

Anuário data zap 2026

grupo **OLX**



Conteúdo

1

Nosso agradecimento

2

Palavra da liderança

3

Análises macroeconômicas

4

Perspectivas 2026

5

Análises de Mercado

6

Os consumidores

7

Informações gerais e Equipe técnica

1

Nosso
agradecimento

Gostaríamos de expressar nossa gratidão a todos que fizeram parte desta construção. Agradecemos ao Grupo OLX, em especial ao time de Inteligência de Mercado, cuja dedicação, expertise e compromisso foram essenciais para a realização de mais uma edição do Anuário DataZAP.

Nosso agradecimento se estende também aos clientes e parceiros, verdadeiros impulsionadores que confiam em nosso trabalho e nos inspiram a pensar grande continuamente. É graças à parceria e ao diálogo com vocês que seguimos gerando impacto no setor e construindo, juntos, um mercado cada vez mais dinâmico e informado.

Seguimos firmes em nosso propósito de transformar dados em decisões de negócios, apoiando a evolução do mercado imobiliário brasileiro.



“Nos últimos anos, acompanhei o mercado imobiliário na Zona Oeste e Zona Sul de São Paulo, onde a Zimmermann Imóveis consolidou sua atuação. O aumento de novos empreendimentos ampliou a oferta, tornando o mercado mais competitivo. Com a Selic elevada e maior oferta que demanda, o cenário favorece compradores, mas sinais de retomada da demanda são esperados para 2026. Após a pandemia, a moradia ganhou mais significado, representando qualidade de vida e segurança.

Na Zimmermann, a tecnologia é essencial para elevar a produtividade e melhorar o atendimento. Ferramentas como Inteligência Artificial agilizam processos, qualificam informações e personalizam serviços, sem substituir o relacionamento humano, mas potencializando-o.

Os clientes estão mais informados, o que reforça o papel consultivo da Zimmermann em organizar o mercado, filtrar oportunidades e conduzir negociações com clareza. Em 2025, o mercado desafiou vendedores a ajustar preços estrategicamente, destacando a importância de confiança e dados consistentes. Nossa contribuição está em profissionalizar o mercado com transparência e responsabilidade, elevando o padrão de atendimento.”



Renato Zimmermann
CEO e Fundador



“O ano de 2025 consolidou um mercado mais seletivo: maior interesse por bairros conectados, serviços próximos e bem-estar. Com juros altos, eficiência virou diferencial. Vimos clientes mais informados, comparando tudo e exigindo clareza.

Na Lello, combinamos dados e IA para oferecer mais informação em cada etapa, acelerar respostas e simplificar processos, da qualificação do lead ao anúncio, com descrições e imagens melhores, além de home staging com IA, em parceria com o Arquiteto de Bolso.

Acreditamos no mix: tecnologia para escalar com qualidade e pessoas para manter a essência e a confiança. É o nosso digital com ternura.”



Raphael Sylvester
Diretor Executivo

“Em 2025, a Nova São Paulo enfrentou desafios devido aos juros altos que impactaram o crédito para a classe média, mas manteve o ritmo de vendas, ampliou sua carteira de imóveis e aumentou o número de corretores. A empresa implementou inteligência artificial em atendimentos e processos financeiros, mas reforça que a sensibilidade humana é indispensável no atendimento ao cliente.

A Nova São Paulo atuou nos bairros Saúde, Moema, Vila Mariana e Jabaquara, administrando, locando e vendendo imóveis. Foram realizadas mais de 200 horas de treinamentos, eventos para parceiros e investidores, além de ações tradicionais como churrascos e futebol para zeladores. Os sócios Rodrigo, Renan e Durval Falcão Vaz contribuíram ativamente no Secovi e em eventos do setor, promovendo a profissionalização do mercado.

O grupo também se destacou na incorporação imobiliária, lançando e construindo três prédios na Zona Sul de São Paulo e comercializando centenas de imóveis novos.”



**Rodrigo, Renan e Durval
Falcão Vaz**
Sócios

“No Rio de Janeiro, temos visto um cliente mais criterioso, que busca preço bem fundamentado, segurança e atendimento próximo — seja no econômico ou no alto padrão, no residencial e no comercial, para moradia ou investimento. Com presença física nas zonas Norte, Sul e Sudoeste, unimos consultoria especializada e tecnologia de ponta para avaliações mais precisas e decisões mais seguras.

Em 2025, o aprendizado foi acelerar processos sem perder a essência: transparência e seriedade. Desde 2007, já atendemos mais de 510 mil clientes e ajudamos a realizar mais de 17 mil sonhos, contribuindo para um mercado mais profissional e confiável.”



Everton Deval
Sócio Diretor



Alexandre Frickmann
Sócio Diretor



“O ano de 2025 foi de consolidação e evolução para o Nogueira Venda de Imóveis, reforçando que inovação é uma decisão estratégica. Ampliamos o uso de Inteligência Artificial e tecnologias no pré-atendimento, qualificação de leads e vendas, tornando nossa jornada comercial mais ágil, precisa e orientada por dados.

Implementamos soluções para entender melhor o comportamento dos clientes, antecipar necessidades e conectar perfis às melhores oportunidades. Isso aumentou nossa taxa de conversão, reduziu o tempo de resposta e melhorou a experiência do consumidor.

Internamente, fortalecemos nossa inteligência comercial, com tecnologia apoiando decisões estratégicas, previsões de demanda e posicionamento de empreendimentos, sempre com o corretor no centro da estratégia.

Acreditamos que o diferencial competitivo está na integração entre pessoas e tecnologia. Em 2025, consolidamos esse modelo híbrido, onde dados orientam decisões, mas são as pessoas que constroem confiança e fecham negócios. Inovação, para nós, é cultura.”



“A ARYA 1 Imóveis observa que, nos bairros mais nobres de Curitiba, o mercado segue aquecido e cada vez mais sofisticado. O alto nível de exigência dos clientes tem impulsionado as incorporadoras a elevarem continuamente o padrão dos empreendimentos, com projetos autorais, tecnologia, sustentabilidade, segurança e áreas de lazer completas.

Há forte valorização e preferência por imóveis exclusivos, bem localizados e com acabamento impecável, evidenciando uma evolução constante a cada lançamento.”



Ricardo Elias e Carolina Aguiar
Sócios





“Nossa empresa tem investido em soluções baseadas em IA para superar gargalos operacionais, alcançando maior eficiência e ótimo custo-benefício. Acreditamos que a IA quando bem operada, possibilita que os colaboradores tenham mais disponibilidade em prestar bom atendimento, aproximando o relacionamento junto aos clientes. Observamos o crescimento da locação como alternativa à compra de imóveis, refletindo a tendência dos consumidores em priorizar flexibilidade e experimentar antes de adquirir, o que adia a compra do primeiro imóvel.

Em 2025, enfrentamos o desafio de manter a excelência no atendimento diante do crescimento da empresa e do aumento no volume de atendimentos. Também nos dedicamos a padronizar e instruir equipes, garantindo que a cultura organizacional seja preservada em todos os níveis, do líder à ponta.

Acreditamos que uma imobiliária vai além de conectar pessoas a imóveis. Orgulhamo-nos de contribuir para o desenvolvimento organizado de bairros e cidades, conectando serviços essenciais e promovendo crescimento sustentável. Mantemos práticas leais e transparentes, fortalecendo nossa posição no mercado.”



Leandro, Manuella e Ady Ibagy



“Com o novo plano diretor, Florianópolis ampliou o potencial construtivo, atraindo empreendedores para regiões antes inexploradas, promovendo descentralização imobiliária e melhorias urbanas. O mercado já utiliza IA para atendimento, prospecção e gestão de dados, mas ainda carece de soluções que melhorem a experiência do cliente.

Em 2025, clientes de vendas e aluguéis avaliaram oportunidades frente à alta taxa de juros. Apesar disso, a valorização acima da média e investimentos como a Marina da Beira Mar mantiveram a demanda crescente, embora com decisões mais lentas. A alta entrada de novos projetos gerou morosidade na aprovação, atrasando lançamentos, mas reforçou a importância de parcerias fortes e produtos diferenciados em localização e qualidade.

A Gralha celebrou 20 anos em 2025, consolidando seu papel na profissionalização do mercado imobiliário, com foco no desenvolvimento de corretores, meritocracia, melhoria contínua e estratégias de vendas agressivas para alta performance junto a proprietários e construtoras.”



Jeferson Gralha, Marco Roennau
CEO, CSO

**Ana Cristina Marcks,
Jeferson Gralha,
Scheila Schwingel,
Marco Roennau**
Diretora de Vendas,
CEO, Diretora de
aluguel, CSO



“2025 marcou uma virada no mercado imobiliário de Belo Horizonte. Observamos consumidores mais informados, digitais e criteriosos, exigindo velocidade e transparência.

Na Prolar, respondemos com investimento consistente em tecnologia, uso estruturado de Inteligência Artificial e decisões orientadas por dados.

Enfrentamos um cenário desafiador, mas fortalecemos nossa eficiência e protagonismo. Seguimos liderando a transformação do mercado local, elevando padrões de profissionalismo e experiência para clientes e parceiros.”



**Ana Luiza, Ieda, Gabriela e
Vinícius Araújo**



“Em 2025, o mercado imobiliário de Belo Horizonte manteve-se aquecido, com valorização e demanda consistente nas regiões Centro-Sul, Leste e Nordeste, impulsionadas por mobilidade e infraestrutura urbana. Compradores buscam a melhor negociação diante de juros elevados e crédito restrito, enquanto locatários priorizam praticidade e custo-benefício.

Nesse cenário, a Mirian Dayrell Imóveis ampliou o uso de Inteligência Artificial no atendimento, análise de dados e na precificação, ganhando eficiência operacional e fortalecendo a qualidade das negociações e o desenvolvimento do mercado local.”



Cristiano Alves Carvalho
Diretor





“Em 2025, a Apolar Imóveis acompanhou a consolidação de bairros estratégicos e a valorização de imóveis bem localizados, impulsionados por infraestrutura e mobilidade.

Observamos compradores mais criteriosos e locatários priorizando praticidade e custo-benefício. Intensificamos o uso de tecnologia e análise de dados para qualificar atendimentos e decisões.

O principal desafio foi equilibrar oferta e demanda, reforçando nosso compromisso com inovação, segurança e desenvolvimento sustentável do mercado da região Sul.”



**Jean-Michel Gaiiano,
Gutenberg Raicherth e Daniel
Jose Gaiiano**



“O ano de 2025 consolidou-se como um período de ajustes estratégicos, tendo como motor de crescimento a expansão da Auxiliadora Predial em Curitiba — com a abertura de 9 novas agências — além da consolidação em Florianópolis e São Paulo.

No Rio Grande do Sul, a Taxa Selic em 15% impactou o poder de compra e o acesso ao crédito para financiamentos, exigindo criatividade e resiliência para manter o crescimento em vendas. Em contrapartida, esse cenário impulsionou o setor de Locação, que atingiu patamares recordes e um aumento expressivo em nossas captações, consolidando o maior estoque de imóveis do Sul.

A transformação digital foi o alicerce dessa evolução: otimizamos a gestão de leads, integramos IA à rotina dos corretores e utilizamos a Salesforce para elevar o padrão de atendimento.”



Matheus Kurtz
Diretor de Vendas e Franquias

Sumário

Palavra da Liderança	<u>Página 12</u>
Análises macroeconômicas	<u>Página 18</u>
Perspectiva 2026	<u>Página 23</u>
Análises de mercado	<u>Página 27</u>
<i>Região Sudeste</i>	<u>Página 28</u>
<i>Região Sul</i>	<u>Página 88</u>
<i>Região Centro-Oeste</i>	<u>Página 148</u>
<i>Região Nordeste</i>	<u>Página 168</u>
<i>Região Norte</i>	<u>Página 208</u>
Os consumidores	<u>Página 236</u>
<i>Compradores</i>	<u>Página 237</u>
<i>Locatários</i>	<u>Página 255</u>
Informações e Equipe técnica	<u>Página 273</u>

2

A Liderança



Marcos Leite

CRO do Grupo OLX

“O lar ocupa um espaço central na vida das pessoas e guiá-las na tomada de uma decisão tão importante demanda grande responsabilidade. Nós, do Grupo OLX, entendemos a complexidade dessa missão, e apoiamos os profissionais na capacitação para assumir esse compromisso, gerando bons negócios. O Anuário DataZAP é mais um instrumento com essa finalidade, trazendo informações sobre macroeconomia, mercado, tendências e comportamento do consumidor. Convido você a transformar esse conhecimento em boas oportunidades.”



Rafael Nader

Vice-Presidente de Imóveis
no Grupo OLX

“2026 chega com projeções otimistas para o mercado imobiliário. E, por meio do Anuário DataZAP, o Grupo OLX quer ajudar você a aproveitar da melhor forma possível esse cenário. Para além de como o setor se comportou em 2025, aqui, você vai encontrar as perspectivas deste ano e análises de comportamento de quem busca imóveis tanto para compra quanto para locação. Ou seja, não faltarão insights para impulsionar seus negócios. Aproveite a leitura, e que ela te ajude a tomar boas decisões!”



Marcelo Dadian

Vice-Presidente de Parcerias
Estratégicas no Grupo OLX

“Em 2025, vimos o mercado imobiliário crescer mesmo em condições pouco favoráveis. E a expectativa para 2026 é um cenário com ainda mais oportunidades. O profissional que estiver bem preparado, sem dúvida, vai prosperar. Como costumamos dizer, a diferença entre a sorte e a boa sorte é que uma depende do acaso e outra depende da sua ação. Que você aproveite as inúmeras informações aqui disponíveis para alavancar seus negócios e fazer de 2026 um ano ainda mais próspero!”



Fabio Marcolino

Vice-Presidente de Dados
do Grupo OLX

“Como líder da área de dados do Grupo OLX, acredito no poder que temos de gerar insights para o mercado. Recebemos, diariamente, milhões de informações sobre o mercado e sobre quem busca um imóvel, dos preços praticados às características mais desejadas, considerando particularidades de cada região e, ao compartilhar com você essas informações, queremos te apoiar a agir com confiança e acelerar resultados. Explore e não tenha medo de transformar dados em ação!”



Coriolano Lacerda

Gerente Sr. de Inteligência
no Grupo OLX

“Ao chegarmos à quarta edição do Anuário DataZAP, reafirmamos um compromisso que se renova a cada ano: oferecer ao mercado uma leitura qualificada, orientada por dados, sobre as transformações que moldam o setor. Em 2026, uma combinação de fatores econômicos e agendas relevantes aumenta a complexidade do ambiente de negócios. Nesse cenário, os dados tornam-se essenciais para separar ruídos de tendências reais, e transformar movimentos do mercado em inteligência para a tomada de decisão. Que este material seja, mais uma vez, referência para compreender um ano dinâmico e que os dados sigam como os melhores guias para entender o que realmente move o mercado.”

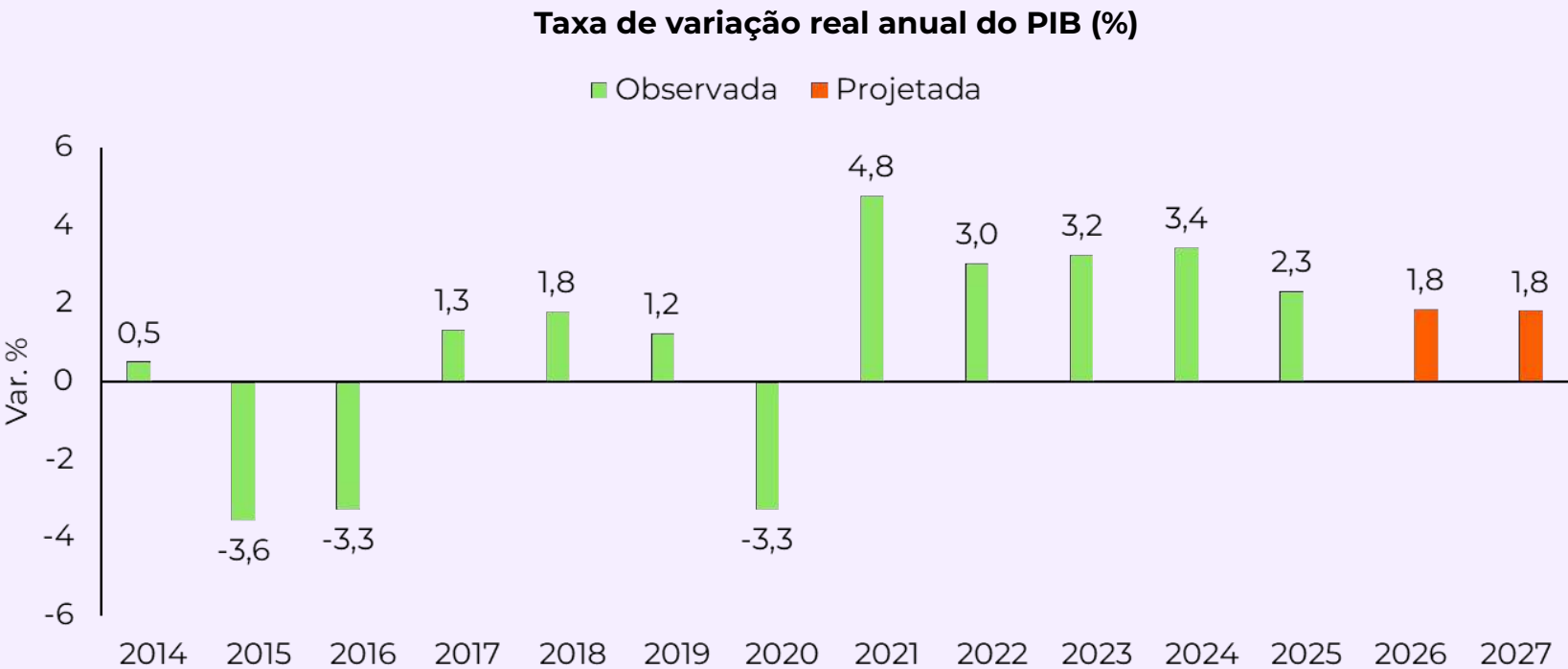
3

Análises
macroeconômicas

A economia brasileira em 2025

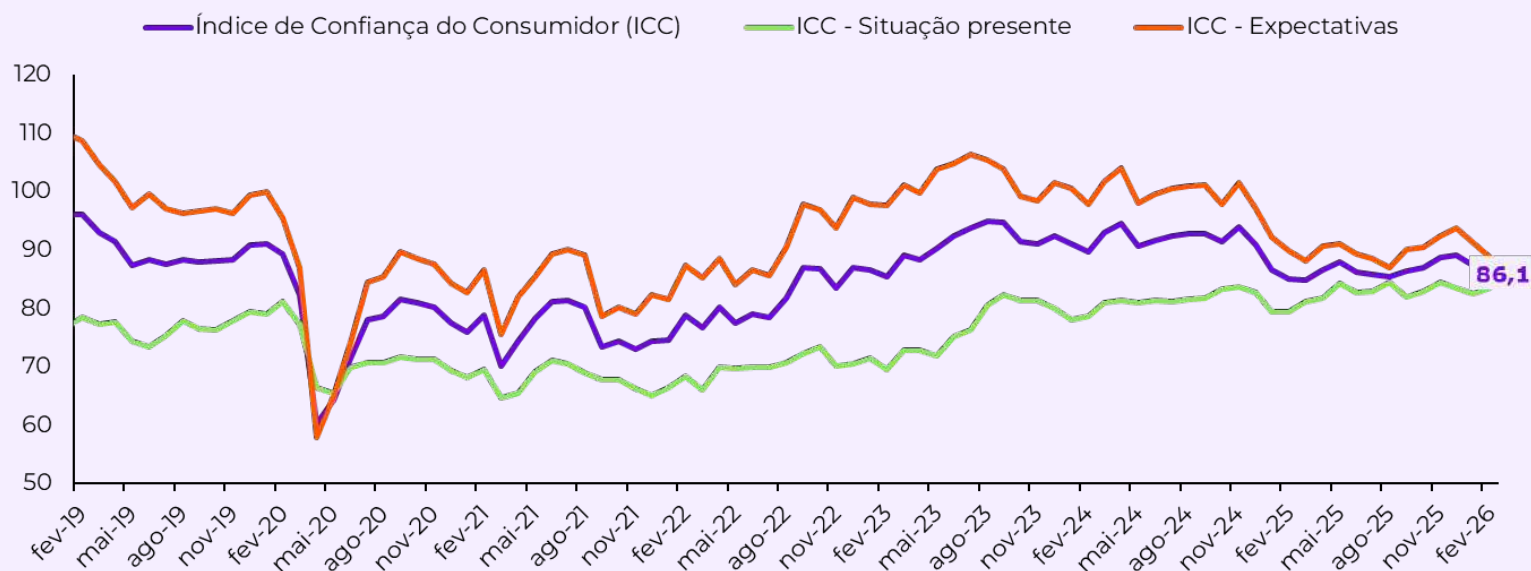
O ano de 2025 reforçou uma característica estrutural do mercado imobiliário brasileiro, sua capacidade de adaptação mesmo em um ambiente de crédito mais restritivo. Com taxas de juros elevadas ao longo de praticamente todo o período, o setor sustentou sua dinâmica apoiado em fundamentos domésticos positivos, especialmente o fortalecimento do mercado de trabalho, o aumento da renda e a melhora gradual da confiança do consumidor.

No campo macroeconômico, o crescimento da economia ocorreu de forma moderada, devido ao arrefecimento do consumo das famílias associado à política monetária contracionista. O mercado de trabalho seguiu como um dos principais vetores de sustentação da atividade, com a taxa de desemprego atingindo níveis historicamente baixos e o avanço real da renda. Esse ambiente contribuiu para a recomposição do poder de compra e para o aumento da confiança do consumidor ao longo do ano.



Fonte: IBGE e BCB.

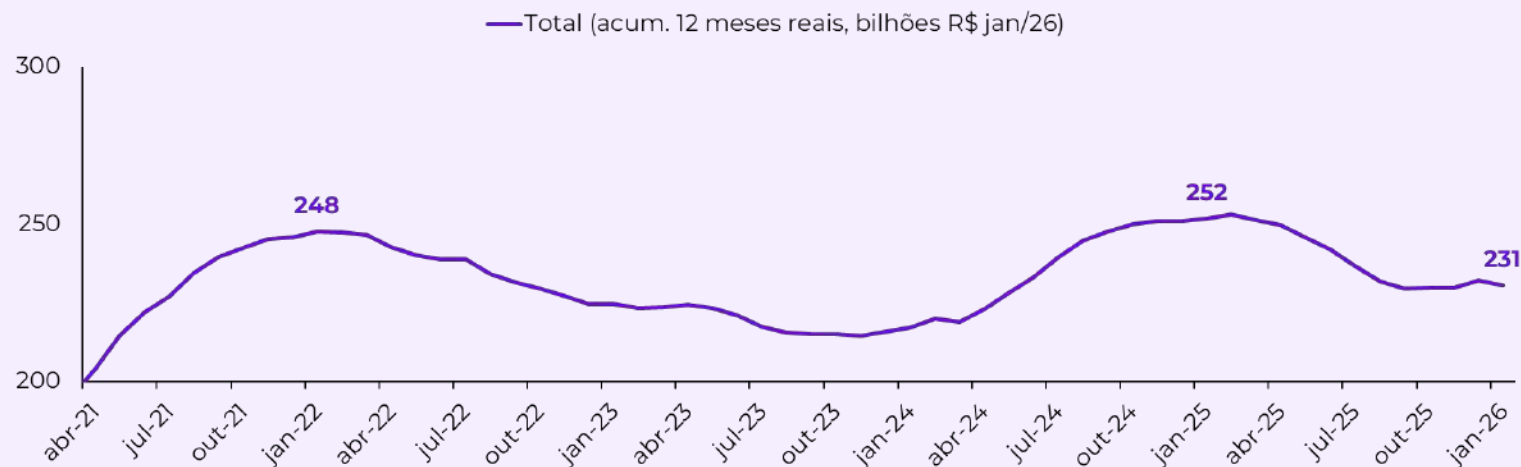
Confiança do consumidor (com ajuste sazonal)



Fonte: IBRE.

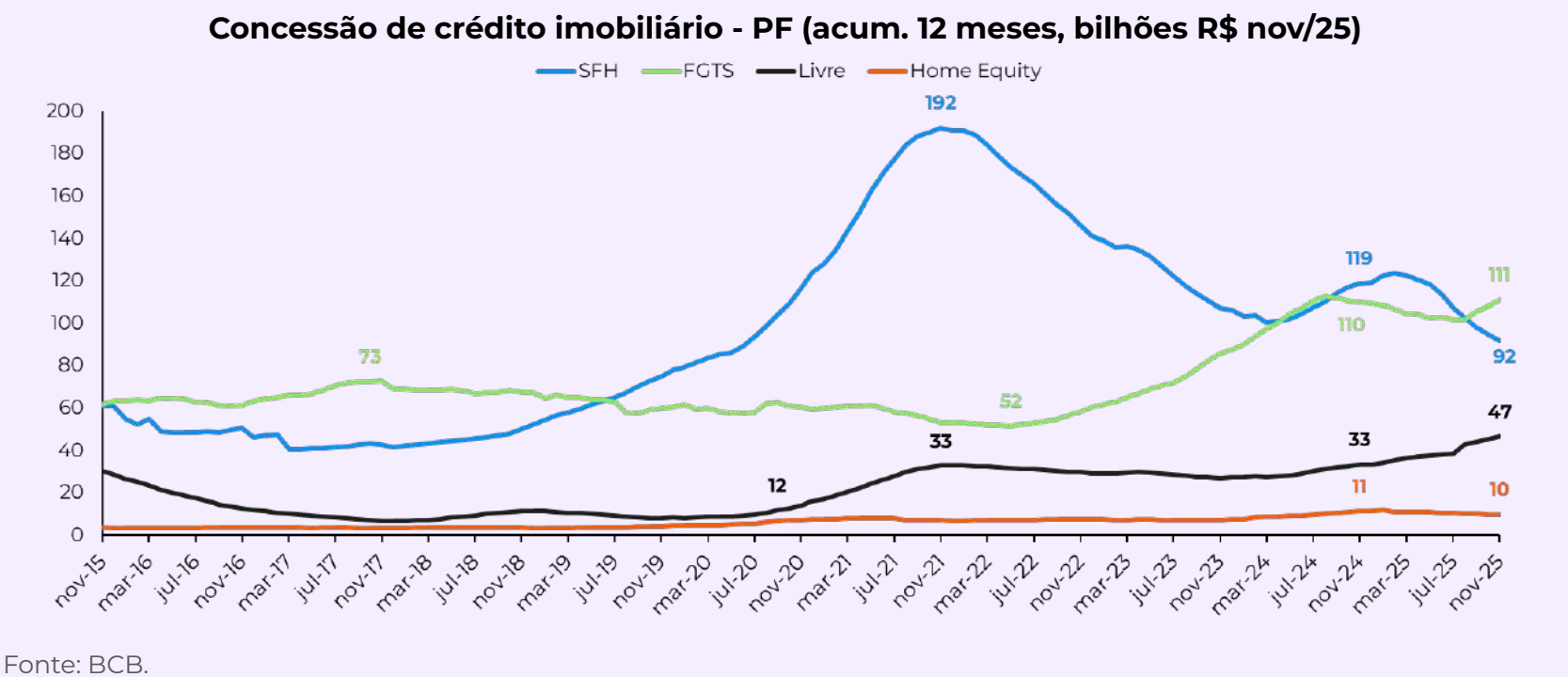
Nesse contexto, o mercado imobiliário respondeu de forma positiva, com destaque para os segmentos mais aderentes à renda da população. O programa Minha Casa Minha Vida teve papel central ao longo de 2025, com a ampliação das faixas de atuação e maior alcance do crédito via FGTS. Esse movimento impulsionou o volume de financiamentos e reforçou a relevância do segmento econômico como motor de crescimento do setor.

Concessão de crédito imobiliário - Pessoas físicas



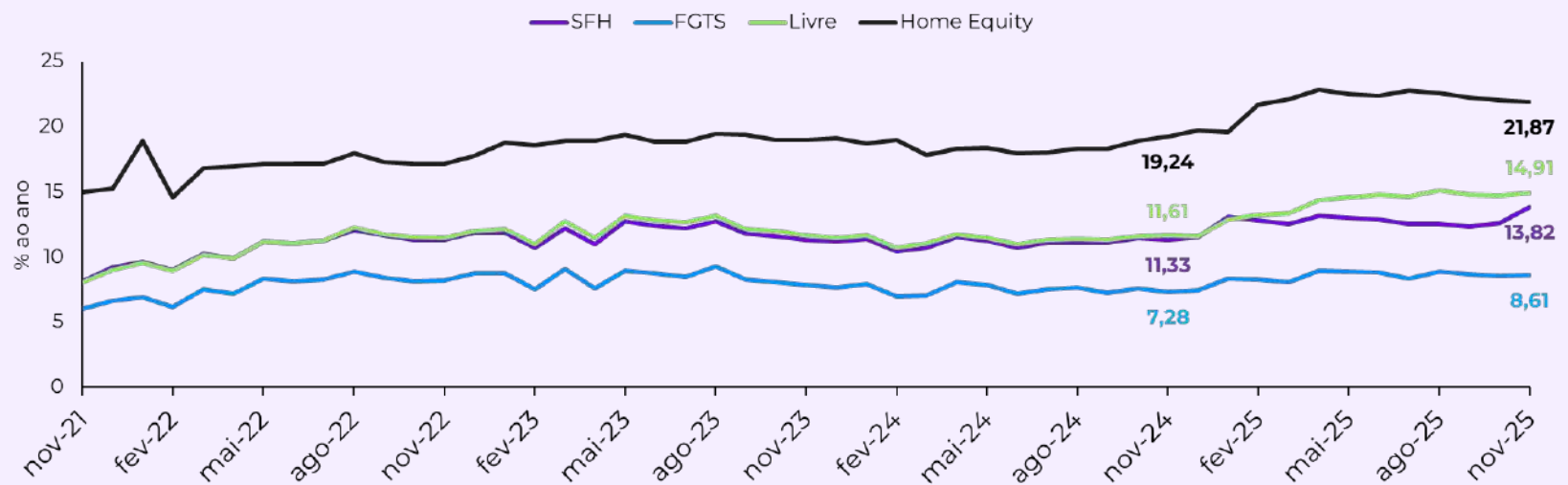
Fonte: BCB.

Ao mesmo tempo, o mercado de médio e alto padrão também apresentou desempenho consistente, ainda que em um ambiente mais seletivo. Mesmo com o custo de financiamento mais elevado, o segmento se sustentou apoiado em uma demanda qualificada e em estratégias comerciais mais adaptadas à realidade do crédito, incluindo maior uso de recursos próprios e alternativas de financiamento.



O crédito imobiliário permaneceu como uma das variáveis mais relevantes para compreender o comportamento do setor em 2025. Com a taxa básica de juros em patamar elevado, o financiamento se manteve mais caro, impactando diretamente a capacidade de compra das famílias e a velocidade de vendas em determinados segmentos. Ainda assim, o volume de crédito concedido, especialmente com recursos do FGTS, mostrou crescimento ao longo do ano, reforçando o papel dos programas habitacionais na sustentação da atividade.

Taxas de financiamento imobiliário - PF



Fonte: BCB.

Esse ambiente também influenciou o comportamento do consumidor. A decisão de compra de imóveis se tornou mais racional e planejada, com maior atenção às condições de financiamento, localização, liquidez e potencial de valorização. O consumidor passou a alongar o processo de decisão, comparar mais opções e priorizar imóveis que apresentem melhor equilíbrio entre preço, custo total e qualidade de vida.

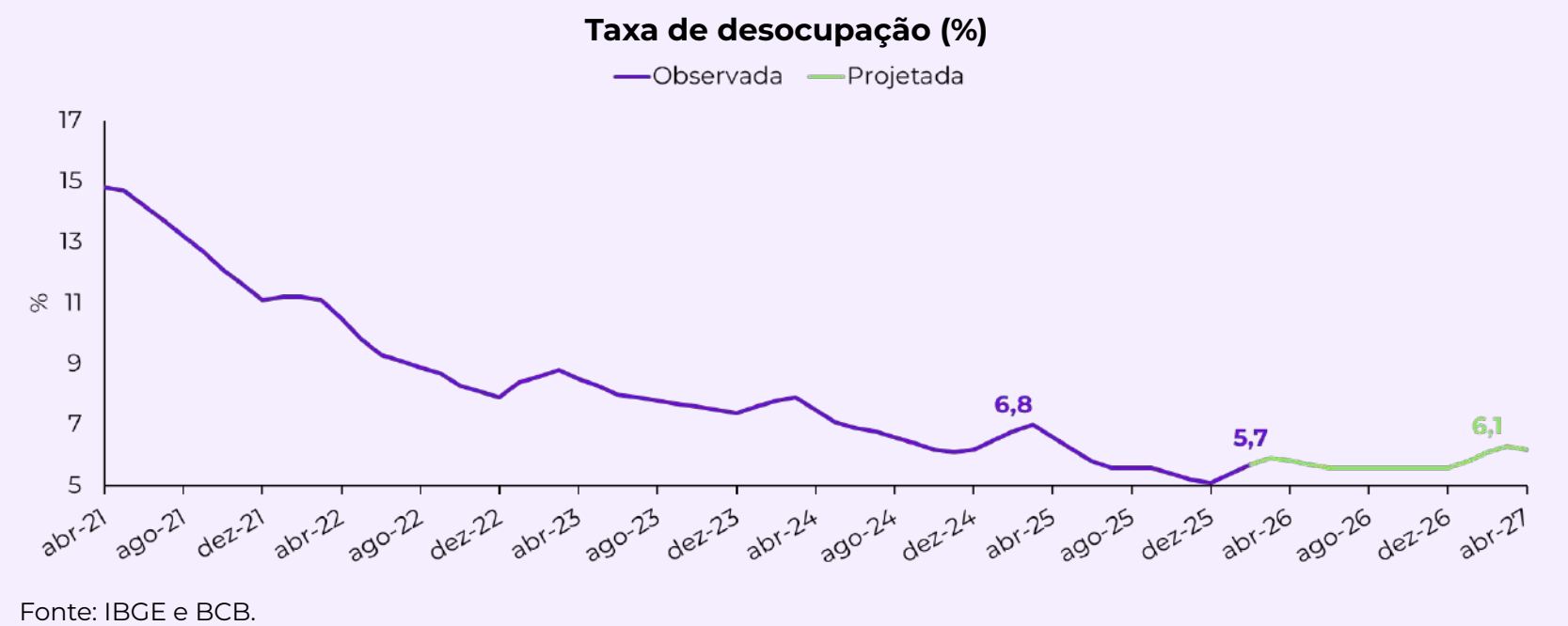
Dessa forma, o fechamento de 2025 revela um mercado imobiliário resiliente, seletivo e cada vez mais orientado por dado. Mesmo diante de um cenário desafiador do ponto de vista do crédito, o setor demonstrou capacidade de adaptação e consolidou bases importantes para os próximos ciclos.

4

Perspectivas
2026

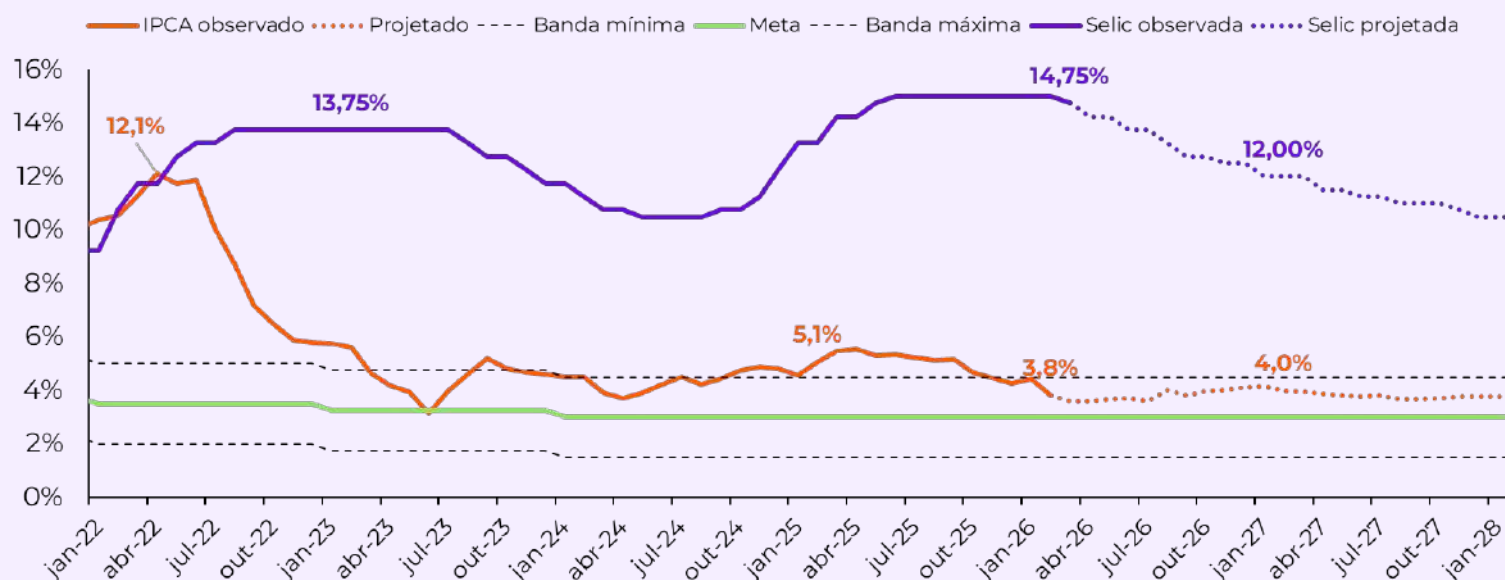
Se 2025 foi um ano de adaptação em um ambiente restritivo, 2026 tende a representar um período de transição para um cenário mais favorável ao crescimento do mercado imobiliário brasileiro.

Do ponto de vista macroeconômico, a expectativa é de continuidade do crescimento da economia, ainda que em ritmo moderado. O consumo das famílias deve permanecer como principal motor da atividade, sustentado por níveis de emprego elevados, mesmo com possível desaceleração, e renda relativamente estável, o que tende a manter a confiança do consumidor em trajetória positiva.



O principal vetor para o setor imobiliário será a trajetória da taxa de juros. A expectativa de início de um ciclo de redução ao longo de 2026 tende a impactar diretamente o custo do crédito habitacional. Ainda que esse movimento ocorra de forma gradual, a melhora das condições financeiras já pode estimular a demanda e ampliar o acesso ao financiamento imobiliário.

IPCA e Selic observados e projetados e metas para IPCA



Fonte: IBGE e BCB.

Nesse contexto, o segmento econômico deve continuar desempenhando papel central, especialmente com a continuidade e possível expansão das políticas públicas habitacionais. O uso de recursos do FGTS e o fortalecimento de programas como o Minha Casa Minha Vida tendem a sustentar o volume de vendas nesse segmento, mantendo sua relevância como principal porta de acesso à moradia.

O mercado de médio e alto padrão, por sua vez, pode ganhar maior tração à medida que as condições de crédito se tornem mais favoráveis. A redução do custo financeiro tende a destravar parte da demanda reprimida e aumentar a velocidade de vendas, especialmente em projetos bem posicionados em termos de produto e localização.

Por outro lado, o ambiente de 2026 também será influenciado por fatores conjunturais relevantes. A realização de grandes eventos, como a Copa do Mundo, e a eleição presidencial tendem a impactar o mercado imobiliário, especialmente no mercado de lançamentos, que historicamente apresentou desaceleração em anos eleitorais.

Além disso, o cenário internacional segue como ponto de atenção. Tensões geopolíticas e conflitos globais podem gerar impactos sobre inflação, câmbio e custo de capital, influenciando diretamente a trajetória dos juros e, conseqüentemente, o mercado imobiliário.

Dessa forma, 2026 se apresenta como um ano que deve iniciar um novo ciclo no mercado imobiliário, mas também requer atenção. Com fundamentos domésticos relativamente sólidos e perspectiva de melhoria do crédito, o mercado imobiliário tende a avançar para um novo ciclo, condicionado, no entanto, à evolução do cenário macroeconômico e à estabilidade do ambiente externo.

5

Análises de Mercado

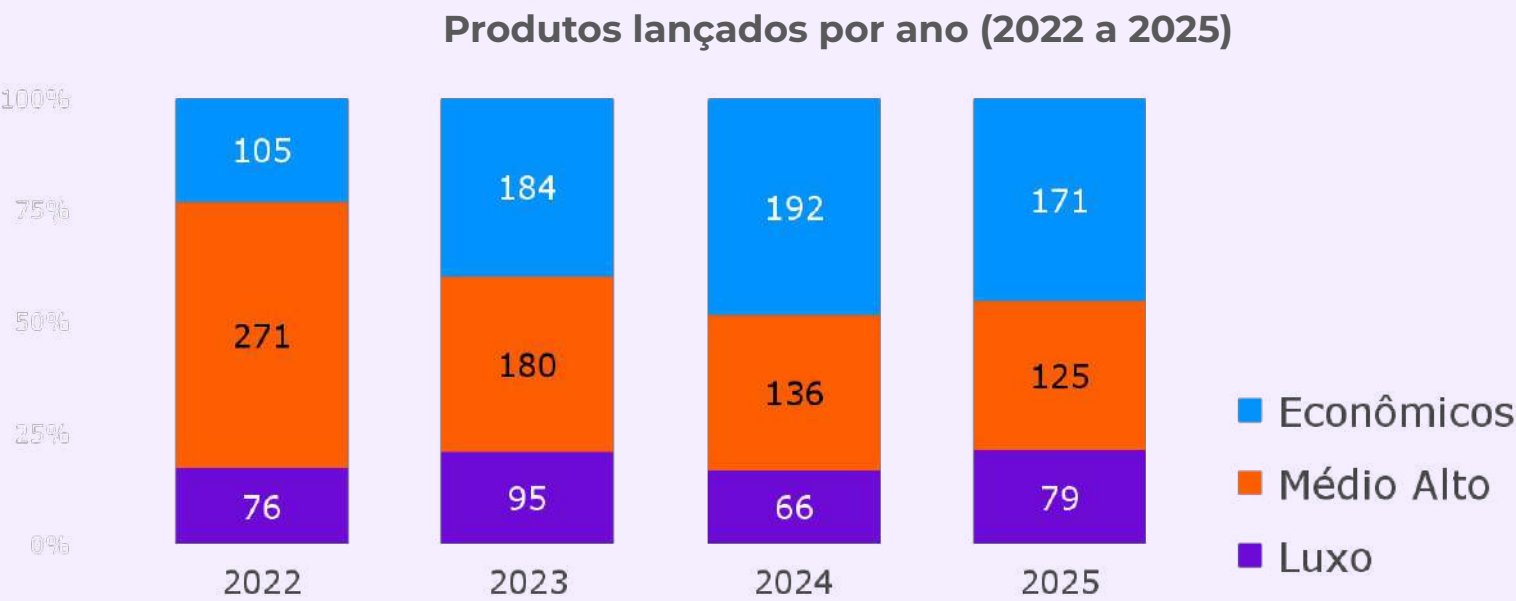


Região Sudeste

SÃO PAULO - SP

Mercado primário: Produtos lançados em 2025

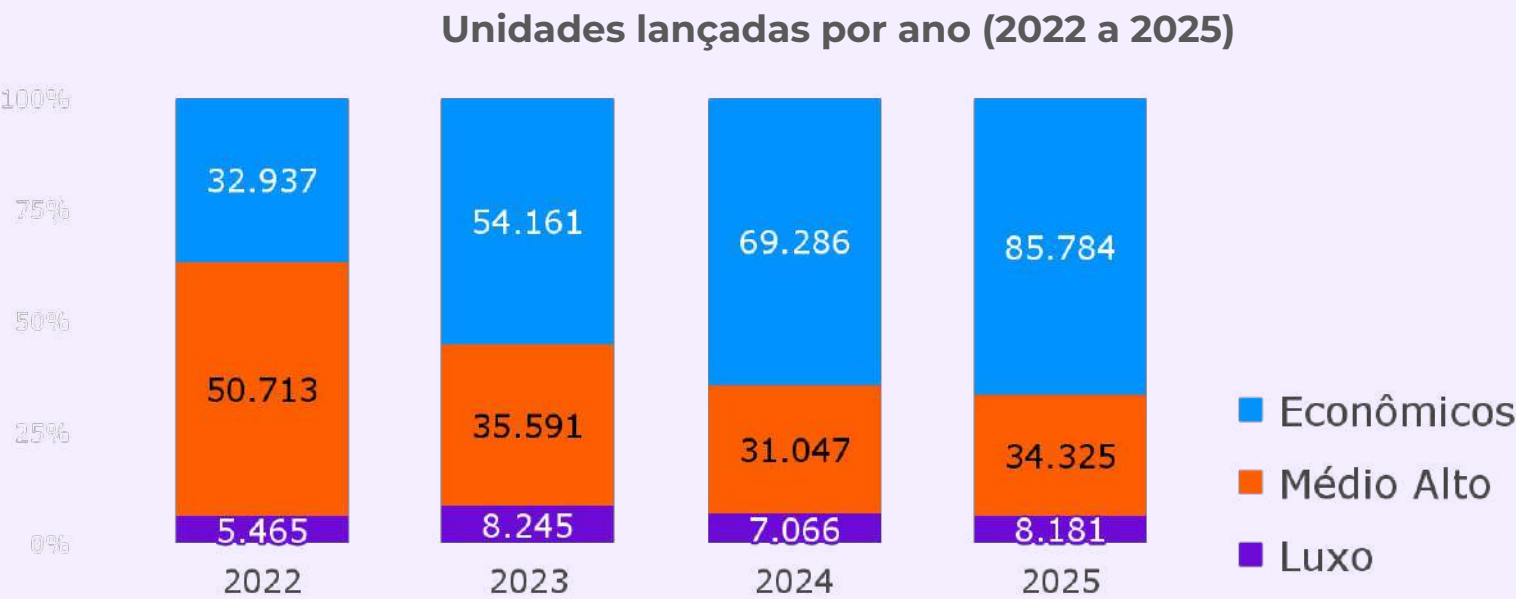
Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	171	-10%
Médio Alto	125	-8%
Luxo	79	20%



Analisando os **produtos lançados** na cidade de São Paulo, houve uma **diminuição de 5%** no total de empreendimento novos comparados com o ano anterior. A redução foi puxada pelo segmento de produtos **econômicos**, com **redução de 10%**. Continua sendo, porém, o segmento que mais lança na cidade de São Paulo. Chama atenção o segmento de **luxo**, que apresentou **aumento de 20%** no total de empreendimentos lançados em 2025.

Mercado primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	85.784	24%
Médio Alto	34.325	11%
Luxo	8.181	16%

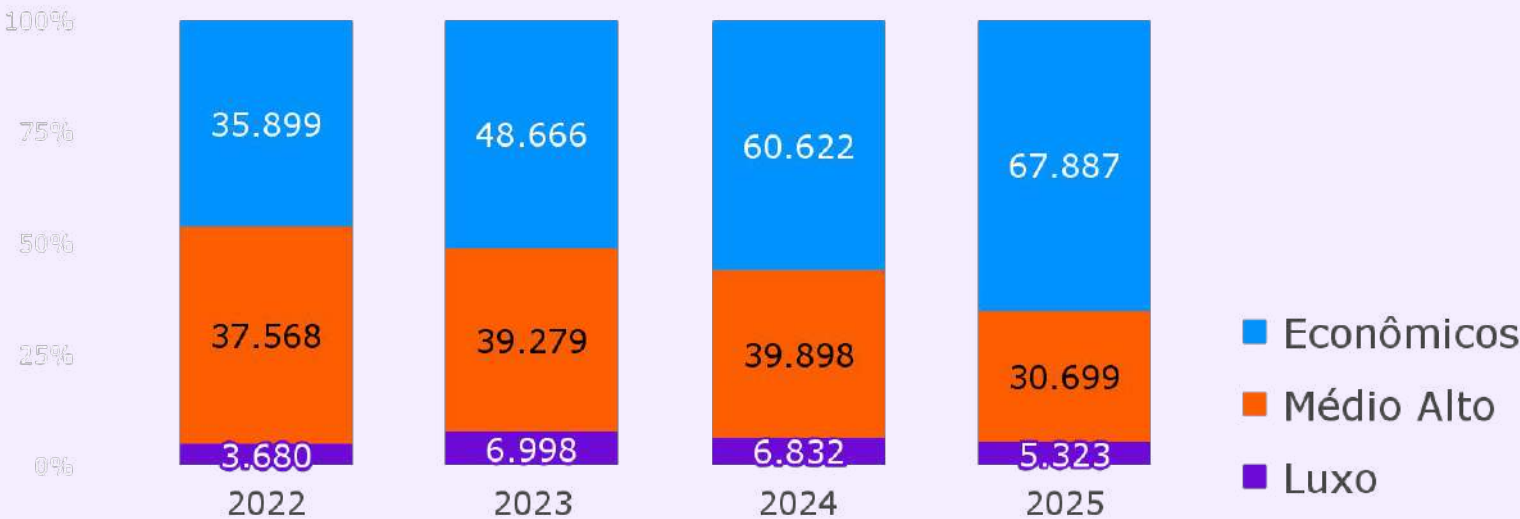


Analizando as **unidades lançadas** na cidade de São Paulo, houve um **aumento de 19%** no total de novas unidades. Todos os segmentos apresentaram aumento nas unidades lançadas, em especial o segmento **econômico**, com **crescimento de 24%**. Foram lançadas aproximadamente **86 mil unidades** nesta categoria.

Mercado primário: Unidades Vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	67.887	10%
Médio Alto	30.699	-23%
Luxo	5.323	-22%

Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)

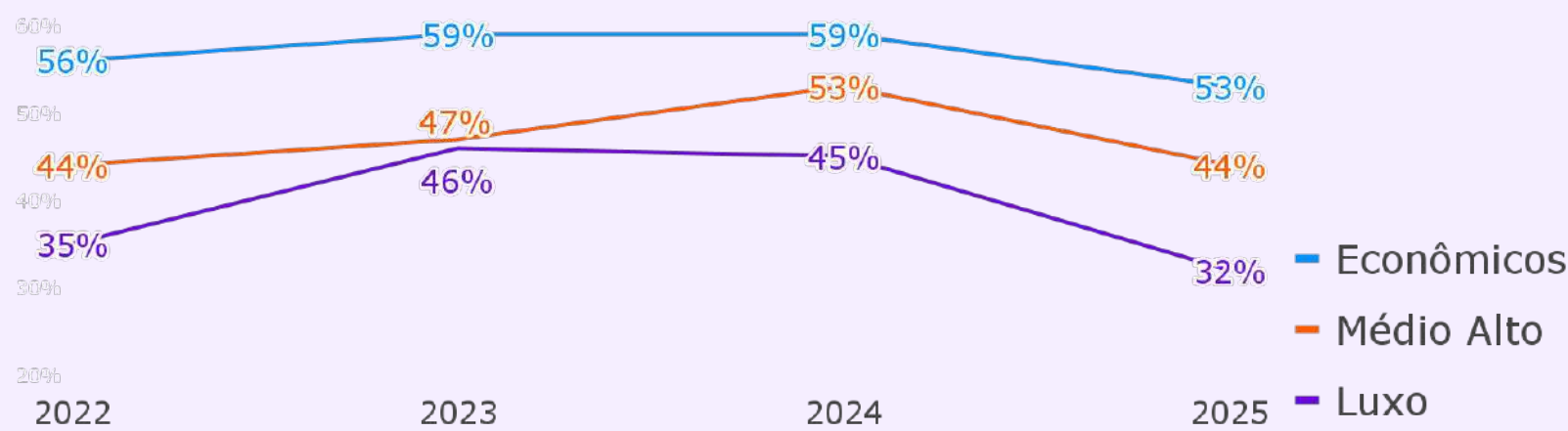


Analizando as **unidades vendidas** na cidade de São Paulo, houve uma **redução de 3%** no total de unidades vendidas. A categoria de **imóveis econômicos** foi a única que teve aumento de vendas, com **crescimento de 10%**, vendendo mais de 67 mil unidades.

Mercado primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	53%	-11%
Médio Alto	44%	-17%
Luxo	32%	-28%

Velocidade de venda por ano (2022 a 2025)

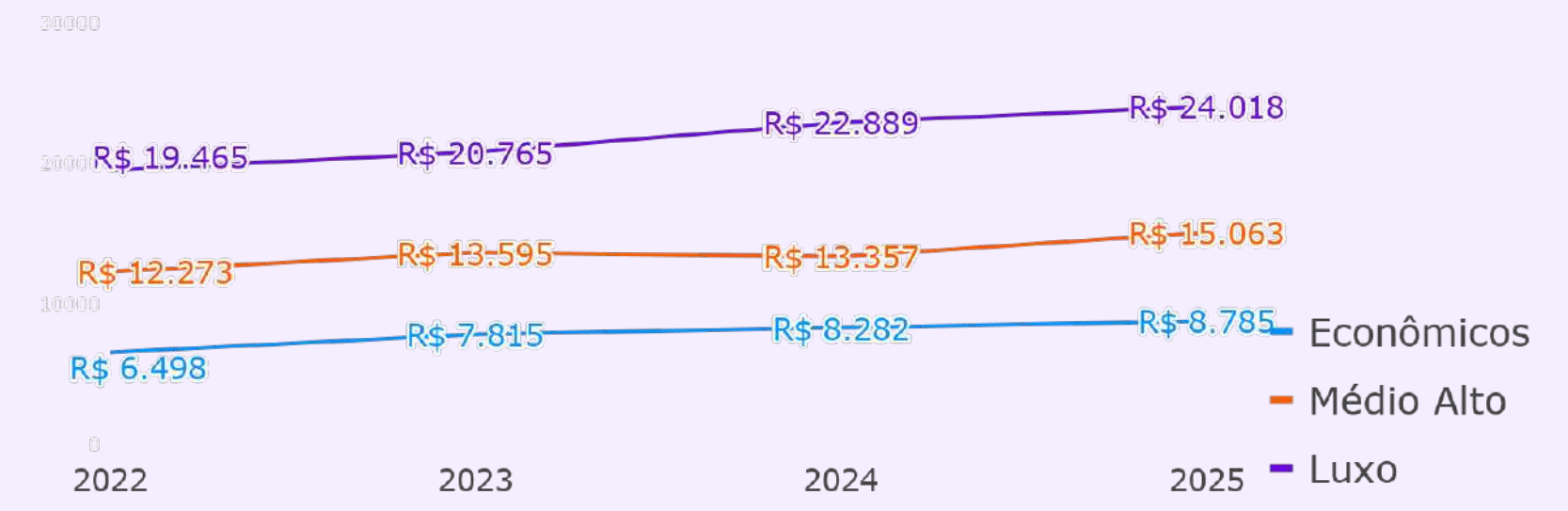


Analizando **velocidade de vendas** na cidade de São Paulo, todas as categorias de imóveis apresentaram diminuição na velocidade de vendas. O segmento de **econômicos passou de 59% para 53%** em sua velocidade de vendas. **O segmento de médio-alto padrão contraiu de 53% para 44%** de 2024 para 2025.

Mercado primário: Preços de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 8.785	6%
Médio Alto	R\$ 15.063	13%
Luxo	R\$ 24.018	5%

Preços de lançamento por ano (2022 a 2025)



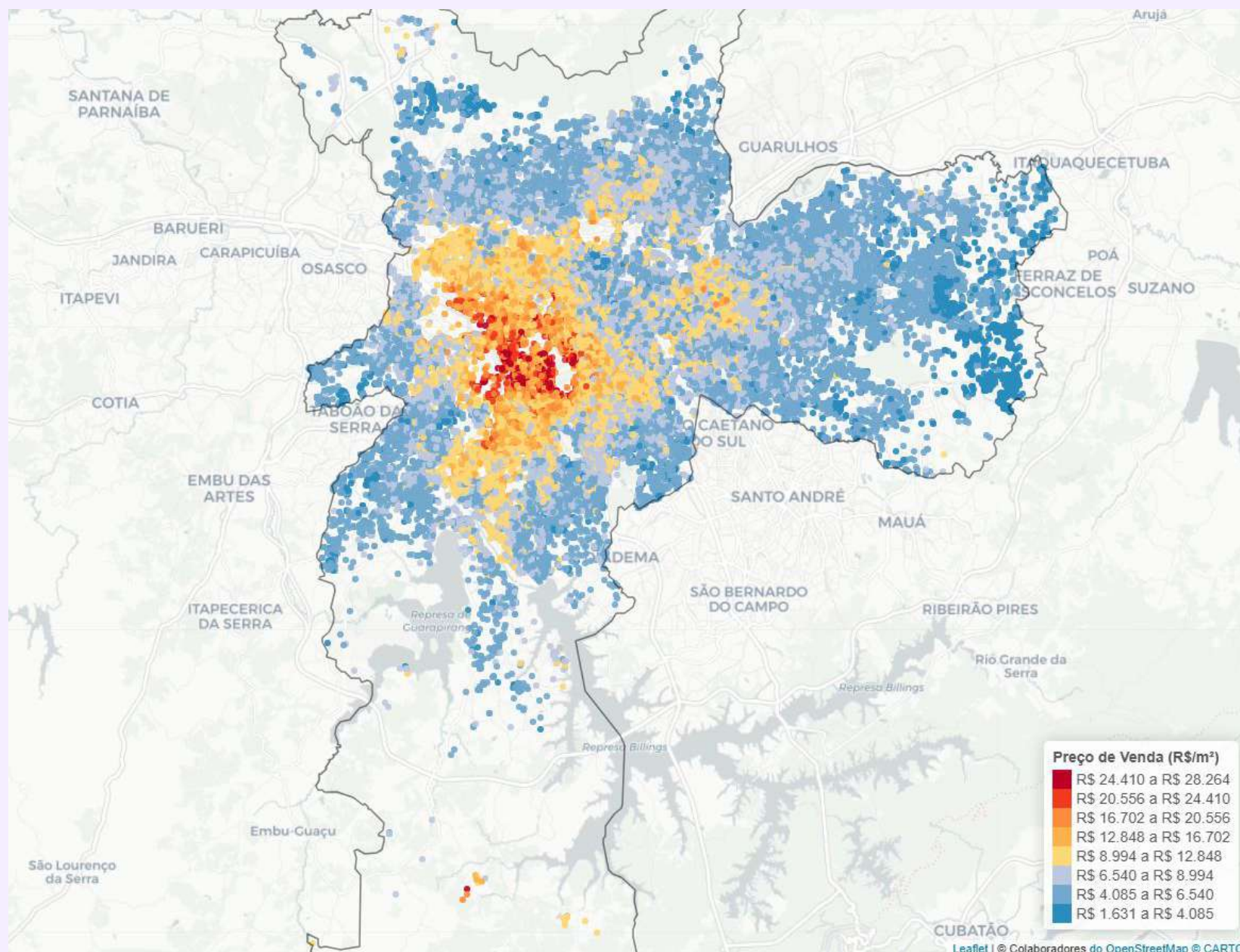
Analisando os **preços de lançamento** na cidade de São Paulo, a categoria de **imóveis econômicos** teve **aumento de 6%** em valores lançados, chegando ao patamar médio de **R\$ 8,8 mil/m²**. A categoria de **imóveis de médio-alto** padrão teve **aumento de 13%**, chegando a valores de **R\$ 15,0 mil/m²**.

Mercado primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	5.851	-20%	27.243	19%	8.565	-14%	19.424	88%	24.701	31%
Médio Alto	5.918	12%	4.780	26%	1.132	-36%	10.936	19%	11.559	5%
Luxo	228	-74%	1.159	-21%	285	57%	2.820	27%	3.689	59%
Unidades lançadas - Total	11.997	-11%	33.182	18%	9.982	-17%	33.180	53%	39.949	24%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	R\$ 8.696	4%	R\$ 8.470	13%	R\$ 8.503	7%	R\$ 9.042	-10%	R\$ 9.104	8%
Médio Alto	R\$ 15.923	16%	R\$ 10.908	4%	R\$ 10.560	-4%	R\$ 17.781	15%	R\$ 15.043	15%
Luxo	R\$ 27.240	50%	R\$ 13.605	10%	R\$ 13.957	-8%	R\$ 27.393	-11%	R\$ 23.171	25%
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 14.004	14%	R\$ 9.434	9%	R\$ 9.616	9%	R\$ 17.560	-5%	R\$ 14.581	21%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	11	-45%	62	-7%	22	-22%	31	19%	46	-10%
Médio Alto	16	-6%	18	-5%	8	-33%	42	8%	41	-16%
Luxo	5	0%	5	-17%	2	0%	33	14%	34	42%
Produtos Lançados - Total	32	-24%	85	-8%	32	-24%	106	13%	121	-2%

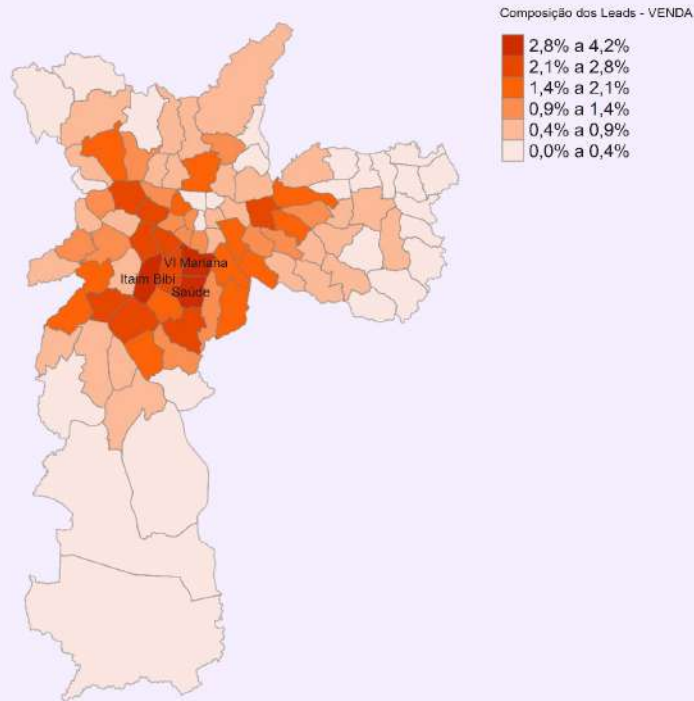


Precificação AVM Venda - São Paulo (SP)

Os preços de venda de imóveis residenciais da capital paulista seguem um padrão centro-periferia, com valores mais elevados por metro quadrado nas **regiões centrais**, diminuindo ao se afastar.

Mercado secundário venda: Composição espacial da demanda

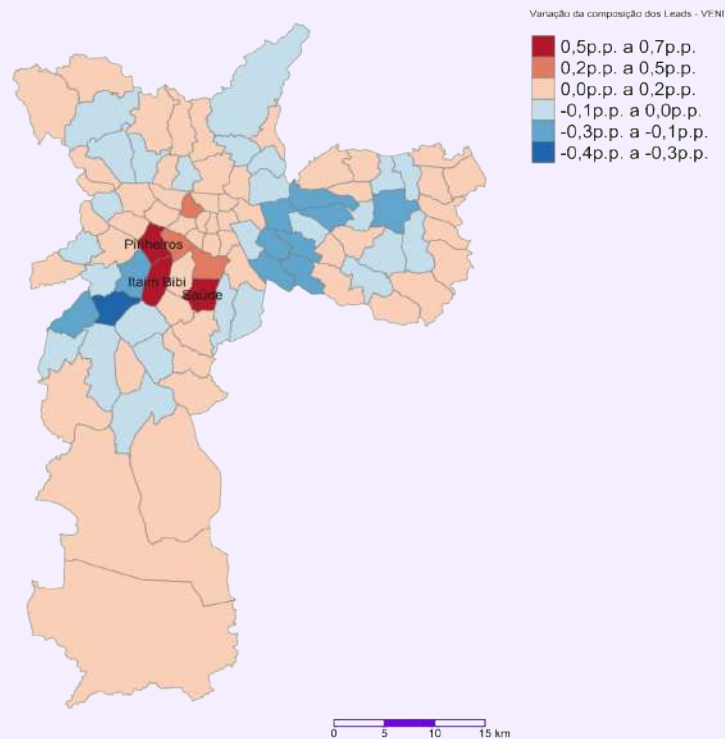
Participação dos leads



O mapa na parte superior à esquerda retrata a demanda relativa por imóveis, usando tonalidades mais escuras para indicar maior procura em uma região.

Itaim Bibi, Vila Mariana e Saúde são, assim como em 2024, os bairros com as maiores participações de *leads* em São Paulo, de 4,2%, 3,9% e 3,9%, respectivamente.

Variação de participação dos leads



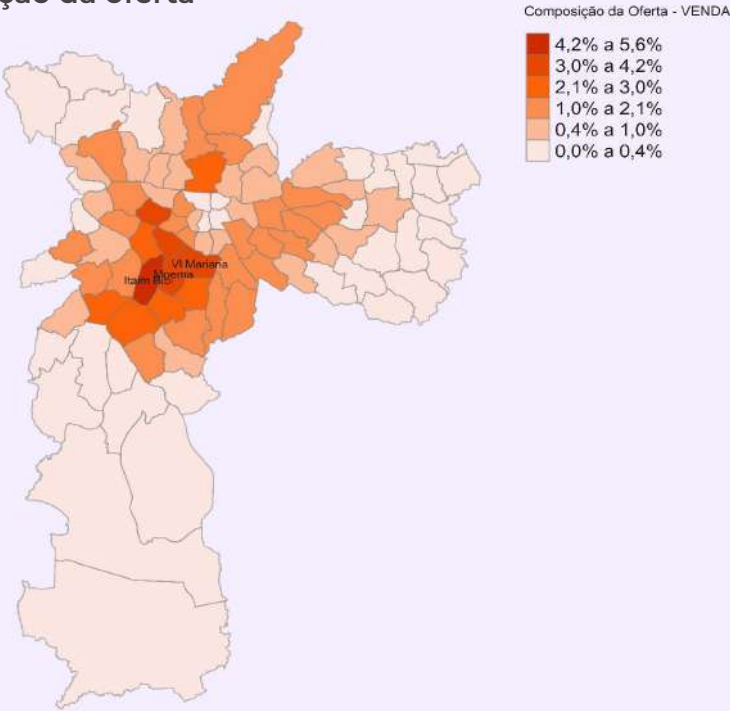
O mapa na parte inferior ilustra a dinâmica da procura entre o ano de 2024 e 2025. Tonalidades em azul indicam perda na participação no mercado e os tons de vermelho apontam bairros cuja participação cresceu. O bairro da Saúde ganhou 0,7 p.p. e Itaim Bibi subiu 0,5 p.p. de demanda relativa, ajudando a manter suas posições de destaque no município. A procura por **Pinheiros** também cresceu em 0,5 p.p.

A Vila Andrade, quinta colocada em termos de demanda relativa com 2,7%, perdeu 0,4 p.p. de participação (área em azul mais escuro do mapa inferior).

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

Mercado secundário venda: Composição espacial da oferta

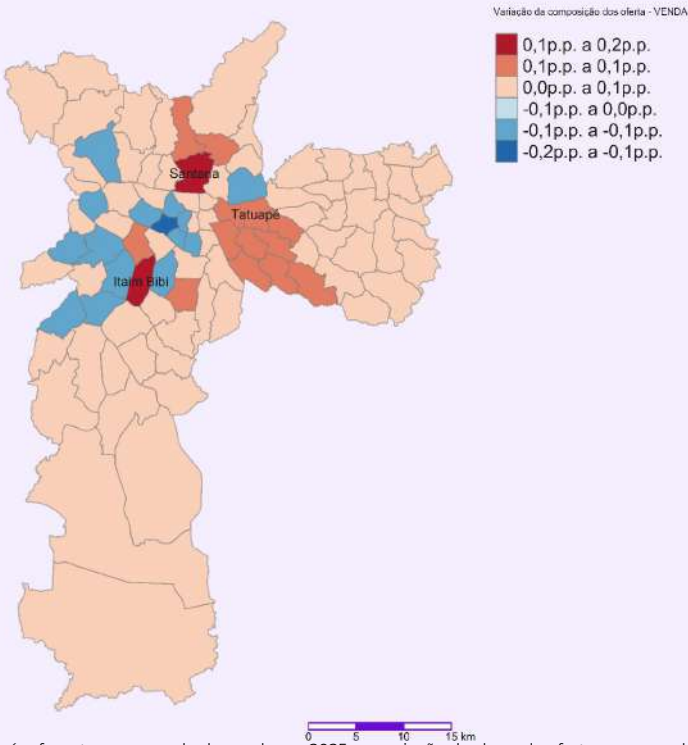
Participação da oferta



O **Itaim Bibi** também se destaca no cenário de oferta, pois teve a maior disponibilidade de imóveis para vender, de 5,6%, ao longo de 2025, conforme mostra o mapa ao lado.

Moema fica em segundo e a **Vila Mariana** fica em terceiro lugar em participação na oferta relativa da capital com 4,2% cada um, empurrando o Jardim Paulista para a quarta posição.

Variação de participação da oferta



Em termos de dinâmica da oferta entre 2024 e 2025, nota-se o aumento de 0,2 p.p. tanto no **Itaim Bibi** quanto em **Santana**.

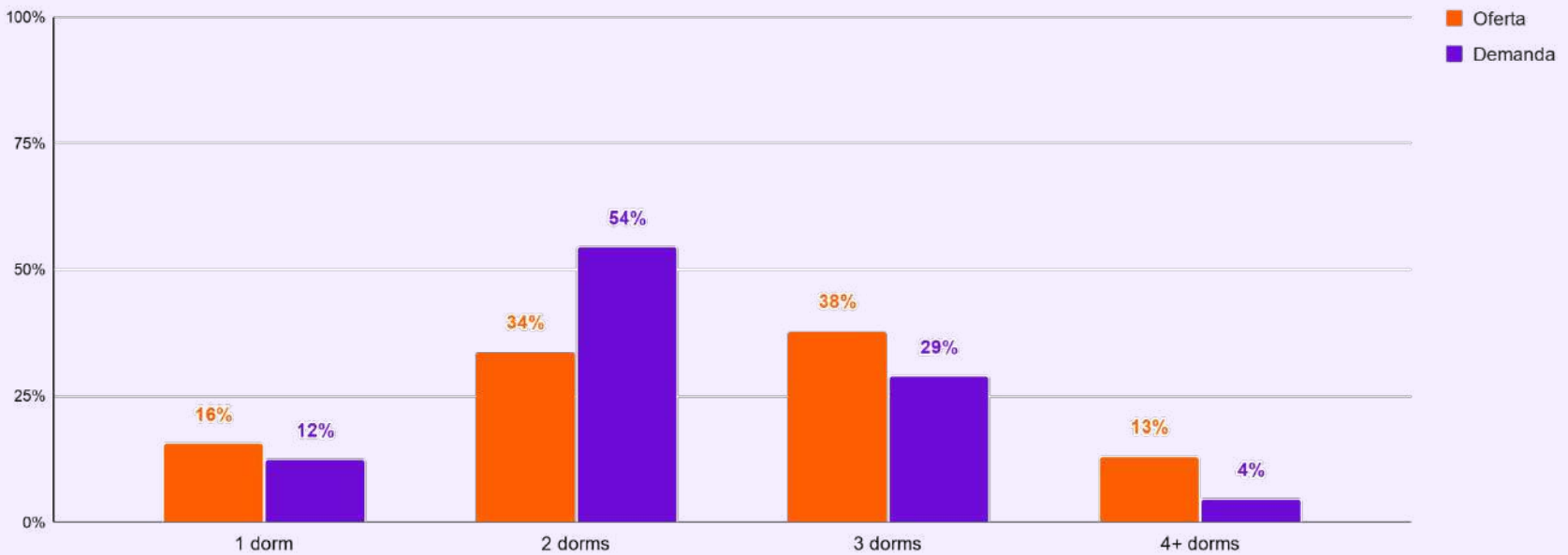
O bairro **Tatuapé**, na zona leste, ficou em terceiro lugar em termos de aumento de participação na oferta, com variação de 0,1 p.p. Os movimentos citados constam no mapa inferior à esquerda.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

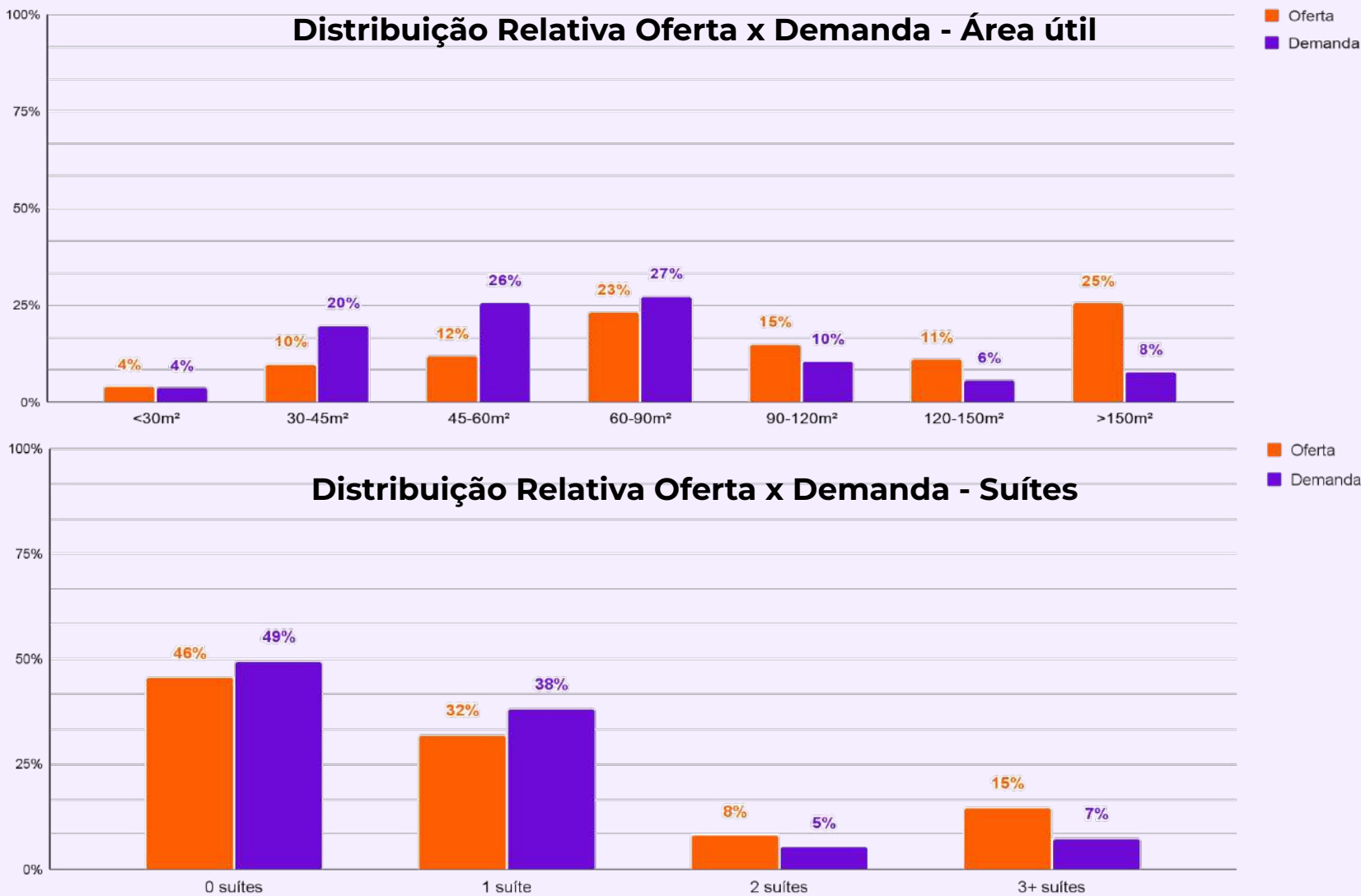
Mercado secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical da cidade de São Paulo, manteve a predominância dos imóveis de **3 dormitórios** no **estoque** anunciado, que representam **38%** do total, percentual semelhante ao observado em 2024. Verifica-se, contudo, que a maior concentração da **demanda** ocorreu nos imóveis de **2 dormitórios**, responsáveis por **54%** da geração de *leads* para compra, reforçando uma preferência já consolidada ao longo dos anos. Destaca-se, ainda, o avanço da oferta de imóveis de **1 dormitório**, cuja participação passou de 14% em 2024 para **16%** em 2025, indicando maior presença e relevância das tipologias compactas no mercado. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** permaneceram estáveis, representando **13%** dos anúncios, sem variações significativas em relação ao ano anterior.

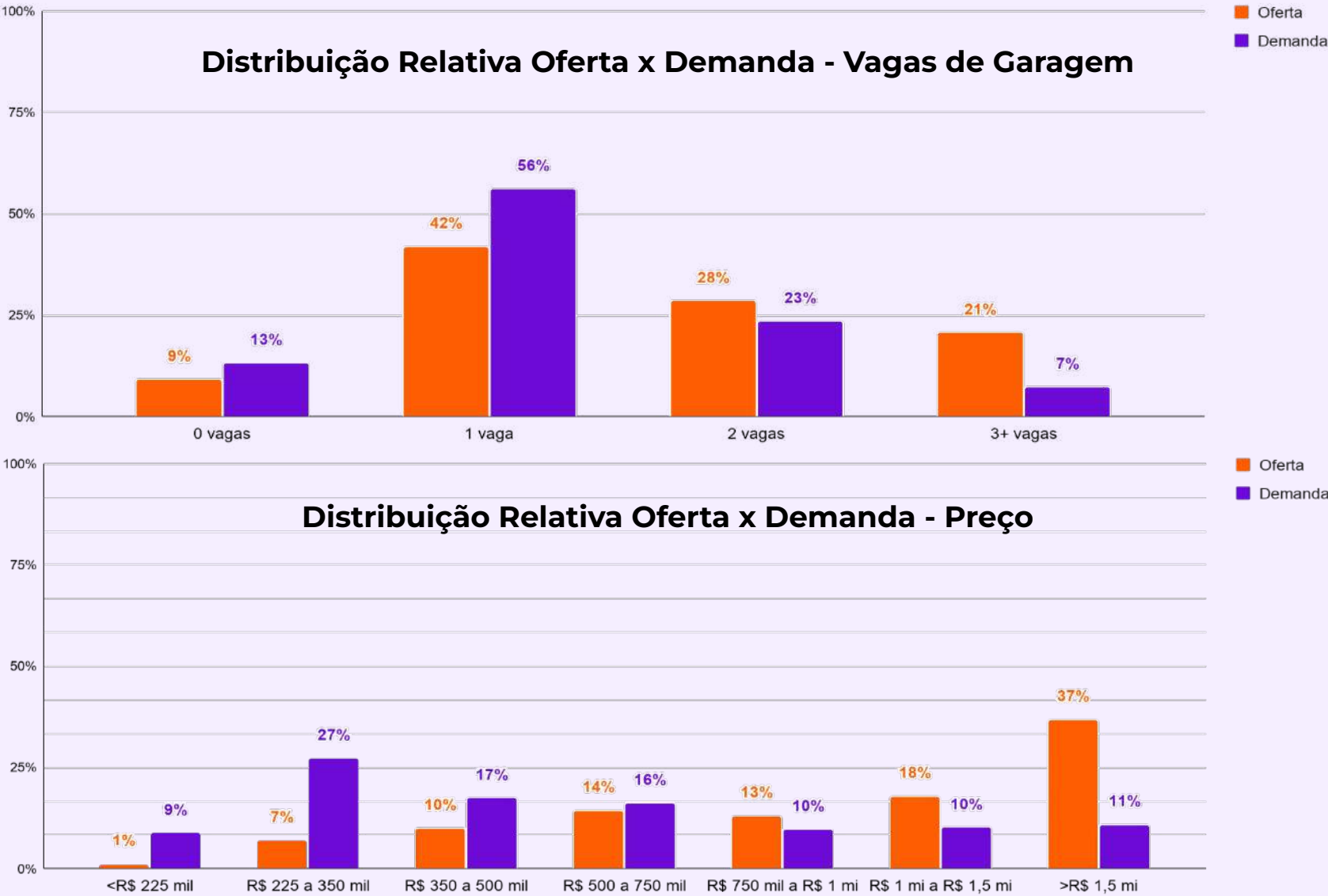
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

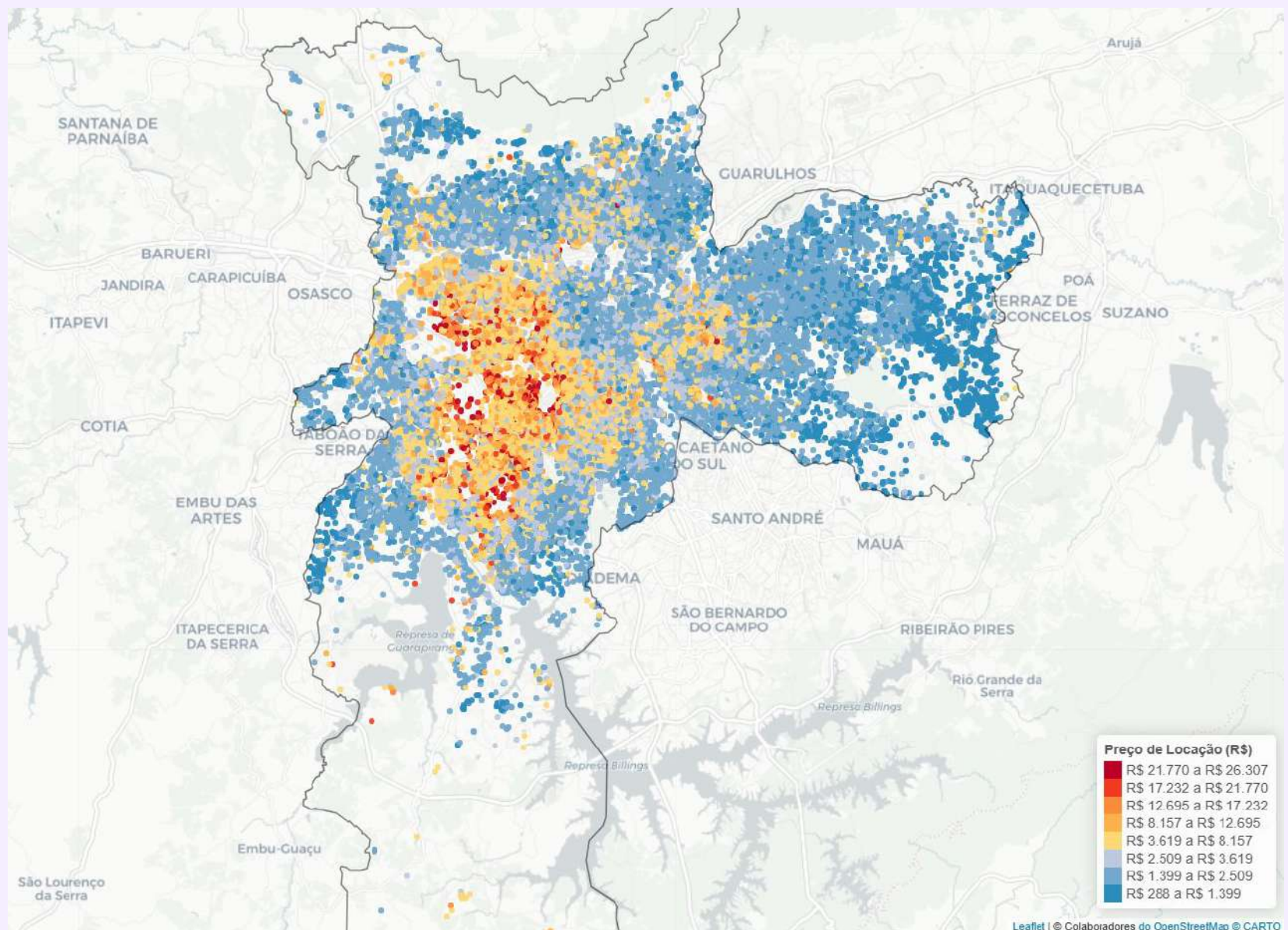


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **45 a 60m²**, que apresentou o maior descolamento isolado entre oferta e demanda, com diferença de 14 p.p, evidenciando uma oportunidade relevante nessa faixa específica. Ainda assim, em uma análise mais ampla, observa-se que a preferência da audiência se concentra em imóveis com metragens **até 90m²**, que responderam por cerca de **77%** da geração de **leads** na cidade. No que se refere à configuração interna, os imóveis **sem suíte** permaneceram como os mais **buscados** nos portais, seguidos pelas unidades com **1 suíte**. Em conjunto, essas tipologias concentraram **87%** da **demand**a em 2025, mantendo o padrão observado no ano anterior. Destaca-se, o avanço relevante na oferta de imóveis sem suíte, cuja participação no estoque passou de 28% em 2024 para 46% ao final de 2025.



Quanto às vagas de garagem, **56%** dos **leads** concentraram-se em imóveis com **1 vaga**, tipologia que também se manteve como a mais ofertada nos portais ao longo de 2025. Os imóveis com **2 vagas** ocupam o segundo lugar, tanto em termos de oferta quanto de demanda, enquanto a **geração de leads** por anúncios **sem vaga** representaram **13%**, patamar ligeiramente superior ao observado em 2024. Em relação ao preço, verifica-se que a maior concentração da **demand** permanece em imóveis de **até R\$ 750 mil** - com destaque para a faixa entre **R\$ 225 mil a R\$ 350 mil** que atraiu **27%** da **demand** isolada - enquanto o maior percentual da **oferta** concentrou-se em imóveis acima de **R\$ 1,5 milhão**.



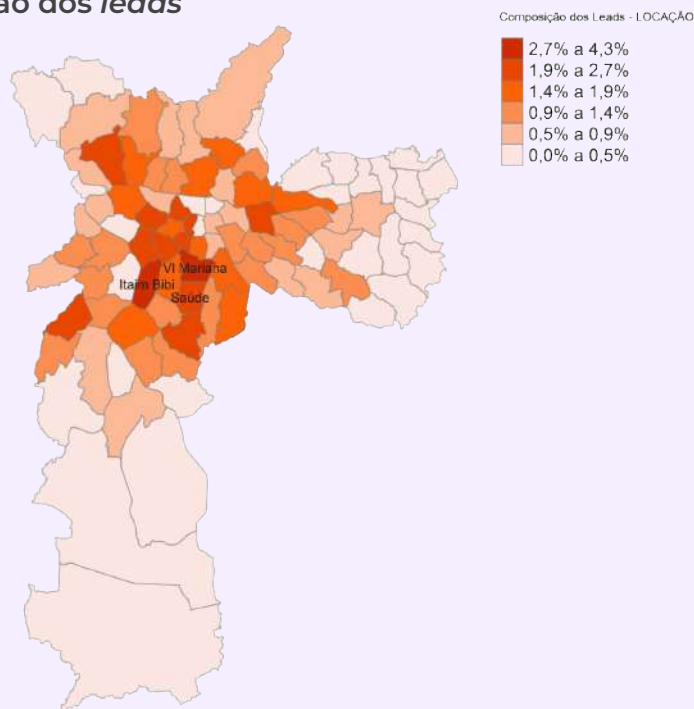


Precificação AVM Locação - São Paulo (SP)

Na capital paulista, assim como no preço de venda, observa-se o padrão centro-periferia, onde o aluguel mensal aumenta conforme o imóvel se aproxima da **região central**.

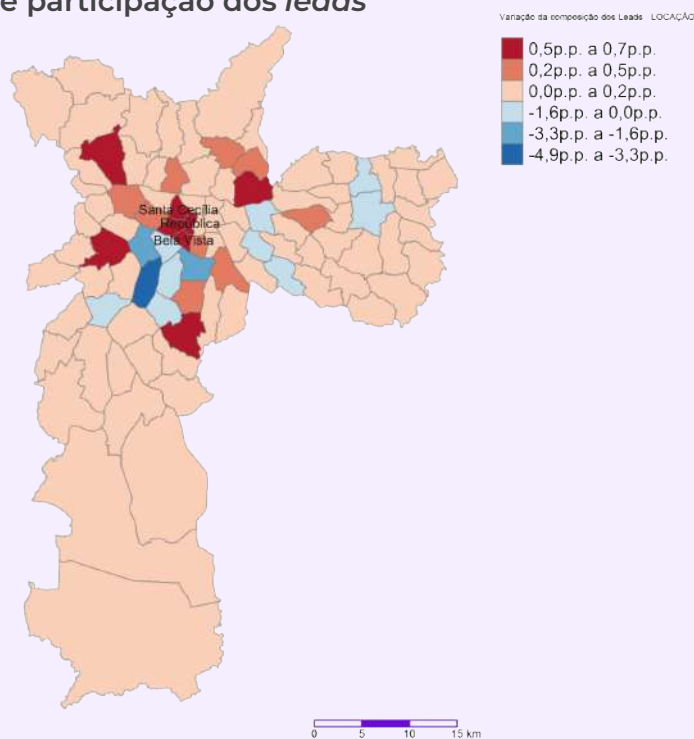
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O bairro mais demandado ao longo de 2025 para locação foi a **Vila Mariana**, com 4,3% de participação dos *leads*. Apesar de ter tomado a liderança pertencente ao Itaim Bibi em 2024, a Vila Mariana foi um dos bairros que mais perderam participação na demanda relativa paulistana (-2,2 p.p.), ficando atrás apenas de Pinheiros (-2,6 p.p.) e Itaim Bibi (-2,9 p.p.).

Variação de participação dos leads

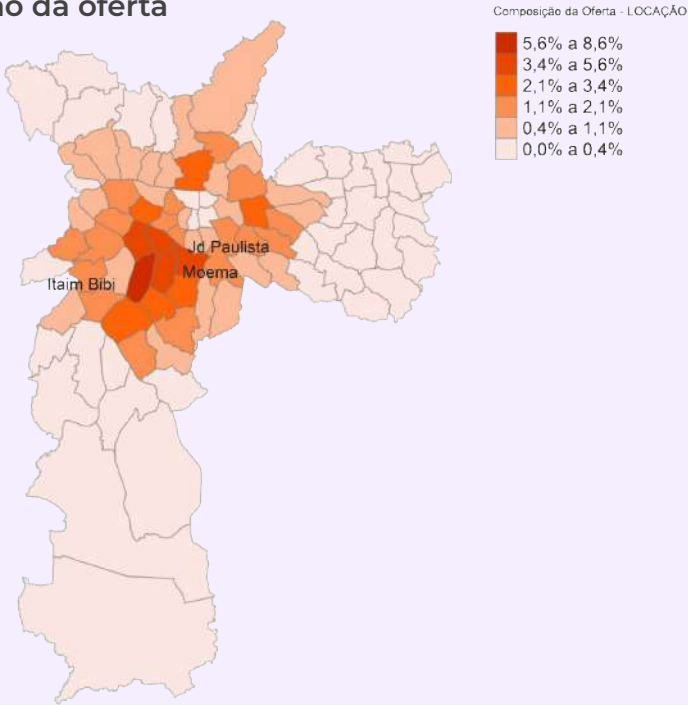


Na contramão, **República**, Bela Vista e Santa Cecília se tornaram mais atrativos e ganharam, respectivamente, 0,7, 0,6 e 0,5 p.p. de participação dos *leads*. Vale notar que a mudança na dinâmica de procura de locação destoa do movimento verificado nos leads de vendas.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

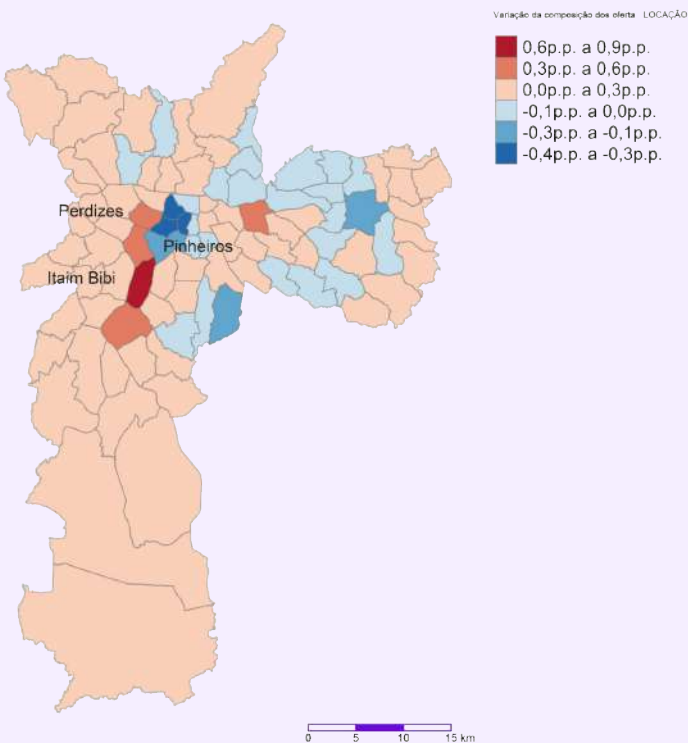
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



Em 2025, vemos os mesmos bairros de 2024 liderando a participação da oferta, a saber, **Itaim Bibi** (8,6%), **Moema** (5,6%) e **Jardim Paulista** (5,6%). Contudo, somente o Itaim Bibi cresceu em termos de participação, avançando 0,9 p.p. No ano contra ano, é maior a variação entre as ofertas nos distritos.

Variação de participação da oferta



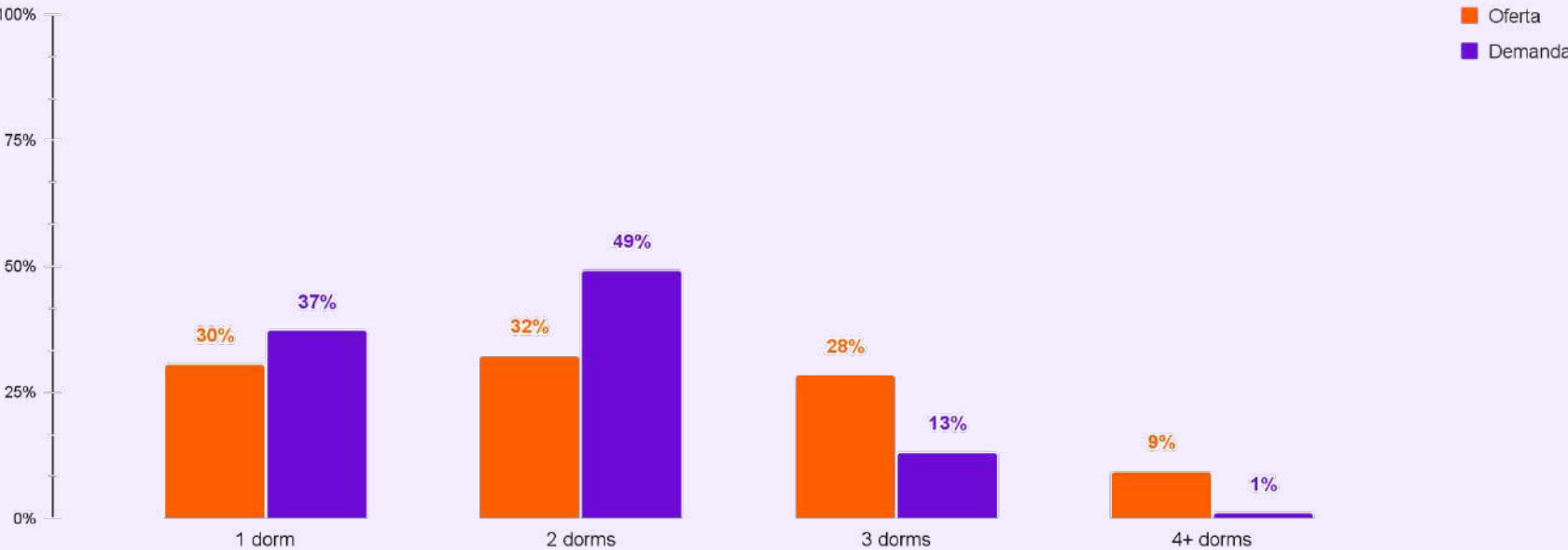
Pinheiros e **Perdizes** ganharam, cada um, 0,4 p.p. de *share* de oferta. A República foi um dos bairros que mais ganhou demanda relativa em 2025, porém, em termos de oferta, apresentou perda de 0,4 p.p., se destacando como distrito em azul mais escuro do mapa inferior à esquerda.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

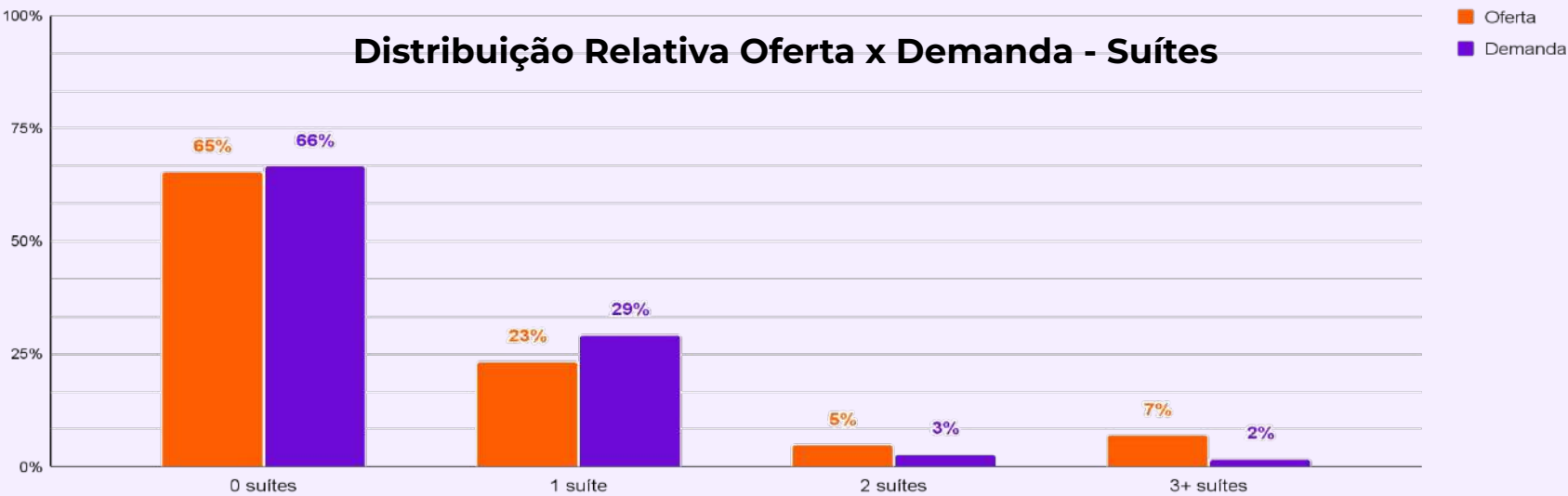
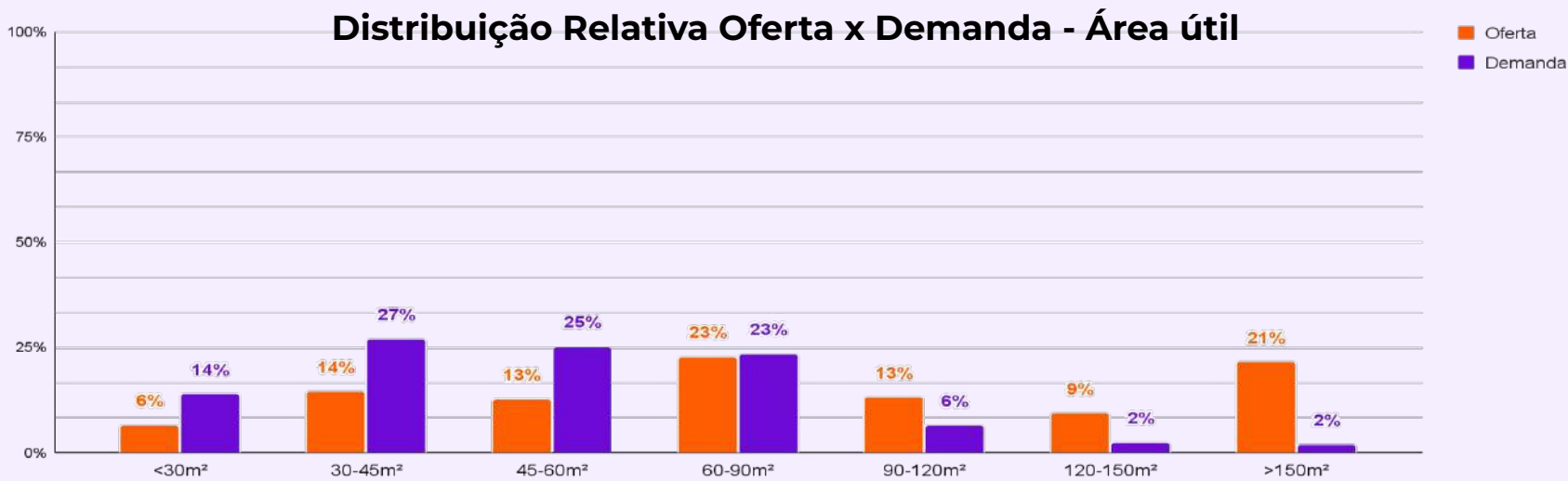
Mercado secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de locação na cidade de São Paulo apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **2 dormitórios**, que representam **32%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também concentra a maior parcela da **demanda**, com **49%** da geração de leads, reforçando a forte preferência por esse perfil de imóvel no mercado de aluguel da capital. Os imóveis de **1 dormitório** aparecem na sequência em termos de **demanda**, respondendo por **37%** das buscas, enquanto representam **30%** da **oferta** disponível, evidenciando a relevância das tipologias compactas no mercado de locação. Já os imóveis de **3 dormitórios** correspondem a **28%** do **estoque**, mas concentram apenas **13%** da **demanda**, indicando menor aderência desse perfil ao segmento analisado. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** apresentam participação ainda mais restrita, com **9%** da **oferta** e apenas **1%** da **demanda**.

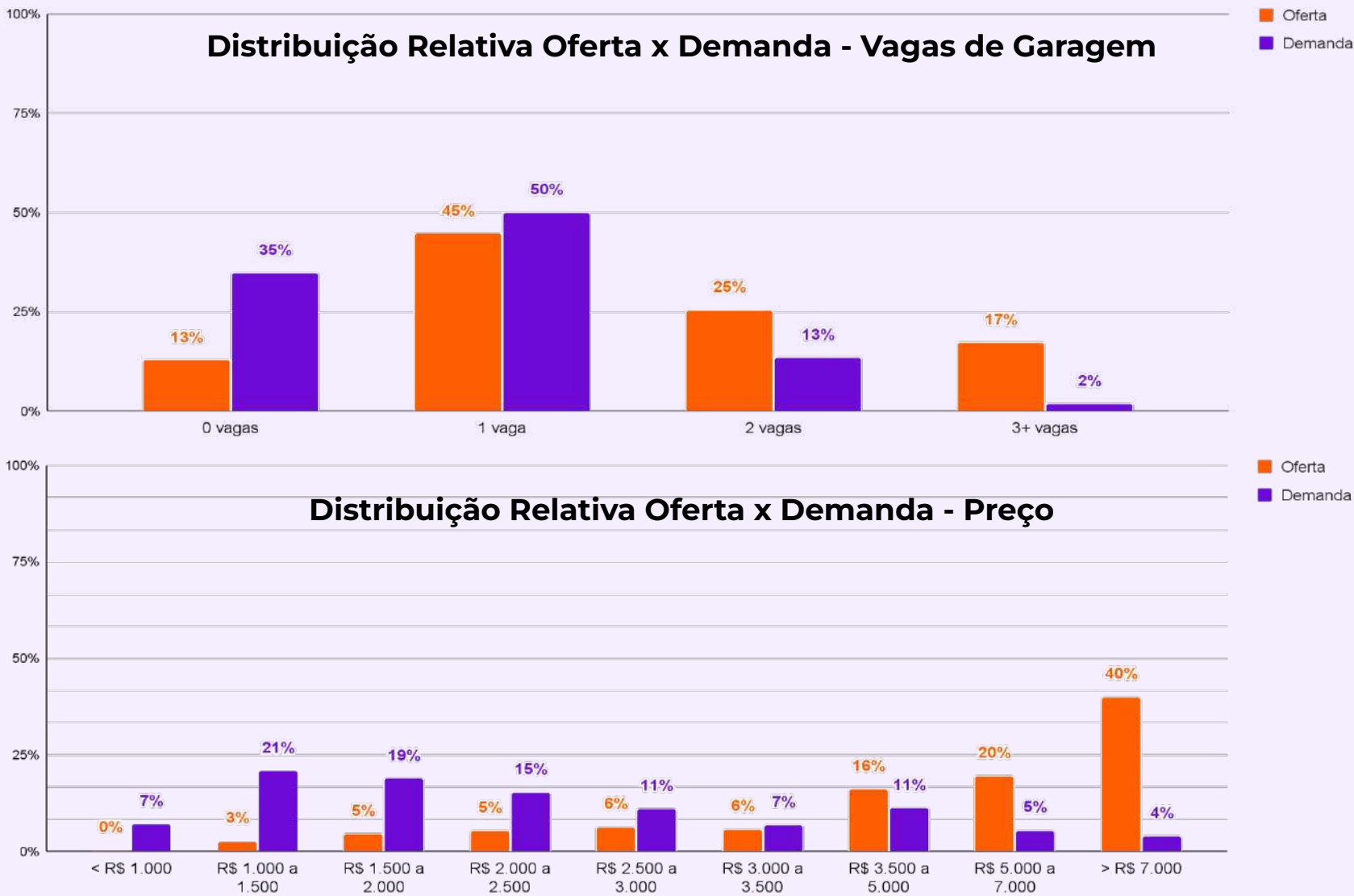
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, observa-se maior concentração da **demanda** em imóveis **até 60m²**, que representaram **66%** da geração de leads em 2025, evidenciando oportunidade nessas tipologias. A faixa de **60 a 90m²** apresentou equilíbrio entre **oferta** e **demanda** (23%). Por outro lado, metragens **acima de 150m²** concentram **21%** da **oferta**, mas apenas **2%** da **demanda**, indicando menor aderência desse perfil ao mercado de locação. No que se refere à configuração interna, os imóveis **sem suíte** permanecem como os mais **buscados**, concentrando **66%** da demanda. Já as unidades com **1 suíte** apresentam inversão em relação a 2025: no ano anterior a oferta superava a demanda, enquanto no cenário atual a demanda passou a superar a oferta.



Quanto às vagas de garagem, **50%** da **demand**a concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, tipologia que também se manteve como a mais ofertada nos portais, com **45%** do **estoque**. Já os anúncios sem vaga respondem por **35%** da **demand**a, frente a **13%** da **oferta**, evidenciando a forte aderência do mercado de locação a essa configuração. Os imóveis com **2 vagas** correspondem a **25%** da **oferta**, mas concentram **13%** das **buscas**. Em relação ao preço, **80%** da geração de **leads** concentrou-se nas faixas **até R\$ 3.500**. Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em valores mais elevados, especialmente **acima de R\$ 7.000**, que representam **40%** dos **anúncios**.





São Paulo (SP)

Conclusão sobre a cidade

Em 2025, São Paulo reafirma seu papel como o principal laboratório imobiliário do Brasil, revelando um cenário de múltiplos mercados que convivem sob dinâmicas distintas e, por vezes, divergentes. No mercado primário, o ambiente de crédito restrito impôs um movimento paradoxal: embora o número de novos projetos tenha recuado 5%, o volume de unidades lançadas saltou 19%, reflexo de uma concentração estratégica nas extremidades. De um lado, o segmento econômico acelerou o volume de unidades por projeto ancorado no funding do FGTS, de outro, o segmento de luxo expandiu sua participação pela baixa dependência de financiamento bancário. No entanto, essa polarização não blindou o setor de uma desaceleração generalizada na velocidade de vendas, onde o aumento de preços acima da inflação testou os limites da acessibilidade e tornou o consumidor significativamente mais criterioso e orientado ao valor percebido.

Essa seletividade do comprador é ainda mais evidente no mercado secundário, onde se observa um profundo desalinhamento estrutural entre a oferta e a demanda real. Enquanto o estoque remanescente permanece concentrado em tipologias maiores e de alto valor, o desejo de compra gravita massivamente em torno de imóveis compactos e funcionais de até 90m², com destaque para unidades de dois dormitórios que hoje absorvem mais da metade da procura. Este descolamento não é apenas uma distorção estatística, mas um indicativo estratégico das ineficiências que o mercado ainda precisa corrigir.

Paralelamente, o segmento de locação atua como o principal antecipador de tendências, consolidando a lógica da compactação e a retomada das regiões centrais, como República e Santa Cecília (que podem já gerar uma expectativa de valorização devido a mudança da sede do governo do estado para a região), onde a busca por mobilidade e custo-benefício dita o ritmo do comportamento urbano.

Em última análise, o mercado imobiliário paulistano mantém sua resiliência, mas é preciso estar alinhado a um consumidor mais racional e informado, que prioriza a eficiência espacial e o equilíbrio rigoroso entre preço e funcionalidade.



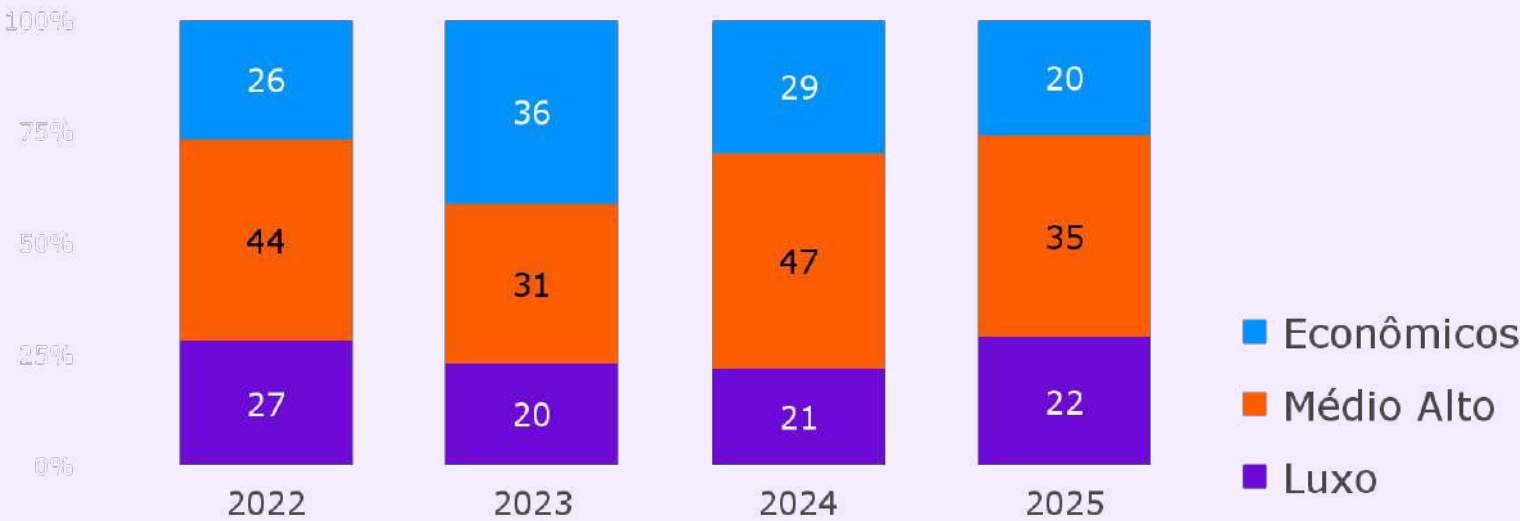
Região Sudeste

RIO DE JANEIRO - RJ

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	20	-31%
Médio Alto	35	-26%
Luxo	22	5%

Produtos lançados por ano (2022 a 2025)

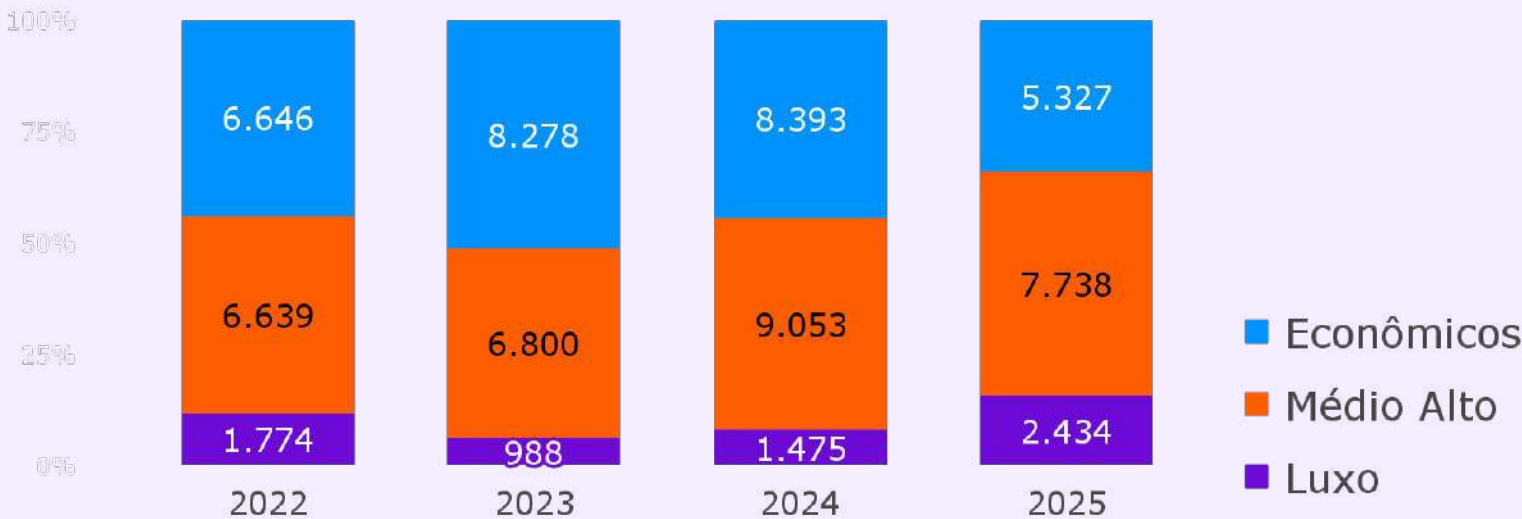


Analisando os **produtos lançados** na cidade do Rio de Janeiro em 2025, houve uma **diminuição de 21%** no total de empreendimento novos comparados com o ano anterior. A redução foi puxada pelo segmento de **produtos econômicos**, com **redução de 31%**. O segmento de **médio-alto padrão** teve **redução de 26%** no número de lançamentos, mas segue sendo a categoria com maior volume de novos empreendimentos. Diferente dos outros segmentos, o **mercado de luxo** apresentou **aumento de 5%** no total de empreendimentos lançados em 2025 comparado com 2024.

Mercado Primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	5.327	-37%
Médio Alto	7.738	-15%
Luxo	2.434	65%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)

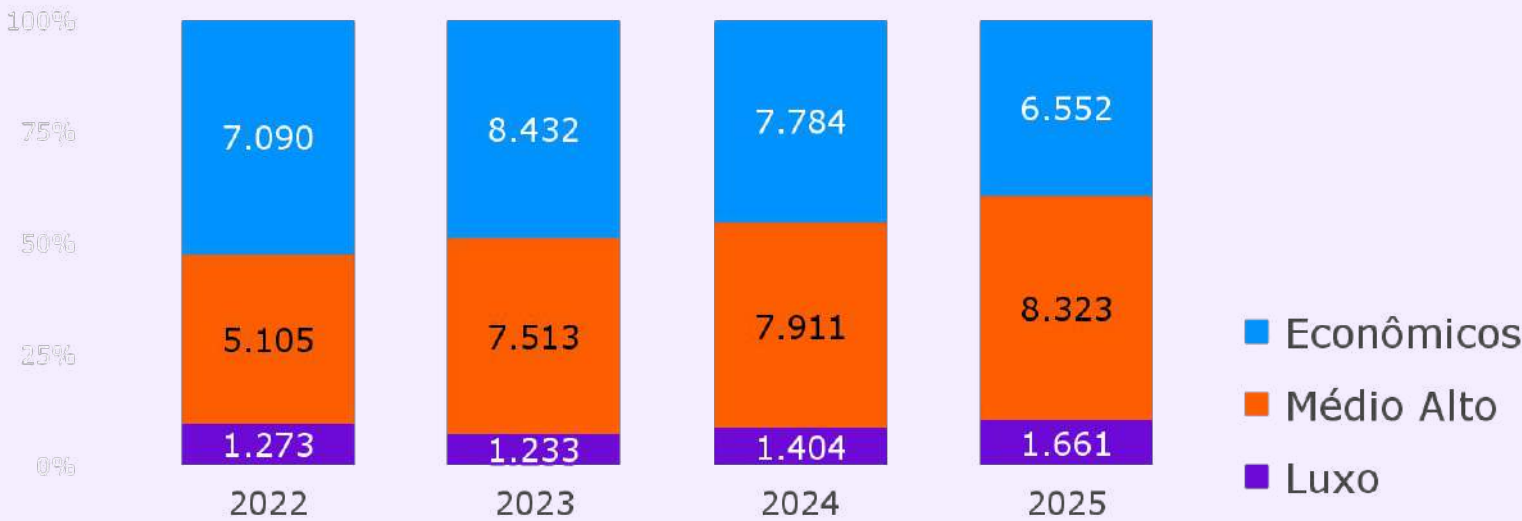


Na análise do número de **unidades lançadas** na cidade do Rio de Janeiro, houve uma **redução de 18%** na quantidade total. A maior queda ocorreu no segmento de **unidades econômicas**, que apresentou **diminuição de 37%**, enquanto o segmento **médio-alto padrão** apresentou **queda de 15%**. Como no total de empreendimentos, **segmento de luxo** se destacou na capital fluminense com **aumento expressivo de 65% de unidades lançadas** em 2025 comparado com o ano anterior.

Mercado Primário: Unidades vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	6.552	-16%
Médio Alto	8.323	5%
Luxo	1.661	18%

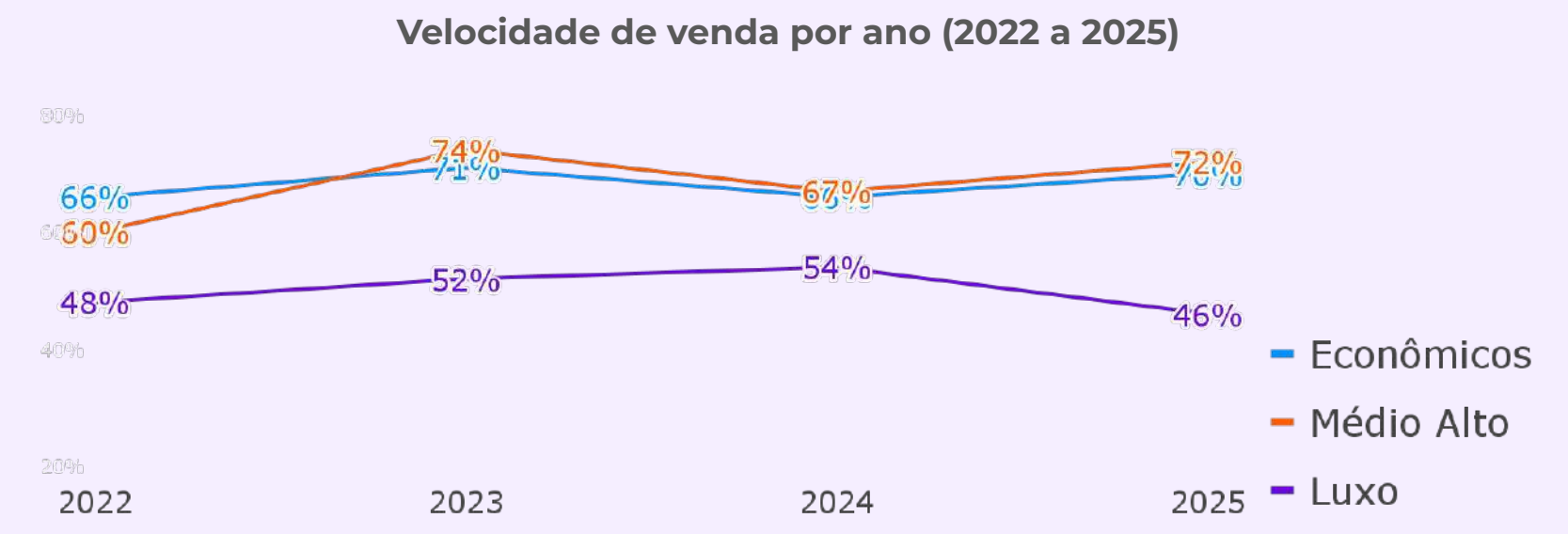
Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)



Quanto às **unidades vendidas** na cidade, houve uma **redução de 3%** no total de unidades vendidas, puxadas por quedas de vendas das unidades econômicas. Porém, a categoria de **imóveis médio-alto padrão** teve aumento de vendas, com **crescimento de 5%** e o segmento de **unidades de luxo** teve **aumento de 18%** nas vendas.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	70%	6%
Médio Alto	72%	7%
Luxo	46%	-15%



Analisando a **velocidade de vendas** na cidade do Rio de Janeiro, os segmentos de **unidades econômicas** e de **médio-alto padrão** tiveram leve aumento na velocidade de vendas, com **6% e 7% de crescimento**, respectivamente. O segmento de econômicos passa a ter 70% de velocidade de vendas e o médio-alto padrão 72%.

Mercado Primário: Preço de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 7.065	11%
Médio Alto	R\$ 19.501	37%
Luxo	R\$ 26.280	24%

Precos de lançamento por ano (2022 a 2025)



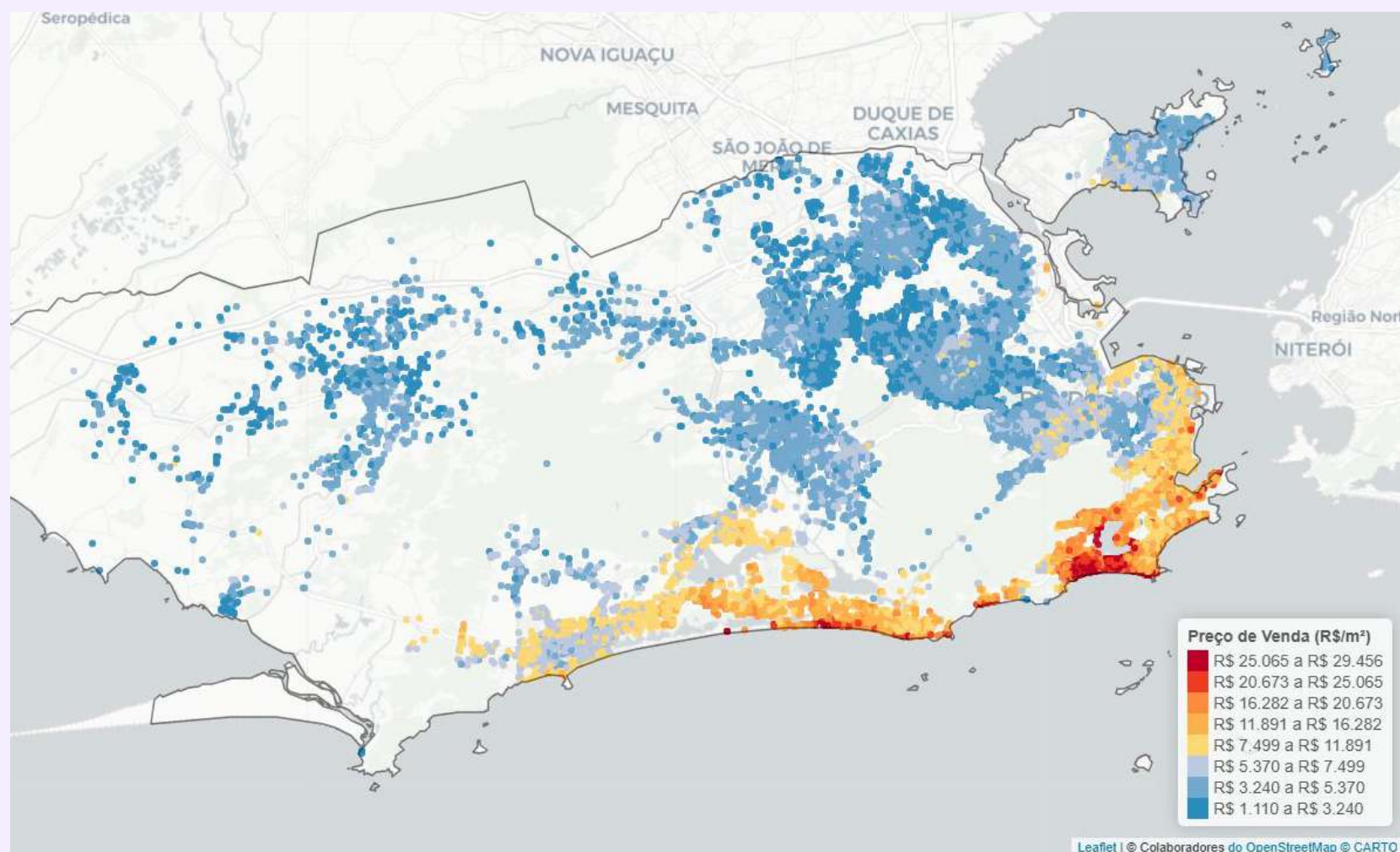
Analisando os **preços de lançamento** na cidade do Rio de Janeiro, todas as categorias de imóveis tiveram aumento de preços. O maior aumento ficou no segmento de **médio-alto padrão**, com **crescimento de 37%**, chegando a valores de **R\$ 19,5 mil/m²**. O **setor econômico** teve **aumento de 11%** em valores lançados, chegando ao patamar médio de **R\$ 7,1 mil/m²**.

Mercado Primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	820	64%	-	-	2.169	98%	2.322	-66%	16	-70%
Médio Alto	3.794	-12%	-	-	736	35%	2.246	-31%	962	1%
Luxo	-	-	-	-	-	-	1.983	100%	451	-7%
Unidades lançadas - Total	4.614	-4%	-	-	2.905	77%	6.551	-40%	1.429	-4%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	R\$ 9.461	14%	-	-	R\$ 6.742	21%	R\$ 6.682	8%	R\$ 7.212	-3%
Médio Alto	R\$ 12.230	14%	-	-	R\$ 7.970	9%	R\$ 8.048	6%	R\$ 31.621	20%
Luxo	-	-	-	-	-	-	R\$ 23.085	55%	R\$ 29.957	25%
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 11.953	14%	-	-	R\$ 7.111	13%	R\$ 15.724	84%	R\$ 30.498	26%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	1	0%	-	-	8	60%	10	-55%	1	0%
Médio Alto	8	-20%	-	-	2	0%	10	-50%	15	0%
Luxo	-	-	-	-	-	-	11	57%	11	-21%
Produtos Lançados - Total	9	-18%	-	-	10	43%	31	-37%	27	-10%

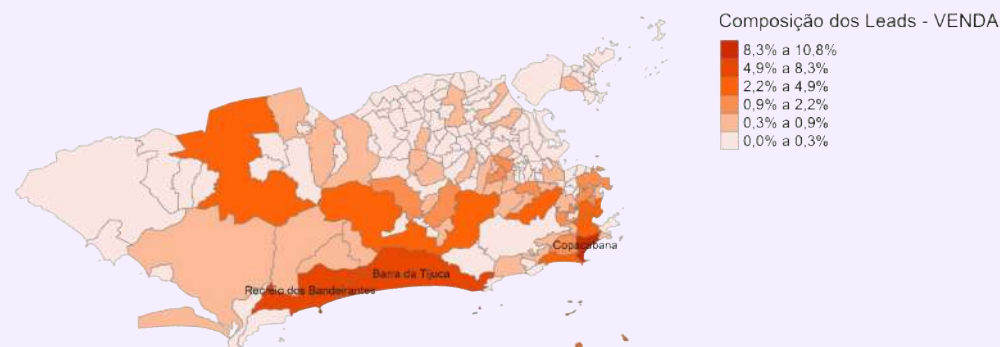


Precificação AVM Venda - Rio de Janeiro (RJ)

Na cidade do Rio de Janeiro, observa-se o padrão apelidado de “**corrida para o mar**”, com valores mais elevados por metro quadrado nas regiões próximas ao litoral, diminuindo ao se afastar. Ao analisar o mapa, destacam-se a clássica região da Zona Sul, principalmente os imóveis localizados em **Ipanema**.

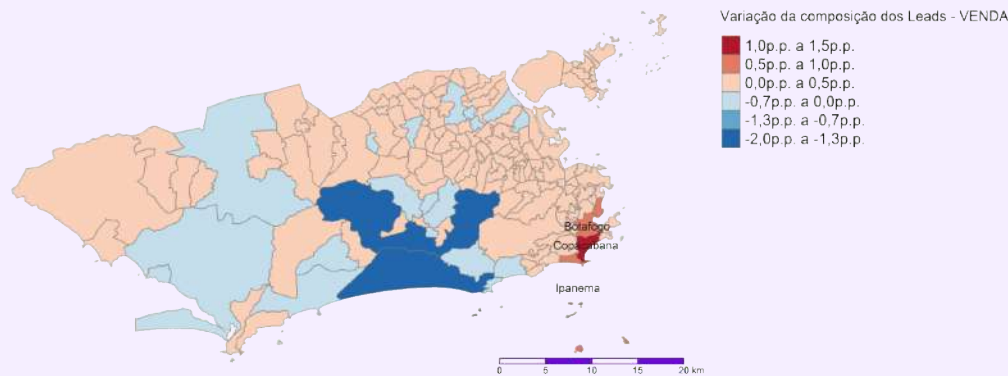
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O cenário da demanda para o mercado imobiliário de venda residencial formal do Rio de Janeiro é retratado pelos dois mapas ao lado. Em 2025, **Copacabana** leva o título de bairro com maior demanda relativa, com 10,8%, no lugar da **Barra da Tijuca**, que ficou em segundo lugar (8,3%).

Variação de participação dos leads



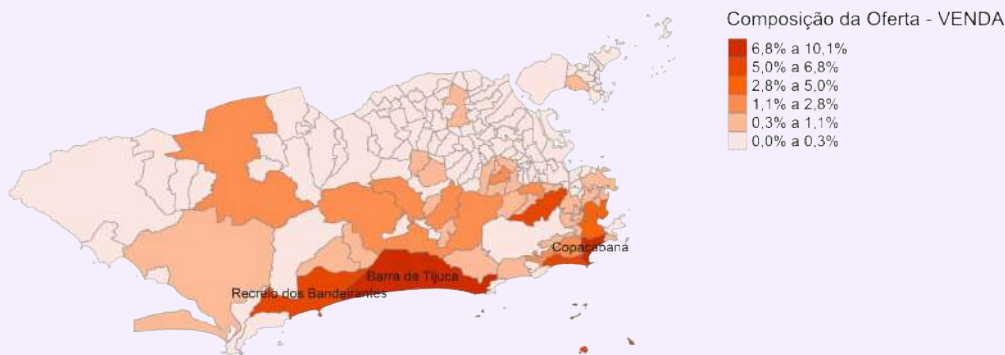
Essa troca de posições ocorreu tanto porque a participação dos *leads* de Copacabana avançou 1,5 p.p. entre 2024 e 2025, quanto porque a Barra da Tijuca recuou 1,8 p.p. Jacarepaguá perdeu ainda mais demanda relativa (-2,0 p.p.) e perdeu sua posição para **Recreio dos Bandeirantes**.

Valem menção os aumentos nas participações de **Botafogo** e **Ipanema**, que foram de, respectivamente, 0,8 e 0,6 ponto percentual.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



Copacabana e **Barra da Tijuca** também se destacam na composição e na dinâmica de oferta, mantendo-se como os bairros de maior oferta relativa (10,1% e 8,9%, respectivamente) e apresentando os maiores avanços (1,7 p.p. e 0,7 p.p.) de participação em 2025.

Recreio dos Bandeirantes conquistou a terceira posição com 6,8% da oferta relativa, tomando o lugar de Ipanema.

Variação de participação da oferta



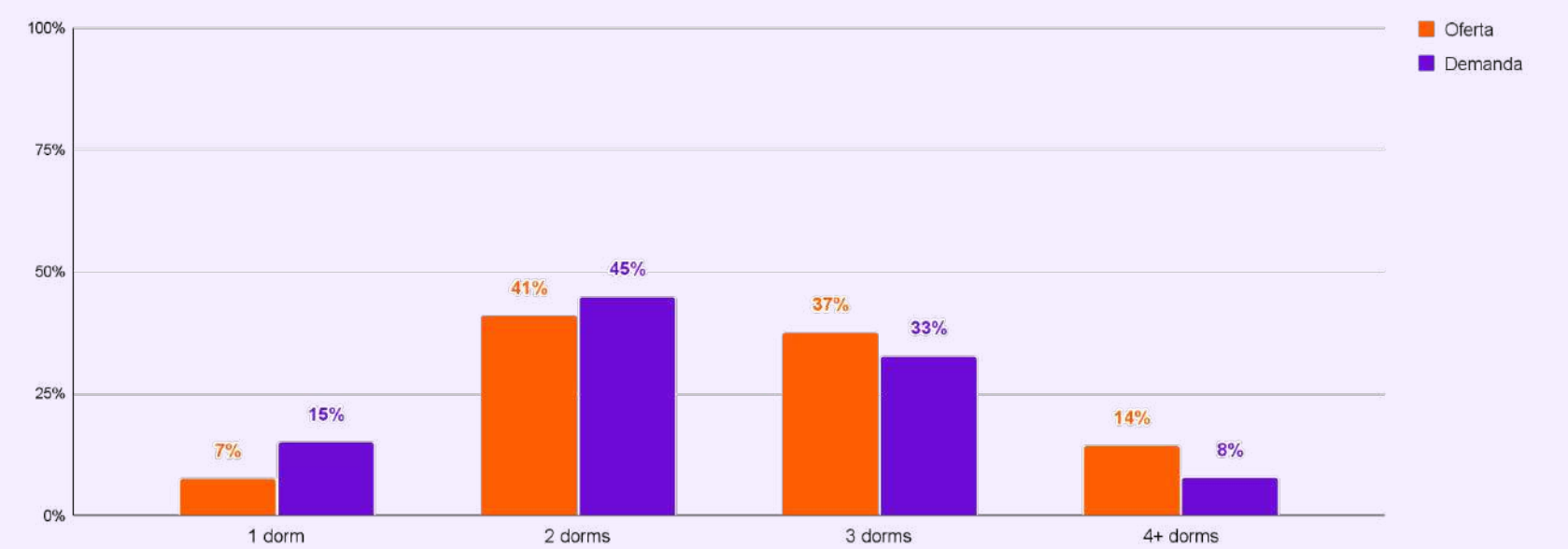
Merecem atenção os desempenhos da **Tijuca**, cuja variação de participação foi de 0,5 p.p., e do Flamengo, que perdeu 1,3 p.p. entre 2024 e 2025 (em azul escuro no mapa inferior).

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

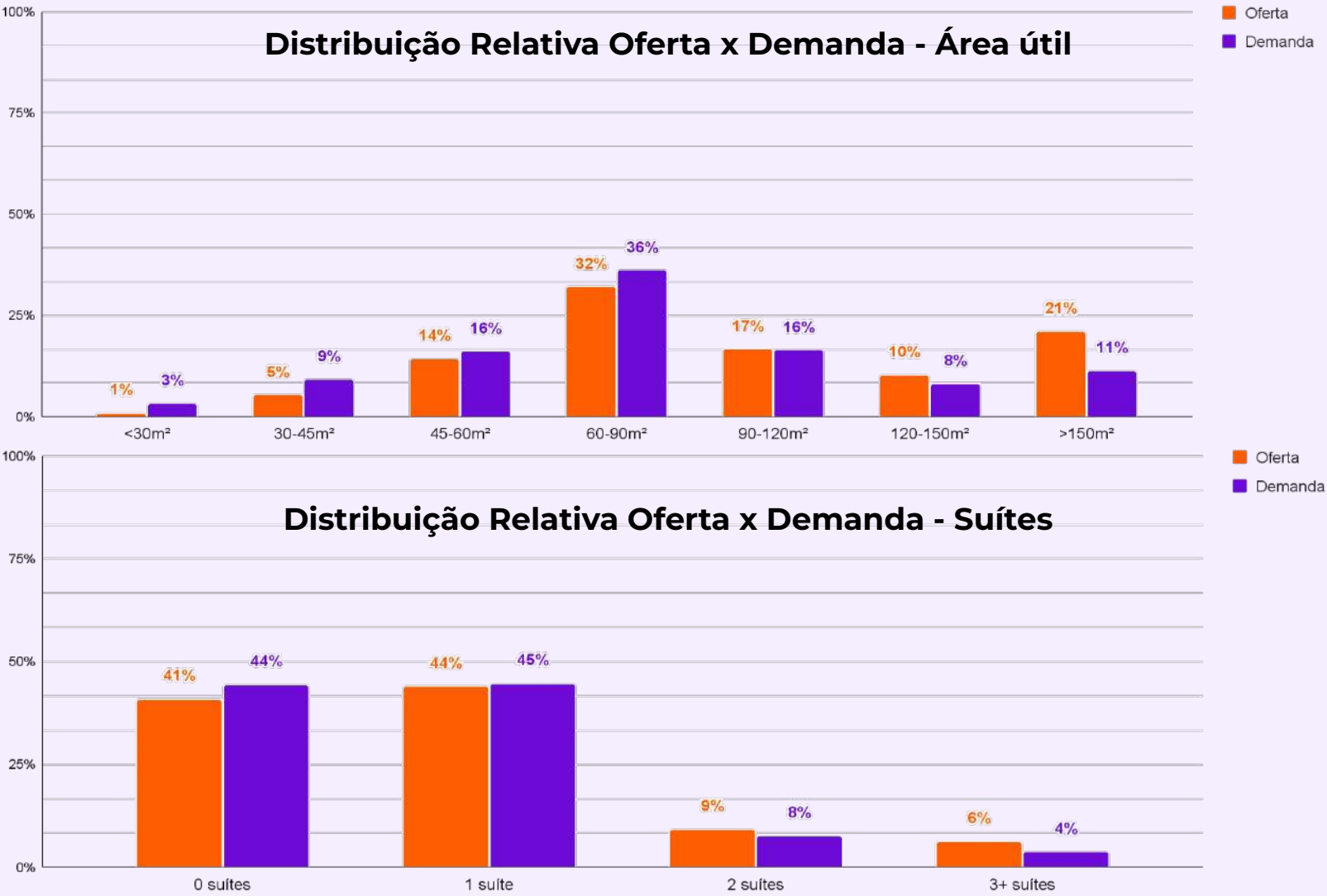
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX em 2025, os apartamentos de **2 dormitórios** seguiram liderando a **demanda** no Rio de Janeiro, concentrando **45%** geração de leads, percentual semelhante ao registrado em 2024. Do lado da oferta, essa tipologia representou **41%** do **estoque** anunciado, acima dos 34% observados em 2024, indicando um movimento de ajuste da oferta e reforçando a forte preferência do público por essa tipologia. Os imóveis de **3 dormitórios** responderam por **37%** da **oferta**, mantendo protagonismo no estoque. No entanto, concentraram **33%** da **demanda**, proporção também semelhante à do ano anterior. Já os imóveis de **1 dormitório** representaram **7%** da **oferta**, mas **15%** da **demanda**, repetindo o padrão de 2024 e sinalizando maior apetite por tipologias compactas. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** corresponderam a **14%** dos **anúncios**, enquanto responderam por apenas **8%** das **buscas**, mantendo o padrão de maior concentração de oferta frente à demanda, comportamento semelhante ao observado no ano anterior.

Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

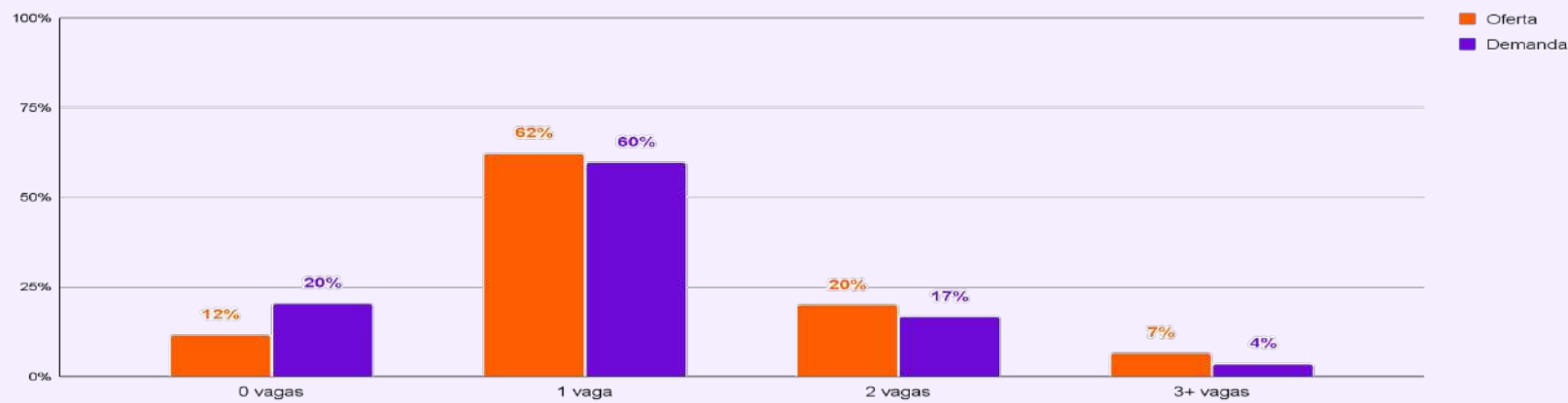


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que apresentou a maior concentração isolada tanto de **oferta (32%)** quanto de **demanda (36%)**, evidenciando a centralidade dessa tipologia no mercado. Em uma análise mais ampla, observa-se que a preferência da audiência também se estende às metragens **até 120m²**. No que se refere à configuração interna, os imóveis **sem suíte** e com **1 suíte** responderam por quase **90%** da **demanda**, mantendo-se como as tipologias mais buscadas nos portais. Em conjunto, essas configurações repetem o padrão observado no ano anterior.

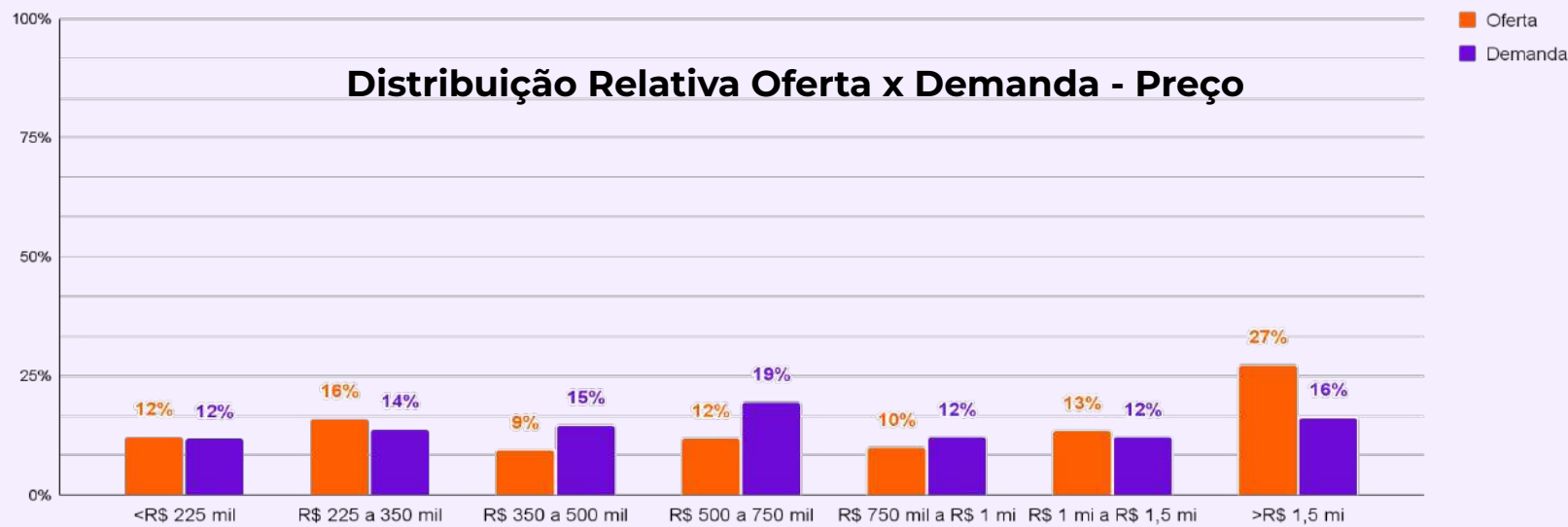


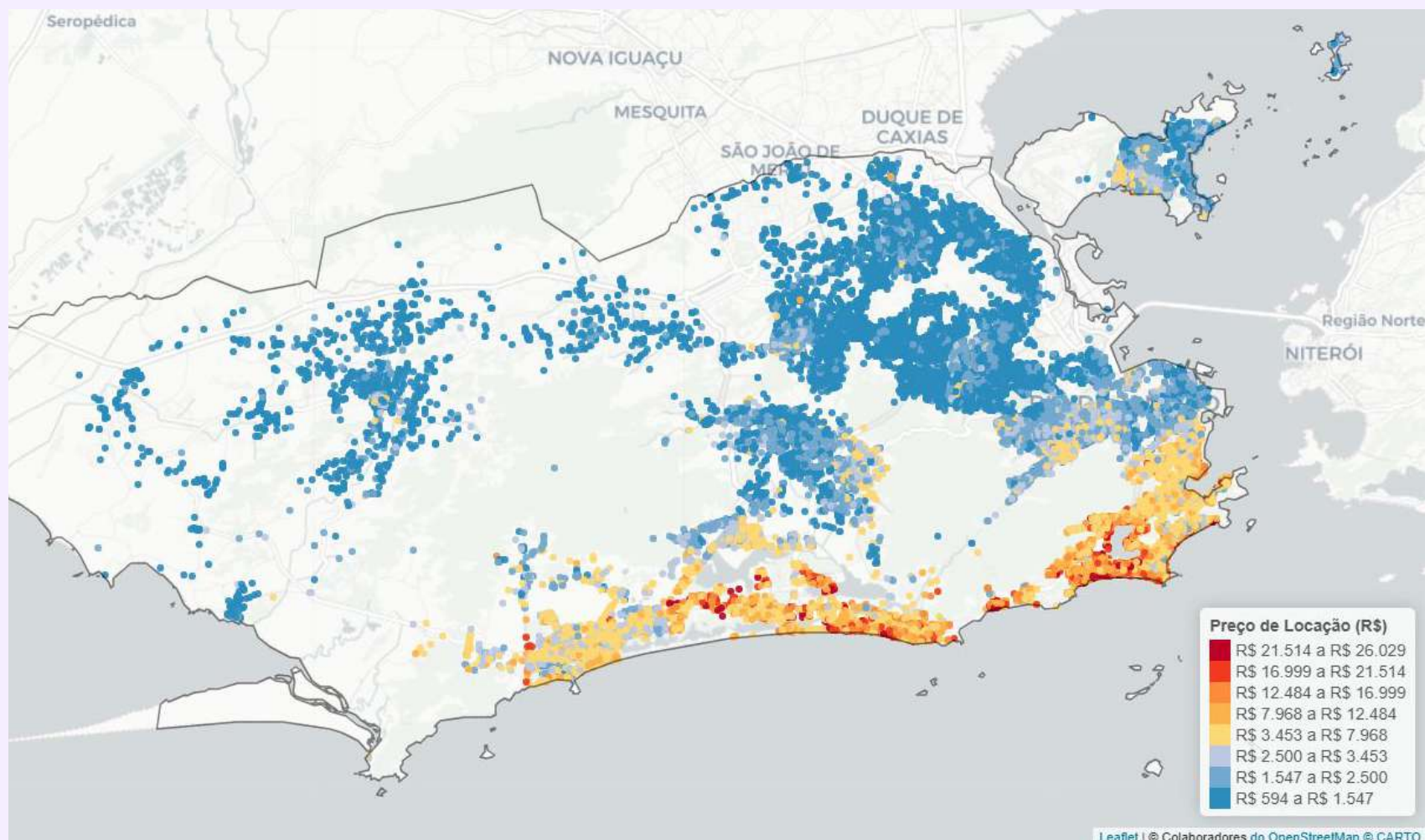
No que se refere às vagas de garagem, **60%** dos **leads** concentraram-se em imóveis com **1 vaga**, tipologia que também se manteve como a **mais ofertada (62%)** nos Portais ao longo de 2025. Os imóveis com **2 vagas** ocupam o segundo lugar em termos de **oferta (20%)**. Já os anúncios **sem vaga** responderam por **20%** da **geração de leads**, ou seja, 8 p.p. acima da oferta disponível, reproduzindo cenário idêntico ao observado em 2024. Em relação ao preço, verifica-se que a maior concentração da **demand** permanece em imóveis **até R\$ 1 milhão**, enquanto o maior percentual da **oferta** concentra-se em unidades **acima de R\$ 1,5 milhão**.

Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Vagas de Garagem



Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Preço



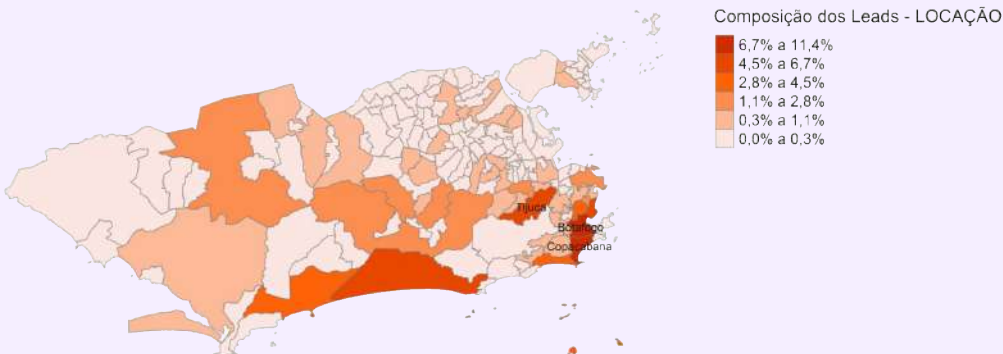


Precificação AVM Locação - Rio de Janeiro (RJ)

Na capital carioca, observa-se o padrão apelidado de **“corrida para o mar”**, com aluguéis mensais mais elevados nas regiões próximas ao litoral, diminuindo ao se afastar.

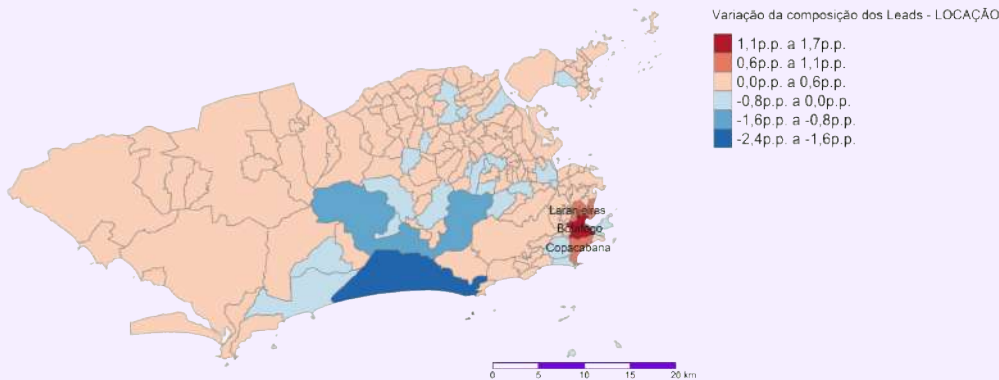
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Além da liderança de preferência da demanda em vendas, **Copacabana** leva também o primeiro lugar em locação, com 11,4% de participação dos *leads* e crescimento de 1 p.p. entre 2024 e 2025. O bairro **Botafogo** cresceu 1,7 p.p. e atingiu 11,3% de participação de procura, chegando bem perto de Copacabana.

Variação de participação dos leads



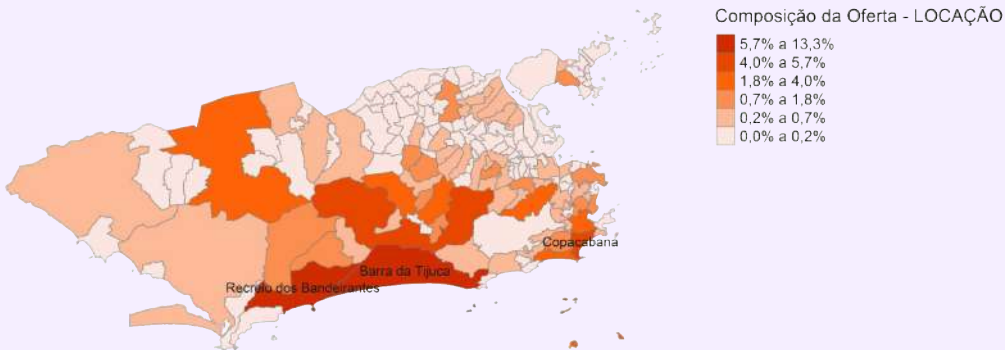
A queda de demanda relativa da Barra da Tijuca de 2,4 p.p. (em azul escuro no mapa inferior) ajudou o bairro **Tijuca** a entrar no pódio de preferência, mesmo tendo ficado com a participação estagnada em 6,7%.

Laranjeiras avançou 0,8 p.p. e subiu do nono para o décimo lugar como bairro mais demandado em 2025.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

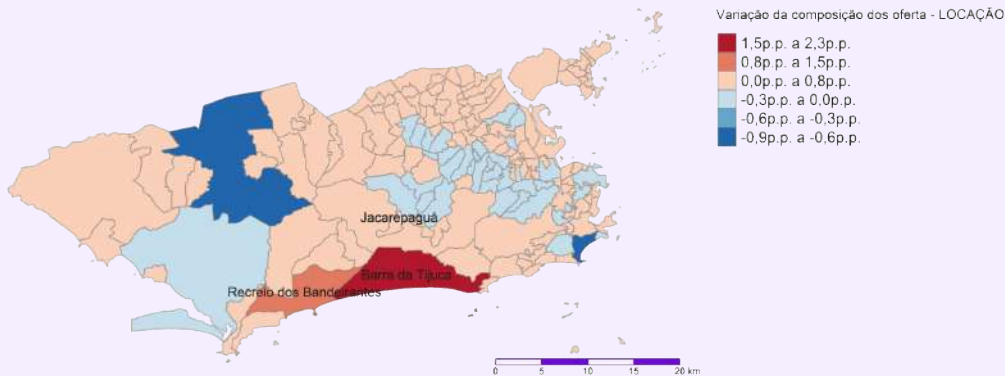
Participação da oferta



No cenário de oferta de locação, o destaque vai para a **Barra da Tijuca**, que além de concentrar a maior disponibilidade de imóveis (13,3%), o bairro também obteve a maior variação de participação da oferta no período analisado (2,3 p.p.).

O segundo e o terceiro lugar na participação da oferta são os mesmos de 2024, **Recreio do Bandeirantes**, com 12,0%, e **Copacabana**, com 5,7%, respectivamente.

Variação de participação da oferta



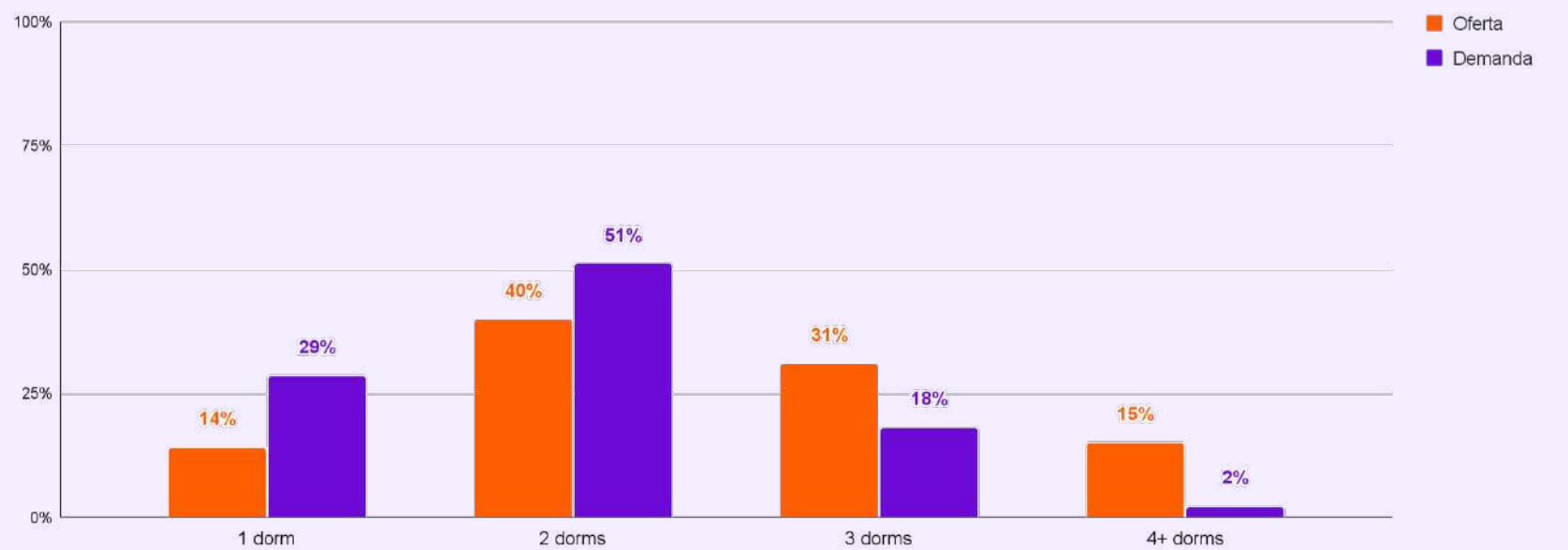
Na dinâmica de oferta, sobressaem-se o Recreio dos Bandeirantes com avanço 1,4 p.p. entre 2024 e 2025 e **Jacarepaguá** com variação de 0,5 p.p. no mesmo período.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

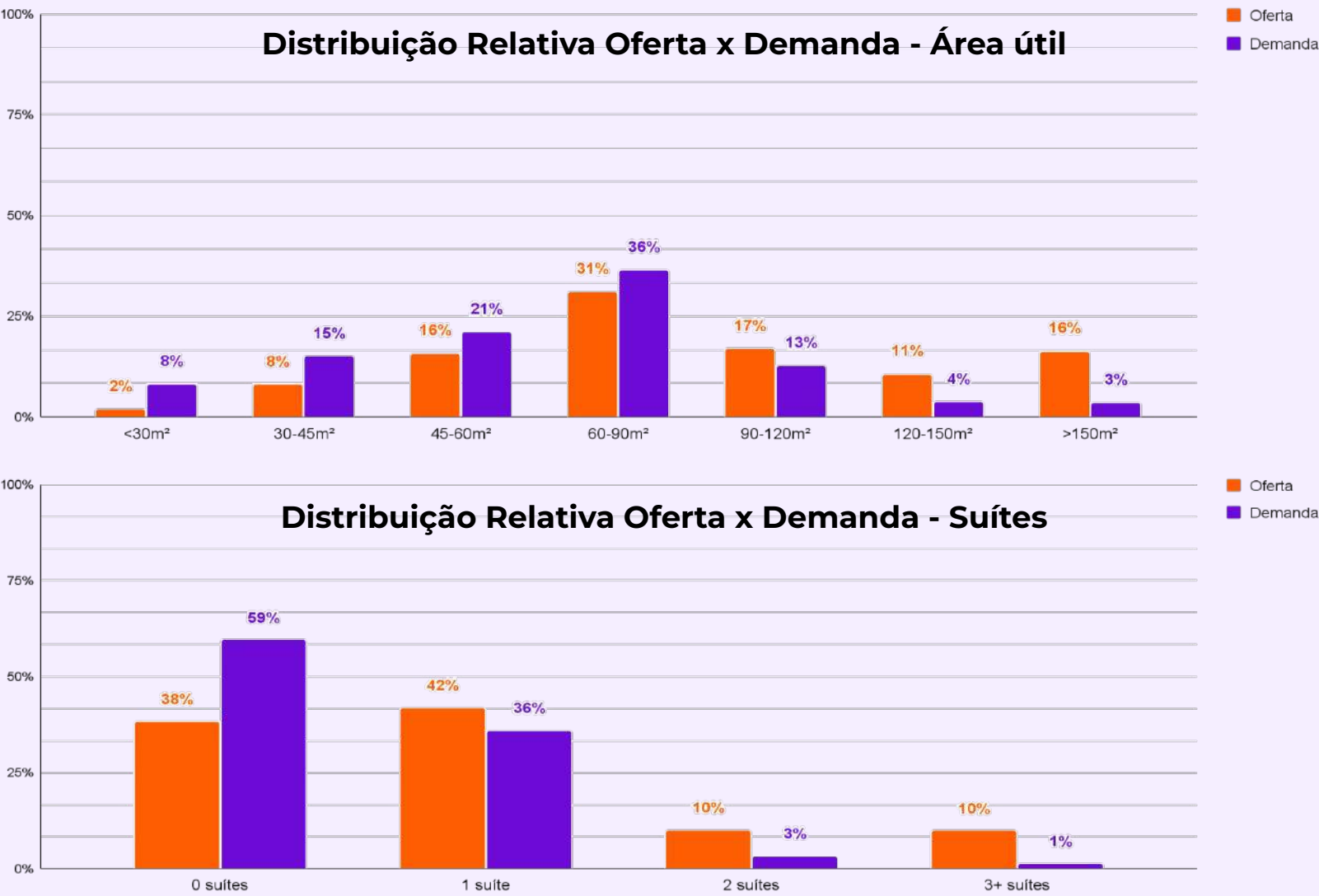
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 os apartamentos de **2 dormitórios** seguiram liderando a **demanda** por locação no Rio de Janeiro, concentrando **51%** da geração de leads. Do lado da oferta, essa tipologia representa **40%** do **estoque** anunciado, evidenciando forte aderência do público por esse perfil de imóvel. Os imóveis de **1 dormitório** representam **14%** da **oferta**, mas concentram **29%** da **demanda**, sinalizando maior interesse por unidades compactas no mercado de aluguel. Já os imóveis de **3 dormitórios** correspondem a **31%** do **estoque**, porém respondem por **18%** das **buscas**, indicando volume ofertado superior ao interesse observado. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **15%** dos **anúncios**, mas concentram apenas **2%** da **demanda**, configurando um nicho mais restrito no mercado de locação da cidade.

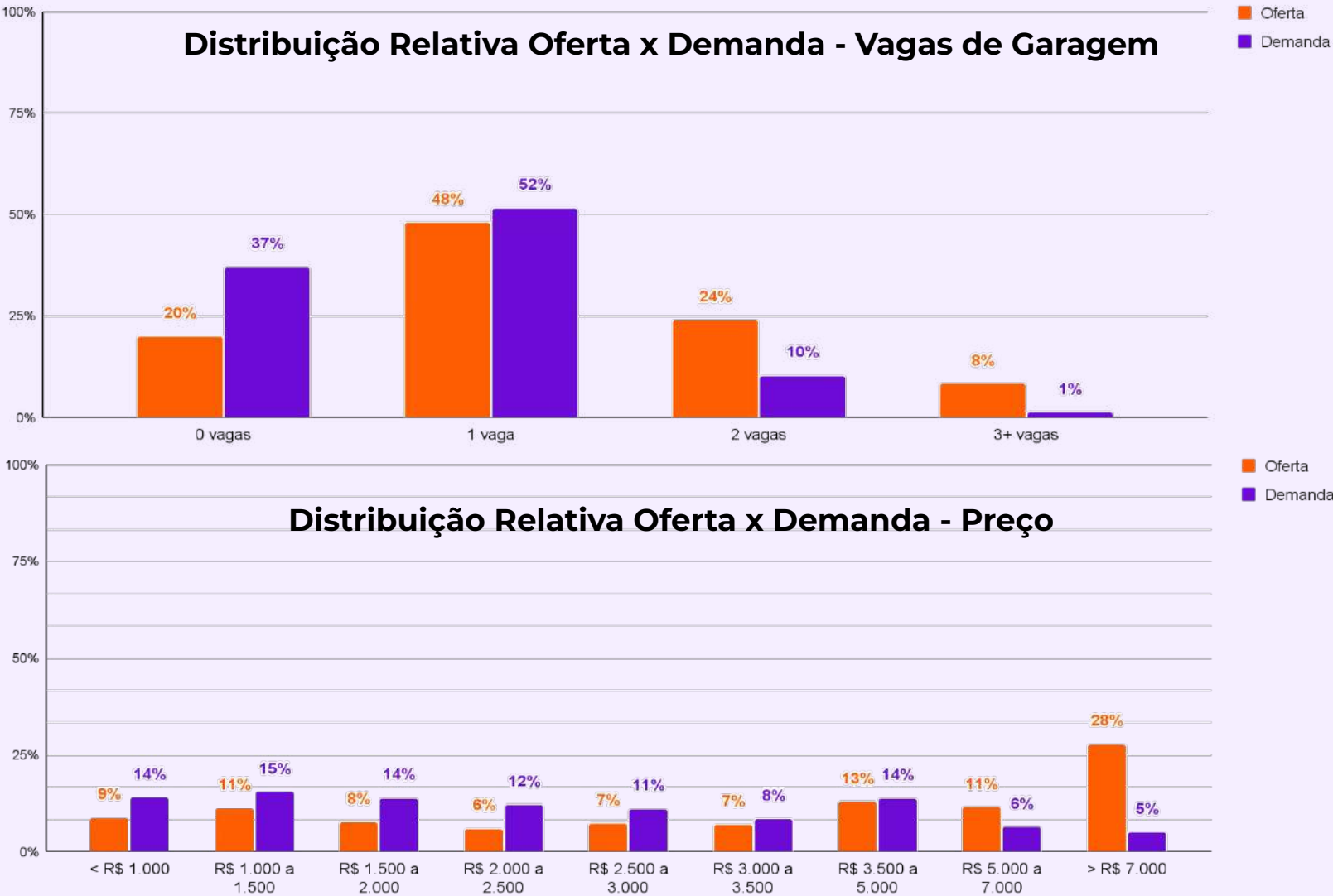
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentra a maior participação da **oferta** (31%) e da **demanda** (36%), evidenciando a centralidade dessa tipologia no mercado de locação carioca. Na sequência, os imóveis abaixo dessa faixa que juntos somam cerca de 44% da geração de leads. Por outro lado, metragens **acima de 150m²** representam **16%** da **oferta**, mas apenas **3%** da **demanda**, indicando menor aderência ao mercado de aluguel. Quanto à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentram **59%** da **demanda**, apesar de representarem **38%** da **oferta**. Já as unidades com **1 suíte** configuram a tipologia mais **ofertada** (42%), respondendo por **36%** da geração de **leads**.



No que se refere às vagas de garagem, **52%** da demanda concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, tipologia que também lidera a oferta (**48%**). Os imóveis **sem vaga** representam **37%** da **demand** frente a **20%** da **oferta**. Em relação ao preço, a **demand** (**74%**) concentra-se principalmente em faixas **até R\$ 3.500**, com destaque para R\$ 1.000 a R\$ 1.500 (16%) e R\$ 1.500 a R\$ 2.000 (14%). Por outro lado, a oferta tem maior presença em valores elevados, especialmente **acima de R\$ 7.000**, que representam **28%** dos **anúncios**.





Rio de Janeiro (RJ)

Conclusão sobre a cidade

O Rio de Janeiro encerra 2025 consolidando uma dinâmica de mercado pautada pela escassez seletiva e pela força do endereço sobre o volume, reafirmando que, na capital fluminense, a geografia é o principal vetor de liquidez. No mercado primário, observou-se uma retração estratégica na oferta, com queda de 21% no número de empreendimentos e 18% no volume de unidades, movimento que sinaliza um ajuste de risco dos incorporadores, especialmente no segmento econômico. Contudo, essa redução de estoque não traduziu desinteresse, pelo contrário, a eficiência comercial aumentou, com a velocidade de vendas superando os 70% tanto no padrão econômico quanto no médio-alto. Este cenário permitiu uma sustentação de preços, com valorizações que chegaram a 37% no médio-alto padrão, evidenciando o impacto da localização dos novos lançamentos.

No mercado secundário, a "corrida para o mar" permanece como o eixo central de precificação, mas com rearranjos internos significativos. Bairros consolidados como Copacabana retomaram o protagonismo na demanda, enquanto regiões de expansão, como a Barra da Tijuca, apresentaram perda de participação relativa. Persiste, entretanto, um desalinhamento estrutural nas tipologias, onde unidades de um dormitório seguem subofertadas diante de uma procura crescente por compactos, enquanto imóveis maiores retêm maior presença no estoque do que na intenção de compra. Esse gap entre a oferta herdada e o desejo atual por funcionalidade é o principal ponto de ineficiência a ser explorado por novos projetos que busquem capturar a demanda represada por metragens mais inteligentes.

O segmento de locação atua como o validador final dessa tese de compactação e centralidade, com bairros tradicionais da Zona Sul ampliando sua relevância frente a áreas periféricas, que hoje enfrentam maior pressão de ajuste e competição. A concentração da demanda em faixas de preço mais acessíveis, em contraste com uma oferta ainda posicionada em patamares elevados, reforça a oportunidade para ativos que equilibrem custo absoluto e flexibilidade.

Por fim, o Rio de Janeiro em 2025 reforça um dos princípios mais sólidos do mercado imobiliário, localização é o principal vetor de valor. É ela que orienta o projeto, sustenta o preço e garante a liquidez, mesmo em cenários mais sensíveis, marcados por restrições de crédito.

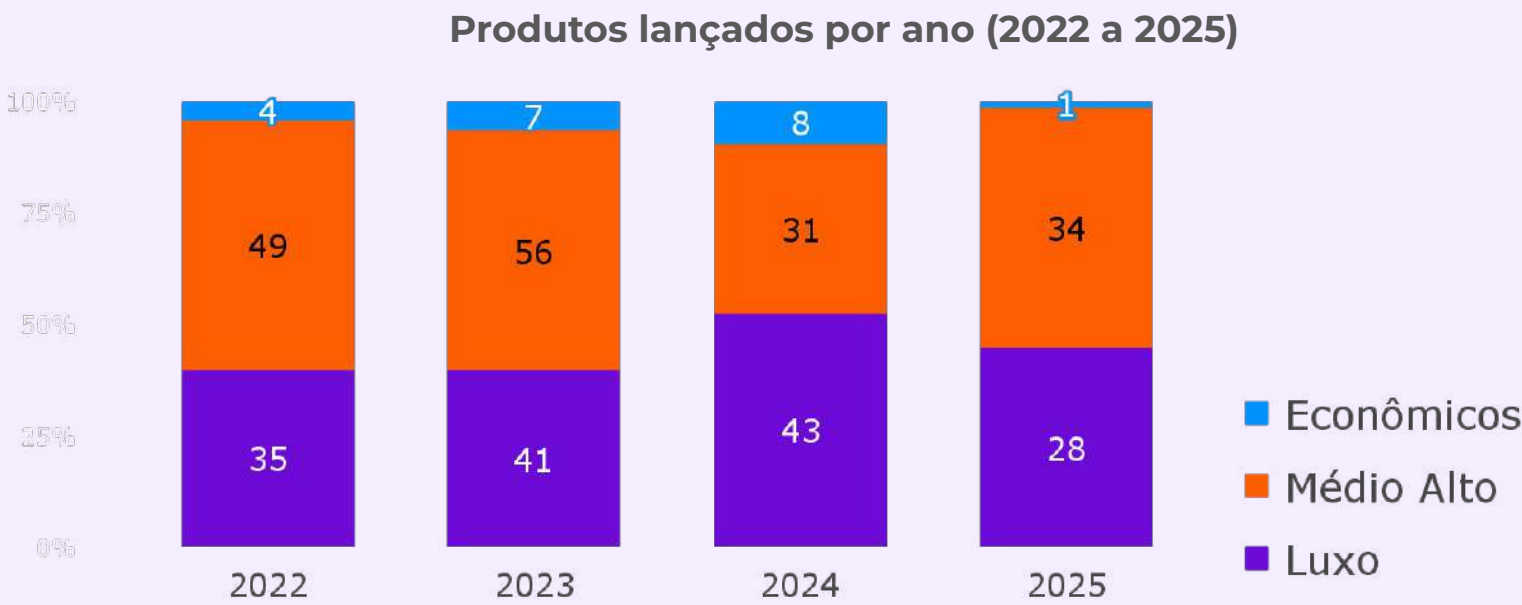


Região Sudeste

Belo Horizonte - MG

Mercado Primário: Produtos Lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	1	-88%
Médio Alto	34	8%
Luxo	28	-35%

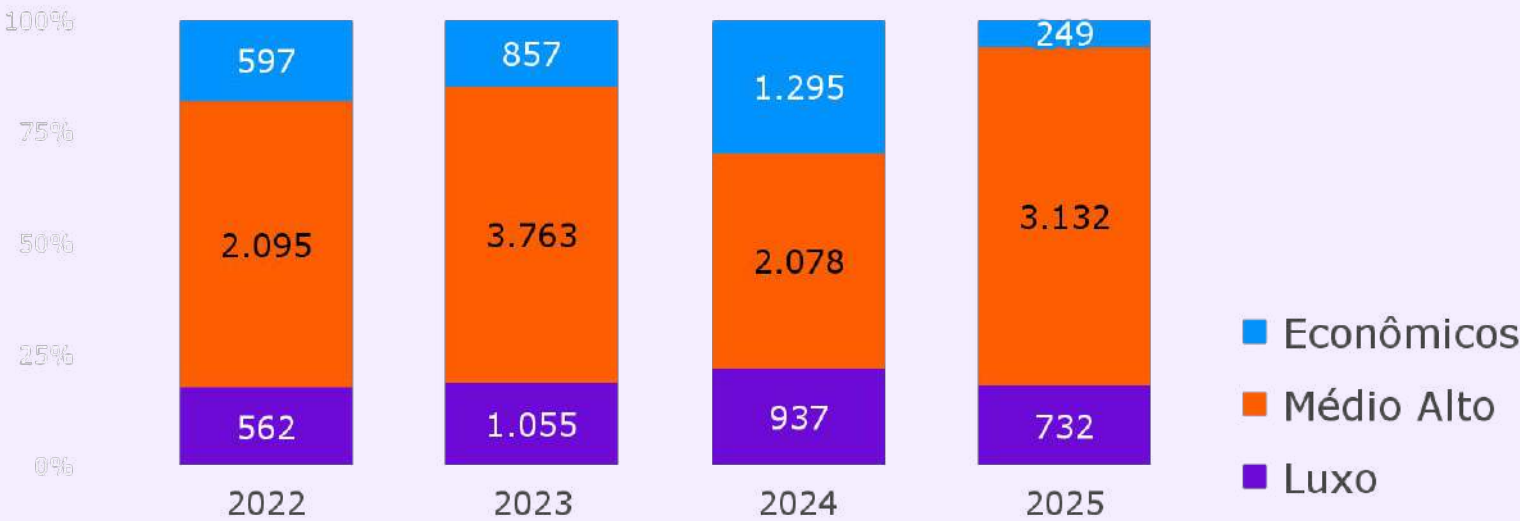


Analizando os **produtos lançados** na cidade de Belo Horizonte, houve uma **diminuição de 23%** no total de empreendimento novos comparados com o ano anterior. A redução foi puxada pelos segmentos de produtos econômicos e luxo. O segmento de **médio-alto padrão** foi em outra direção, com aumento de empreendimentos novos em **8%**, sendo a categoria com maior volume de novos produtos.

Mercado Primário: Unidades Lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	249	-81%
Médio Alto	3.132	51%
Luxo	732	-22%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)

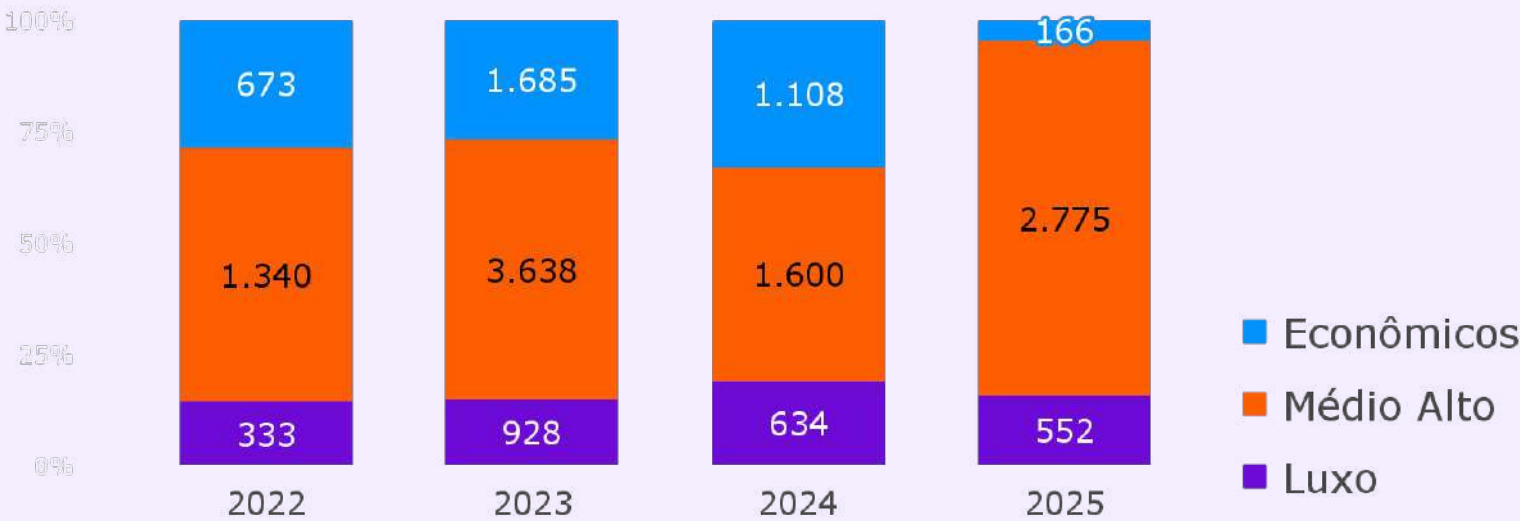


Analisando as **unidades lançadas** na cidade de Belo Horizonte, houve uma **redução de 5%** no total de novas unidades. Os segmentos de unidades econômicas e luxo apresentaram queda, enquanto o segmento **médio-alto padrão** apresentou **crescimento de 51%** em novas unidades lançadas.

Mercado Primário: Unidades Vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	166	-85%
Médio Alto	2.775	73%
Luxo	552	-13%

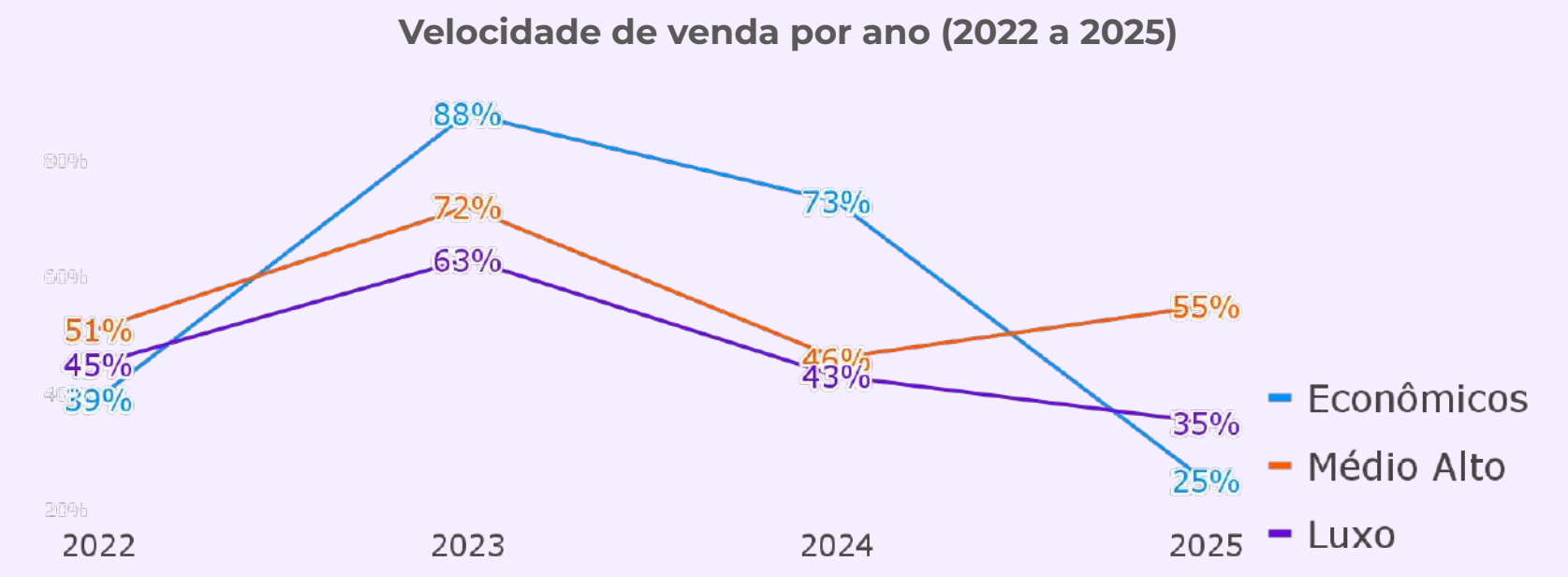
Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)



Na análise das **unidades vendidas** na capital mineira, houve um **aumento de 5%** no total comparado com 2024, relacionadas ao aumento de liquidez no setor de médio-alto padrão, que obteve **crescimento de 73%** nas vendas em 2025.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

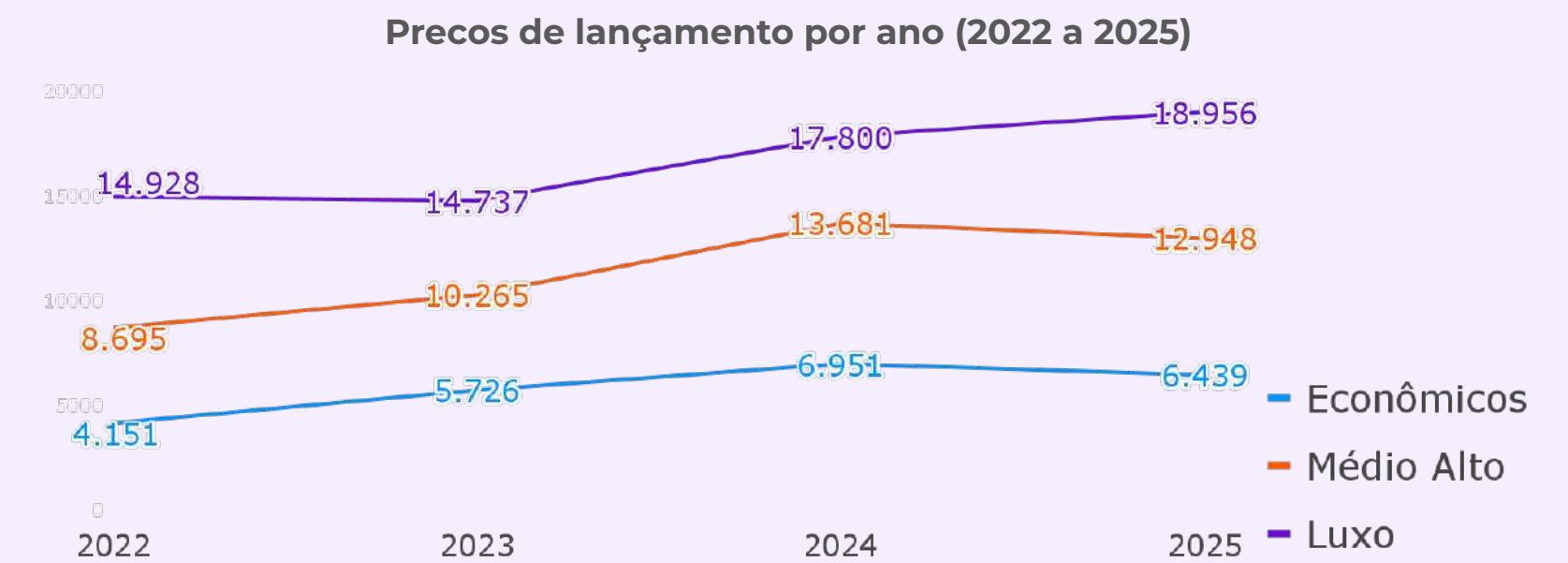
Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	25%	-65%
Médio Alto	55%	21%
Luxo	35%	-18%



Analisando **velocidade de vendas** na cidade de Belo Horizonte, os segmentos de unidades econômicas e luxo tiveram queda em suas performances, chegando a patamares de **25% e 35%**, respectivamente. O **médio-alto padrão** apresentou aceleração de vendas, com **crescimento de 21%**, tendo então uma velocidade de **vendas de 55%** em 2025.

Mercado Primário: Preço de Lançamento em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 6.439	-7%
Médio Alto	R\$ 12.948	-5%
Luxo	R\$ 18.956	6%



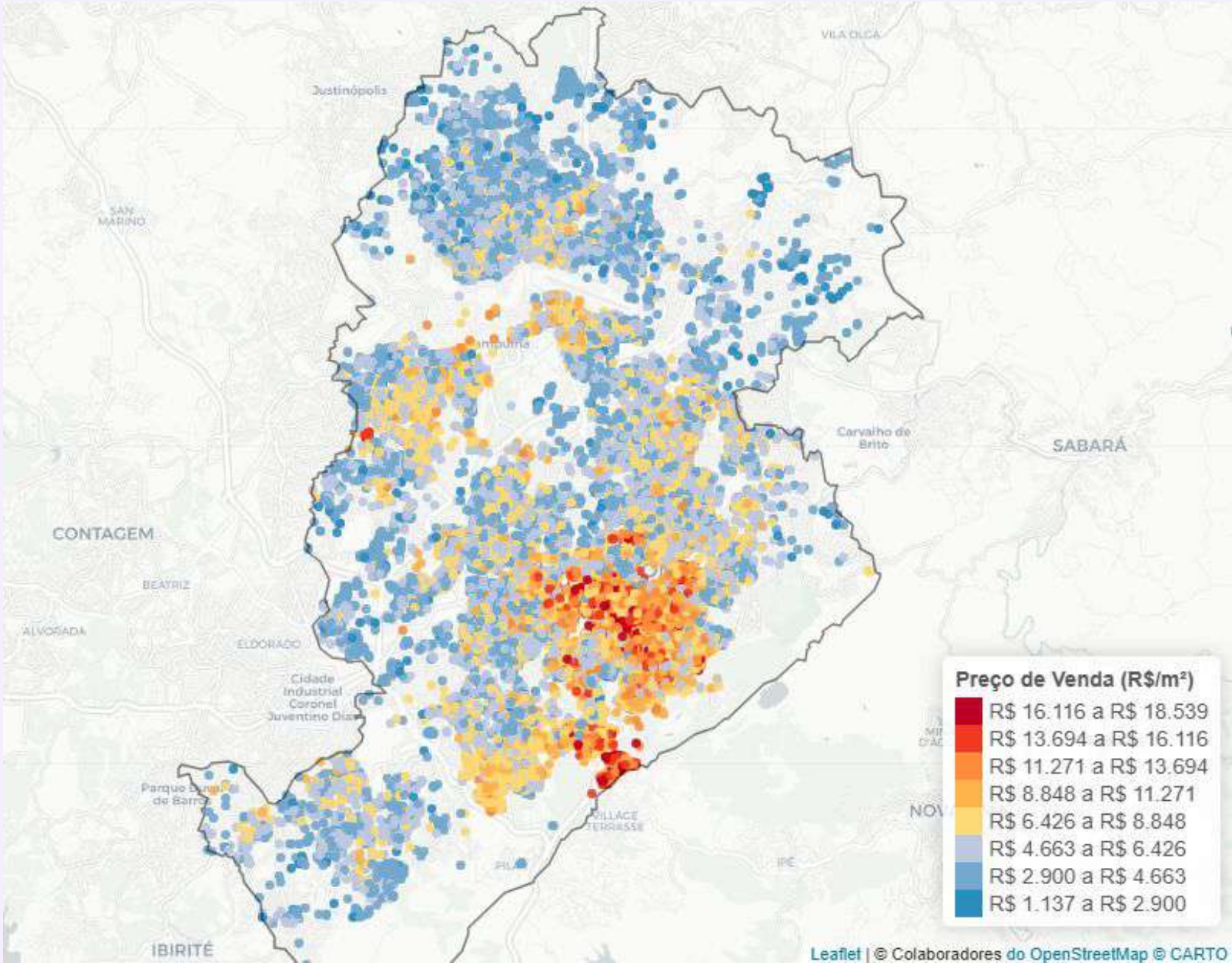
Quanto aos **preços de lançamento** na cidade de Belo Horizonte, as categorias de imóveis **econômicos e médio-alto padrão** obtiveram leve queda nos valores, com **reduções de 7% e 5%**, respectivamente. O mercado de **econômicos** passou a ter preços de lançamentos de **R\$ 6,4 mil/m²** e o mercado de **médio-alto** tem preços de **R\$ 12,9 mil/m²**.

Mercado Primário: Zonas Geográficas 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	-	-	249	-35%	-	-	-	-
Médio Alto	1.153	212%	724	63%	469	5%	730	-11%	56	-
Luxo	693	-14%	4	-	24	50%	11	-91%	-	-
Unidades lançadas - Total	1.846	58%	728	8%	742	-12%	741	-53%	56	100%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	-	-	R\$ 6.439	1%	-	-	-	-
Médio Alto	R\$ 18.347	8%	R\$ 9.271	1%	R\$ 10.487	16%	R\$ 9.984	-11%	R\$ 8.014	-
Luxo	R\$ 19.835	7%	R\$ 9.831	-	R\$ 12.286	24%	R\$ 11.315	-30%	-	-
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 19.318	7%	R\$ 9.327	5%	R\$ 10.273	22%	R\$ 10.184	-19%	R\$ 8.014	25%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	-	-	1	-75%	-	-	-	-
Médio Alto	11	37%	5	-17%	6	20%	10	-21%	2	-
Luxo	22	-37%	1	-	2	0%	3	-50%	-	-
Produtos Lançados - Total	33	-23%	6	-14%	9	-18%	13	-37%	2	100%

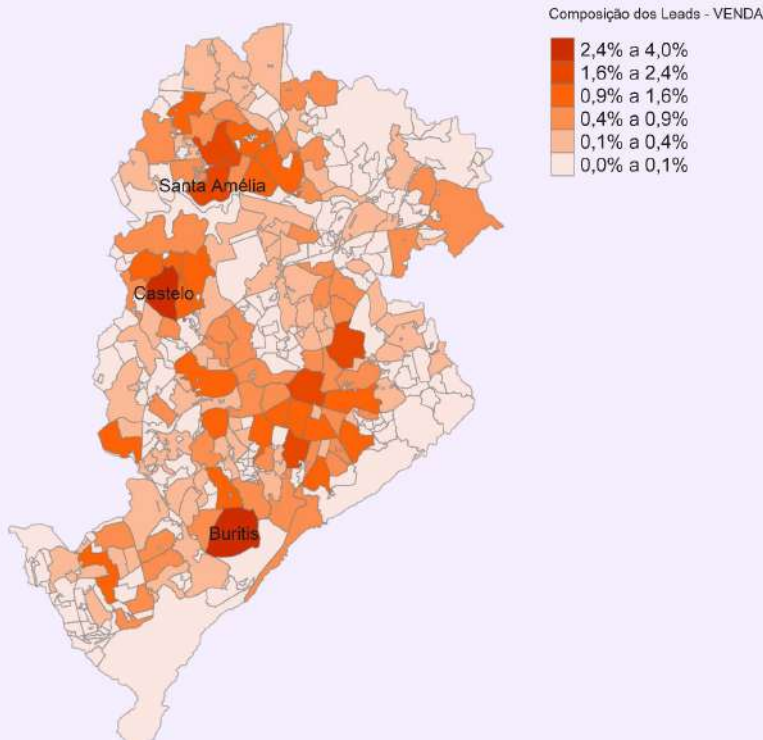


Precificação AVM Venda - Belo Horizonte (MG)

Em Belo Horizonte, capital mineira, observa-se uma heterogeneidade, com valores mais caros por metro quadrado dispersos na cidade. No mapa, destacam-se os bairros da região centro-sul.

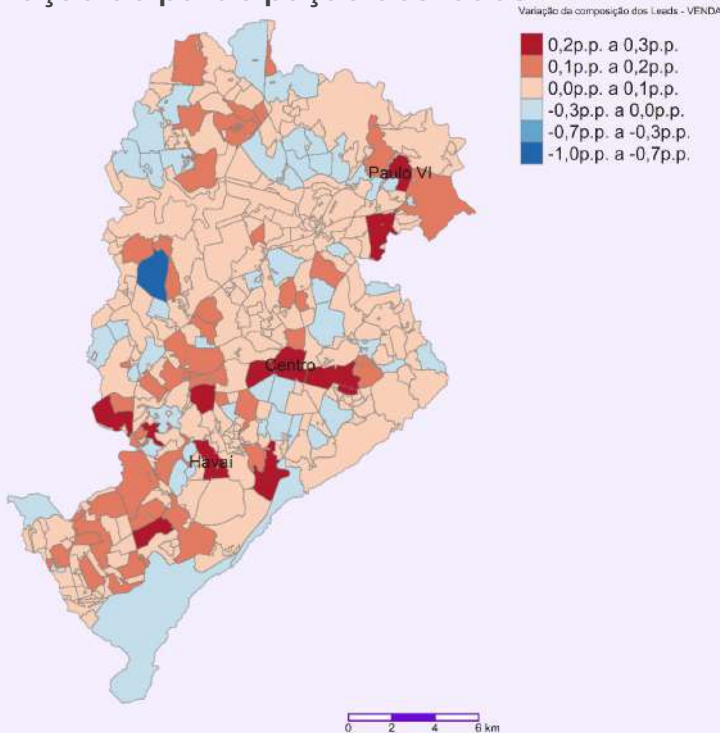
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Na análise da capital mineira, **Buritis** passa Castelo e se torna o bairro mais procurado em 2025, com 4% da demanda relativa. Essa movimentação se deu pela perda de participação dos *leads* de **Castelo**, que mudou de 4,0% em 2024 para 3,1% em 2025 (azul escuro no mapa inferior). **Santa Amélia** ficou com a terceira colocação (2,4%), posição antes ocupada pela Sagrada Família.

Variação de participação dos leads

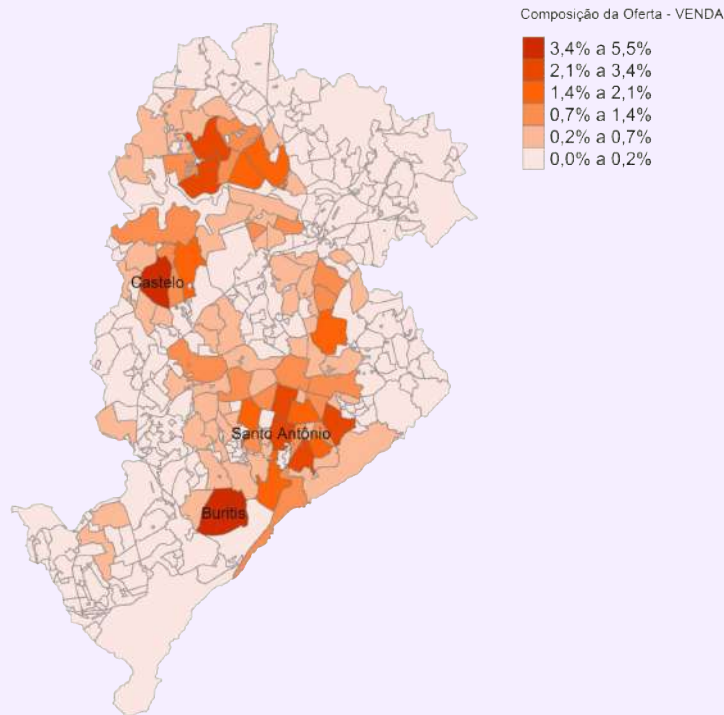


Os bairros que mais avançaram em termos de demanda relativa foram **Havaí**, **Paulo VI** e **Centro**, que ganharam, cada um, 0,3 p.p. Com essa variação, o Centro chega a 1,8% da procura, ficando em sétimo lugar de preferência.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

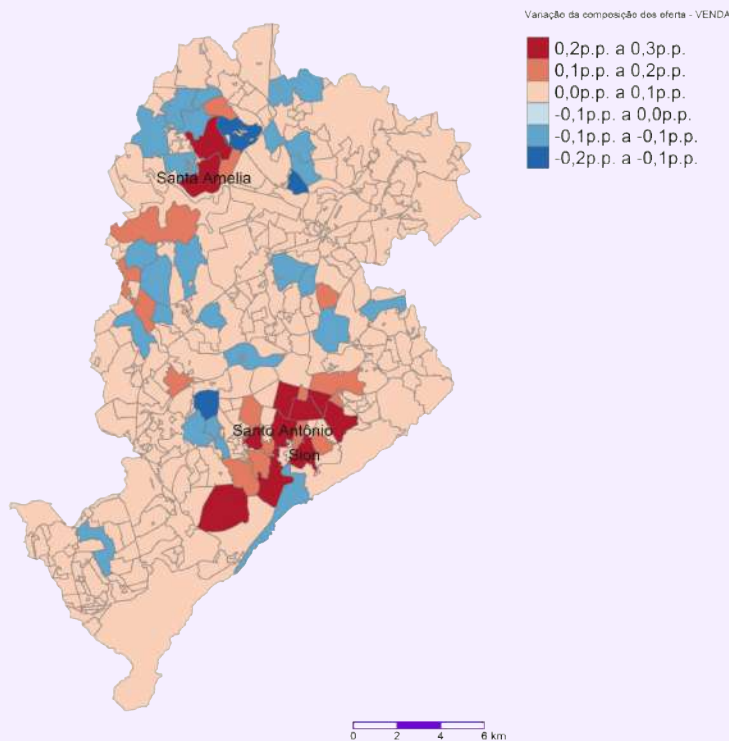
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



No cenário de oferta de imóveis à venda de 2025, tem-se os mesmos bairros no pódio de 2024: **Buritis** (5,5%), **Castelo** (4,1%) e **Santo Antônio** (3,4%). Ademais, o terceiro colocado obteve o maior incremento de participação da oferta da cidade, de 0,3 p.p. Outros dois bairros avançaram em 0,3 p.p., a saber, Santa Amélia e Sion, ambos na região centro-sul de Belo Horizonte.

Variação de participação da oferta



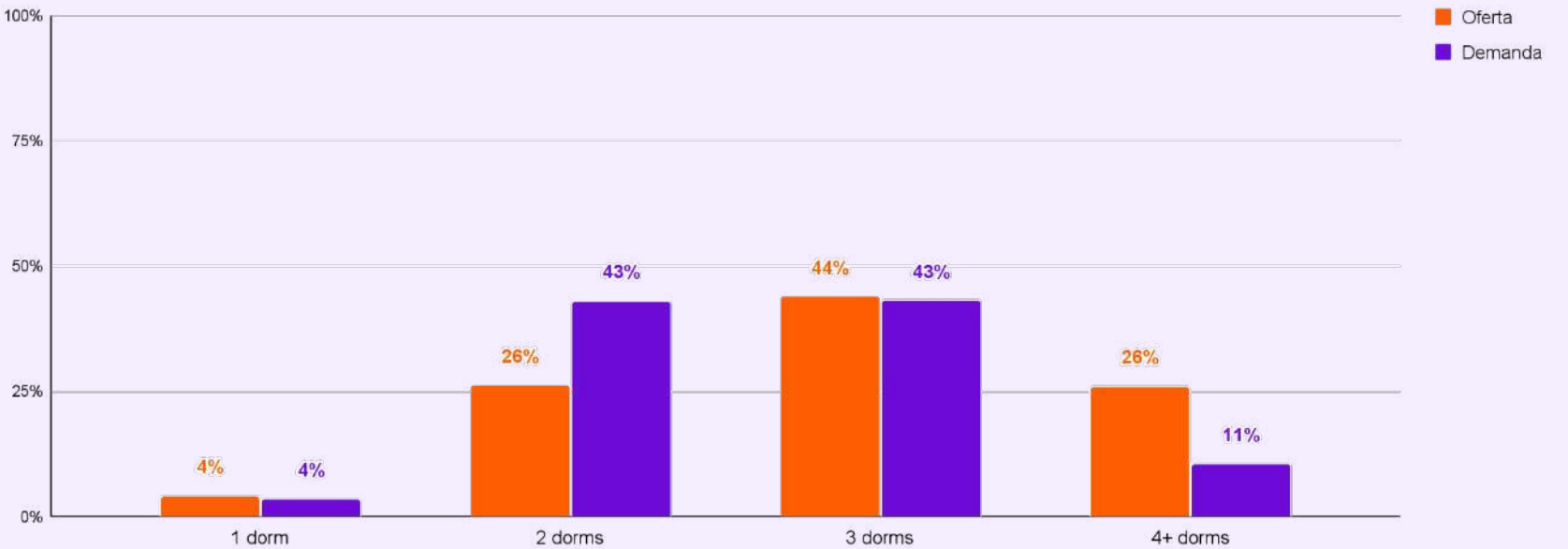
O bairro destacado em azul escuro no mapa inferior é São João Batista, cuja participação na oferta caiu 0,2 p.p., a mais alta queda em 2025 na cidade.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

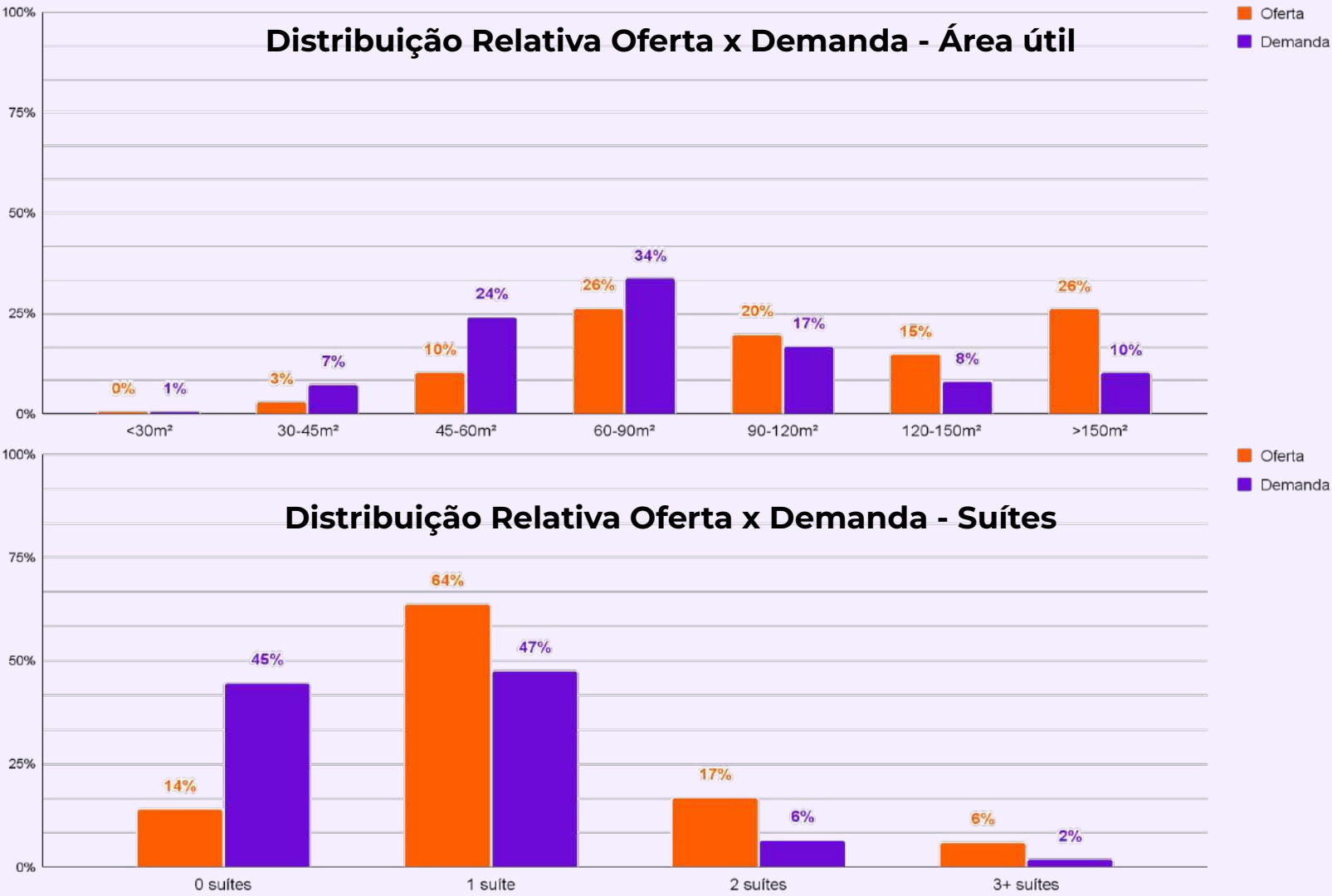
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de Belo Horizonte apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representam **44%** do **estoque** anunciado, comportamento similar ao observado em 2024. Essa tipologia também concentra parcela relevante da **demanda**, com **43%** da geração de leads, demonstrando equilíbrio entre oferta e interesse do público. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da **demanda**, respondendo também por **43%** da geração de leads nos Portais, enquanto representam **26%** da **oferta** disponível, indicando oportunidade nesse segmento. Já os imóveis de **4+ dormitórios** corresponderam a **26%** do **estoque**, porém concentram apenas **11%** da **demanda**. Por fim, os imóveis de **1 dormitório** apresentam participação tímida, com **4%** tanto na **oferta** quanto na **demanda**, mantendo-se como nicho específico dentro do mercado da capital mineira.

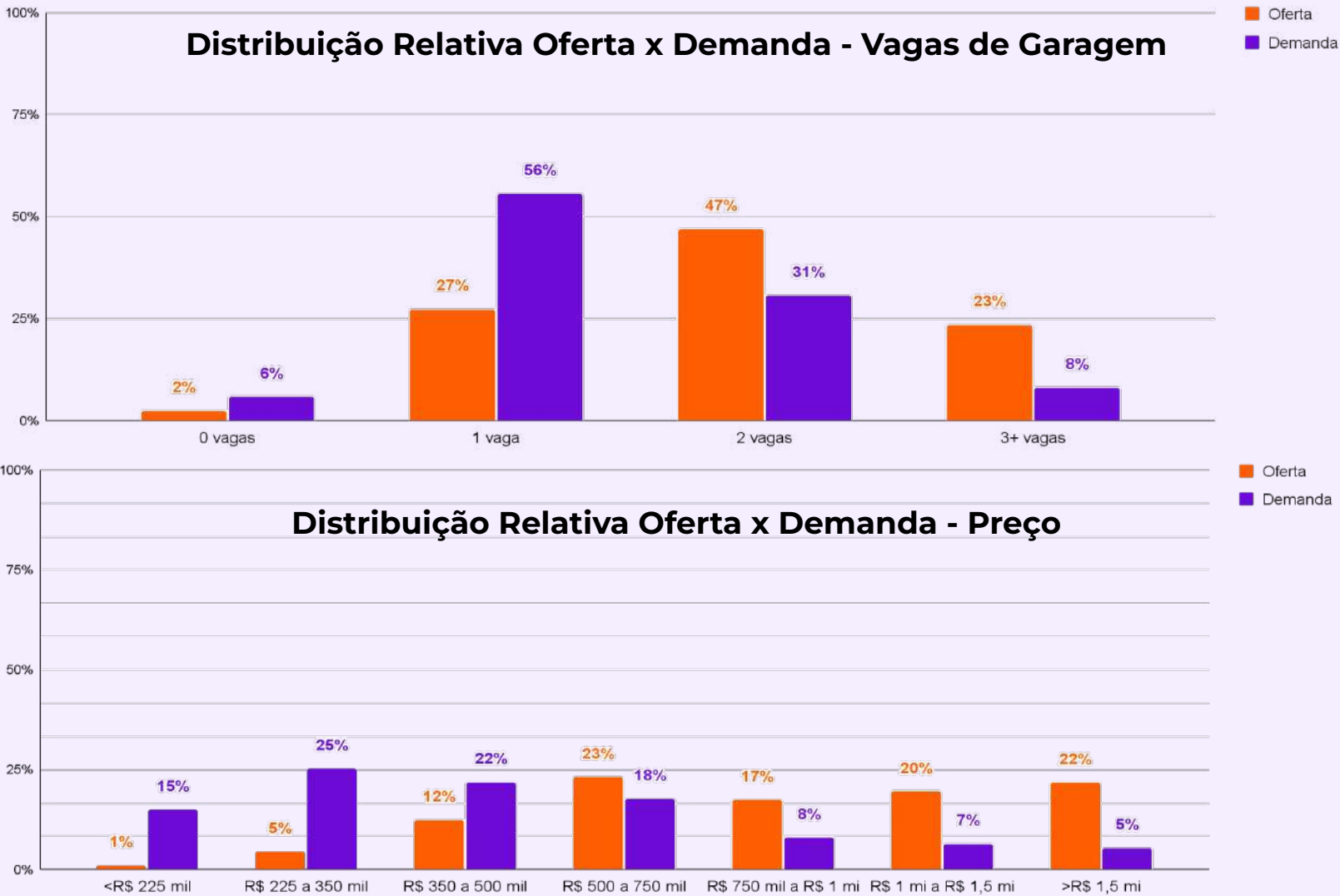
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

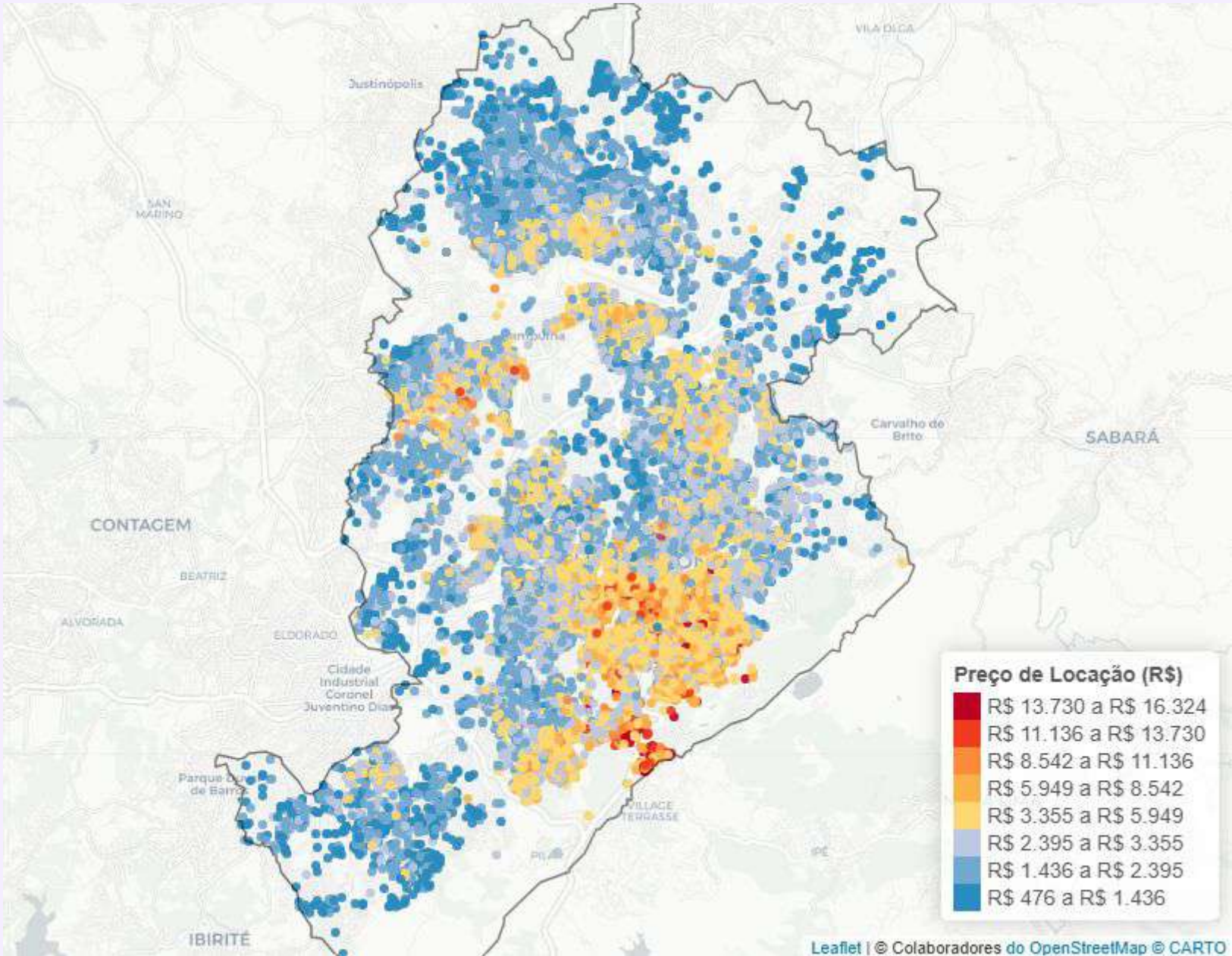


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentra a maior participação tanto da **oferta** (26%) quanto da **demanda** (34%). Na sequência, o intervalo de **45 a 60m²** também apresentou forte tração de demanda frente à oferta, evidenciando geração de leads 14 p.p acima do estoque disponível em 2025. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentram **45%** da **demanda**, ou seja, 3 p.p. acima do observado em 2024, apesar de representarem apenas **14%** da **oferta**, configurando uma janela de oportunidade para apartamentos com essa característica. Já os imóveis com **1 suíte** lideram o **estoque** (64%) e respondem por **47%** da **demanda**, mantendo-se como o padrão da capital mineira.



No que se refere às vagas de garagem, **56%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representa **27%** da **oferta**, evidenciando uma demanda significativamente superior ao volume disponível. Os imóveis com **2 vagas** correspondem à maior parcela da **oferta** (**47%**), porém concentram **31%** da **demanda**. Já os anúncios **sem vaga** respondem por apenas **6%** da **demanda**, e representam apenas **2%** da **oferta**. Em relação ao **preço**, a maior concentração da **demanda** está nas faixas **até R\$ 500 mil (62%)**, com maior participação do estoque em preços entre **R\$ 500 a R\$ 750 mil e acima de R\$ 1 milhão**.



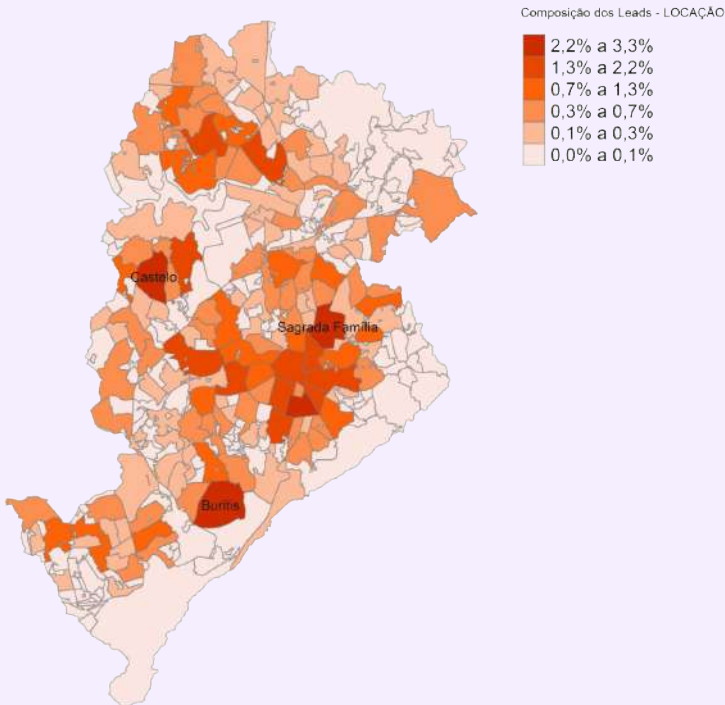


Precificação AVM Locação- Belo Horizonte (MG)

Em Belo Horizonte, observa-se uma heterogeneidade, com aluguéis mensais mais caros dispersos na cidade. No mapa, destacam-se os bairros da região centro-sul.

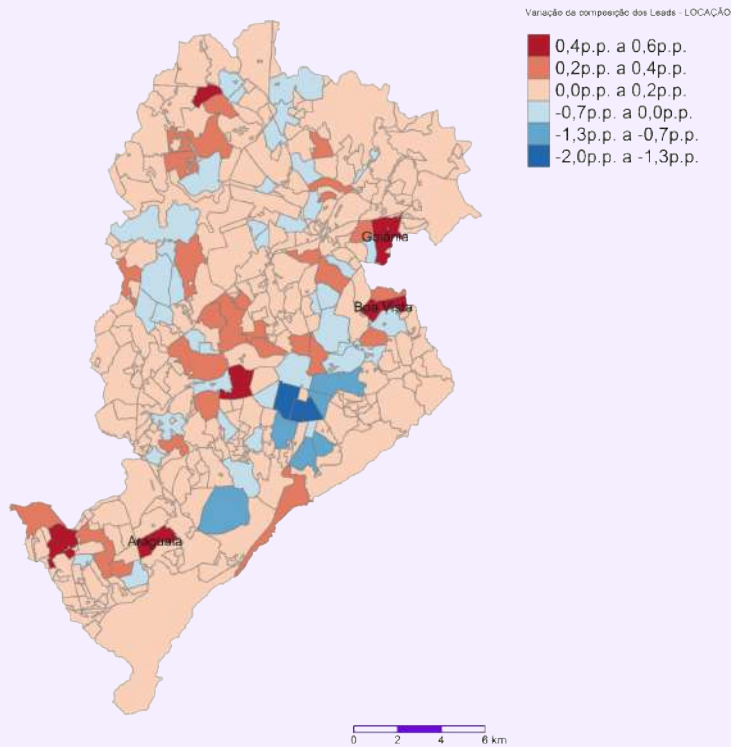
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Em 2025, Lourdes e Savassi perderam, respectivamente, 2,0 p.p. e 1,4 p.p. de demanda relativa (indicados em azul escuro no mapa na parte inferior à esquerda). Com isso, Lourdes perdeu o posto de bairro preferido pelos interessados em alugar um imóvel na capital mineira. Em seu lugar, temos a **Sagrada Família** com 3,3% da participação dos *leads*. Savassi deixou o pódio, dando seu antigo lugar para **Castelo** (2,6%). **Buritis** se manteve na segunda colocação, apesar da perda de 0,9 p.p. de participação de *leads*.

Variação de participação dos leads

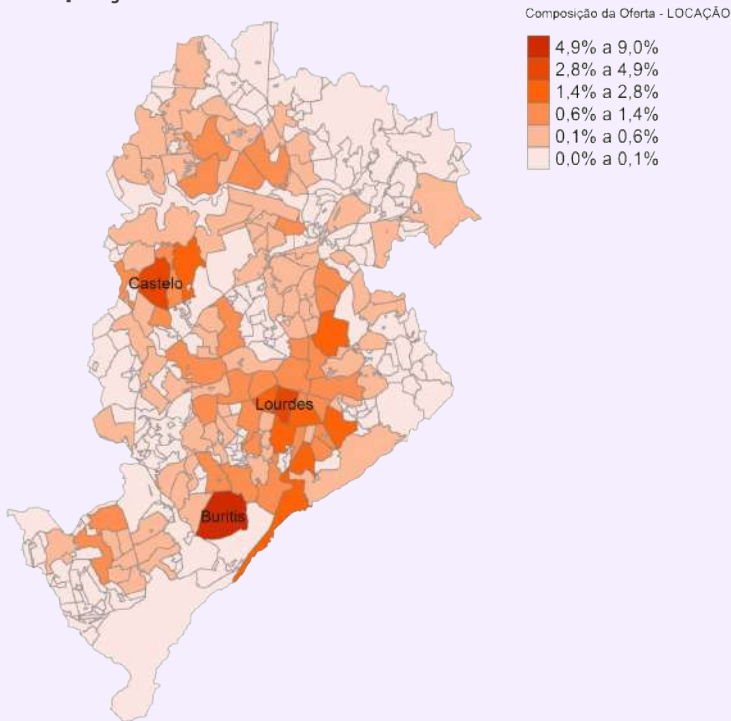


Vale ressaltar o crescimento da demanda relativa de **Araguaia**, de 0,6 p.p., de **Goiânia**, de 0,5 p.p., e de **Boa Vista**, também de 0,5 p.p. Esses bairros estão em vermelho no mapa inferior.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

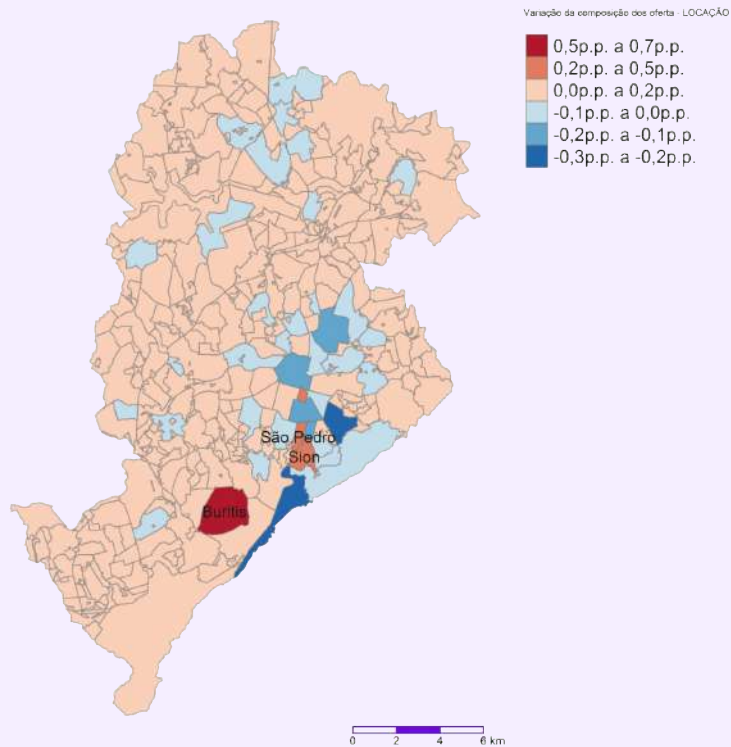
Participação da oferta



Diferente do cenário de demanda, **Lourdes** continuou na terceira colocação com 3,5% da oferta relativa. **Buritis** avançou 0,7 p.p. e chegou a 9% da participação dos imóveis disponíveis, mantendo o primeiro lugar. **Castelo** completa o pódio com 4,9%.

Na dinâmica da oferta entre 2024 e 2025, **São Pedro** e **Sion** se sobressaem por seu crescimento, de 0,4 p.p. e de 0,3 p.p., respectivamente. Serra e Belvedere, em azul escuro no mapa inferior, e Sagrada Família se sobressaem pelo motivo oposto, pois os dois primeiros bairros caíram 0,3 p.p. e o último em 0,2 p.p.

Variação de participação da oferta

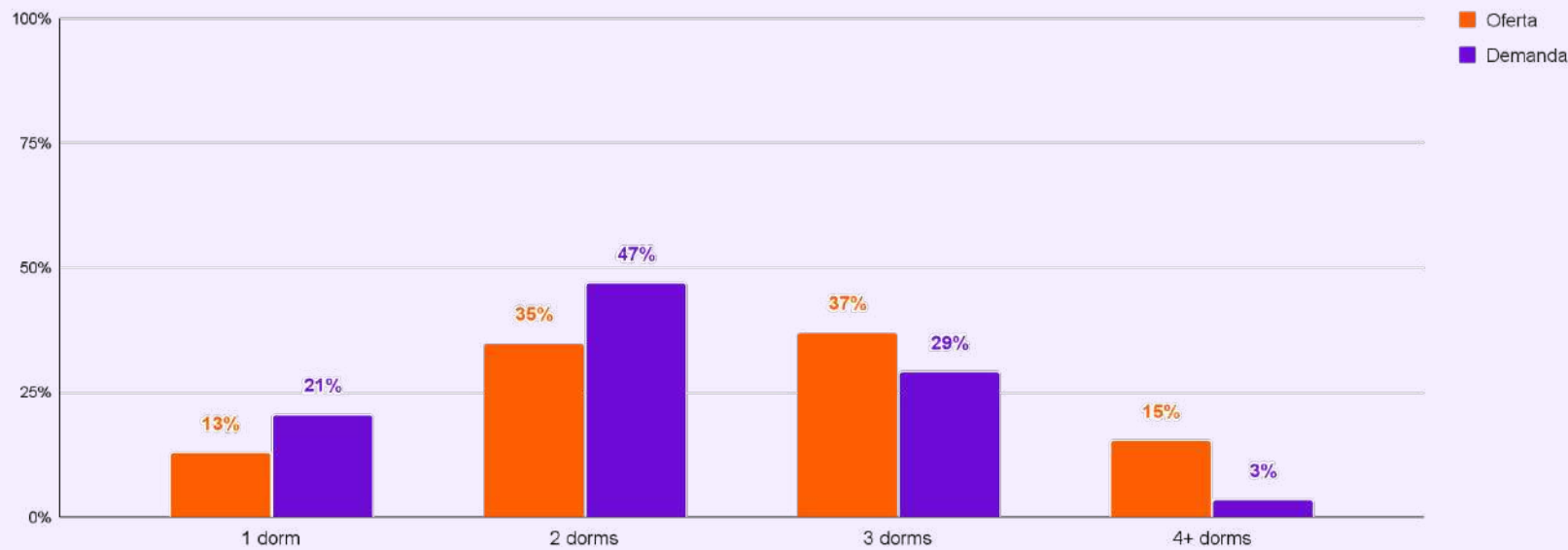


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

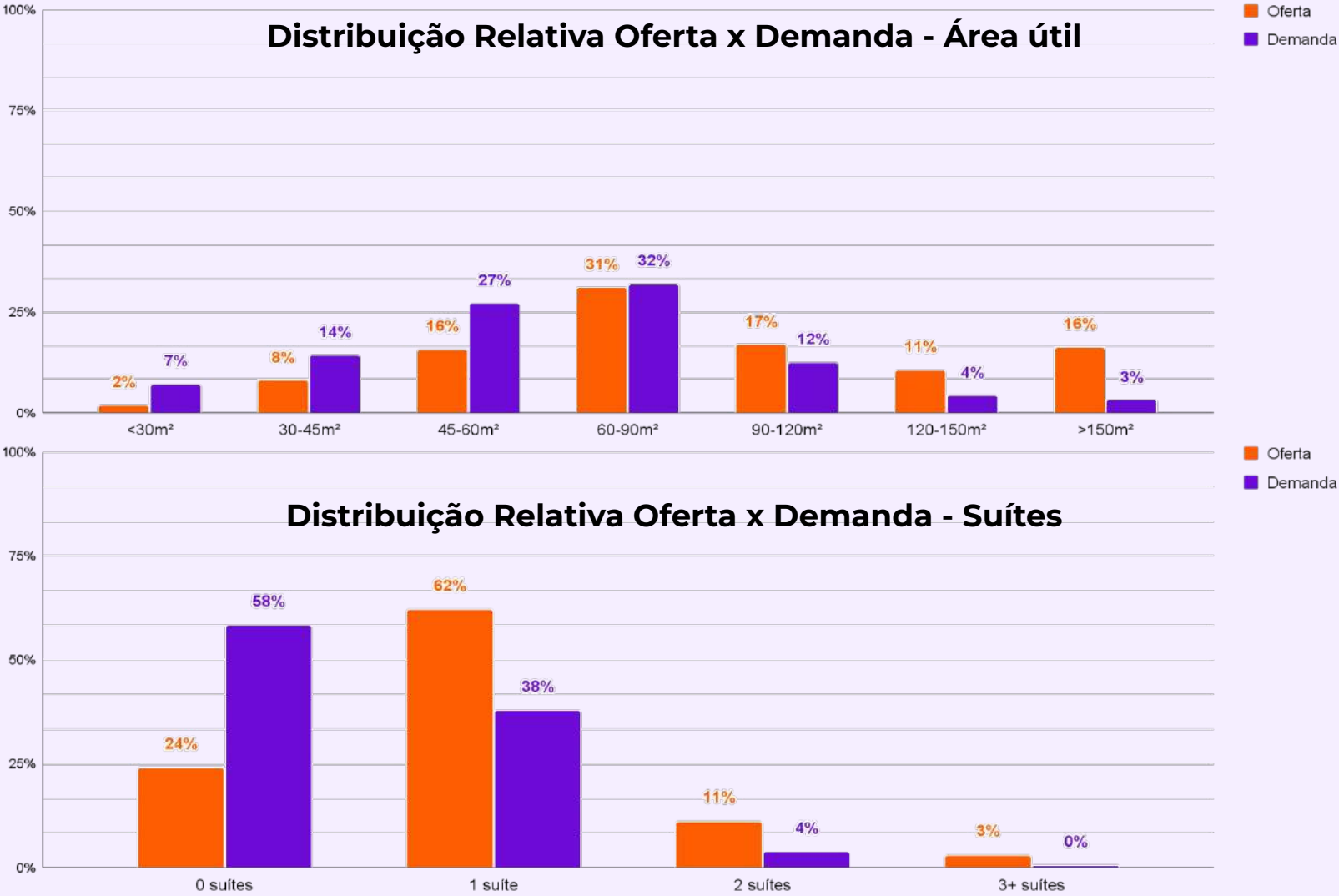
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de locação em Belo Horizonte apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representam **37%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também concentra parcela relevante da **demanda**, com **29%** da geração de leads. Por outro lado, imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da demanda, respondendo por **47%** das **buscas**, enquanto representam **35%** da **oferta** disponível, evidenciando oportunidade de negócio ao perfil de mercado de aluguel da cidade. Já os imóveis de **1 dormitório** correspondem a **13%** da **oferta**, mas concentram **21%** da **demanda**, ou seja, 4 p.p acima do observado em 2024, indicando maior interesse por unidades compactas. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **15%** do **estoque**, mas responderam por apenas **3%** das **buscas**, configurando um nicho mais restrito no mercado de locação da capital mineira.

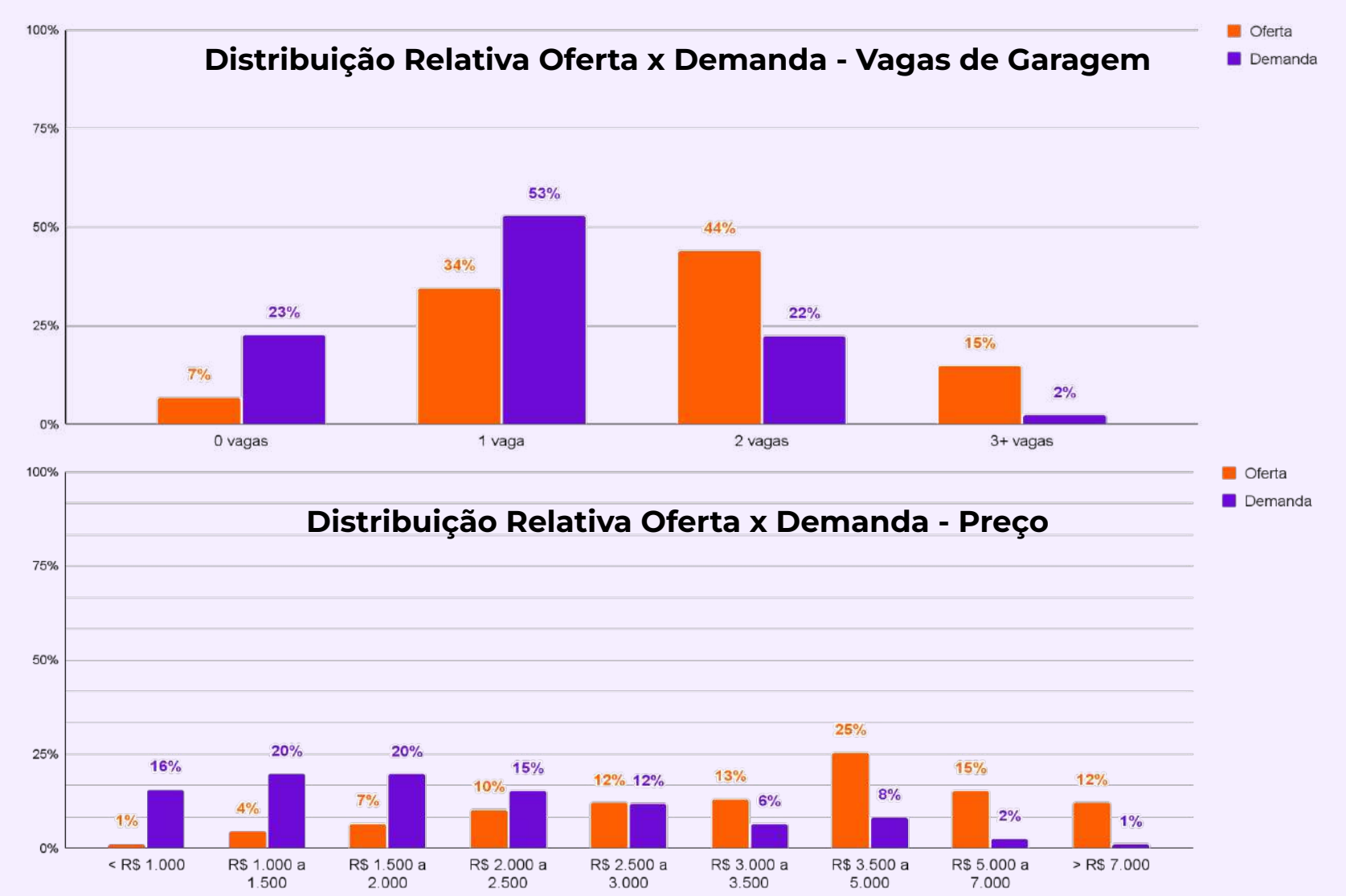
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentra a maior participação da **oferta (31%)** e da **demanda (32%)** no mercado de locação de Belo Horizonte. Na sequência, os imóveis de **45 a 60m²** registram **27%** da **demanda** frente a **16%** da **oferta**, indicando oportunidade nesse segmento. De forma geral, a preferência da audiência concentra-se em imóveis **até 90m²**, responsáveis pela maior parte da geração de leads na cidade. Quanto à configuração interna, imóveis **sem suíte** concentram **58%** da **demanda**, apesar de representarem **24%** da **oferta**. Já unidades com **1 suíte** lideram o **estoque (62%)** e respondem por **38%** das **buscas**, enquanto imóveis com 2 ou mais suítes têm participação mais restrita no mercado de locação.



No que se refere às vagas de garagem, **53%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **34%** da **oferta**, evidenciando preferência por esse padrão. Anúncios **sem vaga** respondem por **23%** da **demanda** e apenas **7%** da **oferta**, reforçando a relevância desse perfil. Já imóveis com **2 vagas** representam **44%** do **estoque**, mas **22%** das **buscas**. Em relação ao preço, a demanda concentra-se principalmente **até R\$ 2.500 (71%)**, com destaque para R\$ 1.000–1.500 (20%) e R\$ 1.500–2.000 (20%). Por outro lado, a oferta tem maior presença em faixas superiores, especialmente entre R\$ 3.500 e R\$ 5.000 (25%).





Belo Horizonte (MG)

Conclusão sobre a cidade

Belo Horizonte encerra 2025 consolidando-se como um do mercado maduro e pragmático. No mercado primário, a redução de 23% no número de empreendimentos e de 5% nas unidades lançadas não reflete retração, mas sim uma calibração precisa da oferta. Este movimento foi liderado pelo segmento médio-alto padrão, que se tornou o principal motor da capital mineira, apresentando um crescimento expressivo de 73% nas vendas e atingindo uma velocidade de venda de 55%. Diferente de outras capitais, o incorporador belo-horizontino adotou uma postura realista, ajustando levemente os preços de lançamento para garantir liquidez em um cenário de crédito restrito, priorizando a aderência do produto ao consumidor.

No mercado secundário, a capital mineira exibe uma das relações mais saudáveis entre estoque e procura, especialmente na tipologia de três dormitórios. Entretanto, observa-se uma transição comportamental relevante: a demanda por unidades de dois dormitórios e metragens entre 45m² e 90m² avança como um vetor de oportunidade. Esse novo perfil de consumidor demonstra racionalidade avaliando itens tipológico e o custo de aquisição, esse ajuste entre o que se deseja e o que se pode pagar mantém a engrenagem do mercado secundário girando com consistência, mitigando os riscos de estoques parados.

O segmento de locação reforça essa tese de funcionalidade, com a busca por imóveis compactos dominando o interesse, enquanto unidades maiores e subutilizadas começam a enfrentar maior resistência de preço. Geograficamente, a dinâmica de Belo Horizonte foge da monocentralidade, distribuindo valor entre polos estratégicos como o eixo Savassi-Buritis e as regiões de fronteira com Nova Lima. Em suma, o ano de 2025 revela que Belo Horizonte é um mercado com forte equilíbrio entre demanda e a oferta de imóveis.



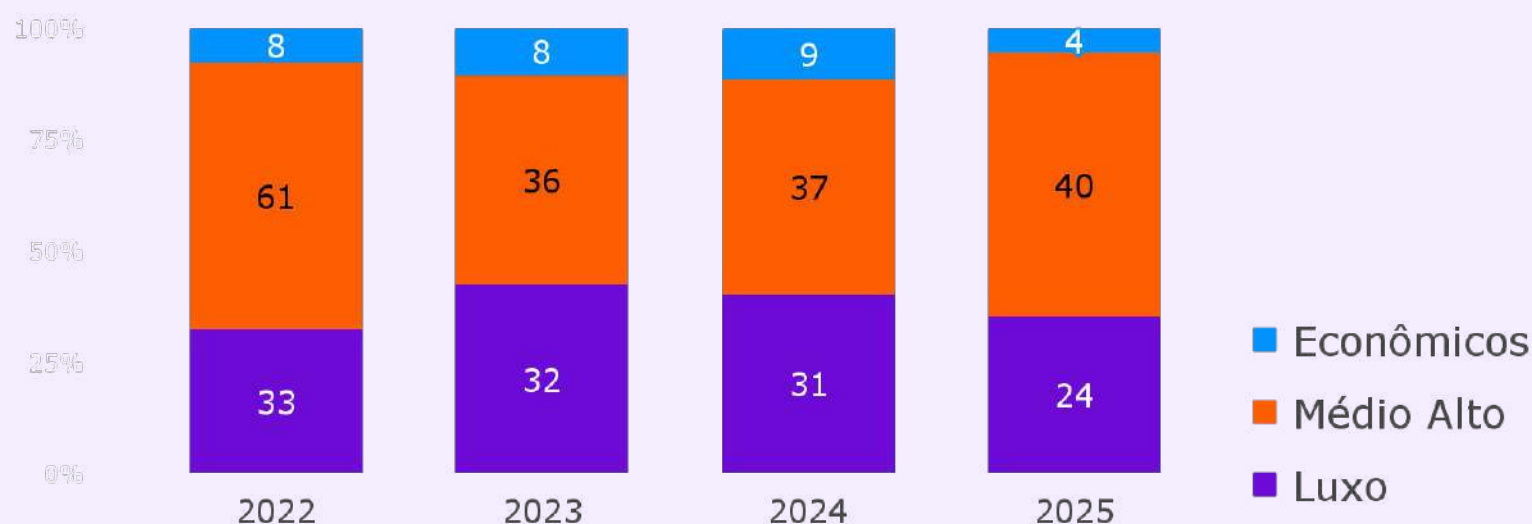
Região Sul

Curitiba - PR

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	4	-56%
Médio Alto	40	8%
Luxo	24	-23%

Produtos lançados por ano (2022 a 2025)



Analisando os **produtos lançados** na cidade de Curitiba, houve uma **diminuição de 12%** no total de empreendimento novos comparados com o ano anterior. A **redução** é associada aos segmentos de produtos **econômicos e luxo**. O **médio-alto padrão** foi em outra direção, com **aumento** de empreendimentos novos **em 8%** comparado com 2024, sendo a categoria com mais volume de novos empreendimentos.

Mercado primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	632	-64%
Médio Alto	3.900	3%
Luxo	1.138	13%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)



Analizando as **unidades lançadas** na cidade de Curitiba, houve uma **redução de 14%** no total de novas unidades. O segmento de unidades **econômicas** apresentou **queda de 64%** nestas novas unidades, enquanto o segmento **médio-alto padrão** apresentou **crescimento de 3%**. O segmento de unidades de **luxo** teve um **crescimento de 13%** no volume de novas unidades em relação a 2024.

Mercado primário: Unidades Vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	734	-53%
Médio Alto	4.176	25%
Luxo	980	81%

Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)

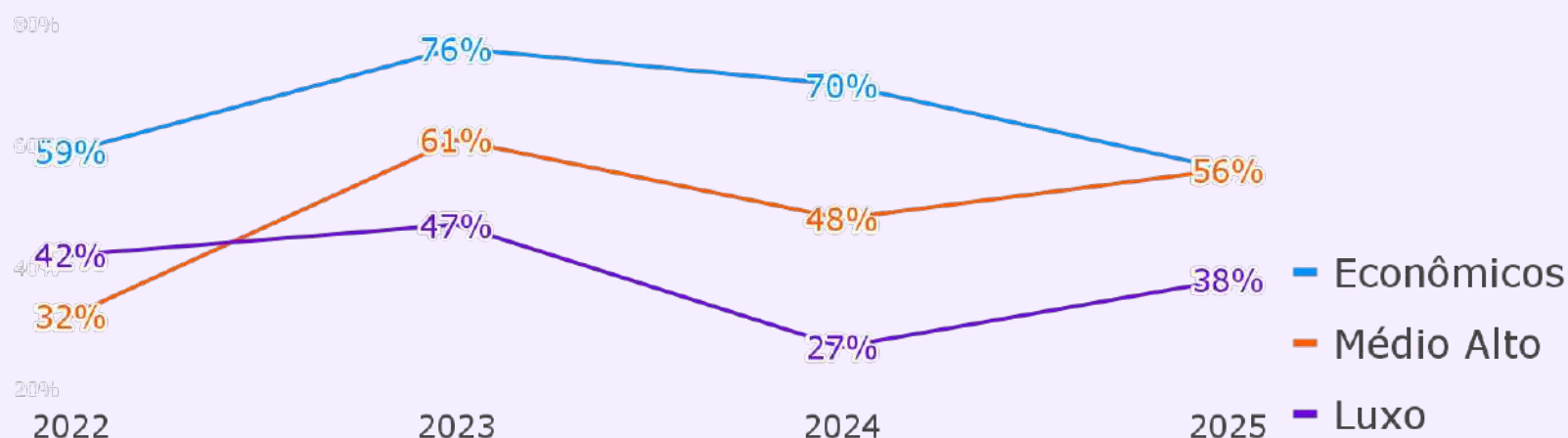


Analisando as **unidades vendidas** na cidade de Curitiba, houve um **aumento de 8%** no total de unidades vendidas, relacionadas ao aumento de vendas nos setores de **médio-alto padrão** e de **luxo**. As unidades de **médio-alto padrão** tiveram **crescimento de 25%** nas vendas, enquanto o segmento de **luxo** teve **crescimento de 81%**.

Mercado primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	56%	-20%
Médio Alto	56%	16%
Luxo	38%	39%

Velocidade de venda por ano (2022 a 2025)

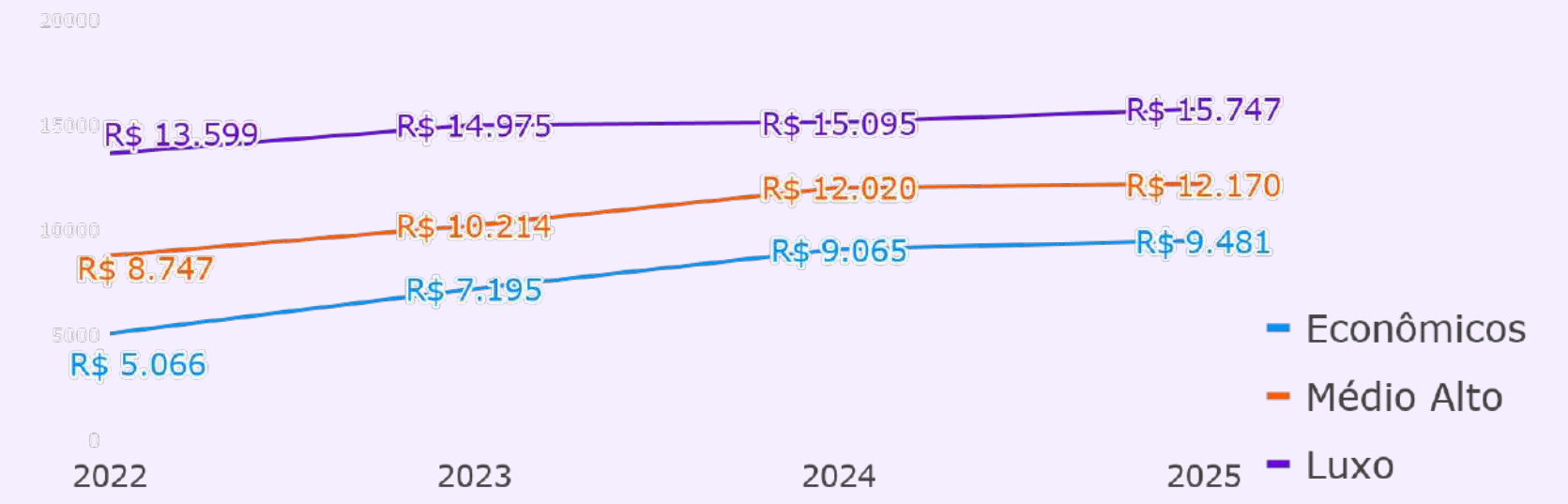


Analizando **velocidade de vendas** na cidade de Curitiba, os segmentos de unidades **médio-alto padrão** e **luxo** tiveram **aumento** em suas velocidades de vendas, chegando a patamares de **56% e 38%**, respectivamente. O segmento de **econômicos** apresentou **desaceleração** de vendas de **20%**, tendo então uma velocidade de vendas de **56%** em 2025.

Mercado primário: Preços de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 9.481	5%
Médio Alto	R\$ 12.170	1%
Luxo	R\$ 15.747	4%

Precos de lançamento por ano (2022 a 2025)



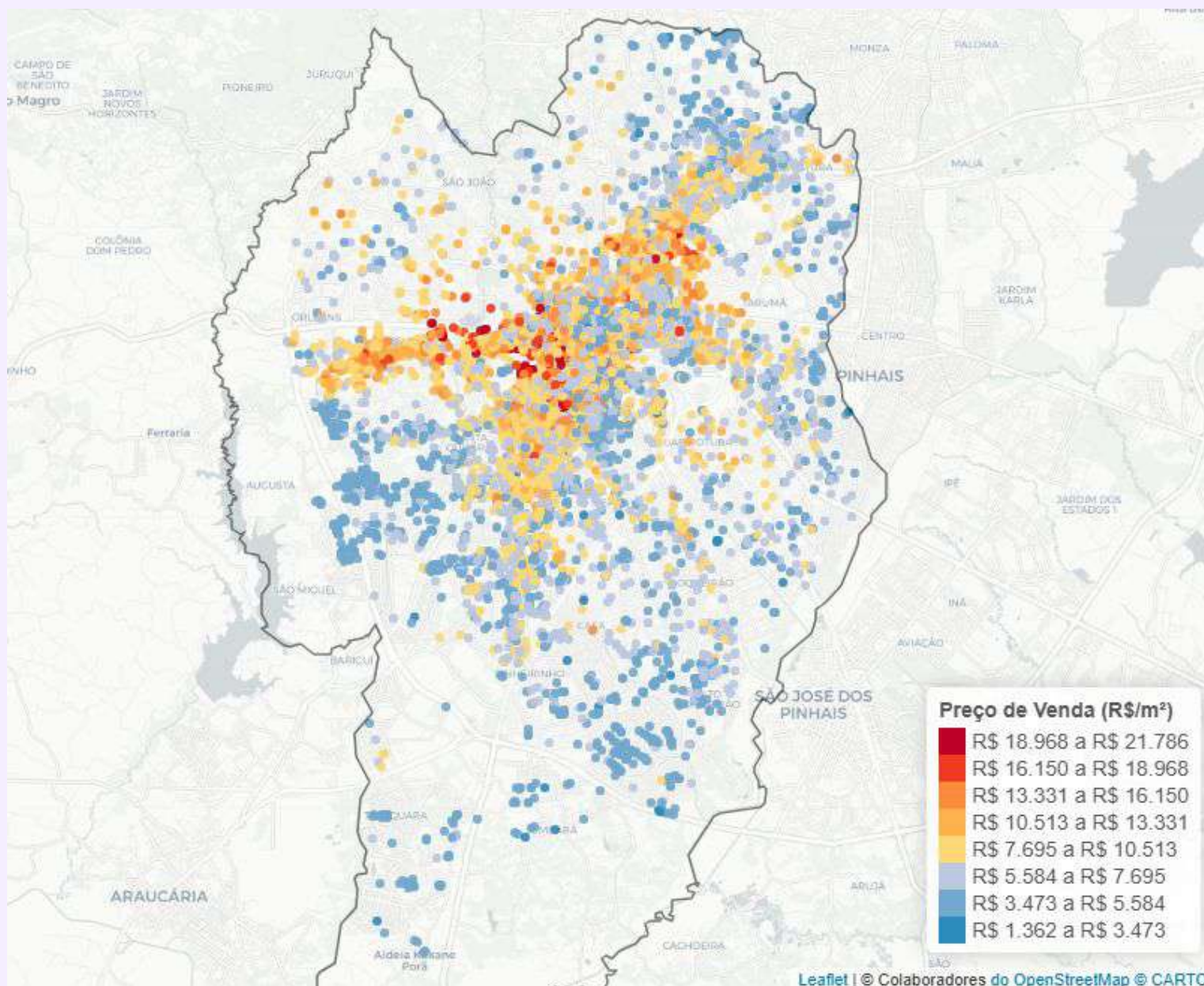
Analizando os **preços de lançamento** na capital paranaense, todas as categorias tiveram crescimento nos preços. A categoria de **econômicos** chegou a valores de **R\$ 9,5 mil/m²**, **crescendo 5%** comparado ao ano anterior. As unidades de **médio-alto padrão** tiveram média de preços de **R\$ 12,1 mil/m²**, enquanto as unidades de **luxo** tiveram **crescimento de 4%**, chegando a valores de **R\$ 15,7 mil/m²** em 2025

Mercado primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	200	-16%	344	144%	-	-	88	-65%	-	-
Médio Alto	1.883	-30%	527	299%	230	-25%	292	-25%	968	253%
Luxo	394	-9%	10	-	-	-	734	32%	-	-
Unidades lançadas - Total	2.477	-26%	881	223%	230	-29%	1.114	-7%	968	-32%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	R\$ 9.863	-27%	R\$ 8.493	26%	-	-	R\$ 9.800	55%	-	-
Médio Alto	R\$ 13.628	-1%	R\$ 9.450	3%	R\$ 10.342	1%	R\$ 14.678	28%	R\$ 9.745	9%
Luxo	R\$ 16.858	12%	R\$ 17.159	-	-	-	R\$ 14.138	-8%	-	-
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 15.040	5%	R\$ 10.460	20%	R\$ 10.342	2%	R\$ 13.937	0%	R\$ 9.745	10%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	1	-50%	1	0%	-	-	2	0%	-	-
Médio Alto	15	0%	7	75%	4	-43%	7	0%	7	75%
Luxo	12	-25%	1	-	-	-	11	-21%	-	-
Produtos Lançados - Total	28	-15%	9	80%	4	-50%	20	-13%	7	-13%

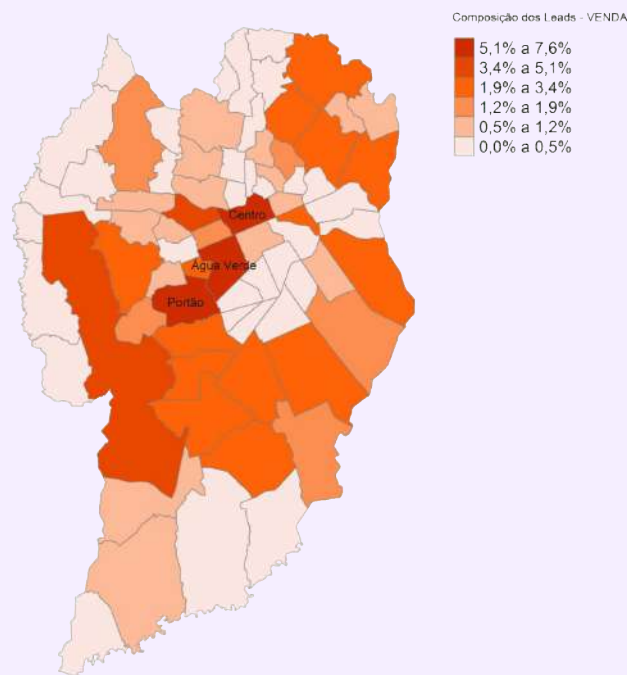


Precificação AVM Venda - Curitiba (PR)

Em Curitiba, observa-se um padrão centro-periferia com alguma heterogeneidade, com valores mais elevados por metro quadrado na região central e próximo ao bairro de Juvevê, diminuindo ao se afastar.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

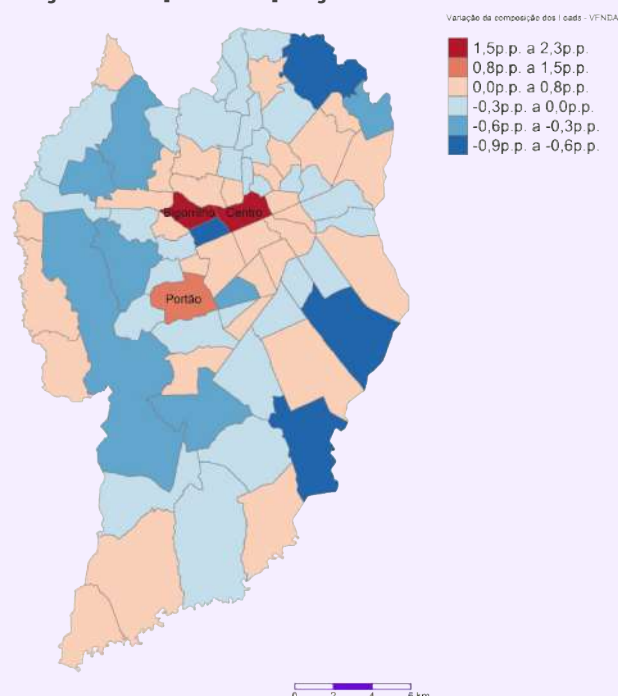
Participação dos *leads*



O bairro destaque de 2025 em Curitiba é o **Centro**, que ganhou 2,3 p.p. de participação dos *leads* e se tornou o bairro mais procurado da cidade, com 7,6% da demanda relativa. **Água Verde**, líder de *leads* em 2024, cresceu apenas 0,2 p.p. e ficou com o segundo lugar na preferência de interessados em adquirir imóveis, com 7,0%. Na sequência, **Portão** conquistou mais 1,5 p.p. de demanda relativa e manteve a terceira colocação.

Outro bairro que com alta evolução em participação no mercado foi **Bigorriho**. Entre 2024 e 2025, seu *share* de *leads* aumentou 1,6 p.p., levando-o do oitavo ao quinto lugar na preferência de busca.

Variação de participação dos *leads*

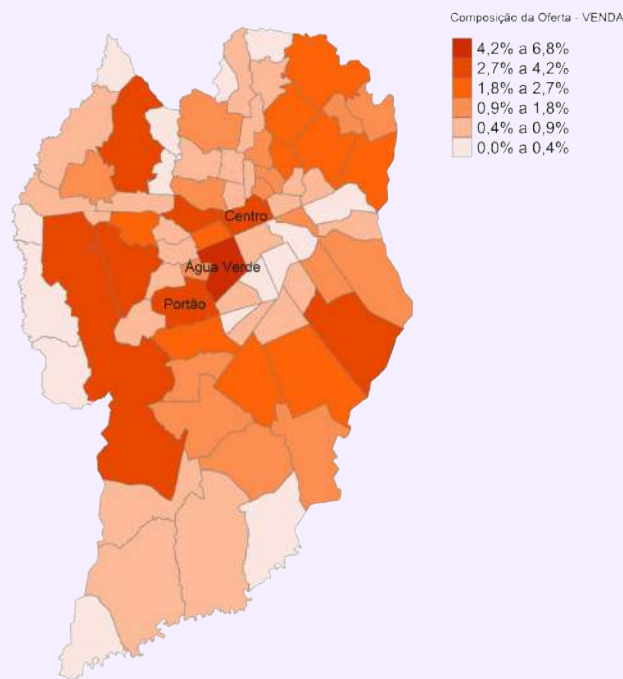


Entre os bairros que mais perderam demanda relativa estão Alto Boqueirão (-0,9 p.p.) ao sul, Uberaba (-0,8 p.p.) ao leste, Santa Cândida ao norte (0,7 p.p.) e Batel (0,7 p.p.) no centro.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

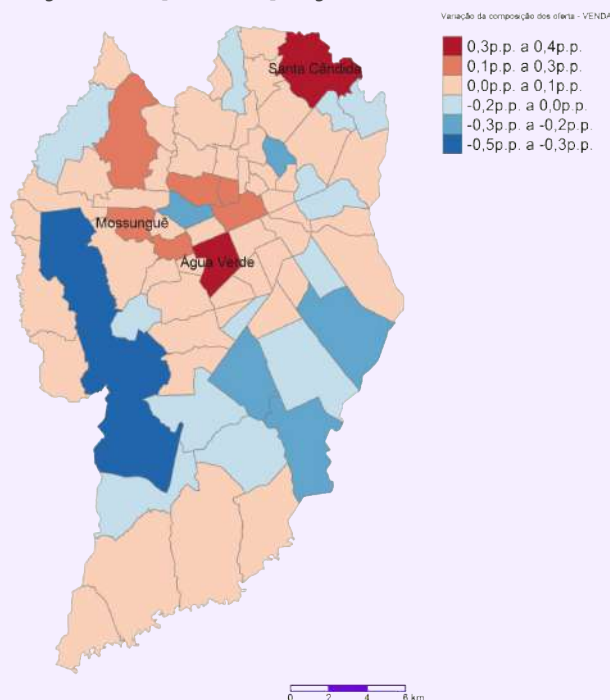
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



De 2024 para 2025, o único bairro do pódio de oferta que manteve sua posição foi o primeiro lugar, **Água Verde** (6,8%). A manutenção dessa liderança está associada tanto ao crescimento da participação de 0,4 p.p. de Água Verde quanto à queda de 0,5 p.p. de Cidade Industrial de Curitiba (em azul escuro no mapa inferior ao lado), segunda colocação em 2024. A perda de mercado da Cidade Industrial abriu espaço para **Portão** e **Centro** ascenderem à segunda e terceira posição com 4,2% e 3,8% dos imóveis disponíveis para venda da cidade, respectivamente.

Variação de participação da oferta



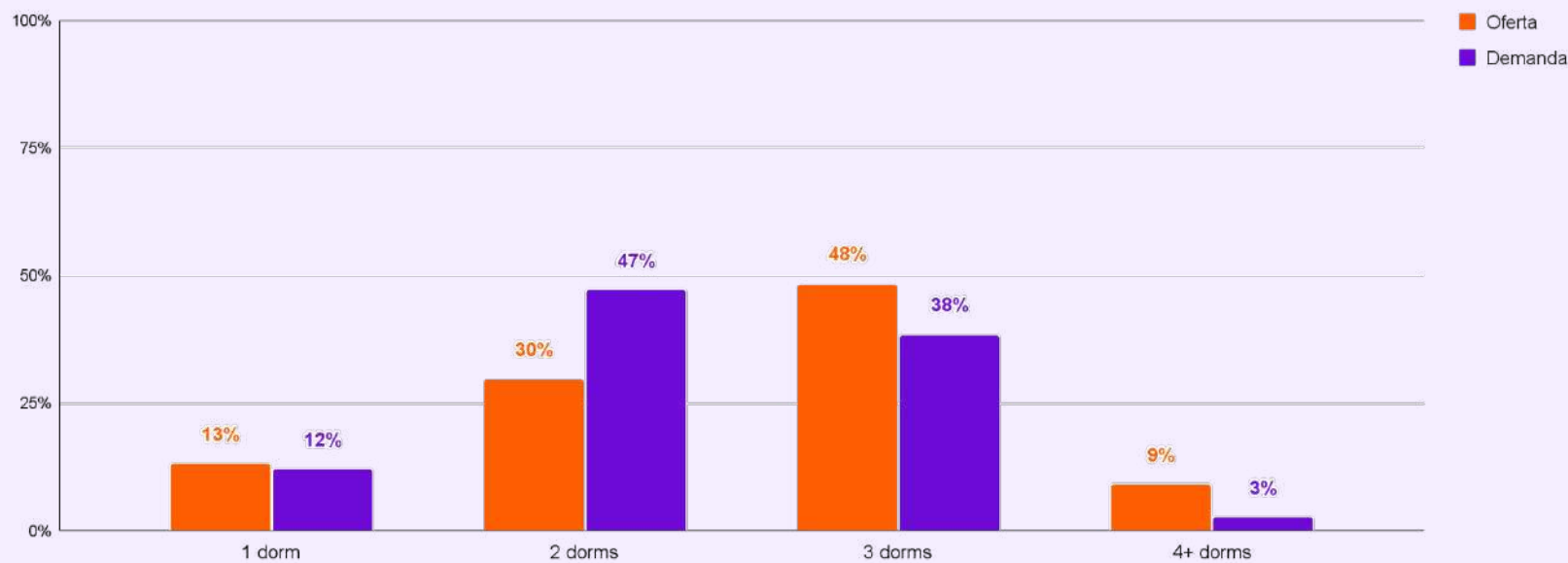
Ainda, vale destacar o avanço de **Santa Cândida**, de 0,3 p.p., e de **Mossunguê**, de 0,2 p.p., na participação da oferta.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

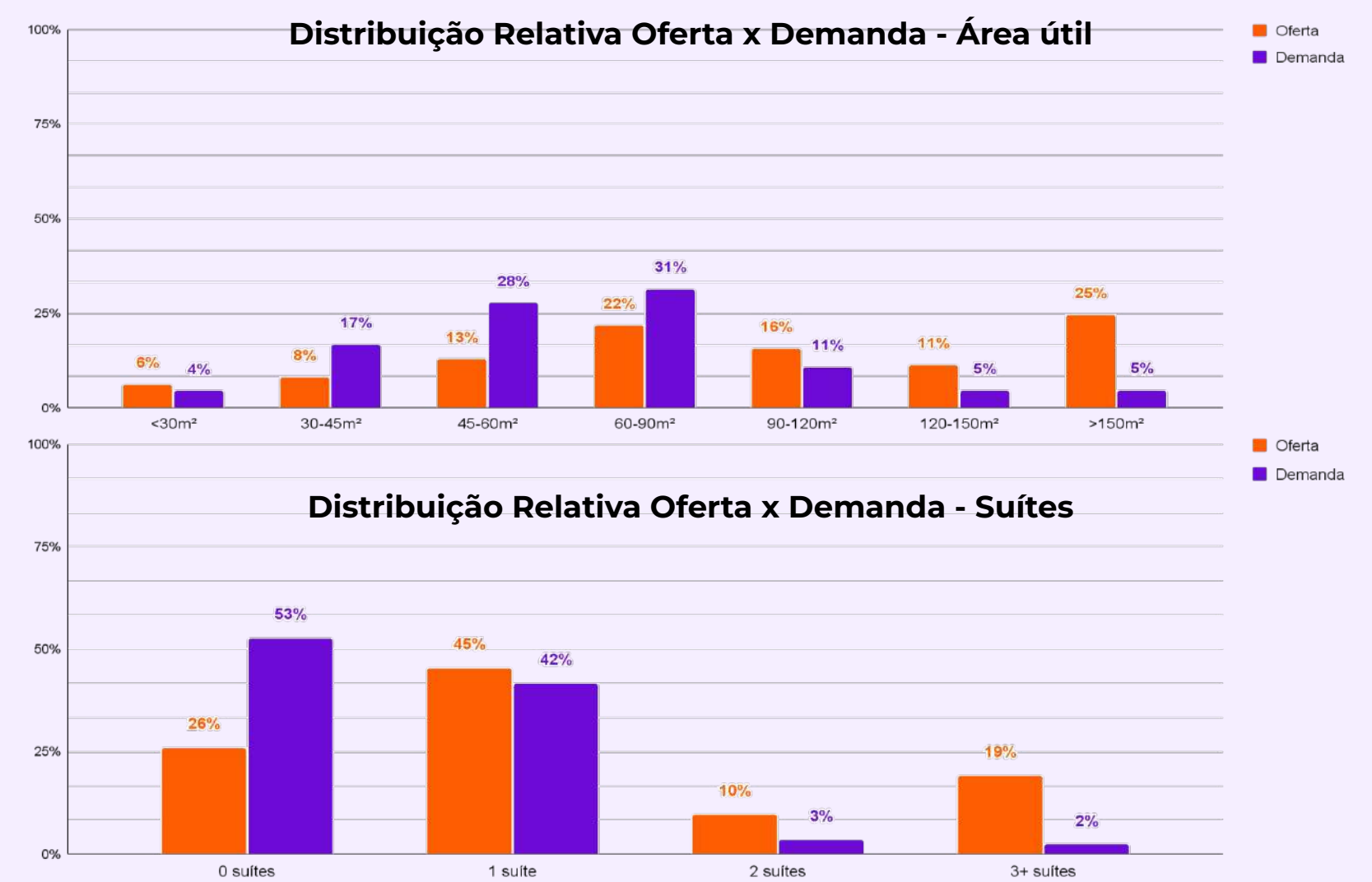
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de Curitiba apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representam **48%** do **estoque** anunciado, mantendo-se como a principal tipologia disponível na cidade. Essa configuração também concentra parcela relevante da **demanda**, com **38%** das buscas. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da **demanda**, respondendo por **47%** das buscas, cerca de 4 p.p acima do registrado em 2024, enquanto representam **30%** da **oferta** disponível, evidenciando uma oportunidade nesse segmento. Já os imóveis de **1 dormitório** apresentaram participação relativamente equilibrada, com **13%** da **oferta** e **12%** da **demanda**. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **9%** do **estoque**, mas concentram apenas **3%** da **demanda**, indicando menor aderência dessa tipologia ao perfil predominante de busca na cidade.

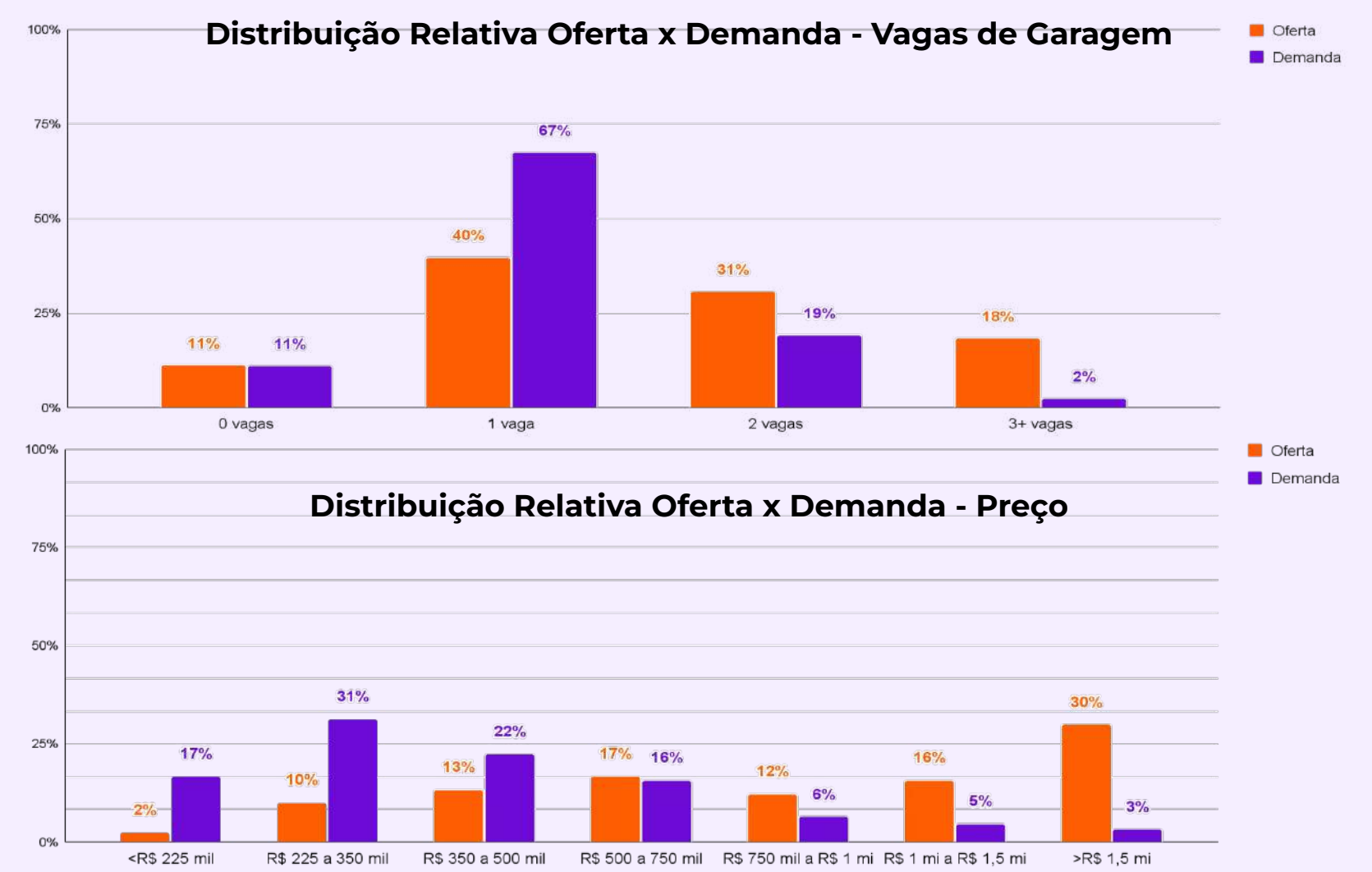
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

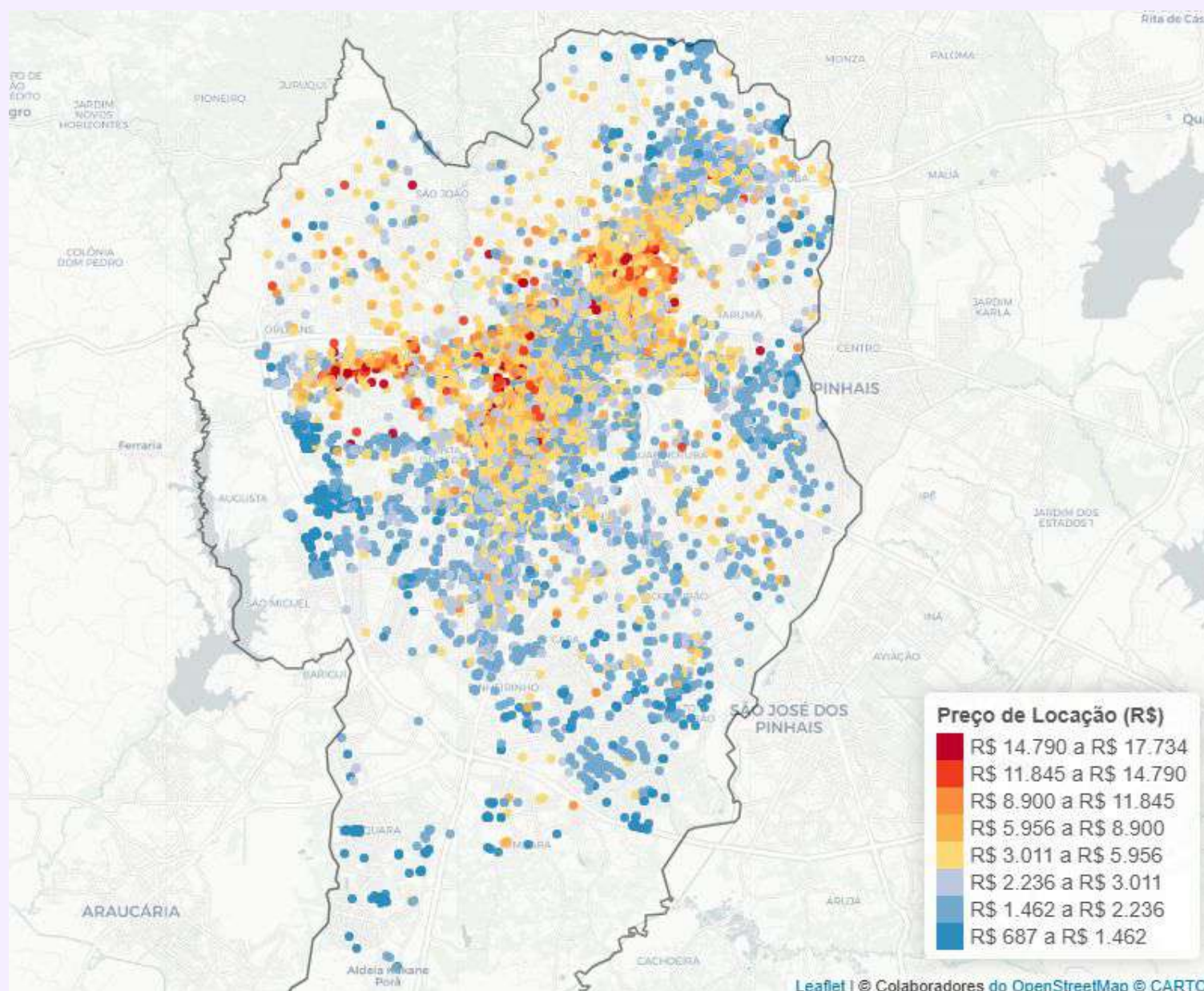


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou a maior participação da **demanda (31%)** e um percentual significativo da **oferta (22%)**. Na sequência, os imóveis de **45 a 60m²** também apresentam forte tração de **demanda (28%)**, frente a uma **oferta de 13%**, indicando a preferência da audiência por metragens intermediárias. Observa-se ainda participação relevante de buscas por imóveis compactos, reforçando a oportunidade nesse segmento. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentram **53% da demanda**, apesar de representarem apenas **26% da oferta**. Já os imóveis com **1 suíte** lideraram a **oferta (45%)** e responderam em 2025 por **42% da demanda**.



No que se refere às vagas de garagem, **67%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representou **40%** da **oferta**, indicando maior preferência do público por esse padrão. Já os imóveis com **2 vagas** corresponderam por **31%** do **estoque**, mas concentram **19%** da **demanda**. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** apresentam participação equilibrada, com **11%** tanto na **oferta** quanto na **demanda**. Em relação ao preço, a demanda concentrou-se principalmente nas faixas **até R\$ 500 mil (70%)**, com **predominância** de buscas entre **R\$ 225 a R\$ 350 mil (31%)**. Por outro lado, a **oferta** apresenta maior presença em faixas superiores, especialmente **acima de R\$ 1,5 milhão**, mas somente 3% das buscas.



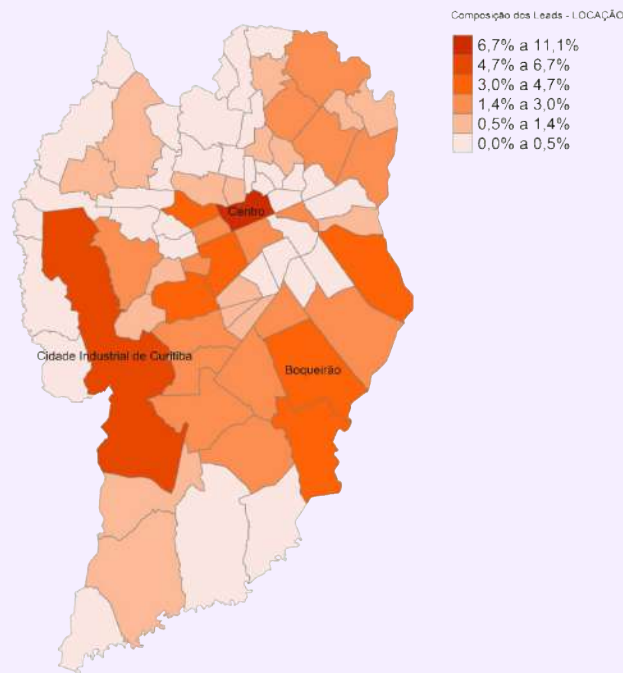


Precificação AVM LOCAÇÃO- Curitiba (PR)

Em Curitiba, observa-se um padrão centro-periferia com alguma heterogeneidade, com aluguéis mensais mais elevados na **região central**, próximo aos bairros **Juvevê** e **Mossunguê**, diminuindo ao se afastar.

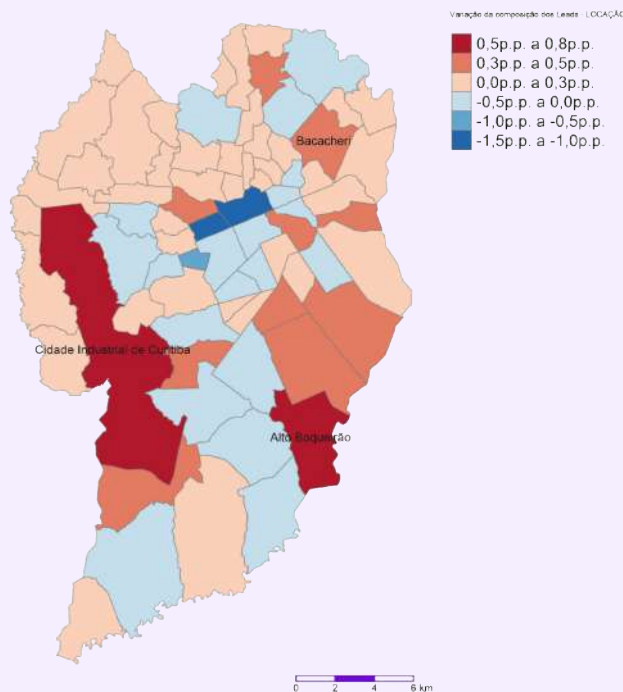
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Conforme mostra o mapa na parte superior à esquerda, os dois bairros mais demandados para locação continuam sendo o **Centro**, com 11,1%, e a **Cidade Industrial**, com 6,7% da procura relativa. O terceiro lugar em 2025 ficou com **Boqueirão** (4,7%) ao invés de Água Verde, que ficou em quinto. Os três bairros que mais avançaram em participação de *leads* foram o **Alto Boqueirão** (0,8 p.p.), a **Cidade Industrial de Curitiba** (0,6 p.p.) e **Bacacheri** (0,5 p.p.).

Variação de participação dos leads

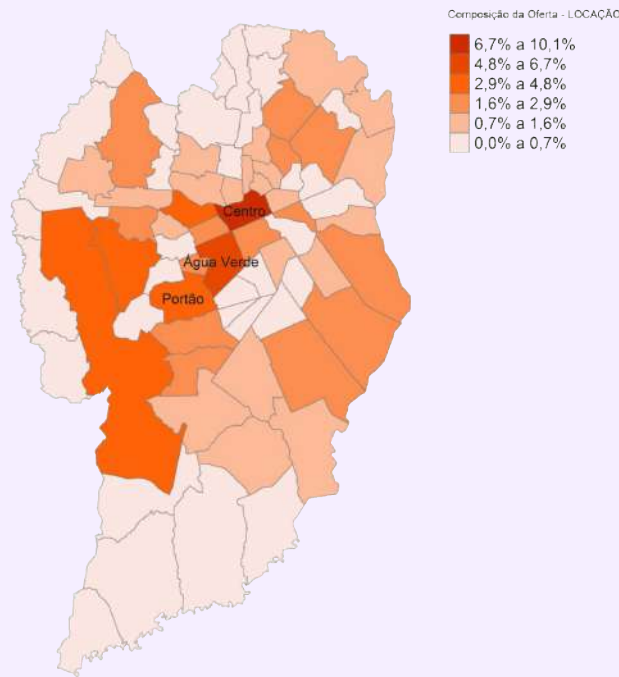


Os dois bairros em azul escuro no mapa da parte inferior são **Centro** e **Batel**, que perderam, respectivamente, 1,5 p.p. e 1,1 p.p. entre 2024 e 2025. A queda de demanda relativa do **Centro** não ameaçou seu posicionamento, pois ele ainda tem uma boa distância da Cidade Industrial e as variações dos demais bairros não ultrapassaram um ponto percentual.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

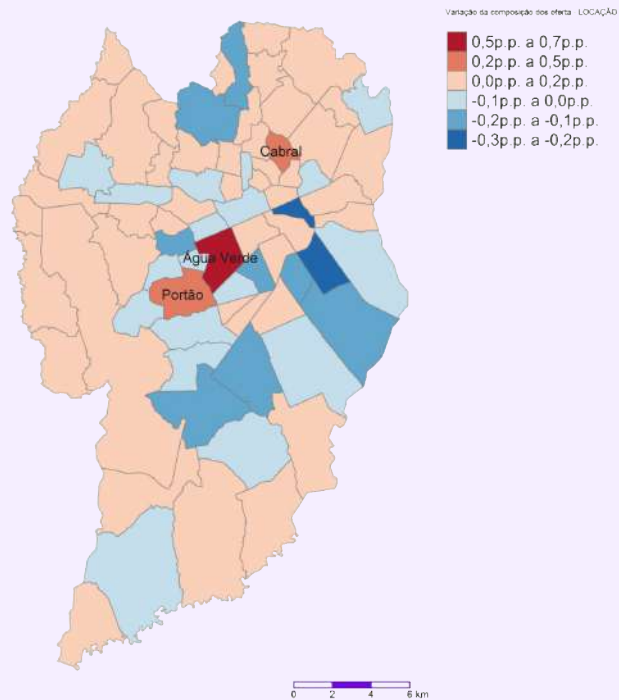
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



O ano de 2025 não trouxe surpresas quanto ao pódio de composição da oferta de locação, vide o mapa superior à esquerda. Com 10,1% da oferta relativa, temos, em primeiro lugar, o **Centro**, seguido de **Água Verde**, com 6,7%, em segundo, e **Portão**, com 4,8%, em terceiro. Enquanto a participação do Centro ficou praticamente estável entre 2024 e 2025, Água Verde cresceu 0,7 p.p. e Portão 0,3 p.p. O bairro **Cabral** também subiu 0,3 p.p. Em azul escuro no mapa de variação de participação da oferta estão Cristo Rei e Jardim das Américas, com perda de 0,3 p.p. cada um.

Variação de participação da oferta

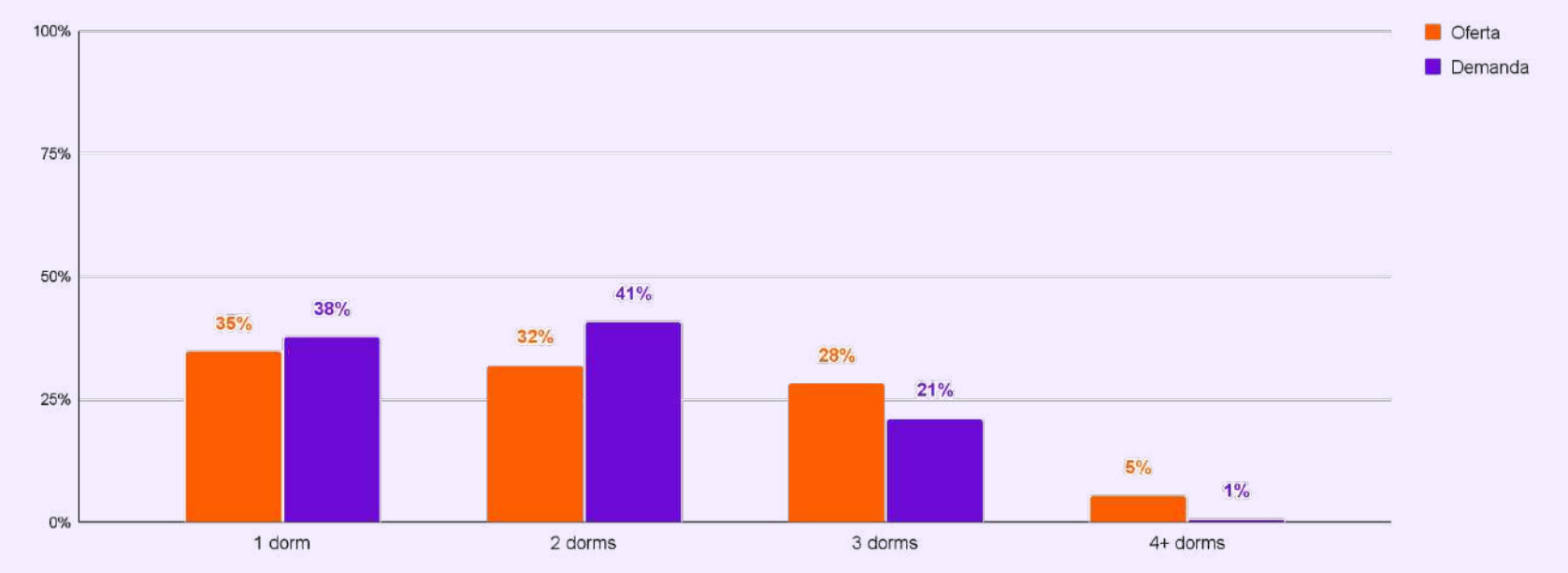


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

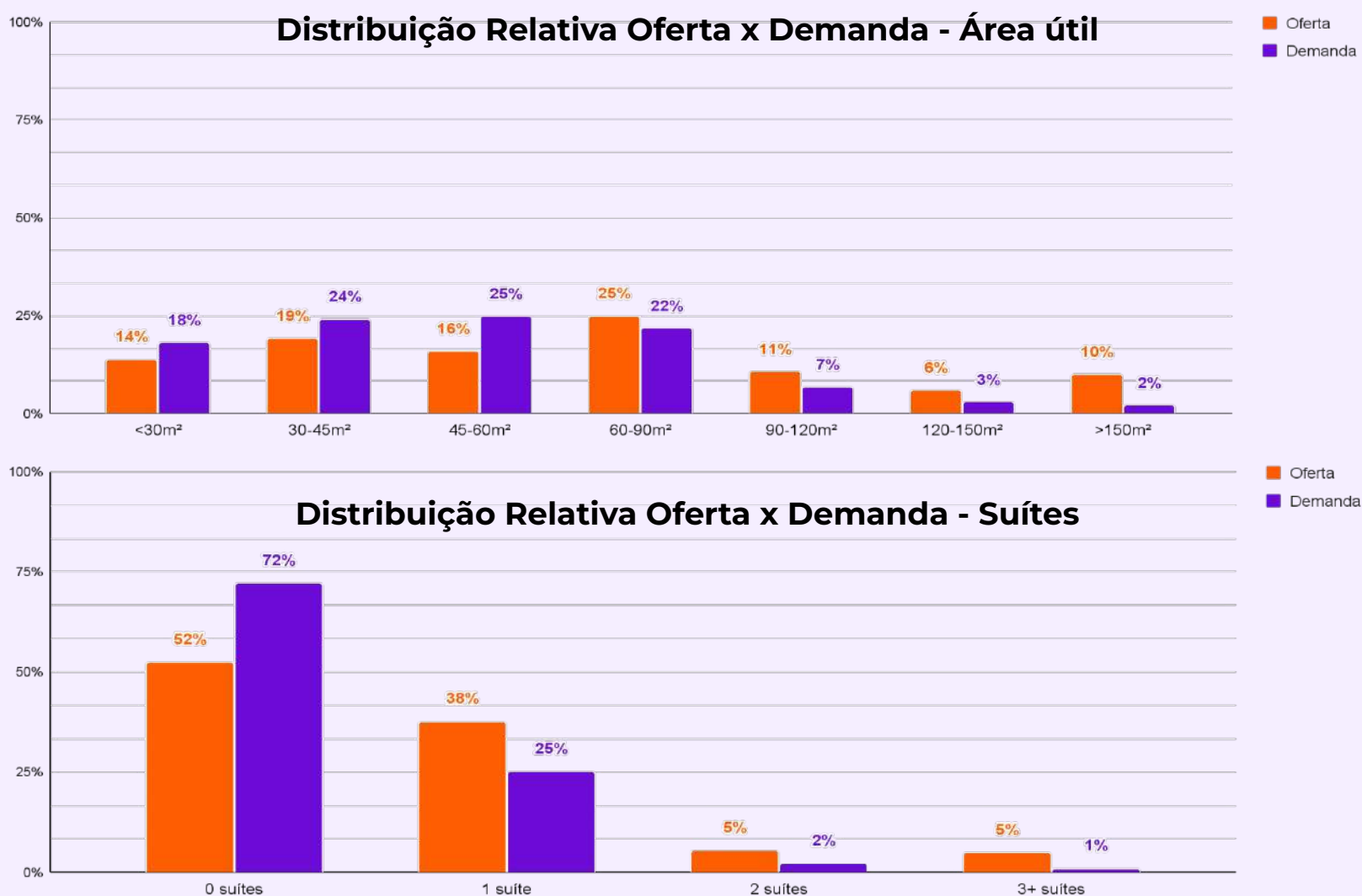
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de locação em Curitiba apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **1 dormitório**, que representaram **35%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também concentrou parcela relevante da demanda, com **38%** das **buscas**. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da demanda, respondendo por **41%** das **buscas**, enquanto representaram **32%** da **oferta** disponível, evidenciando oportunidade nesse segmento. Já os imóveis de **3 dormitórios** corresponderam a **28%** do **estoque**, mas concentraram **21%** da **demanda**, indicando menor aderência desse perfil ao padrão predominante de busca. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **5%** da **oferta**, mas respondem por apenas **1%** das **buscas**, configurando um nicho mais restrito no mercado de locação da cidade.

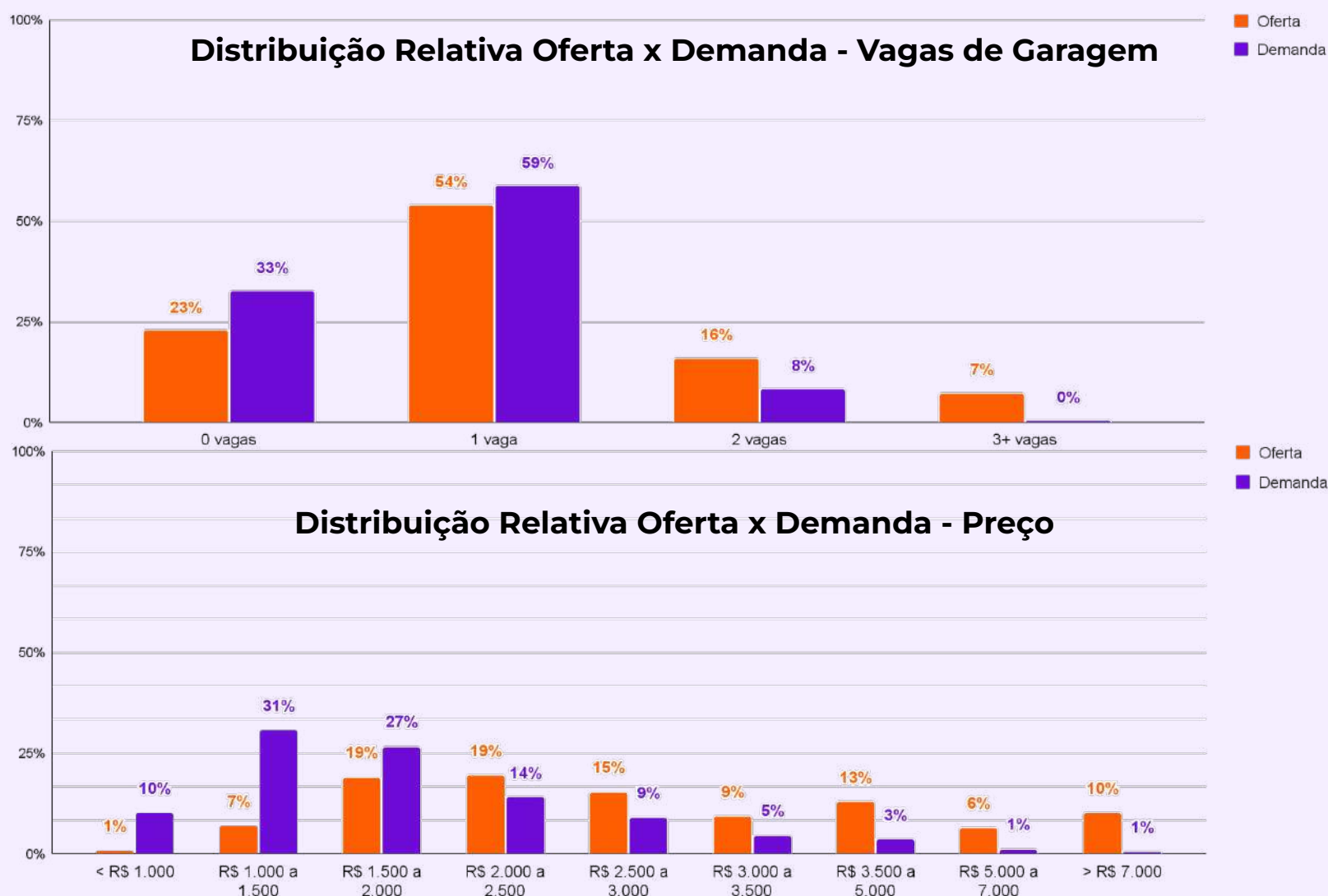
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, a demanda concentra-se em unidades entre **30 e 60m²**, com destaque para 30 a 45m² (24%) e 45 a 60m² (25%), frente a 19% e 16% da oferta, respectivamente, evidenciando oportunidade nessas tipologias. A faixa de **60 a 90m²** reuniu **25%** da **oferta** e **22%** da **demanda**, mantendo participação relevante no mercado de locação. De forma geral, a preferência da audiência concentra-se em imóveis de até 90m², responsáveis pela maior parte dos leads na cidade. Já metragens acima de 150m² representam 10% da oferta, mas apenas 2% da demanda. Quanto à configuração interna, imóveis **sem suíte** concentraram **72%** da **demanda** frente a **52%** da **oferta**. Já imóveis com **1 suíte** representam **38%** da **oferta** e **25%** da **demanda**.



No que se refere às vagas de garagem, **59%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **54%** da **oferta**, indicando forte aderência a esse padrão. Imóveis **sem vaga** responderam por **33%** da **demanda** e **23%** da **oferta**, reforçando a relevância de imóveis com essa configuração. Já imóveis com 2 vagas representam 16% do estoque, mas apenas 8% das buscas. Em relação ao preço, a **demanda** concentra-se principalmente **até R\$ 2.000 reais (68%)** com destaque para R\$ 1.000–1.500 (31%) e R\$ 1.500–2.000 (27%). Por outro lado, a oferta tem maior presença em faixas superiores, especialmente entre R\$ 2.000 e R\$ 2.500 (19%) e acima de R\$ 7.000 (10%).





Conclusão sobre a cidade

Curitiba encerra 2025 consolidando um ciclo de crescimento disciplinado, porém marcado por assimetrias estruturais que definem as oportunidades de arbitragem no curto prazo. No mercado primário, a retração na oferta, com queda de 12% em empreendimentos e 14% em unidades, concentrou-se nos segmentos econômico e de luxo, enquanto o médio-alto padrão manteve o nível de lançamento de novos projetos. Um destaque importante é a resiliência da demanda, mesmo com menos lançamentos, as unidades vendidas cresceram 8%, impulsionadas por uma boa performance no segmento de luxo, que avançou 81% em vendas. Diferente de outras capitais que apresentaram redução dos preços para garantir liquidez, Curitiba sustentou uma trajetória de valorização em todas as categorias, exigindo dos players uma maior precisão na concepção do produto.

No mercado secundário, observa-se um desalinhamento entre a oferta disponível e a busca por imóveis. A oferta permanece concentrada em tipologias de três dormitórios, enquanto o volume de busca migra para unidades de dois dormitórios e metragens intermediárias, entre 45m² e 90m². Este gap estende-se à configuração interna e ao preço, há uma demanda por imóveis de uma vaga e sem suíte, sub-representados no estoque, e uma concentração de procura em faixas de valor até R\$ 500 mil, enquanto a oferta disponível ainda se concentra nos patamares de preço superiores. Essa desconexão entre o custo de reposição e o poder de compra do consumidor final sinaliza um espaço claro para reposicionamento de portfólio.

O segmento de locação atua como o validador dessa tendência, apresentando uma alta demanda na busca por imóveis compactos de até R\$ 2.000, enquanto unidades maiores enfrentam maior tempo de vacância. Geograficamente, o Centro e bairros consolidados como Água Verde e Bigorrrilho mantêm a hegemonia de interesse, enquanto as regiões periféricas exibem volatilidade e maior sensibilidade a preço. Por fim, Curitiba concluiu 2025 como um mercado saudável e em valorização, mas com sinais de desalinhamento entre a demanda por imóveis menores e de menor valor com a oferta de imóveis maior e de maior valor. A eficiência do capital, neste cenário, não será medida pelo volume bruto de vendas, mas pela capacidade dos players em alinhar o produto à realidade demográfica e financeira de uma demanda que se tornou mais pragmática e específica.

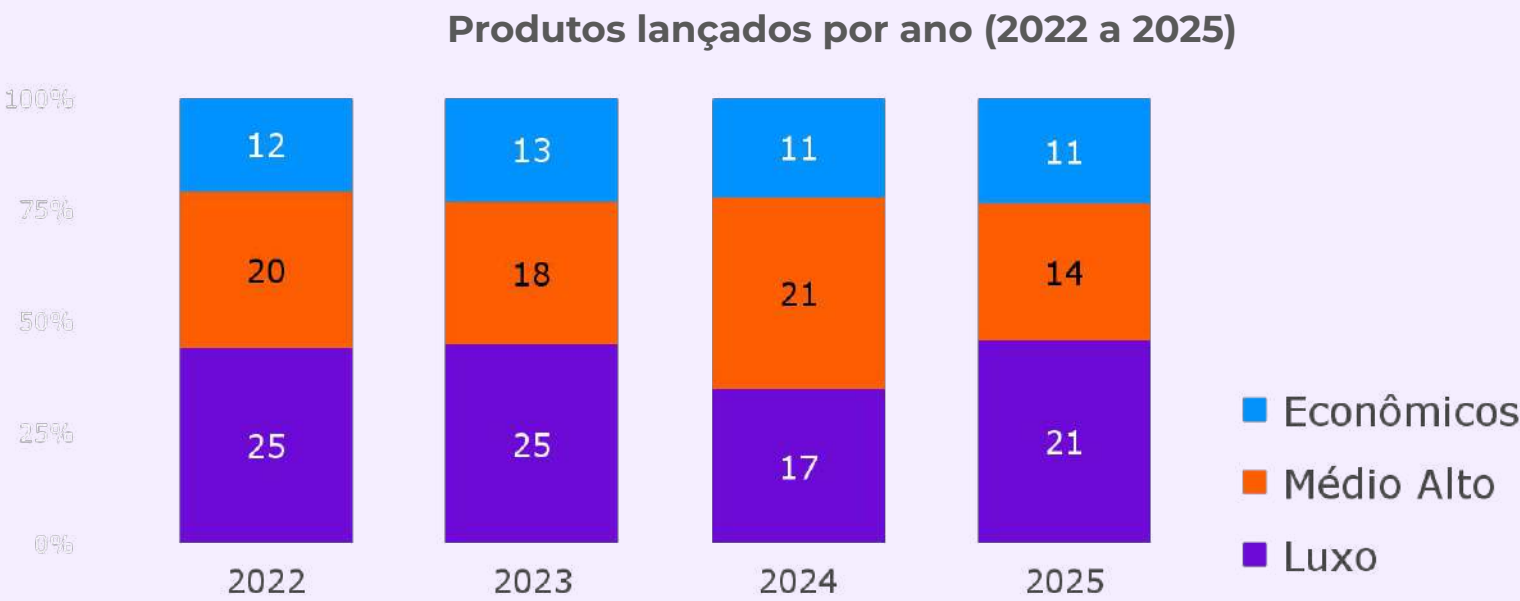


Região Sul

Porto Alegre - RS

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	11	0%
Médio Alto	14	-33%
Luxo	21	24%

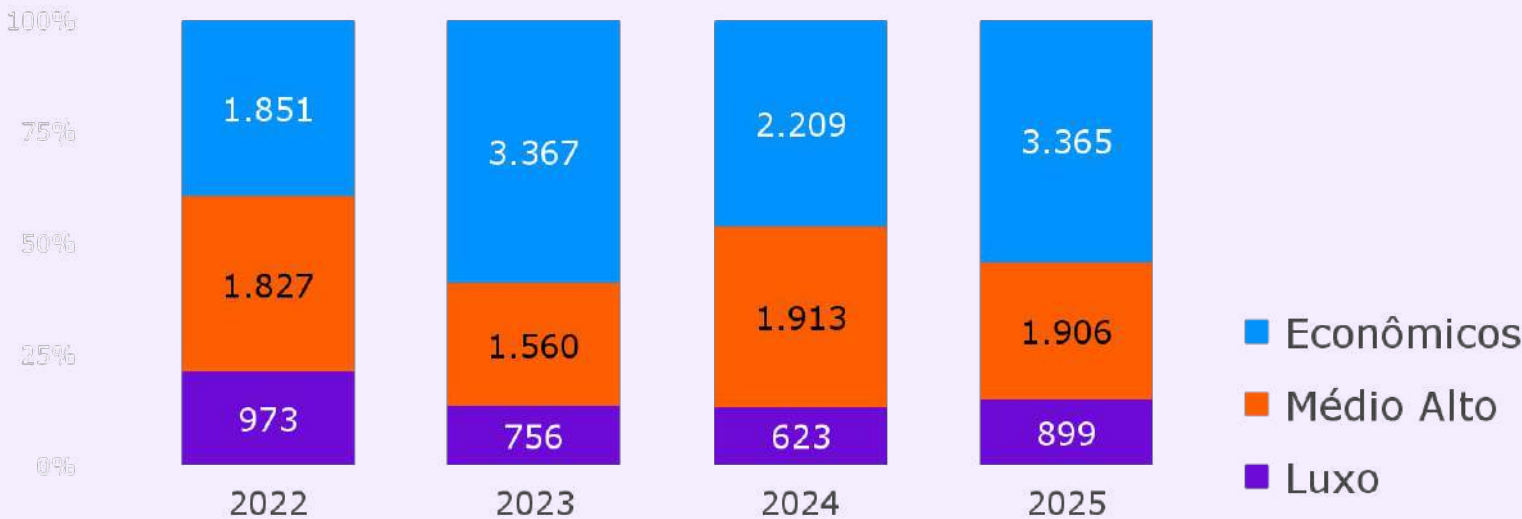


Analisando os **produtos lançados** na cidade de Porto Alegre em 2025, houve uma **diminuição de 6%** no total de empreendimento novos comparados com o ano anterior. A redução ficou em linha com o segmento de produtos de **médio-alto padrão** que apresentou **queda de 33%**. O segmento de unidades econômicas se manteve estável, com 11 lançamentos e o mercado de **luxo** teve **crescimento de 24%** ano contra ano.

Mercado Primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	3.365	52%
Médio Alto	1.906	0%
Luxo	899	44%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)

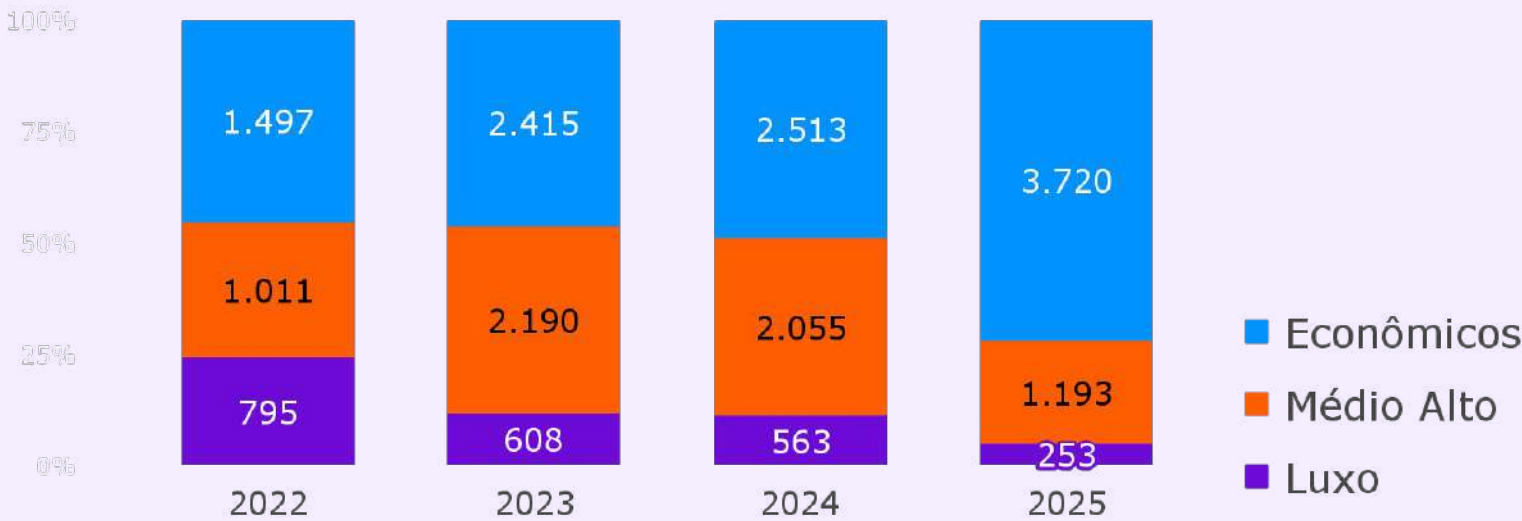


Analisando as **unidades lançadas** na cidade, houve um **aumento de 30%** no total de novas unidades. O segmento **econômico** apresentou **aumento de 52%**, enquanto o segmento de **luxo** apresentou **crescimento de 44%**. O segmento de unidades de médio-alto padrão se manteve estável entre os anos.

Mercado Primário: Unidades vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	3.720	48%
Médio Alto	1.193	-42%
Luxo	253	-55%

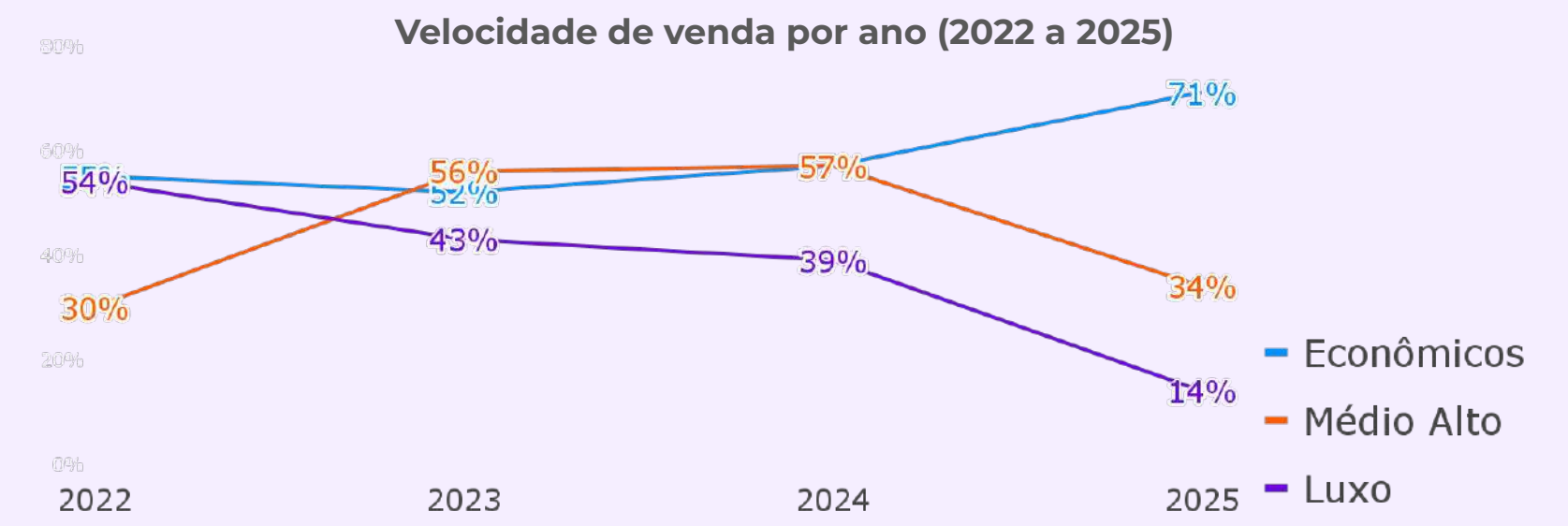
Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)



Analisando as **unidades vendidas** na cidade de Porto Alegre, houve um **aumento de 1%** no total de unidades vendidas. O aumento da categoria de **econômicos** foi de **48%**. As unidades de **médio-alto padrão** tiveram **queda de 42%** nas vendas, enquanto o segmento de **luxo** teve **queda de 55%**.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	71%	24%
Médio Alto	34%	-39%
Luxo	14%	-64%



Analisando **velocidade de vendas** na capital gaúcha, o segmento de unidades **econômicas** obteve aumento em sua velocidade de vendas, chegando a patamar de **71%** em 2025. Os segmentos de **médio-alto padrão** e de **luxo** tiveram queda na velocidade de vendas, chegando a valores de **34%** e **14%**, respectivamente.

Mercado Primário: Preço de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 6.375	20%
Médio Alto	R\$ 13.005	9%
Luxo	R\$ 17.627	-3%

Precos de lançamento por ano (2022 a 2025)



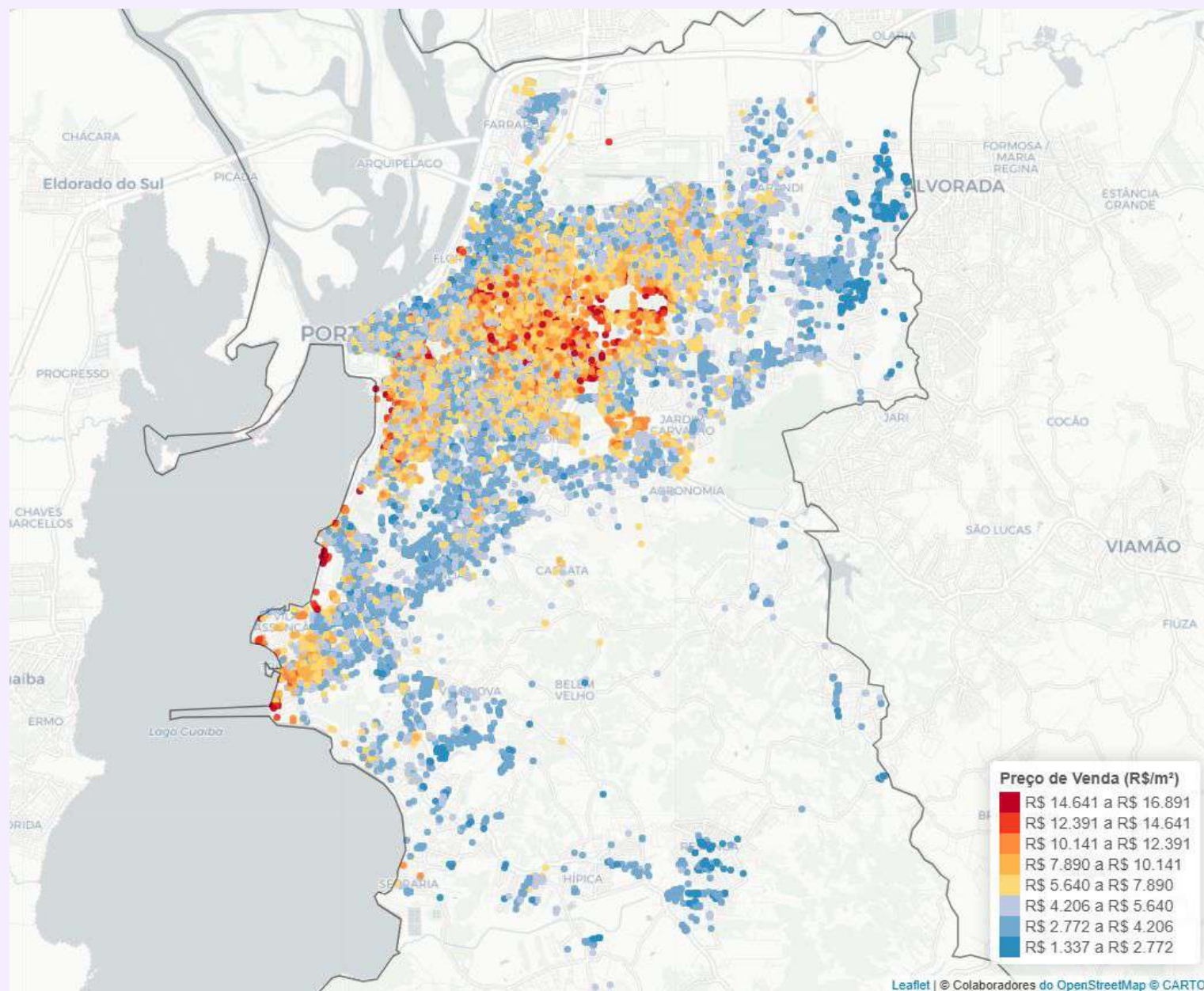
Analisando os **preços de lançamento** na cidade de Porto Alegre, as categorias de unidades **econômicas** e de **médio-alto padrão** tiveram **crescimento** nos preços. A categoria de **econômicos** chegou a valores de **R\$ 6,4 mil/m²**, **crescendo 20%** comparado ao ano anterior. As unidades de **médio-alto padrão** tiveram média de preços de **R\$ 13,0 mil/m²**, equivalente a um **crescimento de 9%**, enquanto as unidades de **luxo** tiveram **queda de 3%**, chegando a valores de **R\$ 17,6 mil/m²**.

Mercado primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	324	71%	2.489	178%	552	-51%	-	-
Médio Alto	1.613	17%	-	-	263	80%	30	-85%	-	-
Luxo	609	42%	-	-	290	303%	-	-	-	-
Unidades lançadas - Total	2.222	23%	324	-13%	3.042	174%	582	-60%	-	-

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	R\$ 6.256	23%	R\$ 6.464	17%	R\$ 6.000	19%	-	-
Médio Alto	R\$ 16.118	23%	-	-	R\$ 9.823	-4%	R\$ 9.157	56%	-	-
Luxo	R\$ 18.676	6%	-	-	R\$ 13.519	-35%	-	-	-	-
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 17.997	19%	R\$ 6.256	-33%	R\$ 9.754	-15%	R\$ 7.578	-7%	-	-

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	1	0%	8	60%	2	-60%	-	-
Médio Alto	9	-40%	-	-	4	33%	1	0%	-	-
Luxo	16	14%	-	-	5	150%	-	-	-	-
Produtos Lançados - Total	25	-14%	1	-67%	17	70%	3	-57%	-	-

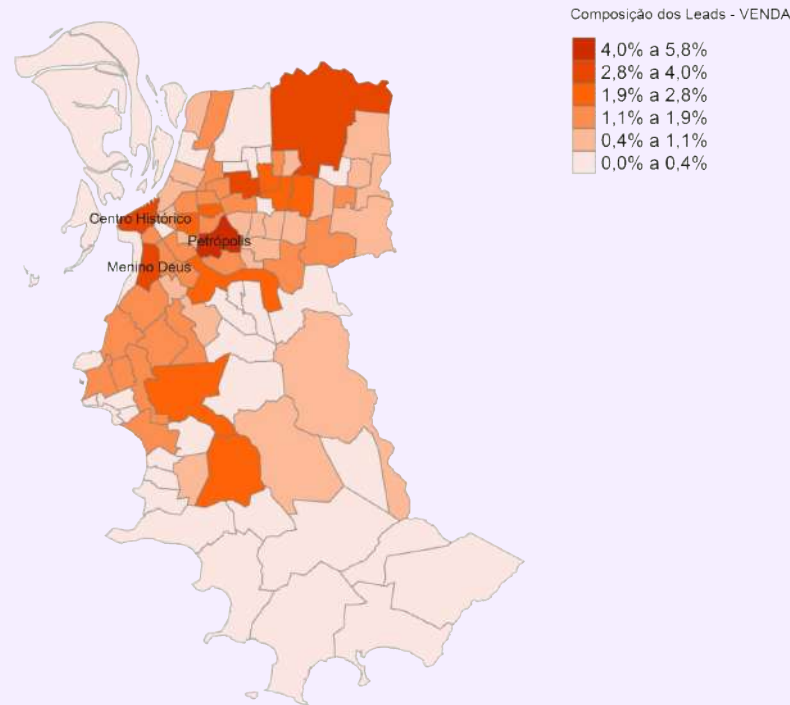


Precificação AVM Venda - Porto Alegre (RS)

Na cidade de Porto Alegre, observa-se o padrão centro-periferia, com valores mais elevados por metro quadrado na zona central, diminuindo ao se afastar.

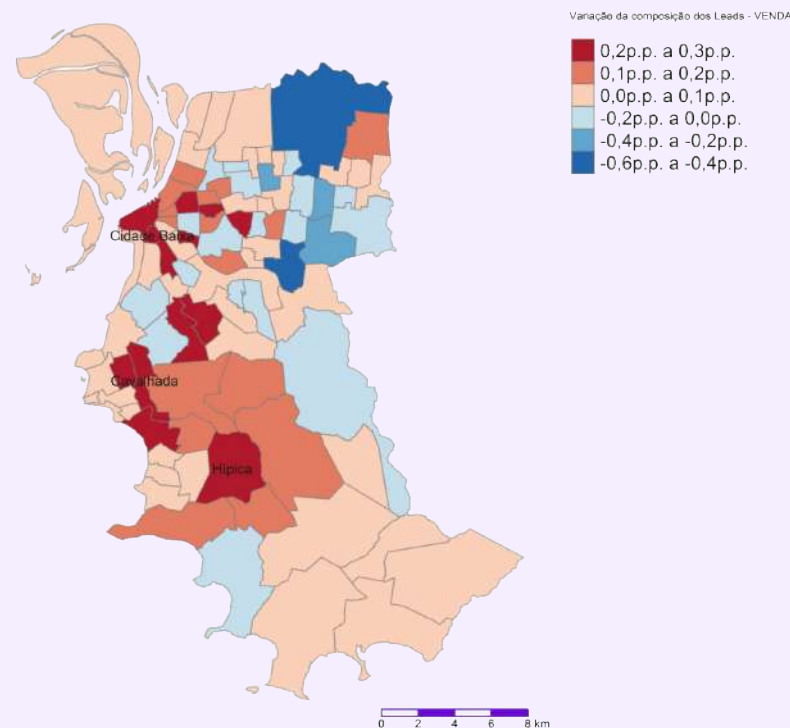
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Petrópolis se manteve como o bairro mais demandado de Porto Alegre, com 5,8% da procura relativa (mapa superior à esquerda), valor 0,2 p.p. inferior ao de 2024. O **Centro Histórico** e **Menino Deus** ultrapassaram Sarandi e fecham o pódio da cidade com, respectivamente, 4,0% e 3,4% de participação dos *leads*. De fato, **Sarandi** foi o bairro com a maior perda de participação na demanda de Porto Alegre, de -0,6 p.p. (em azul escuro no mapa inferior).

Variação de participação dos leads

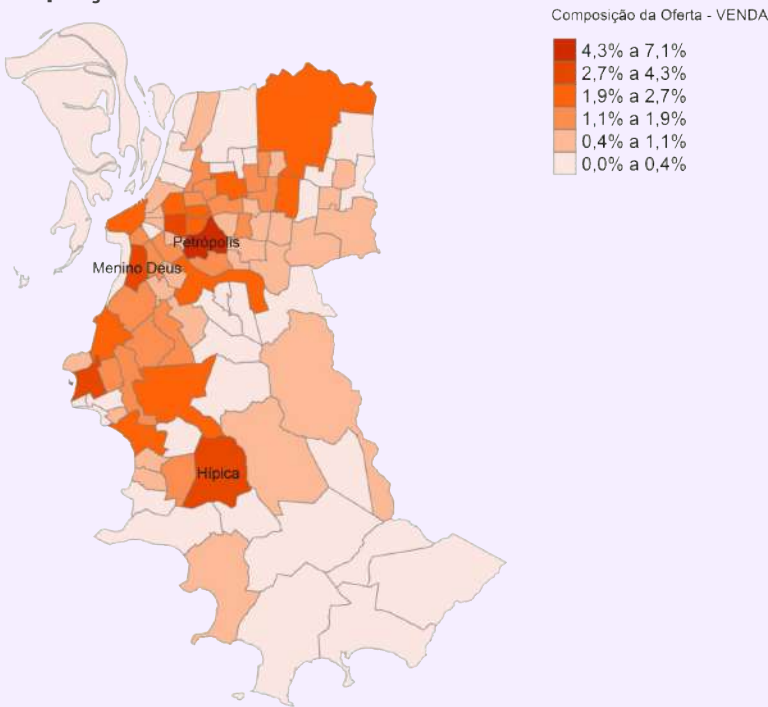


Os bairros que mais conquistaram demanda relativa entre 2024 e 2025 foram **Cavallhada**, **Hípica** e **Cidade Baixa**, cada um com acréscimo de 0,3 p.p.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

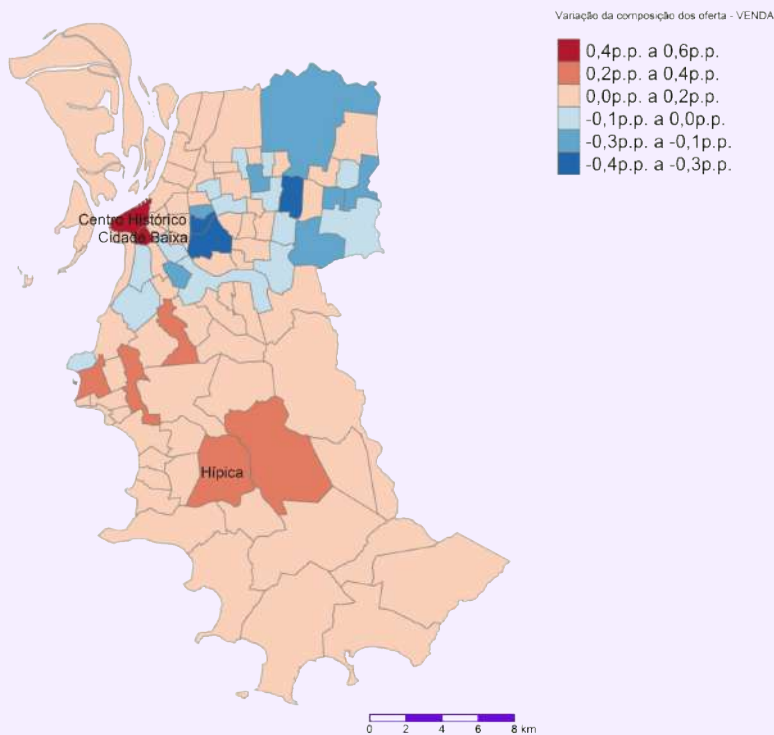
Participação da oferta



Além de liderar a demanda por imóveis a venda, **Petrópolis** também leva a primeira posição na oferta relativa, com 7,1%. Na sequência, com 4,3%, vem **Menino Deus** e, com 3,5%, **Hípica**. Em 2024, tivemos esses bairros nas mesmas colocações.

Entre 2024 e 2025, apresentaram os maiores avanços na participação da oferta **Cidade Baixa** e **Centro Histórico**, com variação de 0,6 p.p. cada um, e Hípica, com 0,2 p.p. Os bairros em azul escuro no mapa inferior à esquerda tiveram as maiores perdas de oferta relativa, entre -0,4 p.p. e -0,3 p.p.: Petrópolis, Bela Vista e Jardim Itu.

Variação de participação da oferta

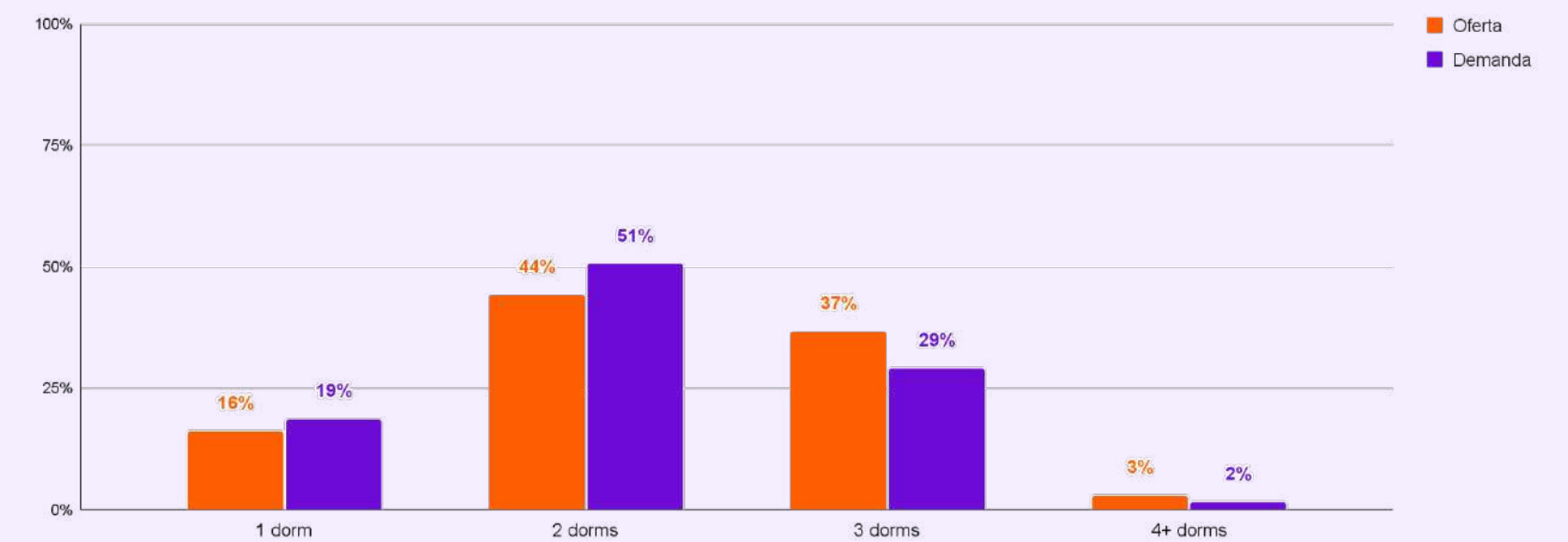


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

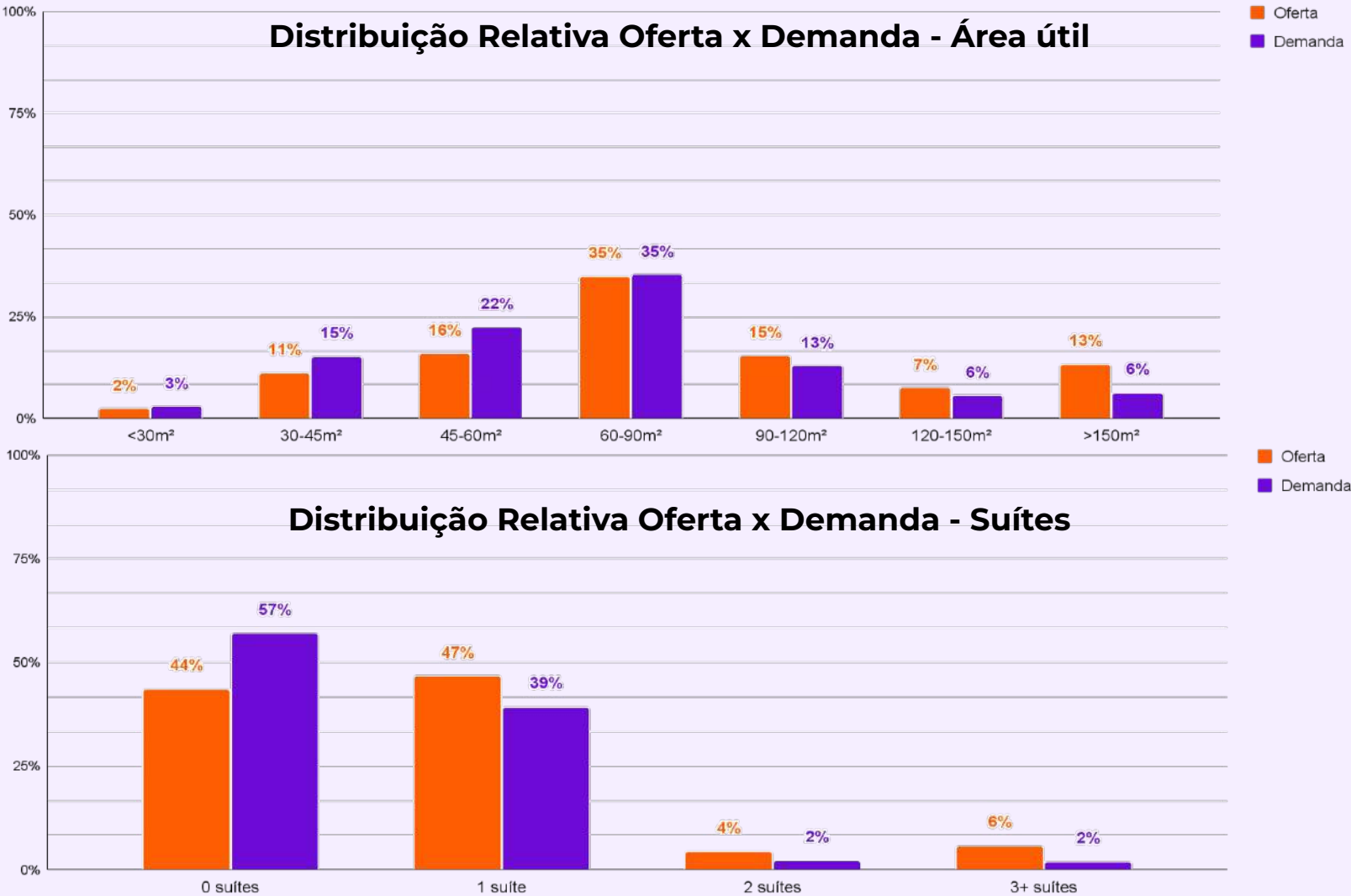
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário de venda residencial vertical de Porto Alegre apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **2 dormitórios**, que representam **44%** do **estoque** anunciado (2 p.p superior ao fechamento de 2024). Essa tipologia também liderou a **demanda**, concentrando **51%** das buscas, indicando aderência desse perfil ao mercado da cidade. Os imóveis de **3 dormitórios** aparecem na sequência em termos de oferta, com **37%** do **estoque**, e concentraram **29%** da **demanda**. Já os imóveis de **1 dormitório** representaram **16%** da **oferta** e **19%** da geração de **leads**, indicando praticamente um equilíbrio de estoque e demanda por unidades compactas. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** apresentaram participação reduzida na capital gaúcha, com **3%** da **oferta** e **2%** da **demanda**.

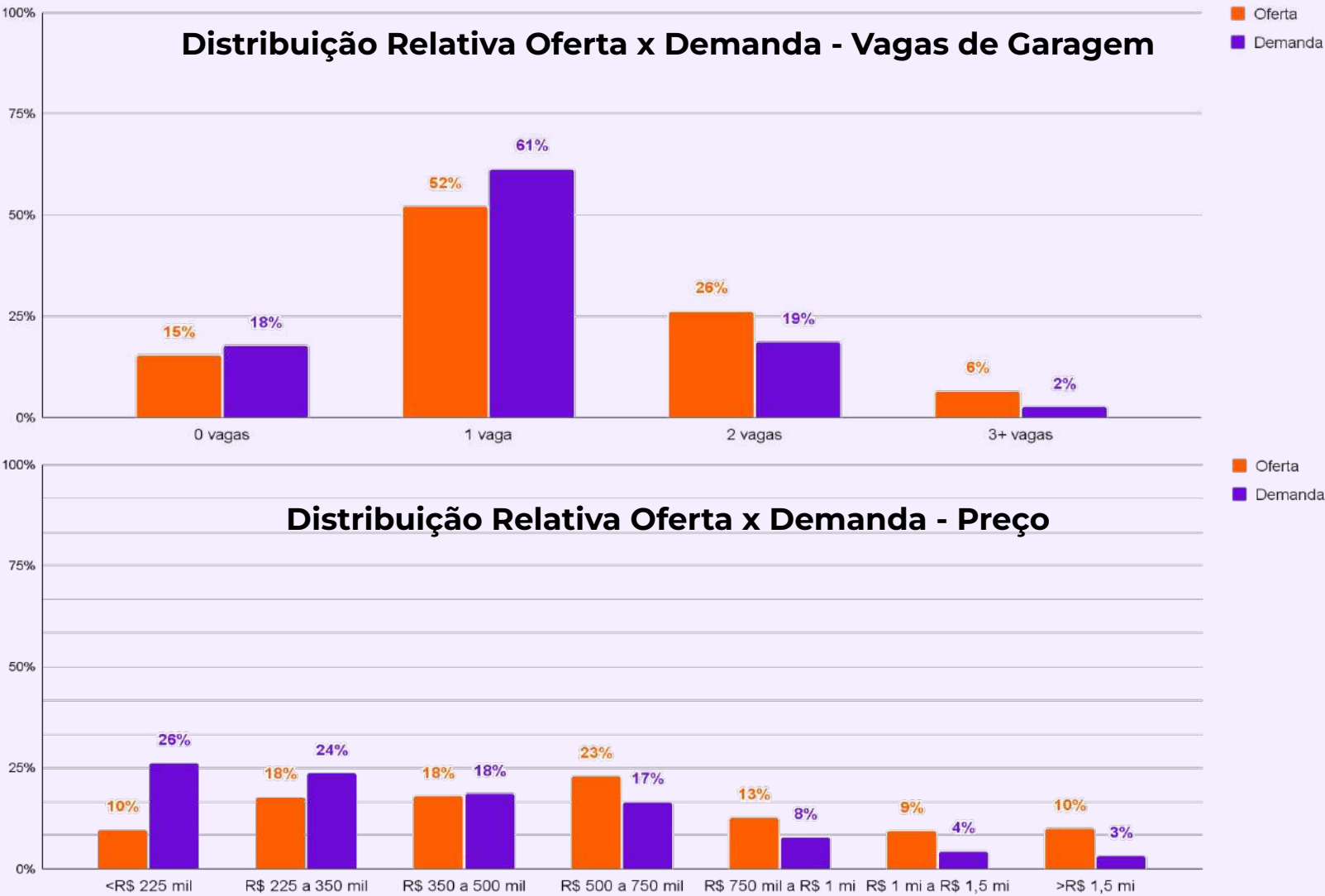
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou a maior participação tanto da **oferta (35%)** quanto da **demanda (35%)**, evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado gaúcho. Na sequência, observa-se ainda participação relevante de buscas por metragens compactas e intermediárias. Por outro lado, as metragens **superiores a 150m²** concentraram **13% do estoque**, mas apenas **6% da demanda**. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentraram **57% da demanda** e, representaram **44% da oferta**. Já os imóveis com **1 suíte** lideraram o **estoque** na cidade (**47%**) e responderam por **39% da demanda**, mantendo-se também como padrão relevante no mercado da capital.



No que se refere às vagas de garagem, **61%** da **demand** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representou **52%** da **oferta**, consolidando-se como o perfil com maior oportunidade. Já os imóveis com **2 vagas** corresponderam a **26%** do **estoque**, mas concentram **19%** da **demand**. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** também apresentaram oportunidade na cidade, com **18%** da **demand** frente a **15%** da **oferta**. Em relação ao preço, **68%** da **demand** concentrou-se nas faixas **até R\$ 500 mil**. Por outro lado, a maior participação isolada da **oferta** focou no intervalo entre **R\$ 500 mil e R\$ 750 mil**.

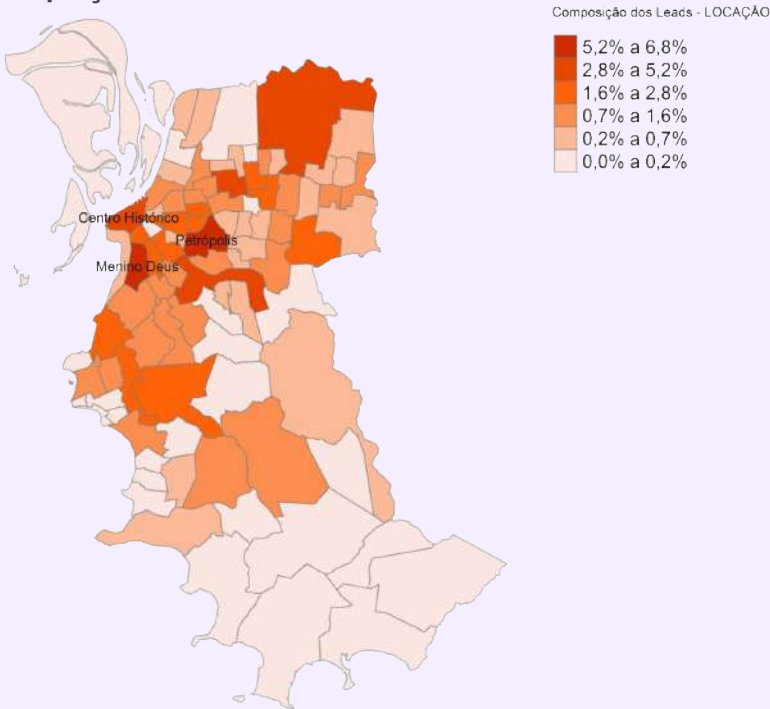




Na cidade de Porto Alegre, observa-se o padrão centro-periferia, com aluguéis mensais mais elevados na **zona central**, diminuindo ao se afastar.

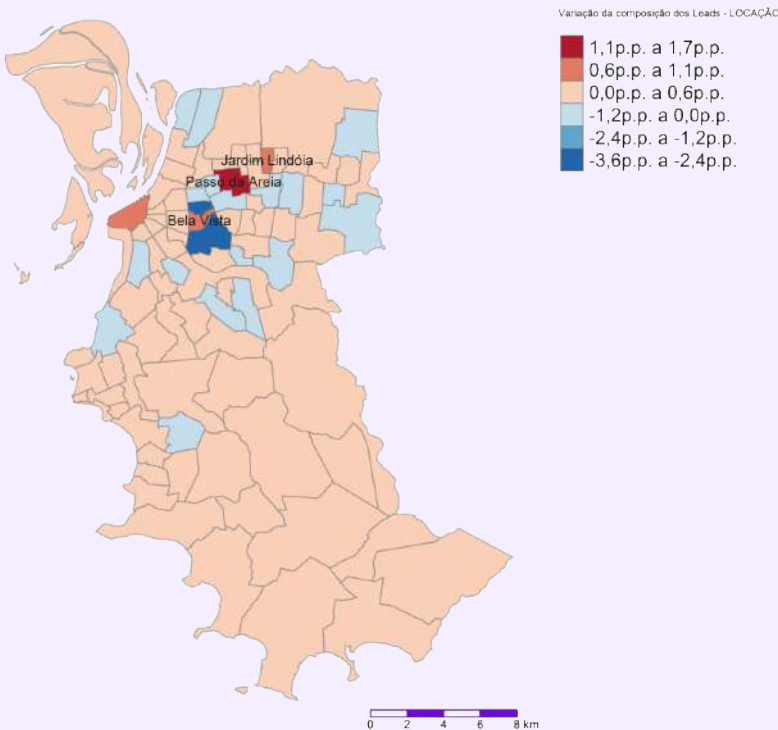
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Em 2024, **Petrópolis** foi o bairro mais procurado pelos interessados em alugar um imóvel na capital gaúcha. De lá para 2025, o bairro perdeu 3,6 p.p. de demanda relativa e trocou de posição com **Menino Deus**, ficando em segundo lugar. Montserrat também perdeu parcela relevante de demanda, de 2,8 p.p., e caiu do terceiro para o sétimo lugar, abrindo espaço para o **Centro Histórico**.

Variação de participação dos leads

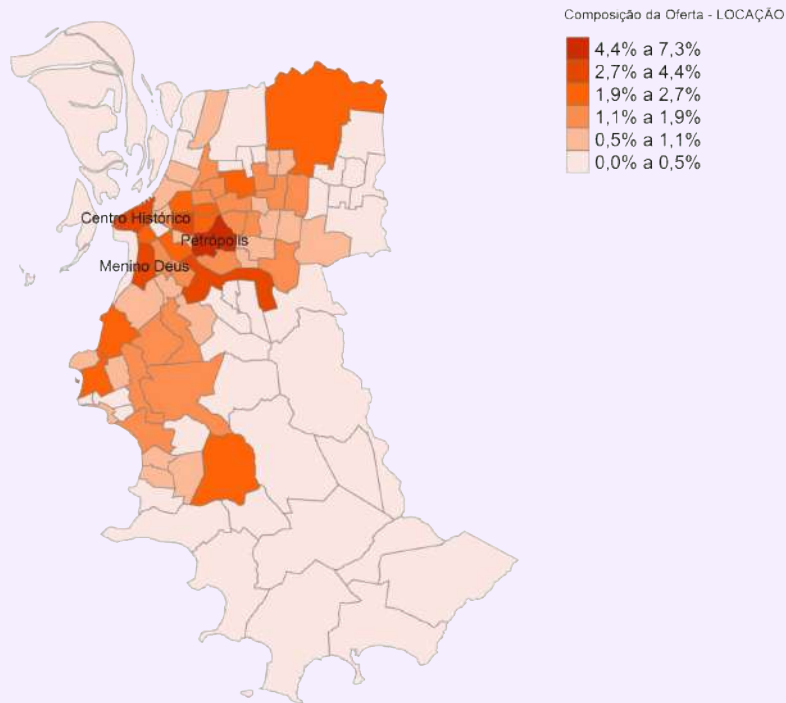


Vale ressaltar o desempenho da procura relativa de **Passo de Areia**, que avançou 1,7 p.p. Outros bairros com variação de participação relativamente alta foram **Bela Vista** (0,9 p.p) e **Jardim Lindóia** (0,6 p.p.).

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de leads no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

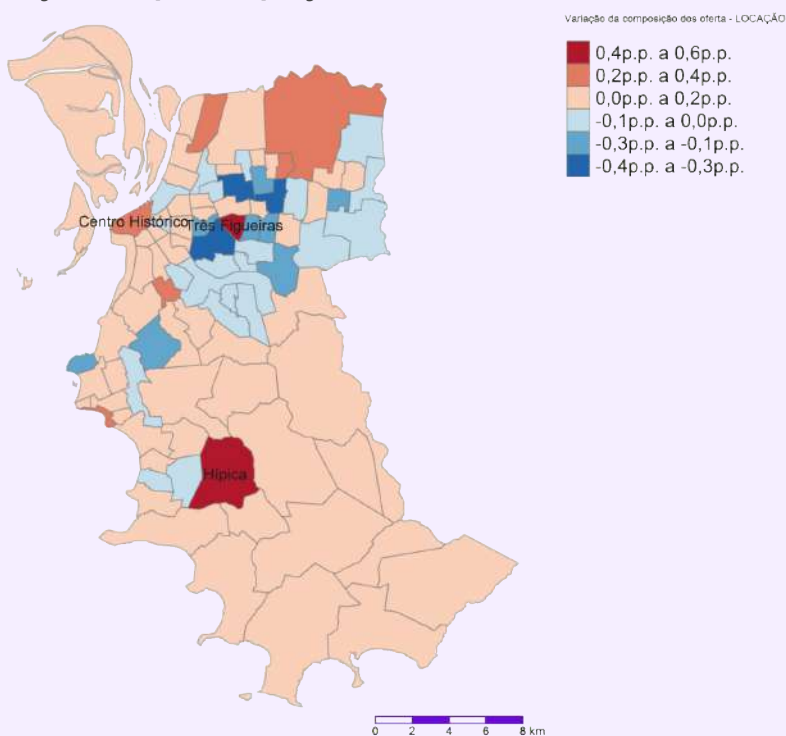
Participação da oferta



No cenário de oferta de locação, **Petrópolis** se saiu melhor. O bairro perdeu 0,4 p.p. de participação de oferta, ficando com 7,3%, uma variação relativamente alta para os padrões de Porto Alegre, porém isso não lhe custou a liderança em 2025. **Centro Histórico**, que cresceu 0,3 p.p., e **Menino Deus** também mantiveram suas posições, com, respectivamente, 4,4 % e 3,7 %.

Valem destaque a performance de **Hípica** e **Três Figueiras** entre 2024 e 2025. O primeiro bairro cresceu 0,6 p.p. e o segundo 0,4 p.p.

Variação de participação da oferta

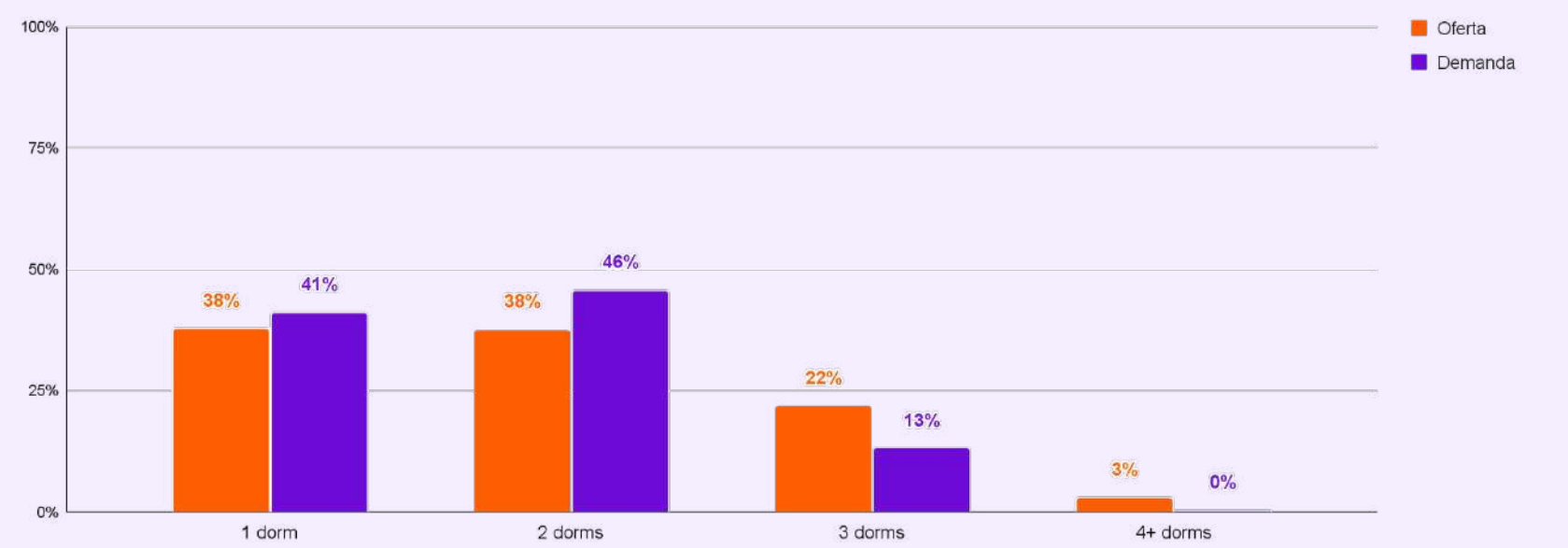


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

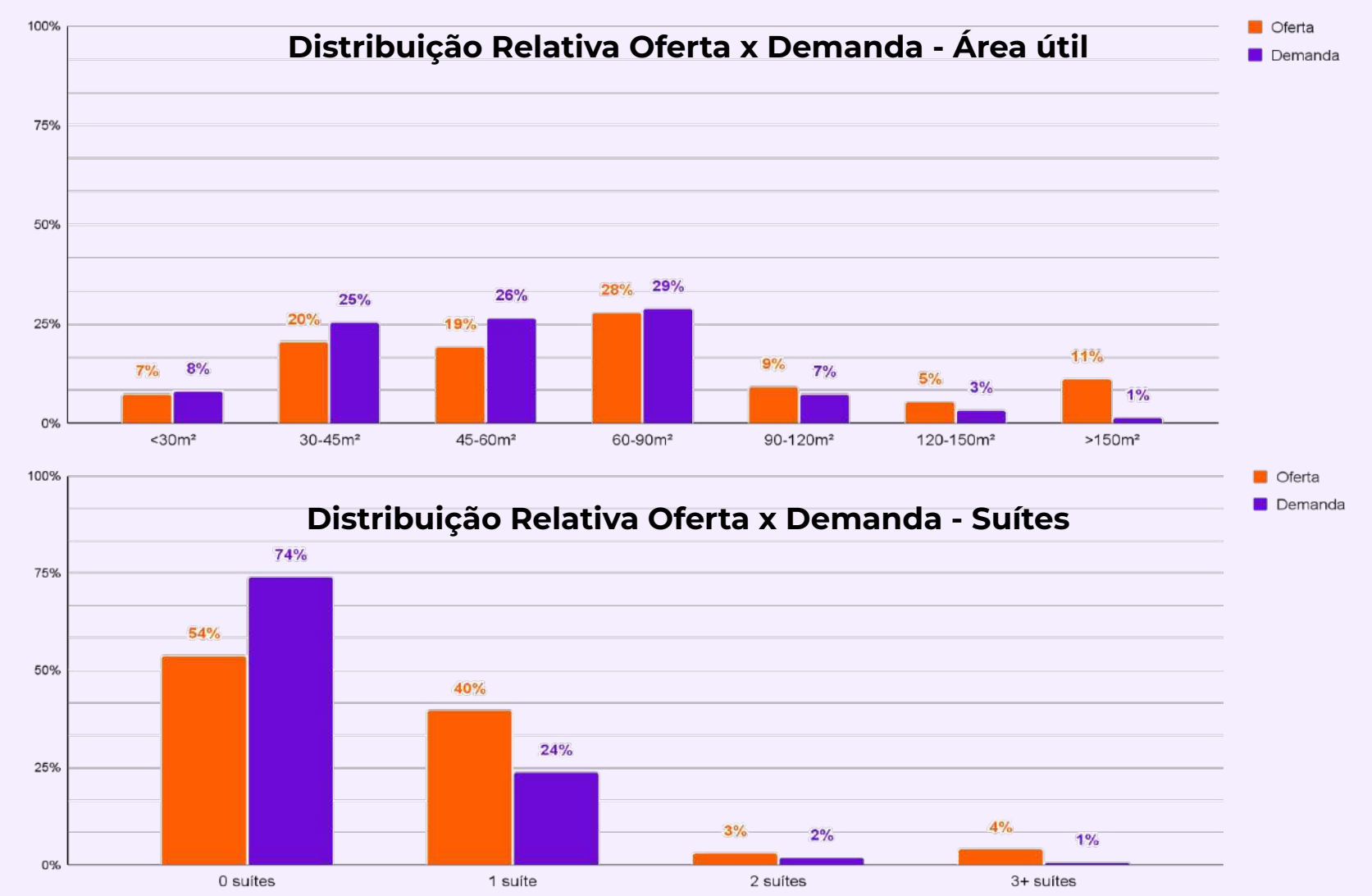
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de locação em Porto Alegre apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **1 e 2 dormitórios**, ambos com **38%** do estoque anunciado. Essas tipologias também concentram a maior parcela da **demanda**, com **41%** e **46%** das **buscas**, respectivamente, evidenciando aderência do público. Os imóveis de **3 dormitórios** aparecem na sequência em termos de **oferta**, com **22%** do **estoque**, porém concentraram **13%** da **demanda**, indicando menor aderência desse perfil ao padrão de busca. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** apresentaram participação bastante reduzida no mercado, com **3%** da **oferta** e **demanda** praticamente inexistente.

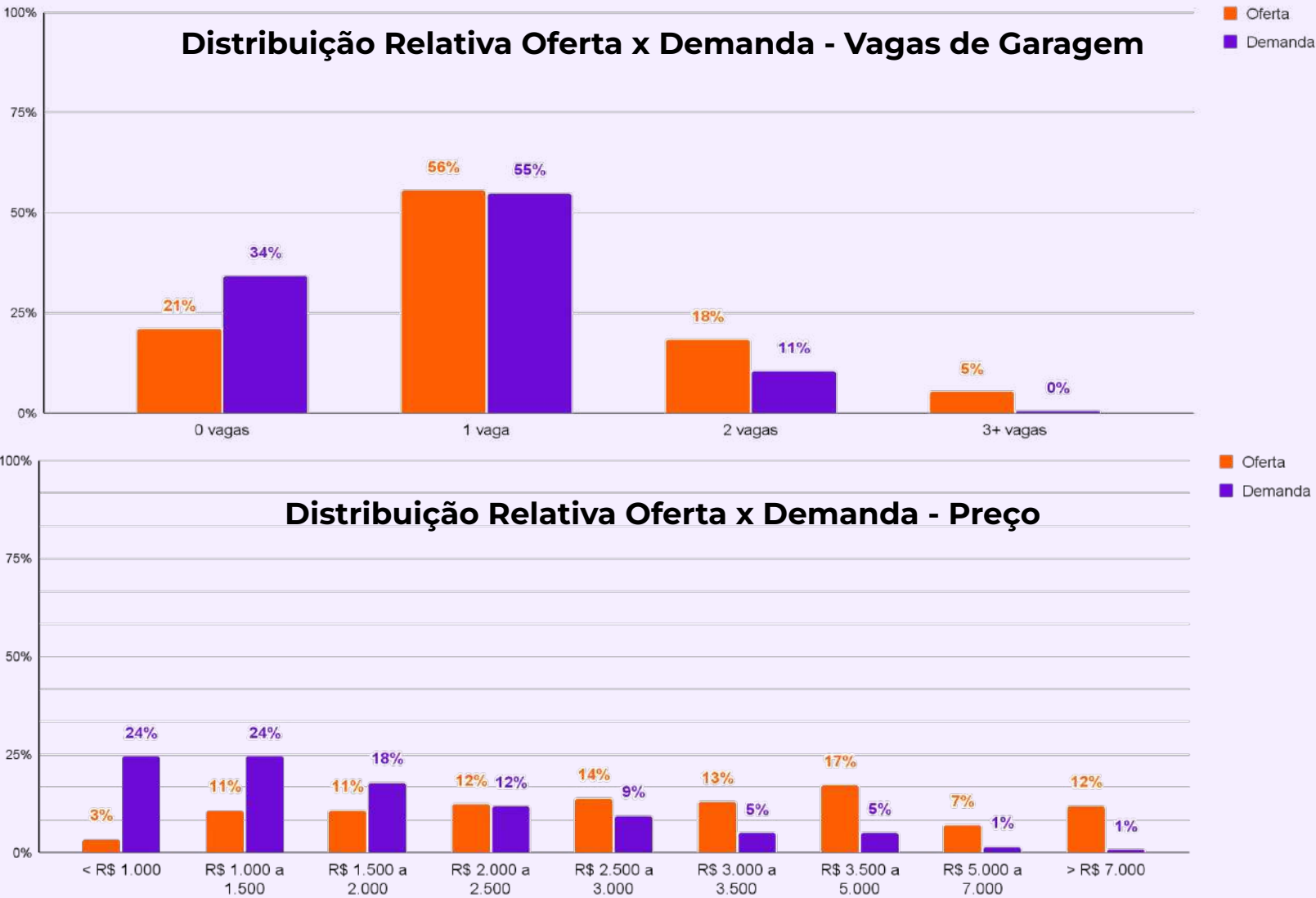
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou **28%** da **oferta** e **29%** da **demanda**. Na sequência, os imóveis de 45 a 60m² (26%) e 30 a 45m² (25%) também apresentam forte presença na demanda, frente a 19% e 20% da oferta, respectivamente. De forma geral, a preferência da audiência concentra-se em imóveis **até 90m²**, responsáveis pela maior parte dos **leads (88%)** na cidade. Já metragens **acima de 150m²** representaram **11%** da oferta, mas apenas **1%** da **demanda**, indicando menor aderência ao mercado de locação. Quanto à configuração interna, imóveis **sem suíte** concentraram **74%** da **demanda** frente a **54%** da **oferta**. Já unidades com **1 suíte** representam **40%** do **estoque** e **24%** das **buscas**.



No que se refere às vagas de garagem, **55%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, e representou **56%** da **oferta**, evidenciando alinhamento da dinâmica. Já os imóveis com **2 vagas** corresponderam a **18%** do **estoque**, e concentraram **11%** da **demanda**. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** também apresentaram oportunidade na cidade, com **34%** da **demanda** frente a **21%** da **oferta**. Em relação ao preço, **66%** da **demanda** concentrou nas faixas **até R\$ 2.000 reais**, com destaque até R\$ 1.000 reais (24%) e R\$ 1.000–1.500 (24%). Por outro lado, a maior participação isolada da oferta (17%) focou no intervalo entre R\$ 3.500–5.000.





Conclusão sobre a cidade

Em 2025 Porto Alegre enfrentou um cenário de dualidade, enquanto o segmento econômico sustenta a liquidez, os segmentos de maior ticket enfrentam uma certa resistência. No mercado primário, os lançamentos apresentaram crescimento de 30% nas unidades lançadas, contrastando com uma estabilidade nas vendas totais. Este descolamento revela uma mudança, o segmento econômico tornou-se o motor de tração, apresentando uma expansão de 48% nas vendas e atingindo uma velocidade de vendas (VSO) de 71%. Em sentido oposto, os padrões médio-alto e luxo registraram retrações, sinalizando que a elasticidade de preço nestes nichos atingiu um limite diante da atual seletividade do crédito.

No mercado secundário, a capital gaúcha demonstra um alinhamento tipológico superior ao de outras metrópoles brasileiras, com uma correlação saudável entre oferta e busca, especialmente em unidades de dois dormitórios e metragens entre 60m² e 90m². No entanto, essa harmonia estrutural não elimina o desafio da acessibilidade financeira. As curvas de oferta e demanda apontam uma concentração de compradores e locatários nas faixas até R\$ 500 mil para aquisição e R\$ 2.000 para locação, enquanto uma parcela relevante da oferta disponível ainda orbita patamares superiores. Esse gap de valor é o principal ponto de fricção que impede uma performance mais homogênea entre as diferentes classes de ativos na cidade.

O segmento de locação ratifica a busca pela eficiência, com o protagonismo de imóveis compactos e funcionais que priorizam preços baixos. Geograficamente, observa-se uma redistribuição de fluxos, bairros tradicionais como Menino Deus e o Centro Histórico ganham relevância em detrimento a regiões mais valorizadas, como Petrópolis, evidenciando uma migração da demanda em busca de mobilidade e racionalidade financeira. Concluindo, o ano de 2025 para Porto Alegre indica um mercado tecnicamente bem calibrado em produto, mas altamente sensível ao ticket.

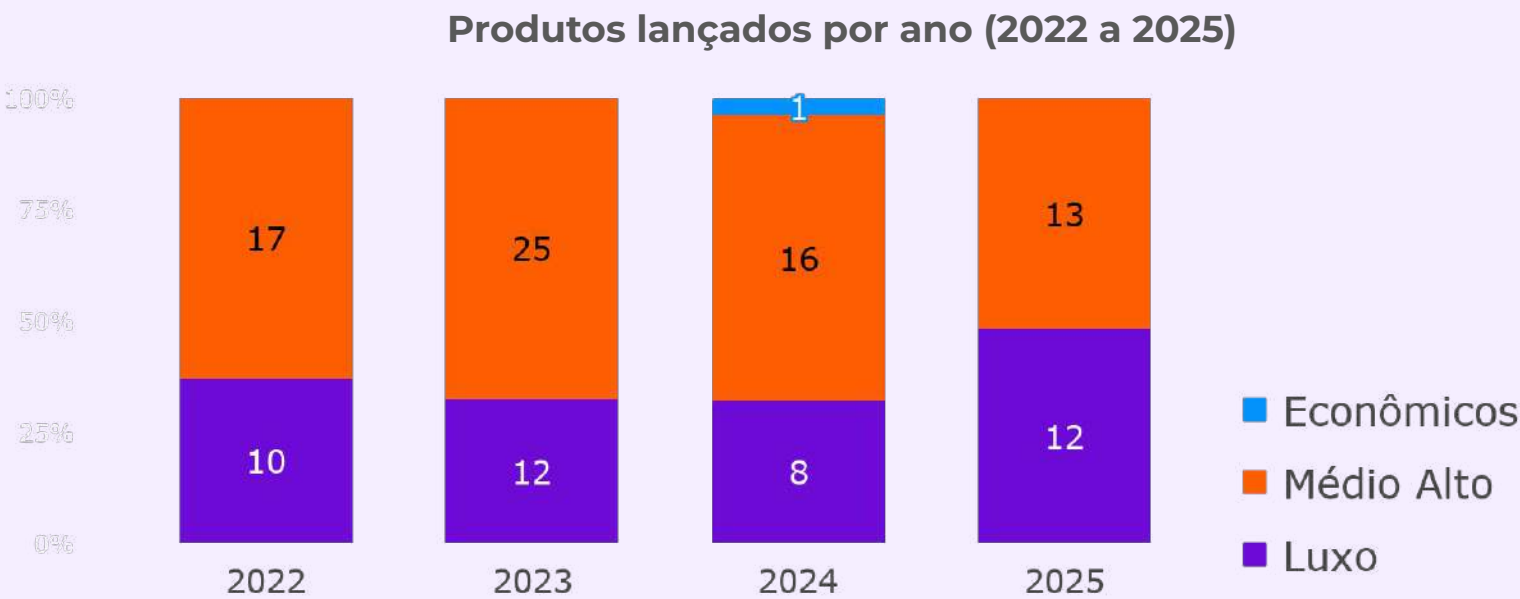


Região Sul

Florianópolis - SC

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

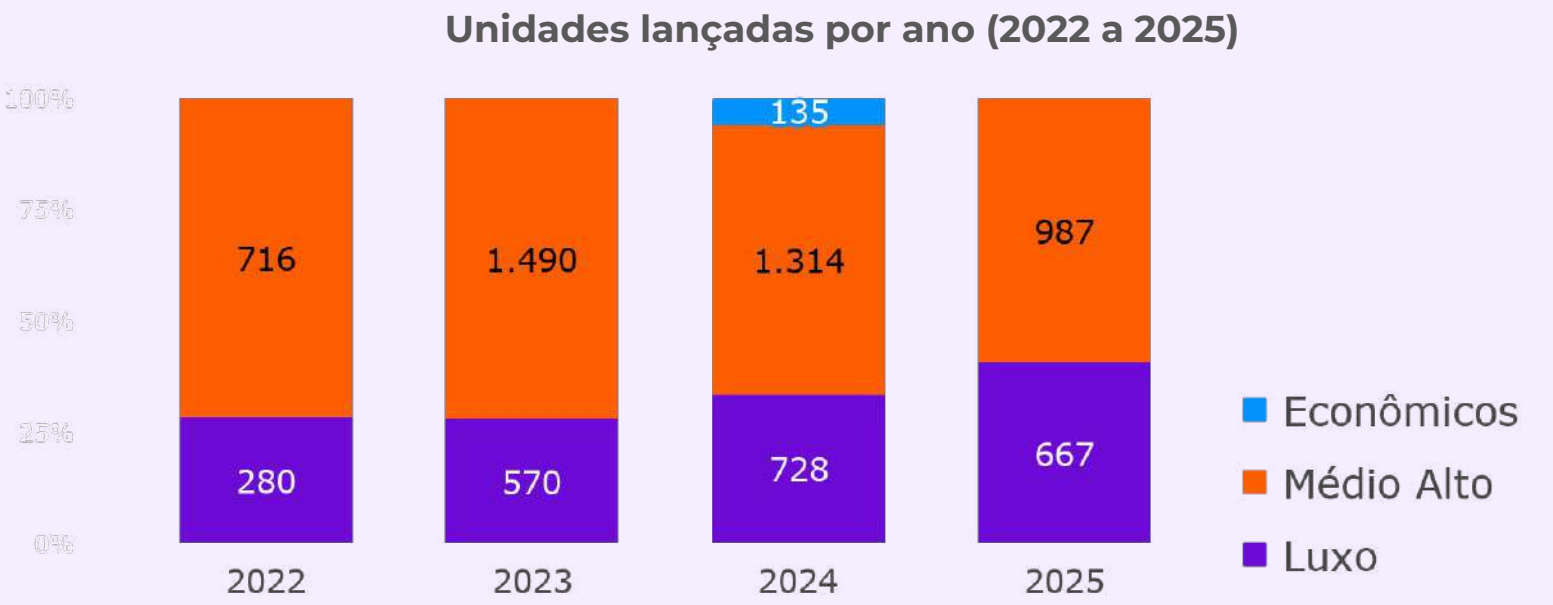
Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	0	-
Médio Alto	13	-15%
Luxo	12	50%



Na análise dos **produtos lançados** na cidade de Florianópolis em 2025, houve uma **manutenção** no total de empreendimento novos com 25 empreendimentos, tendo o setor de **luxo** o **maior crescimento, com 50%**.

Mercado Primário: Unidades lançadas em 2025

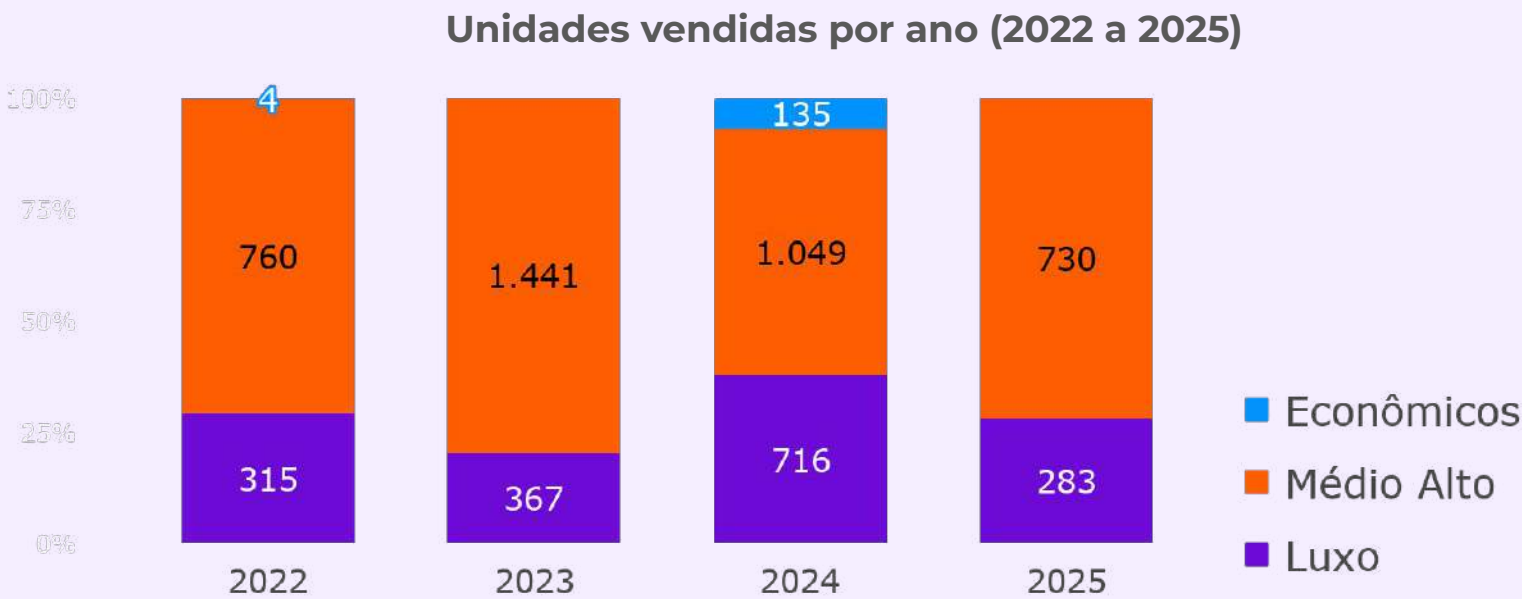
Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	0	-
Médio Alto	987	-25%
Luxo	667	-8%



Analisando as **unidades lançadas** na cidade de Florianópolis, houve uma **diminuição de 24%** no total de novas unidades. O segmento de unidades de **médio-alto padrão** apresentou **queda de 25%**, enquanto o segmento de **luxo** apresentou **queda de 8%**.

Mercado Primário: Unidades vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	0	-
Médio Alto	730	-30%
Luxo	283	-60%

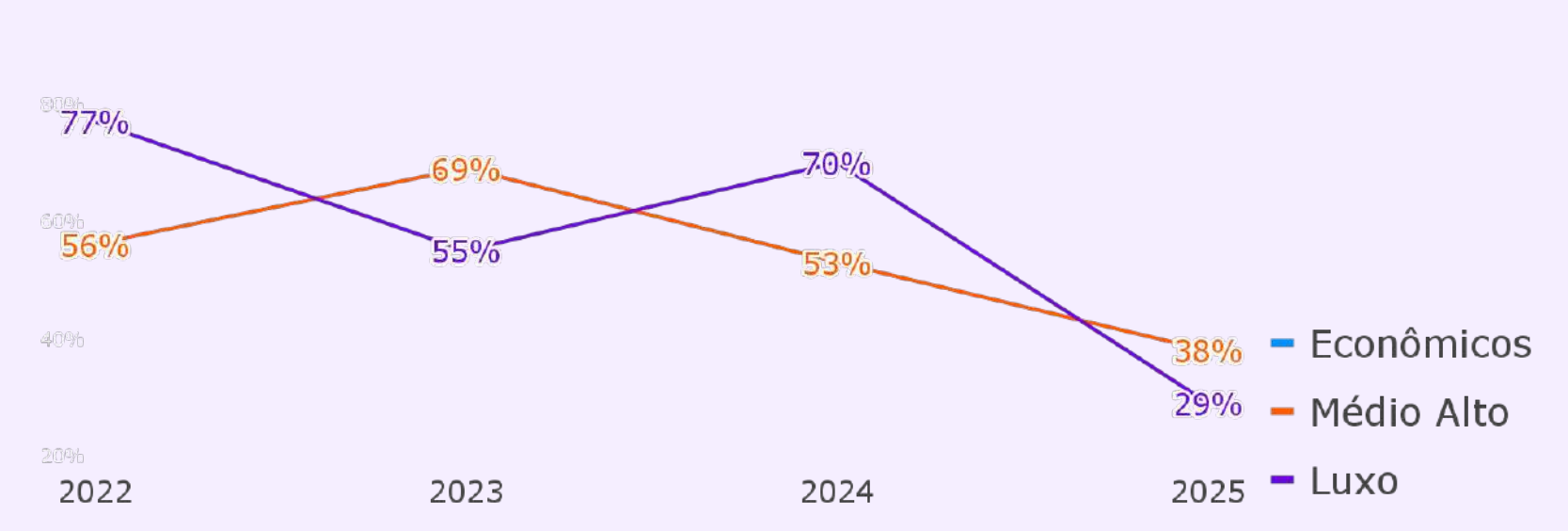


Analisando as **unidades vendidas** na cidade de Florianópolis, houve uma **redução de 47%** no total de unidades vendidas. O segmento de unidades de **médio-alto padrão** teve **queda de 30%**, enquanto o segmento de **luxo** apresentou **queda de 60%**.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	-	-
Médio Alto	38%	-28%
Luxo	29%	-58%

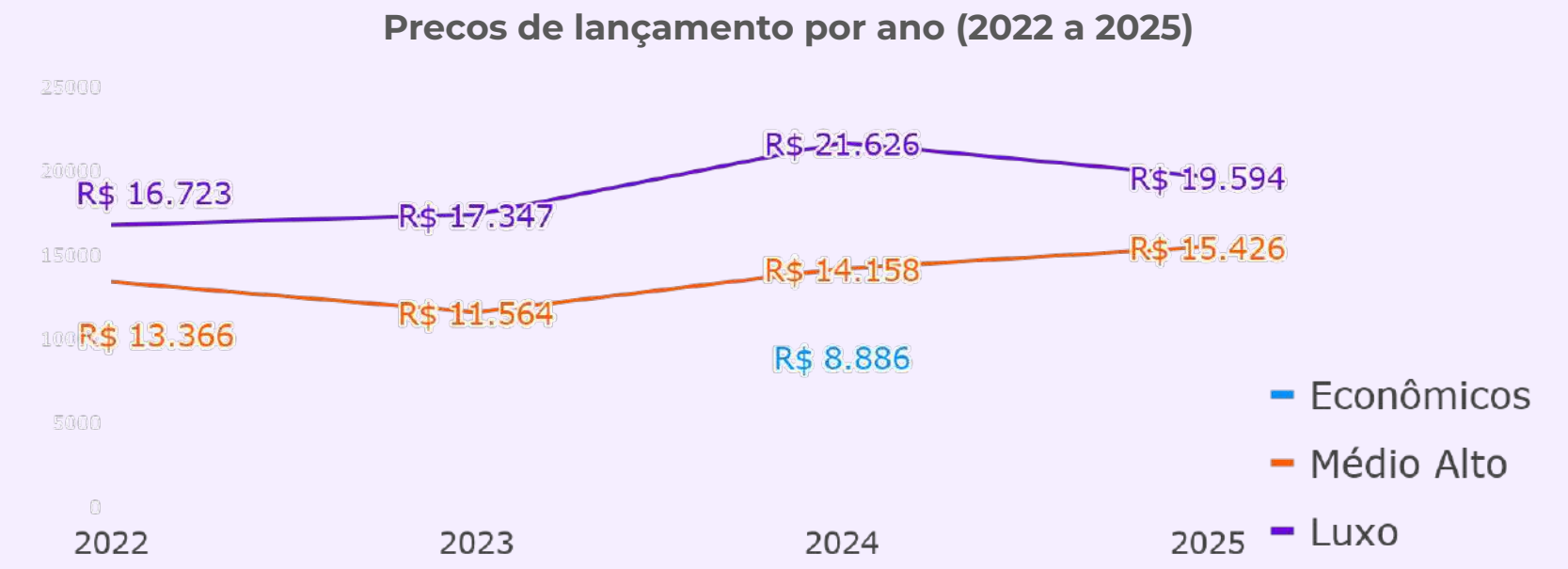
Velocidade de venda por ano (2022 a 2025)



Analisando **velocidade de vendas** na cidade de Florianópolis, os segmentos de unidades de **médio-alto padrão** e **luxo** apresentaram **retração** na velocidade de vendas Os segmentos chegaram ao patamar de **38% e 29%**, respectivamente.

Mercado Primário: Preço de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	-	-
Médio Alto	R\$ 15.426	9%
Luxo	R\$ 19.594	-9%



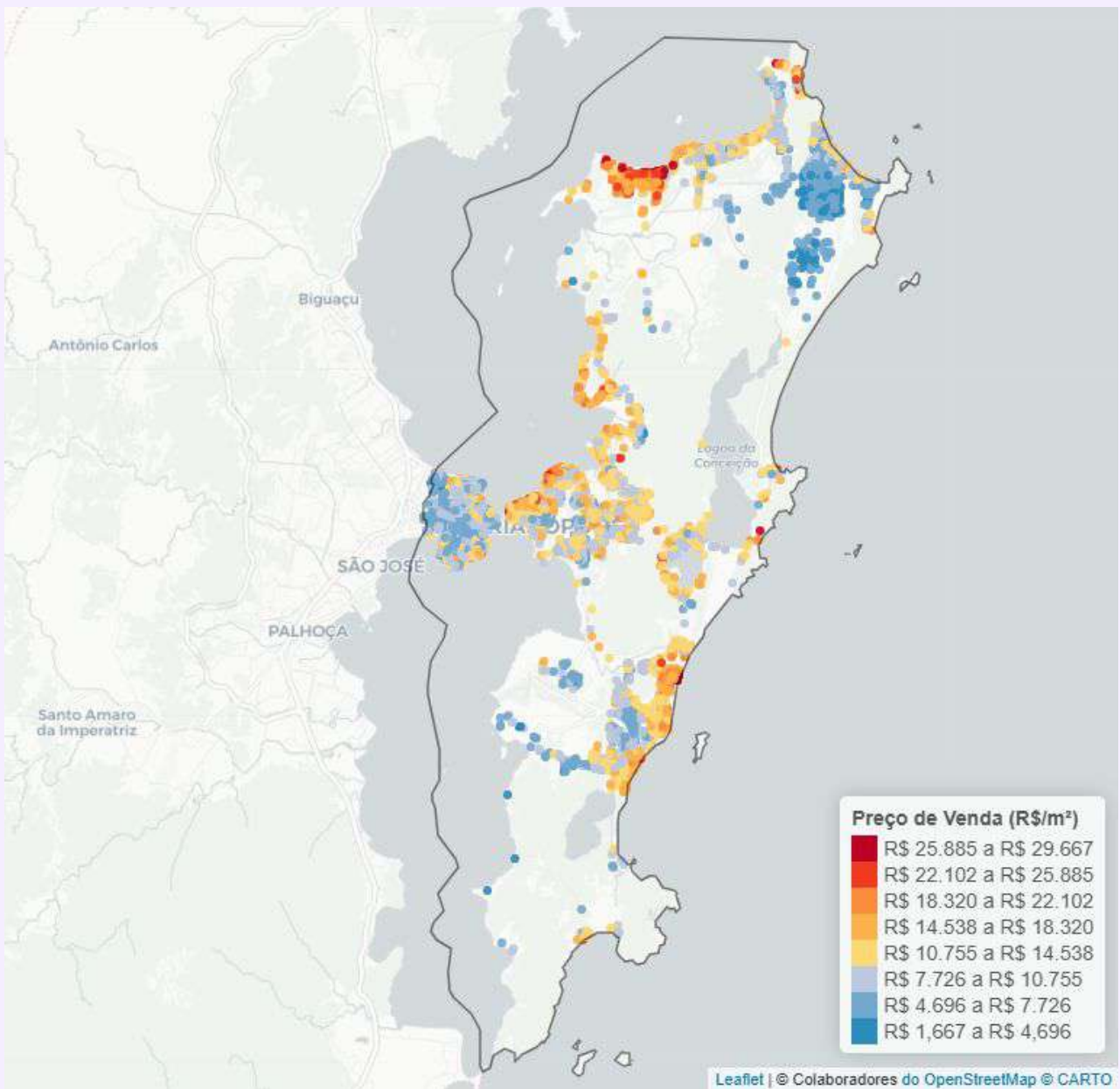
Analisando os **preços de lançamento** na cidade de Florianópolis, a categoria de **médio-alto padrão** teve **crescimento de preços de 9%**, chegando a valores de **R\$ 15,4 mil/m²**. A categoria de **luxo** apresentou **leve queda** de preços nos lançamentos, com valor médio de **R\$ 19,6 mil/m²**.

Mercado Primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Médio Alto	409	-50%	-	-	448	79%	-	-	130	23%
Luxo	366	173%	-	-	237	49%	64	-56%	-	-
Unidades lançadas - Total	775	-19%	-	-	685	26%	64	-78%	130	-67%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Médio Alto	R\$ 14.993	-8%	-	-	R\$ 13.911	23%	-	-	R\$ 23.242	142%
Luxo	R\$ 19.934	21%	-	-	R\$ 20.439	-28%	R\$ 13.259	-16%	-	-
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 18.920	16%	-	-	R\$ 17.216	-6%	R\$ 13.259	-9%	R\$ 23.242	97%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Médio Alto	4	-25%	-	-	8	60%	-	-	1	-75%
Luxo	6	200%	-	-	5	67%	1	0%	-	-
Produtos Lançados - Total	10	35%	-	-	13	44%	1	-50%	1	-80%

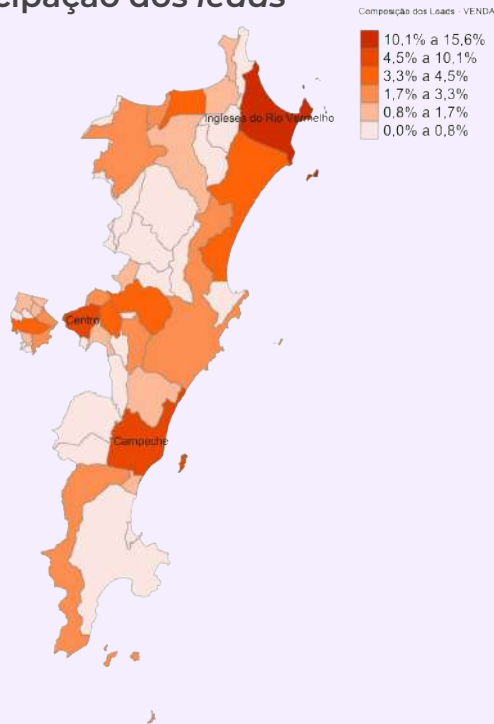


Precificação AVM Venda - Florianópolis (SC)

Observa-se a heterogeneidade do mercado imobiliário na capital catarinense, em que os valores mais elevados dividem-se entre a região do **centro comercial** e as **regiões litorâneas Norte e Sul**.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

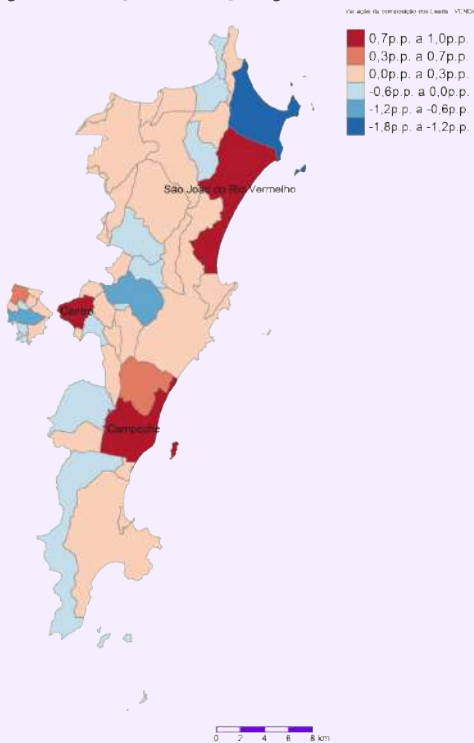
Participação dos leads



Mesmo apresentando a maior queda de demanda relativa da cidade (-1,8 p.p.), **Ingleses do Rio Vermelho** continua sendo o bairro mais desejado de Florianópolis como local da moradia própria, com 15,6% de preferência.

Campeche conseguiu manter a mesma posição de 2024 em 2025 por ter ganhado 0,8 p.p. de demanda relativa, chegando a 10,1%. Por pouco, o **Centro** não tomou a segunda colocação, pois foi o bairro em que a demanda mais se aqueceu, elevando sua participação de 8,1% em 2024 para 9,1% em 2025.

Variação de participação dos leads

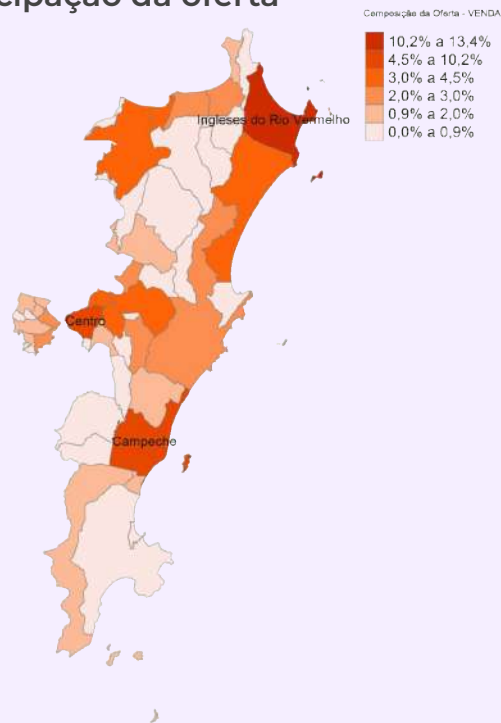


Vale destacar **São João do Rio Vermelho**, cuja demanda relativa aumentou em 0,9 p.p., levando o bairro da oitava para o quinta posição na preferência dos interessados em comprar um imóvel na capital catarinense.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de leads no mercado de venda entre 2024 e 2025.

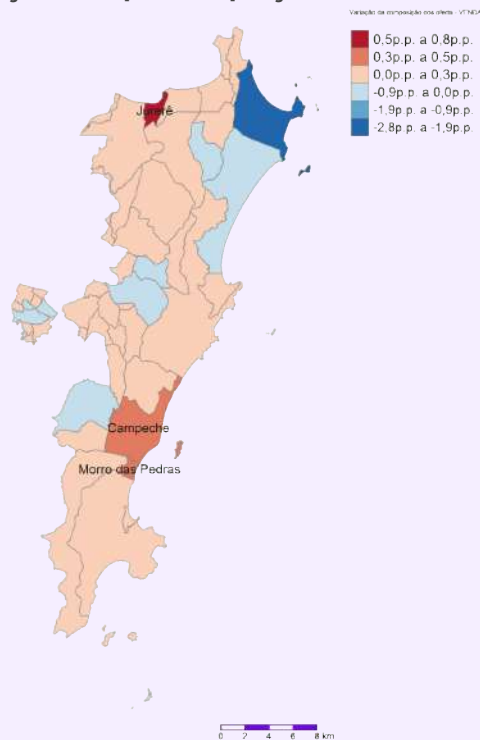
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



No cenário de oferta de imóveis para compra, **Ingleses do Rio Vermelho** mantêm-se como o bairro de maior participação, com 13,4%, mesmo tendo perdido 2,8 p.p. entre 2024 e 2025. As demais posições do pódio também foram mantidas. **Centro** permanece no segundo lugar com 10,2% da oferta e **Campeche** em terceiro com 9,4%.

Variação de participação da oferta



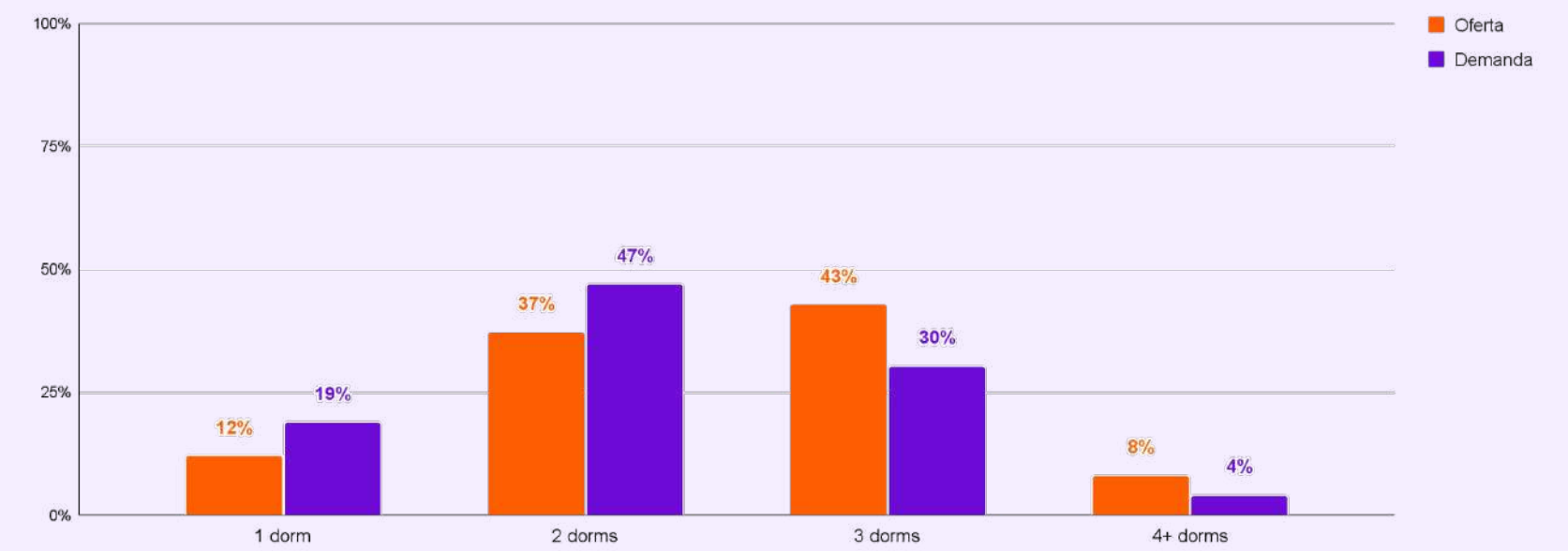
Entre 2024 e 2025, **Jurerê** ganhou 0,8 p.p. de participação, o maior aumento da cidade, porém ficou de novo na quinta colocação. **Campeche** e **Morro das Pedras** cresceram, cada um, 0,3 p.p.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

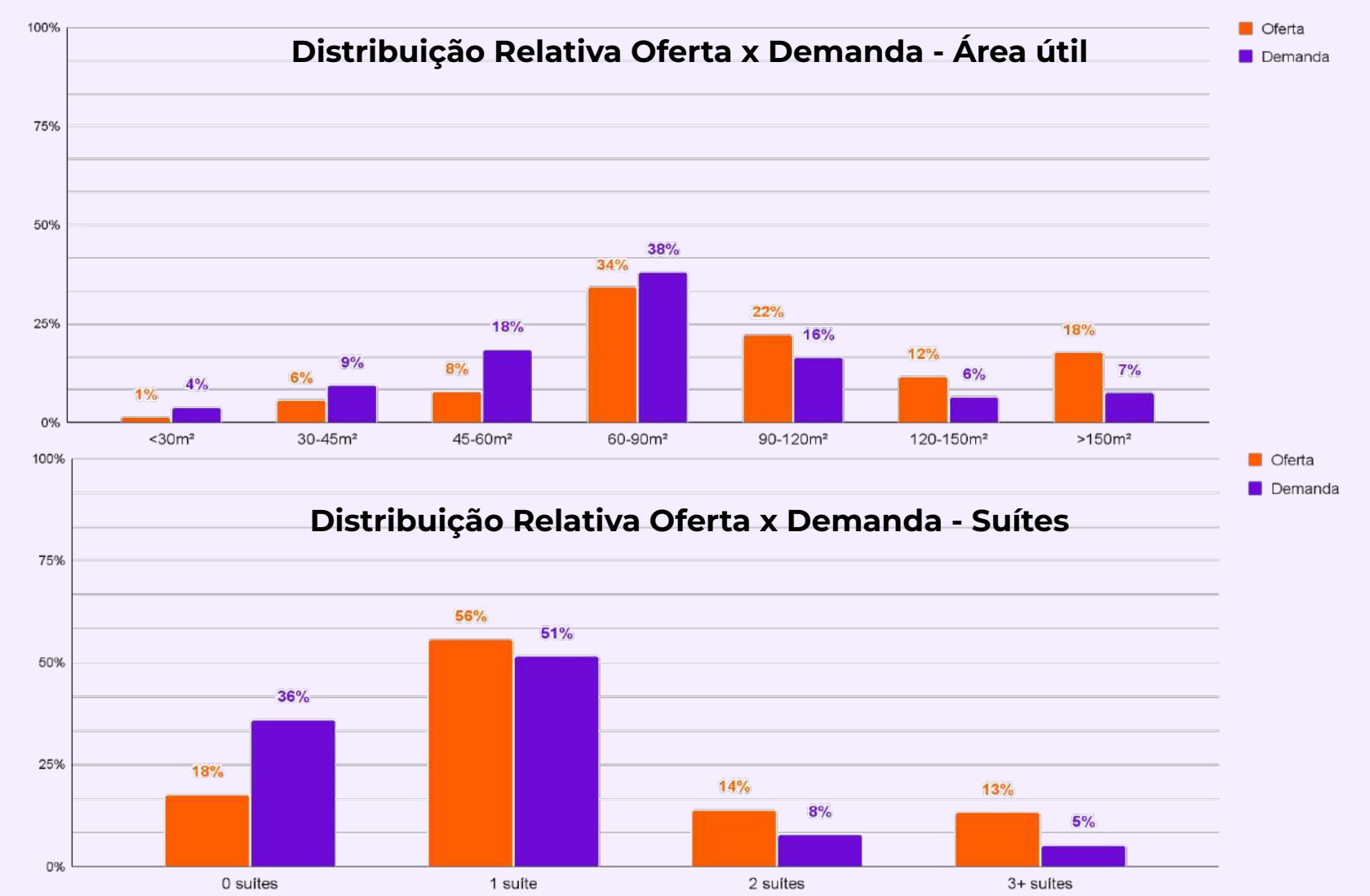
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de Florianópolis apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representam **43%** do estoque anunciado. Essa tipologia também concentra parcela relevante da demanda, com **30%** das **buscas**, embora em proporção inferior ao volume ofertado. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da **demanda**, respondendo por **47%** das **buscas**, enquanto representam **37%** da **oferta** disponível, indicando oportunidade desse perfil no mercado da cidade, além de um comportamento similar ao observado em 2024. Já os imóveis de **1 dormitório** representam **12%** da **oferta** e **19%** da **demanda**, sugerindo pressão de busca por unidades mais compactas. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** apresentam participação mais restrita, com **8%** da **oferta** e apenas **4%** da **demanda**, configurando um nicho específico dentro do mercado da capital catarinense.

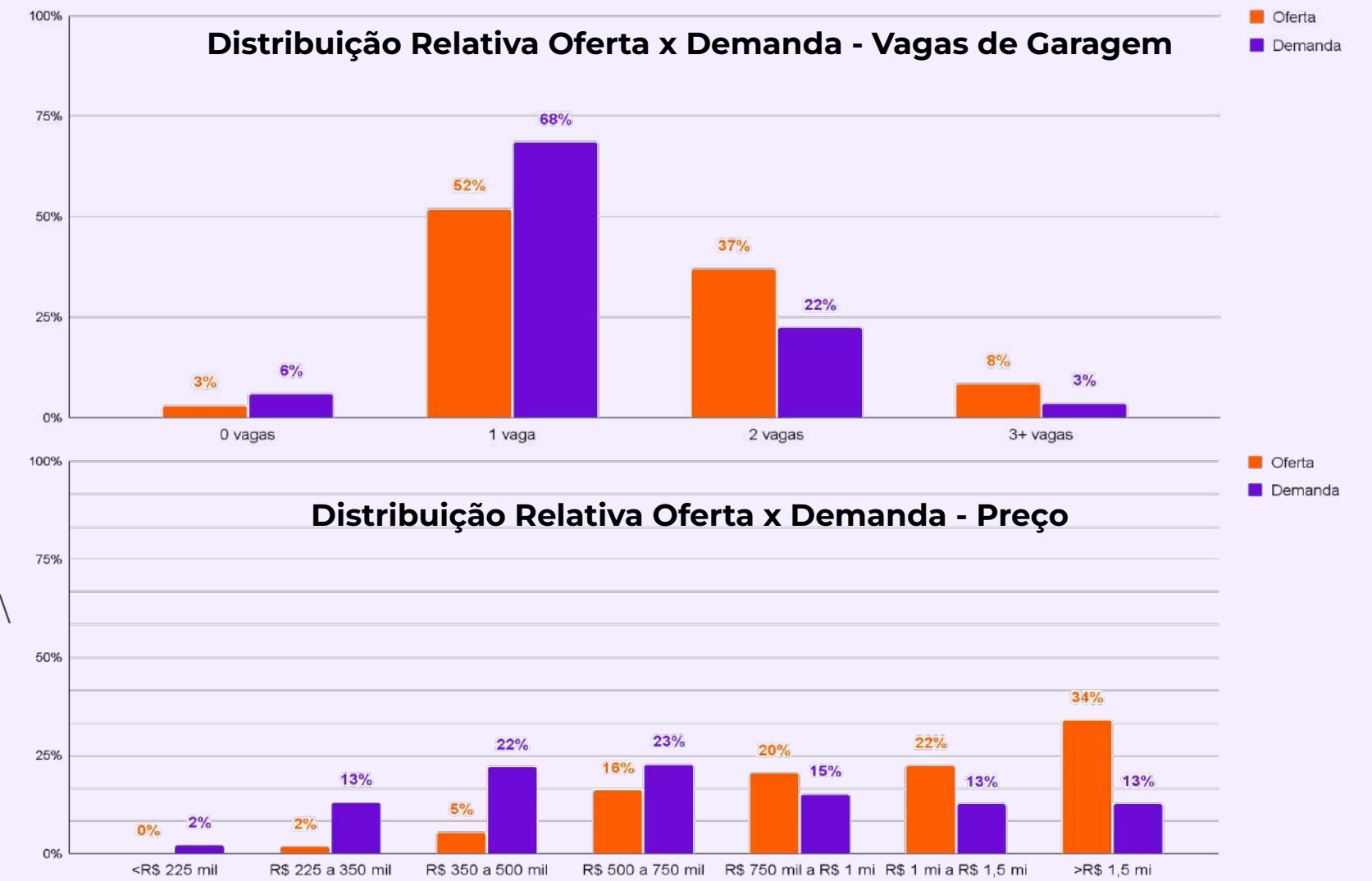
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

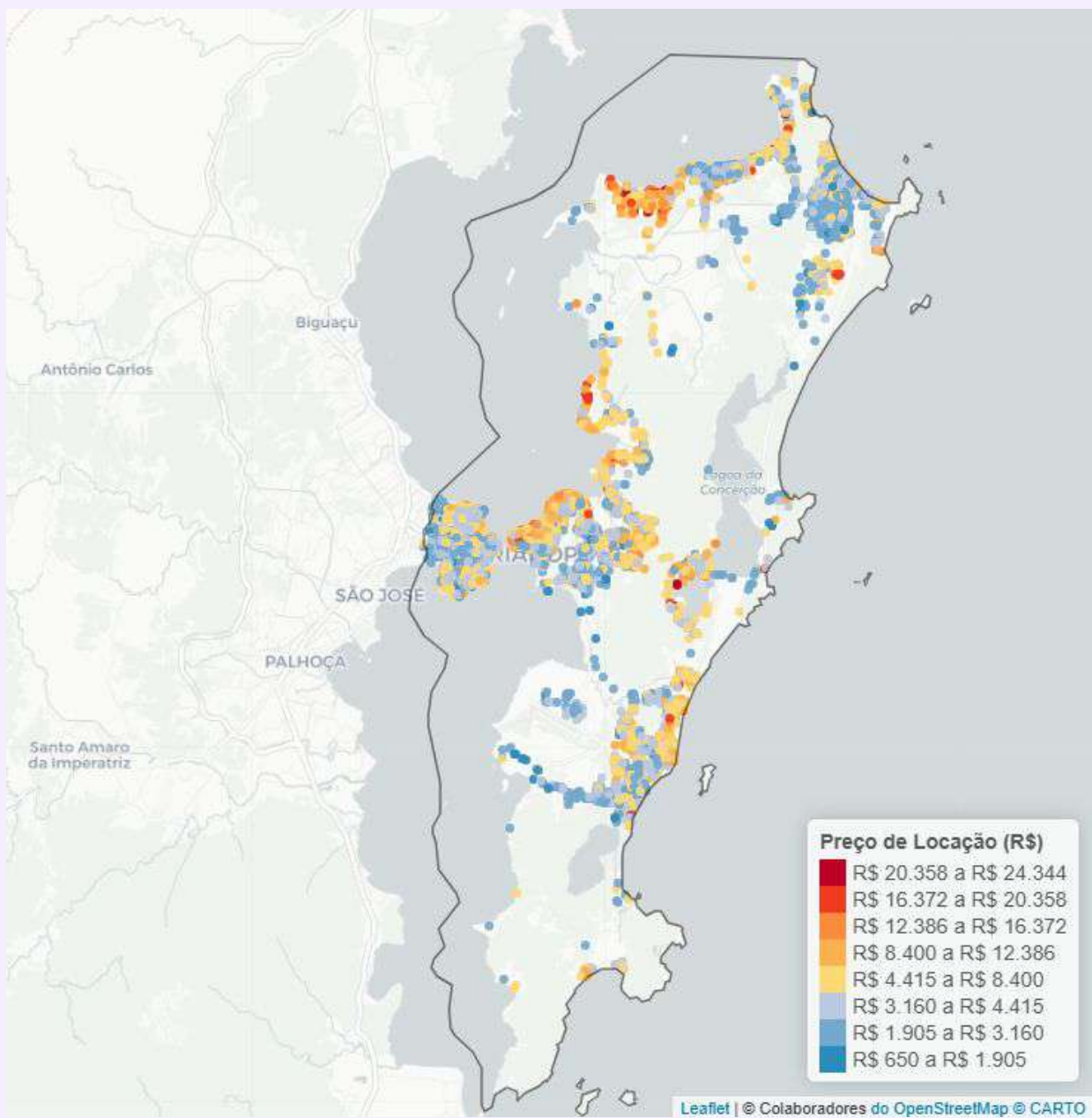


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentra a maior participação tanto da **oferta** (**34%**) quanto da **demand** (**38%**), evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado de Florianópolis. Na sequência, os imóveis compactos também indicam relevância de buscas nos Portais. Por outro lado, as metragens **acima de 150m²** concentram **18%** do **estoque**, mas apenas **7%** da **demand**. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentram **36%** da **demand**, apesar de representarem **18%** da **oferta**. Já os imóveis com **1 suíte** lideram o **estoque** (**56%**) e respondem por **51%** da **demand**, mantendo-se como padrão predominante no mercado da capital catarinense.



No que se refere às vagas de garagem, **68%** da **demand**a concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representou **52%** da **oferta**, indicando forte preferência do público por esse padrão. Já os imóveis com **2 vagas** correspondem a **37%** do **estoque**, mas concentram **22%** da **demand**a. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** respondem por **6%** das **buscas**, frente a **3%** da **oferta**. Em relação ao preço, a **demand**a concentrou-se principalmente nas faixas **até R\$ 750 mil**, que somam **60%** das **buscas**, com destaque para **R\$ 350 mil a R\$ 500 mil**, que apresentou demanda 17 p.p acima da oferta disponível. Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em faixas superiores, especialmente **acima de R\$ 1,5 milhão (34%)**.



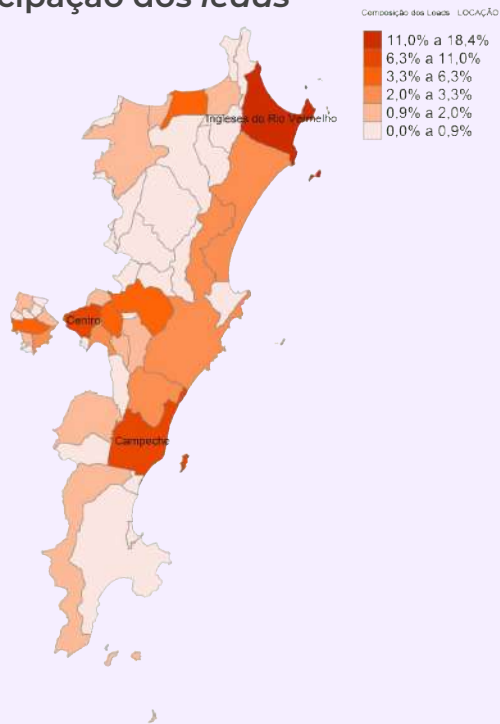


Precificação AVM LOCAÇÃO - Florianópolis (SC)

Na cidade de Porto Alegre, observa-se o padrão centro-periferia, com aluguéis mensais mais elevados na **zona central**, diminuindo ao se afastar.

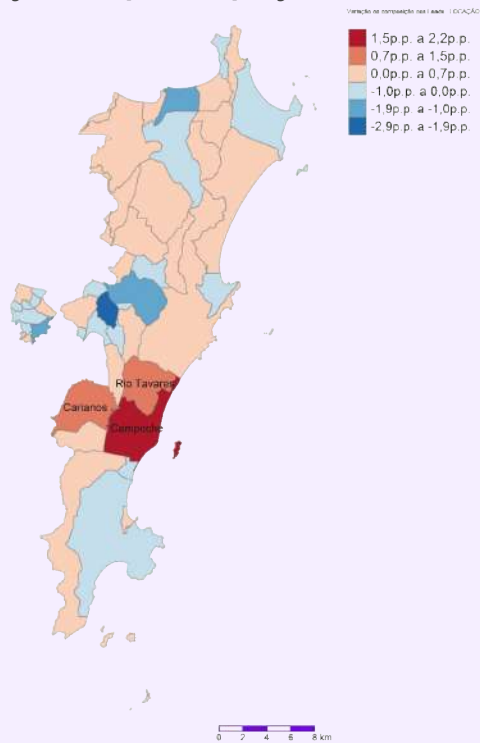
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Assim como em 2024, **Ingleses do Rio Vermelho** foi o bairro mais desejado pelos interessados em alugar um imóvel em Florianópolis em 2025, com 18,4% de preferência. O segundo bairro mais procurado foi **Campeche**, cuja demanda relativa subiu de 8,8% para 11,0% entre 2024 e 2025 (destaque em vermelho no mapa inferior). A segunda posição pertencia a Trindade, que acabou indo para o quarto lugar depois de perder 2,9 p.p. de participação de *leads*, dando espaço para que o **Centro** fechasse o pódio de 2025.

Variação de participação dos leads

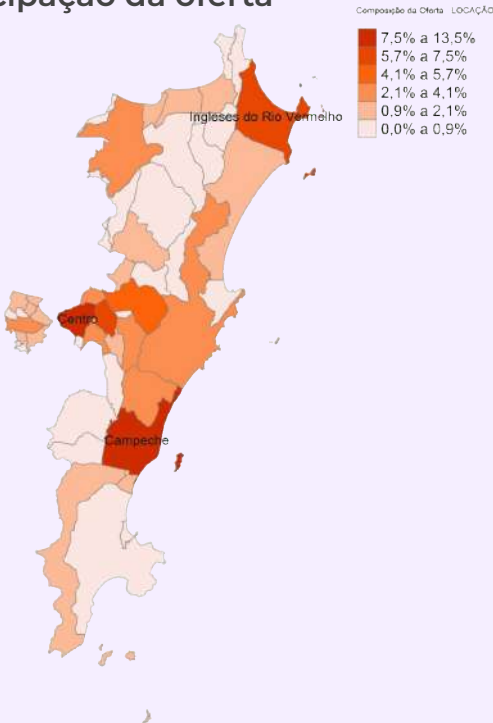


Com respeito à dinâmica de mercado, **Carianos** e **Rio Tavares** se destacam por terem ampliado sua parcela na demanda relativa de locação em 0,8 p.p. cada um.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

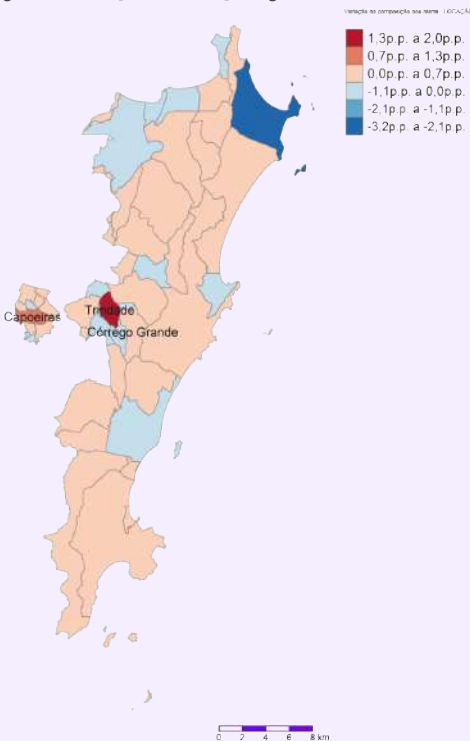
Participação da oferta



Do lado da composição da oferta, não se observa alteração do pódio entre 2024 e 2025. **Campeche** (13,5%), **Centro** (13,0%) e **Ingleses do Rio Vermelho** (7,5%) foram os bairros com mais imóveis disponíveis para locação da capital catarinense (mapa superior à esquerda).

Porém, do lado da dinâmica, há mudanças interessantes. Primeiro, nota-se uma aproximação de Campeche e Centro. Em 2024, a distância entre eles era de 1,2 p.p. e, no ano passado, foi de apenas 0,5 p.p. Segundo, Ingleses do Rio Vermelho apresentou a maior queda de participação da oferta da cidade, de 3,2 p.p. (em azul escuro no mapa inferior). Por último, mas não menos importante, tem-se as variações de **Jurerê** e **Canasvieiras**, que ampliaram suas participações em 1,0 p.p. e 0,8 p.p., respectivamente.

Variação de participação da oferta

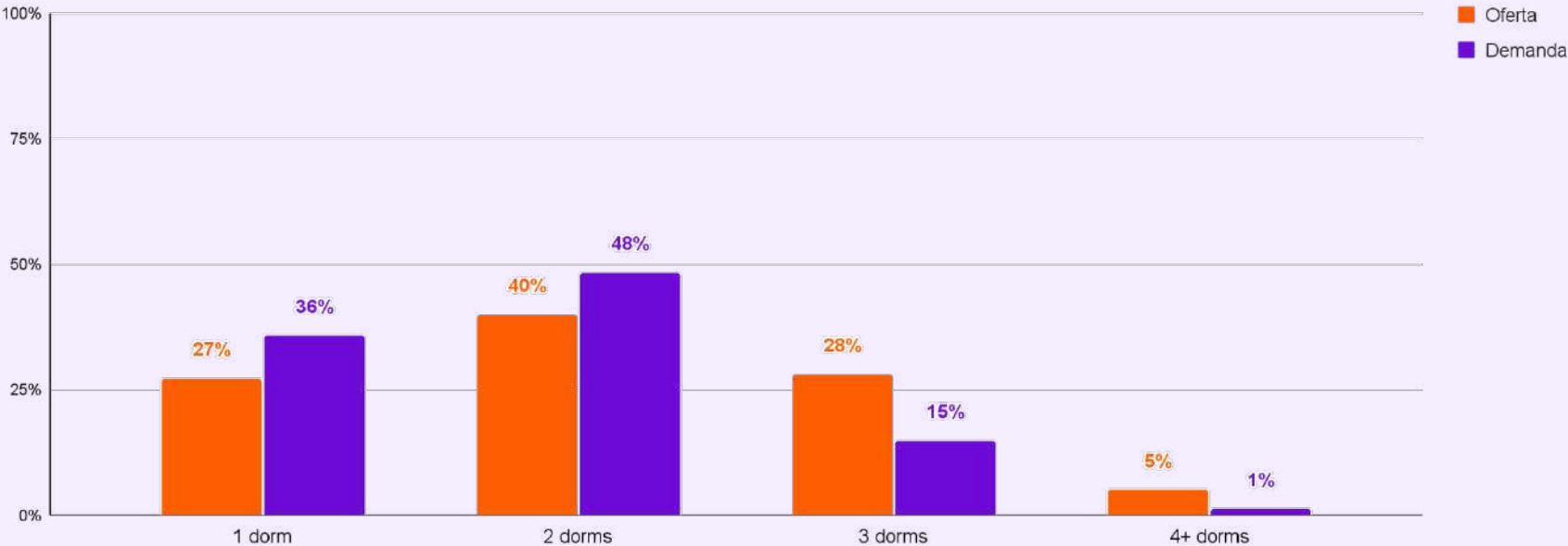


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

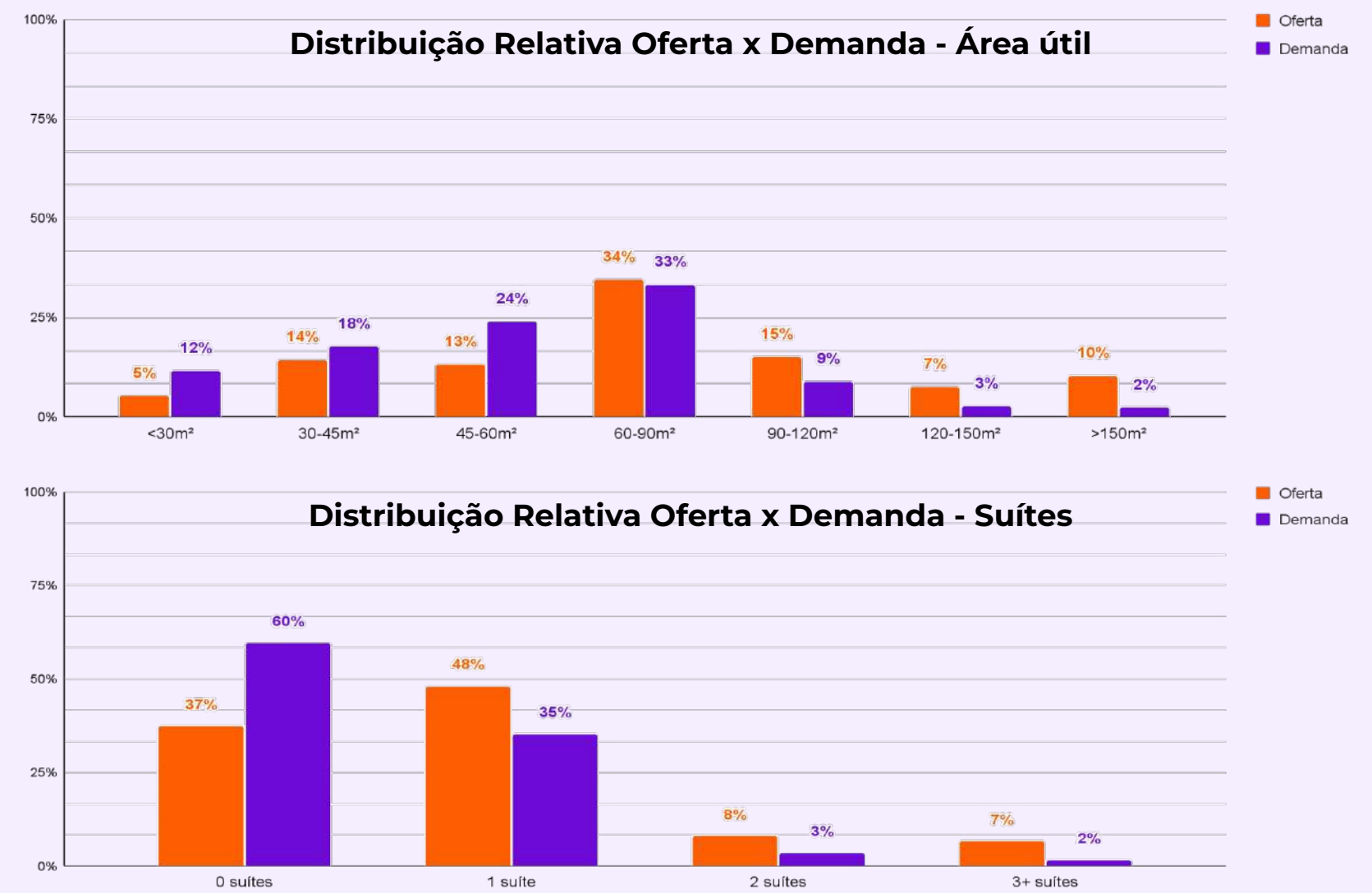
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial vertical de Florianópolis apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **2 dormitórios**, que também se destacam sob a ótica da demanda, respondendo por **48%** das **buscas**, frente a **40%** da **oferta**, indicando aderência desse perfil na cidade, além de demonstrar comportamento semelhante ao observado em 2024. Já os imóveis de **3 dormitórios** representaram **28%** do estoque, mas apenas **15%** da **demanda**. Por outro lado, unidades de **1 dormitório** concentraram **36%** da geração de **leads**, frente a **27%** da **oferta**, sugerindo pressão por imóveis mais compactos. Por fim, imóveis de **4+ dormitórios** têm participação mais restrita, com **5%** da **oferta** e apenas **1%** da **demanda**.

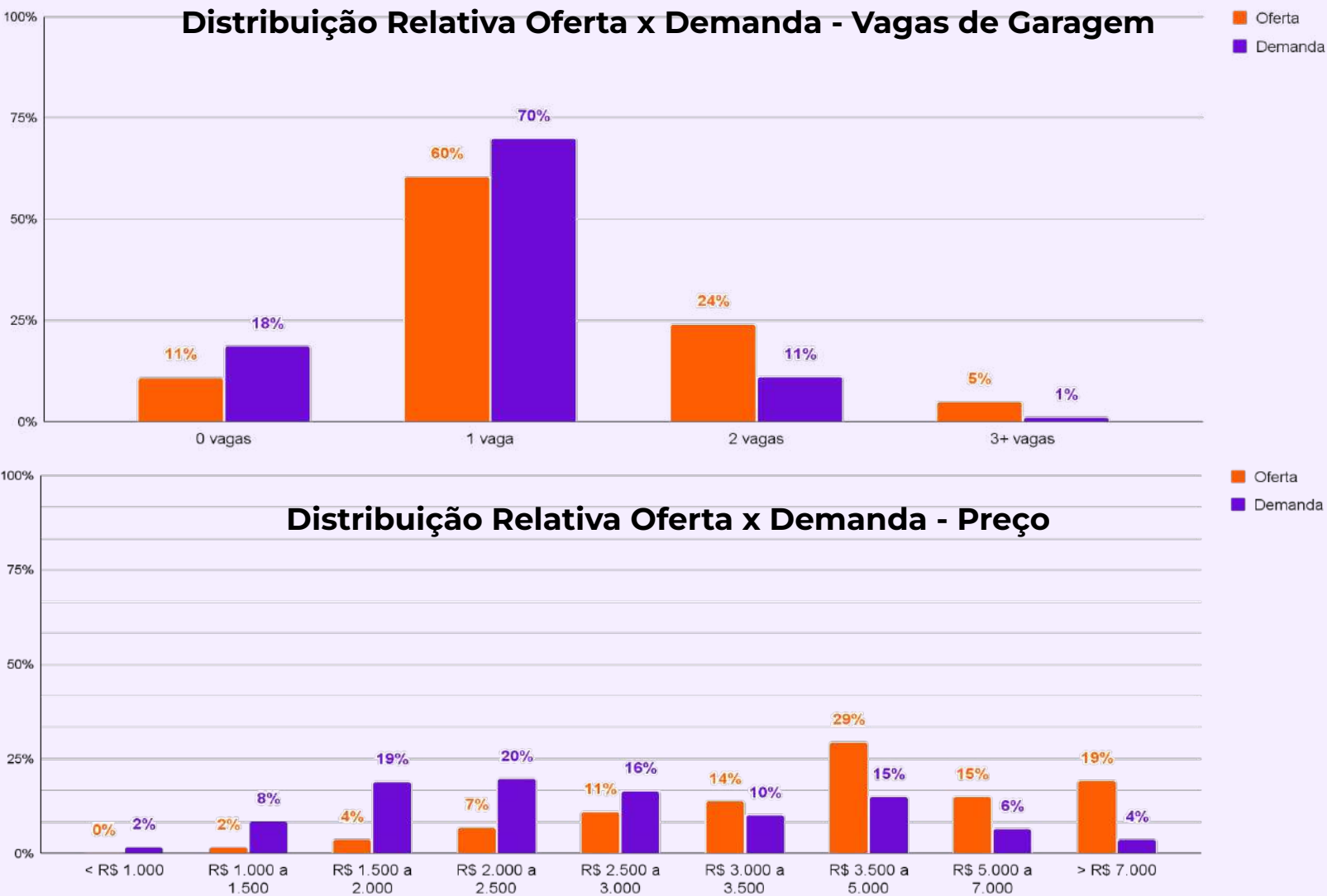
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou a maior participação tanto da **oferta** (**34%**) quanto da **demanda** (**33%**), evidenciando o papel central dessa tipologia no cenário de locação. Na sequência, os imóveis compactos também indicam relevância de buscas nos Portais. Por outro lado, as metragens **acima de 90m²** concentraram **32%** do **estoque**, com geração de leads abaixo desse percentual. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** lideram a preferência local, representando **60%** da **demanda**, frente a uma **oferta** **37%**. Já os imóveis com **1 suíte** lideram o percentual de **estoque** (**48%**), mas respondem por **35%** da **demanda**.



No que se refere às vagas de garagem, **70%** da demanda concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representou **60%** da **oferta**. Já os imóveis com **2 vagas** correspondem por **24%** do **estoque**, mas concentram **11%** da **demand**a. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** responderam por **18%** das **buscas**, frente a **11%** da **oferta**. Em relação ao preço, a demanda concentrou-se principalmente nas faixas R\$ 1.500-2.000 reais (19%) e R\$ 2.000–2.500 (20%). Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em faixas superiores, especialmente entre R\$ 3.500–5.000 (29%).





Florianópolis (SC)

Conclusão sobre a cidade

Florianópolis encerra 2025 consolidando um diagnóstico de assimetria entre o valor aspiracional e a capacidade de conversão real, posicionando-se como um mercado de alta atratividade, mas com desafios crescentes de liquidez. No mercado primário, a manutenção do número de lançamentos no segmento de luxo colidiu com uma retração de 47% nas vendas totais. Este descolamento entre a oferta de alto ticket e a absorção efetiva resultou em uma redução na velocidade de vendas (VSO), forçando os incorporadores de projetos de altíssimo padrão a iniciarem ajustes de preço. Em um ecossistema historicamente dependente de capital externo e investidores não residentes, a sensibilidade às condições macroeconômicas influenciou a performance em 2025.

No mercado secundário, a análise entre a oferta e a demanda revela um dos maiores desalinhamentos entre as capitais brasileiras. Enquanto a oferta permanece concentrada em tipologias amplas de três dormitórios e metragens elevadas, as buscas migraram de forma incisiva para unidades de dois dormitórios e compactas. O gap de acessibilidade é ato, a grande parte da demanda orbita o teto de R\$ 750 mil, ao passo que uma parcela substancial da oferta disponível ainda está posicionada acima de R\$ 1,5 milhão. Esse descompasso explica a perda de tração e o aumento do "time-to-sell" de ativos que, embora desejados, encontram-se fora da curva de viabilidade do comprador médio atual.

O segmento de locação atua como o balizador da funcionalidade urbana, com unidades de um e dois dormitórios dominando a procura e bairros como o Campeche consolidando-se como região de desejo que equilibram estilo de vida e custo de ocupação. Diferente de outros mercados guiados pela necessidade, Florianópolis é movida pelo fator "desejo", o que confere ao setor uma volatilidade maior diante de ciclos de crédito restritivo. Concluindo, a cidade detém a dinâmica mais valorizada do país, um mix entre desenvolvimento urbano, atração de emprego e aspiração à qualidade de vida. A sustentabilidade do crescimento agora depende da capacidade do mercado em converter prestígio em produtos viáveis, alinhando o ticket médio à realidade de absorção de uma demanda que, embora presente, tornou-se mais seletiva.

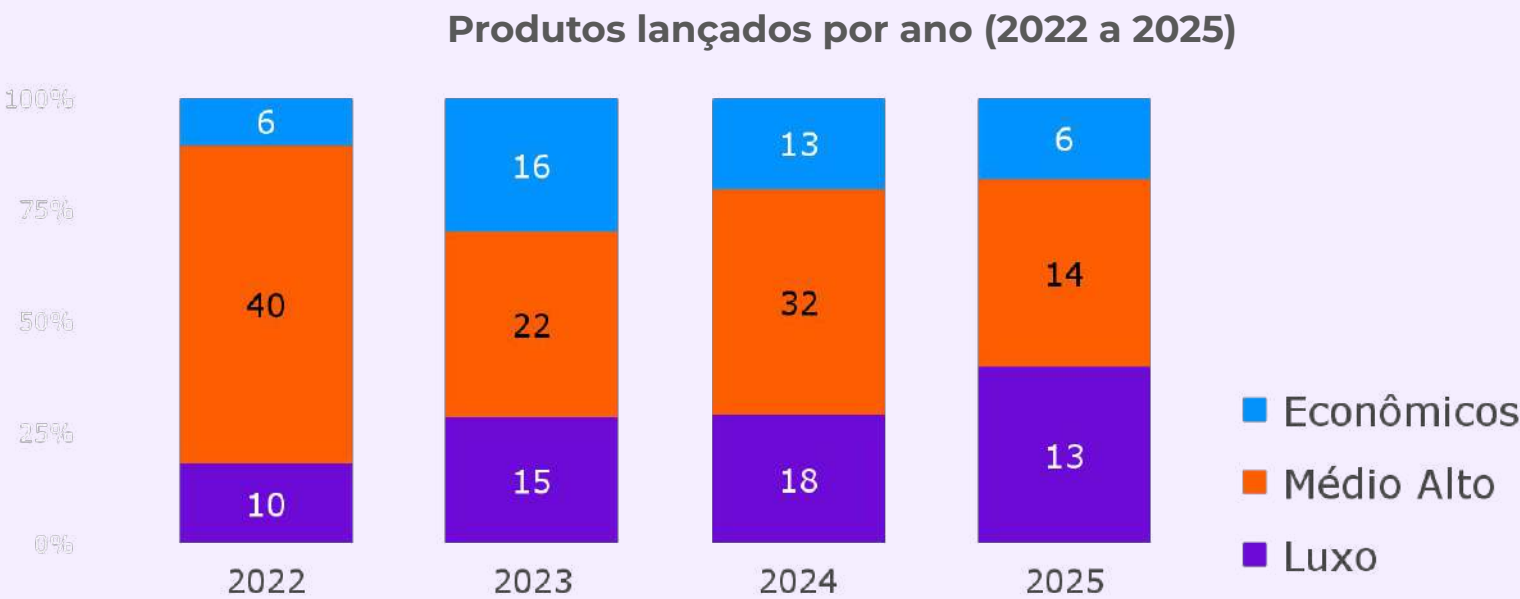


Região Centro-Oeste

Goiânia - GO

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	6	-52%
Médio Alto	14	-56%
Luxo	13	-28%

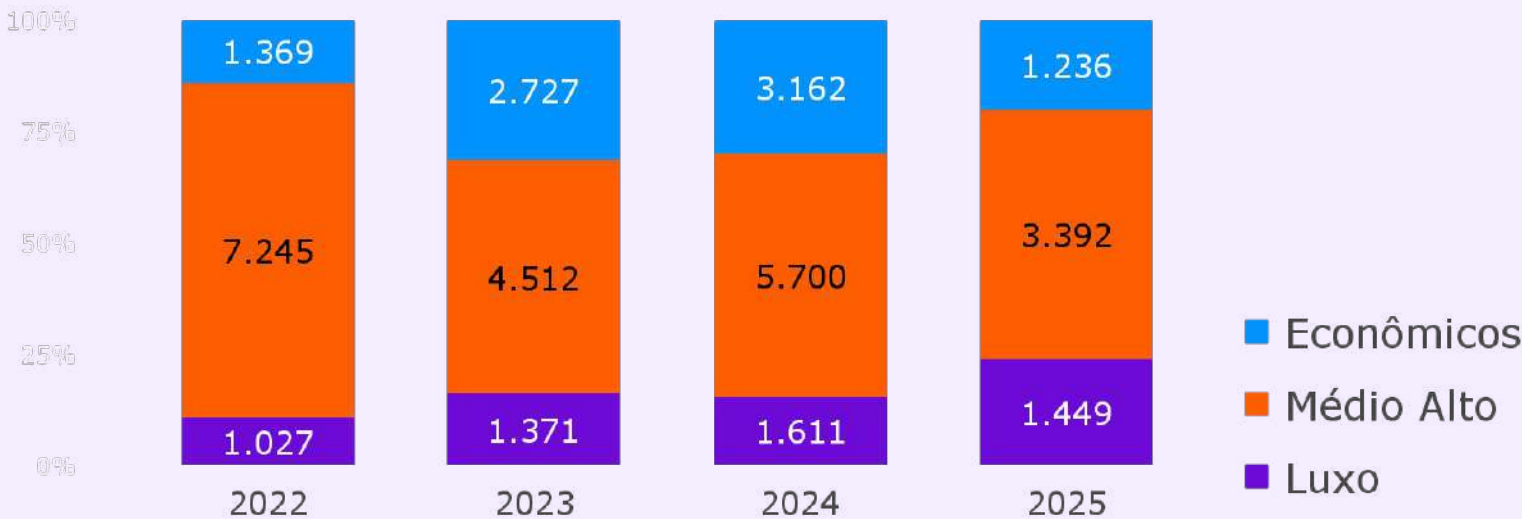


Na análise dos **produtos lançados** na cidade de Goiânia, houve uma **redução** no total de empreendimento novos de **48%**. O segmento de unidades **econômicas caiu 52%**, enquanto o segmento de unidades de **médio-alto padrão caiu 56%** em novos empreendimentos.

Mercado Primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	1.236	-61%
Médio Alto	3.392	-40%
Luxo	1.449	-10%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)

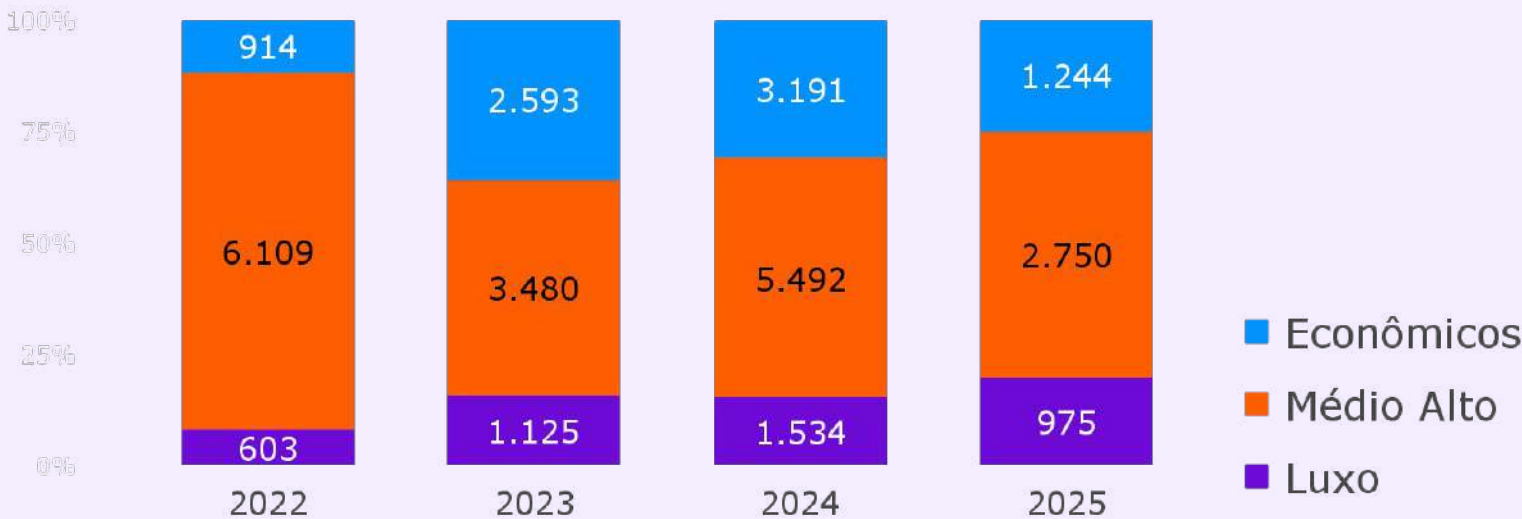


Analisando as **unidades lançadas** na cidade de Goiânia, houve uma **diminuição de 42%** no total de novas unidades. O segmento de unidades **econômicas** teve **queda de 61%** e o segmento de **médio-alto padrão** apresentou **queda de 40%**.

Mercado Primário: Unidades vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	1.244	-61%
Médio Alto	2.750	-50%
Luxo	975	-36%

Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)

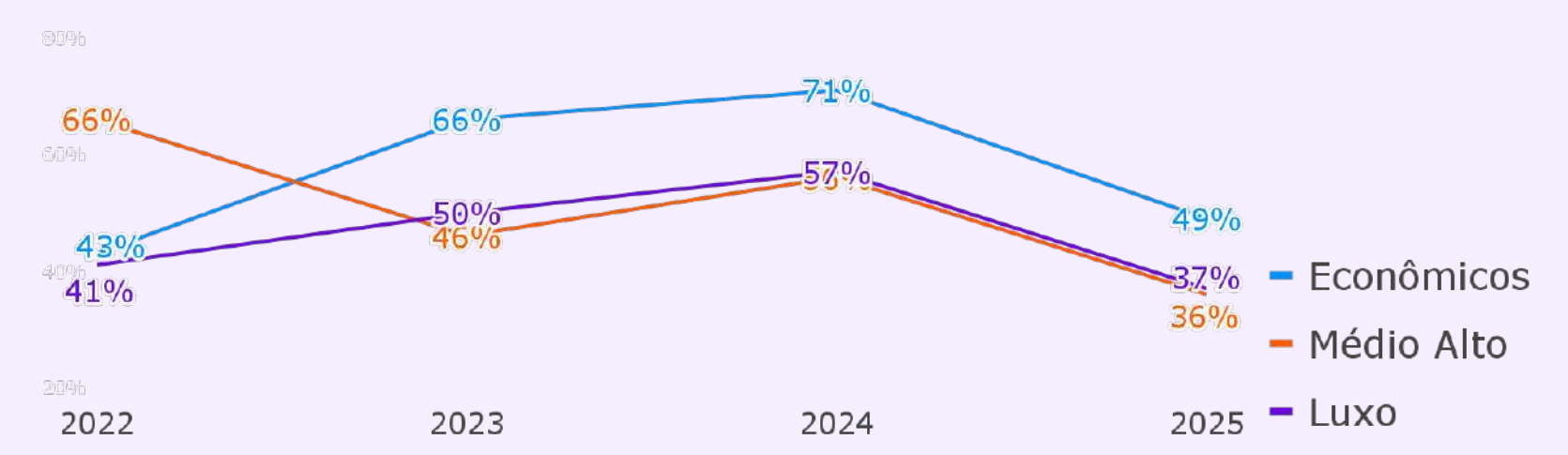


Analizando as **unidades vendidas** na cidade de Goiânia, houve uma **redução de 51%** no total de unidades vendidas. O segmento de unidades **econômicas** teve **queda de 61%** e o segmento de **médio-alto padrão** teve **queda de 50%**, enquanto o segmento de **luxo** apresentou **queda de 36%**.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	49%	-31%
Médio Alto	36%	-36%
Luxo	37%	-34%

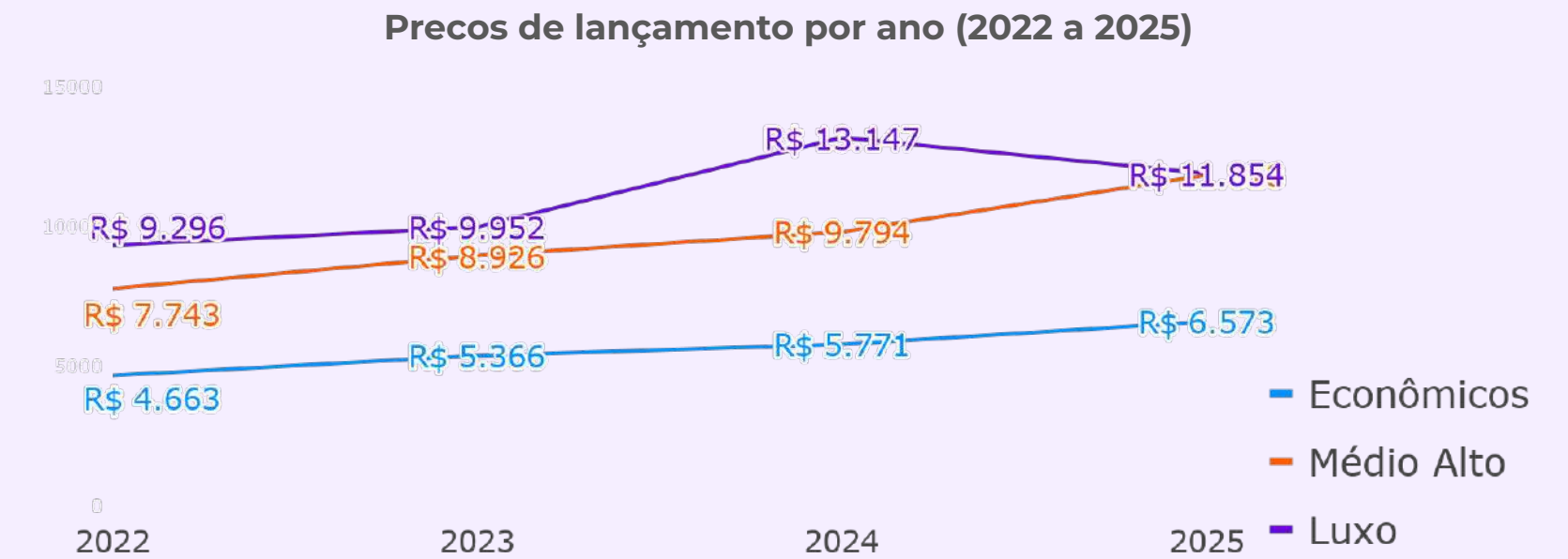
Velocidade de venda por ano (2022 a 2025)



Analisando **velocidade de vendas** na cidade de Goiânia, todos os segmentos apresentaram **retração**. O segmento de unidades **econômicas** chegou a patamares de **49%** em velocidade de vendas. Os segmentos de unidades de **médio-alto padrão** e **luxo** tiveram desempenho similar na velocidade de vendas, com valores de **36% e 37%**, respectivamente.

Mercado Primário: Preço de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 6.573	14%
Médio Alto	R\$ 11.818	21%
Luxo	R\$ 11.854	-10%



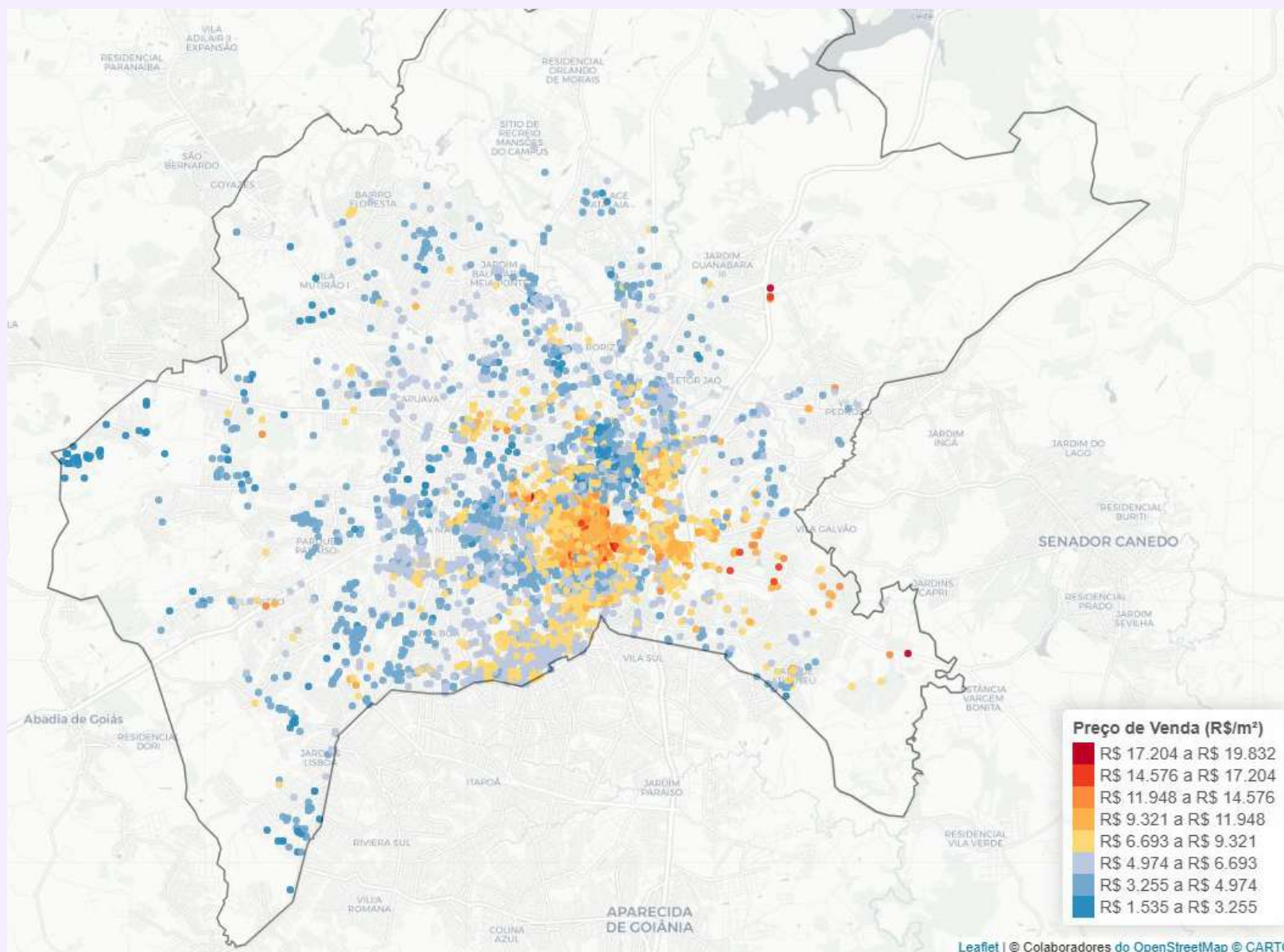
Analisando os **preços de lançamento** na cidade de Goiânia, as categorias de **econômicos** e **médio-alto padrão** tiveram **crescimento** de preços de **14% e 21%**, respectivamente. Os valores ficaram em **R\$ 6,6 mil/m²** para o mercado de econômicos e **R\$ 11,8 mil/m²** para o mercado médio-alto.

Mercado Primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	182	-5%	454	-68%	-	-	600	-37%
Médio Alto	282	-54%	275	-	-	-	-	-	2.835	-38%
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-	1.449	-2%
Unidades lançadas - Total	282	-54%	457	39%	454	-74%	-	-	4.884	-30%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	R\$ 6.655	1%	R\$ 6.839	26%	-	-	R\$ 6.347	2%
Médio Alto	R\$ 8.575	-8%	R\$ 8.134	-	-	-	-	-	R\$ 12.117	21%
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 11.854	-11%
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 8.575	-8%	R\$ 7.148	-8%	R\$ 6.839	19%	-	-	R\$ 11.754	9%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	1	0%	2	-60%	-	-	3	-25%
Médio Alto	1	-67%	1	-	-	-	-	-	12	-56%
Luxo	-	-	-	-	-	-	-	-	13	-24%
Produtos Lançados - Total	1	-67%	2	0%	2	-67%	-	-	28	-42%

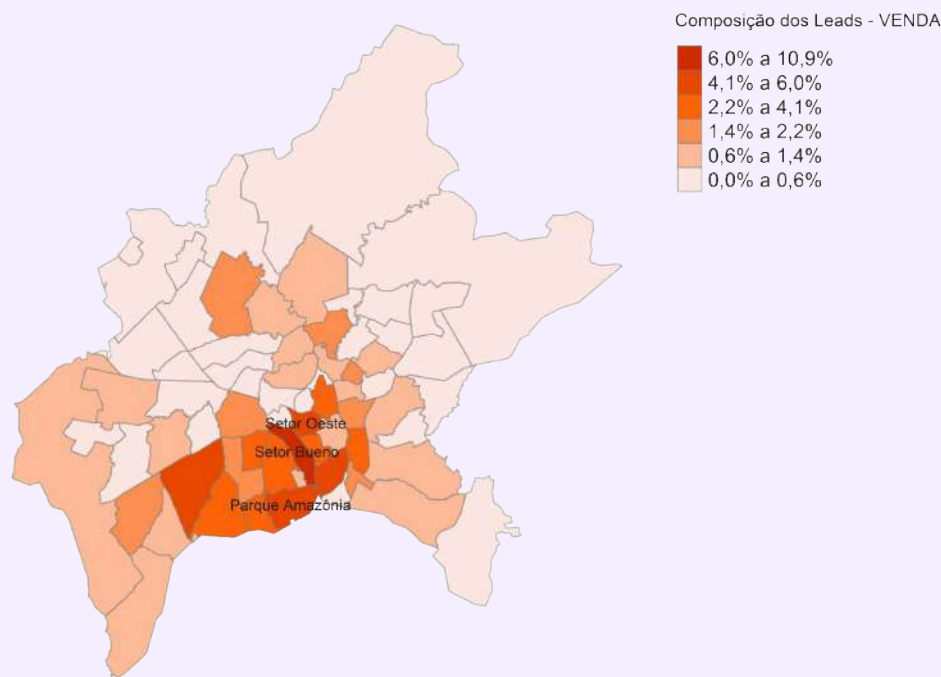


Precificação AVM Venda - Goiânia (GO)

Na capital goianiense, observa-se a concentração de valores mais elevados por metro quadrado nas regiões ao sul, diminuindo ao se afastar. Além disso, destacam-se também pequenos pontos de valorização espalhados pela capital, evidenciando a heterogeneidade do mercado imobiliário em Goiânia.

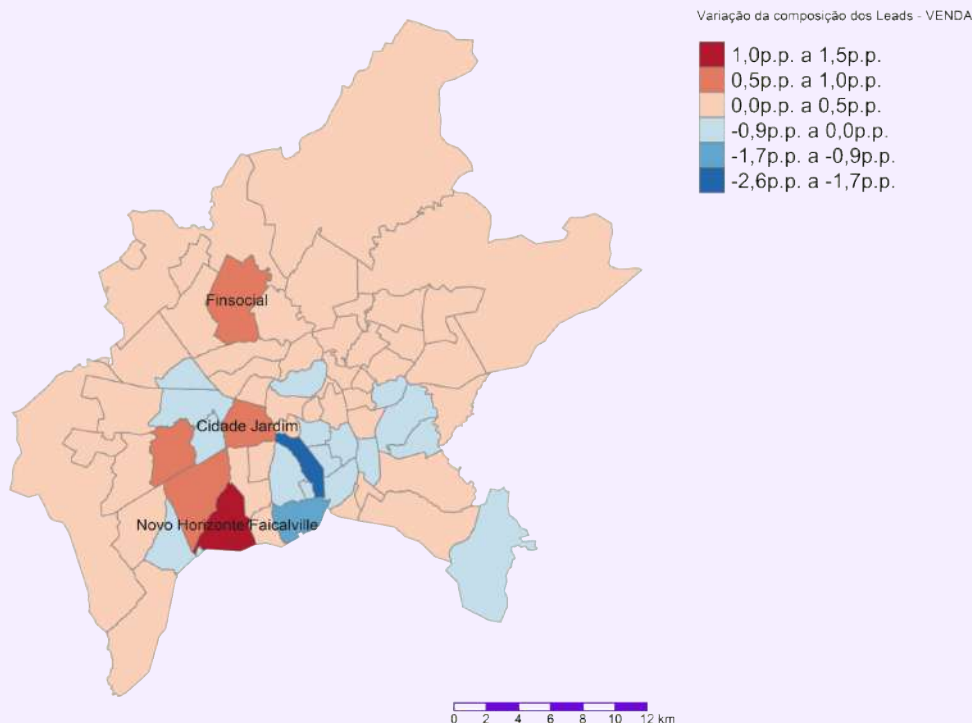
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Apesar de perder 2,6 p.p. de demanda relativa, o **Setor Bueno** segue como bairro mais procurado de Goiânia para compra de apartamentos e casas, com 10,9% da preferência. Tivemos uma inversão de posições entre **Setor Oeste** e **Parque Amazônia** em relação a 2024. Ambos os bairros perderam participação dos *leads*, porém a redução do Setor Oeste foi de apenas 0,2 p.p., levando-o ao segundo lugar com 6,0%, enquanto o Parque Amazônia passou de 6,6% em 2024 para 5,3% em 2025, caindo 1,3 p.p.

Variação de participação dos leads

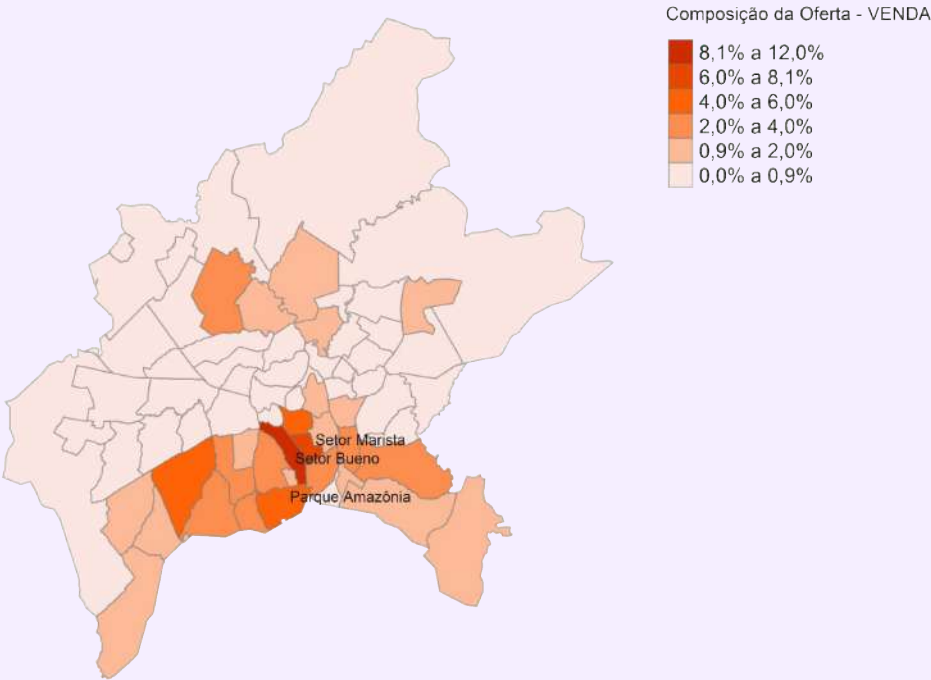


A dinâmica de procura foi mais favorável para **Novo Horizonte/Faicalville**, que cresceu de 2,2% para 3,7% entre 2024 e 2025. Os bairros **Finsocial** e **Cidade Jardim** avançaram ambos em 0,6 p.p.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

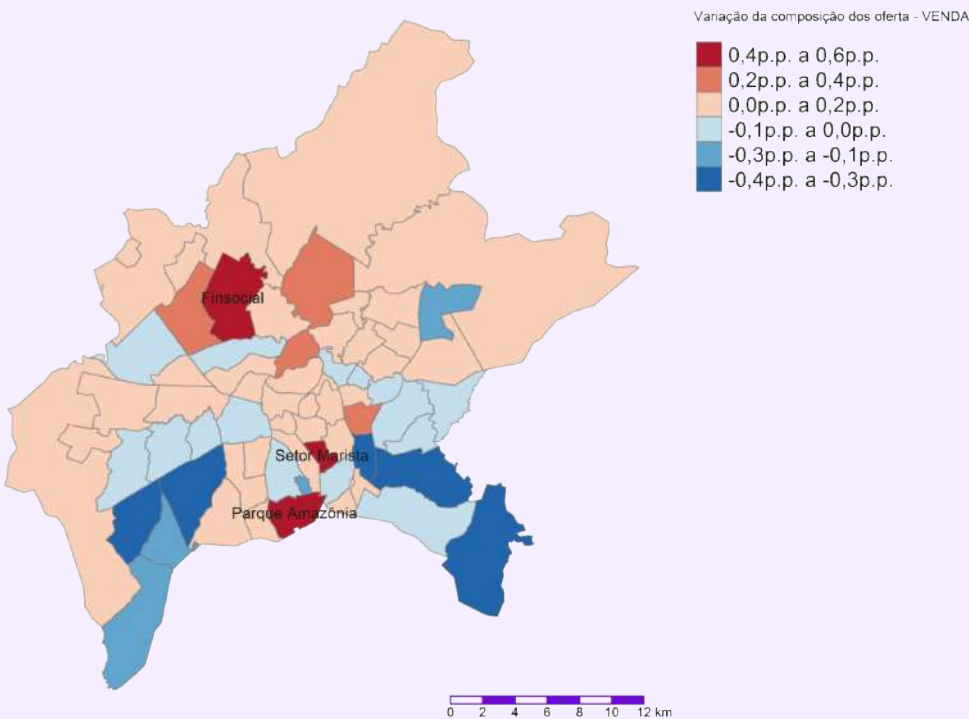
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



Setor Bueno, Setor Marista e Parque Amazônia formam o pódio de 2025, de bairros com maior oferta relativa de imóveis à venda. Além da manutenção das primeiras colocações, os três bairros ampliaram suas participações da oferta entre 2024 e 2025, com Setor Marista crescendo 0,6 p.p. e Parque Amazônia 0,5 p.p., as maiores variações de Goiânia.

Variação de participação da oferta



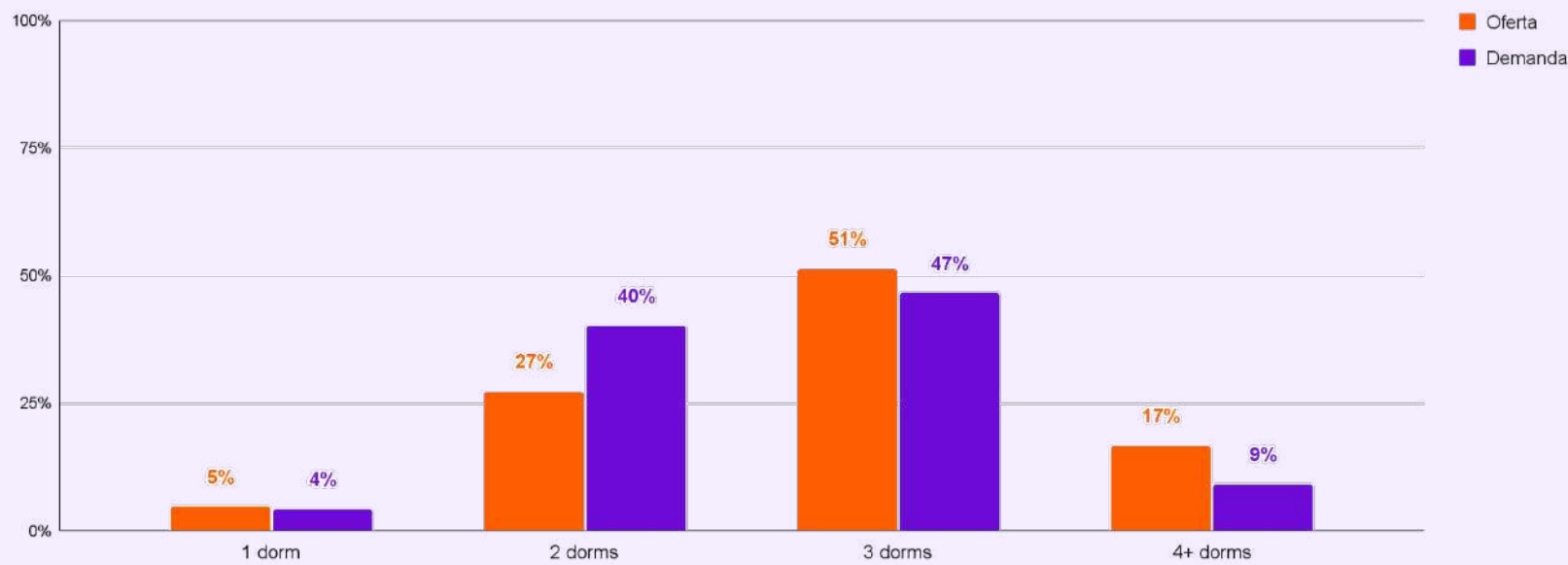
Outro destaque na dinâmica de oferta foi **Finsocial**, que avançou 0,4 p.p., subindo da décima segunda para a décima primeira posição.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

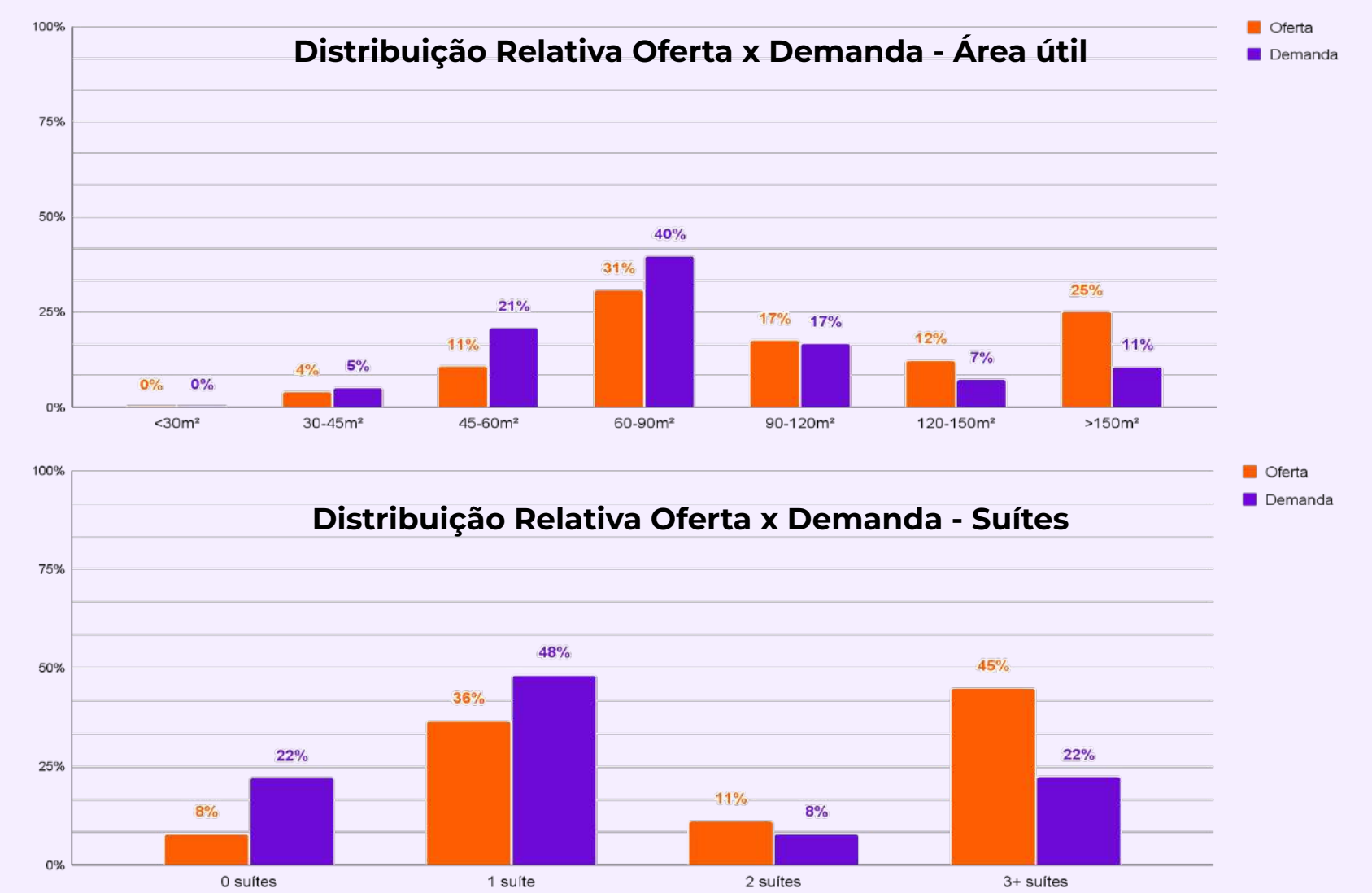
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário de venda residencial vertical de Goiânia apresenta maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representam **51%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também concentra parcela relevante da **demand**, com **47%** das buscas, mantendo forte aderência ao perfil predominante do mercado da cidade. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da **demand**, respondendo por **40%** das **buscas**, enquanto representam **27%** da **oferta** disponível, evidenciando uma oportunidade nesse segmento. Já os imóveis de 1 dormitório apresentam participação reduzida, com **5%** da **oferta** e **4%** da **demand**, configurando um nicho específico dentro do mercado local. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **17%** do **estoque**, e concentram **9%** da **demand**.

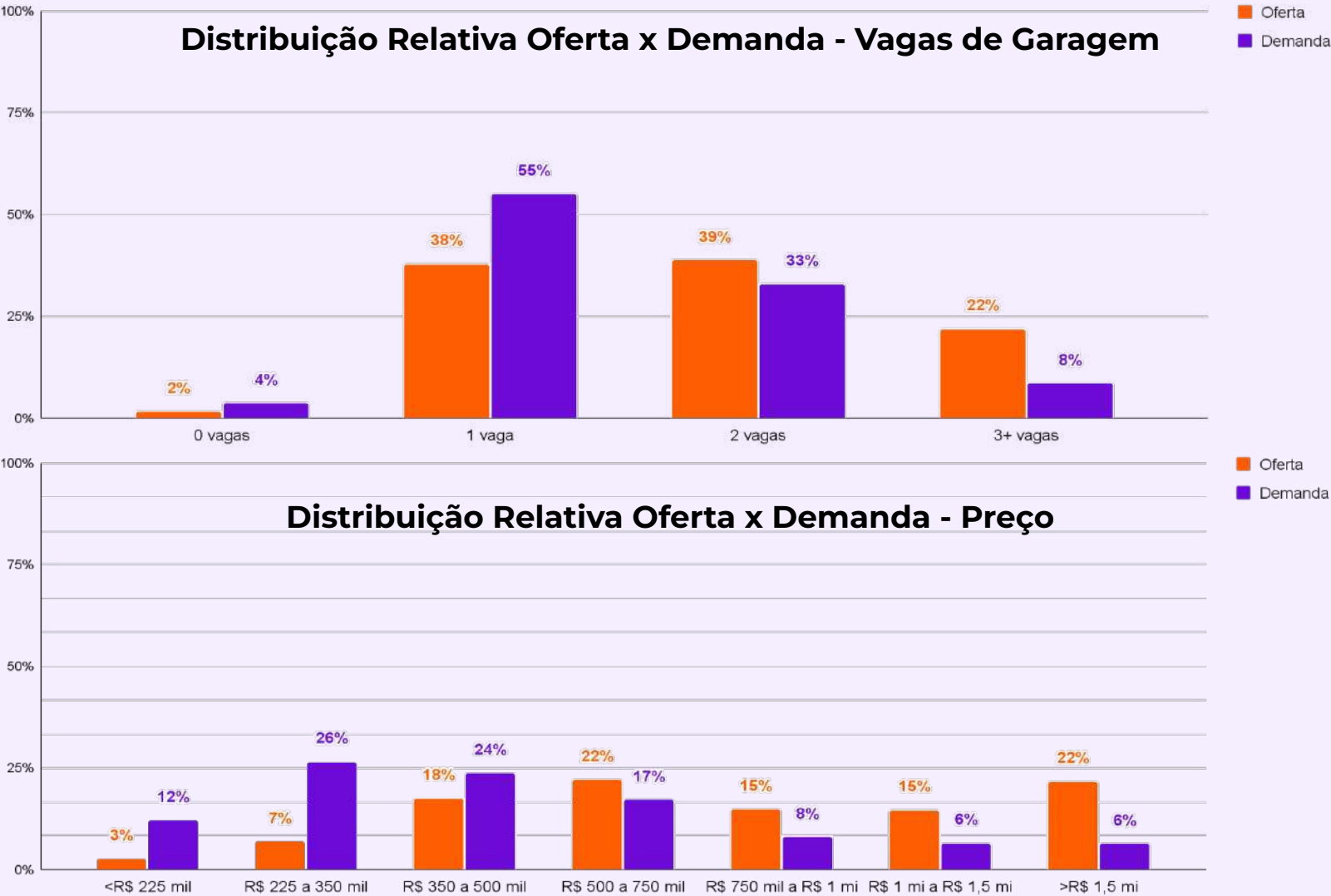
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

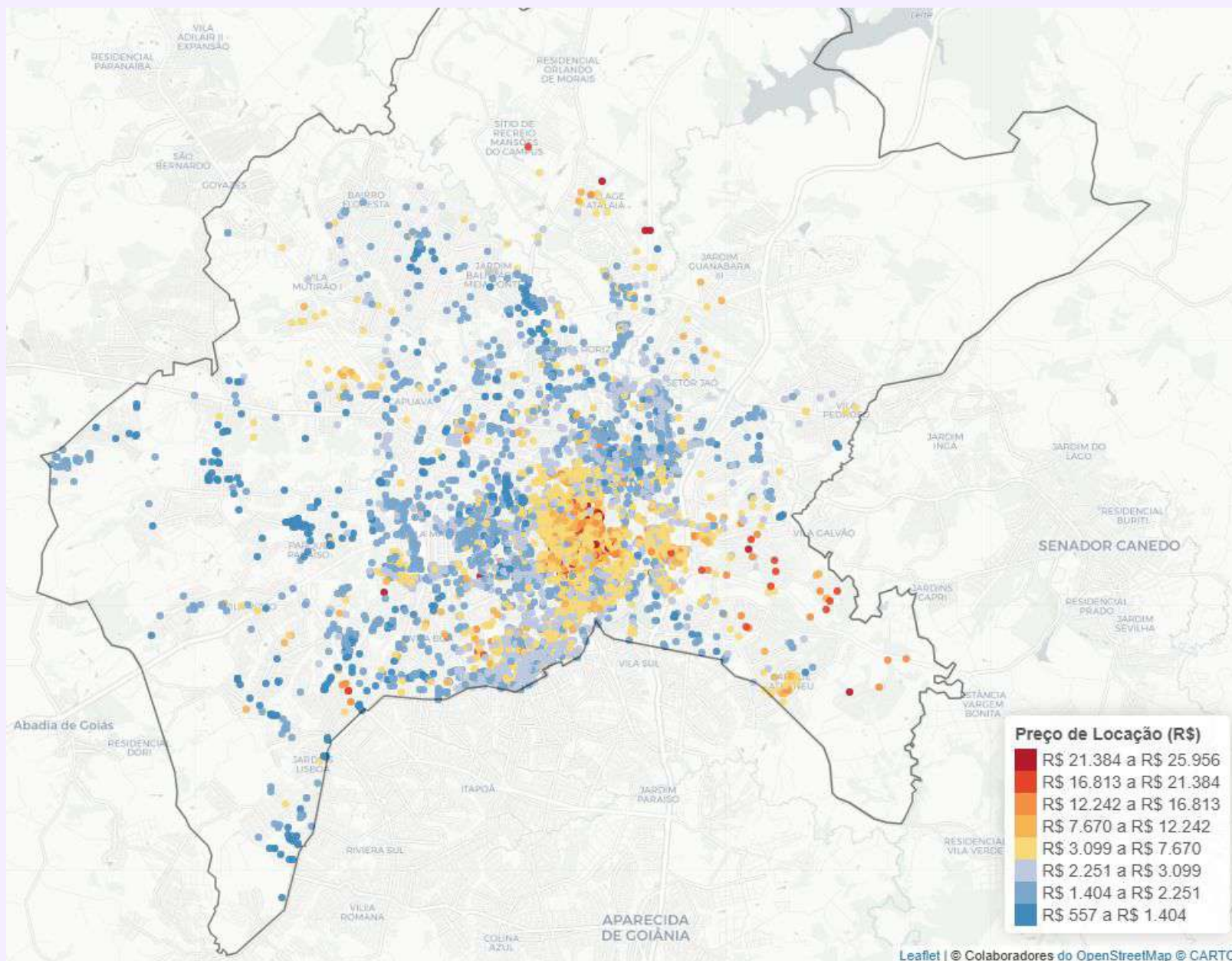


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou a maior participação tanto da **oferta (31%)** quanto da **demanda (40%)**, evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado local. Na sequência, os imóveis compactos também indicam relevância de buscas nos Portais, com destaque para o intervalo de **45 a 60m²**, que concentrou **21% da demanda**, frente a **11% da oferta**. Por outro lado, as metragens **acima de 150m²** concentraram **25% do estoque**, mas apenas **11% da demanda**. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentraram **22% da demanda**, apesar de representarem apenas **8% da oferta**. Já os imóveis com **1 suíte** lideram o **estoque (36%)** e respondem por **48% da demanda**. Já os imóveis com **1 suíte** lideram o **estoque (36%)** e respondem por **48% da demanda**.



No que se refere às vagas de garagem, **56%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representou **38%** da **oferta**, indicando forte preferência do público por esse padrão. Já os imóveis com **2 vagas** corresponderam a **39%** do **estoque**, mas concentraram **33%** da **demanda**. Observa-se ainda que os imóveis sem vaga são pouco representativos nesse mercado. Em relação ao preço, a **demanda** concentra-se principalmente nas faixas **até R\$ 500 mil**, com destaque para o intervalo entre R\$ 225 mil e R\$ 350 mil, que concentra 26% das buscas, seguido pela faixa de R\$ 350 mil a R\$ 500 mil, com 24% da demanda.



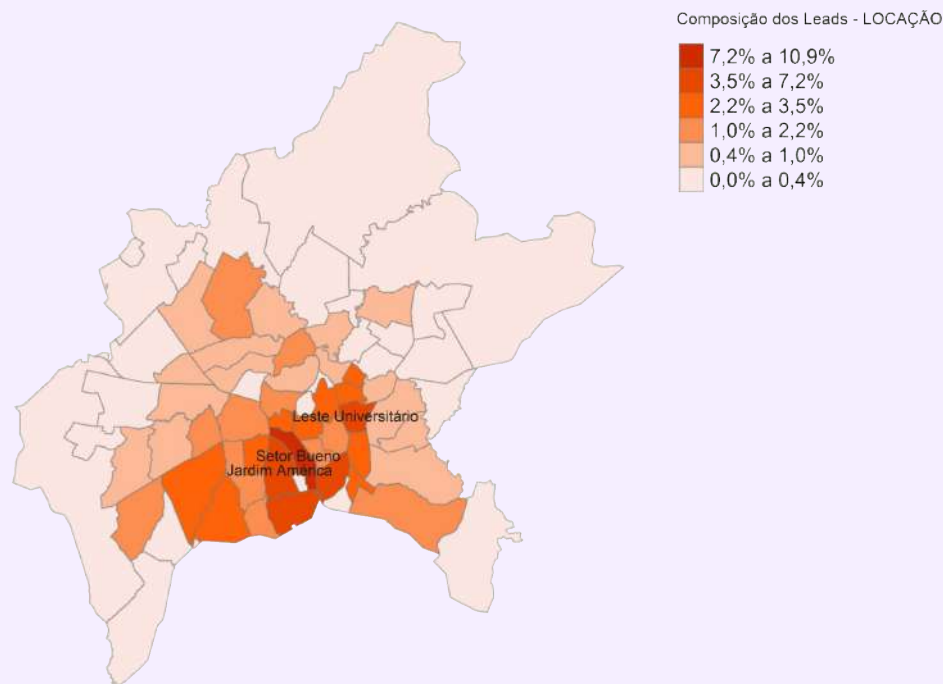


Precificação AVM Locação - Goiânia (GO)

Na capital goianiense, observa-se a concentração de aluguéis mensais mais elevados nas regiões ao sul, diminuindo ao se afastar. Além disso, destacam-se também pequenos pontos de valorização espalhados pela capital, evidenciando a heterogeneidade do mercado imobiliário em Goiânia.

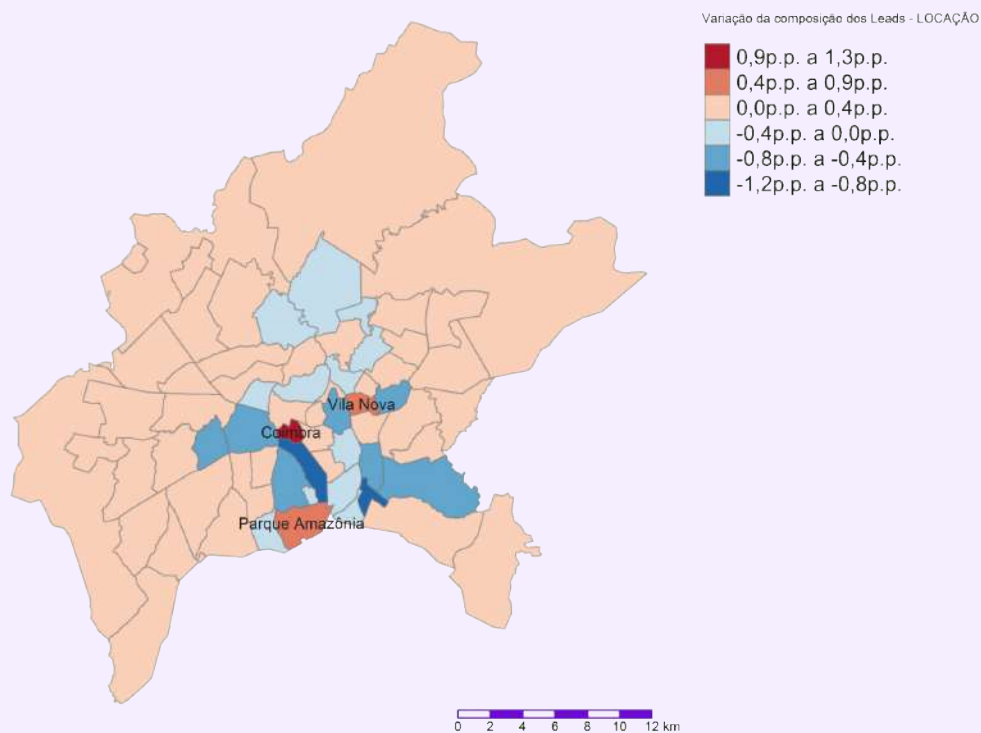
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Assim como no mercado de compra e venda de imóveis, **Setor Bueno** apresentou a maior perda de participação de demanda por locação de Goiânia (1,2 p.p.), porém permaneceu como líder na preferência (10,9%). **Leste Universitário** e **Jardim América** repetiram as mesmas posições de 2024 e vieram em segundo, com 7,2%, e terceiro lugar, com 6,3%, respectivamente.

Variação de participação dos leads

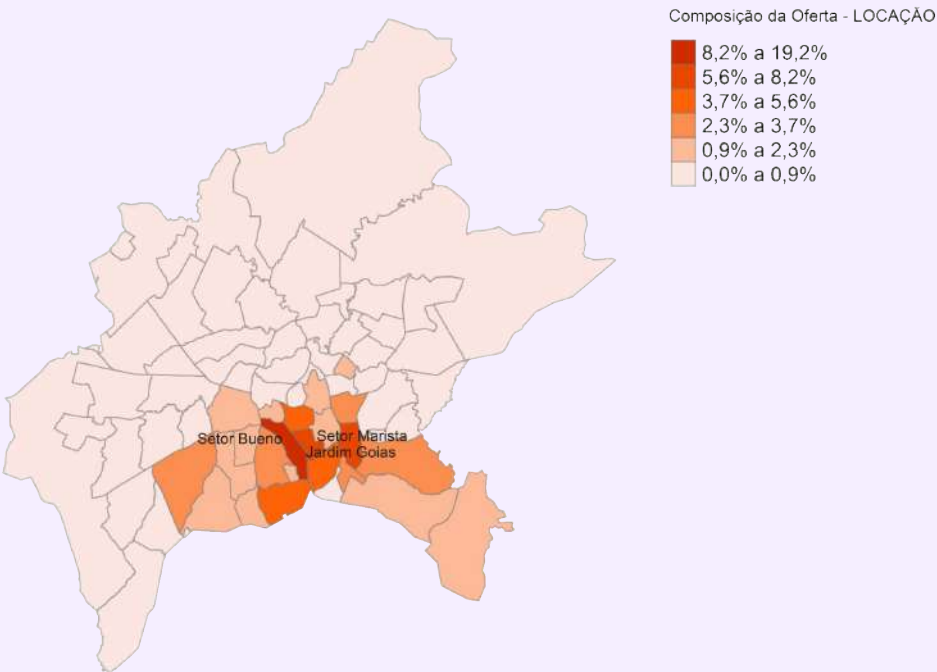


Na dinâmica de mercado, observa-se um aquecimento nos bairros de **Coimbra**, com ganho de 1,3 p.p. de demanda relativa, **Parque Amazônia**, com 0,8 p.p., e **Vila Nova**, com 0,5 p.p.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de leads no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

Participação da oferta

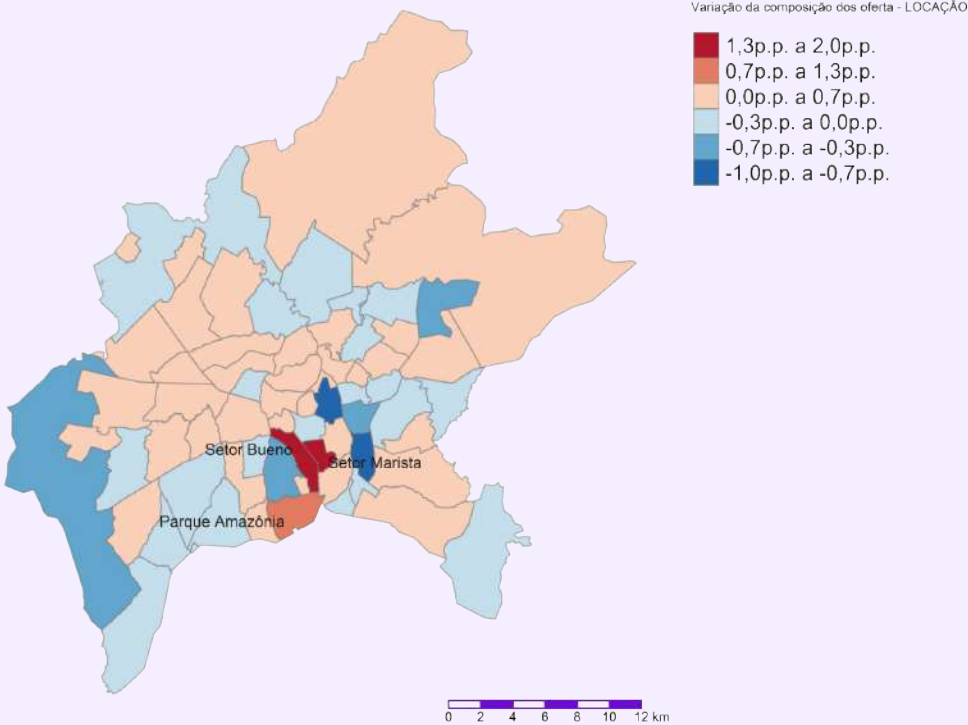


Setor Bueno lidera na oferta com 19,2% dos imóveis disponíveis para locação, assim como 2024, e, diferentemente do cenário de demanda, ampliou sua participação na oferta relativa em 2,0 p.p. (destaque em vermelho no mapa inferior à esquerda).

Jardim Goiás passou de 9,2% para 8,2% da participação, mantendo-se em segundo lugar, porém aproximando-se de **Setor Marista**, cuja participação foi de 5,5% para 7,3%.

Parque Amazônia também apresentou crescimento notável de 2024 a 2025, de 1,0 p.p.

Variação de participação da oferta

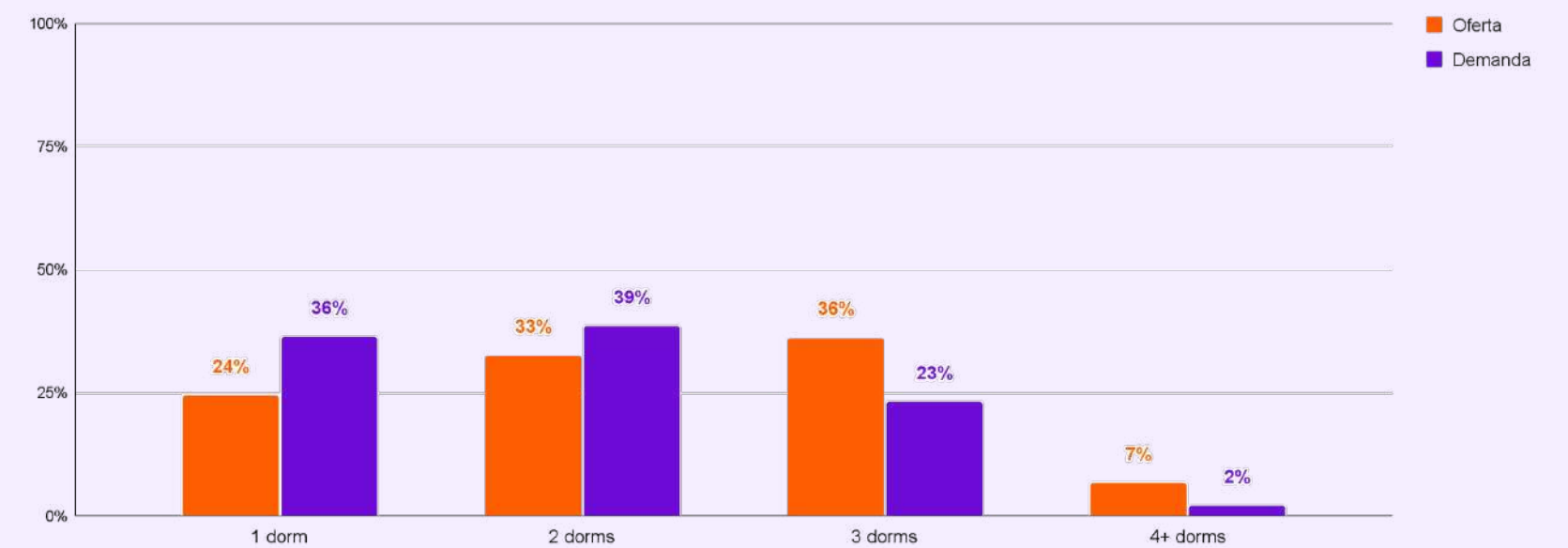


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

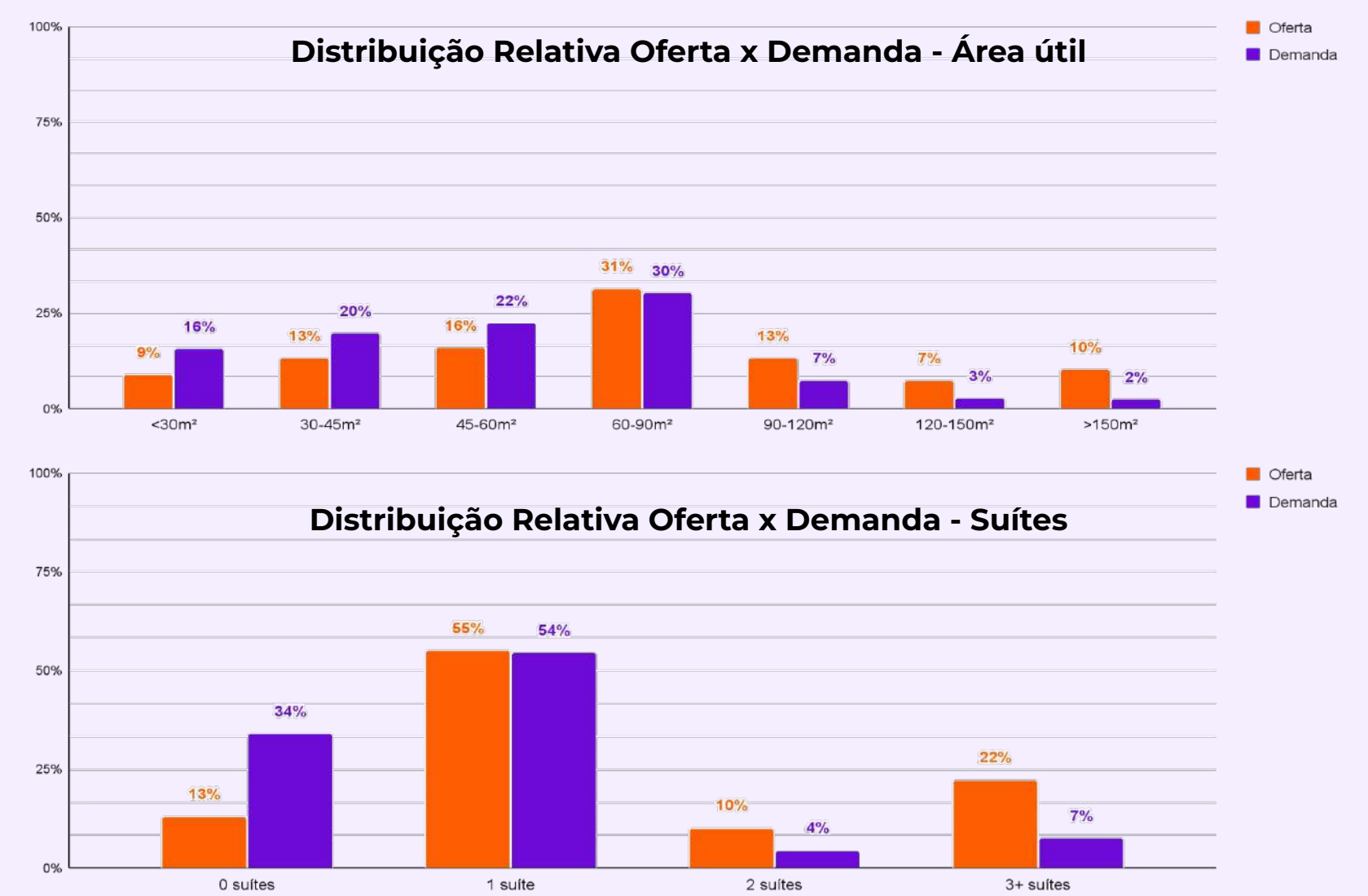
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial vertical em Goiânia apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representou **36%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também concentrou parcela relevante da **demanda**, com **23%** das buscas. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem como o principal destaque sob a ótica da **demanda**, respondendo por **39%** das buscas, enquanto representaram **33%** da **oferta** disponível. Já os imóveis de **1 dormitório** corresponderam a **24%** da **oferta**, mas concentraram **36%** da **demanda**, indicando maior interesse por apartamentos compactos. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representaram **7%** do **estoque**, mas respondem por apenas **2%** das **buscas**.

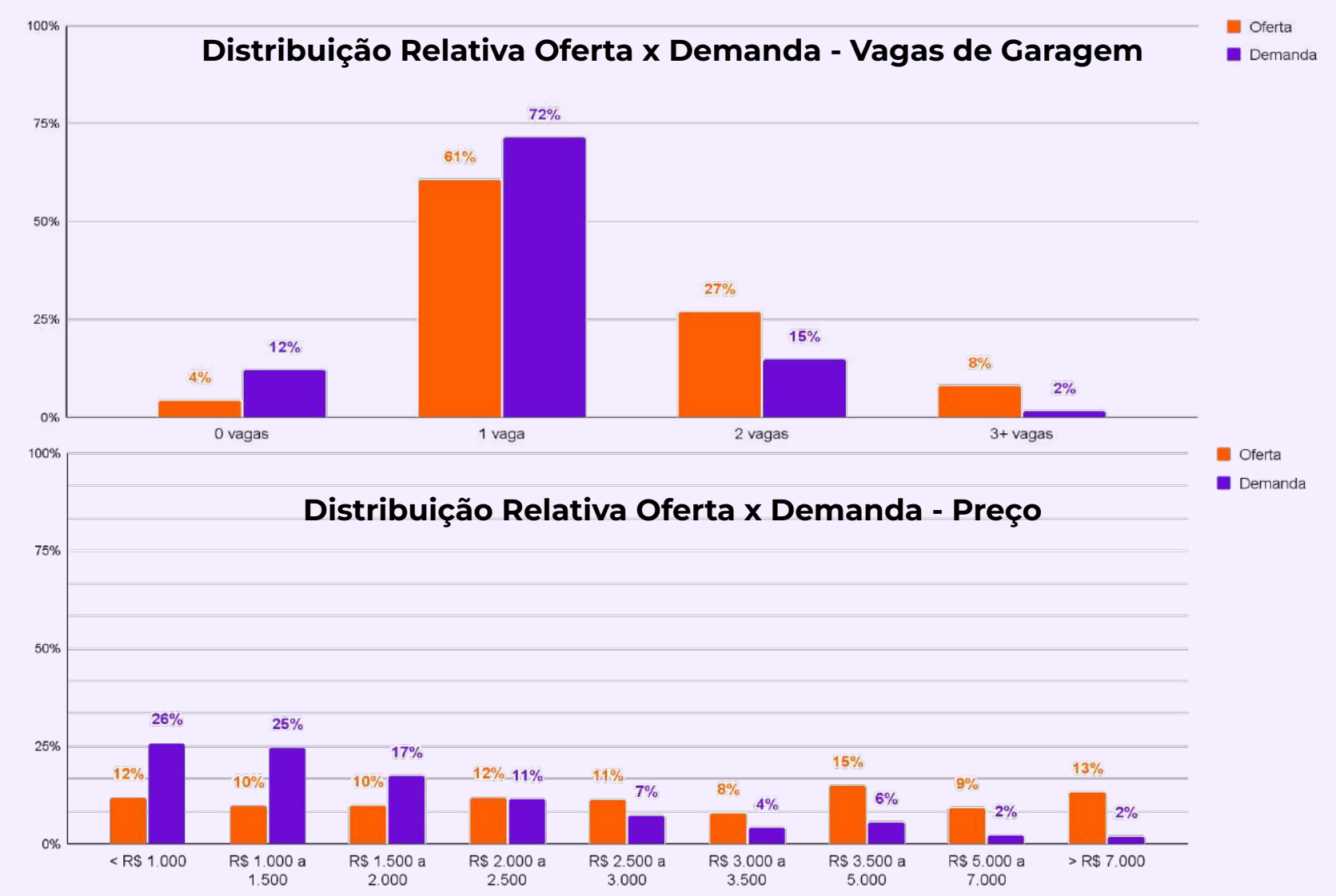
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou a maior participação tanto da **oferta** (**31%**) quanto da **demanda** (**30%**), evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado de locação em Goiânia. Na sequência, os imóveis compactos também indicam relevância de buscas nos Portais, com destaque para o intervalo de **45 a 60m²**, que concentra **22%** da **demanda**, frente a **16%** da **oferta**. Por outro lado, as metragens **acima de 150m²** representaram **10%** do **estoque**, mas apenas **2%** da **demanda**. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentraram **34%** da **demanda**, apesar de representarem **13%** da **oferta**. Já os imóveis com **1 suíte** lideram o mercado e a preferência: **estoque** (**55%**) e a **demanda** (**54%**).



No que se refere às vagas de garagem, **72%** da **demand**a concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representa **61%** da **oferta**. Já os imóveis com **2 vagas** corresponderam por **27%** do **estoque**, mas concentram **15%** da **demand**a. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** responderam por **12%** das **buscas**, frente a apenas **4%** da **oferta**. Em relação ao preço, a **demand**a concentrou-se principalmente nas faixas **até R\$ 2.000 reais (68%)**, com destaque para os intervalos entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500 (25%) e abaixo de R\$ 1.000 (26%). Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em faixas superiores, especialmente entre R\$ 3.500 e R\$ 5.000 (15%) e acima de R\$ 7.000 (13%).





Goiânia (GO)

Conclusão sobre a cidade

Após uma década de expansão populacional e domiciliar acima da média nacional, o mercado imobiliário de Goiânia entra em 2025 em uma fase de correção estrutural. A redução nos lançamentos e nas unidades sinaliza um ajuste da oferta, mas a perda de tração nas vendas revela que o avanço de 21% nos preços de lançamento criou uma barreira de entrada para um consumidor agora mais sensível ao crédito.

No mercado secundário, ao analisar as ofertas disponíveis nos portais do Grupo OLX e a busca, destaca-se que embora a base estrutural da cidade ainda gravite em torno de unidades de três dormitórios, há uma migração nítida da demanda real para tipologias de dois dormitórios e configurações de maior eficiência, menor metragem e menor preço. O consumidor goianiense demonstra uma racionalidade crescente, priorizando unidades com apenas uma vaga de garagem e suítes únicas, visando a otimização do custo de aquisição. O hiato de liquidez é evidenciado pela concentração massiva da procura em ativos de até R\$ 500 mil, enquanto o estoque remanescente guarda um peso desproporcional em faixas de preço superiores, dificultando o giro.

O segmento de locação ratifica essa tendência de busca por acessibilidade, com a demanda por compactos de um e dois dormitórios em faixas de até R\$ 2.000 superando amplamente a oferta disponível nessas condições. Geograficamente, os eixos consolidados do Setor Bueno, Marista e Jardim Goiás mantêm a hegemonia da liquidez, mas começam a dividir o interesse com regiões emergentes que oferecem melhor relação custo-benefício. Concluindo, o ano de 2025 para Goiânia aponta para um mercado em fase de reequilíbrio. A retomada do próximo ciclo de crescimento não será pautada pelo volume bruto, mas pela capacidade de correção das assimetrias entre o preço ofertado e a real profundidade de bolso de uma demanda que, embora presente, exige um realinhamento imediato de expectativas.



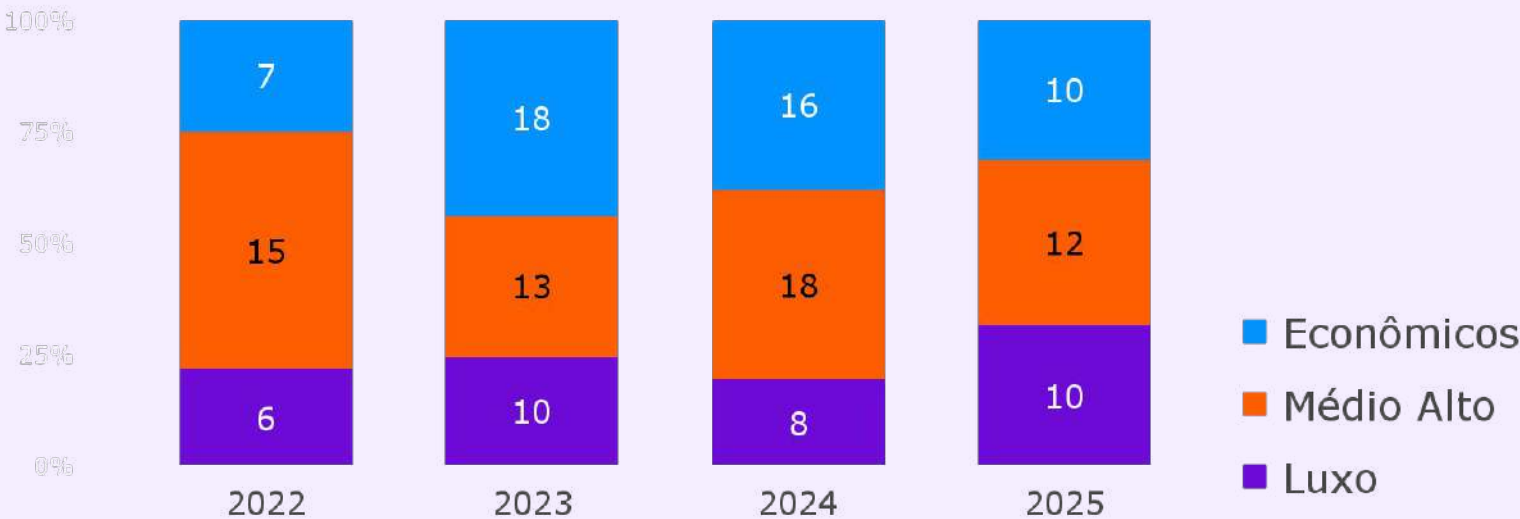
Região Nordeste

Fortaleza - CE

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	10	-38%
Médio Alto	12	-33%
Luxo	10	25%

Produtos lançados por ano (2022 a 2025)

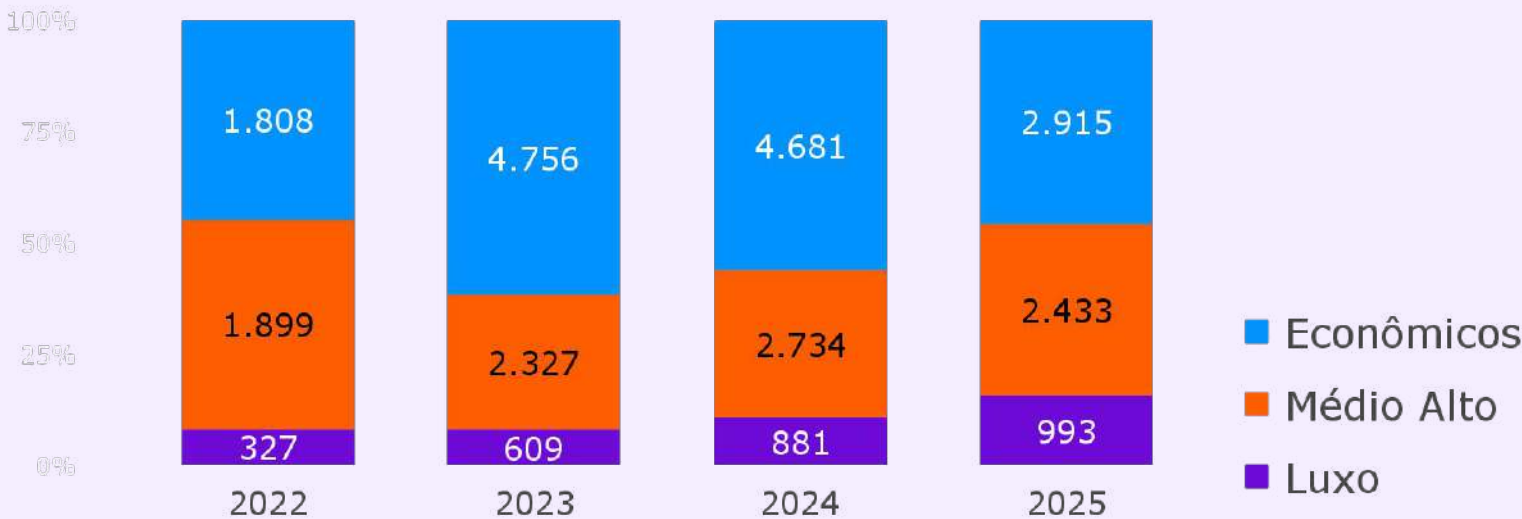


Na análise da dinâmica dos **produtos lançados** em 2025 na cidade de Fortaleza, houve uma **redução** no total de empreendimento novos de **24%**. O segmento de unidades **econômicas caiu 38%**, enquanto o segmento de unidades de **médio-alto padrão caiu 33%** em novos empreendimentos. O segmento de empreendimentos de **luxo** teve **crescimento de 25%** comparado a 2024.

Mercado Primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	2.915	-38%
Médio Alto	2.433	-11%
Luxo	993	13%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)

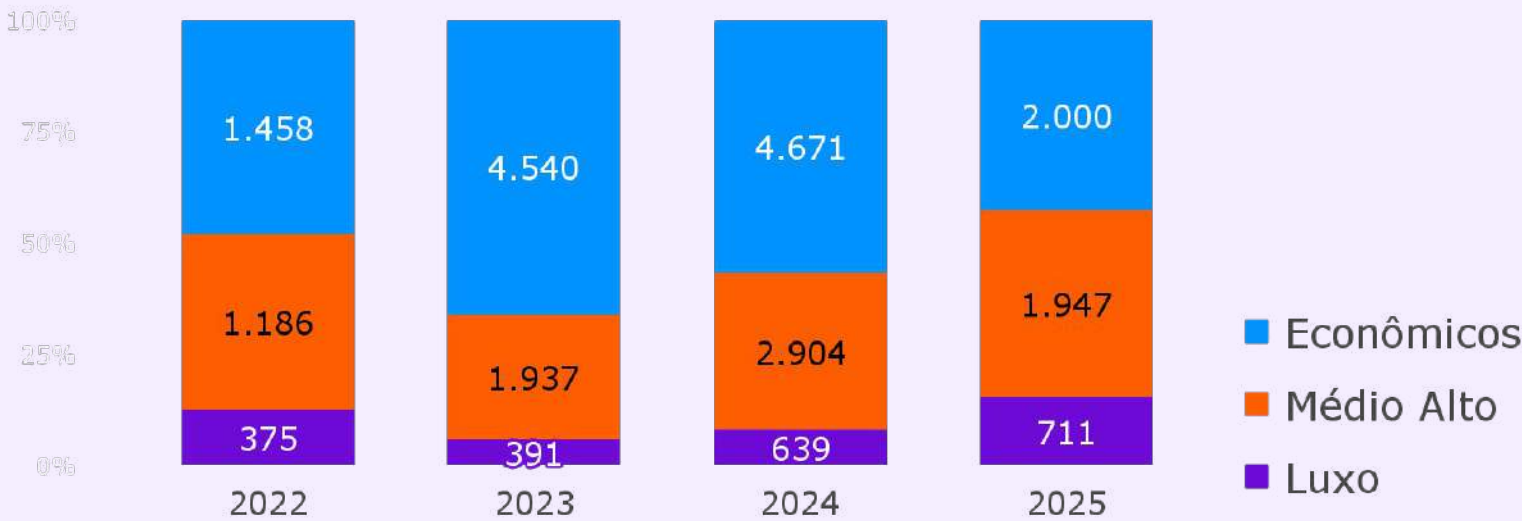


Analisando as **unidades lançadas** na cidade de Fortaleza, houve uma **diminuição de 24%** no total de novas unidades, influenciada pelo segmento de unidades **econômicas**, que obteve **queda** de **38%**. O setor de unidades de **médio-alto** teve **queda de 11%**, mas o destaque porém, é do setor de **luxo** que teve aumento de novas unidades de **13%** em comparação a 2024.

Mercado Primário: Unidades vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	2.000	-57%
Médio Alto	1.947	-33%
Luxo	711	11%

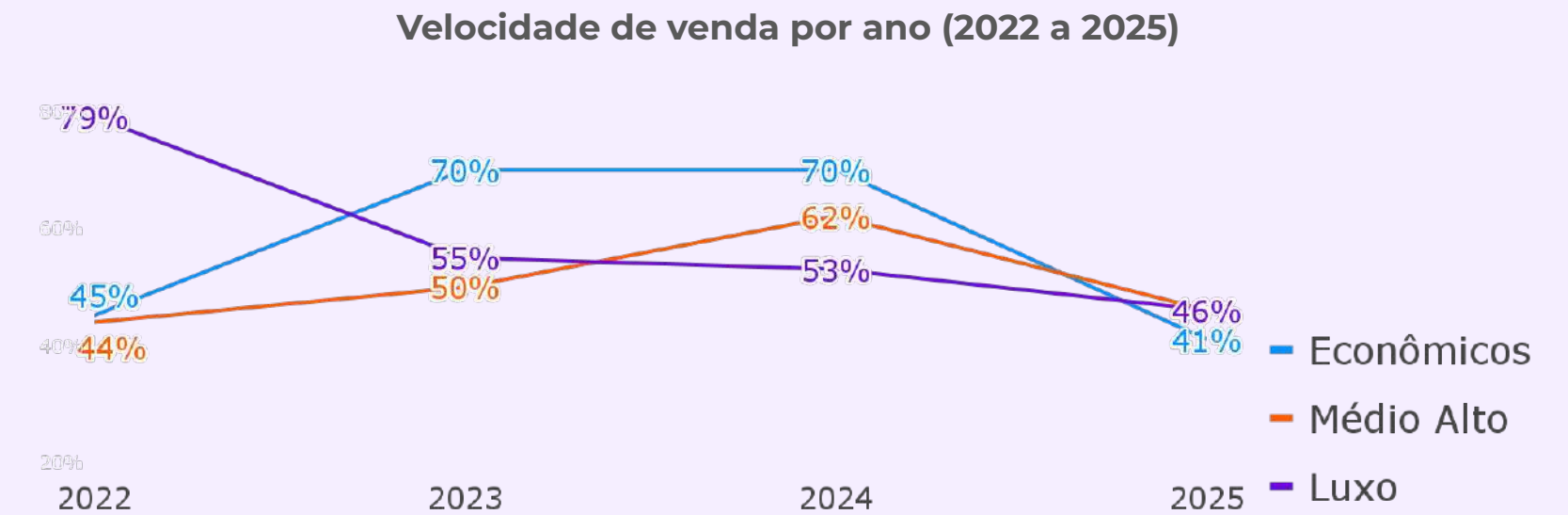
Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)



Analisando as **unidades vendidas** na cidade de Fortaleza, houve uma **redução de 43%** no total de unidades vendidas. O segmento de unidades **econômicas** teve **queda de 57%** e o segmento de **médio-alto padrão** teve **queda de 33%**, enquanto o segmento de **luxo** apresentou **elevação de 11%** nas vendas.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

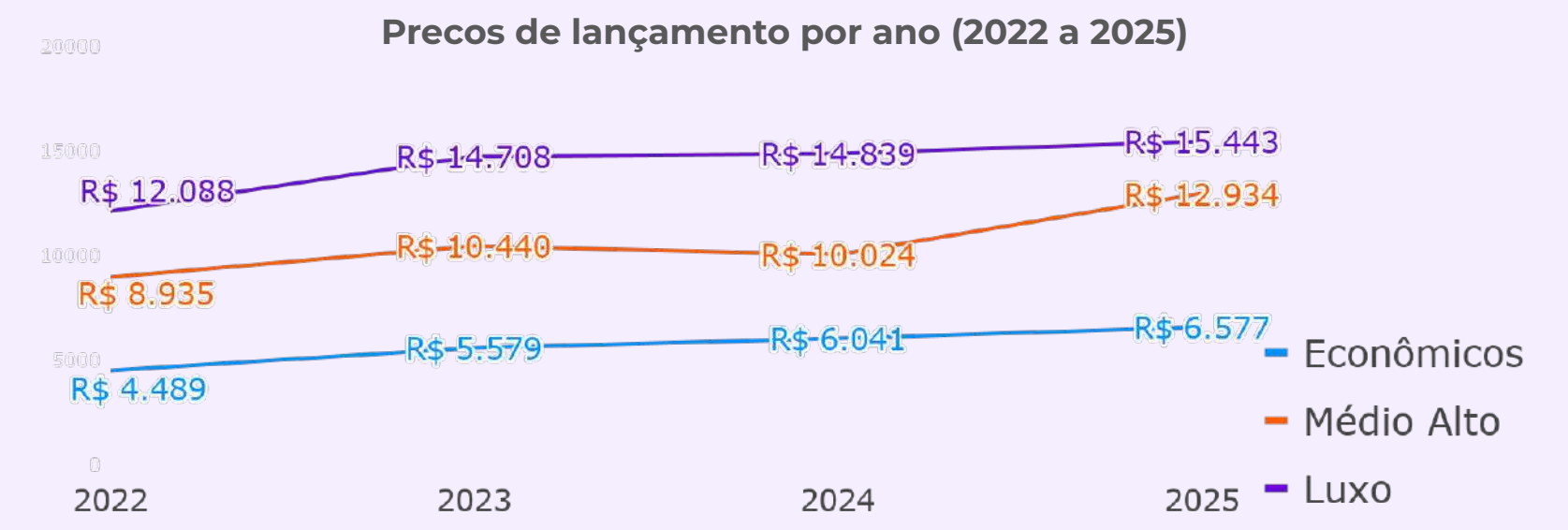
Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	41%	-42%
Médio Alto	46%	-25%
Luxo	46%	-14%



Analisando **velocidade de vendas** na cidade de Fortaleza, todos os segmentos apresentaram **retração**. O segmento de unidades **econômicas** chegou a patamares de **41%** em velocidade de vendas. Os segmentos de unidades de **médio-alto padrão** e **luxo** tiveram desempenho similar na velocidade de vendas, com valores de **46%** em ambos os casos em 2025.

Mercado Primário: Preço de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 6.577	9%
Médio Alto	R\$ 12.934	29%
Luxo	R\$ 15.443	4%



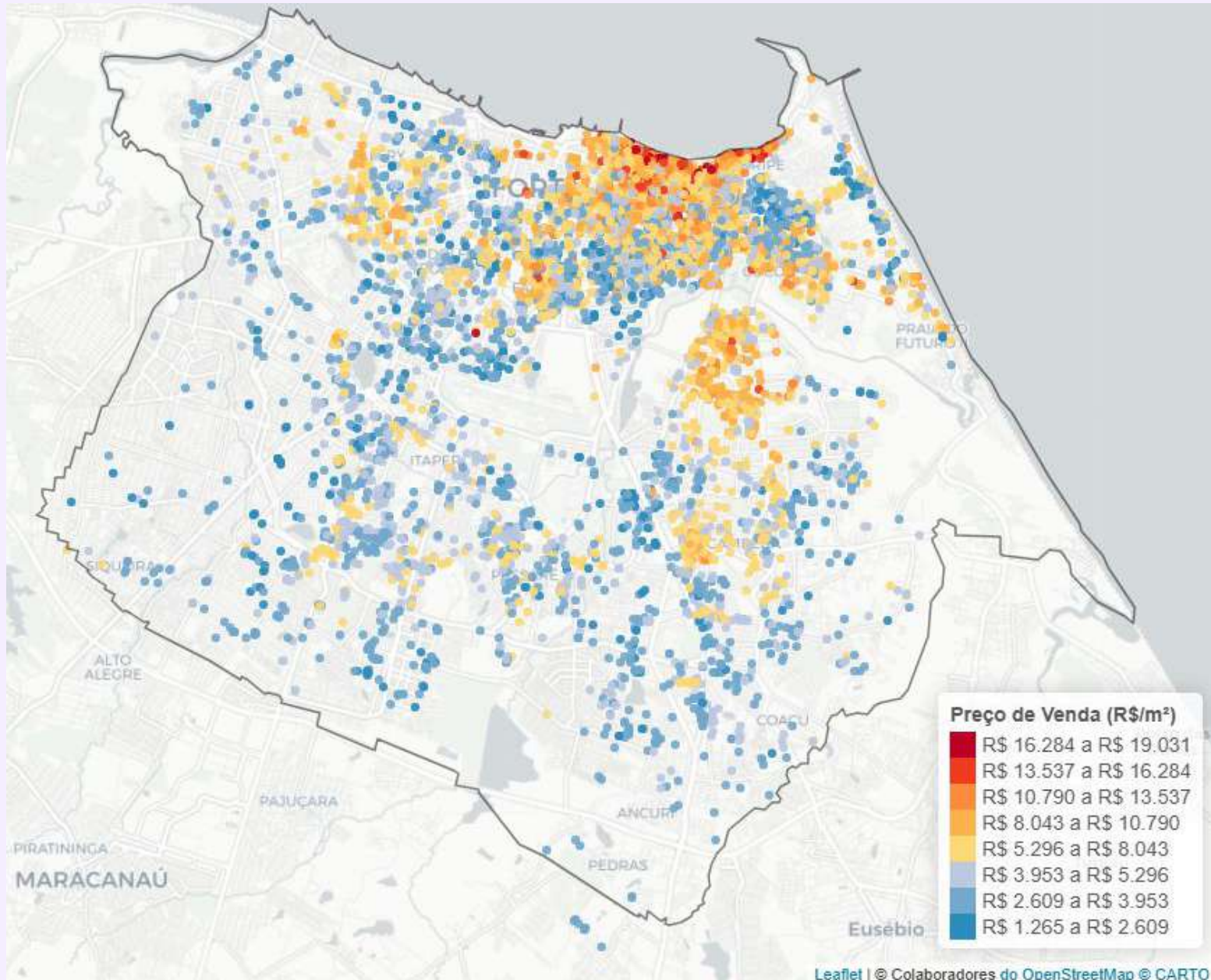
Analisando os **preços de lançamento** na cidade de Fortaleza, todas as categorias tiveram **crescimento** nos preços em 2025. A categoria de **econômicos** teve crescimento de **9%**, chegando a valores de **R\$ 6,6 mil/m²**. A categoria de **médio-alto padrão** teve o **maior crescimento com 29%**, chegando a valores de **R\$ 12,9 mil/m²**. A categoria de **luxo** chegou a valores de **R\$ 15,4 mil/m²**, equivalente a um **crescimento de 4%**.

Mercado Primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	972	-5%	1.145	-14%	420	-	378	-82%
Médio Alto	116	-	197	-51%	2.120	-9%	-	-	-	-
Luxo	-	-	46	-76%	947	37%	-	-	-	-
Unidades lançadas - Total	116	-48%	1.215	-25%	4.212	-3%	420	-	378	-82%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	R\$ 5.774	10%	R\$ 7.082	14%	R\$ 5.945	-	R\$ 5.907	-1%
Médio Alto	R\$ 7.576	-	R\$ 8.439	-1%	R\$ 14.227	36%	-	-	-	-
Luxo	-	-	R\$ 16.642	61%	R\$ 15.393	0%	-	-	-	-
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 7.576	7%	R\$ 8.460	0%	R\$ 13.490	16%	R\$ 5.945	-	R\$ 5.907	-1%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	-	-	3	50%	5	25%	1	-	1	-89%
Médio Alto	1	-	2	-50%	9	-36%	-	-	-	-
Luxo	-	-	1	0%	9	29%	-	-	-	-
Produtos Lançados - Total	1	0%	6	-14%	23	-8%	1	-	1	-89%

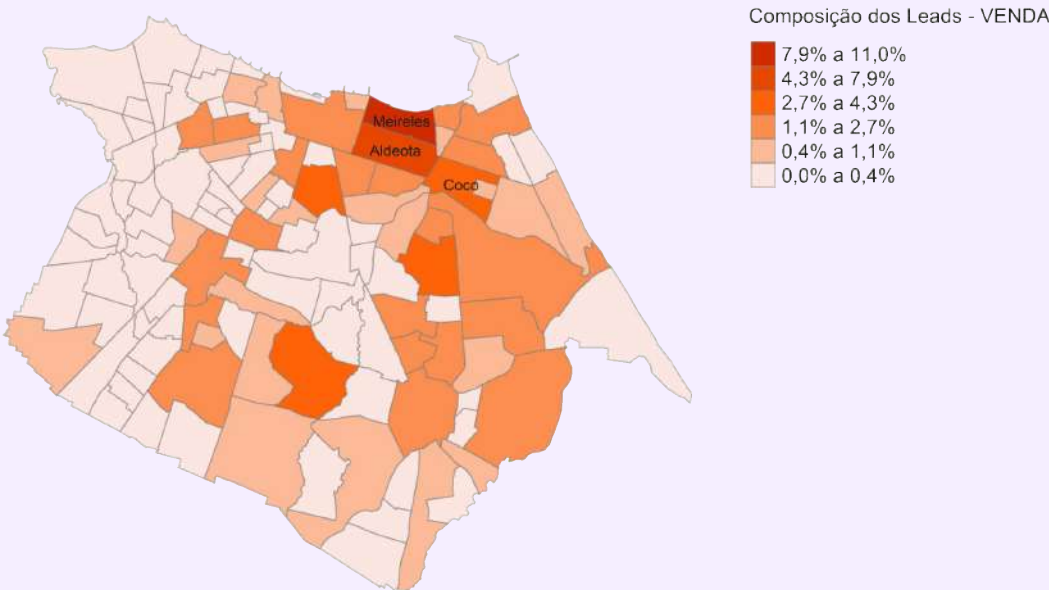


Precificação AVM Venda - Fortaleza (CE)

Ao analisar o mapa, nota-se o apego pela praia, sendo os valores mais elevados por metro quadrado nas regiões litorâneas, da cidade de Fortaleza, diminuindo ao se distanciar. Destacam-se também pequenos bolsões de valorização, mostrando a heterogeneidade do mercado imobiliário na cidade.

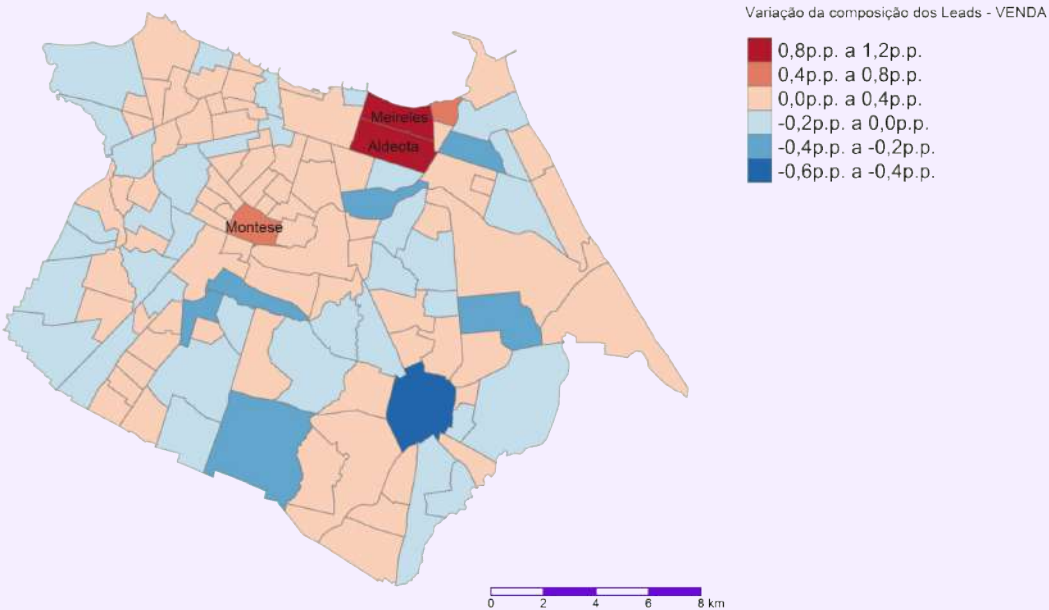
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Em Fortaleza, os três bairros mais procurados em 2024 - **Meireles**, **Aldeota** e **Coco** - prosseguem em suas posições em 2025 e avançaram em termos de participação de *leads* no período analisado. Meireles ganhou 1,2 p.p. e chegou a 11% de demanda relativa; Aldeota cresceu 1,1 p.p. e atingiu 7,9%; e Coco chegou a 4,3% com variação de 0,2 p.p.

Variação de participação dos leads

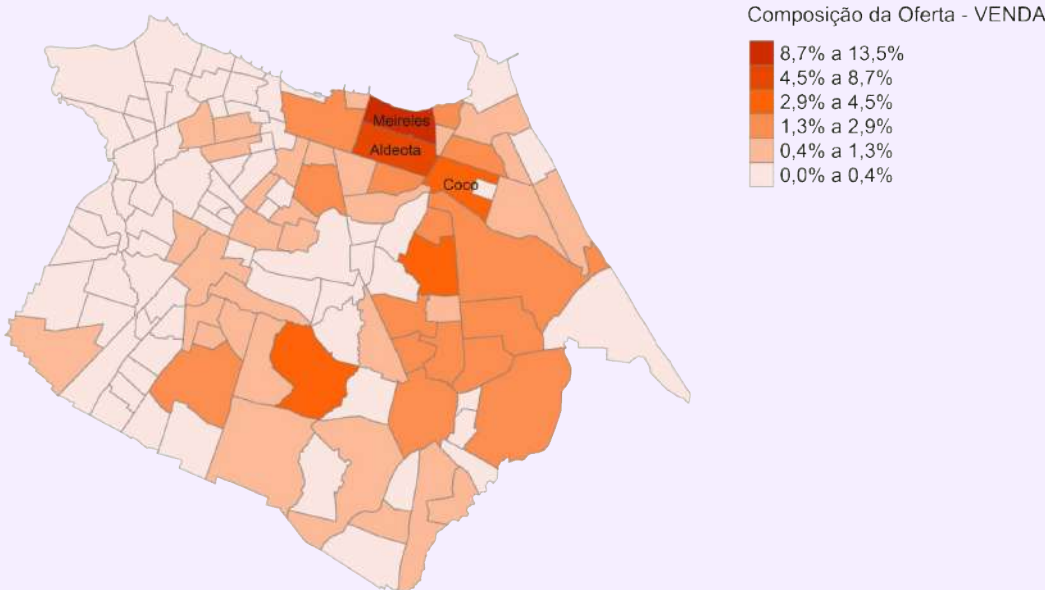


Vale destacar os desempenhos de **Montese**, cuja procura relativa cresceu 0,4 p.p., e de Messejana, que perdeu 0,6 p.p. de participação (em azul escuro no mapa inferior).

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

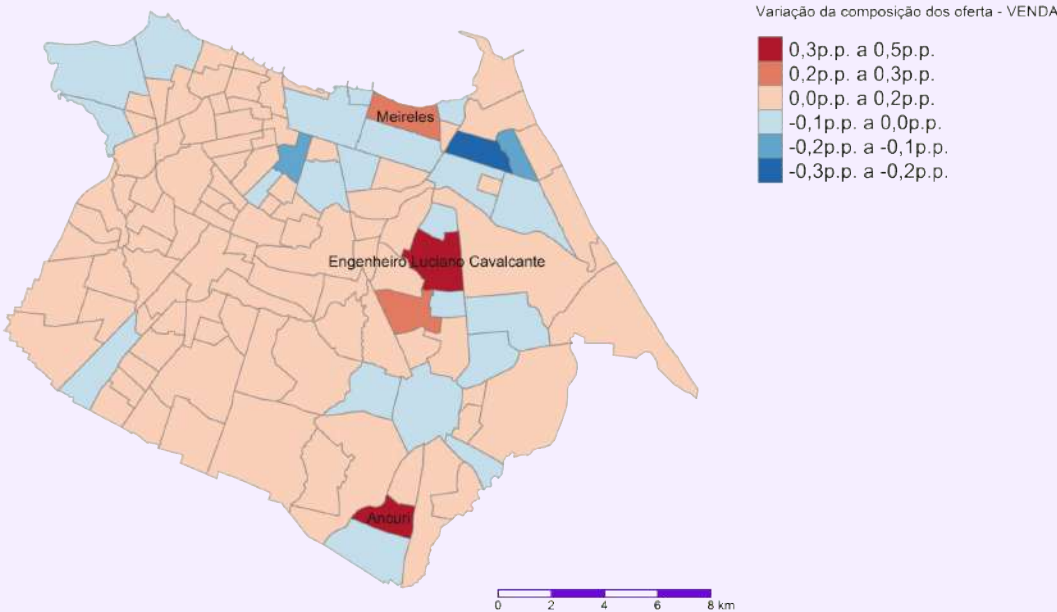
Participação da oferta



O mesmo pódio de bairros de demanda relativa se repetiu na oferta relativa, tanto em 2024 quando em 2025. **Meireles, Aldeota e Coco** concentram juntos 26,7% da oferta de imóveis disponíveis para venda em Fortaleza.

Em termos de dinâmica de mercado, os bairros que mais avançaram na cidade foram **Ancuri** (0,5 p.p.), **Engenheiro Luciano Cavalcante** (0,4 p.p.) e Meireles (0,2 p.p.).

Variação de participação da oferta



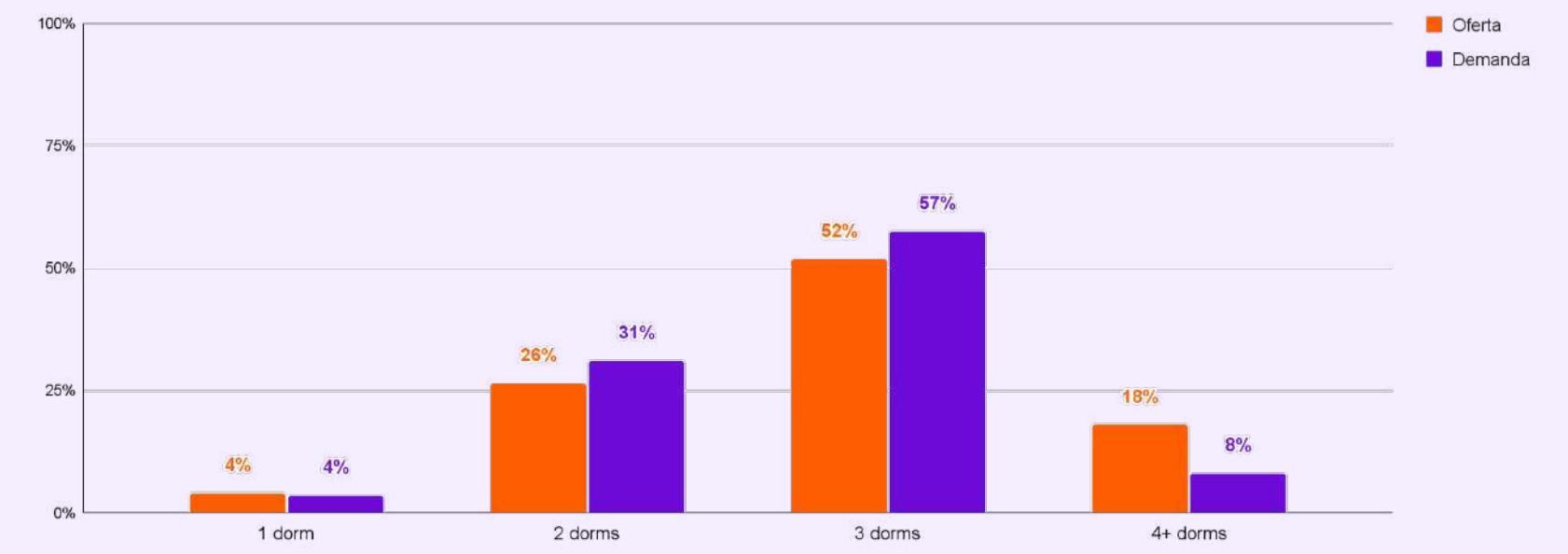
Em azul escuro no mapa da parte inferior à esquerda, temos Papicu com queda de 0,3 p.p. entre 2024 e 2025.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

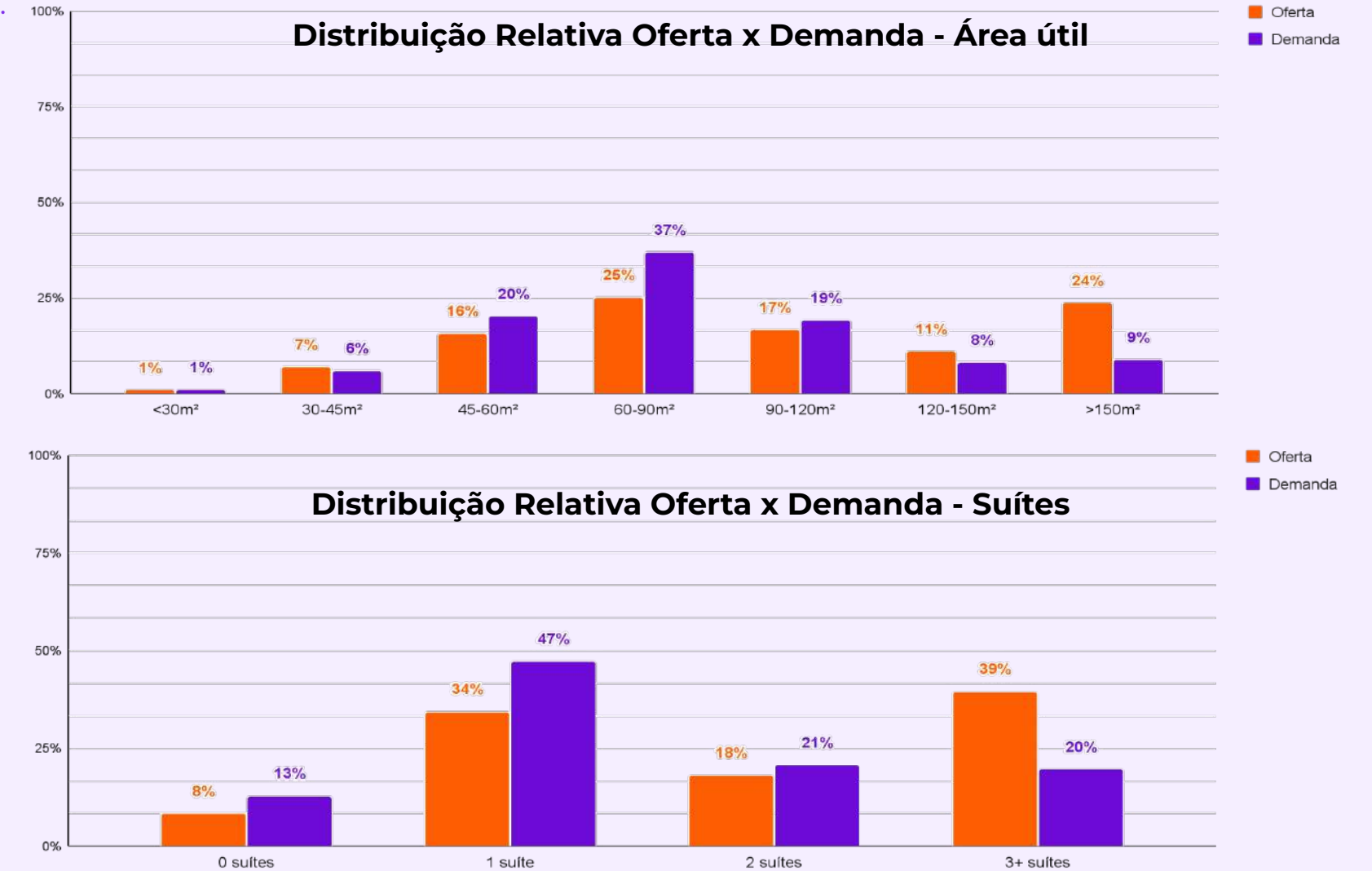
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário residencial vertical de Fortaleza apresenta maior concentração da oferta em imóveis de **3 dormitórios**, que representam **52%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também concentra o maior percentual de **demanda**, com **57%** das buscas, evidenciando forte aderência desse perfil ao mercado da cidade. Os imóveis de **2 dormitórios** aparecem na sequência sob a ótica da demanda, respondendo por **31%** das **buscas**, enquanto representam **26%** da oferta disponível, indicando oportunidade também nesse segmento. Já os imóveis de **1 dormitório** apresentam participação mais reduzida, com **4%** tanto na **oferta** quanto na **demanda**, configurando um nicho tímido dentro do mercado local. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representaram **18%** do **estoque**, mas concentram apenas **8%** da **demanda**.

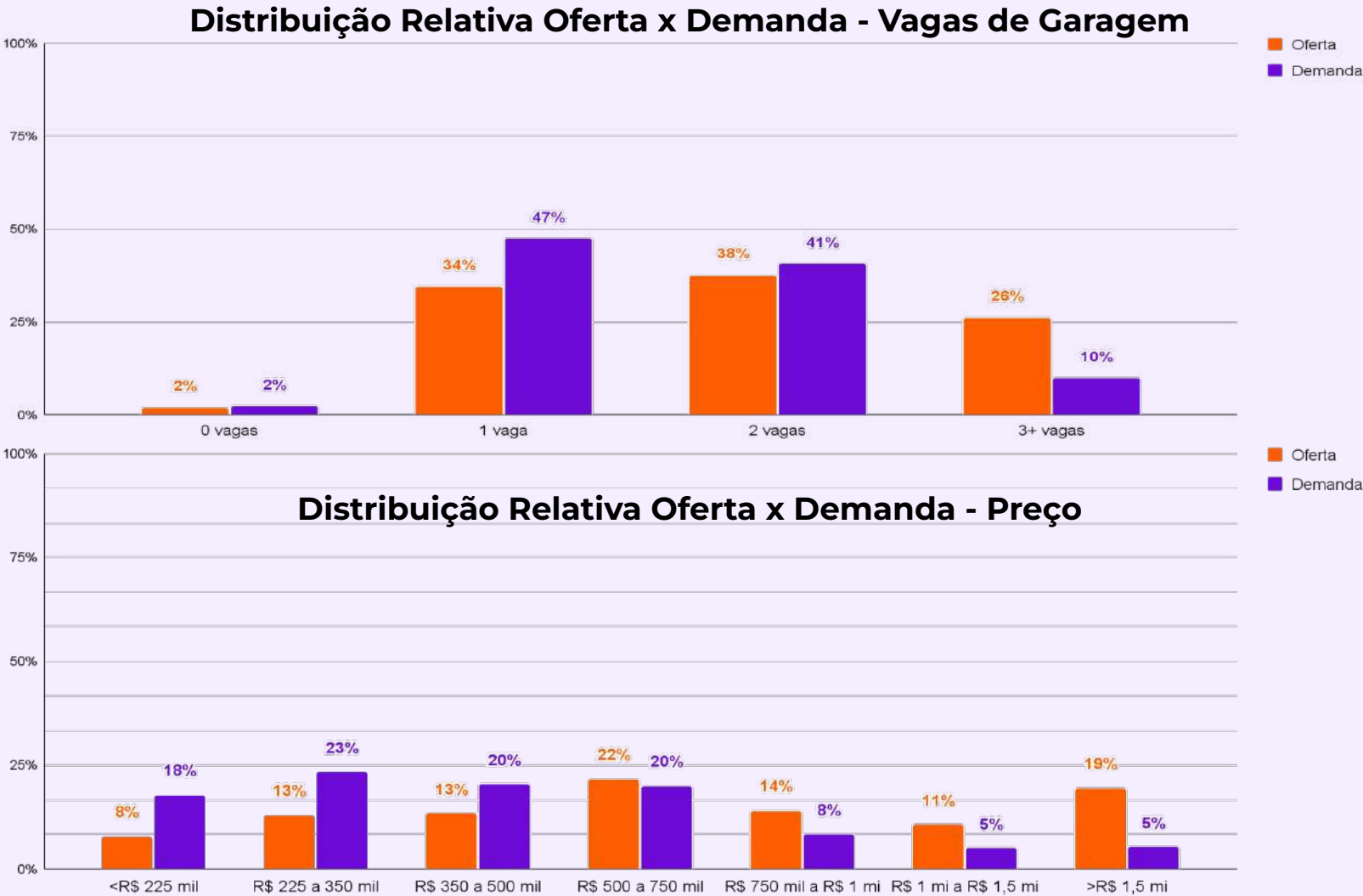
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

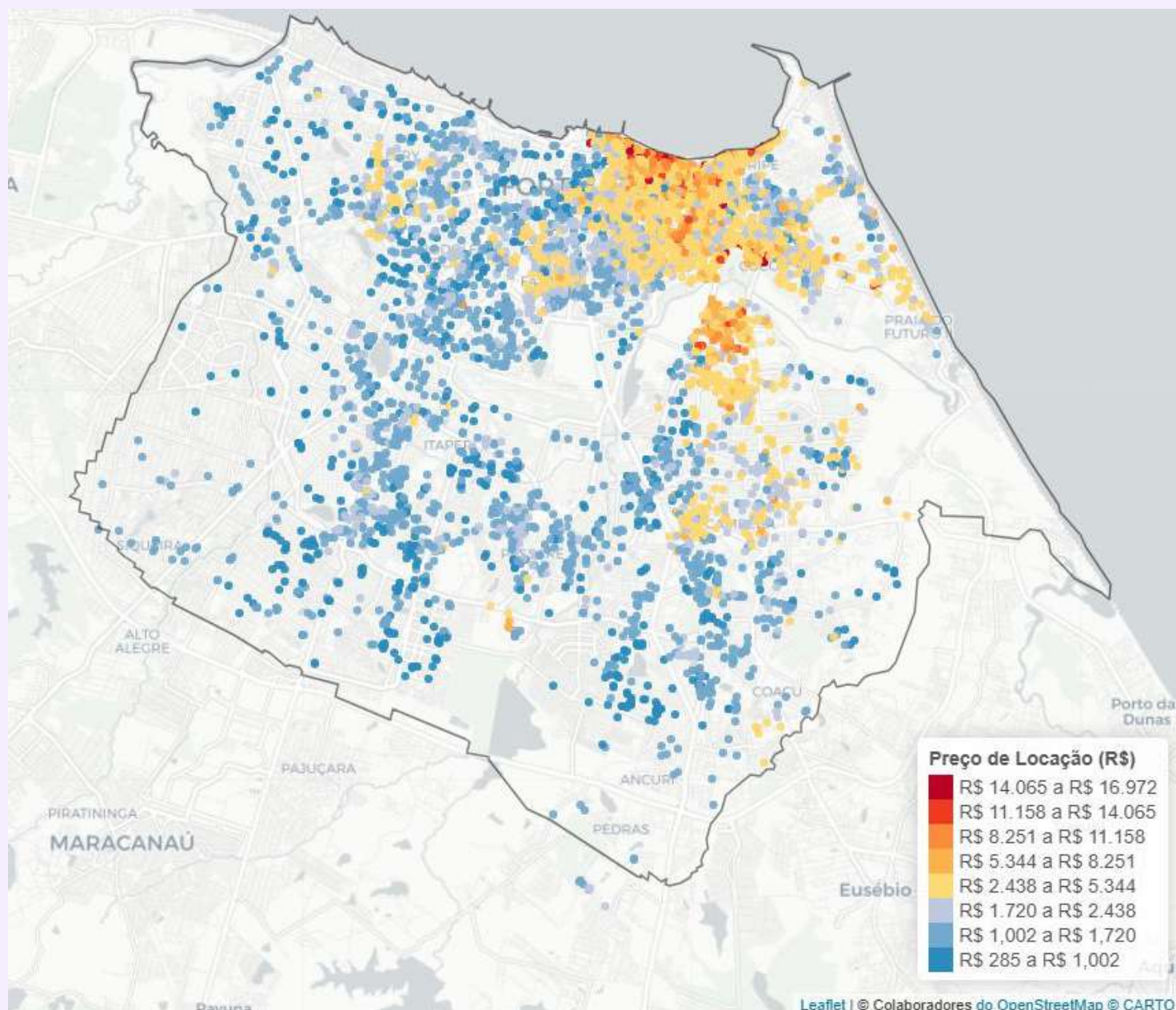


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou a maior participação tanto da **oferta** (**26%**) quanto da **demanda** (**37%**), evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado de Fortaleza. Na sequência, os imóveis compactos também indicam relevância de buscas nos Portais, com destaque para o intervalo de **45 a 60m²**, que concentrou **20%** da **demanda**, frente a **16%** da **oferta**. Por outro lado, as metragens **acima de 150m²** representaram **24%** do **estoque**, mas apenas **9%** da **demanda**. Em relação à configuração interna, os imóveis **sem suíte** concentram **13%** da **demanda**, e **8%** da **oferta**. Já os imóveis com **1 suíte** indicaram um **estoque** de **34%** frente a maior **demanda** nos Portais (**47%**).



No que se refere às vagas de garagem, **47%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, enquanto essa tipologia representa **34%** da oferta, indicando forte preferência do público por esse padrão. Já os imóveis com **2 vagas** corresponderam a **38%** do **estoque**, e concentraram **41%** da **demanda**. Observa-se ainda que os imóveis **sem vaga** apresentam participação equilibrada, com apenas **2%** tanto na **oferta** quanto na **demanda**. Em relação ao preço, a demanda concentrou-se principalmente nas faixas até **R\$ 500 mil (68%)**. Por outro lado, a **oferta** apresenta maior presença em faixas superiores, sobretudo em imóveis **acima de R\$ 1,5 milhão (19%)**.



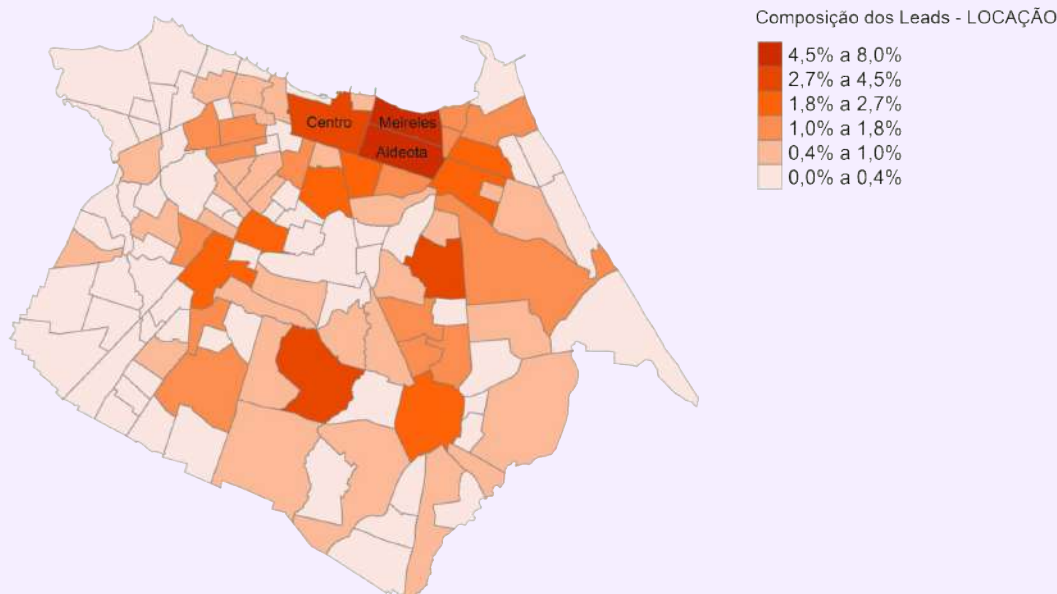


Precificação AVM Locação - Fortaleza (CE)

Ao analisar o mapa, nota-se o apego pela praia, sendo os aluguéis mensais mais elevados nas regiões litorâneas, diminuindo ao se distanciar. Destacam-se também pequenos bolsões de valorização, mostrando a heterogeneidade do mercado imobiliário na cidade.

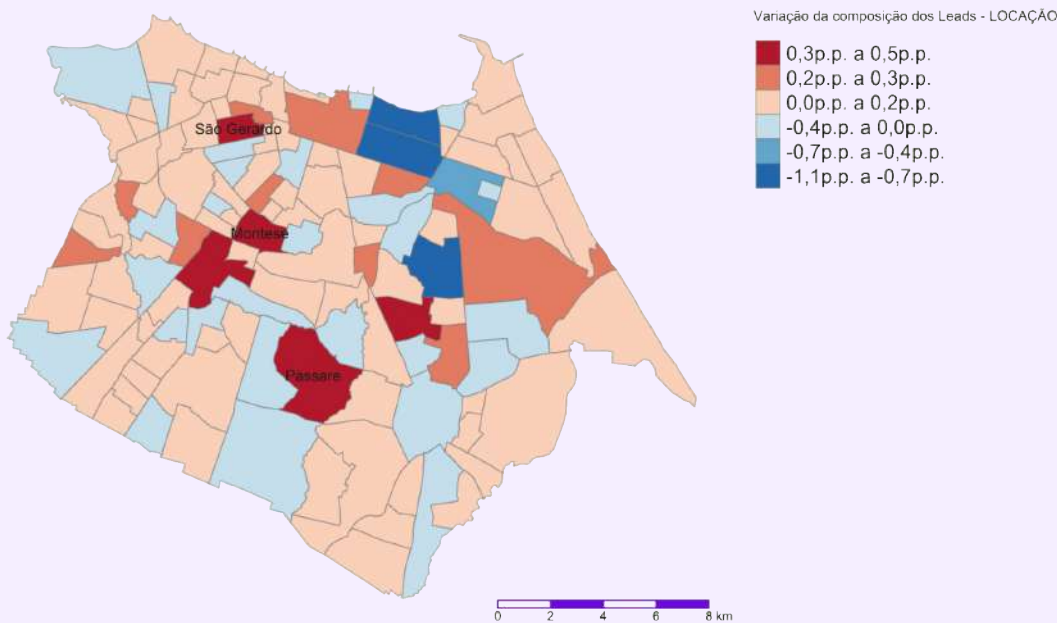
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O cenário de demanda de locação de Fortaleza traz algumas novidades. Os três bairros mais procurados em 2024 tiveram perda de demanda relativa. O primeiro lugar, **Meireles**, apresentou a maior queda, de 1,1 p.p.; **Aldeota**, em segundo, perdeu 0,8 p.p.; **Engenheiro Luciano Cavalcante**, terceiro, perdeu 1,0 p.p. Tais perdas não foram suficientes para tirar **Meireles** e **Aldeota** de suas colocações em 2025. Contudo, o **Centro** substituiu Engenheiro Luciano Cavalcante no terceiro lugar como bairro mais procurado por interessados em alugar um imóveis. Em termos de dinâmica de mercado, vale ressaltar o desempenho de **Montese**, **Passaré** e **São Gerardo**, cujo crescimento de participação dos *leads* foi de 0,5 p.p. cada um.

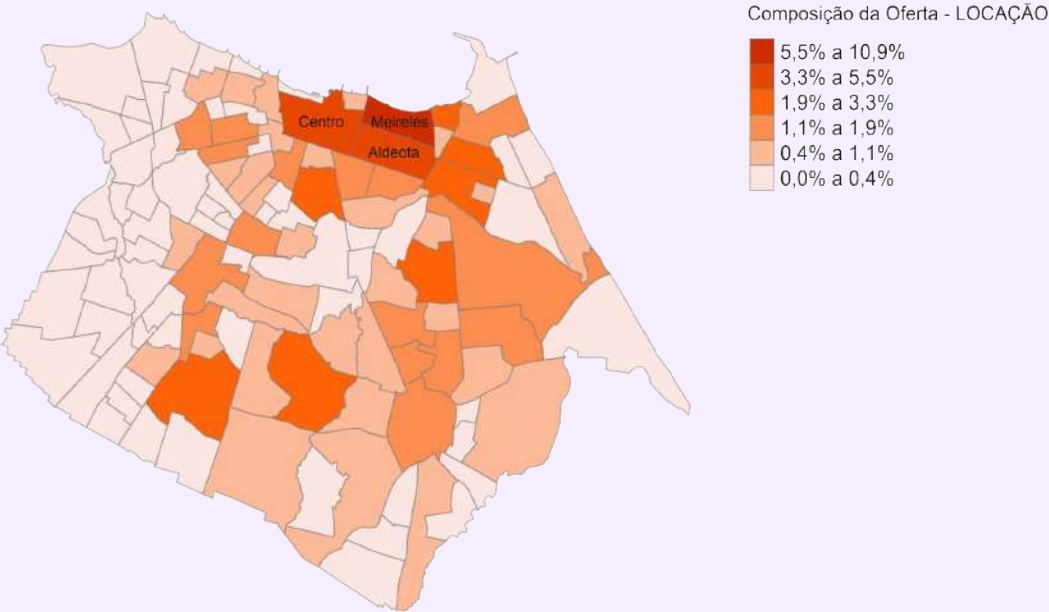
Variação de participação dos leads



Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

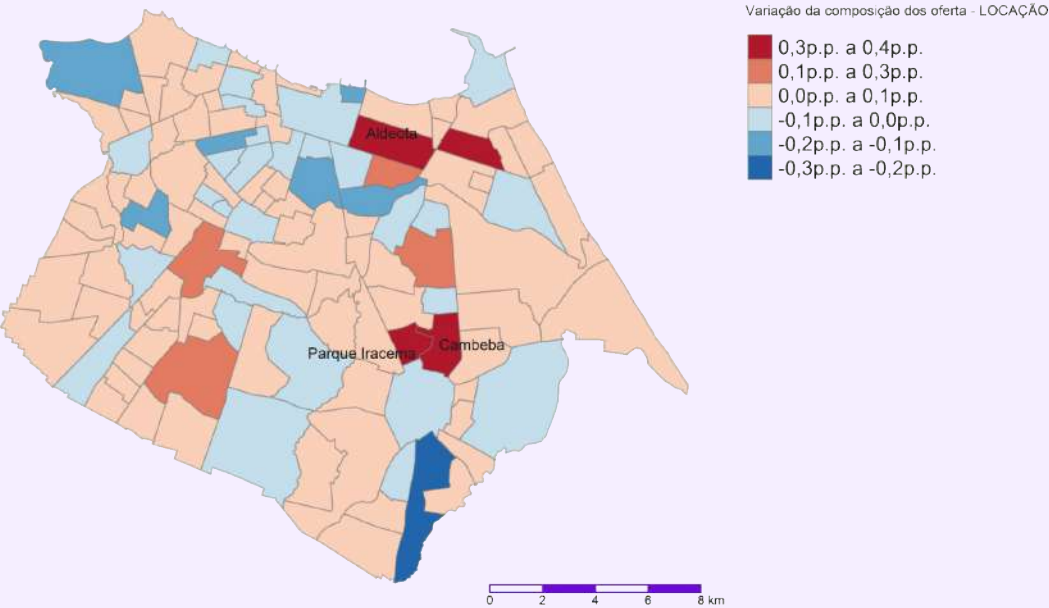
Participação da oferta



Em 2025, os bairros de maior oferta de imóveis para locação de Fortaleza são, assim como em 2024, **Meireles** (10,9%), **Aldeota** (5,5%) e **Centro** (4,2%) (mapa à esquerda na parte superior).

Do pódio, vale destacar a variação de participação de oferta de Aldeota, que cresceu 0,3 p.p. Ademais, **Cambeba** avançou 0,4 p.p. e **Parque Iracema** 0,3 p.p. Em azul escuro no mapa inferior à esquerda, está o bairro Paupina, que recuou 0,3 p.p. entre 2024 e 2025.

Variação de participação da oferta

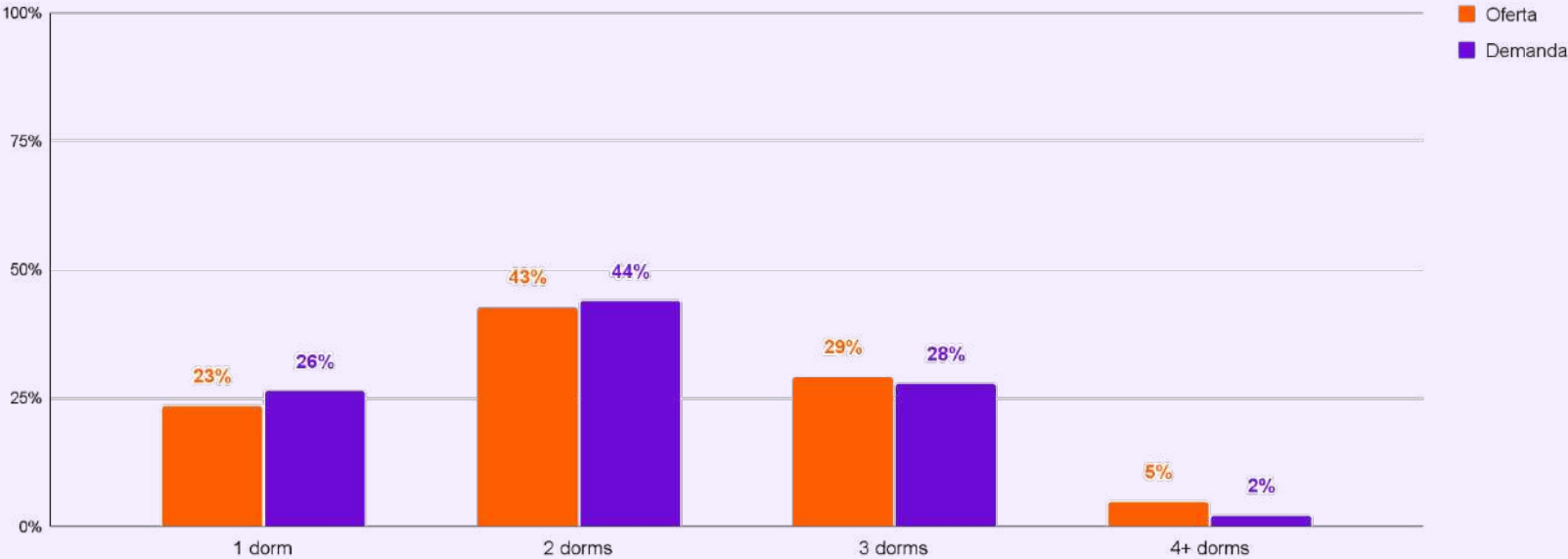


Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

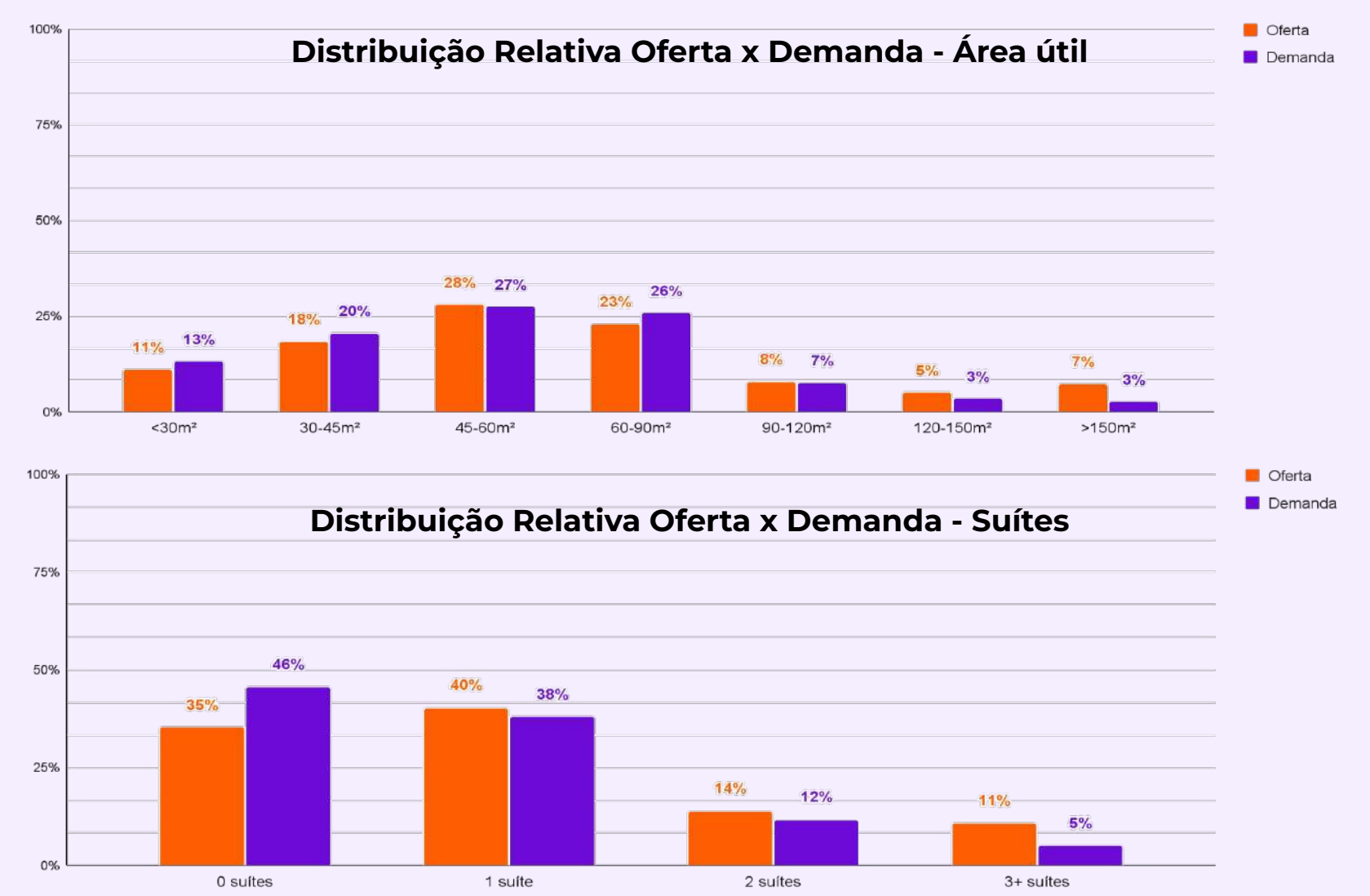
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial vertical de Fortaleza apresenta maior concentração da oferta em imóveis de **2 dormitórios**, que representaram **43%** do **estoque** anunciado. Essa tipologia também lidera a **demanda**, concentrando **44%** das buscas, indicando forte aderência desse perfil ao mercado da cidade. Os imóveis de **3 dormitórios** aparecem na sequência, respondendo por **29%** da **oferta** e **28%** da **demanda**, evidenciando um equilíbrio nessa tipologia. Já os imóveis de **1 dormitório** apresentam participação de **23%** da **oferta** e **26%** da **demanda**, configurando um nicho específico com oportunidades dentro do mercado local. Por fim, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **5%** do **estoque**, e concentraram apenas **2%** das **buscas**, indicando menor aderência desse perfil ao padrão predominante de demanda na capital cearense.

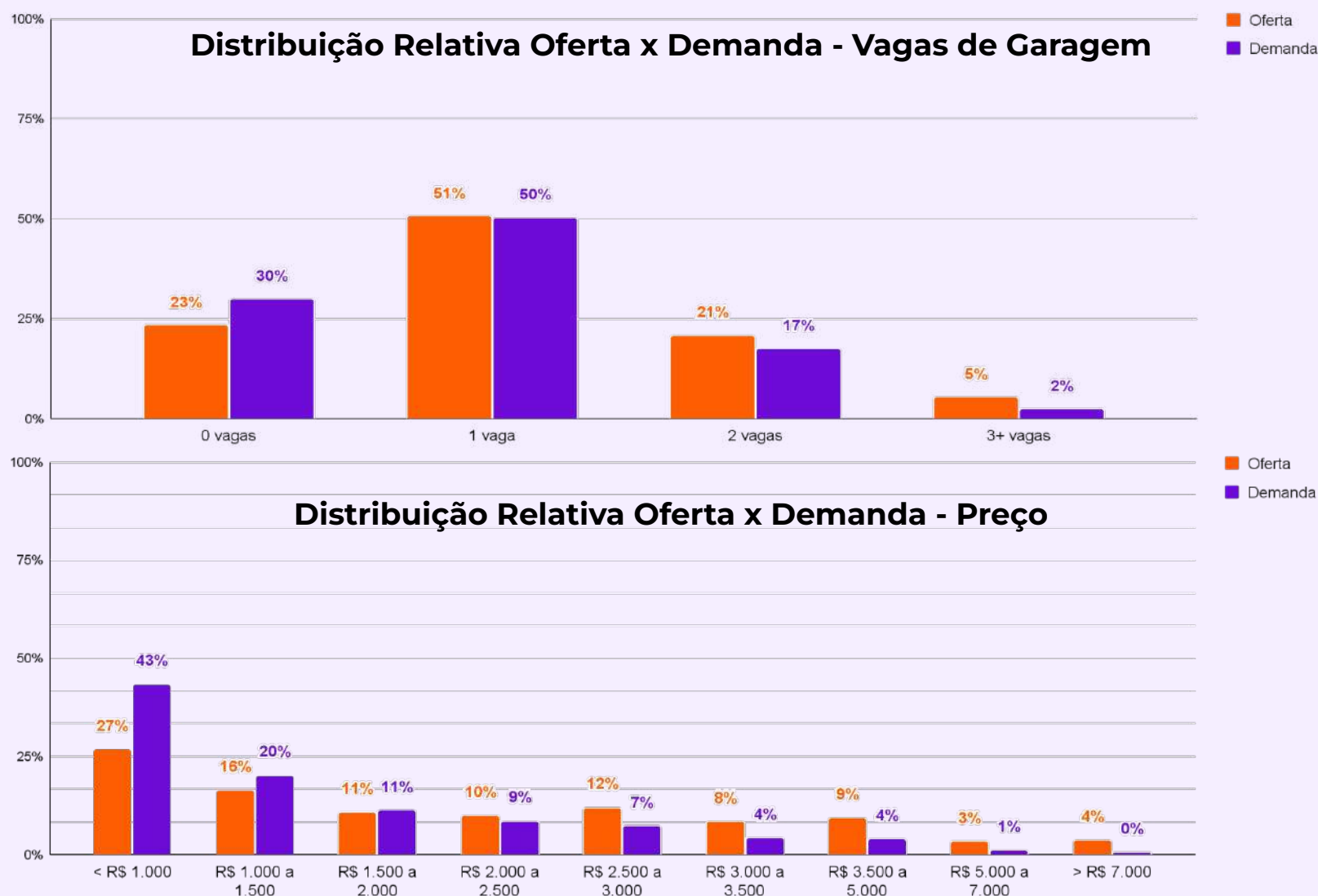
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **45 a 60m²**, que concentra **28%** da **oferta** e **27%** da **demanda**, evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado de Fortaleza. Em uma visão mais ampla, imóveis compactos seguem com boas oportunidades, assim como a faixa de **60 a 90m²**, que representou **26%** da **demanda** frente a **23%** da **oferta**. Quanto à configuração interna, imóveis **sem suíte** concentraram **46%** da **demanda** e **35%** da **oferta**, mantendo-se como um perfil de oportunidade na cidade. Já unidades com **1 suíte** lideram o **estoque** (40%) e respondem por **38%** da **demanda**.



No que se refere às vagas de garagem, **50%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **51%** da **oferta**, indicando forte aderência do público a esse padrão. Já imóveis **sem vaga** representaram **30%** da **demanda** e **23%** da **oferta**, enquanto unidades com **2 vagas** correspondem a **21%** do **estoque** e **17%** das **buscas**. Em relação ao preço, a demanda concentra-se principalmente nas faixas **até R\$ 1.500 reais**, com destaque para imóveis abaixo de R\$ 1.000 (43%) e entre R\$ 1.000 e R\$ 1.500 (20%). Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em faixas superiores, até R\$ 5.000 reais.





Fortaleza (CE)

Conclusão sobre a cidade

Fortaleza encerra 2025 consolidando um diagnóstico de valorização nominal persistente, porém acompanhada por uma pressão na liquidez. No mercado primário, a retração de 24% no número de lançamentos e unidades reflete o cenário de crédito restrito e absorção mais lenta. Embora o segmento de luxo tenha demonstrado resiliência em novos projetos, reafirmando a vocação da capital cearense para produtos de alto valor agregado, a queda de 43% nas vendas totais e a desaceleração generalizada na velocidade de comercialização (VSO) indicam que o mercado atingiu um teto de saturação temporário. O avanço de 29% nos preços do médio-alto padrão, em um contexto de volume transacional cadente, reforça o descompasso entre o custo das novas construções e a real capacidade de aporte do comprador médio.

No mercado secundário, a curva de oferta e demanda revela que a estrutura de demanda ainda gravite em torno das tipologias de três dormitórios, mas com uma inclinação crescente para unidades de dois dormitórios e metragens intermediárias, entre 60m² e 90m². O ponto de fricção reside na estratificação de preços, enquanto a massa crítica de busca concentra-se em ativos de até R\$ 500 mil, a oferta disponível carrega um peso desproporcional em faixas superiores a R\$ 1,5 milhão. Esse desalinhamento estrutural entre o estoque herdado e a profundidade de bolso do mercado é o principal inibidor da performance, penalizando ativos que não oferecem uma relação objetiva de custo-benefício.

O segmento de locação reforça essa busca por racionalidade financeira, com a demanda concentrada de forma contundente em imóveis compactos de um e dois dormitórios, especialmente na faixa de até R\$ 1.500. Geograficamente, o "fator litoral" permanece como o eixo inegociável de valor, com Meireles, Aldeota e Cocó mantendo a hegemonia da liquidez, ainda que novos vetores de expansão comecem a diversificar o mapa de interesse. Em suma, Fortaleza mantém a lógica sustentada pelo prestígio geográfico, mas que necessita de um realinhamento entre precificação e absorção. A eficiência dos próximos ciclos está relacionada à melhoria do acesso ao crédito, a capacidade do setor em converter o "apego à praia" em produtos financeiramente viáveis para uma demanda que, embora fiel à localização, tornou-se rigorosamente sensível ao preço.

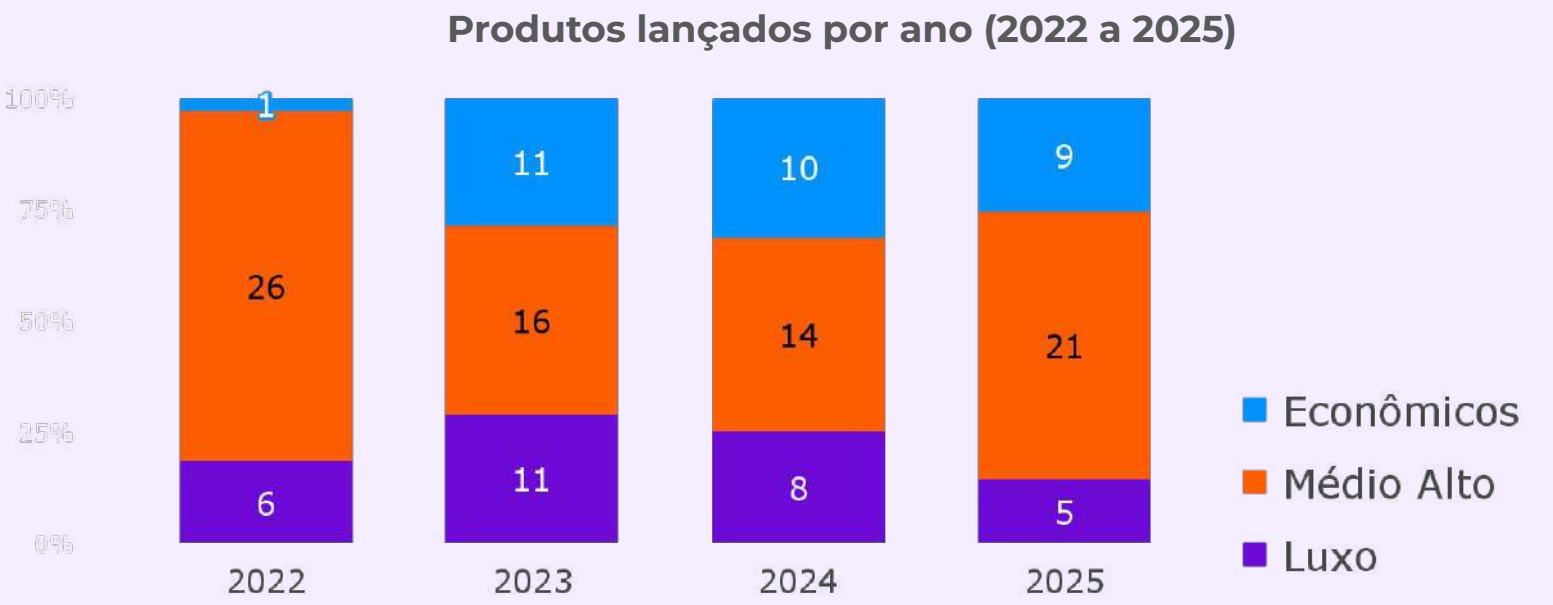


Região Nordeste

Recife - PE

Mercado Primário: Produtos Lançados em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	9	-10%
Médio Alto	21	50%
Luxo	5	-38%

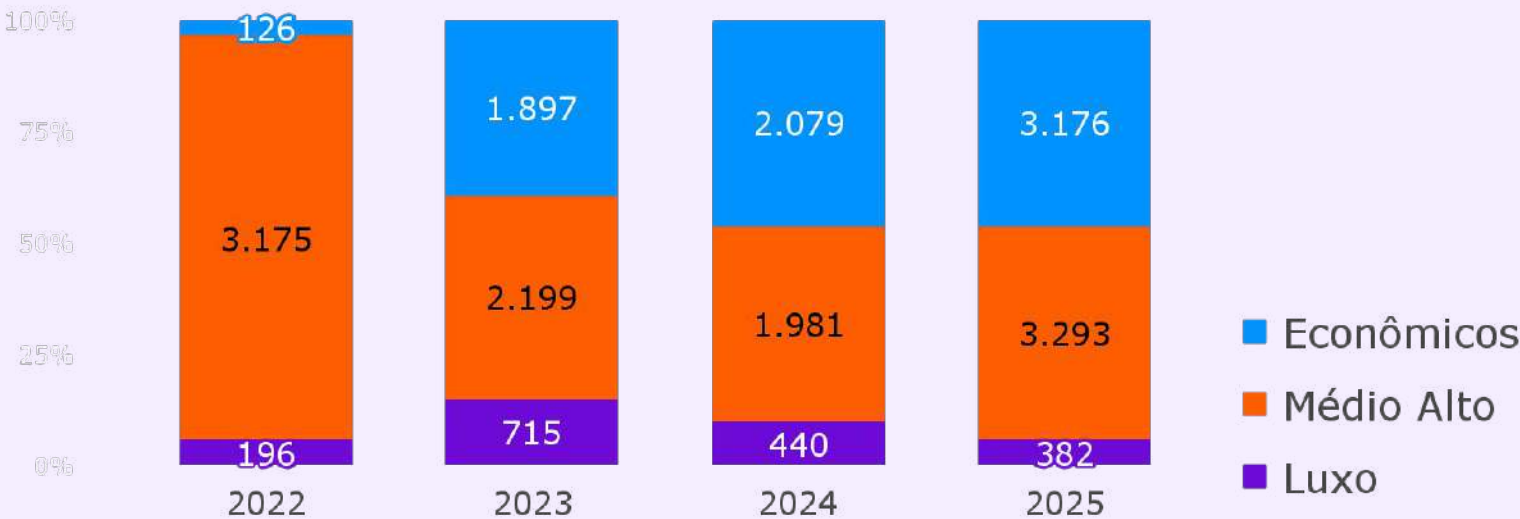


Na análise dos **produtos lançados** na cidade de Recife de 2025, houve um **aumento** no total de empreendimento novos de **9%**. O segmento de unidades **econômicas** **caiu 9%** e o segmento de **luxo** **caiu 38%**. Porém, o segmento de unidades de **médio-alto padrão** **cresceu 21%** em novos empreendimentos ano contra ano.

Mercado Primário: Unidades lançadas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	3.176	53%
Médio Alto	3.293	66%
Luxo	382	-13%

Unidades lançadas por ano (2022 a 2025)

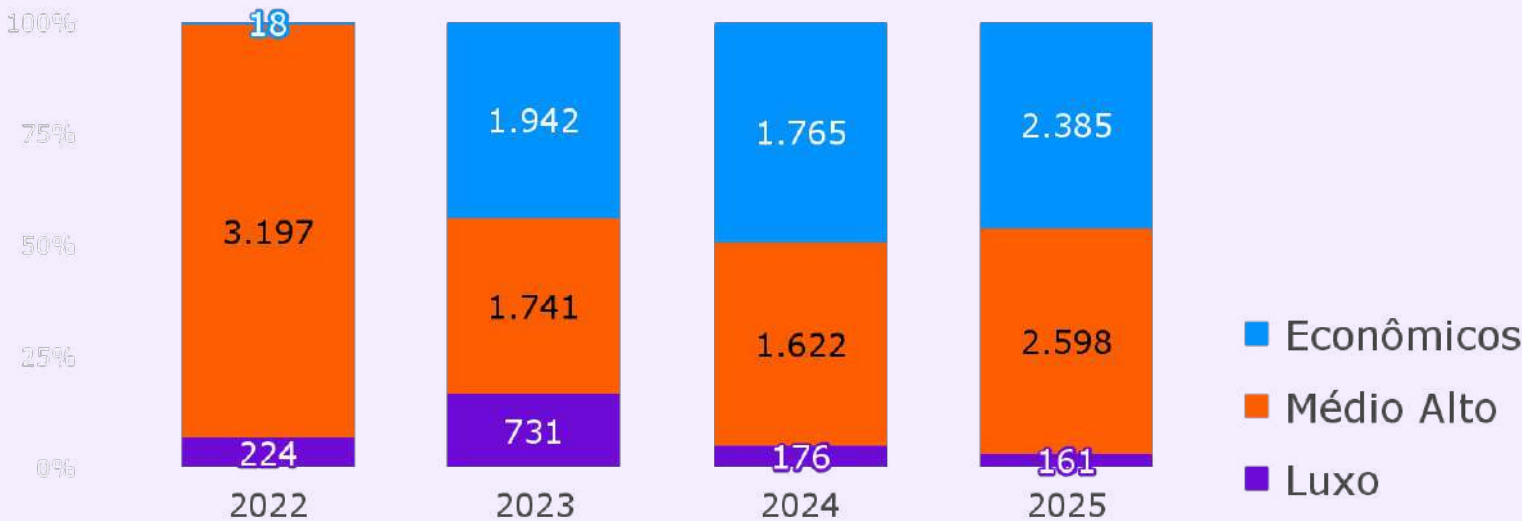


Analizando as **unidades lançadas** na cidade de Recife, houve um **aumento de 52%** no total de novas unidades, influenciado pelo segmento de unidades **econômicas e médio-alto padrão**. O setor **econômico cresceu 53%** enquanto o setor de **médio-alto padrão cresceu 66%**.

Mercado Primário: Unidades vendidas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	2.385	35%
Médio Alto	2.598	60%
Luxo	161	-9%

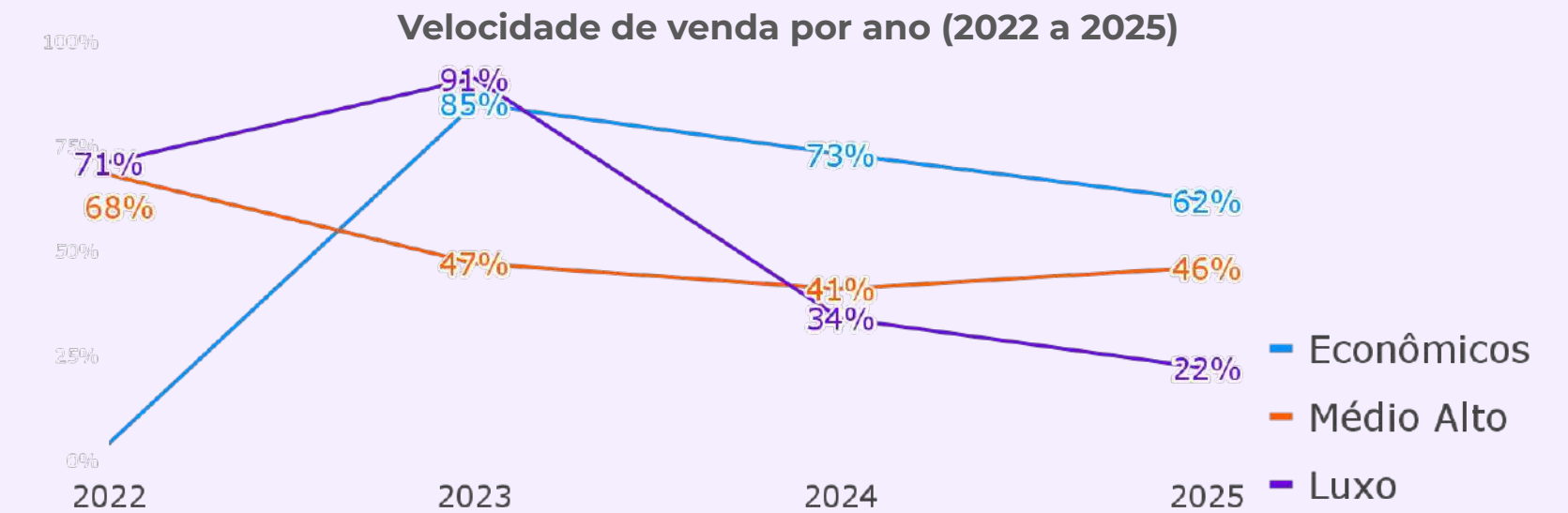
Unidades vendidas por ano (2022 a 2025)



Analizando as **unidades vendidas** na cidade de Recife, houve um **aumento de 44%** no total de unidades vendidas. O segmento de unidades **econômicas** teve **aumento de 35%** enquanto o segmento de **médio-alto padrão** teve **aumento de 60%**. O segmento de **luxo** apresentou **queda de 9%** nas vendas.

Mercado Primário: Velocidade de Vendas em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	62%	-15%
Médio Alto	46%	13%
Luxo	22%	-35%

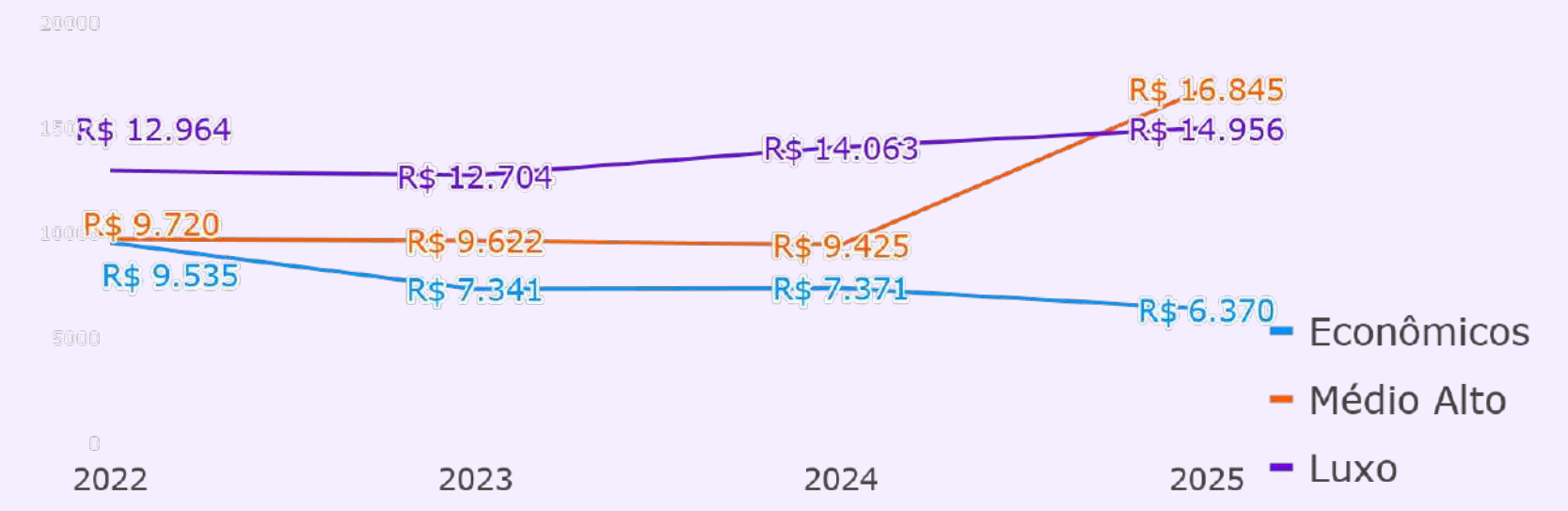


Analisando **velocidade de vendas** na cidade de Recife, o segmento de **médio-alto padrão** teve **aumento** na velocidade de vendas, chegando a valores de **46%**. O segmento de unidades **econômicas** teve **queda** e chegou a patamares de **62%** em velocidade de vendas. O segmento de **luxo** teve **redução** também, chegando a valores de **22%**.

Mercado Primário: Preço de Lançamentos em 2025

Segmentação de Produto	Ano 2025	Variação (%) 2025 x 2024
Econômicos	R\$ 6.370	-14%
Médio Alto	R\$ 16.845	79%
Luxo	R\$ 14.956	6%

Precos de lançamento por ano (2022 a 2025)



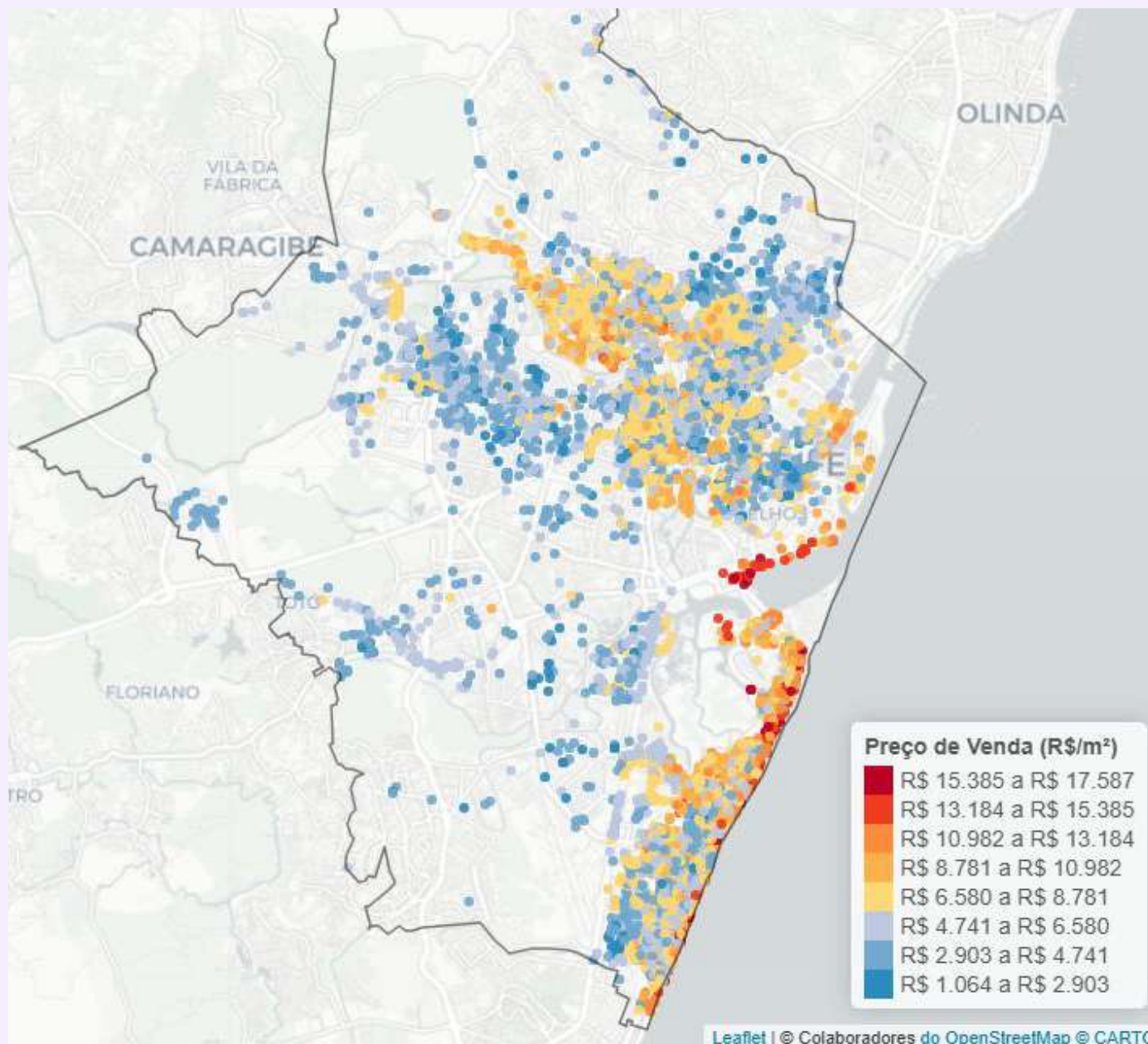
Analisando os **preços de lançamento** na cidade de Fortaleza, a categoria de **econômicos** teve **diminuição de 9%**, chegando a valores de **R\$ 6,4 mil/m²**. A categoria de **médio-alto padrão** teve o maior **crescimento** com **79%**, chegando a valores de **R\$ 16,8 mil/m²**.

Mercado Primário: Zonas Geográficas | 2025

Ano 2025 Unidades Lançadas	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	248	-	-	-	1.259	61%	860	11%	809	55%
Médio Alto	958	215%	-	-	707	-31%	458	43%	1.170	251%
Luxo	220	-	-	-	135	-29%	-	-	27	-89%
Unidades lançadas - Total	1.426	369%	-	-	2.101	5%	1.318	21%	2.006	82%

Ano 2025 Preço (R\$/m²)	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	R\$ 7.716	-	-	-	R\$ 5.646	-16%	R\$ 6.125	-5%	R\$ 6.205	-35%
Médio Alto	R\$ 24.336	199%	-	-	R\$ 10.018	2%	R\$ 9.369	23%	R\$ 17.987	78%
Luxo	R\$ 15.520	-	-	-	R\$ 12.425	4%	-	-	R\$ 18.031	16%
Preço (R\$/m²) - Total	R\$ 20.185	148%	-	-	R\$ 9.551	2%	R\$ 8.288	17%	R\$ 17.536	42%

Ano 2025 Produtos Lançados	Centro		Leste		Norte		Oeste		Sul	
	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)	Total	Variação 2025 x 2024 (%)
Econômico	1	-	-	-	4	0%	3	-25%	1	-50%
Médio Alto	4	300%	-	-	7	-22%	3	50%	7	250%
Luxo	1	-	-	-	3	-25%	-	-	1	-75%
Produtos Lançados - Total	6	500%	-	-	14	-18%	6	0%	9	13%

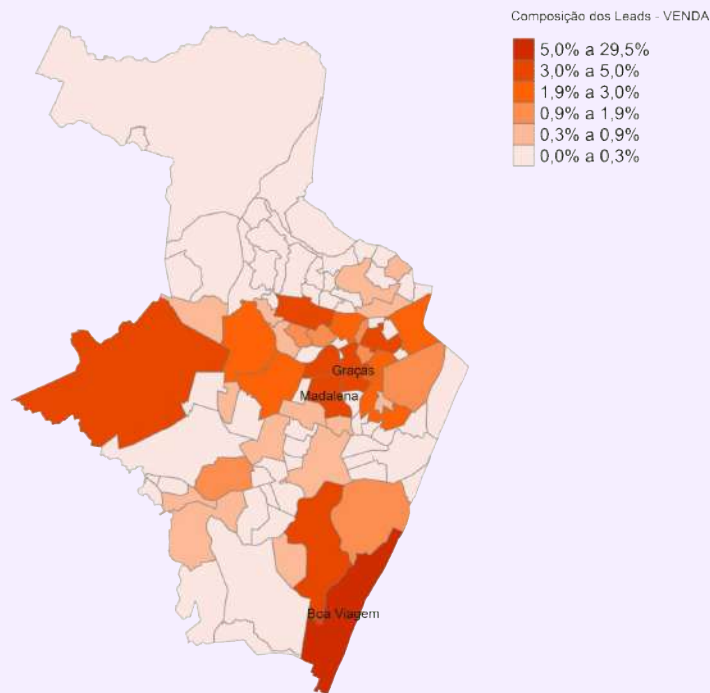


Precificação AVM Venda - Recife (PE)

No mapa, nota-se o apego pela praia, sendo os valores mais elevados por metro quadrado nas **regiões litorâneas** da cidade de Recife, diminuindo ao se distanciar.

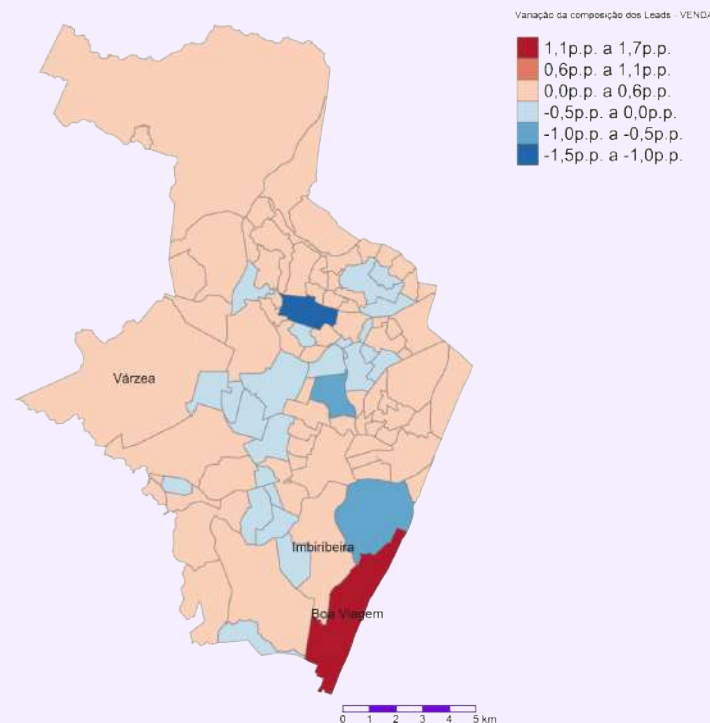
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O mapa na parte superior retrata a demanda relativa por imóveis em Recife em 2025, utilizando tonalidades mais escuras para indicar maior nível de procura em cada região. Nesse contexto, o bairro de **Boa Viagem** mantém, assim como em 2024, a maior participação de demanda, concentrando 29,5% dos *leads* de vendas no município. Na sequência, destacam-se os bairros **Madalena** e **Graças**, que ocupam a segunda e terceira posições, com aproximadamente 5% dos leads cada.

Variação de participação dos leads

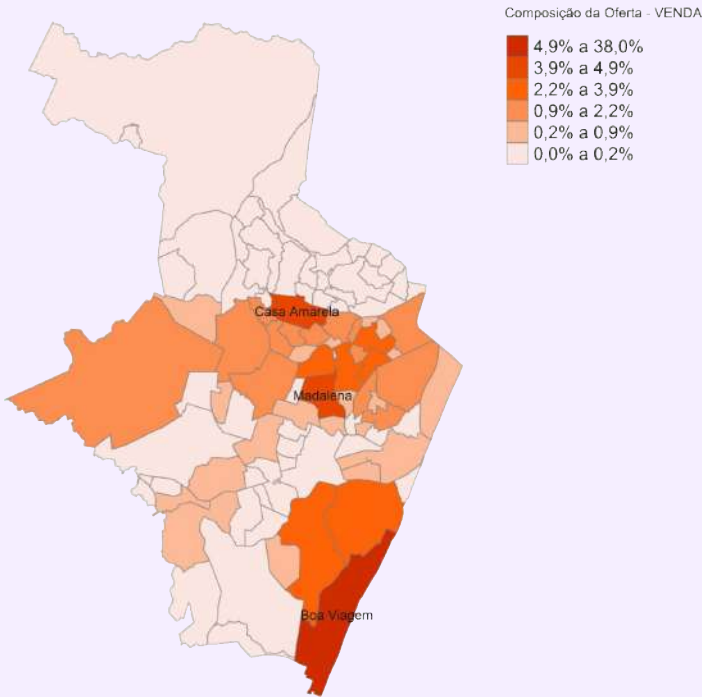


Já o mapa inferior ilustra a variação da demanda entre 2024 e 2025. As tonalidades em azul indicam perda de participação de mercado, enquanto os tons em vermelho evidenciam ganho de *share*. Nesse período, **Boa Viagem** se mantém na liderança e apresenta crescimento de 1,7 p.p. em participação de *leads*. Em seguida, **Imbiribeira** e **Várzea** registram avanço de aproximadamente 0,5 p.p. cada. Por outro lado, o bairro **Casa Amarela** apresentou retração de 2,0 p.p.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de venda entre 2024 e 2025.

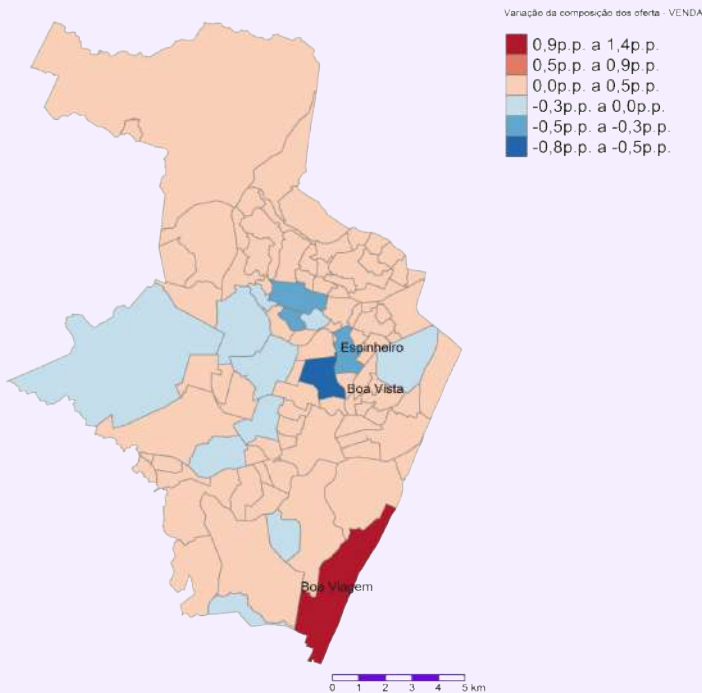
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



O mapa de oferta segue a mesma lógica de leitura, em que tonalidades mais escuras indicam maior concentração de imóveis anunciados. Nesse contexto, destacam-se os bairros **Boa Viagem** (38%), **Madalena** (4,9%) e **Casa Amarela** (4,4%) como principais polos de oferta em Recife.

Variação de participação da oferta



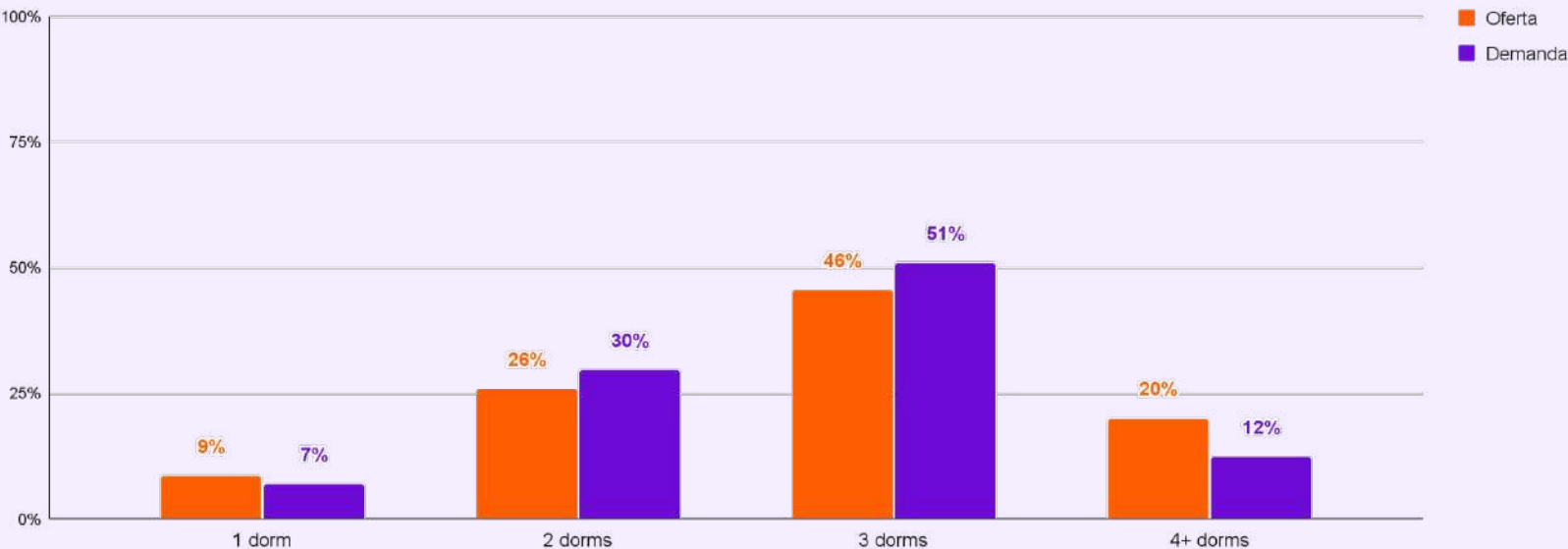
Já a variação da oferta entre 2024 e 2025 evidencia a dinâmica de ganho ou perda de participação, com tons mais intensos indicando maior crescimento do *share* de anúncios. Nesse período, destaca-se novamente o bairro de **Boa Viagem** que também segue líder, com crescimento de 1,4 p.p. de *share* em comparação ao ano anterior. Já os bairros **Espinheiro** e **Boa Vista** avançaram, respectivamente, 0,4 p.p. e 0,3 p.p. na participação da oferta. Em contrapartida, **Madalena** apresentou leve retração de 0,8 p.p. na oferta de venda em Recife.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

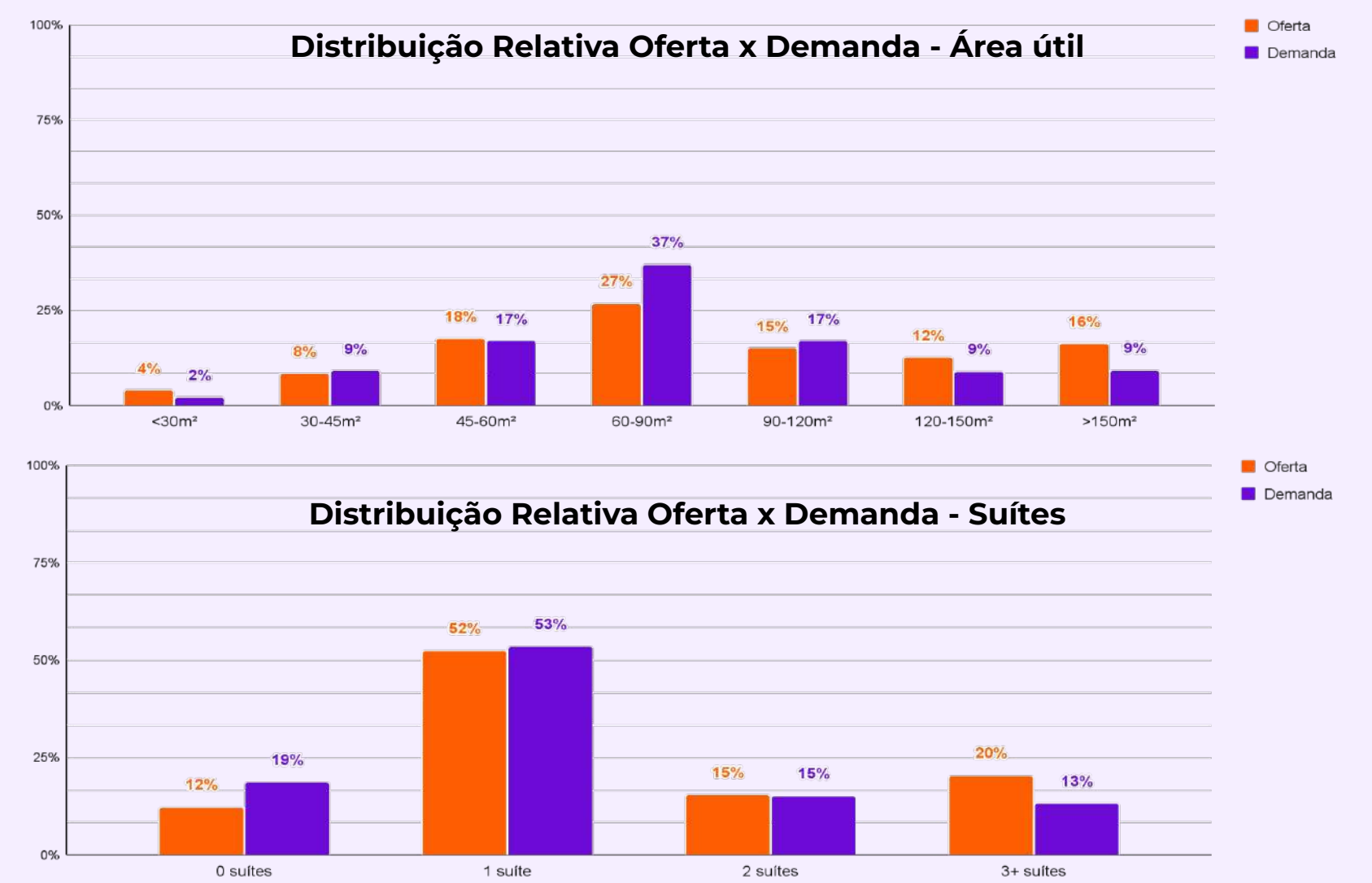
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado imobiliário de venda residencial de Recife apresentou maior concentração em imóveis de **3 dormitórios**, que responderam por **51%** da demanda e **46%** da oferta, consolidando-se como o principal perfil buscado na cidade. Na sequência, os imóveis de **2 dormitórios** representaram **30%** das buscas frente a **26%** do estoque, indicando leve pressão de demanda nesse segmento. Por outro lado, os imóveis de **4+ dormitórios** corresponderam por **20%** da oferta, mas apenas **12%** da demanda, sugerindo menor aderência desse perfil ao mercado. Já as unidades de **1 dormitório** apresentam participação mais restrita, com apenas **9%** da oferta e **7%** da demanda.

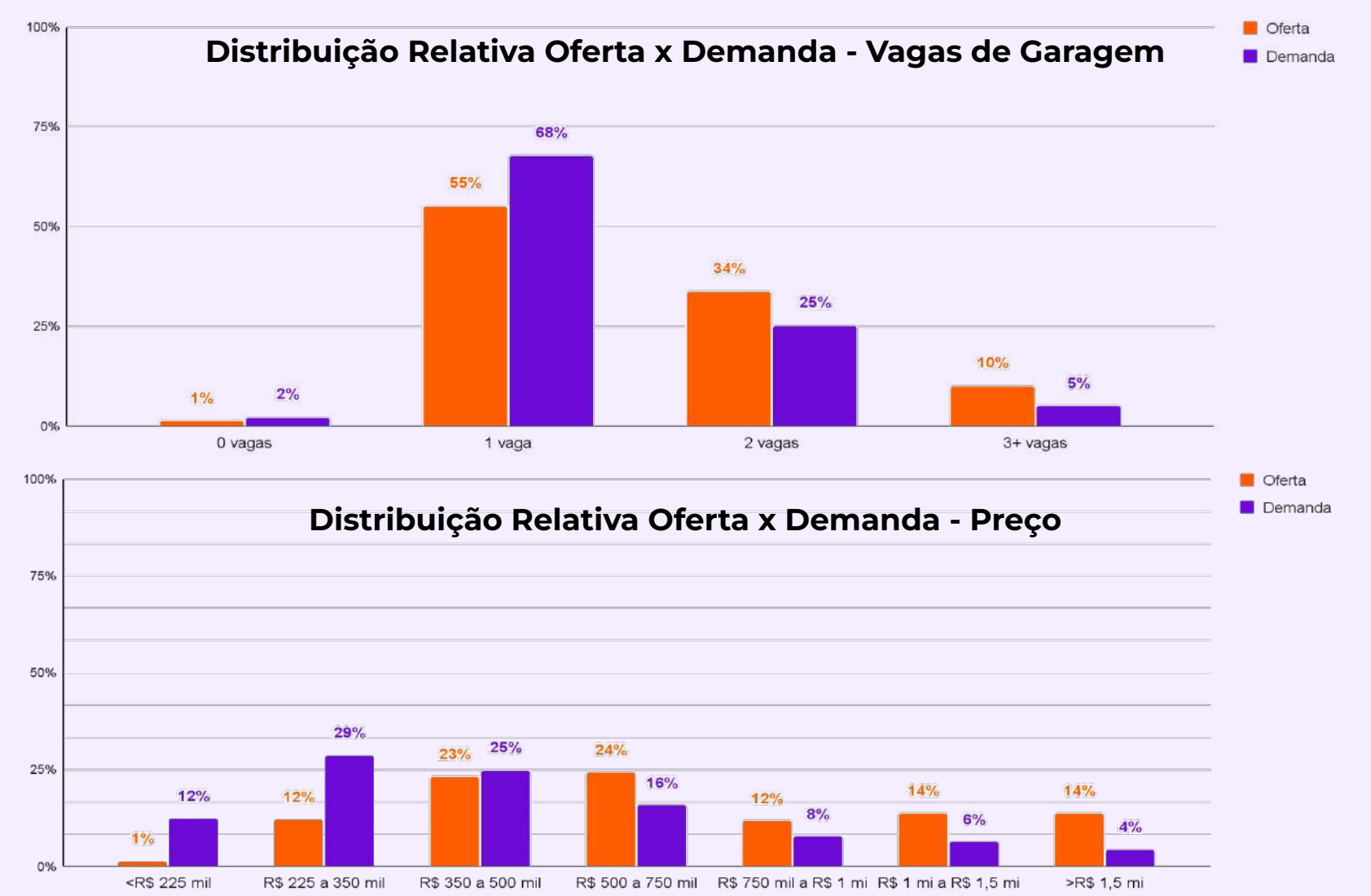
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

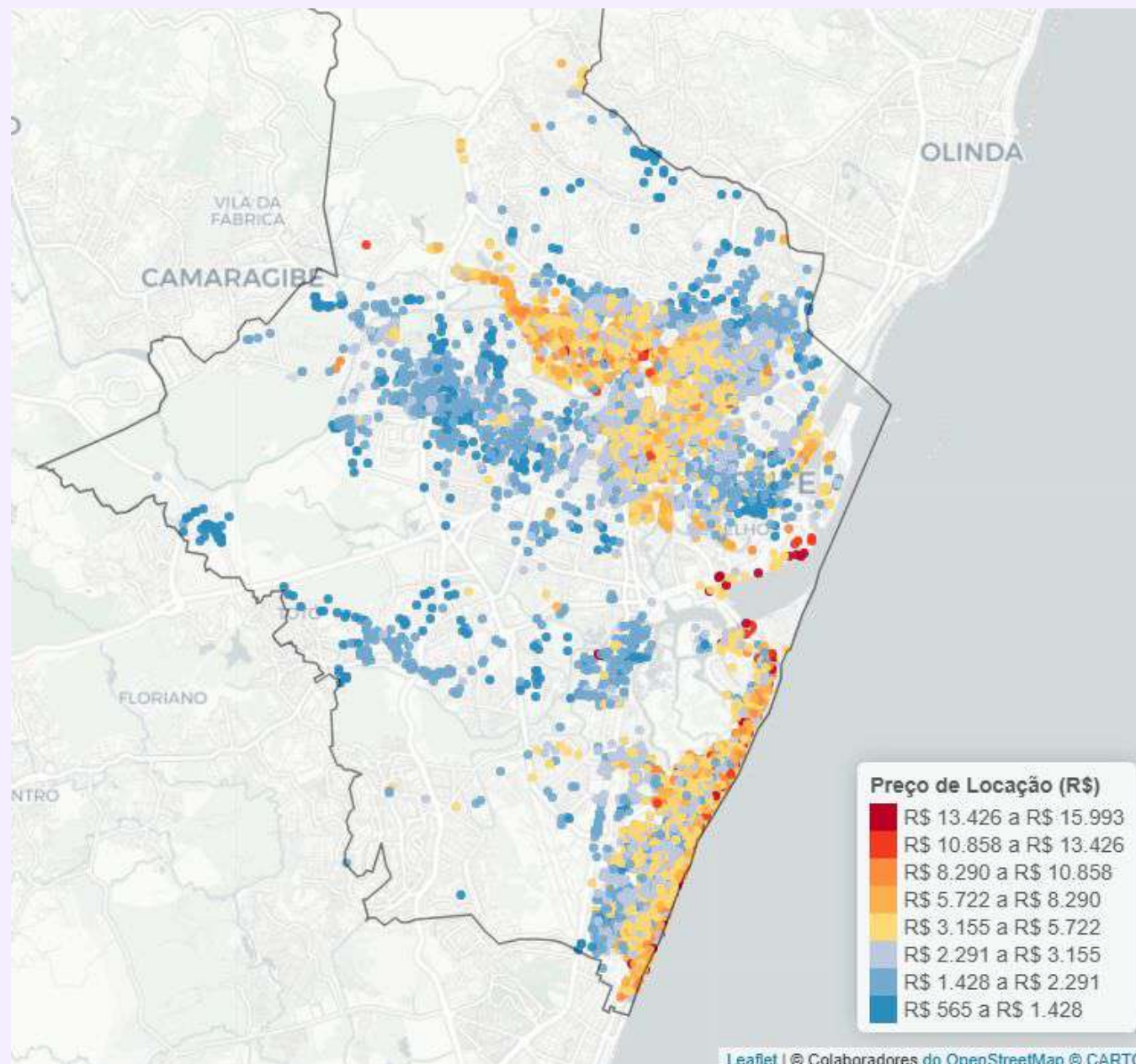


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou **37%** da **demanda** frente a **27%** da **oferta**, evidenciando o papel central dessa tipologia no mercado local. Na sequência, imóveis compactos também apresentam participação relevante nas buscas. Por outro lado, metragens **acima de 150m²** representam **16%** do **estoque**, mas apenas **9%** da **demanda**, indicando menor aderência desse perfil. Em relação à configuração interna, imóveis **sem suíte** concentraram **19%** da **demanda** frente a **12%** da **oferta**, sugerindo oportunidade nesse perfil. Já unidades com **1 suíte** lideram o mercado, com **53%** da **demanda** e **52%** da **oferta**, consolidando-se como o padrão predominante na capital.



No que se refere às vagas de garagem, **68%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **55%** da **oferta**, evidenciando forte preferência por esse padrão. Já imóveis com **2 vagas** representaram **34%** do **estoque**, mas **25%** das **buscas**. Os imóveis **sem vaga** têm participação residual, com **1%** da **oferta** e **2%** das **buscas**. Em relação ao preço, a demanda concentra-se principalmente nas faixas **até R\$ 500 mil**, com destaque para R\$ 225 mil a R\$ 350 mil (29%) e R\$ 350 mil a R\$ 500 mil (25%). Por outro lado, a oferta apresenta presença significativa em valores superiores, especialmente acima de R\$ 1 milhão.



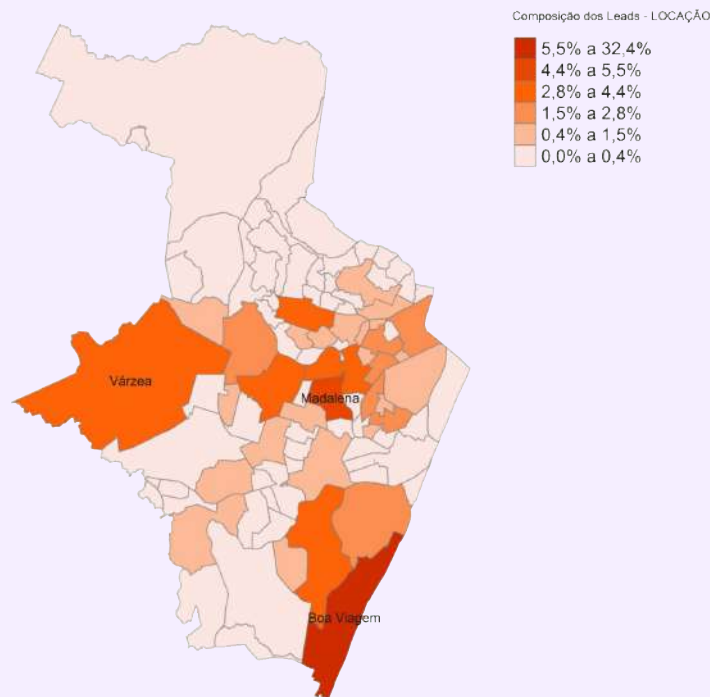


Precificação AVM Locação - Recife (PE)

No mapa, nota-se o apego pela praia, sendo os aluguéis mensais mais elevados nas **regiões litorâneas**, diminuindo ao se distanciar. Verifica-se também um cluster de preço mais elevado próximo a **Parnamirim**.

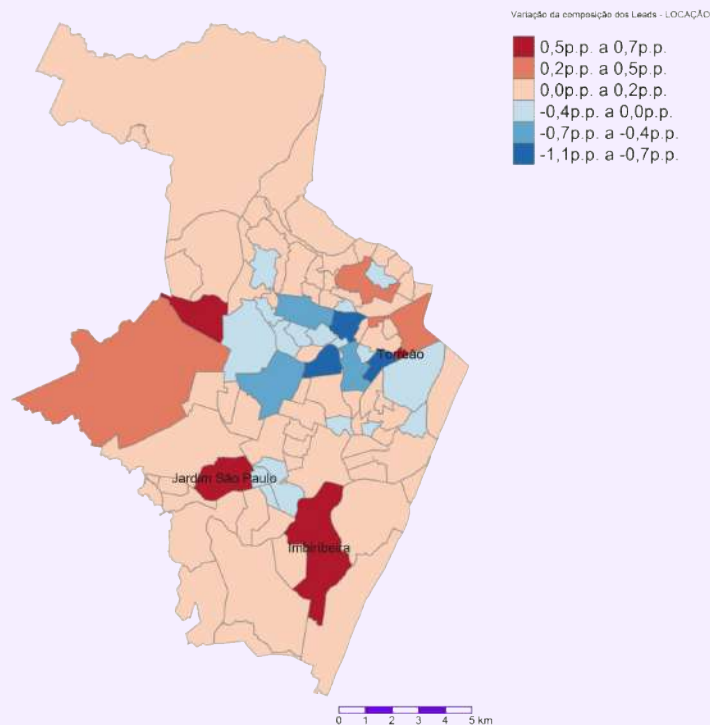
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O mapa na parte superior retrata a demanda relativa por imóveis, utilizando tonalidades mais escuras para indicar maior nível de procura em cada região. Nesse contexto, os bairros **Boa Viagem, Madalena e Várzea** mantêm, assim como em 2024, as maiores participações de *leads* em Recife, concentrando, em conjunto, cerca de 42,3% da demanda por locação no município.

Variação de participação dos leads

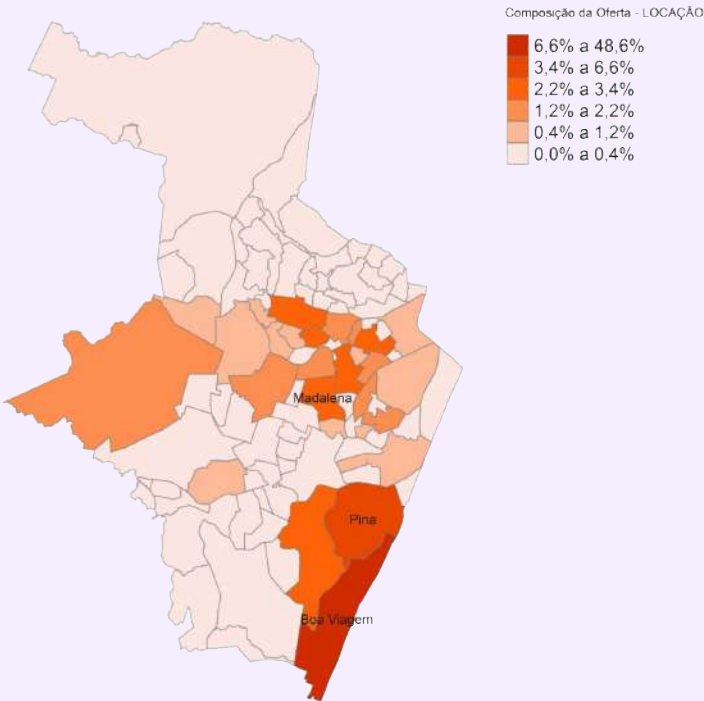


Já o mapa inferior ilustra a variação da demanda entre 2024 e 2025. Nesse período, o bairro **Imbiribeira** se destaca, com crescimento de 0,7 p.p., seguido por **Jardim São Paulo** (0,6 p.p.) e **Torreão** (0,5 p.p.). Em contrapartida, o bairro **Torre** apresentou retração de 1,1 p.p. Vale destacar também os bairros **Espinheiro e Tamarineira**, que registraram quedas de 0,9 p.p. e 0,8 p.p., respectivamente, apesar de ainda concentrarem uma parcela relevante da demanda.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de *leads* no mercado de locação entre 2024 e 2025.

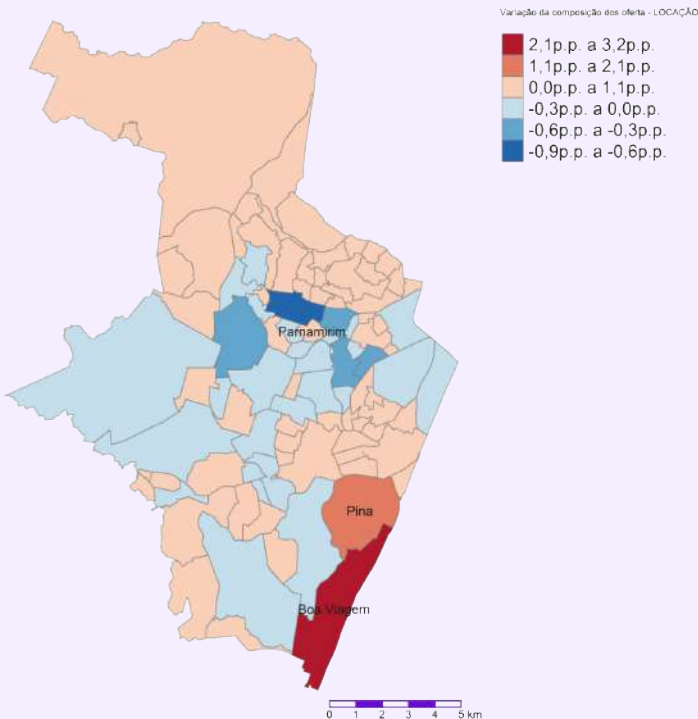
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



O mapa de oferta segue a mesma lógica de leitura, em que tonalidades mais escuras indicam maior concentração de imóveis anunciados em cada região. Nesse contexto, observa-se a manutenção dos mesmos bairros que já lideravam a oferta em 2024: **Boa Viagem** (com expressivos 48,6%), **Pina** (6,6%) e **Madalena** (3,4%).

Variação de participação da oferta



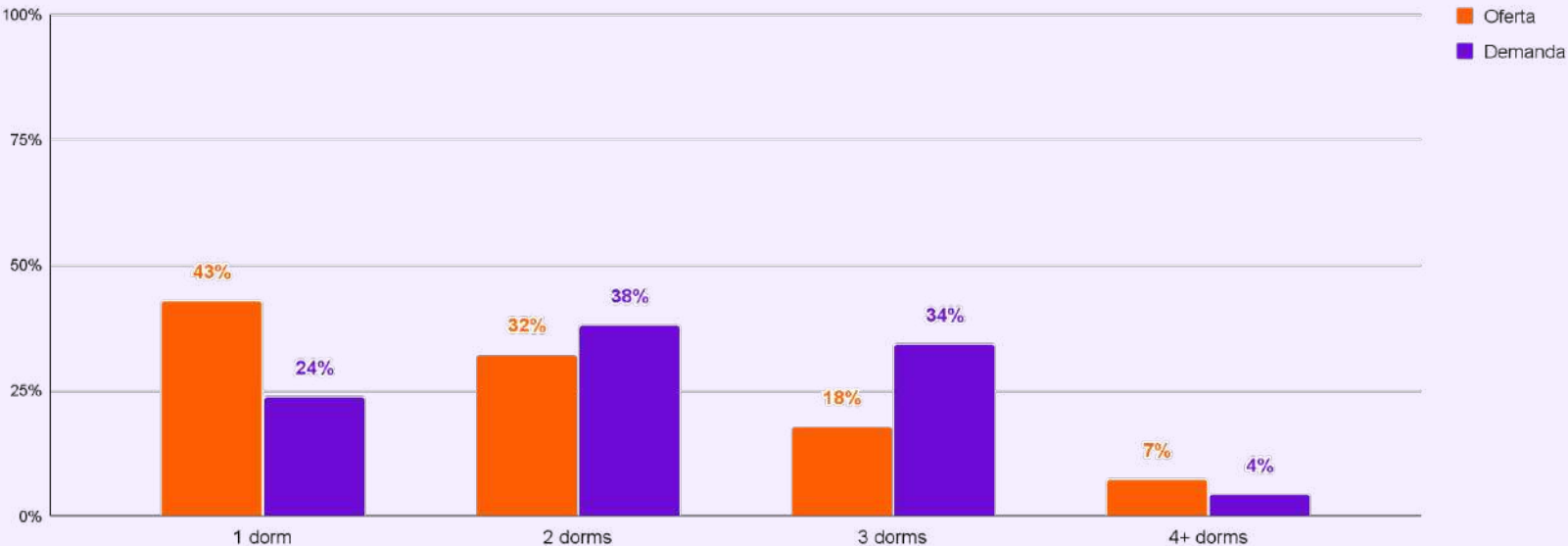
Já a variação da oferta entre 2024 e 2025 evidencia, por meio das tonalidades, a dinâmica de ganho ou perda de participação, com tons mais intensos indicando maior crescimento de share. Nesse período, **Boa Viagem** segue se destacando, com avanço de 3,2 p.p., seguida por **Pina** com crescimento de 1,6 p.p. e **Parnamirim** com leve crescimento de 0,7 p.p. Por outro lado, o bairro **Casa Amarela** apresentou retração de 0,9 p.p. na oferta de locação em Recife (em azul escuro).

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

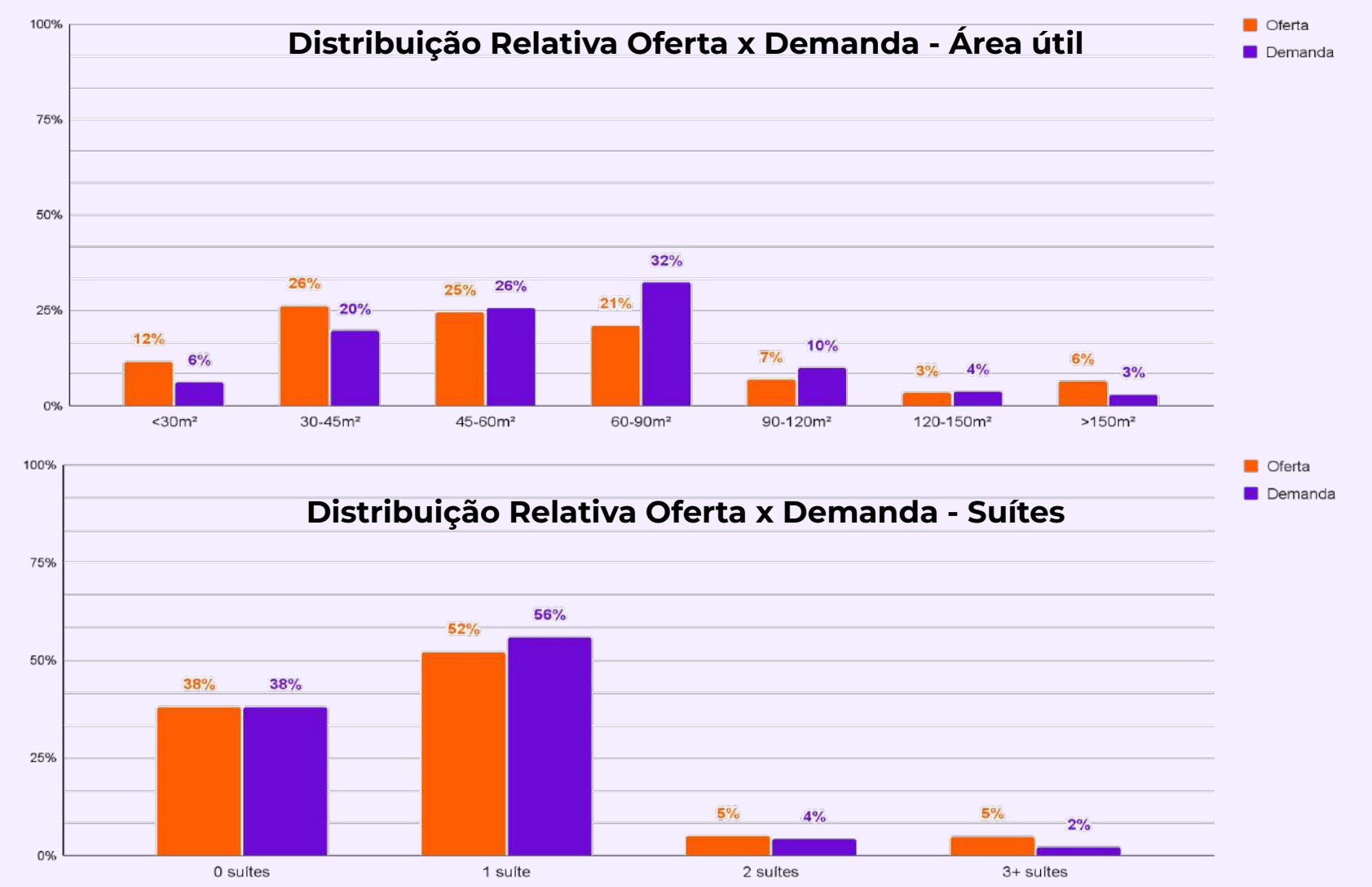
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial vertical de Recife apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **1 dormitório**, que representam **43%** do **estoque**, mas apenas **24%** da **demanda**. Por outro lado, os imóveis de **2 dormitórios** concentram a maior participação das **buscas** (**38%**), frente a **32%** da **oferta**, indicando leve pressão de demanda nesse segmento. Na sequência, os imóveis de **3 dormitórios** responderam por **34%** das buscas, e representaram **18%** do estoque, sugerindo oportunidade nesse perfil. Já os imóveis de 4+ dormitórios apresentam participação mais restrita, com **7%** da **oferta** e **4%** da **demanda**.

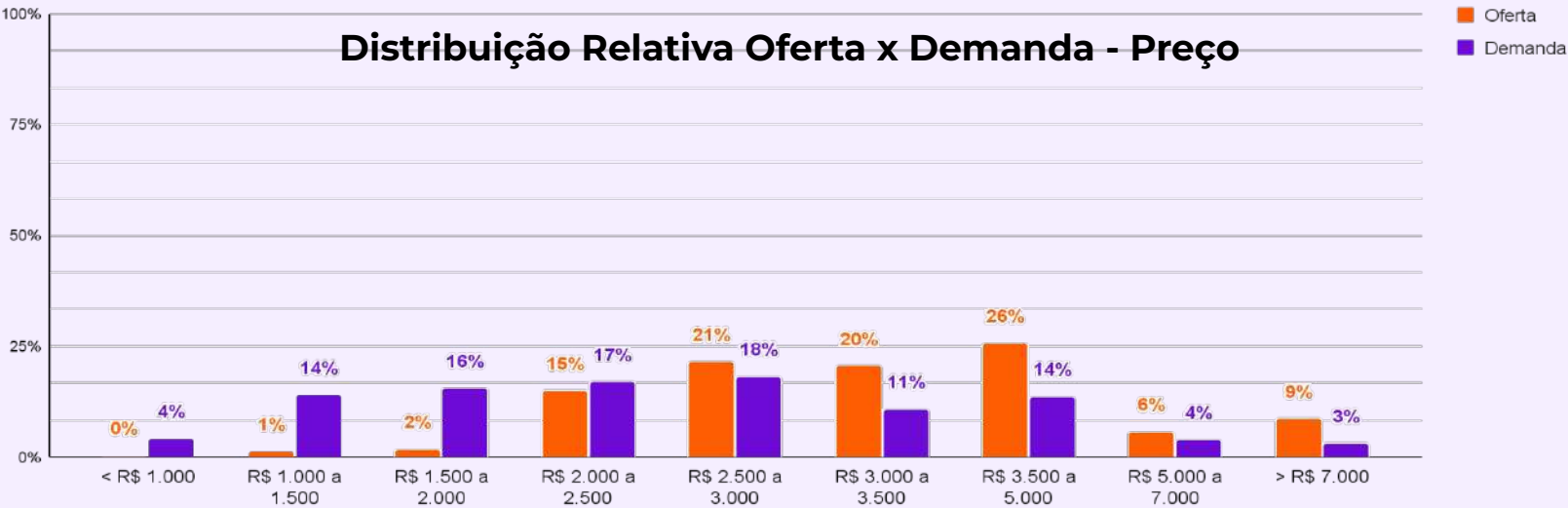
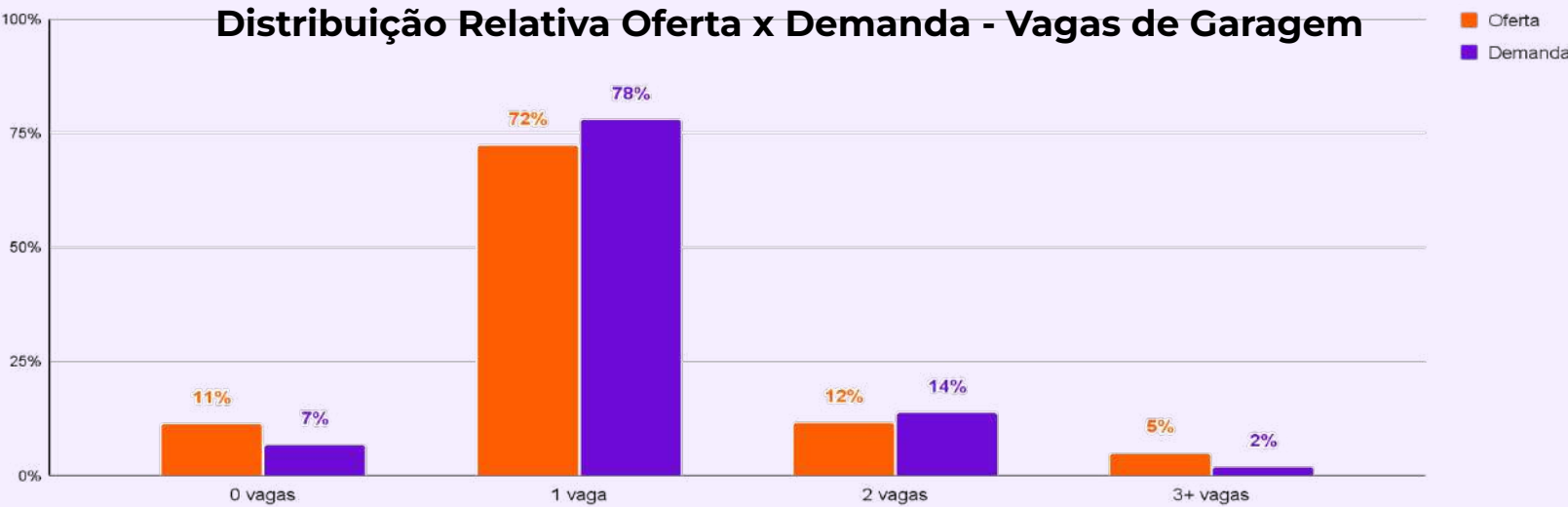
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou **32%** da **demanda** frente a **21%** da **oferta**, indicando oportunidade nesse perfil no mercado de locação da cidade. Na sequência, os imóveis de **45 a 60m²** apresentaram **26%** da demanda e **25%** da **oferta**, mantendo participação equilibrada. Por outro lado, metragens **acima de 150m²** representam percentuais tímidos de estoque e demanda, sugerindo menor aderência desse perfil ao aluguel. Quanto à configuração interna, unidades com **1 suíte** lideram o mercado, com **56%** da **demanda** e **52%** da **oferta**, consolidando-se como o padrão predominante. Já os imóveis **sem suíte** apresentam equilíbrio entre **oferta** e **demanda** (**38%**).



No que se refere às vagas de garagem, **78%** da **demanda** concentra-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **72%** da **oferta**, indicando forte aderência a esse padrão no mercado de locação de Recife. Já unidades com **2 vagas** representam **14%** das **buscas** e **12%** do **estoque**, enquanto imóveis **sem vaga** concentram **7%** da **demanda** e **11%** da **oferta**. Em relação ao preço, a **demanda** concentra-se principalmente nas faixas de **até R\$ 2.500 reais (50%)**, com destaque para R\$ 2.000 a R\$ 2.500 (17%) e R\$ 1.500 a R\$ 2.000 (16%). Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em valores superiores, especialmente entre R\$ 3.500 e R\$ 5.000 (28%).





Conclusão sobre a cidade

Recife em 2025 foi uma das capitais mais resilientes entre as capitais analisadas, caracterizando-se por um crescimento na performance de vendas. Diferente do movimento de retração observado em outros mercados, a capital pernambucana registrou um avanço de 9% no número de empreendimentos e um salto de 52% no volume de unidades lançadas, sinalizando uma retomada vigorosa da confiança do setor. Este dinamismo foi validado por uma alta de 44% nas vendas totais, impulsionada majoritariamente pelo segmento médio-alto padrão, que se posicionou como o protagonista do ciclo atual ao elevar o patamar de valor da cidade sem sacrificar a velocidade de vendas (VSO). Enquanto o segmento de luxo demonstrou maior seletividade e perda de tração, a base econômica sustentou o volume, permitindo um reposicionamento estratégico de preços que favoreceu a absorção.

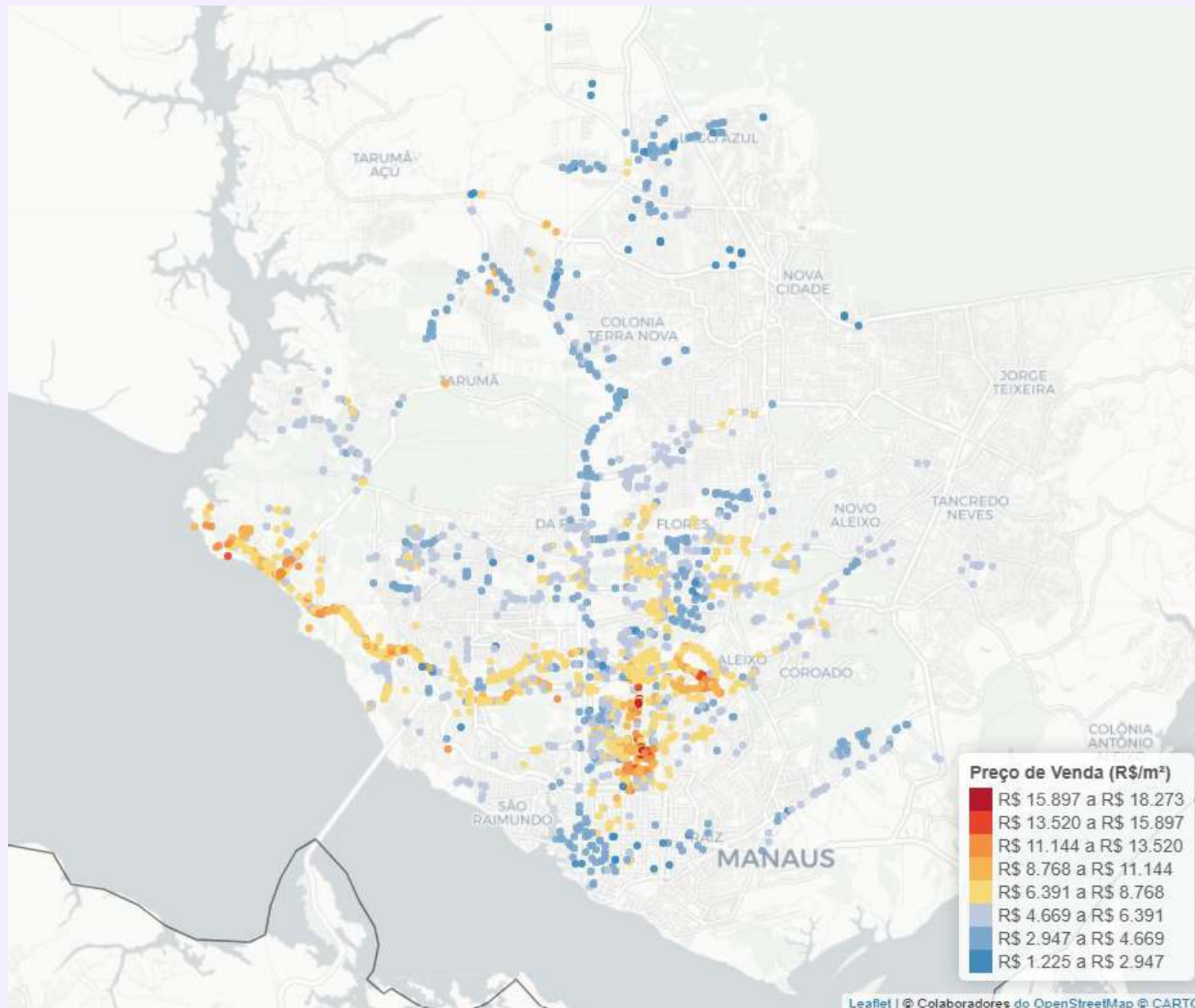
No mercado secundário, a análise entre a oferta disponível nos portais do Grupo OLX e a busca por imóveis aponta para uma das relações mais equilibradas entre oferta e demanda do país. A tipologia de três dormitórios permanece como a âncora do mercado, mas observa-se uma oportunidade latente em unidades de dois dormitórios, onde a procura supera a oferta disponível. O "coração" do mercado transacional reside nas metragens intermediárias, entre 60m² e 90m², com uma preferência clara por configurações funcionais de uma vaga de garagem. Embora persista um gap de acessibilidade, com a demanda concentrada em ativos de até R\$ 500 mil e a oferta ainda retida em patamares superiores, a aderência tipológica em Recife mitiga os riscos de desaceleração observado em outras praças.

O segmento de locação ratifica a força do mercado intermediário, com uma concentração de busca em unidades de dois e três dormitórios em faixas de até R\$ 2.500, evidenciando um consumidor que prioriza o custo-benefício em áreas consolidadas. Geograficamente, a hegemonia de Boa Viagem como polo de liquidez permanece incontestável, complementada pela estabilidade de bairros tradicionais da Zona Norte, como Graças e Casa Amarela. Em suma, o diagnóstico de 2025 para Recife revela um mercado maduro, o crescimento não é meramente volumétrico, mas fundamentado em uma leitura da demanda. A capital pernambucana entrega, no fechamento deste ciclo, um cenário de harmonia entre a intenção de lançamento e a capacidade real de absorção do consumidor final.



Região Norte

Manaus - AM

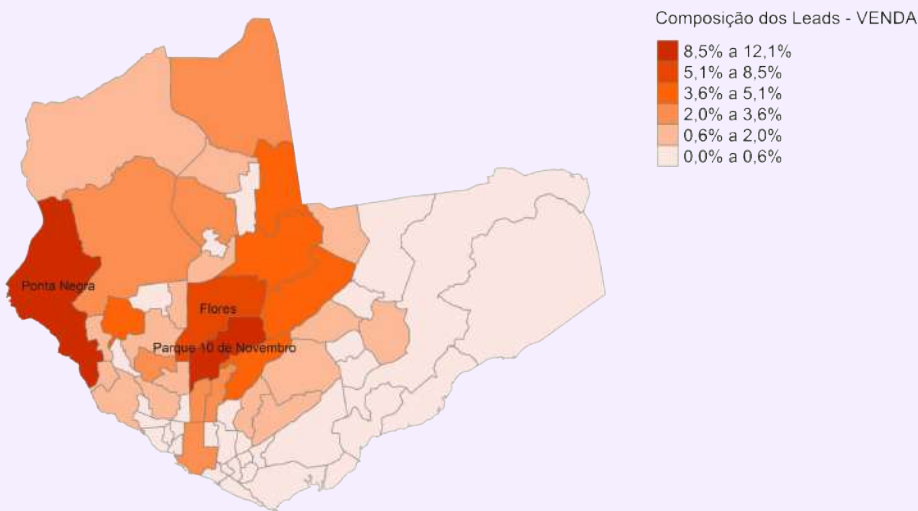


Precificação AVM Venda - Manaus (AM)

Em Manaus, nota-se o apego pelos bairros centrais, que apresentam os valores mais elevados, diminuindo ao se distanciar. Destacam-se também alguns bolsões de valorização, sobretudo próximos à Praia da Ponta Negra, indicando a heterogeneidade do mercado imobiliário.

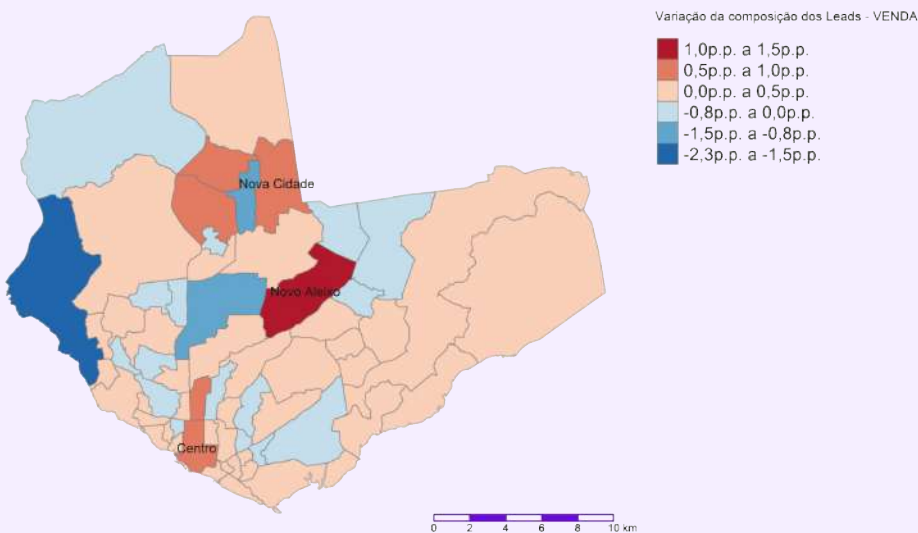
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O mapa na parte superior retrata a demanda relativa por imóveis, utilizando tonalidades mais escuras para indicar maior nível de procura em cada região. Nesse contexto, o bairro de **Ponta Negra** mantém, assim como em 2024, a maior participação de demanda em Manaus, concentrando cerca de **12%** dos leads de vendas no município. Como destaque, em 2025 o bairro **Parque 10 de Novembro** ocupa a segunda posição em participação de demanda, com aproximadamente **11%** dos leads.

Variação de participação dos leads

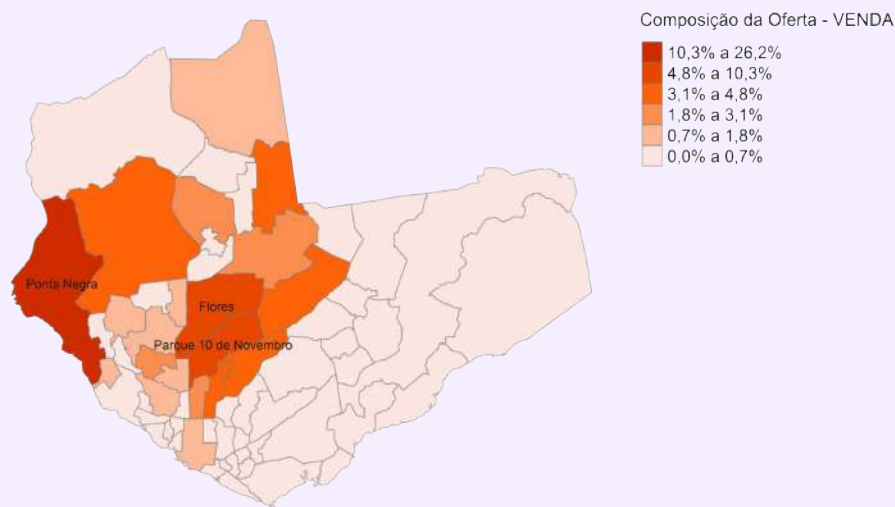


Já o mapa inferior ilustra a variação da demanda entre 2024 e 2025. As tonalidades em azul indicam perda de participação de mercado, enquanto os tons em vermelho evidenciam ganho de share. Nesse período, os bairros de **Novo Aleixo**, **Centro** e **Nova Cidade** se destacam, com crescimentos de até 2 p.p., liderando o avanço no município. Vale destacar ainda o bairro **Ponta Negra**, que, apesar de permanecer na liderança em 2025, apresentou retração de aproximadamente 2 p.p. em sua participação na demanda.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de leads no mercado de venda entre 2024 e 2025.

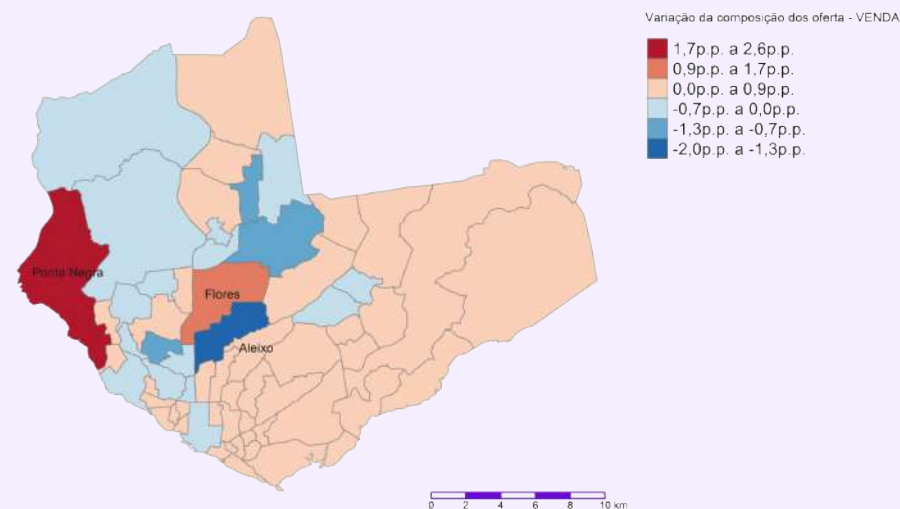
Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



O mapa de oferta segue a mesma lógica de leitura, em que tonalidades mais escuras indicam maior concentração de imóveis anunciados em cada região. Nesse contexto, observa-se a manutenção dos mesmos bairros que já lideravam a oferta em 2024: **Ponta Negra** (26%), **Flores** e **Parque 10 de Novembro** (10% cada).

Variação de participação da oferta



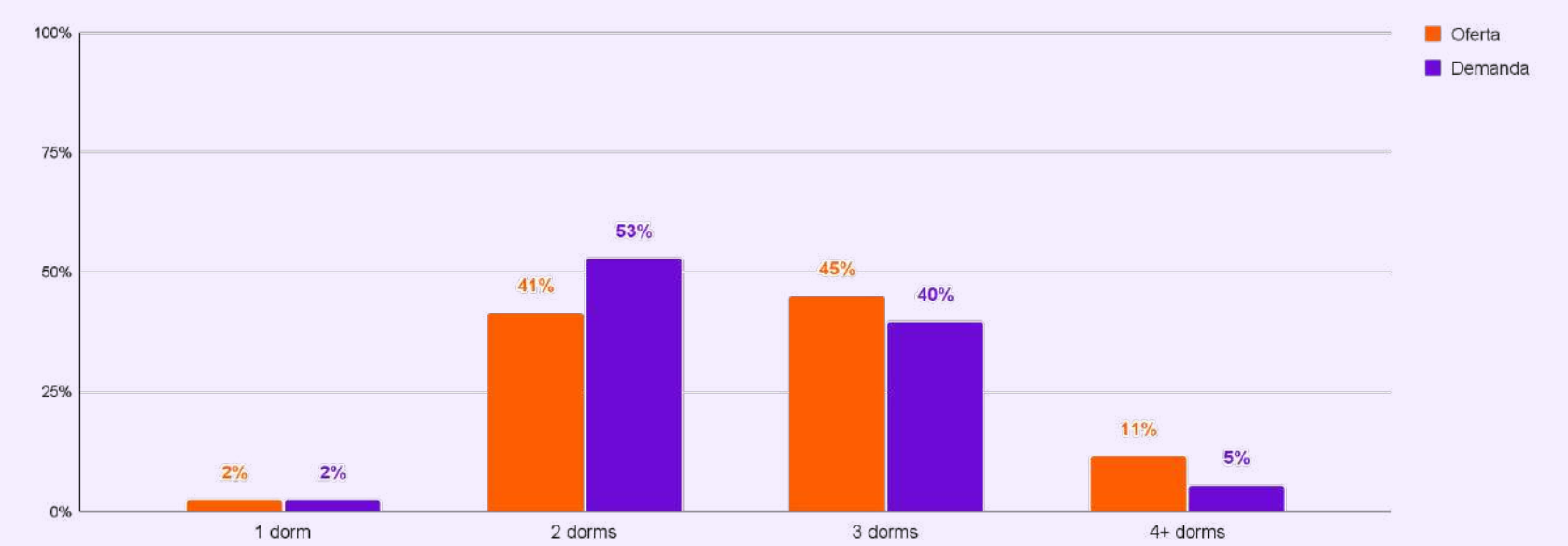
Já a variação da oferta entre 2024 e 2025 evidencia, por meio das tonalidades, a dinâmica de ganho ou perda de participação. Tons mais intensos indicam crescimento de share, enquanto cores mais suaves refletem menor variação. Nesse período, o bairro **Ponta Negra** apresentou o maior avanço, com crescimento de 3 p.p., seguido por **Flores** e **Aleixo**, ambos com incremento de 1 p.p. Por outro lado, o bairro Parque 10 de Novembro registrou retração de aproximadamente 2 p.p. em sua participação.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

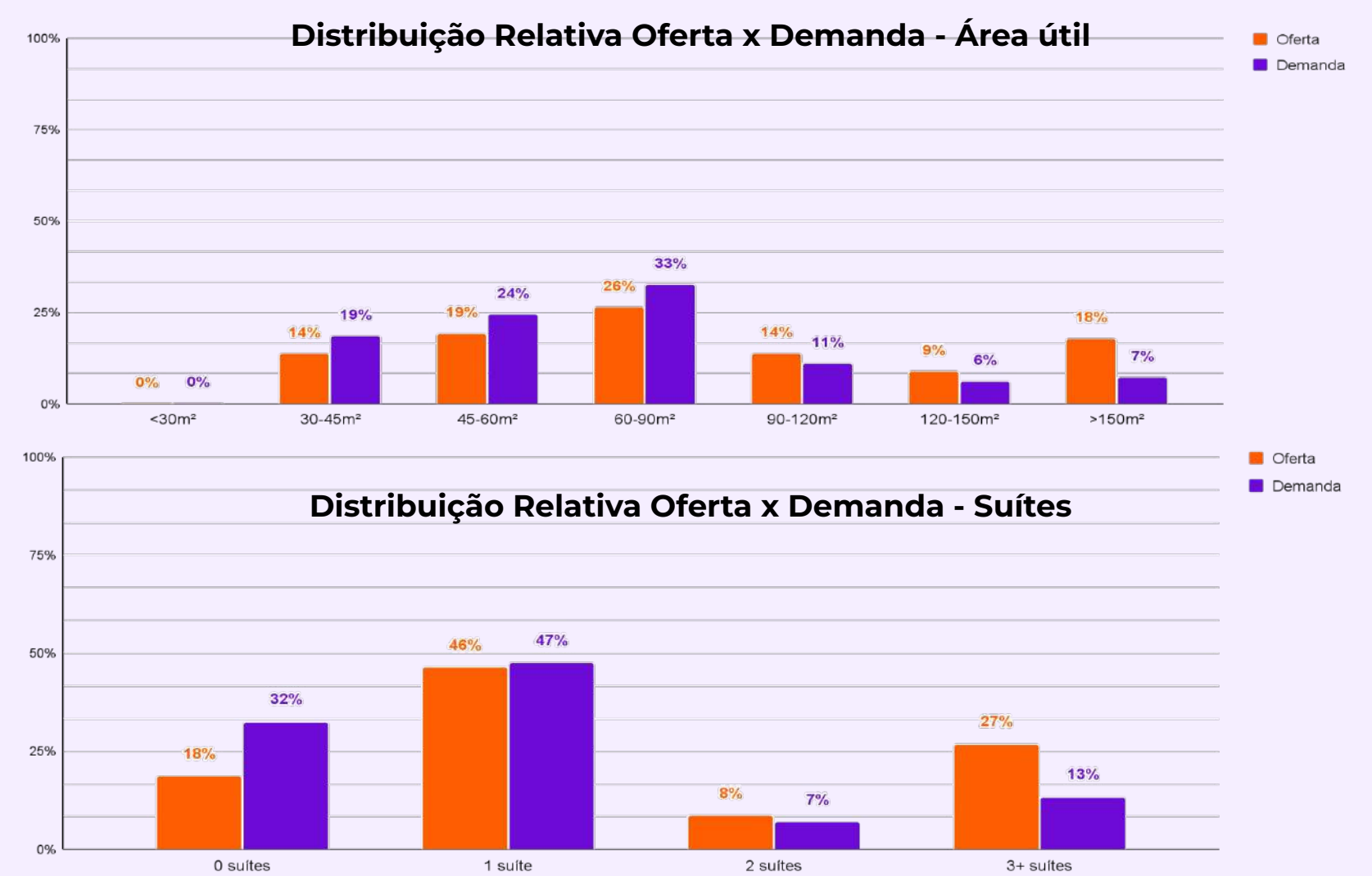
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de venda residencial de Manaus apresentou concentração de demanda em imóveis de **2 dormitórios**, que responderam por **53%** das **buscas** frente a **41%** da **oferta**, indicando oportunidade nessa tipologia. Na sequência, os imóveis de **3 dormitórios** concentram **40%** da **demand** e **45%** da **oferta**, mantendo participação relevante no mercado. Por outro lado, os imóveis de **4+ dormitórios** representaram **11%** do **estoque**, mas apenas **5%** da **demand**, sugerindo menor aderência desse perfil. Já os imóveis de **1 dormitório** apresentam participação bastante restrita, com **2%** tanto da **oferta** quanto da **demand**.

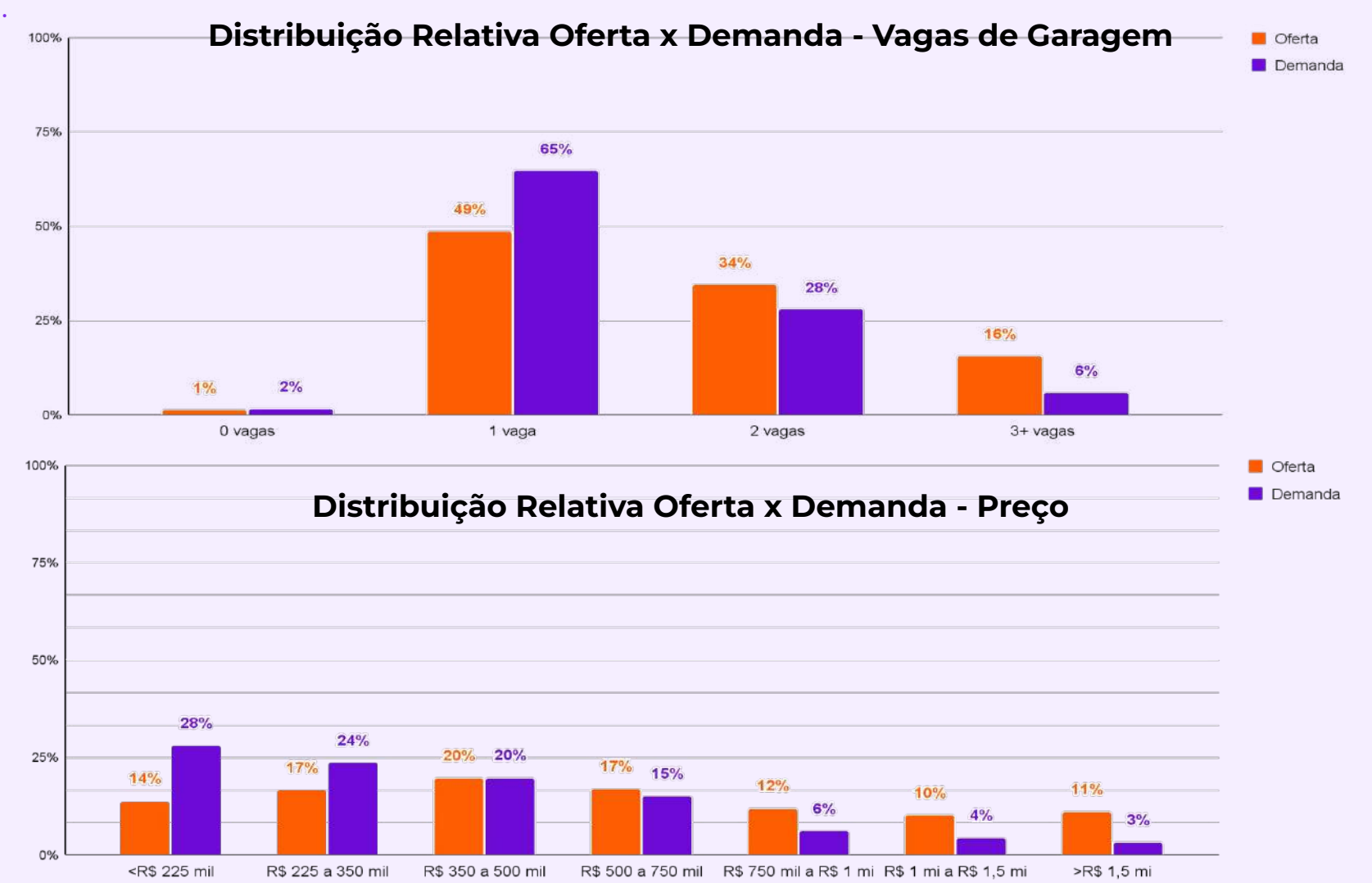
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

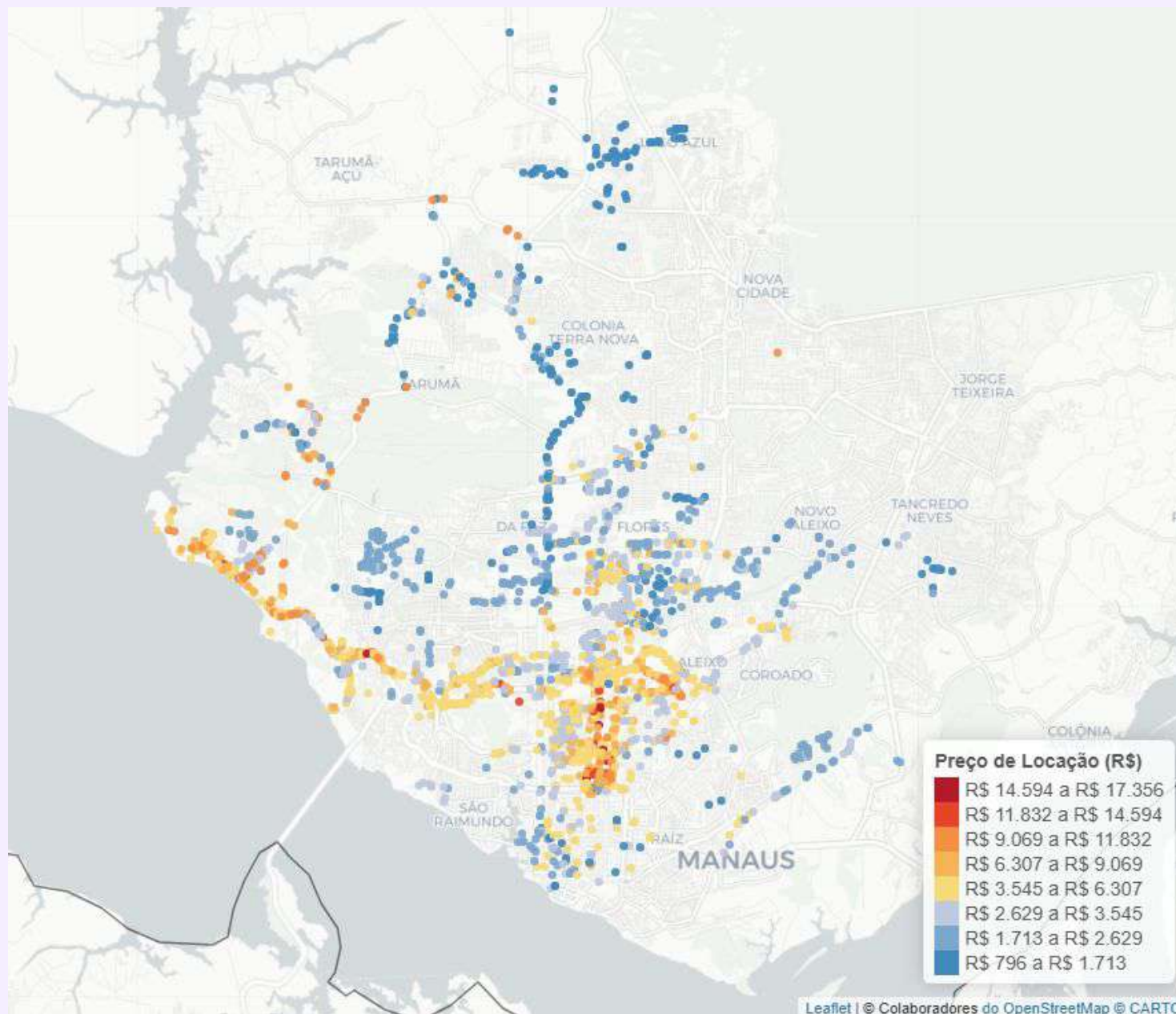


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou **33%** da **demanda** frente a **26%** da **oferta**, evidenciando forte aderência desse perfil no mercado de venda de Manaus. Na sequência, os imóveis de **45 a 60m²** representaram **24%** das **buscas** frente a **19%** do **estoque**, indicando oportunidade também nesse segmento. Já metragens **acima de 150m²** concentraram **18%** da **oferta**, mas apenas **7%** da **demanda**, sugerindo menor aderência desse perfil. Quanto à configuração interna, unidades com **1 suíte** lideram o mercado, com **47%** da **demanda** e **46%** da **oferta**, consolidando-se como padrão predominante. Observa-se ainda que imóveis **sem suíte** concentram **32%** das **buscas** frente a **18%** da **oferta**.



No que se refere às vagas de garagem, **65%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **49%** da **oferta**, evidenciando forte preferência por esse padrão no mercado de Manaus. Já os imóveis com **2 vagas** representaram **34%** do **estoque** e **28%** das **buscas**, indicando participação relevante. Em relação ao preço, a demanda concentrou-se principalmente nas faixas **até R\$ 350 mil (52%)**, com destaque para imóveis abaixo de R\$ 225 mil (28%) e entre R\$ 225 mil e R\$ 350 mil (24%). Por outro lado, nas faixas **entre R\$ 500 mil e R\$ 750 mil**, observa-se praticamente um equilíbrio entre **oferta (17%)** e **demanda (15%)**. Já nos patamares acima desse valor, a participação da oferta supera a das buscas, indicando menor aderência desses imóveis.



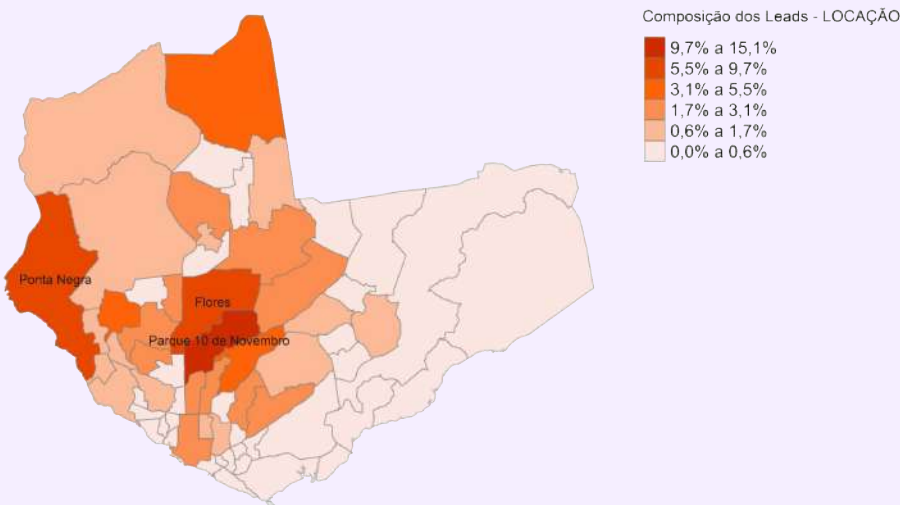


Precificação AVM Locação - Manaus (AM)

No mapa de Manaus, nota-se o apego pelos bairros centrais, que apresentam os aluguéis mensais mais elevados, diminuindo ao se distanciar. Destacam-se também alguns bolsões de valorização, sobretudo próximos à Praia da Ponta Negra, indicando a heterogeneidade do mercado imobiliário.

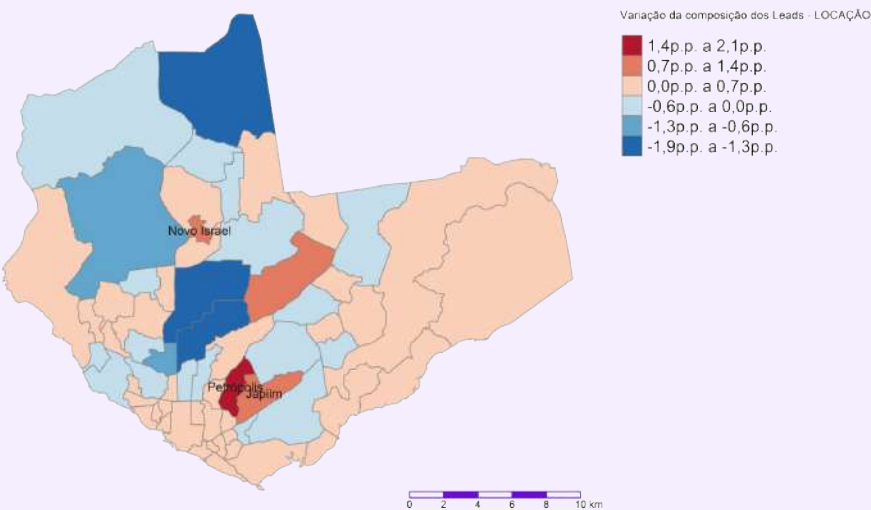
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O mapa na parte superior retrata a demanda relativa por imóveis, utilizando tonalidades mais escuras para indicar maior nível de procura em cada região. Nesse contexto, os bairros como **Parque 10 de Novembro**, **Ponta Negra**, e **Flores** mantêm, assim como em 2024, as maiores participações de leads em Manaus, concentrando, em conjunto, cerca de **34%** da demanda por locação do município.

Variação de participação dos leads

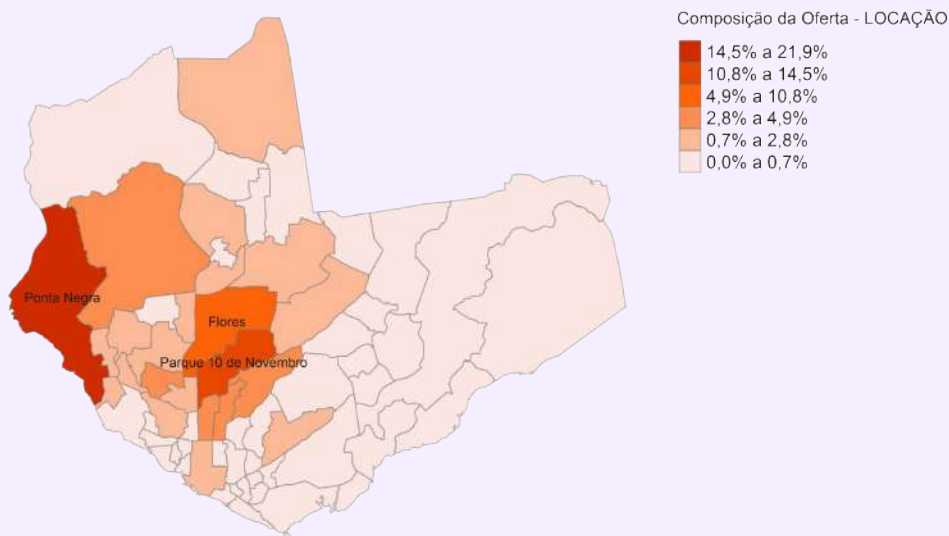


Já o mapa inferior ilustra a variação da demanda entre 2024 e 2025. As tonalidades em azul indicam perda de participação de mercado, enquanto os tons em vermelho evidenciam ganho de share. Nesse período, o bairro **Petrópolis** se destaca, com crescimento, ainda que moderado, de 2 p.p., seguido por **Japiim** e **Novo Aleixo**, ambos com avanço de cerca de 1 p.p., assumindo a liderança do ranking. Em contrapartida, o bairro **Pedreira**, apresentou retração de aproximadamente 1 p.p. Vale ressaltar também o desempenho dos bairros **Flores**, **Lago Azul** e **Parque 10 de Novembro**, que registraram quedas próximas a 2 p.p., apesar de ainda concentrarem demanda considerável.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de leads no mercado de locação entre 2024 e 2025.

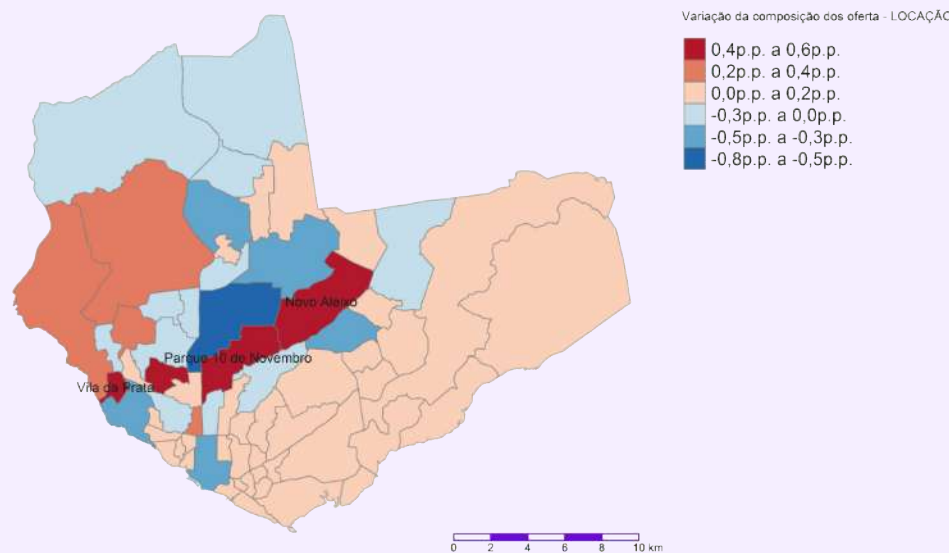
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



O mapa de oferta segue a mesma lógica de leitura, em que tonalidades mais escuras indicam maior concentração de imóveis anunciados em cada região. Nesse contexto, observa-se a manutenção dos mesmos bairros que já lideravam a oferta em 2024: **Ponta Negra** (22%), **Parque 10 de Novembro** (15%) e **Flores** (11%).

Variação de participação da oferta



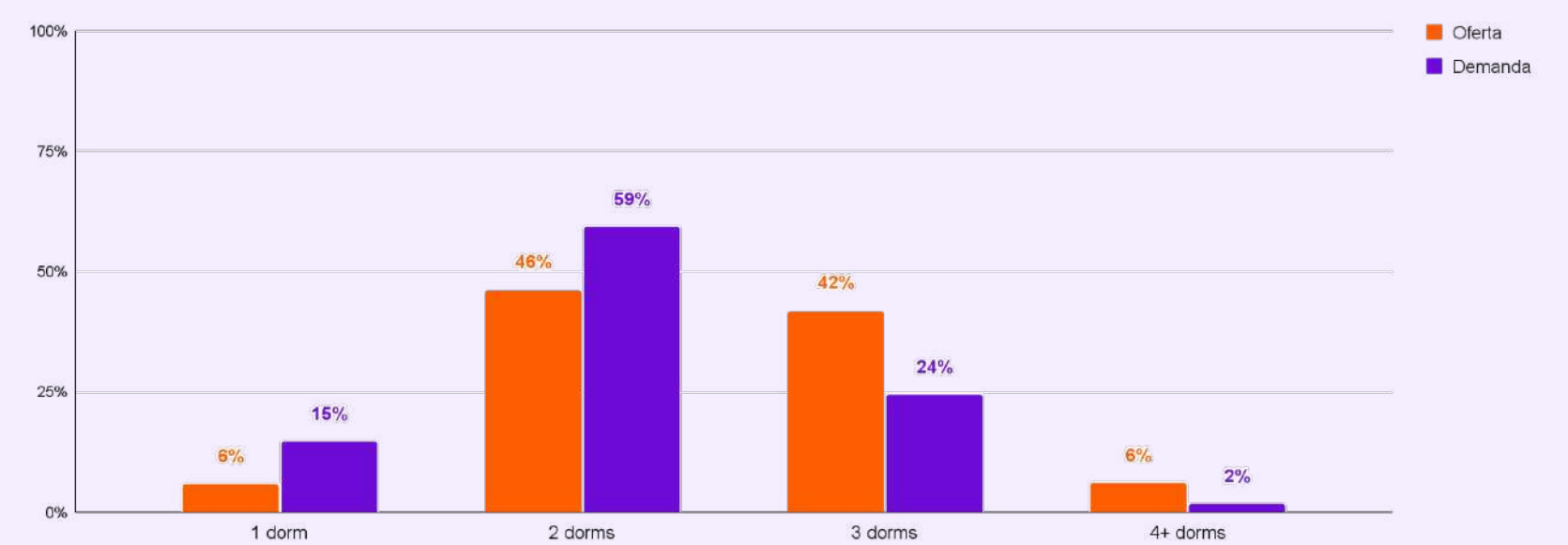
Já a variação da oferta entre 2024 e 2025 evidencia, por meio das tonalidades, a dinâmica de ganho ou perda de participação, com tons mais intensos indicando maior crescimento de share. Nesse período, o bairro **Parque 10 de Novembro** apresentou o maior avanço, com cerca de 1 p.p, seguido por **Novo Aleixo** e **Vila da Prata**, ambos também com incremento de 1 p.p. Por outro lado, o bairro **Flores** registrou retração de cerca de 1 p.p. em sua participação.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

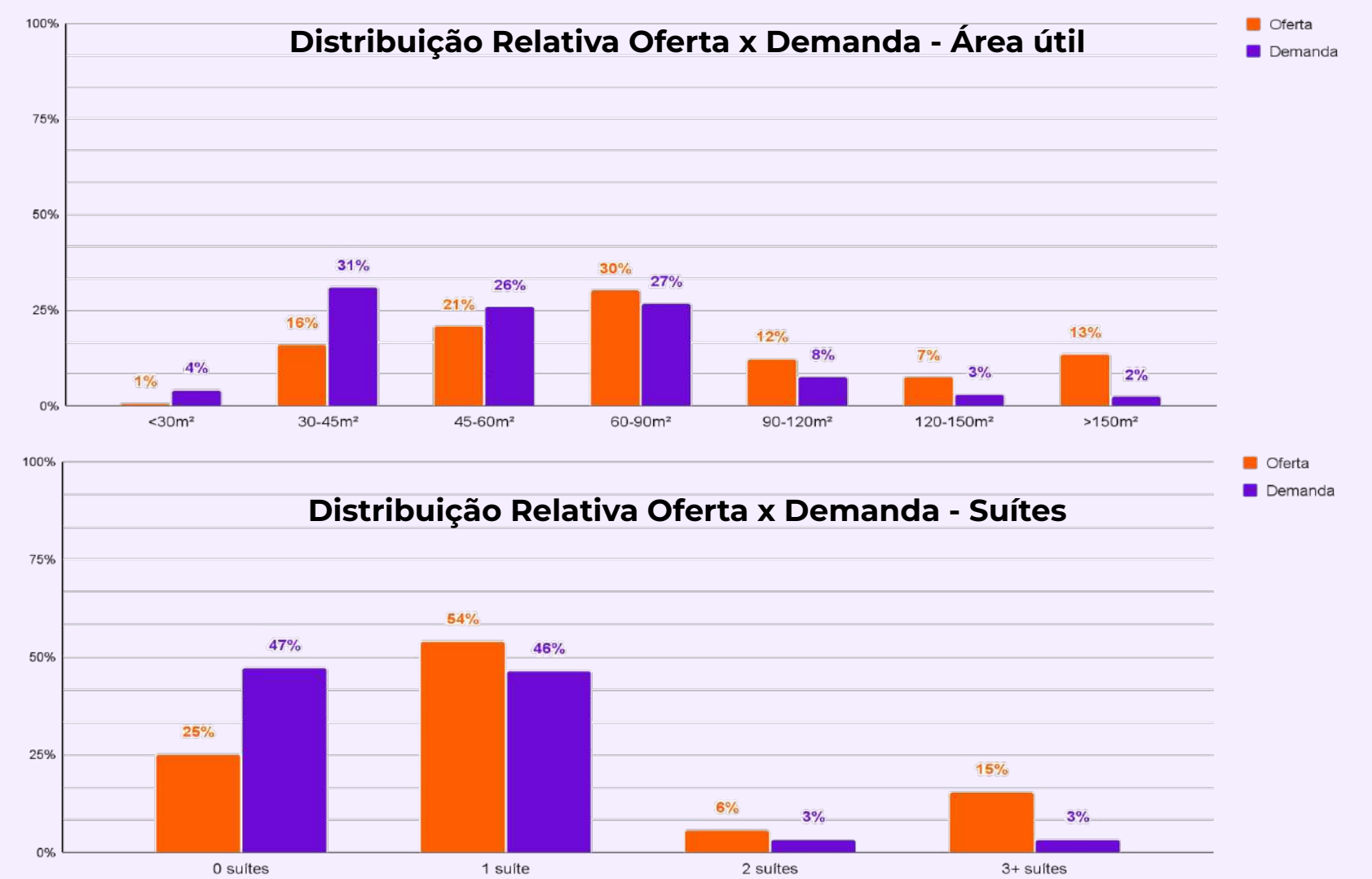
Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial de Manaus apresentou maior concentração da oferta em imóveis de **2 dormitórios**, que representam **46%** do estoque e **59%** da **demanda**, evidenciando forte aderência desse perfil ao mercado da cidade. Na sequência, os imóveis de **3 dormitórios** respondem por **42%** da **oferta**, mas **24%** das **buscas**, indicando menor aderência a esse padrão. Já as unidades de **1 dormitório** representam **6%** do **estoque** e **15%** da **demanda**, sugerindo oportunidade em imóveis mais compactos. Por fim, imóveis de **4+ dormitórios** apresentam participação reduzida, com **6%** da **oferta** e apenas **2%** da **demanda**.

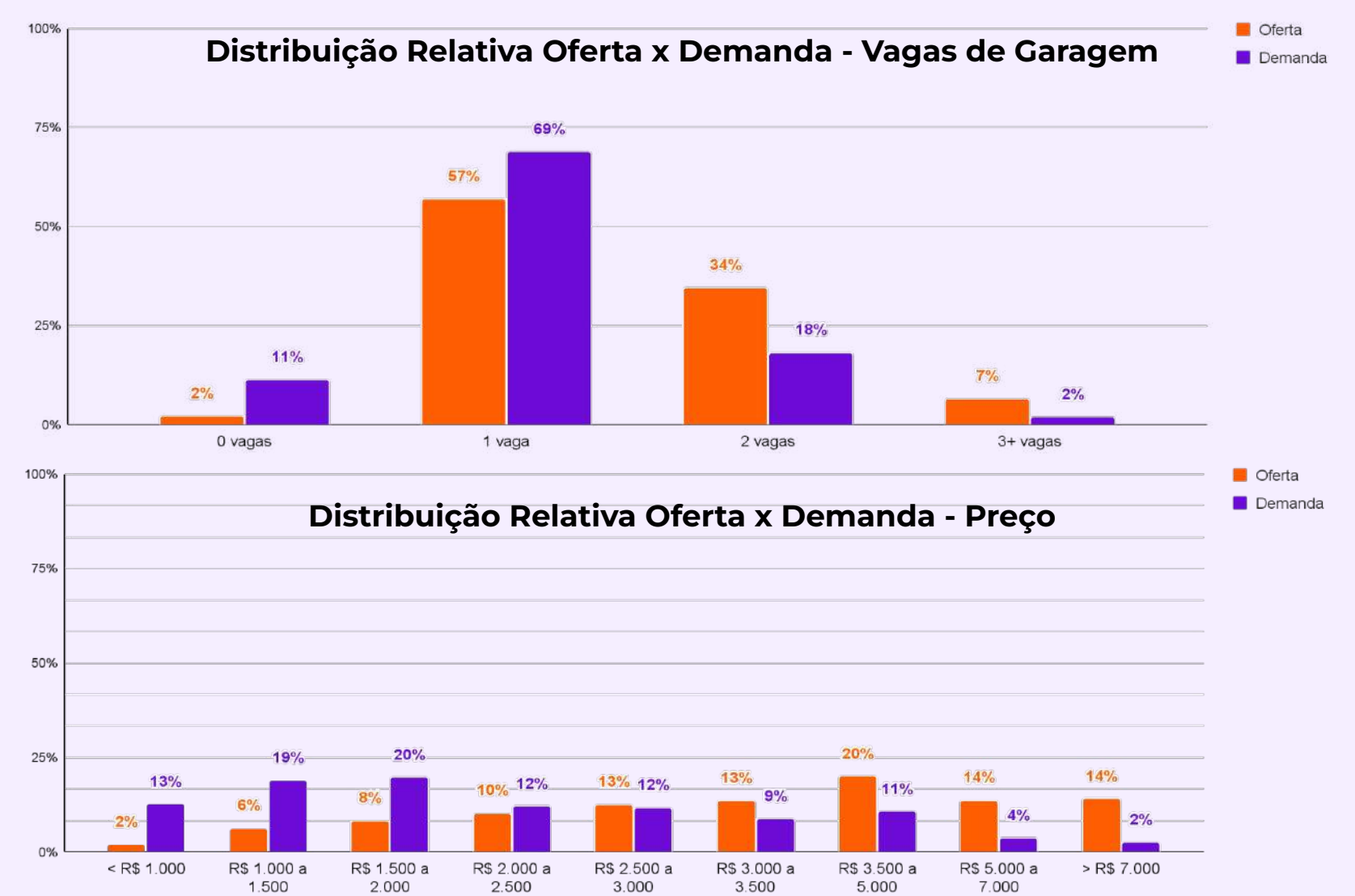
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentra **30%** da **oferta** e **27%** da **demanda**, mantendo participação central no mercado de locação de Manaus. Observa-se ainda forte presença de imóveis compactos, com destaque para as faixas de **30 a 45m²** (31% da demanda frente a 16% da oferta) e **45 a 60m²** (26% das buscas frente a 21% do estoque), indicando oportunidade nesses segmentos. Por outro lado, metragens **acima de 150m²** representam **13%** da **oferta**, mas apenas **2%** da **demanda**. Quanto à configuração interna, imóveis **sem suíte** concentram **47%** da **demanda** frente a **25%** da **oferta**. Já unidades com **1 suíte** representam **54%** do **estoque** e **46%** das **buscas**.



No que se refere às vagas de garagem, **69%** da **demand**a concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **57%** da **oferta**, evidenciando aderência a esse padrão no mercado de locação de Manaus. Observa-se ainda que imóveis **sem vaga** responderam por **11%** das **buscas**, frente a apenas **2%** da oferta, enquanto unidades com **2 vagas** representam **34%** do estoque, mas **18%** da **demand**a. Em relação ao preço, a demanda concentra-se principalmente nas faixas **até R\$ 2.000 reais (52%)**, com destaque para R\$ 1.500 a R\$ 2.000 (20%) e R\$ 1.000 a R\$ 2.000 (19%). Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em valores superiores, especialmente entre R\$ 3.500 e R\$ 5.000 (20%).





Manaus (AM)

Conclusão sobre a cidade

Manaus encerra 2025 consolidando um diagnóstico de mercado estritamente territorial, onde a liquidez é ditada pela viabilidade econômica e balizada por um teto rígido de poder de compra. A análise especial do comportamento dos preços destaca um comportamento no eixo axial da Avenida Constantino Nery em direção à Ponta Negra como o principal vetor de valorização, onde a qualidade urbana organiza a hierarquia de preços. Entretanto, o grande insight analítico deste ciclo reside na sensibilidade extrema do consumidor manauara, no mercado secundário, a busca por imóveis se concentra em imóveis de até R\$ 350 mil, revelando um desalinhamento com os anúncios disponíveis, que ainda carrega estoques significativos em faixas de preço superiores.

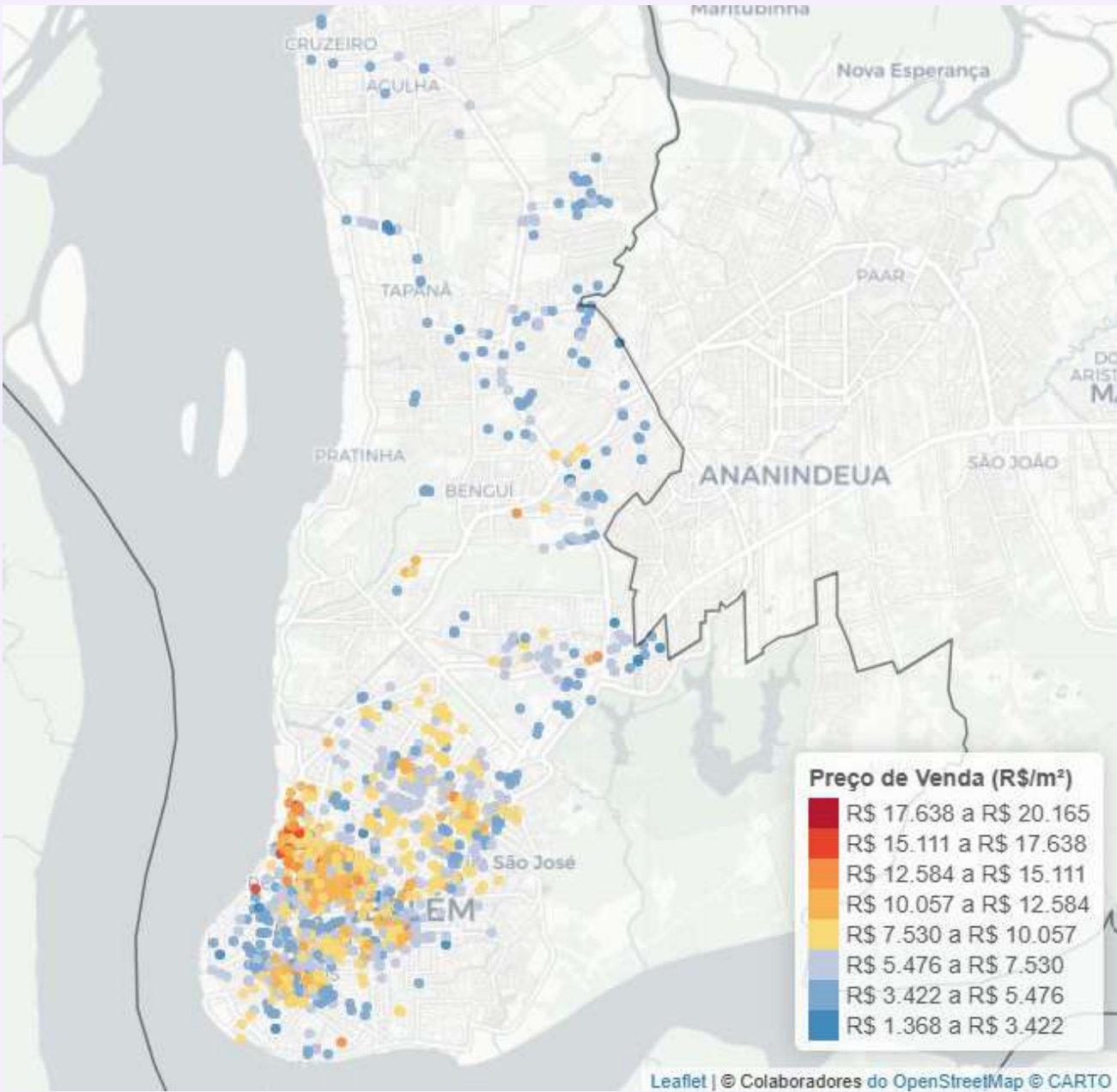
A análise das tipologias mais buscadas ratifica um comportamento pragmático por funcionalidade. A demanda gravita em torno de unidades de dois dormitórios, metragens entre 60m² e 90m² e configurações de menor ticket, como imóveis de apenas uma vaga e sem suíte. Esse comportamento reflete um comprador que prioriza a adequação orçamentária em detrimento de atributos, forçando o mercado a um exercício de engenharia de produto para manter a velocidade de vendas (VSO). No segmento de locação, essa racionalidade é ainda mais aguda, com a procura concentrada em compactos de até 60m² e tickets de até R\$ 2.000, evidenciando um gap de oferta para produtos de entrada que atendam à mobilidade urbana.

Geograficamente, observa-se o surgimento de novos polos de interesse em bairros como Novo Aleixo e Petrópolis, impulsionados por um ciclo de investimentos públicos em infraestrutura e habitação (Prosamin+ e Amazonas Meu Lar). Esses projetos podem reconfigurar a mancha urbana, deslocando a liquidez para regiões anteriormente periféricas que agora ganham conectividade. O ano de 2025 mostra Manaus com um mercado imobiliário resiliente, mas em transformação, que impacta a velocidade de vendas para projetos com desalinhamento entre o valor do imóvel e a capacidade de compra do consumidor médio. Em 2026 os players do mercado manauara deverão combinar ticket à realidade de renda de uma demanda ativa, mas pouco flexível.



Região Norte

Belém - PA

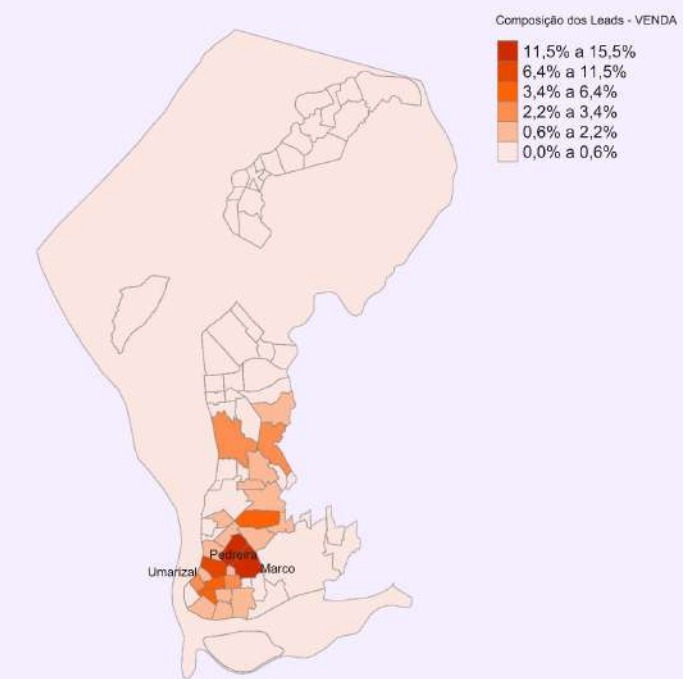


Precificação AVM Venda - Belém (PA)

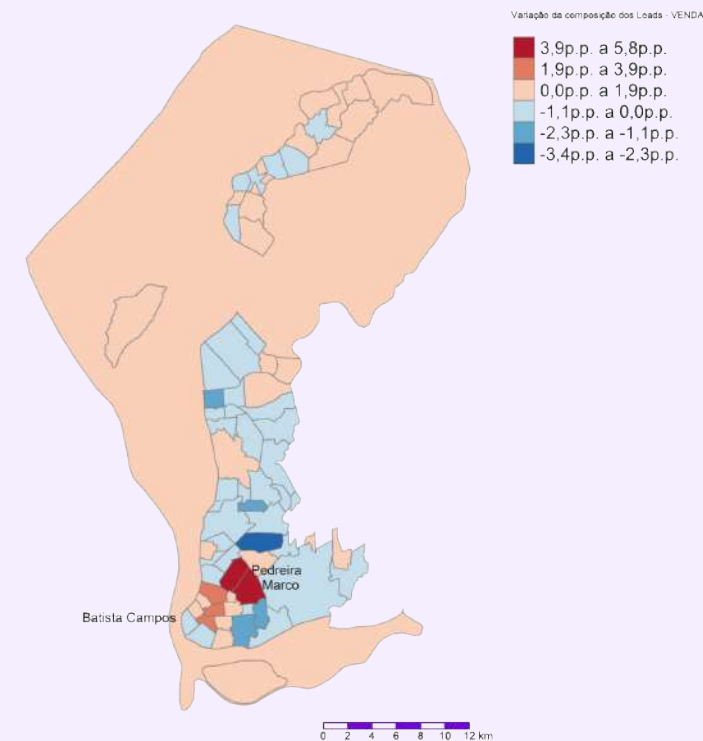
No mapa de Belém, há concentração de imóveis com metro quadrado mais caro no entorno do bairros Umarizal, com preços menores ao se afastar.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



Variação de participação dos leads



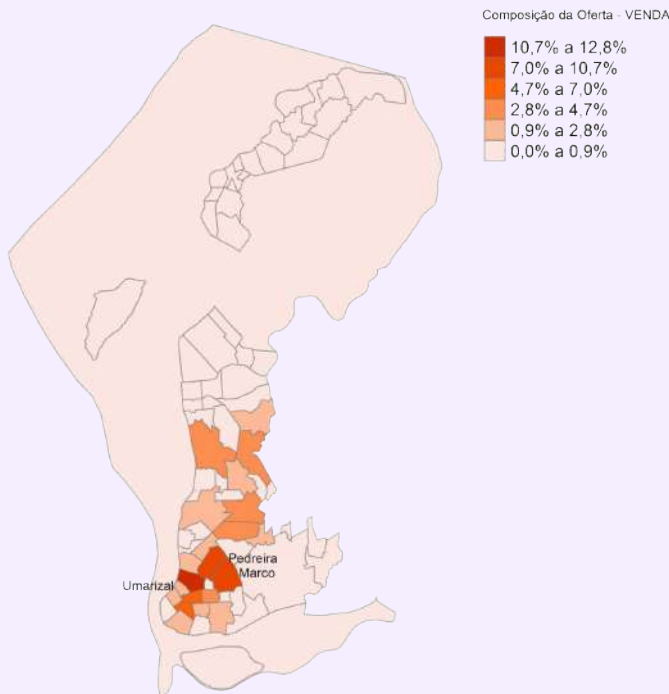
Nota: Share de leads é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de leads no mercado de venda entre 2024 e 2025.

O mapa na parte superior retrata a demanda relativa por imóveis, utilizando tonalidades mais escuras para indicar maior nível de procura em cada região. Nesse contexto, os bairros de **Pedreira**, **Marco** e **Umarizal** mantêm, assim como em 2024, as maiores participações de leads em Belém, concentrando, em conjunto, cerca de **41%** da demanda do município.

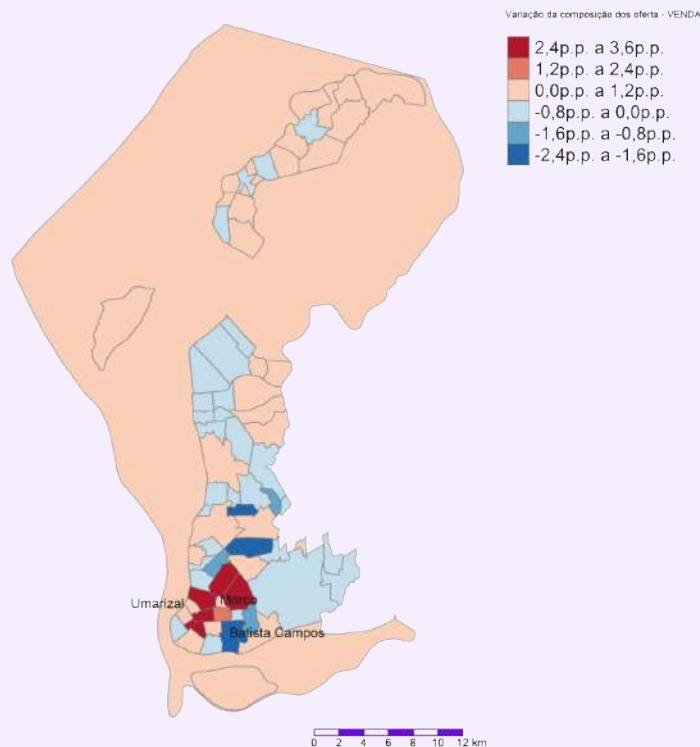
Já o mapa inferior ilustra a variação da demanda entre 2024 e 2025. As tonalidades em azul indicam perda de participação de mercado, enquanto os tons em vermelho evidenciam ganho de share. Nesse período, os bairros de **Pedreira** e **Marco** se destacam com crescimentos de 6 p.p. e 5 p.p., respectivamente, liderando o avanço no município. Vale destacar ainda o bairro **Batista Campos**, que, além de ocupar a quarta posição em participação de leads (6%), apresentou incremento de 3 p.p. em relação ao ano anterior.

Mercado Secundário Venda: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



Variação de participação da oferta



O mapa de oferta mantém a mesma lógica de leitura, em que tonalidades mais escuras indicam maior concentração de imóveis anunciados em cada região. Nesse contexto, observa-se a manutenção dos mesmos bairros que já lideravam a oferta em 2024: **Umarizal** (13%), **Marco** (11%) e **Pedreira** (9%), consolidando-se como os principais polos do município.

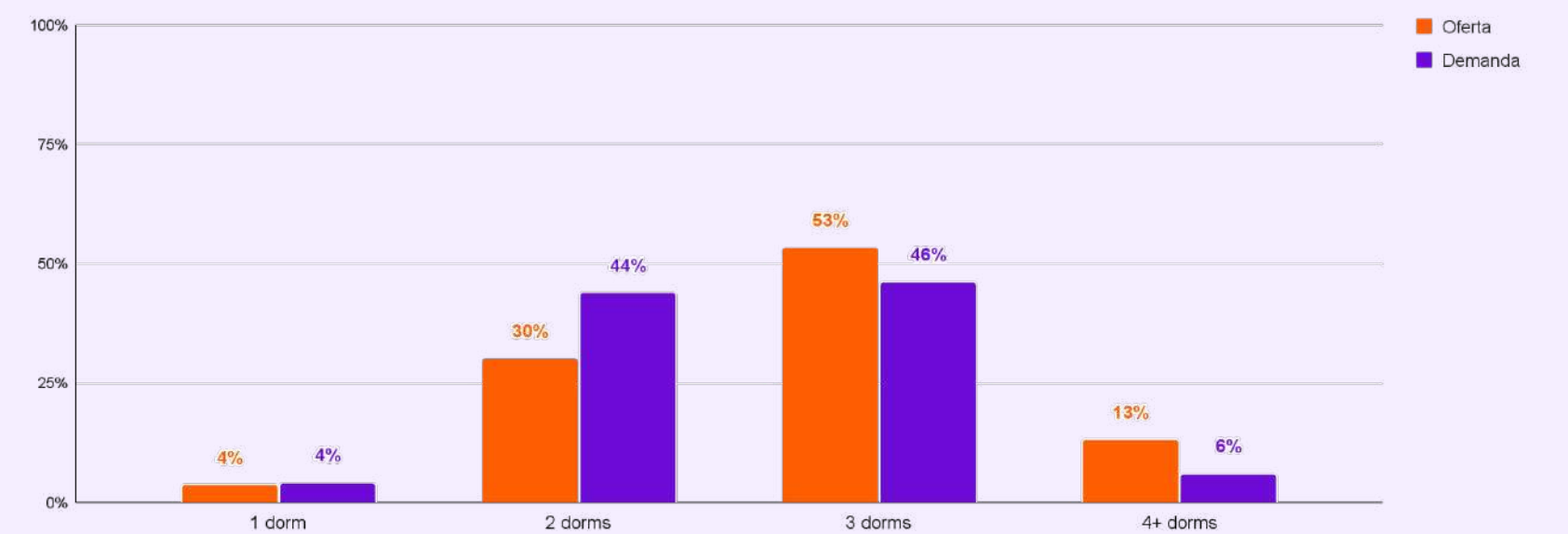
Já a variação da oferta entre 2024 e 2025 evidencia, por meio das tonalidades, a dinâmica de ganho ou perda de participação. Tons mais intensos indicam crescimento de share, enquanto cores mais suaves refletem menor variação. Nesse período, todos os bairros líderes apresentaram avanço, com crescimentos de até 4 p.p., reforçando a consolidação dessas regiões como protagonistas da oferta e sua manutenção na liderança ao longo dos dois últimos anos.

Nota: Share de oferta é referente ao mercado de venda em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de venda entre 2024 e 2025.

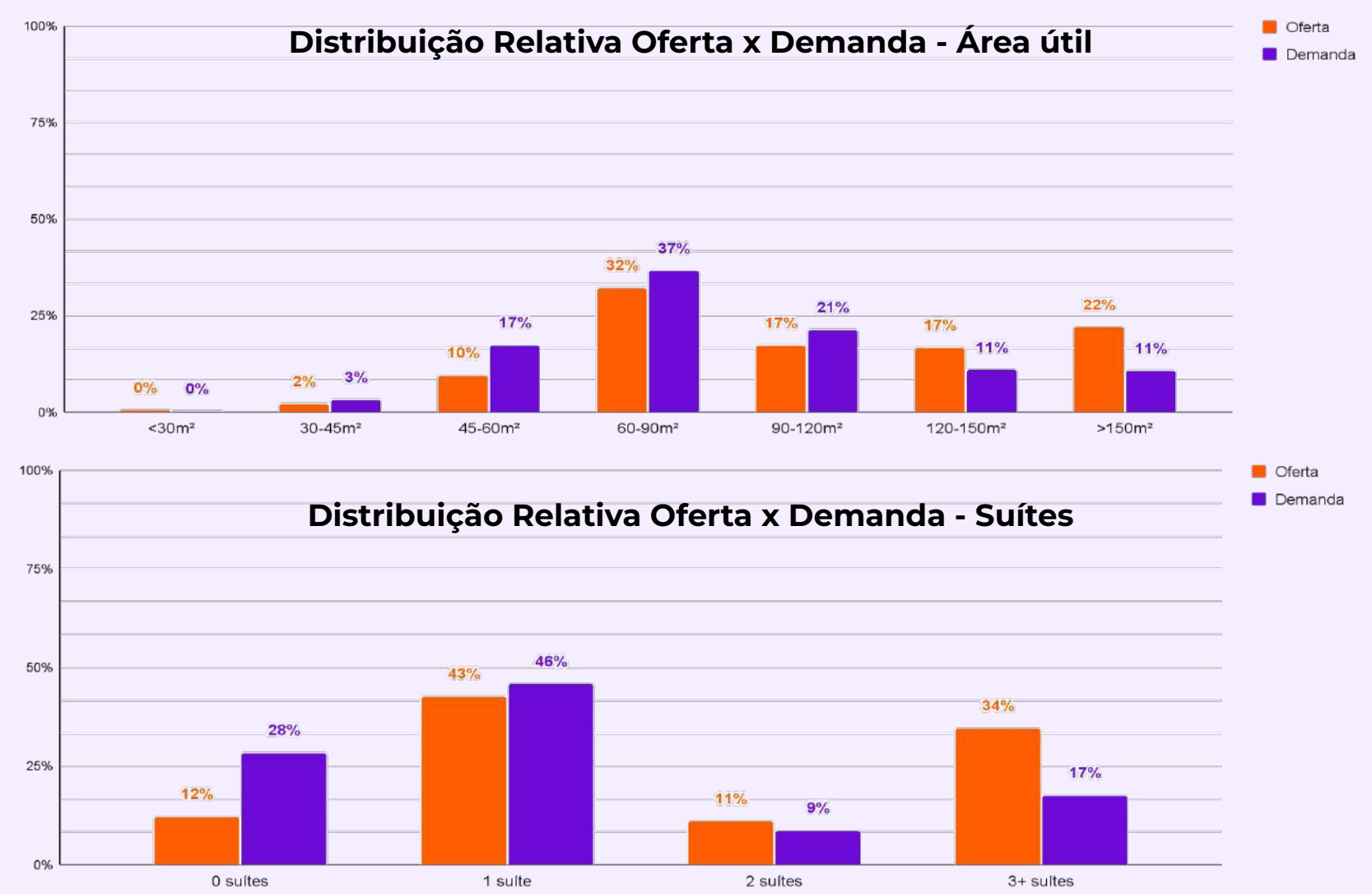
Mercado Secundário Venda: Lupa de Mercado

Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial vertical de Belém apresentou concentração da demanda em imóveis de **2 dormitórios**, que responderam por **44%** das **buscas** frente a **30%** da **oferta**, indicando oportunidade de atuação nessa tipologia. Na sequência, os imóveis de **3 dormitórios** concentraram **46%** da **demanda** e **53%** da **oferta**, mantendo participação relevante no mercado. Por outro lado, os imóveis de **4+ dormitórios** representam **13%** do **estoque**, mas apenas **6%** da **demanda**, sugerindo menor aderência desse perfil ao mercado. Já os imóveis de **1 dormitório** apresentam participação bastante restrita, com **4%** tanto da **oferta** quanto da **demanda**.

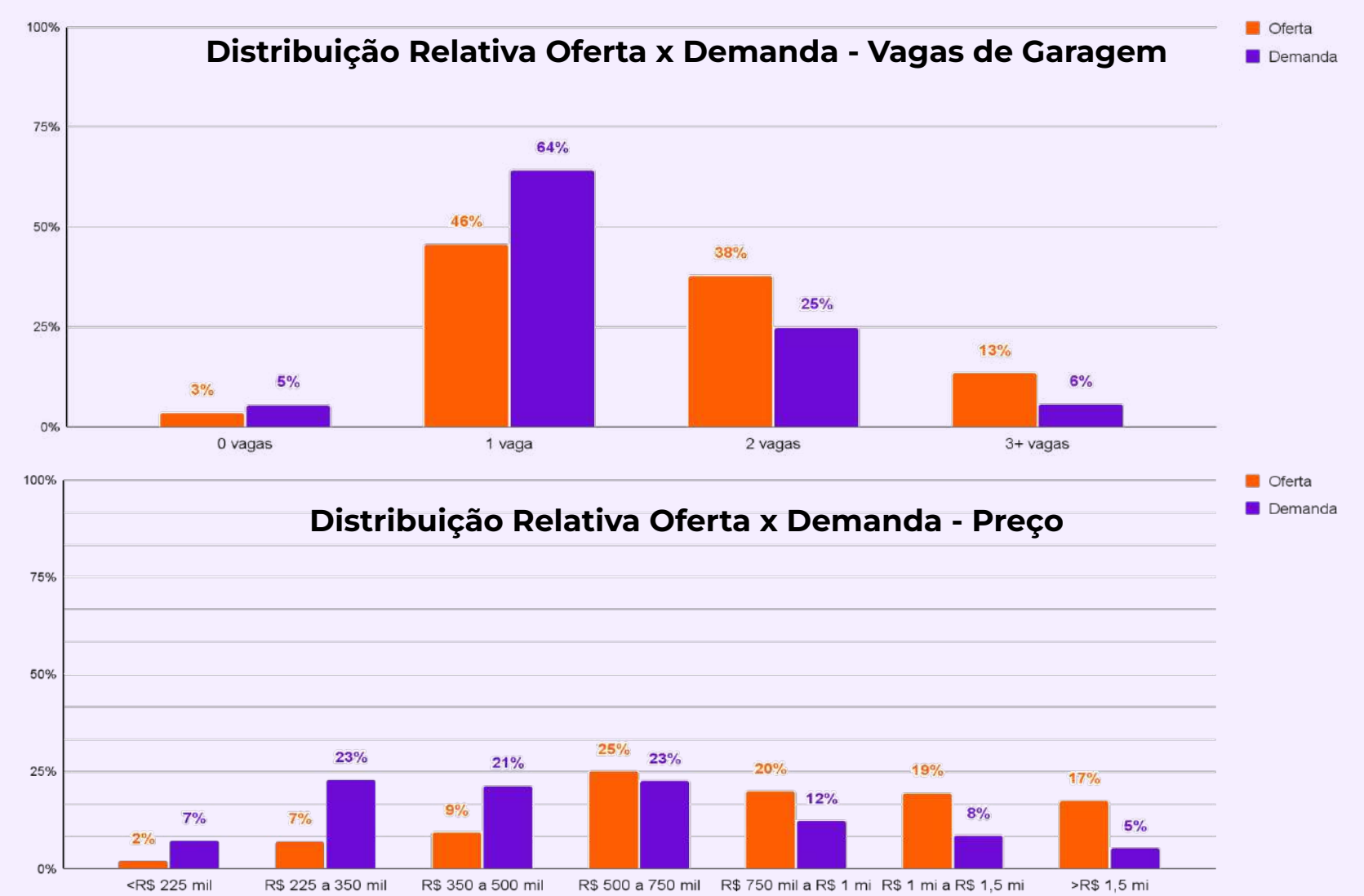
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios

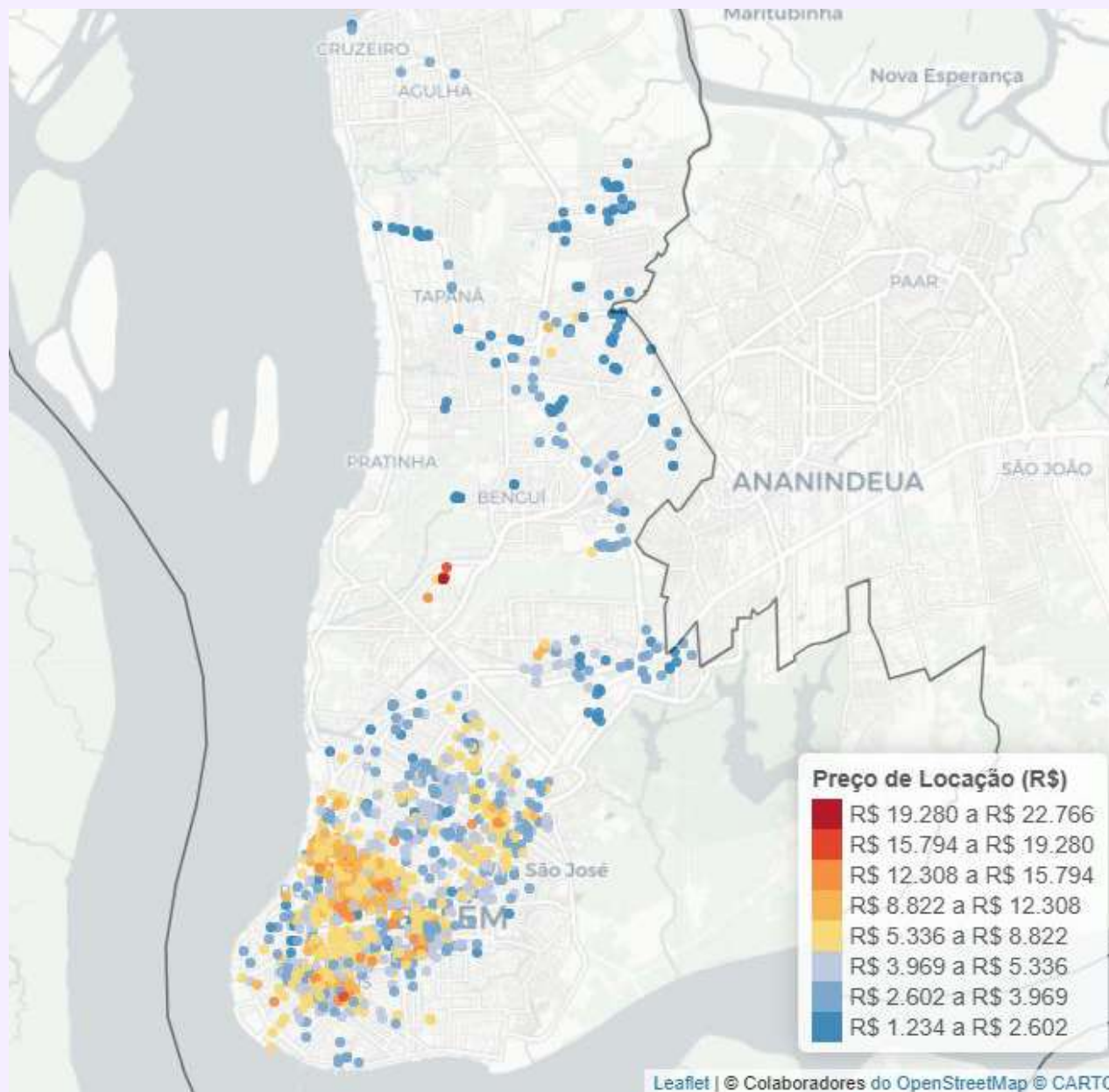


Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentrou **37%** da **demanda** frente a **32%** da **oferta**, evidenciando forte aderência desse perfil no mercado de venda de Belém. Na sequência, os imóveis de **90 a 120m²** representaram **21%** das **buscas** frente a **17%** do **estoque**, mantendo participação relevante. Já metragens acima **de 150m²** concentram **22%** da oferta. Quanto à configuração interna, unidades com **1 suíte** lideram o mercado, com **46%** da **demanda** e **43%** da **oferta**, consolidando-se como padrão predominante. Observa-se ainda que imóveis sem suíte concentram **28%** das **buscas** frente a **12%** da **oferta**.



No que se refere às vagas de garagem, **64%** da **demanda** concentraram-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **46%** da **oferta**, evidenciando forte preferência por esse padrão no mercado de venda de Belém. Já imóveis com **2 vagas** representaram **38%** do **estoque**, mas **25%** das **buscas**. Observa-se ainda que imóveis **sem vaga** responderam por **5%** das **buscas**, frente a apenas **3%** da **oferta**. Em relação ao preço, a demanda concentra-se principalmente nas faixas **até R\$ 500 mil (51%)**, com destaque para R\$ 225 mil a R\$ 350 mil (23%) e R\$ 350 mil a R\$ 500 mil (21%). Por outro lado, a oferta apresenta maior presença em valores superiores, especialmente acima de R\$ 750 mil.



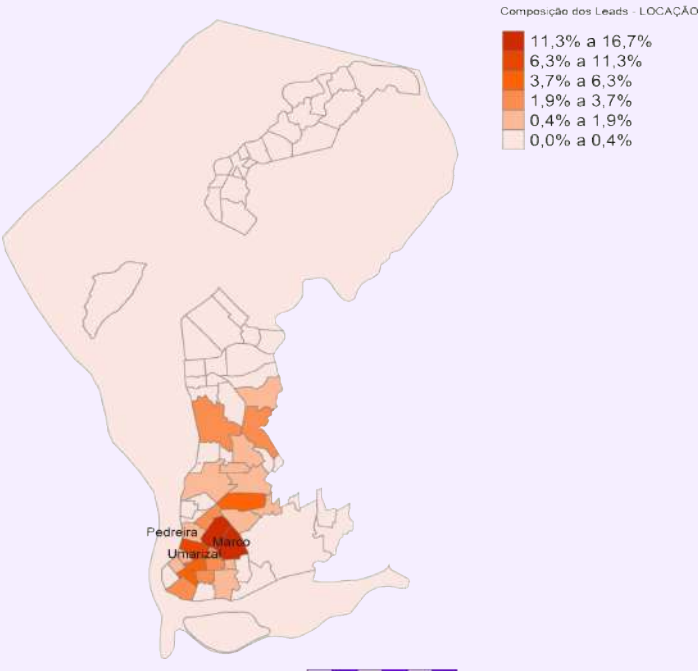


Precificação AVM Locação - Belém (PA)

No mapa de Belém, há concentração de imóveis com metro quadrado mais caro no entorno do bairros Umarizal, com preços menores ao se afastar.

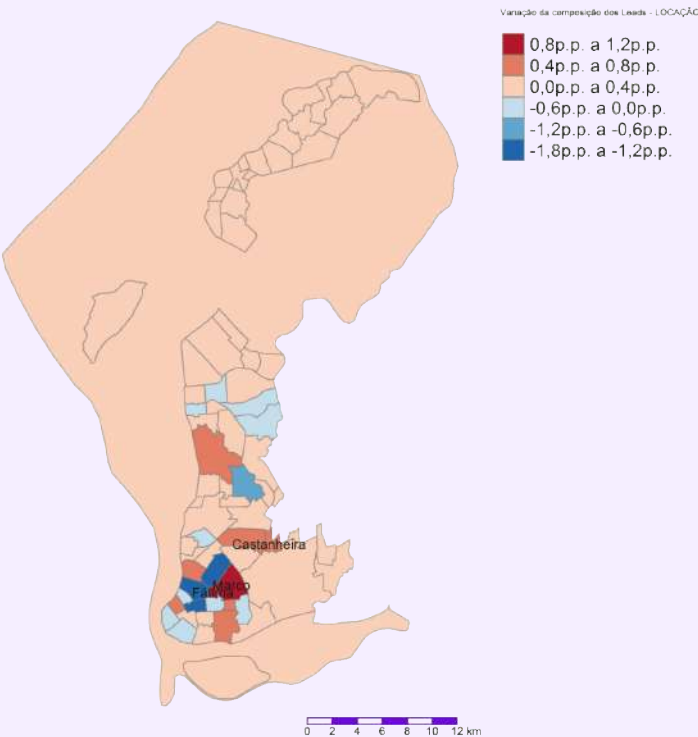
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da demanda

Participação dos leads



O mapa na parte superior retrata a demanda relativa por imóveis, utilizando tonalidades mais escuras para indicar maior nível de procura em cada região. Nesse contexto, os bairros como **Marco**, **Pedreira** e **Umarizal** mantêm, assim como em 2024, as maiores participações de leads em Belém, concentrando, em conjunto, cerca de **42%** da demanda por locação do município.

Variação de participação dos leads

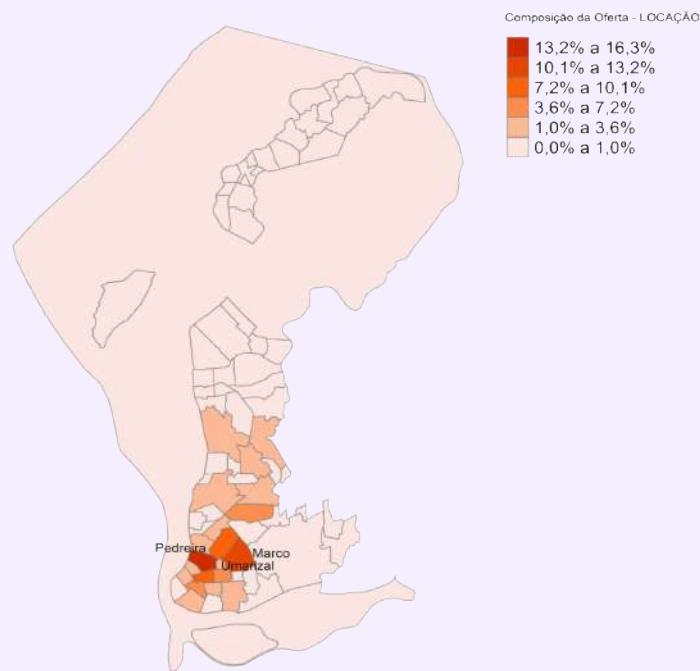


Já o mapa inferior ilustra a variação da demanda entre 2024 e 2025. As tonalidades em azul indicam perda de participação de mercado, enquanto os tons em vermelho evidenciam ganho de share. Nesse período, o bairro **Marco** se destaca, com crescimento, ainda que tímido, de 1 p.p., assumindo a liderança do ranking. Em contrapartida, o bairro **Pedreira**, que até então ocupava a primeira posição, apresentou retração de aproximadamente 1 p.p. Vale ressaltar também o desempenho do bairro **Castanheira**, que, apesar de possuir participação participação de leads (1%), registrou incremento próximo de 1 p.p. em relação ao ano anterior, reforçando sua relevância na dinâmica recente de demanda.

Nota: Share de leads é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de leads no mercado de locação entre 2024 e 2025.

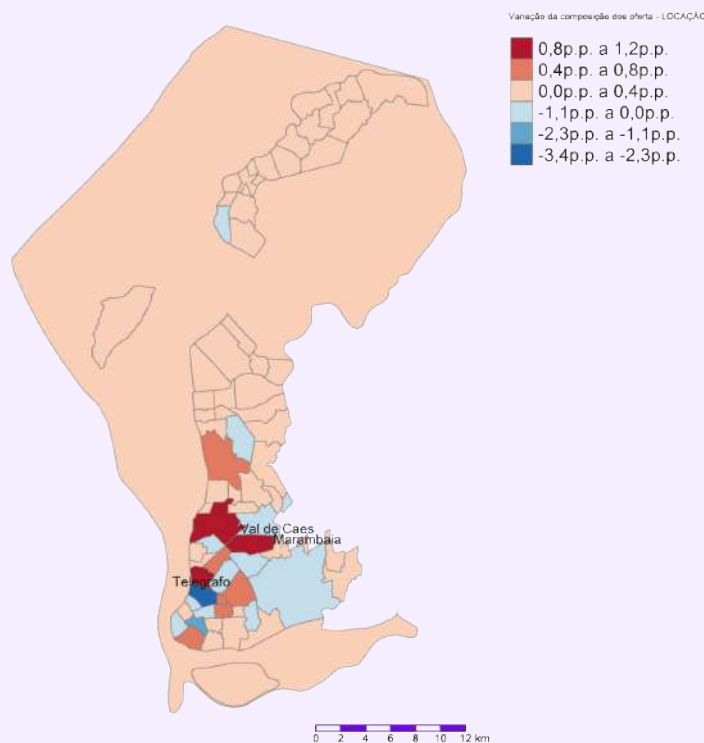
Mercado Secundário Locação: Composição espacial da oferta

Participação da oferta



O mapa de oferta mantém a mesma lógica de leitura, em que tonalidades mais escuras indicam maior concentração de imóveis anunciados em cada região. Nesse contexto, observa-se a manutenção dos mesmos bairros que se consolidam como tradicionais em oferta: **Umarizal** (16%), **Marco** (13%) e **Pedreira** (10%)

Variação de participação da oferta



Já a variação da oferta entre 2024 e 2025 evidencia, por meio das tonalidades, a dinâmica de ganho ou perda de participação com tons mais intensos indicando maior crescimento de share. Nesse período, destaca-se o bairro **Marambaia** que, mesmo com 5% dos anúncios, apresentou o maior avanço, ainda que tímido, de 1 p.p. na participação da oferta. Por outro lado, Umarizal registrou retração de cerca de 3 p.p., seguido por Batista Campos (-2 p.p.) e por Nazaré e Pedreira, ambos com queda aproximada de 1 p.p. cada.

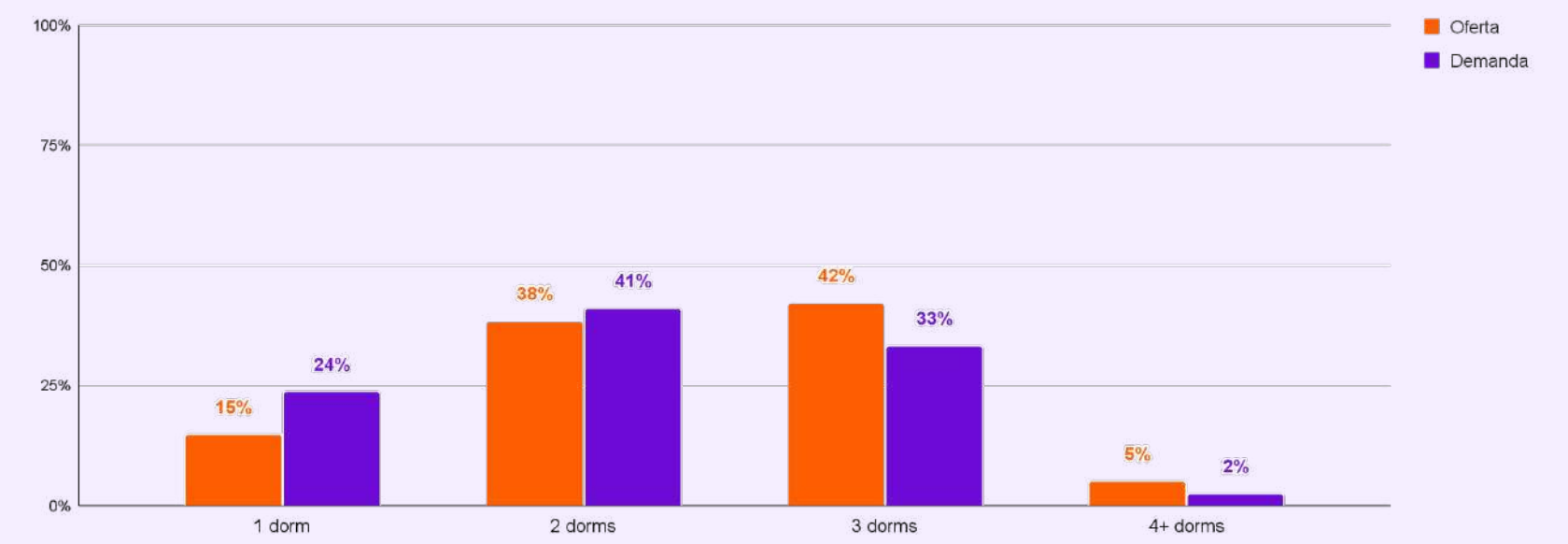
Nota: Share de oferta é referente ao mercado de locação em 2025 e a variação do share de oferta no mercado de locação entre 2024 e 2025.

Mercado Secundário Locação: Lupa de Mercado

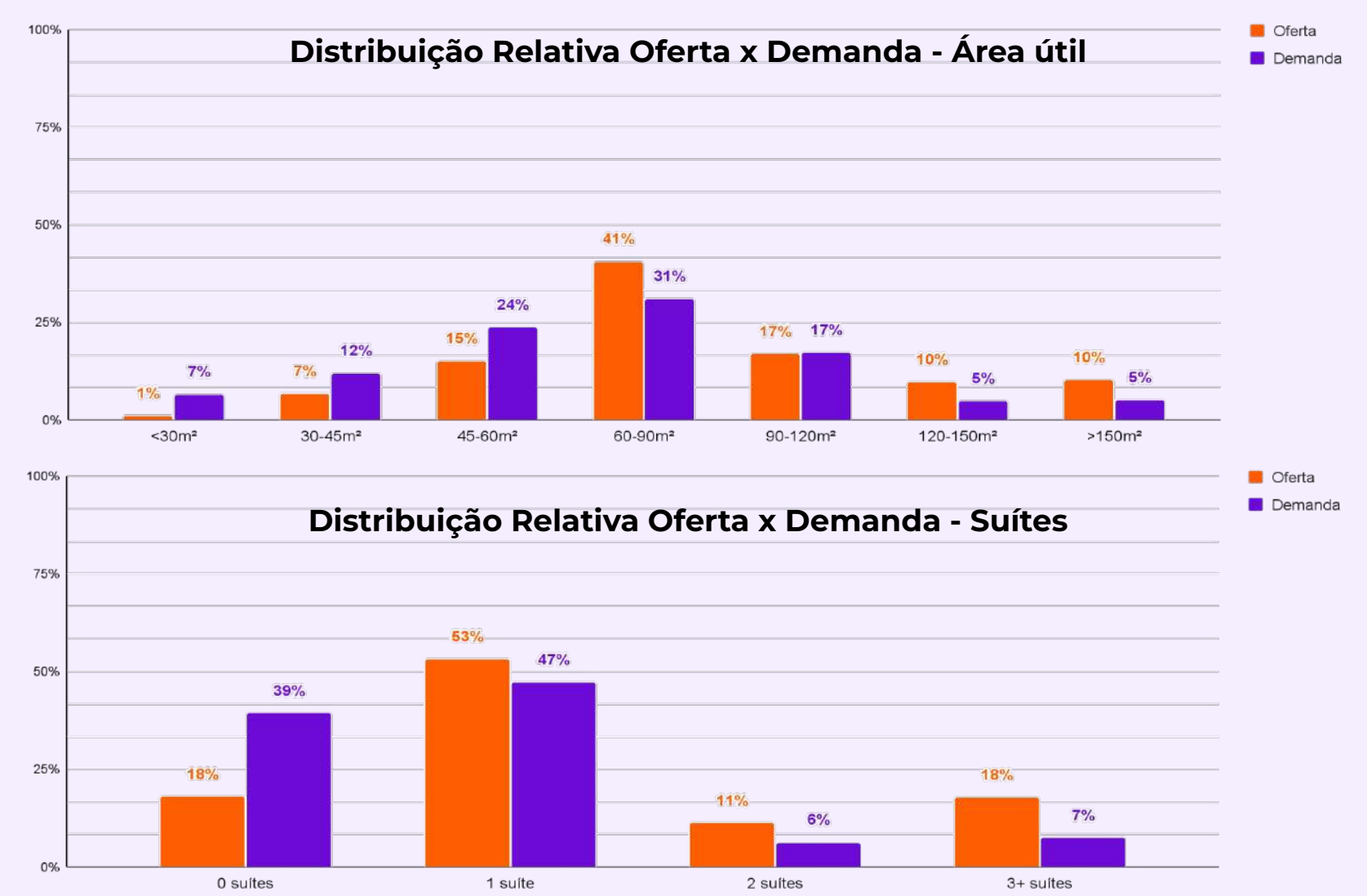
Com base nos dados dos Portais do Grupo OLX, em 2025 o mercado de locação residencial de Belém apresentou maior concentração da **demanda** em imóveis de **2 dormitórios**, que respondem por **41%** das buscas frente a **33%** da **oferta**. Na sequência, os imóveis de **3 dormitórios** concentraram **42%** do **estoque** e **33%** da **demanda**, mantendo participação relevante no mercado. Observa-se ainda que os imóveis de **1 dormitório** representaram **16%** da **oferta**, mas **24%** das **buscas**, sugerindo oportunidade em unidades mais compactas. Já os imóveis de **4+ dormitórios** apresentaram participação restrita, com **5%** da **oferta** e apenas **2%** da **demanda**.

.

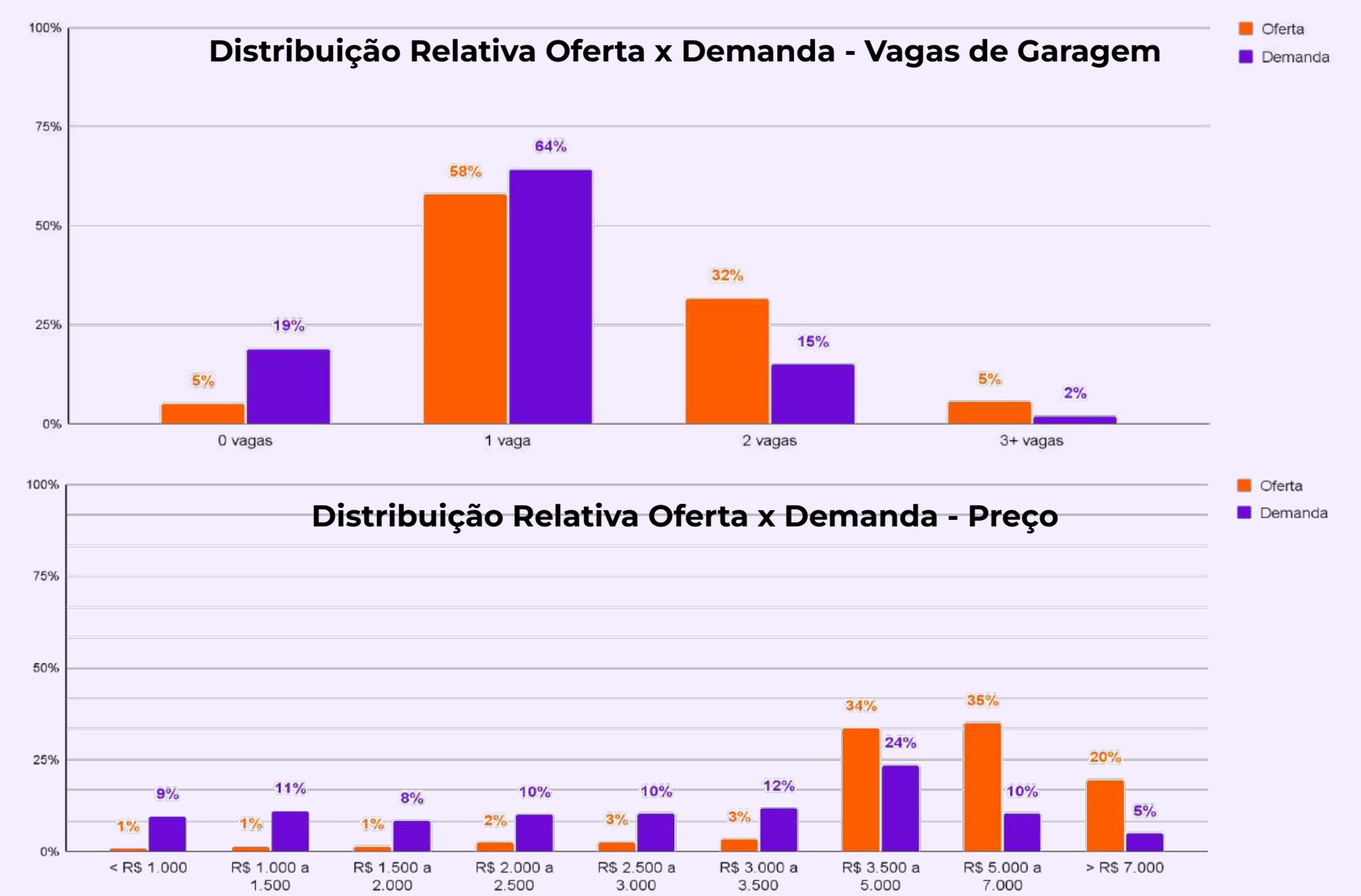
Distribuição Relativa Oferta x Demanda - Dormitórios



Entre as faixas de metragem, destaca-se o intervalo de **60 a 90m²**, que concentraram **41%** da **oferta** e **31%** da **demanda**, mantendo papel central no mercado de locação de Belém. Observa-se também oportunidade nas metragens entre **45 e 60m²**, que respondem por **24%** da **demanda** frente a **15%** do **estoque**. Já metragens **acima de 120m²** apresentaram maior presença na oferta do que na demanda, sugerindo menor aderência desse perfil ao mercado de aluguel. Quanto à configuração interna, unidades com **1 suíte** lideram o **estoque** (**53%**) e concentram **47%** das **buscas**, consolidando-se como padrão predominante. Observa-se ainda que imóveis **sem suíte** respondem por **39%** da demanda frente a **18%** da oferta, também indicando oportunidade.



No que se refere às vagas de garagem, **64%** da **demanda** concentrou-se em imóveis com **1 vaga**, frente a **58%** da **oferta**, indicando forte aderência a esse padrão no mercado de locação de Belém. Observa-se ainda que imóveis **sem vaga** responderam por **19%** das **buscas**, frente a **5%** da **oferta**, sugerindo oportunidade nessa tipologia. Já unidades com **2 vagas** representam **32%** do **estoque**, mas **15%** da **demanda**. Em relação ao preço, a demanda concentra-se principalmente nas faixas **até R\$ 3.500 reais (60%)**, com maior presença entre R\$ 3.000 e R\$ 3.500 (12%) e R\$ 2.500 e R\$ 3.000 (10%). Por outro lado, a oferta apresenta maior concentração em valores mais elevados, especialmente **acima de R\$ 3.500 reais**.





Conclusão sobre a cidade

Belém encerra 2025 consolidando um diagnóstico de transição estrutural, onde o "efeito COP30" atuou como um choque exógeno de demanda e infraestrutura, elevando o patamar de valorização da cidade em um intervalo comprimido de tempo. A observabilidade dos dados revela que esse ciclo de investimentos em mobilidade e requalificação urbana funcionou como um catalisador de preços, especialmente no eixo central, mas também gerou distorções de acessibilidade. O ponto de inflexão para a capital paraense reside na sustentabilidade desse novo markup imobiliário, o mercado migrou de um estágio de especulação reativa para um cenário que exige a validação dos fundamentos de absorção no longo prazo.

No mercado secundário, nota-se um desalinhamento entre a nova expectativa de preço e a profundidade de bolso do consumidor local. Embora os bairros de Umarizal e Marco mantenham a hegemonia da liquidez, o maior volume da demanda permanece em imóveis de até R\$ 500 mil, enquanto a nova oferta, inflada pelo otimismo do ciclo de eventos, carrega um peso excessivo em faixas superiores. O comprador belenense demonstra uma racionalidade, priorizando unidades de dois dormitórios, metragens entre 60m² e 90m² e configurações de apenas uma vaga de garagem, sinalizando que a eficiência do ticket final é o principal driver de fechamento de negócio diante da valorização acelerada das áreas centrais.

O segmento de locação ratifica essa pressão sobre o custo de moradia, apresentando uma forte concentração de busca em compactos funcionais e tickets de até R\$ 3.500. Esse movimento impulsionou uma redistribuição territorial para bairros como Marambaia e Castanheira, que surgem como válvulas de escape para a demanda que busca infraestrutura sem os prêmios de escassez do centro. Por fim, 2025 Belém indicou um mercado que mudou de patamar, mas que agora entra na fase de "normalização". O desafio estratégico para 2026 não será mais a valorização nominal, mas a adequação de liquidez.

6

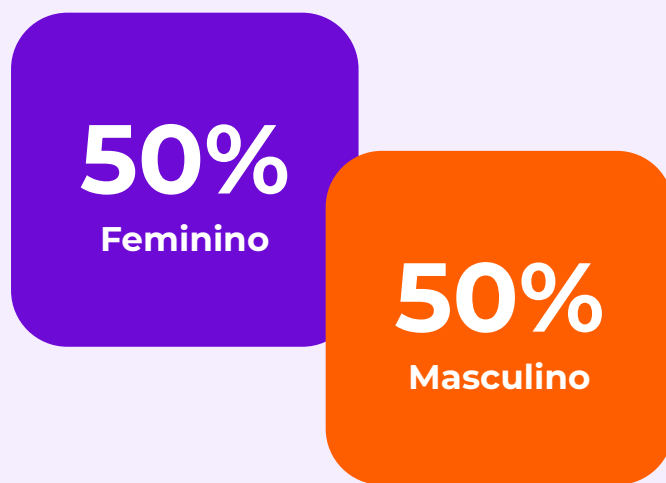
Os consumidores



Quem são os
compradores?

Características Sociodemográficas

Gênero

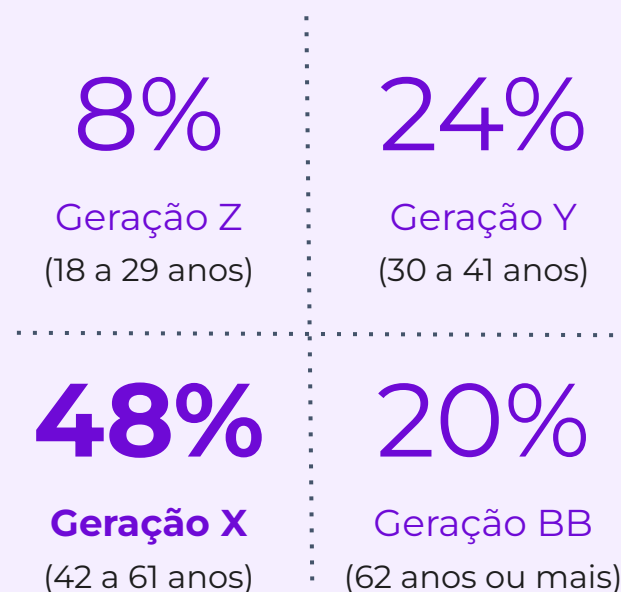


A participação do público se divide igualmente entre **mulheres (50%) e homens (50%)** na busca online por imóvel para comprar em 2025.

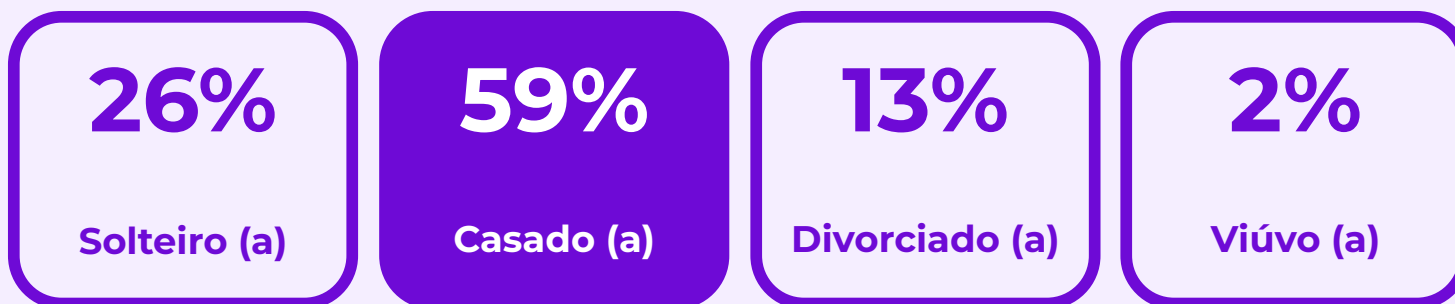
A **geração X** representa cerca de metade do público comprador, conforme observado em 2024. Já as gerações mais novas, seguem em evolução, no comparativo dos anos, com aumento de 3 p.p. na geração Z e 7 p.p. na geração Y. Enquanto que a participação da geração BB apresentou queda de 7 p.p. em relação ao ano anterior.

A média de idade dos compradores é de **49 anos**.

Geração



Estado Civil



Filhos



Entrevistados **casados**, que moram junto ou possuem união estável representam a maioria do público (59%), conforme o movimento observado em 2024. Entre perfis, fica ainda mais evidente no público masculino (68%).

Entre os indivíduos com outra condição civil, solteiro se destaca com aumento 3 p.p. em relação a 2024. Além disso, é mais comum a participação de mulheres solteiras (32%) comparado aos homens com o mesmo estado civil (20%).

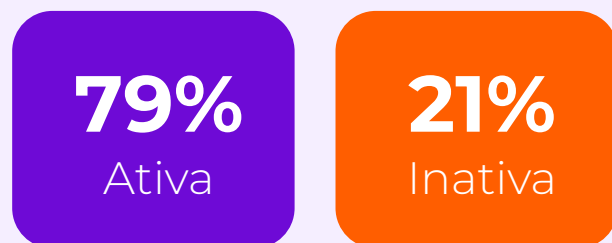
Animal de estimação



A maioria, aproximadamente sete em cada dez são pais, conforme observado no histórico da pesquisa, que se mantém neste quesito entre o perfil comprador.

Ter **animal de estimação** é indicado por **55%** do público. Dentro desse grupo, a maioria (78%) tem cachorro e 37% tem gato.

Pessoa Economicamente Ativa

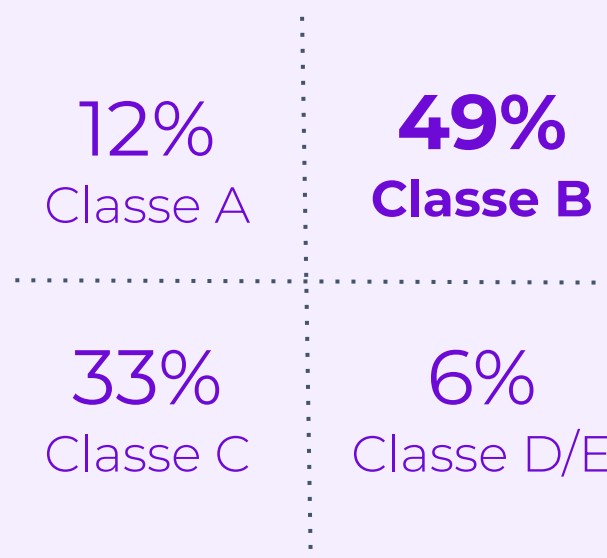


Cerca de oito em cada dez entrevistados fazem parte da **população economicamente ativa (PEA)**, e entre as principais ocupações estão os assalariados registrados (42%), seguido por servidores público (19%).

Natureza do município



Classe Social



Com respeito ao poder aquisitivo do público consumidor, cerca de metade declarou dispor de uma renda domiciliar mensal enquadrada na **classe B**, enquanto que a classe C representa 33% da amostra. A mediana da renda domiciliar mensal é de **R\$ 7.371,54**.

Metade do público reside nas capitais do país, e a outra metade mora atualmente em outras regiões.

Etapas de busca

Descoberta **30%**Busca ativa **52%**Negociação **11%**Transação **2%**Chaves **4%**

A maior parte do público entrevistado (82%) está nas **etapas iniciais da jornada** de busca por um imóvel (Descoberta e Busca ativa).

Ao considerar a jornada do perfil comprador, é mais comum na etapa Descoberta o público enquadrado na classe C (37%) e classe D/E (46%), comparado aos entrevistados da classe A (21%) e classe B (27%). Já na etapa Busca ativa, o público da classe A (68%) está mais presente comparado às demais classes: B (57%), C (39%) e D/E (32%).

DESCOBERTA: avaliação das possibilidades financeiras, definição entre novo ou usado, compra ou locação;

BUSCA ATIVA: definição de bairros de interesse e características (quantidade de cômodos, áreas de lazer, etc) do imóvel, contato com corretores e visita a imóveis;

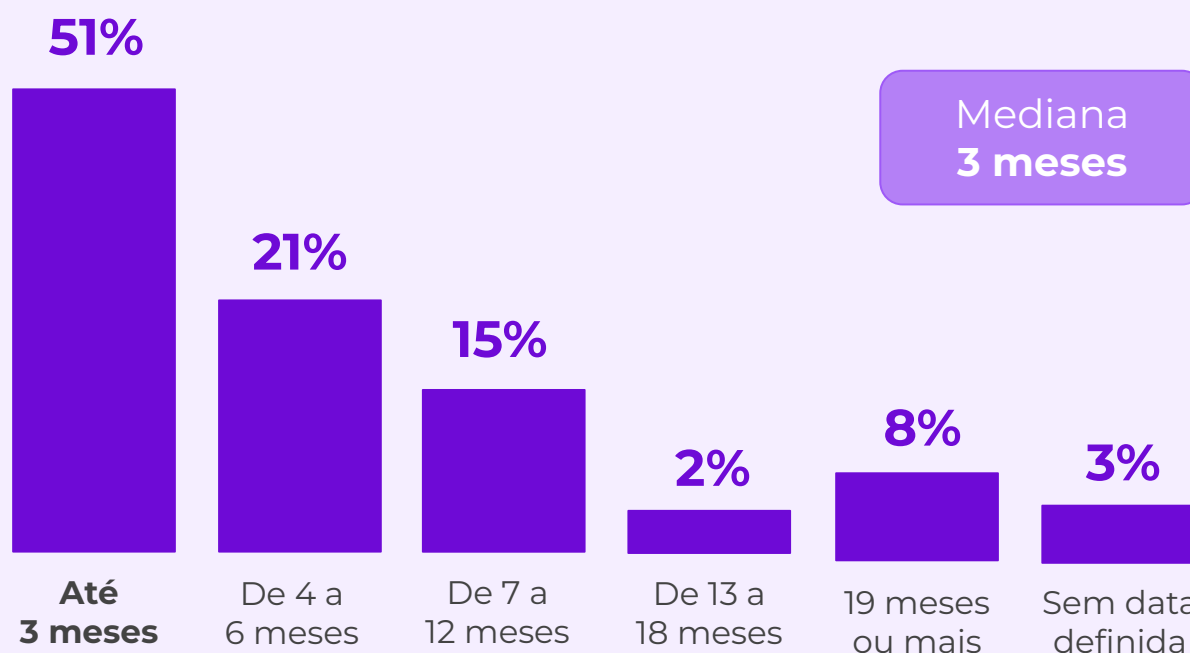
NEGOCIAÇÃO: negociação do valor de compra, forma de pagamento do imóvel escolhido. No caso de aluguel, definição de forma de garantia (depósito, fiador, etc);

TRANSAÇÃO: organização de documentos e fechamento de negócio (assinatura de contrato);

CHAVES: entrega das chaves à mudança para o imóvel.

Tempo na busca pelo imóvel

Aproximadamente metade do público declarou estar **buscando o imóvel desejado há no máximo 3 meses**. Enquanto que uma parcela de 36% está no processo entre 4 a 12 meses. A mediana de tempo na busca pelo imóvel é de 3 meses.



48%
1ª compra

Para quase metade dos entrevistados, essa será a primeira compra de um imóvel, enquanto que 52% declarou já ter tido a experiência de compra anteriormente.

Entre perfis, a parcela de primeiro imóvel vai para 86% na geração Z, e se destaca também no público solteiro (68%), e entre quem busca por casa (53%), comparado aos que procuram por apartamento (42%).

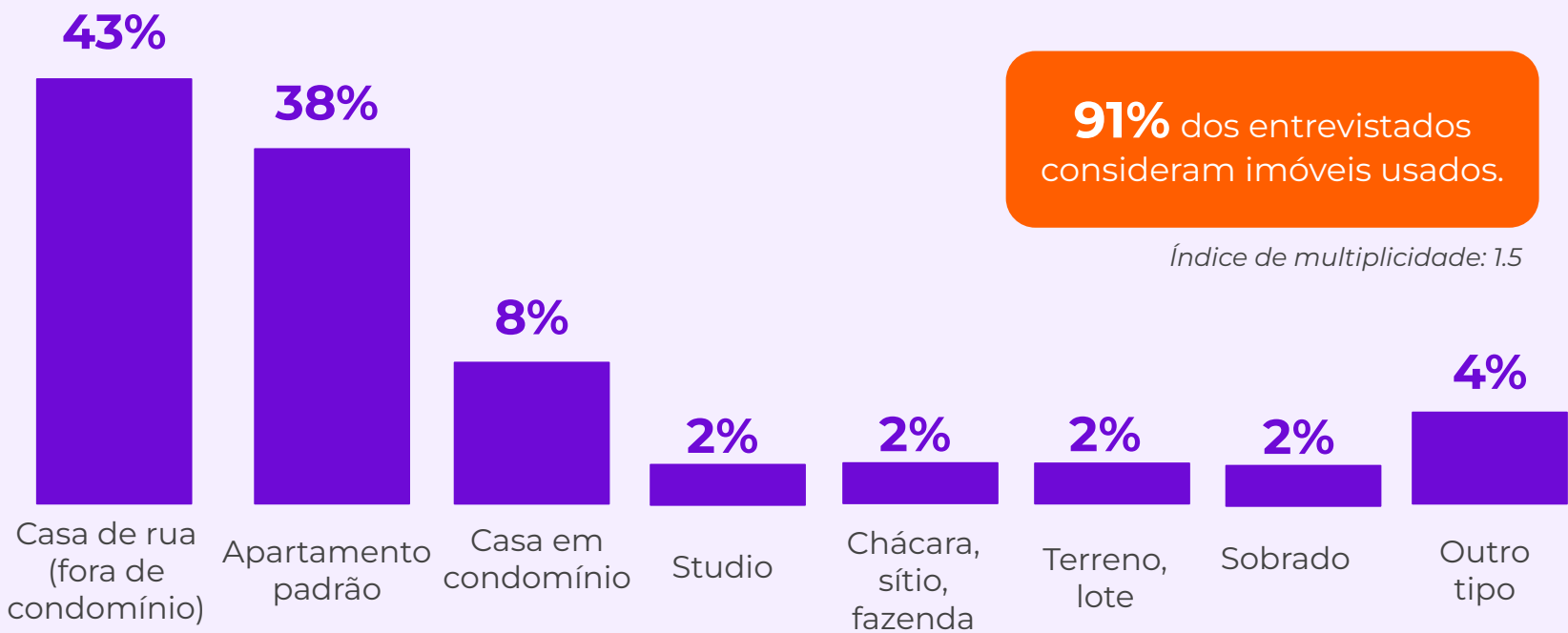
O que o público comprador busca?

Tipologia

A tipologia mais buscada em 2025 entre os potenciais compradores foi a casa de rua (fora de condomínio), que apresentou um aumento de 10 p.p. com relação a 2024. O apartamento padrão, embora tenha recuado 6 p.p. no comparativo com o ano anterior, ainda aparece como a segunda tipologia mais desejada.

Quando observado por perfis, casa de rua é mais demandada entre as gerações Z (57%) e Y (53%), e entre os entrevistados que têm filhos e animal de estimação (53%). Enquanto que apartamento padrão é mais buscado pela geração BB (52%), e pelo público que não é casado (44%).

Quanto ao estado do imóvel, os usados são considerados pela maioria do público. A preferência por imóveis de lançamento (na planta ou em construção) corresponde à 16% da amostra, e se destaca entre as gerações mais jovens, Z e Y (23%).

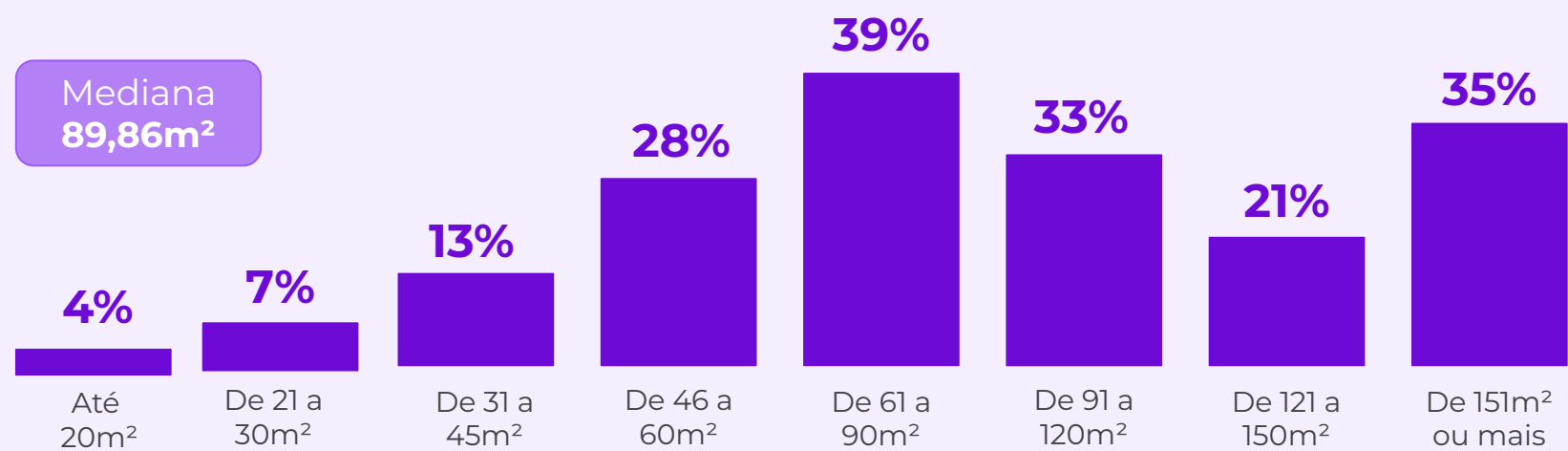


Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563

Tamanho

A busca por imóveis de **61 a 90m²** tem se destacado entre o público comprador nos últimos anos entre as ondas da pesquisa. No contexto recente, este comportamento se manteve, e imóveis neste intervalo de tamanho foram os mais buscados. Essa preferência evidencia-se no público que busca por apartamento (48%), entre os solteiros (43%) comparado aos casados (36%), e para os enquadrados na classe B (42%).

Nos intervalos menores, entre 46 a 60m², é mais comum entre a geração Z (44%), enquanto que imóveis maiores, de 91 a 120m², se destacam no público que busca por casa (37%), e entre quem tem animal de estimação (35%).



Índice de multiplicidade: 1.8

Dormitórios

Imóveis com **2 dormitórios** é a preferência da maior parte dos potenciais compradores, seguido de 3 dormitórios, conforme observado na série histórica da pesquisa.

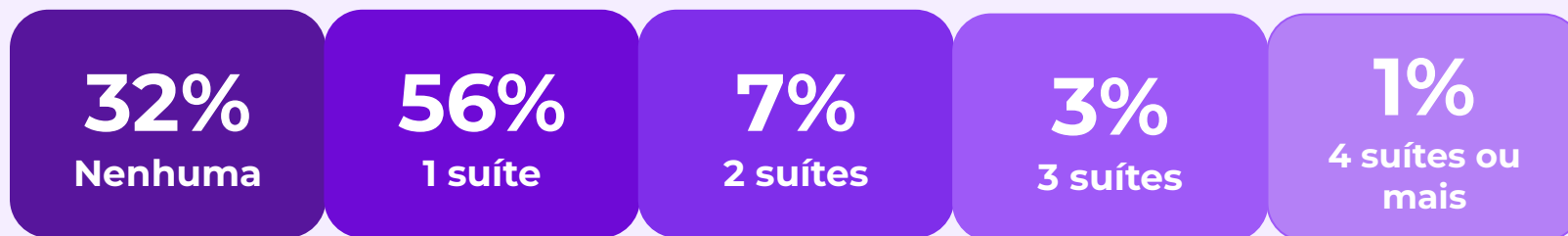


Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563

Média Dormitórios: 2,5
Índice de multiplicidade: 1.4

Suíte

Média Suíte: 1,2



Ter **uma suíte** no imóvel é indicado por 56% do público, e é considerado principalmente pelos casados (60%).

Cerca de um terço da amostra não busca por suíte no imóvel desejado, e é mais comum entre os entrevistados que estão em busca de apartamento (36%), comparado a quem prefere casa (29%).

Vagas de garagem

Média Vagas: 1,4

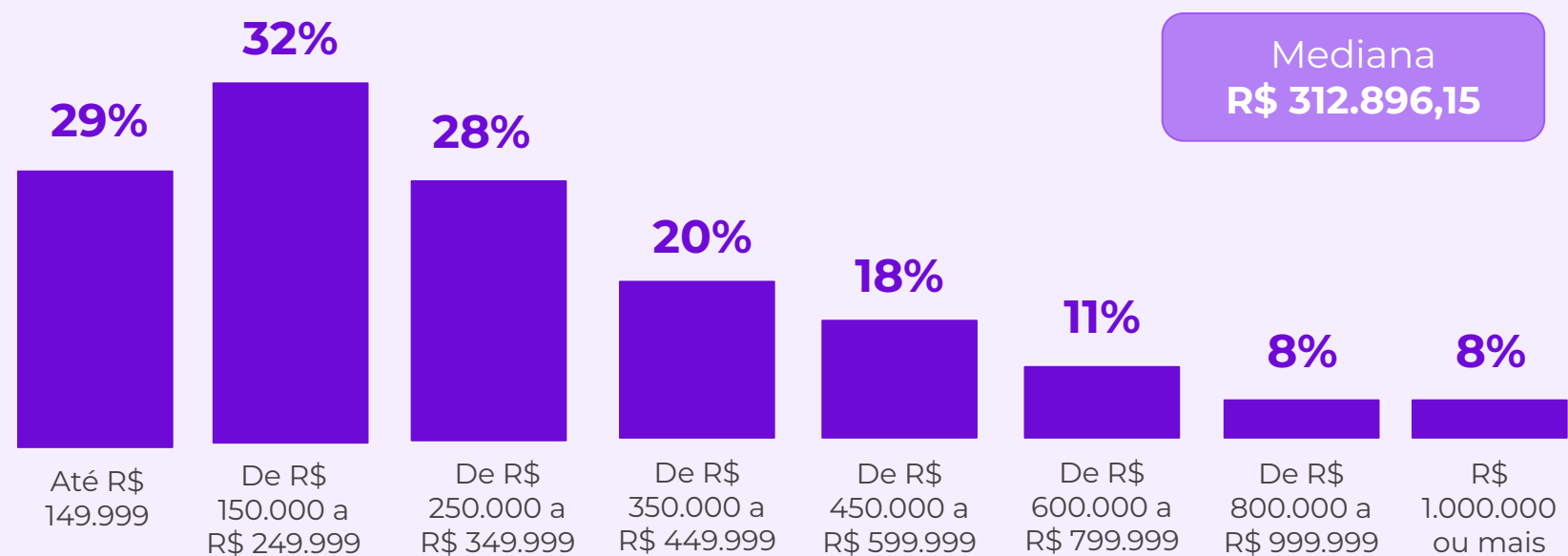


A **necessidade de ter vaga de garagem** no imóvel buscado permanece entre a maioria (89%) do público comprador.

Conforme observado no último ano, a preferência por uma vaga de garagem é indicado pela maioria (57%), e entre perfis, é mais buscada por quem pretende adquirir apartamento (70%), pelos mais jovem (60%) das gerações Z e Y, e pelas mulheres (59%).

Já imóveis com duas vagas de garagem é mais comum na busca de quem prefere casa (36%), para os casados (34%), e entre o público masculino (31%).

Preço do imóvel



Índice de multiplicidade: 1.5

Imóveis que custam de **R\$ 150.000 a R\$ 349.999** são indicados por **60%** do público comprador. Aproximadamente quatro em dez entrevistados buscam por imóveis que vão de 350.000 a R\$ 599.999. Ainda, cerca de um terço da amostra procura por imóveis de até R\$ 149.999.

Quando observado por perfil, a geração Z se destaca na busca por imóveis que custam até 149,999 (58%), enquanto que é menos comum entre o público que busca apartamento (16%). A faixa de R\$ 150.000 até R\$ 249.999 é mais indicada pelo público solteiro (41%), e quem não tem filhos (38%).

Preços no intervalo de 450.000 a R\$ 599.999 são evidenciados entre quem busca casa (24%). Já imóveis que vão de 450.000 a R\$ 599.999, são buscados principalmente pelos entrevistados mais velhos (19%) das gerações X e BB.

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563

Quais são as motivações para a compra?



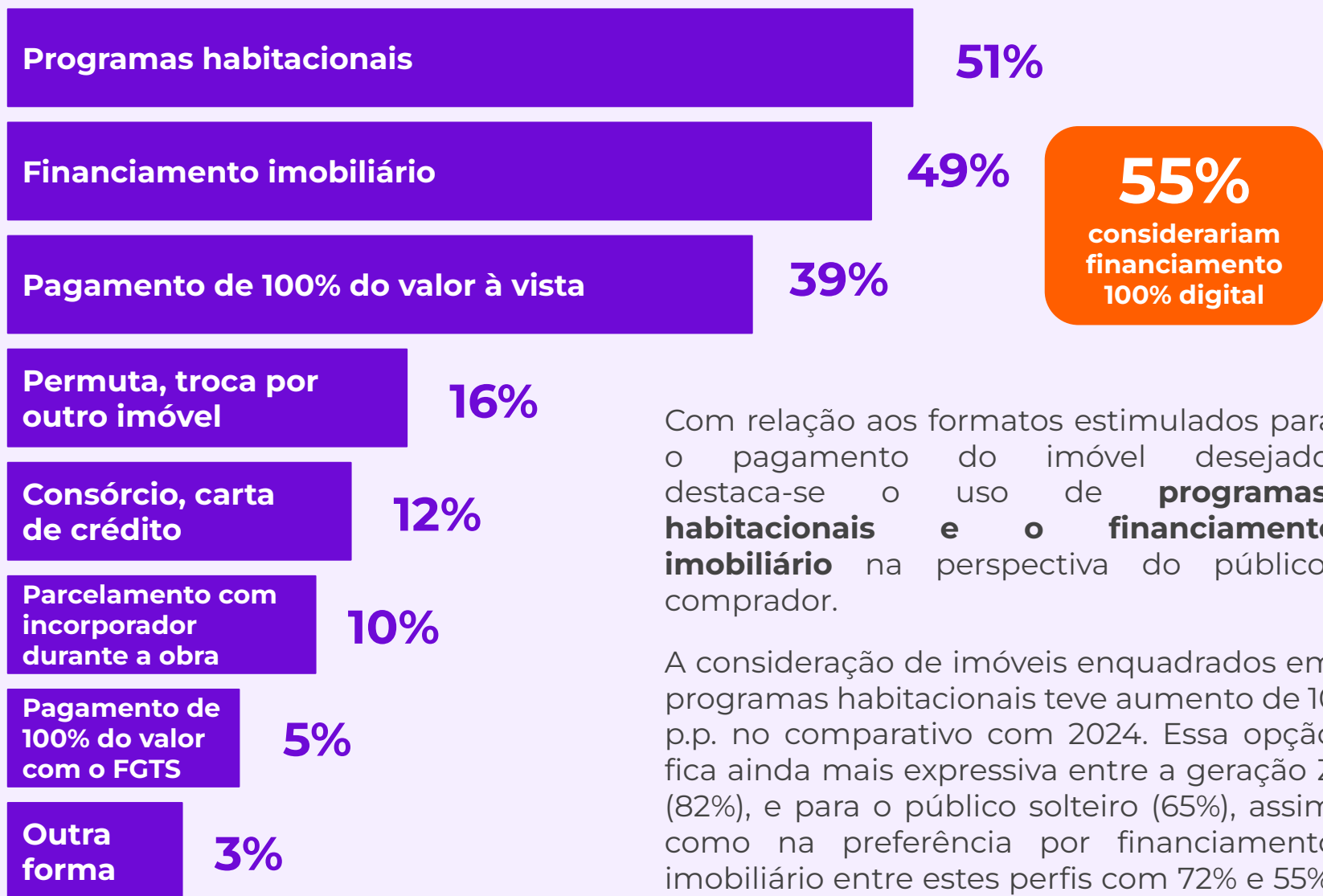
Dentre as motivações do público comprador, **segurança da região que irá morar, características, aspectos estruturantes do imóvel e sair do aluguel** são as mais mencionadas.

Deixar de pagar o aluguel como motivador para comprar um imóvel oscilou positivamente 4 p.p. em relação ao período anterior. Entre perfis, destacam-se os mais jovens (38%), das gerações Z e Y, e entre as mulheres que não tem filhos (32%).

O índice de multiplicidade é de 3 itens, ou seja, os entrevistados citam até três motivadores para a busca do imóvel desejado.

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563
*Menções até 14% | Multiplicidade: 3.0

Formas de pagamento



Com relação aos formatos estimulados para o pagamento do imóvel desejado, destaca-se o uso de **programas habitacionais e o financiamento imobiliário** na perspectiva do público comprador.

A consideração de imóveis enquadrados em programas habitacionais teve aumento de 10 p.p. no comparativo com 2024. Essa opção fica ainda mais expressiva entre a geração Z (82%), e para o público solteiro (65%), assim como na preferência por financiamento imobiliário entre estes perfis com 72% e 55%, respectivamente.

Ainda, a pretensão de utilizar programas habitacionais é mais comum entre quem está buscando por casa (57%).

Por outro lado, entre aqueles que optam por pagar o imóvel 100% do valor à vista, é mais comum entre o público da geração BB (71%).

51% considerariam comprar imóvel enquadrado em programas habitacionais

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563
Multiplicidade: 1,9 formas de pagamento

Influência na Localização



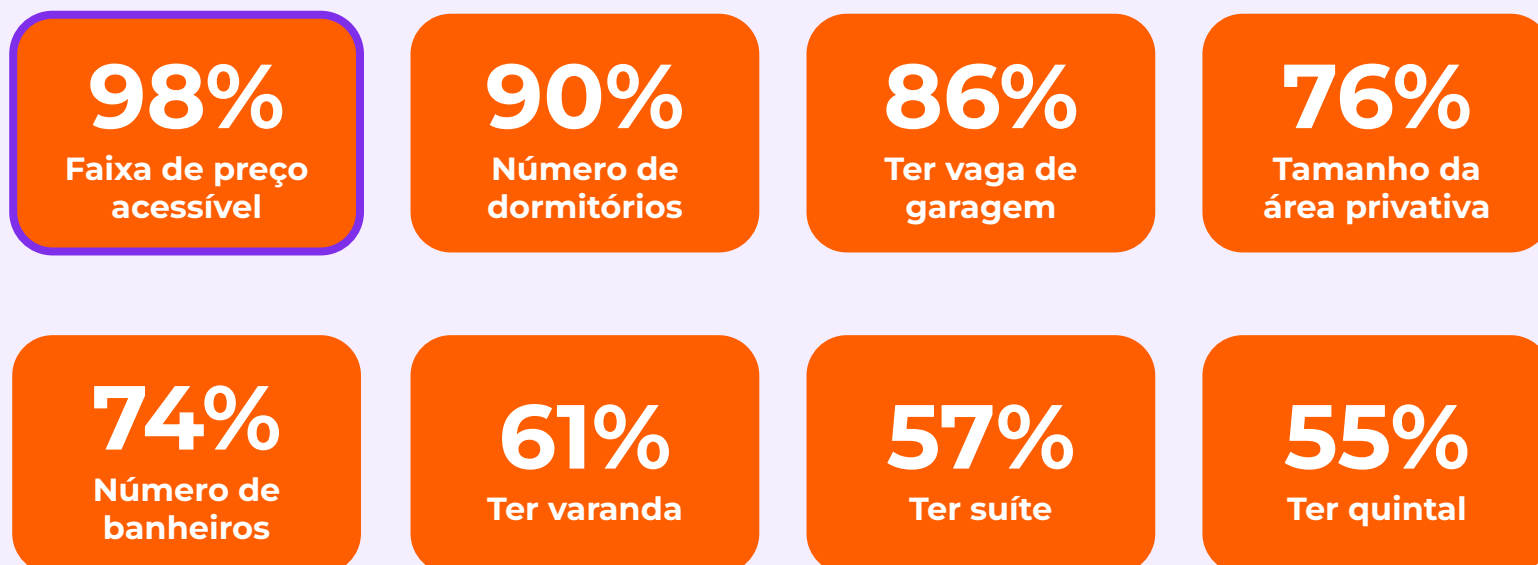
Os dados revelam que o público **valoriza aspectos relacionados à localização** do imóvel pretendido para compra no momento da busca.

A **segurança do bairro** (96%) vem em primeiro lugar na percepção dos entrevistados, seguido da facilidade de estar **próximo de comércio** (74%), que fica ainda mais evidente para o público que busca por apartamento (82%).

Outros aspectos de mobilidade como a oferta de ônibus e lotação no bairro buscado também tem importância, principalmente para o público feminino (73%), assim como observado em 2024.

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563
Escala de importância: Dados referentes à muito importante e importante.

Aspectos relevantes



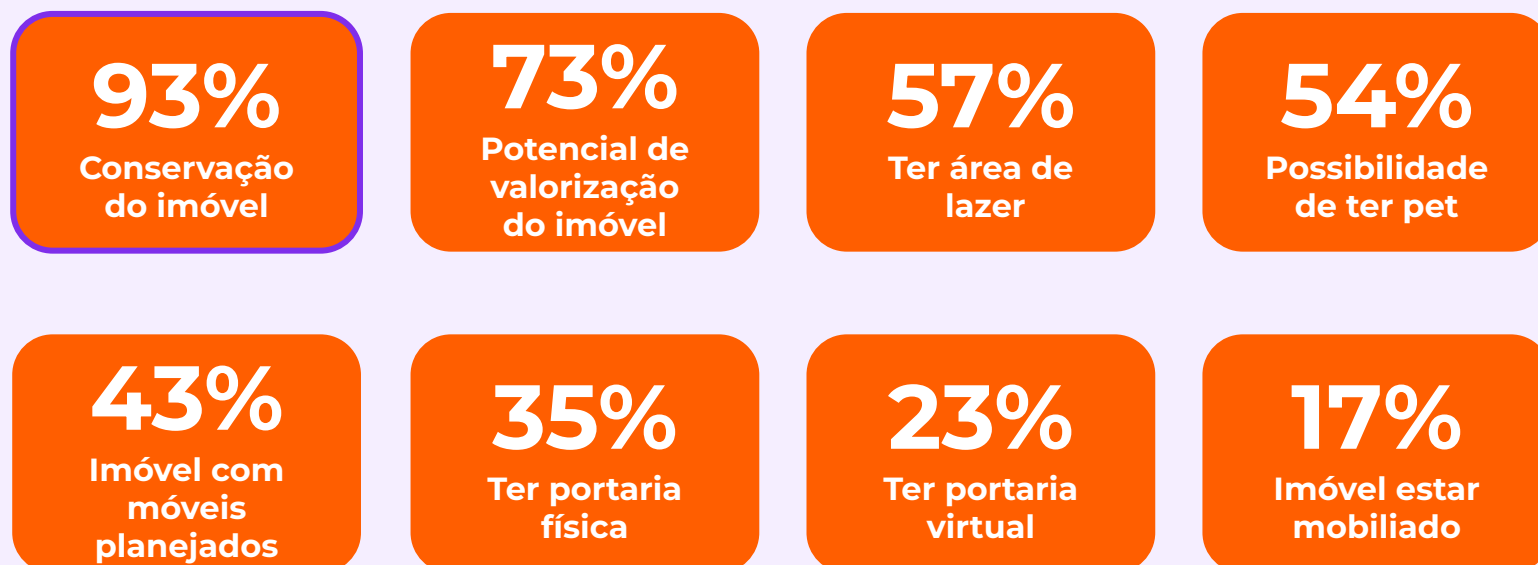
Faixa de **preço acessível** é indicado como importante por quase a totalidade do público comprador entre os aspectos relevantes na busca do imóvel ideal.

Assim como observado nos anos anteriores, **número de dormitórios** atinge a segunda posição com 90% das menções do público, e é destaque entre aqueles com filhos e animal de estimação (94%).

Na sequência, o terceiro aspecto com mais importância na percepção do público é ter **vaga de garagem** (86%), especialmente para os entrevistados casados (91%), entre quem está buscando casa (89%) e para o público masculino (88%).

Pesquisa Perfil do Lead
 Amostra compradores: 2563
 Escala de importância: Dados referentes à muito importante e importante.

Outros aspectos relevantes



Explorando outros aspectos, o imóvel em **bom estado de conservação e potencial de valorização** do imóvel têm importância para o consumidor na decisão da compra.

Ainda, a importância pelo potencial de valorização do imóvel fica mais evidente na visão dos indivíduos da geração BB (80%), quando comparada às demais gerações.

Aproximadamente seis em cada dez entrevistados consideram área de lazer importante para ter no novo imóvel, e é mais comum nas indicações do público casado que tem filhos (63%), e entre os mais jovens (60%) das gerações Z e Y.

Possibilidade de ter pet é menos relevante para o do público que está em busca de apartamento (43%), comparado às demais tipologias.

Áreas sociais ou de lazer



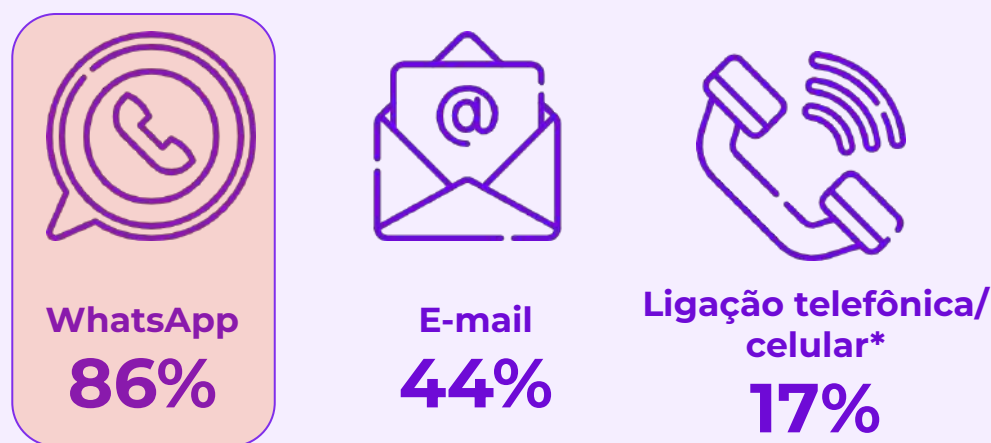
Para os compradores, os itens de lazer que mais influenciam na decisão de compra são **churrasqueira, piscina externa e academia**. Outras áreas como salão de festas, espaço gourmet e mensageria também aparecem nas menções dos entrevistados.

Ao observar entre os perfis, a importância por churrasqueira destaca-se entre os casados (56%), e entre o público masculino (55%). Ter academia no imóvel desejado é mais indicado pelos entrevistados enquadrados na classe A (53%). Já piscina externa está mais presente nas menções dos mais velhos (45%) das gerações X e BB. Ainda, salão de festas e espaço gourmet tem mais importância entre quem tem filhos (35% e 34%), respectivamente.

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563
*Menções até 18% da amostra | Multiplicidade: 3,6 áreas

Meio de comunicação

Após solicitar informações sobre o imóvel buscado, o contato via **WhatsApp** é o meio indicado por 86% do público comprador. Essa preferência fica ainda mais evidente entre os mais jovens (91%) das gerações Z e Y.



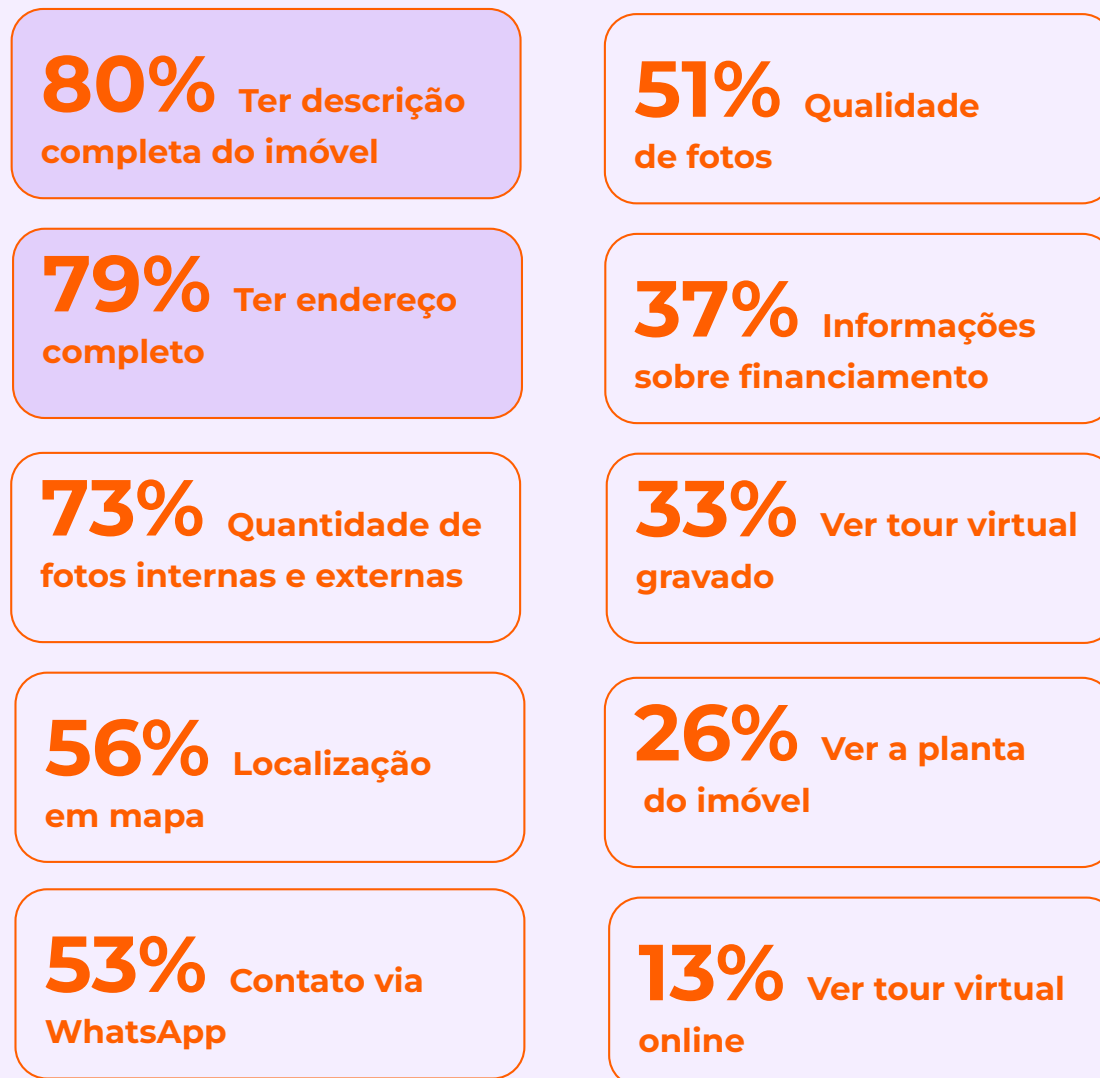
Tempo de espera



A maioria (62%) do público ao pedir informações sobre o imóvel, espera um retorno dentro de 24h. Ainda, uma parcela de 21% é mais paciente e declara o tempo de espera em até uma semana.

Pesquisa Perfil do Lead
 Amostra compradores: 2563
 Índice de multiplicidade meio de comunicação: 1.7 | *Meio de comunicação até 17% das menções

Anúncio online



Ter descrição e endereço completos do imóvel e quantidade de fotos são os aspectos que mais chamam a atenção nos anúncios online para o público comprador.

Entre perfis, ter descrição completa é mais indicado pelo público que busca por apartamento (83%), comparado aos que preferem casa (78%), e pelas mulheres (82%). Ter endereço completo é mais comum nas menções de quem reside nas capitais (82%), e também entre os que estão buscando por apartamento (85%).

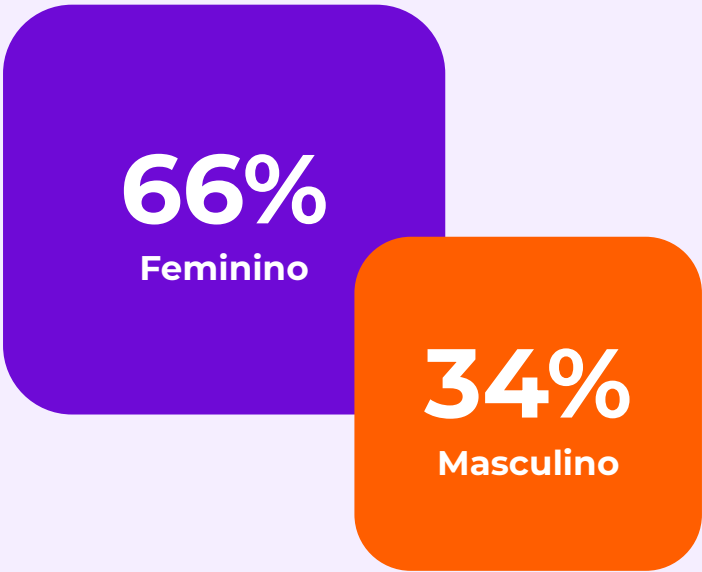
Pesquisa Perfil do Lead
Amostra compradores: 2563 | Índice de multiplicidade: 5.0



Quem são os
locatários?

Características Sociodemográficas

Gênero



O público **feminino** marca forte presença no perfil locatário, com **66%** das menções. Destaca-se entre elas, as mulheres de gerações mais novas, Y e Z (70%), que possuem filhos e pets (73%) e pertencentes a classe D/E (78%).

A **Geração X** continua em destaque, com 38% das menções, mesmo com uma queda de 7 p.p. em relação a 2024.

Umas das gerações mais novas, a Y, de pessoas entre 30 a 41 anos, na comparação com 2024, aumentou sua participação em 10 p.p.

A média de idade dos locatários é de **44 anos**.

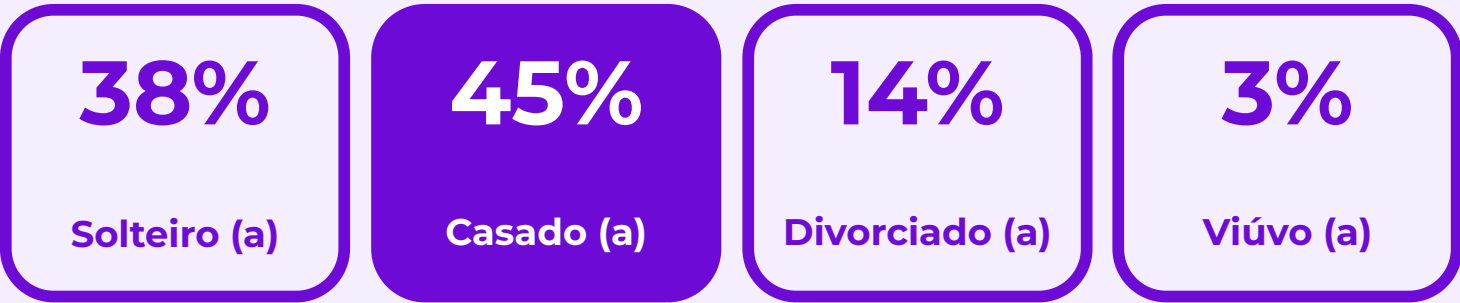
Geração



Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177

Geração Z: Ano de nascimento até 1996. | Geração Y: Ano de nascimento entre 1984 e 1995.
Geração X: Ano de nascimento entre 1964 e 1983. | Geração BB: Ano de nascimento até 1963.

Estado Civil



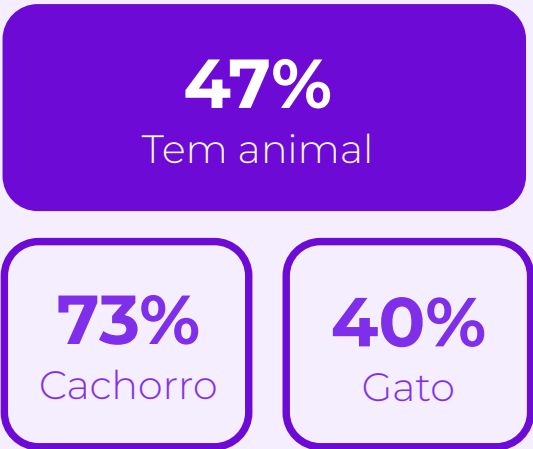
Filhos



Os **casados** são predominantes entre o público locatário, com 45% das menções. Uma parcela de quase 40% são solteiros, entre eles se destacam os que não possuem filhos e nem pet (63%).

60% dos locatários possuem filhos.

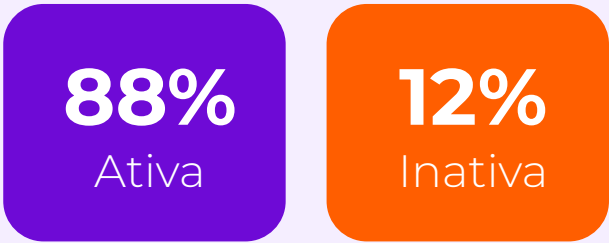
Animal de estimação



Quando o assunto é animal de estimação, cerca de metade dos locatários afirmam possuir pelo menos um pet, e a maioria deles (73%) tem um cachorro, em seguida o gato com 40% das menções.

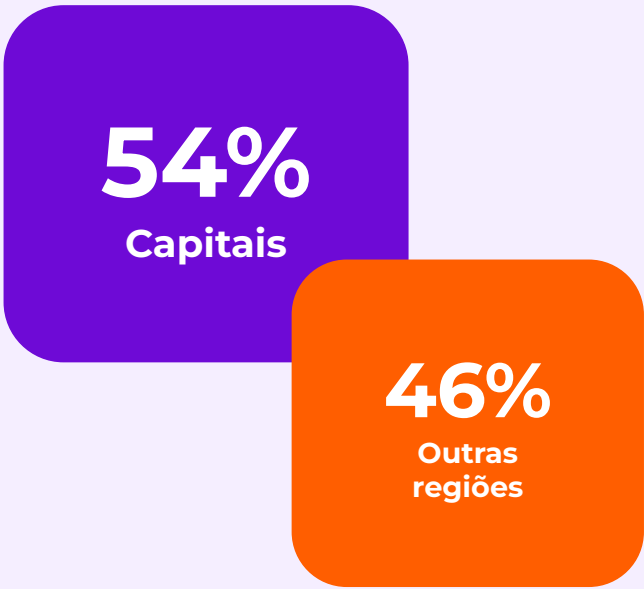
Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177

Pessoa economicamente ativa

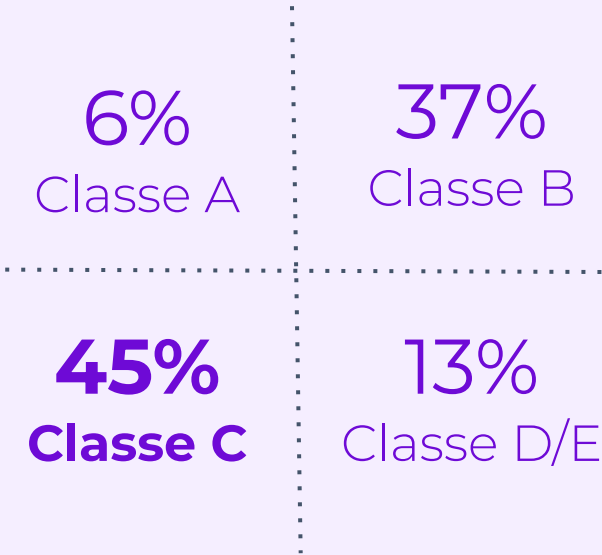


Assim como 2024, a maioria dos locatários **trabalham**, com 8 p.p. A mais, quase **90%** dos entrevistados trabalham (PEA), e a principal ocupação entre eles é o assalariado registrado (43%).

Natureza do município



Classe Social

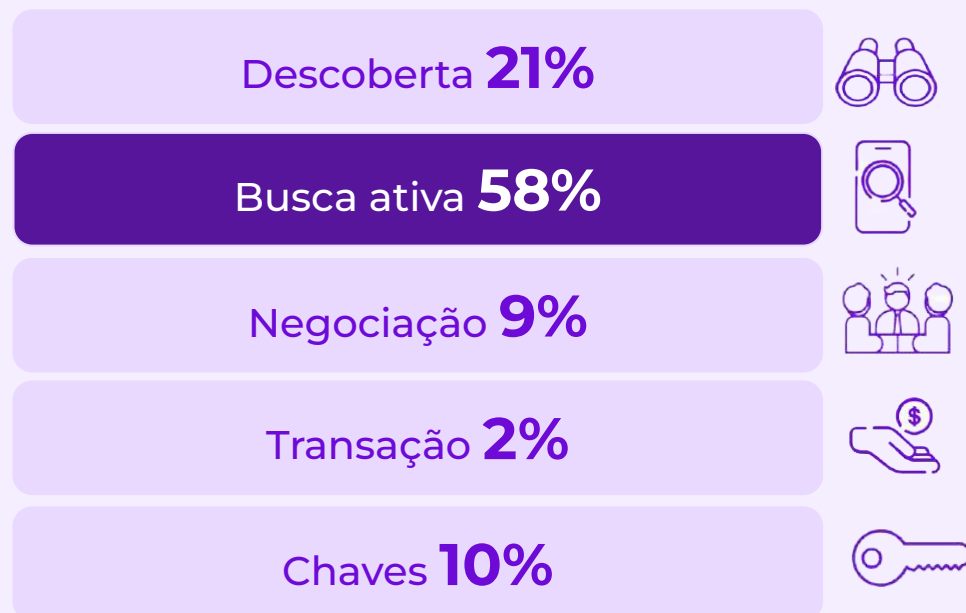


A maior parte dos locatários pertence à **classe C** (45%) e apresenta renda familiar mensal mediana de **R\$ 4.806,44**.

A maioria dos locatários **moram nas capitais** do país, principalmente os integrantes da Classe A. Entre quem é casado (50%) e que possui filhos (47%), é mais comum morar nas regiões metropolitanas ou interior das cidades.

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177 | (Classe Social - somente quem respondeu): 5854

Etapas de busca



Cerca de 8 em cada 10 entrevistados estão em **etapas iniciais** do processo de encontrar o imóvel ideal.

A busca ativa é o momento em que o locatários está definindo a localização e características da moradia. Os integrantes da Classe A são destaque nessa etapa (77%).

DESCOBERTA: avaliação das possibilidades financeiras, definição entre novo ou usado, compra ou locação;

BUSCA ATIVA: definição de bairros de interesse e características (quantidade de cômodos, áreas de lazer, etc) do imóvel, contato com corretores e visita a imóveis;

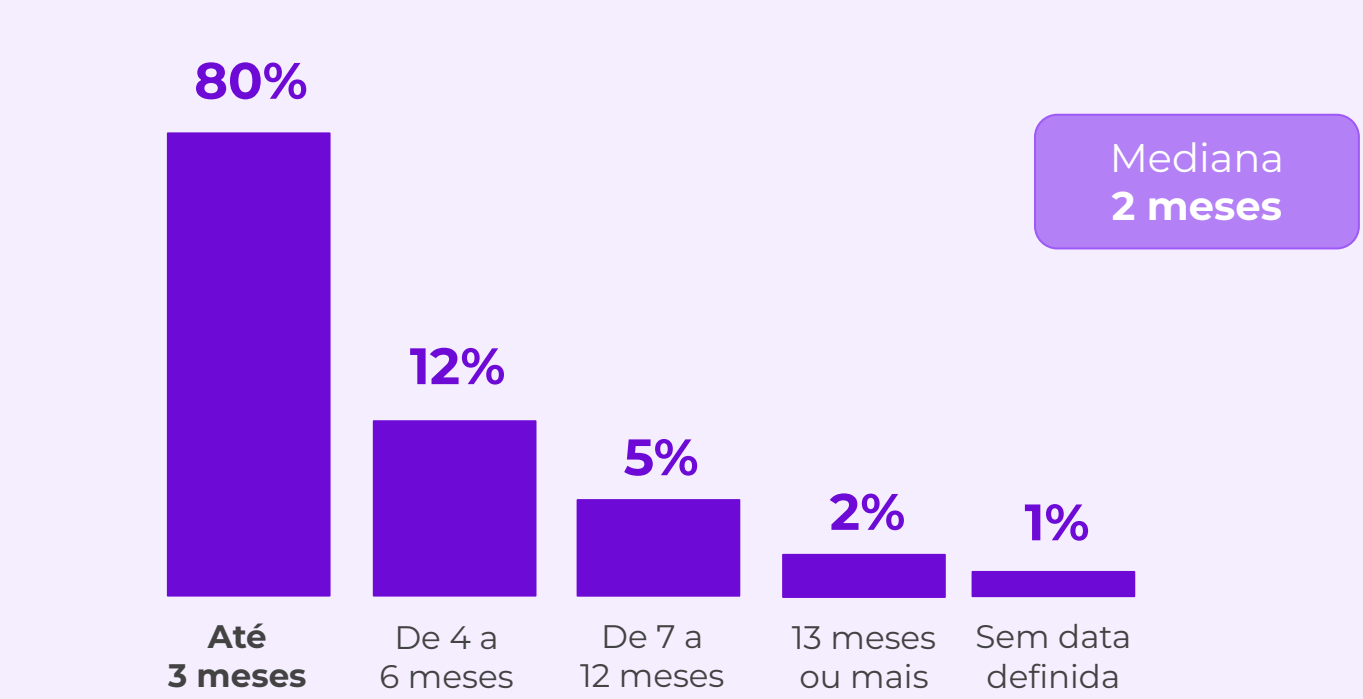
NEGOCIAÇÃO: negociação do valor de compra, forma de pagamento do imóvel escolhido. No caso de aluguel, definição de forma de garantia (depósito, fiador, etc);

TRANSAÇÃO: organização de documentos e fechamento de negócio (assinatura de contrato);

CHAVES: entrega das chaves à mudança para o imóvel.

Tempo na busca pelo imóvel

8 em cada 10 locatários declararam estar na jornada de busca por imóvel a menos 3 meses. Em geral, a mediana de tempo na busca é de 2 meses.



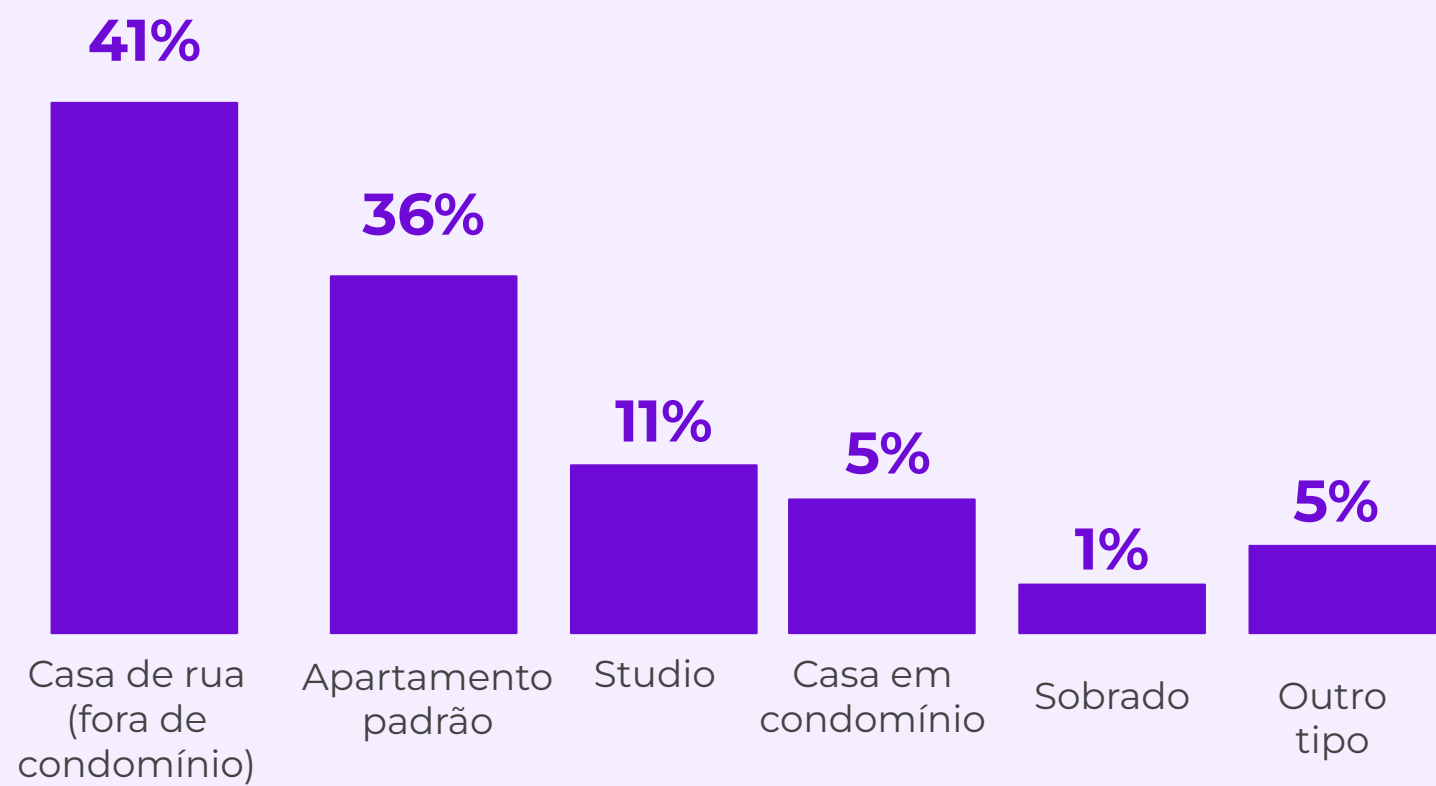
25%
1ª locação

Um quarto dos entrevistados estão passando pela primeira vez pelo processo de locação. É destaque principalmente entre os mais jovens (29%) e quem busca por apartamento (29%).

Tipologia

A casa de rua (fora do condomínio) foi escolhida como a preferida entre o público locatário, com 41% das menções. Essa escolha é mais comum entre as mulheres (44%), público mais jovens (45%), que possuem pet (51%), moradores das regiões metropolitanas ou interior (48%) e pessoas economicamente ativas (42%). É importante destacar a crescente que essa tipologia alcançou no comparativo com 2024, 11 p. p.

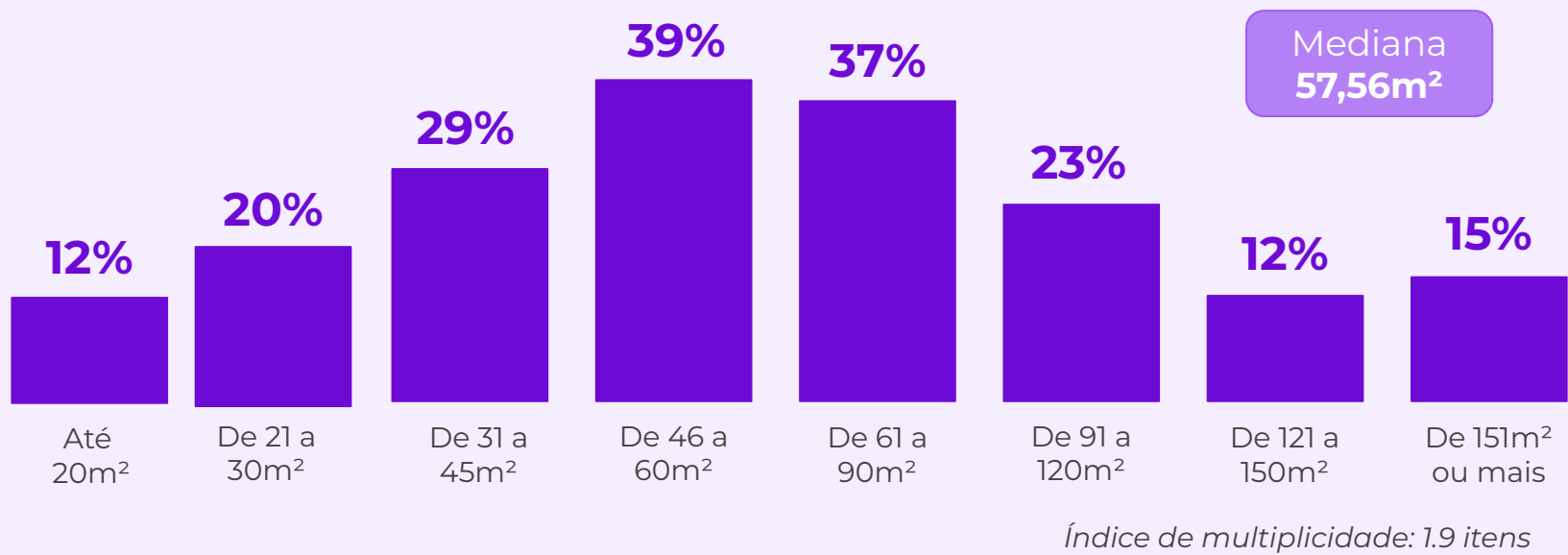
Em seguida, o apartamento tem 36% de preferência entre os entrevistados com interesse em alugar um imóvel, essa escolha fica mais evidente entre os moradores das capitais do país (42%) e do público das gerações mais velhas, X e BB (41%).



Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177

Tamanho

Quase 40% dos locatários preferem imóveis de **46 a 60m²**, essa preferência é mais comum entre o público que busca por apartamento (44%), e entre as gerações mais jovens (42%). Já imóveis na faixa de **61 a 90m²**, tem 37% do interesse geral, mas são mais buscados pelos casados (40%), e por quem tem animal de estimação (41%).



Dormitórios

Imóveis com **2 dormitórios** é a escolha de 66% dos locatários. Imóveis com 1 dormitório vem em seguida, com cerca de um terço deles.



Suíte



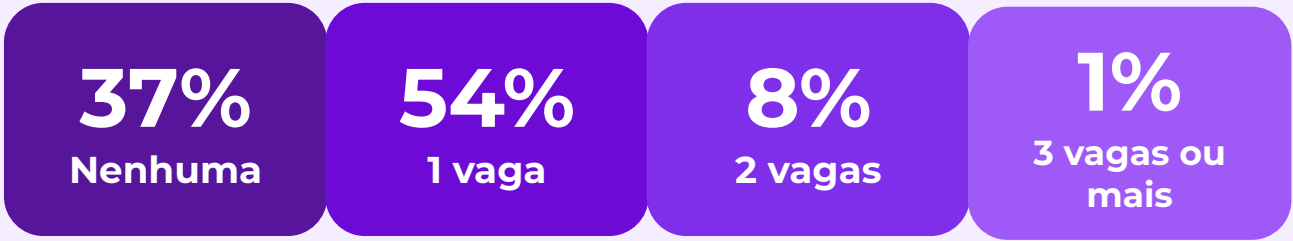
Média Suíte: 1,1

56% dos locatários preferem um imóvel **sem suíte**, essa escolha fica evidente entre as mulheres (58%), solteiros (66%), que não possuem filhos nem pet (65%).

Embora o resultado tenha sido similar à 2024, houve queda de 3 p.p. dos locatários que buscam imóvel com pelo menos 1 suíte. Essa preferência se destaca entre os homens (43%), e nas gerações mais velhas, X e BB (43%).

Com o resultado similar à 2024, e uma diferença de 3 p.p., 40% dos locatários buscam um imóvel com pelo menos 1 suíte, principalmente entre os homens (43%), das gerações mais velhas, X e BB (43%).

Vagas de garagem



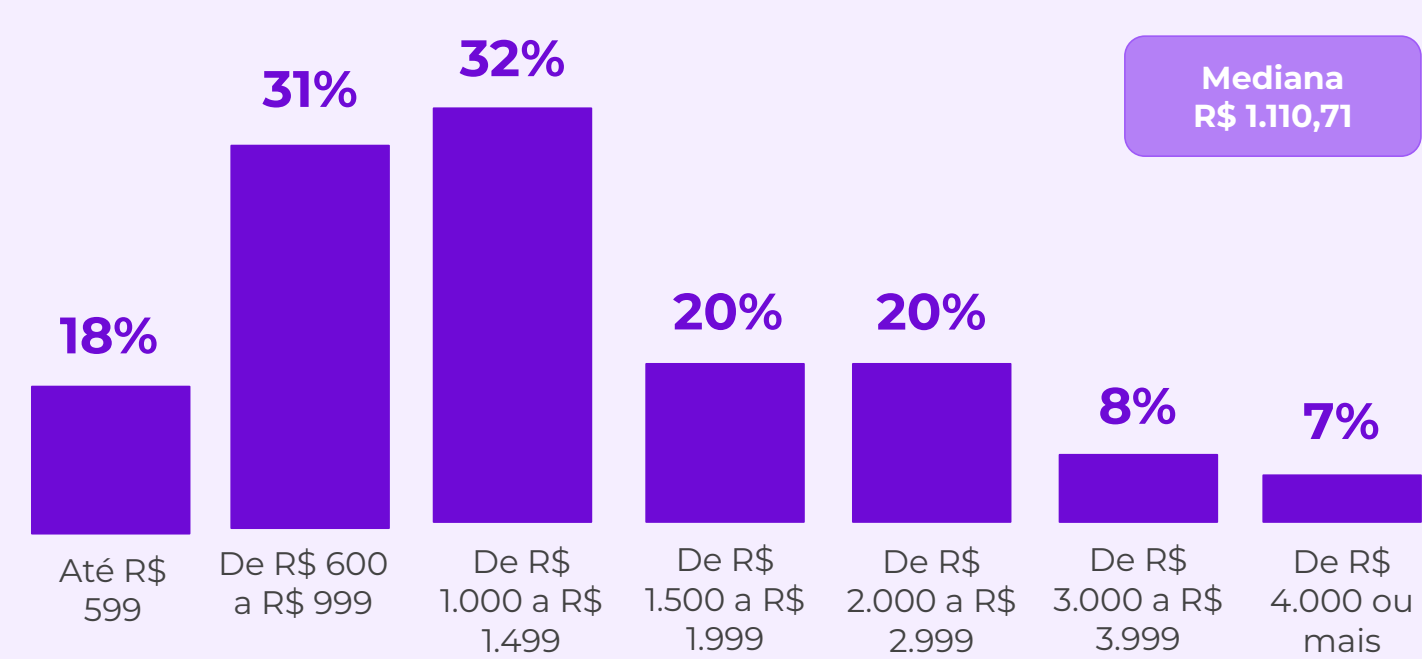
Média Vagas: 1,2

Os locatários preferem um imóvel com **1 vaga de garagem** (54%), e é mais evidente entre os casados (61%), com filhos (58%) e da classe B (63%).

Entre os locatários sem interesse em vaga, fica mais comum para aqueles que não tem filhos (46%) e nem animal de estimação (43%), e pertencentes da geração Z (51%).

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177

Preço do imóvel

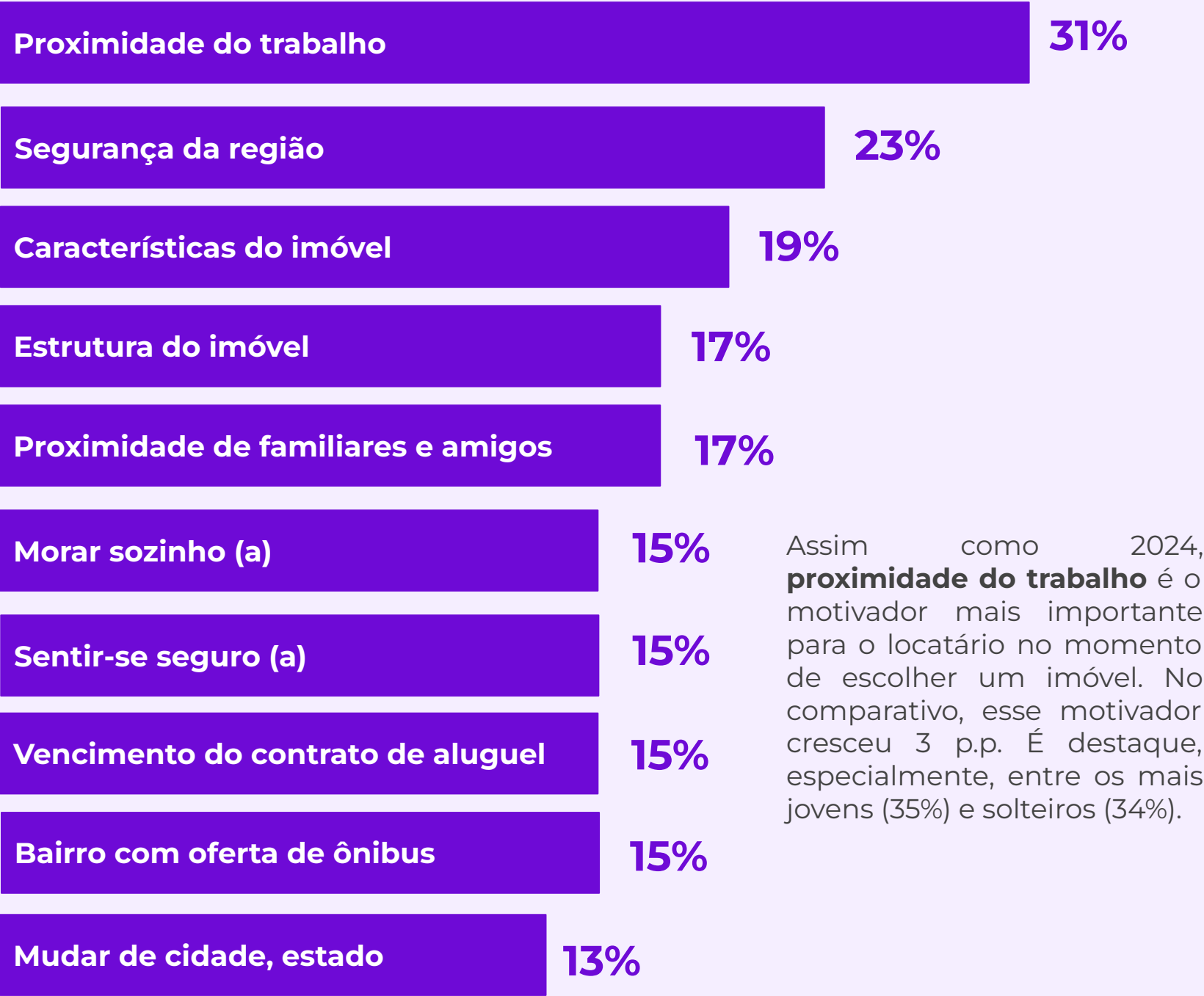


Índice de multiplicidade: 1.5

Imóveis com aluguel nas faixas de R\$ 600 a R\$ 1.499 são mais aceitos entre os locatários. A mediana de valor é de **R\$ 1.110,71**.

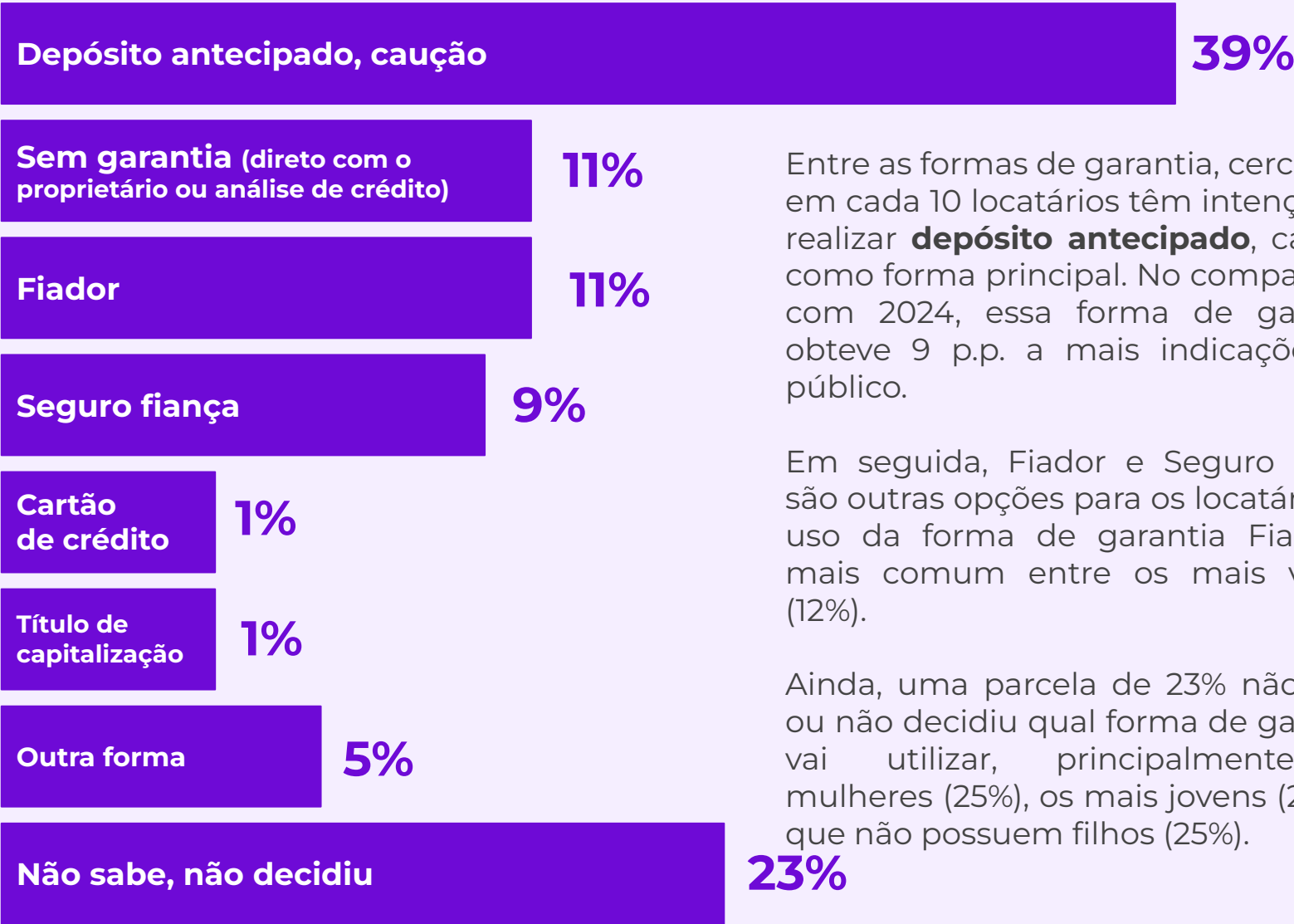
Entre perfis, a faixa de R\$ 600 a R\$ 999 é mais buscada pela geração Z (49%), e pelos solteiros (40%). Imóveis que o aluguel custa de R\$ 1.000 a R\$ 1.499 são mais indicados pelo público que busca por casa (35%).

Quais as motivações para a locação?



Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177 | Multiplicidade: 2.4
*Menções até 13%

Formas de garantia



Entre as formas de garantia, cerca de 4 em cada 10 locatários têm intenção de realizar **depósito antecipado**, caução como forma principal. No comparativo com 2024, essa forma de garantia obteve 9 p.p. a mais indicações do público.

Em seguida, Fiador e Seguro fiança são outras opções para os locatários. O uso da forma de garantia Fiador é mais comum entre os mais velhos (12%).

Ainda, uma parcela de 23% não sabe ou não decidiu qual forma de garantia vai utilizar, principalmente as mulheres (25%), os mais jovens (25%) e que não possuem filhos (25%).

81% considerariam utilizar solução de locação 100% digital

Influência na Localização



Mesmo com uma leve queda (-2 p.p.), **segurança do bairro** do novo imóvel continua sendo o aspecto mais importante para o locatário, assim como em 2024. Esse aspecto é destaque entre as mulheres (96%), de gerações mais velhas (97%) e que possuem filhos (96%).

A mobilidade também é relevante para o locatário no momento de escolher uma moradia, com 72% das menções, eles consideram importante que o bairro tenha oferta de ônibus e lotação.

Proximidade dos comércio (71%) é um ponto relevante para quem busca por apartamento (76%), entre as gerações mais velhas, X e BB (75%), e para quem não possui filhos (72%).

Pesquisa Perfil do Lead
Amostra Locatário: 6177
Escala de importância: Dados referentes à muito importante e importante.

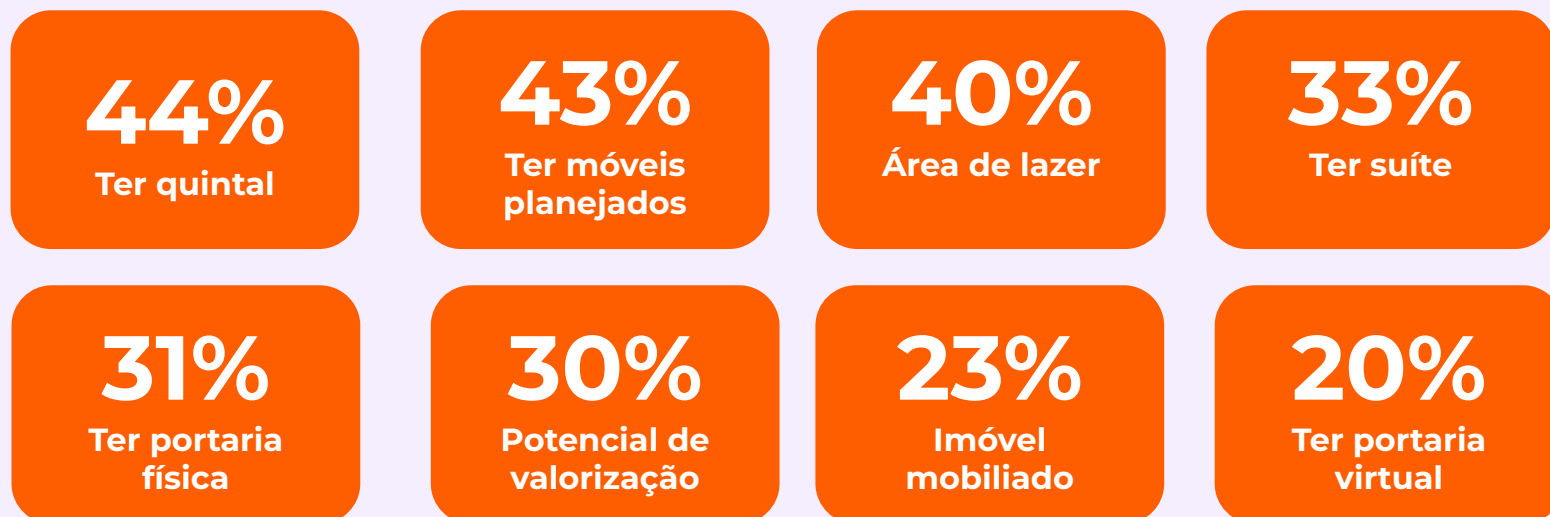
Aspectos relevantes



No momento da escolha do imóvel ideal, outros aspectos ressaltam, como, **faixa de preço acessível e estado de conservação** do imóvel. Além de características e estrutura da moradia, números de dormitórios e banheiros, ter vaga de garagem, tamanho do imóvel e ter varanda.

Quando observado por perfil, ter vaga de garagem tem mais relevância para o público que busca por casa (65%), entre as gerações mais velhas, X e BB (64%), e para os homens (62%).

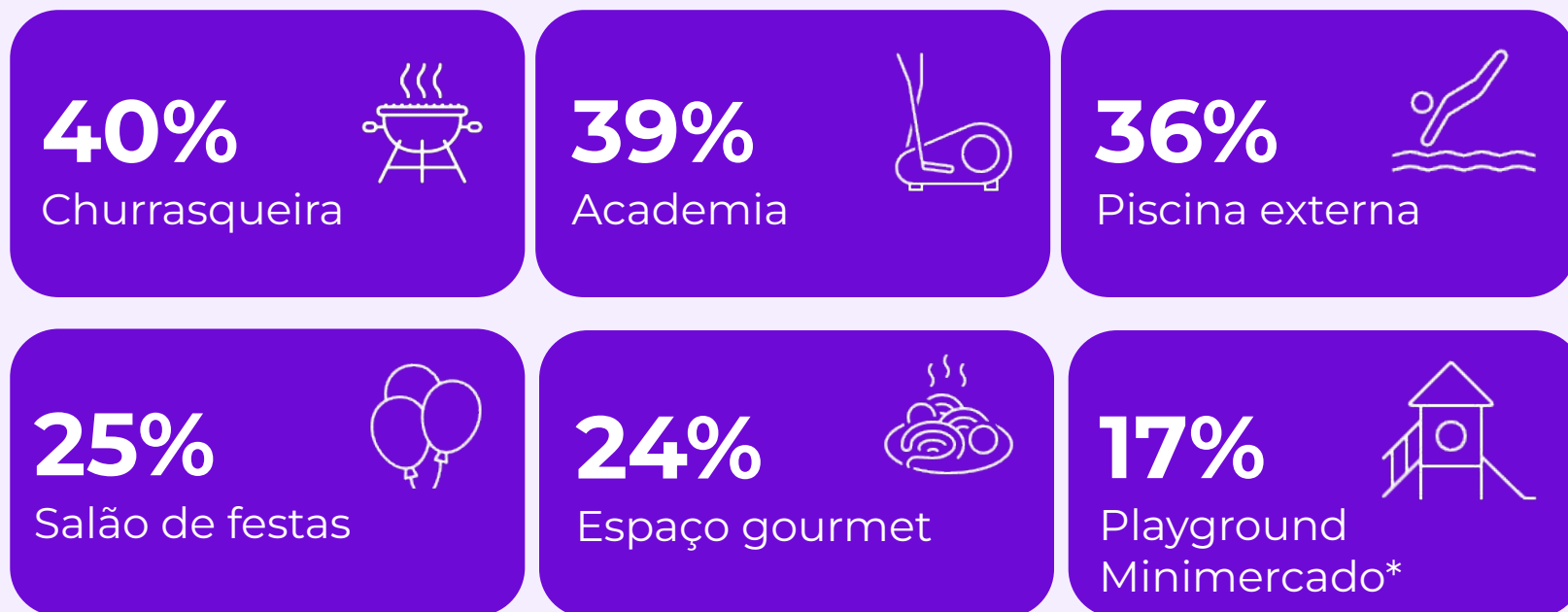
Outros aspectos relevantes



Alguns outros aspectos são mencionados pelos locatários, como ter quintal, móveis planejados no imóvel e áreas de lazer.

Entre perfis, ter quintal se destaca nas menções do público que tem animal de estimação (57%), e das mulheres (46%).

Áreas sociais ou de lazer

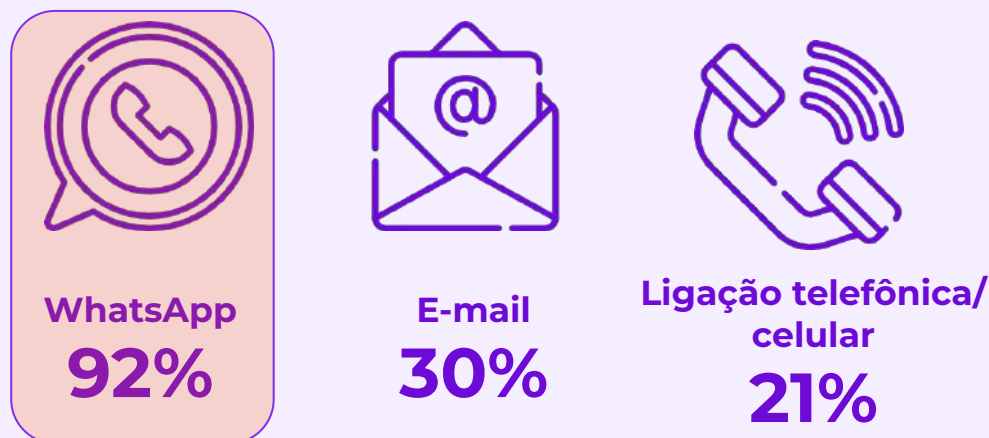


Entre as áreas de lazer que mais influenciam os locatários, **a churrasqueira e a academia** são as mais mencionadas. A churrasqueira é mais comum entre os homens (44%) e casados (47%). Já a academia é preferência entre quem não tem filhos (44%) e não tem animal de estimação (41%).

O salão de festas se destaca na escolha das gerações mais velhas, X e BB (27%), dos casados (28%).

Meio de comunicação

O meio de contato preferido entre os locatários é o **WhatsApp**, com 92% das menções.



Tempo de espera



74% deles desejam, ao pedir informações sobre o imóvel, ser contatados em até 24 horas.

Anúncio online



Quando o locatário está buscando um imóvel, o que mais chama atenção num anúncio é se ele tem **descrição completa** do imóvel além do **endereço completo**.

Quantidade de fotos internas e externas também é um fator importante. Ver a planta do imóvel e tour virtual são os aspectos menos chamativos na opinião do locatário.

7

Informações e
Equipe Técnica

Notas metodológicas e glossário

AVM (Metodologia AVM DataZAP) - Modelos de avaliação automatizada (AVMs, na sigla em inglês) são modelos matemático-estatísticos usados para estimar o valor de imóveis, usando técnicas econométricas e de *machine learning* aplicadas à grandes bases de dados. Os algoritmos de AVM criados pela DataZap aplicam a Teoria Econômica de Preços Hedônicos, onde se analisa como características específicas (área útil, dormitório, suítes, banheiros...) de um bem ou serviço (próximo a metrô, parque, hospital, cemitério...) influenciam no preço do imóvel, considerando a preferência dos consumidores por essas mesmas características. Essa abordagem busca desvendar como o valor de atributos individuais, como localização, tamanho e qualidade, no contexto do preço final em relação a metragem útil de um propriedade imobiliária.

Oferta - Soma número de imóveis únicos, ou seja, imóveis disponíveis em mais de um anúncio duplicado são contados uma única vez.

Anúncio - Imóvel disponibilizado para venda ou locação no mercado residencial através de um anúncio nos portais do Grupo OLX.

Lead - Uma interação entre um usuário dos portais do Grupo OLX com um anúncio de um imóvel residencial com a finalidade de adquiri-lo ou alugá-lo.

Composição Espacial da Demanda - Indicador espacial de demanda potencial que considera a acumulação de *leads* ao longo de 12 meses. Ao final, calcula-se o percentual da participação de cada bairro em relação ao total de *leads* obtidos na cidade durante o período. Considerou-se tanto imóveis verticais quanto horizontais.

Composição Espacial da Oferta - Indicador espacial da oferta potencial que considera a acumulação de ofertas em que o anúncio esteve ativo em algum momento longo dos últimos 12 meses. Ao final, calcula-se o percentual da participação de cada bairro em relação ao total de ofertas de imóveis residenciais na cidade durante o período. Considerou-se tanto imóveis verticais quanto horizontais.

Heterogeneidade do mercado imobiliário - refere-se à diversidade existente de moradias, essa variabilidade abrange diferentes tipos de imóveis, localizações, valores, e condições de infraestrutura, influenciando na dinâmica e as oportunidades de negócios no mercado.

Participação dos Leads - Ver: Composição Espacial da Demanda

Participação da Oferta - Ver: Composição Espacial da Oferta

Share de Leads - Ver: Composição Espacial da Demanda

Share de Oferta - Ver: Composição Espacial da Oferta

Variação na Participação dos Leads - Indicador da dinâmica no mercado pela estimativa do valor da composição espacial da demanda do momento atual menos o valor correspondente para o ano anterior, estimado em pontos percentuais.

Variação na Participação da Oferta - Indicador da dinâmica no mercado pela estimativa do valor da composição espacial da oferta do momento atual menos o valor correspondente para o ano anterior, estimado em pontos percentuais.

Notas metodológicas e glossário

Mercado primário - Geoimovel - Plataforma de monitoramento do mercado primário da Joint Venture entre o Grupo OLX e a Dataland.

Unidades Vendidas: Calculado através da soma do Estoque Inicial de lançamentos com até 36 meses, acrescido dos lançamentos do ano e subtraído do Estoque Final do mesmo ano, oferecendo uma perspectiva completa do desempenho das vendas no mercado imobiliário.

Análise de dados primários considera os critérios:
Até o ano de 2022: Econômico: Até 250 mil, Médio Alto: R\$ 251 mil até R\$ 999 mil, Luxo: Acima de 1 milhão.

Para os anos de 2023 e 2024: Econômico: Até 350 mil, Médio Alto: R\$ 351 mil até R\$ 999 mil, Luxo: Acima de 1 milhão

A partir de 2025: Econômico: Até 350 mil, Médio Alto: R\$ 351 mil até R\$ 1,5 milhão, Luxo: Acima de 1,5 milhão

Pesquisa Perfil do Lead (O consumidor e sua relação com o mercado - Compradores e Locatários) - Os dados compreendem a pesquisa recorrente realizada pelo DataZAP com os usuários dos portais ZAP, Viva Real e OLX que buscaram comprar ou alugar imóvel no ano de 2025. A abordagem é online e é aplicado um questionário estruturado.
Foram realizadas 2563 entrevistas no perfil Comprador, com margem de erro de 1.94 p.p., e 6177 entrevistas no perfil Locatário, com margem de erro de 1.25 p.p.

Em alguns gráficos de respostas únicas os resultados podem não somar exatamente 100% devido aos arredondamentos. Na leitura dos dados, p.p indica pontos percentuais.

**Margem de erro máxima, para mais ou para menos, considerando nível de confiança de 95%.*

Para a leitura por geração, foram consideradas as seguintes faixas de idade:

- Geração Z:** 18 a 29 anos
- Geração Y:** Entre 30 e 41 anos
- Geração X:** Entre 42 e 61 anos
- Geração BB:** 62 anos ou mais
- Gerações mais jovens** (Z e Y)
- Gerações mais velhas** (X e BB)

Para a leitura por classe, foram consideradas as seguintes faixas de renda:

- Classe A:** Acima de R\$ 19.747,01
- Classe B:** R\$ 5.499,01 a R\$ 19.747,00
- Classe C:** R\$ 1.745,01 a R\$5.499,00
- Classe D/E:** Até R\$ 1.745,00

Para a leitura por tipo de imóvel, foram consideradas as seguintes tipologias:

- Apartamento:** Apartamento padrão, studio, flat e cobertura
- Casa:** Casa de rua, casa em condomínio e sobrado
- Outros:** Chácara, hotel, terreno e outro tipo

Equipe

Grupo OLX

CRO do Grupo OLX

Marcos Leite

Vice-Presidente de Imóveis do Grupo OLX

Rafael Nader

Vice-Presidente de Negócios Imobiliários do Grupo OLX

Marcelo Dadian

Vice-Presidente de Dados do Grupo OLX

Fábio Marcolino

Inteligência

Coriolano Lacerda

Taiane Martins

Gabriela Domingos

Talita Cruz

Paula Reis Kasmirski

Ricardo Murai

Paula Barbieri

Diego Freitas

Natalia Ribeiro

Comercial

Cesar Gimenez

William Vicentini

Michelle Ghisi

Faberson Daniel Volpini

Bruno Soares de Lima Carmona

Antônio Gleison Gomes Siqueira

Design

Beatriz Furlanetto

Comunicação & PR

Vanessa Sarzedas

Bruna Lavoura

Apoio:

[Apolar Imóveis](#)

[Arya1](#)

[Auxiliadora Predial](#)

[Brasil Brokers](#)

[Gralha](#)

[Ibagy](#)

[Lello Imóveis](#)

[Mírian Dayrell Imóveis](#)

[Noqueira](#)

[Nova São Paulo](#)

[Prolar](#)

[Zimmermann Imóveis](#)

grupo **OLX**

