

Relatório de Análise do Mercado Imobiliário por Estado (2007-2022)

Introdução

Este relatório tem como objetivo analisar a razão entre a população e o número de empresas ativas no setor imobiliário de cada estado brasileiro entre os anos de 2007 e 2022. A análise busca identificar os estados mais saturados e aqueles com maior potencial para novos empreendimentos.

A análise foi feita utilizando os dados do SIDRA/IBGE e projeções populacionais, interpolando os valores para obter uma visão clara da tendência ao longo dos anos. Além disso, os estados foram agrupados em clusters para identificar padrões semelhantes de comportamento.

Metodologia

1. **Coleta de Dados:** Foram utilizados dados da Tabela 1757 do SIDRA/IBGE e projeções populacionais disponíveis no IBGE.
2. **Cálculo da Razão População/Empresas:** Determinamos a relação entre o número de habitantes e a quantidade de empresas do setor imobiliário ativas por estado.
3. **Clusterização:** Aplicamos técnicas de agrupamento para identificar estados com comportamentos semelhantes.
4. **Projeções para 2021 e 2022:** Foram estimadas com base na tendência dos anos anteriores (2007-2020).
5. **Interpretação:** Avaliamos os resultados para entender quais estados apresentam maior saturação e quais oferecem melhores oportunidades de investimento.

Resultados

Os estados foram agrupados em três clusters de acordo com a razão população/empresas.

Estados do Cluster 0:

- **Estados:** Acre, Alagoas, Amapá, Amazonas, Ceará, Distrito Federal, Espírito Santo, Goiás, Maranhão, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Paraíba, Pará, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte, Rondônia, Roraima, Santa Catarina, Sergipe, Tocantins.
- **Análise:** Esses estados possuem uma **baixa razão população/empresas**, o que indica **alta concorrência e possível saturação do mercado**. Empresas que desejam entrar nesses estados precisarão buscar **diferenciação e inovação** para se destacar no mercado.

Estados do Cluster 2:

- **Estados:** Bahia, Minas Gerais, Paraná, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro.
- **Análise:** Esses estados se encontram em um nível intermediário, **nem saturados, nem altamente promissores**. Há oportunidades, mas o mercado já possui certa consolidação. Estratégias de penetração podem funcionar bem, desde que aliadas à diferenciação e identificação de nichos específicos.

Estado do Cluster 3:

- **Estado:** São Paulo.
- **Análise:** Esse estado apresenta a **maior razão população/empresas**, o que indica um mercado **pouco explorado e com alto potencial de crescimento**. Há **menos empresas para cada consumidor**, o que pode representar **uma grande oportunidade para novos negócios**, desde que se entenda a demanda e os desafios regionais.

Conclusão

A análise mostra que **os estados do Cluster 0 estão mais saturados**, exigindo estratégias competitivas para novos entrantes. **Os estados do Cluster 2 oferecem equilíbrio entre saturação e oportunidade**, enquanto **São Paulo (Cluster 3)**

representa a maior oportunidade de crescimento, com um mercado ainda pouco explorado em termos de empresas ativas para o número de consumidores potenciais.

Empresas que buscam novas oportunidades devem considerar investir em estados com alta razão população/empresas, pois indicam um mercado menos concorrido e com espaço para crescimento. Entretanto, é fundamental analisar também fatores como renda média, demanda local e desafios regionais antes de decidir a entrada em um novo mercado imobiliário.

Referências:

- SCOD Brasil
(<https://scod.com.br/blog/post/tend%C3%AAs-dois-mercado-imobili%C3%A1rio-para-2023>)
- IBGE
(<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/populacao/9109-projecao-da-populacao.html>)
- SIDRA IBGE (<https://apisidra.ibge.gov.br/home/ajuda>)