

Estudo de Mercado Imobiliário Centro Antigo de Salvador

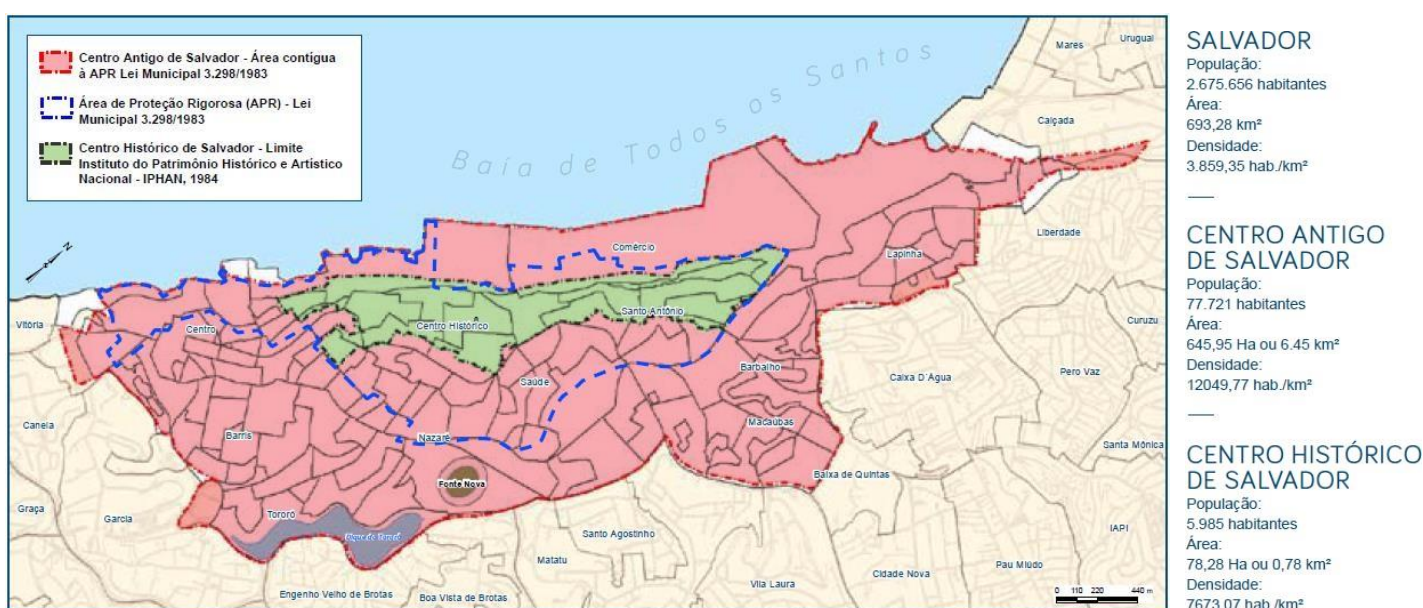
Reis e Sá Imobiliária
Elvira Neves
Arquiteta/Urbanista
Agosto/2018

1.	Centro Antigo de Salvador	2
2.	Mercado imobiliário	6
3.	Mercado de lançamentos imobiliários	10
4.	Alvarás de construção e reforma de 2016 a 2018	16
5.	Mercado de imóveis "avulsos" ou usados	18
5.1.	Comércio	18
5.2.	Santo Antônio	21
5.3.	Centro Histórico	23
5.4.	Centro	26
5.5.	Saúde	27
5.6.	Nazaré, Tororó e Barris	29
5.7.	Barbalho, Macaúbas e Lapinha	34
6.	Imóveis ofertados nas mídias on-line e off-line	40
7.	Estudo comparativo entre os bairros de CAS e o bairro de Brotas	43
8.	Entrevista com outros agentes	46
8.1.	Incorporadores	46
8.2.	Construtores	50
8.3.	Corretores	53
8.4.	Usuários (proprietários e inquilinos)	55
8.5.	Publicitários	57
8.6.	Agentes de financiamento	58
9.	Considerações finais	61
10.	Anexo 1 – Inteligência de mercado	65
11.	Anexo 2 – Lista de alvarás PMS (2016/2018)	83

1. Centro Antigo de Salvador

O Centro Histórico de Salvador (CHS) é o conjunto arquitetônico, paisagístico e urbanístico formado quando da criação da primeira capital do Brasil, tombado pelo IPHAN em 1984 e inscrito pela UNESCO na Lista do Patrimônio Mundial da Humanidade em 1985. No seu entorno, foi traçada a poligonal do território denominado Centro Antigo de Salvador (CAS), e que, segundo o Plano de Reabilitação Participativo de Salvador (2009), é formado pelos seguintes bairros: Comércio, Centro, Centro Histórico, Santo Antônio (ou Santo Antônio Além do Carmo), Barbalho, Macaúbas, Lapinha, Nazaré, Saúde, Tororó e Barris.

Este território, o CAS, abriga a origem da cultura baiana, representando o modo de ser e viver do seu povo, onde se expressa a tradição do comércio, os cultos religiosos e festivos, os ícones da arquitetura religiosa e civil, bem como as moradias seculares e demais sítios que traduzem a cultura popular, tais como: Pilar, Carmo, Passo, Taboão, Pelourinho, Baixa dos Sapateiros, Terreiro de Jesus e Barroquinha; as Ruas da Conceição da Praia, da Misericórdia, da Mouraria, do Paraíso, da Ajuda e Chile; os Largos de São Francisco, de São Bento, da Palma, de São Pedro e de Dois de Julho, além da Praça da Sé, Feira de Água de Meninos, Terminal do Aquidabã, Campoda Pólvora, Avenida Joana Angélica, Terminal da Lapa, Jardim da Piedade, Mercês, Aflitos, Gamboa de Cima, Gamboa de Baixo, Politeama de Cima, Politeama de Baixo, Banco dos Ingleses e parte do Campo Grande (mapa 01). Aí estão também instalados 159 equipamentos culturais - museus, igrejas e conventos, bibliotecas, centros culturais e fundações, arquivos, teatros, cinemas, antiquários e galerias, além dos teleféricos que ligam a Cidade Alta à Cidade Baixa. É onde se concentram as referências da cultura baiana.



(Mapa 01) Fonte: Estudo sobre o perfil dos moradores e dos domicílios do Centro Antigo de Salvador. Superintendência de Estudos Econômicos e Sociais da Bahia.

É importante compreender a demografia do local. Segundo o Censo de 2010/IBGE, a população do CAS abrigava aproximadamente 77.721 habitantes, tornando evidente o processo de evasão, uma vez que no ano 2000, este mesmo órgão identificou sua população como sendo de 81.392 habitantes.

As edificações predominantes são casas ou edifícios de pequeno porte, contribuindo para o baixo adensamento populacional em comparação a outras áreas da cidade. Segundo a professora Ângela Souza “Ainda que a multifuncionalidade seja marcante nos bairros do CAS, o papel residencial é prevaiente, quando se refere ao destino das edificações e as funções desenvolvidas no CAS Centro Antigo de Salvador” (2015, Plano de Reabilitação Participativo/ Avanços).

O crescimento da cidade apostou no vetor Norte, indo no sentido oposto à sua centralidade. Os motivos para essa migração são os mais diversos, entretanto, podem-se mencionar alguns dos principais fatores: a mudança da maioria dos órgãos públicos (principalmente os estaduais com a criação do Centro Administrativo da Bahia – CAB), a fuga da população em busca de novos bairros, o aparecimento dos shoppings centers, o processo natural de desgaste social do centro, a deficiência na oferta de infraestrutura de mobilidade urbana, a fragilidade da segurança pública, como também a inadequação dos estacionamentos, a poluição sonora e visual, além do baixo investimento para conservação e manutenção de equipamentos culturais e, com isso, a conseqüente depreciação do seu conjunto arquitetônico, que caracterizou e caracteriza o CAS.

A região abriga hoje um número imenso de imóveis desocupados e/ou em estado de ruína, além disso, não podemos esquecer os inúmeros problemas sociais que ocorrem neste território: bolsões de miséria, tráfico de drogas, prostituição, marginalização da população de rua e muitos outros, resultando no abandono e degradação em que se encontra o Centro Antigo de Salvador hoje.

De acordo com a edição Centro Antigo de Salvador - Plano de Reabilitação Participativo/ Avanços 2015;

“Entretanto, para a parcela da população de menor poder aquisitivo que consegue morar nos bairros do CAS, as condições gerais são mais atrativas que os bairros populares afastados. A oferta de comércio, serviços educacionais, de saúde, de transporte público e acesso as atividades culturais são maiores e melhor estruturadas do que a maioria dos bairros periféricos”.

Desde o Censo de 2010, nota-se que a maior parcela de moradores do CAS está na faixa dos 60 anos e acima, representando 18,5%, enquanto que, para a cidade de Salvador como um todo são 10,6%. Outra faixa etária a ser observada são os moradores no CAS de até 14 anos, representando 15,1%, em relação ao percentual de 20,7% do total da cidade. Embora a população jovem seja minoria, soma-se à população mais frágil, pois mesmo havendo idades tão distintas, possuem necessidades e um modo de viver similar, uma vez que necessitam de serviços e equipamentos específicos e não estão na fase mais produtiva e laboral da vida.

Outro dado interessante é a maior presença de pessoas brancas, sendo 27,9% no CAS enquanto que em Salvador é de 18,9%. Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), censo de 2015, mostra que Salvador tem quase 3 milhões de habitantes, 50,8% da população possuem ancestralidade africana, sendo considerada a cidade mais negra fora do continente africano, embora no CAS a presença de afrodescendentes não seja dominante.

No quesito escolaridade, 10% têm nível superior, 73,6% têm escolaridade mediana (41,2% não possuem instrução ou nível fundamental incompleto e 32,4% concluíram o nível médio). Essa população vive com uma média de rendimento de 2,9 salários mínimos base de 2010. As mulheres como chefe do domicílio no CAS são 32,91% na faixa de 15 a 29 anos e 8,48% na faixa de 60 a 69 anos, em relação a Salvador como um todo, passa para 35,02% e 6,59% respectivamente. Estes são dados gerais que nos ajudam a compreender a população que vive hoje no CAS.

2. Mercado Imobiliário

O mercado imobiliário brasileiro viveu no ano de 2017 seu pior ano de atividades econômicas, considerando as últimas décadas, apresentando quedas quantitativas e qualitativas nas vendas e nas locações, havendo também uma diminuição na sua produção. Segundo a FIPE – Fundação Instituto de Pesquisa Econômica, que analisou o perfil em 259 cidades, os preços dos imóveis usados caíram em média 0,45%, em termos reais, chegando a 3%. Esta realidade se reflete também em 2018.

Em geral, as incorporadoras aumentaram seus estoques imobiliários por conta da retração dos consumidores, reforçados também pelo grande número de distrato, decorrente das desistências de compradores que se viram obrigados a reduzir seu padrão de vida. Os preços de venda praticados atualmente são cerca de 10%, mais baixos que os preços praticados no auge do mercado, antes de 2014.

Aposta-se na lenta melhoria do mercado em 2018, pois o total de imóveis devolvidos pelos compradores vem caindo, graças a novas facilidades e descontos vantajosos.

Apesar da taxa de juros Selic estar no mais baixo patamar da história, os juros do crédito imobiliário estão mais altos, a taxa média em março/2018 foi de 8,1% ao ano, superior a 7,7% ao ano em março/2013. Alguns bancos começam a cortar as taxas de determinadas linhas de funcionamento. A Caixa Econômica Federal reduziu de 10,25% para 9% ao ano a taxa de financiamento do Sistema Financeiro de Habitação para imóveis de até R\$1.200.000,00 no Rio de Janeiro, São Paulo, Minas Gerais e Distrito Federal, e de R\$800.000,00 nos demais estados (inclusive Bahia). Já no Santander, a redução foi de 9,49% para 8,99% ao ano no SFH e de 9,99% ao ano para 9,49% ao ano nos demais segmentos.

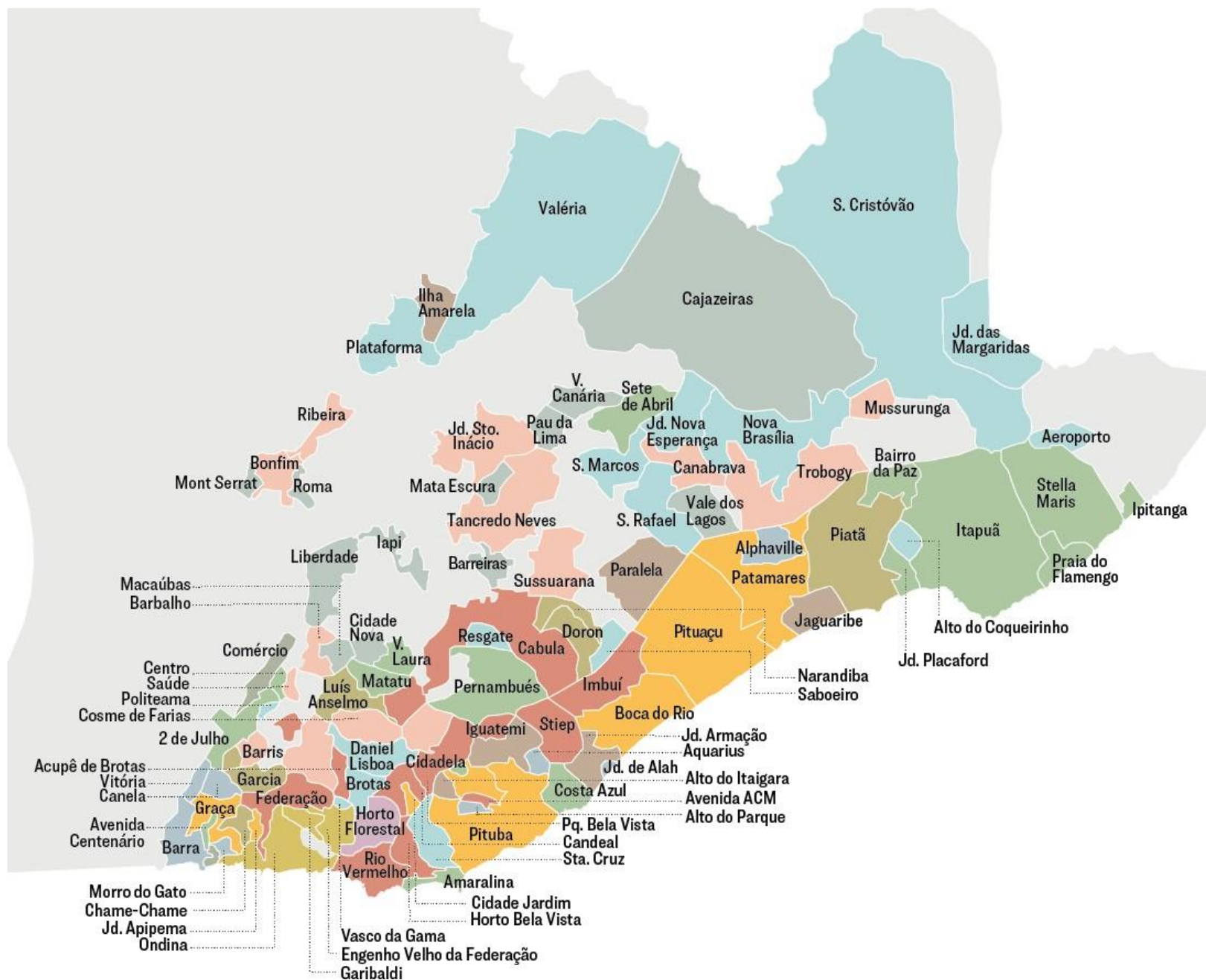
Observa-se uma ligeira mudança no perfil das vendas de imóveis, houve um crescimento de 8% no período entre fevereiro/2017 a fevereiro/2018; vale ressaltar que a comparação está baseada nos índices de 2016, um dos piores anos para o mercado imobiliário nacional.

Os incorporadores começam a retomar vagarosamente seus projetos; ofoco está nos potenciais clientes/usuários, uma vez que os investidores ainda se sentem desmotivados, pois acreditam que a revenda em curto prazo será muito difícil, particularmente se acrescentadas de ágio. Para adquirir e alugar, o valor das locações voltou a subir timidamente, 0,3% em 12 meses, o rendimento com aluguel/anual está em 4,4 % ao ano, inferior ao 6,4% ao ano da caderneta de poupança (média no mercado brasileiro, segundo a Revista EXAME – Guia do Mercado Imobiliário/maio 2018).

O mercado imobiliário em 2017 na Bahia, notadamente em Salvador, foi pautado pela venda do estoque remanescente de lançamentos passados, praticando promoções e desconto médio de 15% para acelerar esse processo. Em 2017 apenas três empreendimentos foram lançados no mercado, e em 2018 apenas um, segundo a ADEMI.

“Em Salvador, o mercado residencial ficou praticamente parado em 2017 e só teve ligeira melhora no terceiro trimestre. No final do ano, o estoque chegou a 3.700 unidades, uma queda de 22% em relação ao ano anterior” (Revista Exame – Guia do Mercado Imobiliário/maio2018).

Observa-se que somente dois bairros que fazem parte do CAS aparecem na pesquisa da revista EXAME/2018, Barbalho e Comércio. Os demais não foram nem ao menos citados, em face da ausência de atividades econômicas representativas no ramo.



SALVADOR • BA

USADOS

PREÇO MÉDIO POR M²: 5 026 REAIS
QUEDA EM 12 MESES: -0,8%

De 1 900 a 2 500

Barreiras, Cajazeiras, Cidade Nova, Iapi, Liberdade, Macaúbas, Mata Escura, Mont Serrat, Pau da Lima, Roma, Vale dos Lagos e Vila Canária

De 2 501 a 3 000

Barbalho, Barris, Bonfim, Campinas de Brotas, Canabrava, Cosme de Farias, Engenho Velho de Brotas, Jardim Santo Inácio, Mussurunga, Nazaré, Ribeira, Saúde, Sussuarana, Tancredo Neves e Trobogy

De 3 001 a 3 500

Aeroporto, Alto do Coqueirinho, Brotas, Daniel Lisboa, Jardim das Margaridas, Jardim Nova Esperança, Nova Brasília, Plataforma, Politeama, Resgate, Saboeiro, Santa Cruz, São Cristóvão, São Marcos, São Rafael, Valéria e Vasco da Gama

De 3 501 a 4 000

2 de Julho, Sete de Abril, Amaralina, Avenida Centenário, Bairro da Paz, Centro, Cidadela, Costa Azul, Ipitanga, Itapuã, Jardim Placaford, Matatu, Pernambués, Praia do Flamengo, Stela Maris e Vila Laura

De 4 001 a 4 500

Campo Grande, Chame-Chame, Doron, Garcia, Luís Anselmo, Narandiba e Piatã

De 4 501 a 5 000

Acupê de Brotas, Avenida ACM, Cabula, Candeal, Federação, Horto Bela Vista, Iguatemi, Imbuí, Parque Bela Vista, Rio Vermelho, Santa Teresa e Stiep

De 5 001 a 5 500

Boca do Rio, Cidade Jardim, Graça, Itaigara, Jardim Apipema, Patamares, Pituaçu e Pituba

De 5 501 a 6 000

Alto do Itaigara, Caminho das Árvores, Ilha Amarela, Jaguaribe, Jardim Armação e Paralela

De 6 001 a 6 500

Alphaville, Alto do Parque, Aquarius, Barra, Canela, Jardim de Alah, Morro do Gato e Vitória

De 6 501 a 7 100

Engenho Velho da Federação, Garibaldi e Ondina

De 7 400 a 8 600

Horto Florestal e Morro Ipiranga

De 11 200 a 11 300

Comércio

NOVOS

PREÇO MÉDIO POR M²: 3 344 REAIS

De 3 100 a 3 500

Itapuã, Plataforma e Rio Sena

De 3 501 a 9 200

Barra e Jardim Nova Esperança

(Tabela de preços - Exame). Construtoras se esforçam para cortar estoques no Nordeste. Exame. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/revista-exame/construtoras-se-esforcam-para-cortar-estoques-no-nordeste>>. Acesso em: 19 de agosto de 2018

3. Mercado de Lançamentos Imobiliário

O mercado de novos empreendimentos imobiliários no CAS é pouco significativo, nos últimos 14 anos, apenas quatro empreendimentos foram lançados nesta área:

- Porto Trapiche:

Lançado em 2004, projeto do arquiteto baiano Ivan Smarcevski, com localização privilegiada sobre o mar, em plena Baía de Todos os Santos, onde antigamente estavam edificadas os trapiches que armazenavam produtos aqui desembarcados.

Sua proposta nos remete aos grandes transatlânticos que aportam no porto de Salvador. Este empreendimento tem localização beneficiada pelo seu entorno, está situado no início da Avenida do Contorno, considerada um dos mais belos mirantes da cidade, próximo ao Elevador Lacerda, ao Mercado Modelo, Igreja de Nossa Senhora da Conceição da Praia, Praça Cairú, Igreja e Convento de Santa Tereza, Solar do Unhão, Distrito Naval, Forte de São Marcelo e do Porto de Salvador.



(Foto 1 - Porto Trapiche)

- Cloc Marina Residence:

Lançado em 2009, projeto dos arquitetos Kiki Meireles e Cássio Santana, incorporado e inicialmente construído pela Nova O'Clock Construções e Incorporações Ltda., voltado para alto padrão, localizado na Avenida do Contorno, com vista privilegiada para Baía de Todos os Santos.

Todas as unidades residenciais com 1 quarto, em apartamento single, loft, duplex e cobertura, área privativa de 49m² a 130m², restaurante, espaço business composto por 5 salas, totalizando 133 unidades, totalmente vendidos ao preço médio de R\$8.528,00/m².

Atualmente algumas unidades deste empreendimento fazem parte do mercado de usados, hoje para revenda, ao preço médio para venda de R\$11.290,30/m².



(Foto 2 - Cloc Marina Residence)

- Adelaide:

Lançado em 2010, projeto do arquiteto Sidney Quintela, incorporado pela Corrêa Ribeiro e construído pela Andrade Mendonça, voltado para o mais alto padrão, localizado sobre o mar da Baía de Todos os Santos onde anteriormente existia o Trapiche Adelaide.

Todas as unidades deste empreendimento contam com 4 quartos, sendo todos suítes, em apartamento tipo e duplex, área privativa de 304,00m² a 796m², totalizando 20 unidades, lançado com valor médio de R\$8.458,74/m² hoje totalmente vendido, sendo sua última unidade revendida ao valor de R\$23.553,80/m².



(Foto 3 - Adelaide)

- Mirabeau Sampaio Residence:

Lançado em 2011, incorporado e construído pelo consórcio MVL/Inova, voltado para classe média, localizado no Barbalho. Todas as unidades deste empreendimento contam com 2 quartos, sendo 1 suíte, área privativa de 53,49m², totalizando 168 unidades, hoje totalmente vendido, ao preço médio de R\$4.954,00/m.



(Foto 4 - Mirabeau Sampaio Residence)

A partir de 2011 até o presente momento (agosto 2018), nenhum empreendimento foi lançado no território do CAS. Adiante, quando forem abordados imóveis “avulsos” ou usados, será observado que algumas unidades destes empreendimentos estão hoje no mercado de revendas, alcançando preços surpreendentes, a despeito da crise que assola o setor.

O Anexo I apresenta a pesquisa de imóveis lançados desde 2005 na cidade de Salvador e sua região metropolitana, Lauro de Freitas, Camaçari, Abrantes, Guarajuba, Itacimirim, Praia do Forte, Sauipe e Mata de São João. Vale ressaltar que no CAS, apenas os bairros do Comércio (parte da Avenida de Contorno) e Barbalho aparecem nesta pesquisa, os demais não foram contemplados, pois não tiveram lançamentos considerados relevantes pelo mercado, apenas construções familiares. Esta área foi dividida em 16 regiões. A pesquisa informa todos os empreendimentos lançados, tipologias, suas áreas privativas, total de unidades, valores edisponibilidades, como também o percentual de estoque de unidades por região, resumo de unidades lançadas/vendidas e estoque de 2005 a 2018. Apresenta, ainda, o resumo de unidades lançadas/vendidas e estoque do programa Minha Casa Minha Vida, bem como a disponibilidade por tipologias diversas (inclusive salas) e finalizacom o resumo dos lançamentos em 2016, 2017 e 2018. (Pesquisa Inteligência de Mercado BrasilBrokers Brito & Amoedo – Agosto/2018)

COMÉRCIO			
OPERAÇÃO	USO	EMPREENDIMENTO	VALOR/M²
Venda	Residencial	Porto Trapiche	R\$16.455,50/m ²
Venda	Residencial	Cloc Marina Residence	R\$11.290,30/m ²
Venda	Residencial	Adelaide	R\$23.553,80/m ²

BARBALHO			
OPERAÇÃO	USO	EMPREENDIMENTO	VALOR/M²
Venda	Residencial	Mirabeau Sampaio	R\$4.954,00/m ²

Esses são valores ofertados e aferidos em agosto/2018. A possibilidade de grandes descontos, quando do fechamento de propostas, é uma prática recorrente neste mercado, o que reduz os valores aqui apresentados.

4. Alvarás de Construção e Reforma de 2016 a 2018

Dados da Prefeitura Municipal de Salvador (PMS) apresentam a relação de obras licenciadas na região do CAS. Observa-se a predominância de estacionamentos e garagens, não há nenhum pedido de licença para obras de médio ou grande porte. A seguir, resumo de todos os serviços que obtiveram alvarás para construção, ampliação e reforma no CAS.

- Comércio:

Licença para Ampliação e/ou reforma – 233 vagas de estacionamento.

- Centro Histórico:

Licença para Ampliação e/ou reforma – 1 loja e 5 apartamentos.

- Centro:

Licença para Ampliação e/ou reforma - 23 apartamentos, 2 lojas, 6 salas e 4 vagas de estacionamento.

Construção – 6 apartamentos e 3 lojas.

Renovação de Alvará – 40 unidades de hospedagem, 8 apartamentos e 16 vagas de estacionamento.

- Santo Antônio:

Licença para Ampliação e/ou reforma – 1 casa, 1 sala, 12 apartamentos, 1 loja, 1 templo religioso, 1 vaga de estacionamento.

Construção – 1 casa de interesse social.

Renovação de Alvará – 7 apartamentos.

- Nazaré:

Licença para Ampliação e/ou reforma – 502 vagas de estacionamento, 2 lojas, 2 casas, 13 vagas de estacionamento para motocicleta, 1 sede de empresa.

Construção – 4 casas de interesse social, 6 vagas de estacionamento e 1 loja.

- Tororó:

Licença para Ampliação e/ou reforma – 2 lojas, 1 posto de gasolina, 7 vagas de estacionamento.

Construção – 2 apartamentos.

- Barris:

Licença para Ampliação e/ou reforma – 1 casa, 4 apartamentos, 1 loja, 1 sala, 6 vagas de estacionamento.

Renovação de Alvará – 1 loja e 5 apartamentos.

- Barbalho:

Construção – 20 salas, 45 vagas de estacionamento, 4 apartamentos e 2 casas de interesse social.

Renovação de Alvará – 1 posto de gasolina, 1 loja e 8 vagas de estacionamento.

ANEXO II - Lista completa dos alvarás de ampliação e/ou reforma, construção e renovação fornecida pela PMS.

5. Mercado de Imóveis "Avulsos" ou Usados

Para avaliar as atividades imobiliárias no que se refere aos imóveis “avulsos” ou usados, foram feitas visitas a todo território do CAS, onde foi possível observar que, de forma geral, os imóveis possuem tipologia semelhante, os pontos comerciais e residências têm características similares, identificando facilmente suas épocas de construção e inserção no tecido urbano. Em vista disto, alguns bairros serão apresentados separadamente, por terem padrões singulares, e outros agregados por possuírem características similares.

5.1 COMÉRCIO.

Até a década de 60, o Comércio era o centro da vida comercial e financeira da capital baiana, onde estavam situados a maioria dos bancos, sedes das principais empresas, e próspero comércio de atacado e varejo, com lojas para os mais variados perfis de consumo.

O crescimento da cidade tomou outro rumo. A criação do Centro Administrativo da Bahia (CAB) contribuiu para promover a descentralização da cidade. A mudança de zoneamento, tornando essa área apenas para fins comerciais, impediu o desenvolvimento da área, impossibilitando seu crescimento para outras atividades. Além do mais, a dificuldade tanto para circular como para estacionar fez com que muitas empresas buscassem locais com mais acessibilidade. O comércio deixou de ser o foco de novas intervenções e foi perdendo aos poucos sua atratividade.

Não surgiram novos empreendimentos empresariais, muitos prédios antigos encontram-se atualmente abandonados e/ou em processo de ruína. Apesar disso, algumas empresas ainda continuam a atuar na região, principalmente as ligadas às áreas jurídica e educação. Ressalta-se a chegada de novas faculdades que, de certa forma, ajudaram a manter um pouco da vitalidade do território.

Hoje existe mais oferta de imóveis do que requer sua demanda, seja para venda ou aluguel. Particularmente, no mercado de aluguel comercial para salas, lajes (andares inteiros) e lojas, encontramos um preço médio de R\$32,40/m²; mas, a pouca procura concorre para que esse valor venha caindo, com salas sendo locadas apenas em troca do pagamento das taxas de IPTU e condomínio. Já no mercado de venda de imóveis comerciais, o preço médio está em torno de R\$2.694,45/m² a depender da região e do estado em que se encontra o imóvel.

O mercado de aluguel para imóveis residenciais na parte central do Comércio praticamente não existe, porém no seu limiar, na área do Contorno, encontram-se alguns imóveis residenciais que estão na faixa de R\$42,38/m² a R\$53,58/m² para aluguel e R\$6.195,00/m² a R\$23.553,80/m² para venda. São imóveis de padrão alto luxo e localização privilegiada em relação ao mar e a Baía de Todos os Santos, fugindo totalmente da realidade do mercado imobiliário atual, embora esses valores possam cair fortemente na hora de finalizar a transação.

COMÉRCIO				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$8,33/m ²	R\$56,48/m ²	R\$32,40/m ²
	Residencial*	R\$42,38/m ²	R\$53,58/m ²	R\$50,53/m ²
Venda	Comercial	R\$1.388,90/m ²	R\$4.000,00/m ²	R\$2.694,45/m ²
	Residencial*	R\$6.195,00/m ²	R\$23.553,80/m ²	R\$14.874,40/m ²

COMÉRCIO





5.2 SANTO ANTÔNIO.

O Santo Antônio ou Santo Antônio Além do Carmo é um dos sítios residenciais mais antigos de Salvador, inicia-se na Cruz do Pascoal e vai até a descida para a Ladeira da Água Brusca. O termo “Além do Carmo” surgiu, em virtude de uma das portas de entrada da cidade do Salvador, existentes no início da colonização, se localizar próximo ao Convento do Carmo. O bairro nasceu da expansão do primeiro núcleo e representa um crescimento urbano para além da porta de Santa Catarina localizada na descida do Largo do Pelourinho.

Santo Antônio tem uma atmosfera singular. Os seus casarões antigos, pousadas, ateliês de arte, cafés e restaurantes charmosos, compõem um cenário de encantamento e admiração, para antigos moradores e atraem uma nova população, que vai em busca desse modo de viver alternativo e acolhedor. As festas populares são preservadas e acontecem geralmente no Largo de Santo Antônio: Festa do Divino Espírito Santo, carnaval, São João e a própria festa de Santo Antônio, seu padroeiro.

Santo Antônio passa hoje por um processo de revitalização gradativo e natural, não por força do poder público, mas pela vontade e persistência dos novos e velhos moradores, que habitam ali em harmonia e buscam de forma independente, melhorias para o bairro e para a comunidade local. Apesar deste esforço, alguns imóveis encontram-se ainda em situação de abandono e em ruínas, embora a maioria esteja em busca de requalificação. O IPAC promove anualmente a pintura das fachadas dos imóveis situados na principal via, a Rua Direita de Santo Antônio contribuindo para a melhoria da paisagem urbana e consequente valorização de seus imóveis, principalmente dos sobrados com vista mar.

SANTO ANTÔNIO				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$17,27/m ²	R\$27,03/m ²	R\$22,15/m ²
	Residencial	R\$12,22/m ²	R\$16,00/m ²	R\$14,11/m ²
Venda	Comercial	R\$3.166,67/m ²	R\$4.200/m ²	R\$3.683,34/m ²
	Residencial	R\$1.555,55/m ²	R\$2.497,50/m ²	R\$2.026,53/m ²

SANTO ANTÔNIO



5.3 CENTRO HISTÓRICO.

O Centro Histórico de Salvador (CHS) é um dos mais importantes conjuntos da arquitetura portuguesa fora de Portugal. Implantado em dois planos: na parte baixa ficavam (e ficam) o porto e o comércio (hoje bairro do Comércio) e na parte superior, as funções administrativas e residenciais. São edifícios e casas dos séculos XVI ao XIX, e significativos exemplares da arquitetura religiosa, civil e militar.

No início do século XX o CHS passou a ser ocupado pelo comércio popular e pela população de menor poder aquisitivo. Aos poucos, essa área foi se deteriorando, principalmente pelo alto custo de manutenção destes imóveis.

Em 1985, a UNESCO declarou: “a densidade de monumentos faz dele, juntamente com Ouro Preto, a cidade colonial por excelência no Nordeste do Brasil. É um dos maiores pontos de convergência das culturas Europeia, Americana e Indígena, nos séculos XVI a XVIII.” Incluindo esta área na lista dos Patrimônios da Humanidade. Durante a década de 90 o CHS passou por um processo de recuperação intenso. Foram recuperados em torno de 800 dos antigos casarões, despertando o local para sua vocação turística e cultural. A expulsão da população que ali habitava foi decisiva para sua degradação e posteriormente considerada um erro.

Hoje o CHS vive um processo de abandono e insegurança, em especial na área da 7ª Etapa (próxima ao Terreiro de Jesus), com imóveis vazios e em estado de ruína. Existem muitos imóveis à venda, onde a oferta é grande e a procura é escassa, o que torna ainda mais difícil sua comercialização.

A maioria dos imóveis pode ter uso residencial ou comercial, entretanto, opta-se sempre por aluguel ou venda para fins comerciais buscando obter melhor rendimento, uma vez que a população que escolhe viver aí tem baixo poder aquisitivo.

CENTRO HISTÓRICO				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$77,80/m ²	R\$185,03/m ²	R\$131,42/m ²
	Residencial	R\$7,00/m ²	R\$17,77/m ²	R\$12,35/m ²
Venda	Comercial	R\$2.234,64/m ²	R\$3.714,28/m ²	R\$2.974,46/m ²
	Residencial	R\$1.278,20/m ²	R\$2.571,43/m ²	R\$1.924,81/m ²

CENTRO HISTÓRICO



5.4 CENTRO.

O Centro de Salvador está situado na Cidade Alta e ocupa o espaço compreendido entre o Centro Histórico e a proximidade do Campo Grande, após a Praça Castro Alves, início da Avenida Sete de Setembro, Rua Carlos Gomes, Largo Dois de Julho, Piedade, Politeama e Mercês.

A Avenida Sete de Setembro ou simplesmente Avenida Sete, é uma das mais tradicionais vias urbanas da cidade. Inaugurada em 1916, pelo Governador José Joaquim Seabra, foi idealizada como parte da reforma urbana promovida em Salvador para dar à antiga colônia ares de metrópole, ligando o centro da cidade a diversos bairros e terminando no Farol da Barra. O trecho que percorre o Centro onde abrigava um comércio voltado para elite, passou e passa pelo mesmo processo de empobrecimento e declínio pelo qual vive toda a região. Hoje, mantém um comércio popular destacando-se a forte presença de ambulantes.

O Largo Dois de Julho, em homenagem à independência da Bahia, seformou a partir da expansão do núcleo central, em direção ao sul, ligava a cidade antiga à Vila do Pereira. Era rota de passagem e recebeu esse nome por ser o local onde finalizavam os festejos da independência. O Largo abriga hoje um mercado, uma feira permanente, um comércio voltado para o artesanato e uma paisagem que evoca o passado, abrigando também lindos casarões onde habitavam a elite da época. Hoje a população residente pertence à faixa de menor poder aquisitivo, mas sua origem ainda remete aos antigos moradores.

CENTRO				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$11,00/m ²	R\$16,66/m ²	R\$13,83/m ²
	Residencial	R\$8,20/m ²	R\$23,33/m ²	R\$15,76/m ²
Venda	Comercial	R\$1.000,00/m ²	R\$1.800,00/m ²	R\$1.400,00/m ²
	Residencial	R\$2.222,22/m ²	R\$3.593,75/m ²	R\$2.907,98/m ²

CENTRO



5.5 SAÚDE.

A Saúde se mantém com seu aspecto interiorano. É um bairro predominantemente residencial e suas ruas ainda conservam seu calçamento de pedra. São poucas as habitações com tipologia mais atual. Seu casario colonial em geral muito malconservado, suas ruas estreitas e suas igrejas antigas, contribuem para torná-lo com atmosfera um tanto bucólica.

Muitas são as edificações abandonadas e/ou em estado de ruína; alguns imóveis são tombados, mas, se encontram em total abandono. Sua população em sua maioria, é idosa e sem perspectiva de mudanças, o comércio é precário, as ruas estão esburacadas, a iluminação é deficiente, enfim, um bairro em processo de degradação, em nada lembra àquele em que vivia até a década de 60.

Os moradores antigos reclamam do acúmulo de lixo, da falta de segurança, do aumento crescente da população vulnerável que ocupa as casas abandonadas e dos problemas com a rede de esgoto, esses são alguns dentre muitos fatores que colaboram para seu declínio.

SAÚDE				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$ 0,00/m ²	R\$0,00/m ²	R\$0,00/m ²
	Residencial	R\$12,14/m ²	R\$19,20/m ²	R\$15,67/m ²
Venda	Comercial	R\$0,00/m ²	R\$0,00/m ²	R\$0,00/m ²
	Residencial	R\$1.661,13/m ²	R\$1.916,66/m ²	R\$1.788,90/m ²

SAÚDE



5.6 NAZARÉ, TORORÓ E BARRIS.

Os bairros de Nazaré, Tororó e Barris, ainda que apresentem muitos problemas de conservação e ordenação urbana, mantêm alguns atrativos para moradia tais como: proximidade e oferta de comércio e serviços vinculados à educação, saúde e transporte público, além de possuir equipamentos vitais ao funcionamento da cidade, como o Fórum Rui Barbosa, Estação da Lapa (terminal de ônibus e metrô), a sede do Tribunal Regional do Trabalho, Shoppings Centers, o Ministério Público, a Arena Fonte Nova, o Dique do Tororó e diversos templos e conventos.

A ocupação de Nazaré se deu em torno dos templos e conventos religiosos, iniciada com a construção da Igreja e do Convento do Desterro no final do século XVII. Até mesmo seu nome se deve à devoção religiosa, à Nossa Senhora de Nazaré.

Hoje os moradores se queixam da falta de segurança, do assédio de moradores de rua, da prostituição de menores e da presença intensa de usuários de drogas. Nazaré hoje não mantém mais seus jardins e praças que encantavam moradores e visitantes.

O Tororó é um bairro pequeno, praticamente uma única via, a Rua Amparo do Tororó ou Rua José Duarte, sua característica predominantemente residencial, possui um comércio tipicamente local apenas para atender as primeiras necessidades. A ocupação do Tororó começou a se formar nas margens do dique, construído no século XVII, com o objetivo de proteger os limites ao norte da Cidade Alta. Encontram-se, ainda hoje, alguns sobrados antigos, postes em ferro fundido, remanescentes de tempos passados. O Hospital Martagão Gesteira, referência em todo o Estado pelo atendimento exclusivamente infantil, é responsável pelo fluxo constante de pedestres e veículos, vindos principalmente de diversas cidades do interior do Estado.

O bairro dos Barris, próximo ao centro da cidade, é também um sítio residencial, embora tenha também uma forte presença comercial por conter dois Shoppings Centers, além da Biblioteca Pública do Estado da Bahia e de possibilitar acesso ao Terminal da Lapa para ônibus e metrô, gerando um fluxo intenso de carros e pessoas. Pouco verticalizado, é um bairro misto, residencial, comercial e de serviços, com grande número de clínicas e laboratórios médicos, centros de ensino, além de bares e restaurantes populares. Atualmente sua paisagem urbana apresenta um cenário em estado de descuido e decadência.

NAZARÉ				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$10,00/m ²	R\$28,57/m ²	R\$19,28/m ²
	Residencial	R\$9,66/m ²	R\$14,15/m ²	R\$11,90/m ²
Venda	Comercial	R\$1.833,33/m ²	R\$1.987,43/m ²	R\$1.910,38/m ²
	Residencial	R\$1.400,00/m ²	R\$3.100,00/m ²	R\$2.250,00/m ²

TORORÓ				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$10,83/m ²	R\$23,21/m ²	R\$17,02/m ²
	Residencial	R\$8,92/m ²	R\$10,62/m ²	R\$9,77,00/m ²
Venda	Comercial	R\$1.327,00/m ²	R\$1.507,00/m ²	R\$1.417,00/m ²
	Residencial	R\$1.333,33/m ²	R\$2.100,00/m ²	R\$1.716,66/m ²

BARRIS				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$15,00/m ²	R\$45,45/m ²	R\$30,22/m ²
	Residencial	R\$11,43/m ²	R\$15,39/m ²	R\$13,41/m ²
Venda	Comercial	R\$2.333,33/m ²	R\$3.091,95/m ²	R\$2.712,64/m ²
	Residencial	R\$2.250,00/m ²	R\$3.478,26/m ²	R\$2.864,13/m ²

NAZARÉ



TORORÓ



BARRIS



5.7 BARBALHO, MACAÚBAS E LAPINHA.

O Barbalho é um bairro típico de classe média. Sua origem vem das terras pertencentes a Luiz Barbalho Bezerra, que em 1638 derrotou Maurício de Nassau, pondo fim à invasão holandesa na Bahia. Em décadas passadas era predominantemente residencial, hoje é um polo educacional, reunindo aproximadamente 10.000 alunos da rede pública nos seus diversos estabelecimentos de ensino: Centro Educacional Isaias Alves (ICEIA), Centro Federal de Educação Tecnológica da Bahia CEFET (antiga Escola Técnica), Escola Getúlio Vargas e Colégio Estadual Professora Suzana Imbassahy.

O Barbalho oferece ainda, outros atrativos para moradia, um comércio local de padarias, bares e mercadinhos, além da facilidade de acesso para outras localidades através das suas diversas ladeiras: Ladeira do Aquidabã, do Funil, dos Arcos, da Água Brusca, que facilitam a mobilidade, integrando com outras partes da cidade.

Macaúbas é a parte da encosta situada entre o Barbalho e a Baixa de Quintas, delimitada hoje pela Via Expressa. Sua tipologia apresenta o predomínio de casas e edifícios de poucos pavimentos, abrigando uma população com menor poder aquisitivo, em relação aos moradores do Barbalho.

A Lapinha é um bairro histórico caracterizado por seus antigos casarões e que ainda preserva suas tradições. No Largo da Lapinha encontra-se o Pavilhão Dois de Julho, abrigo dos caboclos que representam a libertação da Bahia festejada nesta data. Em janeiro também se comemora a Folia de Reis com o desfile de ternos, além de outras festas religiosas.

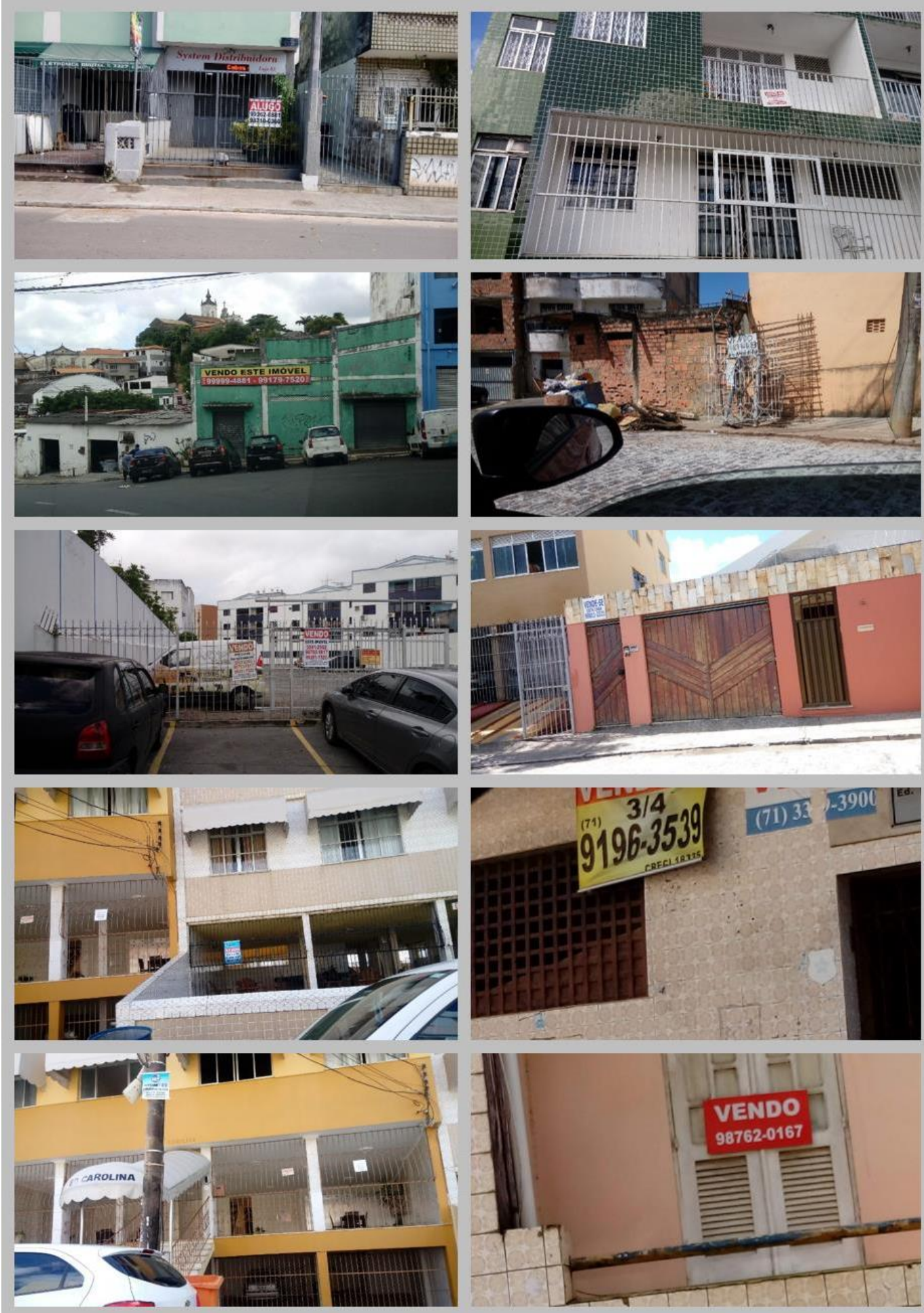
A Lapinha era também o limite norte da cidade no século XIX, era através dela que se chegava à Estrada da Liberdade, hoje bairro da Liberdade, importante rota de acesso para as boiadas que vinham do interior do Estado. Atualmente, seus casarões estão abandonados, notadamente na ladeira da Soledade onde várias edificações estão escoradas e ainda assim, com risco de desabamento.

BARBALHO				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$5,00/m ²	R\$32,00/m ²	R\$18,50/m ²
	Residencial	R\$6,25/m ²	R\$16,25/m ²	R\$11,25/m ²
Venda	Comercial	R\$1.617,00/m ²	R\$3.789,47/m ²	R\$2.703,24/m ²
	Residencial	R\$1.734,10/m ²	R\$3.538,45/m ²	R\$2.636,27/m ²

MACAÚBAS				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$16,18/m ²	R\$23,33/m ²	R\$19,76/m ²
	Residencial	R\$11,33/m ²	R\$20,00/m ²	R\$15,67/m ²
Venda	Comercial	R\$ 1.304,35/m ²	R\$2.768,43/m ²	R\$2.036,39/m ²
	Residencial	R\$1.115,38/m ²	R\$2.200,00/m ²	R\$1.657,69/m ²

LAPINHA				
OPERAÇÃO	USO	MENOR VALOR	MAIOR VALOR	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$33,33/m ²	R\$14,78/m ²	R\$24,05/m ²
	Residencial	R\$10,73/m ²	R\$11,88/m ²	R\$11,31/m ²
Venda	Comercial	R\$891,67/m ²	R\$1.833,33/m ²	R\$1.362,50/m ²
	Residencial	R\$937,50/m ²	R\$1.215,00/m ²	R\$1.076,00/m ²

BARBALHO E MACAÚBAS



BARBALHO E MACAÚBAS



LAPINHA



6. Imóveis Ofertados nas Mídias On-line e Off-line

Hoje o mercado imobiliário disponibiliza diversas formas de divulgação dos seus produtos. As mídias digitais oportunizam o acesso a um número cada vez maior de interessados. Verifica-se que os portais que oferecem seus serviços de forma gratuita recebem mais adesões, possibilitando que profissionais e proprietários anunciem os mesmos imóveis diversas vezes, a consequência disso é gerar um número bem superior de produtos oferecidos do que de fato existe no mercado.

As mídias impressas hoje não se apresentam mais com o mesmo volume de informações e disponibilidade que possuíam há anos atrás, quando era a principal forma de comunicação de massa. Entretanto, observa-se a presença de placas nos imóveis disponíveis no mercado de aluguel e/ou venda, de forma muito mais acentuada na região do CAS, do que em outros bairros da cidade. Talvez por se tratar de área mais tradicional, população menos sofisticada, habituada a ter relação de vizinhança mais próxima, onde os movimentos de mudança se dão mais frequentemente na circunvizinhança.

DISPONIBILIDADE DE IMÓVEIS PARA ALUGUEL NO MERCADO IMOBILIÁRIO - AGOSTO/2018

BAIRROS DO CAS		MÍDIA																			
		IMOVE LWEB		VIVA REAL		ZAP IMOVEIS		OLX		SITE BRASIL BROKERS		SITE PONTO 4		SITE REIS & SÁ		JORN.ATARDE		JORN.CORREIO		PLACA NO LOCAL	
		Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Com.	Res
1	CENTRO HISTÓRICO	0	0	0	3	1	2	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6
2	COMÉRCIO	23	82	37	72	6	16	13	43	0	0	3	2	0	0	0	0	0	0	8	0
3	CENTRO	12	14	0	0	13	66	11	16	0	0	1	0	0	0	0	1	0	6	5	12
4	NAZARÉ	21	14	0	0	11	13	62	27	0	0	0	0	0	0	2	0	1	0	4	6
5	SAÚDE	6	4	0	0	3	7	15	3	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	2
6	TORORÓ	1	2	0	0	0	2	28	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	13
7	BARRIS	9	15	0	15	20	9	38	11	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	3	8
8	SANTO ANTÔNIO	3	3	0	0	0	2	6	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	3
9	BARBALHO	2	2	0	0	8	6	66	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	2
10	MACAÚBAS	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1
11	LAPINHA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6	0
TOTAL DE IMÓVEIS NO CAS		79	137	37	90	62	123	242	114	0	0	4	6	0	0	3	1	1	6	38	53
TOTAL DE IMÓVEIS NO SITE		8.104		9.542		5.832		11.029		38		0		85		0		0		0	
% DE IMÓVEIS NO CAS		0,38%		0,75%		0,32%		0,31		0		0		0		0		0		0	

DISPONIBILIDADE DE IMÓVEIS PARA VENDA NO MERCADO IMOBILIÁRIO - AGOSTO/2018

BAIRROS DO CAS		MÍDIA																			
		IMOVE LWEB		VIVA REAL		ZAP IMOVEIS		OLX		SITE BRASIL BROKERS		SITE PONTO 4		SITE REIS & SÁ		JORN.ATARDE		JORN.CORREIO		PLACA NO LOCAL	
		Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Res.	Com.	Com.	Res
1	CENTRO HISTÓRICO	0	0	4	5	1	0	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	21	9
2	COMÉRCIO	41	63	67	62	34	56	17	37	3	0	8	1	2	0	0	0	0	0	0	21
3	CENTRO	15	13	0	0	33	55	11	44	0	0	0	0	0	0	4	0	5	0	12	4
4	NAZARÉ	84	18	108	22	73	15	98	18	1	0	0	0	2	0	3	0	1	0	17	4
5	SAÚDE	9	3	0	0	13	4	6	3	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	7	4
6	TORORÓ	8	3	0	0	3	2	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	10	3
7	BARRIS	30	7	35	13	25	7	38	10	3	0	0	2	0	0	1	0	0	0	5	3
8	SANTO ANTÔNIO	3	18	0	0	6	5	1	1	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	13	0
9	BARBALHO	40	4	53	10	43	4	53	9	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	12	1
10	MACAÚBAS	9	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0
11	LAPINHA	1	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	3
TOTAL DE IMÓVEIS NO CAS		239	129	267	112	234	148	233	123	8	3	8	4	4	0	9	0	7	0	102	52
TOTAL DE IMÓVEIS NO SITE		38.662		45.640		22.752		31.643		692		0		989		0		0		0	
% DE IMÓVEIS NO CAS		0,95%		0,83%		1,68%		1,12%		1,59%		0		0,40%		0		0		0	

7 • Estudo Comparativo Entre os Bairros de CAS e o Bairro de Brotas

É difícil analisar uma região tão complexa e tão diversa como o CAS. Para melhor se compreender esta realidade, foi feito um estudo comparativo, analisando também alguns índices referentes a um bairro fora da poligonal do CAS e que apresente características semelhantes. Para tal, foi escolhido Brotas, em virtude de estar localizado na mesma região administrativa, possuir um território compatível, sendo vizinho à Nazaré e situado na margem oposta do Dique do Tororó.

Brotas é um bairro residencial, criado em 1718 por meio de decreto do arcebispado de Salvador, também ligado à tradição e à história da cidade, possuindo ainda hoje, casarões antigos, hospitais, clínicas, forte presença de comércio local, igrejas seculares. São diversas tipologias abrigadas dentro do mesmo sítio. Como no Centro Antigo, o mercado imobiliário de Brotas se comunica também através de placas colocadas nos imóveis; os corretores são geralmente pessoas ligadas a comunidade, ocorrendo também um elevado número de transações informais.

Comparando os preços médios aferidos hoje no CAS (desconsiderando os altos valores dos imóveis de luxo do Comércio, para não incorrer em distorções) com os encontrados em Brotas (desconsiderando também os altos valores dos imóveis no Horto Florestal de Brotas, pelo mesmo motivo) verifica-se que são faixas muito próximas. O que nos leva a concluir que, a complexidade dos fatores, que interferem no mercado imobiliário são tão diversas, sendo a questão do patrimônio apenas mais um deles, não sendo fator determinante. Entretanto, o que apresenta relevância singular é a proximidade do mar, isto sim, confere um valor agregado que interfere fortemente na concepção do projeto e na valorização do produto.

CAS		
OPERAÇÃO	USO	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$32,86/m ²
	Residencial	R\$13,10/m ²
Venda	Comercial	R\$2.153,32/m ²
	Residencial	R\$2.084,90/m ²

BROTAS		
OPERAÇÃO	USO	VALOR MÉDIO
Aluguel	Comercial	R\$25,47/m ²
	Residencial	R\$16,84/m ²
Venda	Comercial	R\$2.374,15/m ²
	Residencial	R\$2.141,88/m ²

Outro fator interessante a ser observado, é a condição de ocupação dos domicílios permanentes, tanto nos bairros do CAS quanto em Brotas, uma vez que são faixas com valores semelhantes, atestando a sintonia entre esses territórios.

PERCENTUAL DE DOMICÍLIOS PERMANENTES POR CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO			
Bairro	Imóvel Próprio	Imóvel Alugado	Imóvel Cedido
Comércio	69,58	19,2	4,99
Santo Antônio	67,35	26,92	4,37
Centro Histórico	34,57	47,6	8,37
Centro	56,44	38,91	4,24
Saúde	58,52	37,95	2,71
Nazaré	60,57	34,66	3,16
Tororó	62,75	35,21	1,77
Barris	66,53	30,88	2,11
Barbalho	69,16	27,14	2,85
Macaúbas	70,32	24,01	3,62
Lapinha	62,83	33,93	1,65
BROTAS	76,72	20,59	2,29

Painel de Informações Sócio Econômicas (CONDER/INFORMS/SEDIG/2016).

Comparando o mercado de lançamentos residenciais no período de 2005 a 2018 encontram-se em todo o CAS apenas 4 lançamentos totalizando 409 unidades e em Brotas neste mesmo período, foram 21 lançamentos, num total de 3.019 unidades. Foram considerados os lançamentos localizados também no Acupe de Brotas por fazer parte do bairro e agregar sua área tornando a região em estudo, com dimensão comparável à poligonal do Centro Antigo. (ANEXO I consultar CAS e Região 5).

No mercado de imóveis usados, consultando uma mídia on-line gratuita, comparando na mesma mídia Brotas e o total dos anúncios para todos os bairros do CAS, constata-se o seguinte:

CAS - 356 imóveis para aluguel, sendo 242 imóveis residenciais e 114 comerciais.

356 imóveis para aluguel, sendo 233 imóveis residenciais e 123 comerciais.

Total de anúncios para o CAS – 712 anúncios.

Brotas – 540 imóveis para aluguel, sendo 388 imóveis residenciais e 152 comerciais.

1.579 imóveis para venda, sendo e 1.515 imóveis residenciais e 64 comerciais.

Total de anúncios para Brotas – 2.119 anúncios.

Esses números contribuem em parte para explicar o motivo pelo qual, as grandes empresas do setor não valorizam o território do CAS como participante do mercado imobiliário soteropolitano.

8. Entrevista com Outros Agentes

Esta pesquisa tem um enfoque qualitativo. Os entrevistados foram selecionados previamente, as entrevistas foram todas presenciais, feitas com agentes que operam ou possuem de fato interesse nesta região: são incorporadores e construtores que já atuaram ou já apresentaram projetos nesta área; corretores cujo foco de interesse converge para estes imóveis; proprietários e inquilinos que possuem ou já possuíram ou moram e/ou trabalham no CAS; publicitários que já criaram campanhas para lançamentos aí localizados e agentes financeiros com interesses nesta área. Foram entrevistados também os presidentes da ADEMI e do SINDUSCON, além de membros da diretoria do CRECI, por representarem os segmentos mais expressivos do mercado imobiliário.

8.1. INCORPORADORES.

Roteiro de Entrevistas com Incorporadores Imobiliários.

1 - De um modo geral os incorporadores imobiliários têm atuado ou têm interesse em atuar no CAS?

Não.

1.1. Por que não atuam ou deixaram de atuar?

A principal razão é que nesta região da cidade há uma falta de ambiente de negócio, gerado pela insegurança jurídica com relação às questões fundiárias, imprevisibilidade total quanto à aprovação dos projetos pelos órgãos de preservação do patrimônio, cuja legislação é confusa e equivocada, falta clareza de parâmetros, objetividade e coordenação entre os setores de apoio e preservação. Além do mais, esses bairros não oferecem infraestrutura atualizada, falta segurança e mobilidade adequada, pois não foi feito um trabalho de valorização imobiliária e não há estímulo para construção de moradias.

Outra dificuldade é a falta de terreno ou imóveis com área que despertem interesse (terrenos com área a cima de 1.000m²).

De modo geral, as empresas do setor não enxergam a história e a cultura como valor agregado, não há demanda para obras na região, o comércio decadente e a degradação do entorno dificultam a percepção da população quanto à possibilidade de morar e viver nesta região.

2 - Qual o perfil dos incorporadores que atuam no CAS? É o grande ou pequeno incorporador?

Geralmente são pequenas empresas que se interessam por se tratarem de obras de reformas.

2.1. A composição do seu capital é predominantemente local ou externa?

As pequenas empresas possuem capital local, pontualmente verifica-se a presença de capital externo em empreendimentos gerados por capital oriundo de outro estado (Minas Gerais) e de outro país (Espanha).

2.2. São representativos no conjunto dos incorporadores que atuam na cidade?

Não, são muito poucos.

2.3. São representativos no conjunto dos incorporadores associados da ADEMI?

Não, são muito poucos.

3 - Como se dá a incorporação imobiliária no CAS na atualidade e com que intensidade ela ocorre?

Raramente, no momento não existe nenhum projeto previsto para o CAS. Quando existiu, foram pontuais, isoladas e esporádicas, ou surgiu um terreno (Cloc Marina Residence, Mirabeau Sampaio) que atraiu interesses, ou imóvel que a pretexto de reforma, viabilizou a construção de um novo empreendimento (Porto Trapiche e Adelaide).

4 - Atualmente, que fatores inibem a atuação dos incorporadores imobiliários no CAS?

Além dos motivos já expostos na questão 1.1 o mercado está retraído, não existe demanda e a morosidade na aprovação de projetos envolve uma complexa aprovação pois existem divergências entre os órgãos do setor. Dilatando consideravelmente os prazos, tornando o tempo para realização do negócio muito longo, o que torna o investimento pouco competitivo, acarretando riscos além dos já previstos neste tipo de negócio.

Outro impeditivo é a falta de investimento público na paisagem urbana e na infraestrutura. Nesta região são muitas as dificuldades de acesso, de logística, além de possuir um calendário rico em festas regionais o que dificulta o curso normal da obra.

4.1 - O que poderia aumentar a atratividade para lançamentos no centro?

Seria necessário haver um esforço coordenado das diversas esferas de governo (federal, estadual e municipal) e demais setores, todos mobilizados no mesmo sentido, buscando um resgate da área, como tem ocorrido nas importantes cidades do mundo (Barcelona, Lisboa, Buenos Aires e Rio de Janeiro), além de obras públicas de valorização dos bairros, reforço na segurança, medidas concretas para resgate da vida urbana no CAS. Isto poderia gerar um desenvolvimento no mercado imobiliário desta área.

Seria indispensável também, realizar um estudo para oferecer novas regras fiscais que fossem entendidas como reais benefícios, criação de linhas de financiamento especiais para a região do centro e mais segurança e acessibilidade para motivar a população.

5 - Os incorporadores imobiliários conhecem o conteúdo da legislação de preservação do patrimônio que incide sobre o CAS?

Não. Existe uma total subjetividade para aprovação de projetos, não existe um código de licenciamento para projetos e obras no CAS claro e específico, a evidente divergência entre órgãos inviabiliza a participação do pequeno e médio empreendedor.

6 - Sob a ótica dos incorporadores a legislação urbanística atende a necessidade de preservação do CAS?

Não.

6.1 - Precisa ser alterada para favorecer a incorporação imobiliária?

Sim, esta providência é urgente.

6.2 - Em que aspectos?

Por tudo que já foi dito anteriormente: a criação de ambiente de negócio, com segurança jurídica, previsibilidade das aprovações de projetos com prazos competitivos e leis de incentivo para atuação na área. É necessária uma revisão mais demorada do PDDU, com maior participação dos diversos segmentos do mercado imobiliário e da sociedade em geral, uma política séria e eficaz, voltada para o desenvolvimento da área, fazer acontecer, antecipar as regras. Quem deseja atuar na área perde o interesse, pois os parâmetros mudam a toda hora, é preciso mais previsibilidade nas etapas e prazos. É imprescindível que haja uma consolidação das leis municipais, estaduais e federais para favorecer a previsibilidade.

A regularização imobiliária é difícil e custosa, no tempo e no dinheiro, além de graves problemas na insegurança pública, pois nesta região as questões de segurança são mais visíveis por se tratar de zona de forte apelo ao turismo.

Ocorrendo todos estes fatores simultaneamente, ficará claro para sociedade e para os incorporadores em particular que a realidade do CAS evoluiu.

7 - Os incorporadores imobiliários têm conhecimento da existência de programas governamentais de estímulo à reconversão de edificações antigas e de construção de moradias?

Não.

7.1 - Há interesse dos incorporadores nesses programas?

Não, enquanto a situação no CAS for a que vivenciamos agora, gerando insegurança do negócio e conseqüente baixa rentabilidade, não haverá possibilidade de alavancar projetos.

7.2 - Eles têm acessado esses programas? Por quê?

Não, não há informação nem estímulo por parte do governo.

8 - Há algum tipo de conflito/problemas dos incorporadores com outros agentes que atuam direta ou indiretamente no mercado imobiliário no CAS, - moradores, corretores, associações de bairro ou de defesa do patrimônio?

Sim, falta trabalho social junto à população local, para que entendam que os benefícios do desenvolvimento da área poderão propiciar a melhor ambiência e conseqüente bem-estar para todos.

9 - Quais os principais atrativos para promover incorporações na área do CAS?

É uma região singular, com valor agregado indiscutível, será um resgate da cultura e da história da cidade, a recuperação do CAS como possibilidade de moradia, além da geração direta e indireta de empregos, irá atrair mais investimentos externos, fomentar o turismo e promover o desenvolvimento da cidade como um todo. A saída é promover a habitação, existe um público interessado (artistas, intelectuais, idosos), é um público heterogêneo, que deseja morar, mas não pode pagar o custo dos empreendimentos de luxo que já existem na área, principalmente na Contorno. Para promover a recuperação desta região, deveria favorecer a mistura de classes com imóveis na faixa do MCMV F2 ou F3, onde a inadimplência é praticamente nula.

8.2 CONSTRUTORES.

Roteiro de Entrevistas com Construtores.

1 - De um modo geral as empresas de construção civil têm atuado no CAS?

Não.

1.1 - Por quê?

Não há demanda, não existem terrenos, há total insegurança jurídica, é complicado comprar, viabilizar e construir, excesso de riscos, prazos longos que inviabilizam construir com margem de risco calculada, nesta região impera o imprevisível, o VGV não bate o prazo (aprovação de projetos e execução da obra) nunca é compatível. Isso deve mudar porque Salvador precisa participar do processo mundial que volta a olhar para o Centro Antigo das cidades e considerar o antigo e histórico como um importante valor agregado.

2 - Em que áreas/setores elas atuam?

Em construções novas e recuperação/reforma de imóveis.

3 - Qual o perfil dos construtores que atuam no CAS? Grande ou pequeno construtor?

Pequeno e médio, o grande não se arrisca tanto.

3.1 - A composição do seu capital é predominantemente local ou externa?

Local. Presença pontual de capital externo, outro estado (Minas Gerais), outro país (Espanha).

3.2 - São representativos no conjunto dos construtores que atuam na cidade?

Não.

3.3 - São representativos no conjunto dos construtores filiados no SINDUSCON?

Não.

4 - Hoje existem atrativos para os construtores investirem no CAS? Quais?

Não existem atrativos, o mercado deixou de olhar para o Centro, embora no mundo todo agrega valor o fato de ser antigo ou estar integrado no Centro Antigo da cidade.

4.1. Se não existe o que seria necessário para criar estes atrativos?

Vontade política para investimentos pesadamente em infraestrutura, fortalecimento do comércio, facilitação de serviços, regras claras para aprovação de projetos, harmonia entre os diversos órgãos de análise e aprovação de projeto, hoje em total incompatibilidade, e mais importante de tudo, promover uma mudança de mentalidade do cliente, do incorporador e do construtor. Nas grandes cidades do mundo hoje o Centro Antigo é muito valorizado, aqui não há este nicho de mercado.

É necessário também criar benefícios fiscais e linhas específicas de financiamentos.

4.2 Sob a ótica dos construtores a legislação urbanística: Atende a necessidade de preservação do CAS?

Não atende, é considerada: custosa, confusa e imprevisível.

4.3 - Em que aspectos está ultrapassada? Precisa ser alterada para favorecer o segmento de construção de novas moradias, de reforma e de restauro de imóveis? Em que aspectos?

Precisa ser mais profissional, dispor de regras claras, prazos compatíveis, acabar com entraves burocráticos em excesso, acompanhar a evolução da construção civil e aceitar novos materiais. Na realidade, deveria ser analisado por equipemultidisciplinar, criar normas de incêndio específicas, rever regras de iluminação, compatibilizar dimensão dos vãos, fazer análise de pé direito adequada a novos usos. Enfim, rever conceitos, acompanhar diretrizes mundiais de retrofit que privilegia preservar o antigo e possibilitar o novo, em lugar de restaurar ou imitar o que já está danificado.

5 - É possível conciliar a atuação da construção civil na construção e/ou reforma de imóveis com a preservação do CAS? O que seria necessário para isso?

Tornar público um código de licenciamento transparente e objetivo, regras claras e precisas. Consolidar as três esferas de leis: federal, estadual e municipal. Além de facilitar e promover a previsibilidade, estabelecendo etapas e prazos.

6 - Os construtores têm conhecimento da existência de programas governamentais de estímulo à reconversão de edificações antigas e de construção de moradias?

Não.

6.1 - Há interesse dos construtores nestes programas? Eles têm acessado esses programas? Por quê?

Não. O único programa conhecido é o MCMV, porem o baixo número de unidades que poderiam ser implementadas, pois não há disponibilidade de terrenos, não os torna atrativo.

6.2 - A partir de qual patamar poderia haver interesse?

No mínimo 80 unidades.

7 - As construtoras dispõem em seus quadros de especialistas em restauro de edificações históricas? Esse campo de atuação é de interesse dos construtores? Por quê?

Não. Contrata-se de acordo com a demanda e a especificidade, quando necessário.

8 - Há algum tipo de conflito dos construtores com outros agentes que atuam direta ou indiretamente no mercado imobiliário no CAS, - moradores, incorporadores, corretores, associações de bairro ou de defesa do patrimônio?

Sim, há sempre denúncias e protestos por parte dos moradores locais e das associações de bairro por não entender os benefícios que uma nova população poderá trazer, em termos de: infraestrutura, segurança e transporte público, serviço e fortalecimento do comércio.

8.3. CORRETORES

Roteiro de Entrevistas com Corretores de Imóveis.

1 - De um modo geral os corretores têm atuado no CAS?

Não.

1.1 - Por quê?

A crise tem retraído muito o mercado, existe pouca demanda, são poucos os profissionais que atuam neste mercado, em geral moram na área.

2 - Qual o perfil dos corretores que atuam no CAS? É o corretor autônomo ou empresarial?

Autônomo ou pequenas empresas, as grandes imobiliárias não acreditam no potencial da área.

2.2 - A composição do seu capital é predominantemente local ou externa?

Local.

2.3 - São representativos no conjunto dos corretores que atuam na cidade?

Não.

2.4 - São representativos no conjunto dos corretores filiados ao CRECI?

Não são representativos no conjunto, pois são poucos, embora todos sejam filiados ao CRECI.

3 - Atualmente, há fatores inibem a atuação dos corretores no CAS? Quais seriam esses fatores?

Não tem mercado comprador, pois existe muita oferta e pouca demanda por parte dos clientes e a avaliação não obedece a critérios técnicos, os proprietários valorizam seus imóveis em excesso. Outros fatores como a dificuldade de acesso, a circulação comprometida e a pouca mobilidade da área, dificultam as visitas aos imóveis, além dos transtornos como abordagem excessiva de pedintes e drogados, isto afasta a clientela. Além disto, nesta região a maior parte das transações imobiliárias são informais, feitas diretamente do potencial cliente com o proprietário do imóvel.

3.1 - Qual o prazo médio para venda de imóvel nesta área?

Difícil dizer, o mercado não tem regra, em média em torno de 5 anos. Existem imóveis de grande porte há mais de 10 anos no mercado, como também existem imóveis que foram vendidos em curto prazo, embora isto seja muito raro e as transações quando ocorrem são frutos de grandes descontos porque existe muita especulação e preços fora da realidade de mercado. Em geral os imóveis começam a ter liquidez a partir do segundo ano de mercado.

4 - Sob a ótica dos corretores a legislação urbanística:

4.1 - Atende a necessidade de preservação do CAS?

Sim, atende a preservação, porém dificulta a venda porque é de conhecimento geral as dificuldades para aprovação de projetos de reforma.

4.2 - Precisa ser alterada para favorecer o aquecimento do mercado de imóveis? Em que aspectos?

Impostos mais baixos, mais segurança pública, mais limpeza, mais transporte, mais estacionamentos.

5 - É possível conciliar o dinamismo dos mercados de compra-venda e de locação de imóveis com a preservação do CAS? O que seria necessário para isso?

Facilitar as reformas, sabe-se que é complicado, demorado e tem muita fiscalização, a população deveria ser mais esclarecida, deveria entender que preservar valoriza o bem.

6 - Os corretores têm conhecimento da existência de programas governamentais de estímulo à reconversão de edificações antigas e de construção de moradias no CAS?

Há interesse dos corretores nestes programas? Eles têm se beneficiado desses programas? Por quê?

Não tem conhecimento, acredita-se que não existem tais programas.

7 - Qual a colaboração que os corretores podem dar para o funcionamento dos mercados de compra e venda e de locação de imóveis no CAS?

Desconhecem. Os corretores já empregam todos os recursos disponíveis para promover o aluguel ou venda.

8.4. USUÁRIOS (PROPRIETÁRIOS E INQUILINOS)

Roteiro de Entrevistas com Usuários (Proprietários e/ou Inquilinos) de Imóveis no CAS.

1 - Na sua percepção, qual a maior faixa de atuação no CAS: proprietário/usuário (comerciante ou residente) ou proprietário/Investidor (compra/vende ou aluga seus imóveis)?

Proprietário/usuário, atualmente são poucos os proprietários/investidores.

2 - Qual a utilização que está sendo dada ao seu (s) imóvel (s)?

Proprietário/inquilino para seu próprio uso - 60%

3 - O senhor utiliza os serviços de imobiliária ou de um corretor individual?

Direto com o proprietário no chamado “boca a boca” em 55% das vezes, ou com corretor que atua na área.

4 - O senhor tem conhecimento da existência de outros proprietários investidores em imóveis no CAS? Qual o perfil desses proprietários?

Sim, geralmente são estrangeiros.

4.1 - É investidor individual ou empresarial?

Empresarial e individual

4.2 - É de procedência local ou externa (de outros Estados ou estrangeiros)?

Na maioria são estrangeiros, mas existem também de outros estados do Brasil.

5 - Existem novos atores buscando imóveis no Centro? Quem está comprando imóveis no Centro?

Atualmente são poucos, em geral empresas ligadas ao turismo e novos negócios ou idosos em busca de bairros residenciais mais tranquilos e estrangeiros buscando modo de vida mais simples

6 - Qual o perfil dos usuários/demandantes de imóveis no CAS, (renda, classe social, familiar ou individual, brasileiros ou estrangeiros)? (compradores ou locatários)

Muito variado, desde o rico excêntrico quanto o desempregado que busca aluguel barato, impossível determinar, a área do CAS é grande e comporta vários tipos de demandas.

7 - Que tipos de imóveis estão sendo mais demandados no CAS?

Imóveis de médio e pequeno porte, geralmente para fins comerciais, a preferência é para imóveis antigos, não importando o grau de conservação.

8 - Há interesse de muitos proprietários de imóveis do CAS em vendê-los? Por quais motivos?

Em geral para promover a mudança para bairros mais modernos de melhor mobilidade e mais serviços.

9 - Quais as dificuldades que o senhor enfrenta ao negociar a locação de seus imóveis no caso dos imóveis habitacionais e dos imóveis comerciais/serviços? E a venda?

Muita oferta, pouca procura, “interesse de imóveis para venda 90%, para compra 10%”. Os fatores que mais dificultam são: degradação da vizinhança, dificuldade de circular e estacionar, insegurança, zona de tráfico e presença de drogados e movimentos de sem teto que ocupam os imóveis abandonados e geralmente promovem mais violência.

10 - Hoje existem atrativos no CAS para os investidores em imóveis? Quais? Que vantagens o CAS tem para os investidores em relação a outros locais da cidade? Não existem incentivos nem atrativos para investidores. Não há vantagens específicas, existe apenas o valor agregado característico de viver na ambiência do Centro Antigo.

11 - A que fatores o senhor atribui o grande o número de imóveis desocupados ou subutilizados no CAS?

São muitos fatores: falta de perspectiva de melhorias por parte da população soteropolitana, alto custo de manutenção, ausência de segurança, pois falta policiamento ostensivo, estacionamento escasso e difícil, restrição de acesso, descuido do poder público, comércio decadente e ambulantes em excesso, falta de incentivo a novos empreendimentos.

11.1 - É possível conciliar o dinamismo dos mercados de compra-venda e de locação de imóveis com a preservação do CAS? O que seria necessário para isso?

Seria necessário promover a valorização do patrimônio cultural, maior interesse político para mais investimentos públicos, implementar projetos para melhorar a mobilidade, acessibilidade e enfrentamento real dos problemas de segurança pública.

12 - Há algum tipo de conflito dos proprietários com outros agentes que atuam direta ou indiretamente no mercado imobiliário no CAS, - moradores, incorporadores, corretores, associações de bairro ou de defesa do patrimônio?

Existem conflitos entre os moradores tradicionais e os movimentos de moradores de rua com lideranças equivocadas que dificultam o entendimento e a harmonia entre os diversos segmentos que habitam a região.

8.5. PUBLICITÁRIOS

Roteiro de Entrevistas com Publicitários que Atuaram em Campanhas de Lançamentos Imobiliários no CAS

1 - De um modo geral os publicitários e suas empresas têm atuado no CAS?
Sim, projetos pontuais e isolados (abertura de novela, campanha publicitária)

2 - Qual o perfil dos projetos imobiliários implantados no CAS?
Alto Luxo.

3 - Quais as maiores dificuldades para implantação e viabilidade de projetos no CAS?
Falta de conhecimento das regras, dos acessos, da segurança em geral.

4 - Qual o público potencial deste mercado? Que faixa etária?
São jovens, 30 a 40 anos.

5- Quais as potencialidades desta área?
Economia criativa, foge ao emprego formal e move muito mais investimentos do que imagina-se, e buscam espaços alternativos.

6 - Na sua concepção, quais os pontos (positivos e negativos) que favorecem a escolha de projetos a serem implantados nesta área com características tão peculiares?

Salvador é uma cidade pobre, o mercado imobiliário precisa amadurecer para ter sucesso. Implantar em locais específicos, só alto luxo ou apenas habitação tipo MCMV é aproveitar muito pouco da potencialidade do lugar. Nas grandes cidades do mundo, onde este tipo de projeto teve sucesso, o centro foi pensado para atender a diversas classes, é nesta multiplicidade que esta chave. É bem esse conceito atual de morar e trabalhar no mesmo local ou bem próximo. É preciso amadurecer, os incorporadores e os clientes ainda não estão vendo isso, mas é questão de tempo.

7 - Com base na sua observação, que fatores inibem a atuação dos incorporadores imobiliários no CAS? O que poderia aumentar a atratividade para lançamentos no CAS?

Visão, é preciso pensar diferente.

8 - Tem conhecimento de algum tipo de conflito/problemas dos incorporadores com outros agentes que atuam direta ou indiretamente no mercado imobiliário no CAS, - moradores, corretores, associações de bairro ou de defesa do patrimônio?

Não.

9 - A necessidade de preservação do CAS e suas edificações, com características marcantes e diversas, funcionam como atrativo ou dificultam a atuação do mercado nesta área?

É o atrativo, o grande diferencial, o intangível que não tem preço.

10- O que precisa ser alterada para favorecer o aquecimento do mercado de imóveis no CAS?

Incentivos fiscais, facilidade para implantação de empresas criativas, desburocratização, segurança pública, limpeza, implantação de mais serviços e promoção de melhor mobilidade.

8.6. AGENTES DE FINANCIAMENTO QUE ATUAM NO CAS

Roteiro de Entrevistas com Agentes de Financiamentos Imobiliários que Atuam no CAS

1 - De um modo geral as agências de financiamento têm atuado no CAS?

Não.

1.1 - Por quê?

Não há procura.

2 - Existem programas de financiamento imobiliário ofertados por esta agência especificamente para atender a áreas ou centros históricos?

Não existem tais programas.

3 - Quais os programas disponibilizados pela CAIXA para financiamento imobiliário no CAS que foram ou estão sendo aplicados atualmente?

A CAIXA oferece dois tipos de financiamento: Carta de Crédito FGTS e SBPE que são empréstimos com lastro na poupança, não existe nenhum programa específico para centro de cidade.

4 -Quais exigências são feitas para serem concedidos financiamentos por esses programas no CAS?

As exigências normais para qualquer tipo de imóvel, não tem exigências específicas.

5 -Qual foi o custo médio por metro quadrado investido e em quanto este investimento valorizou os imóveis beneficiados?

(Não sabem responder, pois as agências não dispõem destes dados).

6 - Hoje, existem atrativos para os agentes financiadores atuarem no CAS? Quais seriam esses atrativos? Se não existem o que seria necessário para criar estes atrativos?

Não existem atrativos. As agências trabalham com todos os bairros da cidade da mesma forma. Talvez devesse ser criado um programa com a finalidade específica de promover o desenvolvimento e recuperação dos centros de cidade, antigos ou não.

7 - Atualmente, que fatores inibem a atuação da CAIXA no CAS?

Nenhum específico do CAS, hoje existe menos demanda em toda cidade.

8 - Os fatores citados acima são suficientes para explicar as causas de outras agências de financiamento imobiliário não estarem atuando no CAS?

Não existe esta possibilidade, todas as agências podem e devem atuar em todos os bairros.

9 - Qual é o perfil da demanda para financiamento no CAS? Obras de infraestrutura? Construção predial? Construções novas? Recuperação/reforma de imóveis?

Embora a demanda não seja expressiva, existem algumas solicitações para reforma.

10 - Quem são os principais demandantes do financiamento? Setor público? Proprietário/morador? Proprietário/empresarial/lojista? Incorporador? Construtor?

As demandas são sempre do proprietário, pois o imóvel é objeto da garantia, aproximadamente 50% para proprietário morador e 50% para proprietário empresarial.

11 - Há dados disponíveis sobre quantos imóveis foram financiados por esses programas e qual sua localização no CAS?

(Não sabem responder pois, as agências não dispõem destes dados).

12 - Como a CAIXA vê o conteúdo da legislação urbanística de preservação do patrimônio que incide no CAS, em relação ao financiamento? Este conteúdo favorece ou restringe a atuação dos financiadores ou a liberação dos financiamentos no CAS? Por quê?

Não exerce a menor influência, a área comercial faz a análise puramente sob o ponto de vista comercial, apenas o estado do imóvel pode prejudicar na avaliação do mesmo. Um imóvel tombado não pode ser financiado pois, não pode ser considerado como garantia real.

13 - Sob a ótica dessa instituição, a legislação urbanística: atende a necessidade de preservação do CAS? Precisa ser alterada para favorecer a concessão de financiamentos imobiliários? Em que aspectos?

(Não sabem responder, pois desconhecem a questão).

14 - Há algum tipo de conflito com outros agentes que atuam no mercado imobiliário no CAS, que agentes seriam e que tipo de conflito vocês relatariam?

(Não sabem responder, pois desconhecem a questão).

9. Considerações Finais

Segundo a ADEMI em matéria para o Correio da Bahia: “O mercado brasileiro começou o ano de 2018 disposto a recuperar o tempo perdido e reforçar a tendência de alta, demonstrada nos últimos meses de 2017. O último trimestre de 2017 já mostra uma nova perspectiva e sinaliza um desempenho bem melhor para 2018. A Ademi estima que ainda haja um crescimento de cerca de 10% no mercado imobiliário e uma valorização de 5% no valor dos imóveis. Um dos pontos cruciais para este crescimento é o fortalecimento da economia do país, que já pode ser sentido devido à redução gradual da inflação, que saiu de 10,7% em 2015 para 6,3% em 2016 após redução no juro básico Selic, que caminha para 7% ao ano. Com isso, há um acréscimo no Produto Interno Bruto (PIB) do país, o dinheiro volta a circular e aquece todo o mercado. Temos 2.750 imóveis que estão sendo comercializados hoje em Salvador que foram lançados há dois anos, em outro momento econômico, e com preços bastante atrativos e condições supervantajosas. Novos lançamentos virão em torno da nova realidade econômica. A tendência é que os preços voltem a subir e, por isso, haverá uma rápida valorização dos imóveis”. (Ademi para o Correio da Bahia em 25/07/2018).

Apostando em juros menores e na estabilidade econômica após as eleições de outubro, as vendas tendem a aumentar, embora o desemprego e o elevado número de distrato, comprometam, ainda o desempenho das empresas deste setor.

No mercado de “usados” ou avulsos, cada caso é um caso. A oportunidade de comprar um imóvel a um preço menor vai de encontro à necessidade do vendedor de obter recursos que possam, muitas vezes, garantir a subsistência da sua família ou do seu negócio. O momento é oportuno para compra, a baixa liquidez e o excesso de oferta empurram os preços para baixo. O crescente número de desempregados, a instabilidade real do momento brasileiro, as taxas de juros que ainda permanecem altas, desencorajam transações que envolvam valores e prazos dilatados.

Segundo a Revista EXAME: “Os preços médios para novos aluguéis tiveram uma queda de 4,8% entre abril de 2015 e abril de 2016, segundo o Índice FipeZap de Locação. Se considerada a inflação, a queda real foi de 12,88%. Justamente porque a balança está mais favorável para locatários do que para donos de imóveis, a expectativa é de que, este ano, os contratos de aluguel sofram um reajuste menor do que no ano passado, como explica o consultor jurídico Vinícius Costa, da Associação Brasileira dos Mutuários da Habitação (ABMH)”.

Com relação ao mercado de alugueis residenciais em Salvador, em 2017 houve uma queda 8,4%, o clima é de insegurança, há um grande número de unidades disponíveis, reflexo ainda da alta de mercado quando muitos investidores apostaram no aluguel como forma de rendimento seguro. Embora existam reajustes represados, a economia reage lentamente, o inquilino se mostra atento às variações do IGPM. Pesquisar preços negociando valores é a tônica das negociações. Os profissionais do mercado afirmam que não existe variação negativa, o que prevalece é a manutenção de valores para não perder o bom inquilino e ficar sujeito às oscilações do mercado. Embora a escolha do índice fique a critério das partes contratantes, o mais usado é o IGPM.

Segundo informações do Creci/BA, “o preço dos aluguéis de imóveis caiu em média 8,46% em Salvador no primeiro trimestre de 2017, em comparação ao mesmo período do ano passado. A redução foi verificada, com diferentes índices, em todos os bairros da capital.

Mas o Creci avalia que já há sinais de que os aluguéis voltarão a subir. O preço nominal médio do metro quadrado para aluguel na cidade atingiu R\$ 21,74 nos três primeiros meses do ano. Há um ano era R\$ 23,75. Em comparação ao trimestre imediatamente anterior, houve um leve aumento (0,23%), de acordo com o mesmo levantamento. Ao longo desse período, as salas comerciais tiveram o valor de aluguel mais afetado do que imóveis residenciais”.

No mercado imobiliário de Salvador, especificamente, nos bairros que formam o território do Centro Antigo, a realidade não é diferente. Existe muita oferta, pouca procura. São muitos imóveis vazios, abandonados e em estado de ruína, o ambiente degradado revela a falta de foco do poder público nesta área, entretanto, existe um mercado informal, ignorado pelas grandes empresas e pelas instituições, mas presente nas placas, nas transações das pequenas empresas e profissionais autônomos, nas informações “boca a boca” e no movimento espontâneo da população local.

Percebe-se que a população hoje não migra mais para outros bairros como em décadas passadas, talvez pelas facilidades encontradas em termos de serviços e comércio locais, pois são ainda predominantemente residenciais, mas com forte apelo para o pequeno comércio local, bem como pela dificuldade gerada pelos altos preços nas localidades situadas na área de expansão da cidade.

O mercado imobiliário é muito complexo, inúmeros fatores atuam e interferem nos seus resultados, contra todas as expectativas convencionais, surpreendentemente encontram-se nesta região imóveis residenciais com os mais altos valores do mercado baiano. O que diferencia e valoriza excepcionalmente este tipo de imóvel, é sobretudo a localização, a proximidade do mar, a exuberante vista para Baía de Todos os Santos, elevando seu valor a um patamar inimaginável.

O setor hoteleiro se destaca no centro da cidade, com a chegada de novos empreendimentos no segmento luxo, são atuações pontuais mas atestam o potencial da área. Para os imóveis comerciais, encontramos duas tendências:

1 - Os segmentos convencionais para serviço e comércio que estavam estabelecidos nesta região, principalmente no bairro do Comércio, continuam a migrar em busca de novas localizações, onde a circulação de transporte público (metrô) e estacionamentos sejam facilitados.

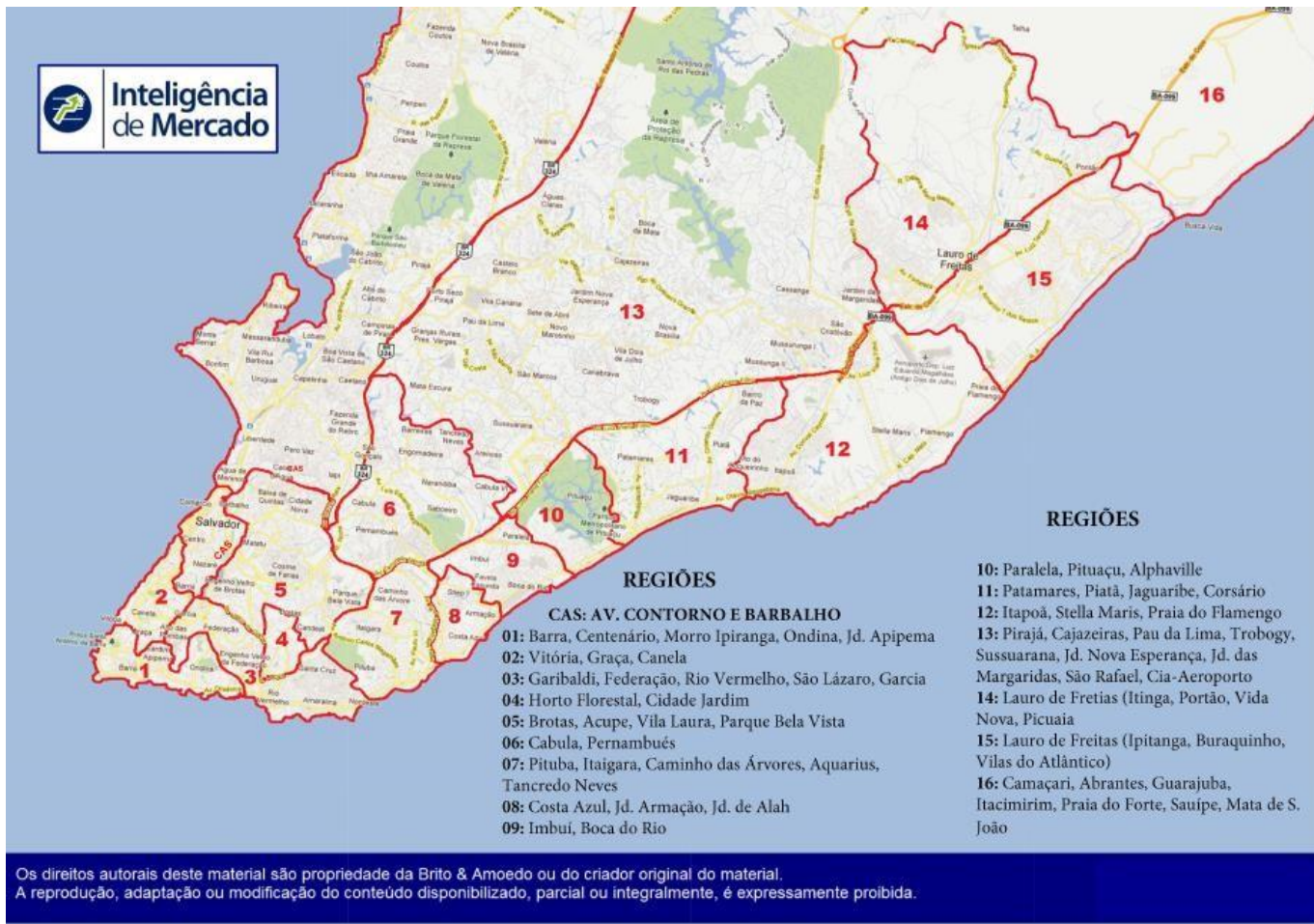
2 - Timidamente, segmentos da economia criativa começam a apostar nesta região, principalmente no Santo Antônio e no Comércio, preferindo uma localização diferenciada e com baixos valores de aluguel e taxas em relação a outros polos econômicos.

É preciso também registrar a situação difícil por que passam os comerciantes da Baixa de Sapateiros, inúmeros estabelecimentos comerciais estão fechados ou em vias de fechamento devido à redução brusca do fluxo de consumidores em consequência da retirada do terminal de ônibus da Barraquinha, gerando um número imenso de imóveis para aluguel comercial, sem possibilidade de negócio.

O mercado imobiliário baiano não dispõe de nenhum estudo ou pesquisa periódica para análise do seu contexto geral, que compreenda num mesmo estudo a análise de lançamentos e imóveis usados. A ADEMI volta a fazer sua pesquisa mensal voltada para os lançamentos imobiliários, algumas imobiliárias de maior porte também realizam estudos com foco neste mercado, porém todas as pesquisas divulgadas anteriormente não possuem dados relativos à área do CAS, ficando evidenciado que esta área não possui relevância para este mercado, embora exista um mercado informal que teima em sobreviver. Para maior compreensão da dinâmica do mercado imobiliário no CAS, é preciso um estudo comparativo no decorrer de alguns anos.

Esta pesquisa demonstra o momento atual do mercado imobiliário no CAS, foi elaborada a partir dos dados disponíveis em agosto/2018, visa contribuir para sua análise técnica e objetiva, busca concorrer para valorização deste território tão rico e tão importante para preservação da nossa cultura e desenvolvimento da cidade em toda sua potencialidade.

10. Anexo 1 – Inteligência de Mercado



PESQUISA DE MERCADO

	PÁG.	Área Média (m²)	Total de Unidades	Disponíveis	Vendidas	(%) Vendas	Preço do m² (R\$)	Preço Total (R\$)
Salas Comerciais	1	42	6.508	359	6.149	94%	6.838	289.884
Lojas, Quiosques	1	89	184	24	160	87%	8.438	751.949
Hotéis, Flats	1	27	1.163	16	1.147	99%	7.582	206.311
CAS	1	145	409	0	409	100%	14.063	2.041.064
Região 1 Barra, Centenário, Morro Ipiranga, Ondina, Jd. Apipema	2	150	1.981	119	1.862	94%	7.152	1.075.058
Região 2 Vitória, Graça, Canela	3	154	1.122	102	1.020	91%	8.312	1.276.391
Região 3 Garibaldi, Federação, Rio Vermelho, São Lázaro, Garcia	3	111	1.881	109	1.772	94%	5.923	657.064
Região 4 Horto Florestal, Cidade Jardim	4	162	1.561	45	1.516	97%	6.883	1.116.317
Região 5 Brotas, Acupe, Vila Laura, Parque Bela Vista	5	59	5.819	99	5.720	98%	4.285	253.161
Região 6 Cabula, Pernambués	6	71	4.147	286	3.861	93%	3.959	282.833
Região 7 Pituba, Itaipara, Caminho das Árvores, Aquarius, Tancredo Neves	7	97	6.199	172	6.027	97%	5.623	547.864
Região 8 Costa Azul, Jardim Armação, Jd. De Alah	8	84	3.390	157	3.233	95%	5.308	445.668
Região 9 Imbuí, Boca do Rio	9	71	4.089	64	4.025	98%	4.233	299.829
Região 10 Paralela, Pituauçu, Alphaville	10	93	7.264	53	7.211	99%	4.657	433.392
Região 11 Patamares, Piatã, Jaguaribe, Corsário	11	123	6.093	85	6.008	99%	5.358	658.425
Região 12 Itapoá, Stella Maris, Praia do Flamengo	12	108	1.498	3	1.495	100%	3.985	430.603
Região 13 Pirajá, Cajazeiras, Pau da Lima, Trobogy, Sussuarana, Jd. Nova Esperança, Jd. das Margaridas, São Rafael, Cia-Aeroporto	12	49	9.957	566	9.891	99%	2.803	136.158
Região 14 Lauro de Freitas (Itinga, Portão, Vida Nova, Picaúia)	13	51	10.243	107	10.136	99%	2.951	150.418
Região 15 Lauro de Freitas (Ipitanga, Buraquinho, Vilas do Atlântico)	13	67	4.212	12	4.200	100%	3.422	230.258
Região 16 Camaçari, Abrantes, Guarajuba, Itacimirim, Praia do Forte, Sauípe, Mata de S. João	14	115	11.473	522	10.951	95%	4.117	475.132
TOTAL			88.784	2.900	86.793			



PESQUISA DE MERCADO

Salas Comerciais

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO TOTAL (R\$)	Mês de atualização
mai / 2012	Pronto	Mondial Salvador	Setin / Helbor	Alto Padrão	Caminho das Arvores	Salas Comerciais	29,1 a 31,9	30,01	192	1	191	99%	6.065	182.000	Jul
jun / 2010	Pronto	Hangar Odonto Médica (05 e 07)	Odebrecht	Alto Padrão	Paralela	Salas Comerciais	33,87 a 423,64	76,07	193	23	170	88%	5.581	424.532	Jul
jun / 2010	Pronto	Hangar Salas (01, 02, 03, 04 e 06)	Odebrecht	Alto Padrão	Paralela	Salas Comerciais	32,83 a 423,64	55,15	577	20	557	97%	6.145	338.892	Jul
jul / 2008	Pronto	Manhattan Wall Street	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Paralela	Salas Comerciais	29,8 a 1.083,0	33,50	780	2	778	100%	6.239	209.000	Jul
dez / 2007	Pronto	Salvador Prime Work	Syene Empreendimentos	Alto Padrão	Tancredo Neves	Salas Comerciais	32,76 a 775,68	40,25	340	9	331	97%	5.400	217.350	Jul
nov / 2011	Pronto	Evolution Business	OAS	Alto Padrão	São Rafael	Salas Comerciais	28,97 a 34,76	29,96	140	44	96	69%	4.670	139.900	Jul
jun / 2011	Pronto	Cosmopolitan Offices	EBM / Helbor	Convencional	Alphaville	Salas Comerciais	28 a 343	98,79	117	1	116	99%	4.039	399.000	Jul
-	Pronto	Empresarial Alto do Parque	Silveira Empreendimentos	Alto Padrão	Alto do Parque	Salas Comerciais	31,76 a 411,71	32,51	45	10	35	78%	7.567	246.000	Jul
out / 2012	mar / 2017	ITC Salvador	Moura Dubeux	Alto Padrão	Costa Azul	Salas Comerciais	31,65 a 74,88	37,83	505	200	305	60%	7.428	281.000	Jul
nov / 2014	Pronto	Multiplus	Atma Engenharia	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Salas Comerciais	23 a 28,09	23,00	114	20	94	82%	6.756	155.388	Jul
set / 2014	Pronto	Qualidades Empresarial	Souza Netto / Ibhiana	Convencional	Ondina	Salas Comerciais	30,77 a 35,33	31,66	51	19	32	63%	7.549	239.000	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
ago / 2011	Pronto	Shopping Busca Vida	LRL Engenharia	Alto Padrão	L.F. Busca Vida	Salas Comerciais	21,93 a 29,43	29,43	177	3	174	98%	4.723	139.000	Vendido
nov / 2012	Pronto	Infinity Empresarial	Atma Engenharia	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Salas Comerciais	24,14 a 26,39	24,14	108	0	108	100%	5.799	140.000	Vendido
nov / 2010	Pronto	Vilas Business	Graute Empreendimentos	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Salas Comerciais	26,63 a 51,81	27,16	74	0	74	100%	5.926	160.948	Vendido
ago / 2011	Pronto	Mais Empresarial	Maré Cheia Construtora / Mais Construções	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Salas Comerciais	35 a 537	35,23	210	2	208	99%	6.616	233.082	Vendido
ago / 2011	Pronto	Aero Espaço Empresarial e Hotel	Graute Empreendimentos	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Salas Comerciais	29,2 a 46,8	30,03	360	5	355	99%	8.350	250.751	Vendido
-	mar / 2018	Arbus Soft Office	Grupo Civil	Alto Padrão	Horto Florestal	Salas Comerciais	29,25 a 71,47	44,00	18	0	18	100%	10.568	465.000	Vendido
out / 2011	Pronto	Pituba Business	P2 Construções	Alto Padrão	Pituba	Salas Comerciais	107,3 a 116,7	107,25	28	0	28	100%	6.904	740.454	Vendido
mar / 2012	Pronto	Metropolitan Office & Hotel	Fator Realty	Alto Padrão	Aquarius	Salas Comerciais	42,4 a 298	43,57	114	0	114	100%	7.230	315.000	Vendido
jul / 2008	Pronto	Salvador Office & Pool	Catabas	Alto Padrão	Tancredo Neves	Salas Comerciais	27,3 a 232,5	27,38	195	0	195	100%	7.500	205.350	Vendido
abr / 2008	Pronto	Salvador Shopping Business	Cyrela AM / JCPM	Alto Padrão	Tancredo Neves	Salas Comerciais	30,00 a 665,00	50,25	800	0	800	100%	7.500	376.875	Vendido
set / 2009	Pronto	CEO - Salvador Shopping	Cyrela AM / JCPM	Alto Padrão	Tancredo Neves	Salas Comerciais	28,00 a 558,00	36,68	920	0	920	100%	7.500	275.100	Vendido
dez / 2007	Pronto	Premier Tower	Celi / GMEC	Alto Padrão	Pituba	Salas Comerciais	33,31 a 347,98	33,74	180	0	180	100%	8.536	288.002	Vendido
jun / 2008	Pronto	Boulevard Side Comercial	Odebrecht	Alto Padrão	Tancredo Neves	Salas Comerciais	29,00 a 725,47	39,88	270	0	270	100%	9.516	379.516	Vendido

Lojas, Quiosques

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
dez / 2007	Pronto	Salvador Prime Work (Mall)	Syene Empreendimentos	Alto Padrão	Tancredo Neves	Lojas	28,6 a 95,8	52,33	48	17	31	65%	6.308	330.098	Jul
jun / 2010	Pronto	Hangar Lojas	Odebrecht	Alto Padrão	Paralela	Lojas	18,51 a 423,64	60,84	48	3	45	94%	10.191	620.000	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
jun / 2011	Pronto	Cosmopolitan Offices	EBM / Helbor	Convencional	Alphaville	Lojas	82,54 a 172,35	146,56	3	0	3	100%	4.300	630.208	Vendido
jul / 2008	Pronto	Manhattan Smart Mall	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Paralela	Quiosque	12,57 a 277,59	46,12	31	0	31	100%	5.672	261.593	Vendido
nov / 2012	Pronto	Infinity Empresarial	Atma Engenharia	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Lojas	25,6 a 123,1	42,03	10	0	10	100%	7.423	312.000	Vendido
jul / 2008	Pronto	Salvador Office & Pool	Catabas	Alto Padrão	Tancredo Neves	Lojas	9,7 a 130,3	89,89	5	0	5	100%	8.400	755.076	Vendido
mai / 2012	Pronto	Mondial Salvador	Setin / Helbor	Alto Padrão	Caminho das Arvores	Lojas	49,9 a 69,15	51,79	4	0	4	100%	8.536	442.073	Vendido
ago / 2011	Pronto	Aero Espaço Empresarial e Hotel	Graute Empreendimentos	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Lojas	6,2 a 224,17	72,48	21	2	19	90%	9.855	714.272	Vendido
jul / 2013	Pronto	Alto do Parque	Silveira Empreendimentos	Alto Padrão	Pituba	Lojas	88 a 411	203,86	3	1	2	67%	9.998	2.038.119	Vendido
set / 2010	Pronto	Ondina Choice (Lojas)	Garcez / Nova Dimensão	Alto Padrão	Ondina	Lojas	27,2 a 382,8	29,97	10	0	10	100%	10.158	304.435	Vendido
ago / 2008	Pronto	Vitruvius (Lojas)	Garcez / Nova Dimensão	Alto Padrão	Garibaldi	Lojas	184,42	184,42	1	1	0	0%	11.975	2.208.430	Vendido

Hotéis, Flats

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
dez / 2007	Pronto	Salvador Prime Flat	Syene Empreendimentos	Alto Padrão	Tancredo Neves	Flat	33,70 a 43,30	34,45	187	11	176	94%	6.308	217.311	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
-----------------	--------------	----------------	---------------	-------------	--------	-----------	---------------------	-----------------------------	-------------------	----------------------	-------------------	-----------	----------------------	-------------------	--------------------

Hotéis, Flats															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
dez / 2007	Pronto	Salvador Prime Flat	Syene Empreendimentos	Alto Padrão	Tancredo Neves	Flat	33,70 a 43,30	34,45	187	11	176	94%	6.308	217.311	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
jun / 2010	Pronto	Hangar Hotels	Odebrecht	Alto Padrão	Paralela	Hotel	18,51 e 26,33	26,33	467	0	467	100%	7.558	199.000	Vendido
mar / 2012	Pronto	Metropolitan Office & Hotel	PDG / Fator Realty	Alto Padrão	Aquarius	Hotel	17,8 a 26,4	18,96	168	0	168	100%	8.054	152.700	Vendido
ago / 2011	Pronto	Mais Hotel	Maré Cheia Construtora / Mais Construções	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Hotel	29,14	29,14	154	2	152	99%	7.721	225.000	Vendido
ago / 2011	Pronto	Aero Espaço Empresarial e Hotel	Graute Empreendimentos	Alto Padrão	Lauro de Freitas	Hotel	22,5 a 30	27,18	187	3	184	98%	8.267	224.697	Vendido

CAS: Av. Contorno e Barbalho															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
ago / 2004	Pronto	Adelaide	Correa Ribeiro / Andrade Mendonça	Alto Padrão	Av. Contorno	4 quartos	304,91 a 796	318,42	20	0	20	100%	23.554	7.500.000	Vendido
jul / 2004	Pronto	Porto Trapiche Residence	SANTA HELENA / ATLANTIDA	Alto Padrão	Contorno	1, 2 quartos e loft duplex	83 a 240	150,00	88	0	88	100%	16.456	2.468.325	Vendido
mar / 2009	Pronto	Cloc Marina Residence	Garcez / Nova Dimensão / COTA	Alto Padrão	Av. Contorno	1 quarto, Lofts e Duplex	49 a 130	58,62	133	0	133	100%	11.290	661.837	Vendido
set / 2011	Pronto	Mirabeau Sampaio Residence	MVL / Inova	Convencional	Barbalho	2 quartos	53,49	53,49	168	0	168	100%	4.954	265.000	Vendido

Região 1: Barra, Centenário, Morro Ipiranga, Ondina, Jd. Apipema															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
jan / 2017	jul / 2020	Jazz Residence	Civil / Barcino Esteve	Alto Padrão	Barra	1 suíte	51,66	51,66	64	20	44	69%	8.711	450.000	Jul
abr / 2012	Pronto	Residencial José da Silva Azi	Silveira Empreendimentos	Alto Padrão	Centenário	3 quartos	93,06	93,06	18	10	8	44%	5.910	550.000	Jul
nov / 2011	Pronto	Mar de Vigo	Everest Construmar	Alto Padrão	Jardim Apipema	3 quartos	98,64	98,64	24	3	21	88%	5.099	503.000	Jul
set / 2011	Pronto	Premier Apipema	Technopar / Almeida Matos	Alto Padrão	Jardim Apipema	2 quartos	90,83	90,83	58	1	57	98%	7.376	670.000	Jul
mar / 2014	Pronto	Versatile Jd. Apipema	Akasa/NCN	Alto Padrão	Jardim Apipema	2 quartos	82,50	82,50	100	31	69	69%	8.073	666.000	Jul
fev / 2013	Pronto	Ondina Ocean	Conipe	Alto Padrão	Ondina	1 e 2 quartos	38,5 a 83,2	53,02	100	43	57	57%	7.463	395.688	Jul
jul / 2011	Pronto	Mansão Mont Saint Michel	Myl Empreendimentos / Salinas	Alto Padrão	Ondina	4 suítes	275,09 e 558,14	275,09	26	3	23	88%	9.815	2.700.000	Jul
set / 2010	Pronto	Ondina Choice Residence	Garcez / Nova Dimensão	Alto Padrão	Ondina	1 e 2 suítes	47,33 a 154,06	55,35	101	5	96	95%	10.208	565.000	Jul
jan / 2012	Pronto	Panorama Ladeira da Barra	JCG Engenharia	Alto Padrão	Barra	4 suítes	193,43	193,43	17	3	14	82%	9.369	1.812.237	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
Pronto	Pronto	Ondina Place	Tripto Engenharia	Alto Padrão	Ondina	1 quarto	50,37	50,37	24	0	24	100%	4.566	230.000	Vendido
ago / 2010	Pronto	Barra Exclusive	ARC Engenharia	Alto Padrão	Barra	Loft	51,00	51,00	96	0	96	100%	4.627	236.000	Vendido
Pronto	Pronto	Barraporto Condomínio Clube	Arc / PDG	Alto Padrão	Barra	4 quartos	143,00 e 181,00	181,00	176	0	176	100%	5.011	907.000	Vendido
set / 2016	mar / 2019	Barra Way	Átma Engenharia	Alto Padrão	Barra	2 quartos	70,17 e 70,30	70,30	36	0	36	100%	5.338	375.261	Vendido
nov / 2007	Pronto	Ondina Residence	MVL	Alto Padrão	Ondina	1 quarto	43,76 e 87,52	43,76	56	0	56	100%	5.027	220.000	Vendido
jun / 2009	Pronto	Mar de Ibiza	Everest Construmar	Alto Padrão	Centenário	3 quartos	127,00	127,00	34	0	34	100%	5.039	640.000	Vendido
out / 2007	Pronto	Plaza Centenário	Factor / Cemil Construtora	Convencional	Centenário	2 quartos	62,03 e 65,25	62,03	75	0	75	100%	4.111	255.000	Vendido
ago / 2011	Pronto	Ópera Residence	Pelete Empreendimentos	Alto Padrão	Jardim Apipema	2 quartos	78,36	78,36	22	0	22	100%	5.185	406.297	Vendido
mar / 2011	Pronto	Ponte Vedra Residencial	---	Alto Padrão	Jardim Apipema	2 quartos	72,6 e 74,96	72,60	27	0	27	100%	5.840	423.984	Vendido
dez / 2009	Pronto	Barra Sky	MGL Construções	Alto Padrão	Barra	1 quarto	45,89 e 46,89	46,87	36	0	36	100%	5.265	246.771	Vendido
jan / 2007	Pronto	Terrazzo Ondina	Cosbat Engenharia	Alto Padrão	Ondina	2 e 3 quartos	97,81 e 117,86	97,81	100	0	100	100%	5.419	530.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Costa Espana	OAS / Cosbat	Alto Padrão	Ondina	1, 2 e 3 quartos	68,58 a 161,15	129,95	290	0	290	100%	8.545	1.110.406	Vendido
nov / 2009	Pronto	Palazzo Versilia	Gatto	Alto Padrão	Barra	1 quarto, Lofts e Duplex	51,27 a 132,55	86,76	58	0	58	100%	5.705	495.000	Vendido
ago / 2010	Pronto	Mirador Morro Ipiranga	Petram / João Fortes Engenharia	Alto Padrão	Morro Ipiranga	4 suítes	182,04	182,04	28	0	28	100%	6.032	1.098.000	Vendido
dez / 2011	Pronto	Solar Morro Ipiranga	Cosbat / Najjar	Alto Padrão	Morro Ipiranga	4 suítes	232,12 e 460,88	232,12	15	0	15	100%	6.678	1.550.000	Vendido
mai / 2011	Pronto	Morro Ipiranga Top House	Barcino Esteve	Alto Padrão	Morro Ipiranga	1 quarto	45,5 a 119,1	45,52	81	0	81	100%	6.864	312.449	Vendido
ago / 2010	Pronto	Orizon View Houses	Queiroz Galvão	Alto Padrão	Morro Ipiranga	4 suítes	330,00	654,00	40	0	40	100%	7.156	4.679.998	Vendido
abr / 2011	Pronto	Absolut	Espago R2	Alto Padrão	Barra	1 quarto	39,00 a 74,25	70,74	40	0	40	100%	7.899	558.775	Vendido
nov / 2008	Pronto	Solaire Ladeira da Barra	JCG Engenharia	Alto Padrão	Barra	4 quartos	305,46	305,46	21	0	21	100%	8.343	2.548.500	Vendido
fev / 2014	Pronto	Residencial Mario Quintana	Manz / Garcez / Bahiana	Alto Padrão	Barra	1 e 2 quartos	51,56 e 68,05	67,13	36	0	36	100%	8.466	568.310	Vendido
jan / 2009	Pronto	Mansão Ipiranga	Via Celere	Alto Padrão	Morro Ipiranga	4 quartos	183,28	183,28	30	0	30	100%	8.632	1.582.000	Vendido
ago / 2011	Pronto	Blue Morro Ipiranga	Espago R2	Alto Padrão	Morro Ipiranga	3 suítes	141,09 e 281,04	141,09	9	0	9	100%	8.680	1.224.661	Vendido
mai / 2011	Pronto	Riviera Ipiranga	Viva Realizações / Cosbat	Alto Padrão	Morro Ipiranga	4 suítes	308,33	308,33	15	0	15	100%	9.406	2.900.001	Vendido
ago / 2010	Pronto	Morada Imperial	Leão Engenharia	Alto Padrão	Morro Ipiranga	4 suítes	643,99	643,99	18	0	18	100%	9.426	6.070.417	Vendido
jan / 2013	Pronto	Vila Santo Antônio	JCG Engenharia	Alto Padrão	Barra	4 suítes	278,00	278,00	20	0	20	100%	10.000	2.780.000	Vendido
jan / 2014	Pronto	Expresso 2222	Garcez	Alto Padrão	Barra	1 quarto	48 a 123	58,00	90	0	90	100%	11.034	639.972	Vendido

Região 2: Vitória, Graça, Canela, Av. Contorno

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mai / 2013	Pronto	Graça Fontaine	Costa Andrade	Alto Padrão	Graça	3 quartos	105,11	105,11	30	2	28	93%	8.158	857.500	Jul
jun / 2011	Pronto	Coletânea	Helbor / Rovic	Alto Padrão	Canela	3 e 4 quartos	98,65 e 134,68	134,68	160	1	159	99%	6.534	880.000	Jul
abr / 2011	Pronto	Villa Augusta	Catapas	Alto Padrão	Graça	4 suítes	187,00	187,00	80	5	75	94%	7.219	1.350.000	Jul
set / 2014	set / 2018	Serra Imperial da Graça	Fransis	Alto Padrão	Graça	3 quartos	102,25	102,25	42	16	26	62%	7.325	749.000	Jul
ago / 2012	Pronto	Orchestra Canela	Sertenge	Alto Padrão	Canela	2 e 3 quartos	76,26 e 89,03	89,03	160	15	145	91%	7.310	650.840	Jul
ago / 2013	Pronto	Mansão Grazia	Cosbat	Alto Padrão	Graça	4 suítes	170 a 190	183,87	50	3	47	94%	7.288	1.340.000	Jul
set / 2011	Pronto	Palazzo Torre Barbara	3i Incorporações	Alto Padrão	Graça	3 suítes	164,00	164,00	20	3	17	85%	9.085	1.490.000	Jul
fev / 2014	Pronto	Graça Garden	Costa Andrade / Mantep / Novapex	Alto Padrão	Graça	3 quartos	108,46	108,46	76	12	64	84%	10.778	1.169.000	Jul
dez / 2013	Pronto	Riservatto Graça	Moura Dubeux	Alto Padrão	Graça	4 suítes	261,00	261,00	30	3	27	90%	10.345	2.700.000	Jul
nov / 2014	out / 2018	Mansão Bahiano de Tennis	Moura Dubeux	Alto Padrão	Graça	4 suítes	305 e 590	305,00	60	25	35	58%	10.861	3.312.500	Jul
out / 2015	jan / 2018	Mansão José Martins Catharino	Costa Andrade / Fransis	Alto Padrão	Graça	4 suítes	241,06	241,06	17	5	12	71%	12.636	3.046.000	Jul
out / 2017	out / 2020	Dueto	GVF Empreendimentos	Alto Padrão	Graça	1 e 2 suítes	50,51 e 73,93	50,51	60	2	58	97%	8.513	489.000	Jul
jun / 2013	set / 2018	Mansão Wildberger	Mrm Empreendimentos/João Fortes	Alto Padrão	Vitória	4 e 5 suítes	450 a 950	451,08	74	10	64	86%	20.700	9.337.198	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
set / 2009	Pronto	Mar del Plata	ANP	Alto Padrão	Graça	3 quartos	143,00	143,00	40	0	40	100%	4.585	655.655	Vendido
jan / 2011	Pronto	Berkana Residencial	Runa Patrimonial	Alto Padrão	Graça	3 quartos	124,10	124,10	18	0	18	100%	4.915	610.000	Vendido
nov / 2008	Pronto	Graça Belvedere	Átma Engenharia	Alto Padrão	Graça	3 quartos	109,17	109,17	20	0	20	100%	5.050	551.309	Vendido
jan / 2011	Pronto	Felice Papaleo Residencial	RJ Construtora	Alto Padrão	Canela	2 quartos	56,60 a 60,30	56,60	40	0	40	100%	5.287	299.244	Vendido
jul / 2010	Pronto	Terrazzo Graça	Gran Empreendimentos	Alto Padrão	Graça	2 quartos	88,00	88,00	20	0	20	100%	5.345	470.360	Vendido
ago / 2010	Pronto	Residenza Olimpo	Somar Engenharia / Rovic	Alto Padrão	Canela	2 suítes	93,94	93,94	24	0	24	100%	7.185	675.000	Vendido
nov / 2007	Pronto	Torre Barcelona	Prima Empreendimentos	Alto Padrão	Vitória	4 quartos	178,00	178,00	41	0	41	100%	7.230	1.287.000	Vendido
fev / 2016	jul / 2019	Liv	Costa Andrade / Dona / Cava	Alto Padrão	Graça	1 e 2 quartos	47,48 a 96,93	48,71	60	0	60	100%	8.212	400.000	Vendido

Região 3: Garibaldi, Federação, Rio Vermelho, São Lázaro, Garcia

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mar / 2012	Pronto	Residencial Comendador Aloysio Nunes	BNE / Silveira	Alto Padrão	Garibaldi	2 e 3 quartos	71,67 e 91,61	71,67	96	14	82	85%	5.428	389.000	Jul
jun / 2011	Pronto	Celebration Garibaldi	Rovic Empreendimentos	Alto Padrão	Garibaldi	1 quarto e studio	43,66 a 86,42	47,01	255	64	191	75%	6.552	308.000	Jul
out / 2013	Pronto	Residencial Maria Carmem Vilas Boas	Everest Construmar	Alto Padrão	Garibaldi	3 quartos	102,40	102,40	36	2	34	94%	6.201	635.000	Jul
jan / 2013	Pronto	Terrazzo San Lázaro	Santa Helena	Alto Padrão	São Lázaro	4 quartos	210,95	210,95	63	20	43	68%	9.571	2.019.090	Jul
out / 2012	Pronto	La Vista	BraCyl / Advaes / Espaço R2	Alto Padrão	Rio Vermelho	4 suítes	282 a 373	302,00	24	9	15	63%	11.169	3.373.000	Jul
dez / 2012	Pronto	Porto Atlantico Residencial	Tripla Engenharia	Alto Padrão	Rio Vermelho	1 quarto	36,85 a 105,12	44,83	46	8	38	83%	7.633	342.166	Jul
nov / 2009	Pronto	Maison Montmartre	AMPLA Engenharia	Alto Padrão	Rio Vermelho	4 quartos	155,00 e 186,00	146,55	75	8	67	89%	8.994	1.318.000	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
ago / 2009	Pronto	Ville Federação	PDG	Econômico	Federação	2 e 3 quartos	49,95 a 63,75	63,75	176	0	176	100%	2.682	171.000	Vendido
fev / 2010	Pronto	Floresta do Rio Vermelho	Accioly Carvalho / Nigro Engenharia	Convencional	Rio Vermelho	1 quarto	58,00 a 80,00	58,80	22	0	22	100%	3.690	217.000	Vendido
jun / 2009	Pronto	Silvio Robetto	Nigro Engenharia	Convencional	Federação	2 quartos	86,00	86,00	30	0	30	100%	4.105	353.000	Vendido
fev / 2012	Pronto	Residencial Alto do Garcia	Conipe	Convencional	Garcia	2 quartos	77,33 e 77,85	77,85	52	0	52	100%	4.500	350.325	Vendido
dez / 2007	Pronto	Felicita Garibaldi	Arc / PDG	Alto Padrão	Garibaldi	2 e 3 quartos	67,60	67,60	152	0	152	100%	4.645	314.000	Vendido
nov / 2007	Pronto	Ondina Porto Residence	Construtora Pablo / Macro Construtora	Convencional	Ondina	1 quarto	49,72 a 55,20	49,72	79	0	79	100%	4.425	220.000	Vendido
mai / 2011	Pronto	Mirante da Cardeal	RJ Construtora	Alto Padrão	Federação	1 e 2 quartos	48 e 75	75,00	114	0	114	100%	5.020	376.500	Vendido
nov / 2009	Pronto	Porto Cardeal	Construtora Pablo	Alto Padrão	Federação	1 e 2 quartos	39,43 e 59,76	59,76	56	0	56	100%	4.652	278.000	Vendido
jul / 2008	Pronto	Elegance Garibaldi	Rossi / Costa Andrade	Alto Padrão	Garibaldi	3 e 4 quartos	102,7 a 140	140,04	372	0	372	100%	5.188	726.528	Vendido
jul / 2010	Pronto	Paesaggio	Novapex Engenharia	Alto Padrão	Federação	4 suítes	185,00	185,00	20	0	20	100%	5.341	988.000	Vendido
out / 2009	Pronto	Porto das Pedras	Tripla Engenharia	Alto Padrão	Rio Vermelho	1 e 2 quartos	47,67 a 68,65	60,24	25	0	25	100%	5.993	361.000	Vendido
jul / 2009	Pronto	Modern Living Garibaldi	Rovic Empreendimentos	Alto Padrão	Garibaldi	1 e 2 quartos	45,00 a 63,58	63,58	116	0	116	100%	6.244	397.000	Vendido
mar / 2008	Pronto	Garibaldi Prime	Arc / PDG	Alto Padrão	Garibaldi	1, 2 quartos e Loft	45,36 a 72,64	56,53	160	0	160	100%	7.246	409.598	Vendido
fev / 2012	Pronto	Scenario San Lázaro	Novapex Engenharia / Mantep	Alto Padrão	São Lázaro	4 quartos	153,27	153,27	15	0	15	100%	7.363	1.128.499	Vendido
abr / 2012	Pronto	Magistrale	Espaço R2	Alto Padrão	Rio Vermelho	4 suítes	287,33	287,33	18	0	18	100%	8.456	2.429.662	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 4: Horto Florestal, Cidade Jardim															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
abr / 2015	jul / 2018	Jardim Imperial	Santa Emília	Alto Padrão	Cidade Jardim	3 e 4 quartos	87,20 e 112,16	87,20	80	30	50	63%	6.905	602.129	Jul
nov / 2009	Pronto	Top Hill	André Guimarães	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	207,32 e 240,17	207,34	96	3	93	97%	7.712	1.599.006	Jul
set / 2011	Pronto	Uno Horto Florestal	Monte Cristo	Alto Padrão	Horto Florestal	1 quarto	58,04 e 61,2	59,59	42	9	33	79%	8.562	510.229	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mar / 2007	Pronto	Vivende do Horto	Solo Urbano	Alto Padrão	Horto Florestal	2 quartos	77,43	77,43	24	0	24	100%	4.675	362.000	Vendido
jun / 2005	Pronto	Terrazzo Imperiale	Costa Andrade / Gatto	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	385,57	385,57	35	0	35	100%	4.902	1.890.000	Vendido
mai / 2007	Pronto	Provence Horto	Cyrela AM / Jotagê	Alto Padrão	Horto Florestal	3 e 4 quartos	129,49 e 148,56	148,56	100	0	100	100%	5.473	813.000	Vendido
mai / 2007	Pronto	Terrazzo Reale	Costa Andrade / MRM	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	248,00	248,00	65	0	65	100%	5.645	1.400.000	Vendido
mar / 2014	abr / 2018	Horto Barcelona	Prima Empreendimentos	Alto Padrão	Horto Florestal	4 suítes	204,55	204,55	108	1	107	99%	7.822	1.600.000	Vendido
set / 2009	Pronto	Horto Spazio	Mapper Empreendimentos	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	138,48 e 147,1	147,10	42	0	42	100%	5.710	839.941	Vendido
nov / 2009	Pronto	Horto Vernissage	Via Celere	Alto Padrão	Horto Florestal	3 quartos	138,45	138,45	38	0	38	100%	5.801	803.148	Vendido
fev / 2008	Pronto	Splendor	Queiroz Galvão	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	152,36	152,36	80	0	80	100%	5.838	889.459	Vendido
fev / 2009	Pronto	Reserve do Horto	Moura Dubeux	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	179,89	179,89	56	0	56	100%	5.850	1.052.357	Vendido
nov / 2009	Pronto	Star Life 028	Santa Helena	Alto Padrão	Horto Florestal	3 quartos	102,38	102,38	30	0	30	100%	6.116	626.156	Vendido
out / 2007	Pronto	Villaggio Panamby	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	206,72 e 280,54	206,72	360	0	360	100%	6.310	1.304.480	Vendido
mar / 2012	Pronto	Nouveau Horto Florestal	Dona	Alto Padrão	Horto Florestal	1 e 2 quartos	47,7 e 108,1	73,59	55	0	55	100%	6.604	486.000	Vendido
ago / 2009	Pronto	Mansão Jaime Fingergut	Jaime Fingergut	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	181,35	181,35	36	0	36	100%	7.200	1.305.720	Vendido
set / 2010	Pronto	Rosa Fingergut	Jaime Fingergut	Alto Padrão	Horto Florestal	4 quartos	150,00	150,00	52	0	52	100%	7.311	1.096.589	Vendido
jul / 2011	Pronto	Mansão Le Duc	OAS / Cosbat	Alto Padrão	Horto Florestal	4 suítes	226,5 e 234,66	226,50	38	0	38	100%	7.609	1.723.540	Vendido
out / 2010	Pronto	Horto Santa Luzia	Moura Dubeux	Alto Padrão	Horto Florestal	4 suítes	155,96	155,96	76	1	75	99%	9.131	1.424.000	Vendido
nov / 2011	Pronto	Ópera	Via Celere / Barcino Esteve	Alto Padrão	Horto Florestal	4 suítes	170,83	170,83	60	1	59	98%	8.488	1.450.000	Vendido
set / 2010	Pronto	Horto Apice	Sertenge	Alto Padrão	Horto Florestal	3 e 4 quartos	102,75 e 132,85	102,75	88	0	88	100%	10.869	1.116.745	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 5: Brotas, Acupe, Vila Laura, Barbalho, Parque Bela Vista

DATA LANCAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mai / 2013	Pronto	Residencial Antoni Gaudi	Art Prima	Alto Padrão	Brotas	2 quartos	52 a 94	52,00	46	2	44	96%	4.519	234.988	Jul
out / 2008	Pronto	Villa Privilege	Syene Empreendimentos	Convencional	Vila Laura	2 e 3 quartos	63,28 a 96,94	69,80	1.122	16	1106	99%	4.400	307.120	Jul
jun / 2014	Pronto	Residencial Santa Teresa	BRF Empreendimentos	Alto Padrão	Vila Laura	2 quartos	52,56	52,56	112	7	105	94%	5.075	266.742	Jul
-	Pronto	Cecilia Gantois	BRF Empreendimentos	Alto Padrão	Vila Laura	3 quartos	76,61	76,61	80	8	72	90%	4.947	379.000	Jul
set / 2011	Pronto	Residencial Recanto da Vila	JVF Empreendimentos	Alto Padrão	Vila Laura	2 quartos	61,80	61,80	34	2	32	94%	5.002	309.124	Jul
mai / 2015	mai / 2018	Singulare	Moura Dubeux	Alto Padrão	Brotas	2 quartos	53,24 e 53,33	53,24	176	38	138	78%	6.273	334.000	Jul
dez / 2013	Pronto	Residencial Torre Carcassonne	3i Incorporações	Alto Padrão	Parque Bela Vista	2 quartos	54 e 81	54,00	90	24	66	73%	5.463	295.000	Jul

100% Vendidos

DATA LANCAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
out / 2008	Pronto	Castro Alves Residence	Silveira Empreendimentos	Super Econômico	Brotas	2 quartos	63,2 a 96,9	71,00	24	0	24	100%	2.460	174.660	Vendido
Pronto	Pronto	Residencial Vila Kadosh	Nova Fucs	Econômico	Vila Laura	3 quartos	67,43	67,43	36	0	36	100%	3.114	210.000	Vendido
out / 2009	Pronto	Luar dos Bandeirantes	BRF Empreendimentos	Econômico	Vila Laura	2 quartos	46,00	46,00	54	0	54	100%	3.152	145.000	Vendido
dez / 2007	Pronto	Vivendas da Vila	Celi / GMEC	Econômico	Vila Laura	3 quartos	68,78	68,78	52	0	52	100%	3.213	221.000	Vendido
Pronto	Pronto	Lignano Sabbadoro	Icosonal	Econômico	Brotas	3 quartos	82,00	82,00	44	0	44	100%	3.235	265.270	Vendido
fev / 2008	Pronto	Edificio Karina	JFR	Econômico	Brotas	3 quartos	61,27	61,27	64	0	64	100%	3.263	199.900	Vendido
out / 2012	Pronto	Parque Iguatemi	Moura Dubeux	Alto Padrão	Parque Bela Vista	2 quartos	51,45	51,45	200	0	200	100%	5.675	292.000	Vendido
jul / 2009	Pronto	City Park Brotas	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Brotas	2 e 3 quartos	56,89 e 67,91	67,91	315	1	314	100%	5.330	361.960	Vendido
set / 2010	Pronto	Pátio Arvoredo	PDG / Sertenge	Alto Padrão	Brotas	2, 3 e 4 quartos	67,80 a 107,91	82,02	468	0	468	100%	5.840	479.020	Vendido
out / 2008	Pronto	Acupe Ville	J Carvalho	Econômico	Acupe	2 quartos	71,46	71,46	48	0	48	100%	3.451	246.600	Vendido
Pronto	Pronto	Quintas do Acupe	Ruy Andrade	Econômico	Acupe	1, 2 e 3 quartos	39,00 a 76,00	66,00	40	0	40	100%	3.500	231.000	Vendido
jul / 2010	Pronto	Fórmula Brotas Plus	Consil Empreendimentos	Alto Padrão	Brotas	2 quartos	55,00	55,00	224	0	224	100%	4.863	267.465	Vendido
out / 2012	Pronto	Residencial Bela Vista	Bauhaus Construtora	Convencional	Brotas	2 quartos	45,18	45,18	54	0	54	100%	3.652	165.000	Vendido
dez / 2010	Pronto	Palazzo San Pietro	Vitor Negrão	Convencional	Vila Laura	2 e 3 quartos	65,15 e 85,48	65,15	100	0	100	100%	3.730	243.010	Vendido
jan / 2011	Pronto	Morena Rosa	Holtz	Convencional	Brotas	2 quartos	47,18	47,18	60	0	60	100%	3.750	176.925	Vendido
mar / 2010	Pronto	Acupe Suites	Ruy Andrade	Convencional	Acupe	1 quarto	43,00 a 95,00	46,00	42	0	42	100%	3.804	175.000	Vendido
set / 2010	Pronto	Residencial Varandas da Villa	R. Nadier	Convencional	Vila Laura	1 e 2 quartos	43,27 e 66,27	43,27	48	0	48	100%	3.813	165.000	Vendido
set / 2008	Pronto	Pátio Jardins	Arc / PDG	Convencional	Brotas	2 e 3 quartos	84,94 e 108,92	84,94	600	0	600	100%	3.850	327.000	Vendido
ago / 2011	Pronto	Edif. Veneza	BRF Empreendimentos	Convencional	Vila Laura	2 quartos	48,57 e 50,39	49,48	136	0	136	100%	3.900	192.972	Vendido
jan / 2012	Pronto	Residencial Lisboa	BRF Empreendimentos	Convencional	Vila Laura	1 e 2 quartos	33 a 52	52,42	128	0	128	100%	3.920	205.486	Vendido
mai / 2012	Pronto	Residencial Horizonte da Villa	BCL / RNadier	Convencional	Vila Laura	2 quartos	53,83 e 56,31	53,83	40	0	40	100%	3.934	211.784	Vendido
nov / 2008	Pronto	Altos de Salvador	Iberkon	Convencional	Vila Laura	2 quartos	60,10 e 60,90	60,90	120	0	120	100%	3.892	237.000	Vendido
ago / 2010	Pronto	Natura Jardim	Ramos Catarino	Convencional	Brotas	2 e 3 quartos	58,80 e 70,64	58,80	118	0	118	100%	4.014	236.000	Vendido
jul / 2009	Pronto	Val Paraíso	BRF Empreendimentos	Convencional	Vila Laura	2 quartos	46,00 a 48,00	46,00	104	0	104	100%	4.030	185.380	Vendido
ago / 2010	Pronto	Candeal Modern Life	Santa Clara	Convencional	Brotas	2 quartos	58,00	58,00	44	0	44	100%	4.414	256.000	Vendido
jun / 2011	Pronto	Edif. Francisco Jorge	BRF Empreendimentos	Convencional	Vila Laura	2 quartos	45,5 a 49,00	49,02	128	0	128	100%	4.300	210.786	Vendido
jun / 2009	Pronto	Viña Del Mar	BRF Empreendimentos	Convencional	Vila Laura	2 quartos	46,00 a 48,00	46,00	96	0	96	100%	4.430	203.780	Vendido
set / 2009	Pronto	Villa Florestal	FFB Construções	Alto Padrão	Brotas	2 e 3 quartos	66,54 e 79,82	66,54	120	0	120	100%	4.520	300.761	Vendido
ago / 2010	Pronto	Res. Patio dos Bandeirantes	BRF Empreendimentos	Alto Padrão	Brotas	2 quartos	45,5 a 49,00	49,12	128	0	128	100%	4.590	225.461	Vendido
nov / 2009	Pronto	Acupe Exclusive	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Acupe	2 quartos	59,87 e 60,59	59,87	152	1	151	99%	5.344	319.945	Vendido
nov / 2011	Pronto	Vila Nova Candeal	Ruy Andrade	Alto Padrão	Brotas	2 quartos	63,7 ou 71,2	63,77	48	0	48	100%	4.731	301.696	Vendido
jan / 2011	Pronto	Edif. Engº Gilmar de Gantois	BRF Empreendimentos	Alto Padrão	Vila Laura	2 quartos	48,57 e 50,39	50,39	120	0	120	100%	4.807	242.225	Vendido
ago / 2009	Pronto	City Park Acupe	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Acupe	2 e 3 quartos	56,89 e 67,91	56,89	204	0	204	100%	5.210	296.369	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 7: Pítuba, Itaigara, Caminho das Árvores, Aquarius, Tancredo Neves

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
nov / 2009	Pronto	Villa Espanha	Costa Andrade / Ebisa	Alto Padrão	Pítuba	2 quartos	79,00	79,00	100	4	96	96%	5.051	399.000	Jul
jun / 2010	Pronto	Residencial Mar de Nice	Everest Construmar	Alto Padrão	Pítuba	2 suítes	44 a 83	82,00	33	6	27	82%	4.988	409.000	Jul
jan / 2013	Pronto	Atlântico Porto	Construtora Pablo	Alto Padrão	Pítuba	1 quarto	45 e 91	45,55	64	21	43	67%	5.164	235.200	Jul
mai / 2012	Pronto	Mondial Salvador	Setin / Helbor	Alto Padrão	Caminho das Arvores	1, 2 e 3 quartos	44 a 121,53	62,60	261	19	242	93%	6.420	401.870	Jul
dez / 2007	Pronto	Salvador Prime Residencial	Syene Empreendimentos	Alto Padrão	Tancredo Neves	1 e 2 quartos	48,15 a 83,17	51,03	1.480	33	1447	98%	5.199	309.773	Jul
mai / 2013	Pronto	Residencial Parque das Árvores	São Pedro	Alto Padrão	Caminho das Arvores	2 suítes	86,00	86,00	28	10	18	64%	6.775	582.616	Jul
jul / 2012	Pronto	Jardim de Giverny	Ferreira Ferraz	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	104,2 e 176,5	104,20	80	12	68	85%	6.996	729.000	Jul
abr / 2012	Pronto	Mansão Modesto Cerqueira	Seven Construções	Alto Padrão	Caminho das Arvores	4 quartos	136,17 e 137,22	136,37	38	6	32	84%	7.260	990.000	Jul
out / 2012	Pronto	Residencial Palácio das Artes	Santa Emília	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	87 e 102	102,00	160	17	143	89%	7.642	779.459	Jul
dez / 2012	Pronto	Terrazzo Caminho das Árvores	Construtora Verdemar	Alto Padrão	Caminho das Arvores	3 quartos	122,34	122,34	40	1	39	98%	7.602	929.999	Jul
mar / 2018	out / 2020	Pítuba Dolce Vita	Conie	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	106,00	106,00	32	22	10	31%	7.066	749.000	Jul
nov / 2012	Pronto	Maison Place Vendôme	FFB Construções	Alto Padrão	Caminho das Arvores	3 e 4 quartos	146 e 164	146,41	54	8	46	85%	9.002	1.318.000	Jul
out / 2008	Pronto	Pítuba Privilege	Santa Helena	Alto Padrão	Pítuba	1 e 2 quartos	46,42 a 66,10	49,23	249	2	247	99%	8.089	398.200	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
dez / 2010	Pronto	Residencial Saint Martin	São Conrado Empreendimentos	Econômico	Caminho das Arvores	3 quartos	110,00	110,00	46	0	46	100%	3.065	337.200	Vendido
Pronto	Pronto	Residencial Cannes	Plus	Convencional	Pítuba	2 quartos	84,00	84,00	18	0	18	100%	3.668	308.112	Vendido
nov / 2008	Pronto	Raquel Residence	Brandão Ramos Incorporações	Econômico	Caminho das Arvores	2 quartos	82,00 a 140,00	83,81	16	0	16	100%	3.500	293.335	Vendido
Pronto	Pronto	Mar de Santorini	Everest Construmar	Convencional	Alto Itaigara	3 quartos	117,00	117,00	24	0	24	100%	3.803	445.000	Vendido
jul / 2011	Pronto	Alto da Pítuba	Liz Construtora	Alto Padrão	Pítuba	2 e 3 quartos	77,8 e 89,9	77,83	72	1	71	99%	5.653	440.000	Vendido
mar / 2008	Pronto	Solar das Amendoeiras	Metrus	Convencional	Pítuba	2 quartos	73,09	73,09	22	0	22	100%	3.827	279.715	Vendido
ago / 2007	Pronto	Residencial France	Luna	Convencional	Pítuba	2 quartos	88,00	88,00	72	0	72	100%	3.864	340.000	Vendido
nov / 2011	Pronto	Pítuba Quartier	Rotma Construtora	Convencional	Pítuba	2 suítes	91,00	91,00	18	0	18	100%	4.220	384.000	Vendido
fev / 2012	Pronto	Mansão Caymmi	Mours Dubeux	Alto Padrão	Caminho das Arvores	4 quartos	161,45	161,45	64	0	64	100%	8.696	1.403.913	Vendido
out / 2008	Pronto	Antonia Mendes	DEC Engenharia	Convencional	Pítuba	2 e 3 quartos	67,46 e 86,00	67,46	35	0	35	100%	4.299	290.000	Vendido
mai / 2009	Pronto	Villa de Viena	CAM Ferreira	Convencional	Caminho das Arvores	2 quartos	65,59	65,59	52	0	52	100%	4.345	285.000	Vendido
Pronto	Pronto	Premium Plaza	Santa Emília	Convencional	Pítuba	1 e 2 quartos	55,59 e 69,06	69,06	220	0	220	100%	4.350	300.411	Vendido
mai / 2009	Pronto	Palazzo Genova	Graute / WT	Convencional	Pítuba	2 suítes	68,00	68,00	20	0	20	100%	4.450	302.600	Vendido
jan / 2010	Pronto	Torre de Padua	Torres Engenharia	Alto Padrão	Pítuba	2 quartos, duplex e triplex	85,26 a 159,08	85,26	26	0	26	100%	4.516	385.000	Vendido
jun / 2011	Pronto	Vela Branca Boulevard	Construtora Sol	Alto Padrão	Pítuba	2 quartos	65,7 e 67,1	65,70	88	1	87	99%	5.024	330.077	Vendido
mar / 2009	Pronto	Res. Alto do Igatemi	Segura	Alto Padrão	Caminho das Arvores	3 quartos	105,00	105,00	64	0	64	100%	4.700	493.500	Vendido
nov / 2009	Pronto	Seven	MVL / Dona	Alto Padrão	Pítuba	1 quarto	40,00 a 60,21	60,21	90	0	90	100%	4.768	287.081	Vendido
ago / 2009	Pronto	Essencial Flex House	Via Celere	Alto Padrão	Pítuba	2 quartos	85,40	85,40	92	0	92	100%	4.801	410.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Villa Francesa	Costa Andrade / Ebisa	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	79,86 e 80,63	80,63	180	0	180	100%	4.949	399.000	Vendido
nov / 2011	Pronto	Villa de Mônaco	CAM Ferreira	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	123,12	123,12	68	0	68	100%	4.981	613.261	Vendido
set / 2008	Pronto	Life Privilege	Macro / Bitencourt Lopes	Alto Padrão	Itaigara	1 quarto	45 e 91	45,00	84	0	84	100%	5.012	225.540	Vendido
nov / 2009	Pronto	Monte Pascoal	Santa Emília	Alto Padrão	Pítuba	2 quartos	70,00	70,00	220	0	220	100%	5.071	354.970	Vendido
jan / 2011	Pronto	Coline du Vert	Ferreira Ferraz	Alto Padrão	Caminho das Arvores	3 quartos	109,37	109,37	64	0	64	100%	5.193	568.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Pítuba BellaVida	Conie / Marcial Mercantil	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	103,00	103,00	64	0	64	100%	5.200	535.600	Vendido
jan / 2010	Pronto	Stilo Pítuba	Tripla Engenharia	Alto Padrão	Pítuba	1 e 2 quartos	38,59 a 70,14	69,41	21	0	21	100%	5.230	363.000	Vendido
out / 2009	Pronto	Costa Dourada Residence	Everest Construmar	Alto Padrão	Pítuba	1, 2 e 3 quartos	44,33 a 144,24	80,94	82	0	82	100%	5.313	430.000	Vendido
jul / 2010	Pronto	Puerto Madero	DEC Engenharia	Alto Padrão	Pítuba	2 e 3 quartos	74,00 e 102,00	74,00	60	2	58	97%	6.084	450.243	Vendido
nov / 2010	Pronto	MontParnasse Residencial	Luna	Alto Padrão	Pítuba	3 quartos	105,32	105,32	28	0	28	100%	5.350	563.462	Vendido
jan / 2008	Pronto	Mansão Chacara Real	Jaime Fingergut	Alto Padrão	Itaigara	4 quartos	146,00	146,00	80	0	80	100%	5.363	783.000	Vendido
dez / 2011	Pronto	Toulon Residencial	Barbosa Valente / Luna	Alto Padrão	Itaigara	2 quartos	72,2 e 77,3	73,19	55	0	55	100%	5.419	396.617	Vendido
out / 2008	Pronto	Maria da Luz Querette	Sertenge	Alto Padrão	Aquarius	4 quartos	189,00	189,00	40	0	40	100%	5.815	1.099.000	Vendido
out / 2008	Pronto	Mundo Plaza Residencial	Odebrecht	Alto Padrão	Tancredo Neves	1 e 2 quartos	46,58 a 94,79	46,58	254	0	254	100%	6.000	279.480	Vendido
abr / 2010	Pronto	Life Prestige	Macro / Bitencourt Lopes	Alto Padrão	Itaigara	1, 2 e 3 quartos	43,91 a 159,79	43,91	85	0	85	100%	6.103	267.983	Vendido
mar / 2011	Pronto	Morada Bartolomeu Dias	Actitur	Alto Padrão	Pítuba	4 quartos	128,42	128,42	34	0	34	100%	6.225	799.415	Vendido
mar / 2009	Pronto	Diamond	Petram / Tecnisa	Alto Padrão	Alto Itaigara	4 quartos	151,65 e 185,60	151,65	174	0	174	100%	6.254	948.446	Vendido
jun / 2008	Pronto	Mandarim Salvador Shopping	Cyrela AM / JCPM / MD / Jotagê / Brasplan	Alto Padrão	Tancredo Neves	1, 2, 3 e Lofts	43,45 a 133,12	90,74	398	0	398	100%	6.427	583.213	Vendido
out / 2008	Pronto	Reserva Alto do Itaigara	Garcez / Nova Dimensão	Alto Padrão	Alto Itaigara	4 quartos	155,48 a 321,47	321,52	112	0	112	100%	6.499	2.089.417	Vendido
jan / 2011	Pronto	Raison Premiere	Falção e Garrido	Alto Padrão	Pítuba	2 suítes	94,98	94,98	30	0	30	100%	7.089	673.313	Vendido
ago / 2011	Pronto	Mansão Artur de Sá	JCG Engenharia	Convencional	Pítuba	4 quartos	138 e 276	138,00	36	7	29	81%	4.464	616.000	Vendido
set / 2008	Pronto	Da Vinci Residencial	Fator Realty	Alto Padrão	Aquarius	4 quartos	154,52	154,52	44	0	44	100%	8.305	1.283.289	Vendido
jun / 2008	Pronto	Boulevard Side Residencial	Odebrecht	Alto Padrão	Tancredo Neves	1 e 2 quartos	102,00	91,48	328	0	328	100%	8.496	777.219	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 8: Costa Azul, Jardim Armação, Jd. De Alah

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mai / 2014	Pronto	Blue Coast	GRP Empreendimentos	Alto Padrão	Costa Azul	3 suítes	112,79	112,79	14	3	11	79%	5.510	621.473	Jul
jul / 2016	nov / 2019	Paradise Residence	DEC Engenharia	Alto Padrão	Jd. Armação	3 quartos	95 a 112	109,57	168	115	53	32%	6.566	719.464	Jul
jun / 2011	Pronto	Atlântico Ville	Construtora Sol	Alto Padrão	Jd. Armação	2 e 3 quartos	53,73 a 67,86	67,59	104	2	102	98%	4.882	330.000	Jul
ago / 2013	Pronto	Allure Residências	Holtz Engenharia	Alto Padrão	Jd. Armação	2 suítes	70,01 e 75,75	70,01	56	8	48	86%	5.500	385.055	Jul
ago / 2011	Pronto	5ª Avenida Residence	MVL Incorporadora	Alto Padrão	Jd. Armação	1 e 2 quartos	42,7 a 100,5	71,73	160	3	157	98%	5.786	415.000	Jul
ago / 2011	Pronto	Residencial Mont Saint Michel	Santa Clara	Alto Padrão	Jd. Armação	3 quartos	71,74	71,74	144	7	137	95%	5.464	392.000	Jul
abr / 2012	Pronto	Serra dos Corais	Franisa	Alto Padrão	Jd. Armação	1 e 2 quartos	41,6 a 79,2	42,71	132	3	129	98%	5.596	239.000	Jul
jun / 2011	Pronto	Mar de Sorrento	3i Incorporações	Alto Padrão	Jd. Armação	4 quartos	138,00	138,00	30	3	27	90%	6.014	830.000	Jul
set / 2013	Pronto	Miramar Residencial	Conie / Marcial Mercantil	Alto Padrão	Jd. De Alah	1 e 2 quartos	59 a 78	75,95	70	1	69	99%	6.057	460.000	Jul
ago / 2011	Pronto	Wave E. Apartments	Chroma Incorporações	Alto Padrão	Jd. Armação	1 quarto	56,9 a 67,9	66,80	91	6	85	93%	8.308	555.000	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
nov / 2009	Pronto	Residencial Porto Suipe	Souza Netto	Convencional	Jd. Armação	3 quartos	78,04	78,04	72	0	72	100%	3.626	283.000	Vendido
out / 2008	Pronto	Beau Rivage	Monte Cristo	Convencional	Costa Azul	2 quartos	70,59 a 79,87	73,44	54	0	54	100%	3.720	273.197	Vendido
Pronto	Pronto	Bella Vista Long Stay	Liz Construtora	Convencional	Jd. Armação	1 e 2 quartos	52,00 a 122,00	52,00	114	0	114	100%	3.885	202.000	Vendido
mar / 2010	Pronto	Acqua Marine Residências	Holtz	Convencional	Jd. Armação	2 e 3 quartos	80,05 a 91,62	91,62	52	0	52	100%	4.200	384.804	Vendido
out / 2007	Pronto	Villa Formosa	DEC Engenharia	Convencional	Jd. Armação	2 quartos	63,10	63,10	88	0	88	100%	4.231	267.000	Vendido
jan / 2009	Pronto	Acqua Vert	Espaço R2	Convencional	Jd. Armação	1 quarto e Lofts	37,10 a 70,71	39,84	86	0	86	100%	4.360	173.702	Vendido
abr / 2010	Pronto	Costa Morena	Brookfield	Convencional	Costa Azul	3 quartos	95,62 e 95,93	95,62	74	0	74	100%	4.390	419.772	Vendido
mai / 2013	Pronto	Residencial Rio Jordão	CP2 Construções	Alto Padrão	Jd. Armação	2 quartos	64 a 71	71,00	45	0	45	100%	5.314	377.323	Vendido
nov / 2009	Pronto	Costa dos Corais	DEC Engenharia	Alto Padrão	Jd. Armação	2 e 3 quartos	69,00 e 92,81	69,00	39	2	37	95%	5.926	408.900	Vendido
mai / 2011	Pronto	Varandas do Costa Azul	Pacto Engenharia	Convencional	Costa Azul	2 quartos	72,95 a 84,68	77,84	66	0	66	100%	4.500	350.280	Vendido
set / 2010	Pronto	Residencial Paradiso	Formma Pronta	Convencional	Jd. Armação	2 quartos	64,80 a 68,00	64,80	40	0	40	100%	4.500	291.600	Vendido
set / 2010	Pronto	Residencial Rio Tigre	CP2 Construções	Alto Padrão	Jd. Armação	3 quartos	83,75 e 92,13	92,13	39	0	39	100%	4.600	423.798	Vendido
jul / 2010	Pronto	Solar da Torre	Habitacional	Alto Padrão	Costa Azul	3 quartos	95,15	95,15	98	0	98	100%	4.631	440.640	Vendido
set / 2009	Pronto	Residencial Rio Nilo	CP2 Construções	Alto Padrão	Jd. Armação	2 e 3 quartos	68,4 e 80,16	80,16	39	0	39	100%	4.691	376.000	Vendido
out / 2008	Pronto	Residencial Abrolhos	Souza Netto	Alto Padrão	Jd. Armação	3 quartos	96,76 e 97,37	96,76	52	0	52	100%	4.713	456.000	Vendido
dez / 2009	Pronto	Costa Ville	Graute Empreendimentos	Alto Padrão	Costa Azul	2 e 3 quartos	77,18 e 107,5	107,52	50	0	50	100%	4.790	515.000	Vendido
jan / 2009	Pronto	Terrazzo Del Mare	Graute Empreendimentos	Alto Padrão	Jd. Armação	4 quartos	147,00	147,00	28	0	28	100%	4.800	705.600	Vendido
fev / 2008	Pronto	Morada das Torres	André Guimarães	Alto Padrão	Costa Azul	2 quartos	65,77 a 76,69	76,07	324	0	324	100%	4.864	370.000	Vendido
mai / 2009	Pronto	Rembrandt	Art Prima / Macfran	Alto Padrão	Jd. Armação	1 quarto	38,56 e 39,30	39,30	92	0	92	100%	4.936	194.000	Vendido
dez / 2012	Pronto	Mar Azul Boulevard	Construtora LVF	Alto Padrão	Jd. Armação	3 quartos	94,52 e 97,41	97,41	20	0	20	100%	5.045	491.433	Vendido
fev / 2008	Pronto	The Place Beach Apart	Factor	Alto Padrão	Jd. Armação	1 e 2 quartos	44,20 a 168,55	52,60	75	0	75	100%	5.250	276.150	Vendido
out / 2008	Pronto	Monte Carlo	Monte Cristo	Alto Padrão	Costa Azul	3 quartos	89,54 a 93,49	89,54	48	0	48	100%	5.305	475.000	Vendido
mai / 2010	Pronto	Residencial Jardim de Alah	Souza Netto	Alto Padrão	Costa Azul	2 e 3 quartos	88,14 a 111,73	88,14	58	0	58	100%	5.340	470.624	Vendido
out / 2009	Pronto	Armação Boulevard	Silveira Empreendimentos	Alto Padrão	Jd. Armação	1 quarto	50,16 e 50,17	50,16	48	0	48	100%	5.366	269.159	Vendido
out / 2008	Pronto	Montpellier	Concreta	Alto Padrão	Jd. Armação	4 quartos	133,05	133,05	45	0	45	100%	5.450	725.072	Vendido
jun / 2010	Pronto	Nautillus (desc 130mil)	Sertenge	Alto Padrão	Jd. Armação	4 quartos	133,50	133,50	56	0	56	100%	5.474	730.782	Vendido
out / 2009	Pronto	Serra do Mar	Franisa	Alto Padrão	Jd. Armação	3 e 4 quartos	90,5 a 98,65	90,50	149	0	149	100%	5.674	513.497	Vendido
nov / 2009	Pronto	Mar da Liguria	3i Incorporações	Alto Padrão	Jd. Armação	3 e 4 quartos	128,00 a 233,00	128,00	41	0	41	100%	5.801	742.528	Vendido
mai / 2011	Pronto	Residencial Cidade de Ituberá	André Guimarães	Alto Padrão	Costa Azul	2 e 3 quartos	70,44 a 85,83	70,44	144	2	142	99%	5.815	409.600	Vendido
jun / 2011	Pronto	Morada das Águas	JVF Empreendimentos	Alto Padrão	Jd. Armação	2 e 3 quartos	70,92 a 148,39	71,40	50	2	48	96%	6.234	445.108	Vendido
ago / 2011	Pronto	Atlantic House	Metrus	Alto Padrão	Jd. Armação	3 quartos	103,1 e 196,5	103,12	56	0	56	100%	6.400	659.968	Vendido
mai / 2009	Pronto	Salvador Suites Residence	Leão Engenharia	Alto Padrão	Jd. Armação	1, 2 e 3 quartos	61,11 a 129,74	63,16	139	0	139	100%	6.544	413.337	Vendido
out / 2008	Pronto	Saint Tropez	Monte Cristo	Alto Padrão	Costa Azul	3 quartos	102,20 e 106,41	102,20	40	0	40	100%	8.176	835.579	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 9: Imbui, Boca do Rio															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
jun / 2011	Pronto	Volare Imbui	Sertenge	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	63,00 a 76,00	63,49	280	1	279	100%	4.253	269.999	Jul
set / 2010	Pronto	Res. Costa Bella Imbui	D'Ávila	Convencional	Imbui	3 quartos	69,45	69,45	68	8	60	88%	4.215	292.732	Jul
abr / 2011	Pronto	Portal do Atlantico	Icosonal	Convencional	bosque p	2 quartos	61,74 a 62,14	62,14	48	5	43	90%	4.346	270.068	Jul
abr / 2014	Pronto	Aquarela Imbui	Queiroz Galvão	Alto Padrão	Imbui	2 e 3 quartos	69 a 79	70,43	172	16	156	91%	4.813	339.000	Jul
dez / 2014	Pronto	Top Imbui	Ampla	Alto Padrão	Imbui	2 e 3 quartos	90,00	89,44	100	22	78	78%	5.579	499.000	Jul
ago / 2011	Pronto	Green Life Imbui	Nova Dimensão	Alto Padrão	Imbui	2 e 3 quartos	58,23 a 72,75	72,75	320	10	310	97%	4.834	351.700	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
ago / 2007	Pronto	Recanto das Gaivotas	Santa Clara	Econômico	Imbui	3 quartos	71,99	71,99	64	0	64	100%	3.222	231.952	Vendido
Pronto	Pronto	Varandas do Alto	RJ Construtora	Econômico	Imbui	2 quartos	56,62 e 57,62	57,62	128	0	128	100%	3.297	190.000	Vendido
out / 2007	Pronto	Absolutto Imbui	Gráfico Empreendimentos	Econômico	Imbui	2 e 3 quartos	64,93 e 79,21	64,93	204	0	204	100%	3.327	216.000	Vendido
nov / 2008	Pronto	Res. Vale do Ribeirão	Amora Construtora	Convencional	Imbui	3 quartos	75,33	75,33	28	0	28	100%	3.359	253.000	Vendido
jan / 2007	Pronto	Morada dos Arcos	Liz Construtora	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	74,33 a 87,14	74,33	156	0	156	100%	3.659	272.000	Vendido
set / 2006	Pronto	Vivai Imbui	Sertenge	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	59 a 73,6	73,60	288	0	288	100%	3.667	269.900	Vendido
fev / 2009	Pronto	Vila di Capri	Plena / Silveira Empreendimentos	Alto Padrão	Imbui	2 quartos	61,20	61,20	95	0	95	100%	4.820	295.000	Vendido
jan / 2011	Pronto	Villa Rachel	Icosonal	Convencional	Imbui	2 quartos	47,50	47,50	40	0	40	100%	3.726	177.000	Vendido
fev / 2012	Pronto	Torre Mariano	Torres Engenharia	Convencional	Imbui	2 quartos	62,31	62,31	65	0	65	100%	3.819	237.962	Vendido
set / 2007	Pronto	Gitta Imbui	OAS / FIT	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	58,86 e 69,02	58,86	204	0	204	100%	3.891	229.000	Vendido
nov / 2007	Pronto	Tamari (10% desc.)	PDG	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	73,42 a 90,55	90,55	240	0	240	100%	3.969	359.393	Vendido
nov / 2007	Pronto	Ikê(desc.5%)	PDG	Convencional	Imbui	3 quartos	109,62	109,62	368	0	368	100%	4.017	440.344	Vendido
mai / 2009	Pronto	Villa Paradiso	CB Arquitetura	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	56,90 e 71,99	71,99	36	0	36	100%	4.028	290.000	Vendido
fev / 2008	Pronto	Único	Gráfico Empreendimentos	Convencional	Imbui	3 quartos	85,95 a 184,27	85,95	76	0	76	100%	4.351	374.000	Vendido
Pronto	Pronto	Costa do Imbui	RJ Construtora	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	79,89	79,89	60	0	60	100%	4.369	349.000	Vendido
ago / 2009	Pronto	Morada Alto do Imbui	Cyrela AM / Jotagê	Convencional	Imbui	2 e 3 quartos	63,00 a 76,00	75,37	396	0	396	100%	4.493	338.637	Vendido
ago / 2011	Pronto	Torre Madri	Iberkon	Alto Padrão	Imbui	2 quartos	59,1 e 59,5	59,52	120	2	118	98%	4.704	280.000	Vendido
set / 2010	Pronto	Res. Reserva do Imbui	RJ Construtora	Alto Padrão	Imbui	3 quartos	75,96 a 79,89	79,89	60	0	60	100%	4.782	382.000	Vendido
jan / 2009	Pronto	Res. Mirante do Imbui	RJ Construtora	Alto Padrão	Imbui	3 quartos	72,50	72,50	64	0	64	100%	5.285	383.163	Vendido
ago / 2010	Pronto	Elisa Cavalcanti Residencial	RJ Construtora	Alto Padrão	Imbui	2 quartos	59,72 a 60,55	60,55	76	0	76	100%	5.615	339.988	Vendido
fev / 2008	Pronto	Vita Prsia Residencial	Cyrela AM / Jotagê	Convencional	Boca do Rio	2 e 3 quartos	60,48 a 61,16	60,48	264	0	264	100%	4.382	265.000	Vendido
out / 2008	Pronto	Natura Atlantico	Ramos Catarino	Convencional	Boca do Rio	2 quartos	61,37 e 61,82	61,82	69	0	69	100%	3.688	228.000	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 10: Paralela, Pituáçu, Alphaville															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
out / 2010	Pronto	Fórmula Residencial Alpha Plus	Consil Empreendimentos	Alto Padrão	Paralela	3 quartos	70,00	70,00	288	2	286	99%	4.700	329.000	Jul
jan / 2013	Pronto	Felice Pituáçu	JVF Empreendimentos	Alto Padrão	Pituáçu	1 e 2 quartos	75,66 a 90,7	90,70	120	10	110	92%	6.064	550.000	Jul
jun / 2012	Pronto	Hemisphere 360°	Queiroz Galvão	Alto Padrão	Pituáçu	3 e 4 suítes	142 a 200	165,33	478	39	439	92%	5.994	990.976	Jul
100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
jul / 2008	Pronto	Varandas de Pituáçu	AItercon	Econômico	Pituáçu	1 e 2 quartos	44,00 a 84,00	44,00	18	0	18	100%	3.250	143.000	Vendido
nov / 2013	Pronto	Cosmopolitan Residencial	EBM / Helbor	Convencional	Alphaville	1, 2 e 3 quartos	45,83 a 218,85	65,48	140	1	139	99%	3.513	230.000	Vendido
Pronto	Pronto	Carpe Diem	Liz Construtora	Convencional	Alphaville	3 e 4 quartos	134,00 a 145,5	145,50	146	0	146	100%	3.560	518.000	Vendido
set / 2007	Pronto	Alpha Park	EBM / Helbor	Convencional	Alphaville	2 quartos	67,68 a 158,00	157,50	168	0	168	100%	4.444	700.000	Vendido
jul / 2007	Pronto	Residencial Lion	Leão Engenharia	Convencional	Alphaville	2 quartos	83,33 a 84,30	83,63	112	0	112	100%	3.767	315.000	Vendido
jul / 2008	Pronto	Alpha Class Residence	Ferreira Ferraz	Convencional	Alphaville	1, 2 quartos e Loft	62,00 a 94,19	76,92	81	0	81	100%	3.913	301.000	Vendido
abr / 2007	Pronto	Palm Ville	OAS / Gafisa	Convencional	Alphaville	3 quartos	113,37	113,37	112	0	112	100%	3.996	453.000	Vendido
abr / 2007	Pronto	Art Ville	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Alphaville	1 e 2 quartos	50,76 a 78,3	78,30	252	0	252	100%	4.802	376.000	Vendido
Pronto	Pronto	Natura Salvador	PDG	Convencional	Alphaville	2 quartos	73,00 a 80,00	73,00	112	0	112	100%	4.100	299.300	Vendido
Pronto	Pronto	Residencial Laguna Salvador (10%desc)	PDG	Convencional	Alphaville	2 quartos	78,00 a 80,00	78,00	40	0	40	100%	4.130	322.140	Vendido
Pronto	Pronto	Reserva Alphaville	PDG	Convencional	Alphaville	4 quartos	131,58	131,58	128	0	128	100%	4.200	552.636	Vendido
Pronto	Pronto	Forest Ville	OAS / Gafisa	Convencional	Alphaville	4 quartos	141,84	141,84	112	0	112	100%	4.216	598.000	Vendido
Pronto	Pronto	Garden Ville	OAS / Gafisa	Convencional	Alphaville	3 quartos	109,00	109,00	112	0	112	100%	4.239	462.000	Vendido
dez / 2007	Pronto	Reserva Arboretto	Construtora Celi	Alto Padrão	Alphaville	2 e 3 quartos	82,44 a 111,62	90,08	112	0	112	100%	5.679	511.603	Vendido
dez / 2007	Pronto	One Life Alphaville	Top/Novapex/D'Avila/Costa Andrade	Convencional	Alphaville	1 quarto	51,00	51,00	120	0	120	100%	4.320	220.320	Vendido
Pronto	Pronto	Atlantic Garden	Inova	Convencional	Alphaville	2 quartos	74,55 a 90,74	74,55	48	0	48	100%	4.330	322.802	Vendido
out / 2008	Pronto	Alpha Life	Costa Andrade	Alto Padrão	Alphaville	3 e 4 quartos	101,30 a 129,00	101,30	192	0	192	100%	5.400	547.020	Vendido
jan / 2008	Pronto	Prime Ville	3i Incorporações	Alto Padrão	Alphaville	2 e 3 quartos	70,65 a 78,00	70,65	54	0	54	100%	5.629	397.689	Vendido
nov / 2007	Pronto	Villa Allegro (15%desc)	Gafisa	Convencional	Paralela	2 e 3 quartos	64,70 a 79,59	64,70	300	0	300	100%	4.266	276.010	Vendido
jul / 2008	Pronto	Brisas Residencial Clube (10%desc)	Cyrela AM / Jotagê	Alto Padrão	Paralela	2 e 3 quartos	68,21 a 105,78	79,00	800	0	800	100%	4.671	369.000	Vendido
mai / 2008	Pronto	Salvador Ville	Consil Empreendimentos	Alto Padrão	Paralela	2 quartos	57,08 a 57,39	57,08	288	0	288	100%	4.905	280.000	Vendido
abr / 2010	Pronto	Fórmula Paralela Plus	Consil Empreendimentos	Alto Padrão	Paralela	2 quartos	55,00	55,00	300	0	300	100%	4.840	266.200	Vendido
nov / 2007	Pronto	Le Parc	Cyrela AM / Jotagê	Alto Padrão	Paralela	3 e 4 quartos	112,91 a 243,45	243,45	1.138	0	1.138	100%	4.929	1.199.999	Vendido
jul / 2010	Pronto	Yves Palermo	Silveira Empreendimentos	Alto Padrão	Pituáçu	1, 2 e 3 quartos	47,39 a 107,06	70,70	52	1	51	98%	4.661	329.555	Vendido
jul / 2008	Pronto	Manhattan Square	OAS / Gafisa	Alto Padrão	Paralela	1, 2 e 3 quartos	54,17 a 113,1	113,00	884	0	884	100%	5.672	640.936	Vendido
abr / 2010	Pronto	Lagos Encantada	B&A	Convencional	Paralela	3 quartos	71,00	71,00	90	0	90	100%	3.956	280.876	Vendido
jun / 2010	Pronto	Hangar Hotels	Odebrecht	Alto Padrão	Paralela	Hotel	18,51 e 26,33	26,33	467	0	467	100%	7.558	199.000	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 11: Patamares, Piatã, Jaguaribe, Corsário															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
ago / 2011	Pronto	Parque Tropical	Odebrecht	Convencional	Patamares	3 e 4 suítes	113,77 a 155,95	155,95	448	14	434	97%	4.489	700.000	Jul
dez / 2012	Pronto	Bosque Patamares	RJ Construtora	Convencional	Patamares	2 e 3 quartos	65,11 a 80,55	80,55	180	21	159	88%	4.305	346.750	Jul
set / 2010	Pronto	Mario Cravo	Liz Construtora	Alto Padrão	Patamares	2 e 3 quartos	88,00 e 110,00	89,41	252,00	14,00	238	1	6215,24438	55570500%	Jul
set / 2010	Pronto	Biarritz	Concreta	Alto Padrão	Patamares	4 suítes	146	146	60,00	7,00	53	1	8150,684932	119000000%	Jul
set / 2010	Pronto	Terrazzo Salvador	Souza Netto	Alto Padrão	Patamares	1 quarto	46,22 a 61,86	48,04	119,00	16,00	103	1	6855,141549	32932100%	Jul
mai / 2010	Pronto	Premiere Jaguaribe	Via Celere	Alto Padrão	Jaguaribe	3 e 4 quartos	166,70 a 212,56	187,02	114,00	6,00	108	1	8789,455673	164380400%	Jul
fev / 2015	jan / 2018	D'Azur	Odebrecht	Alto Padrão	Jaguaribe	4 suítes	235 a 382	235,12	54,00	6,00	48	1	10905,31218	256405700%	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
Pronto	Pronto	Villa Toscana	Consil Empreendimentos	Econômico	Patamares	2 e 3 quartos	81,00 a 165,00	83,00	100	0	100	100%	3.313	275.000	Vendido
jan / 2007	Pronto	Boulevard Patamares	São Pedro	Convencional	Patamares	2 quartos	89,79	89,79	20	0	20	100%	3.645	327.285	Vendido
abr / 2007	Pronto	Residencial Mirante de Patamares	Valor Empreendimentos	Convencional	Patamares	4 quartos	126,00	126,00	61	0	61	100%	3.810	480.060	Vendido
set / 2010	Pronto	Mansão Baía de Santorini	São Conrado Empreendimentos	Convencional	Patamares	3 suítes	140,88 e 149,11	149,11	24	0	24	100%	4.182	623.578	Vendido
jun / 2010	Pronto	Greenville LUMNO(desc.19%)	PDG	Alto Padrão	Patamares	4 suítes	225 e 278,45	225,00	162	0	162	100%	7.233	1.627.425	Vendido
nov / 2007	Pronto	Giardini Nexos	Gatto	Convencional	Patamares	4 quartos	161,64	161,64	64	0	64	100%	4.206	679.858	Vendido
set / 2010	Pronto	Terrazzi Sul Mare	Valor Empreendimentos	Convencional	Patamares	3 suítes	143,00	143,00	32	0	32	100%	4.250	607.750	Vendido
nov / 2009	Pronto	Vista Patamares	OAS / Gafisa	Convencional	Patamares	2 e 3 quartos	66,89 e 77,64	77,64	336	0	336	100%	4.455	345.886	Vendido
Pronto	Pronto	Costa Atlantica Residencial	Maré Cheia Construtora	Alto Padrão	Patamares	4 quartos	153,50	153,50	24	0	24	100%	4.700	721.450	Vendido
set / 2009	Pronto	Orizzonte Reale (desc.20%)	Chroma Incorporações	Alto Padrão	Patamares	4 quartos	194,00 a 199,00	194,00	39	0	39	100%	4.726	916.844	Vendido
mar / 2008	Pronto	Residenza Vista Reale	Chroma Engenharia	Alto Padrão	Patamares	4 quartos	207,17	207,17	36	0	36	100%	4.750	984.000	Vendido
set / 2008	Pronto	Mar de Patamares	Everest Construmar	Alto Padrão	Patamares	3 quartos	139,25 e 143,57	139,25	24	1	23	96%	4.811	670.000	Vendido
set / 2010	Pronto	Paradiso Reale (Desc.20%)	Chroma Incorporações	Alto Padrão	Patamares	4 quartos	155,02	155,02	26	0	26	100%	5.160	799.903	Vendido
set / 2011	Pronto	Belavista Patamares	RPH Engenharia	Alto Padrão	Patamares	2 e 3 quartos	92,6 e 114,4	92,63	52	0	52	100%	5.290	490.013	Vendido
dez / 2009	Pronto	Residenza Giardino Reale (desc.10%)	Chroma Incorporações	Alto Padrão	Patamares	2 quartos	81,95 a 87,52	86,05	60	0	60	100%	5.536	476.373	Vendido
dez / 2010	Pronto	Altavista Patamares	RPH Engenharia	Alto Padrão	Patamares	4 quartos e Duplex	139,37 e 190,22	139,37	42	0	42	100%	5.740	799.984	Vendido
set / 2010	Pronto	Collina Reale (desc.20%)	Chroma Incorporações	Alto Padrão	Patamares	1, 2 quartos e Loft	52,99 a 91,06	57,13	92	0	92	100%	5.820	332.480	Vendido
nov / 2009	Pronto	Greenville ATMOS(desc.18,5%)	PDG	Alto Padrão	Patamares	3 e 4 quartos	88,17 a 116,93	88,17	360	0	360	100%	6.571	579.389	Vendido
set / 2009	Pronto	Greenville ETCO(desc.15%)	PDG	Alto Padrão	Patamares	4 quartos	129,8 a 171,3	130,95	306	0	306	100%	6.655	871.519	Vendido
abr / 2010	Pronto	Art Residence (15%desc.)	Rossi / Fator	Alto Padrão	Patamares	4 quartos	116,13 a 144,82	116,13	172	0	172	100%	7.216	838.000	Vendido
set / 2009	Pronto	Reserva dos Pássaros (desc.24%)	PDG / Serenge	Convencional	Piatã	2 e 3 quartos	56 e 70,71	56,22	424	0	424	100%	4.191	235.622	Vendido
abr / 2011	Pronto	Mares de Piatã	Ferraz Souza	Convencional	Piatã	3 quartos	105,00	105,00	14	0	14	100%	3.850	404.250	Vendido
nov / 2010	Pronto	Stupendo	OAS	Alto Padrão	Piatã	2 e 3 quartos	67,64 e 82,02	67,64	228	0	228	100%	5.074	343.205	Vendido
jun / 2008	Pronto	Colina de Piatã (15%desc.)	PDG	Convencional	Piatã	2 e 3 quartos	50,25 a 84,00	81,72	1.272	0	1.272	100%	3.987	325.809	Vendido
nov / 2006	Pronto	Cond. Jardim Mediterraneo	ARC Engenharia	Convencional	Piatã	3 quartos	121,00 a 181,00	141,00	140	0	140	100%	4.150	585.150	Vendido
jun / 2010	Pronto	Cores de Piatã (desc.28%)	PDG / Serenge	Convencional	Piatã	2 quartos	48,75 e 49,01	48,75	756	0	756	100%	3.708	180.760	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 12: Itapoã, Stella Maris, Praia do Flamengo															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
ago / 2011	Pronto	Villa Ferrara	Ferreira Ferraz	Alto Padrão	Stella Maris	4 suítes	134,75	134,75	146	2	144	99%	4.891	659.000	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mai / 2008	Pronto	Residencial Costa do Atlantico	Deil	Econômico	Praia do Flamengo	3 quartos	123,00 e 171,00	126,00	60	0	60	100%	3.151	397.000	Vendido
mai / 2011	Pronto	Meu Apê Salvador Norte	Via Celere	Econômico	Jd. das Margaridas	1 e 2 quartos	50,8 e 64,71	52,63	310	0	310	100%	3.160	166.300	Vendido
mar / 2013	Pronto	Vista Mar Residências	---	Econômico	Ipitanga / P. Flamengo	3 e 4 quartos - Casas	84,5 e 104,1	104,10	10	0	10	100%	3.500	364.350	Vendido
nov / 2011	Pronto	Alamanda Residencial	Kirimure Construção e Incorporação	Convencional	Stella Maris	Quarto e sala	40,9 e 95,07	47,30	52	0	52	100%	3.600	170.280	Vendido
out / 2008	Pronto	Gitta Itapoan	OAS / FIT	Convencional	Itapuã	2 e 3 quartos	55,9 e 66,36	66,36	378	0	378	100%	3.722	247.000	Vendido
ago / 2011	Pronto	Mar de Itapuã	Moura Dubeux	Convencional	Itapuã	2 quartos	57,89	57,89	200	1	199	100%	3.778	218.708	Vendido
jun / 2012	Pronto	Itapuã Parque	Queiroz Galvão	Convencional	Itapuã	3 quartos	64,7 e 65,43	65,43	160	0	160	100%	4.020	263.029	Vendido
set / 2010	Pronto	Mar das Antilhas	RJ Construtora	Alto Padrão	Itapuã	2 quartos	61,54 e 67,47	63,22	42	0	42	100%	4.960	313.571	Vendido
ago / 2004	Pronto	Villa Costeira Residencias	Santa Helena	Convencional	Stella Maris	4 quartos - Casas	295,89 e 201,35	295,89	40	0	40	100%	4.100	1.213.149	Vendido
ago / 2009	Pronto	Port Saint Marine	Sertenge	Alto Padrão	Stella Maris	4 quartos	146,34	146,34	100	0	100	100%	4.954	724.968	Vendido

Região 13: Pirajá, Cajazeiras, Pau da Lima, Trobogy, Sussuarana, Jd. Nova Esperança, Jd. das Margaridas, São Rafael, Cia Aeroporto, Nova Brasília															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
jul / 2013	Pronto	Residencial Verde Vida	Tenda	Econômico	Mussurunga	2 quartos	40,05	40,05	679	1	678	100%	3.008	120.470	Jul
set / 2011	Pronto	Fórmula Cielo	Consil Empreendimentos	Econômico	Trobogy	2 e 3 quartos	50,2 e 60,5	52,70	176	12	164	93%	3.200	168.640	Jul
mar / 2018	abr / 2020	Parque das Nações	TENDA	Convencional	Salvador	1 e 2 quartos	39 e 40,05	39,00	320	16	304	95%	3.282	128.000	Jul
mai / 2017	dez / 2019	BellaVitta	Sertenge	Econômico	Jardim Nova Esperança	1 e 2 quartos	33,67 e 63,07	44,02	196	32	164	84%	3.362	148.000	Jul
jul / 2014	Pronto	Spazio Salvador Norte	MRV	Convencional	Jardim das Margaridas	2 quartos	42 e 53	53,00	480	2	478	100%	3.593	190.445	Jul

100% Vendidos															
DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
fev / 2008	Pronto	Res. Salvador Life II	Tenda	Super Econômico	Sussuarana	2 quartos	55,31	55,31	180	0	180	100%	1.428	79.000	Vendido
mai / 2009	Pronto	Res. Vila Real Life	Tenda	Super Econômico	São Cristóvão	2 e 3 quartos	42,14 e 51,45	42,14	180	0	180	100%	1.780	75.000	Vendido
out / 2012	Pronto	Horto São Rafael	OAS	Econômico	São Rafael	2 e 3 quartos	48,36 e 58,36	58,36	232	0	232	100%	4.352	254.000	Vendido
dez / 2007	Pronto	Residencial Dois de Julho Life	Tenda	Super Econômico	Pirajá	2 quartos	43,00	43,00	800	0	800	100%	1.837	79.000	Vendido
dez / 2007	Pronto	Residencial Hildete Teixeira	Tenda	Super Econômico	Pirajá	2 quartos	41,00	41,00	380	0	380	100%	1.927	79.000	Vendido
nov / 2010	Pronto	Recanto dos Pássaros	Iguatemi Construções	Econômico	Trobogy	2 quartos	52,14 e 52,95	52,14	480	0	480	100%	2.762	143.999	Vendido
fev / 2008	Pronto	Residencial Salvador Life I	Tenda	Super Econômico	Sussuarana	2 quartos	41,47	41,47	280	0	280	100%	2.026	84.000	Vendido
jun / 2007	Pronto	Residencial Parque Nova Esperança	Tenda	Super Econômico	Jd. Nova Esperança	2 quartos	42,00	42,00	124	0	124	100%	2.143	90.000	Vendido
fev / 2008	Pronto	Res. Salvador Life III	Tenda	Super Econômico	Sussuarana	2 quartos	41,47	41,47	480	0	480	100%	2.218	92.000	Vendido
abr / 2008	Pronto	Residencial Vila Mariana Life	Tenda	Super Econômico	Jd. das Margaridas	2 quartos	42,81	42,81	92	0	92	100%	2.242	96.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Bosque das Mangueiras	Caraiva	Super Econômico	Jd. das Margaridas	2 quartos	53,32 e 53,84	53,84	80	0	80	100%	2.500	134.600	Vendido
set / 2009	Pronto	Residencial Europa	Norplan	Econômico	Trobogy	2 quartos	43,00	43,00	120	0	120	100%	2.512	108.000	Vendido
dez / 2010	Pronto	Ideal Jardim das Margaridas (desc.12%)	Rossi / Costa Andrade	Econômico	Jd. das Margaridas	2 quartos	47,98	47,98	360	0	360	100%	2.650	127.147	Vendido
set / 2011	Pronto	Jardim Gravatá	PDG	Econômico	Cajazeiras	1 e 2 quartos	37,4 e 55,1	48,17	120	0	120	100%	2.678	129.000	Vendido
-	Pronto	Garden Residence	Rocha Bittencourt	Econômico	Cia Aeroporto	2 quartos - Casas	72,45	72,45	48	3	45	94%	3.430	248.504	Vendido
jul / 2010	Pronto	Natura Parque	União Engenharia	Econômico	Jd. das Margaridas	2 e 3 quartos	50,00 e 60,00	50,00	160	0	160	100%	2.701	135.050	Vendido
abr / 2010	Pronto	Jardim Imperial	PDG	Econômico	Sussuarana	2 quartos	44,17 e 48,32	44,17	140	0	140	100%	2.710	119.700	Vendido
mai / 2011	Pronto	Villa das Flores	Tenda	Econômico	Cajazeiras	2 quartos	44,50	44,50	460	0	460	100%	2.876	128.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Jardins dos Girassois	OAS / Cosbat	Econômico	Pau da Lima	2 e 3 quartos	48,83 e 58,71	58,71	448	0	448	100%	2.889	169.613	Vendido
set / 2010	Pronto	Reserva Alto Verde	MDA Construções	Econômico	Trobogy	2 e 3 quartos	43,75 e 61,43	56,33	360	0	360	100%	2.980	167.863	Vendido
set / 2010	Pronto	Parque Summer Ville	MRV	Econômico	Sussuarana	1 e 2 quartos	34,77 e 47,58	44,85	390	0	390	100%	3.222	144.500	Vendido
set / 2011	Pronto	Varandas do Vale	Pacto Engenharia / Sertenge	Econômico	Sussuarana	2 quartos	49,14 e 96,82	49,14	520	0	520	100%	3.300	162.162	Vendido
nov / 2009	Pronto	Fórmula Salvador Norte	Consil Empreendimentos	Econômico	Jd. das Margaridas	2 quartos	46,00 e 50,00	46,00	240	0	240	100%	3.301	151.846	Vendido
jul / 2011	Pronto	Fórmula Sky	Consil Empreendimentos	Convencional	Cajazeiras	1 e 2 quartos	34,00 e 52,00	52,00	280	0	280	100%	3.545	184.340	Vendido
mai / 2009	Pronto	Fórmula Aeroporto	Consil Empreendimentos	Convencional	Cia Aeroporto	2 quartos	46,00 e 56,00	50,00	240	0	240	100%	3.580	179.000	Vendido
jul / 2008	Pronto	Formula Mirante da Paralela	Consil Empreendimentos	Convencional	Trobogy	2 quartos	46,4 e 50	46,40	320	0	320	100%	3.693	171.344	Vendido

Região 14: Lauro de Freitas (Itinga, Vida Nova, Portão, Picaia)

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
set / 2010	Pronto	GranVill Residence	Prisma Empreendimentos	Convencional	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos - Casas	70 e 94	73,64	196	4	192	98%	3.637	267.500	Jul
abr / 2016	mai / 2018	Parque Solar do Bosque	MRV	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	40 e 49	40,67	920	59	861	94%	3.964	157.364	Jul
mar / 2018	abr / 2020	Solar do Forte	TENDA	Convencional	Lauro de Freitas	1 e 2 quartos	39 e 40,05	39,00	240	81	209	87%	3.128	122.000	Jul
mar / 2018	abr / 2020	Parque Solar do Jardim	MRV	Convencional	Vida Nova - L. de F.	2 quartos	40 e 46	40,00	200	12	188	94%	3.761	150.445	Jul
fev / 2016	Pronto	Spazio Soberano	MRV	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	50 e 53	53,00	480	1	479	100%	3.593	190.445	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
mai / 2010	Pronto	Family Portão	Chui/Prime/Factor/Cemil	Super Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	43,35 e 43,74	43,35	90	0	90	100%	1.869	81.000	Vendido
mai / 2008	Pronto	Residencial Vila Rica Life	Tenda	Super Econômico	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	39,93 e 48,68	39,93	220	0	220	100%	1.878	75.000	Vendido
nov / 2007	Pronto	Residencial Jardim Ipitanga Life	Tenda	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	41,46	41,46	260	0	260	100%	2.048	84.900	Vendido
abr / 2010	Pronto	Brisas do Picaia	Chui/Prime/Factor/Cemil	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	46,29	46,29	460	0	460	100%	2.074	96.000	Vendido
mai / 2010	Pronto	Family Lauro de Freitas	Chui/Prime/Factor/Cemil	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	43,35 e 43,74	43,35	570	0	570	100%	2.200	95.370	Vendido
mar / 2010	Pronto	Jardim Tropical	PDG	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	35,98 e 44,17	44,17	140	0	140	100%	2.366	104.500	Vendido
abr / 2012	Pronto	Park Sun Valley	MRV	Econômico	Lauro de Freitas	1 e 2 quartos	35,27 e 44,33	44,33	520	0	520	100%	2.585	114.600	Vendido
abr / 2011	Pronto	Spazio Solarium	MRV	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	37,4 e 50,18	50,18	360	0	360	100%	3.280	164.590	Vendido
nov / 2009	Pronto	Residencial Gran Ville das Artes	Tenda	Econômico	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	41,14 e 93,43	52,29	1.560	0	1.560	100%	2.486	130.000	Vendido
nov / 2010	Pronto	Citta Ravena	PDG	Econômico	Lauro de Freitas	1, 2 e 3 quartos	33,79 e 67,39	45,31	260	0	260	100%	2.610	118.259	Vendido
ago / 2011	Pronto	Citta Toscana	PDG	Econômico	LF. Busca Vida	2 e 3 quartos	45,7 e 66,9	45,70	320	0	320	100%	2.658	121.471	Vendido
abr / 2009	Pronto	Vida Bela	J Nunes Construtora	Econômico	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	47,8 e 59,9	47,80	600	0	600	100%	2.699	129.000	Vendido
jan / 2010	Pronto	Citta Firenze	PDG	Econômico	Lauro de Freitas	1 e 2 quartos	33,91 e 42,96	42,96	120	0	120	100%	2.911	125.057	Vendido
nov / 2009	Pronto	Jardins Lauro de Freitas	OAS / Cosbat	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	48,01 e 48,45	48,01	120	0	120	100%	2.997	143.886	Vendido
set / 2010	Pronto	Porto do Sol Residencial Clube	Dedalo Engenharia	Econômico	LF. Busca Vida	3 quartos	104,00	104,00	62	0	62	100%	3.000	312.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Casas do Bosque	Cyrela AM / Jotagê	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	54,86 e 55,86	54,86	372	0	372	100%	3.029	166.171	Vendido
ago / 2012	Pronto	Mare Nostrum	TM Grupo Imobiliário	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	50,7 e 56,1	52,19	160	0	160	100%	3.054	159.388	Vendido
mai / 2008	Pronto	Citta Lauro de Freitas	OAS / FIT	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	57,61 e 57,98	57,98	304	0	304	100%	3.105	180.000	Vendido
nov / 2008	Pronto	Residencial Paul Cezanne	Gerar Engenharia	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	50,00 e 55,00	51,51	36	0	36	100%	3.126	161.000	Vendido
mai / 2011	Pronto	Park Sun Garden	MRV	Convencional	Lauro de Freitas	1 e 2 quartos	37,14 e 42,64	42,64	780	0	780	100%	3.200	136.448	Vendido
jun / 2011	Pronto	Citta Villa Busca Vida	PDG	Convencional	LF. Busca Vida	1 e 2 quartos	33,91 e 52,77	42,96	104	0	104	100%	3.492	150.000	Vendido
mai / 2011	Pronto	Park Sun City	MRV	Convencional	Lauro de Freitas	1 e 2 quartos	35,14 e 43,71	43,71	440	0	440	100%	3.540	154.733	Vendido
nov / 2009	Pronto	Ville Costa dos Coqueiros	PDG	Convencional	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	54,29 e 64,09	54,29	288	0	288	100%	3.566	193.598	Vendido
jan / 2009	Pronto	Garden Club Condominio	MGL Construções	Convencional	Lauro de Freitas	3 e 4 quartos - Casas	92,7 e 153,93	92,70	61	0	61	100%	3.719	344.751	Vendido

Região 15: Lauro de Freitas (Buraquinho, Ipitanga, Vilas do Atlântico)

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
abr / 2010	Pronto	Morada Real	Prisma Empreendimentos	Convencional	Lauro de Freitas	1, 2 e 3 quartos	44,9 e 79,37	56,01	232	10	222	96%	3.928	220.000	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
fev / 2009	Pronto	Mares do Norte	Construtora Verti	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	69,00	69,00	60	0	60	100%	2.688	185.500	Vendido
ago / 2009	Pronto	Spazio Sunrise	MRV	Econômico	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	44,54 e 63,54	51,97	180	0	180	100%	2.694	140.000	Vendido
fev / 2012	Pronto	Ville Palm Beach	Baqueiro Lopes	Econômico	LF. Buraquinho	4 quartos - Casas	121,93	121,93	10	0	10	100%	2.723	332.000	Vendido
nov / 2009	Pronto	Smart Time	FM Construtora	Econômico	Lauro de Freitas	1 quarto	45,77 e 108	45,77	82	0	82	100%	2.731	125.000	Vendido
mar / 2011	Pronto	Reserva Camboim	Camboim Construtora	Econômico	Lauro de Freitas	1, 2 e 3 quartos	47,2 e 68,43	53,50	64	0	64	100%	2.852	152.582	Vendido
nov / 2010	Pronto	Riviera Joanes Soft House	WN Empreendimentos	Convencional	Lauro de Freitas	2 quartos	54,00 e 80,00	80,00	35	0	35	100%	3.113	249.000	Vendido
jul / 2008	Pronto	Morada das Águas	Imocom / MFP	Alto Padrão	Lauro de Freitas	2 quartos	71,96 e 83,77	71,96	360	0	360	100%	4.100	295.036	Vendido
abr / 2008	Pronto	Brisas do Ipitanga	Chui/Prime/Factor/Cemil	Econômico	Lauro de Freitas	2 quartos	58,57 e 58,79	58,57	168	0	168	100%	2.817	165.000	Vendido
set / 2010	Pronto	Reserva de Lagoa	Igatemi Construções	Econômico	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	51,60 e 69,37	53,45	304	0	304	100%	2.900	155.000	Vendido
set / 2010	Pronto	Residencial Madrid	Baqueiro Lopes	Convencional	Lauro de Freitas	1, 2 e 3 quartos	38,00 e 114,00	60,11	18	0	18	100%	3.150	189.347	Vendido
fev / 2011	Pronto	Soleil de Ville	Brandão Ramos Incorporações	Convencional	Lauro de Freitas	4 quartos	106,00	106,00	39	0	39	100%	3.208	340.000	Vendido
nov / 2008	Pronto	Supremo Family Club (desc. 8%)	Petram / Tecnisa	Convencional	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	57,45 e 75,21	75,10	380	0	380	100%	3.222	241.997	Vendido
mai / 2011	Pronto	Ville Lozath (desc 10%)	PDG	Convencional	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	54,31 e 72,03	54,31	168	2	166	99%	3.242	176.073	Vendido
ago / 2011	Pronto	Claude Monet	Residencial Construtora	Convencional	LF. Buraquinho	3 quartos	83,2 e 165,2	83,19	20	0	20	100%	3.300	274.527	Vendido
jan / 2011	Pronto	Park Sun Coast	MRV	Convencional	Lauro de Freitas	1 e 2 quartos	34,76 e 48,45	44,83	150	0	150	100%	3.324	149.000	Vendido
mai / 2009	Pronto	Mundi Litoral Residence	Igatemi Construções	Convencional	Lauro de Freitas	1 quarto	45,8 e 48,1	46,55	38	0	38	100%	3.330	155.000	Vendido
jan / 2011	Pronto	Maria Felix	SBR Construções	Convencional	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	66,65 e 80,78	66,65	48	0	48	100%	3.383	225.477	Vendido
mai / 2009	Pronto	Riviera Praças Residenciais (desc.12%)	Rossi / Costa Andrade	Convencional	LF. Buraquinho	2 e 3 quartos	63,1 e 71,30	71,30	220	0	220	100%	3.485	248.481	Vendido
nov / 2010	Pronto	Reserva Praia de Buraquinho	Amora Construtora	Convencional	LF. Buraquinho	3 quartos	70,85	70,85	32	0	32	100%	3.550	251.518	Vendido
set / 2008	Pronto	Arboris Praças Residenciais(10% desc.)	Rossi / Costa Andrade	Convencional	LF. Buraquinho	2 e 3 quartos	57,35 e 71,30	71,30	340	0	340	100%	3.637	259.318	Vendido
nov / 2012	Pronto	Vila Morena Residencias	Holtz Engenharia	Convencional	Lauro de Freitas	3 quartos	81 e 239	81,98	52	0	52	100%	3.809	312.262	Vendido
set / 2007	Pronto	Vila Residencial Clube	Cyrela AM / Jotagê	Convencional	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	54,67 e 70,37	61,28	216	0	216	100%	3.900	238.992	Vendido
dez / 2007	Pronto	Vila Morada Clube	Cyrela AM / Jotagê	Alto Padrão	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	54,67 e 70,37	70,37	288	0	288	100%	4.050	284.999	Vendido
jan / 2008	Pronto	Especial	Gráfico Empreendimentos	Alto Padrão	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	64,15 e 91,83	85,83	220	0	220	100%	4.200	360.486	Vendido
set / 2010	Pronto	Torres do Atlantico	Moura Duboux	Alto Padrão	Lauro de Freitas	2 e 3 quartos	52,92 e 68,32	56,10	344	0	344	100%	4.268	239.427	Vendido
mai / 2008	Pronto	Mandala	Construtora RCA / Bagus	Alto Padrão	Lauro de Freitas	1 e 3 quartos	48,62 e 75,49	48,68	144	0	144	100%	4.800	233.664	Vendido

PESQUISA DE MERCADO

Região 16: Camaçari, Abrantes, Guarajuba, Itacimirim, Praia do Forte, Sauípe, Mata de São João, Vera Cruz

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
out / 2017	nov / 2018	Villa Azure	BSM Construtora	Econômico	Vera Cruz	2 quartos	75,61 a 114,82	83,69	40	16	24	60%	6.889	576.574	Jul
jul / 2017	jan / 2019	Parque Solar dos Coqueiros	MRV	Convencional	Camaçari	2 quartos	40,28 a 46,47	40,47	400	2	398	100%	3.532	142.922	Jul
jun / 2016	jul / 2018	Parque Solar das Palmeiras	MRV	Convencional	Camaçari	2 quartos	41 a 49	42,16	620	3	617	100%	3.699	155.962	Jul
nov / 2017	jan / 1900	Recanto da Lagoa	SBE ENGENHARIA	Econômico	Camaçari	2 quartos	59,87 e 86,11	59,87	42	12	30	71%	4.862	291.100	Jul
out / 2017	nov / 2019	Costa do Descobrimento	MRV	Convencional	Camaçari	2 quartos	40,28 a 46,47	40,61	420	30	390	93%	3.392	144.439	Jul
out / 2012	Pronto	Parque Sun Castle	MRV	Convencional	Camaçari	1, 2 e 3 quartos	36,55 a 47,68	41,35	600	3	597	100%	3.254	134.563	Jul
nov / 2013	jan / 2016	Vives Nova Camaçari	Cipasa Empreendimentos	Econômico	Camaçari	Lotes	275,00	275,00	520	192	328	63%	693	190.445	Jul
dez / 2013	Pronto	Reserva Tropical	RC Construções	Alto Padrão	Abrantes	3 quartos	87,55 e 88,04	87,55	36	6	30	83%	4.023	352.251	Jul
dez / 2016	mar / 2019	Tavarus	MVL	Alto Padrão	Itacimirim	2 e 3 quartos	93 a 141	138,60	76	7	69	91%	5.628	780.000	Jul
out / 2015	nov / 2019	Ponta de Inhambupe	Prima Empreendimentos	Alto Padrão	Baixio	2 e 3 quartos	58 a 272	88,00	270	28	242	90%	4.482	394.389	Jul
nov / 2012	Pronto	Solaris Village Imbassai	Interage / Bahiana / Souza Netto	Alto Padrão	Imbassai	1 e 2 quartos	54,97 a 87,43	54,97	64	3	61	95%	5.896	324.086	Jul
out / 2017	out / 2019	Natus Reserva Imbassai	Souza Netto / Ibehiana	Alto Padrão	Imbassai	Lotes	421,09 a 1008,64	450,00	112	39	73	65%	632	284.310	Jul
dez / 2009	Pronto	Iberostate apartamentos	Grupo Iberostar	Alto Padrão	Praia do Forte	1, 2, 3 e 4 quartos	76,56 a 247,43	81,46	36	1	35	97%	6.451	525.525	Jul
dez / 2009	Pronto	Iberostate casas	Grupo Iberostar	Alto Padrão	Praia do Forte	4 quartos	243,95 a 357,25	247,43	128	6	122	95%	6.068	1.501.500	Jul
jul / 2016	nov / 2018	Residencial Ykutiba	Interage / Bahiana / Souza Netto	Alto Padrão	Imbassai	2 e 3 quartos	79,33 e 105	105,00	116	35	81	70%	5.354	562.208	Jul
jul / 2017	jul / 2019	Reserva Sauípe - 1ª etapa	Odebrecht	Alto Padrão	Sauípe	Lotes	450 a 963	470,79	262	33	229	87%	548	258.006	Jul
set / 2012	Pronto	Reserva do Mar - apartamentos	Grupo Iberostar	Alto Padrão	Praia do Forte	3 e 4 quartos	166,97 a 233,03	233,03	36	6	30	83%	9.913	2.310.000	Jul
mar / 2013	Pronto	Village das Acácias	Santa Helena	Alto Padrão	Praia do Forte	2 quartos	92,42 e 111,81	111,81	85	18	67	79%	9.813	1.097.191	Jul

100% Vendidos

DATA LANÇAMENTO	DATA ENTREGA	EMPREENDIMENTO	INCORPORADORA	SEGMENTAÇÃO	BAIRRO	TIPOLOGIA	ÁREA PRIVATIVA (m²)	CÁLCULO ÁREA PRIVATIVA (m²)	TOTAL DE UNIDADES	UNIDADES DISPONÍVEIS	UNIDADES VENDIDAS	(%) VENDA	VALOR MÉDIO (R\$/m²)	PREÇO MÉDIO (R\$)	Mês de atualização
dez / 2007	Pronto	Residencial Camaçari Duo	Tenda	Super Econômico	Camaçari	2 quartos	53,06	53,06	464	0	464	100%	1.555	82.500	Vendido
dez / 2007	Pronto	Residencial Camaçari Life	Tenda	Super Econômico	Camaçari	2 quartos	41,21 e 41,66	41,21	575	0	575	100%	1.893	78.000	Vendido
jun / 2009	Pronto	Condomínio Parque das Flores	MOPE	Super Econômico	Camaçari	2 quartos	43,00	43,00	32	0	32	100%	1.907	82.000	Vendido
nov / 2007	Pronto	Residencial Parque Florestal Life	Tenda	Super Econômico	Camaçari	2 quartos	41,47	41,47	200	0	200	100%	1.915	79.400	Vendido
jul / 2017	jun / 2020	Solar Costa das Baleias	MRV	Convencional	Camaçari	2 quartos	40 e 46	40,57	420	80	340	81%	3.566	146.946	Vendido
jul / 2008	Pronto	Bairro Novo	Odebrecht	Econômico	Camaçari	2 e 3 quartos	45,00 a 62,00	45,00	592	0	592	100%	2.011	90.500	Vendido
jun / 2012	Pronto	Parque Sun Park	MRV	Convencional	Camaçari	1, 2 e 3 quartos	34,16 a 43,72	43,72	170	0	170	100%	3.150	137.718	Vendido
mai / 2012	Pronto	Parque Sun Palace	MRV	Convencional	Camaçari	1, 2 e 3 quartos	36,54 a 47,72	47,68	460	0	460	100%	3.347	159.585	Vendido
nov / 2008	Pronto	Reserva do Parque	Milaga	Econômico	Camaçari	2 e 3 quartos	69 e 88	88,00	65	0	65	100%	2.227	195.976	Vendido
jan / 2008	Pronto	Residencial Santana Tower I	Tenda	Econômico	Camaçari	2 e 3 quartos	39,66 e 51,59	39,66	448	0	448	100%	2.269	90.000	Vendido
mar / 2011	Pronto	Città Napoles	PDG	Econômico	Abrantes	2 quartos	43,98	43,98	120	0	120	100%	2.278	100.200	Vendido
mar / 2011	Pronto	Vila Belgica	EngenArqui	Econômico	Abrantes	2 quartos	51,00 a 63,00	51,00	48	0	48	100%	2.483	126.633	Vendido
out / 2012	Pronto	Jardins do Litoral	Design Resorts Empreendimentos	Econômico	Arembepe	2 e 3 quartos	60,9 a 74,5	68,65	473	0	473	100%	2.500	171.625	Vendido
mar / 2010	Pronto	Vila Lusa Residence	Brasiport Empreendimentos	Econômico	Abrantes	Casas - 2 suítes	69,44	69,44	36	0	36	100%	2.500	173.600	Vendido
nov / 2009	Pronto	Reserva Parque Residencial (5% desconto)	Cyrela AM / Gráfico / Jotagê	Econômico	Camaçari	2 e 3 quartos	43,97 a 59,58	85,45	1.600	0	1.600	100%	2.866	244.918	Vendido
Pronto	Pronto	Condomínio Alto das Broméias	Reta Atlântico	Econômico	Imbassai	4 quartos	336,20 a 397,00	375,00	27	0	27	100%	2.960	1.110.000	Vendido
abr / 2010	Pronto	Bosque da Aldeia	LRL Engenharia	Convencional	Camaçari	2 quartos	54,90 e 56,23	54,90	440	0	440	100%	3.279	180.000	Vendido
Pronto	Pronto	Terraços das Buganvilias	Reta Atlântico	Convencional	Imbassai	3 suítes	118,20 e 155,00	118,00	96	0	96	100%	3.390	400.000	Vendido
nov / 2012	Pronto	Vila Firenze	Nani Realizações	Convencional	Praia do Forte	3 quartos	182,00	182,00	43	0	43	100%	3.400	618.800	Vendido
dez / 2009	Pronto	Tivoli EcoResidences	Grupo Espírito Santo	Alto Padrão	Praia do Forte	3 e 4 quartos	321,07 a 649,18	321,07	42	0	42	100%	6.287	2.018.567	Vendido
jan / 2012	Pronto	Kauai Praia do Forte	ARC Engenharia	Alto Padrão	Praia do Forte	1, 2 e 3 quartos	49,7 e 111,8	68,70	37	0	37	100%	8.770	602.499	Vendido
ago / 2011	Pronto	Vila Bene Residencial	WN Empreendimentos	Convencional	Abrantes	2 quartos	60,65	60,65	100	0	100	100%	3.442	208.757	Vendido
abr / 2011	Pronto	Città Abrantes	PDG	Econômico	Abrantes	2 quartos	42,96	42,96	128	0	128	100%	2.595	111.500	Vendido
fev / 2009	Pronto	Casas do Paraíso	Inverbanca	Convencional	Guarajuba	3 e 4 quartos	200,75 a 300,00	200,75	13	0	13	100%	3.512	705.000	Vendido
out / 2007	Pronto	Eco Residence - Paraíso dos Lagos	Paraíso	Convencional	Guarajuba	2 e 3 quartos	91,00 a 109,00	91,00	15	0	15	100%	3.615	329.000	Vendido
ago / 2010	Pronto	Bosque de Guarajuba	Construnorte	Convencional	Guarajuba	3 quartos	81,24 a 141,57	81,00	208	0	208	100%	3.650	295.650	Vendido
jan / 2010	Pronto	Vila dos Lírios	Reta Atlântico	Alto Padrão	Imbassai	1 e 2 quartos	60,00 e 85,00	60,00	92	0	92	100%	4.200	252.000	Vendido
nov / 2007	Pronto	Genipabu Club House	Rovic Empreendimentos	Alto Padrão	Guarajuba	3 quartos	91,06	91,06	132	0	132	100%	4.400	400.664	Vendido
jan / 2009	Pronto	Terraces Bella Vista	LFP Engenharia	Alto Padrão	Itacimirim	2 e 3 quartos	81,69 a 113,63	97,90	21	0	21	100%	4.839	473.738	Vendido
ago / 2011	Pronto	Mediterrâneo apartamentos	Grupo Iberostar	Alto Padrão	Praia do Forte	1, 2, 3 e 4 quartos	75,46 a 204,4	80,72	48	1	47	98%	6.880	555.354	Vendido
jan / 2010	Pronto	Res. Paraíso dos Corais - Mar	Paraíso	Alto Padrão	Guarajuba	2 suítes	70,00 a 123,00	70,00	67	0	67	100%	7.800	546.000	Vendido
fev / 2012	Pronto	Reserva Timeantube	Santa Helena	Alto Padrão	Praia do Forte	1,2 e 3 quartos	68,48 a 137,87	69,38	80	1	79	99%	7.855	545.000	Vendido
ago / 2011	Pronto	Reserva Praia do Forte	Santa Helena	Alto Padrão	Praia do Forte	2 e 3 suítes	111,0 e 137,9	137,90	42	0	42	100%	8.291	1.143.264	Vendido
mai / 2005	Pronto	Quintas de Sauípe Grande Laguna	Odebrecht	Convencional	Sauípe	4 quartos	290 a 400,25	282,98	163	0	163	100%	3.652	1.033.418	Vendido
fev / 2004	Pronto	Casas de Sauípe	Odebrecht	Convencional	Sauípe	4 quartos	292,00 a 463,00	292,00	113	0	113	100%	3.800	1.109.600	Vendido

PESQUISA DE MERCADO



PERCENTUAL POR TIPOLOGIA

Salas	5,52%
-------	-------

PERCENTUAL ESTOQUE GERAL

ESTOQUE DISPONÍVEIS / GERAL	2.900
ESTOQUE DISPONÍVEIS / TIPOLOGIA	359
PERCENTUAL ESTOQUE GERAL	12,38%



PERCENTUAL POR TIPOLOGIA

R: 1 e 2	21,54%
R: 3	23,92%
R: 4 e 5	21,43%
R: 6	0,00%
R: 7	1,95%
R: 8 e 9	4,04%
R: 10 e 11	10,88%
R: 12	0,00%
R: 13, 14, 15 e 16	10,00%
TOTAL	8,10%

PERCENTUAL ESTOQUE GERAL

ESTOQUE DISPONÍVEIS / GERAL	2.900
ESTOQUE DISPONÍVEIS / TIPOLOGIA	303
PERCENTUAL ESTOQUE GERAL	10,45%



PERCENTUAL POR TIPOLOGIA

R: 1 e 2	21,53%
R: 3	0,00%
R: 4 e 5	72,13%
R: 6	25,45%
R: 7	10,16%
R: 8 e 9	2,72%
R: 10 e 11	5,56%
R: 12	0,00%
R: 13, 14, 15 e 16	4,37%
TOTAL	17,58%

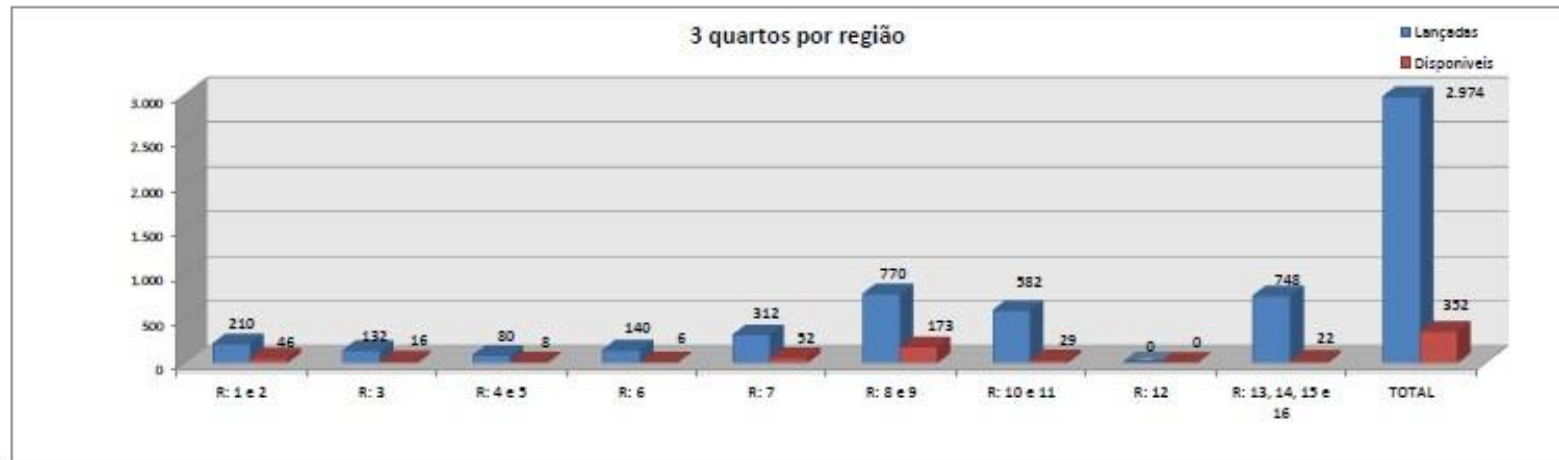
PERCENTUAL ESTOQUE GERAL

ESTOQUE DISPONÍVEIS / GERAL	2.900
ESTOQUE DISPONÍVEIS / TIPOLOGIA	1.841
PERCENTUAL ESTOQUE GERAL	63,48%

Região 1: Barra, Centenário, Morro Ipiranga, Ondina, Jd. Apipema
Região 2: Vitória, Graça, Canela, Av. Contorno
Região 3: Garibaldi, Federação, Rio Vermelho, São Lázaro, Garcia
Região 4: Horto Florestal, Cidade Jardim
Região 5: Brotas, Acupe, Vila Laura, Barbalho, Parque Bela Vista
Região 6: Cabula, Pernambués
Região 7: Pituba, Itaigara, Caminho das Árvores, Aquarius, Tancredo Neves
Região 8: Costa Azul, Jardim Armação, Jd. De Alah

Região 9: Imbuí, Boca do Rio
Região 10: Paralela, Pituaçu, Alphaville
Região 11: Patamares, Piatã, Jaguaribe, Corsário
Região 12: Itapoã, Stella Maris, Praia do Flamengo
Região 13: Pirajá, Cajazeiras, Pau da Lima, Trobogy, Sussuarana, Jd. Nova Esperança, Jd. das Margaridas, São Rafael, Cia Aeroporto, Nova Brasília
Região 14: Lauro de Freitas (Itinga, Vida Nova, Portão, Picuáia)
Região 15: Lauro de Freitas (Buraquinho, Ipitanga, Vilas do Atlântico)
Região 16: Camaçari, Abrantes, Guarajuba, Itacimirim, Praia do Forte, Sauipe, Mata de São João, Vera Cruz

PESQUISA DE MERCADO

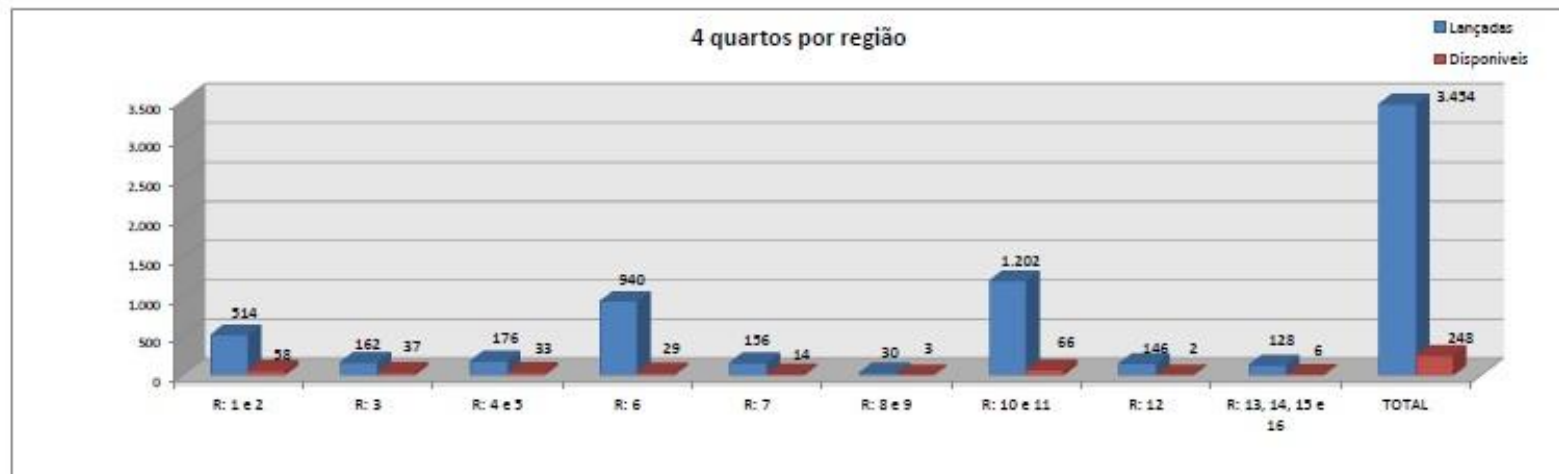


PERCENTUAL POR TIPOLOGIA

R: 1 e 2	21,90%
R: 3	12,12%
R: 4 e 5	10,00%
R: 6	4,29%
R: 7	16,67%
R: 8 e 9	22,47%
R: 10 e 11	4,98%
R: 12	0,00%
R: 13, 14, 15 e 16	2,94%
TOTAL	11,84%

PERCENTUAL ESTOQUE GERAL

ESTOQUE DISPONÍVEIS / GERAL	
2.900	
ESTOQUE DISPONÍVEIS / TIPOLOGIA	
352	
PERCENTUAL ESTOQUE GERAL	
GERAL	12,14%



PERCENTUAL POR TIPOLOGIA

R: 1 e 2	11,28%
R: 3	22,84%
R: 4 e 5	18,75%
R: 6	3,09%
R: 7	8,97%
R: 8 e 9	10,00%
R: 10 e 11	5,49%
R: 12	1,37%
R: 13, 14, 15 e 16	7,18%
TOTAL	7,18%

PERCENTUAL ESTOQUE GERAL

ESTOQUE DISPONÍVEIS / GERAL	
2.900	
ESTOQUE DISPONÍVEIS / TIPOLOGIA	
248	
PERCENTUAL ESTOQUE GERAL	
GERAL	8,55%

Região 1: Barra, Centenário, Morro Ipiranga, Ondina, Jd. Apipema
Região 2: Vitória, Graça, Canela, Av. Contorno
Região 3: Garibaldi, Federação, Rio Vermelho, São Lázaro, Garcia
Região 4: Horto Florestal, Cidade Jardim
Região 5: Brotas, Acupe, Vila Laura, Barbalho, Parque Bela Vista
Região 6: Cabula, Pernambuco
Região 7: Pituba, Itaipara, Caminho das Árvores, Aquarius, Tancredo Neves
Região 8: Costa Azul, Jardim Armação, Jd. De Alah

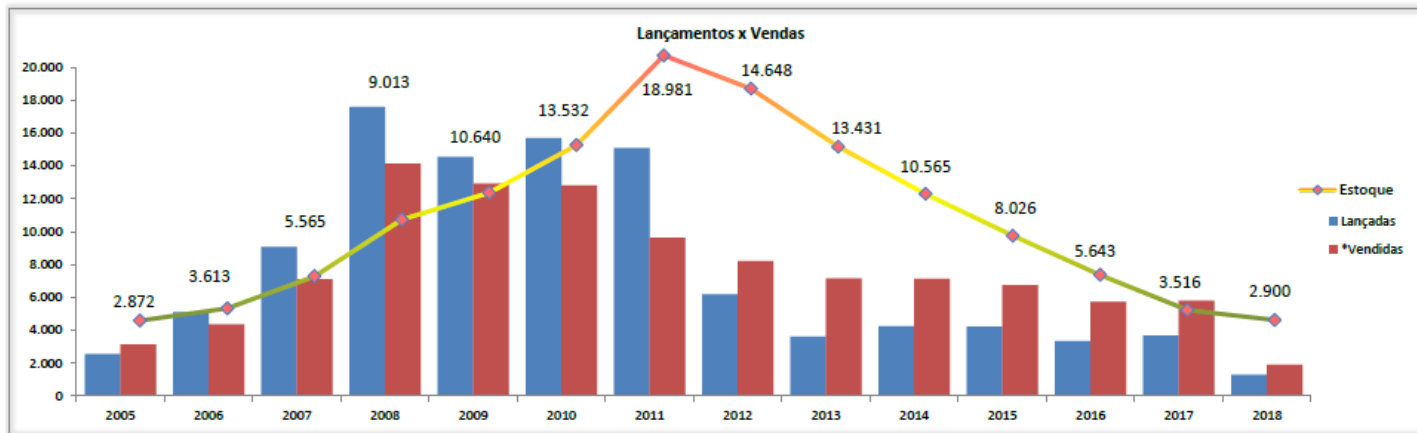
Região 9: Imbuí, Boca do Rio
Região 10: Paralela, Pituacu, Alphaville
Região 11: Patamares, Piatã, Jaguaribe, Corsário
Região 12: Itapoã, Stella Maris, Praia do Flamengo
Região 13: Pirajá, Cajazeiras, Pau da Lima, Trobogy, Sussuarana, Jd. Nova Esperança, Jd. das Margaridas, São Rafael, Cia Aeroporto, Nova Brasília
Região 14: Lauro de Freitas (Itinga, Vida Nova, Portão, Picuaia)
Região 15: Lauro de Freitas (Buraquinho, Ipitanga, Vilas do Atlântico)
Região 16: Camaçari, Abrantes, Guarajuba, Itacimirim, Praia do Forte, Sauipe, Mata de São João, Vera Cruz

RESUMO DO MERCADO

(Bahia)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Lançadas	2.557	5.098	9.068	17.578	14.545	15.699	15.075	6.184	3.613	4.258	4.218	3.347	3.670	1.292
*Vendas	3.151	4.357	7.116	14.130	12.918	12.807	9.626	8.204	7.143	7.124	6.757	5.730	5.797	1.908
Estoque	2.872	3.613	5.565	9.013	10.640	13.532	18.981	16.961	13.431	10.565	8.026	5.643	3.516	2.900

*Incluindo vendas de produtos lançados nos anos anteriores (Fonte: ADEMI-BA)



ATUALIZADA EM 25/04

RESUMO DO MERCADO MINHA CASA MINHA VIDA

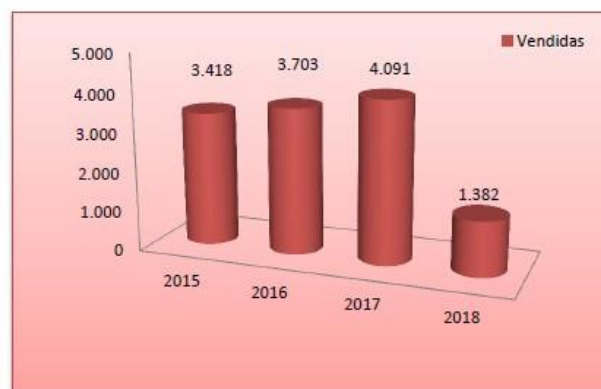
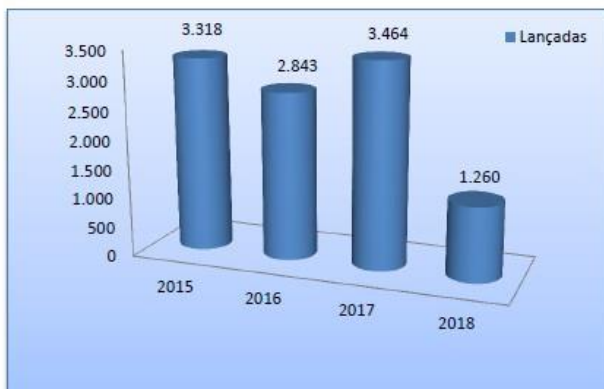
(Bahia)

BrasilBrokers
Brito & Amoedo

	2015	2016	2017	2018
Lançadas	3.318	2.843	3.464	1.260
Vendas	3.418	3.703	4.091	1.382

Unidades disponíveis 2018 (%)

%	disponível
27%	772



11. Anexo 2 – Lista de alvarás PMS (2016/2018)

BAIRRO	DATA DE ABERTURA	SERVIÇO	QTD UNIDADE	TIPO DE UNIDADE	ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA	TOTAL DE RECEITA
GARCIA	11/01/16	Licença para Construção	1	Templo Religioso	2.042,85	Não Possui DAM
			2	Vagas de Estacionamento para PNE		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			28	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			2	Elevadores		
NAZARÉ	15/01/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	16	Vagas de estacionamento(TOTAL)	1.348,43	R\$ 7.691,36
			1	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
BARRIS	26/01/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Loja	77,17	R\$ 471,96
			1	Casa		
NAZARÉ	25/02/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	2	Vagas de estacionamento(TOTAL)	77,40	R\$ 14,75
			416	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
NAZARÉ	25/02/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	416	Vagas de estacionamento(TOTAL)	1.210,32	R\$ 34,80
LIBERDADE	01/03/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Casa	156,10	R\$ 584,97
CENTRO	03/03/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	7	Apartamento	538,96	R\$ 1.853,87
CENTRO	03/03/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	12	Apartamento	834,17	R\$ 14,75
			1	Loja		
MATATU	07/03/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Templo Religioso	460,05	R\$ 2.646,71
			4	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
MATATU	07/03/16	Renovação de Alvará	42	Vagas de estacionamento(TOTAL)	3.602,14	R\$ 20.493,79
			28	Apartamento		
CENTRO	29/03/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	4	Apartamento	259,73	R\$ 950,48
DOIS DE JULHO	30/03/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	6	Sala	1.039,98	R\$ 835,34
			1	Loja		
SANTO ANTÔNIO	04/04/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Casa	93,92	R\$ 217,53
			0	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
NAZARÉ	02/05/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Vagas de estacionamento(TOTAL)	0,00	R\$ 183,82
			1	Casa		
SANTO ANTÔNIO	12/05/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Sala	388,60	R\$ 878,44
			0	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			5	Apartamento		
BARRA	18/05/16	Renovação de Alvará	12	Apartamento	6.242,86	R\$ 16.005,60
			2	Loja		
			68	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
			4	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			12	Sala		
DOIS DE JULHO	15/06/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	4	Vagas de estacionamento(TOTAL)	1.669,12	R\$ 10.099,59
BARRA	30/06/16	Renovação de Alvará	20	Apartamento	10.020,66	R\$ 72.234,56
			96	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			2	Elevadores		
CAIXA D'ÁGUA	08/07/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	2	Vagas de Estacionamento para PNE	950,97	R\$ 5.435,14
			38	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			1	Centro Cultural		
NAZARÉ+A48:G53	25/07/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Vagas de Estacion. para Embarque/Desembarque	543,29	R\$ 3.351,15
			4	Vagas de Estacionamento para PNE		
			3	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Táxi		
			64	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			13	Vagas de Estacionamento para Motocicleta		

BAIRRO	DATA DE ABERTURA	SERVIÇO	QTD UNIDADE	TIPO DE UNIDADE	ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA	TOTAL DE RECEITA
TORORÓ	27/07/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	2	Loja	0,00	R\$ 423,95
			1	Posto de Gasolina		
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
			1	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			7	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
NAZARÉ	04/08/16	Licença para Construção de Habitação de Interesse Social	4	Casa	117,18	R\$ 447,28
VITÓRIA	25/08/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Museu	635,40	R\$ 14,75
			10	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			1	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
BARRIS	06/09/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	4	Apartamento	624,13	R\$ 3.798,30
			4	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
COMÉRCIO	09/09/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	11	Vagas de Estacion. para Embarque/Desembarque	121,00	R\$ 764,43
			233	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			48	Vagas de Estacionamento para Carga/Descarga		
LIBERDADE	12/09/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	2	Vagas de estacionamento(TOTAL)	0,00	R\$ 167,27
BAIXA DE QUINTAS	15/09/16	Licença para Construção	188	Vagas de estacionamento(TOTAL)	13.745,44	R\$ 82.919,80
			10	Vagas de Estacionamento para PNE		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Táxi		
			10	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			10	Vagas de Estacionamento para PNE		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Táxi		
			10	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			14	Vagas de Estacionamento para Motocicleta		
			14	Vagas de Estacionamento para Motocicleta		
			188	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
SANTO ANTÔNIO	26/09/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	0	Casa	247,91	R\$ 1.529,70
			1	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
NAZARÉ	28/09/16	Licença para Construção	6	Vagas de estacionamento(TOTAL)	180,00	R\$ 1.120,20
			1	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
			1	Loja		
MATATU	30/09/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Loja	52,01	R\$ 329,05
BARBALHO	05/10/16	Licença para Construção	3	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos	2.379,80	R\$ 7.921,11
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
			20	Sala		
			2	Elevadores		
			4	Apartamento		
			45	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
ACUPE DE BROTAS	04/11/16	Renovação de Alvará	8	Elevadores	37.069,41	R\$ 84.255,32
			58	Loja		
			384	Sala		
			4	Vagas de Estacionamento para Carga/Descarga		
			45	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			729	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			24	Vagas de Estacionamento para PNE		
CAMPO GRANDE	18/11/16	Licença para Construção de Habitação de Interesse Social	1	Casa	0,00	R\$ 14,75

BAIRRO	DATA DE ABERTURA	SERVIÇO	QTD UNIDADE	TIPO DE UNIDADE	ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA	TOTAL DE RECEITA
SANTO ANTÔNIO	02/12/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Templo Religioso	1.824,34	R\$ 3.222,73
FEDERAÇÃO	20/12/16	Licença para Construção	1	Vagas de Estacionamento para PNE	301,55	R\$ 1.853,15
			5	Vagas de Estacionamento para Motocicleta		
			15	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			1	Loja		
			1	Loja		
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
			2	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
			15	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			5	Vagas de Estacionamento para Motocicleta		
NAZARÉ	22/12/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	2	Vagas de estacionamento(TOTAL)	305,56	R\$ 1.877,33
NAZARÉ	29/12/16	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Sede de Empresa	293,75	R\$ 1.806,11
			2	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
ENG. VELHO DE BROTAS	17/01/17	Licença para Construção	1	Loja	352,04	R\$ 2.676,02
DOIS DE JULHO	06/02/17	Licença para Construção	6	Apartamento	746,16	R\$ 4.534,14
			1	Loja		
SANTO ANTÔNIO	09/03/17	Licença para Construção de Habitação de Interesse Social	1	Casa	30,57	R\$ 15,67
CANELA	14/03/17	Licença para Construção	7	Loja	3.410,92	R\$ 20.603,57
BAIXA DOS SAPATEIROS	29/05/17	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Loja	474,77	R\$ 937,78
			5	Apartamento		
NAZARÉ	04/07/17	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Apartamento	0,00	R\$ 543,00
NAZARÉ	04/07/17	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Sala	0,00	R\$ 543,00
SANTO ANTÔNIO	01/08/17	Licença para Ampliação e/ou Reforma	4	Apartamento	101,17	R\$ 539,05
TORORÓ	31/08/17	Licença para Construção	2	Apartamento	212,36	R\$ 1.316,25
BARBALHO	31/08/17	Licença para Construção de Habitação de Interesse Social	2	Casa	79,97	R\$ 35,72
BARBALHO	14/09/17	Renovação de Alvará	1	Posto de Gasolina	711,31	R\$ 4.324,92
			1	Vagas de Estacionamento para PNE		
			8	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			1	Vagas de Estacionamento Reservada para Idosos		
BARRIS	13/11/17	Renovação de Alvará	1	Loja	329,27	R\$ 2.021,22
			5	Apartamento		
BARRIS	20/11/17	Licença para Ampliação e/ou Reforma	1	Loja	366,24	R\$ 1.067,63
			1	Sala		
CENTRO	19/01/18	Renovação de Alvará	8	Vagas de estacionamento(TOTAL)	747,30	R\$ 4.662,47
			8	Vagas de estacionamento(TOTAL)		
			4	Apartamento		
			4	Apartamento		
DOIS DE JULHO	19/01/18	Renovação de Alvará	40	Unidade de Hospedagem	4.081,20	R\$ 26.975,81
FEDERAÇÃO	25/01/18	Licença para Ampliação e/ou Reforma	20	Loja	15.677,07	R\$ 97.077,32
DOIS DE JULHO	01/03/18	Licença para Construção	2	Loja	405,54	R\$ 644,13
VITÓRIA	05/03/18	Licença para Ampliação e/ou Reforma	62	Apartamento	220,70	R\$ 874,74
VITÓRIA	28/03/18	Licença para Ampliação e/ou Reforma	56	Loja	7.486,03	R\$ 3.182,89
			1	Sala		
SANTO ANTÔNIO	06/04/18	Licença para Ampliação e/ou Reforma	3	Apartamento	97,79	R\$ 433,71
			1	Loja		
SANTO ANTÔNIO ALÉM DO CARMO	03/05/18	Renovação de Alvará	7	Apartamento	497,04	R\$ 16,09
NAZARÉ	06/06/18	Licença para Ampliação e/ou Reforma	3	Apartamento	220,84	R\$ 289,75

