



Indicador de
Confiança do Setor
Imobiliário
Residencial

2º trimestre de 2024 – Julho de 2024

Sumário

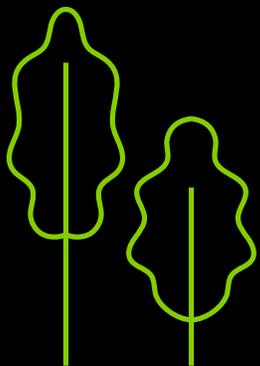
01 Amostra

02 Análise do trimestre

03 Metodologia e retrato do Trimestre



Sumário executivo



Amostra e metodologia

50 empresas participaram do levantamento do Indicador de Confiança do Setor Imobiliário Residencial. A pesquisa foi aplicada de **2 a 16 de julho de 2024**.



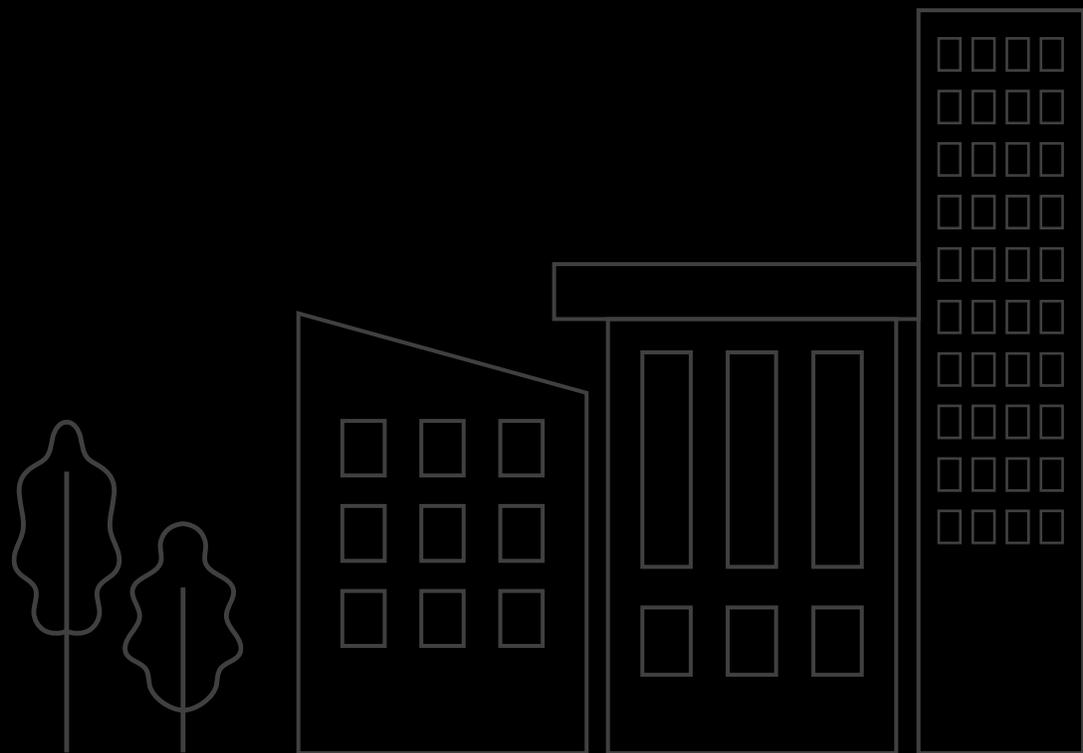
Resultados do 2ºtri/24

O segmento econômico de imóveis residenciais (Minha Casa, Minha Vida) continuou aquecido no 2º trimestre de 2024, enquanto o de Médio e Alto Padrão (MAP) apresentou leve crescimento, frente à estabilidade do trimestre anterior. De modo geral, todos os indicadores registraram aumento, com o MCMV impulsionando os resultados. O segmento MAP, por sua vez, apresenta ritmo mais lento, mas as perspectivas futuras são positivas. Executivos demonstram otimismo quanto a lançamentos de imóveis e aquisição de terrenos para futuros empreendimentos nos próximos três a 12 meses. Em relação aos preços, seguem com tendência de alta, diante do mercado aquecido. Vale destacar que o aumento dos custos de construção pode continuar influenciando na alta dos preços dos imóveis.



01

Amostra



Amostra

Levantamento do Indicador de Confiança do Setor Imobiliário Residencial, realizado pela Deloitte em parceria com a Abrainc.



02 a 16/jul de 2024 foi o período de aplicação da pesquisa



2º trimestre de 2024



50 empresas

Construtoras e incorporadoras do setor imobiliário residencial.

Segmento de atuação das empresas:



Minha Casa, Minha Vida (MCMV)



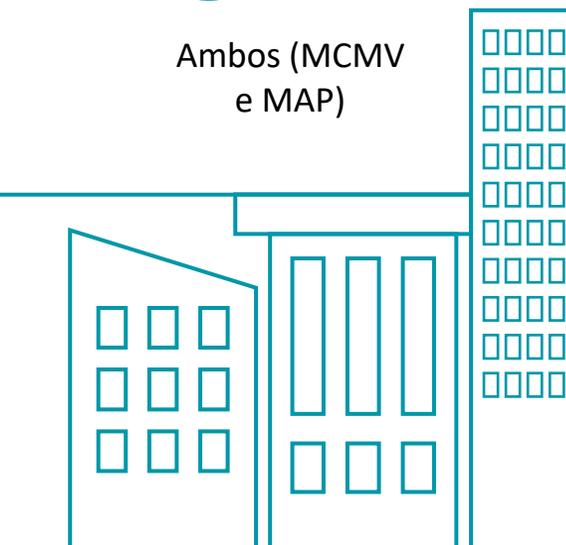
Médio e Alto Padrão (MAP)



Ambos (MCMV e MAP)

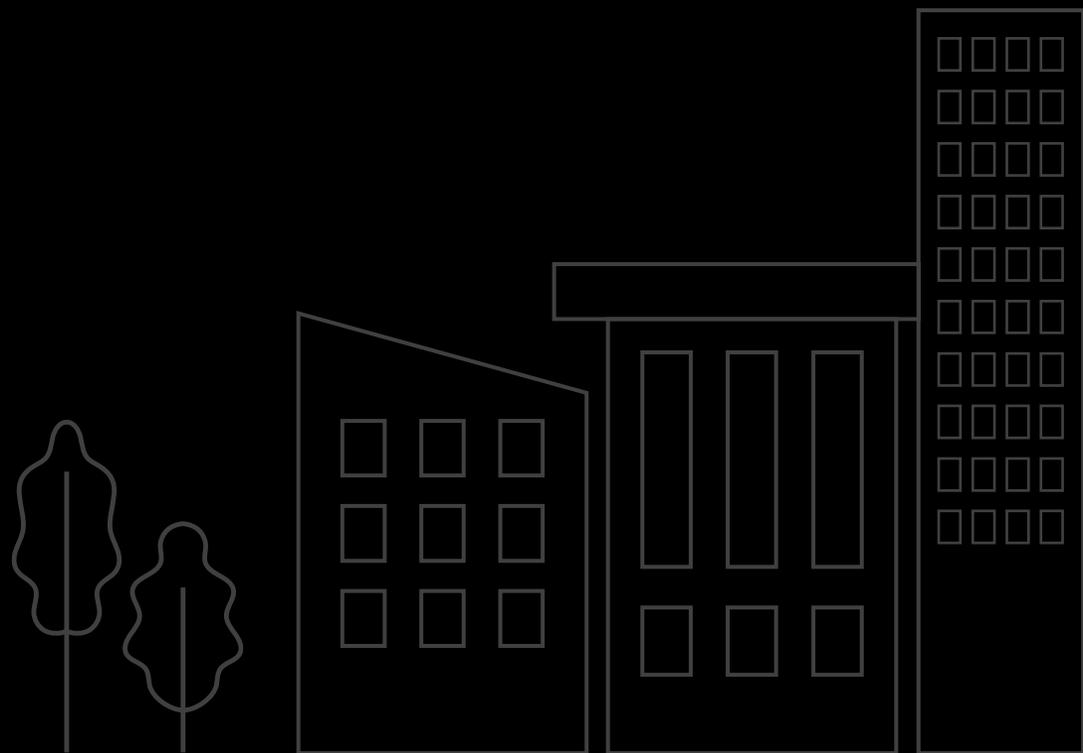


Respondentes são C-levels.



02

Análise do trimestre



Análise do trimestre

Preços

A trajetória dos preços de imóveis residenciais seguiu em alta no segundo trimestre de 2024, com aumento geral de 4,7% – a tendência é de que o cenário se repita nos próximos meses. Esse aumento nos preços é impulsionado, em parte, pelos custos em alta, e pela valorização do metro quadrado nos principais centros – para referência, o índice IGMI, da Abecip, foi de 11,2% em maio de 2024 (no acumulado 12 meses).

Procura, venda, lançamentos e compra de terreno

O cenário de vendas esteve um pouco mais aquecido no 2º tri/24 em relação ao primeiro (7,2% no geral), com destaque para o ritmo acelerado do segmento MCMV (10,4%). Para MAP, houve boa recuperação (8,4%). A procura por imóveis seguiu aquecida para o MCMV (10%), enquanto a de MAP registrou ligeiro aumento (3,3%).

Para os próximos três a 12 meses, é esperado que o segmento MCMV permaneça aquecido. Executivos do setor estão confiantes, com 97% planejando lançamentos de novos empreendimentos e 94% buscando adquirir terrenos para futuros projetos. Já para o segmento MAP, o cenário é mais cauteloso, mas com sinais de melhora. Apesar disso, 88% dos executivos do setor planejam lançamentos e 76% pretendem adquirir novos terrenos. Essa situação reflete uma expectativa de melhora gradativa na performance de MAP nos próximos meses.



Análise do trimestre

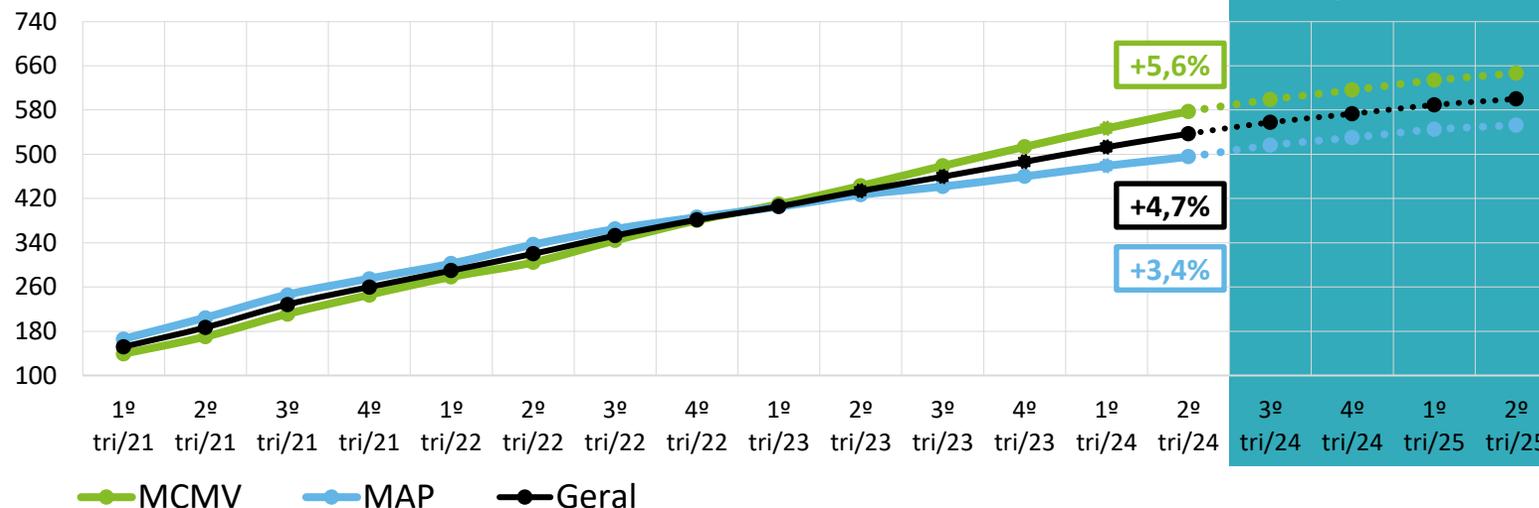
O **índice de preços** de imóveis residenciais segue em alta, conforme as expectativas do mercado. O segmento Minha Casa, Minha Vida (MCMV) se destaca pelo ritmo de crescimento mais acelerado em comparação ao de Médio e Alto Padrão (MAP). A alta do MCMV é impulsionada pela forte demanda por moradia popular e pelo crescente otimismo dos executivos em relação a esse mercado.

Varição do Índice de preços no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
4º tri/21	16,3%	11,8%	13,8%
4º tri/22	10,6%	5,9%	8,1%
4º tri/23	7,2%	4,2%	5,9%
1º tri/24	6,4%	4,1%	5,4%
2º tri/24	5,6%	3,4%	4,7%
3º tri/24*	3,8%	4,1%	3,8%

*Expectativa

Índice de preços (base 100 = 2º trimestre/2020)



Análise do trimestre

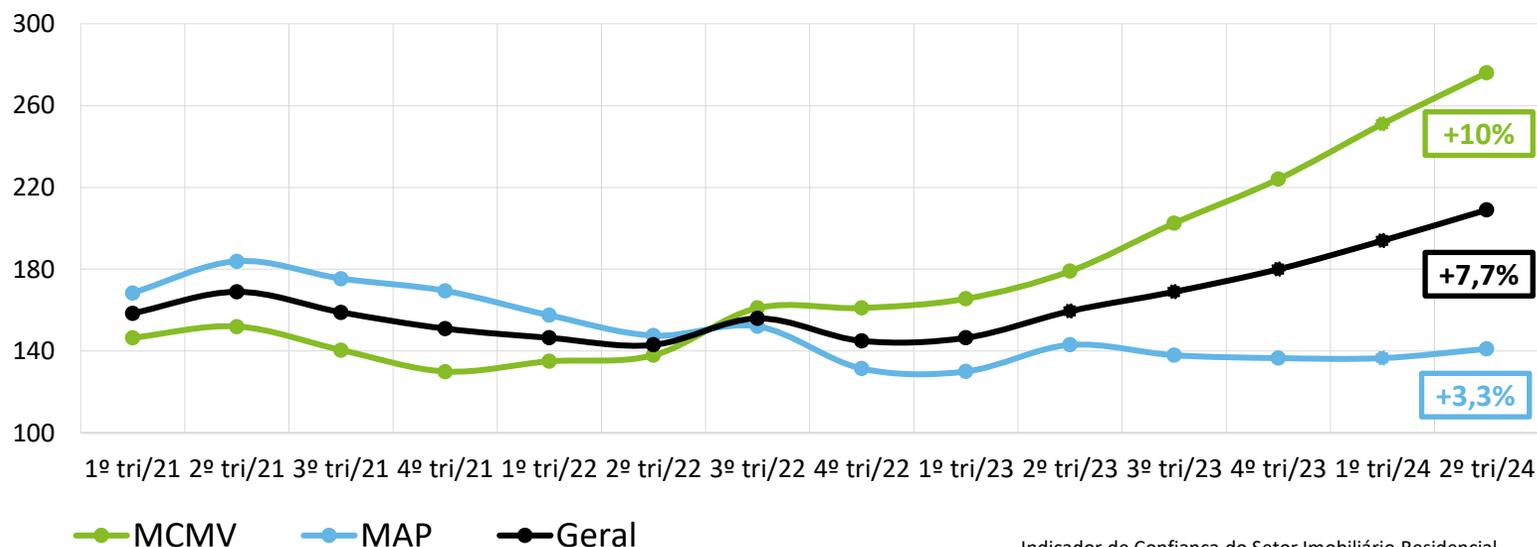
Em geral, o **índice de procura** segue em trajetória ascendente nos últimos trimestres, impulsionado principalmente pelo segmento MCMV. O segmento MAP, por sua vez, apresenta recuperação na demanda em comparação com os trimestres anteriores, que registraram, respectivamente, leve queda e manutenção. Essa recuperação, porém, ainda não foi suficiente para chegar aos níveis da procura do 2º tri/23. O índice do MCMV, por outro lado, segue registrando os maiores níveis da série histórica, período após período.



Variação do Índice de procura no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
4º tri/21	-7,5%	-3,4%	-5,0%
4º tri/22	0,0%	-13,5%	-7,1%
4º tri/23	10,6%	-1,1%	6,5%
1º tri/24	12,1%	0,0%	7,8%
2º tri/24	10,0%	3,3%	7,7%

Índice de procura (base 100 = 2º trimestre/2020)



Análise do trimestre

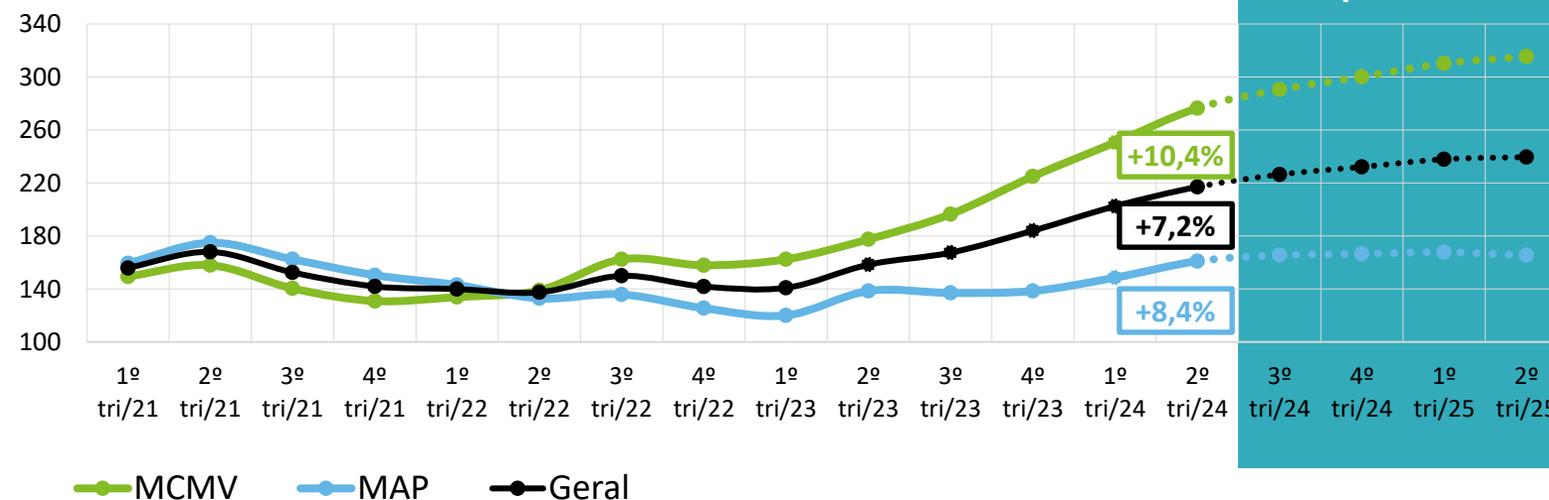
O **índice de vendas** se acelerou nos últimos trimestres, com o segmento MCMV crescendo a dois dígitos nos últimos quatro períodos. As expectativas para o MCMV nos próximos meses são de continuidade desta tendência de aumento, porém, com taxas menores. Para o MAP, o índice de vendas apresenta um ritmo de crescimento mais lento, com projeção de manutenção no médio prazo.

Variação do Índice de vendas no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
4º tri/21	-6,8%	-7,4%	-6,9%
4º tri/22	-2,8%	-7,7%	-5,3%
4º tri/23	14,5%	1,1%	9,9%
1º tri/24	11,3%	7,2%	10,1%
2º tri/24	10,4%	8,4%	7,2%
3º tri/24*	5,1%	2,8%	4,4%

*Expectativa

Índice de vendas (base 100 = 2º trimestre/2020)



Análise do trimestre

O melhor desempenho do mercado de imóveis de Médio e Alto Padrão no 2º tri/24 resultou em otimismo – 88% dos executivos pretendem lançar um imóvel nos próximos 12 meses, alta de 9 p.p.. Esse cenário positivo contribuiu para recuperação geral da expectativa de lançamentos. Além disso, houve redução dos estoques nos últimos 12 meses, o que estimula os empresários a realizar novos lançamentos.



Retrato do trimestre

Expectativa de lançamentos para os próximos 3 a 12 meses*



93% Geral



97% MCMV

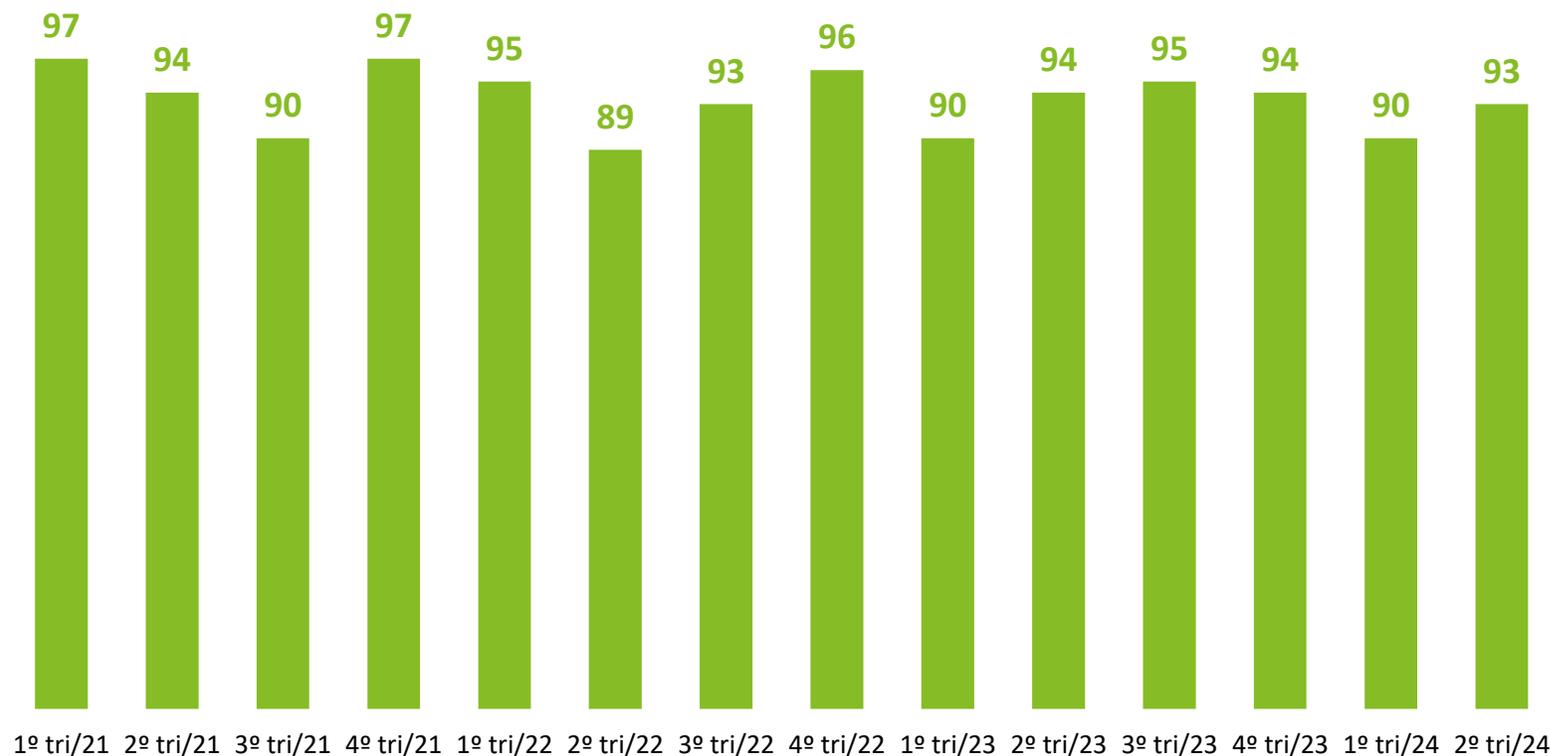


88% MAP

Evolução da expectativa de lançamentos



Geral (MCMV + MAP)



*Percentual de respondentes que pretendem lançar imóveis ou adquirir terrenos.

Análise do trimestre

A expectativa geral de aquisição de terrenos para futuros empreendimentos apresentou significativa recuperação no 2º tri/24. Essa melhora foi impulsionada pelo segmento MAP, que registrou aumento de 11 p.p. na perspectiva, após atingir o menor índice da série histórica por dois trimestres consecutivos. Já o segmento MCMV manteve os patamares elevados dos trimestres anteriores.



Retrato do trimestre

Expectativa de aquisição de terrenos para os próximos 3 a 12 meses*



86% Geral



94% MCMV

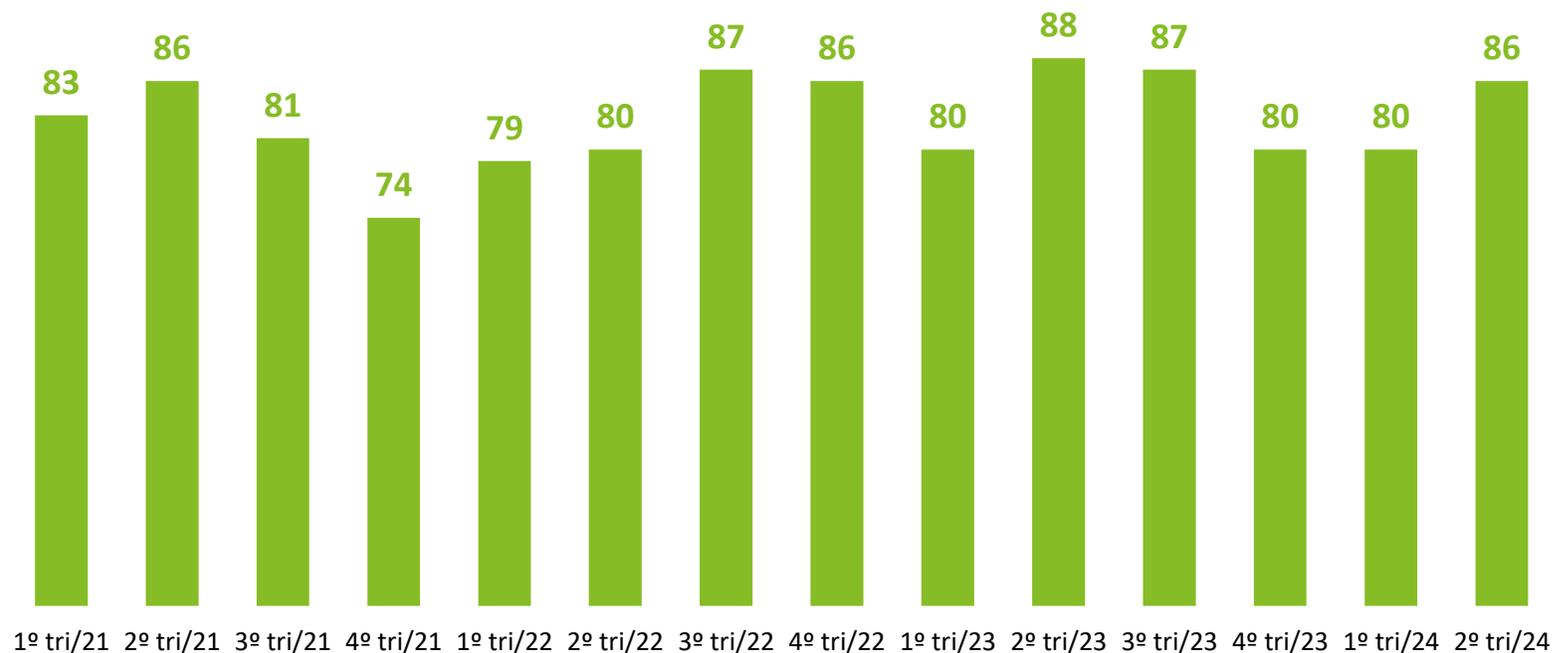


76% MAP

Evolução da expectativa de aquisição de terrenos



Geral (MCMV + MAP)



*Percentual de respondentes que pretendem lançar imóveis ou adquirir terrenos.

03

Metodologia e retrato do trimestre

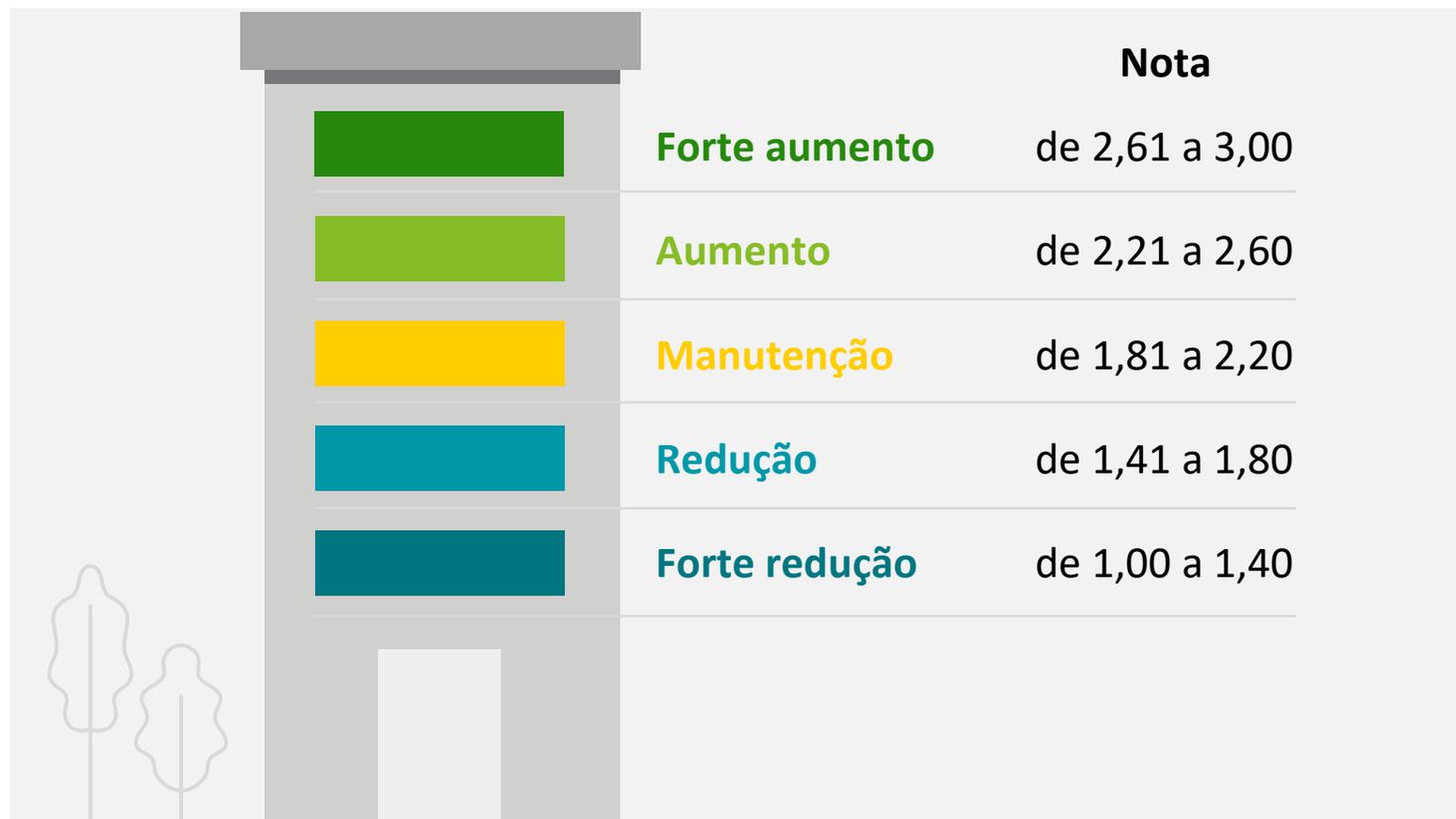


Metodologia: interpretando os resultados do retrato do trimestre

Retrato do trimestre

Os respondentes desta pesquisa indicaram se houve **redução, manutenção ou aumento em relação ao trimestre anterior** para os seguintes itens: procura, vendas e preços dos imóveis. Além da variação do trimestre apurado, os respondentes indicam as expectativas. As respostas para cada item somam 100%.

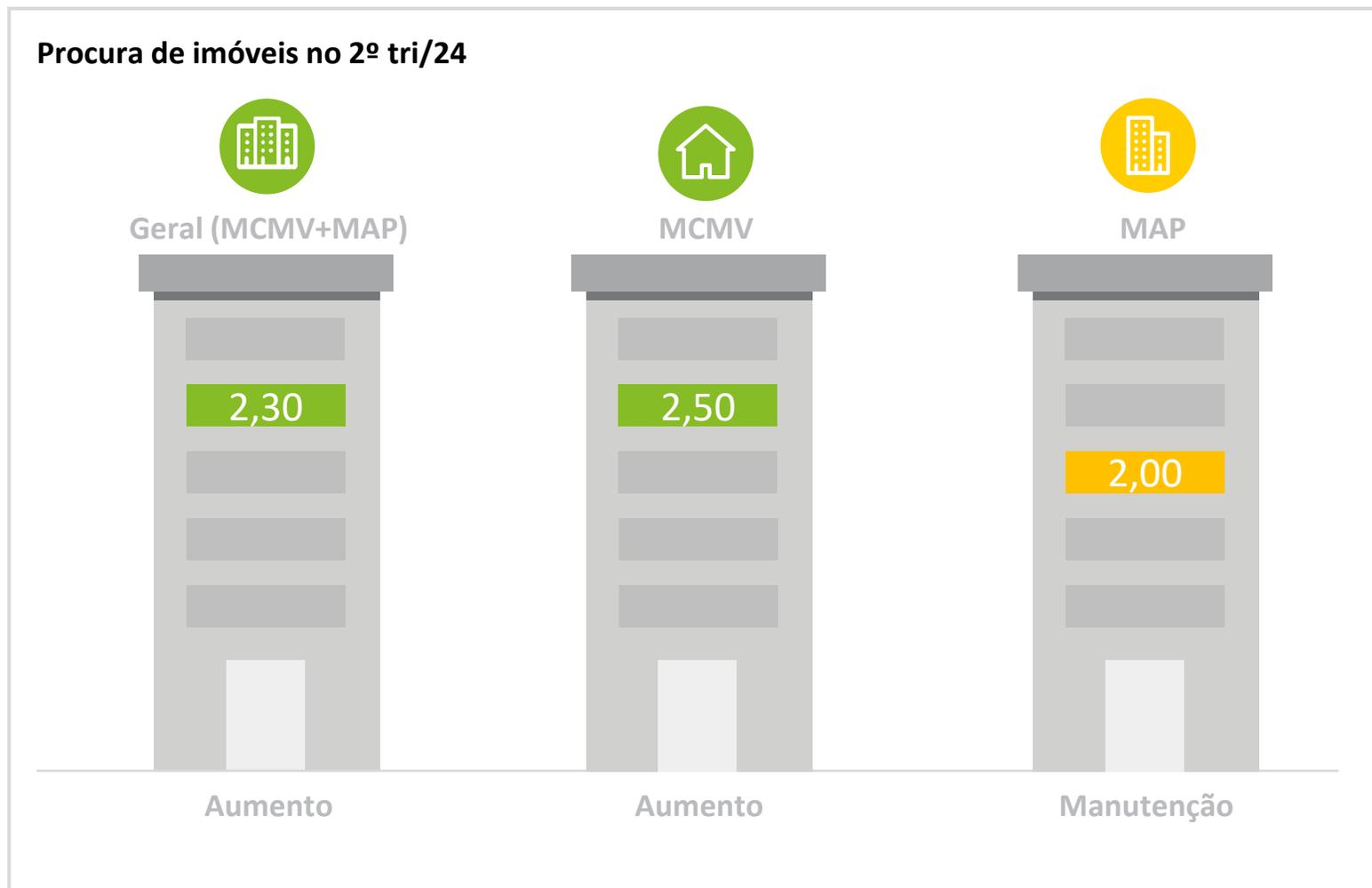
Para facilitar a leitura do **retrato do trimestre** e expectativas atuais, os percentuais de respostas foram transformados em “notas”, que variam de forte redução a forte aumento. Cada item recebeu apenas uma nota para Minha Casa, Minha Vida (MCMV), Médio e Alto padrão (MAP) e Geral (MCMV + MAP). O resultado e as expectativas foram expressos pelas cores, conforme imagem ao lado:



Retrato do 2º tri/24: Procura de imóveis

Em geral, o 2º tri/24 foi marcado por um cenário positivo, com a procura aumentando em relação ao período anterior. O segmento econômico segue com mercado aquecido e favorável aos negócios, sobretudo devido às mudanças na faixa do programa MCMV, que ampliaram a base de potenciais compradores, bem como à redução nos juros e aumento do prazo de amortização, os quais refletem nas parcelas dos financiamentos. A implantação do FGTS Futuro, que amplia o poder de compra do mutuário de baixa renda, também deve cooperar para aquecimento da demanda.

Por outro lado, o segmento de Médio e Alto Padrão registrou nova manutenção na procura. Neste sentido, a fidelização do cliente e a oferta de experiências além da moradia podem ser estratégias para impulsionar o segmento. Além disso, as perspectivas de reduções futuras de juros também devem impactar positivamente o segmento MAP.

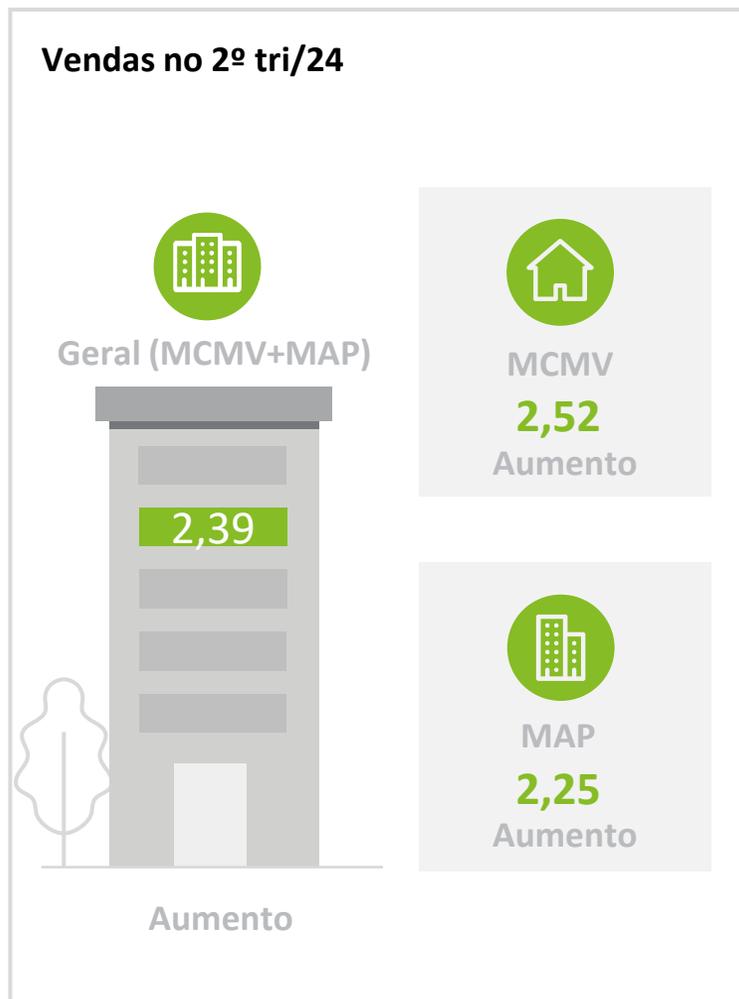


Retrato do 2º tri/24: Venda de imóveis

As vendas de imóveis residenciais registraram desempenho positivo no segundo trimestre de 2024, tanto no segmento MCMV quanto no MAP. As projeções para o restante do ano apontam para um mercado aquecido, com a maioria dos executivos entrevistados prevendo a continuidade das vendas em ritmo ascendente.

Apesar do leve aquecimento nas vendas do segmento de Médio e Alto Padrão no período, as expectativas para os próximos trimestres são mais cautelosas. Executivos do setor esperam que as vendas de MAP sigam nos mesmos patamares até meados do próximo ano.

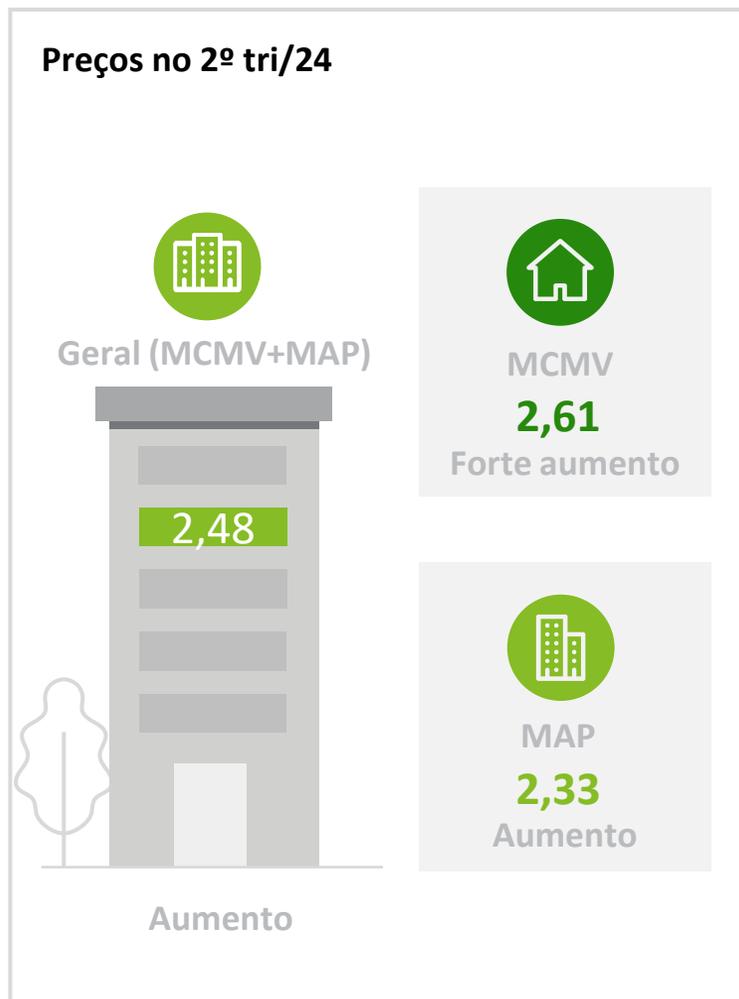
Por outro lado, o mercado favorável para MCMV estimula as expectativas de aumento nas vendas para o segmento.



Retrato do 2º tri/24: Preço de Imóveis

Os preços de imóveis residenciais, em geral, seguem aumentando. Neste trimestre, inclusive, houve indicativo de forte valorização para o segmento MCMV. Essa tendência de alta deve se manter em curto, médio e longo prazos, provavelmente em níveis inferiores aos dos trimestres anteriores.

Além do aumento na demanda, que reflete na alta dos preços, os custos da construção também impulsionam os valores. É importante considerar, ainda, a recente valorização dos ativos imobiliários – o índice IGMI/Abecip, por exemplo, subiu 11,2% no acumulado de 12 meses até maio/24, o que, atrelado à queda na Selic nos últimos meses, impulsiona os preços. Neste cenário, o mercado observa, também, uma subida nos preços dos aluguéis, em 16%, na parcial de 2024.



Liderança do projeto



Claudia Baggio

Sócia que lidera a prática de Real Estate da Deloitte Brasil



Luiz Antonio França

Presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc)

Pesquisa e relatório

Área de Research & Market Intelligence da Deloitte Brasil
pesquisa@deloitte.com

Idealização do projeto

Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc)

Informações à imprensa:

Assessoria de Comunicação da Deloitte: Hill+Knowlton Strategies

Nathália Santos

nathalia.silva@hillandknowlton.com

(11) 98610-6761

Renan Schuindt

renan.schuindt@hillandknowlton.com

(21) 98322-3759

Assessoria de Comunicação da ABRAIN: Grupo FSB

Luciana Ferreira

luciana.ferreira@loures.com.br

(11) 99610-6498

Marcos Araújo

marcos.araujo@loures.com.br

(11) 986346551



A Abrainc foi constituída em 2013 para representar e fortalecer o mercado imobiliário contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país. A entidade tem o objetivo de aprimorar o mercado da incorporação imobiliária, levar melhores produtos ao público, ampliar o financiamento aos compradores de imóveis, buscar aperfeiçoamento das relações de trabalho e a simplificação da legislação, além do equilíbrio nas relações com o Governo, empresários e consumidores. Mais informações: abrainc.org.br.

Deloitte.

A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”). A DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular a terceiros. A DTTL, cada firma-membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte www.deloitte.com/about.

A Deloitte fornece serviços de auditoria e asseguração, consultoria tributária, consultoria empresarial, assessoria financeira e consultoria em gestão de riscos para quase 90% das organizações da lista da Fortune Global 500® e milhares de outras empresas. Nossas pessoas proporcionam resultados mensuráveis e duradouros para ajudar a reforçar a confiança pública nos mercados de capitais e permitir aos clientes transformar e prosperar, e lideram o caminho para uma economia mais forte, uma sociedade mais equitativa e um mundo sustentável. Com base nos seus mais de 175 anos de história, a Deloitte abrange mais de 150 países e territórios. Saiba como os cerca de 457 mil profissionais da Deloitte em todo o mundo causam um impacto importante em www.deloitte.com.

© 2024. Para mais informações, contate a Deloitte Global.