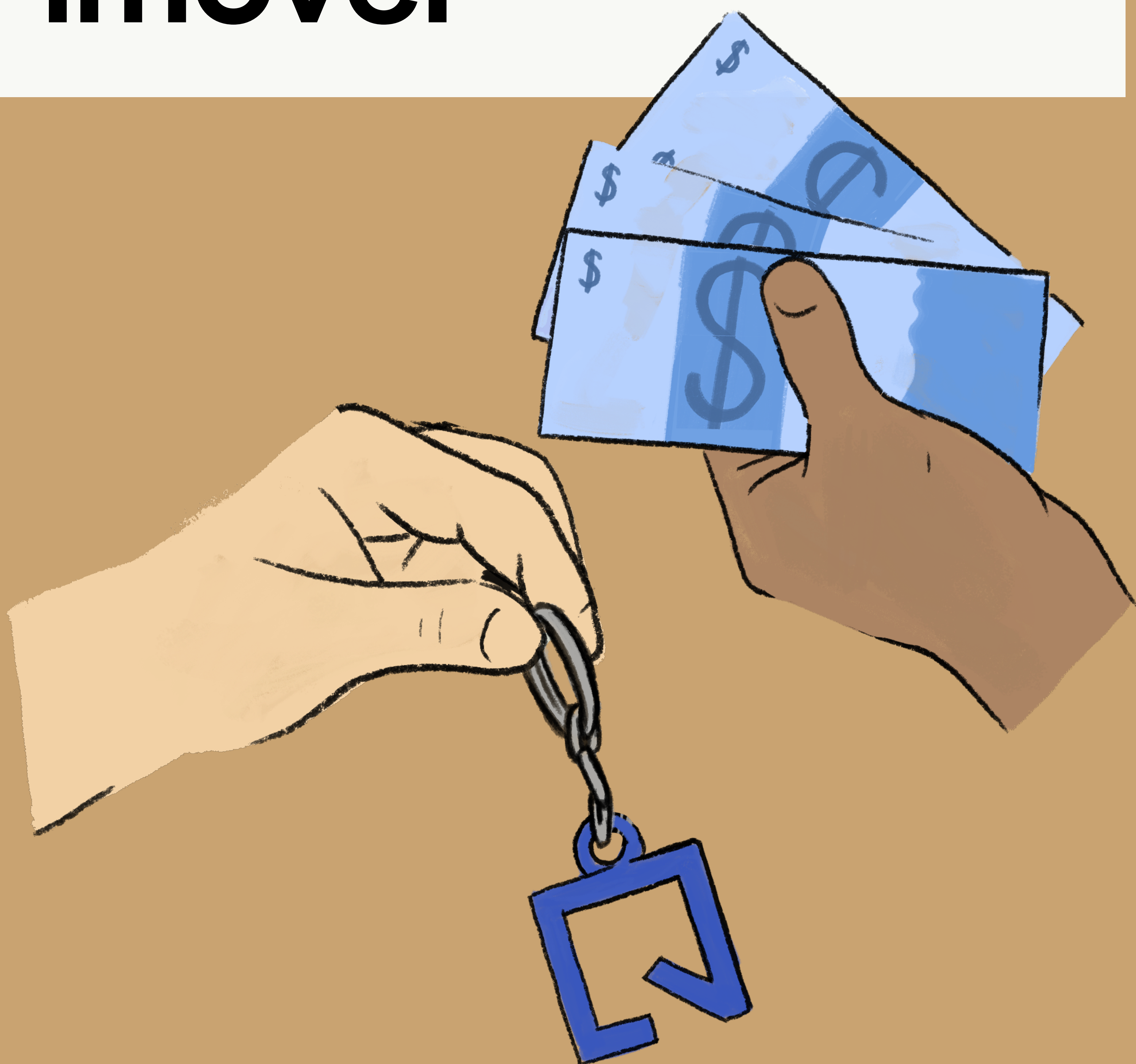


# A precificação e seu impacto na liquidez do imóvel





# Índice

---

## 01 Aluguel

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Introdução                   | > |
| Custo de Oportunidade        | > |
| Efeito no desconto concedido | > |
| Efeito nas visitas agendadas | > |
| Efeito na liquidez           | > |
| Conclusão                    | > |
| Metodologia                  | > |

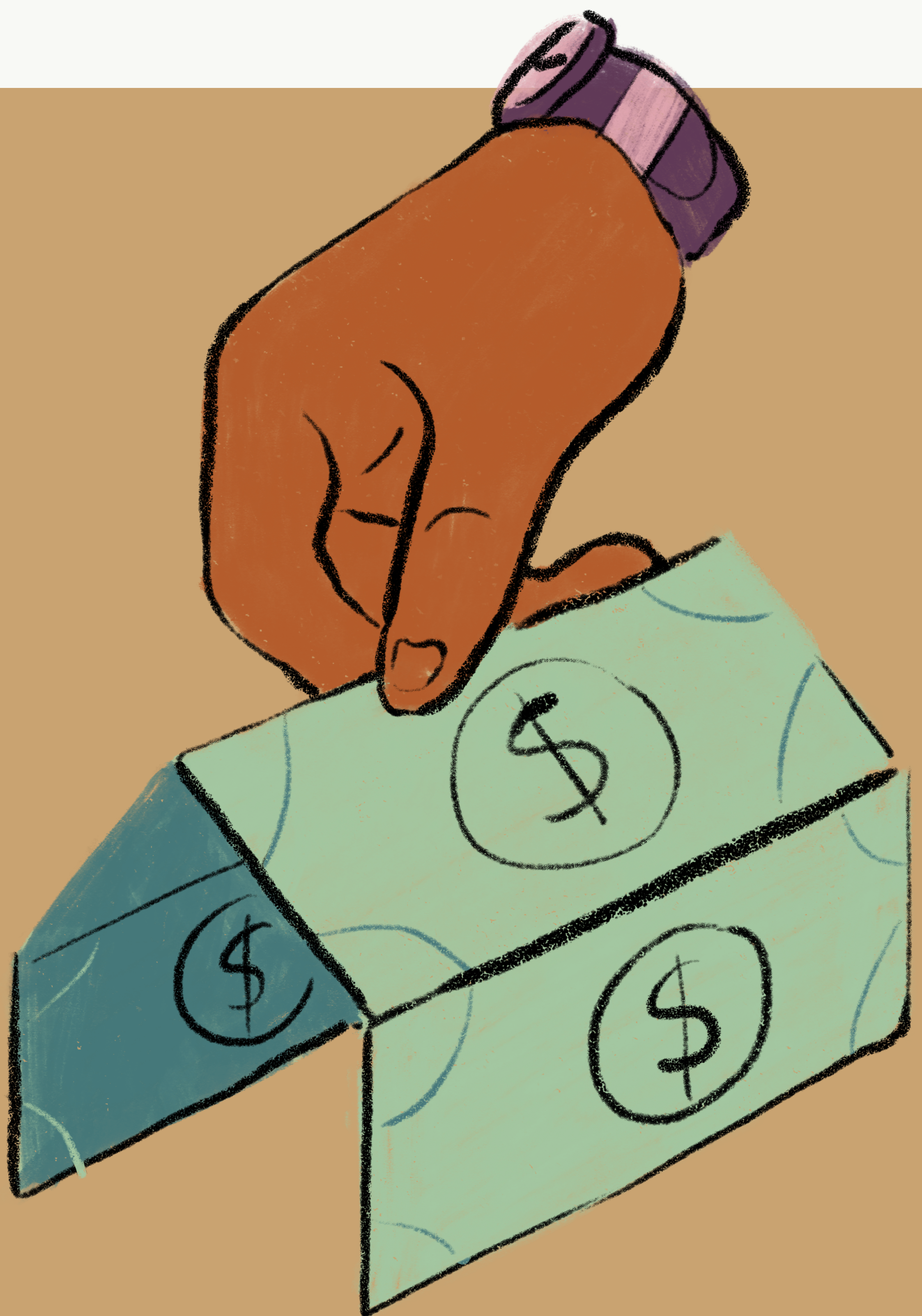
## 02 Compra e Venda

|             |   |
|-------------|---|
| O Mercado   | > |
| Conclusão   | > |
| Metodologia | > |



© Estudos  
QuintoAndar

# Aluguel





# Introdução

---

A precificação correta de um imóvel para aluguel é um dos maiores desafios para proprietários e gestores de carteiras de imóveis. Qual o valor ideal? Qual o impacto de se colocar um preço inadequado? Diferentes ferramentas, como a Calculadora QuintoAndar, buscam identificar o melhor preço para o ativo. Características do imóvel em si – como tamanho, localização e comodidades como vaga de garagem e armários – são determinantes. Fatores externos, relacionados à situação corrente de mercado, também influenciam as margens de ajustes viáveis e ideais para proprietários e inquilinos e, portanto, a dinâmica de negociação e o fluxo do contrato.

A definição de preço baseada no valor que o proprietário gostaria de receber, fruto de suas expectativas, é prática comum, embora não leve em consideração o valor efetivo do ativo e as condições do mercado de locação. Ferramentas como o Preço Certo, desenvolvida pelo QuintoAndar, tentam ajudar que a precificação seja feita de forma racional, baseada no maior número de informações possíveis, como o preço dos imóveis no mesmo prédio ou na mesma rua, por exemplo.

O presente estudo tem como objetivo mostrar como a má precificação impacta na dinâmica do anúncio e como a precificação inicial pode ser determinante na liquidez do ativo e na negociação do aluguel. Como será evidenciado mais à frente, as primeiras semanas de publicação de um imóvel são o período no qual o imóvel possui mais visibilidade e visitas agendadas.

O estudo mostra que quanto mais tempo o imóvel demora para ser alugado, maior a probabilidade do desconto concedido para efetivar a transação ser maior. E o sobrepreço colocado na expectativa de ganhos maiores (ou uma negociação durante a fase de proposta) pode ser um dos fatores para essa demora.

Outro ponto a favor de uma precificação correta desde o início inclui a atenção que o imóvel recebe nos primeiros dias após a publicação do anúncio. As duas primeiras semanas de um anúncio concentram a maior parte das visualizações, assim como o maior número de marcação de visitas ao próprio imóvel.





Isso mostra que, no caso do proprietário que quer ‘testar’ o mercado em busca de melhor retorno para depois ajustar a precificação, o risco é duplo. Não apenas ele pode excluir, via preço, grande parte do segmento–alvo de inquilinos, como também corre o risco de, ao ajustar a precificação, o interesse em seu anúncio ser bem menor do que poderia ser de início. Esse cenário adverso vale também para proprietários que precificam o imóvel pensando apenas no retorno que esperam, independentemente de outros fatores.

Estima-se que cerca de 35% dos imóveis publicados entre janeiro de 2022 e abril de 2023 estavam com um preço inadequado no momento da publicação. Entende-se por “preço inadequado” aqueles que tiveram um desconto concedido maior que a média registrada no mês de negociação.

Por isso, ser assertivo no preço inicial, ou ajustar o preço de imóveis anunciados há mais tempo, pode gerar efeitos positivos na liquidez do ativo. A boa precificação beneficia proprietários, ao assegurar maior liquidez aos imóveis, e os potenciais inquilinos, que têm à sua disposição anúncios de mais moradias dentro de suas expectativas.





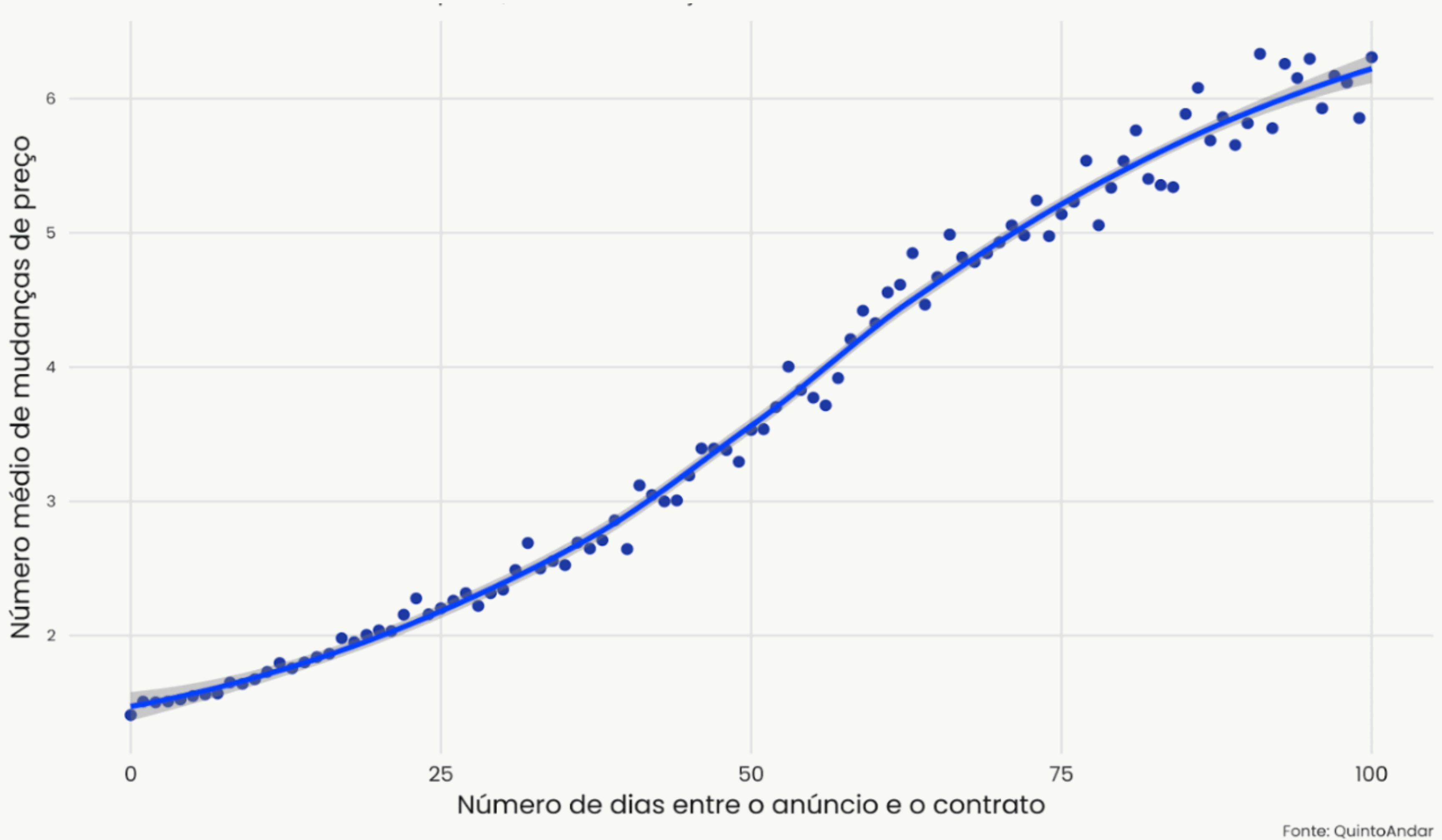
# Custo de Oportunidade

A precificação de um imóvel pode ser considerada um dos momentos decisivos para o sucesso e rapidez de uma negociação. Uma análise feita com contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023 indica que um anúncio tem seu preço reajustado 2,4 vezes, em média, até o momento da sua locação.

Os números, no entanto, variam conforme o número de semanas publicadas. Quanto maior o passar do dias, maior o número de mudanças. Imóveis alugados em até 1 semana possuem 1,2 mudanças no preço, em média. Em compensação, os imóveis alugados na quarta semana tiveram 1,8 mudanças, em média. À medida que vai passando o tempo, o número médio de mudanças sobe, numa clara tentativa de alugar mais rápido.

## Média de mudanças no preço com relação aos dias do anúncio no mercado

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.





# Efeito nas visualizações

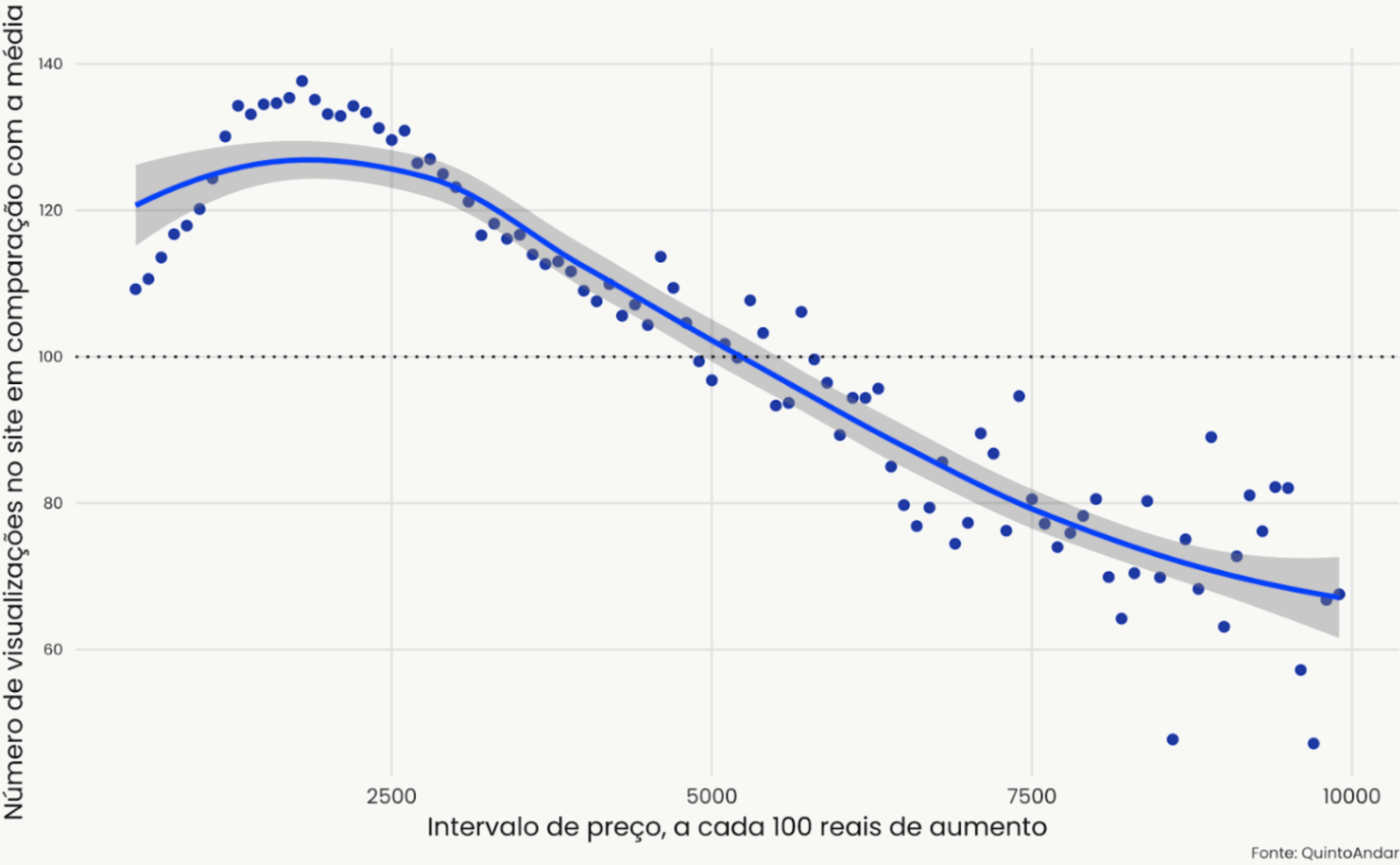
Optar por um valor de aluguel acima do mercado pode parecer uma estratégia atraente para os proprietários. Afinal, isso aumentará o valor recebido ao longo dos 30 meses de um contrato. Ou até mesmo criar uma margem para concessão de descontos no momento de uma eventual negociação.

No entanto, o que os dados mostram é que o sobrepreço pode afastar potenciais inquilinos, afetando a liquidez e podendo até mesmo causar menores ganhos ao proprietário se comparado ao cenário com uma boa precificação, uma vez que o mesmo tem que arcar com custos de IPTU e do condomínio do imóvel parado.

Dados do QuintoAndar indicam que há uma forte correlação negativa entre o aumento do preço e a média de visualizações de anúncios. Na análise, foram divididos os listings publicados em intervalos de R\$ 100 (600–699, 700–799, por exemplo) e calculada a média de visualizações do anúncio.

## Número de visualizações médio por intervalo de preços

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.





# Efeito nas visualizações

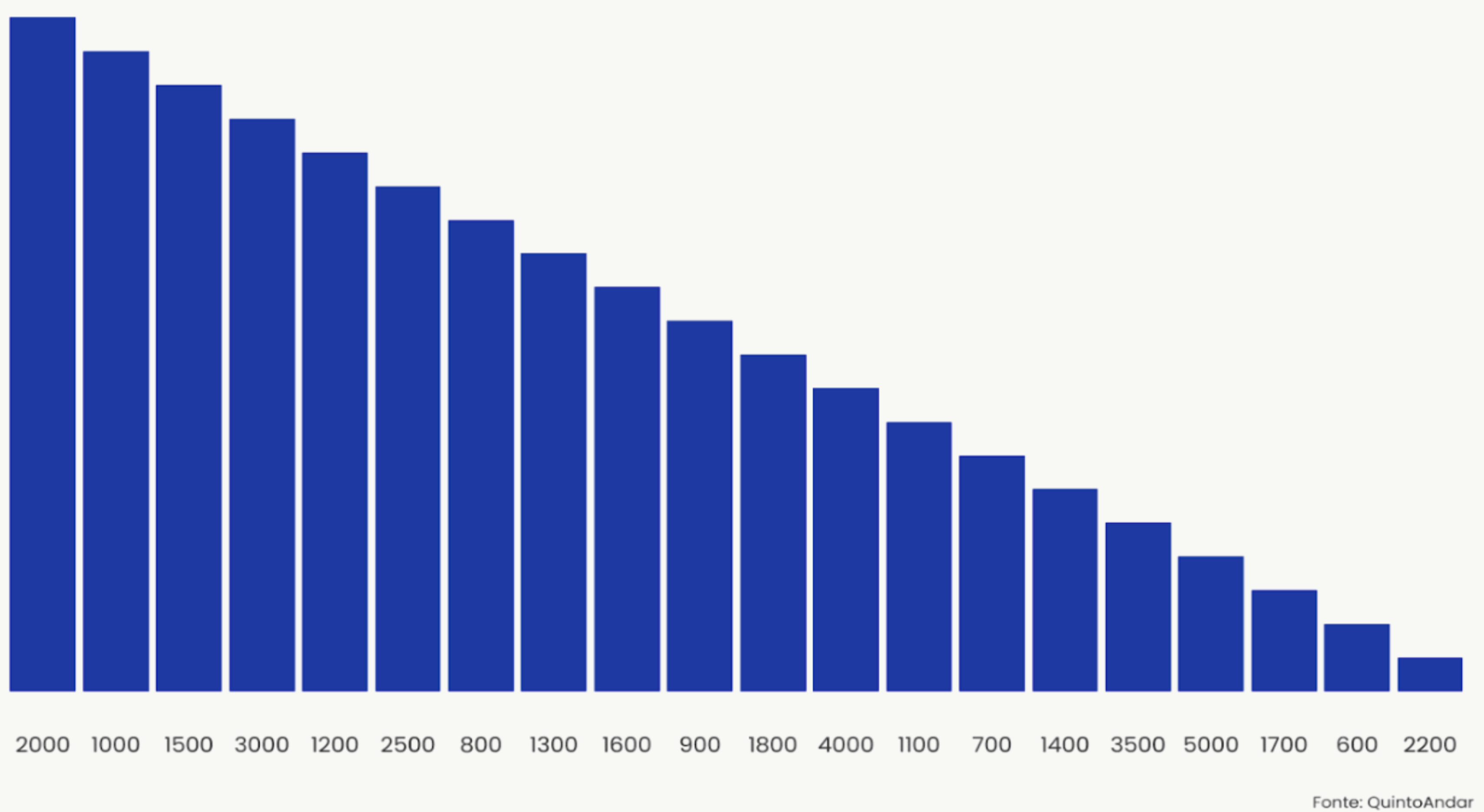
Como mostra o gráfico acima, quanto maior o preço, menor a média de visualizações do anúncio. Há um crescimento do número médio de visualizações para os imóveis com preço até R\$ 2.000, faixa na qual está concentrada a principal fatia de imóveis e de procura. Nas faixas seguintes, porém, há um declínio desse número a cada intervalo de R\$ 100, na maior parte dos casos.

Um imóvel com preço entre R\$ 3.100 e R\$ 3.199 possui uma média de visitas agendadas 1,6% menor do que aqueles com preço entre R\$ 3.000 e R\$ 3.099. Por sua vez, aquele na faixa de preço entre R\$ 3.200 e R\$ 3.299 possui uma média de visitas agendadas 3,8% menor do que na faixa anterior. No caso de um imóvel cujo preço do anúncio é de R\$ 3.200, mas o negócio foi fechado por R\$ 3.000, o percentual de visitas agendadas poderia ter sido 5,6% maior e a negociação ter ocorrido de forma mais ágil.

Uma das explicações para isso é o uso do filtro “valor máximo” ao procurar um imóvel. No gráfico, estão reunidos os 20 principais valores utilizados neste campo, disponível para aqueles que procuram imóveis no QuintoAndar. Os dados foram coletados entre janeiro de 2022 e abril de 2023.

## Valores mais comuns no uso de filtro "valor máximo" no QuintoAndar

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.





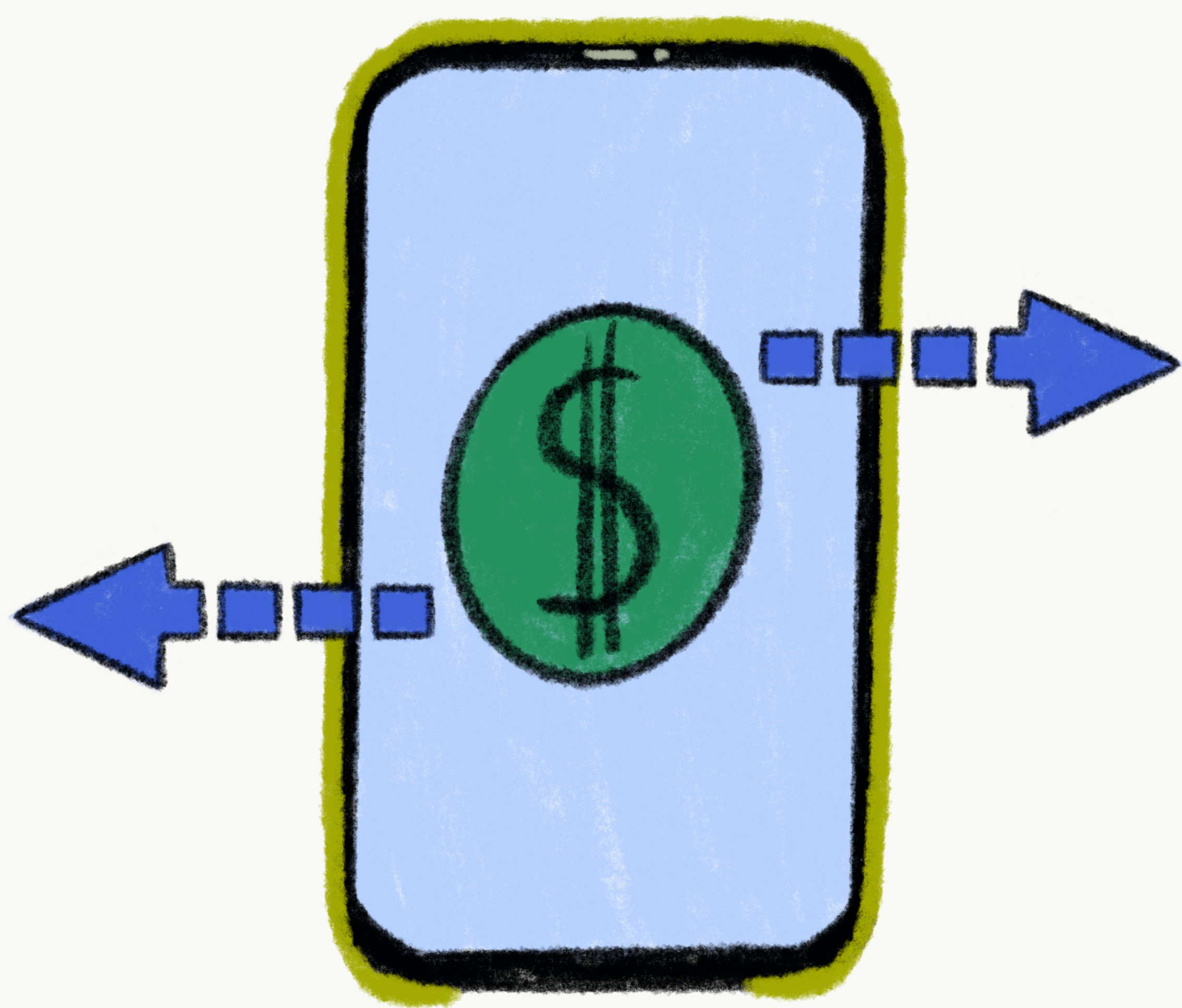
# Efeito nas visualizações

Portanto, sobrevalorizar um imóvel pode ter como efeito excluir parcela do mercado–alvo de inquilinos que efetivamente se interessariam por alugar a unidade anunciada. Atualmente, o filtro de aluguel máximo é o terceiro entre os mais utilizados no QuintoAndar para a busca do imóvel. Estão à frente apenas “tipo de imóvel” e “número de quartos” – parâmetros “inegociáveis”, os quais o proprietário não possui autonomia para mudar.

No entanto, vale lembrar que um imóvel cujas características fazem com que ele se situe em uma faixa de preço mais elevado evidentemente não deve ser desvalorizado apenas para elevar sua liquidez, pois isso reduz a renda do proprietário sem necessidade.

## Efeito no desconto concedido

Além de ficar visível para menos pessoas, os números mostram que há um aumento do desconto concedido à medida que o tempo de publicação aumenta. Isso significa que proprietários de imóveis disponíveis por mais semanas perdem margem de negociação para manter o preço original, acabam negociando por valores menores e ficam expostos ao custo do condomínio e IPTU por mais semanas, uma vez que o imóvel está vazio. A resultante desta equação pode ser até mesmo ganhos menores do que o projetado se o valor do anúncio fosse o valor cuja transação foi concretizada.



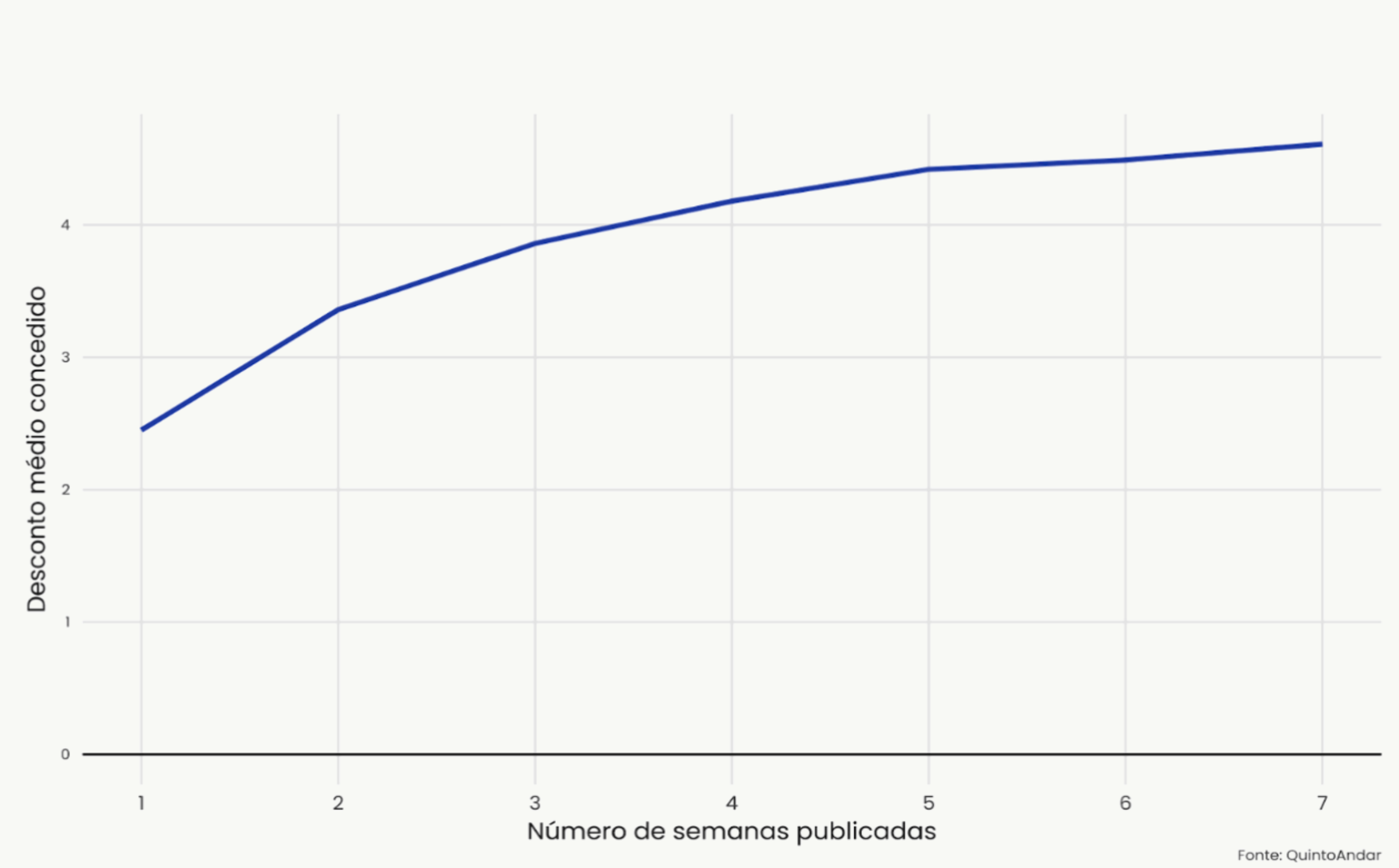


## Efeito no desconto concedido

Proprietários com imóveis que levam quatro semanas para serem alugados oferecem um desconto médio 44% maior em comparação à média dos imóveis alugados nas duas primeiras semanas. Por outro lado, imóveis alugados em menos de uma semana apresentam um desconto que é quase metade daqueles que são alugados em quatro semanas.

### Desconto médio concedido por semana entre anúncio e contrato

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.



Além do tempo de anúncio, o preço também influencia a dinâmica relacionada aos descontos. Proporcionalmente, imóveis mais caros têm uma porcentagem de desconto maior, à medida que o valor inicial do anúncio aumenta. Isso acontece independentemente do tempo médio entre o anúncio e o contrato fechado.

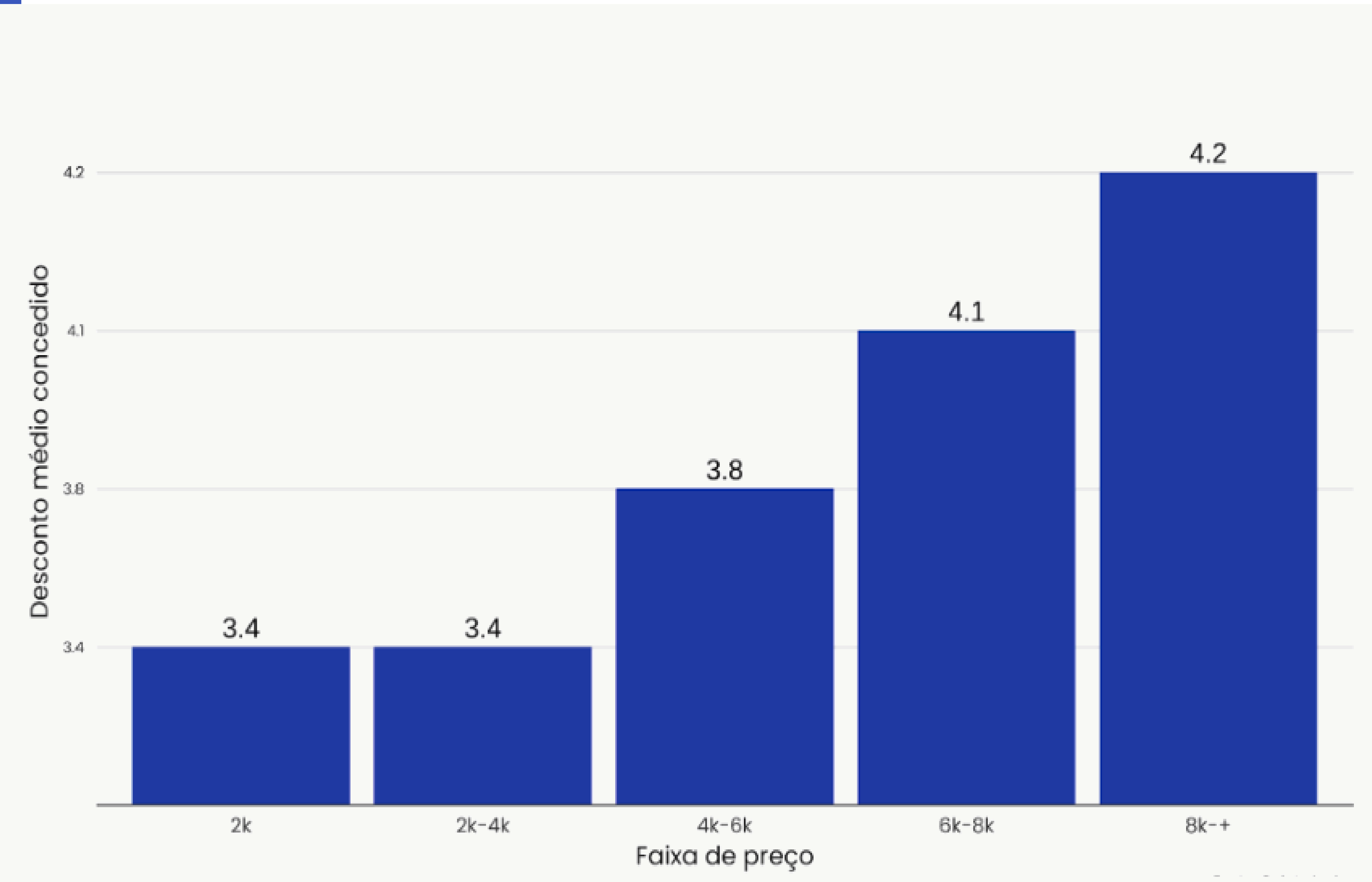
Para imóveis com aluguel de até R\$ 2 mil por mês, o desconto médio entre janeiro de 2022 e abril de 2023 foi de 3,4%. Os imóveis com aluguel acima de R\$ 8 mil registraram redução média de 4,1%. Uma das razões para isso é que unidades mais baratas possuem uma liquidez maior e, por isso, possuem um desconto menor.



Além disso, deve-se ressaltar que o período conhecido como alta temporada pode afetar os níveis de descontos concedidos. Apesar dos dados analisados não permitirem apontar para uma sazonalidade no desconto, em virtude dos efeitos da pandemia no mercado imobiliário, percebe-se que em 2019 e em 2023, por exemplo, o desconto médio concedido entre janeiro e março foi inferior ao registrado nos meses subsequentes, sendo os menores valores daquele ano.

## Desconto médio concedido por faixa de preço

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.



Entre janeiro de 2022 e abril de 2023, 6 em cada 10 imóveis alugados pelo QuintoAndar não tiveram desconto concedido para efetivação da transação. Isso significa que o preço cobrado no anúncio foi aquele efetivamente pago pelo futuro inquilino na transação.



# Efeito nas visitas agendadas

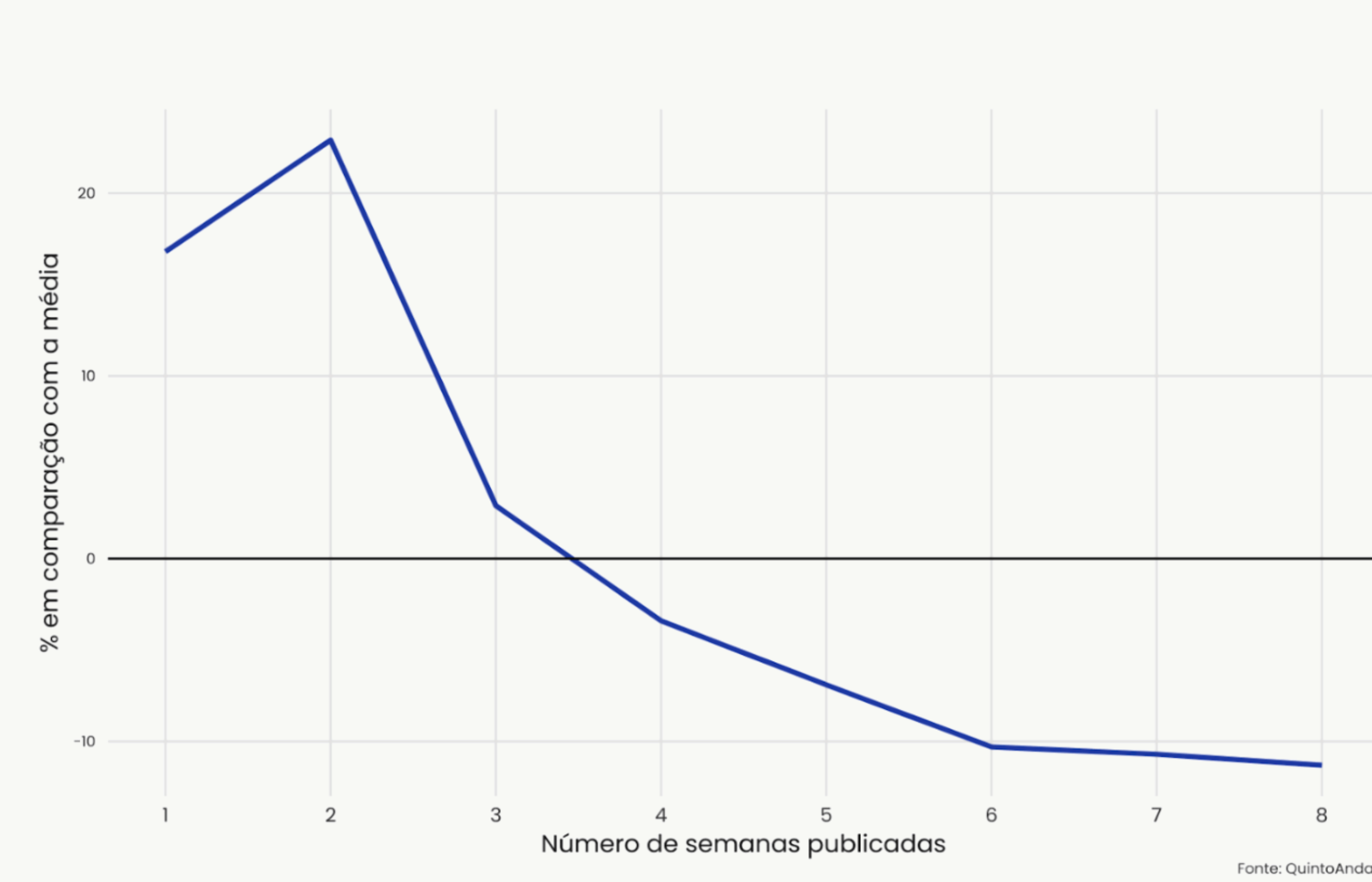
No processo de aluguel de imóveis, é comum observar que o número de visitas agendadas diminui à medida que o tempo passa. Especificamente, quanto mais tempo o imóvel demora para ser alugado, menor é o número de visitas agendadas ao longo das semanas. O estudo mostra que as primeiras semanas são particularmente decisivas para atrair potenciais interessados.

A novidade do imóvel no mercado, juntamente com a expectativa dos potenciais inquilinos em encontrar uma opção adequada rapidamente, contribui para o aumento da procura. Essas primeiras semanas são cruciais para capturar o interesse de pessoas que estão ativamente em busca de um imóvel.

Uma análise feita com base em anúncios publicados entre janeiro de 2022 e abril de 2023 indicam que as primeiras duas semanas concentram um volume de visitas agendadas acima da média registrada para um imóvel. O ápice do número de visitas agendadas ocorre na segunda semana de um anúncio, quando fica 23% acima da média.

## Número de visitas agendadas por semana em comparação com a média

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.



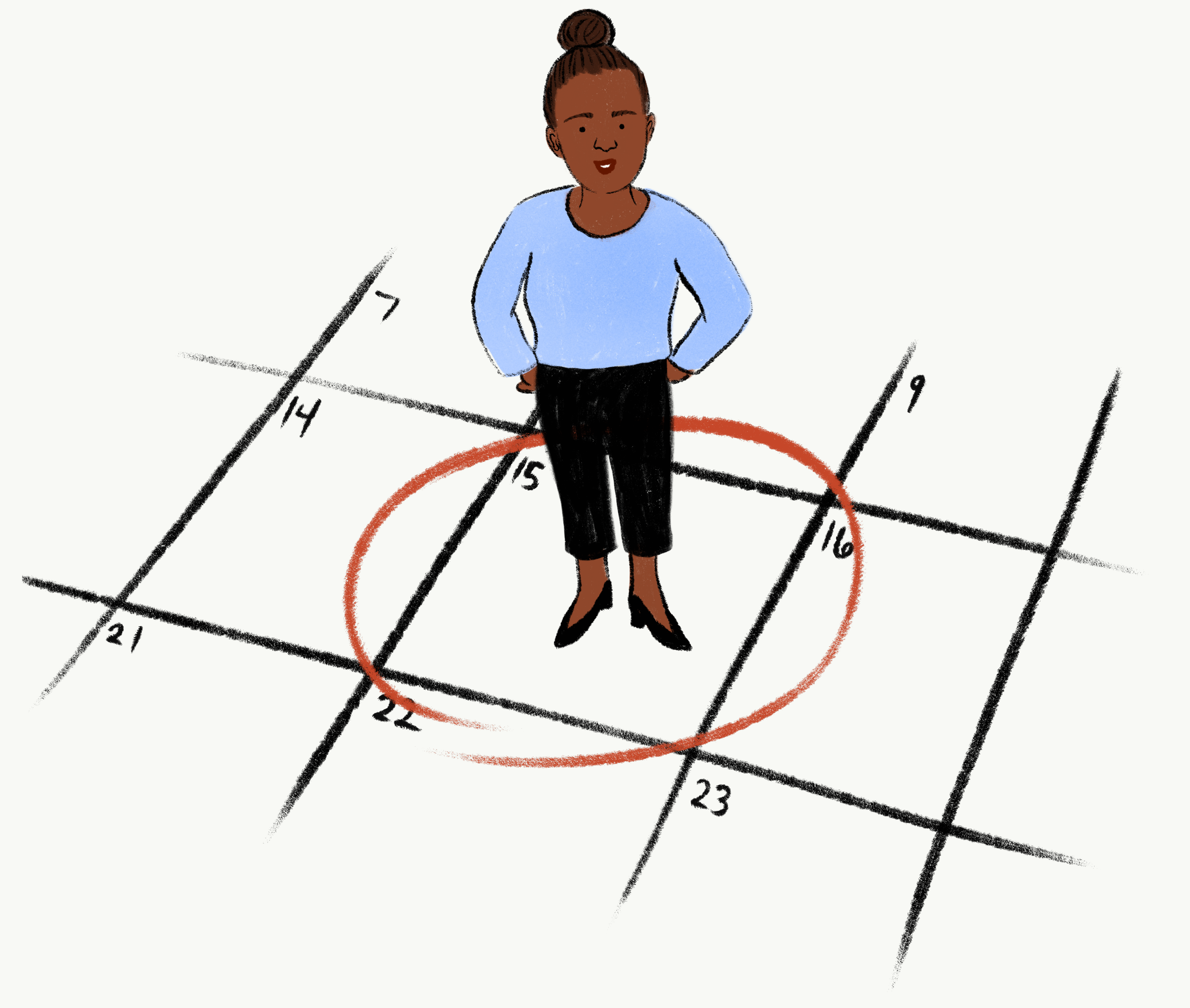


# Efeito nas visitas agendadas

A análise mostra que, à medida que o tempo avança e o imóvel permanece disponível para locação, a demanda tende a diminuir. Isso pode ser atribuído a diversos fatores, como o preço elevado ou a preferência por opções mais recentes.

A partir da terceira semana, o número de visitantes começa a decair. Na quinta semana de publicação de um anúncio, por exemplo, o número de visitas agendadas fica 7% abaixo da média. Na oitava semana, esse percentual chega a 11%.

É importante destacar que essa diminuição do número de visitas agendadas ao longo do tempo reforça a importância de causar uma boa primeira impressão no mercado imobiliário. Como evidenciado na análise, as primeiras semanas são essenciais para atrair a atenção dos potenciais inquilinos e garantir uma maior exposição do imóvel.





## Efeito na liquidez

---

Uma análise feita com dados do QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023 mostra que imóveis mal precificados demoram 16% mais para alugar do que imóveis bem precificados, considerando a média de dias alugados. Se levado em consideração a mediana, a diferença chega a 47%. Ao todo, cerca de 35% dos imóveis negociados pelo QuintoAndar neste período estavam mal precificados.

Entende-se por má precificação aquele imóvel com desconto concedido na transação maior do que a média registrada no mês. Já a categoria de imóveis bem precificados são aqueles que foram negociados sem desconto (preço do anúncio) ou com redução inferior à média registrada naquele mês.

Atualmente, a maior parte dos imóveis bem precificados é alugada num período inferior a duas semanas. Já os imóveis mal precificados são alugados, em sua maioria, num intervalo próximo a um mês.

Um anúncio de imóvel com preço mais elevado tende a ter menos visualizações e, como resultado, terá menos visitas e menos ofertas. Como visto, o número de visitas que um anúncio recebe cai significativamente com o tempo; assim, é importante acertar na escolha do preço desde o começo.

Uma estratégia comum de precificação é de começar com um preço um pouco mais alto para "testar" a demanda do mercado e aí ir ajustando o preço aos poucos. Contudo, a cada semana que se passa, o anúncio vai receber menos visualizações e menos ofertas. Um anúncio que fica muito tempo no ar também pode ser interpretado negativamente pelos inquilinos, que podem entender isto como um sinal de que há algum problema sério com o imóvel. Existe evidência que aponta que imóveis que demoram para fechar negócio acabam sendo negociados por preços mais baixos.



# Efeito na liquidez

Vale lembrar que há fatores externos que influenciam no tempo que o imóvel leva para ser alugado. Há um efeito sazonal: imóveis anunciados no primeiro trimestre do ano alugam mais rápido, pois é o período da alta temporada do aluguel. Ciclos econômicos também influenciam a dinâmica do mercado. Em 2022, houve um crescimento expressivo da demanda por aluguel, que resultou tanto em aumento de preços como em negociações mais rápidas. Nos momentos de alta do mercado, inclusive, as chances são maiores de fechar negócio sem haver desconto algum. Já em períodos de baixa, como no início da pandemia do Covid-19, há uma desaceleração no mercado. Neste caso, os imóveis demoram mais tempo para ser alugados e são fechados com descontos mais altos, relativamente à média histórica.

Em paralelo, é alta a relação entre maiores descontos e o tempo que o imóvel fica disponível no mercado – ao precificar o imóvel por valores mais altos, há uma perda inicial de visibilidade e, com isso, aumenta a probabilidade de demora em ser alugado. Nessa situação, o proprietário incorre em custos com o imóvel vazio, além de possivelmente ter de aceitar descontos maiores para fechar o contrato.

Nos últimos meses, o número de imóveis com melhor precificação tem crescido. Em janeiro de 2022, 63% dos imóveis estavam bem precificados. Em abril deste ano, o percentual passou para 66%. Isso significa que, de cada três imóveis, dois estavam bem precificados.





# Conclusão

---

O estudo mostra que a escolha do preço de um imóvel tem influência no tempo para locação, no desconto concedido na transação e no número de interessados. Imóveis mal precificados demoram 16% mais para alugar do que imóveis bem precificados, considerando a média de dias alugados. Se levada em consideração a mediana, outra medida estatística, a diferença chega a 47%.

Por mais que a expectativa seja positiva para proprietários que conscientemente anunciam seus imóveis por valores muito acima do mercado, a realidade aponta para o contrário. A proporção de buscas por imóveis mais caros é muito menor quão mais elevada a faixa de preço.

Sobrevalorizar o aluguel do imóvel, portanto, o exclui do interesse de uma parcela significativa de inquilinos potenciais, reduzindo sua liquidez. A precificação elevada para ‘testar’ o mercado, mesmo que a intenção seja ajustar o valor posteriormente, mostra-se contraproducente, uma vez que o pico de atratividade do imóvel acontece nas primeiras semanas.

As visualizações de um anúncio são 24% maiores na primeira semana em relação à média registrada. No caso das visitas agendadas, o ápice de agendamentos ocorre na segunda semana de um anúncio, quando eles ficam 23% acima da média.

Reajustes posteriores no valor do anúncio podem ajudar a recuperar parte da dinâmica do processo. No entanto, o estudo mostra que quanto mais tempo o imóvel fica anunciado, maior é o desconto concedido para concretização na negociação. Imóveis que levam quatro semanas para serem alugados oferecem um desconto médio 44% maior em comparação à média dos imóveis alugados nas duas primeiras semanas. Por outro lado, imóveis alugados em menos de uma semana apresentam um desconto que é quase metade daquele obtido pelos alugados em quatro semanas. Diante disso, conclui-se que é de extrema importância que os proprietários e administradores imobiliários realizem uma análise minuciosa do mercado e estabeleçam um preço justo e competitivo para seus imóveis, maximizando as chances de um aluguel rápido. A superestimação do valor pode afastar potenciais inquilinos, resultando em menor interesse e menos visualizações dos anúncios, além de prolongar o tempo de locação. A boa precificação, no fim, beneficia a todos.



# Metodologia

---

O estudo utiliza dados dos contratos fechados e dos anúncios publicados no QuintoAndar, no segmento de aluguel, entre janeiro de 2022 e abril de 2023. Esses contratos são referentes aos anúncios e contratos de imóveis em todas as cidades onde a empresa atua. É importante ressaltar que a análise não impôs nenhuma limitação de tipologia para os imóveis considerados.

Foram coletados dados referentes aos contratos fechados durante esse período, o que proporcionou uma visão abrangente e atualizada do mercado imobiliário no contexto em questão. Ao utilizar os contratos fechados como base, é possível obter informações concretas sobre as transações realizadas, oferecendo uma visão mais precisa da realidade do mercado.

A inclusão de anúncios publicados em todas as cidades onde o QuintoAndar atua garante que a análise seja representativa de diferentes regiões geográficas, capturando as peculiaridades e características específicas de cada mercado local. Essa abordagem ampla permite uma compreensão mais completa e abrangente das tendências e dinâmicas do mercado imobiliário.

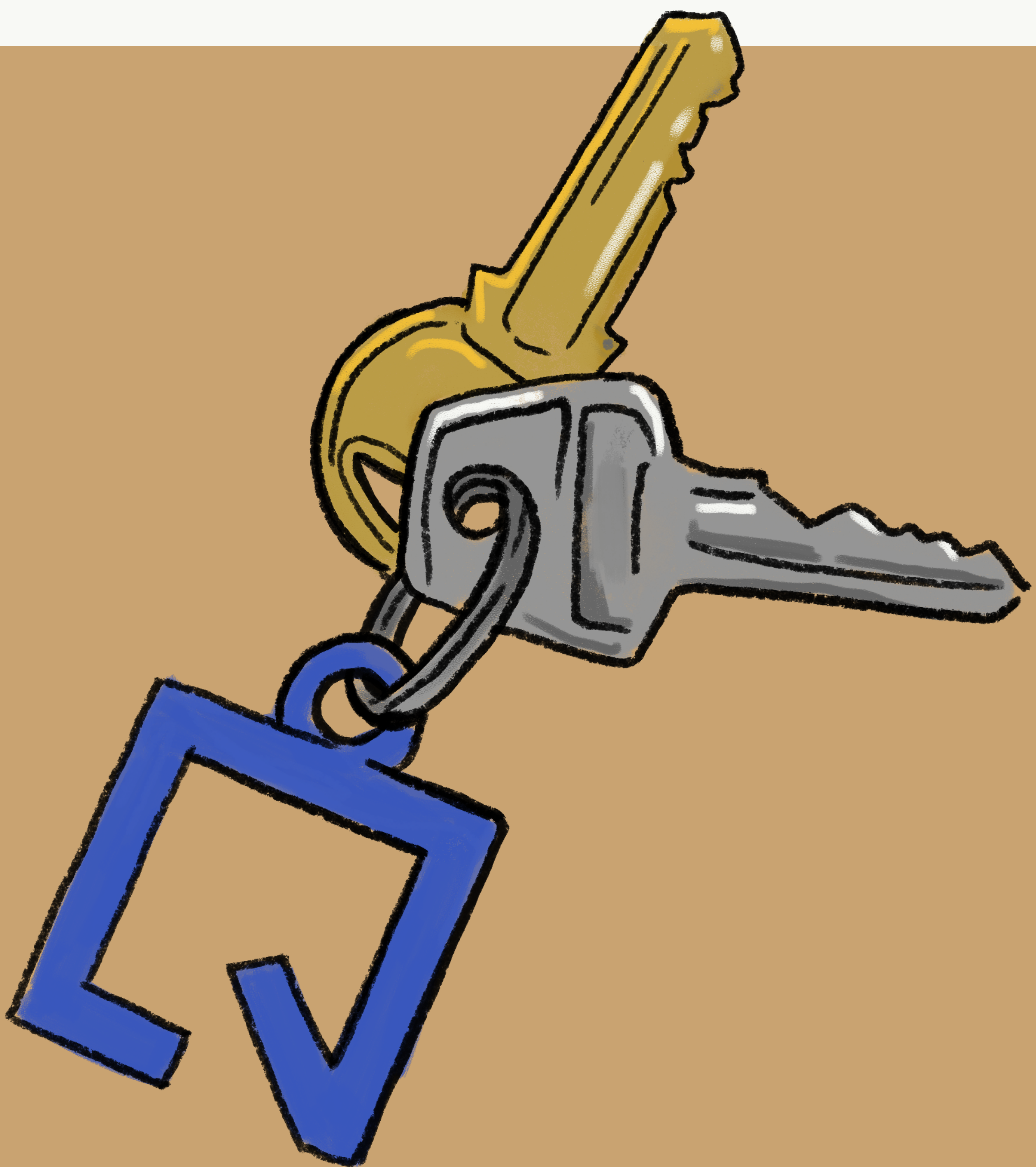
Além disso, ao não estabelecer limitações de tipologia para a análise, foram considerados imóveis de diferentes tipos, como apartamentos, casas, estúdios, entre outros. Essa abordagem inclusiva permite avaliar o desempenho e comportamento do mercado como um todo, sem deixar de lado nenhum segmento específico.





© Estudos  
QuintoAndar

# Compra e Venda





# Introdução

---

A precificação de um imóvel para a venda costuma envolver não somente aspectos técnicos, como localização, tamanho, estado de conservação, características específicas e demanda atual do mercado imobiliário, mas também detalhes subjetivos. Memórias, sentimentos e experiências vividas podem impactar no valor do bem. Portanto, ao atribuir um valor monetário a esse bem, surgem sentimentos de apego, nostalgia e até mesmo incerteza.

Encontrar o equilíbrio entre um valor atraente para os compradores e um valor que reflita corretamente as características e o potencial do imóvel é um desafio que requer expertise e análise profunda do mercado imobiliário. Ferramentas como a Calculadora QuintoAndar tentam ajudar que a precificação seja feita de forma racional, baseada no maior número de informações possíveis. Dados de mercados introduzidos durante a jornada de publicação de um imóvel, como informações da base de Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) e de outros anúncios no mesmo prédio, também buscam auxiliar na tentativa de uma precificação mais competitiva e assertiva.

O presente estudo tem como objetivo mostrar como a precificação impacta na dinâmica do anúncio e como o ajuste dos preços, mesmo durante a jornada, pode ajudar na liquidez e na negociação do ativo. Atualmente, cerca de 51% dos imóveis listados no site do QuintoAndar há mais de 120 dias estão com o mesmo preço que foram publicados.

Estima-se que cerca de 70% dos imóveis vendidos entre **julho de 2022 e abril de 2023** tiveram o negócio concretizado com um preço dentro do intervalo da Calculadora QuintoAndar. Por isso, utilizar as ferramentas existentes para auxiliar na decisão de preço, ou ajustar o valor de imóveis anunciados há mais tempo, pode gerar efeitos positivos na liquidez do ativo. A boa precificação beneficia proprietários, ao assegurar maior liquidez aos imóveis, e os potenciais compradores, que têm à sua disposição anúncios de mais moradias dentro de suas expectativas.





# O mercado

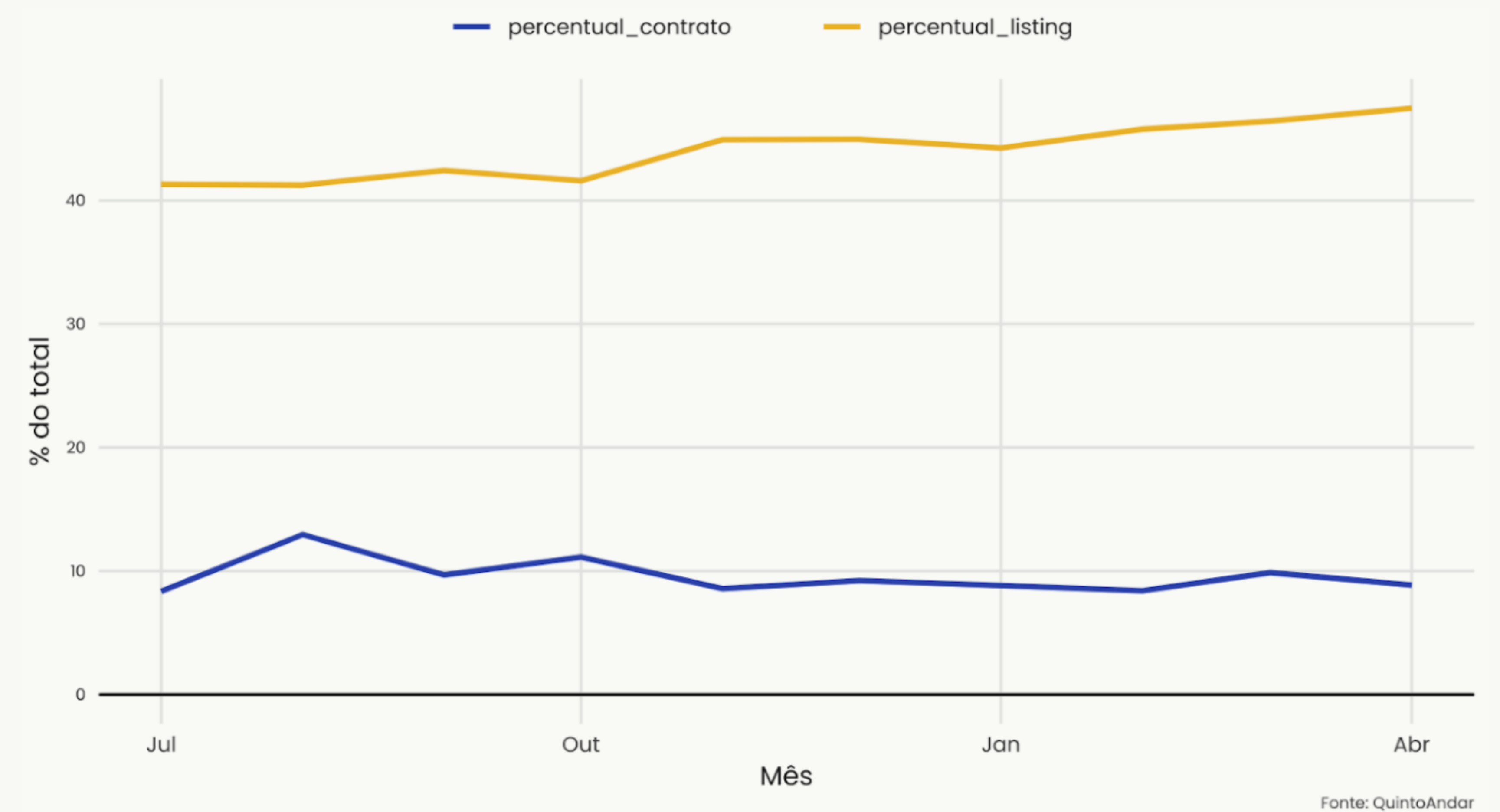
O mercado de aluguel e de compra e venda são bastante distintos entre si. Enquanto no aluguel a decisão do preço do imóvel pode determinar o sucesso de uma transação, considerando o tempo e o desconto concedido, no segmento de compra e venda o comportamento é distinto. Diferentemente da locação, comprar uma casa envolve decisões de longo prazo.

Além do investimento significativo de capital, os compradores precisam levar em consideração diferentes fatores, como condições de financiamento, valorização do imóvel no futuro, além de avaliar cuidadosamente o valor do imóvel, sua condição estrutural, entre outros pontos.

Com base em dados da Calculadora QuintoAndar, estima-se que 46% dos imóveis publicados mensalmente na plataforma estão com preço acima daquele indicado pela ferramenta. Ao observar o universo dos contratos fechados, porém, apenas 10% dos imóveis transacionados por mês foram negociados com preço acima do intervalo máximo de predição da calculadora.

## Percentual de anúncios e contratos com preço acima do máximo estimado pela Calculadora QuintoAndar

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.





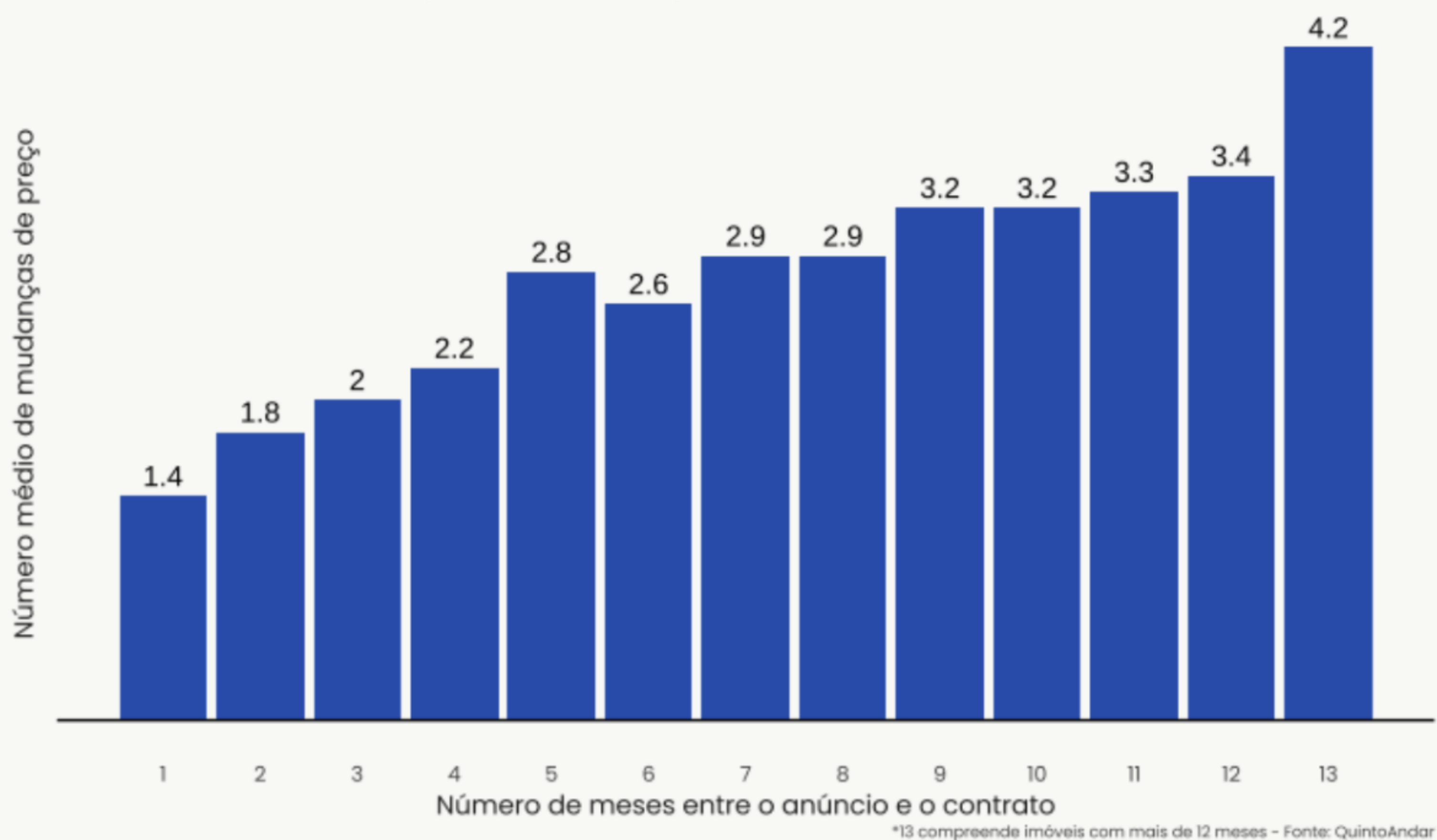
Isso não significa que um imóvel está ou foi negociado com sobrepreço, uma vez que a própria calculadora tem sua margem de erro e está sujeita a subvalorização ou supervalorização.

No entanto, o diferencial entre o percentual de imóveis com preço acima da referência na publicação e o percentual de imóveis com preço acima da referência no contrato, que partem do mesmo referencial de comparação, indicam que utilizar a ferramenta pode ser um bom caminho para balizar a escolha do preço do imóvel (e, conseqüentemente, fazer uma boa negociação).

Uma análise feita com contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023 indica que um anúncio tem seu preço reajustado três vezes, em média, até o momento da sua venda. As mudanças compreendem ajustes de preço para cima ou para baixo.

Os números, no entanto, variam conforme o número de meses publicados. Quanto maior o intervalo entre o anúncio e o contrato de compra e venda, maior é o número médio de mudanças. Imóveis vendidos em até um mês possuem 1,3 mudança no preço, em média. Em compensação, os imóveis vendidos em seis meses tiveram 2,6 mudanças, em média. À medida que vai passando o tempo, o número médio de mudanças sobe, numa clara tentativa de realizar a venda. Atualmente, cerca de 51% dos imóveis listados há mais de 120 dias estão com o mesmo preço que foram publicados.

## Média de mudanças no preço com relação aos dias do anúncio no mercado





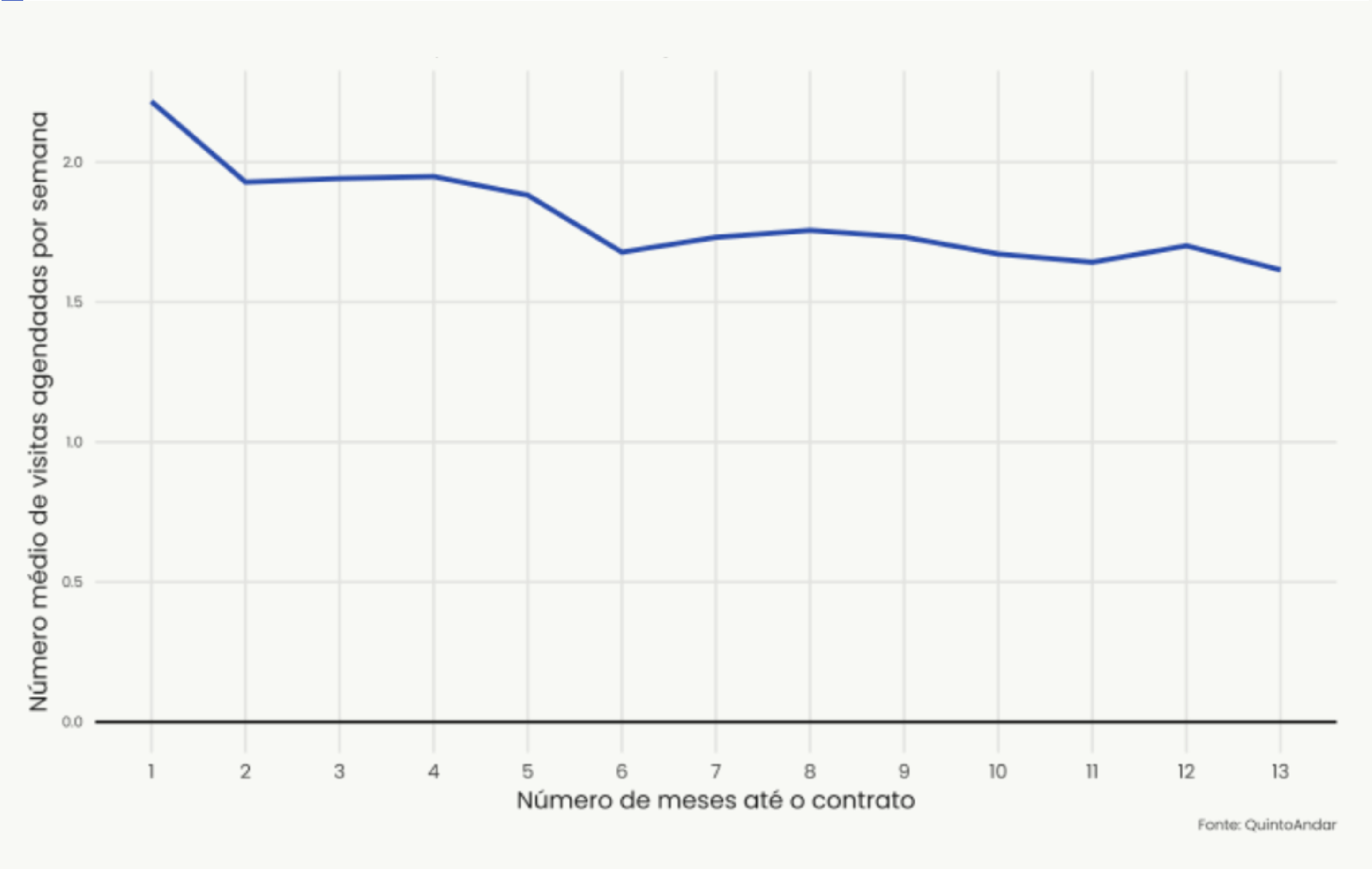
É preciso destacar que alterar o preço do imóvel não deve ser visto como algo negativo. Diferentemente do mercado de aluguel, mais dinâmico e onde as escolhas de preços acabam influenciando mais na demanda a ser esperada, o segmento de venda possui um dinamismo menos sensível a isso.

No processo de aluguel de imóveis, é comum observar que o número de visitas agendadas diminui à medida que o tempo passa. Quanto mais tempo o imóvel demora para ser alugado, menor é o número de visitas agendadas ao longo das semanas. A novidade do imóvel no mercado, juntamente com a expectativa dos potenciais inquilinos em encontrar uma opção adequada rapidamente, contribui para o aumento da procura.

No segmento de compra e venda, observa-se que o número de visitas agendadas não apresenta grandes variações para imóveis no acervo há mais tempo, embora o número de interessados em ver o imóvel diminua progressivamente. Imóveis vendidos em seis meses, por exemplo, possuem praticamente o mesmo número de visitas agendadas por semana que imóveis negociados em dez meses, por exemplo. Essa tendência ressalta a importância de precificar adequadamente a propriedade, pois isso se torna um fator crucial para atrair potenciais compradores e aumentar as chances de visitas efetivas.

### Média de visitas agendadas por semana

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.



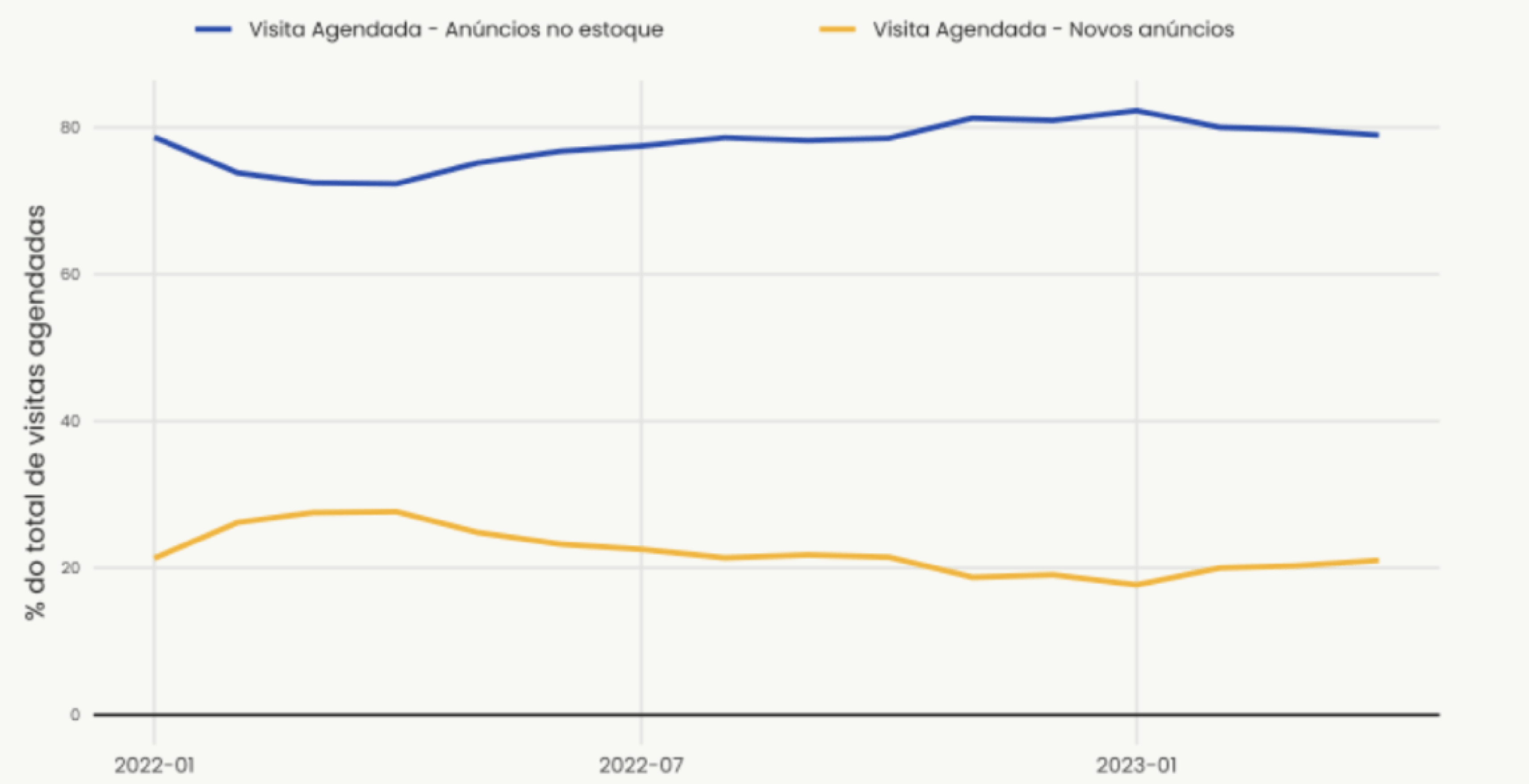


A análise indica que, a despeito de menos pessoas visualizarem o imóvel no site, o número de visitas agendadas se mantém praticamente o mesmo. Ou seja, aqueles que estão observando o imóvel depois de meses de publicação podem estar mais propensos a agendar uma visita, caso o preço seja considerado "justo". Isso acaba por motivar interessados a explorar pessoalmente a propriedade, maximizando as oportunidades de sucesso na venda. Um dado que reforça isso são os números de visitas agendadas. Atualmente, de cada cinco visitas agendadas no site do QuintoAndar, quatro são em imóveis que já estão no estoque.

O restante são em residências que foram anunciadas nas últimas oito semanas, ou seja, imóveis que acabaram de chegar.

## Distribuição de visitas agendadas por status do anúncio

Com base nos contratos fechados pelo QuintoAndar entre janeiro de 2022 e abril de 2023.



Isso indica que os potenciais compradores estão mais propensos a agendar visitas em imóveis cujos preços estão alinhados com suas expectativas. Mesmo com a chegada de novos anúncios, a demanda é direcionada principalmente para imóveis cuja precificação são consideradas justas. Isso evidencia que a definição de um valor adequado para a propriedade é fundamental para atrair a atenção dos interessados e aumentar as chances de concretização das vendas.



# Conclusão

---

A precificação adequada de um imóvel é fundamental para atrair potenciais compradores e aumentar as chances de venda. Nesse sentido, a Calculadora QuintoAndar surge como uma ferramenta valiosa para auxiliar nesse processo.

Cerca de 46% dos imóveis publicados no QuintoAndar têm um preço acima do indicado pela Calculadora. Entretanto, apenas 10% dos imóveis vendidos mensalmente são negociados acima do intervalo máximo de predição da ferramenta. O estudo mostra que ajustar o preço ao longo do tempo pode ser uma estratégia eficaz para maximizar as oportunidades de venda. Em média, os imóveis anunciados no QuintoAndar passam por três ajustes de preço antes de serem vendidos, demonstrando a importância de uma abordagem flexível e adaptável para alcançar o sucesso na negociação.

Além disso, compradores são mais propensos a agendar visitas em imóveis cujos preços estejam alinhados com suas expectativas. Diferentemente do mercado de aluguel, não há muita diferença de visitas agendadas ao longo dos meses, apesar de o número de pessoas visualizando imóveis na internet cair.

Diante do quadro, o uso de informações do mercado imobiliário e de ferramentas, como a Calculadora QuintoAndar, se apresenta como uma opção valiosa para ajudar os proprietários na precificação de seus imóveis de forma mais racional e embasada em dados.





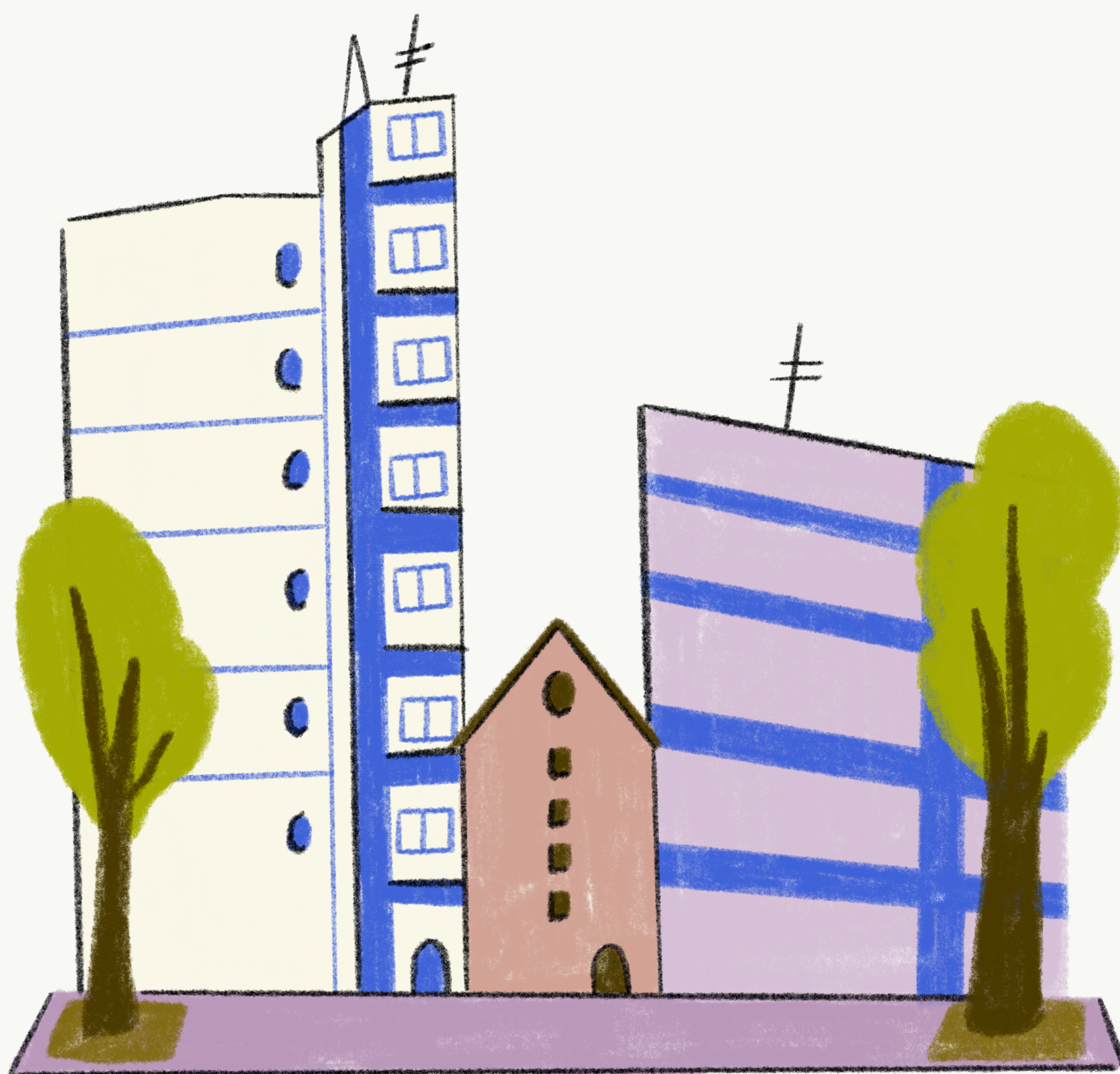
# Metodologia

---

O estudo utiliza dados dos contratos fechados e dos anúncios publicados no QuintoAndar, no segmento de compra e venda, entre janeiro de 2022 e abril de 2023. Esses contratos são referentes aos anúncios e contratos de imóveis em todas as cidades onde a empresa atua. Em alguns casos, por conta de ajustes em ferramentas, optou-se por uma amostra menor, a fim de evitar distorções. Não houve limitações à tipologia dos anúncios.

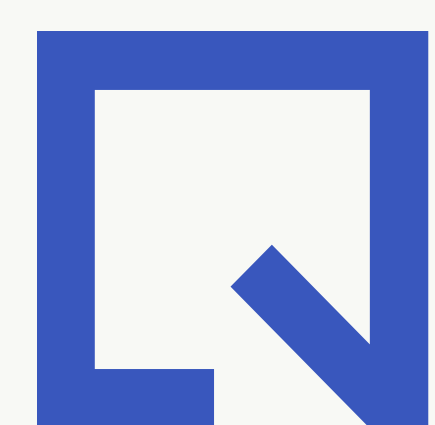
Foram coletados dados referentes aos contratos fechados durante esse período, o que proporcionou uma visão abrangente e atualizada do mercado imobiliário no contexto em questão. Ao utilizar os contratos fechados como base, é possível obter informações concretas sobre as transações realizadas, oferecendo uma visão mais precisa da realidade do mercado.

A inclusão de anúncios publicados em todas as cidades onde o QuintoAndar atua garante que a análise seja representativa de diferentes regiões geográficas, capturando as peculiaridades e características específicas de cada mercado local. Essa abordagem ampla permite uma compreensão mais completa e abrangente das tendências e dinâmicas do mercado imobiliário.





© Estudos  
QuintoAndar

 **QuintoAndar**