



Indicador de
Confiança do Setor
Imobiliário
Residencial

2º trimestre de 2025 – Julho de 2025

Sumário

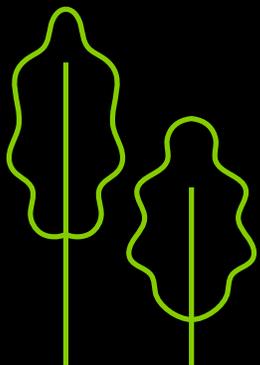
01 Amostra

02 Análise do trimestre

03 Retrato do trimestre

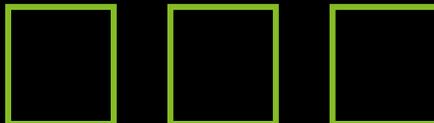


Sumário executivo



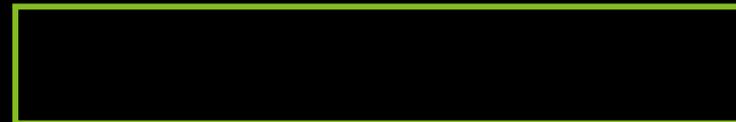
Amostra e metodologia

51 empresas participaram do levantamento do Indicador de Confiança do Setor Imobiliário Residencial. A pesquisa foi aplicada de **30 de junho a 14 de julho de 2025**.



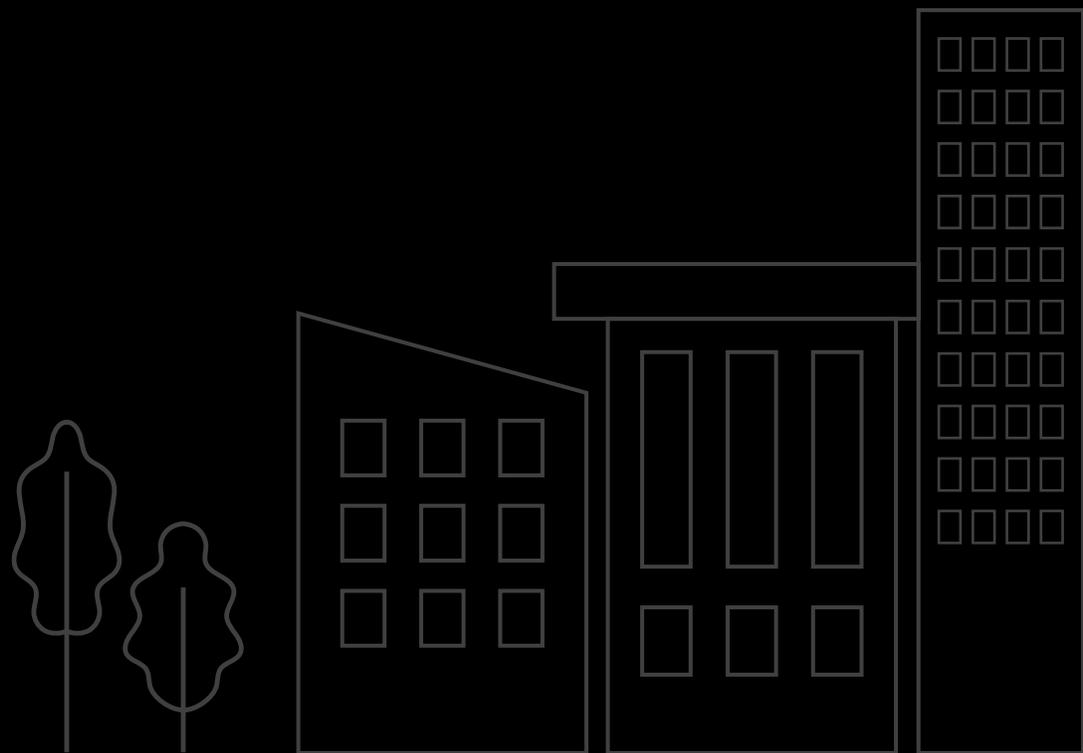
Resultados do 2º tri/25

No 2º trimestre de 2025, os indicadores de demanda e venda de imóveis residenciais permaneceram aquecidos no segmento Minha Casa Minha Vida (MCMV). O índice de preços continuou em trajetória de alta, registrando aumento de 3,4% no segmento MCMV e de 2,8% no índice geral em relação ao 1º tri/25. Nesse contexto, as perspectivas para o segmento econômico são positivas: 100% dos executivos entrevistados que atuam no MCMV planejam lançar pelo menos um novo empreendimento nos próximos 12 meses. Em contrapartida, o mercado de imóveis residenciais de médio e alto padrão (MAP) apresentou retração na demanda e nas vendas no segundo trimestre de 2025, em comparação com o período anterior. Os executivos desse segmento demonstraram menos otimismo, sendo que apenas 67% manifestaram intenção de adquirir terrenos para futuros lançamentos.



01

Amostra



Amostra

Levantamento do Indicador de Confiança do Setor Imobiliário Residencial, realizado pela Deloitte com apoio da Abrainc.



30/jun a 14/jul de 2025 foi o período de aplicação da pesquisa



2º trimestre de 2025



51 empresas

Construtoras e incorporadoras do setor imobiliário residencial.

Segmento de atuação das empresas:

 **35%**

Minha Casa, Minha Vida (MCMV)

 **26%**

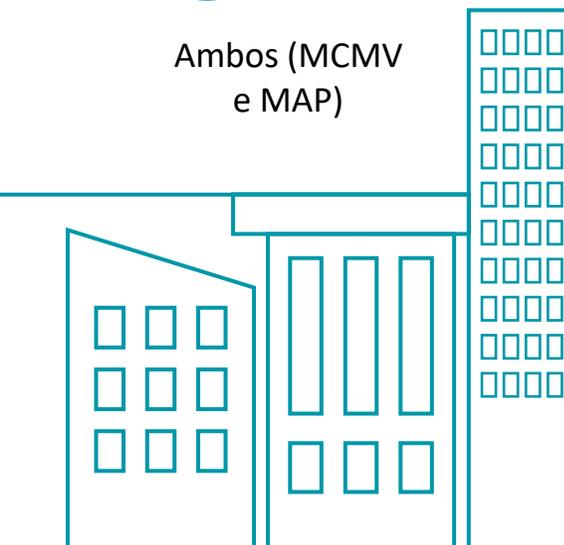
Médio e Alto Padrão (MAP)

 **39%**

Ambos (MCMV e MAP)

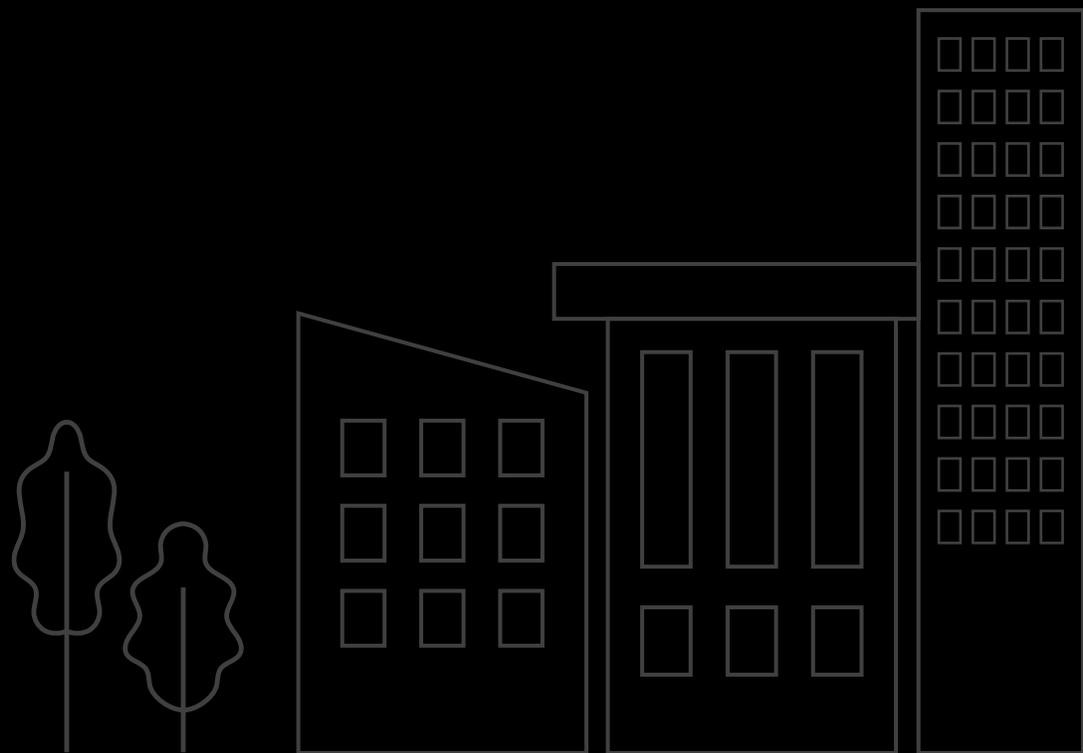


Respondentes são C-levels.



02

Análise do trimestre



Análise do trimestre

Preços

Os indicadores de preços de imóveis residenciais mantiveram um ritmo de crescimento em ambos os segmentos, registrando um aumento de 2,8% em relação ao 1º trimestre de 2025. Esse crescimento é em grande parte, atribuído à pressão inflacionária no setor da construção, que inclui custos com insumos e mão de obra, além do aumento da procura no segmento MCMV.

Procura, venda, lançamentos e compra de terreno

No 2º trimestre de 2025, os indicadores de procura e venda de imóveis residenciais permaneceram aquecidos apenas para o segmento econômico Minha Casa, Minha Vida (MCMV). Esse cenário deve ser sustentado pela criação da faixa 4 do MCMV, que passa a incluir imóveis de até R\$ 500 mil no programa. Assim, 100% dos executivos entrevistados que atuam no segmento econômico pretendem lançar novos empreendimentos nos próximos 12 meses, enquanto 95% deles planejam adquirir terrenos para futuros projetos – em contraste com apenas 67% dos executivos do segmento de médio e alto padrão (MAP). No segmento MAP, a demanda e as vendas de imóveis registraram retração pelo terceiro trimestre consecutivo. Diante desse cenário mais cauteloso, as expectativas apontam para um desaquecimento nas vendas no próximo trimestre. O aumento da taxa de juros é um dos principais obstáculos para sustentar o crescimento deste segmento.



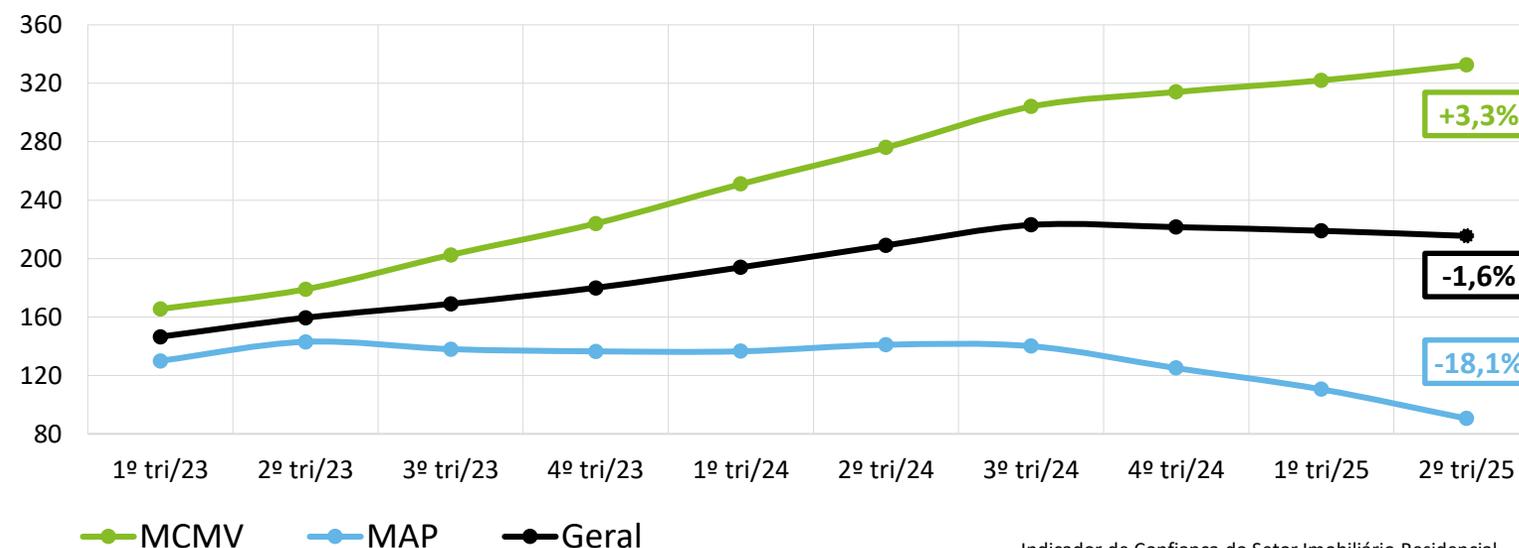
Análise do trimestre

Os **índices de procura** dos segmentos MCMV e MAP seguem em trajetórias opostas e vêm se distanciando cada vez mais a cada trimestre. A variação do índice do MAP no 2º tri/25, inclusive, teve o menor valor da série histórica, **18,1% de redução comparada ao trimestre anterior**. Por outro lado, o segmento econômico continua registrando alta no índice – ainda que, nos últimos três trimestres, o aumento tenha sido menor do que nos períodos anteriores.

Variação do índice de procura no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
2º tri/24	10,0%	3,3%	7,7%
3º tri/24	10,1%	-0,7%	6,7%
4º tri/24	3,3%	-10,7%	-0,7%
1º tri/25	2,5%	-11,6%	-1,1%
2º tri/25	3,3%	-18,1%	-1,6%

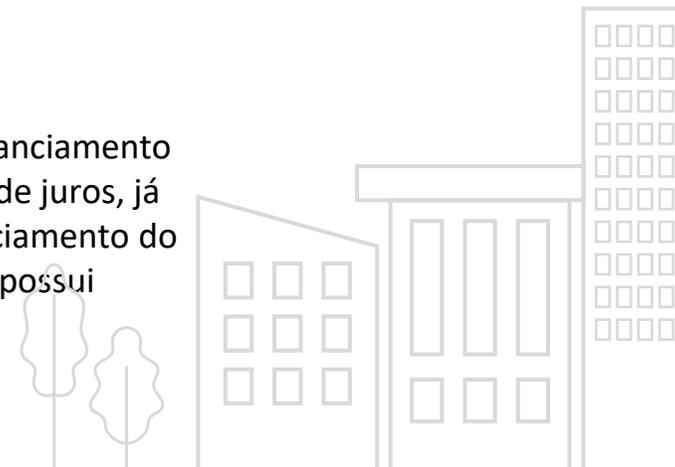
Índice de procura (base 100 = 2º trimestre/2020)



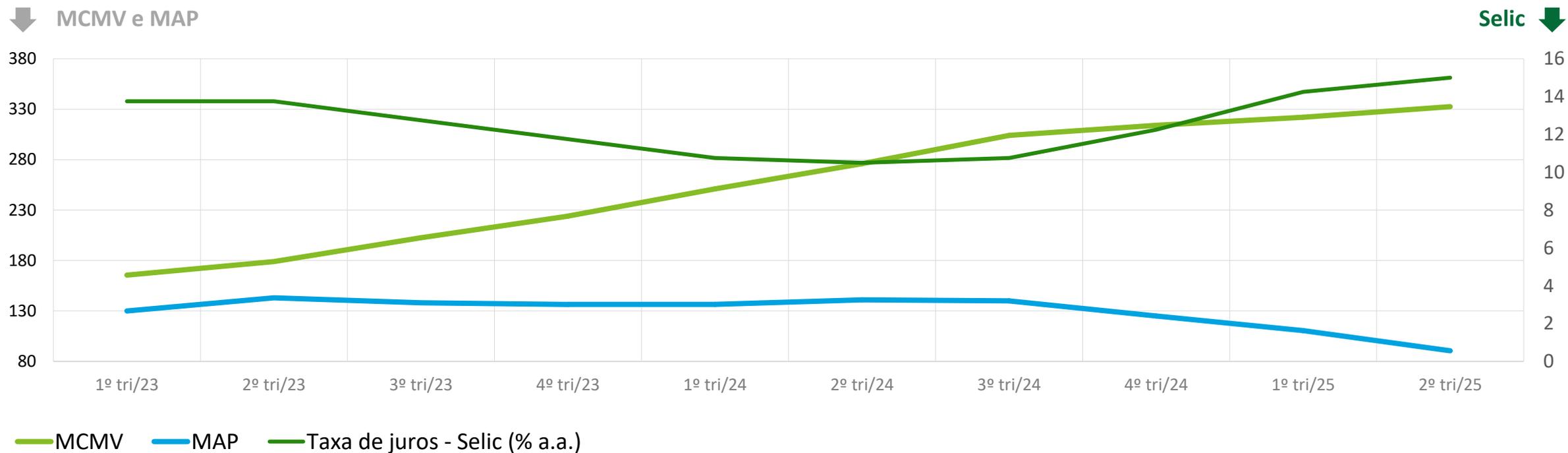
Análise do trimestre

Desde o terceiro trimestre de 2024, a taxa Selic reverteu sua trajetória de queda e apresentou quatro períodos consecutivos de alta. Com isso, o segmento MAP, mais sensível aos juros, segue com a demanda pressionada devido ao encarecimento do crédito. Já o programa MCMV continuou crescendo no 2º tri/25, mas demonstrou uma desaceleração no ritmo de aumento da procura.

Um ponto importante de se ressaltar é que o financiamento habitacional do MCMV não é alterado pela taxa de juros, já que utiliza *funding* FGTS. Por outro lado, o financiamento do MAP usa um mix de poupança e LCI e, portanto, possui influência direta do movimento da taxa Selic.



Relação entre índice de procura e Selic



Análise do trimestre

O **índice de vendas**, no geral, recuou no 2º trimestre de 2025 em relação ao período anterior, pressionado pelo segmento de médio e alto padrão. Para o MCMV, houve leve alta no índice, mas novamente de forma mais cautelosa do que a verificada em trimestres anteriores.

Para os próximos trimestres, o MCMV segue com previsões mais otimistas, ao contrário do esperado para o MAP no médio prazo, que pode, inclusive, ficar abaixo da base em 12 meses.

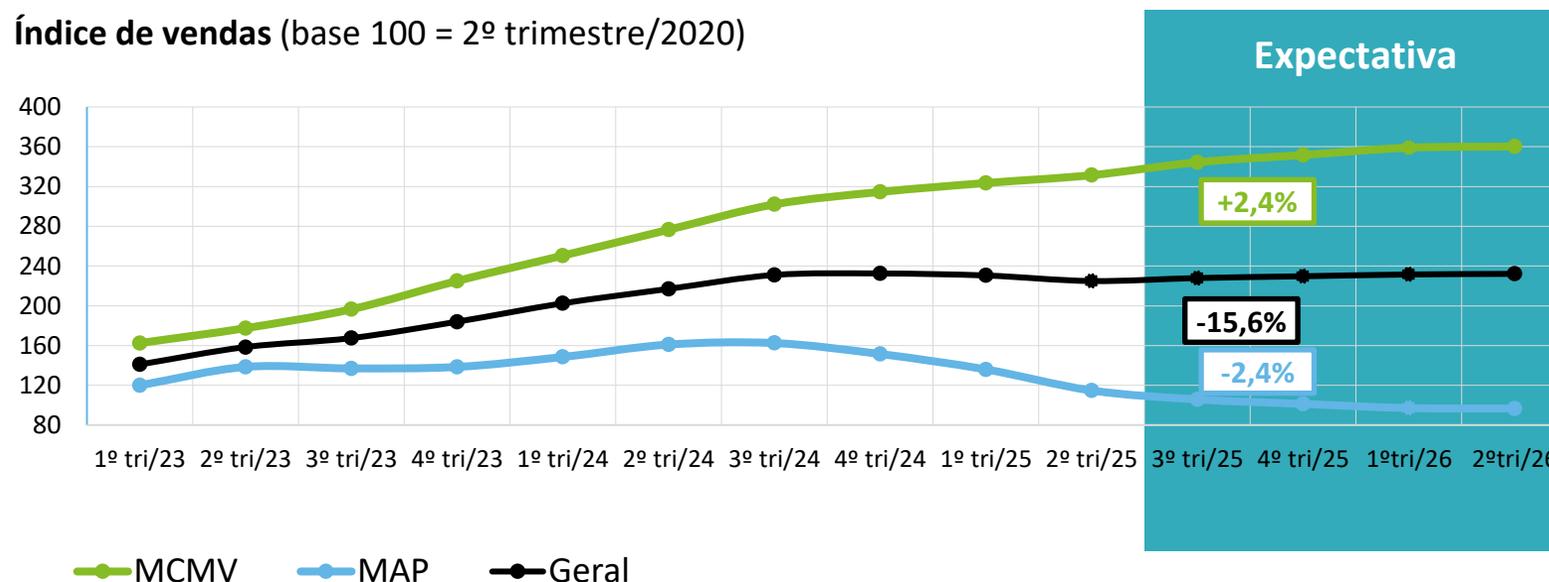


Variação do índice de vendas no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
2º tri/24	10,4%	8,4%	7,2%
3º tri/24	9,2%	0,9%	6,5%
4º tri/24	4,1%	-6,8%	0,6%
1º tri/25	2,9%	-10,2%	-0,9%
2º tri/25	2,4%	-15,6%	-2,4%
3º tri/25*	3,9%	-7,8%	1,3%

*Expectativa

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



Análise do trimestre

Neste trimestre, 89% dos executivos indicaram que pretendem lançar pelo menos um empreendimento nos próximos 12 meses. Esse é o menor percentual registrado na série histórica, o mesmo observado no segundo trimestre de 2022. O desempenho inferior é reflexo da queda na previsão de lançamento do MAP, com 76% dos respondentes com intenção de lançar novos empreendimentos – queda de 7 p.p. em relação ao trimestre anterior.



Retrato do trimestre

Expectativa de lançamentos para os próximos 3 a 12 meses*



89% Geral



100% MCMV



76% MAP

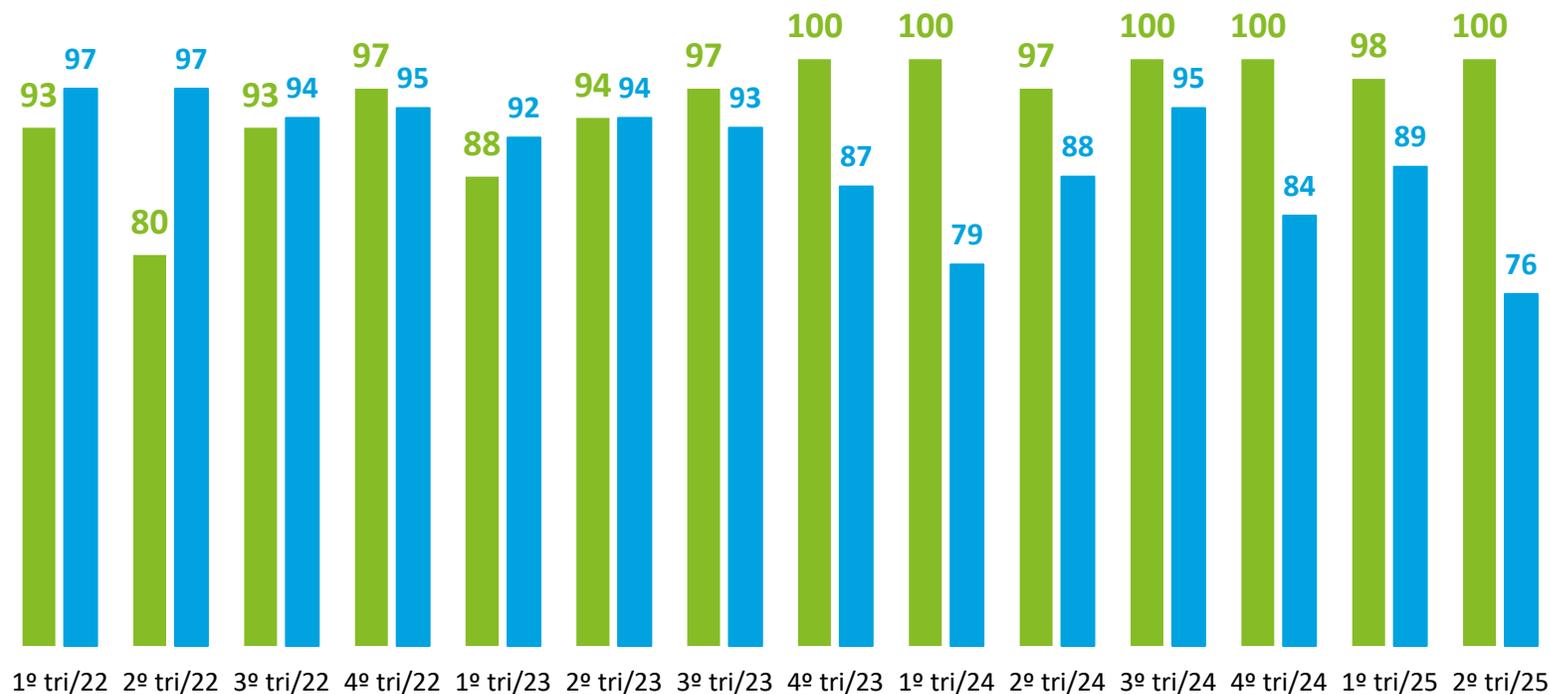
Evolução da expectativa de lançamentos



MCMV



MAP



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

Análise do trimestre

A perspectiva geral quanto à aquisição de terrenos para futuros lançamentos registrou recuperação em 2025 – após atingir o segundo menor índice da série histórica no 4º tri/24, de 75%. Ainda que as expectativas estejam baixas para o segmento MAP, há maior otimismo em comparação ao último semestre de 2024. Já o indicador do segmento MCMV se manteve em alta, sinalizando a continuidade do otimismo do setor.



Retrato do trimestre

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

 **82%** Geral

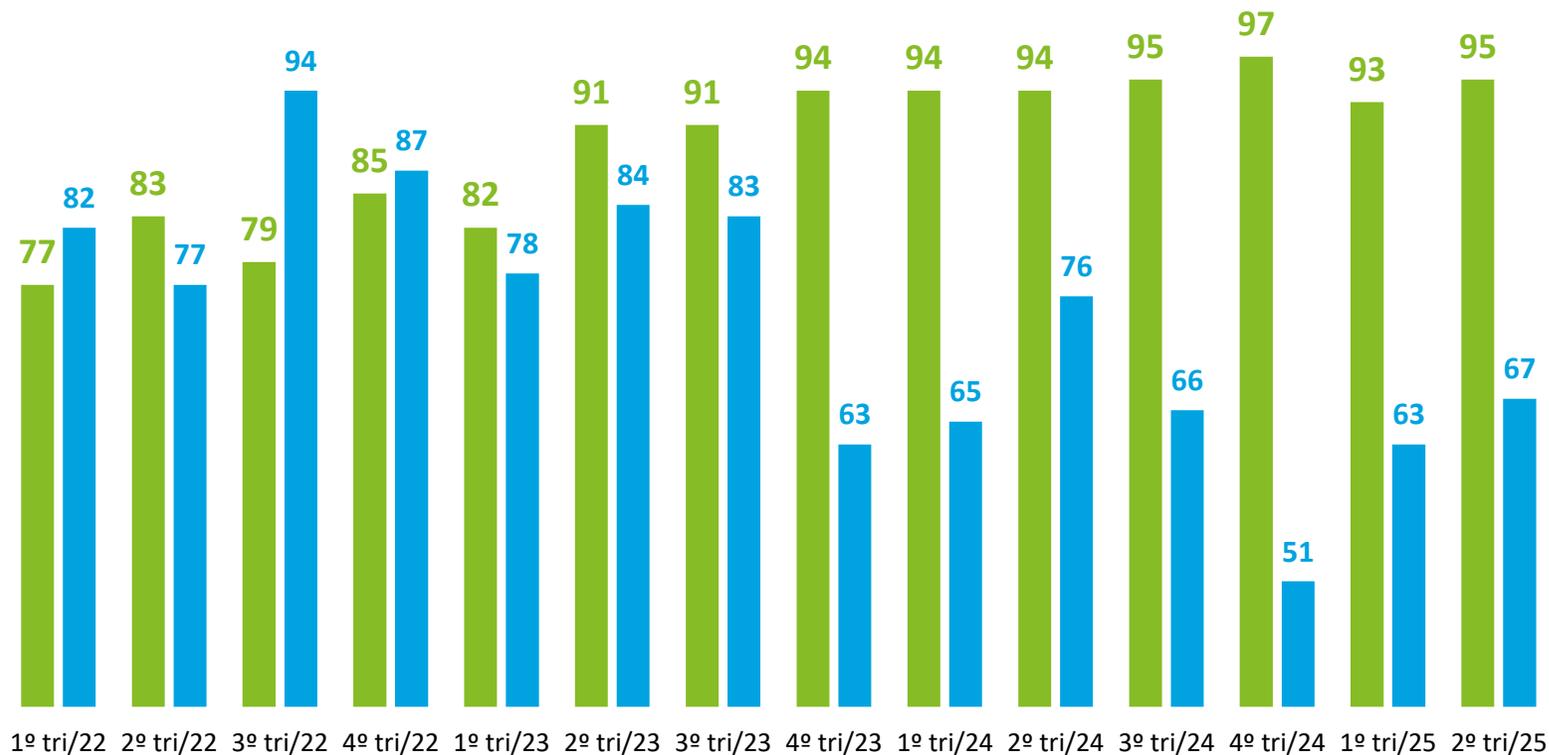
 **95%** MCMV

 **67%** MAP

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

© 2025. Para mais informações, contate a Deloitte Global.

Evolução da expectativa de aquisição de terrenos



03

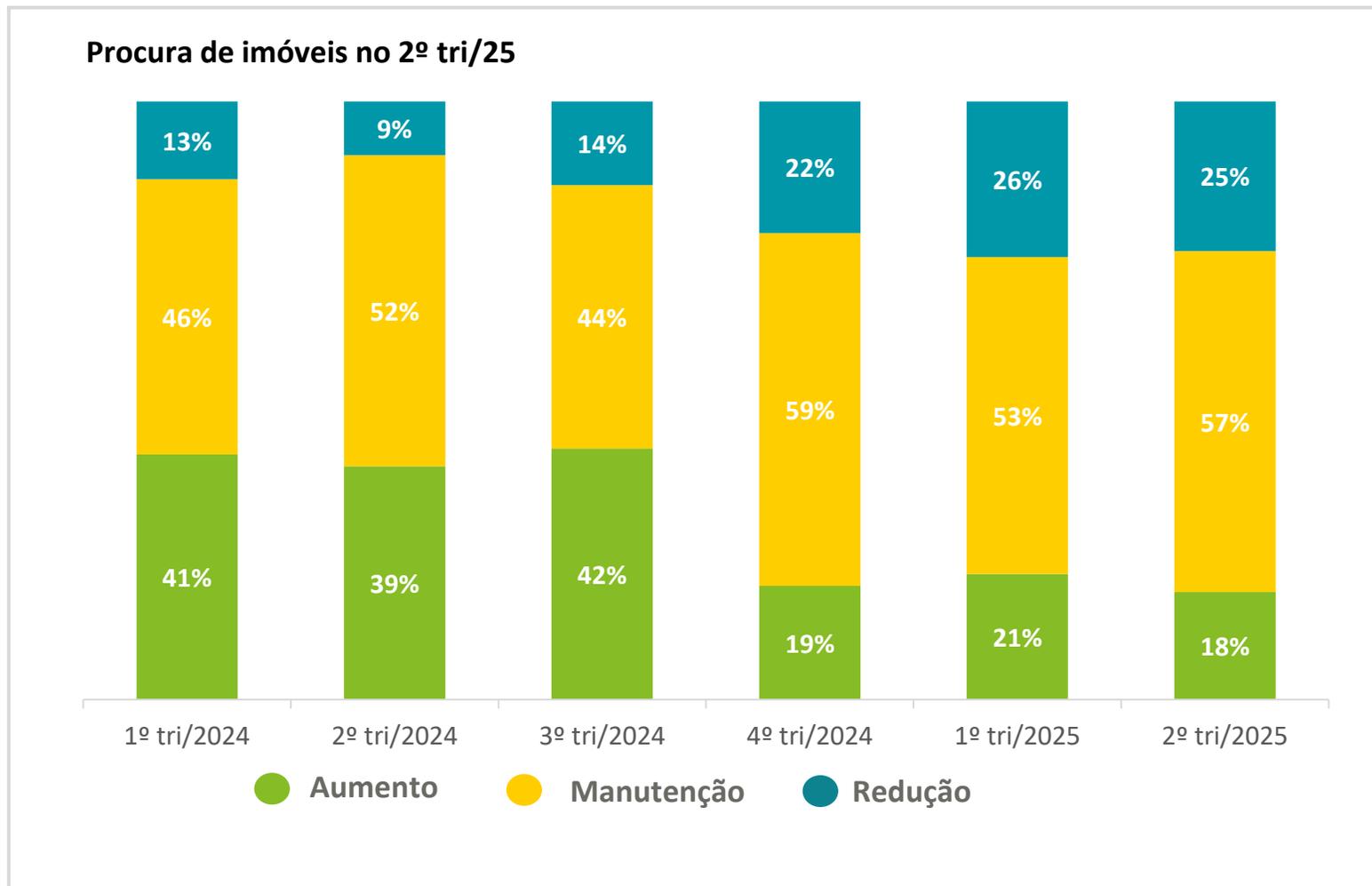
Retrato do trimestre



Retrato do 2º tri/25: Procura de imóveis

O 2º tri/25, de forma geral, apresentou manutenção na procura por imóveis residenciais em relação ao período anterior – sendo o terceiro trimestre consecutivo de estabilidade.

Por um lado, o segmento econômico (Minha Casa, Minha Vida) segue com aumento na procura por mais um período; por outro, o de médio e alto padrão (MAP) continua desacelerando, atingindo a segunda menor nota da série histórica – ficando acima apenas da do 1º tri/2023. Os compradores, principalmente do MAP, estão cautelosos diante do alto investimento exigido, dos juros elevados e, conseqüentemente, do crédito mais caro.



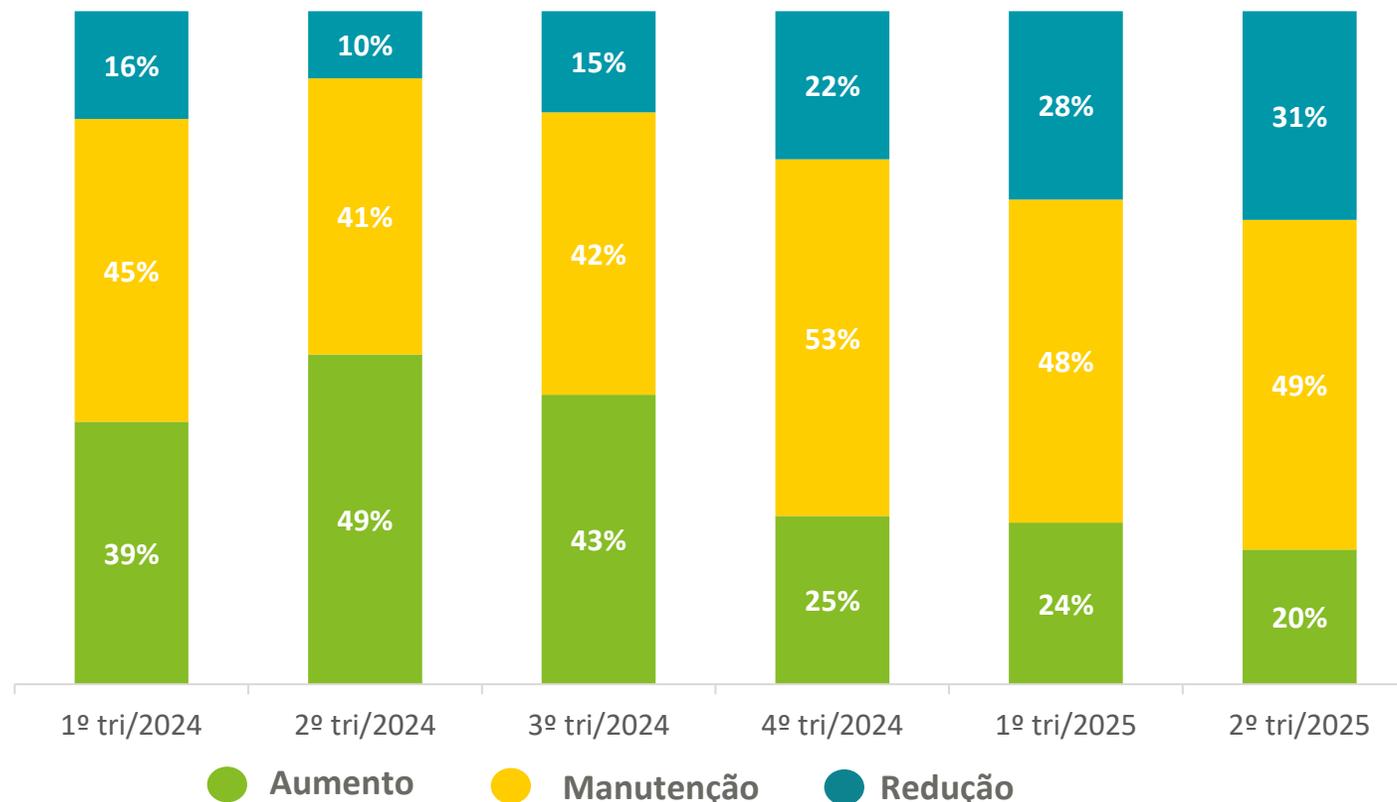
Retrato do 2º tri/25: Venda de imóveis

As vendas de imóveis residenciais no 2º trimestre de 2025 mantiveram-se estáveis no índice geral, impulsionadas pelo segmento Minha Casa Minha Vida (MCMV) e pela queda no desempenho do segmento MAP.

A expectativa para o 3º trimestre de 2025 é ainda cautelosa, com executivos acreditando na manutenção das vendas de MAP, mas prevendo um aumento nas vendas de MCMV.

A criação da faixa 4 do MCMV – que permite a compra de imóveis de até R\$ 500 mil dentro do programa, acima do teto anterior de R\$ 350 mil – tende a impulsionar as vendas de imóveis deste segmento mas a impactar negativamente as vendas de MAP, já que uma parcela dos imóveis anteriormente enquadrados nesta categoria agora passa a ser classificada como segmento econômico.

Venda de imóveis no 2º tri/25

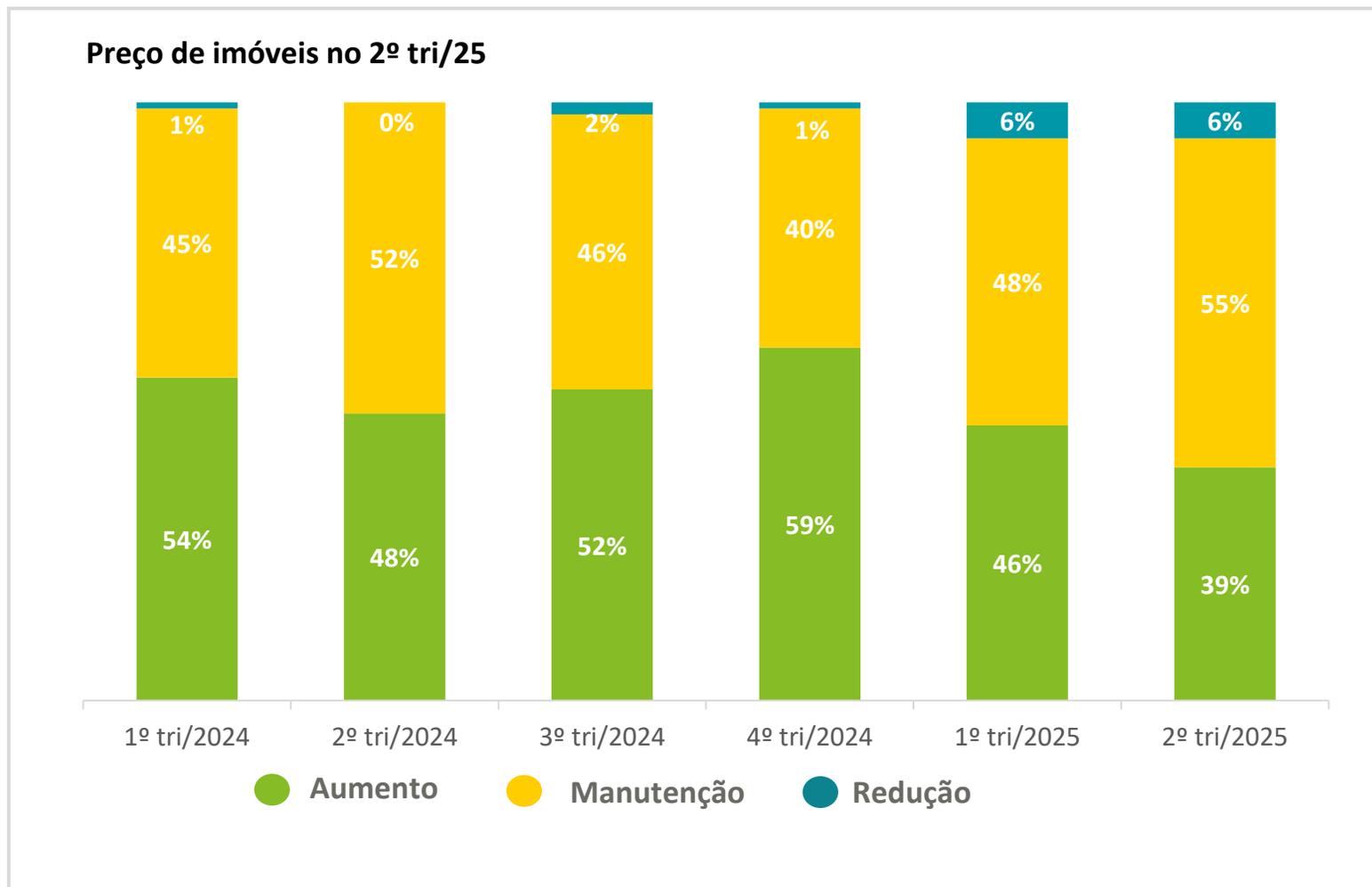


Retrato do 2º tri/25: Preço de Imóveis

O cenário para os preços permaneceu em alta. Mesmo com a manutenção dos preços do MAP, houve aumento no índice de preço dos imóveis MCMV.

Além do crescimento da demanda no segmento econômico, que justifica em parte a elevação dos preços, os custos da construção continuam impulsionando os valores: o índice IGMI-R/Abecip registra alta de 11,36% no acumulado de 12 meses até maio de 2025.

Para o próximo trimestre, há expectativa de aumento nos preços para ambos os segmentos. Já para o médio prazo (12 meses) e longo prazo (5 anos), a previsão é de forte aumento no indicador, para ambos os segmentos.



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.

© 2025. Para mais informações, contate a Deloitte Global.