

WEBINAR ABRAIN^e BRAIN

PERSPECTIVAS DA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NO **NORDESTE**

Realização

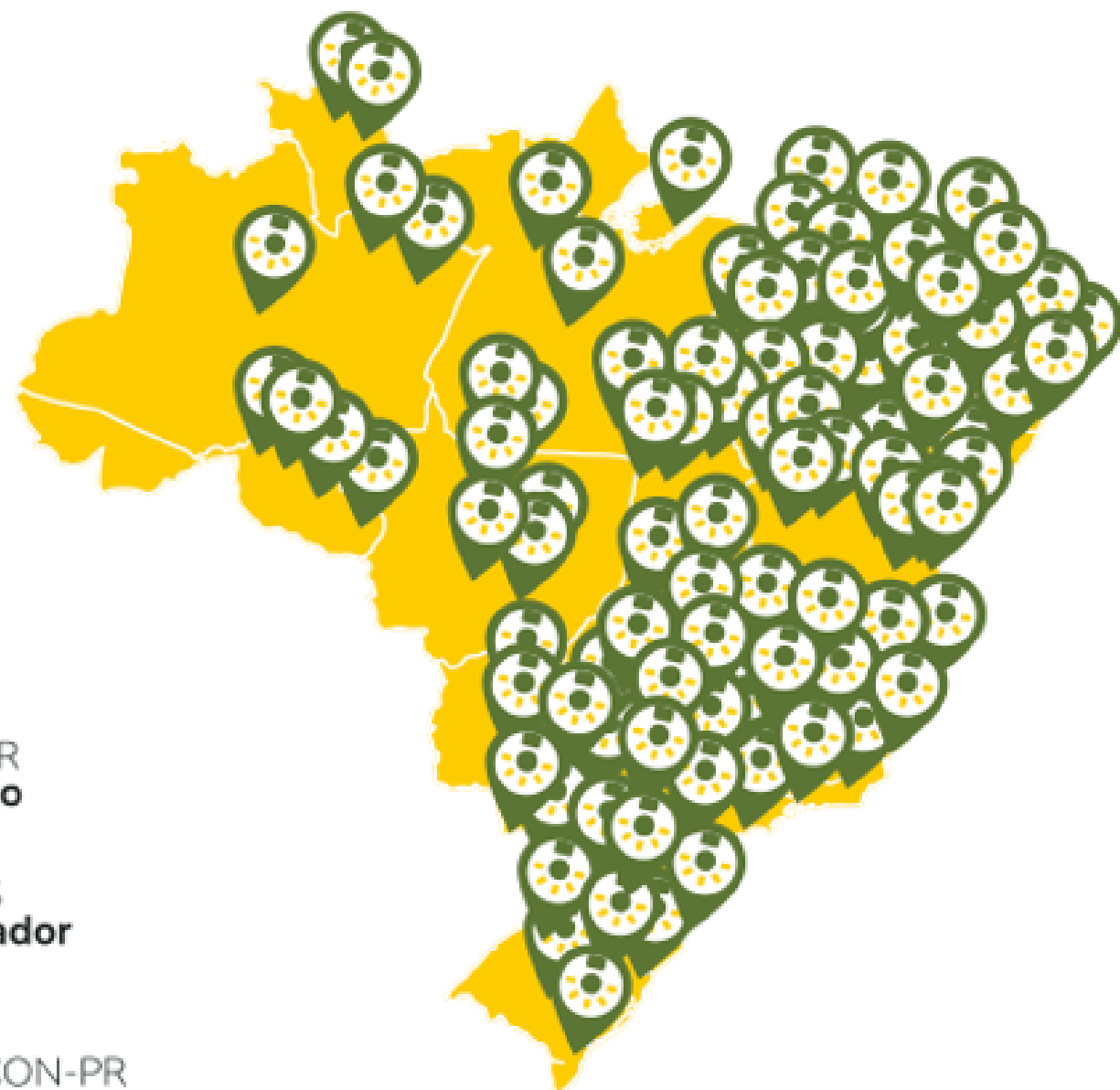


Apoio



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



Claubert Barreto

Consultor Norte/Nordeste
claubert@brain.srv.br



PAUTA DE HOJE

1

ALGUNS INSIGHTS SOBRE O CONSUMIDOR DO NORDESTE

2

CARACTERÍSTICAS DAS CIDADES ANALISADAS: DEMOGRAFIA

3

DEMANDA POR IMÓVEIS NAS CIDADES ANALISADAS

4

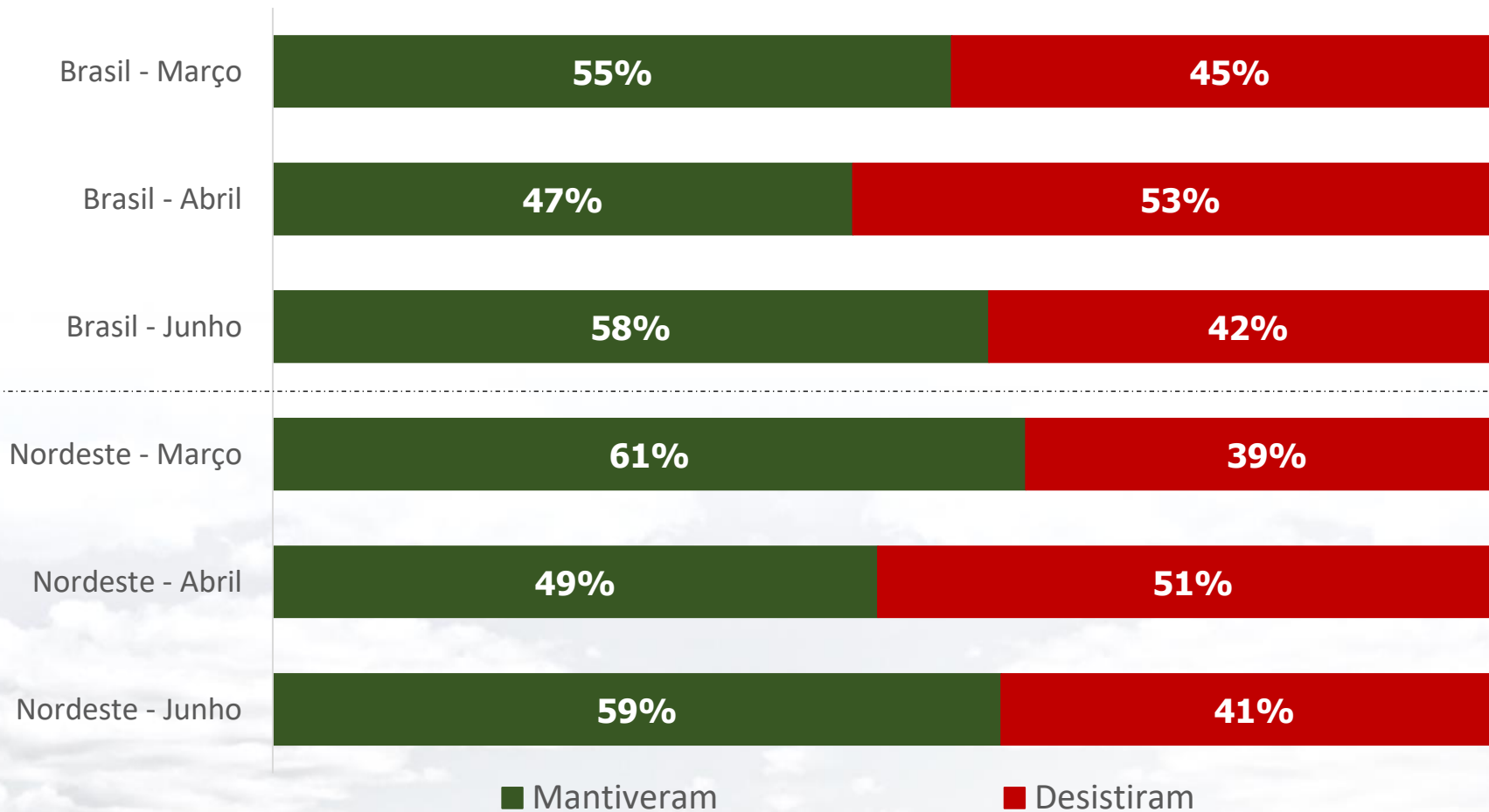
TENDÊNCIAS PARA O NORDESTE

A large yellow circle containing the number '1' in a bold, dark blue font.

ALGUNS INSIGHTS SOBRE O CONSUMIDOR DO NORDESTE

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

Nordeste

Perda de renda



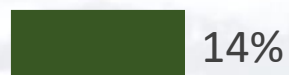
Incerteza sobre a duração
da pandemia



Incerteza sobre o próprio
emprego ou renda



Mudança de objetivos
pessoais



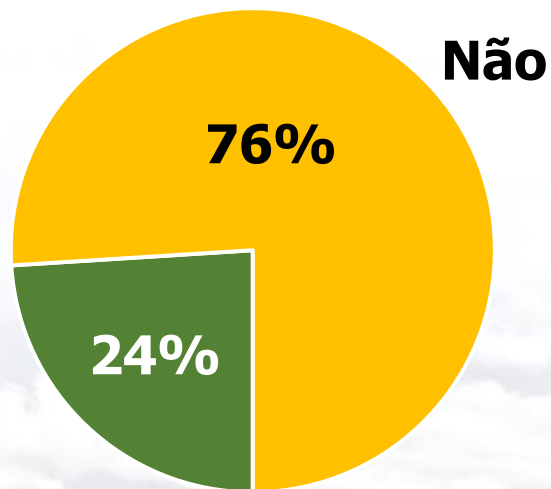
Perda de emprego



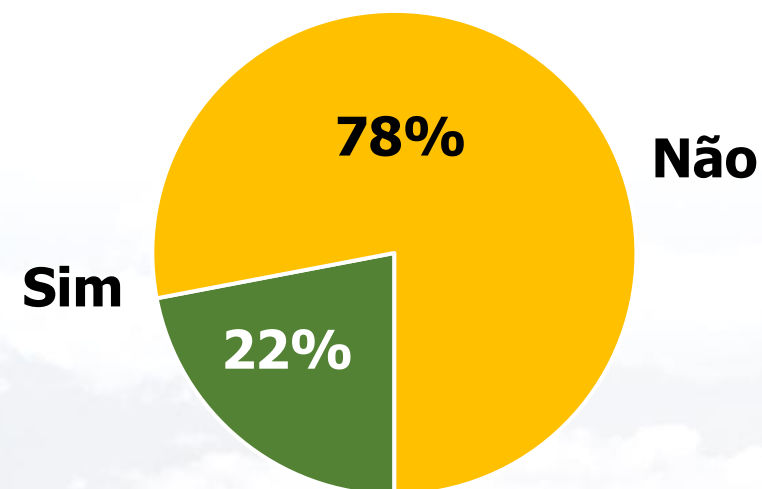
O QUE FARIA MUDAR DA DESISTÊNCIA?

Redução em preço / Condições de pagamento

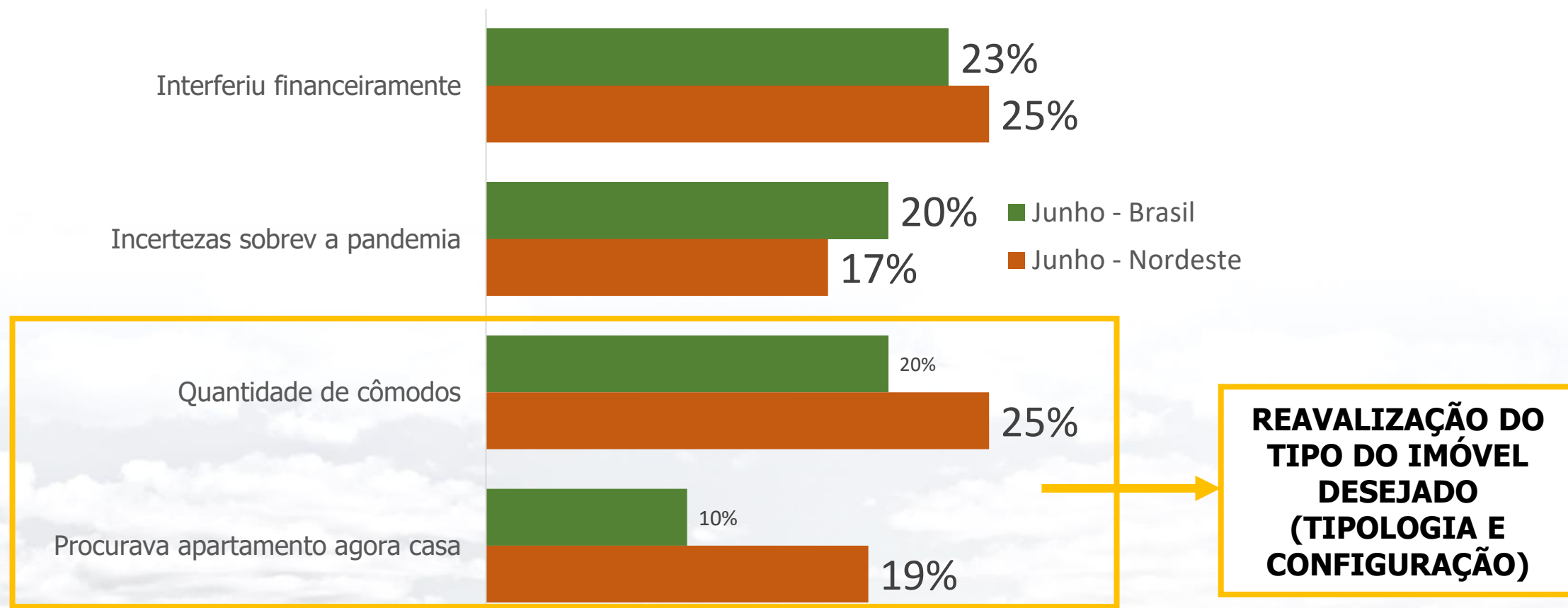
BRASIL



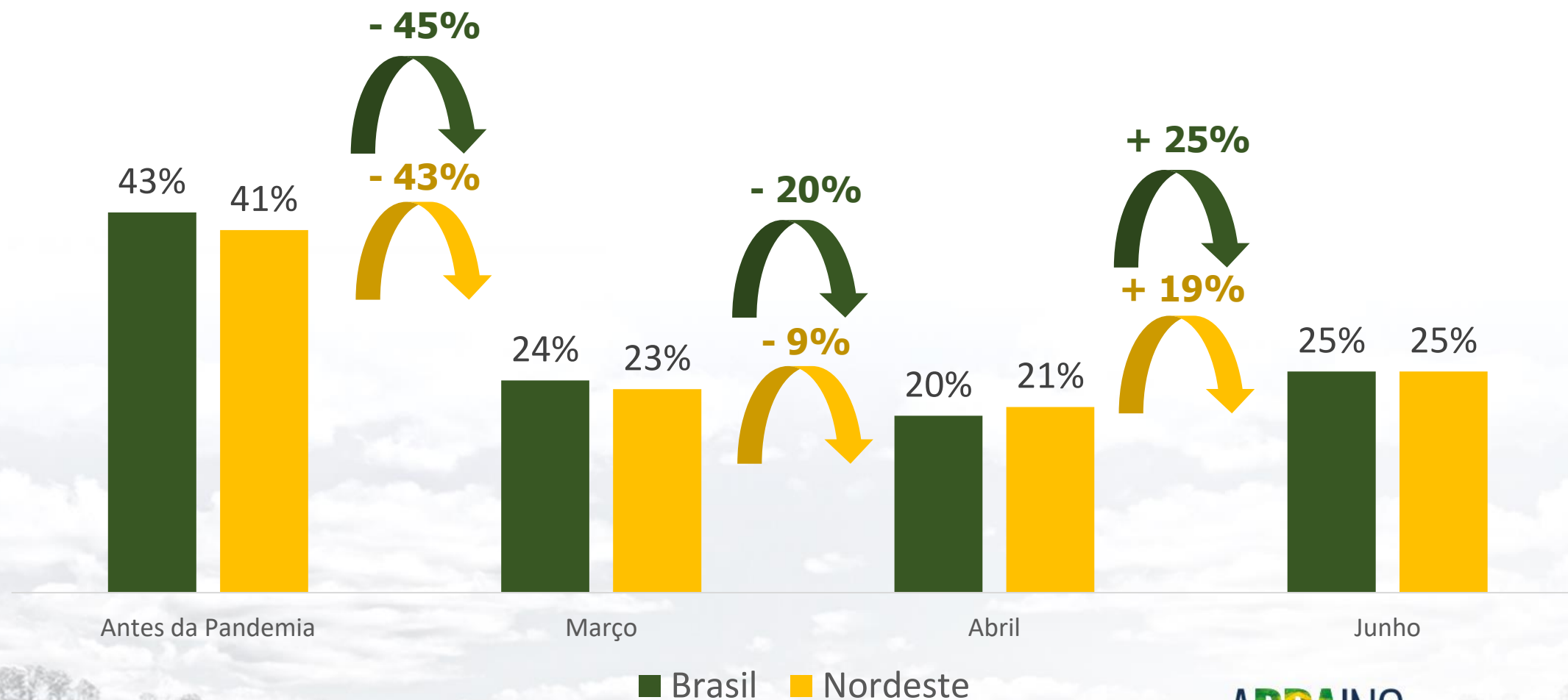
NORDESTE



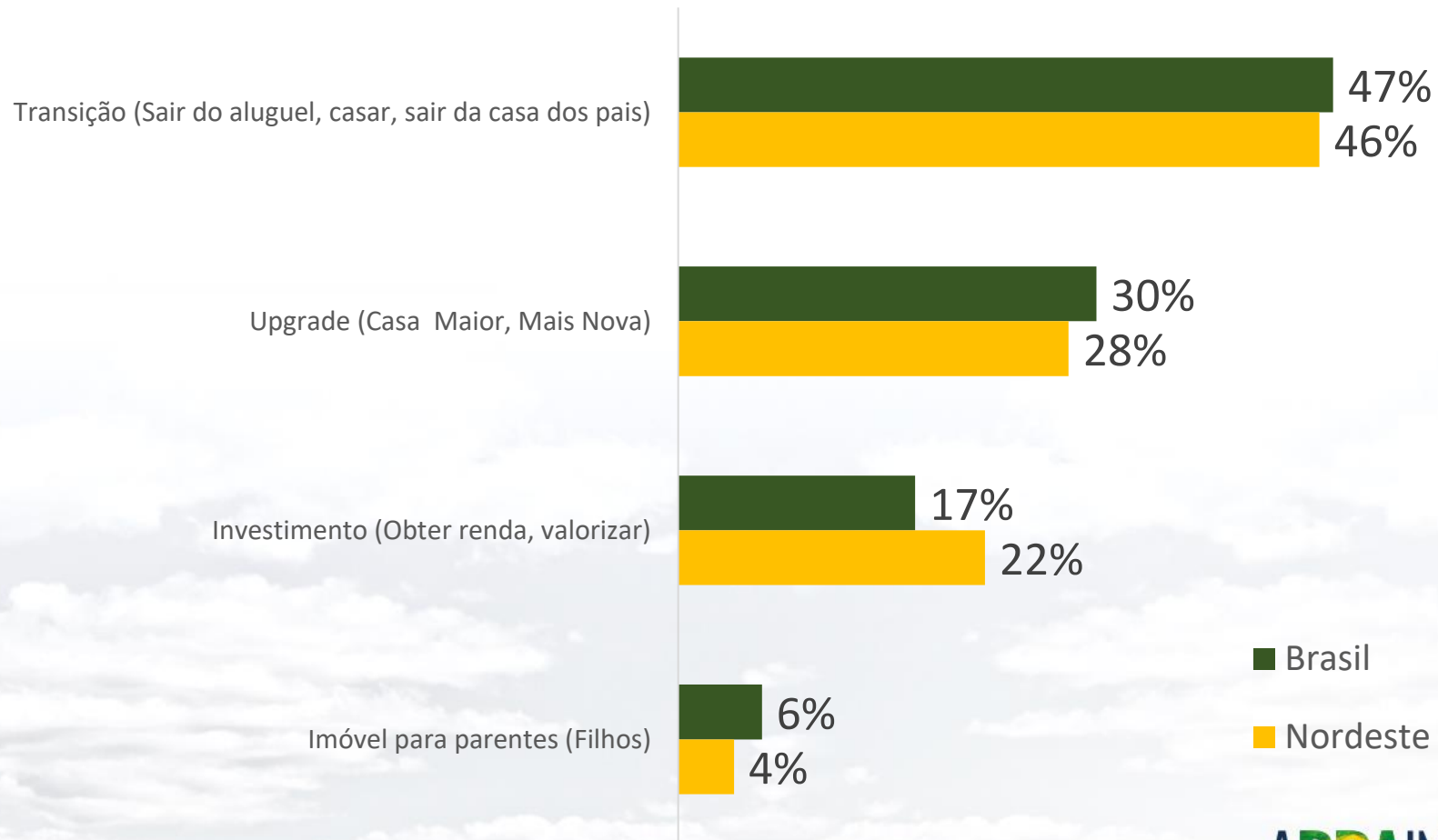
ISOLAMENTO INTERFERIU NO TIPO DE IMÓVEL?



INTENÇÃO AO LONGO DA CRISE



MOTIVAÇÃO DE COMPRA



■ Brasil

■ Nordeste

2

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO NORDESTE

FAMÍLIAS ELEGÍVEIS AO FINANCIAMENTO



Renda Acima de R\$ 2.500

Estado	Quantidade de Famílias
Salvador	677 mil (64,2%)
Aracaju	201 mil (63,1%)
Maceió	276 mil (71,7%)
Recife	388 mil (69,8%)
João Pessoa	177 mil (70,1%)
Natal	258 mil (89,4%)
Fortaleza	543 mil (63,3%)
Teresina	193 mil (70,5%)
São Luís	266 mil (77,5%)

FAMÍLIAS ELEGÍVEIS AO FINANCIAMENTO



Renda Acima de R\$ 10.000

Estado	Quantidade de Famílias
Salvador	93 mil (8,8%)
Aracaju	17 mil (8,5%)
Maceió	22 mil (5,7%)
Recife	83 mil (15,1%)
João Pessoa	29 mil (11,7%)
Natal	26 mil (9,1%)
Fortaleza	56 mil (6,6%)
Teresina	14 mil (5,4%)
São Luís	21 mil (6,2%)

CRESCIMENTO DE DOMICÍLIOS AO ANO



Estado	Crescimento de Domicílios
Salvador	25 mil
Aracaju	4 mil
Maceió	16 mil
Recife	10 mil
João Pessoa	5 mil
Natal	7 mil
Fortaleza	19 mil
Teresina	6 mil
São Luís	8 mil

SALVADOR**FORTALEZA****RECIFE****SÃO LUÍS****POPULAÇÃO**

2.872.347

45,77% homens**54,23%** mulheres

2.669.342

48,26% homens**51,74%** mulheres

1.645.727

44,69% homens**55,31%** mulheres

1.101.884

47,66% homens**52,34%** mulheres**DOMICÍLIO**

1.054.243

76,17% casas**23,83%** apartamento

858.811

82,24% casas**17,76%** apartamento

556.455

73,58% casas**26,42%** apartamento

343.795

91,00% casas**9,00%** apartamento**RENDA**

R\$ 4.327,40

domiciliar

R\$ 4.035,84

domiciliar

R\$ 5.679,01

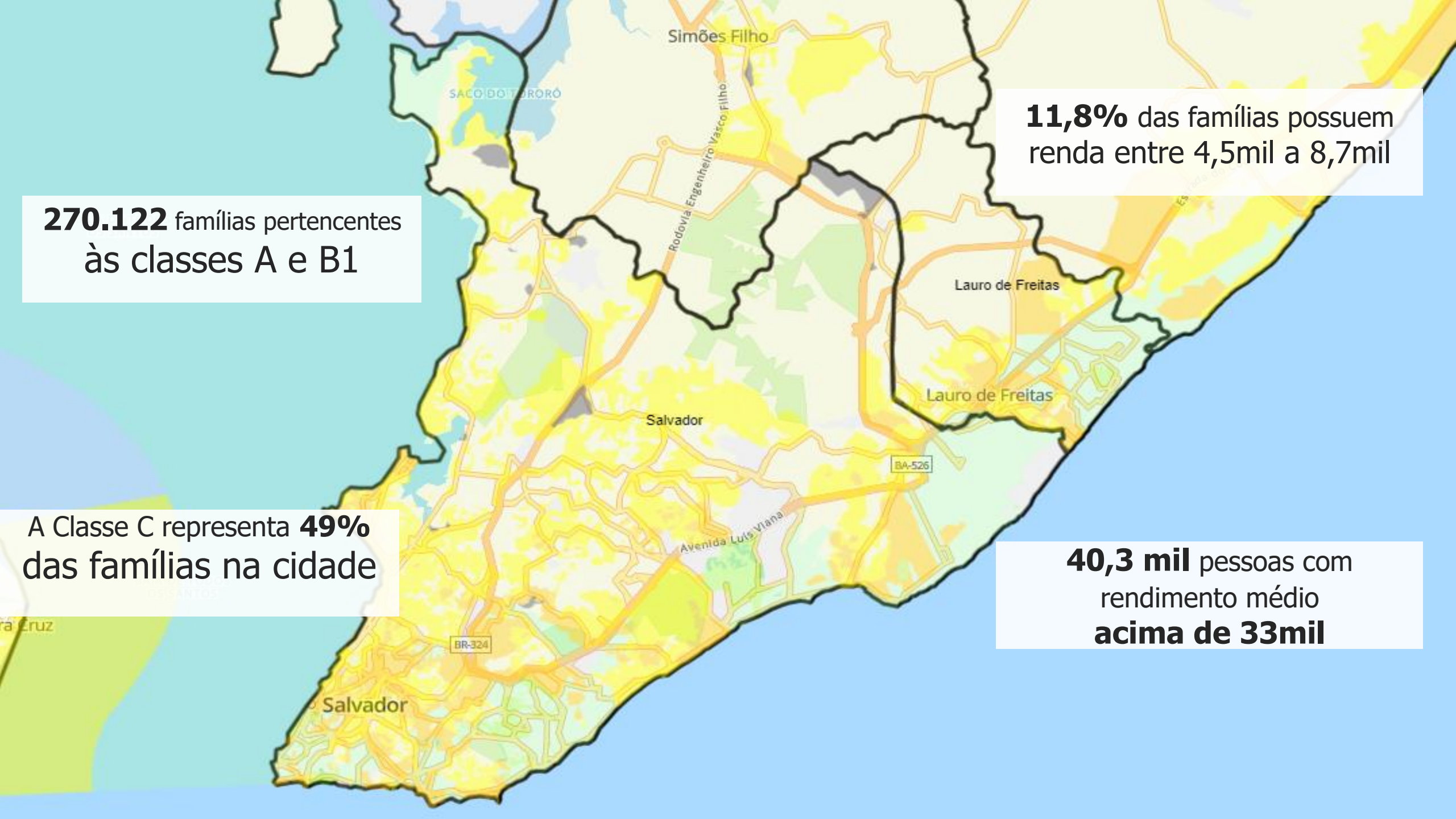
domiciliar

R\$ 4.595,83

domiciliar



SALVADOR

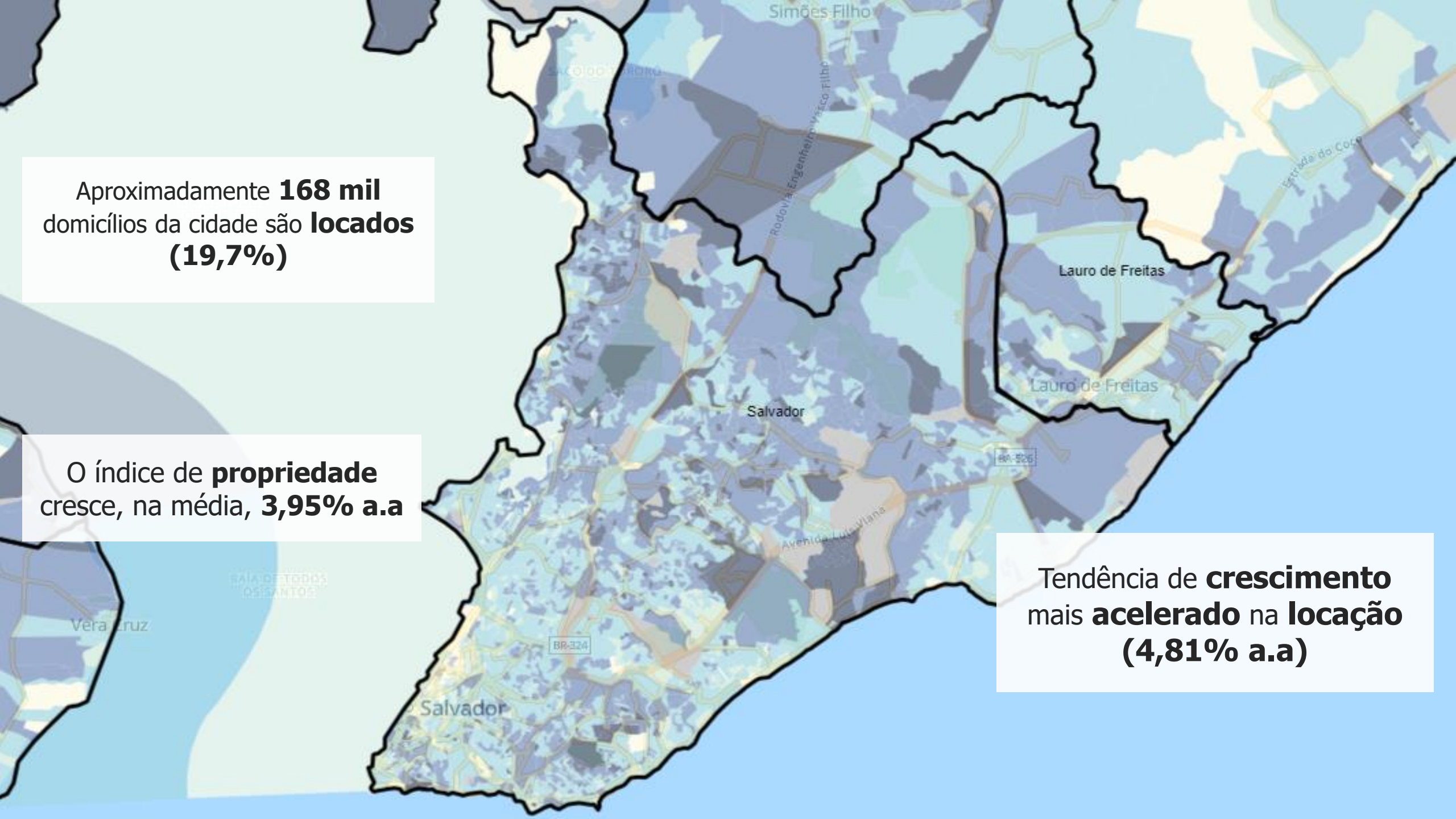


270.122 famílias pertencentes
às classes A e B1

11,8% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

A Classe C representa **49%**
das famílias na cidade

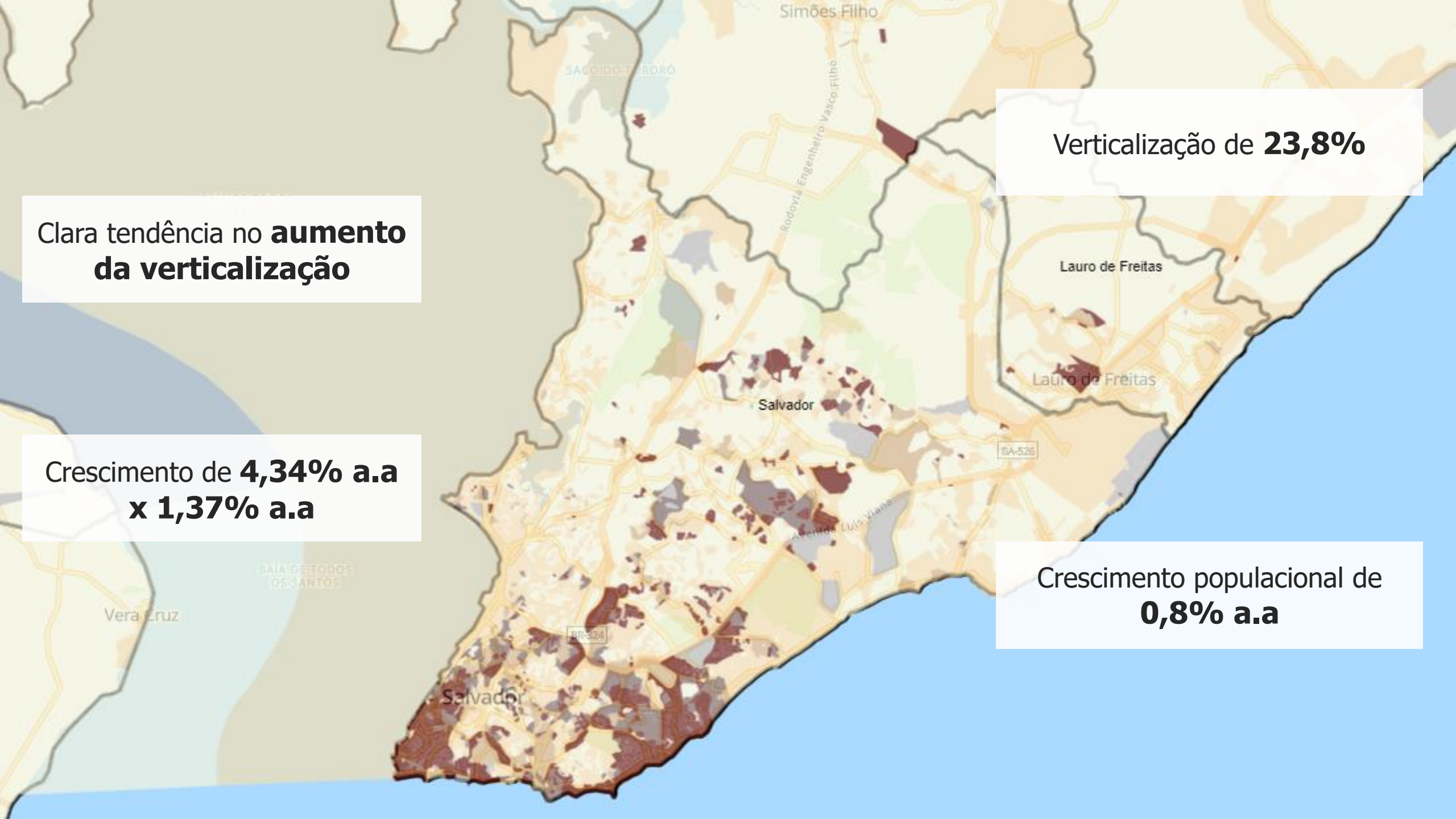
40,3 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil



Aproximadamente **168 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(19,7%)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **3,95% a.a**

Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(4,81% a.a)



Clara tendência no **aumento da verticalização**

Crescimento de **4,34% a.a**
x 1,37% a.a

Verticalização de **23,8%**

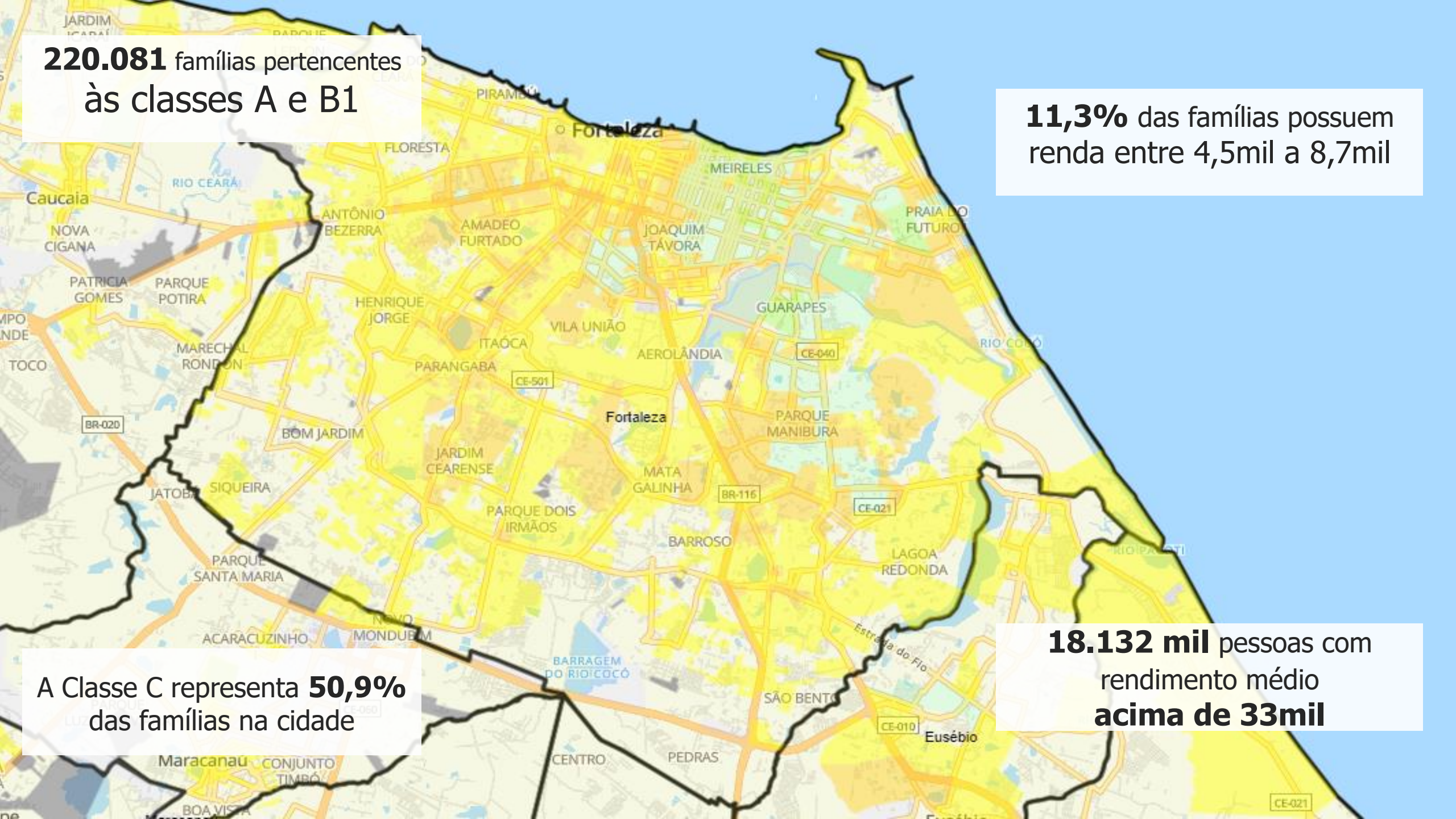
Crescimento populacional de
0,8% a.a

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	113 mil	121 mil	132 mil	143 mil	157 mil	178 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	10,8%	11,5%	12,6%	13,6%	15,0%	16,9%



FORTALEZA



220.081 famílias pertencentes
às classes A e B1

11,3% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

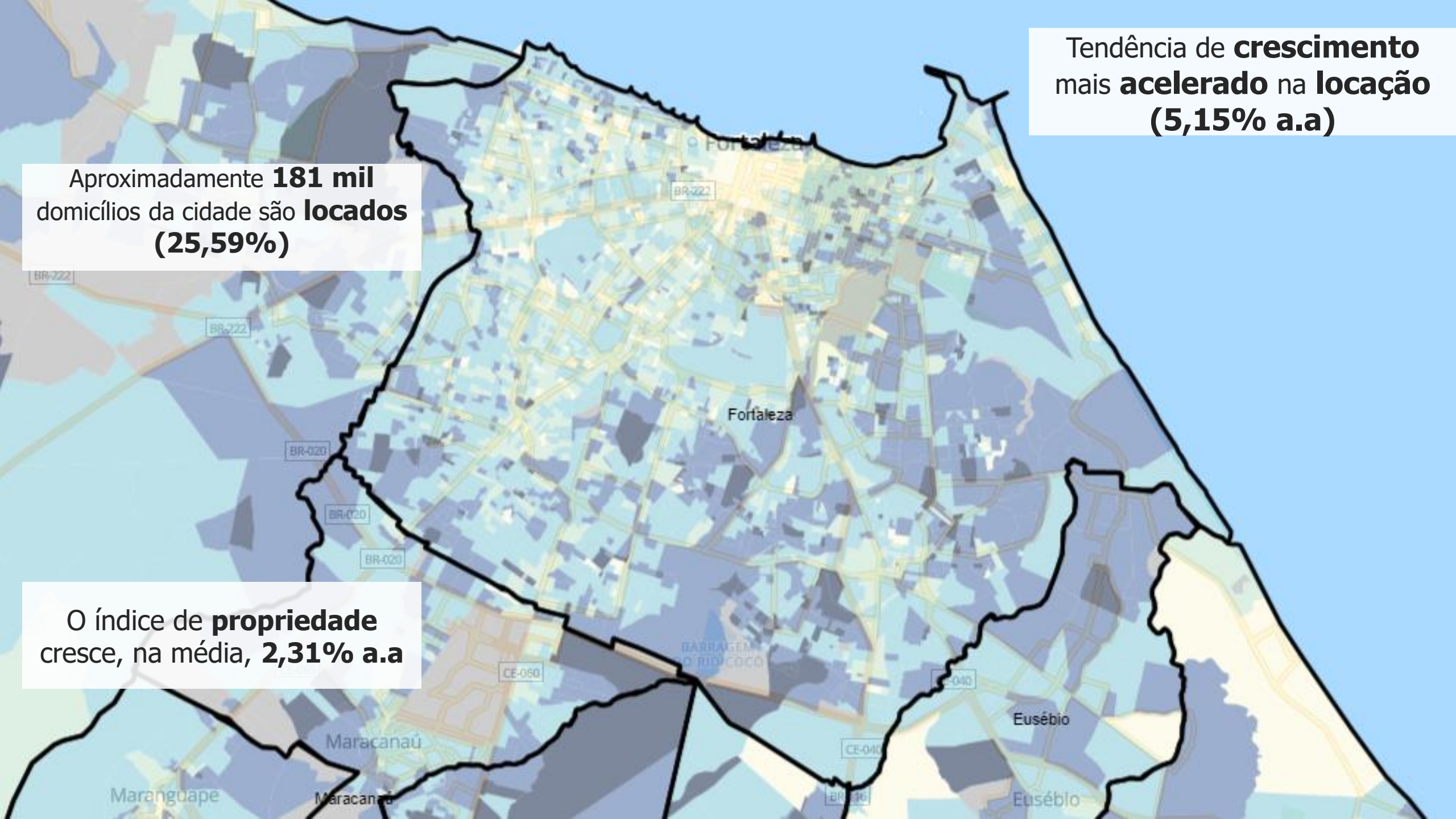
A Classe C representa **50,9%**
das famílias na cidade

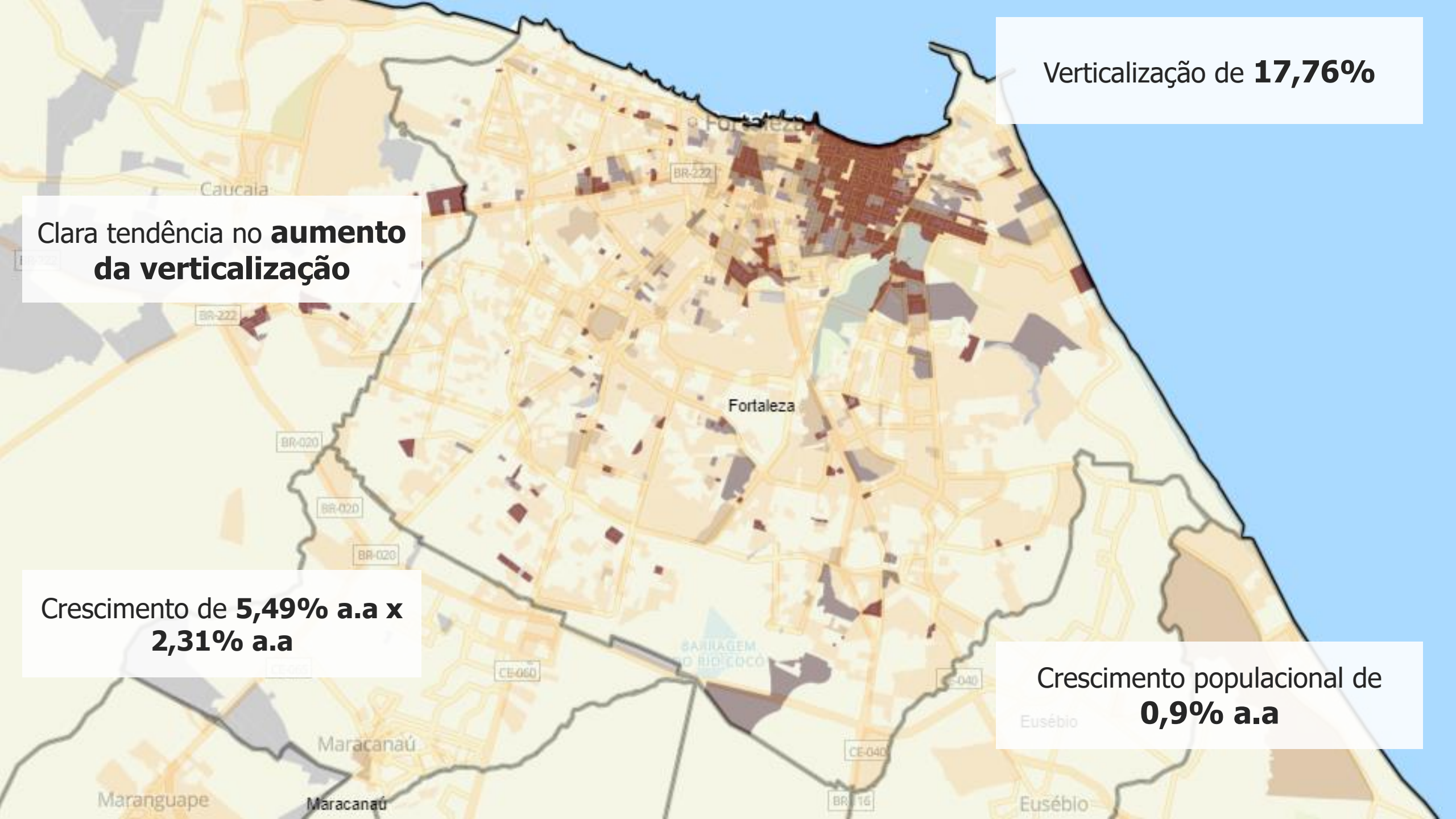
18.132 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil

Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(**5,15% a.a**)

Aproximadamente **181 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(**25,59%**)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **2,31% a.a**





Verticalização de **17,76%**

Clara tendência no **aumento da verticalização**

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

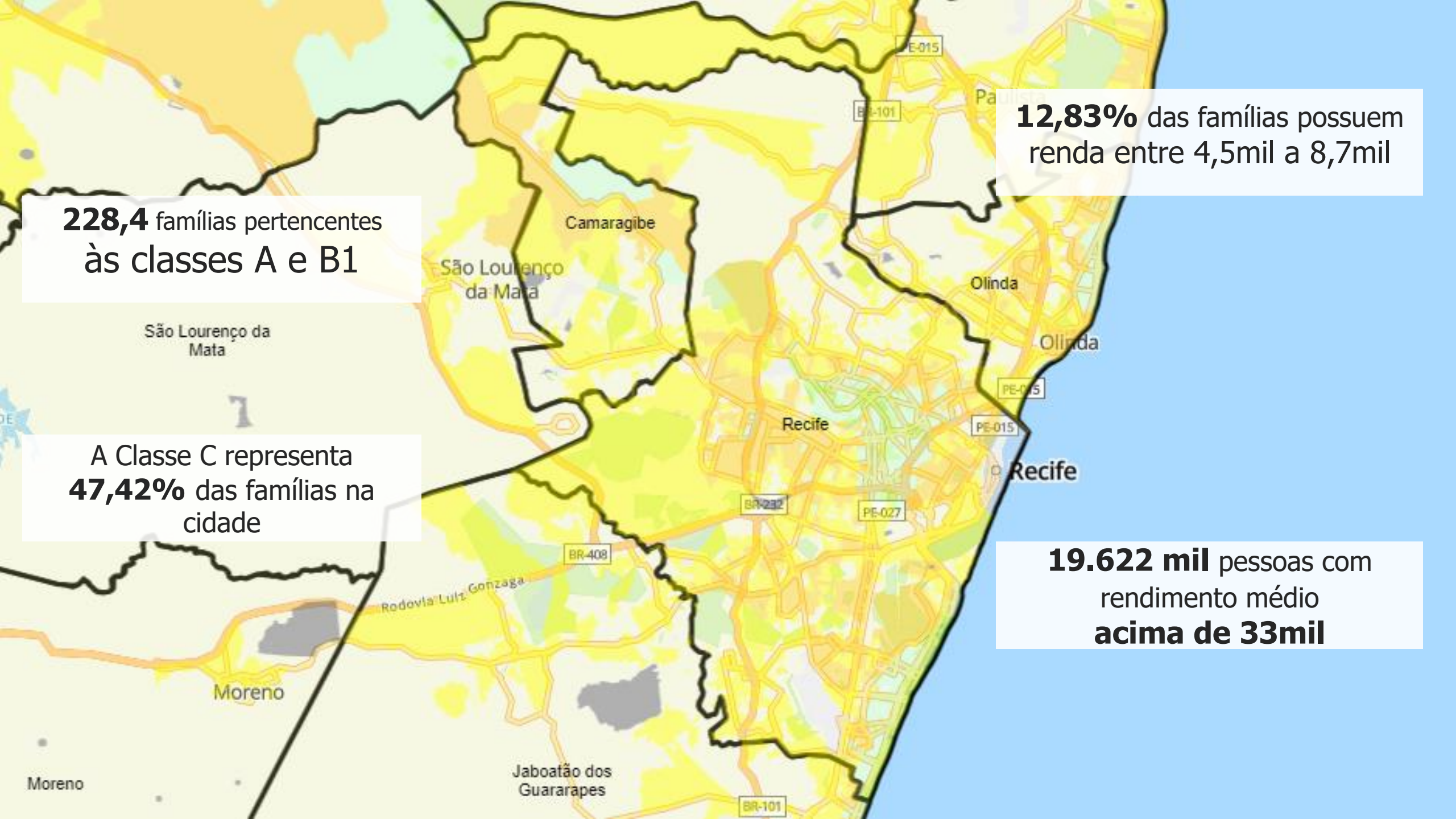
Crescimento populacional de **0,9% a.a**

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	61 mil	64 mil	66 mil	75 mil	84 mil	94 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	7,2%	7,5%	7,8%	8,8%	9,8%	11,0%



RECIFE

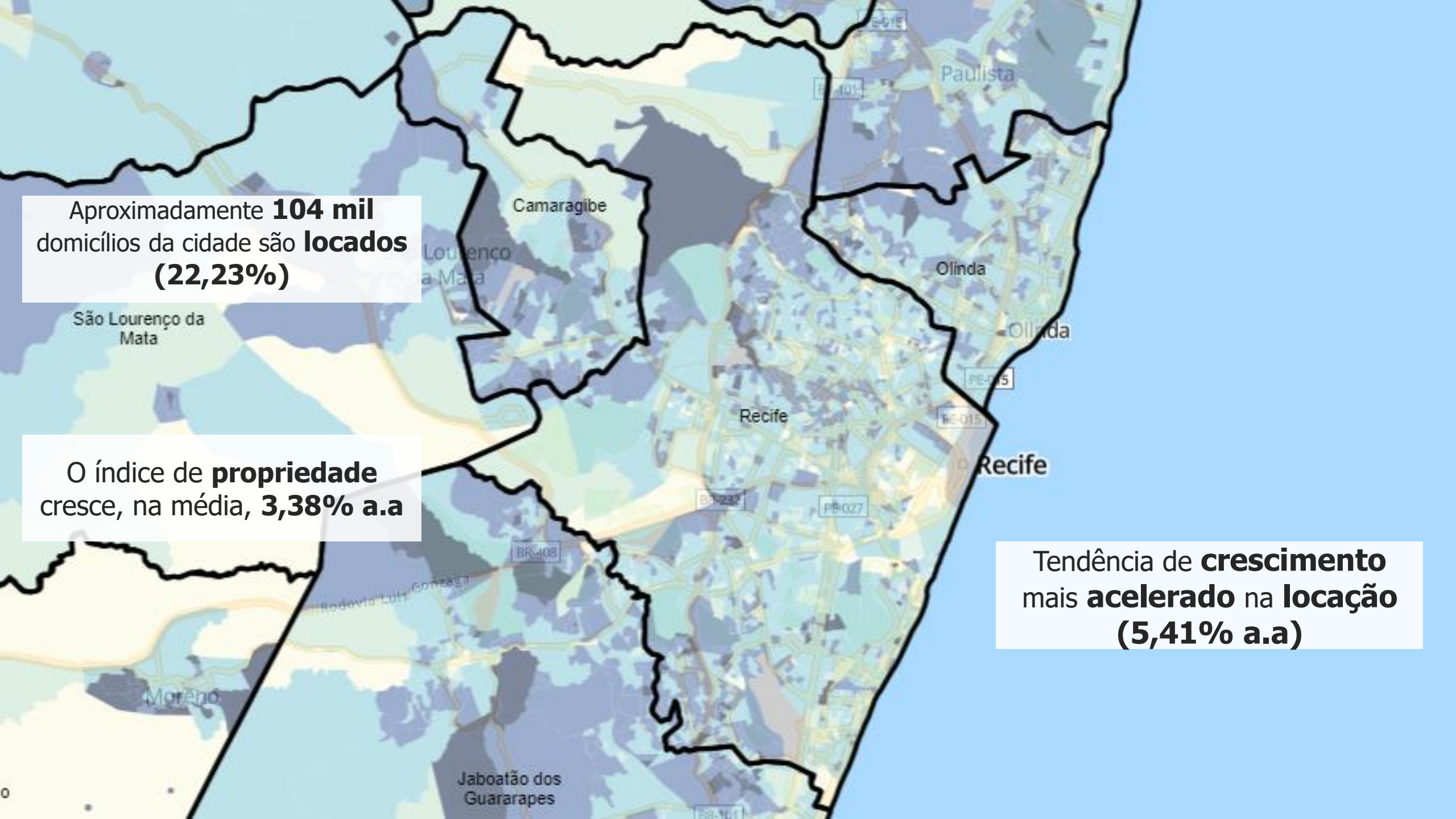
A map of Recife, Brazil, and its surrounding municipalities. The map is color-coded by income level, with yellow representing higher income and green representing lower income. Major roads like BR-101, BR-232, and BR-408 are shown. Callout boxes provide specific data points about family income distribution.

228,4 famílias pertencentes
às classes A e B1

A Classe C representa
47,42% das famílias na
cidade

12,83% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

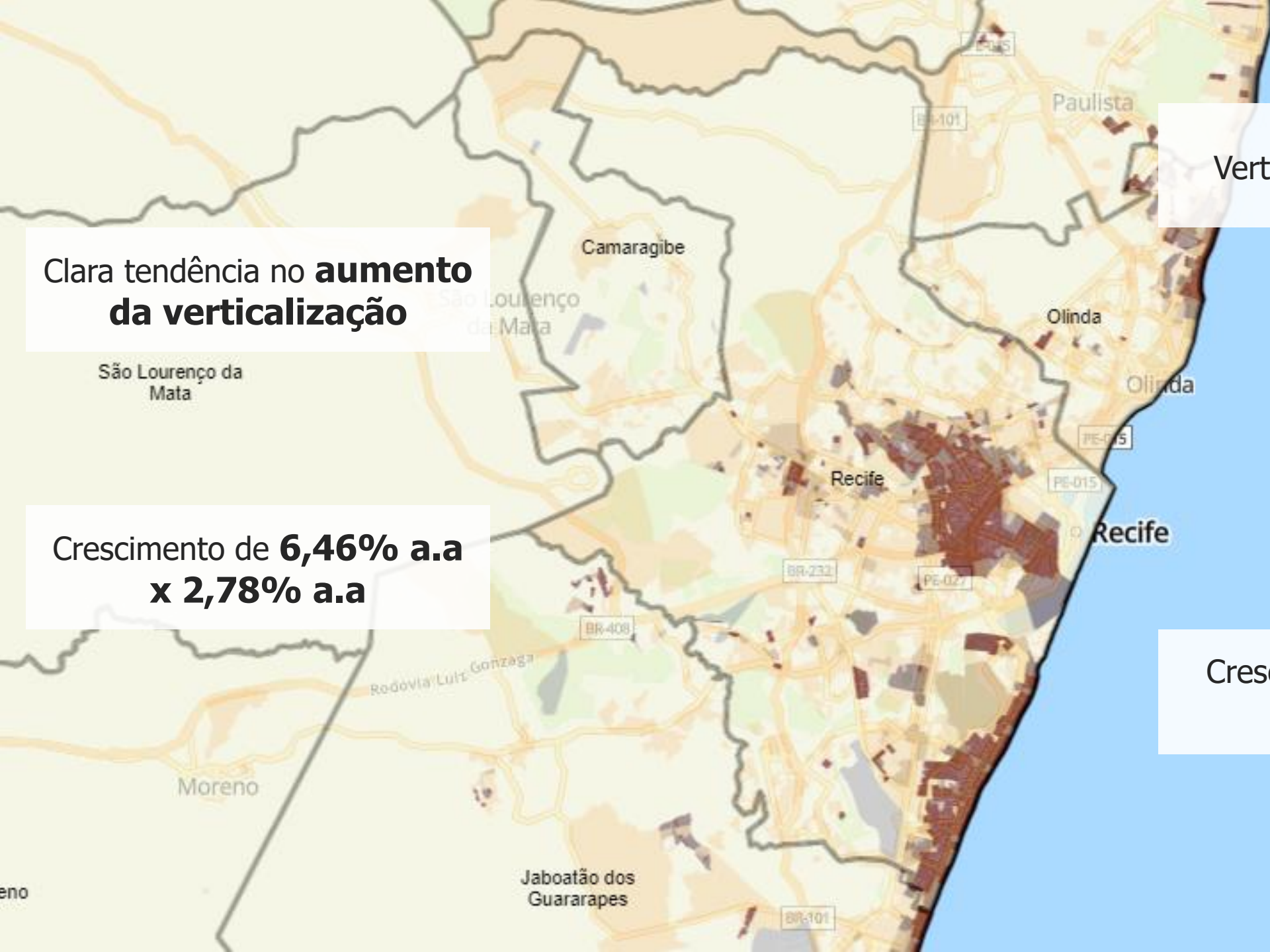
19.622 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil

A map of Recife, Brazil, and its surrounding municipalities. The map is color-coded with various shades of blue, green, and yellow, likely representing different land use or zoning categories. Major roads and highways are marked with labels like BR-101, BR-408, and PE-027. Several neighborhoods and districts are labeled, including Paulista, Olinda, Recife, Camaragibe, São Lourenço da Mata, and Jaboatão dos Guararapes. Three white text boxes with black borders are overlaid on the map, providing statistical information. The first box is in the upper left, the second in the lower left, and the third in the lower right.

Aproximadamente **104 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(22,23%)

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 **6,46% a.a**
x 2,78% a.a

Verticalização de **26,42%**

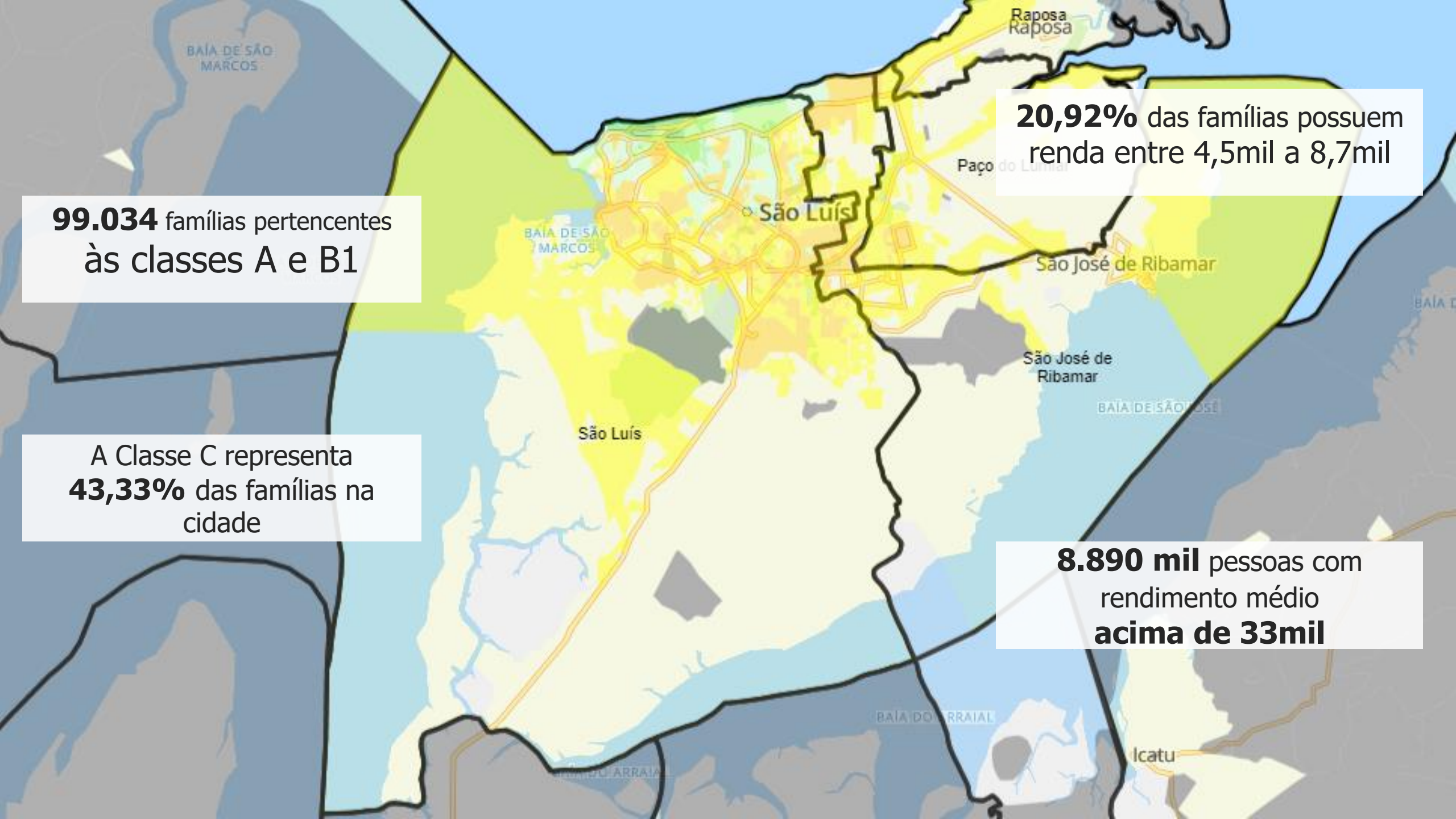
Crescimento populacional de **0,8% a.a**

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	98 mil	103 mil	110 mil	122 mil	137 mil	156 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	17,7%	18,7%	19,9%	22,0%	24,8%	28,1%



SÃO LUÍS

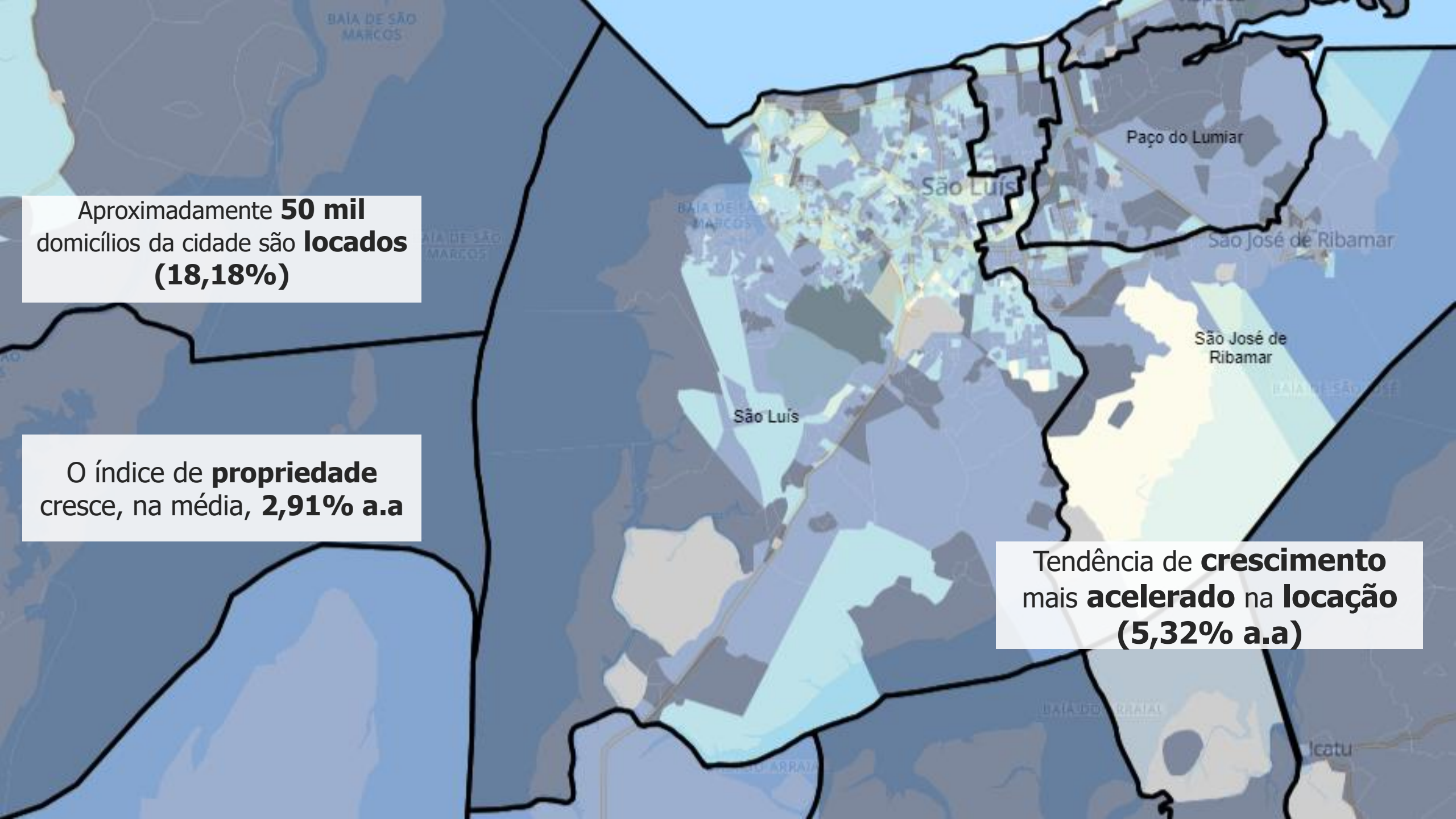


99.034 famílias pertencentes
às classes A e B1

A Classe C representa
43,33% das famílias na
cidade

20,92% das famílias possuem
renda entre 4,5mil a 8,7mil

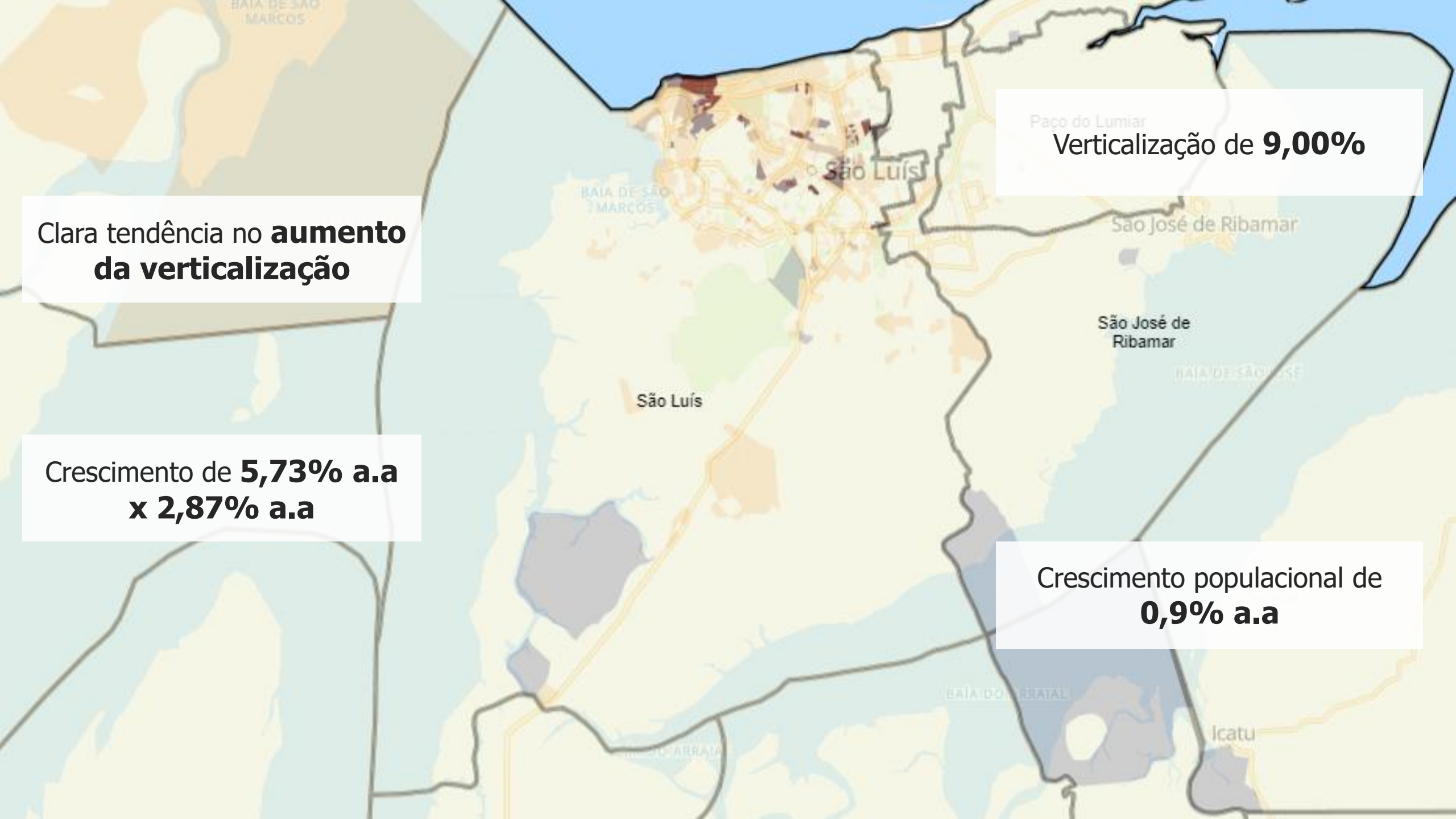
8.890 mil pessoas com
rendimento médio
acima de 33mil



Aproximadamente **50 mil**
domicílios da cidade são **locados**
(18,18%)

O índice de **propriedade**
cresce, na média, **2,91% a.a**

Tendência de **crescimento**
mais **acelerado** na **locação**
(5,32% a.a)



Clara tendência no **aumento da verticalização**

Crescimento de **5,73% a.a**
x 2,87% a.a

Paco do Lumiar

Verticalização de **9,00%**

São José de Ribamar

São José de Ribamar

São Luís

Crescimento populacional de
0,9% a.a

BAIA DO ARRATÁ

Icatu

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	30 mil	33 mil	38 mil	47 mil	59 mil	71 mil
Famílias elegíveis ao financiamento - %	9,0%	9,7%	11,1%	13,8%	17,2%	20,9%

4

TENDÊNCIAS PARA O NORDESTE



ALGUMAS TENDÊNCIAS

1. Primeira ou Segunda moradia? A região Nordeste possui grande potencial para atender a demanda crescente que surgiu com a pandemia para produtos de duplo perfil. **Neste caso há que se considerar cidades com acesso próximo as capitais, seja praia ou campo.** O perfil comprador, em geral, terá mais de 50 anos, pois crianças em idade escolar, neste perfil de renda, realizam uma série de atividades que apenas o meio urbano adensado possui.
2. Inovações de design: **maior incremento de qualidade plástico-arquitetônica**, como já ocorre em São Paulo e outros grandes centros, 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. Em grande parte do Nordeste, em especial nas capitais, o mercado de produtos Standard e Médio ficavam exprimidos entre projetos MCMV que possuem uma demanda quase infinita e os produtos de Alto Padrão, em geral, mas não apenas, Beira-mar. **Assim, há claro potencial de alargamento da demanda potencial pela queda da taxa de juros do financiamento nos financiamentos SBPE.**



ALGUMAS TENDÊNCIAS

- 5. Revalorização da Casa e do Horizontal de forma ampla.** Como, em geral, o território das capitais é pequeno, as cidades das regiões metropolitanas podem passar a receber o produto de casas, tanto para o padrão MCMV como para as primeiras faixas do SPBE.
- 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 (apenas 5% de participação contra mais de 15% no Sudeste), 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. O turismo interno deve ganhar impulso no Brasil, decorrente tanto do aumento do dólar, como das restrições advindas com a Pandemia. **O Nordeste é, de longe, a região com maior potencial para produtos turísticos no Brasil**, seja para produtos tradicionais, seja para o grande mercado de **multipropriedade que, inclusive, combina a atratividade para uso e para investimento.**



ALGUMAS TENDÊNCIAS

9. Revitalização dos Centros Urbanos, já em voga em algumas cidades do Sul e Sudeste do Brasil, também tem ganhado atenção dos governos das principais capitais do Nordeste, como Salvador. Ainda no sentido de aproveitamento de dos ganhos potenciais do mercado imobiliário com os juros baixos, projetos novos ou de retrofit, tendem a ser mais viáveis em termos econômico-financeiro. Vale ver os produtos da Setin em São Paulo.

10. Impulsionamento regional, agora que o governo federal “descobriu” os pobres e os ganhos políticos decorrentes, novos programas como o Casa Brasil e o Família Brasileira, devem ter grande foco na região. Soma-se a isso, os crescentes ganhos com energias renováveis, eólica e solar, além do já comentado turismo, devem contribuir para a recuperação ampla da região.



Obrigado.

BRA!N

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