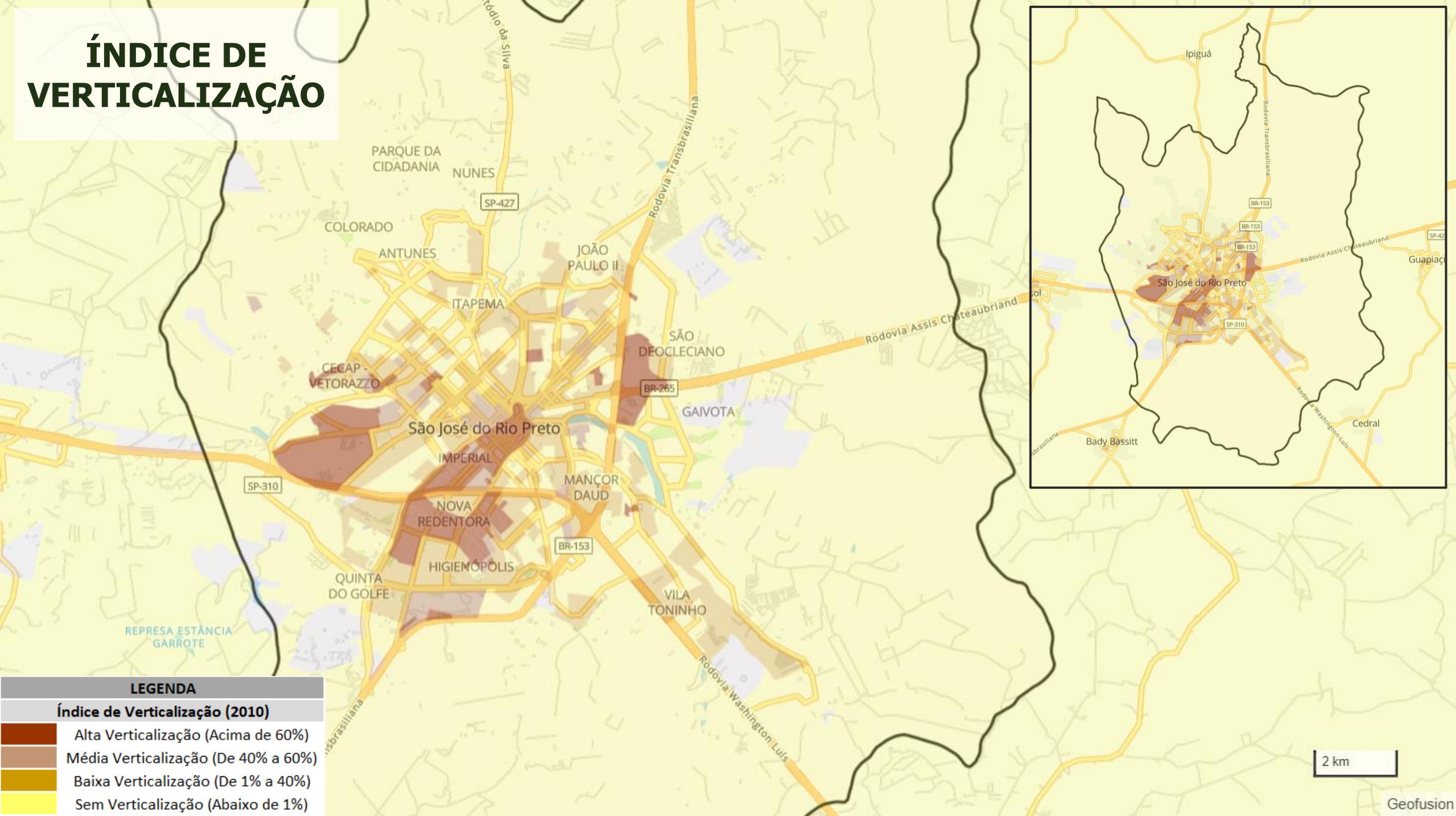
## LEGENDA

### Faixas de Renda (2022)

Acima de R\$ 29.176,01
R\$ 16.768,01 a R\$ 29.176,00
R\$ 8.255,01 a R\$ 16.768,00
R\$ 4.458,01 a R\$ 8.255,00
R\$ 2.544,01 a R\$ 4.458,00
R\$ 1.378,01 a R\$ 2.544,00
Até R\$ 1.378,00

**25,4%** das famílias possuem faixa de renda entre **R\$ 2.554,01 e R\$ 4.458,00** e **9,1%** das famílias possuem faixa de renda entre **R\$ 8.225,01 e R\$ 16.768,00**.

# ÍNDICE DE VERTICALIZAÇÃO





03

# MERCADO RESIDENCIAL

BRAIN

# ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE O MERCADO

- ✓ A oferta **residencial vertical** lançada correspondeu a 7.350 unidades e a final a 2.569 unidades, ou seja, 35% dos apartamentos colocados no mercado estavam disponíveis para venda em março de 2022;
- ✓ Por sua vez, a oferta **residencial horizontal** lançada de casas em condomínio correspondeu a 2.568 unidades e a final a 1.467 unidades, ou seja, 57,1% da oferta horizontal colocada no mercado estava disponível para venda em março de 2022;
- ✓ Das 2.569 unidades residenciais verticais disponíveis para comercialização, 66,3% correspondem ao padrão Econômico (1.702 unidades), 16,7% ao padrão médio (430 unidades) e 10,5% ao padrão Standard (269 unidades).

# ANÁLISES E OBSERVAÇÕES SOBRE O MERCADO

- ✓ No mercado residencial vertical ativo, 59,9% das unidades (1.539) que estão à venda foram lançadas em 2021, 20,5% (527 unidades) em 2020 e 15,9% (409) até 03/2022;
- ✓ Desagregando a oferta final residencial no mês de março/2022 por número de quartos, observou-se que 78,9% do total (2.027 unidades) possuíam 2 quartos e 16% (410 unidades) são de 3 quartos;
- ✓ O preço médio (ticket de venda) das unidades que estavam disponíveis para comercialização até em março/2022 é de R\$ 343.362, sendo 1,7% superior ao quarto trimestre de 2021;
- ✓ O preço médio do m<sup>2</sup>/privativo das unidades que estavam disponíveis para comercialização em março/2022 é de R\$ 5.879, sendo 3,7% superior ao quarto trimestre de 2021.



# 3.1

LANÇAMENTOS E VENDAS POR  
ANO

**BRA!N**

# DADOS DE LANÇAMENTOS ANUAL

BRAIN

Ano	2019	2020	2021	2022*	2019-2020	2020-2021
<b>Tipo do Imóvel</b>	<b>Empreend. Lançados</b>	<b>Empreend. Lançados</b>	<b>Empreend. Lançados</b>	<b>Empreend. Lançados</b>	<b>Var. (%)</b>	<b>Var. (%)</b>
Residencial Vertical - São José do Rio Preto	9	14	18	4	55,6%	28,6%
Residencial Horizontal - São José do Rio Preto	0	2	6	0	-	200,0%
<b>Total Mercado</b>	<b>9</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>77,8%</b>	<b>50,0%</b>
Ano	2019	2020	2021	2022*	2019-2020	2020-2021
<b>Tipo do Imóvel</b>	<b>Unidades Lançadas</b>	<b>Unidades Lançadas</b>	<b>Unidades Lançadas</b>	<b>Unidades Lançadas</b>	<b>Var. (%)</b>	<b>Var. (%)</b>
Residencial Vertical - São José do Rio Preto	1.091	2.369	3.318	859	117,1%	40,1%
Residencial Horizontal - São José do Rio Preto	0	1.053	2.088	0	-	98,3%
<b>Total Mercado</b>	<b>1.091</b>	<b>3.422</b>	<b>5.406</b>	<b>859</b>	<b>213,7%</b>	<b>58,0%</b>
Ano	2019	2020	2021	2022*	2019-2020	2020-2021
<b>Tipo do Imóvel</b>	<b>VGV Lançado (R\$ milhões)</b>	<b>Var. (%)</b>	<b>Var. (%)</b>			
Residencial Vertical - São José do Rio Preto	389,4	773,3	1.001,2	234,4	98,6%	29,5%
Residencial Horizontal - São José do Rio Preto	0,0	141,2	474,6	0,0	-	236,1%
<b>Total Mercado</b>	<b>389</b>	<b>915</b>	<b>1.476</b>	<b>234</b>	<b>134,8%</b>	<b>61,4%</b>

# DADOS DE VENDA

BRAIN

Ano	2021	2021	2022*	2022*
Tipo do Imóvel	Unidades Vendidas	VGW Vendido (R\$ milhões)	Unidades Vendidas	VGW Vendido (R\$ milhões)
Residencial Vertical - São José do Rio Preto	2.805	809,6	902	256,7
Residencial Horizontal - São José do Rio Preto	744	169,8	375	68,7
<b>Total Mercado</b>	<b>3.549</b>	<b>979,4</b>	<b>1.277</b>	<b>325,4</b>



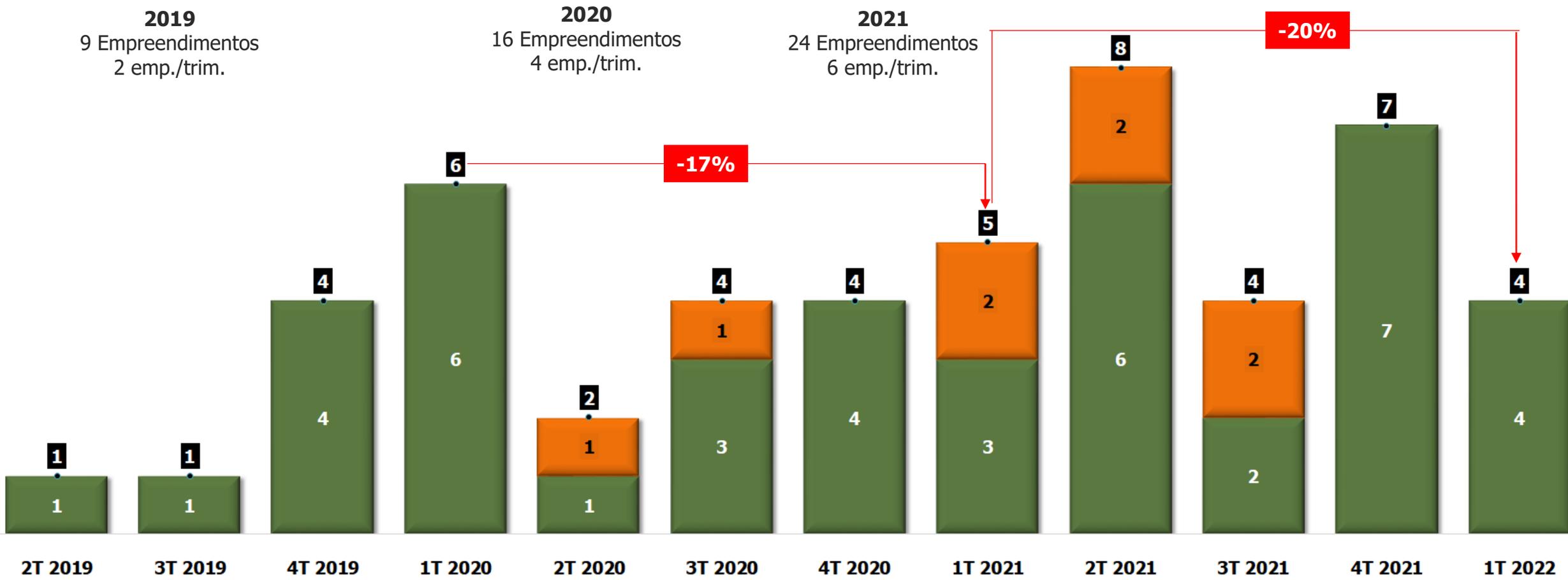
# 3.2

## ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

**BRA!N**

# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE

BRAIN

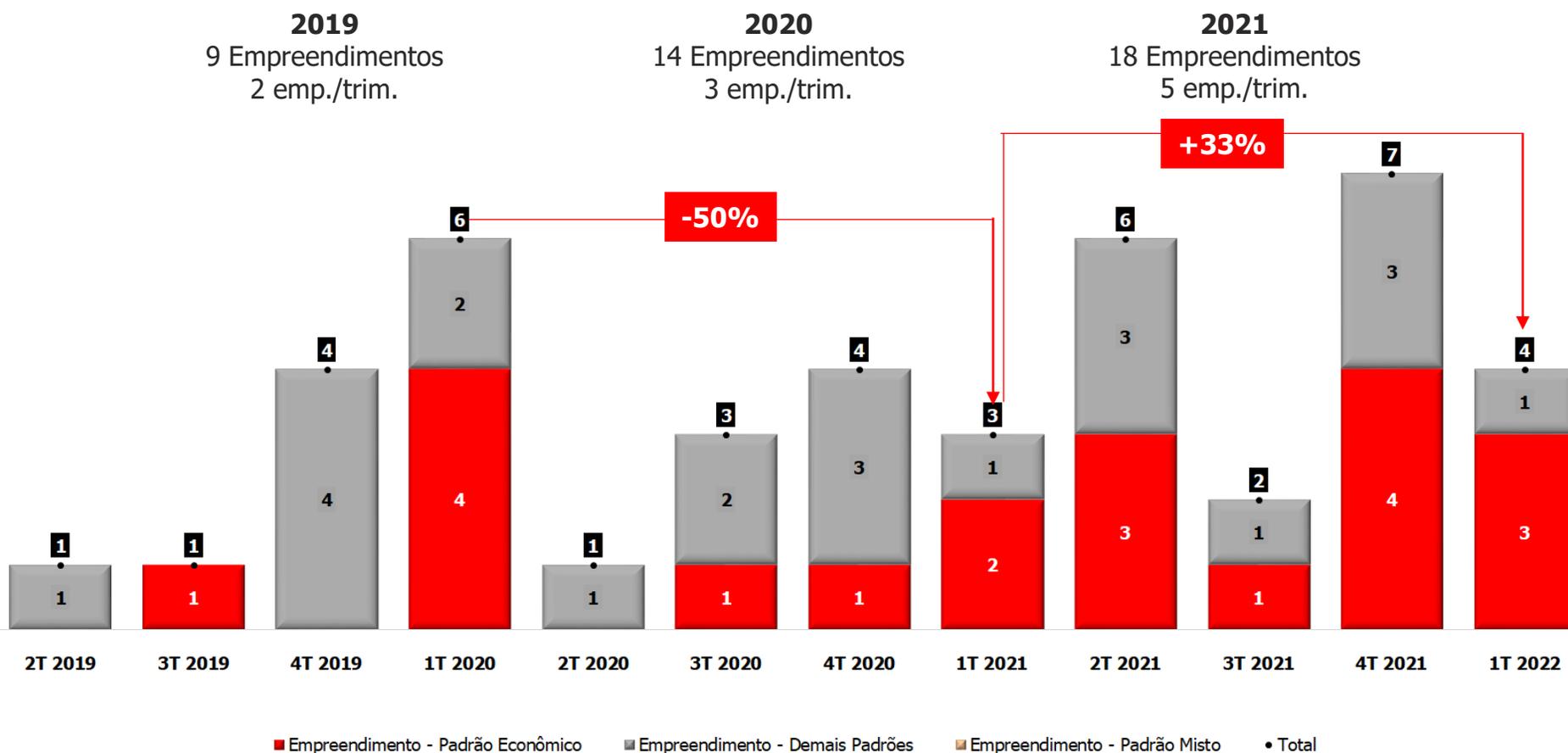


■ Empreendimento Vertical Residencial ■ Empreendimento Horizontal Residencial • Total

# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS POR PADRÃO - POR TRIMESTRE

BRAIN

RESIDENCIAL VERTICAL



**Residencial Econômico:**  
1T2021: 2 empreendimentos;  
1T2022: 3 empreendimentos;

**Residencial Demais Padrões:**  
1T2021: 1 empreendimento;  
1T2022: 1 empreendimento;

✓ Dos empreendimentos lançados no 1T22, 3 são do padrão econômico.

✓ Os empreendimentos do padrão Econômico são de até R\$ 253 mil e os demais padrões acima de R\$ 253 mil.

■ Empreendimento - Padrão Econômico ■ Empreendimento - Demais Padrões ■ Empreendimento - Padrão Misto • Total

**CVA**  
2019 – 11%

**CVA**  
2020 – 43%

**CVA**  
2021 – 56%

OBS.: CVA = Casa Verde e Amarela.

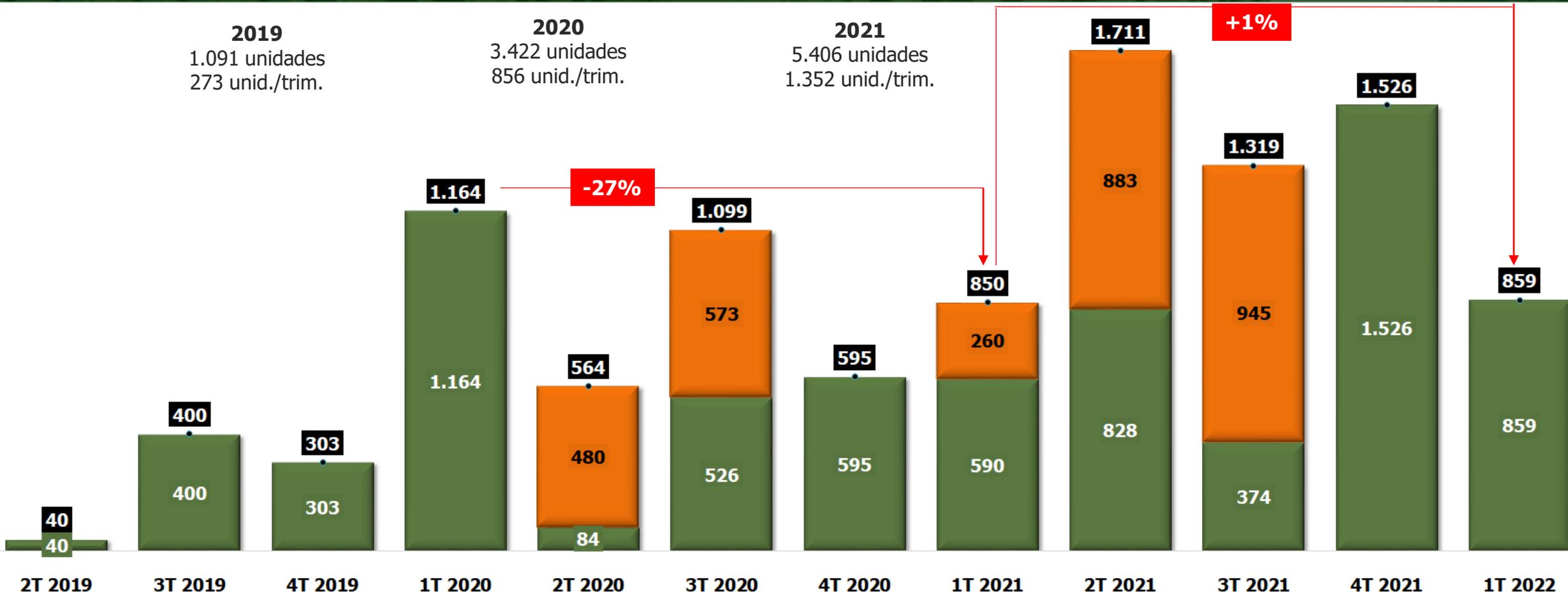
# UNIDADES LANÇADAS POR TRIMESTRE

BRAIN

**2019**  
1.091 unidades  
273 unid./trim.

**2020**  
3.422 unidades  
856 unid./trim.

**2021**  
5.406 unidades  
1.352 unid./trim.



■ Unidade Vertical Residencial ■ Unidade Horizontal Residencial • Total

# UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO - POR TRIMESTRE

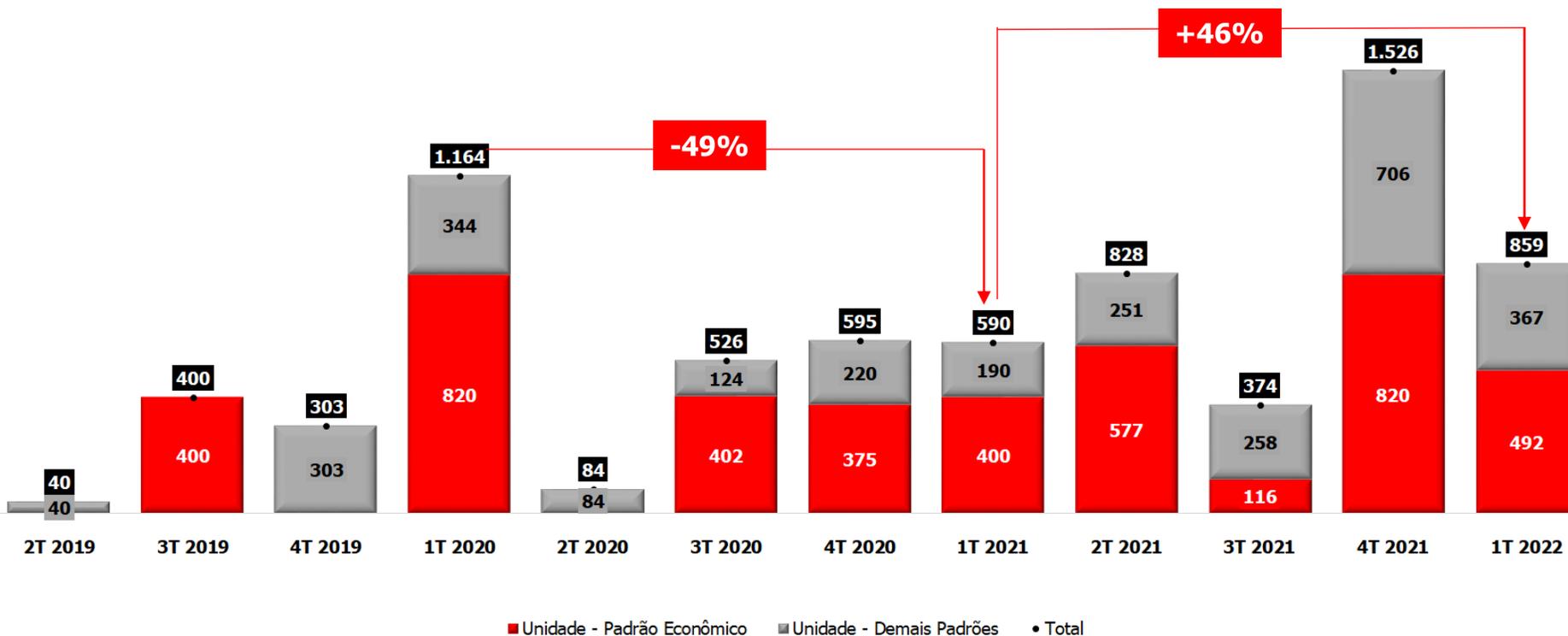
**BRAIN**

**RESIDENCIAL VERTICAL**

**2019**  
1.091 unidades  
273 unid./trim.

**2020**  
2.369 unidades  
592 unid./trim.

**2021**  
3.318 unidades  
830 unid./trim.



## Residencial Econômico:

1T2021: 400 unidades;  
1T2022: 492 unidades;

## Residencial Demais Padrões:

1T2021: 190 unidades;  
1T2022: 367 unidades;

✓ Das 859 unidades lançadas no 1T2022, 57% são do padrão econômico.

**CVA**  
2019 – 37%

**CVA**  
2020 – 67%

**CVA**  
2021 – 58%

OBS.: CVA = Casa Verde e Amarela.

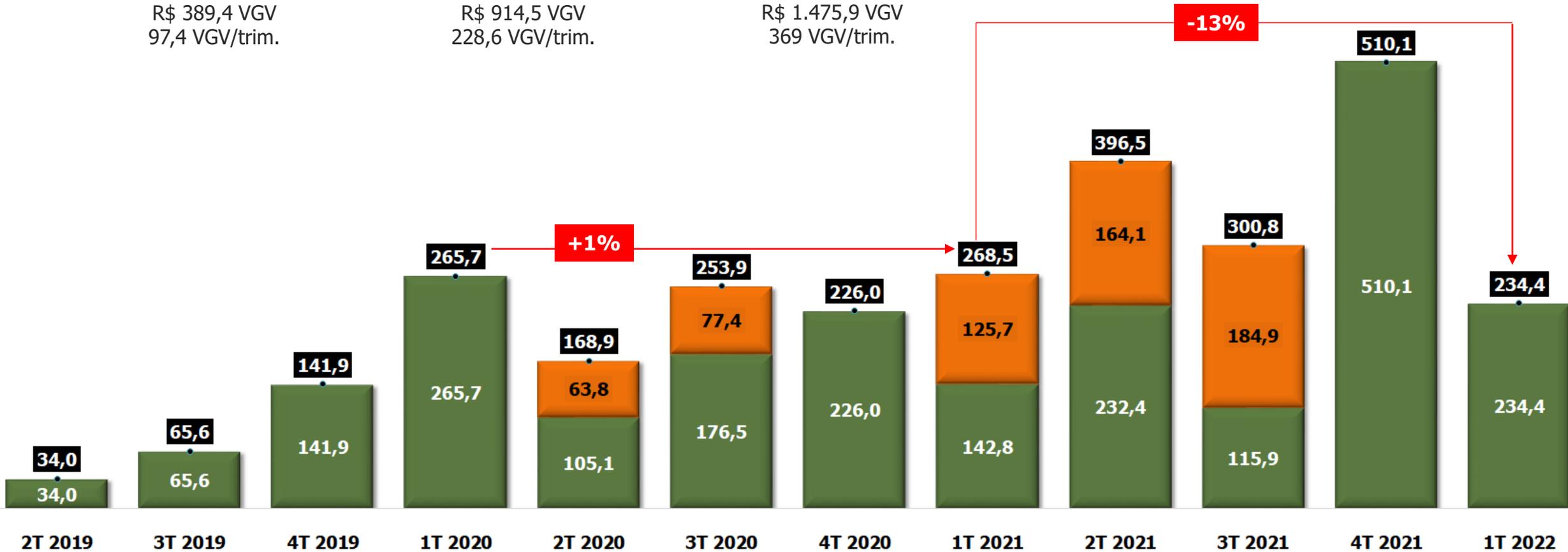
# VGV LANÇADO POR TRIMESTRE (EM R\$ MILHÕES)

BRAIN

**2019**  
R\$ 389,4 VGV  
97,4 VGV/trim.

**2020**  
R\$ 914,5 VGV  
228,6 VGV/trim.

**2021**  
R\$ 1.475,9 VGV  
369 VGV/trim.



■ VGV Vertical Residencial ■ VGV Horizontal Residencial ■ VGV Vertical Comercial • Total

# VG V LANÇADO POR PADRÃO POR TRIMESTRE (EM R\$ MILHÕES)

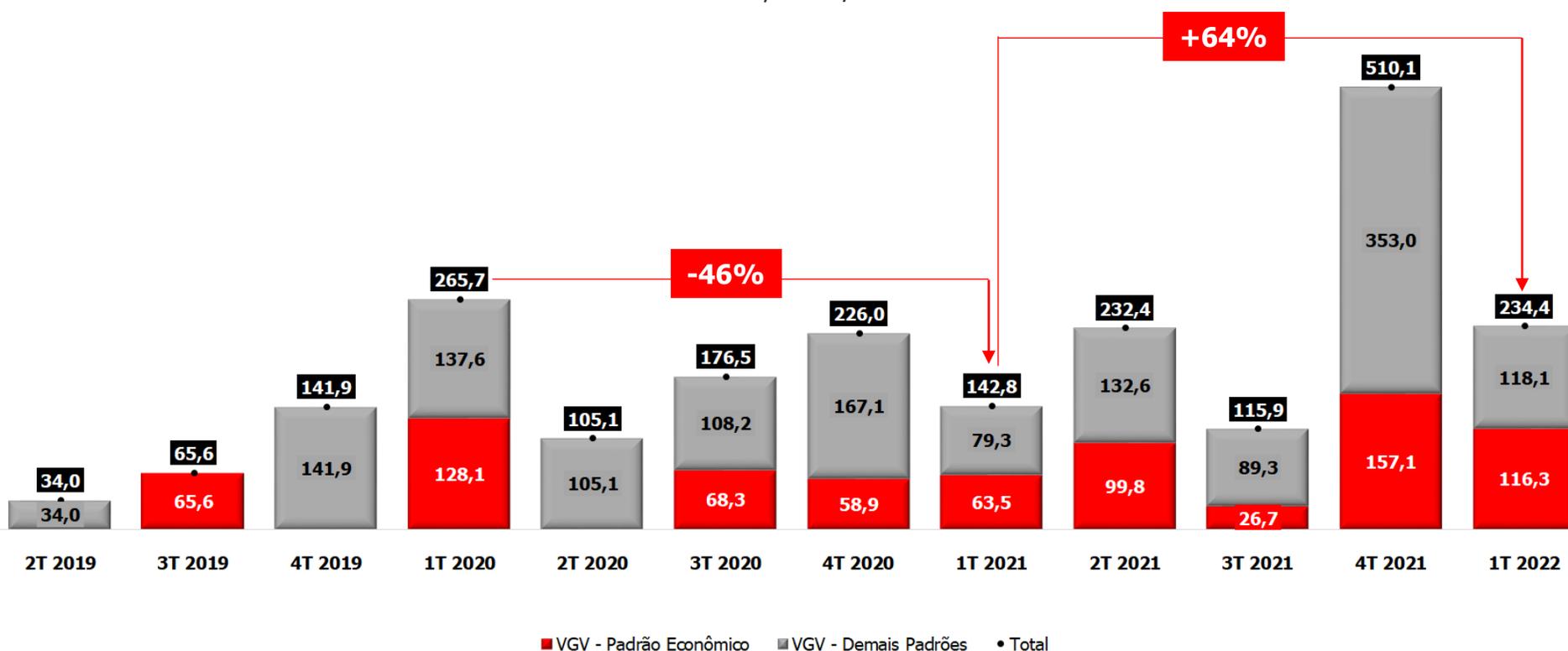
**BRAIN**

**RESIDENCIAL VERTICAL**

**2019**  
R\$ 389,4 VGV  
97,4 VGV/trim.

**2020**  
R\$ 773,3 VGV  
193,3 VGV/trim.

**2021**  
R\$ 1.001,2 VGV  
250,3 VGV/trim.



**VGL Econômico:**  
1T2021: R\$ 63,5 milhões;  
1T2022: R\$ 116,3 milhões;

**VGL Demais Padrões:**  
1T2021: R\$ 79,3 milhões;  
1T2022: R\$ 118,1 milhões.

**CVA**  
2019 – 17%

**CVA**  
2020 – 33%

**CVA**  
2021 – 35%

OBS.: CVA = Casa Verde e Amarela.



# 3.3

## ANÁLISE DE VENDAS POR TRIMESTRE

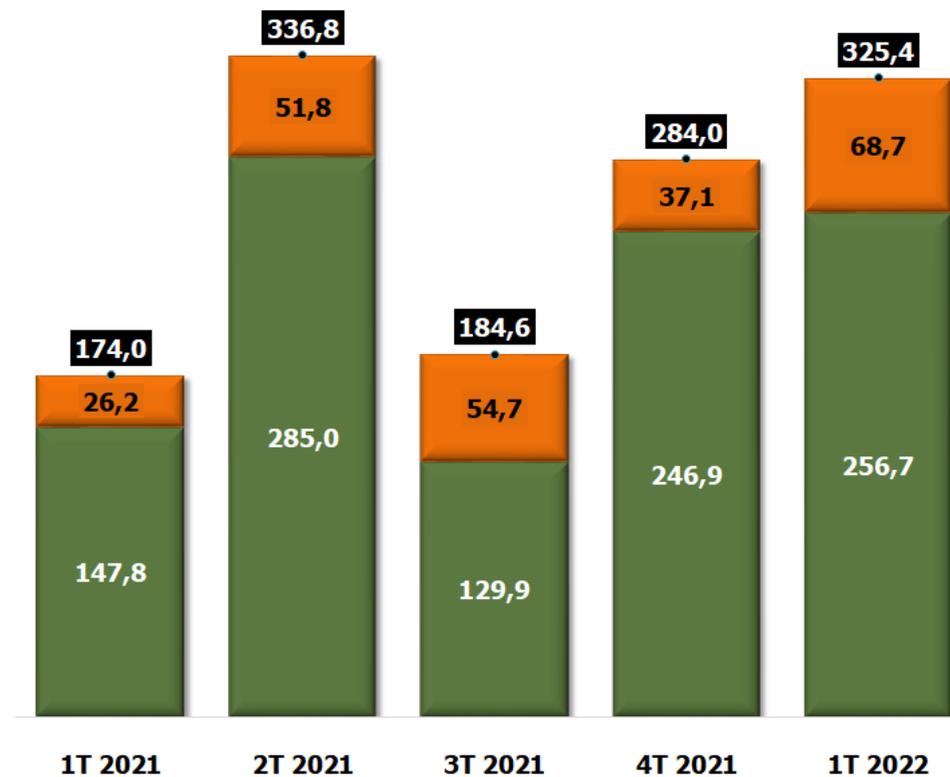
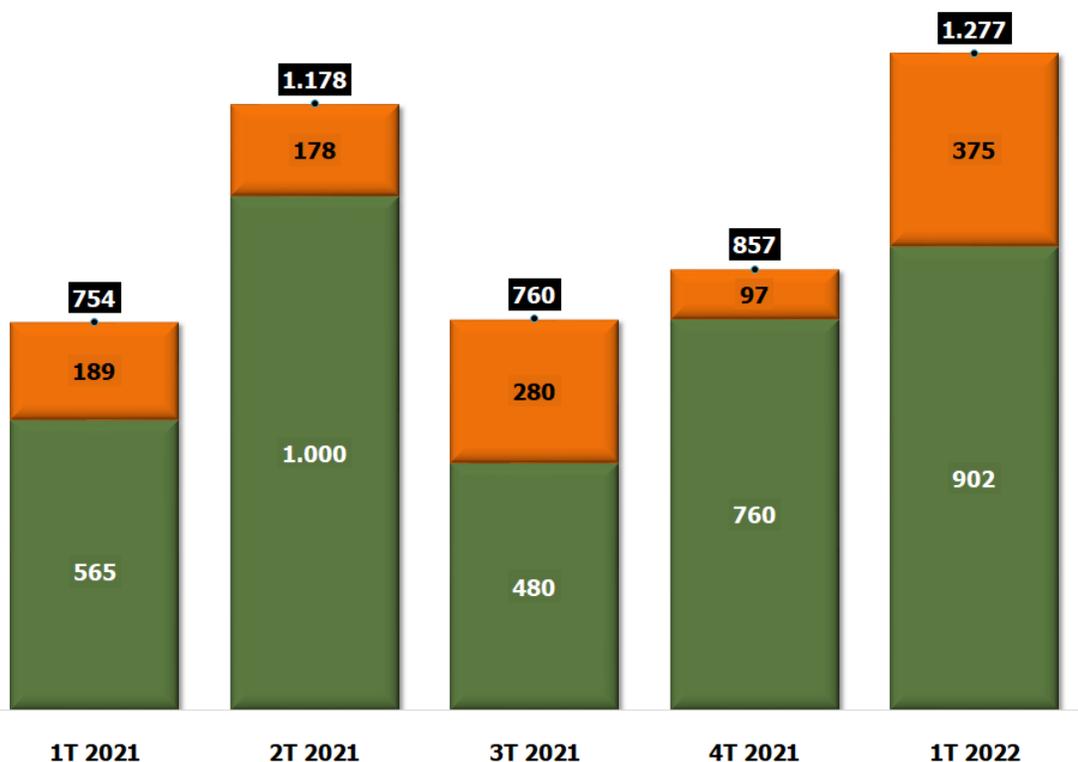
**BRA!N**

# UNIDADES VENDIDAS E VGV VENDIDO POR TRIMESTRE

BRAIN

## UNIDADES VENDIDAS

## GVG VENDIDO



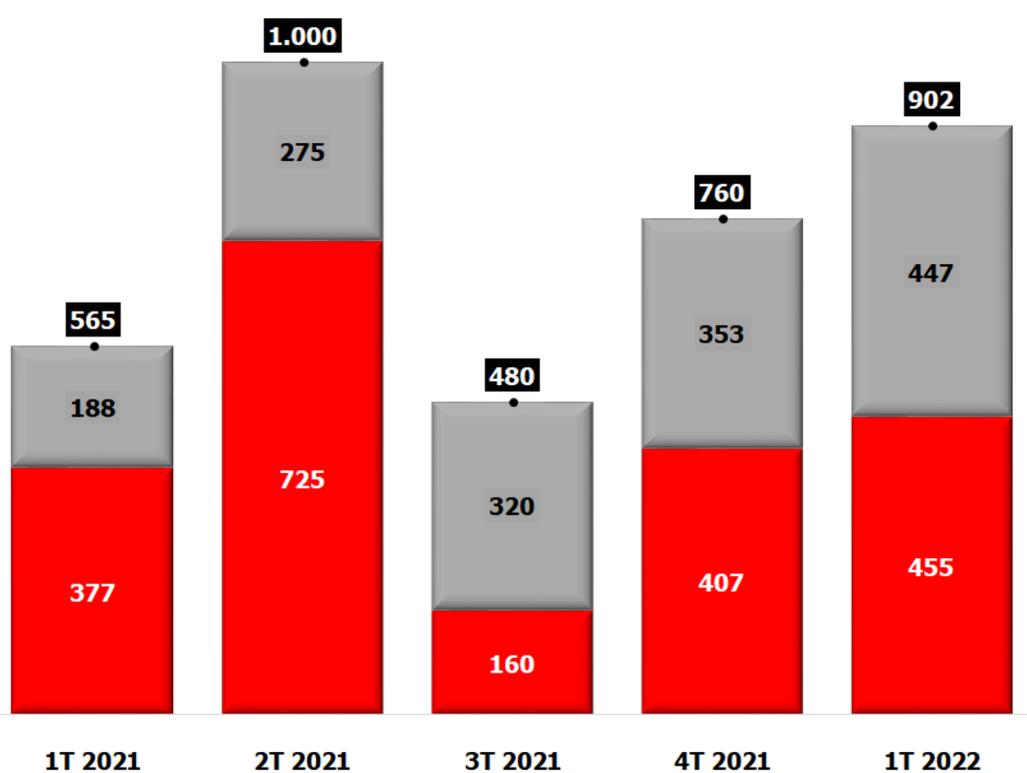
■ Unidade Vertical Residencial ■ Unidade Horizontal Residencial • Total

■ GVG Vertical Residencial ■ GVG Horizontal Residencial • Total

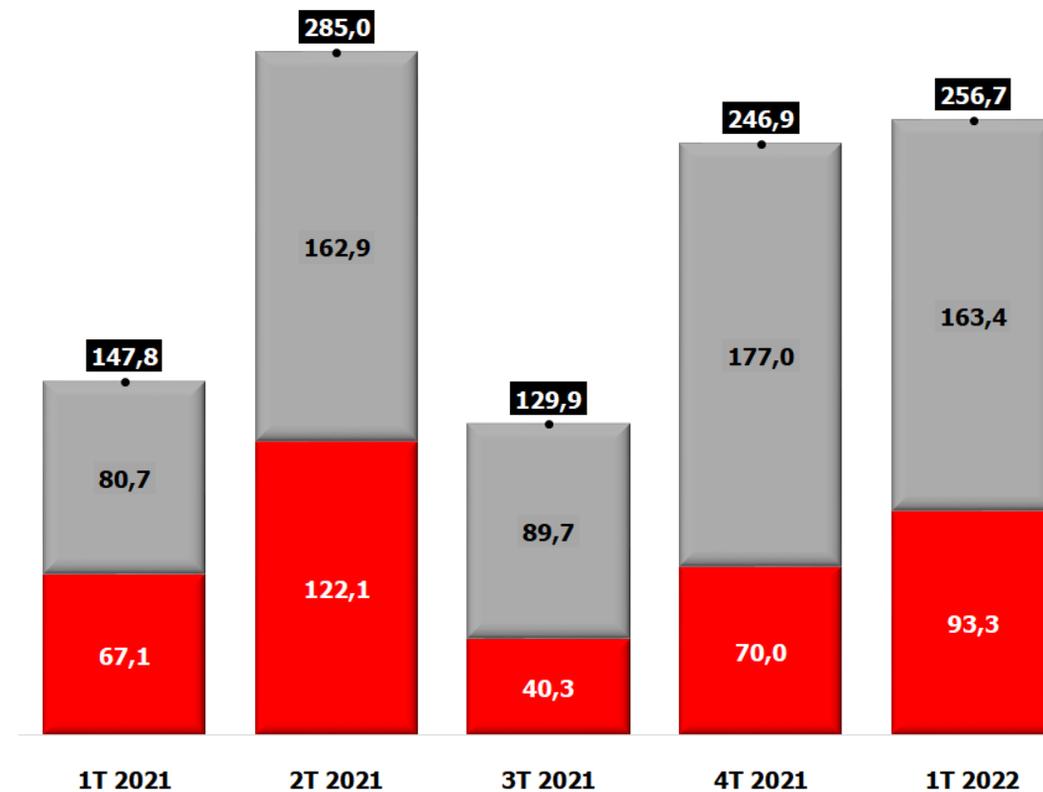
# UNIDADES VENDIDAS E VGV VENDIDO POR PADRÃO (EM R\$ MILHÕES)

BRAIN

## UNIDADES VENDIDAS



## VGV VENDIDO



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

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

The background features an aerial view of a city skyline, likely New York City, with numerous skyscrapers. A thick yellow horizontal bar is positioned across the middle of the image. A diagonal cutout separates the city view from a white background on the right side.

# 3.4

## ANÁLISE GERAL DO MERCADO

**BRA!N**

# ANÁLISE GERAL DO MERCADO

Tipo do Imóvel	Nº de Empreend.	Oferta Lançada	Oferta Final	Disponibilidade s/ O.L.
Total Mercado Residencial Vertical - São José do Rio Preto	40	7.350	2.569	35,0%
Total Mercado Residencial Horizontal - São José do Rio Preto	7	2.568	1.467	57,1%
<b>Total Mercado</b>	<b>47</b>	<b>9.918</b>	<b>4.036</b>	<b>40,7%</b>

Na análise horizontal considerou-se apenas condomínio de casas.



# 3.5

## ANÁLISE DO MERCADO RESIDENCIAL VERTICAL EM COMERCIALIZAÇÃO

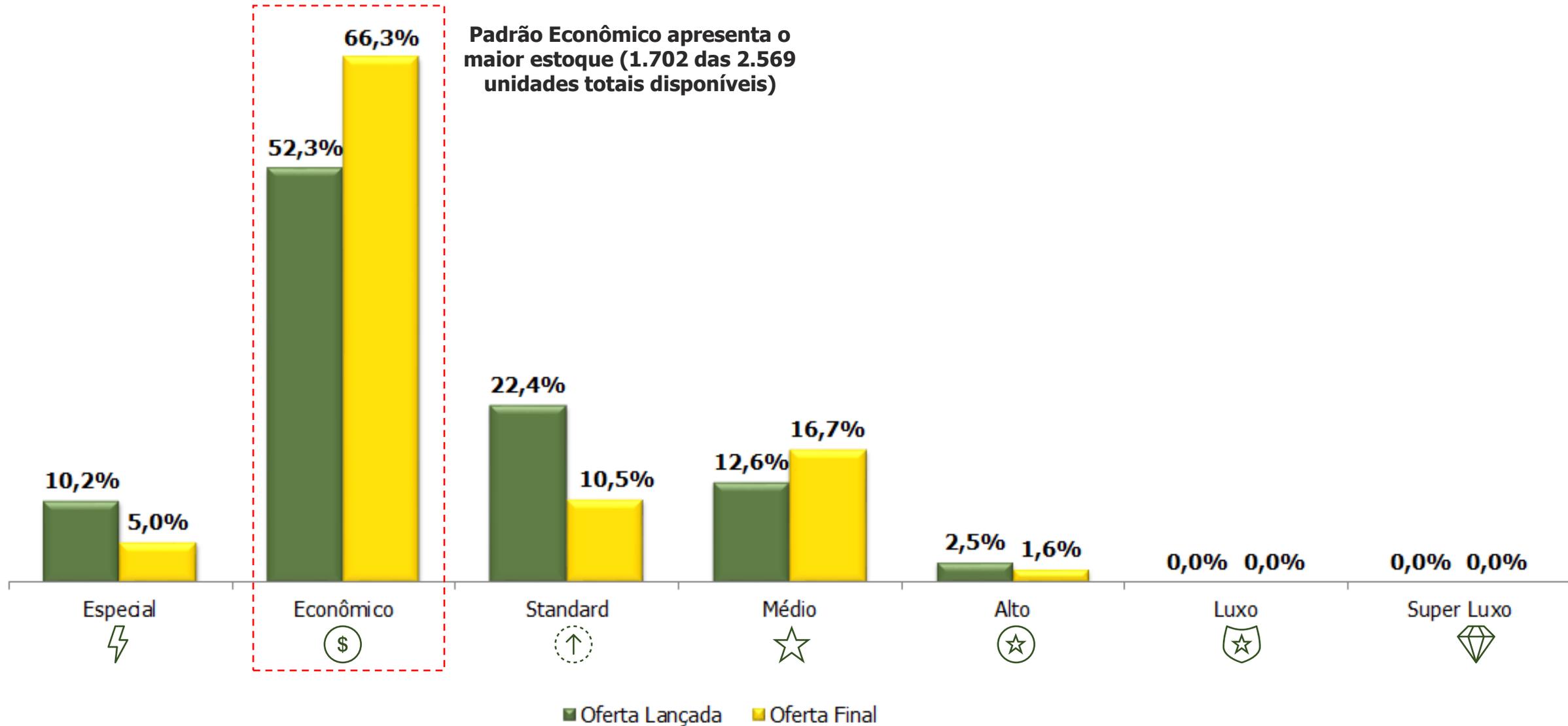
**BRA!N**

## OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

- Foram identificados **40 empreendimentos verticais** com oferta ativa em São José do Rio Preto, totalizando **7.350 unidades**;
- Das unidades lançadas, há um total de **2.569 disponíveis**, compreendendo **35%** de disponibilidade sobre a O.L.;
- Das unidades lançadas, predominam as unidades de **padrão Econômico (3.846)**;
- Porém, as unidades com menor disponibilidade sobre a oferta são do padrão standard (16,4%).

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disp. s/ O.L.
Especial	Studio - Loft - 1 quarto	4	10,0%	753	10,2%	128	5,0%	17,0%
Econômico	até 253.000	17	42,5%	3.846	52,3%	1.702	66,3%	44,3%
Standard	de 253.001 até 500.000	8	20,0%	1.643	22,4%	269	10,5%	16,4%
Médio	de 500.001 até 1.000.000	8	20,0%	924	12,6%	430	16,7%	46,5%
Alto	de 1.000.001 até 1.500.000	3	7,5%	184	2,5%	40	1,6%	21,7%
Luxo	de 1.500.001 até 3.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
Super Luxo	Acima de 3.000.000	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	-
<b>Total</b>		<b>40</b>	<b>100%</b>	<b>7.350</b>	<b>100%</b>	<b>2.569</b>	<b>100%</b>	<b>35,0%</b>

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO



# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO

- A maior oferta vertical lançada em comercialização se deu em 2021, com 17 empreendimentos e 3.286 unidades;
- A menor disponibilidade é de unidades lançadas em 2018, 20 unidades de 480 lançadas.

Ano Lançamento	Nº de Empreend.	Em %	Oferta Lançada	Em %	Oferta Final	Em %	Disponibilidade s/ O.L.
Até 2017	3	7,5%	284	3,9%	14	0,5%	4,9%
2018	2	5,0%	480	6,5%	20	0,8%	4,2%
2019	4	10,0%	380	5,2%	60	2,3%	15,8%
2020	10	25,0%	2.061	28,0%	527	20,5%	25,6%
2021	17	42,5%	3.286	44,7%	1.539	59,9%	46,8%
2022	4	10,0%	859	11,7%	409	15,9%	47,6%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100%</b>	<b>7.350</b>	<b>100%</b>	<b>2.569</b>	<b>100%</b>	<b>35,0%</b>

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

- Unidades de 2 dormitórios representam a maior oferta lançada (72% da oferta);
- As unidades de menor disponibilidade são as de 1 dormitório, ao se avaliar a disponibilidade sobre a oferta lançada.

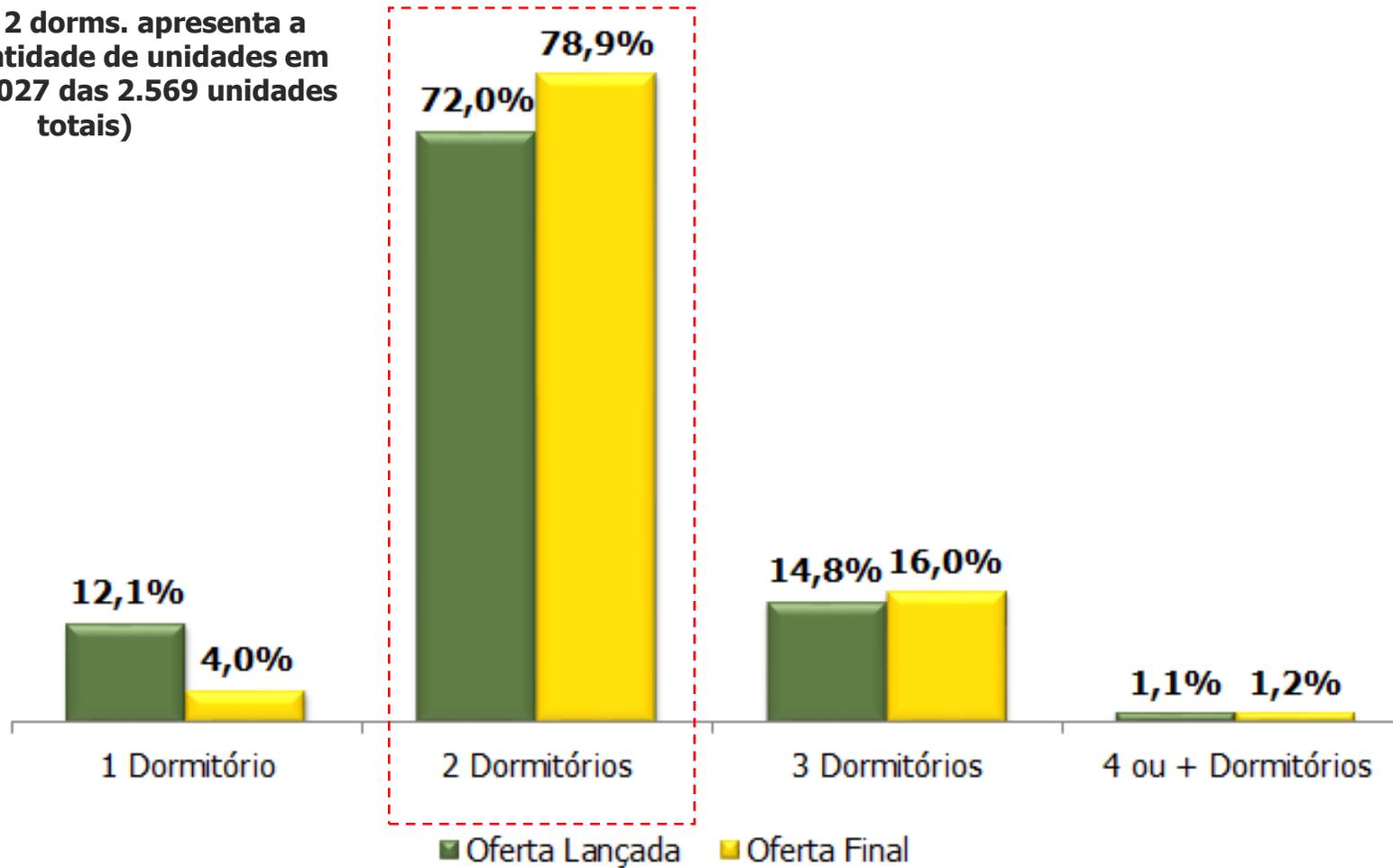
Tipologia	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disp. s/ O.L.
1 Dormitório	890	12,1%	102	4,0%	11,5%
2 Dormitórios	5.291	72,0%	2.027	78,9%	38,3%
3 Dormitórios	1.085	14,8%	410	16,0%	37,8%
4 ou + Dormitórios	84	1,1%	30	1,2%	35,7%
<b>Total</b>	<b>7.350</b>	<b>100%</b>	<b>2.569</b>	<b>100%</b>	<b>35,0%</b>

### 2 dormitórios:

- **Maior oferta lançada;**
- **Representa o maior estoque da região;**
- **Maior disponibilidade sobre a oferta.**

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tipologia 2 dorms. apresenta a maior quantidade de unidades em estoque (2.027 das 2.569 unidades totais)



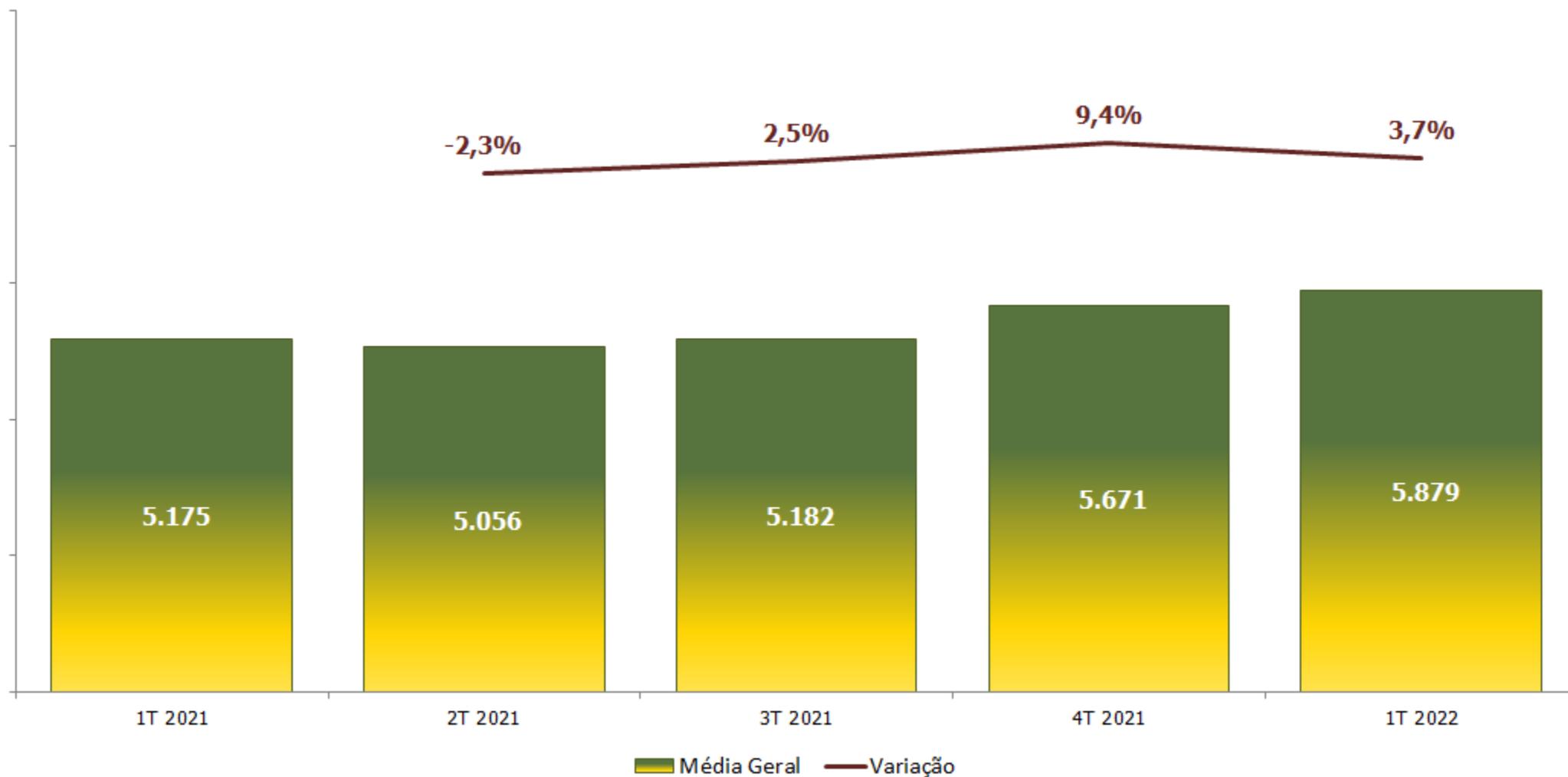
# PREÇO E PREÇO POR M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIOS POR PADRÃO – RESIDENCIAL VERTICAL

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
Especial	370.490	43	8.656
Econômico	196.978	46	4.320
Standard	379.563	65	5.871
Médio	712.502	90	7.875
Alto	1.350.572	172	7.840
Luxo	-	-	-
Super Luxo	-	-	-
<b>Média Geral</b>	<b>343.362</b>	<b>58</b>	<b>5.879</b>

# PREÇO E PREÇO POR M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIOS POR TIPOLOGIA – RESIDENCIAL VERTICAL

Tipo Imóvel	Preço Médio	Área Priv. Média	R\$/m <sup>2</sup> Privativa
1 Dormitório	340.163	42	8.188
2 Dormitórios	255.539	51	5.055
3 Dormitórios	714.957	99	7.231
4 Dormitórios	1.459.080	197	7.406
<b>Média Geral</b>	<b>343.362</b>	<b>58</b>	<b>5.879</b>

# PREÇO POR M<sup>2</sup> PRIV. MÉDIO – RESIDENCIAL VERTICAL



# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

Ano de Lançamento/ Padrão	Especial		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo		Total	
	Oferta Lançada	Oferta Final														
Até 2017	68	5	72	7	144	2	0	0	0	0	0	0	0	0	284	14
2018	0	0	0	0	396	7	84	13	0	0	0	0	0	0	480	20
2019	60	2	0	0	104	1	216	57	0	0	0	0	0	0	380	60
2020	0	0	1.401	463	300	0	176	24	184	40	0	0	0	0	2.061	527
2021	258	60	1.881	884	699	259	448	336	0	0	0	0	0	0	3.286	1.539
2022*	367	61	492	348	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	859	409
<b>Total</b>	<b>753</b>	<b>128</b>	<b>3.846</b>	<b>1.702</b>	<b>1.643</b>	<b>269</b>	<b>924</b>	<b>430</b>	<b>184</b>	<b>40</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>7.350</b>	<b>2.569</b>

# OFERTA LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO X PADRÃO

Ano de Lançamento/ Padrão	Especial		Econômico		Standard		Médio		Alto		Luxo		Super Luxo		Total		
	Oferta Lançada	Oferta Final															
Até 2017	9,0%	3,9%	1,9%	0,4%	8,8%	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	3,9%	0,5%
2018	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	24,1%	2,6%	9,1%	3,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	6,5%	0,8%
2019	8,0%	1,6%	0,0%	0,0%	6,3%	0,4%	23,4%	13,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5,2%	2,3%
2020	0,0%	0,0%	36,4%	27,2%	18,3%	0,0%	19,0%	5,6%	100,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	28,0%	20,5%
2021	34,3%	46,9%	48,9%	51,9%	42,5%	96,3%	48,5%	78,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	44,7%	59,9%
2022*	48,7%	47,7%	12,8%	20,4%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	11,7%	15,9%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>									

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada			Total	Oferta Final			Total
	Planta Últimos 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses		Planta Últimos 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	
Especial	367	258	128	753	61	60	7	128
Econômico	1.312	2.462	72	3.846	925	770	7	1.702
Standard	378	725	540	1.643	148	112	9	269
Médio	328	336	260	924	267	98	65	430
Alto	0	184	0	184	0	40	0	40
Luxo	0	0	0	0	0	0	0	0
Super Luxo	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>2.385</b>	<b>3.965</b>	<b>1.000</b>	<b>7.350</b>	<b>1.401</b>	<b>1.080</b>	<b>88</b>	<b>2.569</b>

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR PADRÃO

Tempo Médio - Padrão	Oferta Lançada			Total	Oferta Final			Total
	Planta Últimos 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses		Planta Últimos 6 meses	Construção 7 a 36 meses	Pronto + de 37 meses	
Especial	48,7%	34,3%	17,0%	100%	47,7%	46,9%	5,5%	100%
Econômico	34,1%	64,0%	1,9%	100%	54,3%	45,2%	0,4%	100%
Standard	23,0%	44,1%	32,9%	100%	55,0%	41,6%	3,3%	100%
Médio	35,5%	36,4%	28,1%	100%	62,1%	22,8%	15,1%	100%
Alto	0,0%	100,0%	0,0%	100%	0,0%	100,0%	0,0%	100%
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
Super Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Média</b>	<b>32,4%</b>	<b>53,9%</b>	<b>13,6%</b>	<b>100%</b>	<b>54,5%</b>	<b>42,0%</b>	<b>3,4%</b>	<b>100%</b>

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tempo Médio - Tipologia	Oferta Lançada			Total	Oferta Final			Total
	Planta	Construção	Pronto		Planta	Construção	Pronto	
	Até 6 meses	7 a 36 meses	+ de 37 meses		Até 6 meses	7 a 36 meses	+ de 37 meses	
1 Dormitório	280	394	216	890	0	93	9	102
2 Dormitórios	1.715	2.888	688	5.291	1.132	839	56	2.027
3 Dormitórios	390	599	96	1.085	269	118	23	410
4 ou + Dormitórios	0	84	0	84	0	30	0	30
<b>Total</b>	<b>2.385</b>	<b>3.965</b>	<b>1.000</b>	<b>7.350</b>	<b>1.401</b>	<b>1.080</b>	<b>88</b>	<b>2.569</b>

# TEMPO MÉDIO DA OFERTA LANÇADA E FINAL POR TIPOLOGIA

Tempo Médio - Tipologia	Oferta Lançada			Total	Oferta Final			Total
	Planta	Construção	Pronto		Planta	Construção	Pronto	
	Até 6 meses	7 a 36 meses	+ de 37 meses		Até 6 meses	7 a 36 meses	+ de 37 meses	
1 Dormitório	31,5%	44,3%	24,3%	100%	0,0%	91,2%	8,8%	100%
2 Dormitórios	32,4%	54,6%	13,0%	100%	55,8%	41,4%	2,8%	100%
3 Dormitórios	35,9%	55,2%	8,8%	100%	65,6%	28,8%	5,6%	100%
4 ou + Dormitórios	0,0%	100,0%	0,0%	100%	0,0%	100,0%	0,0%	100%
<b>Total</b>	<b>32,4%</b>	<b>53,9%</b>	<b>13,6%</b>	<b>100%</b>	<b>54,5%</b>	<b>42,0%</b>	<b>3,4%</b>	<b>100%</b>



# 3.6

## ANÁLISE DO VGV GERAL

**BRA!N**

# VGV OFERTADO E DISPONÍVEL NO MERCADO TOTAL

Padrão	Empreendimentos	Ticket Médio	UNIDADES EM OFERTA			OFERTA EM VGV		
			Oferta Lançada	Oferta Final	Vendidas	Lançada (R\$ MILHÕES)	Final (R\$ MILHÕES)	Vendidas (R\$ MILHÕES)
Especial	4	370.490	753	128	625	R\$ 279	R\$ 47	R\$ 232
Econômico	17	196.978	3.846	1.702	2.144	R\$ 758	R\$ 335	R\$ 422
Standard	8	379.563	1.643	269	1.374	R\$ 624	R\$ 102	R\$ 522
Médio	8	712.502	924	430	494	R\$ 658	R\$ 306	R\$ 352
Alto	3	1.350.572	184	40	144	R\$ 249	R\$ 54	R\$ 194
Luxo	0	-	0	0	0	-	-	-
Super Luxo	0	-	0	0	0	-	-	-
<b>Sub-Total Residenciais</b>	<b>40</b>	<b>343.362</b>	<b>7.350</b>	<b>2.569</b>	<b>4.781</b>	<b>R\$ 2.524</b>	<b>R\$ 882</b>	<b>R\$ 1.642</b>
Horizontal - Cond. de casas	7	216.219	2.568	1.467	1.101	R\$ 555	R\$ 317	R\$ 238
<b>Total</b>	<b>47</b>	<b>-</b>	<b>9.918</b>	<b>4.036</b>	<b>5.882</b>	<b>R\$ 3.079</b>	<b>R\$ 1.199</b>	<b>R\$ 1.880</b>

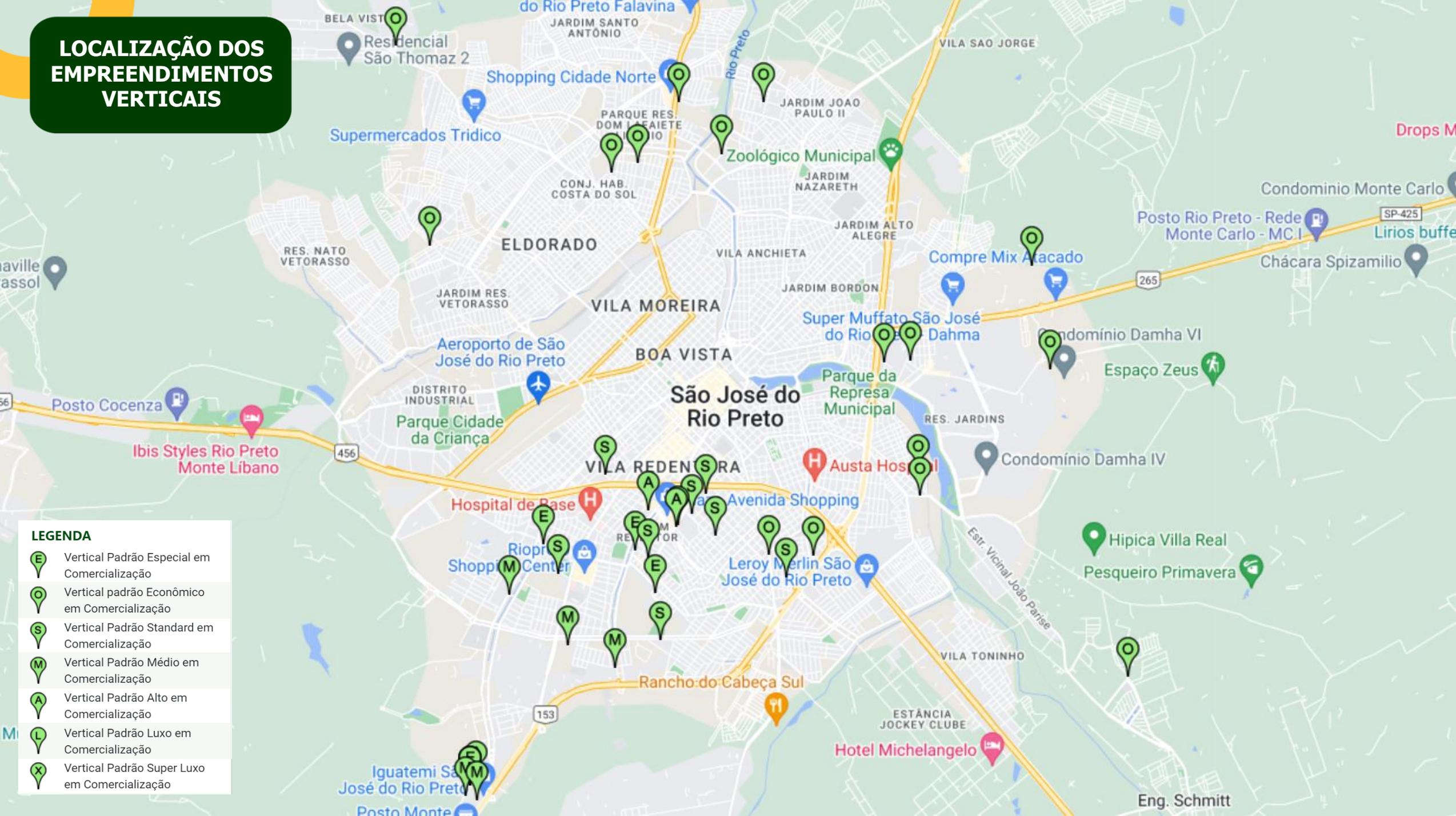


# 3.7

## LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS

**BRA!N**

# LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS VERTICAIS



## 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



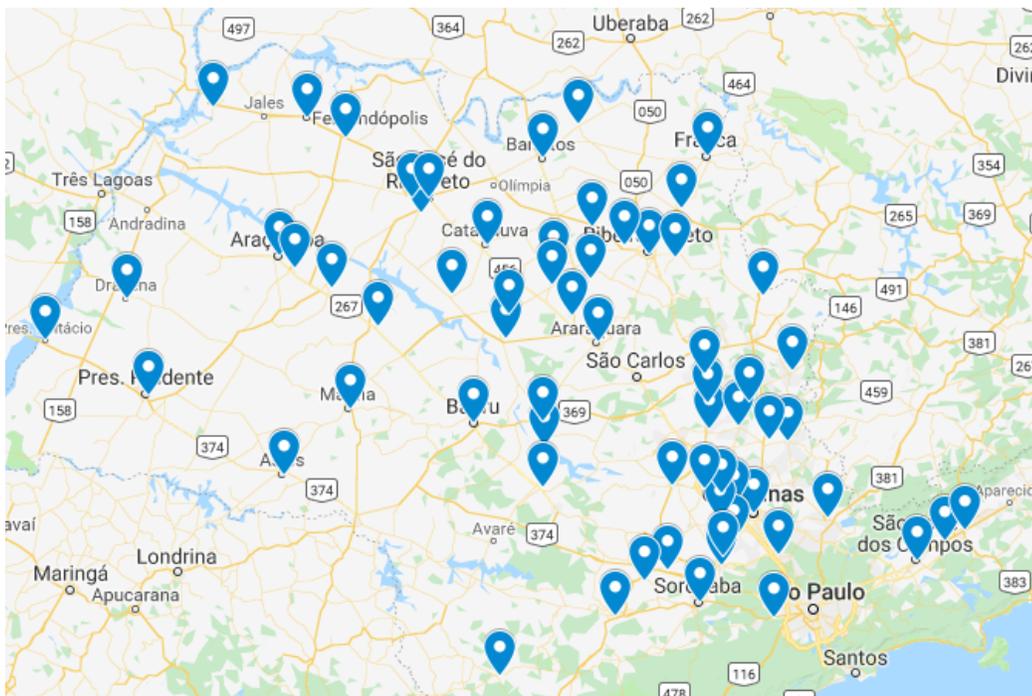
4

# MERCADO DE LOTEAMENTOS SÃO PAULO

BRAIN

# CIDADES ANALISADAS

**BRAIN**



## **REGIÃO ARAÇATUBA**

Araçatuba  
Birigui  
Penápolis

## **REGIÃO ARARAQUARA**

Araraquara  
Ibitinga  
Itápolis  
Matão  
Taquaritinga

## **REGIÃO BARRETOS**

Barretos  
Guáira

## **REGIÃO BAURU**

Bauru  
Barra Bonita  
Jaú  
Lins

## **REGIÃO CAMPINAS**

Araras  
Bragança Paulista  
Campinas  
Chchal  
Hortolândia  
Indaiatuba  
Jundiaí

Itapira  
Leme

Mococa

Mogi Guaçu

Mogi Mirim

Monte Mor

Nova Odessa

Piracicaba

Pirassununga

Santa Bárbara d' Oeste

São João da Boa Vista

## **REGIÃO FRANCA**

Batatais

Franca

## **REGIÃO ITAPEVA**

Itapeva

## **REGIÃO MARÍLIA**

Assis

Marília

## **REGIÃO METROPOLITANA DE SP**

Cotia

## **REGIÃO PRESIDENTE PRUDENTE**

Dracena

Presidente Epitácio

Presidente Prudente

## **REGIÃO RIBEIRÃO PRETO**

Guariba

Monte Alto

Pitangueiras

Ribeirão Preto

Serrana

Sertãozinho

## **REGIÃO SÃO JOSÉ DO RIO PRETO**

Bady Bassitt

Catanduva

Fernandópolis

Mirassol

Novo Horizonte

Santa Fé do Sul

São José do Rio Preto

Votuporanga

## **REGIÃO SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**

Caçapava

São José dos Campos

Taubaté

## **REGIÃO SOROCABA**

Boituva

Itapetininga

Itu

Salto

Sorocaba

Tatuí

São Manuel



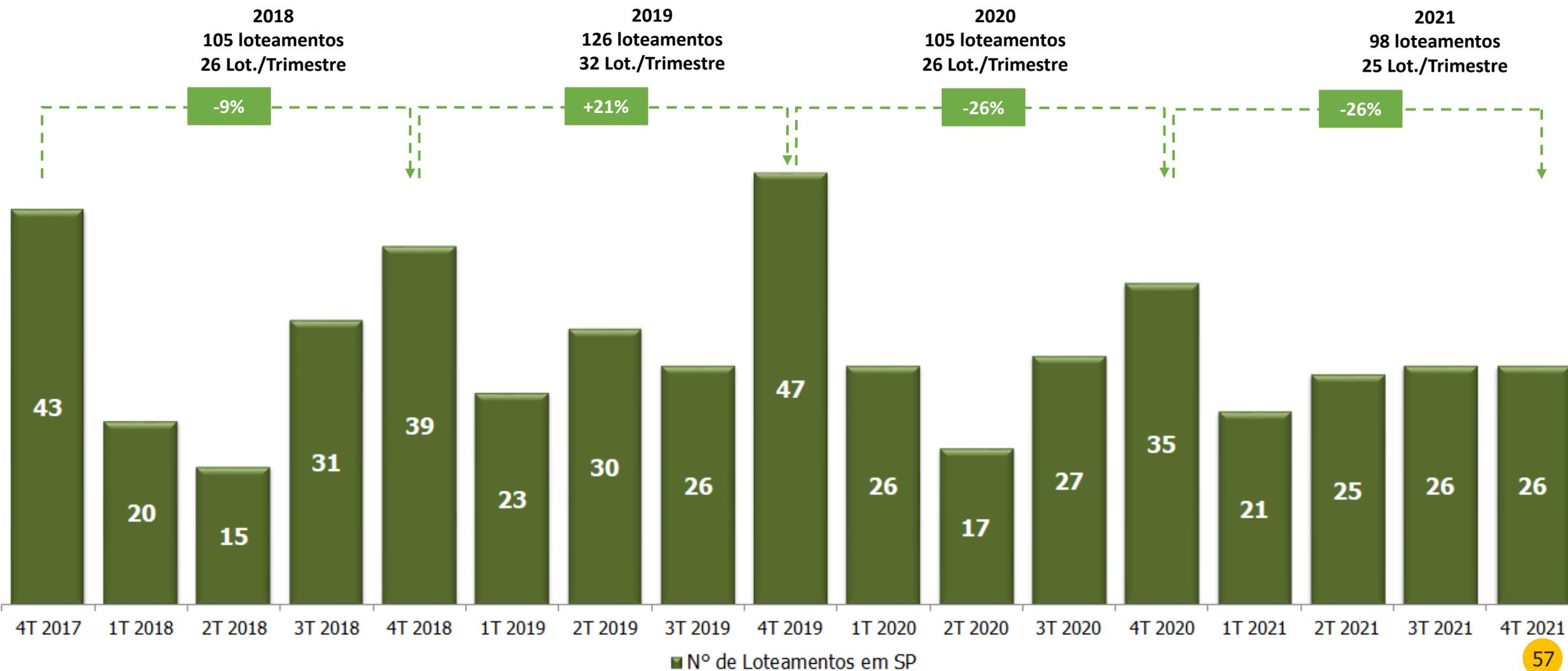
# 4.1

## ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

**BRA!N**

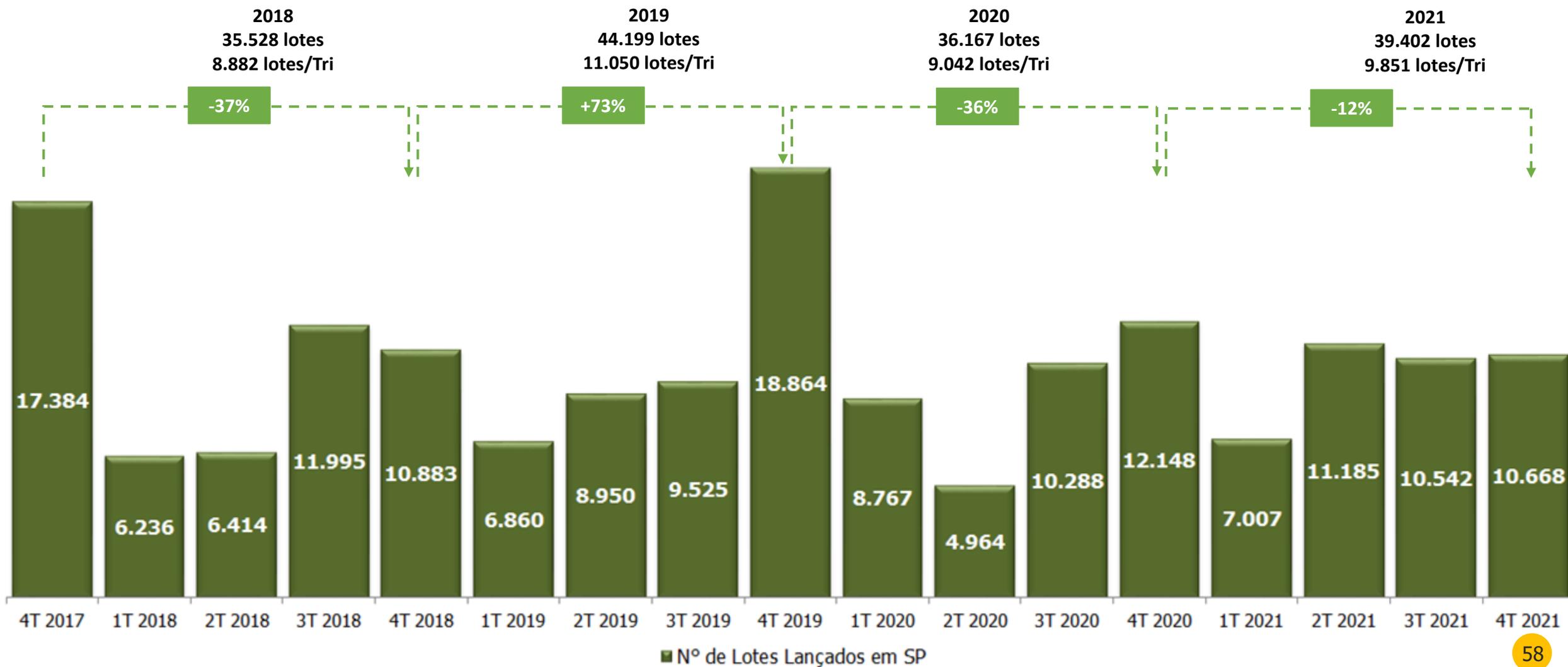
# LOTEAMENTOS LANÇADOS POR TRIMESTRE

**BRAIN**

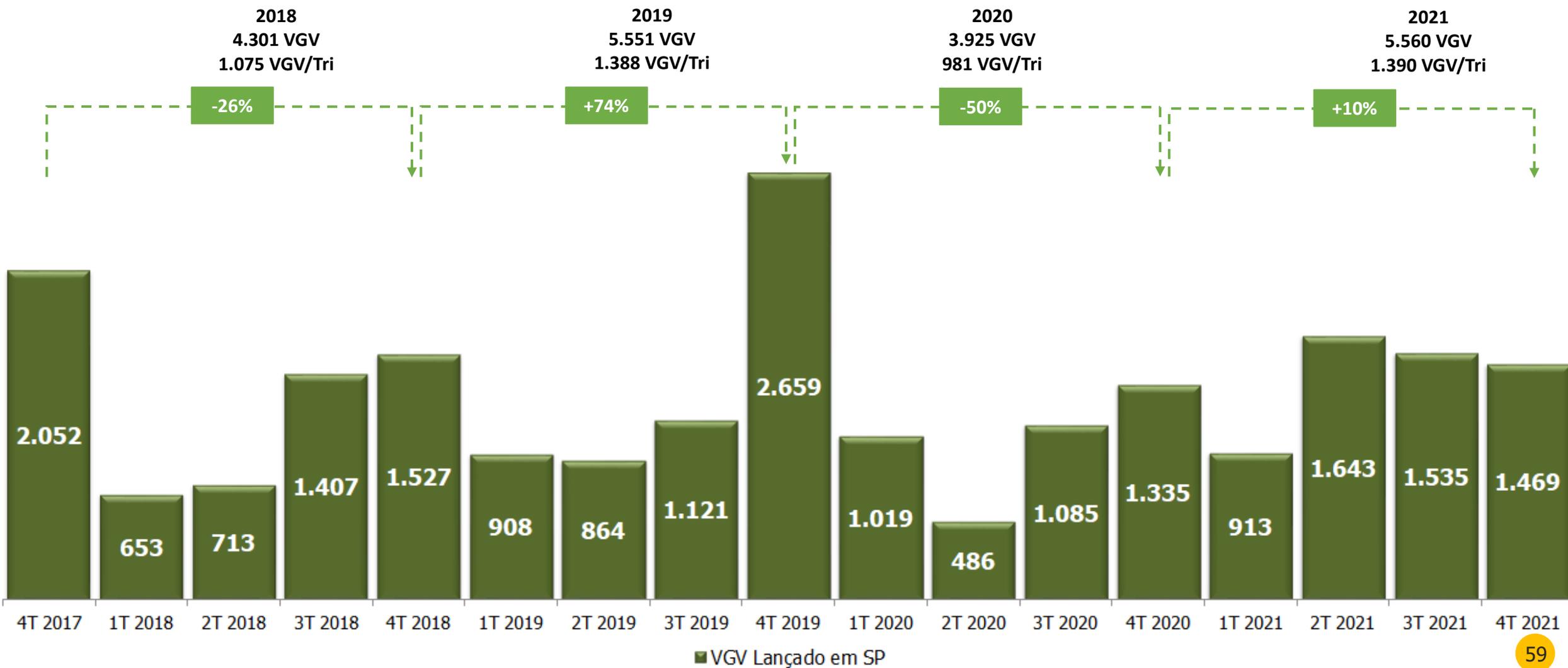


# LOTES LANÇADOS POR TRIMESTRE

**BRAIN**



# VGW LANÇADO (EM R\$ MILHÕES) POR TRIMESTRE BRAIN





# 4.2

## ANÁLISE DE VENDAS POR TRIMESTRE

**BRA!N**

# LOTES VENDIDOS POR TRIMESTRE

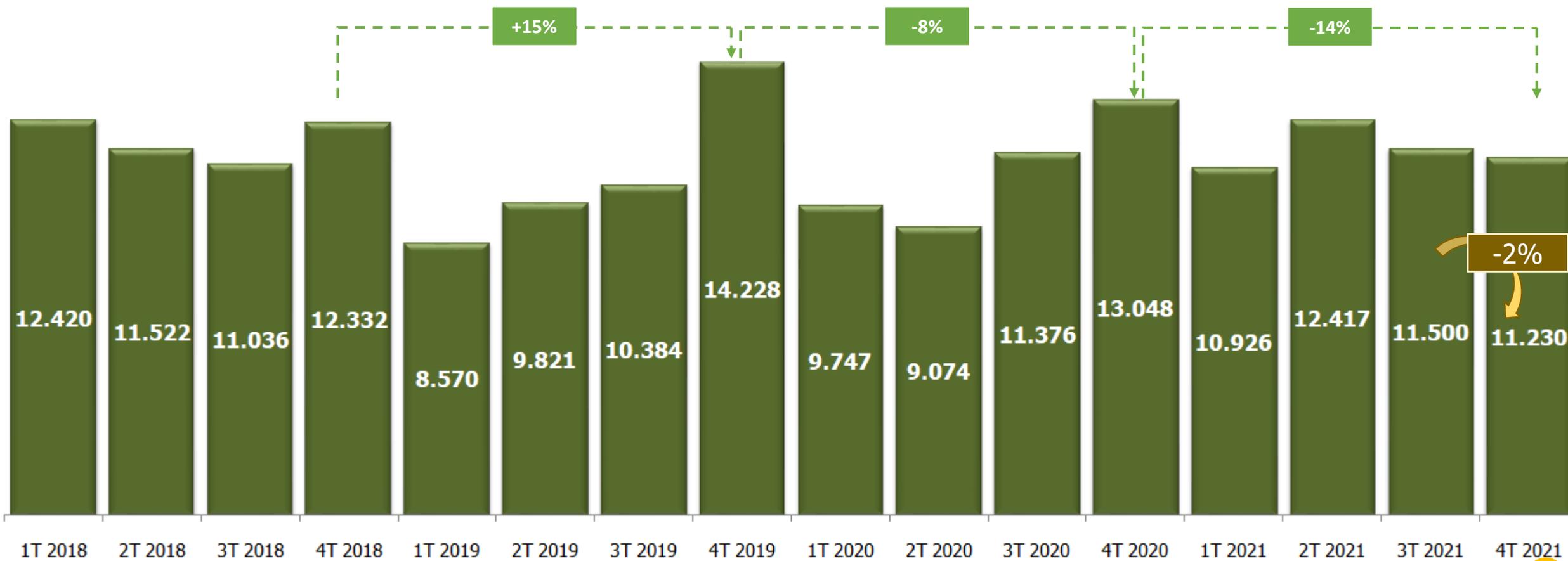
BRAIN

2018  
47.309 lotes  
11.827 lotes/Tri

2019  
43.003 lotes  
10.751 lotes/Tri

2020  
43.245 lotes  
10.811 lotes/Tri

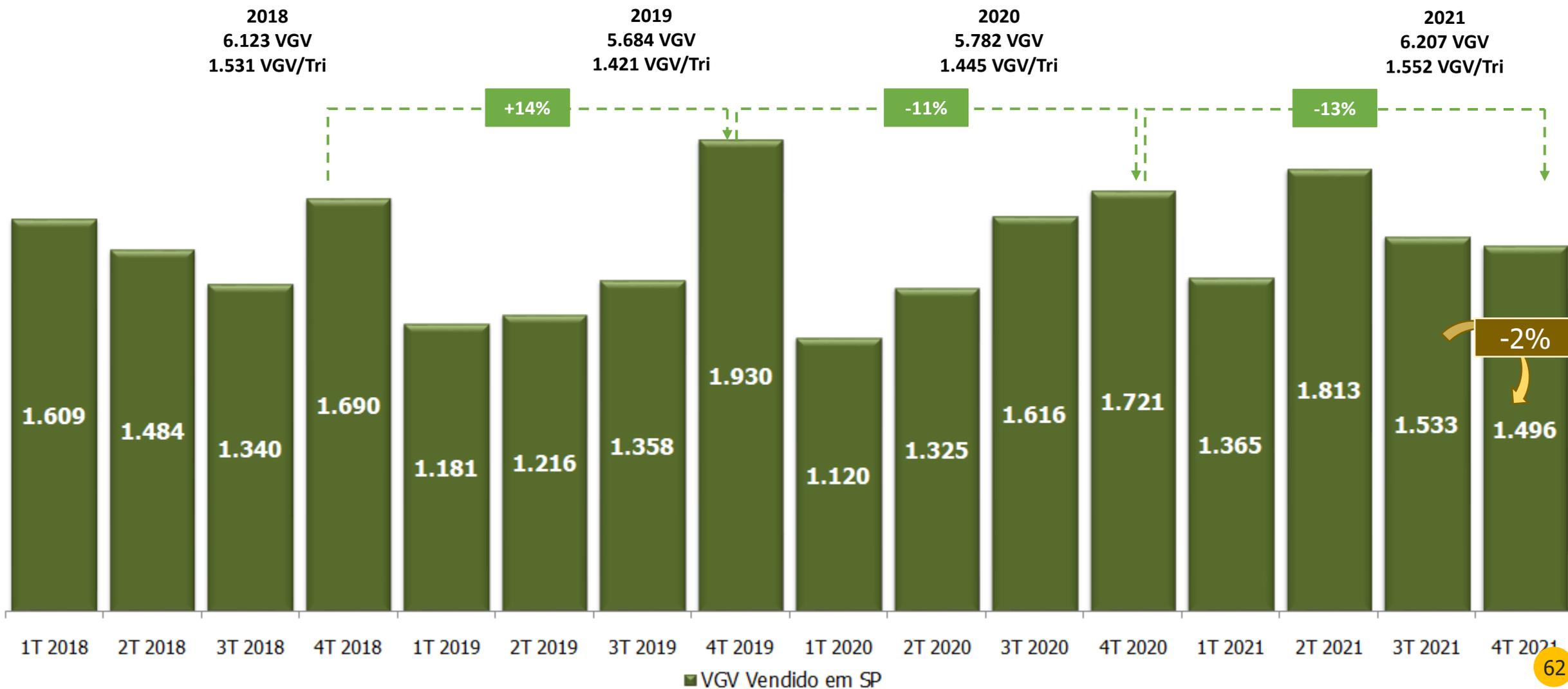
2021  
46.073 lotes  
11.518 lotes/Tri



■ Nº de Lotes Vendidos em SP

# VGW VENDIDO POR TRIMESTRE

BRAIN





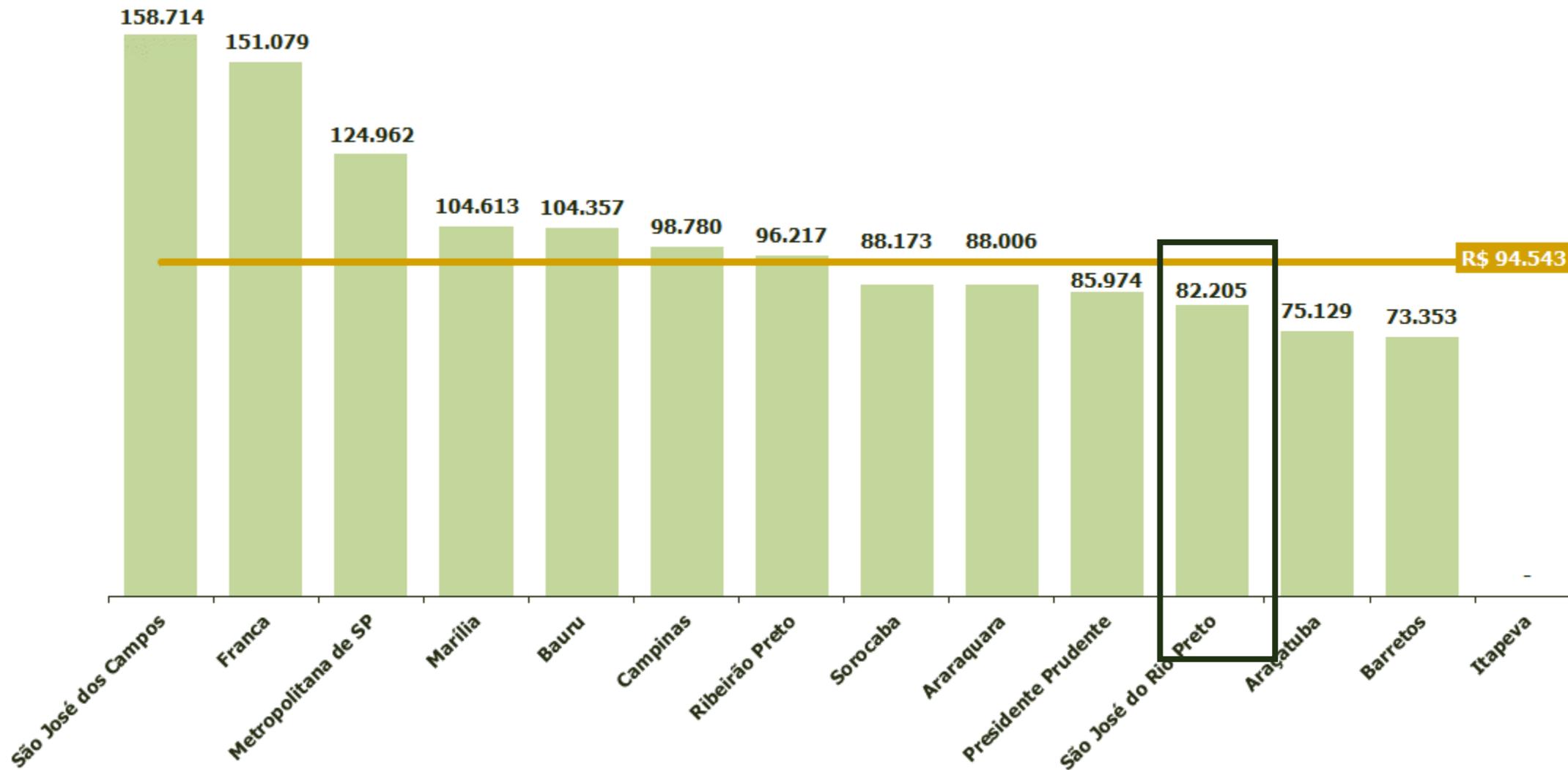
# 4.3

## ANÁLISE DE PREÇO

**BRA!N**

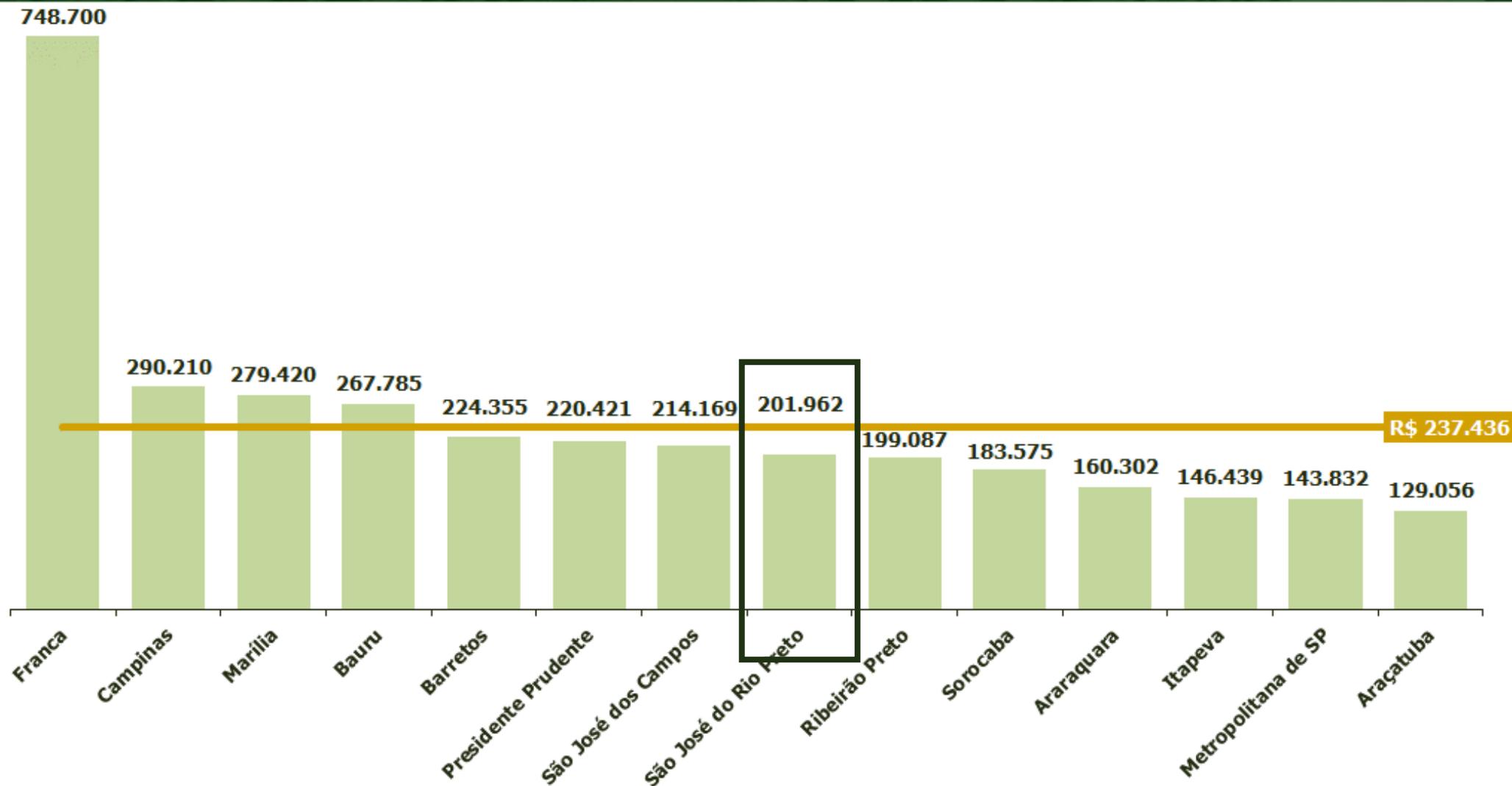
# REGIÃO ADMINISTRATIVA POR TICKET MÉDIO LOTEAMENTO ABERTO

BRAIN



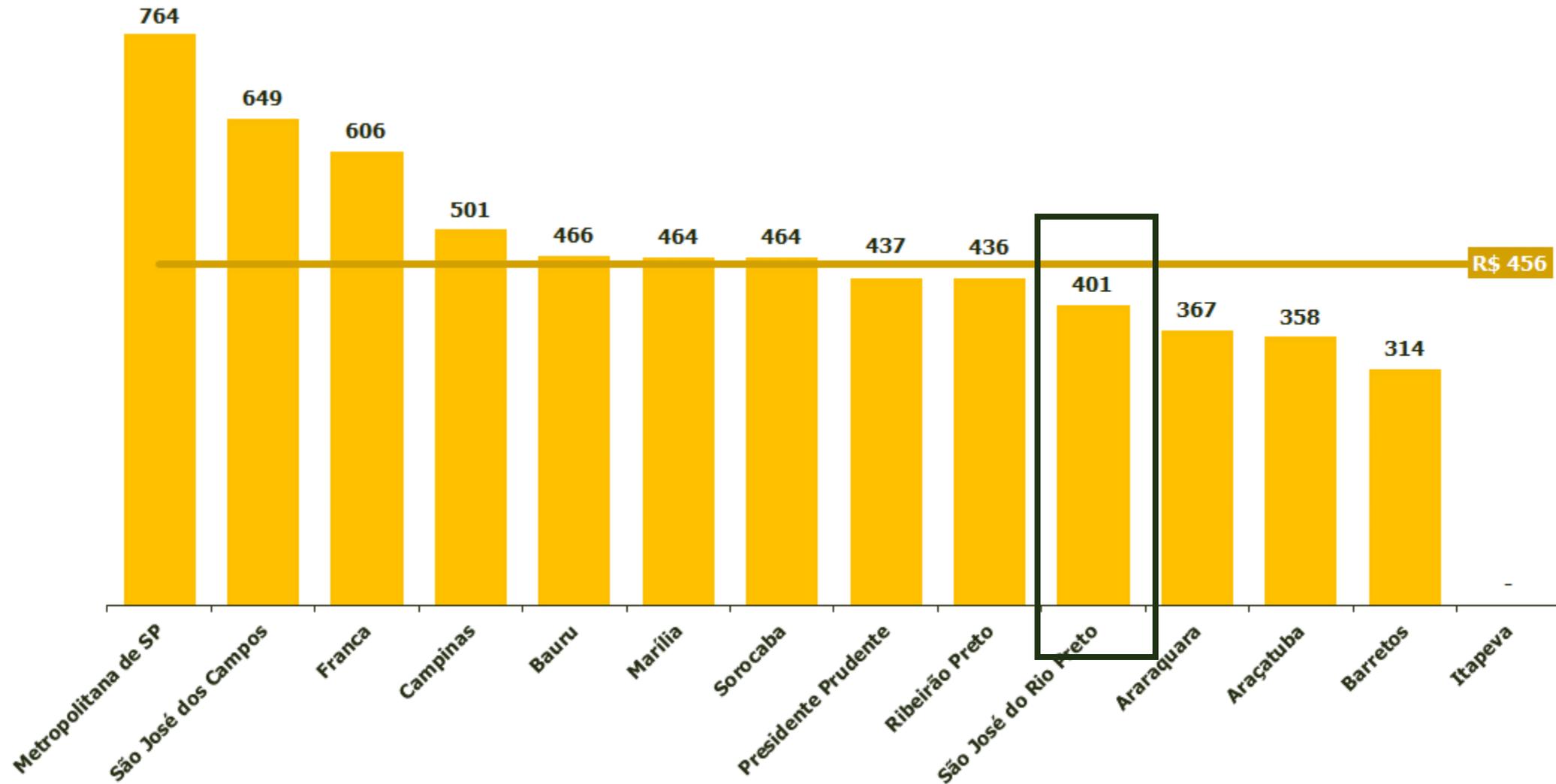
# REGIÃO ADMINISTRATIVA POR TICKET MÉDIO LOTEAMENTO FECHADO

BRAIN



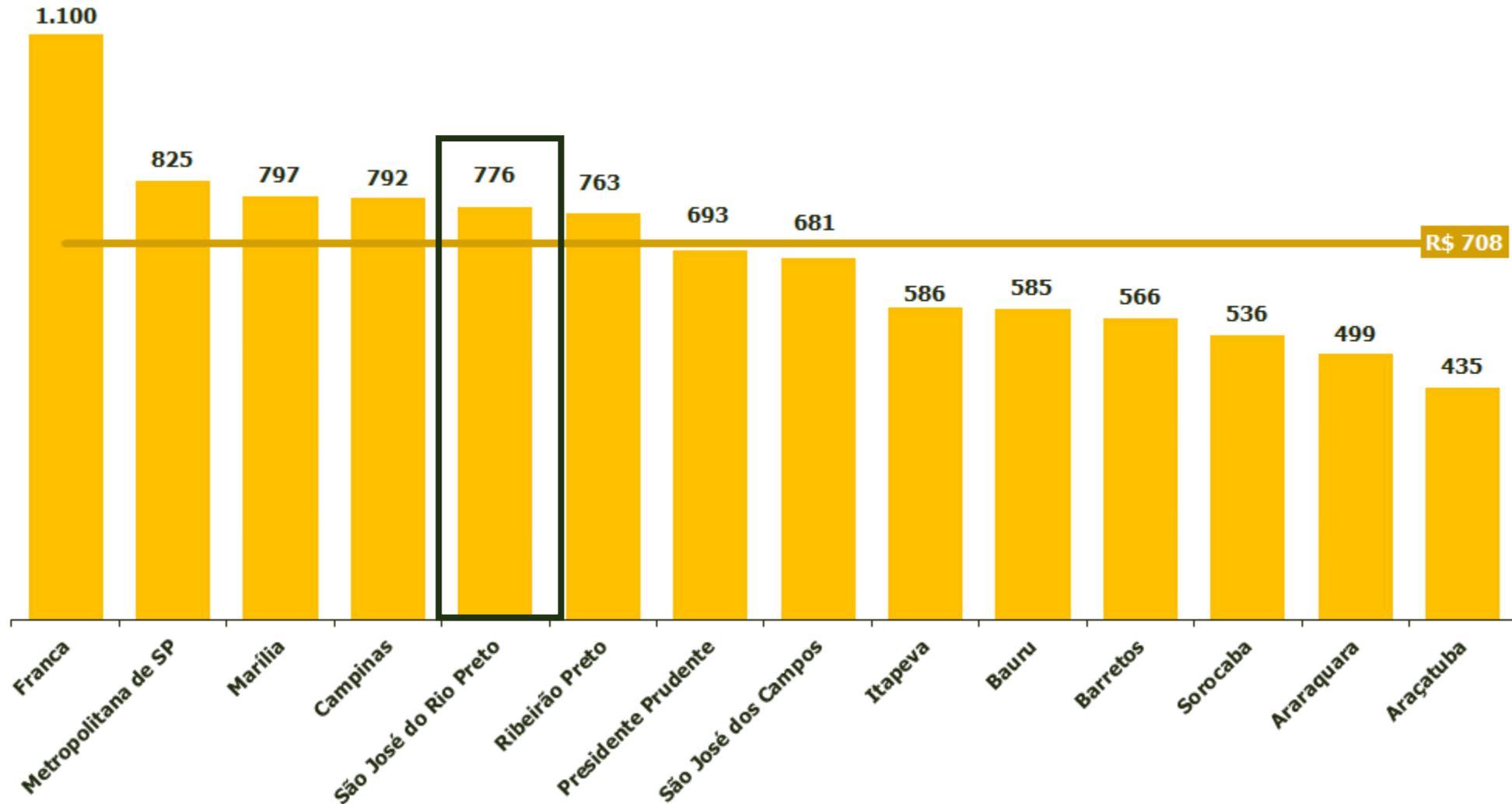
# REGIÃO ADMINISTRATIVA POR PREÇO/M<sup>2</sup> LOTEAMENTO ABERTO

BRAIN



# REGIÃO ADMINISTRATIVA POR PREÇO/M<sup>2</sup> LOTEAMENTO FECHADO

BRAIN



# OF. LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO LOTEAMENTO ABERTO

Nº DE LOTEAMENTOS, TOTAL LANÇADO E ESTOQUE POR ANO DE LANÇAMENTO							
LOTEAMENTO ABERTO							
Ano Lançamento	Nº de Loteamentos	Em %	Total Lançado	Em %	Estoque	Em %	Disponibilidade sobre T.L.
2016	27	10,0%	14.618	12,0%	735	3,3%	5,0%
2017	21	7,8%	10.263	8,4%	776	3,5%	7,6%
2018	36	13,3%	15.507	12,7%	901	4,1%	5,8%
2019	54	20,0%	25.875	21,2%	2.823	12,8%	10,9%
2020	66	24,4%	26.289	21,5%	5.738	26,1%	21,8%
2021	66	24,4%	29.464	24,1%	10.997	50,1%	37,3%
<b>Total</b>	<b>270</b>	<b>100%</b>	<b>122.016</b>	<b>100%</b>	<b>21.970</b>	<b>100%</b>	<b>18,0%</b>

FONTE: AELO, BRAIN, SECOVI SP | ELABORAÇÃO BRAIN | Obs: Loteamentos lançados a partir de jan/2016

# OF. LANÇADA E FINAL POR ANO DE LANÇAMENTO LOTEAMENTO FECHADO

Nº DE LOTEAMENTOS, TOTAL LANÇADO E ESTOQUE POR ANO DE LANÇAMENTO							
LOTEAMENTO FECHADO							
Ano Lançamento	Nº de Loteamentos	Em %	Total Lançado	Em %	Estoque	Em %	Disponibilidade sobre T.L.
2016	19	13,2%	6.575	15,1%	681	7,4%	10,4%
2017	25	17,4%	7.681	17,6%	839	9,1%	10,9%
2018	23	16,0%	7.201	16,5%	681	7,4%	9,5%
2019	23	16,0%	6.164	14,1%	1.142	12,4%	18,5%
2020	25	17,4%	6.796	15,6%	2.010	21,9%	29,6%
2021	29	20,1%	9.206	21,1%	3.829	41,7%	41,6%
<b>Total</b>	<b>144</b>	<b>100%</b>	<b>43.623</b>	<b>100%</b>	<b>9.182</b>	<b>100%</b>	<b>21,0%</b>

FONTE: AELO, BRAIN, SECOVI SP | ELABORAÇÃO BRAIN | Obs: Loteamentos lançados a partir de jan/2016



5

COMPARATIVO SECOVI

BRAIN

# CIDADES ANALISADAS

São José do Rio Preto

**SÃO JOSÉ DO RIO PRETO**  
464.983 hab.

Franca

Ribeirão Preto

Juiz de Fora

**BAURU**  
379.297 hab.

Bauru

**PIRACICABA**  
407.252 hab.

Piracicaba

**CAMPINAS**  
1.213.792 hab.

Campinas

**SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**  
729.737 hab.

São José dos Campos

**JUNDIAÍ**  
423.006 hab.

Jundiaí

Londrina

ngá

**SOROCABA**  
687.357 hab.

Sorocaba

São Paulo

**BAIXADA SANTISTA**  
GUARUJÁ: 322.750 hab.  
PRAIA GRANDE: 330.845 hab.  
SANTOS: 433.656 hab.  
SÃO VICENTE: 368.355 hab.

Praia Grande

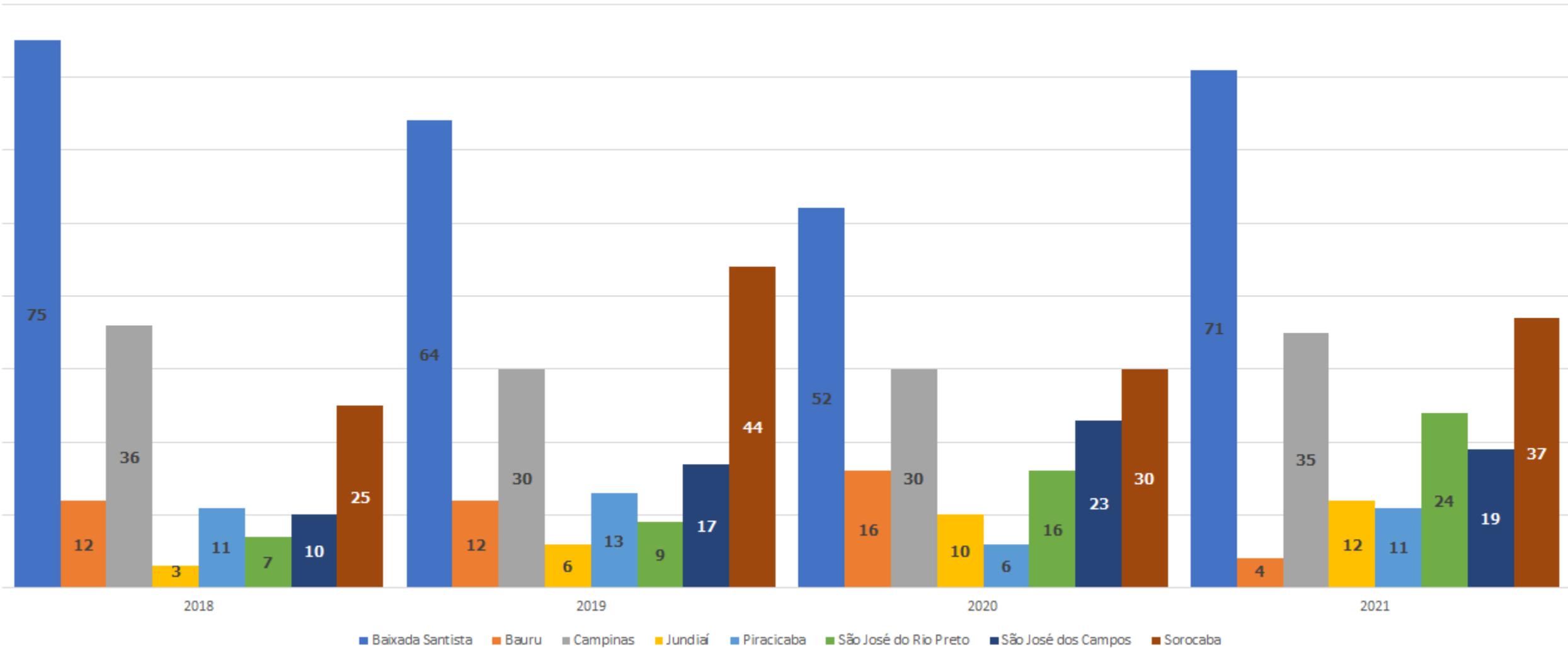


# 5.1

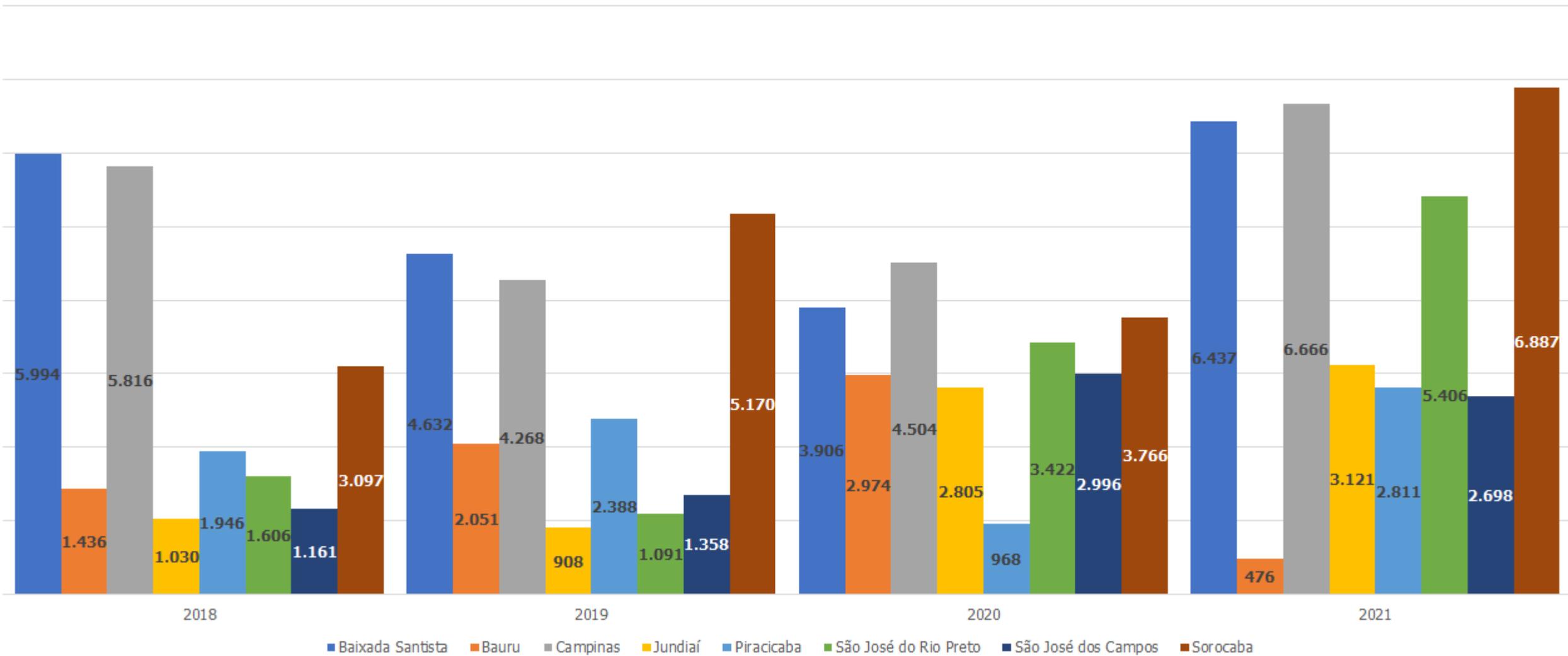
## ANÁLISE DE LANÇAMENTOS POR TRIMESTRE

**BRA!N**

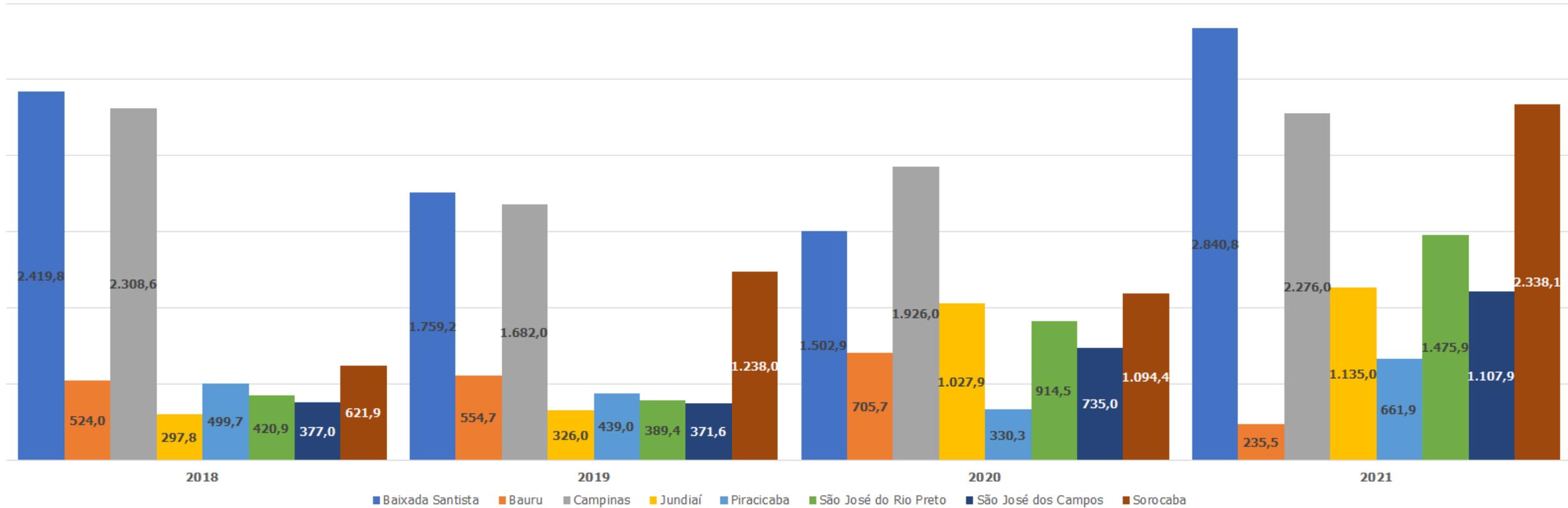
# EMPREENDIMENTOS LANÇADOS



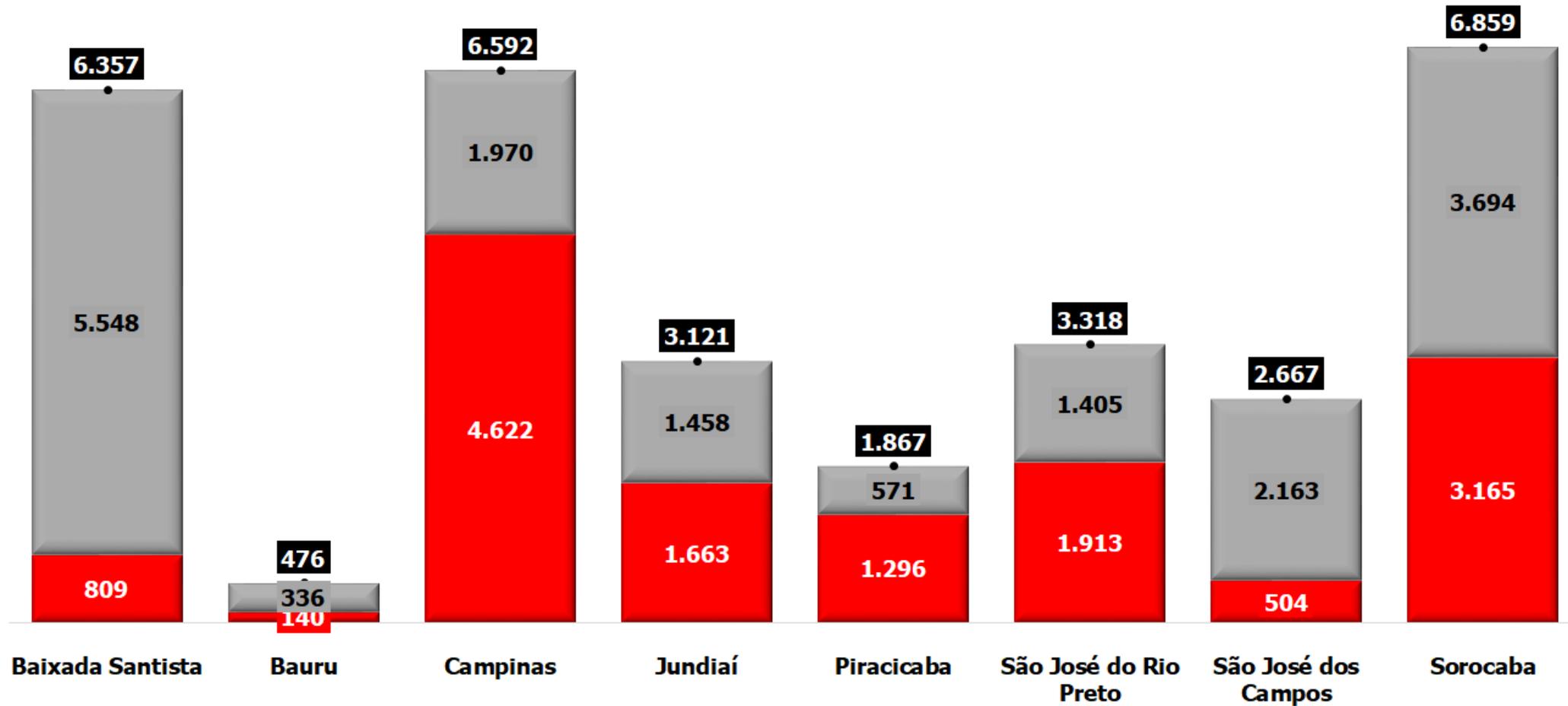
# UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS



# VGV LANÇADO – EM MILHÕES



# UNIDADES LANÇADAS POR PADRÃO – 2021



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

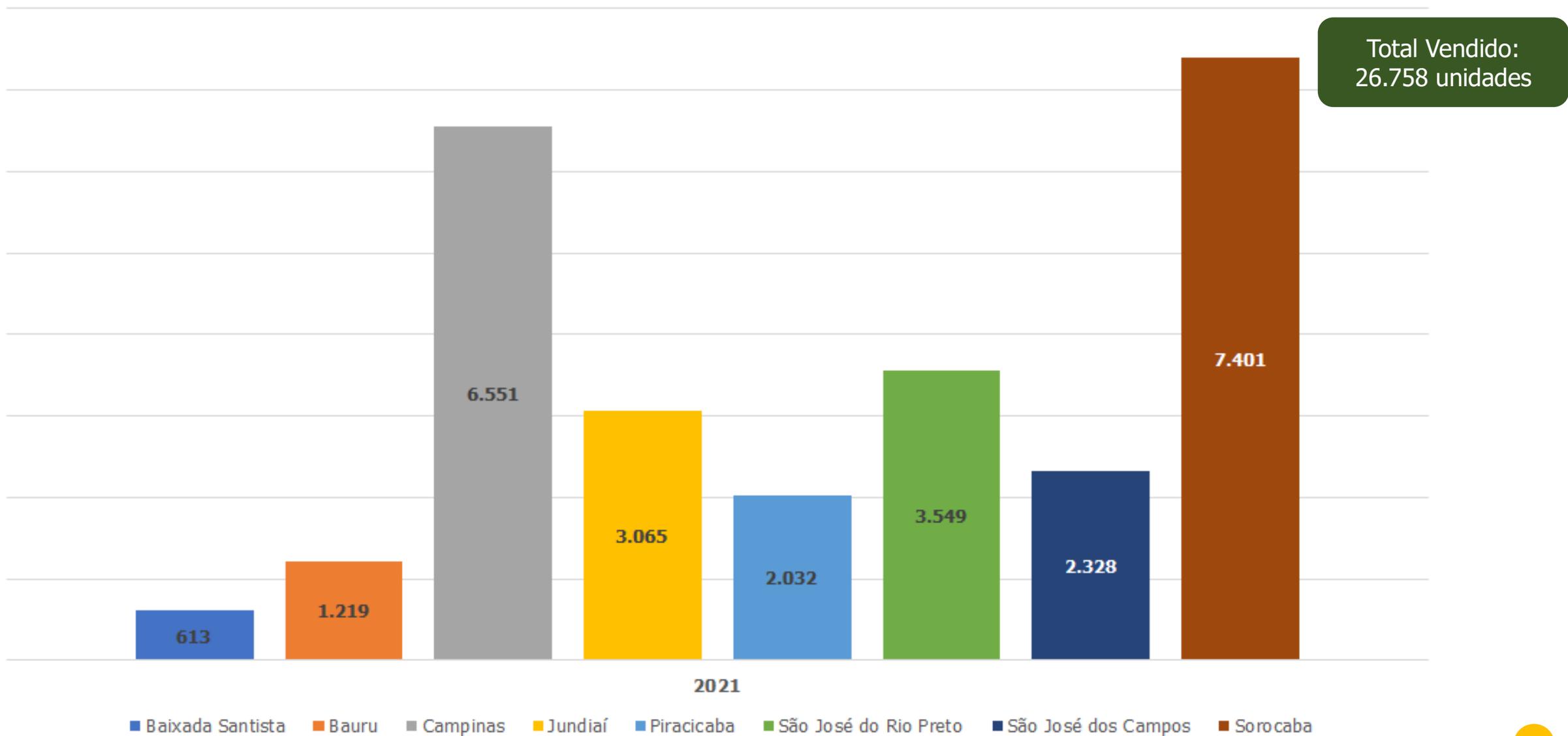


# 5.2

## ANÁLISE DE VENDAS POR TRIMESTRE

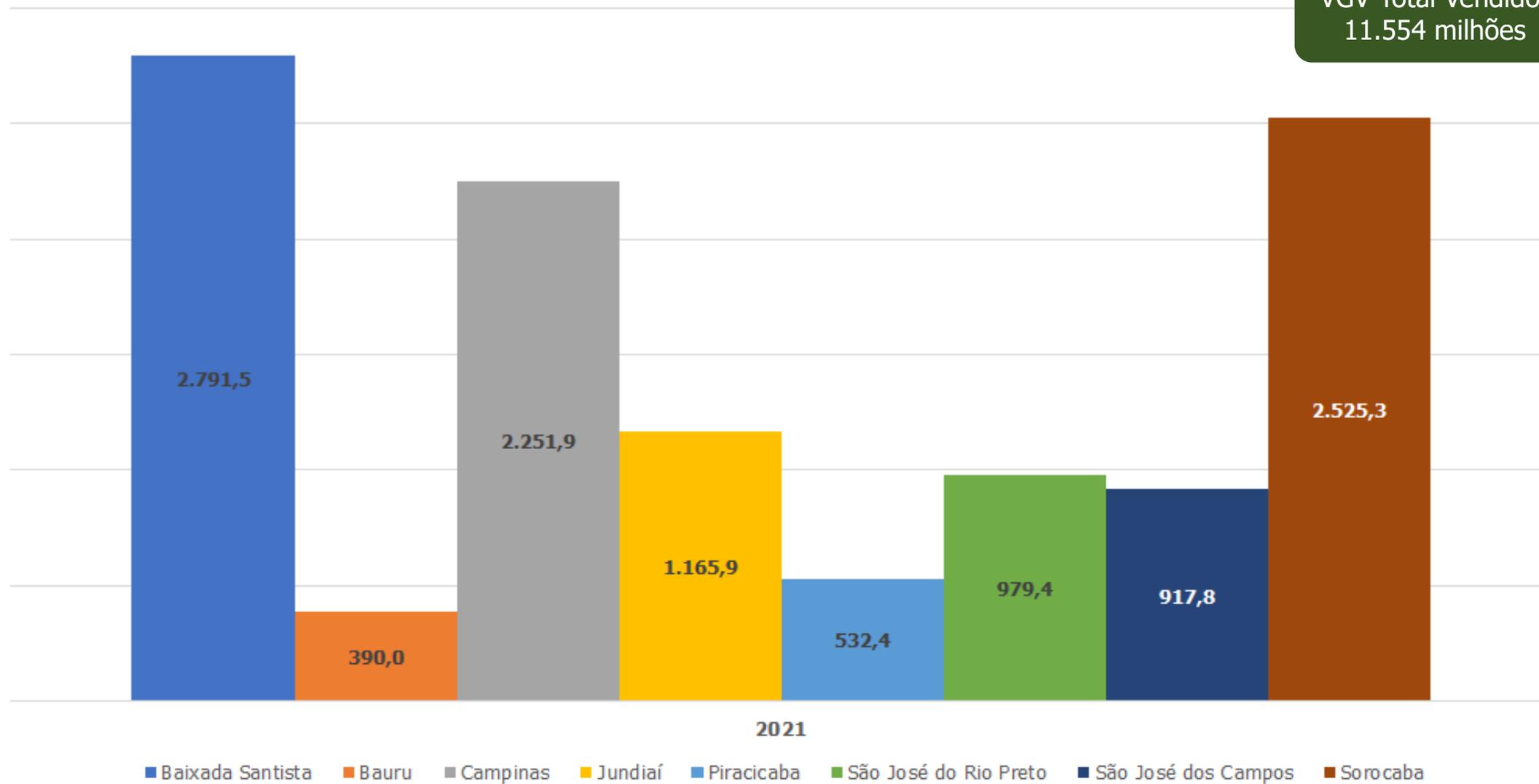
**BRA!N**

# UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS



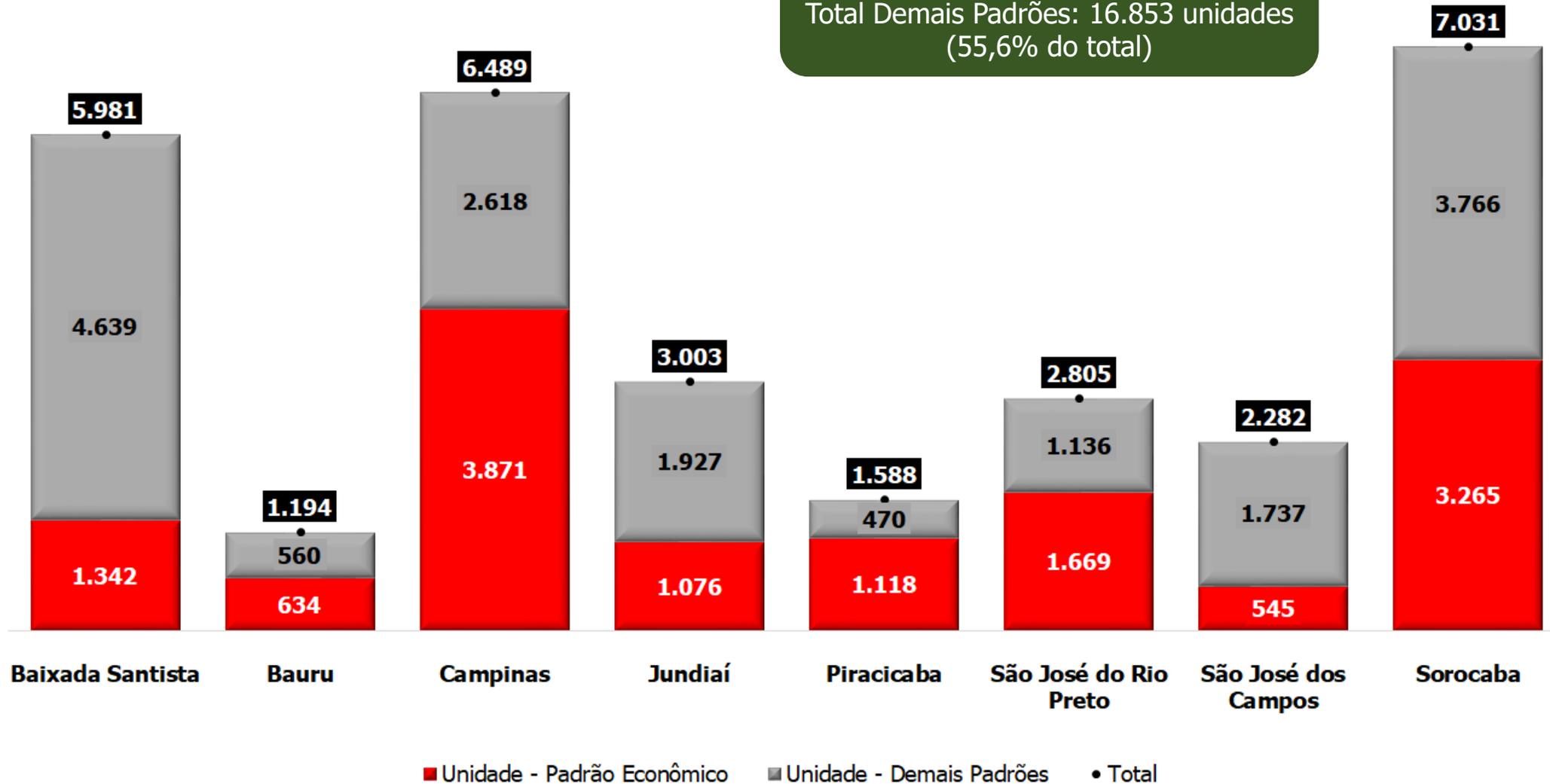
# VGW VENDIDO – EM MILHÕES

VGW Total Vendido:  
11.554 milhões



# UNIDADES VENDIDAS POR PADRÃO – 2021

Total Econômico: 13.520 unidades  
(44,5% do total)  
Total Demais Padrões: 16.853 unidades  
(55,6% do total)



# RESIDENCIAL VERTICAL

Cidades	Oferta Lançada	Part. (%)	Vendas em 2021	Part. (%)	Oferta Final	Part. (%)	Disp. (%)
<b>Baixada Santista</b>	18.368	19,2%	5.981	19,7%	4.202	18,3%	22,9%
<b>Bauru</b>	5.749	6,0%	1.194	3,9%	1.551	6,7%	27,0%
<b>Campinas</b>	27.145	28,4%	6.489	21,4%	4.756	20,7%	17,5%
<b>Jundiaí</b>	7.107	7,4%	3.003	9,9%	2.441	10,6%	34,3%
<b>Piracicaba</b>	6.603	6,9%	1.588	5,2%	1.423	6,2%	21,6%
<b>São José do Rio Preto</b>	7.019	7,3%	2.805	9,2%	2.612	11,4%	37,2%
<b>São José dos Campos</b>	7.050	7,4%	2.282	7,5%	2.055	8,9%	29,1%
<b>Sorocaba</b>	16.572	17,3%	7.031	23,1%	3.967	17,2%	23,9%
<b>Total</b>	<b>95.613</b>	<b>100%</b>	<b>30.373</b>	<b>100%</b>	<b>23.007</b>	<b>100%</b>	<b>24%</b>

# HORIZONTAL – CONDOMÍNIO DE CASAS/SOBRADOS

Cidades	Oferta Lançada	Part. (%)	Vendas em 2021	Part. (%)	Oferta Final	Part. (%)	Disp. (%)
<b>Baixada Santista</b>	144	2,6%	150	7,9%	73	2,6%	50,7%
<b>Bauru</b>	165	3,0%	25	1,3%	40	1,4%	24,2%
<b>Campinas</b>	240	4,4%	62	3,3%	46	1,6%	19,2%
<b>Jundiaí</b>	92	1,7%	62	3,3%	1	0,0%	1,1%
<b>Piracicaba</b>	982	17,9%	444	23,3%	521	18,2%	53,1%
<b>São José do Rio Preto</b>	2.568	46,8%	744	39,1%	1.842	64,5%	-
<b>São José dos Campos</b>	143	2,6%	46	2,4%	18	0,6%	12,6%
<b>Sorocaba</b>	1.150	21,0%	370	19,4%	316	11,1%	-
<b>Total</b>	<b>5.484</b>	<b>100%</b>	<b>1.903</b>	<b>100%</b>	<b>2.857</b>	<b>100%</b>	<b>52%</b>



6

# ANÁLISE GERAL DO MERCADO SECOVI – 2021

BRAIN



# 6.1

## ANÁLISE GERAL DA OFERTA

**BRA!N**

# RESIDENCIAL VERTICAL

Cidades	Empreend.	Part. (%)	Oferta Lançada	Part. (%)	Oferta Final	Part. (%)	Disp. (%)
<b>Baixada Santista</b>	199	30,2%	18.368	19,2%	4.202	18,3%	22,9%
<b>Bauru</b>	37	5,6%	5.749	6,0%	1.551	6,7%	27,0%
<b>Campinas</b>	162	24,6%	27.145	28,4%	4.756	20,7%	17,5%
<b>Jundiaí</b>	27	4,1%	7.107	7,4%	2.441	10,6%	34,3%
<b>Piracicaba</b>	33	5,0%	6.603	6,9%	1.423	6,2%	21,6%
<b>São José do Rio Preto</b>	39	5,9%	7.019	7,3%	2.612	11,4%	37,2%
<b>São José dos Campos</b>	58	8,8%	7.050	7,4%	2.055	8,9%	29,1%
<b>Sorocaba</b>	104	15,8%	16.572	17,3%	3.967	17,2%	23,9%
<b>Total</b>	<b>659</b>	<b>100%</b>	<b>95.613</b>	<b>100%</b>	<b>23.007</b>	<b>100%</b>	<b>24%</b>

# RESIDENCIAL HORIZONTAL

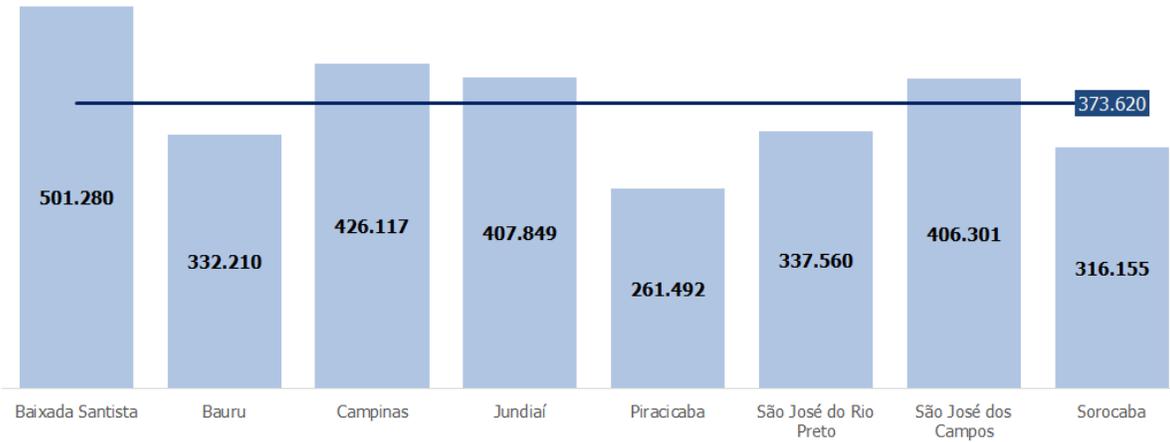
Cidades	Empreend.	Part. (%)	Oferta Lançada	Part. (%)	Oferta Final	Part. (%)	Disp. (%)
<b>Baixada Santista</b>	16	31,4%	144	2,6%	73	2,6%	50,7%
<b>Bauru</b>	1	2,0%	165	3,0%	40	1,4%	24,2%
<b>Campinas</b>	8	15,7%	240	4,4%	46	1,6%	19,2%
<b>Jundiaí</b>	2	3,9%	92	1,7%	1	0,0%	1,1%
<b>Piracicaba</b>	4	7,8%	982	17,9%	521	18,2%	53,1%
<b>São José do Rio Preto</b>	7	13,7%	2.568	46,8%	1.842	64,5%	-
<b>São José dos Campos</b>	3	5,9%	143	2,6%	18	0,6%	12,6%
<b>Sorocaba</b>	10	19,6%	1.150	21,0%	316	11,1%	-
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100%</b>	<b>5.484</b>	<b>100%</b>	<b>2.857</b>	<b>100%</b>	<b>52%</b>

# 6.2

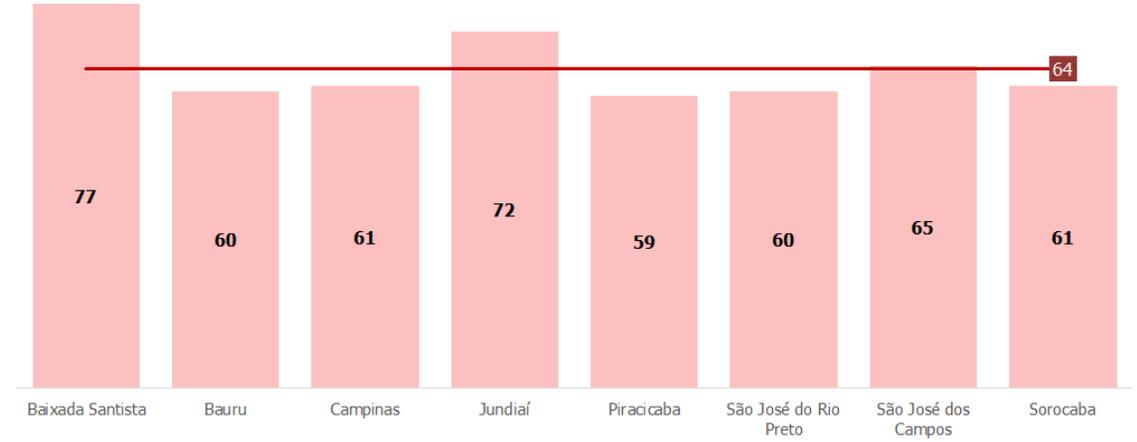
ANÁLISE GERAL DA OFERTA POR  
TICKET, ÁREA PRIV. E PREÇO/M<sup>2</sup>

# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M² - RESIDENCIAL VERTICAL

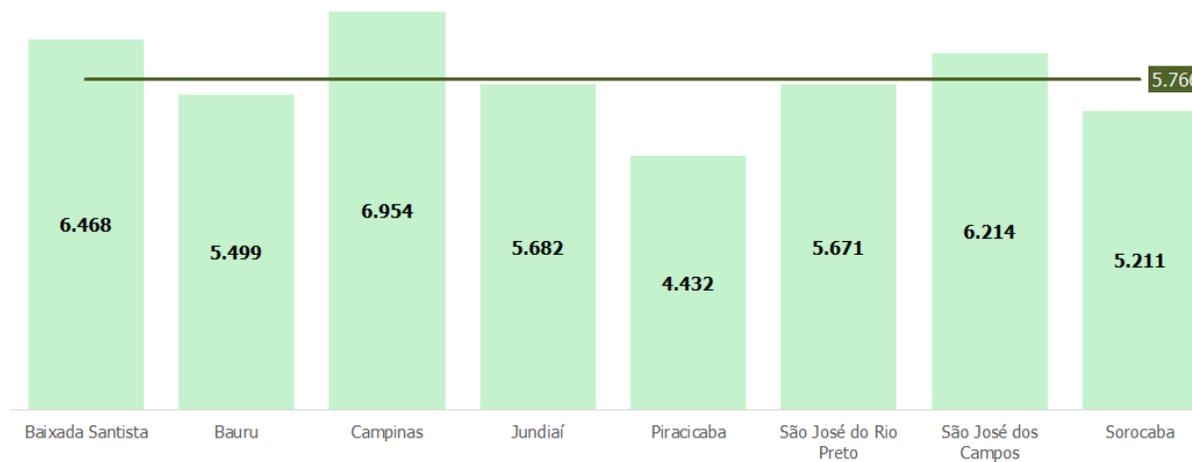
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA

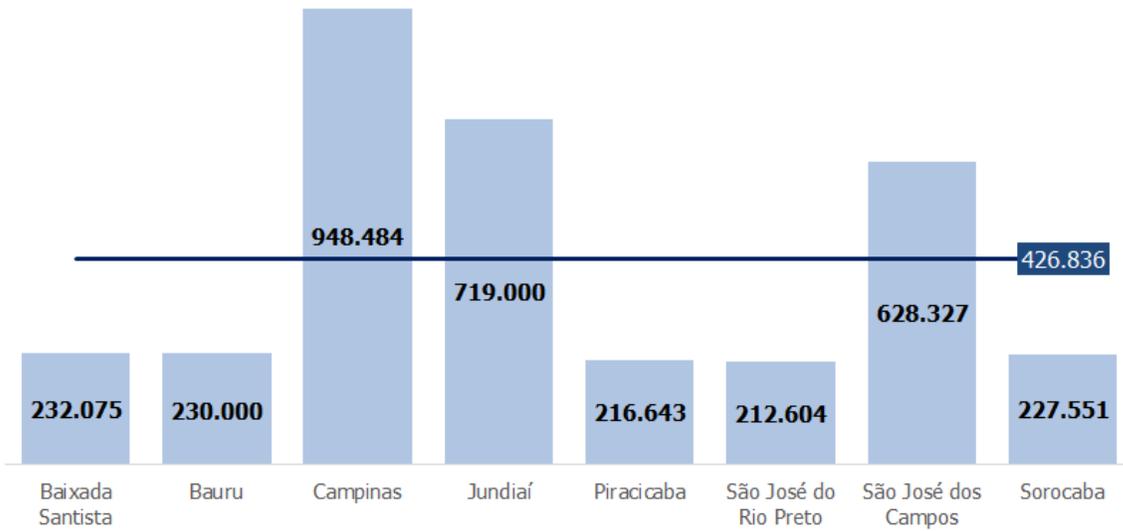


## PREÇO/M² MÉDIO

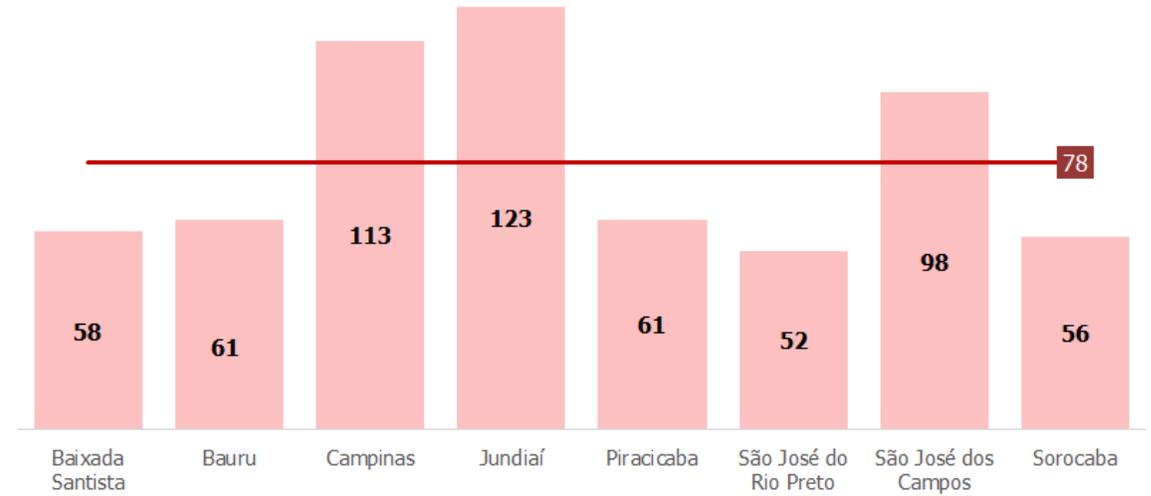


# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M² - RESIDENCIAL HORIZONTAL

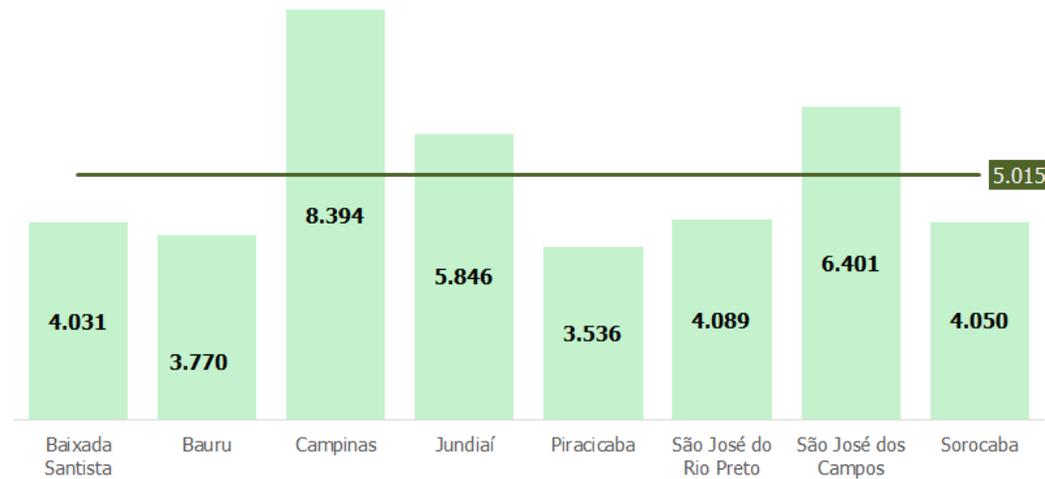
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA



## PREÇO/M² MÉDIO





# 6.3

## ANÁLISE GERAL DA OFERTA POR TIPOLOGIA

**BRAIN**

# OFERTA LANÇADA POR TIPOLOGIA: PARTICIPAÇÃO TOTAL

Cidades	1 Dormitório	Part. (%)	2 Dormitórios	Part. (%)	3 Dormitórios	Part. (%)	4 Dormitórios	Part. (%)	Total	Part. (%)
<b>Baixada Santista</b>	2.295	31,9%	12.182	18,7%	3.720	17,9%	171	7,1%	<b>18.368</b>	19,2%
<b>Bauru</b>	342	4,7%	3.733	5,7%	1.594	7,7%	80	3,3%	<b>5.749</b>	6,0%
<b>Campinas</b>	2.160	30,0%	18.652	28,6%	5.348	25,8%	985	41,0%	<b>27.145</b>	28,4%
<b>Jundiaí</b>	45	0,6%	3.923	6,0%	2.757	13,3%	382	15,9%	<b>7.107</b>	7,4%
<b>Piracicaba</b>	169	2,3%	5.079	7,8%	1.355	6,5%	0	0,0%	<b>6.603</b>	6,9%
<b>São José do Rio Preto</b>	610	8,5%	5.255	8,1%	1.070	5,2%	84	3,5%	<b>7.019</b>	7,3%
<b>São José dos Campos</b>	475	6,6%	4.272	6,5%	1.945	9,4%	358	14,9%	<b>7.050</b>	7,4%
<b>Sorocaba</b>	1.106	15,4%	12.155	18,6%	2.970	14,3%	341	14,2%	<b>16.572</b>	17,3%
<b>Total</b>	<b>7.202</b>	<b>100%</b>	<b>65.251</b>	<b>100%</b>	<b>20.759</b>	<b>100%</b>	<b>2.401</b>	<b>100%</b>	<b>95.613</b>	<b>100%</b>

# OFERTA FINAL POR TIPOLOGIA: PARTICIPAÇÃO TOTAL

Cidades	1 Dormitório	Part. (%)	2 Dormitórios	Part. (%)	3 Dormitórios	Part. (%)	4 Dormitórios	Part. (%)	Total	Part. (%)
<b>Baixada Santista</b>	452	29,5%	2.873	17,4%	857	18,9%	20	4,9%	<b>4.202</b>	18,3%
<b>Bauru</b>	50	3,3%	1.172	7,1%	313	6,9%	16	3,9%	<b>1.551</b>	6,7%
<b>Campinas</b>	574	37,5%	3.404	20,6%	667	14,7%	111	27,3%	<b>4.756</b>	20,7%
<b>Jundiaí</b>	17	1,1%	1.584	9,6%	755	16,6%	85	20,9%	<b>2.441</b>	10,6%
<b>Piracicaba</b>	20	1,3%	1.141	6,9%	262	5,8%	0	0,0%	<b>1.423</b>	6,2%
<b>São José do Rio Preto</b>	138	9,0%	1.952	11,8%	487	10,7%	35	8,6%	<b>2.612</b>	11,4%
<b>São José dos Campos</b>	146	9,5%	1.198	7,2%	683	15,1%	28	6,9%	<b>2.055</b>	8,9%
<b>Sorocaba</b>	133	8,7%	3.211	19,4%	512	11,3%	111	27,3%	<b>3.967</b>	17,2%
<b>Total</b>	<b>1.530</b>	<b>100%</b>	<b>16.535</b>	<b>100%</b>	<b>4.536</b>	<b>100%</b>	<b>406</b>	<b>100%</b>	<b>23.007</b>	<b>100%</b>

# OFERTA LANÇADA POR TIPOLOGIA: PARTICIPAÇÃO NAS CIDADES

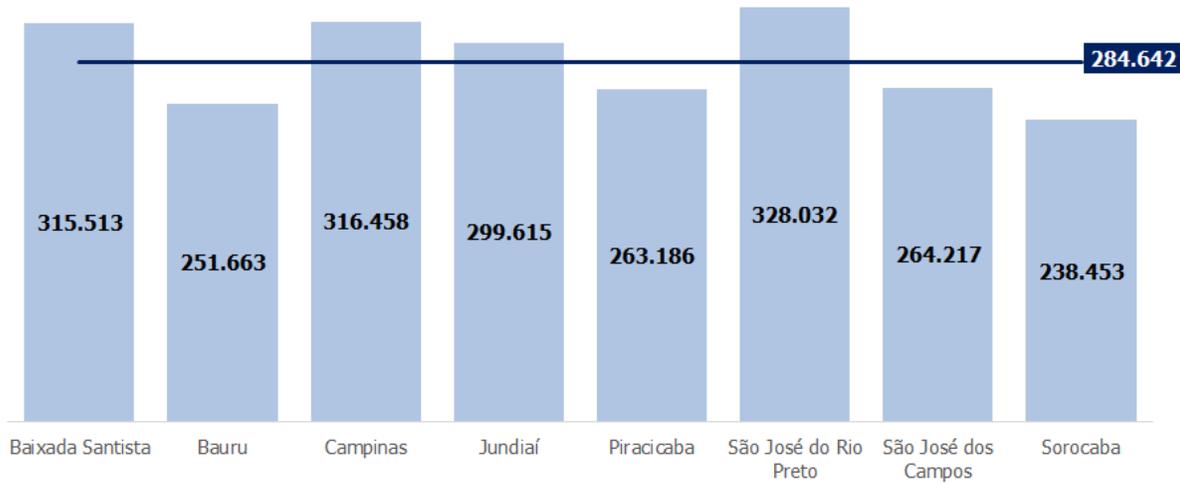
TIPOLOGIA	Baixada Santista	Part. (%)	Bauru	Part. (%)	Campinas	Part. (%)	Jundiaí	Part. (%)	Piracicaba	Part. (%)	São José do Rio Preto	Part. (%)	São José dos Campos	Part. (%)	Sorocaba	Part. (%)	Total	Part. (%)
<b>1 Dormitório</b>	2.295	12,5%	342	5,9%	2.160	8,0%	45	0,6%	169	2,6%	610	8,7%	475	6,7%	1.106	6,7%	<b>7.202</b>	7,5%
<b>2 Dormitórios</b>	12.182	66,3%	3.733	64,9%	18.652	68,7%	3.923	55,2%	5.079	76,9%	5.255	74,9%	4.272	60,6%	12.155	73,3%	<b>65.251</b>	68,2%
<b>3 Dormitórios</b>	3.720	20,3%	1.594	27,7%	5.348	19,7%	2.757	38,8%	1.355	20,5%	1.070	15,2%	1.945	27,6%	2.970	17,9%	<b>20.759</b>	21,7%
<b>4 ou + Dormitórios</b>	171	0,9%	80	1,4%	985	3,6%	382	5,4%	0	0,0%	84	1,2%	358	5,1%	341	2,1%	<b>2.401</b>	2,5%
<b>Total</b>	<b>18.368</b>	<b>100%</b>	<b>5.749</b>	<b>100%</b>	<b>27.145</b>	<b>100%</b>	<b>7.107</b>	<b>100%</b>	<b>6.603</b>	<b>100%</b>	<b>7.019</b>	<b>100%</b>	<b>7.050</b>	<b>100%</b>	<b>16.572</b>	<b>100%</b>	<b>95.613</b>	<b>100%</b>

# OFERTA FINAL POR TIPOLOGIA: PARTICIPAÇÃO NAS CIDADES

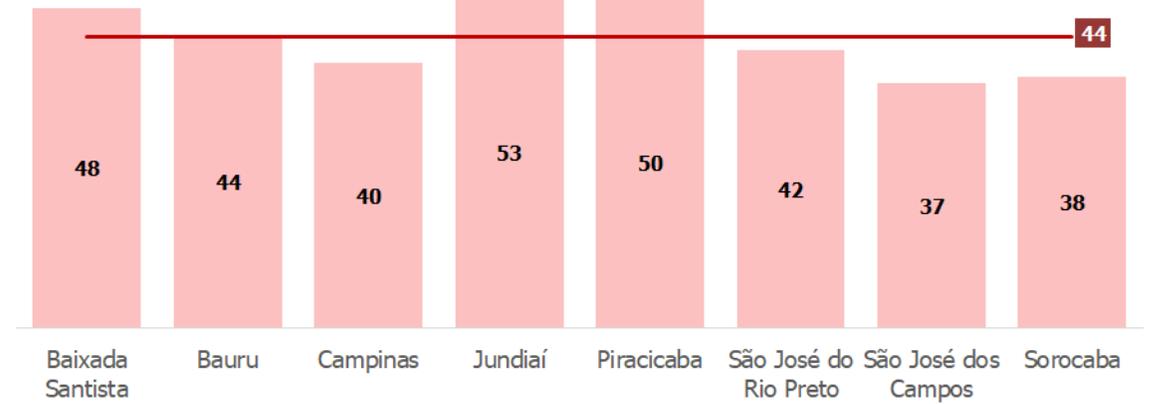
TIPOLOGIA	Baixada Santista	Part. (%)	Bauru	Part. (%)	Campinas	Part. (%)	Jundiaí	Part. (%)	Piracicaba	Part. (%)	São José do Rio Preto	Part. (%)	São José dos Campos	Part. (%)	Sorocaba	Part. (%)	Total	Part. (%)
<b>1 Dormitório</b>	452	10,8%	50	1,2%	574	12,1%	17	0,7%	20	1,4%	138	5,3%	146	7,1%	133	3,4%	<b>1.530</b>	6,7%
<b>2 Dormitórios</b>	2.873	68,4%	1.172	27,9%	3.404	71,6%	1.584	64,9%	1.141	80,2%	1.952	74,7%	1.198	58,3%	3.211	80,9%	<b>16.535</b>	71,9%
<b>3 Dormitórios</b>	857	20,4%	313	7,4%	667	14,0%	755	30,9%	262	18,4%	487	18,6%	683	33,2%	512	12,9%	<b>4.536</b>	19,7%
<b>4 ou + Dormitórios</b>	20	0,5%	16	0,4%	111	2,3%	85	3,5%	0	0,0%	35	1,3%	28	1,4%	111	2,8%	<b>406</b>	1,8%
<b>Total</b>	<b>4.202</b>	<b>100%</b>	<b>1.551</b>	<b>37%</b>	<b>4.756</b>	<b>100%</b>	<b>2.441</b>	<b>100%</b>	<b>1.423</b>	<b>100%</b>	<b>2.612</b>	<b>100%</b>	<b>2.055</b>	<b>100%</b>	<b>3.967</b>	<b>100%</b>	<b>23.007</b>	<b>100%</b>

# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M<sup>2</sup> POR TIPOLOGIA – 1 DORMITÓRIO

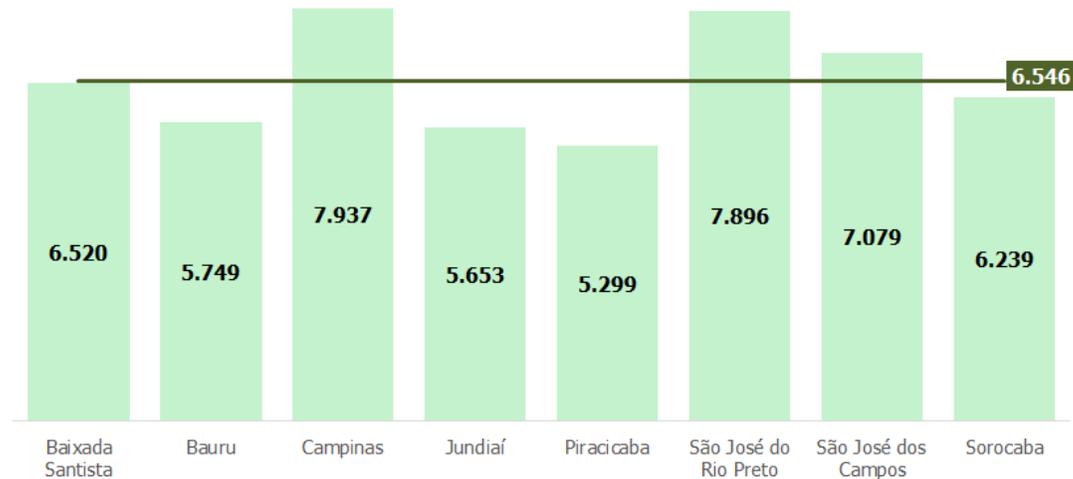
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA

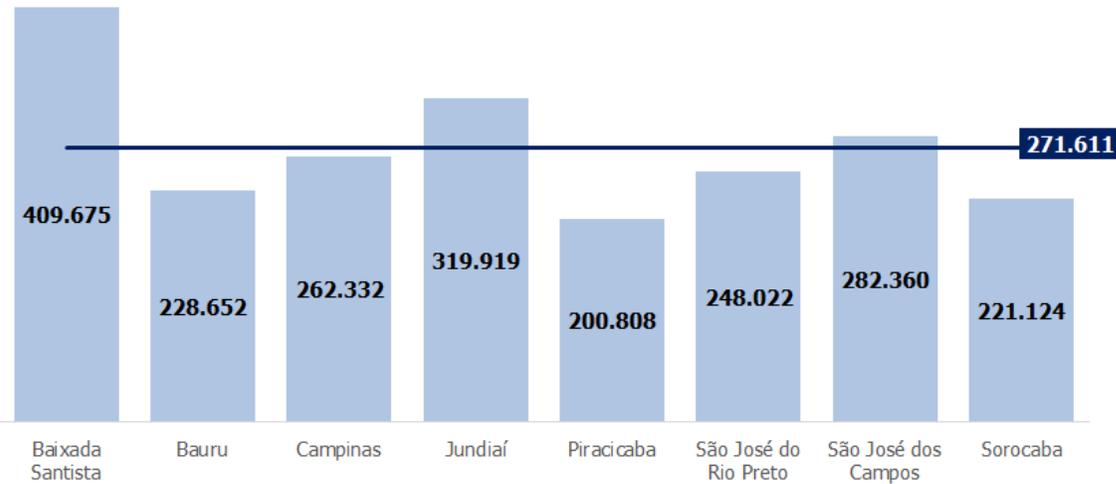


## PREÇO/M<sup>2</sup> MÉDIO

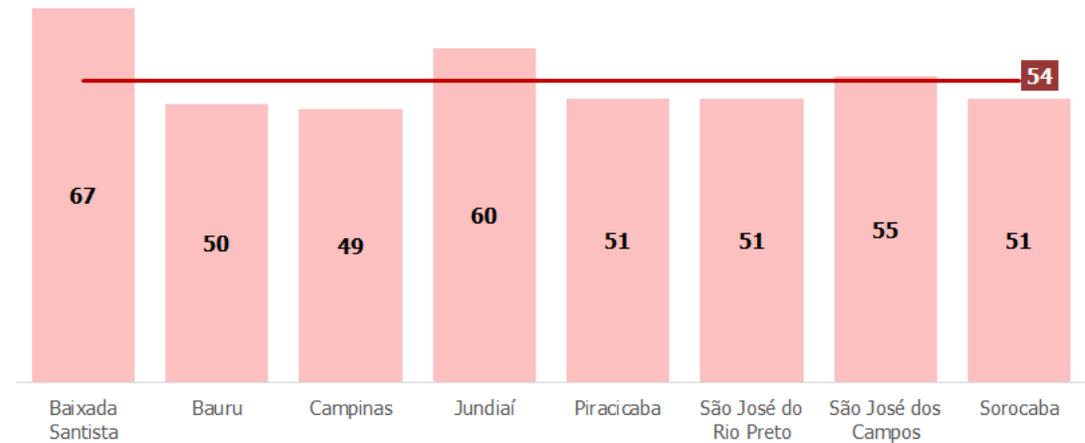


# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M<sup>2</sup> POR TIPOLOGIA – 2 DORMITÓRIOS

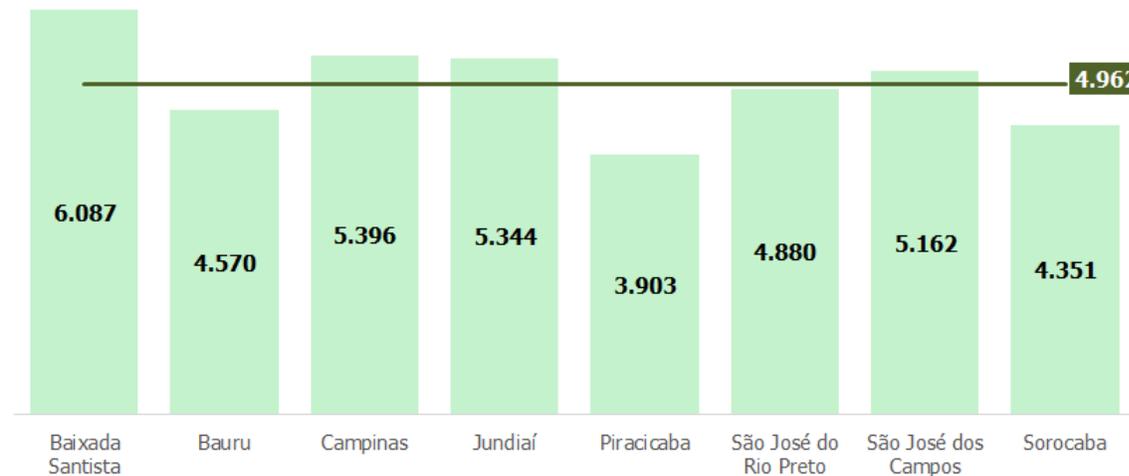
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA

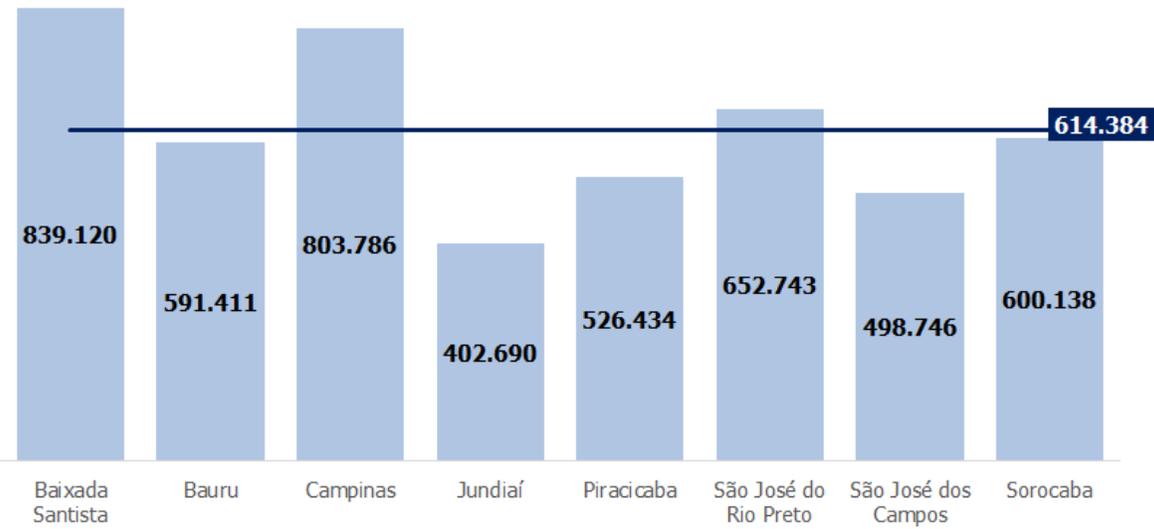


## PREÇO/M<sup>2</sup> MÉDIO

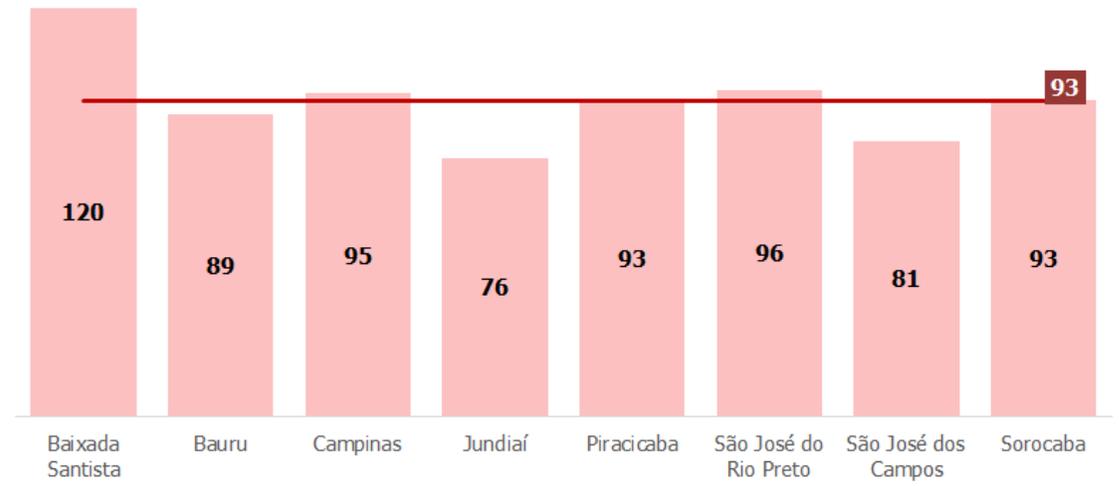


# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M<sup>2</sup> POR TIPOLOGIA – 3 DORMITÓRIOS

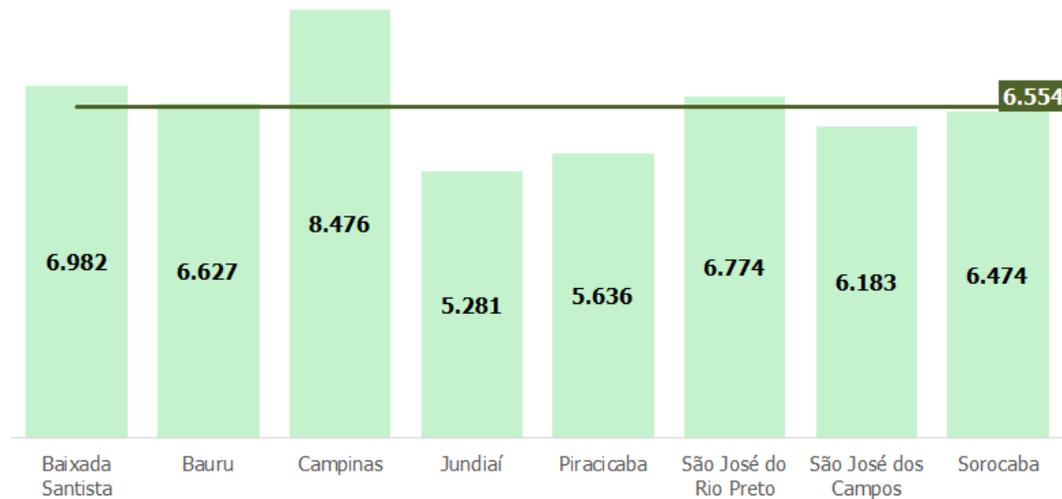
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA

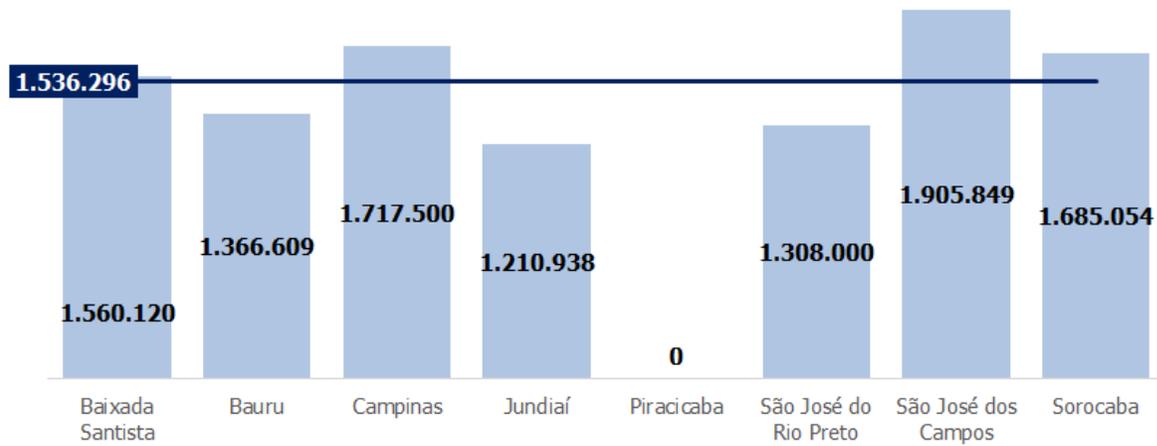


## PREÇO/M<sup>2</sup> MÉDIO

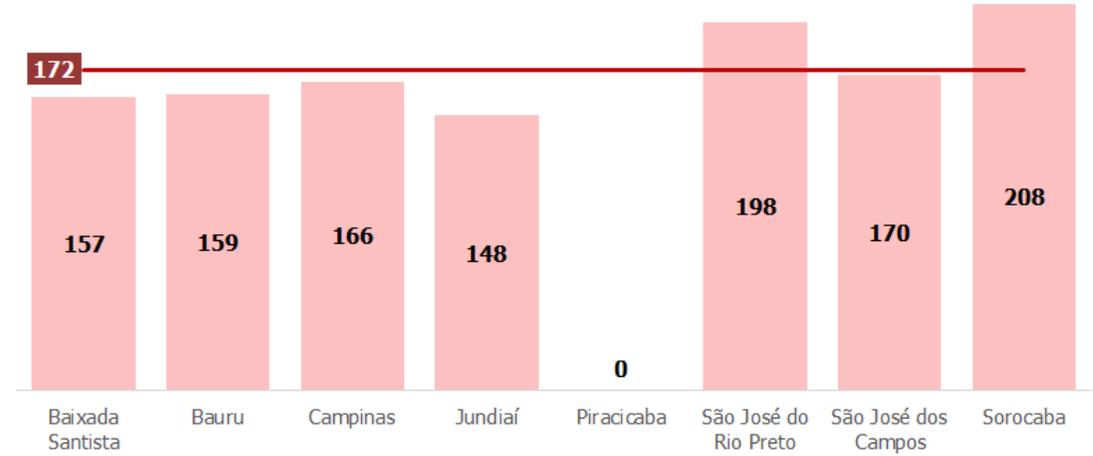


# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M² POR TIPOLOGIA – 4 DORMITÓRIOS

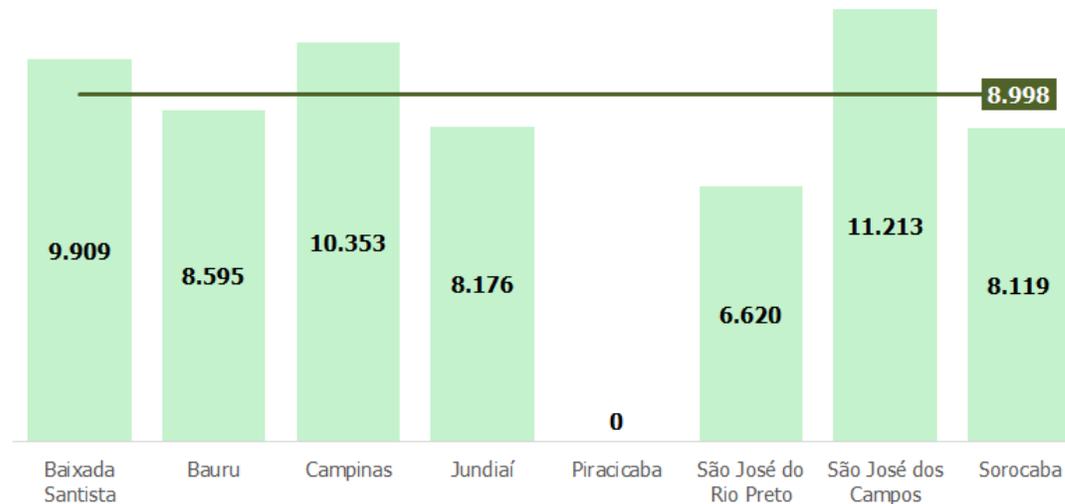
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA

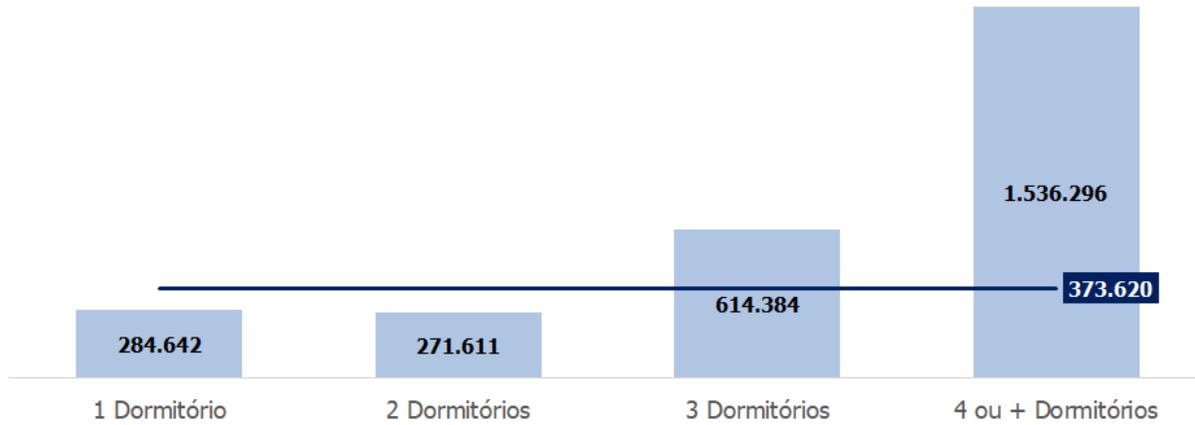


## PREÇO/M² MÉDIO

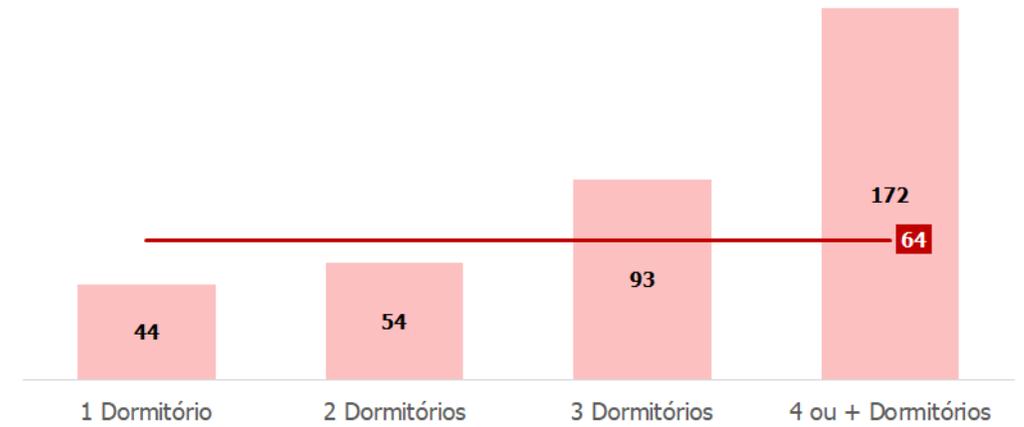


# TICKET, ÁREA PRIV. E R\$/M<sup>2</sup> POR TIPOLOGIA – GERAL

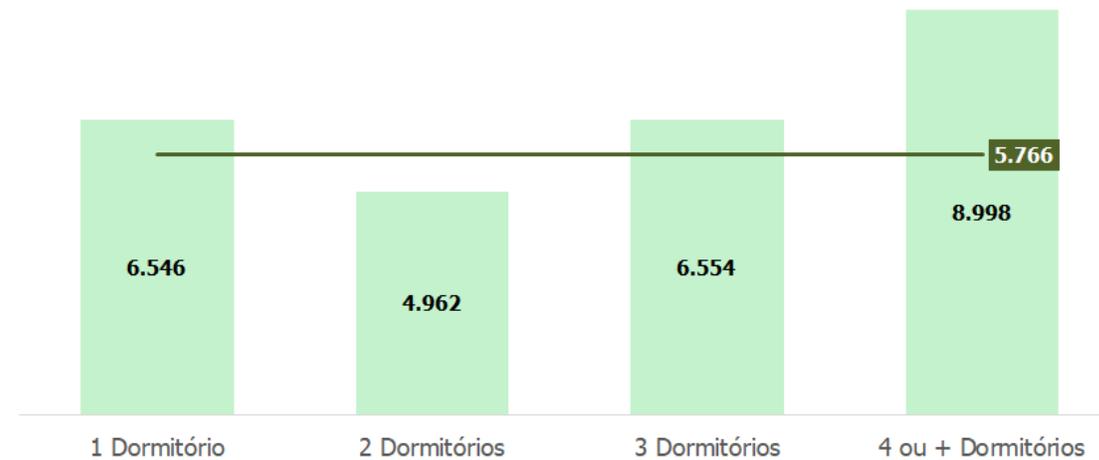
## TICKET MÉDIO



## ÁREA PRIV. MÉDIA



## PREÇO M<sup>2</sup>/MÉDIO





# 6.4

## ANÁLISE GERAL DA OFERTA POR PADRÃO

**BRA!N**

# OFERTA LANÇADA POR PADRÃO

PADRÃO	Baixada Santista	Part. (%)	Bauru	Part. (%)	Campinas	Part. (%)	Jundiaí	Part. (%)	Piracicaba	Part. (%)	São José do Rio Preto	Part. (%)	São José dos Campos	Part. (%)	Sorocaba	Part. (%)	Total	Part. (%)
<b>Especial</b>	2.424	13,2%	451	7,8%	1.997	7,4%	0	0,0%	128	1,9%	386	5,5%	579	8,2%	830	5,0%	<b>6.795</b>	7,1%
<b>CVA</b>	2.367	12,9%	2.758	48,0%	14.359	52,9%	2.297	32,3%	4.300	65,1%	3.754	53,5%	1.579	22,4%	9.682	58,4%	<b>41.096</b>	43,0%
<b>Standard</b>	6.063	33,0%	1.244	21,6%	4.025	14,8%	3.506	49,3%	1.409	21,3%	1.771	25,2%	3.568	50,6%	3.651	22,0%	<b>25.237</b>	26,4%
<b>Médio</b>	6.659	36,3%	1.216	21,2%	5.303	19,5%	1.100	15,5%	666	10,1%	980	14,0%	786	11,1%	1.861	11,2%	<b>18.571</b>	19,4%
<b>Alto</b>	667	3,6%	80	1,4%	643	2,4%	204	2,9%	100	1,5%	128	1,8%	338	4,8%	402	2,4%	<b>2.562</b>	2,7%
<b>Luxo</b>	188	1,0%	0	0,0%	733	2,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	200	2,8%	146	0,9%	<b>1.267</b>	1,3%
<b>Super Luxo</b>	0	0,0%	0	0,0%	85	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	<b>85</b>	0,1%
<b>Total</b>	<b>18.368</b>	<b>100%</b>	<b>5.749</b>	<b>100%</b>	<b>27.145</b>	<b>100%</b>	<b>7.107</b>	<b>100%</b>	<b>6.603</b>	<b>100%</b>	<b>7.019</b>	<b>100%</b>	<b>7.050</b>	<b>100%</b>	<b>16.572</b>	<b>100%</b>	<b>95.613</b>	<b>100%</b>

# OFERTA FINAL POR PADRÃO

PADRÃO	Baixada Santista	Part. (%)	Bauru	Part. (%)	Campinas	Part. (%)	Jundiaí	Part. (%)	Piracicaba	Part. (%)	São José do Rio Preto	Part. (%)	São José dos Campos	Part. (%)	Sorocaba	Part. (%)	Total	Part. (%)
<b>Especial</b>	477	11,4%	95	6,1%	523	11,0%	0	0,0%	5	0,4%	40	1,5%	303	14,7%	186	4,7%	<b>1.629</b>	7,1%
<b>CVA</b>	510	12,1%	933	60,2%	2.618	55,0%	1.003	41,1%	937	65,8%	1.665	63,7%	408	19,9%	2.621	66,1%	<b>10.695</b>	46,5%
<b>Standard</b>	1.361	32,4%	280	18,1%	759	16,0%	733	30,0%	148	10,4%	400	15,3%	1.168	56,8%	661	16,7%	<b>5.510</b>	23,9%
<b>Médio</b>	1.779	42,3%	227	14,6%	547	11,5%	640	26,2%	290	20,4%	461	17,6%	143	7,0%	419	10,6%	<b>4.506</b>	19,6%
<b>Alto</b>	59	1,4%	16	1,0%	123	2,6%	65	2,7%	43	3,0%	46	1,8%	31	1,5%	56	1,4%	<b>439</b>	1,9%
<b>Luxo</b>	16	0,4%	0	0,0%	176	3,7%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,1%	24	0,6%	<b>218</b>	0,9%
<b>Super Luxo</b>	0	0,0%	0	0,0%	10	0,2%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	<b>10</b>	0,0%
<b>Total</b>	<b>4.202</b>	<b>100%</b>	<b>1.551</b>	<b>100%</b>	<b>4.756</b>	<b>100%</b>	<b>2.441</b>	<b>100%</b>	<b>1.423</b>	<b>100%</b>	<b>2.612</b>	<b>100%</b>	<b>2.055</b>	<b>100%</b>	<b>3.967</b>	<b>100%</b>	<b>23.007</b>	<b>100%</b>



# 6.5

RANKING DAS CIDADES

**BRA!N**

# OFERTA LANÇADA – RANKING POR CIDADE

VERTICAL RESIDENCIAL		
Cidades	Oferta Lançada	Part. (%)
<b>Campinas</b>	27.145	28,4%
<b>Baixada Santista</b>	18.368	19,2%
<b>Sorocaba</b>	16.572	17,3%
<b>Jundiaí</b>	7.107	7,4%
<b>São José dos Campos</b>	7.050	7,4%
<b>São José do Rio Preto</b>	7.019	7,3%
<b>Piracicaba</b>	6.603	6,9%
<b>Bauru</b>	5.749	6,0%
<b>Total</b>	<b>95.613</b>	<b>100%</b>

HORIZONTAL		
Cidades	Oferta Lançada	Part. (%)
<b>São José do Rio Preto</b>	2.568	46,8%
<b>Sorocaba</b>	1.150	21,0%
<b>Piracicaba</b>	982	17,9%
<b>Campinas</b>	240	4,4%
<b>Bauru</b>	165	3,0%
<b>Baixada Santista</b>	144	2,6%
<b>São José dos Campos</b>	143	2,6%
<b>Jundiaí</b>	92	1,7%
<b>Total</b>	<b>5.484</b>	<b>100%</b>

# OFERTA FINAL – RANKING POR CIDADE

VERTICAL RESIDENCIAL		
Cidades	Oferta Final	Part. (%)
<b>Campinas</b>	4.756	20,7%
<b>Baixada Santista</b>	4.202	18,3%
<b>Sorocaba</b>	3.967	17,2%
<b>São José do Rio Preto</b>	2.612	11,4%
<b>Jundiaí</b>	2.441	10,6%
<b>São José dos Campos</b>	2.055	8,9%
<b>Bauru</b>	1.551	6,7%
<b>Piracicaba</b>	1.423	6,2%
<b>Total</b>	<b>23.007</b>	<b>100%</b>

HORIZONTAL		
Cidades	Oferta Final	Part. (%)
<b>São José do Rio Preto</b>	1.842	64,5%
<b>Piracicaba</b>	521	18,2%
<b>Sorocaba</b>	316	11,1%
<b>Baixada Santista</b>	73	2,6%
<b>Campinas</b>	46	1,6%
<b>Bauru</b>	40	1,4%
<b>São José dos Campos</b>	18	0,6%
<b>Jundiaí</b>	1	0,0%
<b>Total</b>	<b>2.857</b>	<b>100%</b>

# TICKET – RANKING POR CIDADE

VERTICAL RESIDENCIAL		
Cidades	Ticket	Var./Média (%)
<b>Baixada Santista</b>	501.280	34%
<b>Campinas</b>	426.117	14%
<b>Jundiaí</b>	407.849	9%
<b>São José dos Campos</b>	406.301	9%
<b>São José do Rio Preto</b>	337.560	-10%
<b>Bauru</b>	332.210	-11%
<b>Sorocaba</b>	316.155	-15%
<b>Piracicaba</b>	261.492	-30%
<b>Média Geral</b>	<b>373.620</b>	

HORIZONTAL		
Cidades	Ticket	Var./Média (%)
<b>Campinas</b>	948.484	122%
<b>Jundiaí</b>	719.000	68%
<b>São José dos Campos</b>	628.327	47%
<b>Baixada Santista</b>	232.075	-46%
<b>Bauru</b>	230.000	-46%
<b>Sorocaba</b>	227.551	-47%
<b>Piracicaba</b>	216.643	-49%
<b>São José do Rio Preto</b>	212.604	-50%
<b>Média Geral</b>	<b>426.836</b>	

# M<sup>2</sup> PRIVATIVO – RANKING POR CIDADE

VERTICAL RESIDENCIAL		
Cidades	Área priv.	Var./Média (%)
Baixada Santista	77	20%
Jundiaí	72	12%
São José dos Campos	65	1%
Campinas	61	-5%
Sorocaba	61	-5%
Bauru	60	-7%
São José do Rio Preto	60	-7%
Piracicaba	59	-8%
<b>Média Geral</b>	<b>64</b>	

HORIZONTAL		
Cidades	Área priv.	Var./Média (%)
Jundiaí	123	58%
Campinas	113	45%
São José dos Campos	98	26%
Bauru	61	-21%
Piracicaba	61	-21%
Baixada Santista	58	-26%
Sorocaba	56	-28%
São José do Rio Preto	52	-33%
<b>Média Geral</b>	<b>78</b>	

# PREÇO/M<sup>2</sup> – RANKING POR CIDADE

VERTICAL RESIDENCIAL		
Cidades	Preço/m <sup>2</sup>	Var./Média (%)
<b>Campinas</b>	6.954	21%
<b>Baixada Santista</b>	6.468	12%
<b>São José dos Campos</b>	6.214	8%
<b>Jundiaí</b>	5.682	-1%
<b>São José do Rio Preto</b>	5.671	-2%
<b>Bauru</b>	5.499	-5%
<b>Sorocaba</b>	5.211	-10%
<b>Piracicaba</b>	4.432	-23%
<b>Média Geral</b>	<b>5.766</b>	

HORIZONTAL		
Cidades	Preço/m <sup>2</sup>	Var./Média (%)
<b>Campinas</b>	8.394	67%
<b>São José dos Campos</b>	6.401	28%
<b>Jundiaí</b>	5.846	17%
<b>São José do Rio Preto</b>	4.089	-18%
<b>Sorocaba</b>	4.050	-19%
<b>Baixada Santista</b>	4.031	-20%
<b>Bauru</b>	3.770	-25%
<b>Piracicaba</b>	3.536	-29%
<b>Média Geral</b>	<b>5.015</b>	



# 07 CONSULTORES DO ESTUDO

**BRAIN**

# EQUIPE



**Fábio Tadeu Araújo**  
Sócio - Dirigente



**Marcos Kahtalian**  
Sócio - Dirigente



**Guilherme Werner**  
Sócio - Consultor



**Teresa Cristina De Souza**  
Coordenadora Rebrain



**Mariana Gabriele Andretta**  
Analista de Inteligência de Mercado



**EDSON KITAMURA**

**FABRÍCIO PEREIRA**

**LARYSSA BASÍLIO KAKUITI**

**JULIA XAVIER LIMA**



# Obrigado.

**BRA!N**

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