

ESTUDO MERCADOLÓGICO IMOBILIÁRIO, COMO AUXÍLIO À TOMADA DE DECISÃO DO PADRÃO CONSTRUTIVO DE EMPREENDIMENTOS NA CIDADE DE GOIÂNIA

Silva, P.V.P.¹, Figueiredo, R.A.², Couto, A. B. P.³

Escola Politécnica e de Artes

Pontifícia Universidade Católica

Goiânia-GOÍÁS-Brasil

RESUMO: Este trabalho estuda o mercado imobiliário vertical de Goiânia, buscando indicadores que possam nortear o leitor no sentido mais assertivo do padrão construtivo ideal para se edificar nesta cidade e tem como objetivo apresentar dados coletados pela Associação de Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás – ADEMI-GO, que realiza avaliações periódicas sobre os padrões construtivos, quais sejam: econômico, standard, médio, alto, luxo e super luxo, no que se refere aos indicadores: volume de lançamentos, volume de vendas e volume de distratos, por padrão construtivo da cidade de Goiânia, bem como analisar e auxiliar construtoras, incorporadoras e investidores na tomada de decisão, da melhor escolha construtiva para que as unidades que sejam lançadas, tenham um resultado positivo no mercado goiano. De acordo com o avaliado neste trabalho os imóveis de padrões acima de R\$ 500.000,00, categorizados como padrões: médio, alto, luxo e super luxo, tem um resultado esperado.

Palavras-chaves: Padrão Construtivo; Mercado Imobiliário; Imóveis

ABSTRACT: This work studies the vertical real estate market in Goiânia, looking for indicators that can guide the reader in the most assertive sense of the ideal construction standard to build in this city and aims to present data collected by the Association of Companies in the Real Estate Market of Goiás – ADEMI-GO which carries out periodic assessments on construction standards, namely: economic, standard, medium, high, luxury and super luxury, with regard to indicators: volume of launches, volume of sales and volume of cancellations, by construction standard of the city of Goiânia, as well as analyzing and assisting construction companies, developers and investors in making decisions on the best construction choice so that the units that are launched have a positive result in the Goiânia market. According to what was evaluated in this work, properties with standards above R\$500,000.00, categorized as standards: medium, high, luxury and super luxury, have an expected result.

Keywords: Construction Standard; Real estate market; Properties;

1. Introdução

A escolha do padrão construtivo em um empreendimento ocorre durante a etapa de planejamento estratégico, onde dentre as diversas variáveis estudadas para o sucesso do empreendimento, as informações do mercado imobiliário desempenham um papel decisivo. É notável que essa etapa de planejamento estratégico, muitas vezes realizada em meio à incerteza de pleno sucesso do empreendimento, demanda um levantamento minucioso de dados para possibilitar à incorporadora projetar algo vendável, alinhado às necessidades do cliente.

Conforme [1] destacam, as informações de mercado vão além de simples dados coletados, envolvendo organização, ordenamento e atribuição de significados, essenciais para atender às demandas do mercado imobiliário. Esta busca por respostas efetivas abrange não apenas aspectos legais e disponibilidade de recursos, mas também considerações econômicas e sociais dos potenciais compradores.

Num cenário competitivo como o mercado imobiliário, a incorporadora precisa manter acesso constante a informações, frequentemente obtidas por meio de pesquisas mercadológicas. Estas visam identificar as necessidades dos clientes, avaliar a posição da empresa no mercado e prever a demanda para um produto imobiliário, antes do lançamento [2].

De acordo com [3], quando se trata da valoração de imóveis, a abordagem frequentemente recorre a modelos específicos como a “Teoria dos preços hedônicos”, onde esta sugere que o valor de uma propriedade é influenciado por características como localização, tamanho e comodidades.

A definição das características de uma edificação, como localização, padrão de acabamento e tipologia, é de suma importância para o planejamento da viabilidade econômica; quanto aos compradores, suas decisões muitas vezes estão ligadas à estímulos iniciais, como campanhas de marketing, referências positivas de amigos ou familiares e o desejo de investir em algo seguro.

Em relação a análise de indicadores, estes são baseados em dados econômicos e contextos sociais e são extremamente importantes para a tomada de decisão na construção de empreendimentos, contudo, o desafio reside na falta de informações precisas sobre a

demanda e oferta no mercado, juntamente com a complexidade na interpretação de indicadores, podendo citar como exemplos, **volume de lançamentos por padrão construtivo**, **volume de vendas** e **volume de distratos**, que exigem um conhecimento específico sobre o mercado, e também de métodos de análise de dados, sendo assim estudos mercadológicos bem estruturados e com métodos comprovadamente eficazes, auxiliam para uma tomada de decisão mais assertiva [4].

Em relação ao indicador **volume de lançamentos por padrão construtivo**, este avalia a aceitação do mercado em relação aos diferentes estilos de construção, quais sejam: padrão especial, padrão econômico, padrão standard, padrão médio, padrão alto, padrão luxo e padrão superluxo. Uma análise aprofundada desse dado pode orientar a empresa na otimização de futuros projetos, direcionando recursos para padrões mais demandados; vale ressaltar que tais padrões construtivos são definidos por faixa de valores de venda, ou seja, padrão econômico até R\$ 219.000,00, padrão standard de R\$ 219.001,00 a R\$ 500.000,00, padrão médio de R\$ 500.001,00 a R\$ 1.000.000,00, padrão alto de R\$ 1.000.001,00 até R\$ 1.500.000,00, padrão luxo de R\$ 1.500.001,00 até R\$ 3.000.000,00 e padrão super luxo acima de R\$ 3.000.001,00.

Já o indicador **volume de vendas**, por sua vez, oferece subsídios sobre a performance comercial e ao correlacionar esses números com características específicas dos empreendimentos, como localização ou tipologia, a incorporadora pode ajustar sua abordagem de marketing e estratégias de vendas para obter melhores resultados, vendas brutas e vendas líquidas, onde as vendas brutas são as vendas reais e as vendas líquidas são as vendas brutas menos os distratos; já em relação ao indicador **volume de distratos**, sua análise reflete as desistências de compras e uma análise detalhada deste indicador identifica informações valiosas para aprimorar a satisfação do cliente, bem como ajustar estratégias de negócios para minimizar esses eventos [4].

Em resumo, a análise específica desses indicadores, citados anteriormente, não apenas fornece uma visão detalhada do desempenho do mercado, mas também serve como base para decisões no desenvolvimento futuro de novos empreendimentos, adaptando-se dinamicamente às demandas do mercado imobiliário.

Ainda de acordo com [5], a análise de indicadores, é importante para que se entenda, não apenas os dados econômicos, mas também os fatores psicológicos e sociais de desejo,

indicação de terceiros, resultados conquistados por outras pessoas, que influenciam as decisões de compra e venda.

No âmbito das inovações tecnológicas aplicadas à análise de dados econômicos relacionados à compra e venda de imóveis, destaca-se o impacto do avanço tecnológico e o aproveitamento de ferramentas avançadas. [6] Enfatizam que a era da “*Big Data*” revolucionou a capacidade analítica, proporcionando ideias mais profundas, oportunidades sem precedentes na análise de dados econômicos e, ainda, oferecendo métodos de análises mais precisas e abrangentes sobre as transações imobiliárias.

Segundo [7], o Big Data é um conceito muito importante e que vem ganhando bastante notoriedade nos últimos anos. Basicamente, diz respeito ao momento tecnológico que a sociedade está passando; observa-se que, nunca na história foram gerados tantos dados, sobre tantas coisas, nos mais diversos formatos e na velocidade atual. Na verdade, essas últimas frases explicam bem uma ideia fundamental por trás do Big Data, os “3 V’s”: **Volume**, referente a gigantesca quantidade de dados; **Velocidade**, por conta da rapidez de geração e **Variedade**, referente à grande diversificação de tipos de dados.

Considerando o contexto atual, autores como [8], conhecido por seus estudos sobre megaprojetos e planejamento estratégico (principalmente entre os anos de 1990 à 2000), apresenta perspectivas críticas sobre a incerteza inerente à esses empreendimentos. Suas teorias ajudam a contextualizar a importância de tomadas de decisão fundamentadas em dados confiáveis e análises robustas para mitigar riscos.

No âmbito da gestão do conhecimento no mercado imobiliário, [9], especialmente nas décadas de 1980 e 1990, contribuiu para a compreensão de como as informações são coletadas, organizadas e aplicadas no processo de planejamento estratégico, destacando-se a necessidade de uma gestão eficiente da informação para embasar decisões estratégicas.

Quanto às pesquisas mercadológicas, a obra de [9], oferece uma melhor visão sobre metodologias avançadas para identificar as necessidades dos clientes, principalmente nas últimas duas décadas. Suas teorias respaldam a importância de técnicas modernas para mapear eficazmente as demandas do mercado, indo além das abordagens tradicionais.

Essas fundamentações teóricas contemporâneas, desenvolvidas ao longo das últimas décadas, enriquecem a discussão, proporcionando uma base mais atualizada para a

compreensão dos desafios e oportunidades enfrentados por incorporadoras no dinâmico mercado imobiliário.

Logo, este artigo visa obter os resultados dos últimos anos, de 2021 à junho de 2023, do mercado imobiliário do município de Goiânia, no que tange aos indicadores como volume de lançamentos, vendas e distratos, por padrões construtivos segmentados, quais sejam: econômico, standard, médio, alto, luxo e super luxo. Os dados obtidos serão tratados, identificando pontos importantes e destacando os crescimentos e quedas de números desses indicadores, citados anteriormente, dentro de todos os cenários, conseguindo dessa forma entender como funcionam os ciclos dentro de cada padrão construtivo.

2. Materiais e Métodos

De acordo com o objetivo proposto, acima mencionado, foi feita a seleção, coleta e análise dos dados do mercado imobiliário do município de Goiânia.

2.1 Seleção dos Dados:

A partir da temática do trabalho foram selecionados indicadores para a análise dos empreendimentos, centrando-se nos seguintes itens: **volumes de lançamentos por padrão construtivo, volumes de vendas e volumes de distratos.**

2.2 Coleta de dados:

A fonte de dados para relacionar os indicadores selecionados, ao objetivo do trabalho, foi fornecida pela Associação de Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás (ADEMI-GO), por meio de relatórios produzidos pela Brain Inteligência Estratégica, uma entidade reconhecida por sua representatividade de pesquisa no mercado imobiliário brasileiro. As informações foram obtidas por meio da consulta a tabelas específicas fornecidas pelo Grupo Brain, que inclui a Geo Brain (plataforma de georreferenciamento) e a Global Talento (consultoria em gestão especializada no mercado imobiliário).

2.3 Análise de dados:

Para análise quantitativa dos dados, o estudo baseou-se em uma abordagem quantitativa, utilizando-se os dados fornecidos pela plataforma acima mencionada, para analisar os indicadores propostos, quais sejam: volumes de lançamentos, vendas e distratos,

destacando-se padrões construtivos do econômico ao superluxo, comportamento de vendas e a significância dos distratos.

3. Resultados e Discussão

A seguir serão mostrados, como proposto, os dados do período de 2021 à Junho de 2023, do mercado imobiliário no que se refere ao volume de lançamentos, volume de vendas (líquidas e brutas) e volume de distratos.

3.1 Apresentação de dados por padrão construtivo:

Para uma análise clara e objetiva, os dados obtidos do período de 2021 a junho de 2023 foram segmentados por padrão construtivo e serão apresentados a seguir;

A seguir está representado o gráfico da Figura 1 referente a indicadores do PADRÃO ECONÔMICO com faixa de valor de até R\$ 219.000,00.

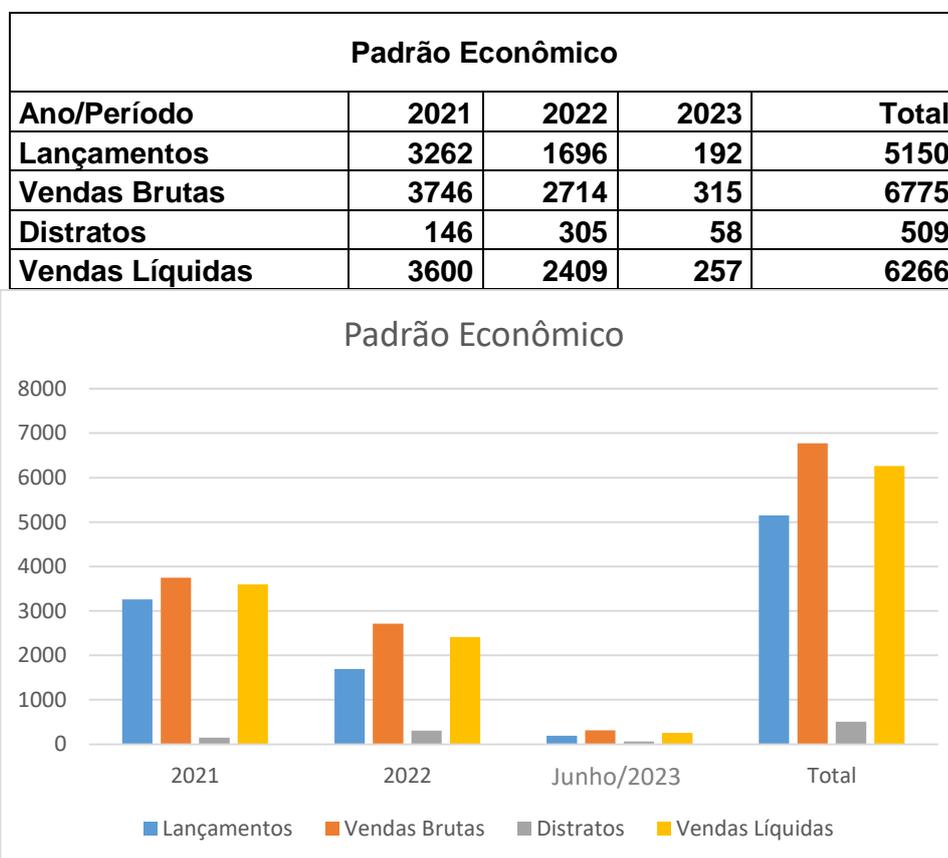


Figura 1: Gráfico dos indicadores do padrão econômico
Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Observa-se na Figura 1, que estão representados os dados do padrão econômico dos anos de 2021 à junho de 2023. Pode-se observar que este padrão obteve um resultado de vendas líquidas superior ao número de lançamentos. Vale ressaltar que o volume de distratos é baixo e pouco influencia de modo geral.

Na Figura 2, a seguir, será mostrado o gráfico de indicadores do PADRÃO STANDARD com faixa de valor de 219.001,00 até R\$ 500.000,00.

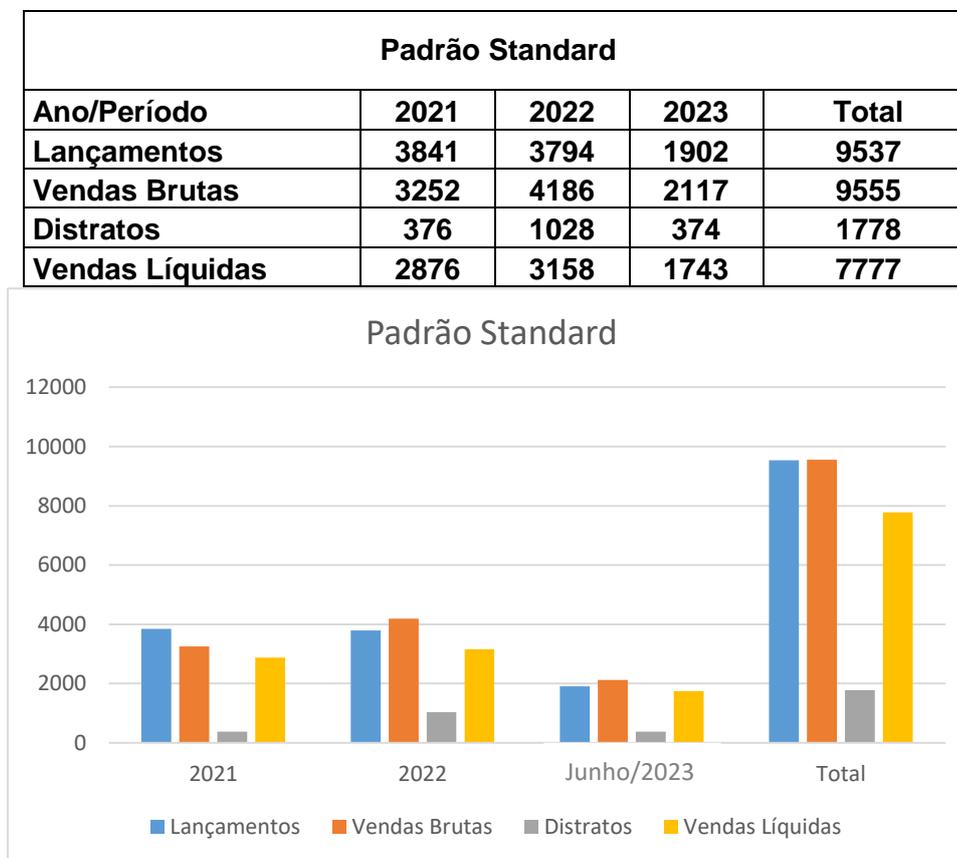


Figura 2: Gráfico dos indicadores do padrão standard

Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Observa-se que na Figura 2, estão representados os dados do padrão standard dos anos de 2021 à junho de 2023. Observa-se que este padrão obteve um número de lançamentos superior ao volume de vendas líquidas, levando em consideração que o volume de distratos influencia diretamente no resultado, uma vez que uma análise individual do volume de lançamentos e do volume de vendas brutas, tem algo próximo do resultado positivo.

Na Figura 3, a seguir, será mostrado o gráfico de indicadores do PADRÃO MÉDIO com faixa de valor de R\$ 500.001,00 até R\$ 1.000.000,00.

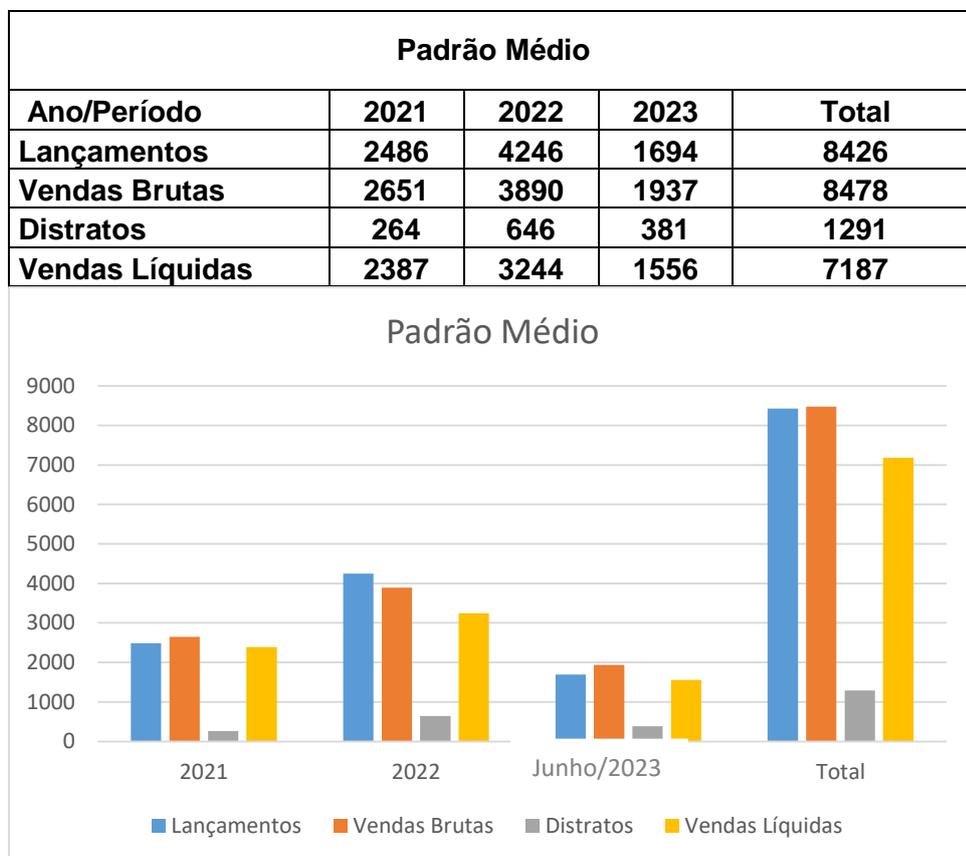


Figura 3: Gráfico dos indicadores do padrão médio

Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Verifica-se que, os dados do padrão médio dos anos de 2021 à junho de 2023, obteve um número de lançamentos superior ao volume de vendas líquidas, levando em consideração que o volume de distratos influencia diretamente no resultado final, uma vez que, o volume de lançamentos e o volume de vendas brutas, está próximo do resultado positivo, ou seja, vendas líquidas próximas do volume de lançamentos.

A Figura 4, a seguir mostra o gráfico de indicadores do PADRÃO ALTO com faixa de valor de R\$ 1.000.001,00 até R\$ 1.500.000,00.

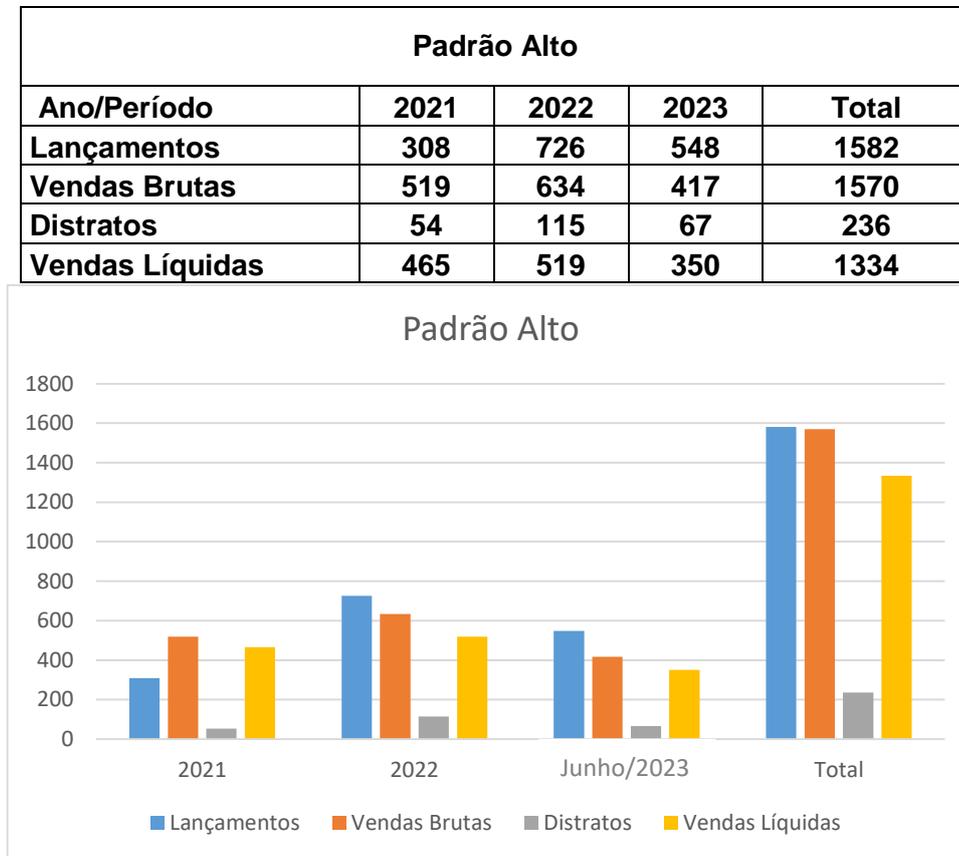


Figura 4: Gráfico dos indicadores do padrão alto
Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Na Figura 4 estão representados os dados do padrão alto dos anos de 2021 à junho de 2023. Observa-se que este padrão obteve um número de lançamentos superior ao volume de vendas líquidas, levando em consideração o que o volume de distratos influencia diretamente no resultado, uma vez que, o volume de lançamentos e o volume de vendas brutas, está próximo do resultado positivo.

No gráfico da Figura 5 a seguir, será mostrado o gráfico de indicadores do PADRÃO LUXO com faixa de valor de R\$ 1.500.001,00 até R\$ 3.000.000,00.

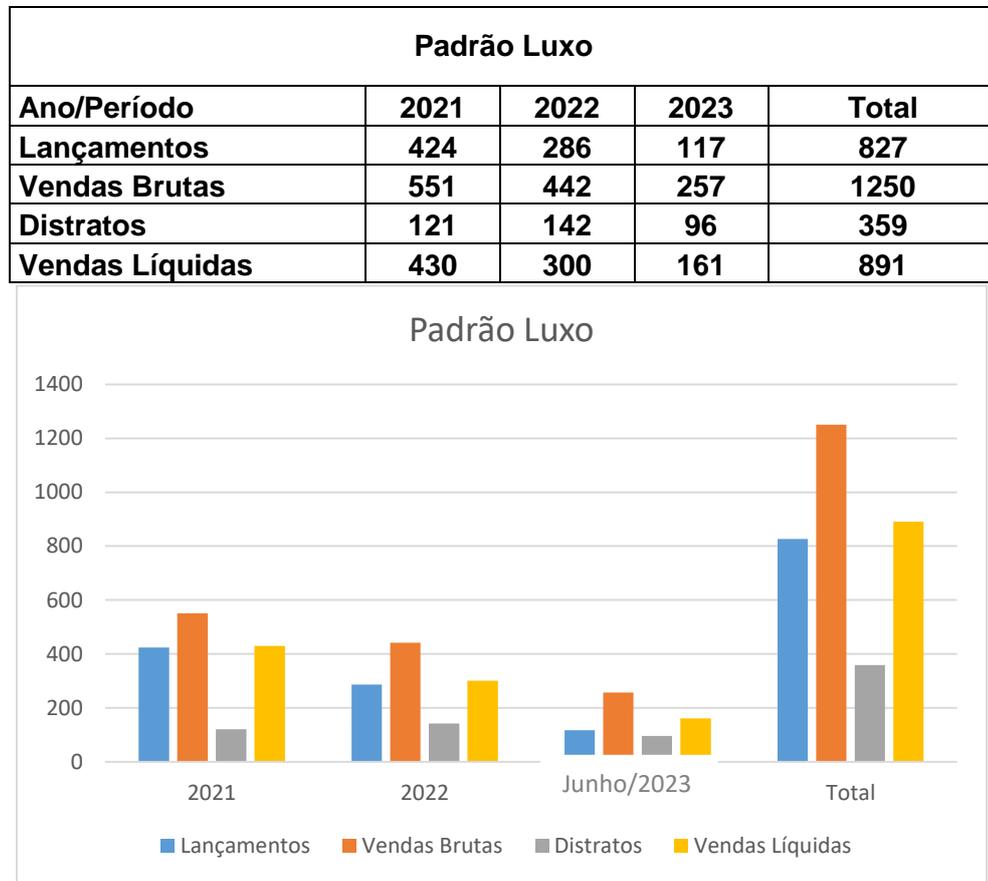


Figura 5: Gráfico dos indicadores do padrão luxo
Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Pode-se observar na Figura 5, que o número de vendas líquidas foi maior que o número de lançamentos e que o volume de distratos influenciou diretamente no resultado final, uma vez que, o volume de vendas brutas foi superior em 50%, se comparado ao número de lançamentos.

Observa-se na Figura 6, a seguir, o gráfico de indicadores do PADRÃO SUPER LUXO com faixa de valor acima de R\$ 3.000.001,00.

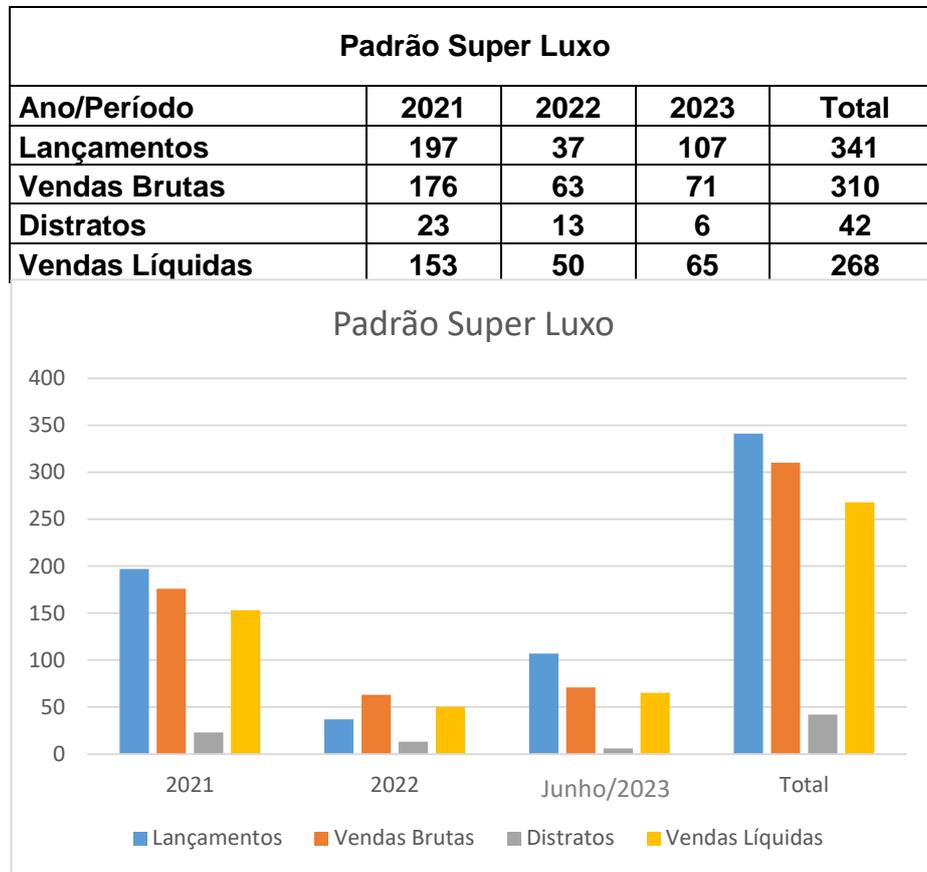


Figura 6: Gráfico dos indicadores do padrão superluxo

Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Na Figura 6 estão representados os dados do padrão superluxo dos anos de 2021 à junho de 2023. Observa-se que este padrão obteve um número de lançamentos superior ao volume de vendas líquidas em 2021 e em 2023 e no ano de 2022, o volume de vendas líquidas foi maior que o número de lançamentos; desse modo, no parâmetro geral dos 3 anos, o número de lançamentos foi 40% acima das vendas líquidas.

3.2 Conclusões

A análise dos dados respaldada pelos relatórios e indicadores da ADEMI-GO, citados anteriormente visa extrair indicadores essenciais vinculados à dinâmica do comportamento do consumidor final. Ao compilar os dados focados no mercado imobiliário do município de Goiânia, destaca-se a preeminência dos padrões médio, alto, luxo e superluxo para novas construções. Este cenário está respaldado pelos números de unidades lançadas, unidades 1 – Discente; 2 – Discente; 3 – Docente

vendas e distratos, ilustrados na “Apresentação de dados”, item 3.1 do trabalho, através das Figuras 1 à 6 mostradas, que representam a análise mercadológica dos anos de 2021, 2022 até junho de 2023.

No contexto do mercado imobiliário do município de Goiânia, a análise de dados desempenha um papel fundamental, atuando como uma bússola estratégica para construtoras, incorporadoras e investidores.

Neste cenário Figura 7, a análise dos dados apresentados revelou uma realidade complexa e promissora. Embora a demanda por unidades, abaixo do padrão médio, permaneça notavelmente alta, a análise detalhada dos dados destacou uma ascensão significativa do mercado que abrange, desde o segmento do padrão médio até o padrão superluxo. Desta forma, apesar do número de lançamentos e vendas dos padrões econômico e standard serem notavelmente superiores, se comparado com os padrões valorados acima de R\$500.000,00, (padrões médio, alto, luxo e superluxo), eles apresentam um estoque de unidades alto.

Em relação aos imóveis acima da faixa de R\$500.000,00 o indicador volume de vendas se sobrepõe sobre o volume de lançamentos, resultando em uma alta liquidez.

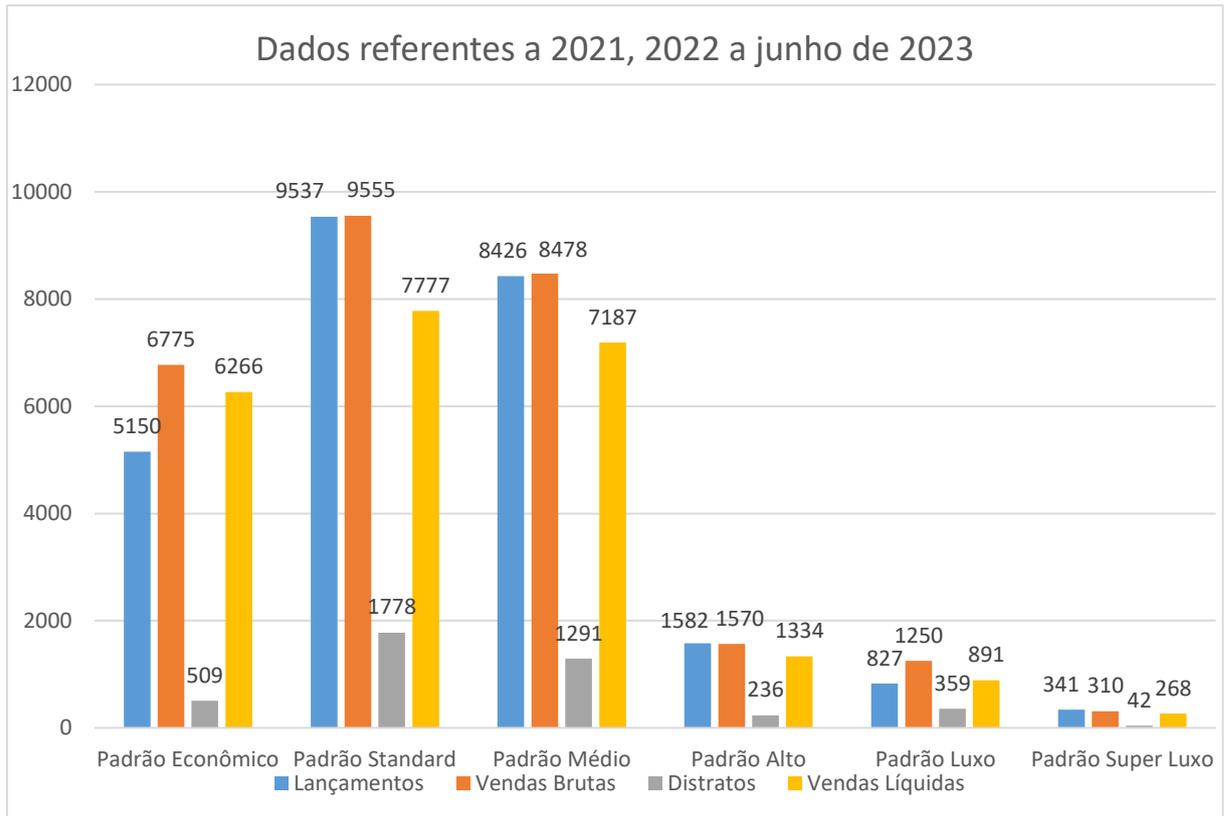


Figura 7: Gráfico dos indicadores de todos os padrões durante o período de 2021 a Jun de 2023.

Fonte: Relatório ADEMI-GO Junho/23 (Brain, 2023)

Nota-se a existência de uma demanda reprimida, indicando que o lançamento de novas unidades desses padrões será rapidamente absorvido pelo mercado. Pode-se observar que as vendas são contínuas e crescentes, especialmente para unidades com valores superiores a R\$ 500.000,00, representado pelos padrões médio, alto, luxo e superluxo. Sendo assim, a opção construtiva mais vantajosa parece se encontrar entre o mercado de médio e superluxo, devido à grande absorção de unidades para esses padrões construtivos pela sociedade goiana.

Dessa forma, identificamos que o padrão construtivo de segurança, onde se tem o volume de lançamento inferior ao volume de vendas líquidas, seria o padrão econômico, ou seja, uma demanda reprimida. O padrão standard é o padrão que mais sofre interferências de fatores externos, econômicos e sociais, como por exemplo fatores governamentais e os padrões médio, alto, luxo e super luxo, são padrões construtivos que tem um ponto de observação, pois representam bons indicadores e que transmitem boas perspectivas para o futuro, considerando assim, como padrões de oportunidade.

4. Referências Bibliográficas

1. MCGEE, J. V.; PRUSAK, L. Gerenciamento estratégico da informação: aumente a competitividade e a eficiência de sua empresa utilizando a informação como uma ferramenta estratégica. Rio de Janeiro: Campus, 1994.
2. AZEVEDO, J. M., HEINECK, L. F. M., FREITAS, A. A. F. Análise do mercado imobiliário através de um comparativo entre a visão dos corretores de imóveis e as necessidades dos clientes em cinco cidades brasileiras. In: ENTAC 1998. VII Encontro Nacional de Tecnologia do Ambiente Construído, Florianópolis, Santa Catarina, 1998.
3. ROSEN, S. Hedonic prices and implicit markets: production differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy*, v. 82, n. 1, p. 34-55, 1974
4. ADEMI-GO - ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE GOIÁS. ADEMI-GO: Mercado imobiliário Goiânia e Aparecida de Goiânia levantamentos semestrais de 2018 a jun/2023.
5. SHILLER, R. Do Stock Price Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? *American Economic Review*, Vol. 71, n° 3, 1981.
6. BRYNJOLFSSON, E. & McAfee, A. *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*. New York: Norton & Company. 2014.
7. LUZ, Gabriel. A Era do Big Data.2019. Disponível em : <<https://medium.com/gabriel-luz/a-era-do-big-data-64ebad5859f2>>. Acesso em: 04 mar.2024.
8. Flyvbjerg, B. (2001). *Making social science matter: why social inquiry fails and how it can succeed again*. Cambridge University Press.
9. WIIG, K.M. *Knowledge Management Foundations*. Arlington, TX, USA: Schema Press, 1993.



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
GABINETE DO REITOR
Av. Universitária, 1066 • Setor Universitário
Caixa Postal 86 • CE 74605-010
Goiânia • Goiás • Brasil
Fone: (62) 3946.1000
www.pucgoias.edu.br reitoria@pucgoias.edu.br

RESOLUÇÃO n° 038/2020 – CEPE

ANEXO I

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O estudante Pedro Victor Paula Silva, do Curso de Engenharia Civil, matrícula 2018.2.0025.0111-2, telefone: (64)99312-8130, e-mail: pedrovictor_337@hotmail.com, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei n° 9.610/98 (Lei dos Direitos do Autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado **“Estudo Mercadológico Imobiliário, como auxílio à tomada de decisão do padrão construtivo de empreendimentos, na cidade de Goiânia”**, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto(PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 14 de junho de 2024

Assinatura do autor: _____

Nome completo do autor: _____

Pedro Victor Paula Silva

Assinatura do professor-orientador: _____

Nome completo do professor-orientador: _____

Adriane B. P. Raito

Digitalizado com CamScanner



**PUC
GOIÁS**

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
GABINETE DO REITOR
Av. Universitária, 106 • Setor Universitário
Cidade Postal 88 • CEP 74605-010
Goiânia • Goiás • Brasil
Fone: (62) 3946.1000 reitoria@pucgoias.edu.br
www.pucgoias.edu.br

RESOLUÇÃO nº 038/2020 – CEPE

ANEXO I

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O estudante Rafael Alves Figueiredo, do Curso de Engenharia Civil, matrícula 2018.2.0025.0099-0, telefone: (62)99244-4636, e-mail: rfigueiredo2812@gmail.com, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei nº 9.610/98 (Lei dos Direitos do Autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado, “**Estudo Mercadológico Imobiliário, como auxílio à tomada de decisão do padrão construtivo de empreendimentos, na cidade de Goiânia**”, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto(PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 14 de junho de 2024

Assinatura do autor: _____

Rafael A. Figueiredo

Nome completo do autor: _____

Rafael Alves Figueiredo

Assinatura do professor-orientador: _____

ABP

Nome completo do professor-orientador: _____

Adriane B. P. Faut

Digitalizado com CamScanner