

Indicador de Confiança do Setor Imobiliário Residencial

4º trimestre de 2025 – Fevereiro de 2026



Sumário

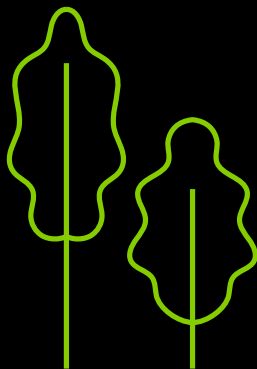
01 Amostra

02 Análise do trimestre

03 Retrato do trimestre



Sumário executivo



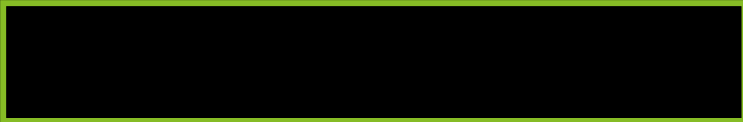
Amostra e metodologia

44 empresas participaram do levantamento do Indicador de Confiança do Setor Imobiliário Residencial. A pesquisa foi aplicada de **12 a 30 de janeiro de 2026**.



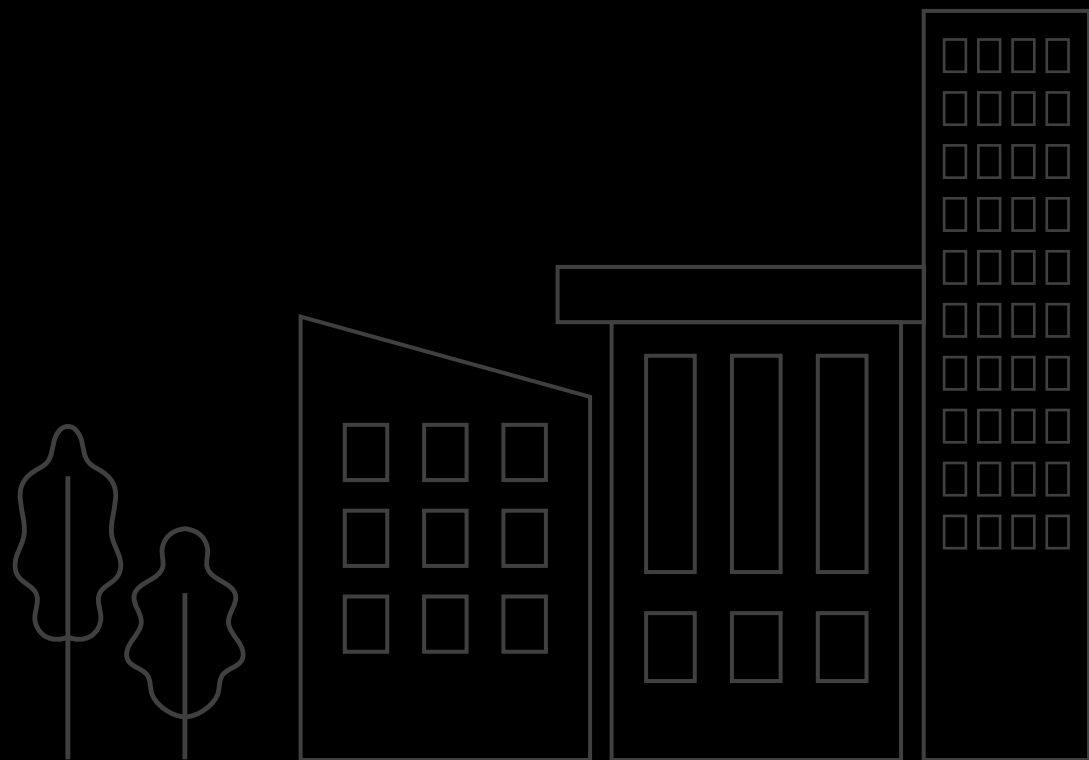
Resultados do 4ºtri/25

No 4º trimestre de 2025, os indicadores de demanda e venda de imóveis residenciais permaneceram em alta no segmento Minha Casa, Minha Vida (MCMV), assim como o índice de preços, que registrou aumento de 3,7% em relação ao trimestre anterior. Assim, as perspectivas para o segmento econômico são positivas: 97% dos executivos entrevistados que atuam no MCMV planejam lançar pelo menos um novo empreendimento nos próximos 12 meses. Por outro lado, o mercado de imóveis de médio e alto padrão (MAP) apresentou retração nos índices de demanda e de vendas no 4º trimestre de 2025 (de 23% e 21%, respectivamente). Os executivos desse segmento demonstraram menos otimismo, sendo que apenas 62% 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.



12 a 30 de janeiro de 2026 foi o período de aplicação da pesquisa



4º trimestre de 2025



44 empresas

Construtoras e incorporadoras do setor imobiliário residencial.

Segmento de atuação das empresas:



36%

Minha Casa, Minha Vida (MCMV)



24%

Médio e Alto Padrão (MAP)

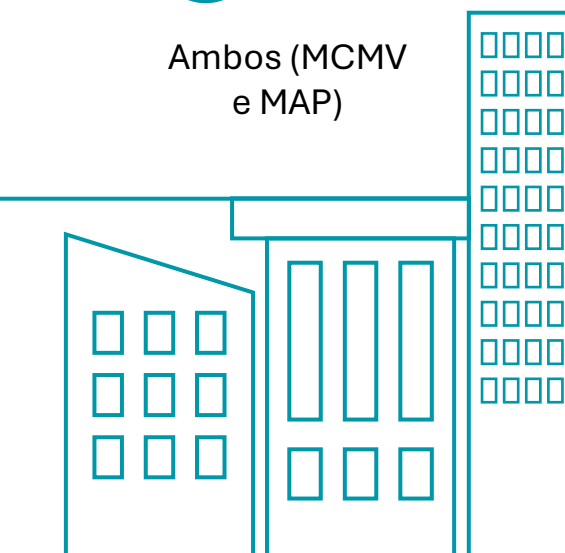


40%

Ambos (MCMV e MAP)

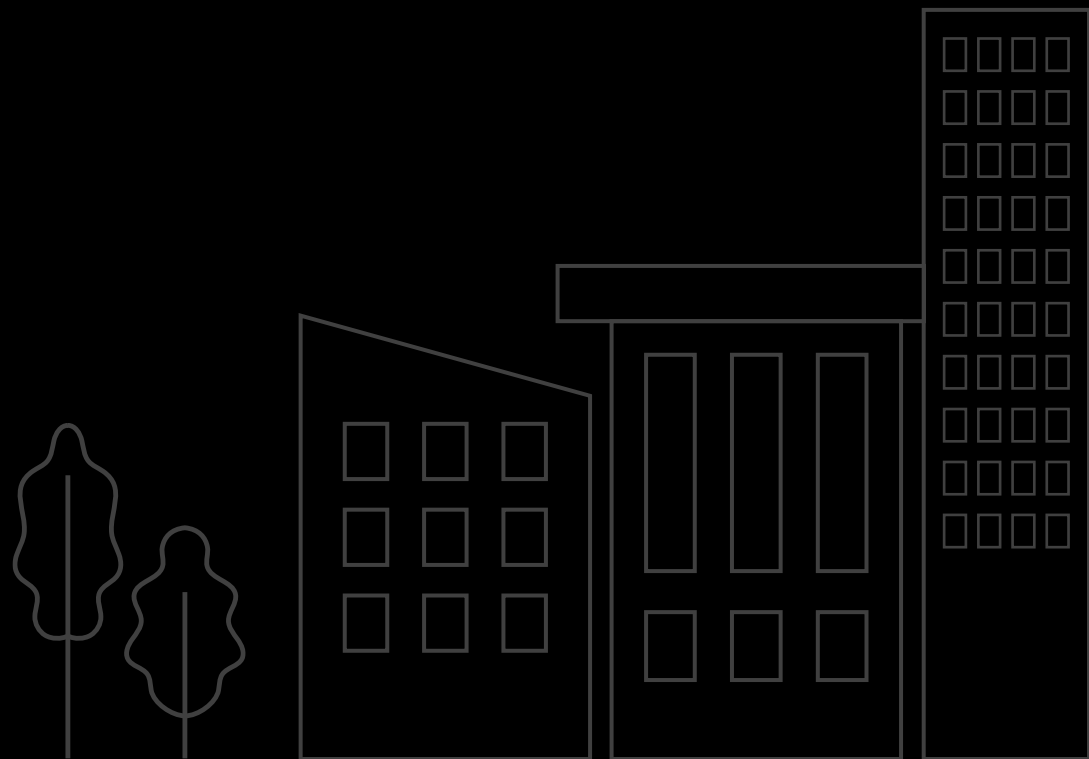


Respondentes são C-levels.



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 aumento de 2,4% em relação ao 3º trimestre de 2025. Esse crescimento é atribuído ao segmento MCMV, visto que o índice de preço dos imóveis de médio e alto padrão fechou o trimestre praticamente estável.



Procura, venda, lançamentos e compra de terreno

No 4º trimestre de 2025, os indicadores de procura e de venda de imóveis residenciais ficaram aquecidos apenas para o segmento econômico. Esse cenário é sustentado pela criação da faixa 4 do MCMV, que passa a incluir imóveis de até R\$ 500 mil no programa. Enquanto 97% dos executivos entrevistados que atuam no segmento econômico pretendem lançar novos empreendimentos nos próximos 12 meses, 94% deles planejam adquirir terrenos para futuros projetos. Por outro lado, apenas 62% dos executivos do segmento de médio e alto padrão pretendem adquirir terrenos nos próximos 12 meses, justificado por retração na demanda e nas vendas. As expectativas apontam para um desaquecimento nas vendas de MAP no 1º trimestre de 2026, mas melhor desempenho para o MCMV.



Análise do trimestre

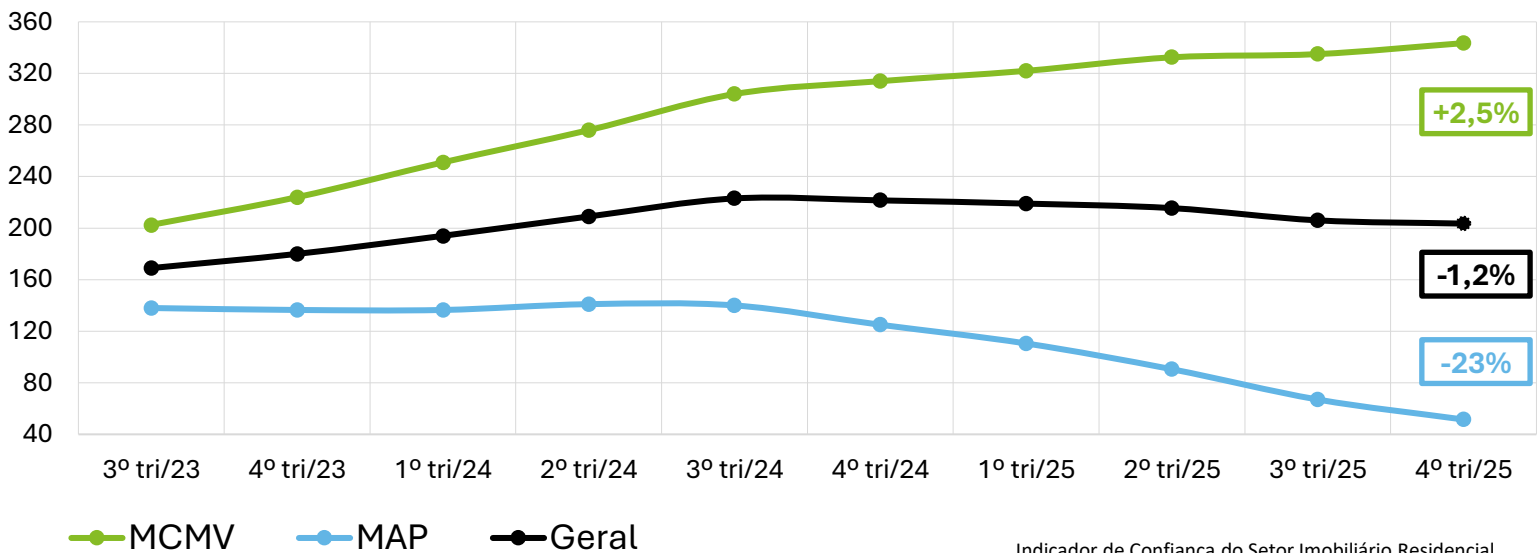
Os **índices de procura** dos segmentos MCMV e MAP seguem em trajetórias opostas e vêm se distanciando cada vez mais a cada trimestre. O segmento de médio e alto padrão registrou recuos acentuados, mas o econômico continuou apresentando alta no índice – ainda que com menor percentual frente ao verificado na maior parte de 2024.



Variação do índice de procura no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
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%
3º tri/25	0,8%	-26,0%	-4,4%
4º tri/25	2,5%	-23,1%	-1,2%

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



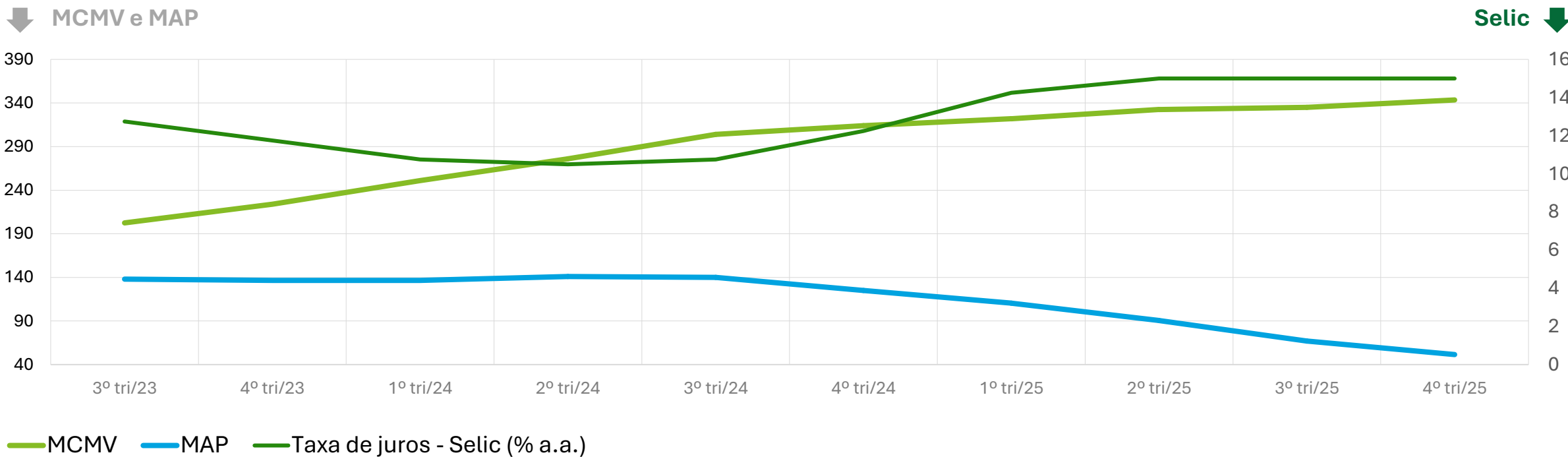
Análise do trimestre

No terceiro trimestre de 2024, a taxa Selic reverteu sua trajetória de queda e apresentou quatro períodos consecutivos de alta, mantendo-se desde então. Com isso, o segmento MAP, mais sensível aos juros, segue com a demanda pressionada pelo encarecimento do crédito. Já a demanda no MCMV continuou crescendo no 4º

tri/25, ainda que em ritmo lento. Cabe 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 utiliza um mix de poupança e LCI e, portanto, possui influência direta do movimento da taxa Selic.



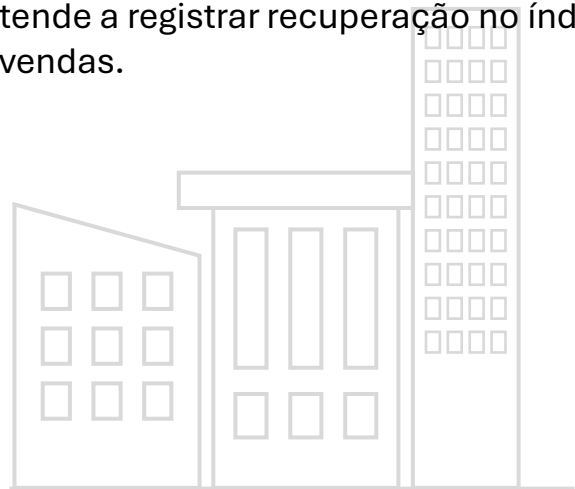
Relação entre índice de procura e Selic



Análise do trimestre

O **índice de vendas** recuou no 4º trimestre de 2025 em relação ao período anterior, pressionado pelo segmento de médio e alto padrão, que registrou a maior queda percentual da série histórica. Para o MCMV, houve leve alta no índice, mas novamente de forma mais cautelosa do que a verificada em trimestres anteriores, não sendo suficiente para impedir a queda do índice geral.

Para os próximos trimestres, o MCMV segue com previsões mais otimistas, e o MAP tende a registrar recuperação no índice de vendas.

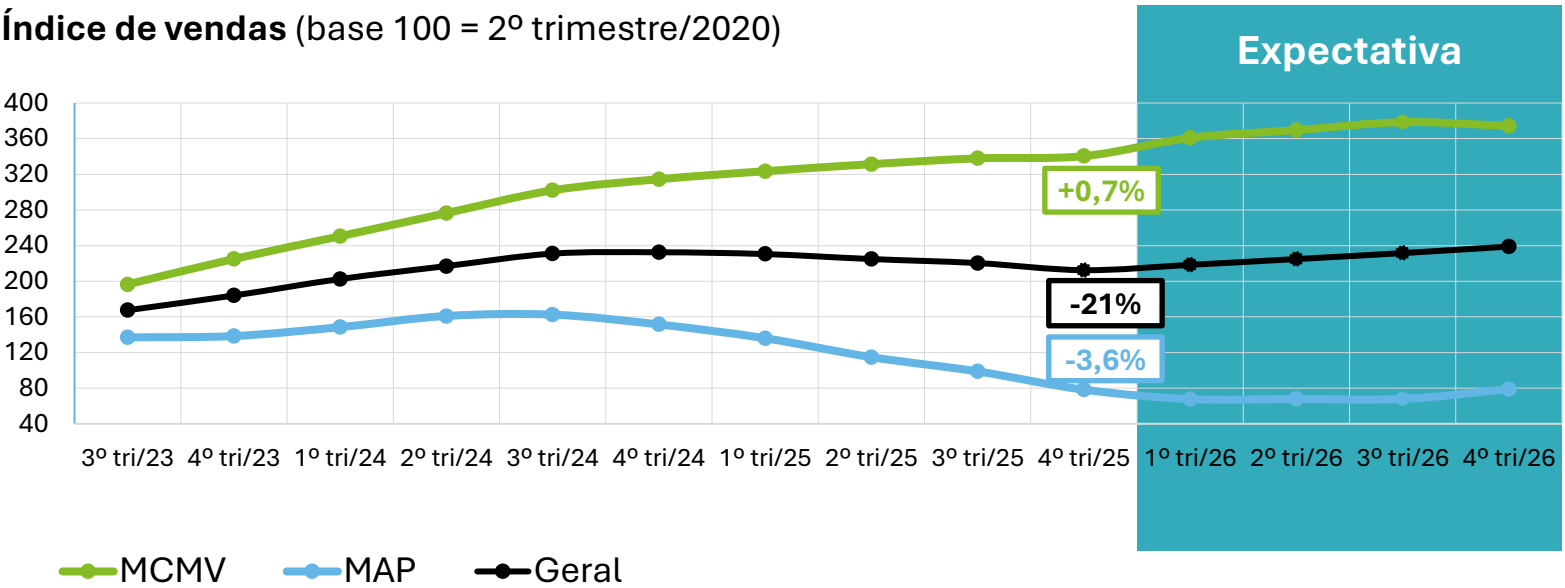


Variação do índice de vendas no trimestre em relação ao anterior

Período	 MCMV	 MAP	 Geral
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	2,0%	-13,9%	-2,0%
4º tri/25	0,7%	-20,8%	-3,6%
1º tri/26*	6,0%	-13,4%	2,8%

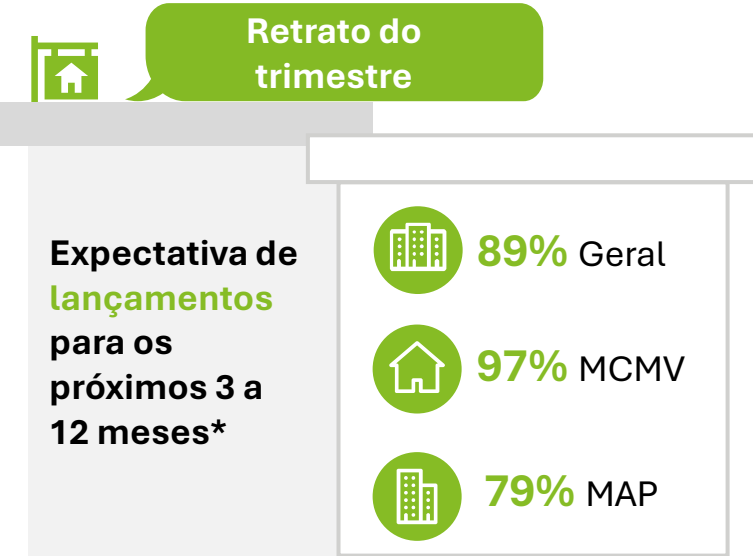
*Expectativa

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



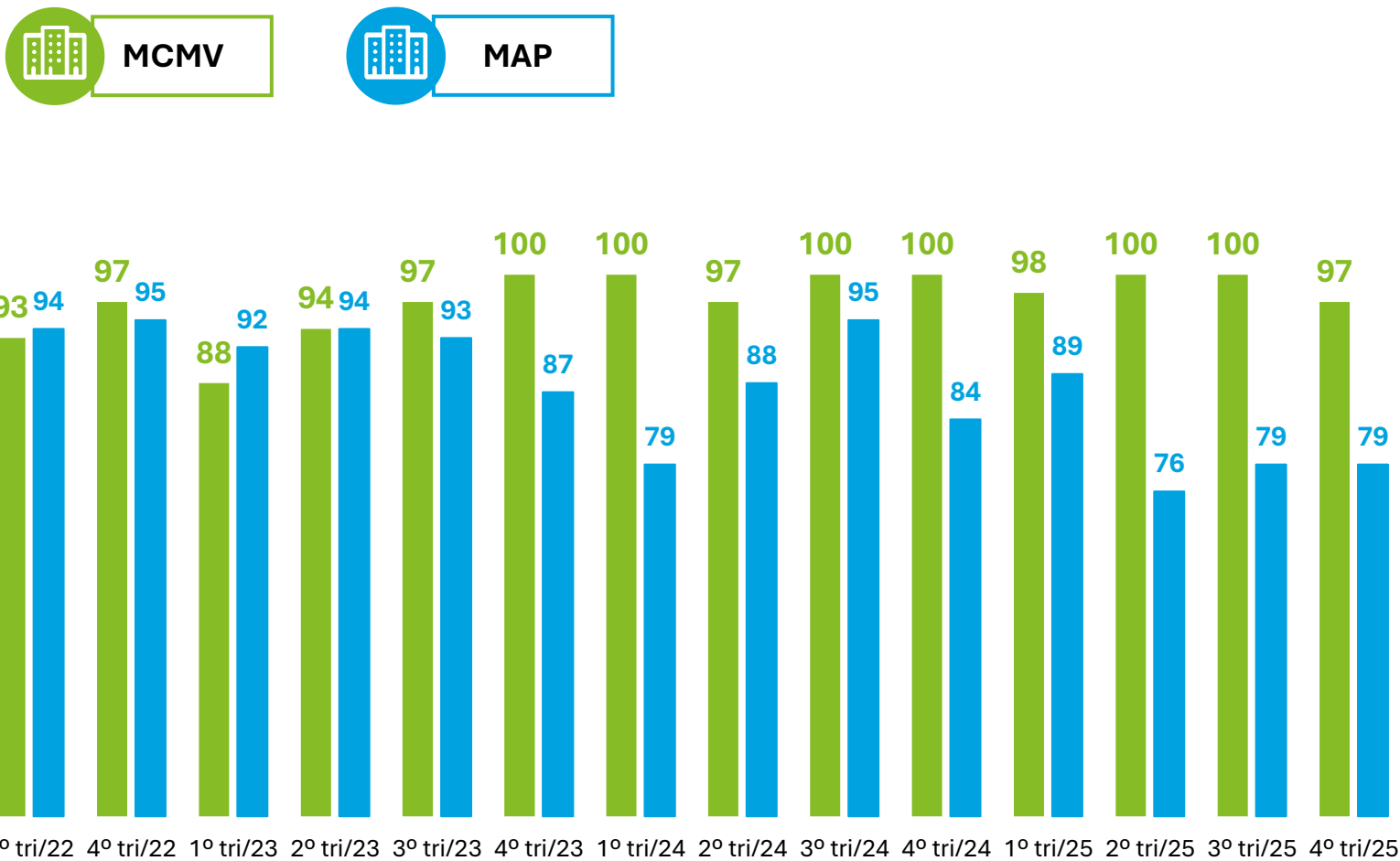
Análise do trimestre

Neste trimestre, 89% dos executivos indicam que pretendem lançar pelo menos um empreendimento nos próximos 12 meses. Esse é o menor percentual registrado na série histórica, se igualando ao observado nos segundos trimestres de 2022 e de 2025. O desempenho inferior é reflexo dos menores ânimos com o MAP, com 79% dos respondentes com intenção de lançar novos empreendimentos.



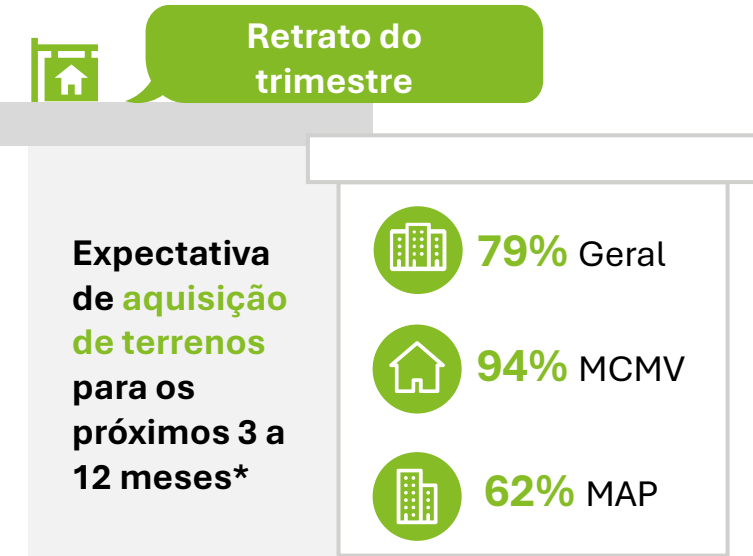
*Percentual de respondentes que pretendem lançar imóveis.

Evolução da expectativa de lançamentos



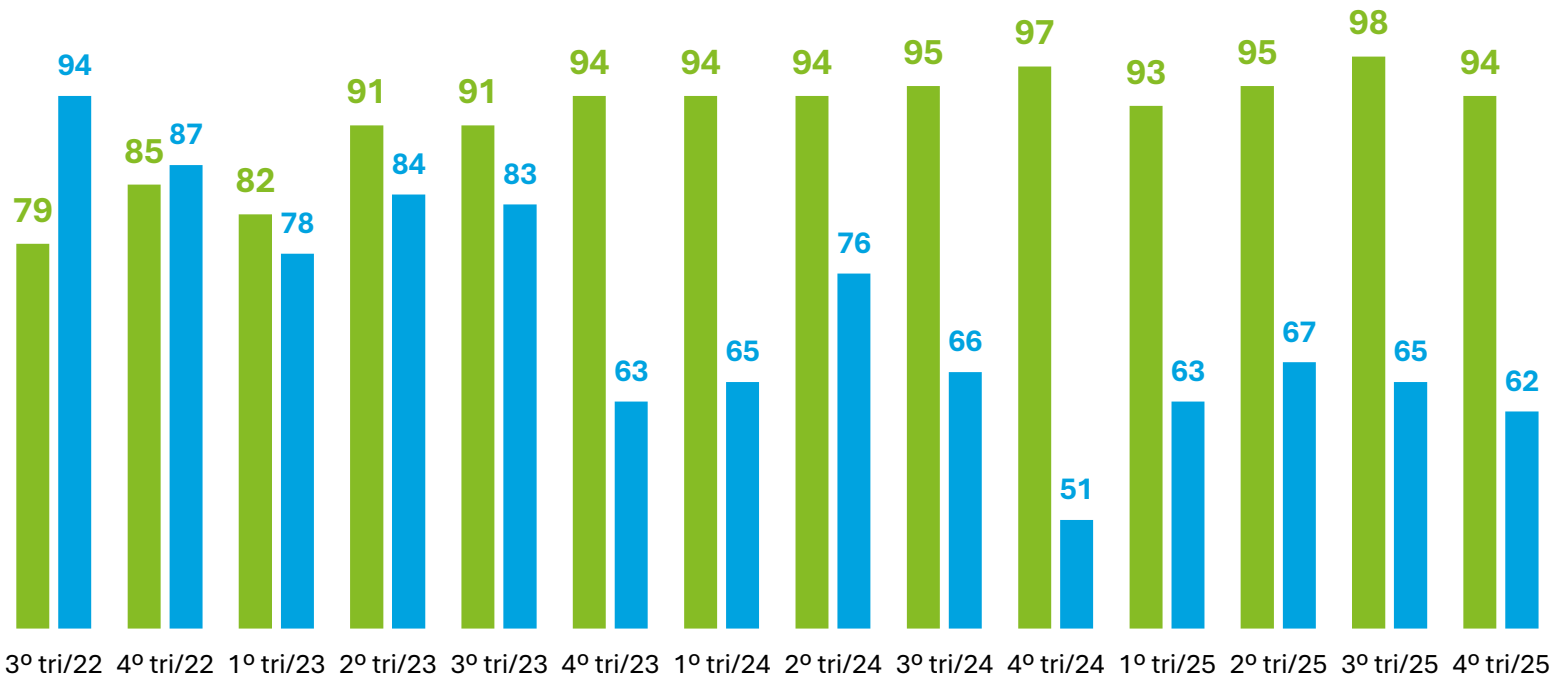
Análise do trimestre

A perspectiva geral quanto à aquisição de terrenos para futuros lançamentos voltou a recuar no 4º trimestre de 2025, após uma recuperação nos dois trimestres anteriores. Vale destacar, porém, que o indicador do segmento MCMV segue acima dos 90%, sinalizando a continuidade do otimismo do setor.



*Percentual de respondentes que pretendem adquirir terrenos.

Evolução da expectativa de aquisição de terrenos



03

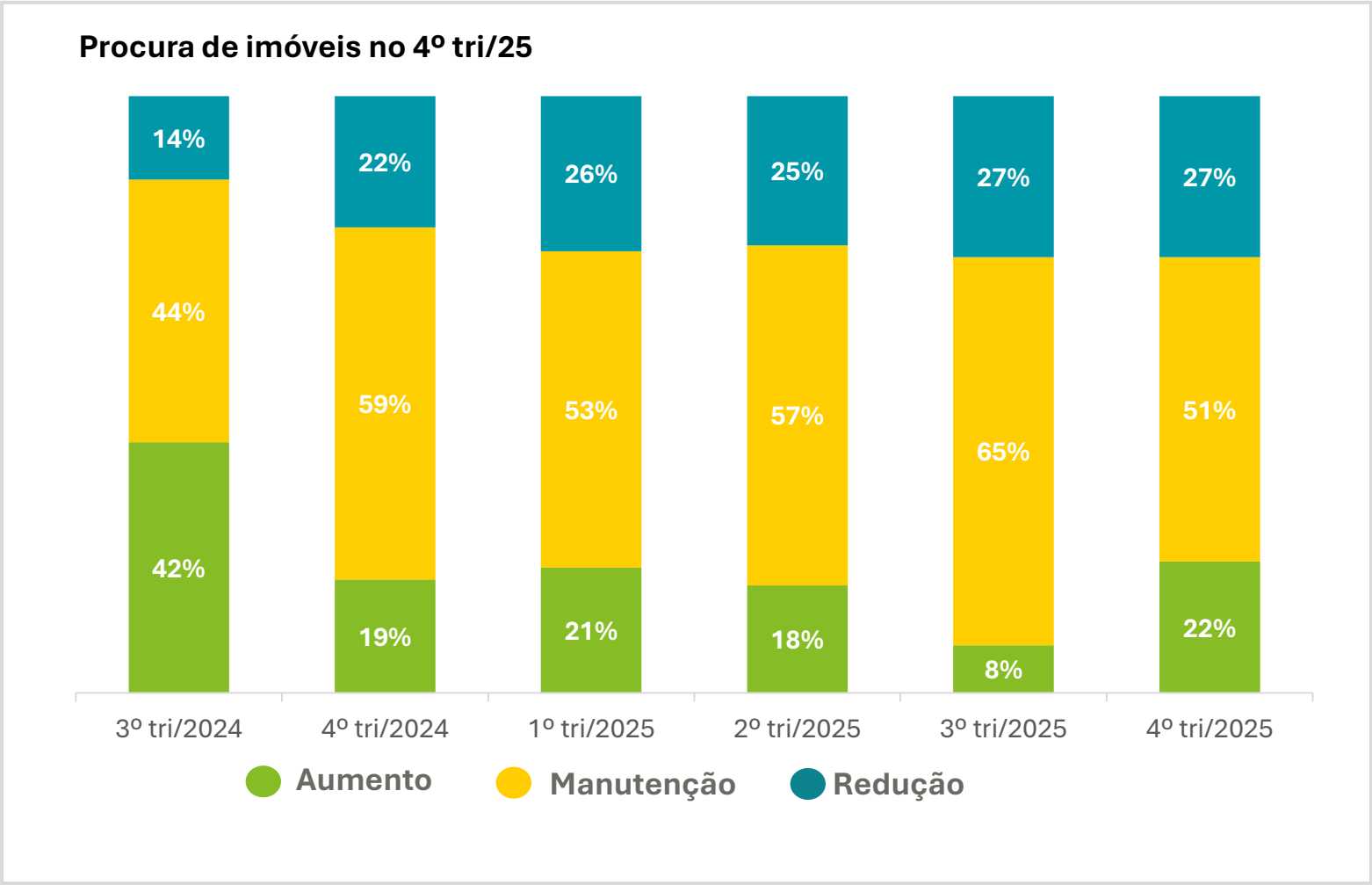
Retrato do trimestre



Retrato do 4º tri/25: Procura de imóveis

No 4º tri/25, 51% dos respondentes relataram manutenção na procura por imóveis, havendo aumento no percentual de executivos que indicam crescimento na demanda: 22% no 4º trimestre, contra apenas 8% no período anterior.

O índice de demanda no MCMV aumentou, ainda que em menor ritmo; por outro lado, o do segmento de médio e alto padrão recuou, com compradores cautelosos diante do alto investimento exigido, dos juros elevados e, consequentemente, do crédito mais caro.

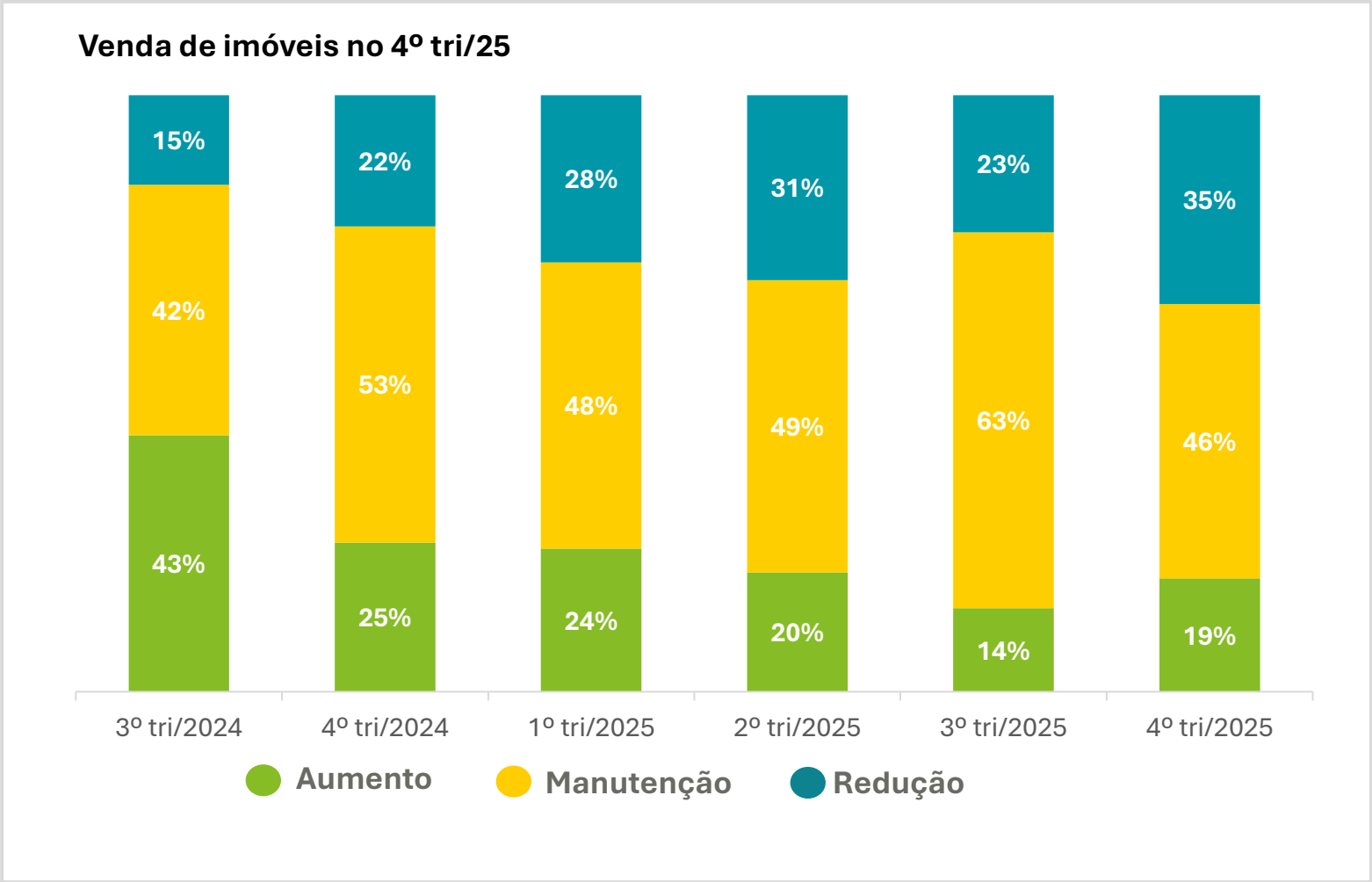


Retrato do 4º tri/25: Venda de imóveis

No 4º tri/25, 46% dos respondentes relataram manutenção na venda de imóveis, havendo alta no percentual de executivos indicando queda: 35% no 4º trimestre (o maior desde o 4º tri/21), contra 23% no trimestre anterior.

Porém, a expectativa para os próximos trimestres é de maior otimismo, principalmente para o MCMV, com previsão de aumento das vendas em 2026.

A criação da faixa 4 do MCMV em 2025 – 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 deste segmento. Por outro lado, o cenário pode impactar negativamente as vendas de MAP, já que uma parcela dos imóveis anteriormente enquadrados nesta categoria passa, agora, a ser classificada como segmento econômico.

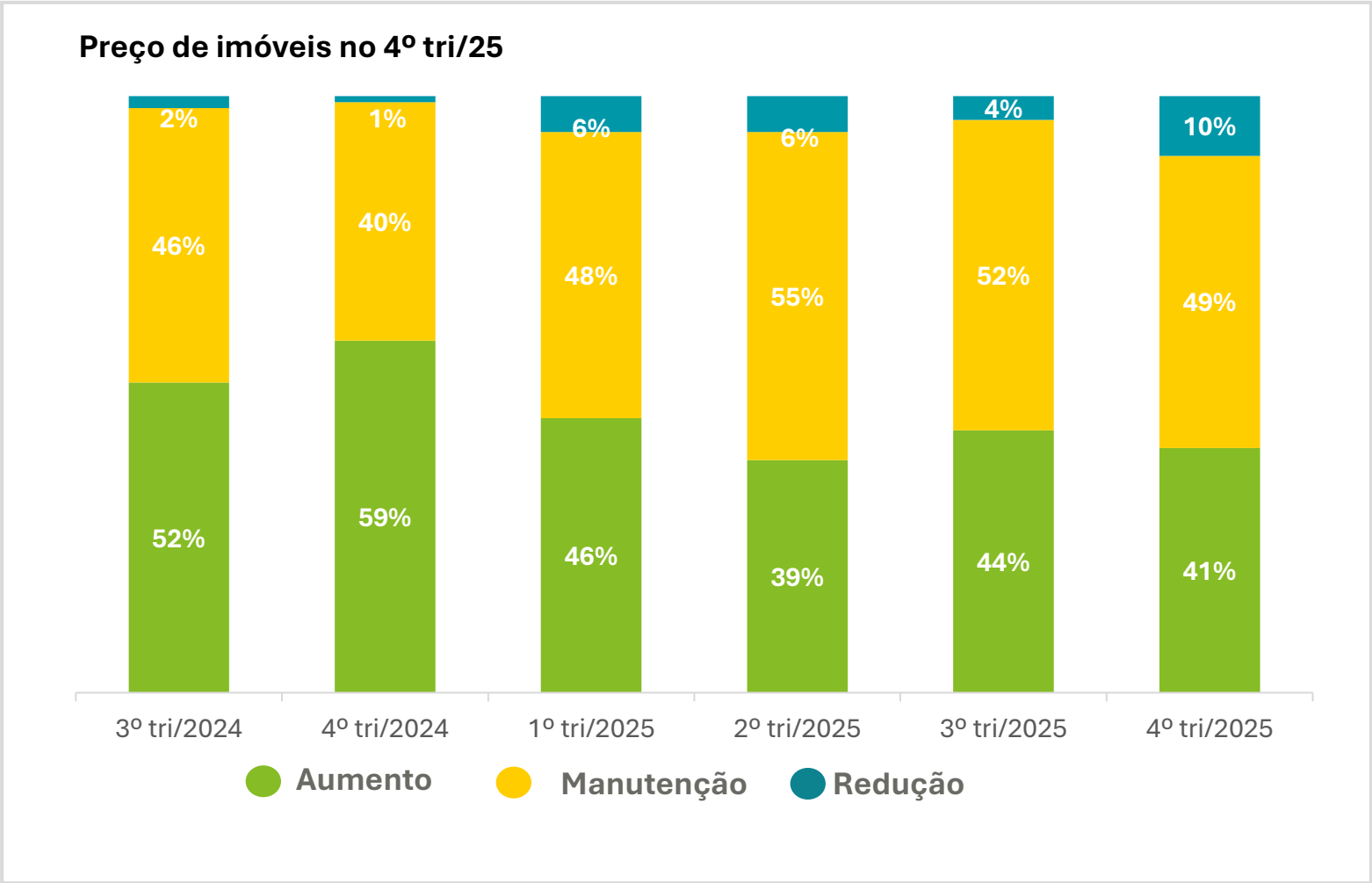


Retrato do 4º tri/25: Preço de Imóveis

O índice de preços permaneceu em alta. Apesar da manutenção nos valores do MAP, o índice geral foi impulsionado pelo aumento no segmento 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.

Para o próximo trimestre, há expectativa de aumento nos preços para ambos os segmentos, assim como para o médio (12 meses) e longo (5 anos) prazos.



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: JeffreyGroup

Silvia Yoshida

silvia.yoshida@jeffreygroup.com

Tel: 11 99687-4141

Lilian Souza

lilian.souza@jeffreygroup.com

Tel: 11 97295-4001

Nathália Santos

nathalia.silva@jeffreygroup.com

Tel: 11 9861-6761

Assessoria de Comunicação da ABRAININC:

Rayane Santos

Imprensa.abrainc@loures.com.br

(11) 98989-8836



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.

© 2026. Para mais informações, contate a Deloitte Global.