



WEBINAR ABRAINC e BRAIN

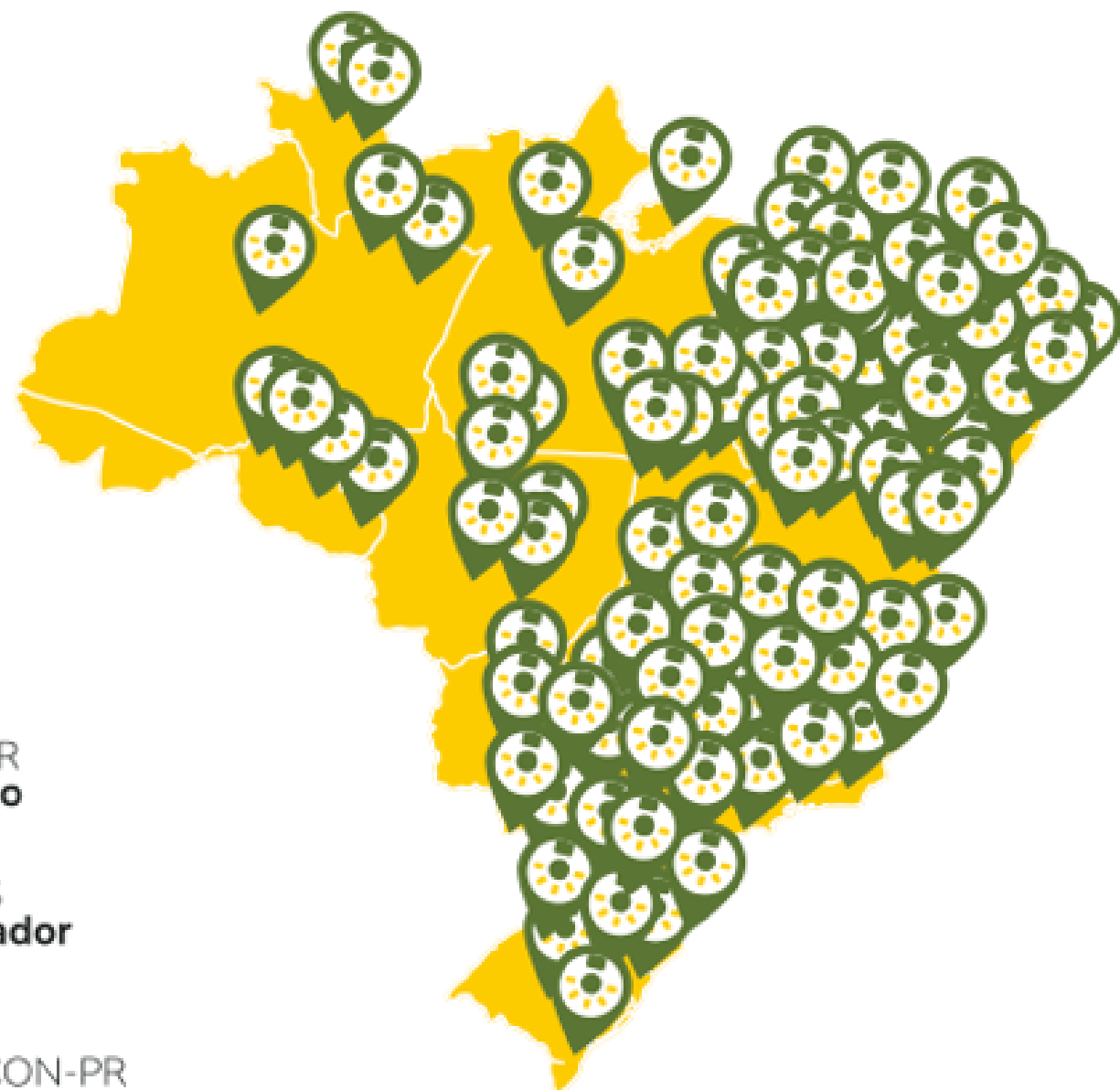
PERSPECTIVAS DA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA **NO INTERIOR DE SÃO PAULO**

ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

BRA!N

A empresa **mais representativa** do segmento

Mais de **60 bilhões em VGV** imobiliário pesquisados. Mais de **30 mil entrevistas** por ano. Mais de **5.200 estudos** de mercado em **600 Cidades** de **25 Estados**. Atendimento a mais de **35 entidades** ligadas ao setor imobiliário.



ABEP
Membro



ADEMI-PR
Associado



ADIT BRASIL
Associado



ASBRASS
Patrocinador
Master



GRI CLUB
Club Partner
Americas



SINDUSCON-PR
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.





Brain Inteligência Estratégica



INSCREVA-SE



DADOS DE MERCADO



TECNOLOGIA



ENTREVISTAS



INOVAÇÃO



Constituída em 2013 para representar e fortalecer o mercado imobiliário contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país.

São 44 INCORPORADORAS ASSOCIADAS, com grande relevância na economia do Brasil e atuação ativa na associação.



@abraincoficial



@abrainc



@abrainc



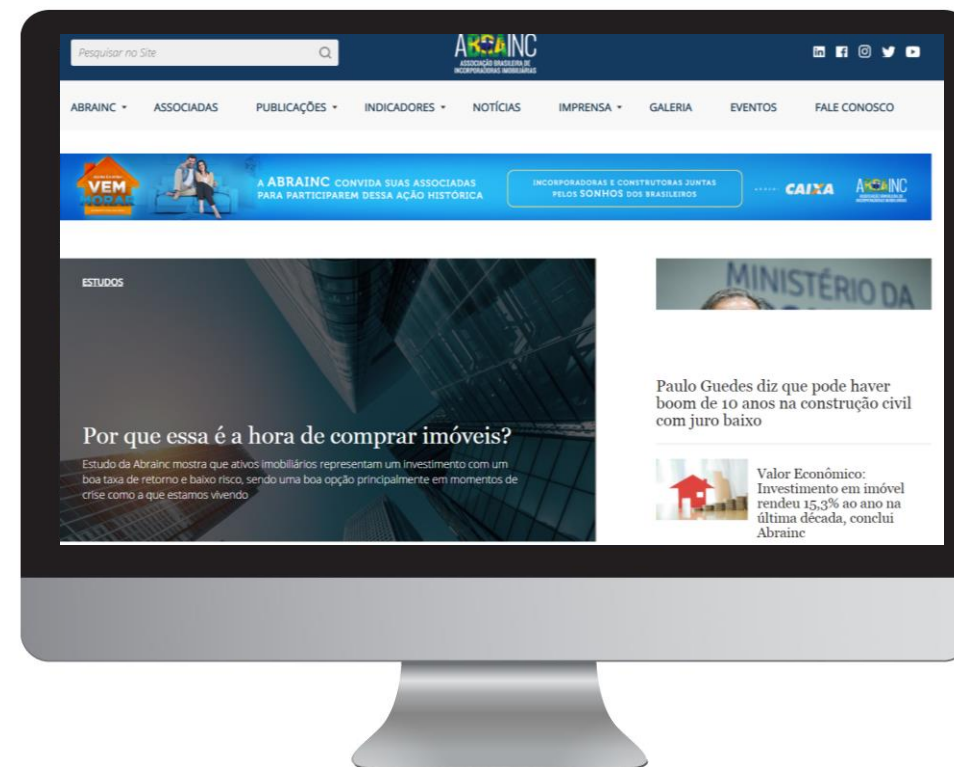
@abrainc



@abraincoficial



@abrainc



www.abrainc.org.br



ABERTURA



LUIZ FRANÇA
Presidente da ABRAINC



APRESENTAÇÃO



Fábio Tadeu Araújo

Sócio-diretor
fabio@brain.srv.br



Guilherme Werner

Sócio-consultor
guilherme@brain.srv.br



PAUTA DE HOJE

1 ALGUNS INSIGHTS SOBRE O CONSUMIDOR DO INTERIOR PAULISTA

2 CARACTERÍSTICAS DAS CIDADES ANALISADAS: DEMOGRAFIA

3 DEMANDA POR IMÓVEIS NAS CIDADES ANALISADAS

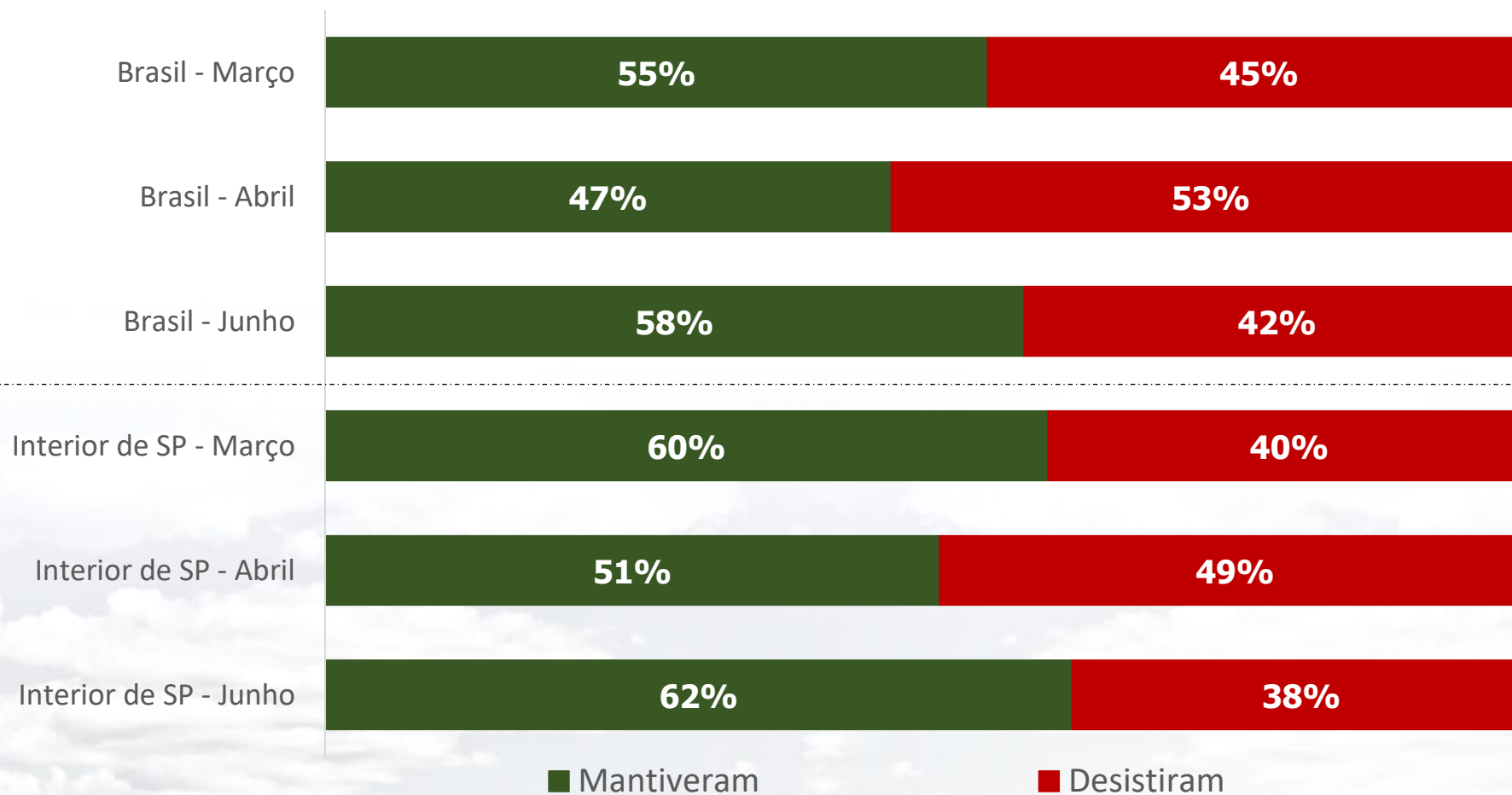
4 TENDÊNCIAS PARA O INTERIOR PAULISTA

1

ALGUNS INSIGHTS SOBRE O CONSUMIDOR DO INTERIOR PAULISTA

Resultados apresentados referem-se às pesquisas mensais que a BRAIN tem feito com potenciais consumidores de imóveis, em todo o Brasil, ao longo da pandemia.

INTENÇÃO AO LONGO DA CRISE



MOTIVO DE DESISTÊNCIA DE COMPRA

Brasil

Interior de SP

Perda de renda



Incerteza sobre a duração da pandemia



Incerteza sobre o próprio emprego ou renda



Mudança de objetivos pessoais



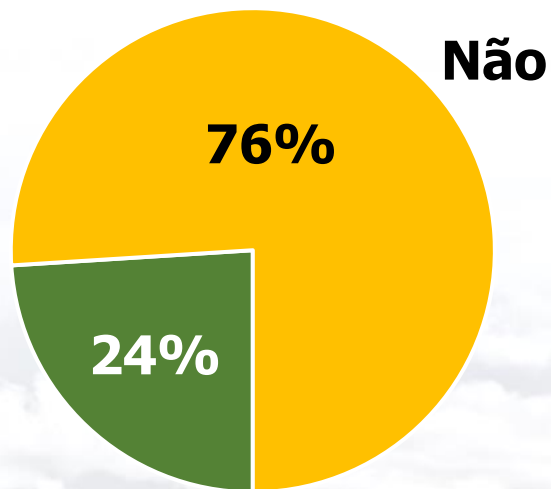
Perda de emprego



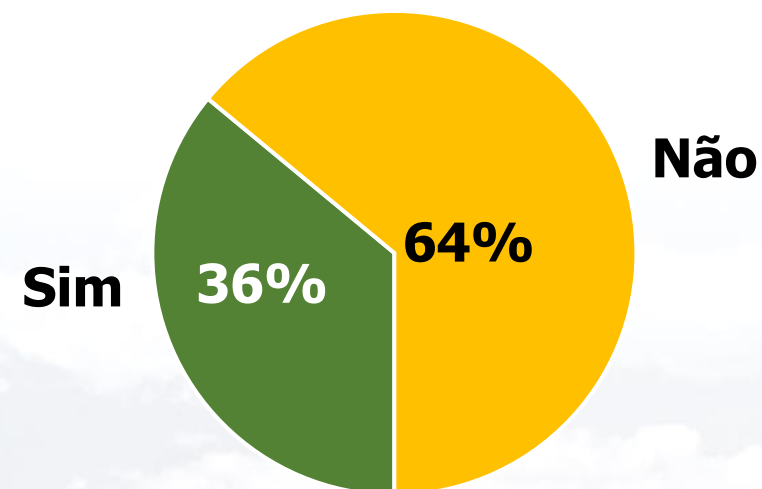
O QUE FARIA MUDAR DA DESISTÊNCIA?

Redução em preço / Condições de pagamento

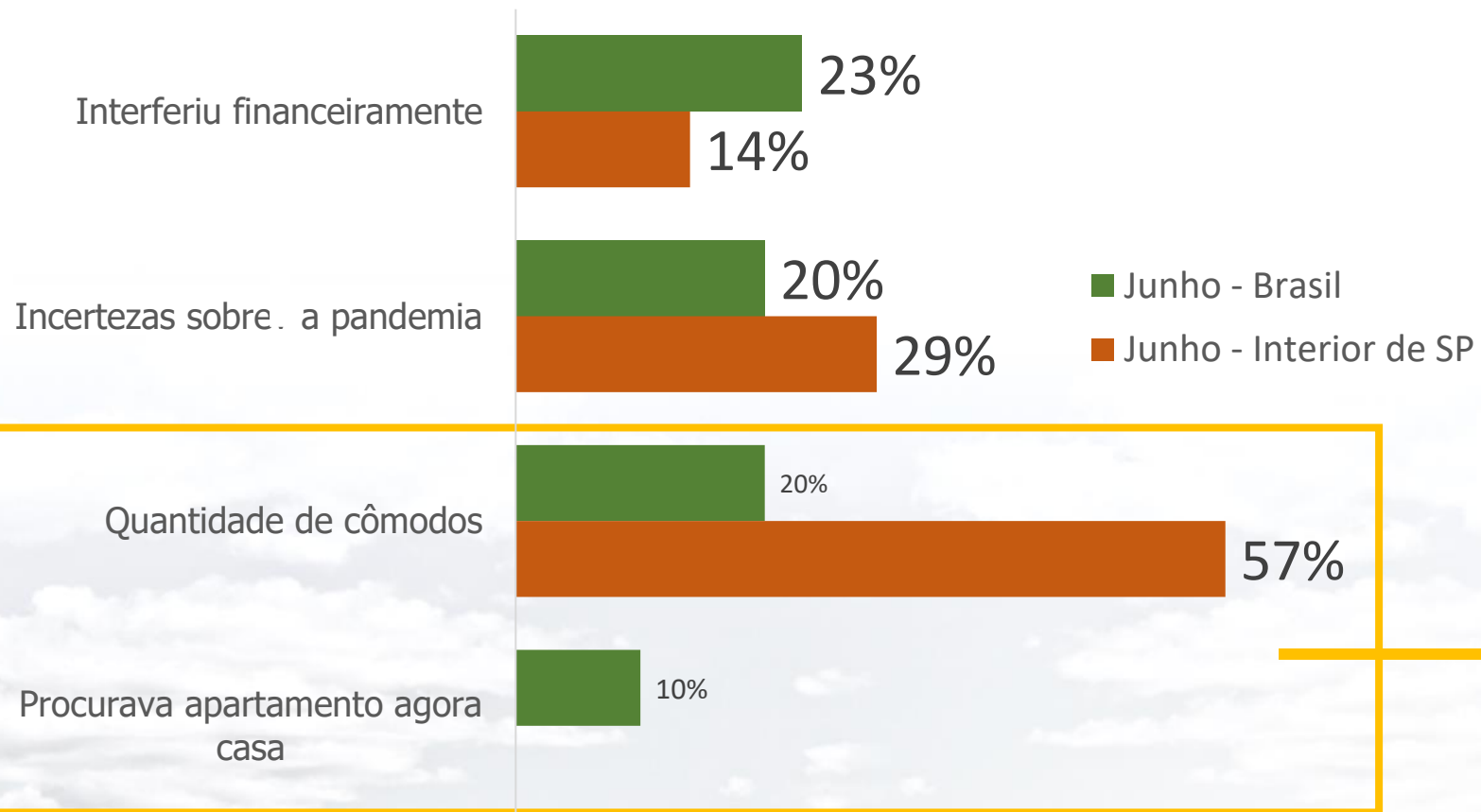
BRASIL



INTERIOR DE SP

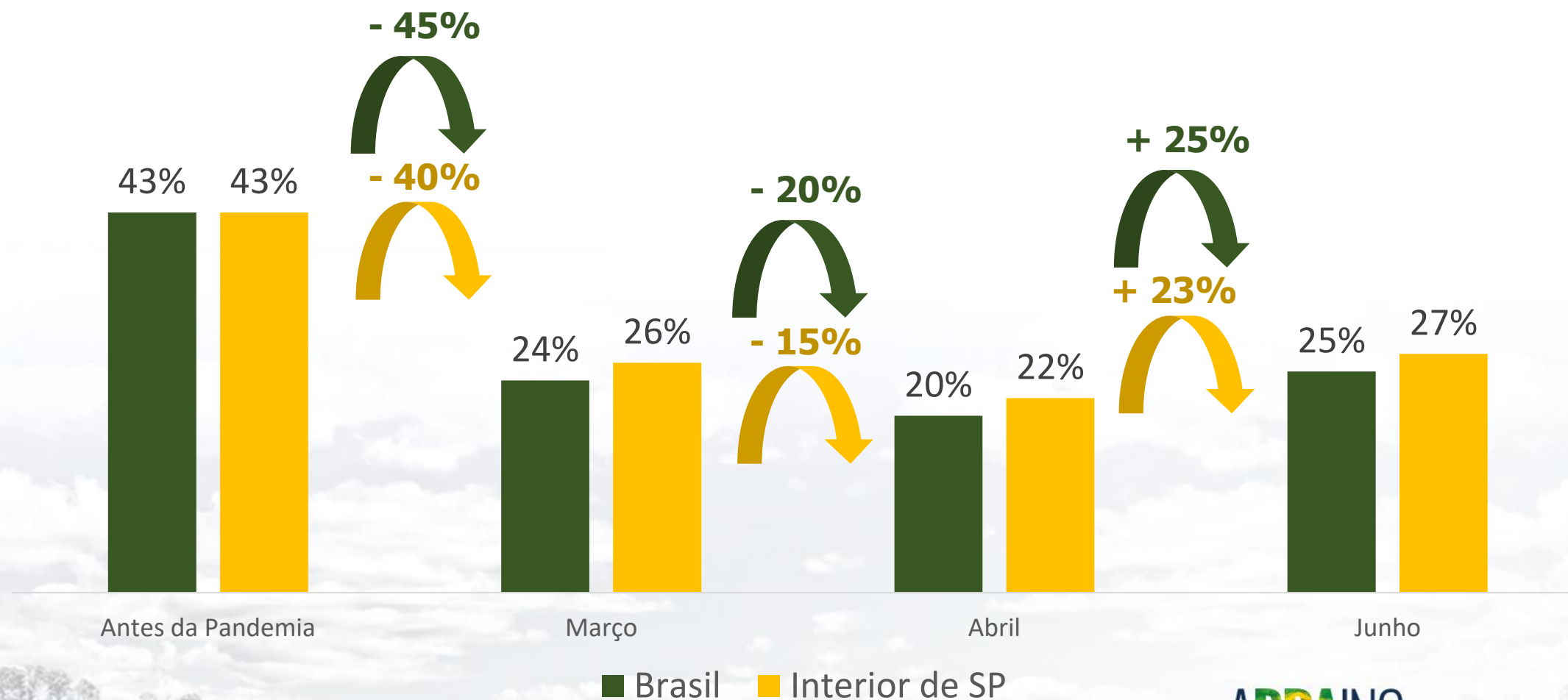


ISOLAMENTO INTERFERIU **NO TIPO** DE IMÓVEL?

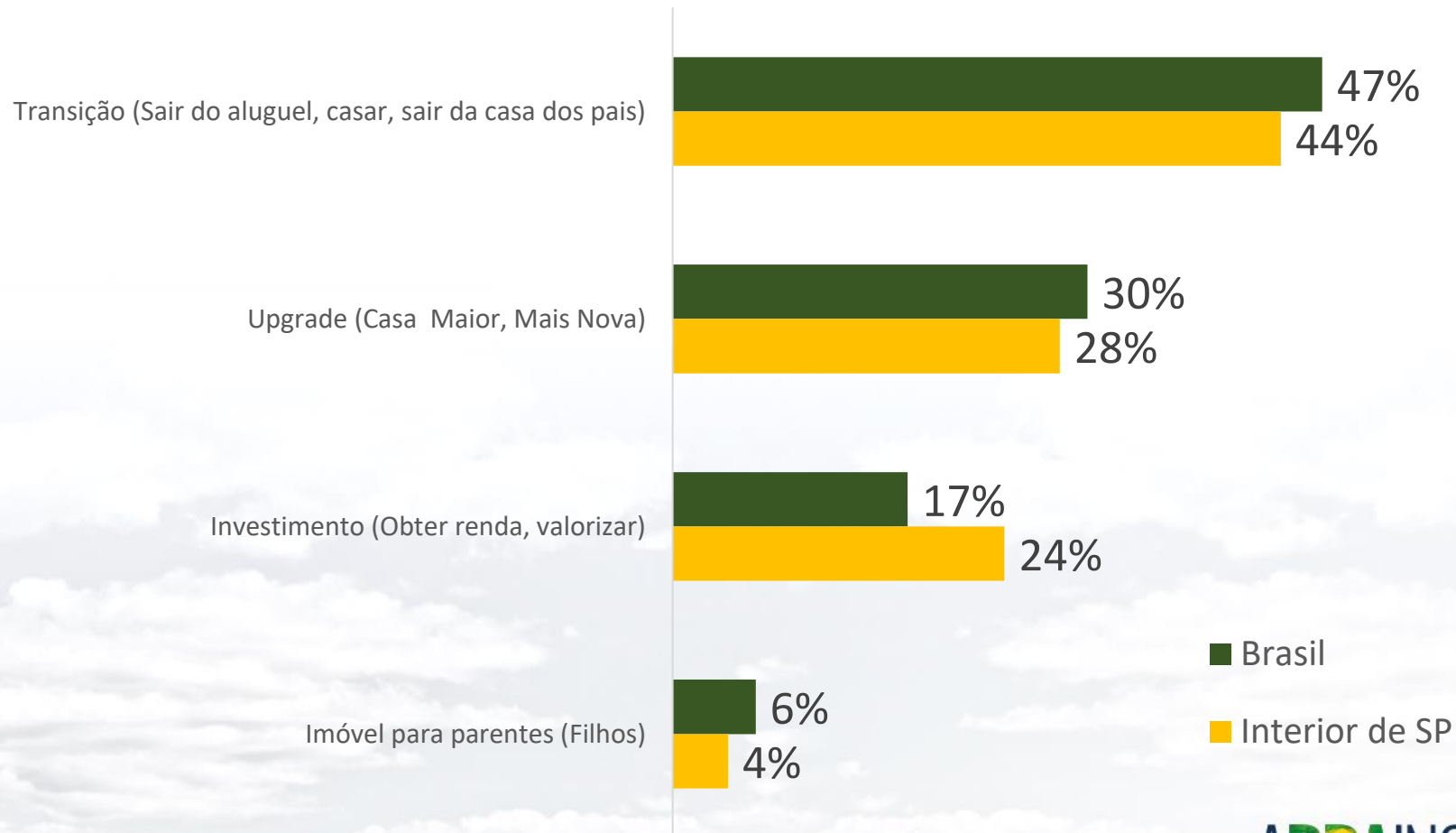


REAVALIZAÇÃO DO TIPO DO IMÓVEL DESEJADO (TIPOLOGIA E CONFIGURAÇÃO)

INTENÇÃO AO LONGO DA CRISE



MOTIVAÇÃO DE COMPRA



2

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO INTERIOR

CAMPINAS**S.J. RIO PRETO****RIBEIRÃO PRETO****SOROCABA****POPULAÇÃO**

1.204.073

46,92% homens**53,08%** mulheres

460.671

46,71% homens**53,29%** mulheres

703.293

46,68% homens**53,32%** mulheres

679.378

47,62% homens**52,38%** mulheres**DOMICÍLIO**

348.268

72,37% casas**24,41%** apartamento

168.726

81,23% casas**15,75%** apartamento

247.550

78,08% casas**19,26%** apartamento

225.595

87,19% casas**9,37%** apartamento**RENDA**

R\$ 6.483,10

domiciliar

R\$ 5.492,52

domiciliar

R\$ 6.209,76

domiciliar

R\$ 5.591,64

domiciliar



CAMPINAS

77.485 famílias pertencentes
às classes A e B1

A Classe C representa **45%**
das famílias na cidade

32,2% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

18,5 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil

Aproximadamente **69 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(19,8%)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **2,95% a.a**

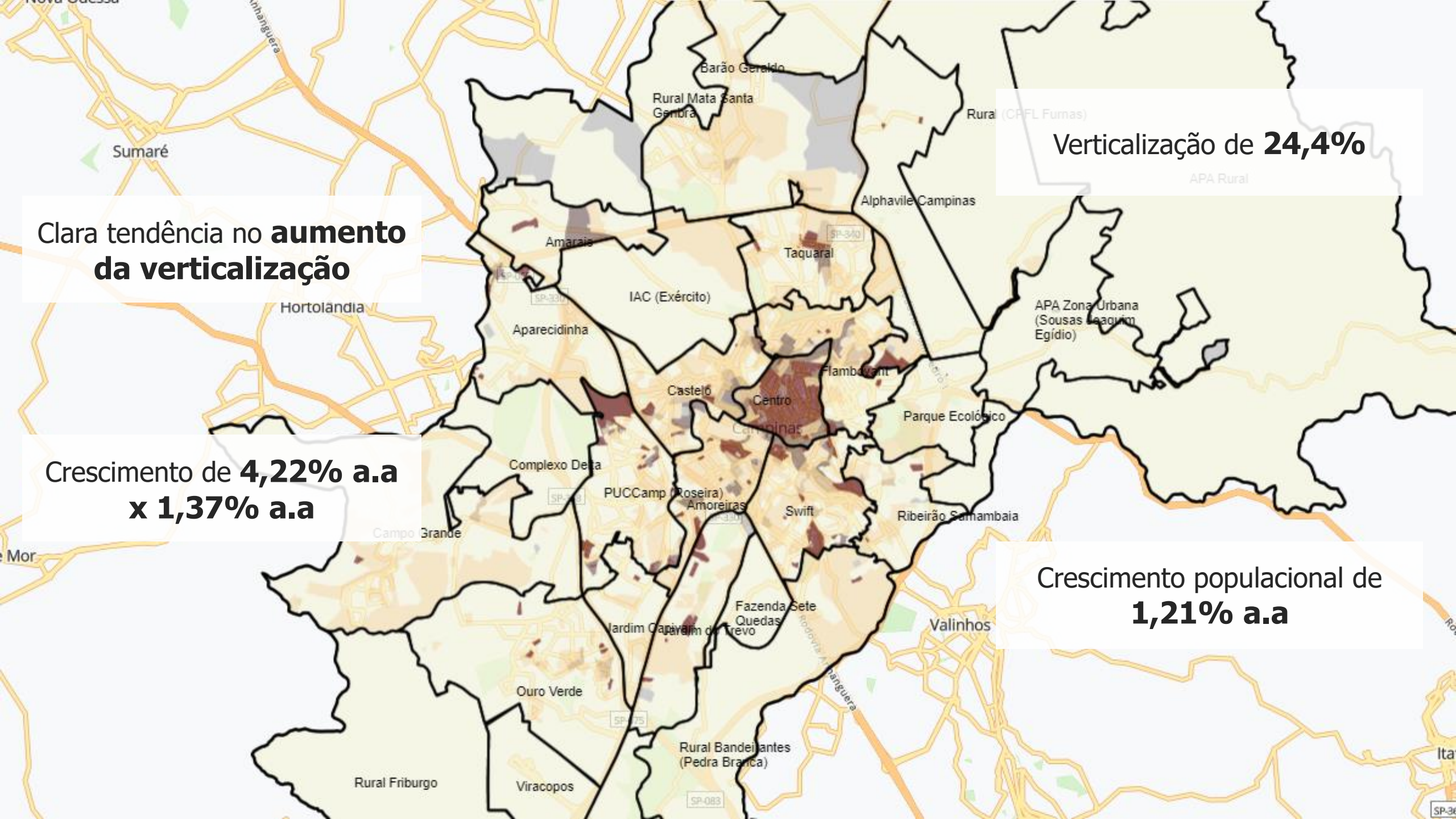
Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(3,77% a.a)

Clara tendência no **aumento da verticalização**

Crescimento de **4,22% a.a**
x 1,37% a.a

Verticalização de **24,4%**

Crescimento populacional de
1,21% a.a



FAMÍLIAS ELEGÍVEIS AO FINANCIAMENTO

Financiamento de R\$ 200 MIL	Taxa de juros					
	12%	11%	10%	9%	8%	7%
Parcela do financiamento	2.556	2.389	2.222	2.056	1.889	1.722
Renda mínima para financiamento	8.520	7.963	7.407	6.853	6.297	5.740
Var % de renda mínima	-	-6,5%	-7,0%	-7,5%	-8,1%	-8,8%
Famílias elegíveis ao financiamento	90 mil	101 mil	112 mil	122 mil	141 mil	165 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	21%	24%	26%	29%	33%	39%

DEMANDA IMOBILIÁRIA AO LONGO DA PANDEMIA

UNIVERSO POTENCIAL

262. 637 famílias



27% de intenção
de compra

70.912



96% desejo por
Imóvel residencial

68.076

18% querem comprar
em 6 MESES

10.814

59% querem comprar
em 12 MESES

40.165

Famílias com renda acima de R\$2,5 mil



DEBATEDORES



SYLVIA BIANCO

HM ENGENHARIA

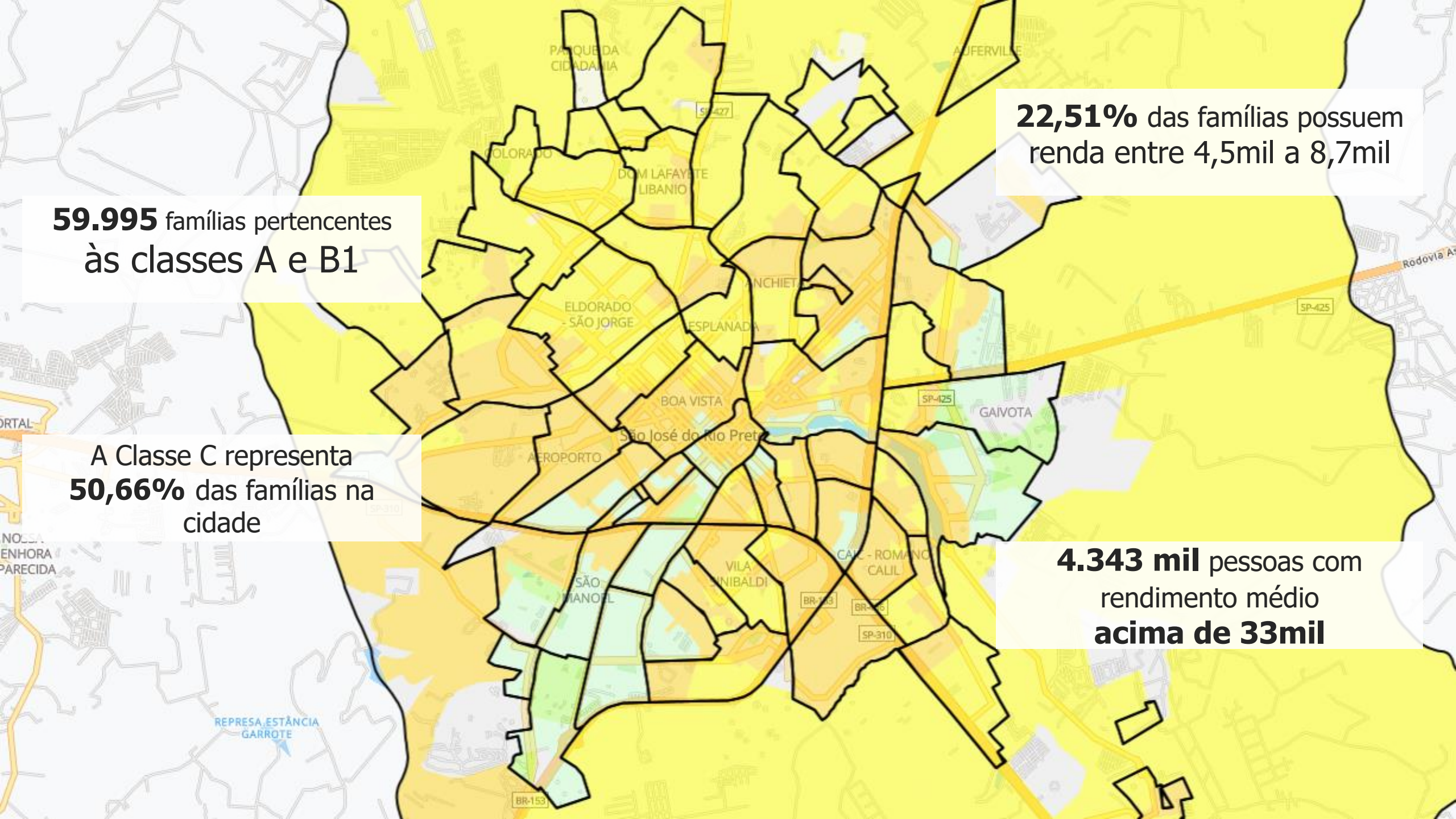


ÉLBIO MOREIRA

EBM



**S.J.
RIO PRETO**



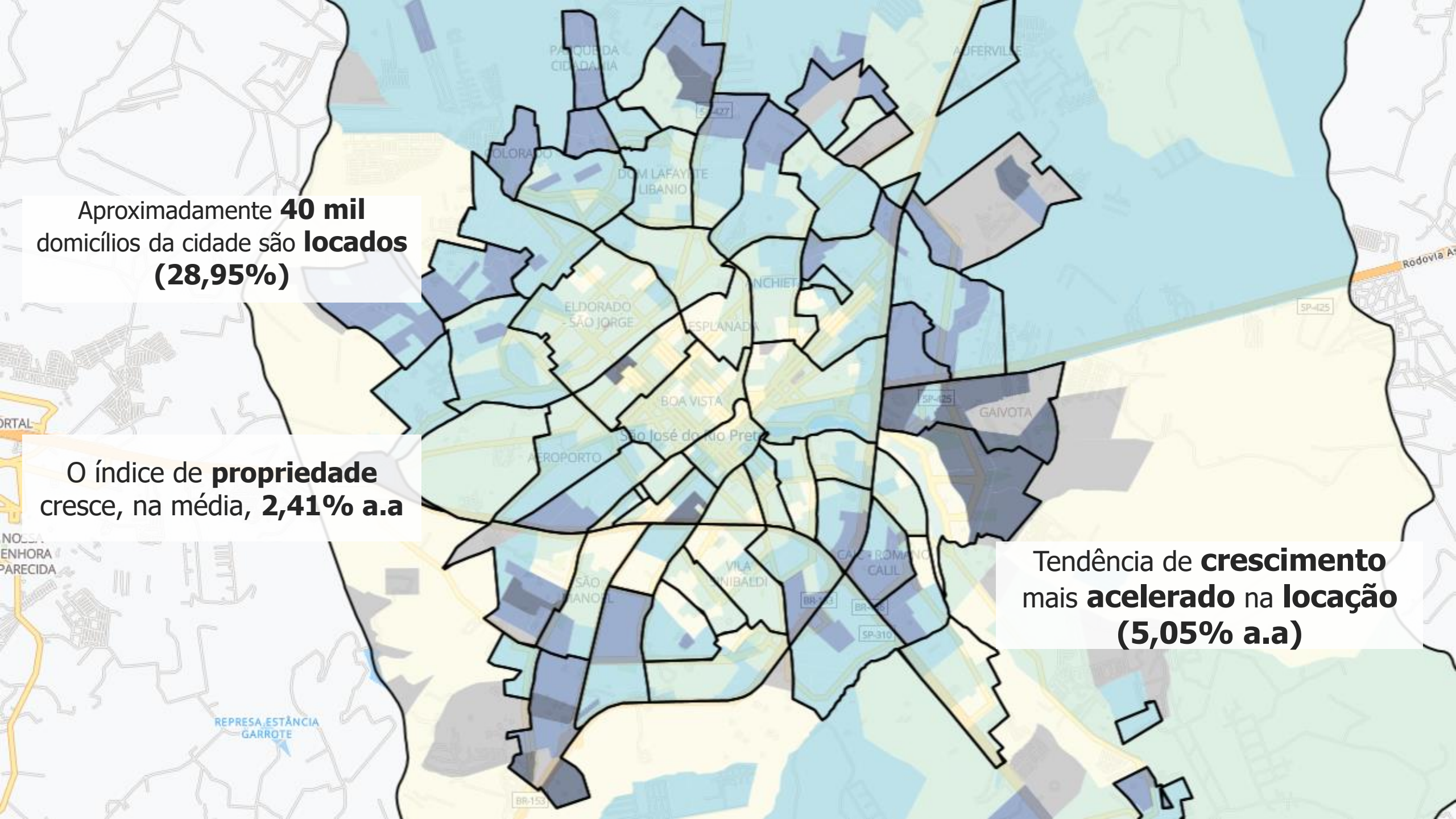
The map displays the city of São José do Rio Preto with various neighborhoods outlined and color-coded. Yellow indicates a family income range of 4,500 to 8,700. Orange indicates a range of 8,700 to 12,900. Light green indicates a range of 12,900 to 17,100. Dark green indicates a range of 17,100 to 21,300. Blue areas represent water bodies. Major roads like SP-427, SP-425, SP-310, and BR-153 are marked. Text boxes provide summary statistics for family income and population.

59.995 famílias pertencentes
às classes A e B1

A Classe C representa
50,66% das famílias na
cidade

22,51% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

4.343 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil

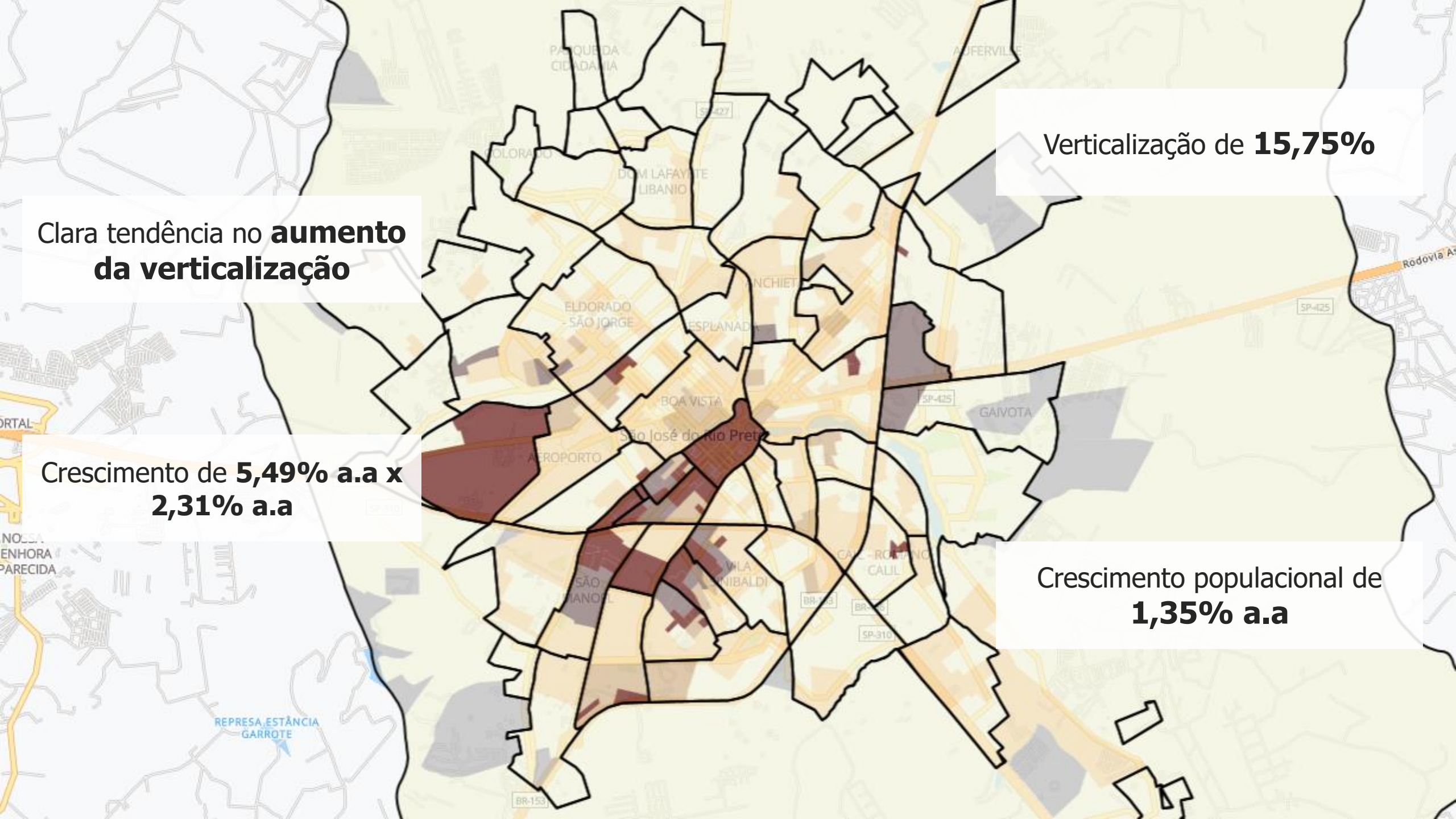


A map of São José do Rio Preto, Brazil, with neighborhoods color-coded to show property ownership and rental trends. The map includes labels for various neighborhoods such as PARQUE DA CIDADANIA, OLORADO, DOM LAFAYETTE, LIBANIO, INCHIET, EL DORADO - SÃO JORGE, ESPLANADA, BOA VISTA, São José do Rio Preto, AEROPORTO, GAIVOTA, SÃO MANOEL, VILA ANIBALDI, GALVÃO ROMANO, and CALIL. Major roads like Rodovia A and SP-425 are also visible. The map is overlaid with three text boxes providing statistical data.

Aproximadamente **40 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(28,95%)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **2,41% a.a**

Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(5,05% a.a)



Clara tendência no **aumento da verticalização**

Crescimento de **5,49% a.a x 2,31% a.a**

Verticalização de **15,75%**

Crescimento populacional de **1,35% a.a**

FAMÍLIAS ELEGÍVEIS AO FINANCIAMENTO

Financiamento de R\$ 200 MIL	Taxa de juros					
	12%	11%	10%	9%	8%	7%
Parcela do financiamento	2.556	2.389	2.222	2.056	1.889	1.722
Renda mínima para financiamento	8.520	7.963	7.407	6.853	6.297	5.740
Var % de renda mínima	-	-6,5%	-7,0%	-7,5%	-8,1%	-8,8%
Famílias elegíveis ao financiamento	16 mil	19 mil	22 mil	28 mil	35mil	47 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	10%	11%	13%	17%	21%	27%

DEMANDA IMOBILIÁRIA AO LONGO DA PANDEMIA

UNIVERSO POTENCIAL

105.536 famílias



27% de intenção
de compra

28.495



96% desejo por
Imóvel residencial

27.355

18% querem comprar
em 6 MESES

4.924

59% querem comprar
em 12 MESES

16.139

Famílias com renda acima de R\$2,5 mil



DEBATEDORES



OLAVO TARRAF

TARRAF

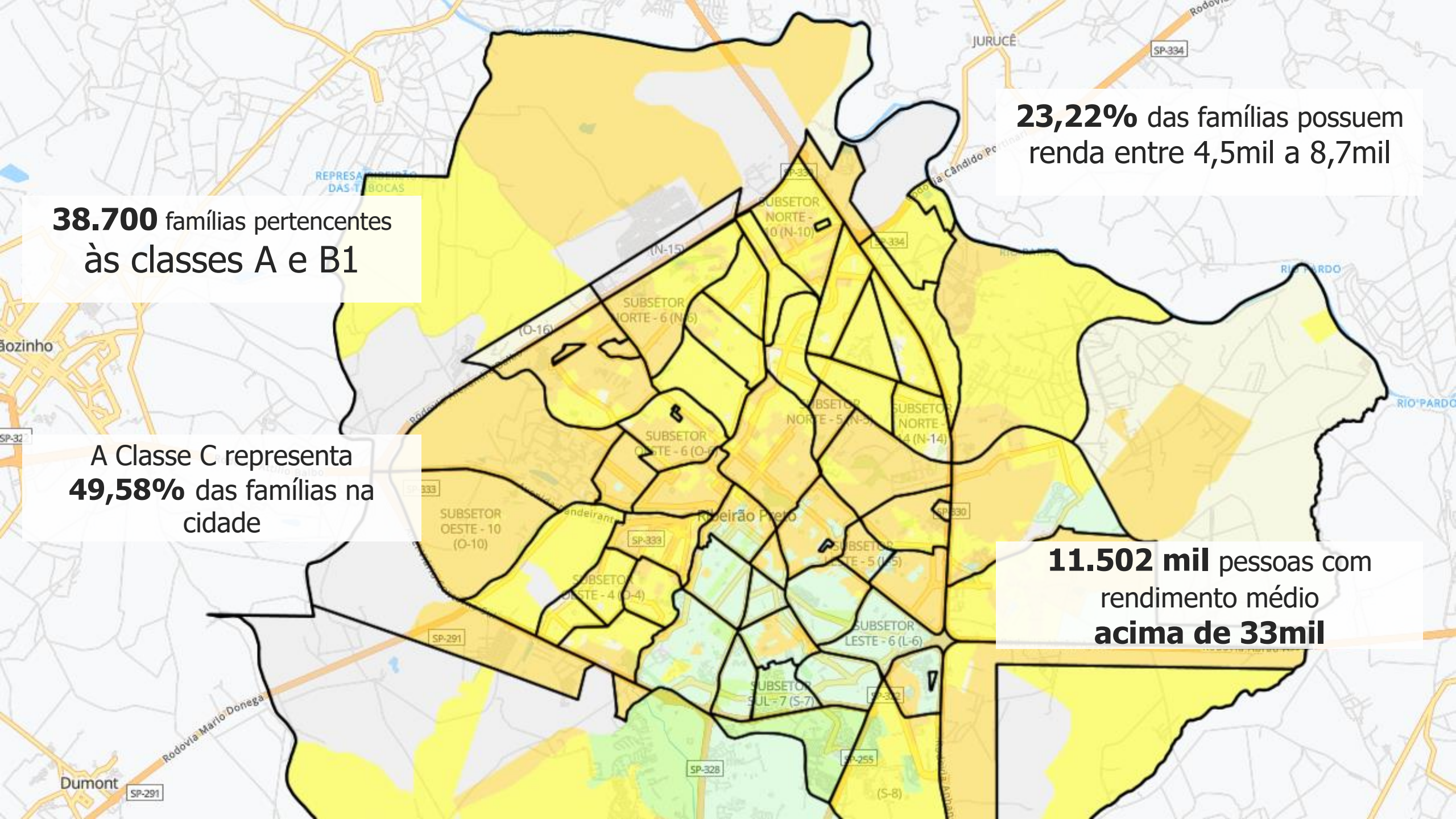


CARLOS BIANCONI

RNI



**RIBEIRÃO
PRETO**



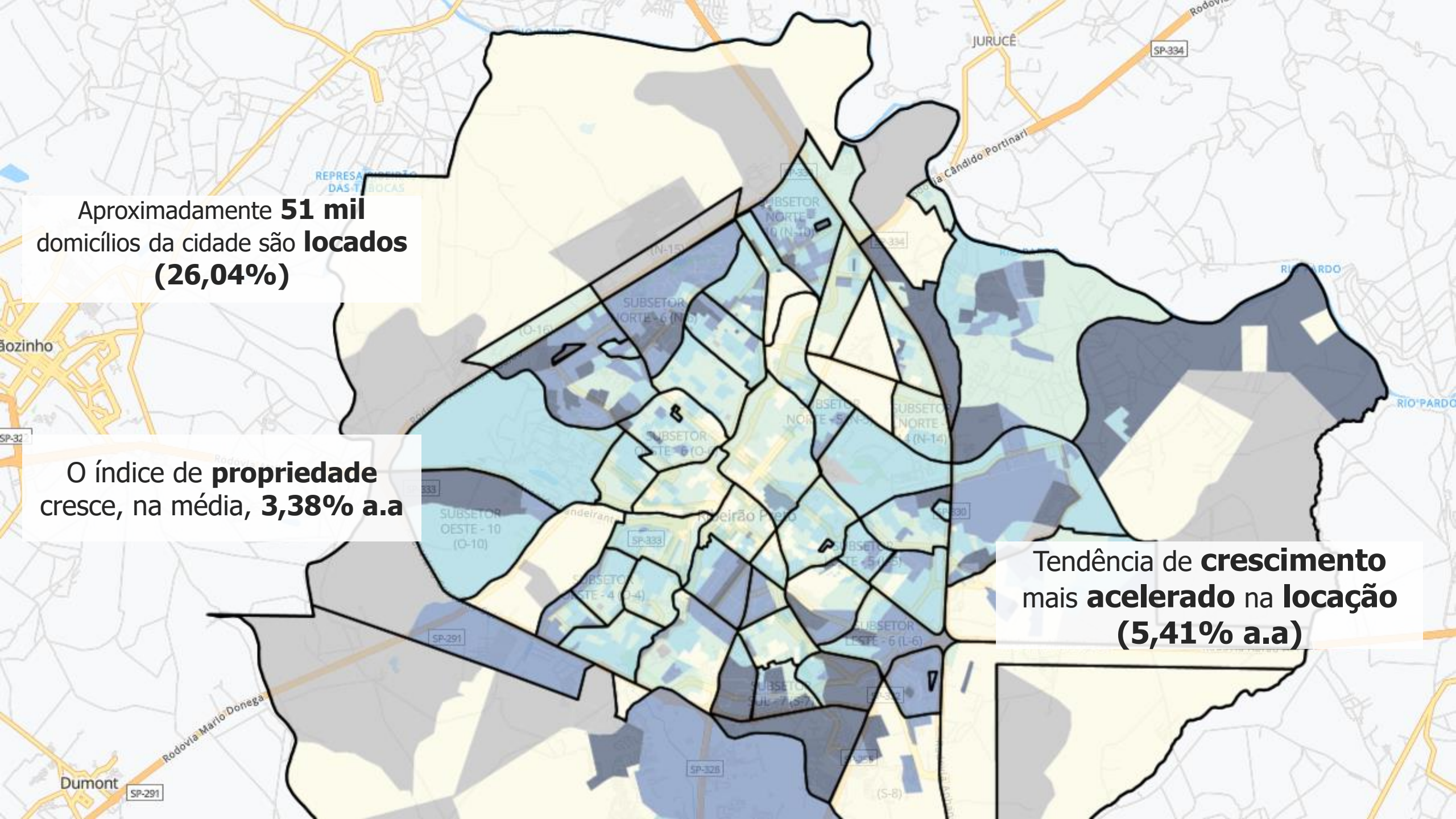
The map displays the city of Ribeirão Preto, Brazil, divided into various subsectors. The subsectors are color-coded to represent different income levels: yellow for higher income (above 33,000), orange for middle income (4,500 to 8,700), and light green for lower income (Class C). Major roads like Rodovia Mario Donaghi (SP-291) and Rodovia SP-334 are visible. The city center is labeled 'Ribeirão Preto'.

38.700 famílias pertencentes
às classes A e B1

A Classe C representa
49,58% das famílias na
cidade

23,22% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

11.502 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil

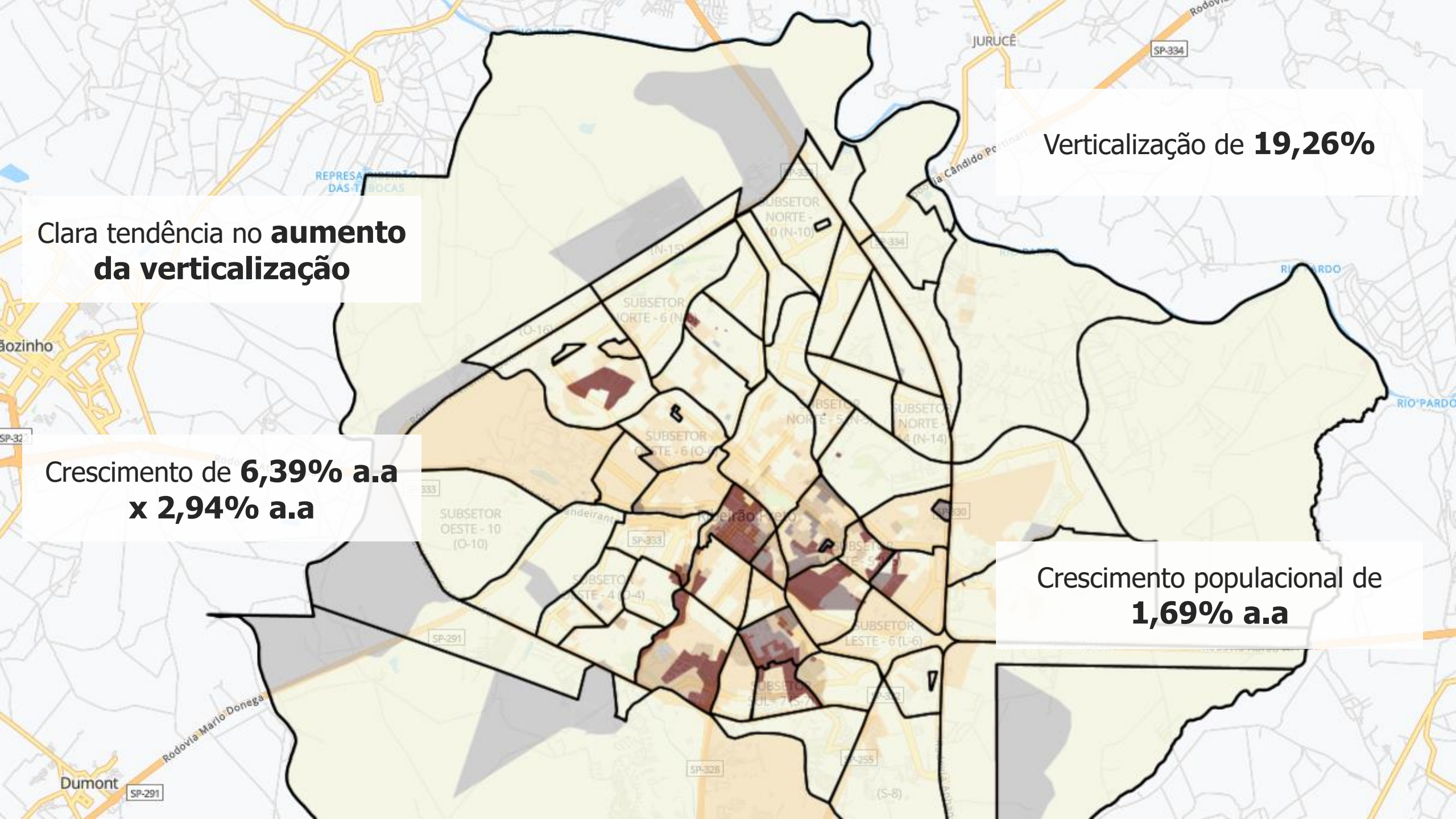


A map of São Paulo, Brazil, showing various subsectors (SUBSETOR) and their corresponding rental density. The map is color-coded: yellow for low density, light blue for medium, and dark blue for high density. Major roads like Rodovia Mario Donaghi (SP-291) and Rodovia Cândido Portinari (SP-334) are visible. The city's outline is marked with a thick black line. Three text boxes provide key statistics about the rental market.

Aproximadamente **51 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(26,04%)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **3,38% a.a**

Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(5,41% a.a)



Clara tendência no **aumento da verticalização**

Crescimento de **6,39% a.a**
x 2,94% a.a

Verticalização de **19,26%**

Crescimento populacional de
1,69% a.a

FAMÍLIAS ELEGÍVEIS AO FINANCIAMENTO

Financiamento de R\$ 200 MIL	Taxa de juros					
	12%	11%	10%	9%	8%	7%
Parcela do financiamento	2.556	2.389	2.222	2.056	1.889	1.722
Renda mínima para financiamento	8.520	7.963	7.407	6.853	6.297	5.740
Var % de renda mínima	-	-6,5%	-7,0%	-7,5%	-8,1%	-8,8%
Famílias elegíveis ao financiamento	39 mil	43 mil	49 mil	58 mil	67 mil	80 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	16%	18%	20%	23%	27%	32%

DEMANDA IMOBILIÁRIA AO LONGO DA PANDEMIA

UNIVERSO POTENCIAL

160.429 famílias



27% de intenção
de compra

43.316



96% desejo por
Imóvel residencial

41.583

18% querem comprar
em 6 MESES

7.485

59% querem comprar
em 12 MESES

24.534

Famílias com renda acima de R\$2,5 mil

DEBATEDORES



**JOÃO MARCELO DE
ANDRADE BARROS**

HABIARTE



**JOÃO CARLOS
MOREIRA FILHO**

VITTA

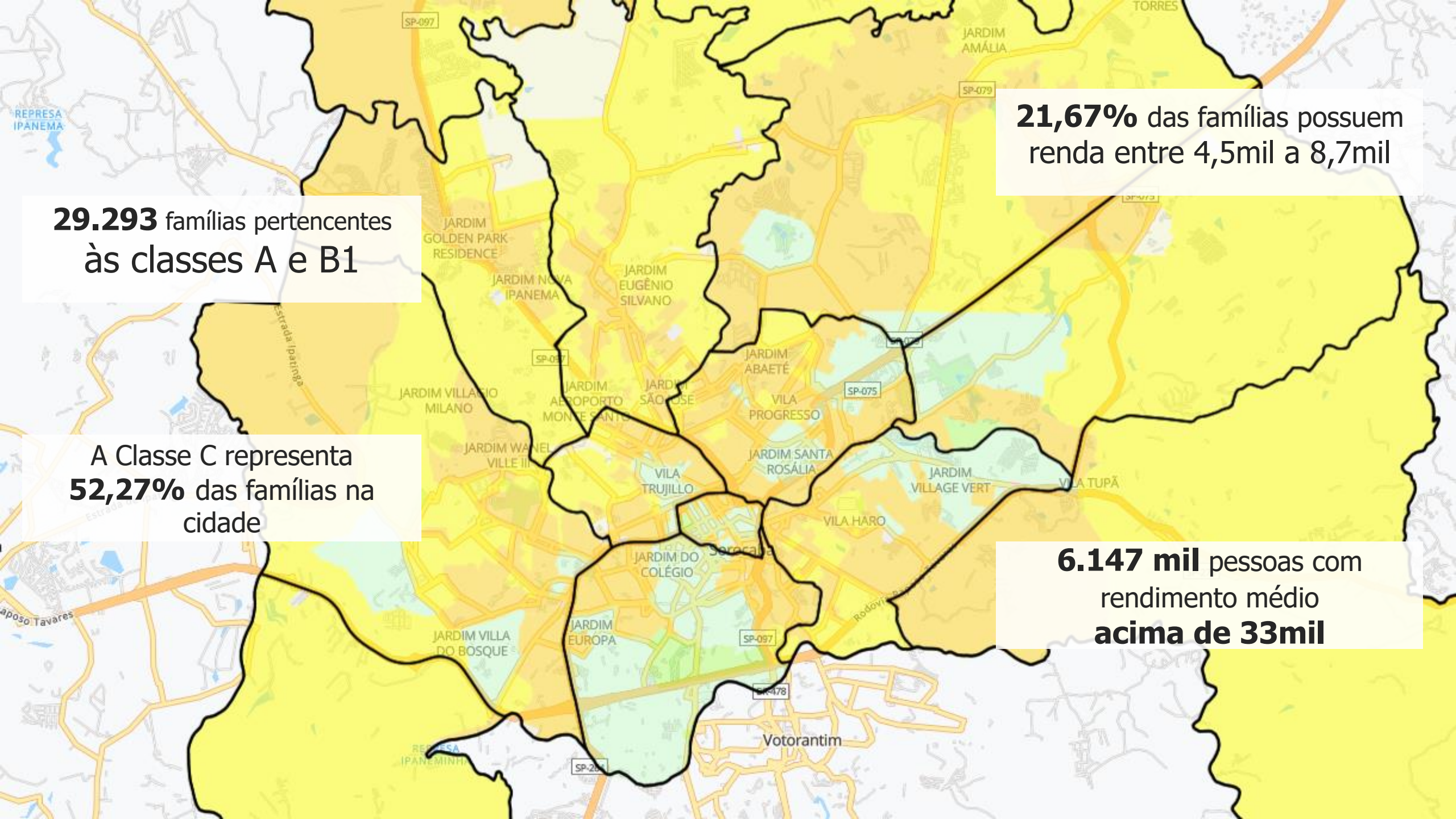


VICTOR ALMEIDA

PACAEMBU



SOROCABA

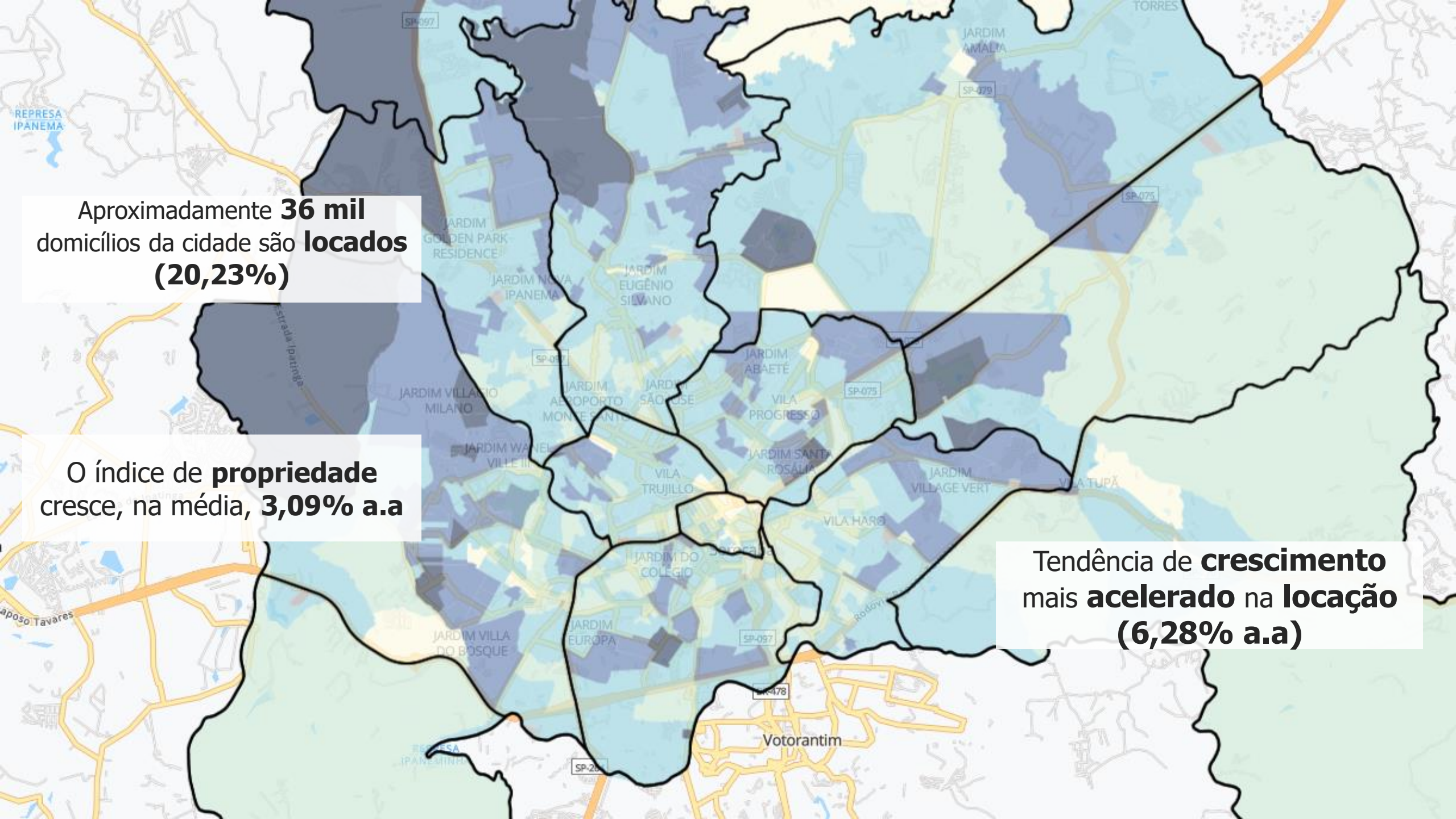


29.293 famílias pertencentes
às classes A e B1

A Classe C representa
52,27% das famílias na
cidade

21,67% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

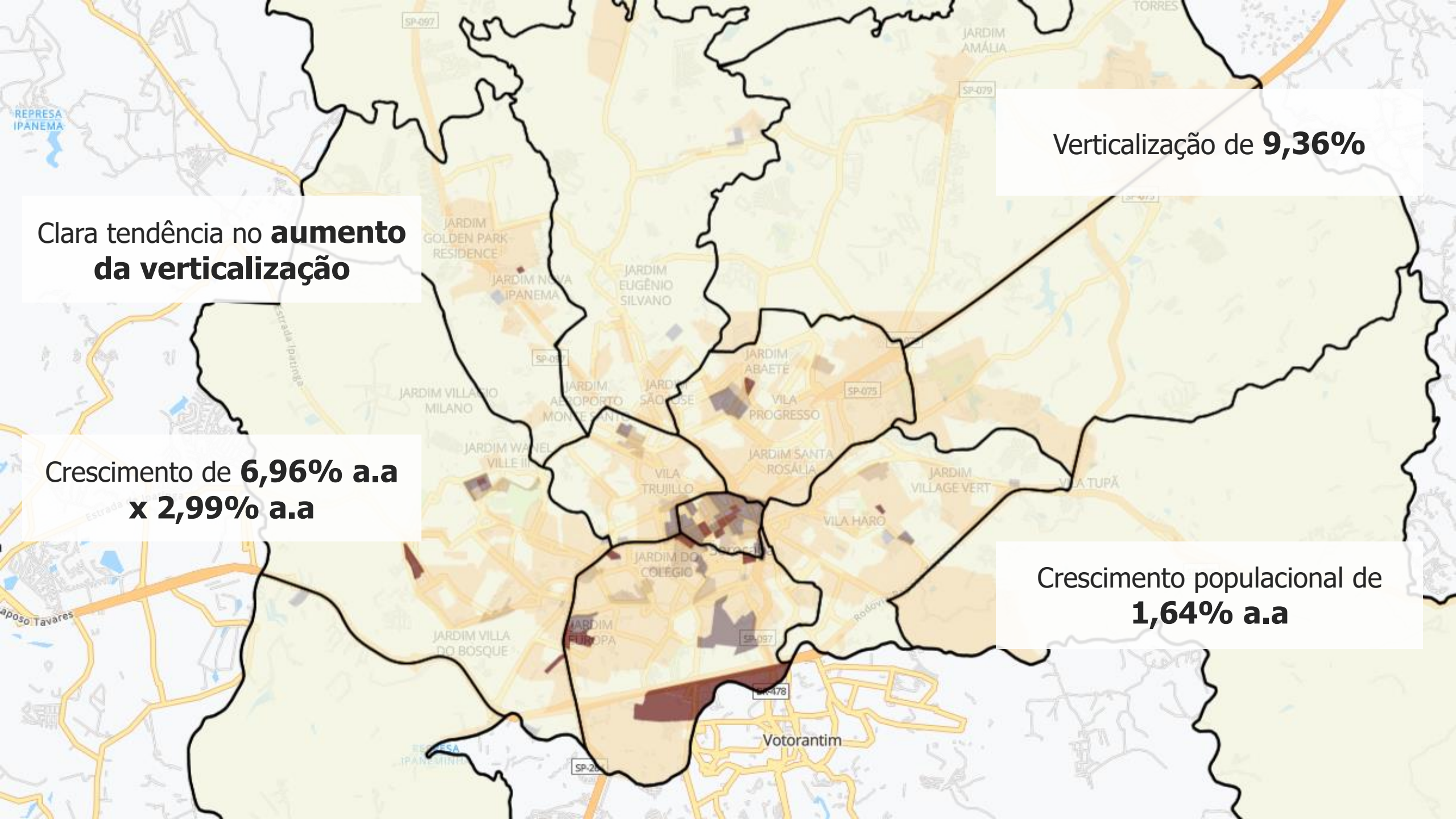
6.147 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil



Aproximadamente **36 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(20,23%)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **3,09% a.a**

Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(6,28% a.a)



Verticalização de **9,36%**

Clara tendência no **aumento da verticalização**

Crescimento de **6,96% a.a**
x 2,99% a.a

Crescimento populacional de
1,64% a.a

FAMÍLIAS ELEGÍVEIS AO FINANCIAMENTO

Financiamento de R\$ 200 MIL	Taxa de juros					
	12%	11%	10%	9%	8%	7%
Parcela do financiamento	2.556	2.389	2.222	2.056	1.889	1.722
Renda mínima para financiamento	8.520	7.963	7.407	6.853	6.297	5.740
Var % de renda mínima	-	-6,5%	-7,0%	-7,5%	-8,1%	-8,8%
Famílias elegíveis ao financiamento	27 mil	31 mil	34 mil	42 mil	51 mil	65 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	12%	14%	16%	19%	23%	29%

DEMANDA IMOBILIÁRIA AO LONGO DA PANDEMIA

UNIVERSO POTENCIAL

136.512 famílias



27% de intenção
de compra

36.858



96% desejo por
Imóvel residencial

35.384

18% querem comprar
em 6 MESES

6.369

59% querem comprar
em 12 MESES

20.877

Famílias com renda acima de R\$2,5 mil



DEBATEDOR



**ROBER EDUARDO
BARROS**

CRB

4

TENDÊNCIAS PARA O INTERIOR PAULISTA



ALGUMAS TENDÊNCIAS

1. Destinação natural de **produtos segmentados para públicos de nicho**, com orientação para geração de renda: destinação universitária (student living), destinação de terceira idade (senior living), medical centers, entre outros. Observe-se que o investidor está muito ávido por novidades e sua tendência é uma aplicação regional do recurso quando se trata de ativos imobiliários.
2. Inovações de design: **maior incremento de qualidade plástico-arquitetônica**, como já ocorre em São Paulo, como elemento de valor para os segmentos médio-altos. Há, de modo geral, um gap nessa orientação em várias cidades, que já começa a ser explorado mais ativamente por empresas do setor.



ALGUMAS TENDÊNCIAS

3. Novo ciclo imobiliário com inovações de produto: Portaria com Área de entregas, Maior conectividade no Imóvel, Ampliação dos usos e valoração da varanda, home office, desejo por suítes, paisagismo e áreas comuns, sustentabilidade como economia. **Há um up-grade de maior qualidade de projeto**, com menor área privativa, isto é, o produto de luxo reduz metragem, mas melhora projeto.
4. Alargamento da demanda potencial pela queda da taxa de juros do financiamento: sobretudo nos segmentos de entrada do SBPE, com imóveis verticais de padrão Standard e Médio. Além da manutenção do MCMV, com **oportunidades importantes em algumas cidades, para bairros mais centrais.**



ALGUMAS TENDÊNCIAS

- 5. Revalorização da Casa e do Horizontal de forma ampla.** O Interior de SP já é o principal mercado horizontal brasileiro, com loteamentos de todos os padrões. Houve crescimento de vendas no segmento e, mais ainda, no altíssimo padrão, vem ocorrendo venda inclusive dos estoques “parados”. A percepção de distância relativa – dada à pandemia – associada a uma associação natural com qualidade de vida, vem impulsionando esse segmento, com demanda de todo o estado e mais ainda das regiões metropolitanas das principais cidades e da capital. São Paulo ficou perto. Isso vale tanto para primeira moradia, quanto para segunda moradia. **Observe-se ainda que o mercado de Casas Prontas é escasso.**
- 6.** Para os muito ricos, nos produtos de padrão super luxo, maior captação de recursos e tabelas curtas, com produtos realmente diferenciados e de oferta escassa. A revalorização da qualidade de vida associada ao baixo custo de oportunidade do dinheiro, vem gerando compras que eram adiadas no up-grade.



ALGUMAS TENDÊNCIAS

7. Aumento da compra destinada para locação residencial para investidores órfãos da renda fixa. Observar que ainda é baixa a participação nesse setor, tanto dos segmentos típicos como 1 dorms compacto quanto de projetos mono proprietário ou em bairros residenciais típicos. **Há imensa liquidez procurando retorno, o que pode inclusive favorecer a formação de grupos de investimento.**
8. Atração de investimentos, pelo custo mais acessível do desenvolvimento e dos produtos finais gerados, de projetos e fundos imobiliários, inclusive com novos espaços comerciais, como a nova XP, entre outros. Possível incremento dos clusters de inteligência empresarial em várias cidades, com oportunidades de zoneamento mais favoráveis.



Obrigado.

BRA!N

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