

**CBIC**

**METODOLOGIAS  
DAS  
PESQUISAS  
DO  
MERCADO IMOBILIÁRIO**

**BANCO DE DADOS  
COMISSÃO DE ECONOMIA E  
ESTATÍSTICA - CEE - CBIC**

**Belo Horizonte  
MAIO DE 1999**

## **PRESIDENTE DA CÂMARA BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO - CBIC**

Eng.º Luis Roberto Andrade Ponte

## **SECRETÁRIO GERAL**

Eng.º Gilberto Morand Paixão

## **PRESIDENTE DA COMISSÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA - CEE - CBIC**

Eng.º Paulo Roberto Henrique

## **SECRETÁRIO EXECUTIVO - CEE - CBIC**

Econ. Daniel Ítalo R. Furletti

## **EQUIPE TÉCNICA**

**Elaboração:** Econ. Luciene Pires Teixeira  
(Coordenadora do Banco de Dados da CBIC)

**Apoio Técnico:** Assessoria Econômica – SINDUSCON / RS

---

## I – INTRODUÇÃO

---

As pesquisas do mercado imobiliário, realizadas em alguns municípios de capitais do país, como São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Recife, Fortaleza e Goiânia, são atualmente um elemento essencial de análise, na medida em que permitem a montagem de indicadores importantes de avaliação e tendência. O conjunto das informações pesquisadas é composto por dados sobre a produção de imóveis; número de lançamentos mensais; estoque disponível para vendas; ritmo de comercialização e velocidade de vendas; estágio dos imóveis colocados à venda; modalidades de financiamento do empreendimento, dentre outros. Algumas pesquisas apresentam os dados de forma mais desagregada, com segmentação por tipo de imóvel, faixas de valor, área média (metragem), padrão de acabamento e bairros.

O acompanhamento mensal dessas variáveis tem ajudado a fornecer avaliações importantes sobre o nível de atividades do mercado imobiliário, detectando as flutuações ocorridas no volume de produção, no montante e na velocidade de vendas, de modo a apontar as suas possíveis causas.

As pesquisas se baseiam em dados amostrais intencionais ou probabilísticos, selecionados ou não a partir de estudos censitários, mas que compõem um número relevante de empresas de construção e/ou incorporadoras representativas do segmento de construção nas localidades investigadas. Portanto, embora sejam pesquisas amostrais, o resultado apurado permite inferências positivas sobre o mercado imobiliário local como um todo.

É importante destacar que essas pesquisas, mesmo não sendo indicadoras fiéis do universo da produção imobiliária local, assumem uma importância grande diante da falta de dados e informações que quantifiquem o estoque total de unidades habitacionais e comerciais produzidas e comercializadas ao longo do tempo, digamos durante o ano.

As várias tentativas de medição do universo da produção imobiliária, através dos dados de habite-se, alvarás e licenças de construção, entre outros, mostraram-se sempre problemáticas, devido a uma série de fatores contrários, tais como:

- 1) dificuldade de coleta das informações locais;
- 2) desorganização, falta de sistematização ou até mesmo inexistência dos dados nas prefeituras, que são os órgãos responsáveis pelo cadastramento e registro das informações;

- 3) ausência de uma fonte oficial agregadora dos dados municipais<sup>1</sup>;
- 4) falta de precisão do percentual da produção imobiliária local coberto por tais indicadores.

Outras variáveis apuradas anualmente pela Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD/IBGE), como por exemplo o número de domicílios permanentes e dados correlatos, são ótimas medidas de controle das variáveis conjunturais, servindo de guias importantes para a consistência das pesquisas realizadas, mas com pouca utilidade prática para captar as variações correntes do mercado imobiliário. Tais variáveis, por serem expressões mais estáticas, são um bom indicador das tendências estruturais do setor de construção imobiliária.

---

## **II – IMPORTÂNCIA DA REALIZAÇÃO DAS PESQUISAS**

---

O conjunto das estatísticas apuradas visa delinear a configuração conjuntural do mercado de imóveis e sua mensuração vem se tornando um instrumental cada vez mais importante para captar os movimentos de expansão e retração na produção e comercialização imobiliária do país.

Essas pesquisas têm servido para avaliar os impactos de medidas de política econômica adotadas nacionalmente sobre a base produtiva do setor imobiliário. E, juntamente com outros levantamentos econômicos, vêm subsidiando diversas análises e estudos mais elaborados sobre a evolução da atividade de construção no país ou nas regiões e localidades pesquisadas. Em alguns casos, os resultados apurados têm contribuído até mesmo para a composição e/ou estimativas sobre o nível e a evolução do produto interno bruto do setor.

Assim sendo, são objeto de orientação para o planejamento público e privado, norteando decisões que envolvem a indústria de construção isoladamente ou em suas inter-relações setoriais com as demais atividades econômicas.

---

## **III – OBJETIVOS DA CARTILHA**

---

É dentro do contexto mencionado acima, que traçamos como principais objetivos desta cartilha:

---

<sup>1</sup> O IBGE cumpriu bem este papel até 1988, quando deixou de publicar anualmente, através do Anuário Estatístico do Brasil, os “Indicadores da Construção”, que registravam os números de habitações com licenças de habite-se, licenças para construção, área dos terrenos e das edificações, dentre outras informações, segundo os municípios das capitais.

1. divulgar resumidamente alguns aspectos metodológicos das principais pesquisas de mercado imobiliário realizadas no país;
2. apresentar o desenvolvimento do cálculo da **Velocidade de Vendas Média Brasil (VVBR)**, que visa servir de parâmetro para balizar as análises de comportamento e tendências do mercado de produção e comercialização de imóveis no Brasil.

O que se pretende é criar certa familiaridade com as variáveis pesquisadas e conceitos utilizados; com os métodos de coleta das informações e com as formas de sua divulgação, para que as informações traduzidas pelas pesquisas possam ser melhor entendidas e aproveitadas nas análises e estudos posteriores.

Em última instância, o que se objetiva é plantar a idéia da importância de tais pesquisas para o setor, para os empresários da construção e para a sociedade em geral, de modo a colher como fruto a sua disseminação pelo país.

À medida que mais localidades e instituições se propuserem a realizar e implementar essas pesquisas, as análises de mercado e tendência do segmento imobiliário ganharão em qualidade, tornando-se mais precisas, podendo cumprir melhor o seu papel de acompanhamento e prognóstico das atividades de construção imobiliária.

---

## **IV – EDIÇÃO DOS PRINCIPAIS DADOS DAS PESQUISAS IMOBILIÁRIAS REALIZADAS NO PAÍS**

---

Apresentamos a seguir os principais resultados das pesquisas do mercado imobiliário nas cidades de **São Paulo, Belo Horizonte, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Recife, Fortaleza e Goiânia**. Embora para todas essas localidades o nível de detalhamento das pesquisas realizadas permita a obtenção de uma gama maior de informações, a organização dos dados foi orientada de acordo com os objetivos da cartilha, identificando apenas as variáveis comuns a todas as pesquisas e que serviram de base para o cálculo da Velocidade de Vendas Média Nacional (VVBR).

Os dados disponibilizados são: i) unidades residenciais ofertadas totais; ii) vendas no mês de referência e vendas acumuladas no período; iii) número de unidades lançadas e iv) velocidade de vendas.

Para algumas dessas variáveis a série histórica remonta a janeiro 1996, podendo ser atualizada até o período corrente, sempre com defasagem de um a dois meses, de acordo com a data de divulgação das pesquisas pelas fontes pesquisadoras.

Ver tabela **IMOBIL.XLS**

Ver tabela **IMOBIL2.XLS**

---

## **V – CÁLCULO DA VELOCIDADE DE VENDAS MÉDIA BRASIL (VVBR)**

---

**Objetivos** - Definir um indicador que retrate o percentual médio da velocidade de vendas no país, considerando-se seis capitais das que realizam regularmente a pesquisa do mercado imobiliário, a saber: São Paulo, Belo Horizonte, Porto Alegre, Recife, Fortaleza e Goiânia.

**Periodicidade** - O período de referência das informações é mensal.

**Divulgação** – Os dados são apresentados sempre com um ou dois meses de defasagem em relação ao mês corrente, em função das diferentes datas de divulgação das pesquisas regionais.

**Definição da Variável:** Velocidade de Vendas Média Brasil - VVBR

**VVBR** → percentual médio ponderado das velocidades de vendas das seis capitais acima mencionadas.

$$\text{VVBR} = \sum_{i=1}^n P_i * VV_i$$

ONDE:

$P_i$  = representa a ponderação relativa de cada município de capital, que foi determinada tomando-se como base o volume de vendas no mês de referência.

$VV_i$  = representa a velocidade de vendas de cada município de capital no mês de referência.

**Ponderador:** é a relação do número de unidades comercializadas em cada cidade pelo volume total de vendas no mês de referência.

$$P_i = \frac{V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}$$

onde:

$P_i$  = é o ponderador relativo de cada município;

$V_i$  = é o volume de vendas de cada município no mês da pesquisa.

A justificativa para a escolha de um ponderador de base móvel reside na necessidade de se medir a dinamicidade do mercado. O volume de vendas é uma medida exata da configuração conjuntural do segmento, pois retrata o resultado do próprio movimento do mercado. Além disso, tem-se a vantagem da atualização constante do ponderador.

**Usos e Limitações** – A falta de concordância metodológica das pesquisas envolvidas no cálculo da Velocidade de Vendas Média Brasil induz a restrições no seu uso, em especial nos estudos que exigem um maior rigor técnico das análises. Porém, não invalida a utilização deste indicador médio como um parâmetro com o qual se poderá avaliar a evolução das vendas no mercado imobiliário nacional.

O trabalho de apuração da VVBR é apresentado como uma primeira aproximação para se chegar a um percentual médio, que sirva como instrumento de orientação para estudos conjunturais cujos objetivos são retratar o desempenho do segmento imobiliário mais globalmente, e não apenas em uma ou outra capital do país. Esse percentual médio não tem a pretensão de se impor como um número definitivo e suficiente em si mesmo, servindo apenas como um guia que, juntamente com outros levantamentos estatístico-econômicos, poderá ser útil para balizar as análises de comportamento e tendências do mercado de produção e comercialização de imóveis no Brasil.

À medida que outras capitais da federação se proponham a realizar essas pesquisas de mercado imobiliário e, a partir da congruência dos conceitos e métodos utilizados, a tendência é melhorar a confiabilidade estatística do indicador proposto, bem como ampliar o escopo de sua utilização.

**Série Histórica Apurada** - Apresenta-se a seguir os resultados obtidos para a Velocidade de Vendas Média Brasil – VVBR, considerando-se a maior série histórica possível (valores retroagidos até abril de 1996), de acordo com as informações disponíveis.

A partir de tais valores, poder-se-á realizar estudos de séries temporais e análises de tendências para ajudar na configuração do perfil imobiliário nacional.

**Ver Tabela vva.xls**

---

## **VI – METODOLOGIAS ADOTADAS EM ALGUMAS CAPITAIS DO PAÍS**

---

### **VI – 1 SÃO PAULO**

---

#### **(CONFORME DOCUMENTO ELABORADO PELO SECOVI/SP)**

---

#### **Planejamento das Atividades de Campo e Coleta dos Dados**

---

A pesquisa sobre o desempenho do mercado imobiliário em São Paulo é realizada pelo SECOVI/SP, que faz um levantamento mensal junto a uma amostra de incorporadoras e construtoras que atuam no segmento imobiliário residencial da cidade.

A seleção da amostra é determinada após um levantamento inicial de cadastro e identificação das empresas que atuam no setor, sendo então feito o convite e uma visita às empresas selecionadas.

A entrevista pessoal é feita por pesquisador especialmente habilitado e credenciado pelo SECOVI/SP, através de carta de apresentação e crachá da entidade.

Os dados são levantados junto às diretorias das empresas, que fornecem informações sobre o desempenho dos empreendimentos imobiliários em fase de comercialização no mês de aplicação da pesquisa.

Para que haja maior retorno dos dados para a realização da pesquisa e também a certeza de confiabilidade das informações, é garantido o sigilo dos dados enviados pelos diretores das empresas. As informações coletadas são tratadas estatisticamente e divulgadas apenas de forma consolidada ou agregada, não se revelando dados de forma individualizada.

O conhecimento dos levantamentos realizados se dá somente a partir da amostra como um todo, não sendo permitida a divulgação dos dados por empreendimento ou mesmo por empresa.

---

#### **Questionário Aplicado**

---

Para um maior entendimento das etapas de coleta dos dados e formação da base de informações disponíveis, apresenta-se no Anexo uma cópia do formulário aplicado pelo SECOVI/SP às empresas, para que possa, inclusive, servir de exemplo em caso de futuro aproveitamento da metodologia descrita.

---

## **Representatividade da Amostra**

---

A representatividade da amostra é de aproximadamente 60% do mercado na cidade de São Paulo. Mensalmente, são remetidos formulários para 180 (cento e oitenta) empresas, sendo que o aproveitamento dos dados coletados varia de 50 a 100 empresas. Com isso, o volume de informações obtidas atende perfeitamente às necessidades da pesquisa em termos de representatividade estatística da amostra.

---

## **Recepção e Controle de Qualidade dos Dados**

---

Após a coleta, os dados passam por uma seleção crítica e verificação de consistência, sendo posteriormente trabalhados em programas de computador específicos para a realização da pesquisa. Finalmente, procede-se ao tratamento estatístico das informações.

---

## **Conceitos Utilizados na Pesquisa**

---

**Unidades Ofertadas** – estoque remanescente de cada entrevistado, acrescido de seus lançamentos no mês de referência.

**Unidades Vendidas** – número de unidades comercializadas pelas empresas que colaboram com a pesquisa no mês de referência.

**Velocidade de Vendas** – percentual de vendas em relação à oferta.

---

## **Apresentação dos Resultados**

---

As empresas respondentes da pesquisa e colaboradoras com o trabalho do SECOVI/SP recebem mensalmente os resultados apurados através de um boletim informativo. Este relatório apresenta um rápido comentário sobre o desempenho do mercado imobiliário no período de referência da pesquisa, que vem sempre acompanhado de tabelas e gráficos para ilustrar as estatísticas apuradas no mês.

Os interessados na análise do mercado de imóveis em São Paulo também podem obter as informações do relatório via Internet, pelo endereço: <http://www.secovi-sp.com.br>

**OBS. :** Recentemente, o SECOVI/SP passou a divulgar também pesquisa mensal sobre a situação conjuntural do Mercado de Locação residencial na cidade.

---

## **VI – 2 – BELO HORIZONTE**

---

**(CONFORME DOCUMENTO ELABORADO PELO IPEAD/UFMG)**

---

### **Coleta e Representatividade da Amostra**

---

Os estudos sobre o Mercado Imobiliário no Município de Belo Horizonte são realizados pelo Instituto de Pesquisas Econômicas e Administrativas da Universidade Federal de Minas Gerais (IPEAD/UFMG), sendo parte integrante de uma linha de pesquisa que vem sendo desenvolvida por esta entidade desde 1986.

A pesquisa envolve levantamento mensal dos dados primários quanto ao comportamento dos preços e oferta nos mercados de locação, construção e comercialização de imóveis residenciais e comerciais, exclusivamente no município de Belo Horizonte.

Durante todo o mês, coletores treinados visitam as empresas informantes (imobiliárias, construtoras e incorporadoras), selecionadas entre as mais representativas do mercado segundo o seu porte. A amostra pesquisada abrange 141 construtoras e incorporadoras no mercado de construção e comercialização de imóveis novos e 56 imobiliárias no mercado de aluguéis. Cada empresa ou imobiliária tem seu horário marcado pela pessoa responsável pela pesquisa, respeitando-se sempre o cronograma semanal.

Para cada empreendimento (cerca de 450), são coletadas as seguintes informações em cada construtora/incorporadora:

- \* N.º de unidades vendidas;
- \* N.º de unidades disponíveis à venda;
- \* Preços dos imóveis;
- \* Fase de construção;
- \* Caracterização dos imóveis;
- \* Cadastro de novos empreendimentos.

Nas imobiliárias são coletados os seguintes dados, para cada imóvel ofertado (a oferta totaliza cerca de 3.000 imóveis):

- \* Preço do imóvel;
- \* Tipo de imóvel;
- \* Bairro;

- \* Área do imóvel;
- \* N.º de quartos e N.º de banhos;
- \* Primeira Locação;
- \* Data em que o imóvel entrou em carteira.

Além disso, busca-se informações qualificadas sobre como as empresas estão vendo a dinâmica do mercado, com um tratamento especial para com o informante, nunca se esquecendo que ele está em primeiro lugar. Através deste bom relacionamento ter-se-á sempre a capacidade de buscar e transmitir informações seguras.

---

### **Função do Coletor de Dados**

---

1. Divulgação da Pesquisa do mês anterior;
2. Entrega dos Boletins com os Indicadores do Mercado Imobiliário em BH;
3. Preenchimento das Fichas de Cadastro e de Coleta;
4. Organização e atualização dos dados de cada empresa;
5. Coleta dos dados.

---

### **Objetivos da Pesquisa**

---

A pesquisa de construção e comercialização de imóveis novos apura informações do preço de venda (à vista) dos imóveis novos; quantidade ofertada; novos empreendimentos; financiamento e estágio da construção, em uma amostra das principais empresas construtoras de Belo Horizonte (141 construtoras/incorporadoras).

A pesquisa de Aluguéis é feita com imóveis ofertados em imobiliárias cadastradas para amostragem (56 imobiliárias), sendo analisados os imóveis que estão entrando no mercado, ou seja, os valores e a oferta dos “contratos novos de aluguel”.

---

### **Cadastro dos Empreendimentos / Imóveis Ofertados**

---

A apuração dos dados é feita a partir da **Ficha de Cadastro** e da **Ficha de Coleta**, que devem conter, para cada empreendimento colocado em comercialização ou imóvel ofertado para aluguel, uma série de informações (campos), conforme especificados nos formulários apresentados no Anexo. Assim, tem-se um arquivo com o cadastro completo de todos os empreendimentos/imóveis ofertados para comercialização e aluguel. Para manutenção e atualização deste arquivo, deve-se permitir alterações, inclusões,

exclusões (temporárias/definitivas) de cada empreendimento cadastrado ou a cadastrar.

As informações são apuradas através de **Fichas de Coleta** e cálculos distintos, dos seguintes **Tipos de Imóveis**:

- 1 – Apartamentos:
  - 1.1 - Apartamentos Simples;
  - 1.2 - Apartamentos de Cobertura;
- 2 – Salas;
- 3 – Lojas:
  - 3.1 - Lojas Internas;
  - 3.2 - Lojas Externas;
- 4 – Garagens;
- 5 - Andares Corridos;
- 6 - Casas;
- 7 – Barracões;
- 8 – Galpões.

O **Tipo de Imóvel**, por sua vez, é classificado pela sua localização, ou seja, por **Tipo de Bairro** (estratificados por classes de renda):

Bairros Tipo 1 => Popular

Bairros Tipo 2 => Médio

Bairros Tipo 3 => Alto

Bairros Tipo 4 => Luxo

Para esta classificação, é necessário uma Tabela onde são cadastrados os bairros com suas respectivas classes pertencentes.

A terceira classificação do **Tipo de Imóvel** ofertado é quanto ao **Número de Quartos e Banhos**, onde cada item (apartamentos, casas e barracões) é dividido em grupos segundo número de quartos e banhos, que por sua vez é formado por sub-itens segundo o tipo de bairro.

---

## **Movimentação Diária**

---

No caso da pesquisa de comercialização, a movimentação diária é feita em arquivos (telas) distintos por **tipo de imóvel** (Apartamento Simples e de Cobertura; Salas, Andares Corridos, Lojas e Garagens) onde são lançados, para cada empreendimento ou imóvel, os preços do mês atual e o n.º de unidades disponíveis no mês atual. Nestes arquivos (telas), deve-se ter também estes mesmos dados (preço e n.º de unidades disponíveis) referentes ao mês anterior, armazenados em campos distintos, onde pode-se alterar sempre que necessário, principalmente o campo n.º de unidades disponíveis, que é alterado com mais frequência, na existência de distrato.

No caso da pesquisa de aluguéis comerciais, a movimentação diária deve observar a classificação por **tipo de imóvel** (salas, lojas, andares corridos e galpões) e **tipo de bairro**. Para os aluguéis residenciais, a distinção deve ser feita por **tipo de imóvel** (apartamento, casas e barracões), **tipo de bairro** e **n.º de quartos e banhos**.

---

## Fechamento Mensal dos Dados - Cálculos

---

Os resultados finais da pesquisa são obtidos através dos seguintes cálculos:

1. Cálculo dos Preços Médios;
2. Cálculo da Oferta Total;
3. Cálculo das Variações Mensais, dos Índices de Preços e Índices de Oferta;
4. Cálculo da Velocidade de Vendas dos Imóveis (empreendimentos);
5. Cálculo da Oferta por Bairros;
6. Cálculo do Estágio de Construção dos Imóveis (empreendimentos);
7. Cálculo da Origem dos Recursos para Construção (Apartamentos);
8. Cálculo dos Novos Lançamentos.

---

## Cálculo do Preço do Imóvel

---

Após a classificação por **Tipo de Imóvel** e **Tipo de Bairro**, o cálculo do Preço do Imóvel por m<sup>2</sup> é feito da seguinte forma:

$$P_{m2} = P_1 / A \quad , \text{ onde:}$$

**P<sub>m2</sub>** = Preço por metro quadrado;

**P<sub>1</sub>** = Preço do imóvel ofertado;

**A** = Área Total construída.

Para cada item (Tipo de Imóvel), calcula-se o preço médio (média aritmética) por m<sup>2</sup>, segundo o tipo de bairro.

---

## Cálculo da Velocidade de Vendas dos Imóveis

---

**Velocidade de Vendas** - é a relação entre o número de unidades comercializadas no mês de referência e a oferta do mês no início do mesmo período (Oferta Anterior), expressa em percentual.

**Unidades Comercializadas** – OfAn - OfAt (Oferta Anterior menos Oferta Atual)

$$VV = \frac{(Of An - Of At)}{Of An}$$

**Velocidade de Vendas de Apartamentos** - Considera-se, para efeito de cálculo, as unidades de apartamentos ofertadas (simples + coberturas) dos empreendimentos.

Calcula-se a Velocidade Regional (por Tipo de bairros : Tipo 1, Tipo 2, Tipo 3 e Tipo 4) e a Velocidade Total.

**Velocidade de Vendas de Salas** - Considera-se para cálculo as salas ofertadas. Calcula-se a Velocidade Regional (por Tipo de bairros: Tipo 1, Tipo 2, Tipo 3 e Tipo 4) e a Velocidade Total.

**Velocidade de Vendas de Lojas** - Considera-se para cálculo as lojas ofertadas (Lojas Internas + Lojas Externas). Calcula-se a Velocidade Regional (por Tipo de bairros : Tipo 1, Tipo 2, Tipo 3 e Tipo 4) e a Velocidade Total.

Para se chegar ao n.º de vendas das empresas pesquisadas (amostra do mercado), a partir dos dados publicados, basta aplicar a seguinte fórmula:

$$X = \frac{VV * N}{(1 - VV)}$$

Onde:

**X** = N.º total de vendas

**N** = Oferta do mês;

**VV** = Velocidade de Vendas

(por exemplo: 13,33% se expressa em números reais = 0,1333)

---

### **Cálculo da Oferta de Imóveis por Bairros**

---

**Oferta de Imóveis por Bairro** - é a quantidade de imóveis ofertados em cada bairro. Calcula-se a oferta por bairro e a participação desta na oferta total (em percentual).

$$P = \frac{\text{Oferta Bairro X}}{\text{Oferta Total}}$$

onde **P** = participação na oferta total

Calcula-se a oferta por bairro dos seguintes itens:

1. Apartamentos (Simples + Cobertura);
2. Salas;
3. Lojas (Internas + Externas).

**OBS:** Procedimento idêntico é aplicado no caso da pesquisa de aluguéis, onde se calcula a Oferta Total de imóveis disponíveis para aluguel no mercado.

---

## **Cálculo do Estágio de Construção dos Empreendimentos**

---

**Estágio de Construção dos Empreendimentos** - é a fase de construção de cada empreendimento ofertado. São três as fases básicas de construção:

- 1 - na Planta (empreendimento que ainda não iniciou sua construção);
- 2 - em Construção (empreendimento com sua obra de construção já iniciada):
  - 2.1 Fundação;
  - 2.2 Estrutura;
  - 2.3 Acabamento;
- 3 - Acabado (empreendimento com sua construção terminada).

Apura-se mensalmente em que fase de construção está cada empreendimento ofertado. Calcula-se, então, o total de empreendimentos existentes em cada fase de construção e a participação (em percentual) deste total na Oferta Total de empreendimentos. Este cálculo é feito para os empreendimentos de Apartamentos, Salas e Lojas.

---

## **Cálculo da Origem dos Recursos para Construção de Apartamentos**

---

Cada empreendimento ofertado tem seus recursos para construção, que podem ter as seguintes origens:

1. Próprios;
2. Próprios + SFH;
3. Administrativos;
4. Outros.

Calcula-se o total de empreendimentos para cada Tipo de Recursos (Próprios, Próprios + SFH, Administrativos e Outros) e sua participação (em percentual) no Total Geral de empreendimentos.

---

## **Forma de Apresentação dos Dados**

---

No encerramento da coleta, trabalha-se com a pré-crítica e a atualização de endereços. Por fim, as informações relevantes são verificadas e registradas no “Diário de Ocorrências”.

Os dados trabalhados são, então, apresentados em forma de índices, tabelas e gráficos, divulgados através da edição mensal do boletim “Indicadores do Mercado Imobiliário de Belo Horizonte”. As tabulações dos dados são organizadas de forma a permitir uma fácil análise das informações. Além disso, o boletim também traz uma explicação das principais tabelas apresentadas e um acompanhamento analítico das variáveis pesquisadas, buscando identificar os motivos das oscilações no mês de referência da pesquisa.

---

### **VI – 3 – PORTO ALEGRE**

---

**(CONFORME DOCUMENTO ELABORADO PELO SINDUSCON/RS)**

---

#### **Nota Metodológica – Censo de Empreendimentos Novos / Lançamentos em Porto Alegre**

---

- **Censo:** universo de empreendimentos novos em Porto Alegre;
- **Variável:** unidade nova (residencial / comercial) em oferta para venda;
- **Atributos da variável:** conforme questionário;
- **Elemento de busca:** empreendimento novo, por empresa e bairro;
- **Referencial:**
  - Empresas associadas e não associadas;
  - Cadastro do Sinduscon/RS e da Comissão da Indústria Imobiliária (base).
- **Periodicidade:** 6 meses
- **Fontes:**
  - Anúncios classificados;
  - Imobiliárias (“folders”) de propaganda;
  - Empresas construtoras/incorporadoras;
  - Pesquisa antiga, em andamento;
  - Prefeitura e agentes financeiros.

- **Coleta:**
  - Cadastro a partir de anúncios classificados (inicial) e “folders”;
  - Fax;
  - Correio;
  - Internet;
  - Telefone;
  - Visita: eventual, se necessário;
  - Outros meios: contatos, revistas, etc.
  
- **Crítica:** questionários são criticados (avaliados) individualmente, de forma a eliminar duplicidades e erros / falhas no preenchimento.
  
- **Processamento:** após encerrada a coleta, os dados são processados através de Programa (sistema computacional) específico.
  
- **Resultado do Censo:** Relatórios contendo:
  - 1) Total da cidade com n.º de unidades ofertadas, por tipo de imóvel, área média e valor de oferta;
  - 2) N.º de unidades ofertadas, por tipo de imóvel, área média e valor de ofertas, por bairro;
  - 3) N.º de unidades ofertadas, por tipo de imóvel, área média e valor de oferta, segundo o recurso para construção, total da cidade e por bairro;
  - 4) N.º de unidades ofertadas, por tipo de imóvel, área média e valor de oferta, segundo o estágio de construção, total da cidade e por bairro.
  
- **Prosseguimento:**
  - Cálculo da amostra, a partir do Censo, para medir a comercialização mensal;
  - Monitoramento da amostra e do mercado, mensalmente;
  - Questionário para coleta da amostra e seleção dos informantes;
  - Início da coleta de comercialização para amostragem científica.
  
- **Questionário Aplicado:** conforme cópia disponível no Anexo.

---

## **Apresentação dos Resultados**

---

Os resultados finais da pesquisa são apresentados no boletim “Pesquisa do Mercado imobiliário”, divulgado mensalmente pela Comissão da Indústria Imobiliária – CII / Sinduscon/RS. Esta publicação traz uma análise sintética do movimento do mercado no mês de referência e ilustra todas as informações relevantes em forma de tabelas e gráficos. Também apresenta no seu anexo os relatórios analíticos de processamento, com o total da oferta por bairros.

---

## **VI - 4 - RECIFE**

---

### **(CONFORME DOCUMENTO ELABORADO PELA FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DE PERNAMBUCO - FIEPE)**

---

#### **Objetivo da Pesquisa**

---

A Pesquisa **Indicadores de Velocidade de Vendas - IVV** tem por objetivo gerar índices que permitam acompanhar o desempenho da comercialização dos imóveis residenciais/comerciais, especialmente a curto prazo. Os índices produzidos buscam ser instrumentos para análises conjunturais, ao identificar as variações nas ofertas e nas vendas dos imóveis. Desta maneira, a preocupação básica está associada à geração de taxas de crescimento para um conjunto de variáveis, que permitirão a construção de séries de base fixa.

Para atender ao objetivo básico da pesquisa, foram selecionadas, inicialmente, as variáveis relacionadas com o mercado imobiliário, definidas como OFERTA, VENDA E NÚMERO DE EMPREGADOS.

---

#### **Apresentação das Variáveis**

---

O elenco de variáveis pesquisadas visa acompanhar o mercado no curto prazo, sendo facultado à FIEPE a inclusão de outras variáveis necessárias à Pesquisa.

- **Total das Ofertas** - Corresponde à quantidade total dos imóveis novos disponibilizados para venda no mês de referência, por número de quartos, área e bairro de localização, em estoque ou lançados no mês.
- **Total de Vendas** - Corresponde à quantidade total dos imóveis efetivamente vendidos no mês de referência, por número de quartos, área e bairro de localização, em estoque ou lançados no mês.

---

#### **Universo de Investigação**

---

- **População Alvo** - A população alvo da pesquisa é formada pelo conjunto de empresas cuja atividade principal enquadra-se na atividade da indústria da construção civil, sendo facultada à FIEPE a inclusão de novas empresas no painel de informantes.

- **Cadastro de Seleção** - A referência cadastral básica da pesquisa é a relação das empresas associadas ao SINDUSCON/PE, permitindo selecionar, de um universo de 120 (cento e vinte) empresas as mais representativas, não obedecendo, inicialmente, nenhum critério científico para obtenção da amostra.
- **Unidade de Investigação** - A unidade informante é formada pela união dos diversos estabelecimentos industriais de uma empresa classificada na atividade industrial da construção civil, código de atividades RAIS (34).

O cadastro da pesquisa utiliza um código próprio de identificação, visando a diferenciação das informações das empresas. Este código é formado por 06 (seis) dígitos, distribuídos de acordo com o seguinte modelo:

AA.BBB - C, onde:

- A** - Identificação do gênero industrial;
- B** - N° de ordem da empresa;
- C** - Dígito verificador.

No cadastro consta, para cada empresa, os seguintes elementos:

- a) código próprio;
- b) CGC da Sede;
- c) Razão Social da empresa;
- d) Endereço;
- e) Dirigentes;
- f) Contato na Pesquisa.

- **Total das Devoluções** - Corresponde à quantidade total dos Imóveis efetivamente vendidos e devolvidos, por n.º de quartos, área e bairro.
- **Total de Empregados** - Corresponde à quantidade total de empregados no mês - Informação da Guia de Recolhimento da Previdência Social - GRPS - Campo 8.

---

## **Configuração do Painel de Informantes**

---

- **Seleção do Painel** - As empresas selecionadas foram obtidas a partir da relação dos associados do SINDUSCON/PE, sendo identificadas as mais representativas para formação da amostra. No início da Pesquisa (agosto/95) eram 30 empresas, hoje (novembro/98) são 46 participantes ativas.
- **Controle do Painel de Informantes** - São descritos abaixo os procedimentos (P) que devem ser adotados nas diversas situações (S) de coleta relacionadas:

**\*S:** Empresa Englobada (Empresas que tiverem seus dados incorporados aos de outra empresa).

**P** Procedimento normal, considerando-se a empresa englobada como um novo estabelecimento.

**\*S:** Empresa paralisada sem informação (Aqueles que comunicarem a extinção de suas atividades antes do início do mês de referência excluindo-se aquelas que tenham tido atividade durante o mês de referência, e nesse caso o questionário deve estar em branco).

**P** : Atribuir valor zero (0) às informações do mês de referência, com observação de extinção.

**\*S** : Empresa substituída por problemas de coleta (Aqueles cujos informantes se negam a prestar informações pelos mais diversos motivos).

**P** : Atribuir traço (-) às informações da empresa e substituir a empresa com novo código.

**\*S** : Empresa em fase de coleta (Aqueles cujos questionários não retomaram até o fechamento da coleta).

**P:** A empresa não participa dos resultados, devendo-se observar os critérios de cobertura, a fim de decidir sobre a divulgação dos resultados.

**\*S:** Empresa nova

**P** : A empresa deve ser incluída no cálculo dos resultados, devendo ser observado o período de análise, em virtude da base.

**\*S** : Outras (a definir)

**P** : Outras (a definir)

---

## **Sumário Metodológico**

---

As informações apresentadas resultam do levantamento direto, realizado pelo DECON/PE, junto às construtoras, incorporadoras e imobiliárias mais expressivas do Grande Recife.

O índice de Velocidade de Venda Total (IVV -Total) da Construção Civil - RMR corresponde à média ponderada do IW de cada estrato, o qual foi dividido pelo n.º de ofertas de cada empresa. Os pesos utilizados para a ponderação representam a participação média de cada estrato na amostra durante os anos de pesquisa, segundo estudo estatístico. A importância da ponderação é visível sobre as empresas que oscilam, significativamente, seu número de ofertas quando ocorre, por exemplo, lançamentos no mês de referência.

- **Metodologia de Cálculo –**

$$IVV_{Ei} = \frac{\sum V^t_{Ei}}{\sum O^t_{Ei}}$$

$$IVV_{Total} = \frac{\sum IVV_{Ei} \times P_i}{\sum P_i}$$

Onde:

**IVV<sub>Ei</sub>**: índice do estrato i: i = 1,2,3 4 (N.º de estratos)

**V<sup>t</sup><sub>Ei</sub>**: vendas ocorridas no mês t no estrato i

**O<sup>t</sup><sub>Ei</sub>**: ofertas disponíveis à venda no estrato i

**P<sub>i</sub>** = peso do estrato i, a saber:

E<sub>1</sub> ⇨ P<sub>1</sub> = 0,05

E<sub>2</sub> ⇨ P<sub>2</sub> = 0,50

E<sub>3</sub> ⇨ P<sub>3</sub> = 0,40

E<sub>4</sub> ⇨ P<sub>4</sub> = 0,05 e ΣP<sub>i</sub> = 1

São divulgados os seguintes resultados: IVV por estrato; IVV Total; variação mês de referência / mês anterior por estrato e total das ofertas e vendas; percentual das ofertas e vendas por N.º de Quartos e Bairros.

O elenco de variáveis pesquisadas visa acompanhar o desempenho da comercialização dos imóveis na RMR no curto prazo. Tais variáveis possuem as seguintes definições:

---

### **Definição das Variáveis**

---

- **Total das Ofertas -**

1- Quantidade total dos imóveis disponíveis para venda, por n.º de quartos (se residencial), área (privativa / útil) e bairros, exceto aqueles que tenham sido lançados no mês de referência.

↳ Observar a natureza do imóvel - se comercial ou residencial, informando a quantidade por área (privativa / útil) e bairros, que somadas devem constituir-se no TOTAL.

↳ Favor especificar no espaço reservado a outros bairros, aqueles que não constem na descrição do questionário ou quando no mesmo bairro verificar-se mais de duas dimensões de área.

2- Quantidade total dos imóveis que foram lançados no mercado, no mês de referência, por n.º de quartos (se residencial), área e bairro.

↳ Observar a natureza do imóvel - se comercial ou residencial, informando a quantidade por área (privativa/ útil) e bairros, que somadas devem constituir-se no TOTAL.

↳ Favor especificar no espaço reservado a outros bairros, aqueles que não constem na descrição do questionário ou quando no mesmo bairro verificar-se mais de duas dimensões de área.

• **Total das Vendas -**

1- Quantidade total dos imóveis efetivamente vendidos no mês de referência, por n.º de quartos (se residencial), área (privativa / útil) e bairros, exceto aqueles que tenham sido lançados no mesmo mês de referência.

↳ Favor especificar no espaço reservado a outros bairros, aqueles que não constem na descrição do questionário ou quando no mesmo bairro verificar-se mais de duas dimensões de área.

2- Quantidade total dos imóveis que foram lançados no mês e vendidos por n.º de quartos (se residencial), área (privativa / útil) e bairro.

↳ Favor especificar no espaço reservado a outros bairros, aqueles que não constem na descrição do questionário ou quando no mesmo bairro verificar-se mais de duas dimensões de área.

• **Total das Devoluções**

1- Quantidade total dos imóveis efetivamente vendidos e posteriormente devolvidos no mês de referência.

↳ Informar o n.º de quartos, o bairro, a área em m<sup>2</sup> (privativa útil) e o mês que ocorreu tal venda.

↳ Caso seja devolvido mais de um imóvel, seja comercial ou residencial, utilizar o espaço reservado para eventuais esclarecimentos ou envie em folha adicional.

• **Total de Empregados** - Quantidade total de empregados no mês de referência, informada na Guia de Recolhimento da Previdência Social (GRPS) - Campo 8: N.º de Empregados.

---

## **Sistema de Coleta**

---

- **Procedimento para o Levantamento da Informação** - Recomenda-se o sistema de levantamento dos dados primários mais adequado à realidade específica da pesquisa, através da remessa pelo correio de questionário próprio (ver modelo do questionário no Anexo). São utilizados outros métodos de coleta, tais como: visita do entrevistador, consulta por telefone e transmissão das informações por fax, este último, atualmente, bastante utilizado.
  
- **Informações a serem coletadas** - Devem ser levantadas e/ou incluídas no processo de coleta, para cada unidade informante, as seguintes informações:
  - a) código da unidade informante;
  - b) mês de referência;
  - c) dados primários do mês de referência;
  - d) assinatura do responsável;
  - e) espaço destinado a eventuais observações.

---

## **Metodologia Crítica**

---

- **Crítica dos Dados de Entrada** - O sistema critica os dados no momento da digitação, identificando, em tela, possíveis erros relacionados à consistência da própria variável e a consistência entre elas.
  
- **Relação entre variáveis** - A avaliação da consistência dos valores das empresas considerando preliminarmente: **QUANT. OFERTAS > QUANT. VENDAS**
  
- **Crítica dos Resultados Finais** - A partir das informações armazenadas na etapa anterior, são emitidos um conjunto de relatórios, descritos a seguir, que visam subsidiar a análise dos dados:
  - a) Avaliação da cobertura efetiva/Relatório de Conferência Variação absoluta das ofertas por n.º de quartos no mês, área e bairro;
  - b) Variação absoluta das vendas por n.º de quartos no mês, área e bairro;
  - c) Variação relativa das ofertas e vendas, por n.º de quartos, área e bairro - em relação ao mesmo mês; ao ano anterior; acumulado no ano; outros.
  
- **Tratamento das Informações Incorretas** - Dados primários considerados incorretos devem ser retificados, em tempo hábil, não atrasando o cronograma de divulgação. Caso isso ocorra, não devem participar do índice a ser divulgado, tendo especial atenção para as consequências deste procedimento sobre a cobertura efetiva do índice gerado, que poderá inclusive, apresentar um resultado abaixo do considerado necessário à divulgação.

---

## **VI – 5 – GOIÂNIA**

---

**(CONFORME DOCUMENTO ELABORADO PELA ADEMI/GO e EPOM –  
EMPRESA DE PESQUISA DE OPINIÃO E MERCADO LTDA.)**

---

### **A Pesquisa e seus Objetivos**

---

Os dados da pesquisa do mercado imobiliário de Goiânia são divulgados mensalmente através do INFORMATIVO IMOBILIÁRIO ADEMI/GO. Essa publicação contém informações que, segundo a opinião da Diretoria da ADEMI-GO e das empresas associadas, são de interesse para se avaliar a potencialidade do mercado e para orientar a estratégia mercadológica dessas empresas que participam do “pool” de pesquisa.

Os dados são coletados sempre no início de cada mês, mediante formulário “ad hoc” que, checado, criticado e digitado, proporciona a emissão das tabelas e gráficos que condensam os resultados mês a mês.

Uma equipe foi treinada especialmente para essa pesquisa, de modo que o levantamento é efetuado em tempo mínimo. Assim, o relatório de cada mês é repassado à ADEMI-GO, pela EPOM, até o dia 15 do mês subsequente ao mês de referência do levantamento.

---

### **Apresentação dos Dados Mensais**

---

O relatório é composto por gráficos e tabelas, de modo a apresentar todas as variáveis pesquisadas. O tipo de apresentação facilita a consulta ao relatório mensal. A Ademi-GO e todas as suas filiadas têm nesta pesquisa um suporte científico por meio do qual se orientam em relação à mão de obra empregada na capital, às unidades lançadas, tipo de imóvel mais vendido (2Q, 3Q, etc.), índice de velocidade, percentual de construção de obra, participação das empresas no mercado, além da evolução dos lançamentos e da comercialização de imóveis novos. É um diagnóstico mensal do comportamento do mercado de imóveis novos na capital. A pesquisa abrange mais de 90% das construtoras atuantes no mercado de Goiânia, o que garante aos resultados um elevado nível de confiança.

---

### **Comentário Mensal**

---

Cada relatório é aberto com um artigo que versa sobre algum tópico de interesse para os associados da ADEMI/GO, tópico que, nem sempre, está diretamente

relacionado à estratégia relacionada com as vendas, mas ao mercado da construção civil.

---

## **O SOFTWARE**

---

A ADEMI-GO, em parceria com a EPOM, tem disponível a comercialização do software responsável pelo processamento de todos os dados da pesquisa.

---

### **Velocidade de Vendas**

---

A seguir apresenta-se a fórmula para cálculo da velocidade de vendas, de acordo com a pesquisa ADEMI/GO e EPOM:

$$VV = (\Sigma V. ATU - \Sigma V. ANT) \div (DISP. ANT + LANÇ.) = X * 100$$

(obtendo-se a VV em %)

onde:

**VV = Velocidade de Vendas**

**$\Sigma V. ATU$  = Somatório vendas até o mês atual (acumulado)**

**$\Sigma V. ANT$  = Somatório vendas até o mês anterior (acumulado)**

**DISP. ANT = Quantidade unidades disponíveis no mês anterior**

**LANÇ. = Quantidade de unidades lançadas no mês**

---

## VI – 6 – FORTALEZA

---

### (CONFORME NOTA METODOLÓGICA DO RELATÓRIO IVV, ELABORADO PELA FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO ESTADO DO CEARÁ - FIEC E SINDUSCON/CE)

---

#### Metodologia

---

O índice de Velocidade de Vendas – IVV resulta do levantamento direto de informações realizadas pelo DECON/CE, junto às indústrias do Setor da Construção Civil do Estado do Ceará. A seleção das empresas é feita através de amostragem probabilística.

Os indicadores são produzidos mensalmente e correspondem à média ponderada do IVV de cada estrato, o qual foi definido a partir da distribuição do número de ofertas de cada empresa.

Da análise estatística do banco de dados inicial da pesquisa, determinou-se a participação de cada estrato no número de ofertas totais e criou-se os pesos em consonância com a representação de cada estrato. A utilização de um IVV ponderado se deve ao fato visível da oscilação sobre as empresas no seu número de ofertas, principalmente quando ocorrem lançamentos ou desistências no mês de referência.

---

#### Variáveis Básicas

---

Para se determinar o IVV, utiliza-se as seguintes variáveis:

- **Total das Ofertas de Imóveis** - Quantidade total de imóveis residenciais e comerciais disponíveis para venda, no mês de referência por número de quartos e por bairro, exceto os lançamentos no mês de referência.
- **Total das Vendas de Imóveis** - Quantidade total dos imóveis residenciais e comerciais efetivamente vendidos no mês de referência, por número de quartos (se residencial) e por bairro, exceto os lançamentos no mês.
- **Total de Devoluções** - Quantidade total de imóveis residenciais e comerciais efetivamente vendidos e posteriormente devolvidos.
- **Nº de Empregados** - Quantidade de empregados, no mês de referência, informada na guia de recolhimento da Previdência Social, campo 8 n.º de empregados.

---

## Cálculos Básicos

---

$$IVV_e = (V_e^t / O_e^t) \times 100$$

$$IVV_R = \sum_{e=1}^4 (IVV_e \times \rho_e)$$

$IVV_e$  = índice do estrato,  $e \in (1,2,3,4)$ .

$V_e^t$  = Vendas ocorridas no mês t no estrato e

$O_e^t$  = Ofertas ocorridas no mês t no estrato e

$\rho_e$  = peso do estrato e

$\rho_1 = 0,40$ ;  $\rho_2 = 0,25$ ;  $\rho_3 = 0,05$ ;  $\rho_4 = 0,30$ ;

$\sum \rho_e = 1$

---

## Forma de Apresentação dos Dados

---

Os dados pesquisados são apresentados através do relatório “Indicador de Velocidade de Vendas - IVV”, publicado mensalmente pela Federação das Indústrias do estado do Ceará - FIEC e pelo Sinduscon/CE.

O relatório analisa o comportamento atual do mercado e comenta cada uma das variáveis pesquisadas, ou seja, o volume de ofertas e o montante de vendas no mês de referência, inclusive com a segmentação das ofertas e das vendas por número de quartos e bairros. Além disso, traz também um posicionamento do nível de ocupação no setor para a região metropolitana de Fortaleza. E ao final ainda apresenta um resumo metodológico da pesquisa.

---

## VII – CONCLUSÃO

---

Além da idéia básica de disseminar as metodologias das pesquisas atualmente realizadas, o que se espera é que esta cartilha também contribua para a formação de um padrão nacional de pesquisa, uniformizando a nomenclatura, conceitos e as variáveis pesquisadas. Assim, quando se falar em análise do mercado imobiliário, poder-se-á ter a visão conjunta dos dados, de modo a medir a evolução do segmento imobiliário em mais de uma localidade e apurar com mais fidedignidade a velocidade de vendas média nacional (VVBR).

Outro ponto importante que deve ser mencionado é a utilidade prática de se fazer o Censo do Mercado Imobiliário, um guia importante para a determinação inicial das amostras e para se conhecer a realidade do mercado de imóveis local. Esta pesquisa censitária já foi realizada com sucesso em Porto Alegre, pelo Sinduscon/RS, que inclusive se dispõe a repassar aos associados da CBIC a metodologia básica aplicada, com as devidas adaptações para cada região.

---

## **VIII - ANEXOS**

---

- **Fichas de Coleta e Fichas de Cadastro (Modelo da Pesquisa realizada pelo IPEAD/UFMG);**
- **Modelos de Questionários Aplicados nas Pesquisas:**
  - ✓ **IPEAD/UFMG;**
  - ✓ **Sinduscon/RS;**
  - ✓ **SECOVI/SP;**
  - ✓ **FIEPE.**

**IPEAD/UFMG**  
**Pesquisas do Mercado Imobiliário**  
**- PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO -**

**Ficha de Cadastro de Empreendimentos Residenciais**  
**- Apartamentos Simples e Coberturas -**

**1** – N.º do Cadastro: (este é o código do empreendimento que se está cadastrando - sua identidade para a pesquisa).

**2** - Coletor: (nome do funcionário que coletou as informações cadastrais)

**3** - Data : (do Cadastramento)

**4** - Nome da Empresa: (Construtora / incorporadora)

**5** - Nome do Empreendimento: ( Ex.: "Edifício Titanic")

**6** - Endereço: (Rua/Av., N.º)

**7** - Bairro (Nome - relevante para classificação por tipo de bairro, segundo classe de renda: Tipo 1; Tipo 2; Tipo 3; Tipo 4)

**8** - Fase de Construção: (na data atual do lançamento - marcar com um X)

( ) na planta;

( ) em construção fundação - ( ) em construção estrutura - ( ) em construção acabamento;

( ) acabado

**9** - Fase de Comercialização: (marcar com X e preencher)

O empreendimento está sendo comercializado: ( ) sim ( ) não;

Caso negativo - Data prevista de comercialização: \_\_\_\_\_

**10** - Tipo de Financiamento:

( ) Recursos Próprios;

( ) SFH;

( ) Obra por Administração;

( ) Outros recursos - \_\_\_\_\_.

**11** - Caracterização do Imóvel: (diversas informações sobre materiais de acabamento empregados e as facilidades disponíveis no edifício para adequar ao Padrão de Acabamento: Baixo; Médio; Luxo e Alto luxo)

**a)** Área privativa (interna) do apartamento padrão;

**b)** Área total construída;

**c)** N.º total de Apartamentos (unidades - incluindo coberturas) do empreendimento;

**d)** N.º unidades disponíveis atualmente para venda (sem aptos cobertura);

**e)** N.º aptos por Andar;

**f)** N.º de Quartos:

acabamento : ( ) Tábua corrida, ( ) Tacos, ( ) Carpete, ( ) Cerâmica,

armários embutidos : ( ) sim : (divididos/não), ( ) não

**g)** N.º DCE;

**h)** N.º de Banhos Sociais - inclusive lavabos

acabamento: ( ) mármore/granito, ( ) cerâmica/similar, ( ) laminado, \_\_\_\_\_

Hidromassagem: ( ) sim , ( ) não

**i)** N.º salas:

acabamento : ( ) Tábua corrida, ( ) Tacos, ( ) Carpete, ( ) Cerâmica,

**j)** Cozinha montada: ( ) não; ( ) sim: ( ) fogão, ( ) lava-louças, ( ) armários divididos;

**k)** N.º elevadores:

**l)** N.º vagas na garagem por apto;

**m)** Facilidades:

(interfone / portaria 24h / circuito interno TV / Salão de festas / *Hall* social decorado / *Play-ground* / Piscina / quadra esportiva / antena parabólica / estrutura par TV a cabo-computador);

**n)** Revestimento Externo:

( ) granito/ mármore, ( ) material cerâmico, ( ) pintura

**o)** Piso da área Social:

( ) granito/ mármore, ( ) material cerâmico, ( ) ardósia/ similares

**p)** Esquadria:

( ) alumínio anodizado de cor, ( ) alumínio anodizado natural, ( ) metalon, ( ) PVC.

**12** - Condições de Venda : ( ) à vista ,

( ) financiamento: (Quais condições - órgão financiador)

**13** - Preço à Vista: (verificar o preço à vista em R\$ que a construtora venderia cada unidade ofertada - considerar condições normais e não preço de barganha)

**14** - Coberturas – n.º total unidades:

Área privativa em m2 :

Preço de venda à vista:

Unidades ainda disponíveis para venda:

**Ficha de Cadastro de Empreendimentos Comerciais  
Salas / Garagens / Andares Corridos**

Mesmos 10 itens iniciais idênticos ao cadastro de Apartamentos

**11** - Área Privativa da Unidade Padrão: Salas / Garagens / Andares Corridos:

**12** - N.º total de Salas / Garagens / Andares Corridos:  
( especificando no por Andar)

**13** - Área Total Construída

**14** - N.º de Unidades Disponíveis à Venda: Salas / Garagens / Andares Corridos:

**15** - Preço a Vista da unidade Padrão : Salas / Garagens / Andares Corridos:

**16** - Condições de Venda : ( ) à vista ,  
( ) financiamento: (Quais condições - órgão financiador)

**Ficha de Cadastro de Empreendimentos Comerciais  
Lojas de Frente/ Lojas Internas**

Os mesmos 10 itens iniciais idênticos ao cadastro de Apartamentos

**11** - Área Privativa Total da Loja de Frente Padrão;

**12** - Área Privativa da Sobre-Loja;

**13**- Área Total Construída;

**14** - N.º de Unidades Disponíveis para Venda - Lojas de Frente;

**15** - Preço à Vista- Lojas de Frente;

**16** - Área Privativa Total da Loja Interna Padrão;

**17**- Área Privativa da Sobre-Loja;

**18** - N.º de Unidades Disponíveis à Venda - Lojas Internas;

**19** - Preço à Vista- Lojas Internas;

**Ficha de Coleta**

- 1 - APARTAMENTOS SIMPLES/COBERTURA**  
**2-SALAS**  
**3 - LOJAS DE FRENTE / LOJAS INTERNAS**  
**4 – GARAGENS**  
**5 - ANDARES CORRIDOS**

- a) Nome da Empresa / Construtora;
- b) N.º do cadastro de cada empreendimento da empresa - Nome do Empreendimento
- c) Para cada empreendimento coletar informações:  
Estágio da Construção: na planta; acabado; em construção  
N.º de Unidades disponíveis no mês anterior;  
N.º de Unidades disponíveis no mês atual;  
Preço no mês anterior;  
Preço no mês atual.

**IPEAD/UFMG**

**Pesquisas do Mercado Imobiliário**  
**- ALUGUÉIS -**

**Ficha de Coleta - ALUGUÉIS COMERCIAIS**

- a) Nome do Informante;
- b) **Tipo de Imóvel:**
- b.1)** Lojas de Frente;
- b.2)** Lojas Internas;
- b.3)** Andares Corridos;
- b.4)** Galpões;
- c) Preço;
- d) Área (considera-se a área total construída);
- e) Bairro:
- e.1)** Bairro Tipo 1 – Popular;
- e.2)** Bairro Tipo 2 – Médio;
- e.3)** Bairro Tipo 3 – Alto;
- e.4)** Bairro Tipo 4 – Luxo.
- f) 1ª Locação (sim ou não);
- g) Observação (característica própria do imóvel ofertado que pode influir no preço ex.: c/ telefone, mobiliado, etc.).

## Ficha de Coleta - ALUGUÉIS RESIDENCIAIS

a) Nome do Informante (Imobiliária);

b) Tipo de Imóvel:

b.1) Apartamentos;

b.2) Casas;

b.3) Barracões;

c) Número de Quartos;

d) Número de Banhos;

e) Preço do Aluguel;

f) Bairro:

f.1) Bairros Tipo 1 => Popular

f.2) Bairros Tipo 2 => Médio

f.3) Bairros Tipo 3 => Alto

f.4) Bairros Tipo 4 => Luxo.

g) 1ª Locação (sim / não);

h) Observação (característica própria do imóvel ofertado que pode influir no preço do aluguel. Exemplo: c/telefone, mobiliado, c/ garagem, etc.)

**Item Apartamentos e casas:** O item apartamento/casas são formados pelos seguintes grupos, distintos por tipo de bairro, sendo que em cada tipo de bairro - Tipo 1, Tipo2, Tipo3 e Tipo4 - são distintos os Grupos:

**Grupo 1 : 1Q** (de 1 quarto);

**Grupo 2 : 2 Q** (de 2 quartos);

**Grupo 3: 3 Q 1B** (de 3 quartos e 1 banho);

**Grupo 4: 3 Q 2B** (de 3 quartos e 2 banhos);

**Grupo 5: 4 Q 2B** (de 4 quartos e 2 banhos, neste grupo agrega-se os de 4 quartos e 1 banho);

**Grupo 6: acima de 4Q e 2B.**

**Item Barracões:** O item barracões é formado pelos seguintes grupos, distintos por tipo Bairro, sendo que em cada tipo de bairro - Tipo 1, Tipo2, Tipo3 e Tipo4 - são distintos os Grupos de barracões:

**Grupo 1 : Barracões 1Q** ( Barracões de 1 quarto);

**Grupo 2 : Casas 2 Q 1 B**( Barracões de 2 quartos).