



15° CENSO  
IMOBILIÁRIO  
de Bento Gonçalves  
-2013-

**ASCON**  
VINHEDOS  
ASSOCIAÇÃO DAS EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO CIVIL



**Diogo Parisotto**  
Presidente Ascon Vinhedos

## Com a palavra

A Ascon Vinhedos orgulhosamente apresenta o 15º Censo Imobiliário de Bento Gonçalves 2013. Nessas 15 edições ininterruptas, esta é a mais representativa com 90,5% de abrangência dos dados, maior taxa registrada na história do estudo. A expressiva participação é fruto do relacionamento existente entre a entidade e as empresas do setor, uma construção em permanente manutenção que depende da reciprocidade e comunicação entre ambos. A histórica adesão também destaca o brilhante trabalho desenvolvido pelo coordenador do censo, Rafael Panazzolo.

A pesquisa mercadológica, desenvolvida desde 1998, tem sido o termômetro do setor na cidade e também o balizador de investimentos em cada período. O Censo Imobiliário é a mais importante ferramenta de gestão para a construção civil. A partir dos dados nele apresentados é possível comparar e analisar oferta

e demanda e, assim, compreender o cenário a partir de uma avaliação precisa e de extrema credibilidade e utilidade. Assim, a tomada de decisões é mais segura devido aos dados estatísticos. Além de ficar por dentro do comportamento do mercado também é possível fazer projeções para futuros empreendimentos, reduzindo, desta forma, riscos desnecessários.

Desde o ano passado, o Censo Imobiliário de Bento Gonçalves passou a ser impresso, sendo disponibilizado aos associados também por meio do site da entidade, como importante ferramenta aos profissionais que atuam direta e indiretamente na construção civil. Nosso objetivo é compartilhar as informações com o maior número de profissionais do setor. Por isso, cada associado receberá um exemplar.

Aproveitamos este espaço para agradecer a participação das empresas envolvidas.

Bons negócios!

## Um olhar sobre a pesquisa

Assim como 2012, o 15º Censo Imobiliário 2013 apresenta informações de alto valor para a construção civil de Bento Gonçalves. Com uma representatividade nunca antes alcançada, a pesquisa expõe uma realidade que mostra mudança, transformação no consumo. Vimos em 2012 um cenário de redução de lançamentos e de unidades à venda, porém um aumento no número de unidades vendidas. O estudo mostra que demandas apresentadas, principalmente, nas faixas populares, foram praticamente supridas trazendo novas necessidades. Imóveis transitórios passaram a ter maior destaque devido à migração dos compradores. Isso explica a diminuição das unidades vendidas e da velocidade

de vendas nas faixas populares. O mercado mudou.

As 1.216 unidades existentes em agosto de 2012, subiram para 1.478 no mesmo mês deste ano, um crescimento de 21% no estoque. Do total, 98,3% são apartamentos, sendo 857, mais da metade, de dois dormitórios. A maior parte do estoque – 975 unidades – está em construção. A pesquisa também mostra que houve uma redução de 31% nas vendas, caindo de 1.820 unidades vendidas no ano passado para 1.253 este ano.

Estas e outras informações do censo comprovam a relevância deste estudo tanto para construtores quanto para consumidores, oferecendo maior segurança no momento da construção e da compra.



**Rafael Panazzolo**  
Coordenador do Censo

## Construindo juntos

O Censo Imobiliário de Bento Gonçalves chega a sua 15ª edição seguindo o objetivo de dimensionar o mercado de imóveis ofertados no município, sejam, residenciais, sejam comerciais, desde que sejam destinados à comercialização, apresentem área superior a 500 m<sup>2</sup> e tenham sido aprovados pelo Instituto de Pesquisa e Planejamento

Urbano (Ipurb). Obras industriais não entram no estudo.

O projeto busca levantar a disponibilidade de imóveis novos na cidade, considerando: tipos de unidades, área média, faixas de valor, características dos imóveis, fontes de recursos para a construção e o estágio das obras em comercialização.



Foram identificados 221 empreendimentos no município com áreas superiores a 500 m<sup>2</sup>. Destes, 139 empreendimentos de 69 empresas/pessoas físicas possuem unidades à venda ou vendidas.

O total de imóveis novos em oferta para venda é de 1.478 unidades, assim distribuídos:

- 1.410 unidades residenciais (95,4% do total)
- 68 unidades comerciais (4,6% do total)

#### RESIDENCIAIS:

- 15 JKs (1,1% do total)
- 3 casas (0,2% do total)
- 6 apartamentos de cobertura (0,4% do total)
- 1.386 apartamentos (98,3% do total)

#### Resultados Censo Imobiliário 2013

<b>Empreendimentos</b>	<b>139</b>
<b>Empresas</b>	<b>69</b>
<b>Empreendimentos por Empresa</b>	<b>2,01</b>
<b>Área Média das Unidades (m<sup>2</sup>)</b>	<b>85,80</b>
<b>Unidades à Venda</b>	<b>1.478</b>
<b>Vagas de Estacionamento</b>	<b>2.314</b>
<b>Estacionamento por Unidade</b>	<b>1,57</b>
<b>Estoque 2012</b>	<b>1.216</b>
<b>Lançamentos 2012/13</b>	<b>1.515</b>
<b>Estoque 2013</b>	<b>1.478</b>
<b>Vendidas em 2012/13</b>	<b>1.253</b>
<b>Ofertadas ao Mercado 2012/13</b>	<b>2.731</b>
<b>Velocidade de Venda 2011/12 (mensal)</b>	<b>5,00%</b>
<b>Velocidade de Venda 2012/13 (mensal)</b>	<b>3,82%</b>

#### Estrutura do Mercado

	2009	2010	2011	2012	2013	Evol. %
Empreendimentos	98	126	135	138	139	0,72
Empresas	52	68	82	76	69	-9,21
Unidades em oferta	663	1.185	1.634	1.216	1.478	21,55
Unidades em oferta (sem faixa popA e popB)	660	994	1.070	951	1.132	19,03
Média de empreendimentos por empresa	1,88	1,85	1,65	1,82	2,01	10,44
Média de imóveis por empresa	12,75	17,43	19,90	14,80	21,42	44,73
Área média privativa das unidades	108,71	85,20	75,67	82,40	85,80	4,13



**A maior rede imobiliária da serra gaúcha.**

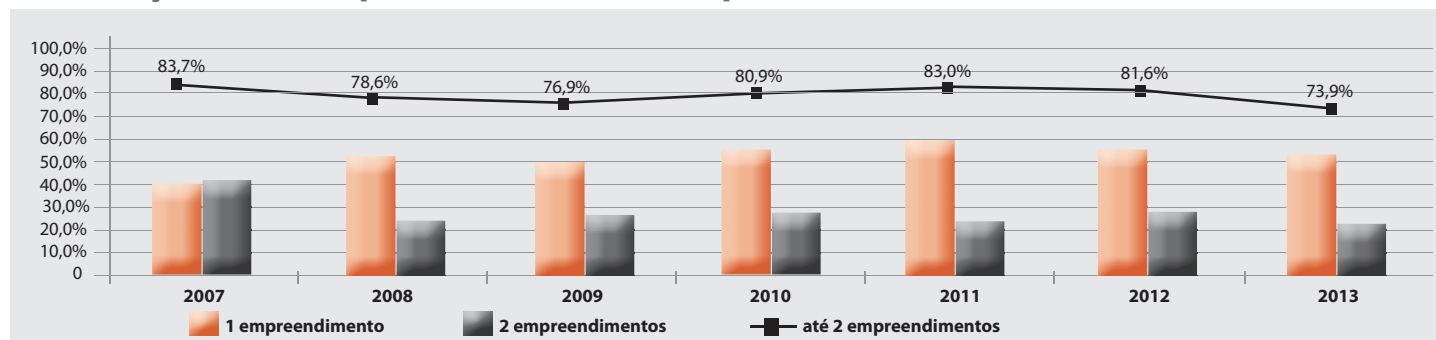
[www.redeimobiliariabento.com.br](http://www.redeimobiliariabento.com.br)

 <b>ALIANÇA</b> IMÓVEIS (54) 3055-2414	 <b>MICHELON</b> IMÓVEIS (54) 3454-7528	 <b>Rudimar</b> IMÓVEIS Quilômetro de Assessoria Imobiliária (54) 3052-0515
 <b>IMOBILIÁRIA POSTAL</b> (54) 3055-2545	 <b>CANEVER</b> IMÓVEIS (54) 3451-4340	 <b>BONNA</b> IMÓVEIS (54) 3451-4272
 <b>IMOBILIÁRIA CASA NOSTRA</b> CRECI 18.874 (54) 3451-3362	 <b>NUOVA</b> IMÓVEIS (54) 3721-0023	 <b>milan</b> imobiliária (54) 3452-3400
 <b>CRIS</b> IMÓVEIS CRECI 18.870 (54) 3055-3403	 <b>DE ROSSI</b> IMÓVEIS (54) 3452-4722	 <b>serra &amp; mar</b> IMÓVEIS (54) 3702-6300
 <b>LORENZONI</b> Imóveis		

## Nº de Empreendimentos x Nº de Empresas

Número de Empreendimentos	2009		2010		2011		2012		2013	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
1	26	50,0	37	54,4	50	61,0	42	55,3	36	52,2
2	14	26,9	18	26,5	18	22,0	20	26,3	15	21,7
3	6	11,5	5	7,4	10	12,2	8	10,6	9	13,0
4	5	9,6	5	7,4	2	2,4	2	2,6	4	5,8
5	-	-	1	1,5	1	1,2	2	2,6	2	2,9
6	1	1,9	1	1,5	1	1,2	-	-	1	1,4
7	-	-	1	1,5	-	-	2	2,6	2	2,9
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100</b>	<b>68</b>	<b>100</b>	<b>82</b>	<b>100</b>	<b>76</b>	<b>100</b>	<b>69</b>	<b>100</b>

## Distribuição % das empresas com até dois empreendimentos



## Unidades em oferta para venda, conforme estágio de construção

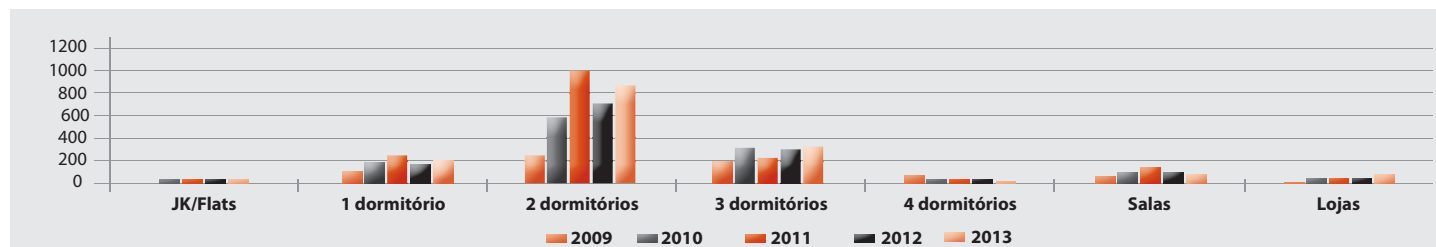
	2009		2010		2011		2012		2013	
	Quant	%	Quant	%	Quant	%	Quant	%	Quant	%
Na planta	91	13,72	402	33,92	457	27,97	86	7,07	426	28,82
Em construção	489	73,76	697	58,82	1.091	66,77	1.089	89,56	975	65,97
Concluídos	83	12,52	86	7,26	86	5,26	41	3,37	77	5,21

## Unidades novas em oferta para venda, conforme estágio da obra

Tipos	Estágio da Obra			2013
	Na planta	Em construção	Concluídos	
JK / Flats	-	15	-	15
1 dormitório	24	171	10	205
2 dormitórios	357	476	24	857
3 dormitórios	35	267	24	326
4 dormitórios	-	5	2	7
Salas / Lojas	10	41	17	68
<b>Total</b>	<b>426</b>	<b>975</b>	<b>77</b>	<b>1.478</b>



## Unidades em oferta



## Valor venal unidades vendidas (R\$)

NI	10,2%
Popular B	38,9%
115 a 130 mil	2,0%
130 a 160 mil	4,1%
160 a 200 mil	10,5%
200 a 240 mil	8,5%
240 a 290 mil	7,0%
290 a 350 mil	5,2%
350 a 420 mil	3,3%
420 a 500 mil	2,4%
500 a 600 mil	2,6%
600 a 800 mil	2,0%
800 a 1 milhão	2,0%
Acima de 1 milhão	1,3%

## Valor venal unidades à venda (R\$)

NI	8,0%
Popular A	1,6%
Popular B	31%
115 a 130 mil	2,2%
130 a 160 mil	5,5%
160 a 200 mil	7,4%
200 a 240 mil	8,7%
240 a 290 mil	10,1%
290 a 350 mil	14,3%
350 a 420 mil	7,4%
420 a 500 mil	5,2%
500 a 600 mil	2,2%
600 a 800 mil	3,4%
800 a 1 milhão	2,2%
Acima de 1 milhão	2,0%

## Estágio unidades vendidas

Concluída	10%
Em planta	4%
Obras	86%

## Estágio unidades à venda

Concluída	5%
Em planta	29%
Obras	66%

## 1 dormitório

### 1 dormitório

Área Média das Unidades (m <sup>2</sup> )	48,2
Unidades à Venda	220
Vagas de Estacionamento	286
Estacionamento por Unidade	1,30
Estoque 2012	167
Lançamentos 2012/13	233
Estoque 2013	220
Vendas em 2012/13	194
Ofertadas ao mercado 2012/13	414
Velocidade de Venda 2011/12 (mensal)	4,92%
Velocidade de Venda 2012/13 (mensal)	3,90%

## Estágio unidades vendidas

Concluída	2%
Obras	98%

## Estágio unidades à venda

Concluída	4%
Em planta	11%
Obras	85%

## Valor venal 1 dormitório unidades vendidas (R\$)

NI	22%
Popular B	8%
115 a 130 mil	6%
130 a 160 mil	21%
160 a 200 mil	33%
200 a 240 mil	10%

## Valor venal 1 dormitório unidades à venda (R\$)

NI	19%
Popular A	11%
115 a 130 mil	5%
130 a 160 mil	30%
160 a 200 mil	25%
200 a 240 mil	10%

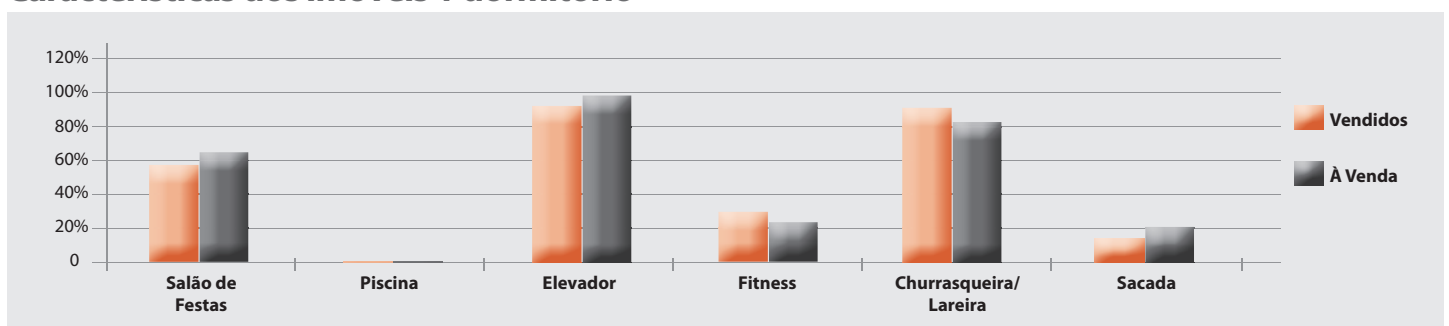
## Recursos unidades vendidas

Recursos próprios	85%
Financiamento	12%
Outros	3%

## Recursos unidades à venda

Recursos próprios	87%
Financiamento	12%
Outros	1%

## Características dos imóveis 1 dormitório



# 2 dormitórios

## 2 dormitórios

Área Média das Unidades (m <sup>2</sup> )	66,9
Unidades à Venda	857
Vagas de Estacionamento	1.179
Estacionamento por Unidade	1,38
Estoque 2012	705
Lançamentos 2012/13	959
Estoque 2013	857
Vendidas em 2012/13	807
Ofertadas ao mercado 2012/13	1.664
Velocidade de Venda 2011/12 (mensal)	5,55%
Velocidade de Venda 2012/13 (mensal)	4,04%

## Valor venal 2 dormitórios unidades vendidas (R\$)

NI	8,8%
Popular B	58,6%
115 a 130 mil	1,7%
130 a 160 mil	1,4%
160 a 200 mil	4,5%
200 a 240 mil	8,2%
240 a 290 mil	10,5%
290 a 350 mil	3,5%
350 a 420 mil	2,2%
Acima de 500 mil	0,6%

## Valor venal 2 dormitórios unidades à venda (R\$)

NI	4,1%
Popular B	37,6%
115 a 130 mil	2,5%
130 a 160 mil	1,9%
160 a 200 mil	5,3%
200 a 240 mil	12,5%
240 a 290 mil	14,6%
290 a 350 mil	12,6%
350 a 420 mil	8,6%
500 a 600 mil	0,5%

## Recursos unidades vendidas

Recursos próprios	34,7%
Financiamento	60,1%
Outros	5,2%

## Estágio unidades vendidas

Concluída	10%
Em planta	5%
Obras	85%

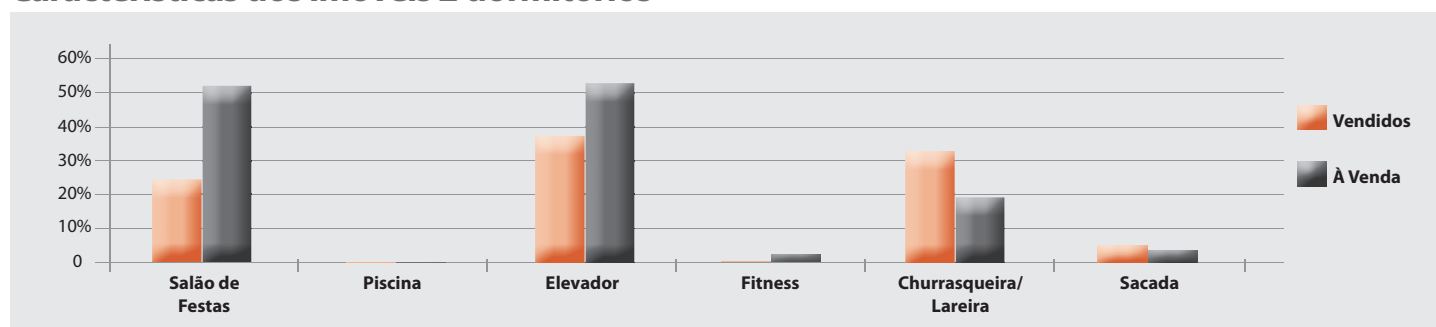
## Recursos unidades à venda

Recursos próprios	56,4%
Financiamento	43,6%

## Estágio unidades à venda

Concluída	3%
Em planta	42%
Obras	55%

## Características dos imóveis 2 dormitórios



# 3 dormitórios

## 3 dormitórios

Área Média das Unidades (m <sup>2</sup> )	141,5
Unidades à Venda	326
Vagas de Estacionamento	711
Estacionamento por Unidade	2,18
Estoque 2012	264
Lançamentos 2012/13	211
Estoque 2013	326
Vendidas em 2012/13	149
Ofertadas ao mercado 2012/13	475
Velocidade de Venda 2011/12 (mensal)	2,45%
Velocidade de Venda 2012/13 (mensal)	2,61%

## Estágio unidades vendidas

Concluída	10%
Em planta	2%
Obras	88%

## Estágio unidades à venda

Concluída	7%
Em planta	11%
Obras	82%

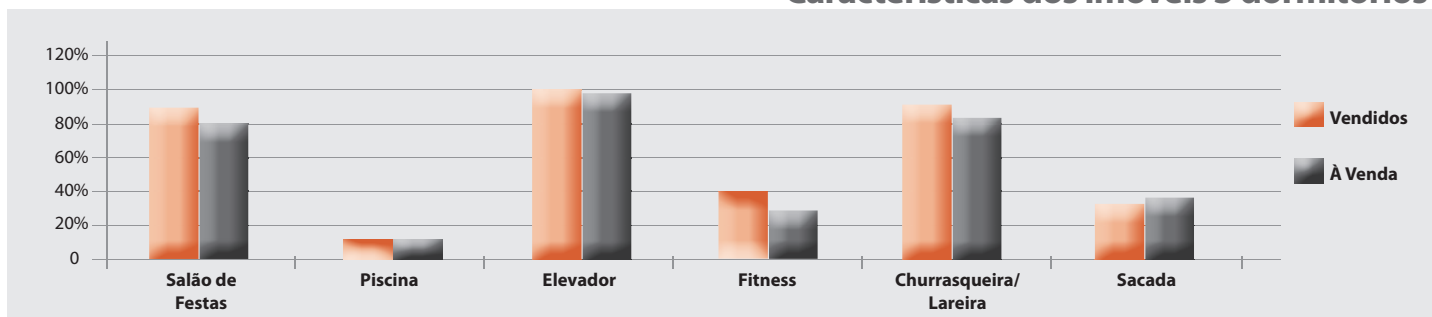
## Valor venal 3 dormitórios unidades vendidas (R\$)

NI	5%
200 a 240 mil	2%
240 a 290 mil	2%
290 a 350 mil	13%
350 a 420 mil	4%
420 a 500 mil	16%
500 a 600 mil	18%
600 a 800 mil	10%
800 a 1 milhão	11%
Acima de 1 milhão	9%

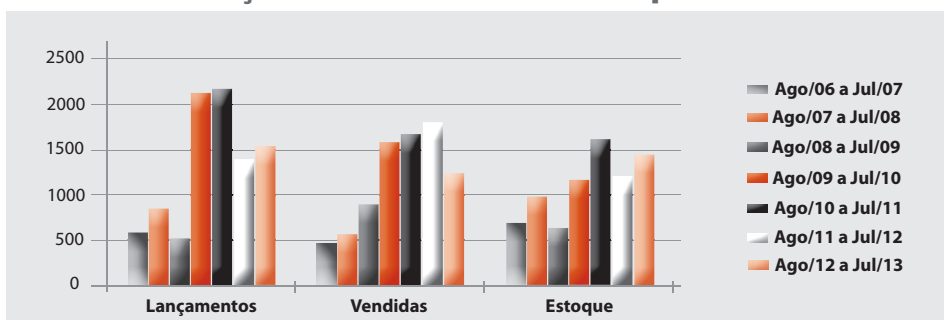
## Valor venal 3 dormitórios unidades à venda (R\$)

240 a 290 mil	7%
290 a 350 mil	26%
350 a 420 mil	11%
420 a 500 mil	20%
500 a 600 mil	9%
600 a 800 mil	13%
800 a 1 milhão	7%
Acima de 1 milhão	7%

## Características dos imóveis 3 dormitórios



## Unidades Lançamentos x Vendas x Estoque



## Censo 2012 x Censo 2013 Unidades à venda

**1.216 unidades** em oferta no Censo 2011/2012

**758 unidades** continuam no Censo 2012/2013

**513 unidades** não estão no Censo 2012/2013

## Giro do Estoque (sem considerar imóveis na faixa popA e popB)

Tipos	Agosto 2010 a Julho 2011			Agosto 2011 a Julho 2012			Agosto 2012 a Julho 2013		
	Unidades Vendidas	Estoque Julho 2011	Giro do Estoque	Unidades Vendidas	Estoque Julho 2012	Giro do Estoque	Unidades Vendidas	Estoque Julho 2013	Giro do Estoque
JK / Flats	-	16	-	2	14	12,5%	-	15	-
1 dormitório	176	222	44,2%	160	165	49,2%	179	181	49,7%
2 dormitórios	437	488	47,2%	538	504	51,6%	334	535	38,4%
3 dormitórios	128	194	39,8%	110	264	29,4%	149	326	31,4%
4 dormitórios	8	8	50,0%	4	4	50,0%	7	7	50,0%
Salas	45	113	28,5%	46	40	53,5%	57	31	64,8%
Lojas	18	29	38,3%	14	22	38,9%	39	37	51,3%
<b>Total</b>	<b>812</b>	<b>1.070</b>	<b>43,1%</b>	<b>874</b>	<b>1.013</b>	<b>46,3%</b>	<b>765</b>	<b>1.132</b>	<b>40,3%</b>

## Giro do Estoque (somente com imóveis da faixa popA e popB)

Tipos	Agosto 2010 a Julho 2011			Agosto 2011 a Julho 2012			Agosto 2012 a Julho 2013		
	Unidades Vendidas	Estoque Julho 2011	Giro do Estoque	Unidades Vendidas	Estoque Julho 2012	Giro do Estoque	Unidades Vendidas	Estoque Julho 2013	Giro do Estoque
1 dormitório	251	19	93,0%	81	02	97,6%	15	24	38,5%
2 dormitórios	628	509	55,2%	865	201	81,1%	473	322	59,5%
3 dormitórios	33	12	73,3%	-	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>912</b>	<b>540</b>	<b>62,8%</b>	<b>946</b>	<b>203</b>	<b>82,3%</b>	<b>488</b>	<b>346</b>	<b>58,5%</b>

## Unidades vendidas por Bairro 2012/2013 (sem considerar padrão popular)

Bairro	Em oferta	Vendidos	Velocidade vendas anual
Humaitá	192	112	58,3%
Borgo	233	108	46,4%
Cidade Alta	176	97	55,1%
Centro	232	84	36,2%
Maria Goretti	145	62	42,8%
Botafogo	57	49	86,0%
São Roque	164	46	28,0%
São João	45	45	100,0%
Universitário	91	38	41,8%
São Francisco	164	29	17,7%
% em relação ao total	79,0%	87,6%	-

## Unidades em oferta por Bairro 2012/2013 (sem considerar padrão popular)

Bairro	Em oferta	Vendidos	Velocidade vendas anual
Borgo	233	108	46,4%
Centro	232	84	36,2%
Humaitá	192	112	58,3%
Cidade Alta	176	97	55,1%
São Francisco	164	29	17,7%
São Roque	164	46	28,0%
Maria Goretti	145	62	42,8%
Progresso	113	28	24,8%
Universitário	91	38	41,8%
Imigrante	61	5	8,2%
% em relação ao total	82,8%	79,6%	-

## Velocidade de Vendas anual por Bairro 2012/2013 (sem considerar padrão popular)

Bairro	Em oferta	Vendidos	Velocidade vendas anual
São João	45	45	100,0%
Botafogo	57	49	86,0%
Humaitá	192	112	58,3%
Cidade Alta	176	97	55,1%
Santa Rita	45	21	46,7%
Borgo	233	108	46,4%
Juventude	25	11	44,0%
Maria Goretti	145	62	42,8%
Universitário	91	38	41,8%
Centro	232	84	36,2%
São Bento	39	14	35,9%
São Roque	164	46	28,0%
Verona	55	14	25,5%
% em relação ao total	79,0%	91,6%	-

GRANDES MARCAS, GRANDES PARCERIAS



Meber

