



Futuro da Tecnologia do Ambiente Construído e os Desafios Globais

Porto Alegre, 4 a 6 de novembro de 2020

## INDICADORES DE OFERTA DO MERCADO IMOBILIÁRIO GOIANIENSE – ANÁLISE DE BAIROS<sup>1</sup>

**FARIAS, Frederico A. (1); FRANCA, Hingrity O. O. (2); BRANDSTETTER, Maria  
Carolina G. O. (3)**

**(1)** Universidade Federal de Goiás, email: frederico.a.f@hotmail.com

**(2)** Universidade Federal de Goiás, email: hingrityohana@hotmail.com

**(3)** Universidade Federal de Goiás, email: maria\_carolina\_brandstetter@ufg.br

### RESUMO

*Este trabalho tem o objetivo de caracterizar a oferta habitacional em Goiânia, identificando os bairros cujos indicadores de oferta revelaram maior aquecimento e participação no mercado. Buscou-se suprir informações às incorporadoras e investidores sobre potenciais nichos de mercado e tendências de consumo. Respalado por dados fornecidos pela ADEMI-GO (Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás), o estudo se desenvolveu na forma de uma análise de bairros cujos indicadores norteiam quanto à atratividade no âmbito da velocidade de vendas. Com o intuito de obter uma maior compreensão da evolução dos indicadores de oferta, foi realizado um comparativo dos resultados encontrados com outros trabalhos que aplicaram a mesma metodologia para o mercado goianiense. Os resultados disponibilizam características que apoiam decisões mais assertivas para novos lançamentos imobiliários, colaborando em análises de viabilidade e fornecendo subsídios para estratégias de marketing mais adequadas à área habitacional.*

**Palavras-chave:** Mercado imobiliário, Oferta habitacional, Indicadores, Bairros.

### ABSTRACT

*This work aims to characterize the housing supply in Goiânia, identifying the neighborhoods whose supply indicators revealed greater heating and market share. It sought to provide information to developers and investors about potential market niches and consumption trends. Supported by data provided by ADEMI-GO (Association of Real Estate Market Companies of Goiás), the study was developed in the form of a neighborhoods analysis whose indicators guide the attractiveness in terms of sales speed. To obtain a better understanding of the analyzed supply indicators evolution, a comparison of the results with other studies that applied the same methodology to the Goiás market was carried out. The results provide features that support more assertive decisions for new real estate launches, collaborating in feasibility analyzes and providing subsidies for marketing strategies more appropriate to the housing studies.*

**Keywords:** Real Estate, Offer, Indicators, Neighborhoods.

---

<sup>1</sup> FARIAS, F. A.; FRANCA, H. O. O.; BRANDSTETTER, M. C. G. O. Indicadores de oferta do mercado imobiliário goianiense – análise de bairros. In: ENCONTRO NACIONAL DE TECNOLOGIA DO AMBIENTE CONSTRUÍDO, 18., 2020, Porto Alegre. **Anais...** Porto Alegre: ANTAC, 2020.

## 1 INTRODUÇÃO

Um dos objetivos dos estudos de economia urbana é o de prover dados para os setores público e privado sobre o comportamento do consumidor diante da escolha para a compra de um imóvel. Informações sobre o comportamento da demanda, em termos de preferência e necessidades, e da disponibilidade do estoque são vitais para entender a dinâmica do mercado (HEINECK; FREITAS; ILHA, 1998; BRANDSTETTER et al., 2010).

São diversos os fatores que inferem no sucesso de um empreendimento. Desta forma, as incorporadoras ao desenvolver um produto, precisam atentar-se a inúmeros aspectos como concorrência, o preço, a demanda e as expectativas dos potenciais compradores. Todos esses fatores despertam o interesse de estudo das regiões mais favoráveis ao investimento, quais bairros apresentam melhor resposta e aceitação dos consumidores (CUSTÓDIO et al., 2018).

Fatores como imobilidade e durabilidade diferenciam os imóveis dos demais produtos. Desta forma, é importante estabelecer uma associação entre a oferta e a demanda, para a previsibilidade do mercado imobiliário. Como a oferta de habitações depende da preferência por determinada tipologia, que varia conforme as necessidades ao longo da vida, e das limitações do mercado imobiliário (existência de vagas compatível com fatores como desejo dos moradores conforme faixa etária, renda familiar, disponibilidade de crédito e facilidade de condições de pagamento), a sua demanda oscila, podendo subir ou não com o resultado da combinação destes fatores (BRANDSTETTER et al., 2010). Além disso, a localização é fortemente associada a múltiplos contextos do ciclo de vida dos indivíduos, incluindo aspectos de trabalho, laços comunitários, segurança e desenvolvimentos psicossociais (MORTIMER; SHANAHAN, 2003; JONES; SHEN, 2014).

Diante de tal conjuntura, este trabalho tem o objetivo de caracterizar a oferta habitacional em Goiânia, identificando os bairros cujos indicadores de oferta revelaram maior aquecimento e participação no mercado. Buscou-se seguir a caracterização mercadológica por bairros similar a outros dois trabalhos já realizados. O trabalho de Brandstetter et al. (2010) considerou os dados de oferta do período de 2007 a 2009. O trabalho de Oliveira et al. (2016) é referente ao período de 2015 a 2016. Este trabalho se limita ao estudo do segmento imobiliário vertical residencial da cidade de Goiânia, englobando apenas imóveis novos para o período de 2016 a 2017. O presente trabalho também buscou comparar os resultados encontrados nos 3 trabalhos para melhor compreensão da evolução dos indicadores de oferta analisados.

## 2 MÉTODO DE PESQUISA

A Figura 1 ilustra as etapas da pesquisa.

Figura 1 - Fluxograma ilustrativo das etapas da pesquisa



Fonte: Autoria própria

## 2.1 Levantamento de dados e definição da amostra

Foram utilizados relatórios mensais fornecidos pela ADEMI-GO (Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Goiás), de modo que as informações são disponibilizadas pelas construtoras associadas à entidade, por meio de formulários padrões.

Uma análise macro foi realizada considerando a atualização dos indicadores por meio da metodologia proposta por Brandstetter et al. (2010). Inicialmente a análise macro abrangeu todos os 56 bairros relacionados nos relatórios. Os relatórios da ADEMI-GO foram disponibilizados no formato pdf, sendo necessário transcrever os dados para planilhas a fim de obter um histograma que permitisse a visualização de uma forma geral dos bairros. Este histograma auxiliou a seleção de quais bairros seriam analisados.

## 2.2 Seleção dos 10 bairros para filtragem

Para seleção dos bairros, foram considerados dois critérios. O primeiro considerou os valores totais de unidades disponíveis de cada bairro e o segundo considerou estes totais para o índice de vendas sobre oferta (VSO). As duas análises permitiram a seleção dos dez bairros com maiores VSO e disponibilidade de unidades.

## 2.3 Filtragem dos 6 bairros

Depois de realizada a seleção dos 10 bairros, foi feita uma análise dos indicadores: Total de Unidades Construídas e Porcentagem de Venda. Estas informações foram separadas por empreendimento e, em seguida, agrupadas por tipologia e bairro. Uma vez separadas as tipologias das unidades, que variam de um a cinco quartos, foram realizadas a soma da variável total de unidades para cada mês. Posteriormente, foi feita a média do total de unidades de cada mês e, em seguida, a soma dessas médias por tipologia. Para a porcentagem de venda utilizou-se a média ponderada por tipologia conforme exemplificado no Quadro 1.

Quadro 1 - Modelo do total de unidades e porcentagem de venda por tipologia

SETOR MARISTA	Total de Unidades 1 Quarto	Total de Unidades 2 Quarto	Total de Unidades 3 Quarto	Total de Unidades 4 Quarto	% Venda 1 Quarto	% Venda 2 Quartos	% Venda 3 Quartos	% Venda 4 Quartos
junho/16	219	185	724	945	90,67	95,50	69,57	64,65
julho/16	219	185	724	945	90,67	96,00	63,64	66,32
agosto/16	259	265	724	945	72,00	70,17	62,64	66,89
setembro/16	259	265	724	944	73,50	70,83	63,00	69,69
outubro/16	259	265	724	944	74,75	71,17	63,43	71,19
novembro/16	259	265	724	944	75,50	71,50	64,21	71,25
dezembro/16	377	265	724	776	73,20	71,50	65,64	66,18
janeiro/17	377	265	724	776	73,80	72,00	70,79	66,41
fevereiro/17	377	265	724	776	73,60	72,00	71,14	69,03
março/17	377	265	724	775	73,60	72,00	73,07	68,76
abril/17	377	265	722	885	74,00	72,50	71,69	64,64
maio/17	377	265	722	885	74,00	72,50	71,69	64,64
junho/17	377	265	722	885	81,40	73,33	72,38	61,86
julho/17	377	265	690	885	76,00	73,50	70,83	62,19
<b>Média</b>	320,71	253,57	721,14	879,29	76,91	75,32	68,12	66,69
Soma das médias do total de unidades	2175							
Média ponderada dos % de venda	69,87							

①

$$\frac{(76,91 \times 1) + (75,32 \times 2) + (68,12 \times 3) + (66,69 \times 4)}{1 + 2 + 3 + 4}$$

①

Fonte: Autoria própria

Após os dados serem filtrados por tipologia, montou-se uma planilha totalizadora para estas informações, onde foram colocados para os dez bairros o total de unidades e a porcentagem de venda de cada um. Esta escolha do total de unidades e da porcentagem de venda foi realizada para que pudesse ser verificado o aquecimento de cada bairro.

Para totalizar os dados, os valores referentes ao total de unidades foram somados, e os valores referentes à porcentagem de venda foram definidos através de média ponderada. Para a quantidade de quartos foi o peso a ser adotado, utilizando a média do total de unidades com a média da porcentagem vendida de cada tipologia.

A seleção dos seis bairros foi determinada a partir de critérios respaldados nas variáveis "Total de Unidades" e "Porcentagem de Venda". A partir dessa análise, tornou-se possível mensurar a relação de venda e oferta e por consequência identificar as localizações mais atraentes aos compradores (Brandstetter et al., 2010).

No que tange à variável "Total de Unidades", o primeiro critério selecionou os cinco primeiros bairros com maior valor. Já para o segundo critério foram selecionados os bairros que possuem valores correspondentes ao "Total de Unidades" maior que mil e quinhentos e inferior ao menor valor dos cinco bairros selecionados pelo primeiro critério (1597).

Para a segunda variável "Porcentagem de Venda", o primeiro critério aplicado selecionou cinco bairros com maior valor nesta variável. Posteriormente, para o segundo critério, escolheu-se os bairros que possuem "Porcentagem de Venda" acima de 63,83% e o menor valor dos cinco bairros selecionados no primeiro critério (72,59%).

## **2.4 Comparativo dos resultados com trabalhos anteriores sobre oferta**

Um estudo comparativo foi realizado considerando os resultados obtidos neste trabalho com os dois outros trabalhos que trataram do diagnóstico de oferta do mercado imobiliário de Goiânia e que tiveram metodologia de pesquisa similar ao desenvolvido neste. Buscou-se comparar se houve a permanência de algum bairro e a evolução das unidades disponíveis e do percentual de venda para alguns bairros coincidentes nos trabalhos.

O trabalho de Brandstetter et al. (2010) considerou os dados do período de 2007 a 2009. O trabalho de Oliveira et al. (2016) é referente ao período de 2015 a 2016.

## **3. RESULTADOS E DISCUSSÕES**

O aquecimento do mercado representa o quanto determinado bairro tem atraído os olhares das construtoras, incorporadoras e/ou investidoras para localizarem um empreendimento no setor. A participação do mercado é analisada após o empreendimento ter sido definido, através do quanto o bairro tem atraído os olhares dos consumidores para adquirir os apartamentos localizados naquele setor.

O primeiro critério relacionado a total de unidades foi de identificar os 5 bairros com maiores valores de "Total de Unidades". O segundo critério relacionado a percentual de venda foi de identificar os 5 bairros com maiores valores de "% Venda" conforme ilustra a Figura 2.

Para melhor visualização, foi feito o gráfico da Figura 3, para identificar os locais de maior aglomeração em relação à porcentagem de venda e total de unidades.

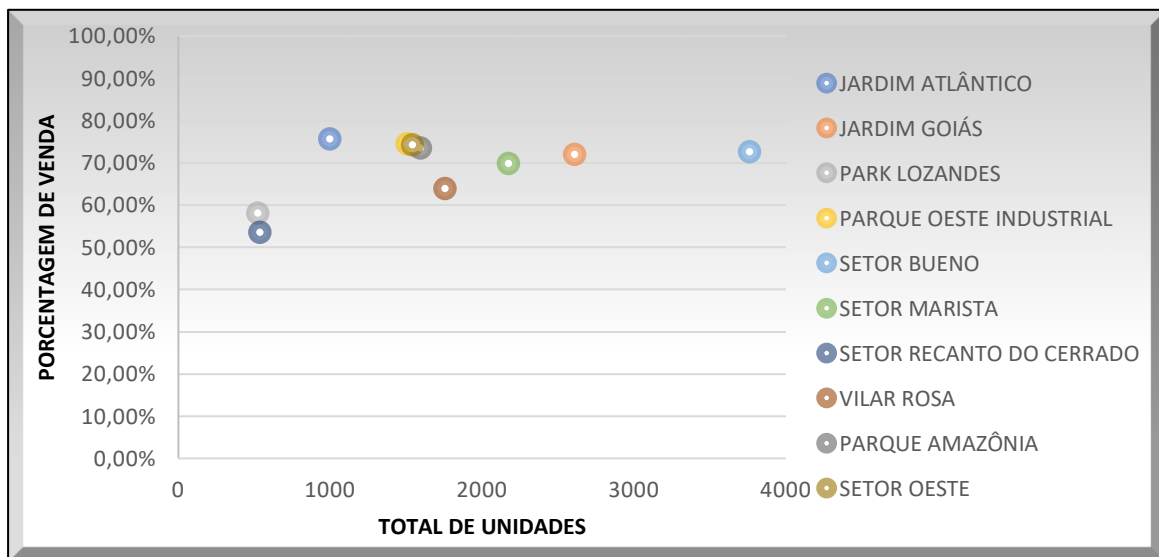
Figura 2 - Seleção dos 5 maiores valores de “% Venda”

JARDIM ATLÂNTICO		JARDIM GOIÁS		PARK LOZANDES	
Total de Unidades	997	Total de Unidades	2609	Total de Unidades	524
% Venda	75,57	% Venda	72,01	% Venda	58,10
PARQUE AMAZÔNIA		PARQUE OESTE INDUSTRIAL		SETOR BUENO	
Total de Unidades	1597	Total de Unidades	1509	Total de Unidades	3764
% Venda	73,50	% Venda	74,50	% Venda	72,59
SETOR MARISTA		SETOR OESTE		SETOR RECANTO DO CERRADO	
Total de Unidades	2175	Total de Unidades	1543	Total de Unidades	540
% Venda	69,87	% Venda	74,18	% Venda	53,53
VILA ROSA					
Total de Unidades	1758				
% Venda	63,83				
LEGENDA					
1º CRITÉRIO	5 MAIORES VALORES DE "TOTAL DE UNIDADES"				
1º CRITÉRIO	5 MAIORES VALORES DE "% DE VENDA"				

Fonte: Autoria própria

Em relação ao “Total de Unidades” a maior concentração dos bairros estão a partir de 1500 unidades e para o “% Venda” a partir de 63,83% que representa o bairro Vila Rosa, como pode ser visualizado na Figura 3.

Figura 3 - Total de Unidades x Porcentagem de Venda



Fonte: Autoria própria

Identificando os bairros que estão entre os locais de maior concentração (1500 para “Total de Unidades”) e o menor dos 5 valores relacionados ao “Total de Unidades” da Figura 4 (1597), tem-se a seleção dos bairros utilizando esse segundo critério.

Para o “Percentual de Vendas”, selecionando os bairros que estão entre os locais de maior concentração (63,83% para “% Venda”) e o menor dos 5 valores relacionados ao “% Venda”, tem-se a seleção dos bairros utilizando esse segundo critério na Figura 4.

A próxima etapa de seleção foi filtrar os bairros que possuísem o primeiro critério relacionado “Total de Unidades” e o “Percentual de Vendas”, estando nesse quesito apenas o Parque Amazônia e Setor Bueno. A última filtragem está na seleção dos bairros que atendiam um dos primeiros critérios e um dos segundos critérios, aparecendo o Setor Marista, Jardim Goiás, Parque Oeste Industrial e Setor Oeste conforme pode ser visualizado na Figura 4.

Figura 4 - Seleção dos bairros por atendimento aos critérios do método proposto

SELEÇÃO DOS 6 (SEIS) BAIRROS					
<b>JARDIM ATLÂNTICO</b>		<b>JARDIM GOIÁS</b>		<b>PARK LOZANDES</b>	
Total de Unidades	997	Total de Unidades	2609	Total de Unidades	524
% Venda	75,57	% Venda	72,01	% Venda	58,10
<b>PARQUE AMAZÔNIA</b>		<b>PARQUE OESTE INDUSTRIAL</b>		<b>SETOR BUENO</b>	
Total de Unidades	1597	Total de Unidades	1509	Total de Unidades	3764
% Venda	73,50	% Venda	74,50	% Venda	72,59
<b>SETOR MARISTA</b>		<b>SETOR OESTE</b>		<b>SETOR RECANTO DO CERRADO</b>	
Total de Unidades	2175	Total de Unidades	1543	Total de Unidades	540
% Venda	69,87	% Venda	74,18	% Venda	53,53
		<b>VILA ROSA</b>			
		Total de Unidades	1758		
		% Venda	63,83		
LEGENDA					
1º CRITÉRIO	5 MAIORES VALORES DE "TOTAL DE UNIDADES"				
1º CRITÉRIO	5 MAIORES VALORES DE " % DE VENDA"				
2º CRITÉRIO	"TOTAL DE UNIDADES" MAIOR QUE 1500 E MENOR QUE 1597				
2º CRITÉRIO	"% VENDA" MAIOR QUE 63,83% E MENOR QUE 72,59%				
	BAIRROS ESCOLHIDOS				
	BAIRROS DESCARTADOS				

Fonte: Autoria própria

A Figura 5 ilustra os 6 bairros nas suas respectivas regiões no mapa de Goiânia.

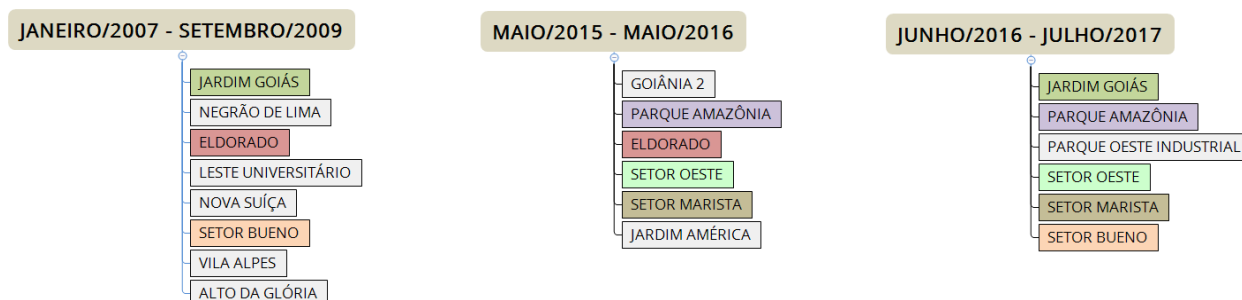
Figura 5 - Mapa de Goiânia por região e bairros selecionados



Fonte: Autoria própria

Um estudo comparativo foi realizado considerando os resultados deste trabalho com os resultados dos 8 bairros do trabalho de Brandstetter et al. (2010) referente ao período de janeiro/2007 a setembro/2009 e dos 6 bairros do trabalho de Oliveira et al. (2010) referente ao período de maio/2015 a maio/2016. A Figura 6 mostra este comparativo dos bairros nestes períodos.

Figura 6 - Comparativo dos bairros selecionados nos três trabalhos



Fonte: Autoria própria

O bairro Eldorado foi o único que permaneceu nos dois primeiros trabalhos, porém não manteve sua evolução no presente trabalho. Os bairros Jardim Goiás e Setor Bueno se destacaram no primeiro trabalho e voltaram a evoluir no presente trabalho.

Os bairros Parque Amazônia, Setor Oeste e Setor Marista permaneceram em destaque no trabalho de 2015/2016 e no trabalho atual. Com relação a esses três bairros foram feitos comparativos da evolução das unidades disponíveis e do percentual de venda, conforme demonstrado nos gráficos das Figuras 7 e 8.

Figura 7 - Evolução da porcentagem de vendas entre 2015 e 2017

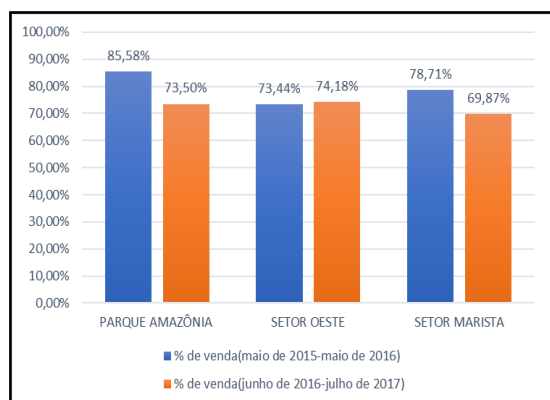
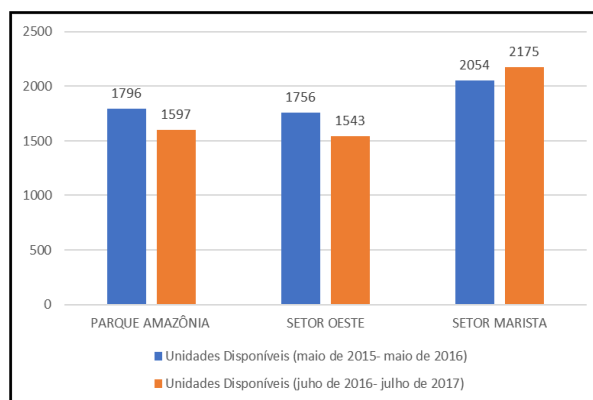


Figura 8 - Evolução das unidades disponíveis entre 2015 e 2017



Fonte: Autoria própria

Os três bairros não tiveram evolução em termos de porcentagem de vendas. Quanto às unidades disponíveis, apenas o Setor Marista teve um crescimento de 6% em relação ao ano 2015-2016. Estes resultados mostram que a oferta goianiense não teve crescimento expressivo considerando a amostra de 2015-2016 e a amostra de 2017.

#### 4. CONCLUSÕES

Por meio dos indicadores de oferta, foram identificados os seis bairros que demonstraram ser os mais atrativos e aquecidos de Goiânia. Para a efetiva aplicação

da metodologia, os relatórios mensais cedidos pela ADEMI-GO precisaram ser digitados e exigiram o uso de técnicas para automatização de processos, com desenvolvimento de código de programação em linguagem Visual Basic.

Considerando os trabalhos que também analisaram os bairros mais aquecidos na capital goiana nos últimos dez anos, apenas 6 bairros apareceram em comum em pelo menos dois trabalhos. Porém não houve um crescimento expressivo de unidades disponíveis e vendas entre os bairros que se destacaram nos dois trabalhos mais recentes.

O ano de 2016 e 2017 sediaram momentos de conturbações políticas e econômicas no país, sendo a dinâmica econômica um termômetro para o mercado imobiliário. Diante deste contexto, este trabalho buscou entender potencialidades da cidade de modo a prover investidores do mercado da cidade.

O trabalho contribui buscando consolidar um método para análise de indicadores de oferta como critérios decisivos para o fator crítico de sucesso de venda dos empreendimentos. Entender a grande variável localização permite o suporte para a modelagem do produto ideal, de acordo com o nicho de mercado a ser alcançado.

## REFERÊNCIAS

ADEMI-GO - ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE GOIÁS. **ADEMI-GO: Relatório de Sondagem de Mercado.** Levantamentos mensais referentes aos anos 2016 e 2017.

BRANDSTETTER, M. C. G. O., PIRES, G. P., ALVES NETO, M. B., NELLI, R. T. Caracterização do Mercado Imobiliário da Cidade de Goiânia a partir de Indicadores de Oferta. In: CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DA LARES, 10., 2010, São Paulo. **Anais...** São Paulo: LARES, 2010.

CUSTÓDIO, C. C. C.; CÂNDIDO, M. T. C.; BRANDSTETTER, M. C. G. O.; NOGUEIRA, P. H. M. Análise de viabilidade mercadológica por meio do estudo de macrozonas de oferta. In: CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DA LARES, 18., 2018, São Paulo. **Anais...** São Paulo: LARES, 2018.

HEINECK, L. F. M., FREITAS, A. A. F. de ILHA, J. C. G. Comparativo entre Dados de Oferta e Demanda de Habitação no Mercado Imobiliário de Florianópolis-SC. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 18., 1998, Niterói. **Anais...** Niterói: ABEPRO, 1998.

JONES, C.; SHEN, J. Neighborhood Social Capital, Neighborhood Disadvantage, and Change of Neighborhood as Predictors of School Readiness. **Urban Studies Research**, Vol. 2014, Article ID 204583, 2014, 11p.

MORTIMER, J. T.; SHANAHAN, M. J. **Handbook of the life course.** New York: Springer Science & Business Media, 2003, 718p.

OLIVEIRA, D. F., SILVA, D. R., FARIAS, F. A., COELHO, J. H., SILVA, R. E. **Estudo analítico de indicadores de oferta do mercado imobiliário vertical residencial de Goiânia para o período de maio 2015 a maio 2016.** 2016. Trabalho de Conclusão de Curso. (Graduação em Engenharia Civil) – Instituto Unificado de Ensino Superior Objetivo, 2016.