



Inteligência nos Dados

INTELIGÊNCIA NO ALUGUEL DE PONTOS COMERCIAIS

Í – INTELIGÊNCIA NOS DADOS

KEY BUSINESS GROUP



SOBRE A INTELIGÊNCIA NOS DADOS

A unidade de negócio Inteligência nos Dados desenvolveu um modelo único de estudos para aumentar o valor do aluguel e venda de pontos comerciais.

Estudos de padrões e cruzamento de dados geográficos permites apontar com precisão qual a vocação do Ponto Comercial, interrompendo o período de vacância. O estudo aponta o poder de compra e de demanda da região, adequação da área de influência, acessibilidade do local em relação ao tempo, potencial de crescimento, macroambiente do segmento, similaridades de produtos e negócios locais, tráfego de passagem e de compras, velocidade do fluxo, comparativo com regiões gêmeas, acessos de busca por locais próximos, possibilidade de *marketplace* como fatores determinantes.

O setor imobiliário apresentará um grande diferencial, aumentando assim o valor do aluguel do ponto comercial e diminuindo o tempo de vacância.



NECESSIDADES DO MERCADO IMOBILIÁRIO

**BUSCAR A
DIFERENCIAÇÃO DE
UM IMÓVEL**

**DIMINUIR A TAXA DE
VACÂNCIA**

**OFERECER VALOR
PARA O CLIENTE**



SUMÁRIO



05

Principais métricas e padrões para gerar valor no aluguel e vendas de pontos comerciais

06

A visão do locatário

07

Análise 360° do ponto comercial

09

Influenciadores externos

11

Influenciadores internos

13

Medindo o potencial de consumo

14

Fluxo PPC – potencial do ponto comercial

15

Mapa comparativo

17

Conflitos de regiões | locais com perfis similares

19

O fator tempo como diferencial

Tecnologia integrada

23

Banco de dados com informações mundiais

25

Apontamento da engenharia

27

Relacionamento e contatos

**PRINCIPAIS
MÉTRICAS E
PADRÕES PARA
GERAR VALOR NO
ALUGUEL E
VENDAS DOS
PONTOS
COMERCIAIS**

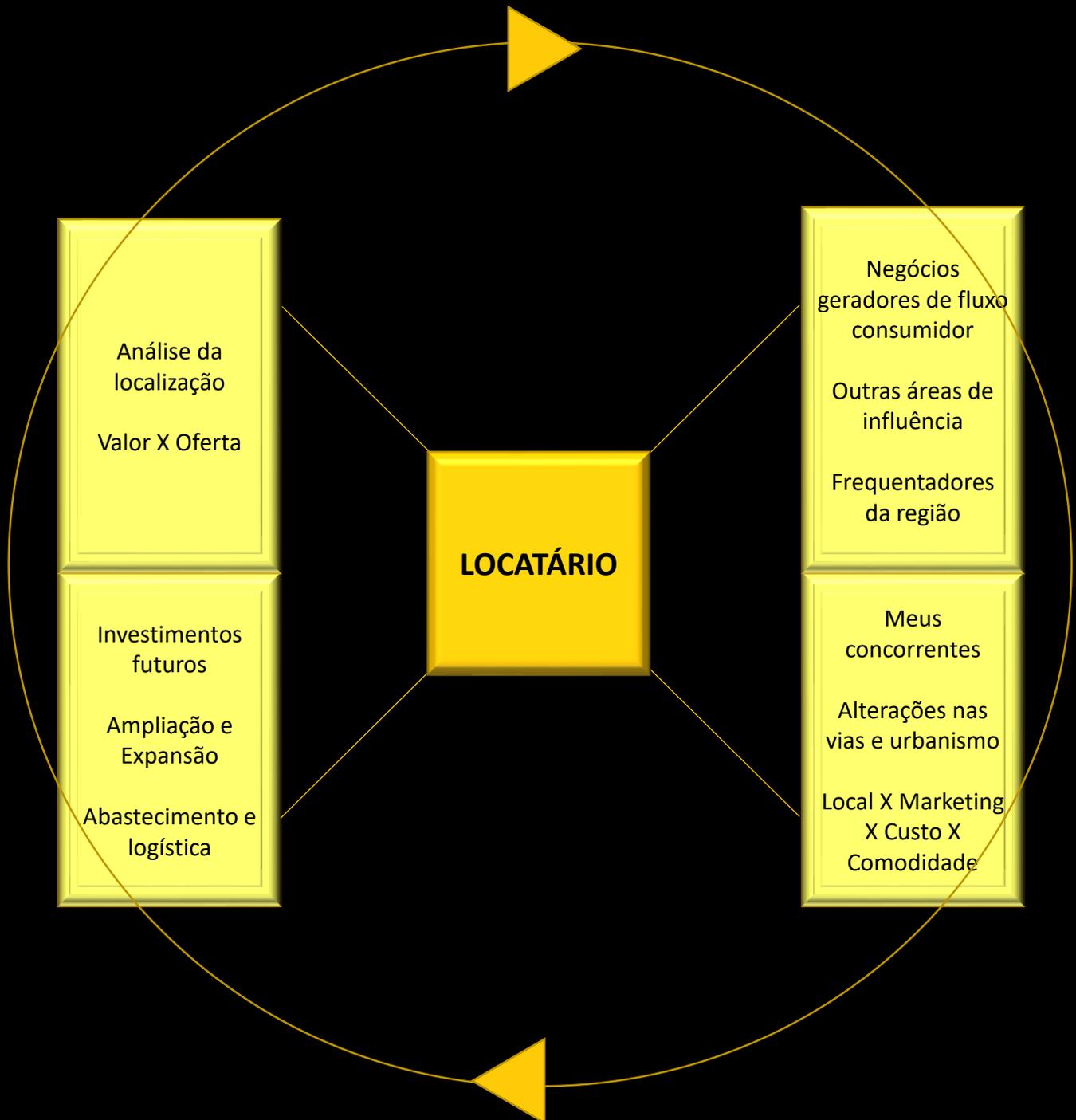


01

A VISÃO DO LOCATÁRIO



ANÁLISE 360° DO LOCATÁRIO



OS DIFERENCIAIS QUE O MERCADO IMOBILIÁRIO PODE OFERECER



02

INFLUENCIADORES EXTERNOS



MAIORES INFLUENCIADORES EXTERNOS

Dados macros

Distância do consumidor alvo

Fatores isócronos

Raio do delivery e sobreposições

Influência da via principal

Velocidade das vias e dos pedestres

Fluxo de passagem e permanente (mês, semana, dias, horas)

Motivos da passagem

Pontos mais visitados da região

Tempo de permanência na região por perfil de público

Análise do perfil via câmeras inteligentes de contagem de pessoas por gênero

Beacons de análise de fluxo



03

INFLUENCIADORES INTERNOS



MAIORES INFLUENCIADORES INTERNOS

História de locação de sucesso do imóvel

Níveis de adaptação do imóvel

Aproveitamento por metro quadrado

Capacidade de expansão

Oportunidade de adaptação para uso de *marktplace*

Questões legais

O fator segurança do imóvel

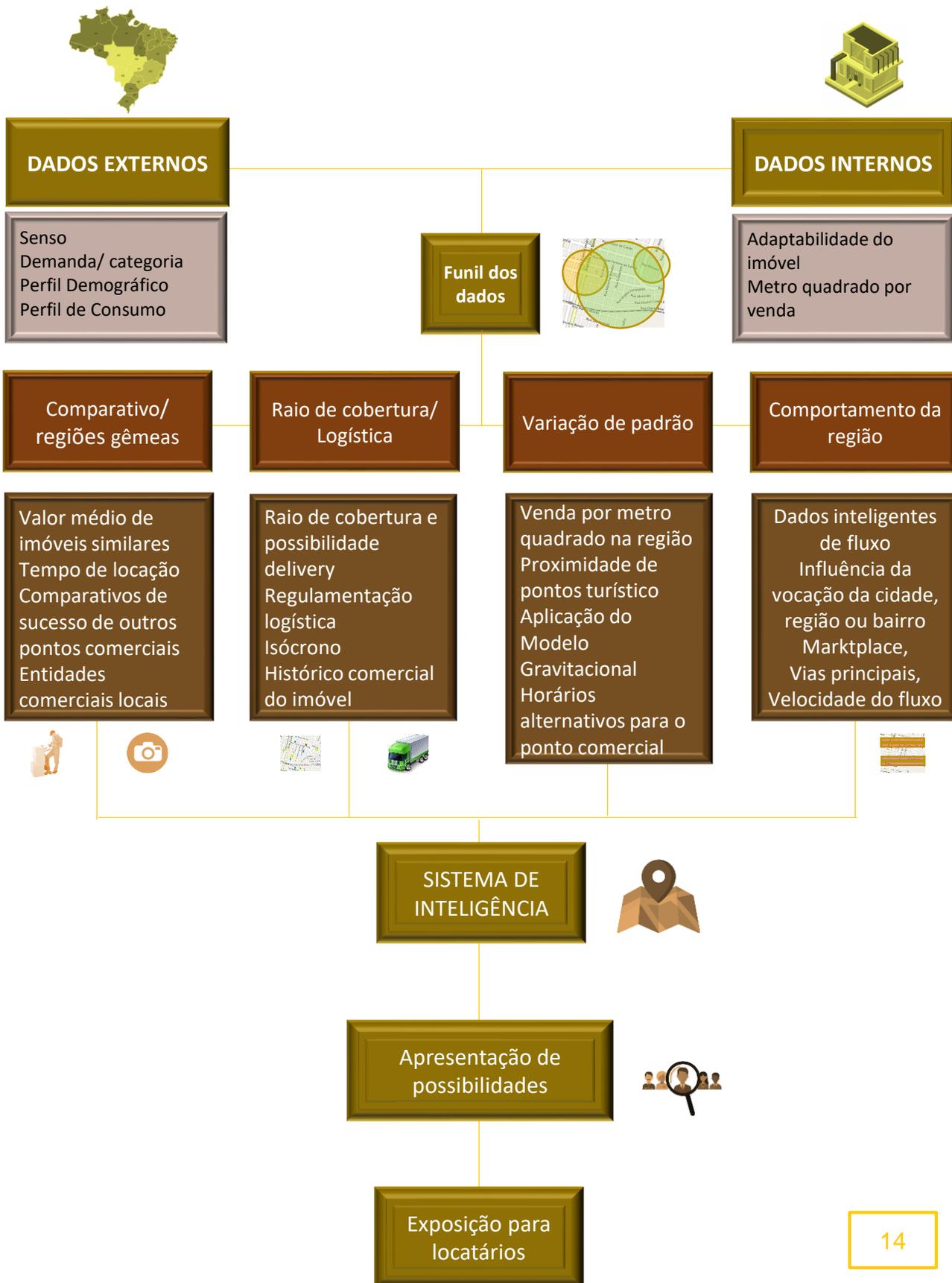
Necessidade de estacionamento no local

Percepção do modelo gravitacional no imóvel



MEDINDO O POTENCIAL DE CONSUMO

FLUXO PPC – POTENCIAL DO PONTO COMERCIAL





04

**MAPA
COMPARATIVO**



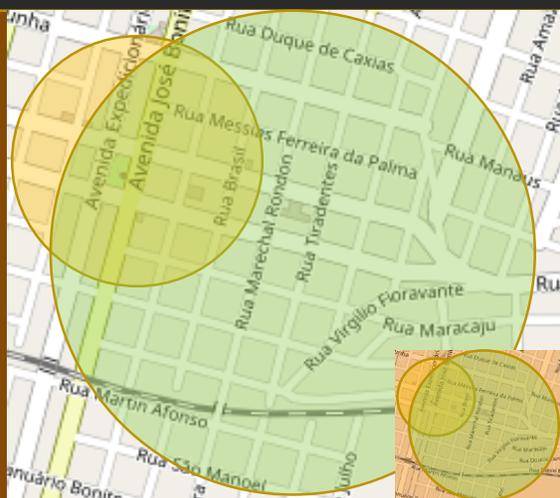
05

**CONFLITOS DE
REGIÕES | LOCAIS
COM PERFIS
SIMILARES**



MODELO DE VISUALIZAÇÃO DE CONFLITOS NECESSIDADES LOCAIS

COMPARATIVOS DE TENDÊNCIAS



Mapa de área de
conflito de
atendimento

Área de atendimento

Potencial de
consumo

Área de sobreposição do perfil
demográfico

Comparativo com
outras regiões
gêmeas

Região similar de negócios e
população



06

**O FATOR TEMPO
COMO DIFERENCIAL**



ANÁLISE 360° DO PONTO COMERCIAL | ISÓCRONO

Deslocamento: 11 minutos
5km



Deslocamento: 11 minutos
2km



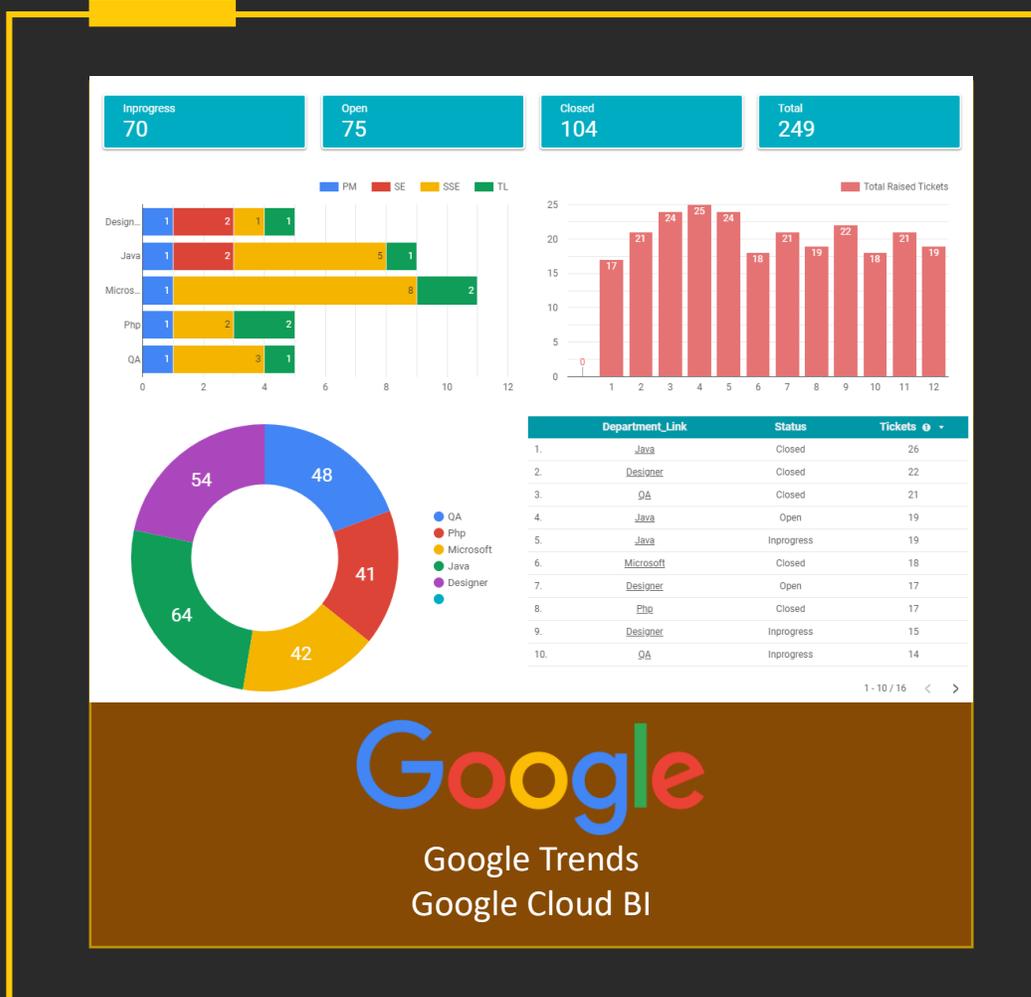


07

**TECNOLOGIA
INTEGRADA**



PLATAFORMA INTEGRADA



Google

Google Trends
Google Cloud BI





08

**BANCO DE DADOS
COM INFORMAÇÕES
MUNDIAIS**



ATUALIZAÇÕES DO BANCO DE DADOS



COMPARATIVO DE
COMPORTAMENTO COM
PLATAFORMAS MUNDIAIS
PERFIL DEMOGRÁFICO
ATUALIZADO
CRUZAMENTO
COMPORTAMENTAIS





09

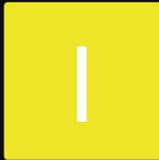
**APONTAMENTOS DA
ENGENHARIA**



VERIFICAÇÃO PRÉVIA AMPLIAÇÃO | MUDANÇAS ESTRUTURAIS



Validação técnica
Estudo de possibilidades comerciais
Apresentação de variáveis
Rentabilidade prevista por metro² X
área útil



RELACIONAMENTO E PRODUTOS



[linkedin.com/company/kbes/](https://www.linkedin.com/company/kbes/)



11-99743-3494



[/kbes_e](https://twitter.com/kbes_e)



[https://Kbes-Inteligenciae
pesquisanoagronegocio](https://www.youtube.com/channel/UCpesquisanoagronegocio)



[/kbes.inteligenciaepesquisa](https://www.instagram.com/kbes.inteligenciaepesquisa)



[/negocioskbes/](https://www.facebook.com/negocioskbes/)

www.inteligencianosdados.com.br

negocios@kbes.com.br

**DEMAIS PRODUTOS DO GRUPO KEY
BUSINESS**

www.inteligencianoagro.com.br
www.dadosuniversitarios.com.br
www.kbes.com.br

PRODUTOS

Inteligência nos Dados

**Plataforma de Pesquisa e
Inteligência para o mercado de
imóveis comerciais**

**Diferenciais:
Fator humano e
comprometimento com o auxílio
da tecnologia**

www.inteligencianosdados.com.br