

fipe

zap

RAIO-X

fipe zap

PERFIL DA DEMANDA POR IMÓVEIS

INFORME DO 1º TRIMESTRE DE 2026

▪ <u>Destaques do trimestre</u>	2
▪ <u>Objetivos e tópicos da pesquisa</u>	3
▪ <u>Tamanho da amostra e perfil socioeconômico dos respondentes</u>	5
▪ <u>Perfil: compradores (adquiriram imóveis nos últimos 12 meses)</u>	13
▪ <u>Perfil: compradores em potencial (pretendem adquirir em 3 meses)</u>	18
▪ <u>Perfil: proprietários (adquiriram imóveis há mais de 12 meses)</u>	23
▪ <u>Perfil: investidores</u>	27
▪ <u>Transações com desconto</u>	32
▪ <u>Percepção sobre os preços atuais</u>	35
▪ <u>Expectativas de preço (curto prazo)</u>	40
▪ <u>Expectativas de preço (longo prazo)</u>	48

Com descontos em alta, participação de compradores volta a crescer na pesquisa

Intenção de compra também avançou no 1º trimestre, consolidando preferência por imóveis usados e objetivo de moradia

A **Pesquisa Raio-X FipeZAP do 1º trimestre de 2026** oferece levantamento inédito a respeito da evolução recente da percepção e do comportamento dos agentes do mercado imobiliário, incluindo informações sobre transações e intenção de compra; participação de investidores entre os compradores; incidência e percentual de descontos nas transações efetivadas; percepção e expectativas com respeito ao nível e trajetória dos preços dos imóveis no curto e longo prazos, entre outros tópicos de interesse.

A seguir, são apresentados os destaques desta edição, elaborada com a contribuição agregada de 891 respondentes, entre os dias 7 e 30 de abril de 2026:

- **Participação de compradores:** a participação de compradores — grupo formado pelos respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses — registrou aumento na pesquisa, passando de 10% no trimestre anterior para 12% da amostra referente ao 1º trimestre de 2026. Com esse resultado, o indicador voltou a se posicionar acima da média histórica da pesquisa, de 11%. Em relação ao tipo de imóvel adquirido, a opção pelos usados manteve ampla liderança, alcançando 77% das compras recentes, ante 23% de imóveis novos. No tocante ao objetivo da aquisição, 60% dos compradores declararam ter comprado o imóvel para moradia, enquanto 40% dos respondentes classificaram a transação como um investimento. Entre os investidores, prevaleceu a estratégia de obtenção de renda com aluguel (58%), em relação à alternativa de revenda após valorização (42%). Já entre os compradores com objetivo de moradia, destacou-se a intenção de morar com alguém (72%), seguida por “morar sozinho” (17%) e “outra pessoa morar” (11%).
- **Intenção de compra:** a proporção de compradores potenciais — isto é, respondentes que declararam intenção de adquirir um imóvel nos próximos 3 meses — avançou para 37% da amostra do 1º trimestre de 2026, ante 33% no trimestre anterior, recuperando patamar próximo à média histórica da pesquisa, de 38%. Em termos de preferência por imóveis novos ou usados, os integrantes desse grupo se distribuíram entre aqueles com preferência declarada por imóveis usados (55%), os indiferentes entre novos e usados (38%) e os que buscavam apenas imóveis novos (6%). Quanto aos objetivos da aquisição, a destinação do imóvel para moradia permaneceu amplamente majoritária, sendo declarada por 90% dos compradores potenciais — especialmente com a intenção de morar com alguém (76%). Já entre os que pretendiam comprar com finalidade de investimento (10%), predominou a estratégia de locação do imóvel para geração de renda (66%) em comparação à intenção de revenda futura após valorização do imóvel (34%).
- **Classificação das transações como investimento:** com base nos dados detalhados pelos compradores a respeito da data e objetivos da aquisição, a participação de transações classificadas como investimento no acumulado em 12 meses recuou de 42% em dezembro de 2025 para 40% em março de 2026, permanecendo abaixo da média histórica da pesquisa (43%). Ainda assim, a composição dos investimentos reforça a importância da locação como principal estratégia dos investidores imobiliários: entre as aquisições classificadas como investimento nos últimos 12 meses, 70% tiveram como objetivo a obtenção de renda com aluguel, enquanto 30% foram direcionadas à revenda após valorização do imóvel.
- **Descontos nas transações:** o percentual de transações que apresentaram algum desconto avançou de 61% em março de 2025 para 67% em março de 2026, aproximando-se do maior patamar já registrado na série histórica da Pesquisa Raio-X FipeZAP, de 70%. O resultado indica que a negociação entre compradores e vendedores seguiu exercendo papel relevante na efetivação das compras, mesmo em um contexto de expectativas ainda positivas para os preços. Quanto à magnitude dos abatimentos, o desconto médio atingiu 9% considerando o conjunto total de transações, incluindo aquelas sem desconto, e 13% quando consideradas apenas as transações em que houve redução em relação ao valor anunciado.
- **Percepção sobre os preços atuais:** entre o 1º trimestre de 2025 e o mesmo período de 2026, a parcela dos respondentes que classificavam os preços dos imóveis residenciais como altos ou muito altos oscilou de 73% para 72% da amostra. Em contrapartida, o percentual de respondentes que avaliavam os preços atuais como razoáveis passou de 17% para 18%, enquanto a percepção de que os preços se encontravam em níveis baixos ou muito baixos permaneceu estável em 3%. Por fim, a parcela de respondentes que não souberam opinar avançou de 7% para 8%. Em síntese, embora a percepção de preços elevados continue predominante, os resultados sugerem leve acomodação na comparação interanual.
- **Expectativa de preço:** em relação às expectativas para os próximos 12 meses, a última leitura da Pesquisa Raio-X FipeZAP aponta uma postura mais cautelosa dos respondentes. A proporção daqueles que projetavam aumento nominal dos preços recuou de 43% no 1º trimestre de 2025 para 38% no 1º trimestre de 2026. No mesmo intervalo, a parcela que esperava estabilidade cresceu de 25% para 27%, enquanto o grupo que projetava queda oscilou de 11% para 10%. Já os respondentes que não souberam opinar passaram de 22% para 26%. Em termos de variação esperada, a expectativa média agregada indicou alta nominal de 2,5% nos preços dos imóveis residenciais nos próximos 12 meses ■

RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**OBJETIVOS E
TÓPICOS DA
PESQUISA**

OBJETIVOS E TEMAS DA PESQUISA



O **Raio-X FipeZAP: perfil da demanda de imóveis** é uma pesquisa desenvolvida em conjunto pela Fipe e pelo Grupo OLX (Zap, Viva Real e Olx) desde 2014, tendo por objetivo investigar diversos tópicos de interesse relacionados ao mercado imobiliário.

Com foco em compradores e investidores de imóveis residenciais, o questionário contempla questões sociodemográficas (incluindo gênero, faixa etária e nível de renda domiciliar dos respondentes), objetivos e aspectos comportamentais da decisão de compra e investimento em imóveis residenciais, descontos negociados entre as partes envolvidas nas transações, além da percepção e expectativa de preço no curto e longo prazos.

Desde seu início, a Pesquisa Raio-X FipeZAP já contou com a participação de 125,6 mil respondentes de todo o país. O volume de respostas coletadas no histórico corresponde a uma média de 2,6 mil respondentes por edição/trimestre ou cerca de 10,5 mil participantes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do 1º trimestre/2026 da Pesquisa Raio-X FipeZAP** ■

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**TAMANHO DA
AMOSTRA E PERFIL
SOCIOECONÔMICO
DOS RESPONDENTES**

TAMANHO DA AMOSTRA

O questionário da Pesquisa Raio-X FipeZAP é aplicado a usuários ativos dos portais ZAP (www.zap.com.br) e Viva Real (<http://www.vivareal.com.br>), tendo como objetivo o acompanhamento dos seguintes grupos: (i) usuários que compraram imóvel nos últimos 12 meses ("compradores"); (ii) usuários que pretendem comprar um imóvel nos próximos 3 meses ("compradores potenciais"); ou (iii) usuários que são proprietários de imóveis adquiridos há mais de 12 meses ("proprietários").

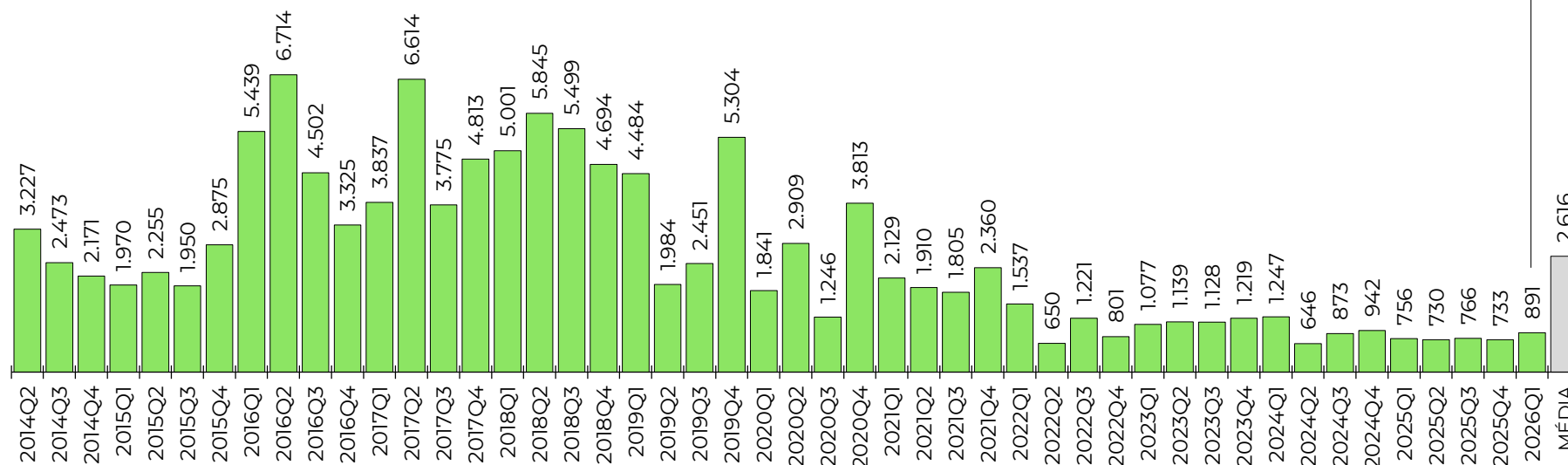
A presente edição da Pesquisa Raio-X FipeZAP teve como referência o 1º trimestre de 2026 e contou com a participação total de 891 respondentes entre os dias 7 e 30 de abril do presente ano ■

1º TRIMESTRE DE 2026

891

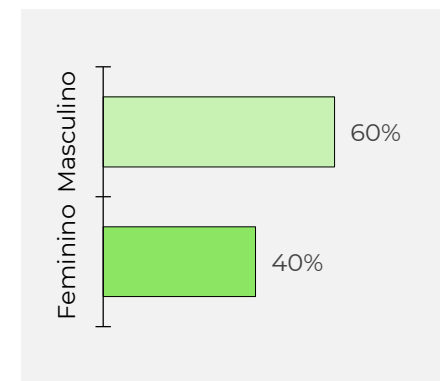
respondentes

NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA

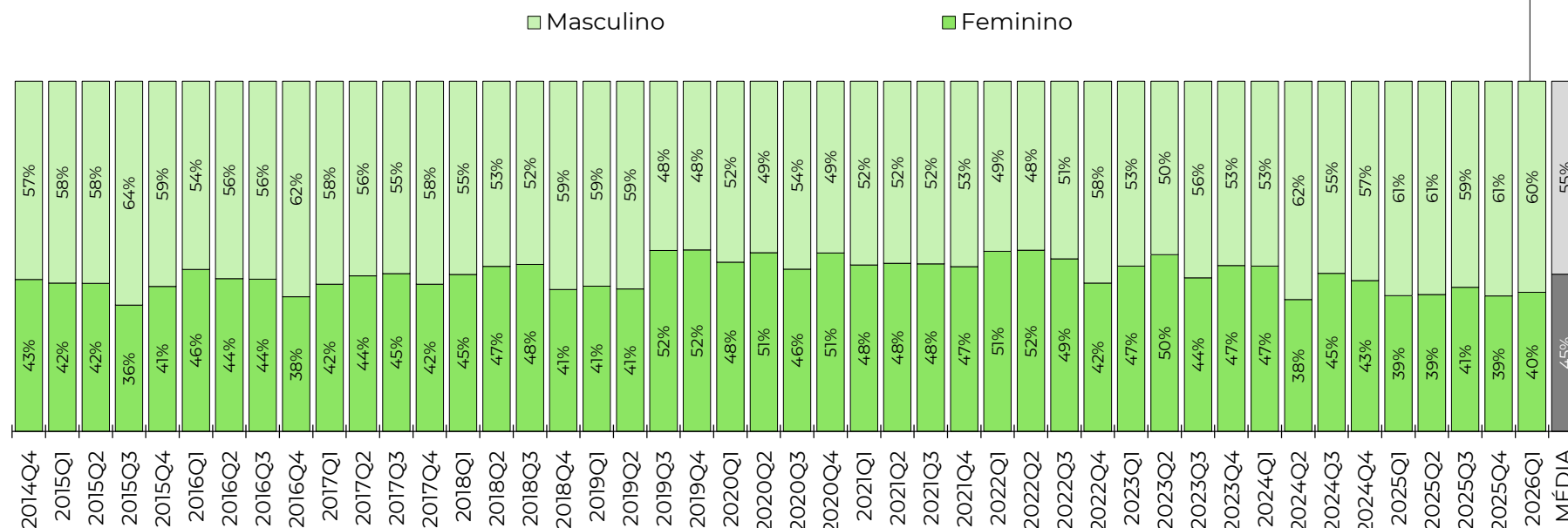


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Em relação ao perfil sociodemográfico, a maioria dos respondentes da amostra do 1º trimestre de 2026 se identificou com o gênero masculino (60%). Comparativamente, essa proporção recuou marginalmente em relação ao trimestre anterior (61%), permanecendo acima da participação média do gênero masculino no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP (55%) ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

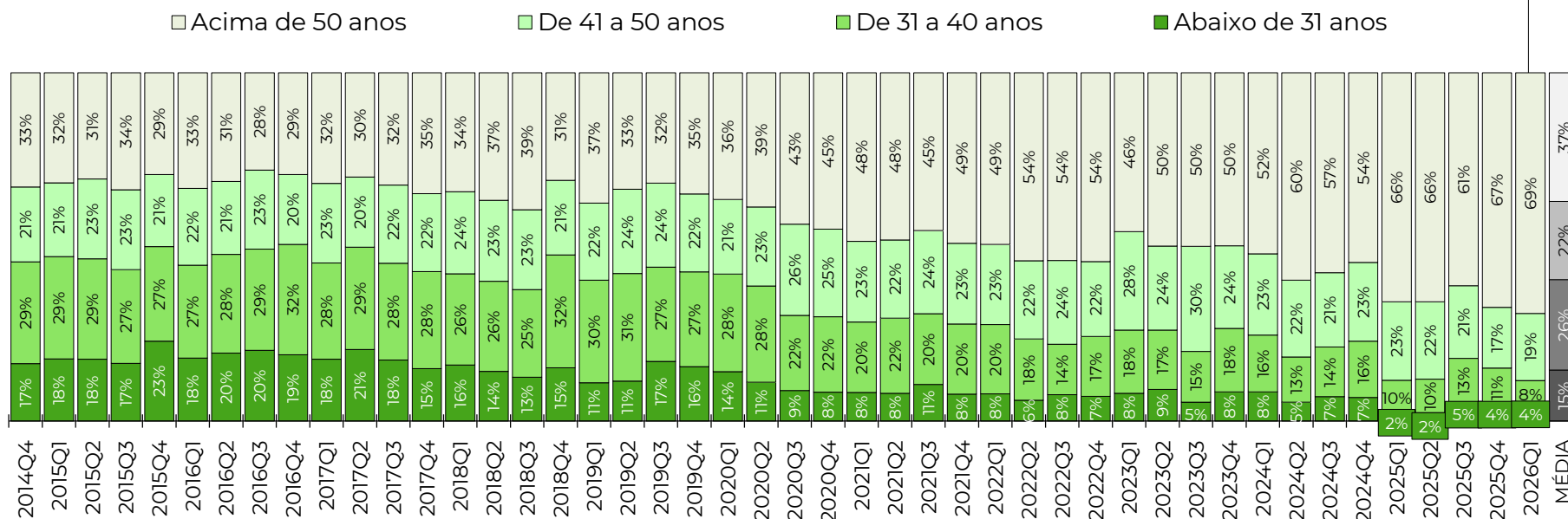
No tocante à faixa etária, a grande maioria dos respondentes do 1º trimestre de 2026 apresentava 41 anos de idade ou mais (88%), enquanto o restante da amostra (12%) correspondia a indivíduos de até 40 anos. A idade média dos respondentes que participaram da Pesquisa Raio-X FipeZAP no 1º trimestre de 2026 foi de 56 anos, superando em 9 anos a média histórica (47 anos) ■

idade média na
última pesquisa:

56 anos

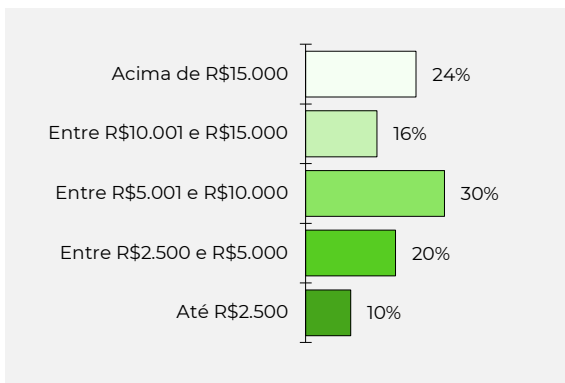
média histórica:
47 anos

FAIXA ETÁRIA

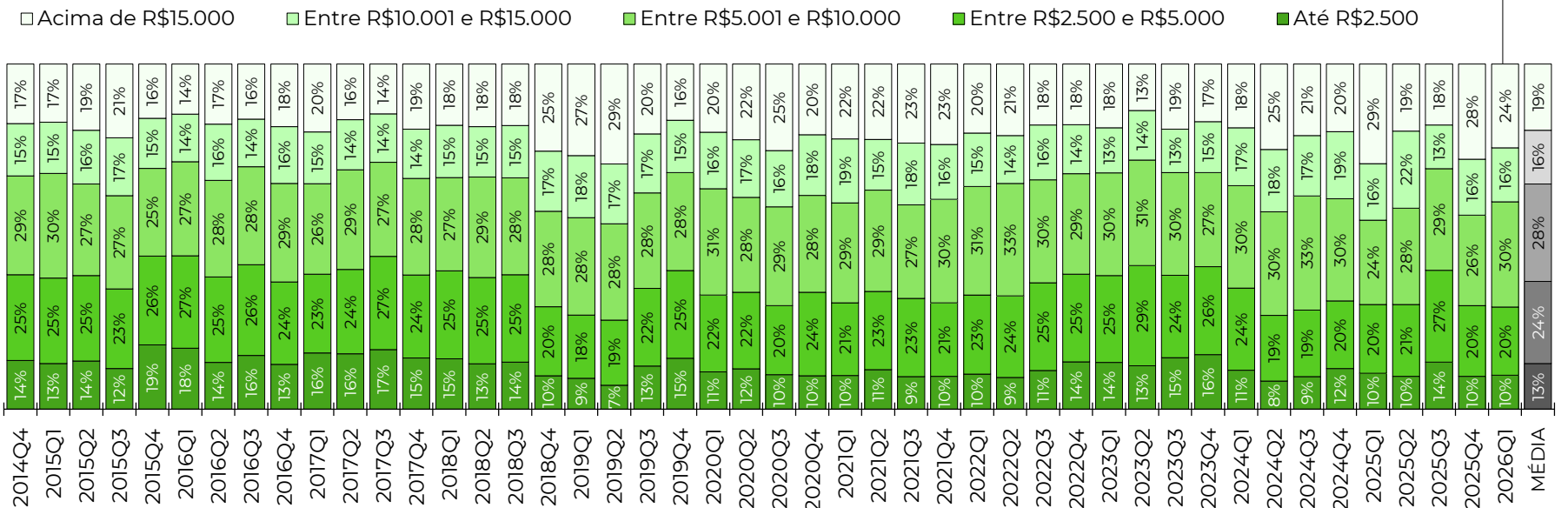


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Com respeito ao poder aquisitivo, a maioria dos respondentes da Pesquisa Raio-X do 1º trimestre de 2026 declarou dispor de uma renda domiciliar mensal igual ou inferior a R\$ 10.000 (60%). No trimestre anterior, essa proporção era de 56%, ao passo que, no histórico da pesquisa Raio-X FipeZAP, esse recorte de renda representou 65% da amostra total de respondentes ■



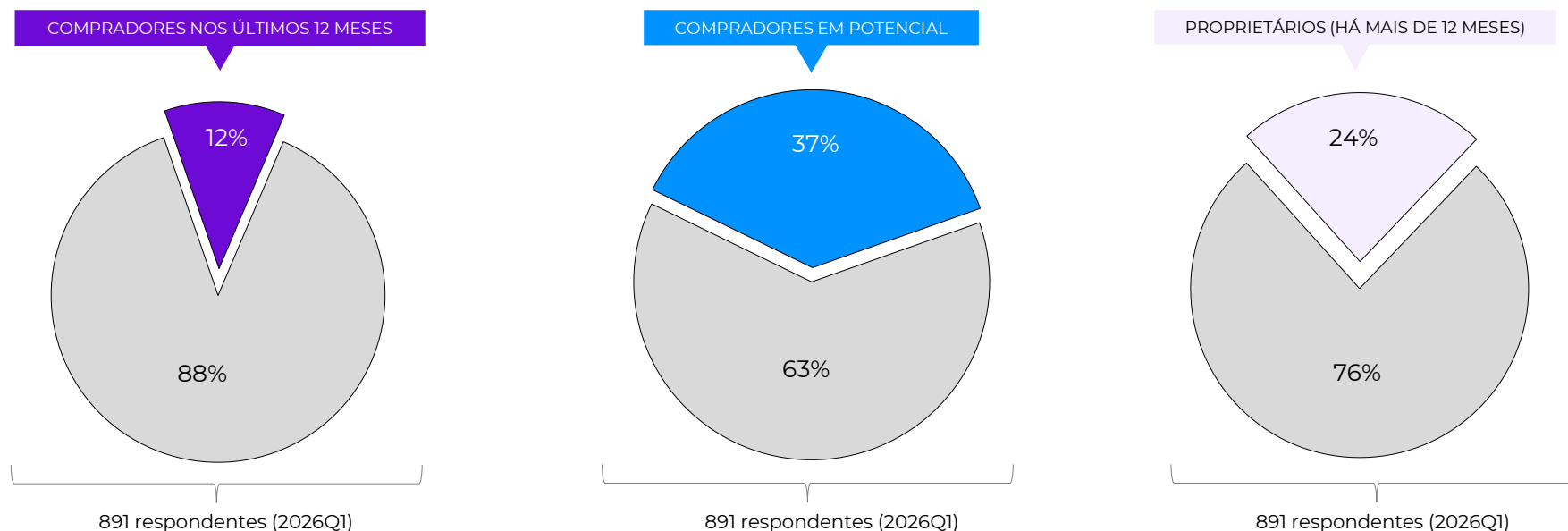
RENDA DOMICILIAR MENSAL



CLASSIFICAÇÃO POR GRUPO

Para efeitos de análise, a pesquisa classifica os respondentes da amostra em pelo menos três grupos*: compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses; compradores em potencial (com pretensão de adquirir imóveis nos próximos 3 meses) e proprietários de imóveis (respondentes que adquiriram imóveis há mais de 12 meses). Com base na amostra do 1º trimestre de 2026 (891 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 12% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 37% foram classificados como “compradores em potencial” (segundo grupo); e 24% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses - categorizados como “proprietários” (último grupo) ■

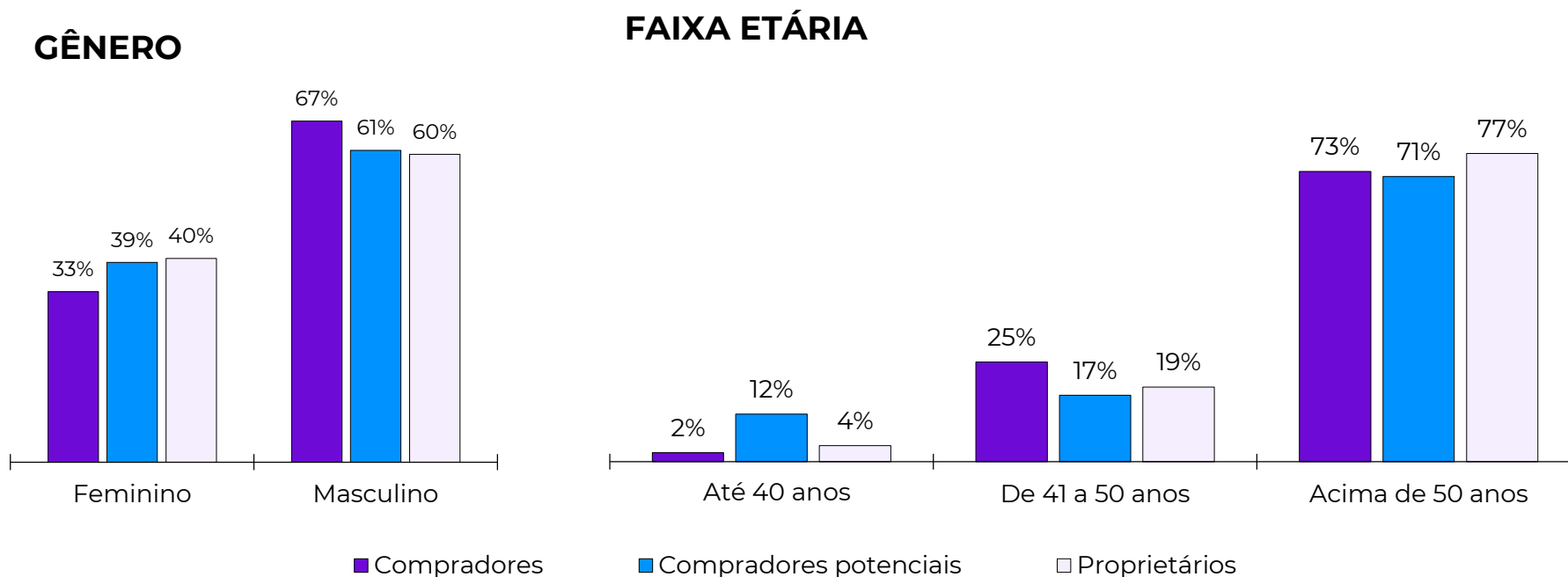
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA



Nota: (*): os respondentes podem se encaixar em mais de um grupo (por ex. se declarar já possuir um imóvel e pretensão de adquirir um novo imóvel) ou em nenhum dos grupos (declarou não possuir ou não ter intenção de adquirir imóveis). Na última edição da pesquisa, cerca de 27,3% dos respondentes não se enquadraram em nenhum dos três grupos.

PERFIL POR GRUPO

É possível comparar os diferentes grupos de respondentes com base em certas características sociodemográficas, como gênero e idade. No 1º trimestre de 2026, indivíduos do gênero masculino representavam a maioria da amostra em todos os três grupos analisados, especificamente: compradores (67%), compradores potenciais (61%) e proprietários (60%). Em termos de distribuição por faixa etária, por sua vez, os três grupos também registraram clara predominância de respondentes com idade superior a 50 anos: compradores (73%), compradores potenciais (71%) e proprietários (77%).

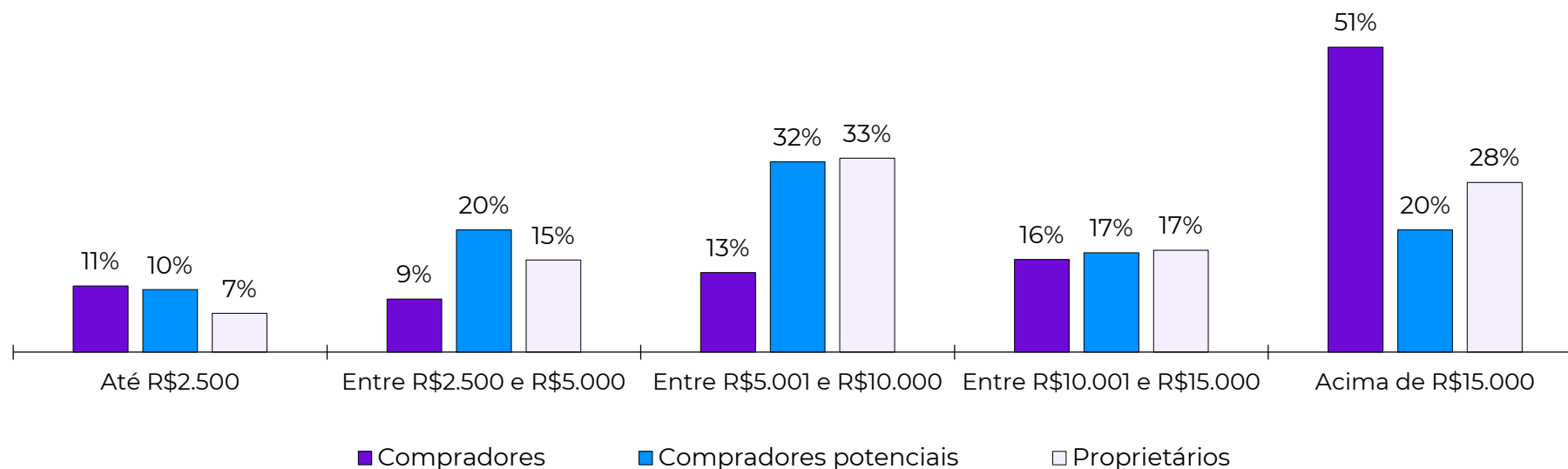


Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO

No que se refere à distribuição por renda, os respondentes do 1º trimestre de 2026 com renda domiciliar mensal de até R\$ 10 mil representavam a maioria dos chamados “compradores potenciais” (62%) e dos “proprietários” (55%). Por outro lado, entre os que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (os “compradores”), a maioria dos respondentes da amostra do último trimestre apresentava renda superior a R\$ 10 mil (67%). ■

FAIXA DE RENDA MENSAL



Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
NOS ÚLTIMOS
12 MESES**

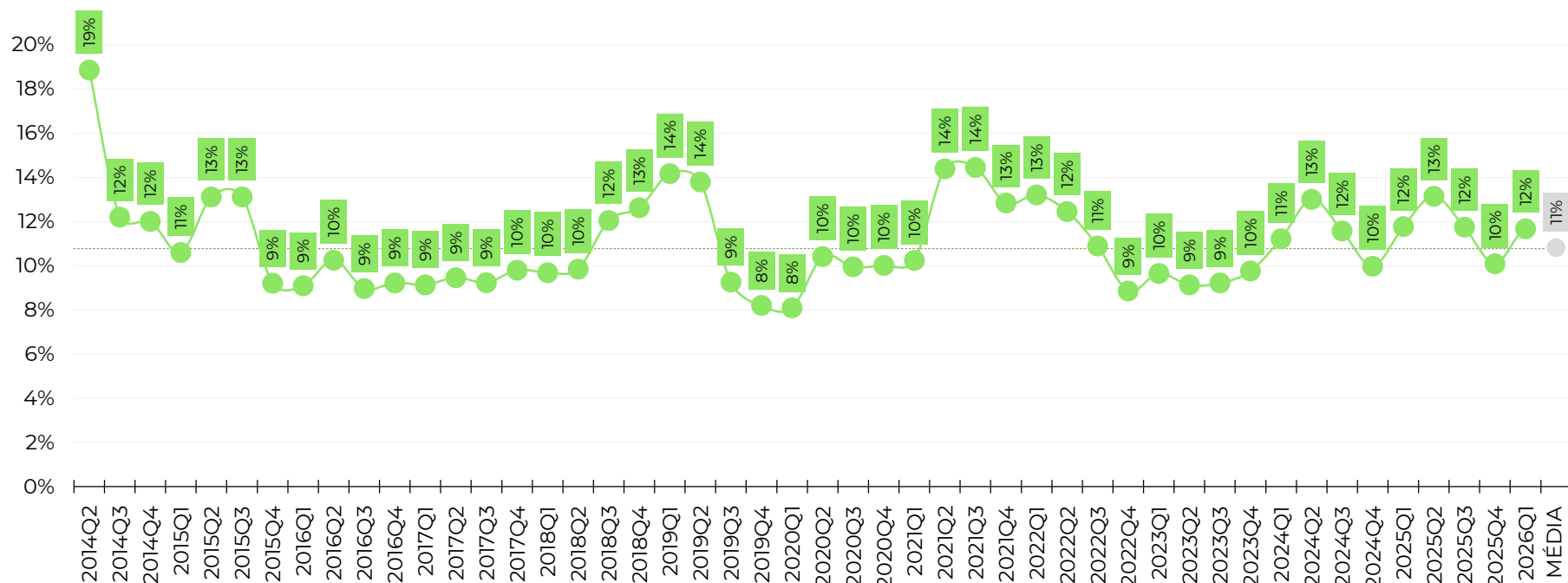
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **Você comprou algum imóvel nos últimos 12 meses?**
- **Qual foi o seu principal motivo para comprar o imóvel?**
- **Qual o tipo de imóvel adquirido (novo ou usado)?**
- **Qual o período da aquisição do imóvel (mês e ano)?**

COMPRADORES NOS ÚLTIMOS 12 MESES

No 1º trimestre de 2026, cerca de 12% dos respondentes da amostra relataram ter adquirido ao menos um imóvel ao longo dos últimos 12 meses, sendo assim classificados no grupo de “compradores”. Comparativamente, esse percentual registrou aumento em comparação ao do trimestre anterior (10%), retomando assim um patamar acima da participação média desse grupo no histórico da pesquisa (11%) ■

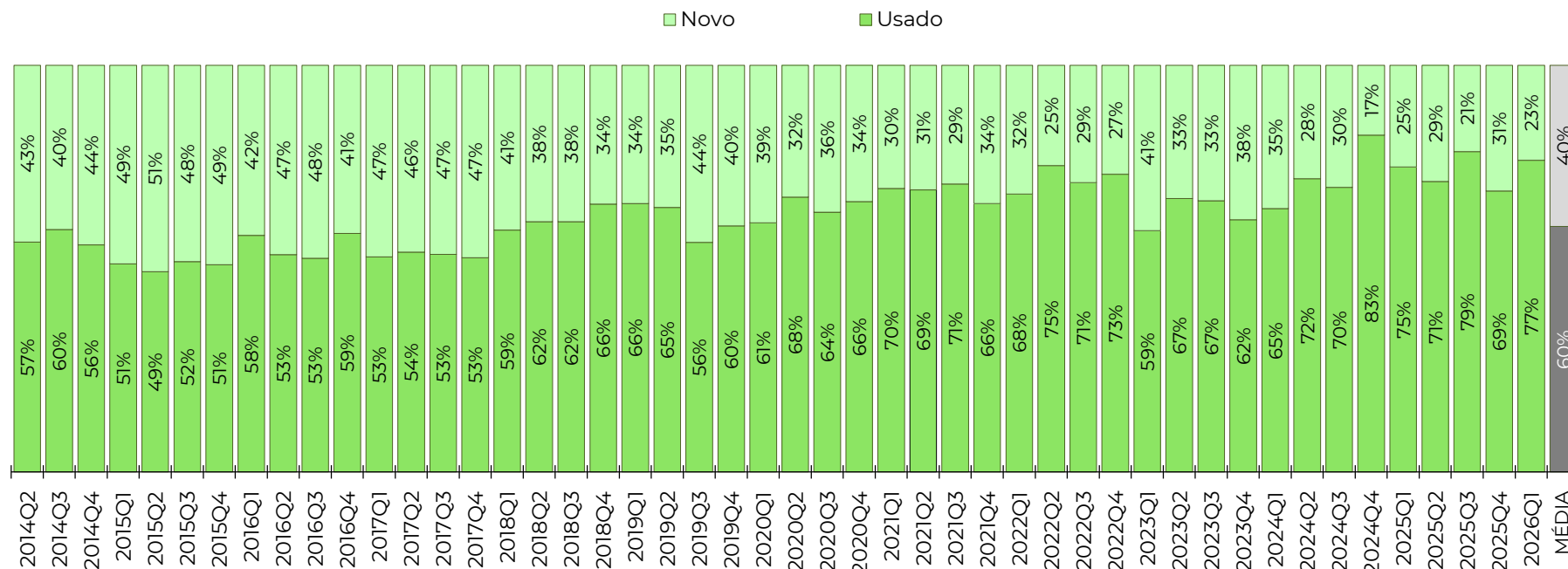
PERCENTUAL DE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE DECLARARAM TER ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Entre os respondentes do 1º trimestre de 2026 que adquiriram imóveis recentemente (isto é, nos últimos 12 meses), a maioria deu preferência à compra de imóveis usados (77%) em detrimento de imóveis novos (23%). A prevalência de imóveis usados na amostra registrou aumento em relação ao percentual observado no trimestre anterior (69%), distanciando-se da participação média no histórico da pesquisa (60%) ■

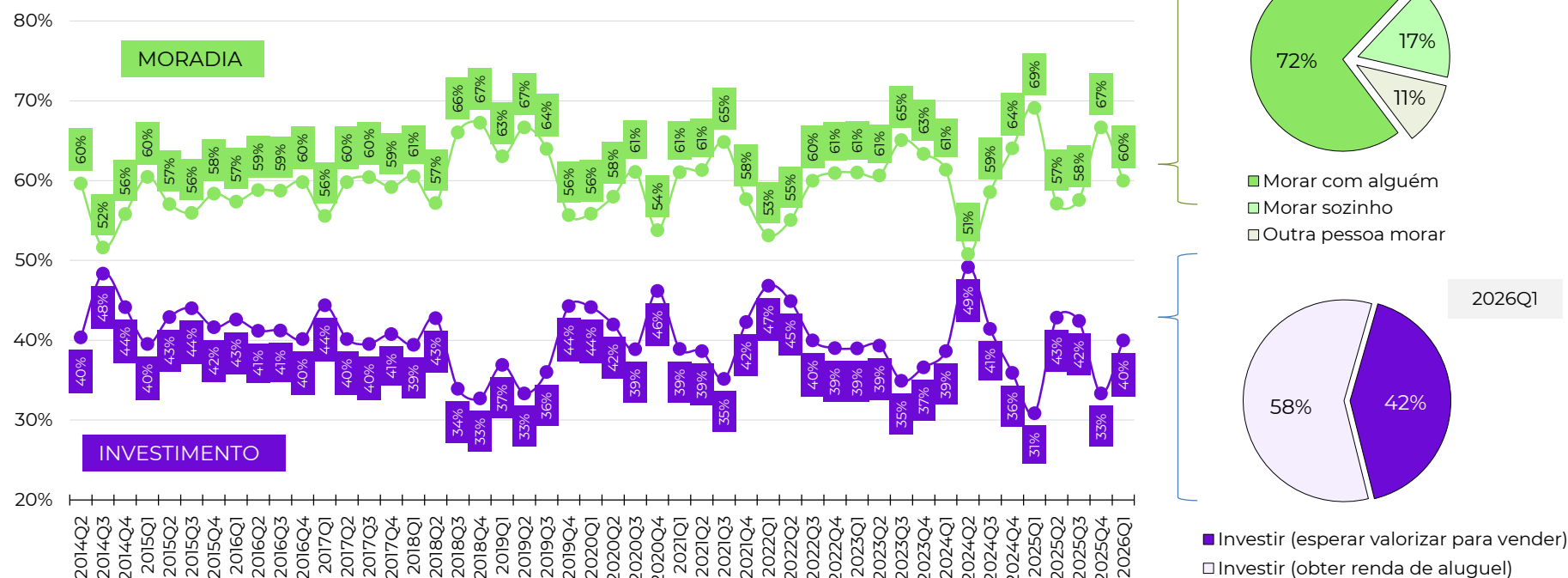
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

No tocante aos objetivos da compra, 60% dos compradores declararam destinar o imóvel à moradia, enquanto 40% dos respondentes classificaram a aquisição como um tipo de investimento". Considerando as opções disponíveis para aqueles que mencionaram a finalidade "investimento", especificamente, o interesse na geração de renda com o aluguel do imóvel (58%) predominou sobre a intenção de revenda após sua valorização no mercado (42%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
EM POTENCIAL**

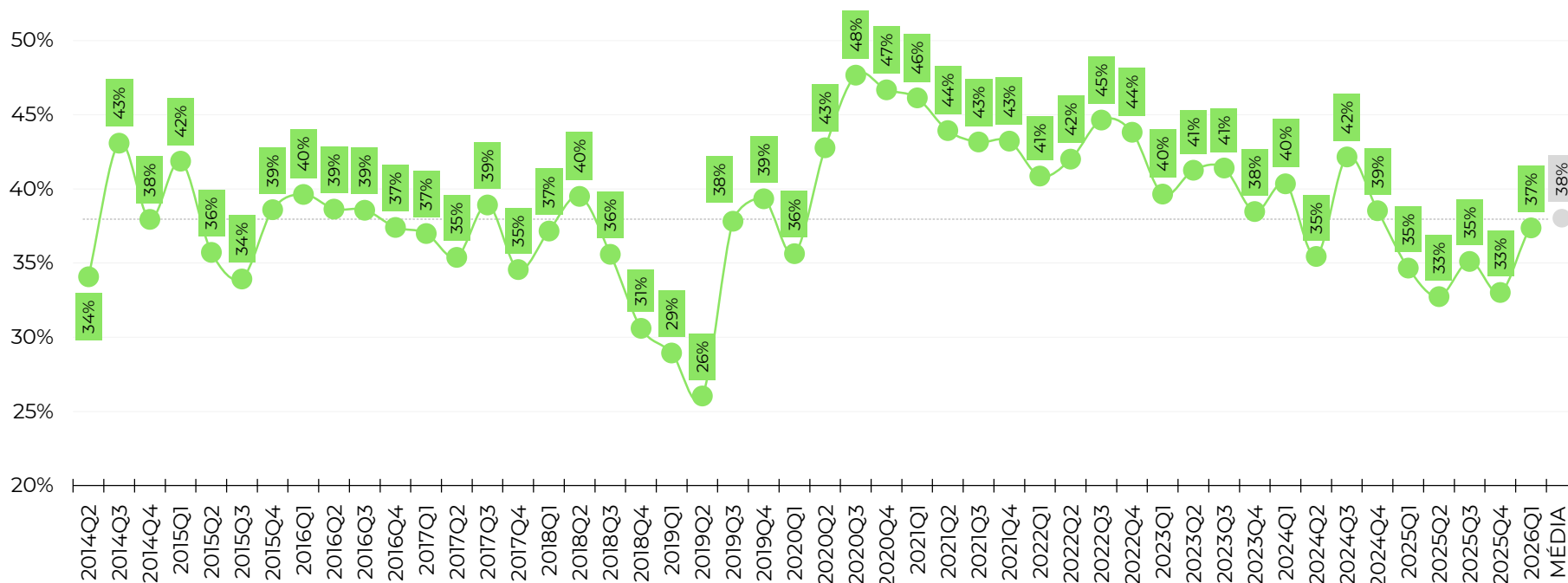
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **Pretende comprar um imóvel nos próximos 3 meses?**
- **Qual o principal motivo para comprar o imóvel?**
- **Que tipo de imóvel você pretende comprar (novo, usado ou indiferente)?**

INTENÇÃO DE COMPRA

Em relação à participação do perfil de compradores em potencial, 37% dos respondentes do 1º trimestre de 2026 declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, oscilando positivamente em relação ao patamar apurado na amostra referente ao trimestre anterior (33%). Como resultado, a participação dos respondentes desse grupo recuperou patamar próximo da média histórica da Pesquisa Raio-X FipeZAP (38%) ■

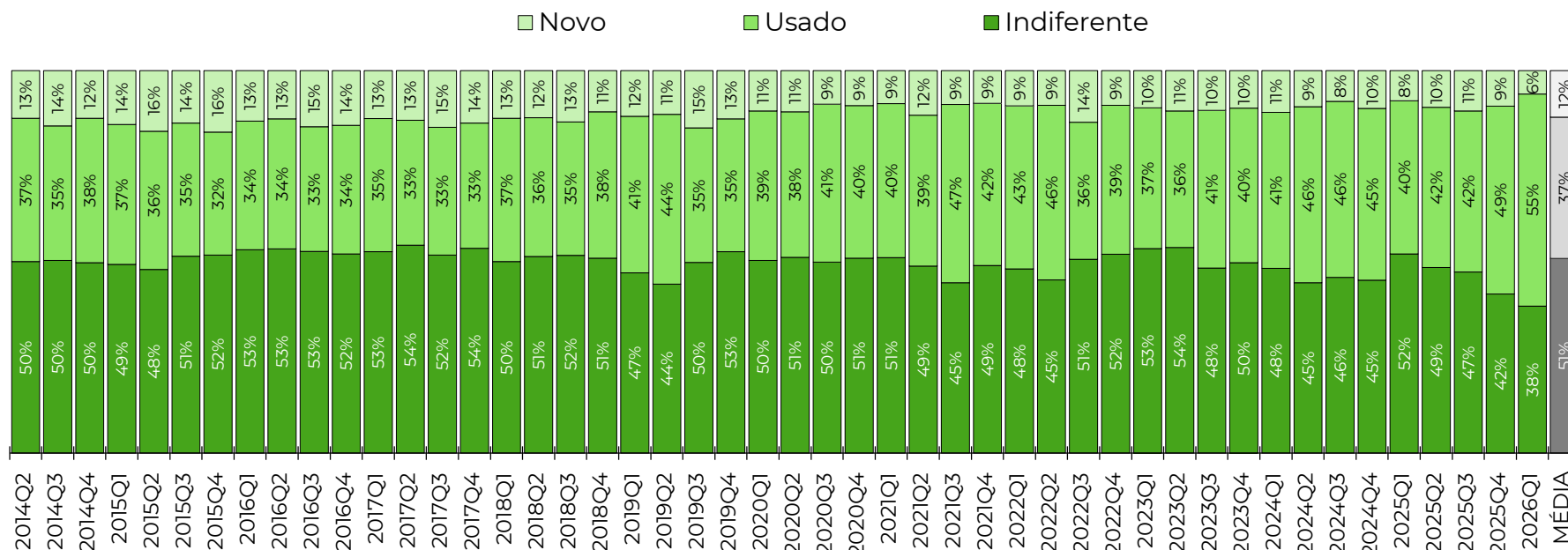
PERCENTUAL DE COMPRADORES EM POTENCIAL - COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEIS NOS PRÓXIMOS 3 MESES



TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre aqueles que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (compradores potenciais), 55% dos respondentes do 1º trimestre de 2026 declararam preferência por imóveis “usados”; outros 38% afirmaram ser indiferentes entre a condição de imóveis “novos” ou “usados”; finalmente, para uma parcela minoritária desse grupo (6%), a aquisição de imóveis “novos” foi prevalente na última leitura da pesquisa ■

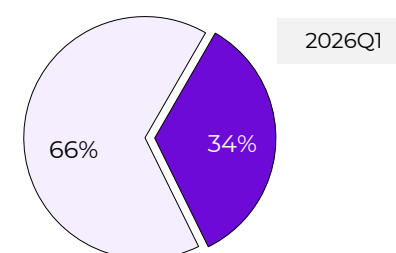
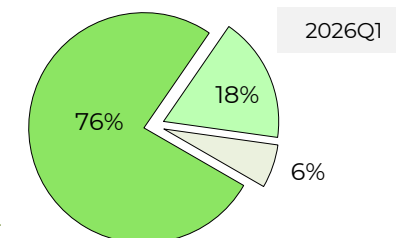
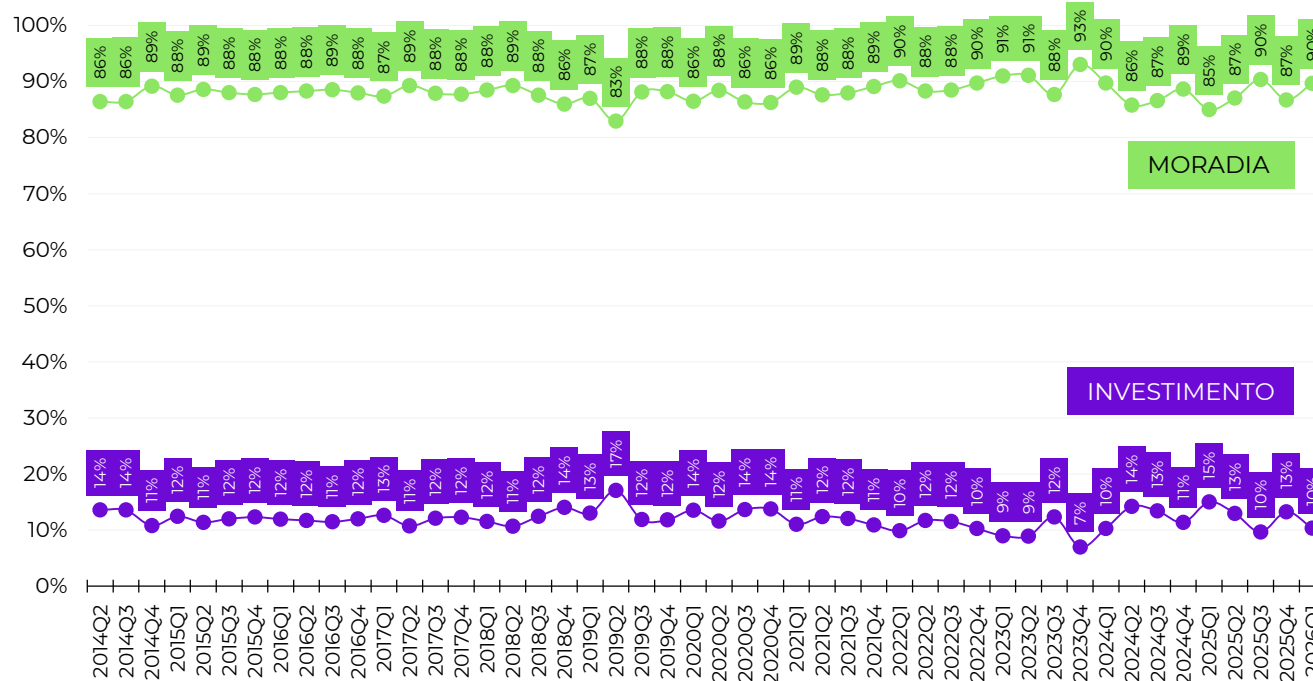
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os que declararam intenção de adquirir imóveis nos próximos meses, 90% dos respondentes do 1º trimestre de 2026 declararam como objetivo seu uso para moradia – em particular, com finalidade de morar com alguém (76%). Por outro lado, entre aqueles que buscavam um imóvel para investir (10%), prevaleceu o interesse na obtenção de renda com o aluguel (66%) em comparação à pretensão de revenda futura após valorização do imóvel no mercado (34%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL – QUE PRETENDEM ADQUIRIR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
PROPRIETÁRIOS
(ADQUIRIRAM HÁ
MAIS DE 12 MESES)**

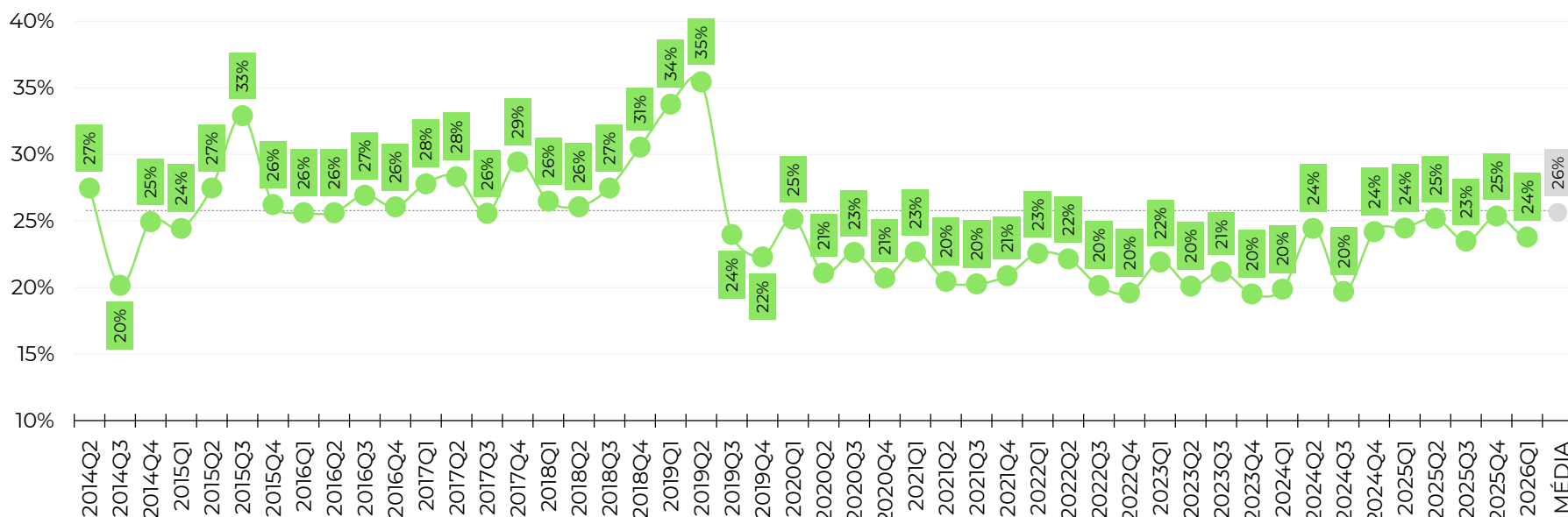
PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES

Para identificar e traçar o perfil e objetivos do grupo de respondentes que adquiriram imóveis há mais de 12 meses (os “proprietários”), a pesquisa apresentou as seguintes perguntas:

- **Você possui algum imóvel próprio (adquirido há mais de 12 meses)?**
- **Qual foi o seu principal motivo para comprar o imóvel? (caso tenha mais de um imóvel, considerar para esta resposta a última unidade adquirida)**

Além dos que compraram recentemente um imóvel ou pretendem adquiri-lo nos próximos meses, a Pesquisa Raio-X FipeZAP avaliou o perfil e comportamento dos respondentes que já detinham um imóvel adquirido há mais de 12 meses (sendo, assim, classificados como “proprietários”). No 1º trimestre de 2026, especificamente, esse grupo respondeu por 24% da amostra, oscilando marginalmente em relação ao período imediatamente anterior (25%). Com esse resultado, o percentual se manteve abaixo da participação média no histórico da pesquisa (26%) ■

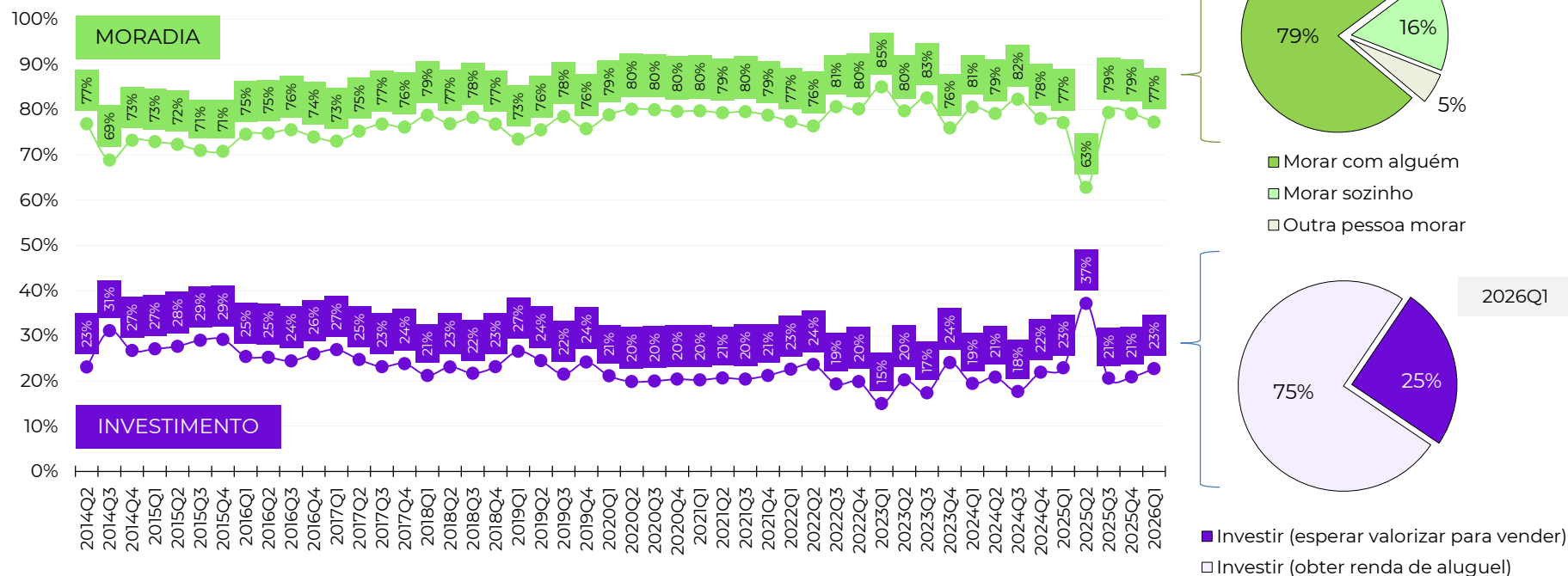
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

Entre aqueles que adquiriram imóvel há mais de 12 meses no 1º trimestre de 2026, o principal objetivo declarado era o de destinar o imóvel para moradia (77%) – em particular, para morar com alguém (79%). Já os proprietários classificados como investidores representaram 23% dos respondentes e compartilharam, em sua maioria, da preferência pela obtenção da renda com o aluguel do imóvel (75%), superando a intenção de revender o bem após valorização (25%) ■

OBJETIVO ENTRE PROPRIETÁRIOS – QUE POSSUEM IMÓVEL ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES



RAIO-X



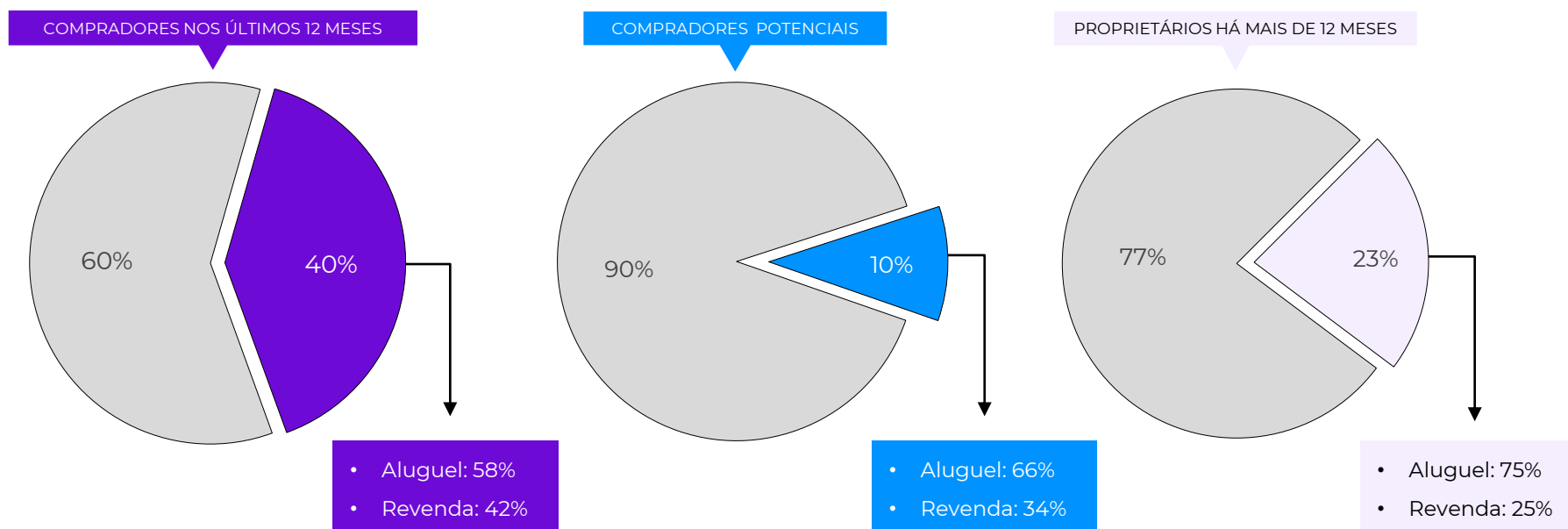
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
INVESTIDORES**

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

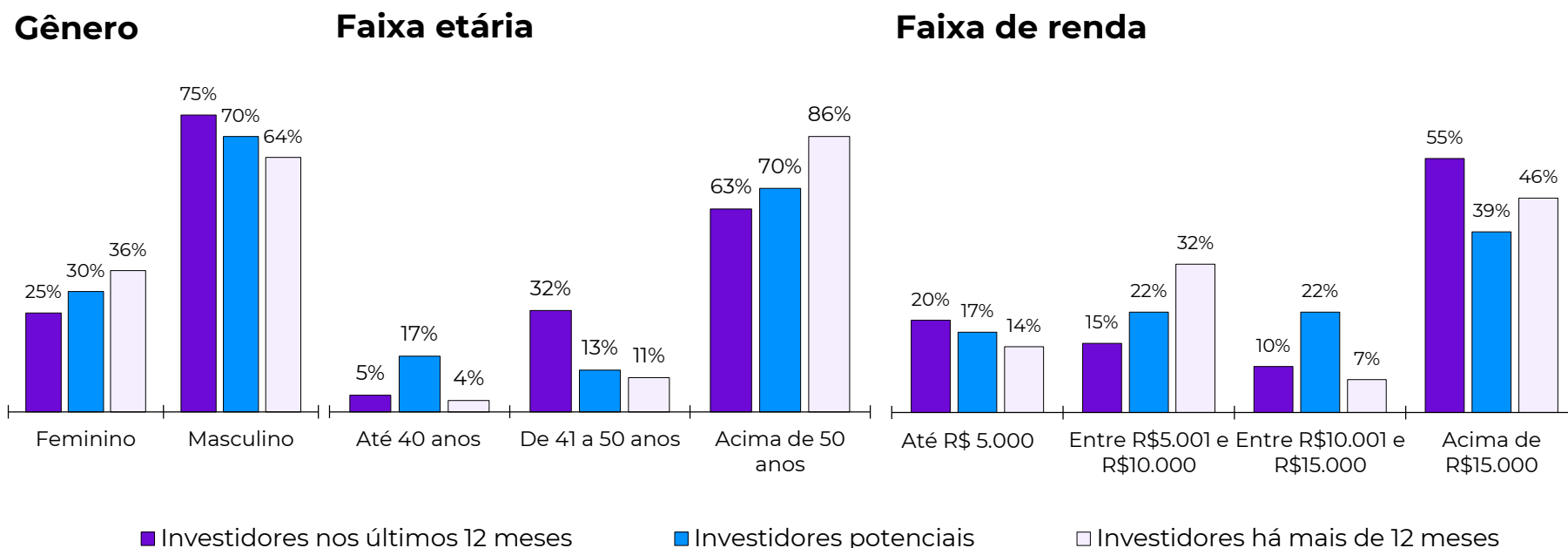
É possível calcular a participação dos investidores nos três grupos considerados: entre os que compraram, os que pretendem comprar e os que compraram há mais de 12 meses (proprietários). Especificamente, na amostra referente ao 1º trimestre de 2026, 40% dos compradores classificaram as compras realizadas nos últimos 12 meses como investimento; 10% dos compradores em potencial declararam intenção em investir em um imóvel nos próximos 3 meses; e 23% dos proprietários afirmaram ter comprado um imóvel há mais de 12 meses como uma forma de investimento. Em todos os grupos estudados, o objetivo de obter renda com a locação do imóvel foi o mais mencionado no trimestre: compradores (58%), compradores potenciais (66%) e proprietários (75%) ■

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO

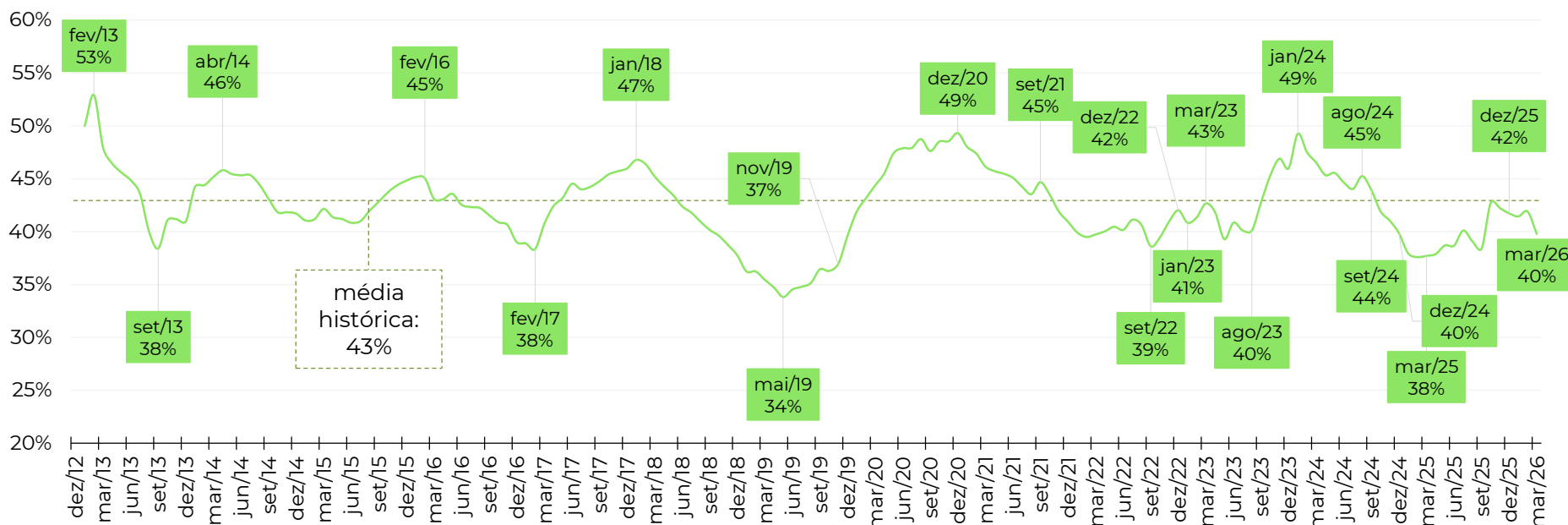
No 1º trimestre de 2026, respondentes do gênero masculino representavam a maior parte dos investidores dos três grupos: entre aqueles que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (75%), entre os que tinham intenção de adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (70%) ou que adquiriram um imóvel há mais de 12 meses (64%). Em termos etários, pessoas com 50 anos ou mais representavam parcela majoritária dos respondentes nos três grupos analisados (63%, 70% e 86%, respectivamente). Já sob a ótica da renda, os respondentes com renda domiciliar mensal superior a R\$ 10 mil compunham a maioria dos investidores nos três grupos avaliados: entre aqueles que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (65%), entre os que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (61%) e entre os que haviam adquirido imóveis há mais de 12 meses (53%) ■



INVESTIDORES ENTRE COMPRADORES

A partir de dados a respeito do objetivo e data de transações efetuadas por compradores, é possível avaliar a proporção de transações classificadas como investimento (ou seja, com a intenção de revenda futura ou obter renda de aluguel). Ao longo de 2025, a participação das compras classificadas como investimento esboçou uma recuperação, exibindo um incremento de 40% para 42%. Todavia, no início de 2026, esse percentual recuou para 40%, ficando assim abaixo da média histórica ■

PERCENTUAL MÉDIO DE TRANSAÇÕES CLASSIFICADAS COMO INVESTIMENTO (ACUMULADO EM 12 MESES)

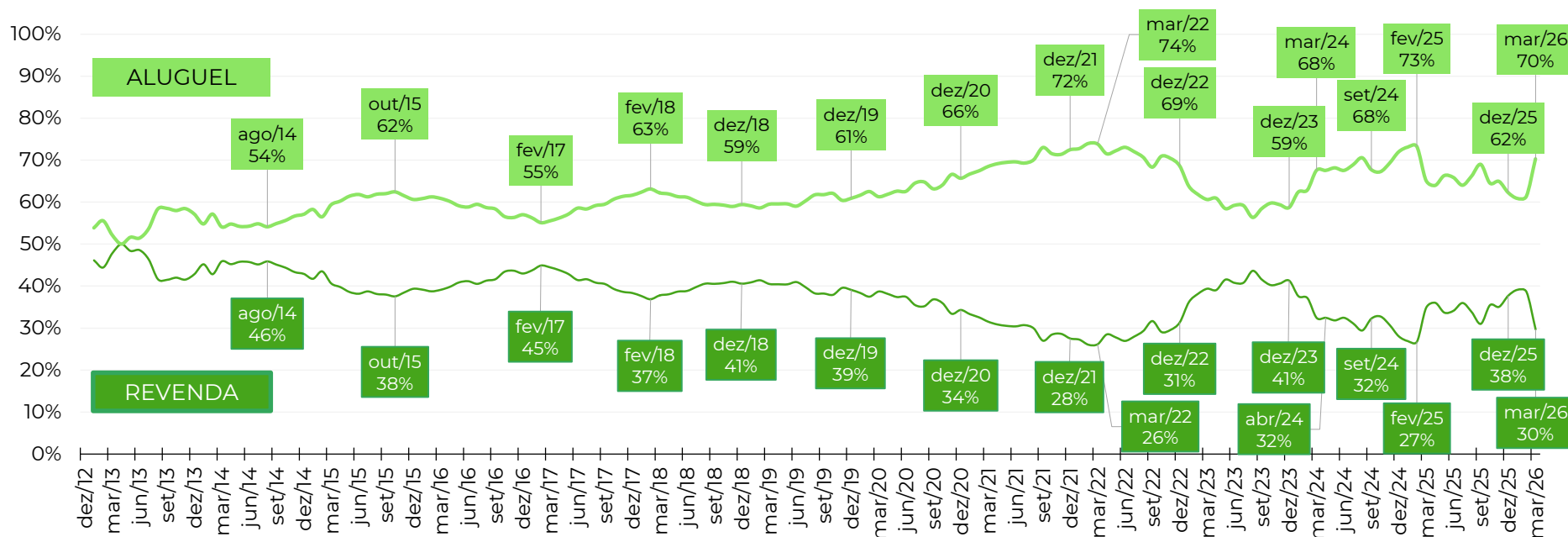


Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação às publicações anteriores devido à incorporação de novas observações nos cálculos.

% DOS INVESTIMENTOS POR OBJETIVO

Entre as transações realizadas com a finalidade de “investimento”, o interesse na obtenção de renda com aluguel tem sido majoritário desde meados de 2013, ou seja, desde o início do histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP. Além de sua predominância, a trajetória ascendente dessa preferência pode ser destacada como uma mudança no perfil dos investidores dentro do mercado imobiliário brasileiro. Considerando as aquisições identificadas como investimento nos últimos 12 meses, 70% foram direcionadas para o mercado de locação e 30% para revenda após valorização do imóvel.

PERCENTUAL DE TRANSAÇÕES CLASSIFICADAS COMO INVESTIMENTO POR TIPO (ACUMULADO EM 12 MESES)



Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

RAIO-X

The logo for fipezap, featuring the word "fipe" in a lowercase serif font and "zap" in a lowercase sans-serif font. A small red dot is positioned above the "i" in "fipe".

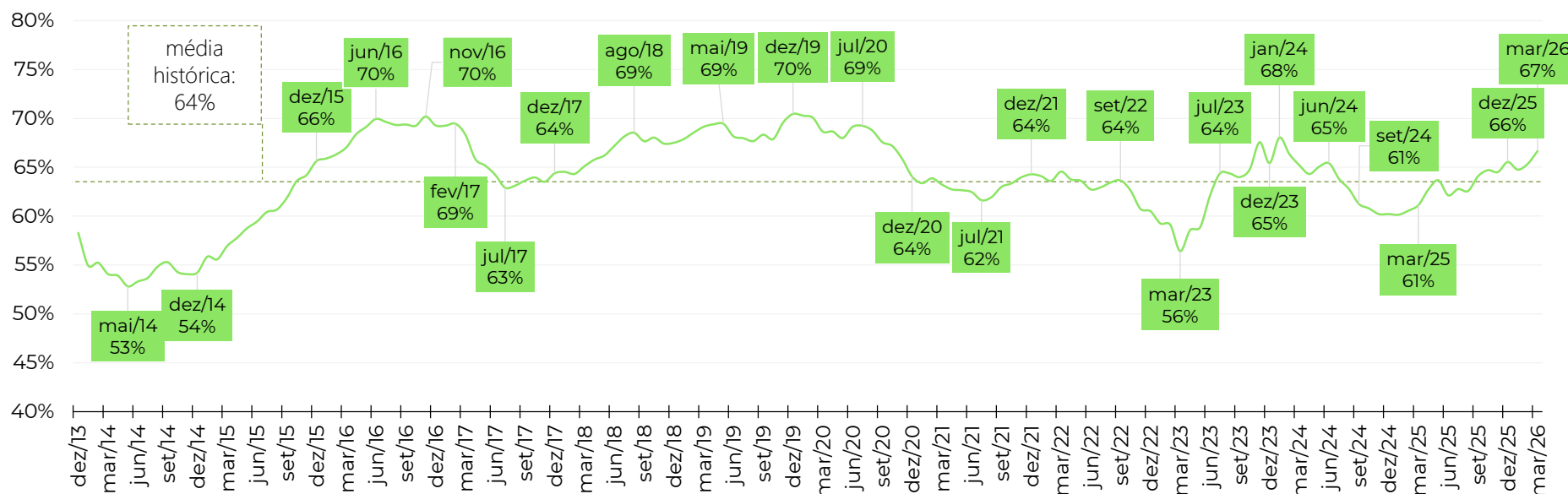
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**TRANSAÇÕES E
PERCENTUAL DE
DESCONTO**

% DE TRANSAÇÕES COM DESCONTO

Além de informar a data de efetivação, os respondentes que adquiriram imóveis declaram à pesquisa se a transação envolveu algum desconto no valor anunciado e, em caso positivo, qual foi o percentual aplicado. Analisando-se o comportamento recente da série histórica entre março de 2025 e o mesmo período de 2026, é possível evidenciar que a proporção de transações cujos preços foram alterados em razão da negociação entre compradores e vendedores escalou de 61% para 67%, avizinando-se assim do maior percentual já registrado no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP (70%) ■

PERCENTUAL DE TRANSAÇÕES COM DESCONTO (ACUMULADO EM 12 MESES) *

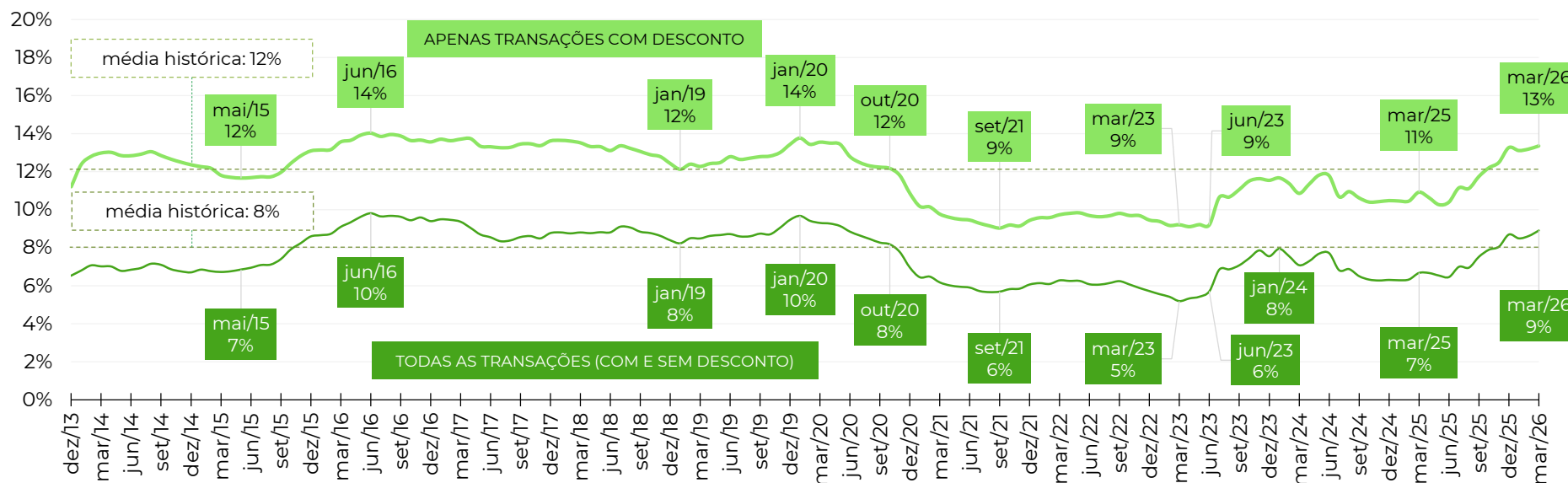


Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

PERCENTUAL DE DESCONTO MÉDIO

É possível calcular o desconto médio ao menos de duas formas: (i) tendo por base (denominador) todas as transações (isto é, transações concretizadas “com” e “sem” desconto) e (ii) utilizando como referência de cálculo apenas as transações que sofreram desconto. No contexto recente, dado pela evolução entre março de 2025 e de 2026, os descontos médios apurados subiram para níveis próximos aos maiores níveis observados nos respectivos históricos: 9% (considerando todas as transações, independentemente da concessão de desconto) e 13% (considerando exclusivamente transações com desconto) ■

PERCENTUAL MÉDIO DE DESCONTO EM TRANSAÇÕES (ACUMULADO EM 12 MESES)



Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período. A linha mais escura reflete a média das transações com desconto e atribui desconto igual a zero para as transações que não tiveram desconto. A linha mais clara, alternativamente, considera apenas as transações que tiveram desconto maior do que zero.

RAIO-X

fipezap

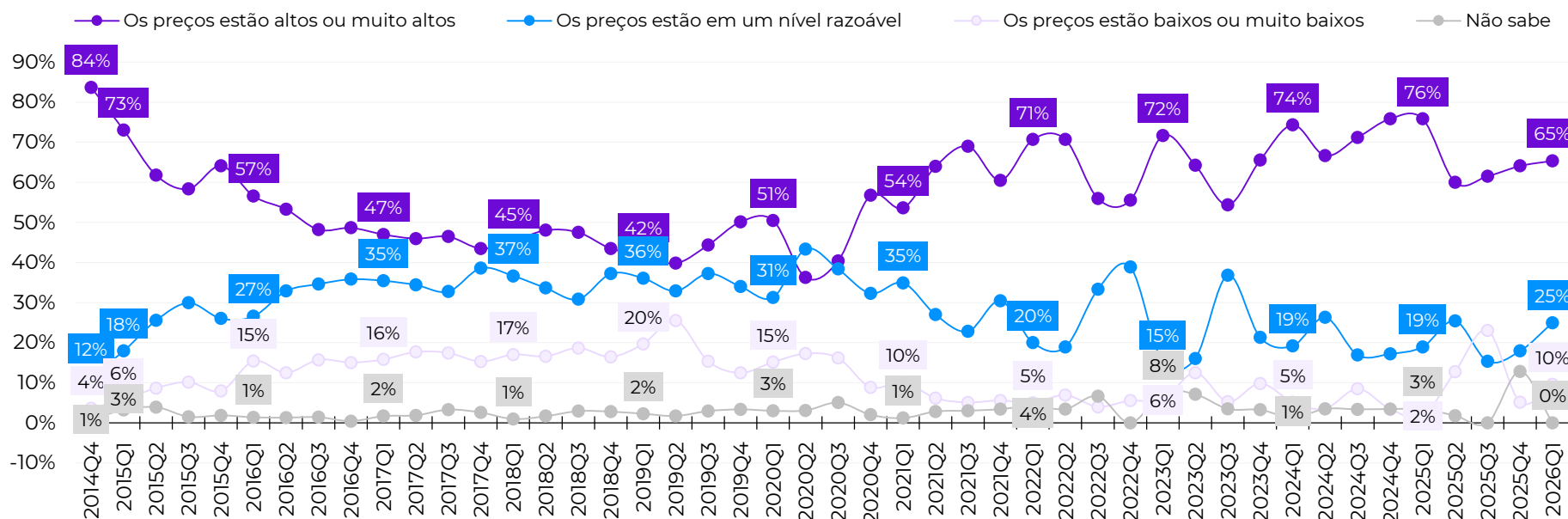
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERCEPÇÃO
SOBRE OS
PREÇOS**

PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” recuou de 76%, no 1º trimestre de 2025, para 65%, no 1º trimestre de 2026. No mesmo horizonte temporal, o percentual de respondentes da pesquisa que consideravam que os preços dos imóveis encontravam-se em um “nível razoável” cresceu, passando de 19% para 25%. Acompanhando essa tendência, a parcela amostral de respondentes que classificavam os preços como “baixos ou muito baixos” subiu de 2% para 10% entre o 1º trimestre de 2025 e de 2026 ■

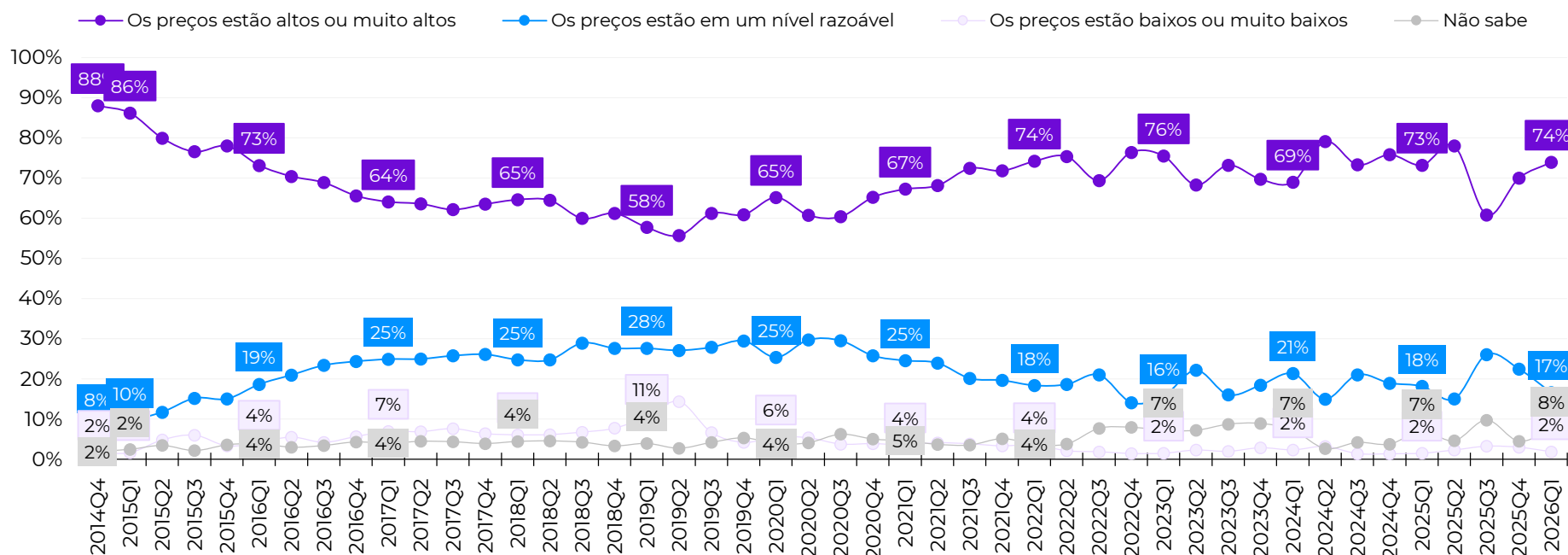
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre respondentes que declararam pretensão de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” oscilou de 73%, no 1º trimestre de 2025, para 74%, no mesmo período de 2026. Também nesse intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em “nível razoável” variou de 18% para 17%, enquanto o percentual que qualificava os preços como “baixos ou muito baixos” se manteve estável em 2%. Não souberam opinar 8% dos respondentes que compuseram a amostra do último trimestre ■

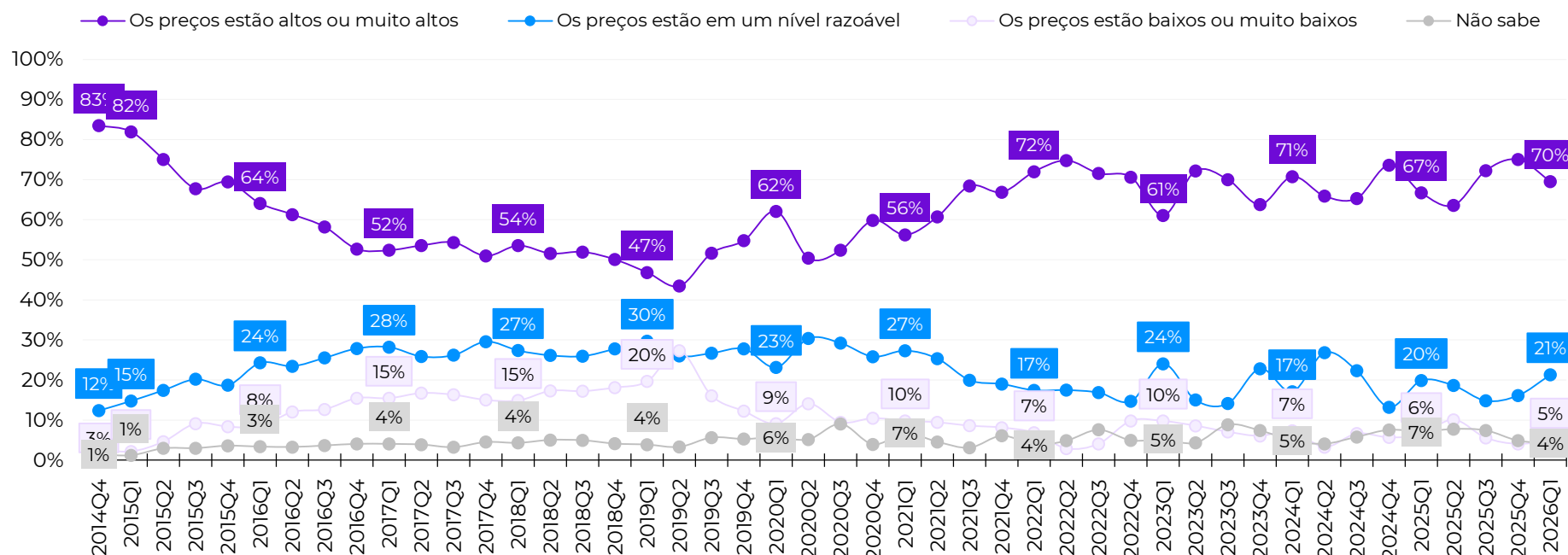
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL: RESPONDENTES COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEL



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Finalmente, entre os que foram classificados como proprietários, a proporção dos respondentes que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” cresceu de 67%, no 1º trimestre de 2025, para 70%, no mesmo trimestre de 2026; o percentual que considera que os preços se encontravam em “um nível razoável” oscilou de 20% para 21%, enquanto a parcela que considerava os preços como “baixos ou muito baixos” recuou de 6% para 5% no período. Os dados revelam, ainda que 4% dos respondentes da última amostra da Pesquisa Raio-X não souberam opinar sobre os preços atuais ■

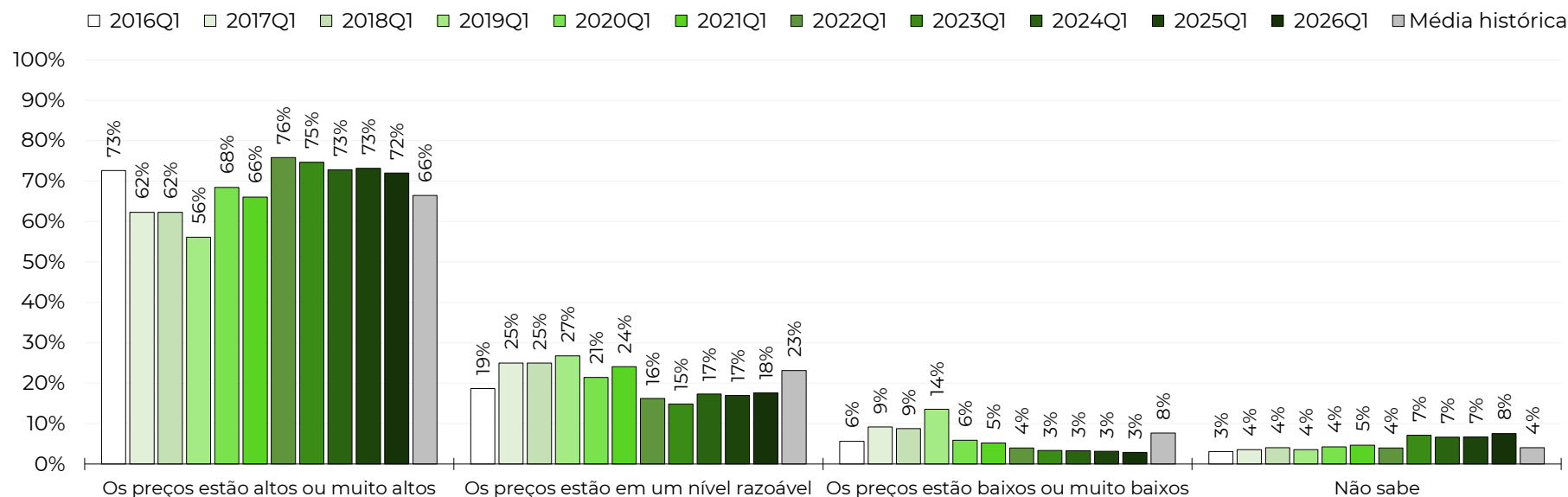
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE PROPRIETÁRIOS: RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Considerando a percepção agregada* entre o 1º trimestre de 2025 e mesmo período de 2026, a participação de respondentes que classificavam os preços atuais como “altos ou muito altos” oscilou de 73% para 72% na composição amostral da Pesquisa Raio-X FipeZAP. Em contrapartida, a parcela que avaliava os preços como “razoáveis” variou de 17% para 18%. Já o percentual dos que consideravam os preços “baixos ou muito baixos” se manteve estável em 3%. Finalmente, a participação de respondentes que não souberam opinar passou de 7% para 8% dos respondentes nas duas amostras ■

PERCEPÇÃO AGREGADA SOBRE OS PREÇOS ATUAIS*



Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**EXPECTATIVA DE
PREÇO NO
CURTO PRAZO**

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

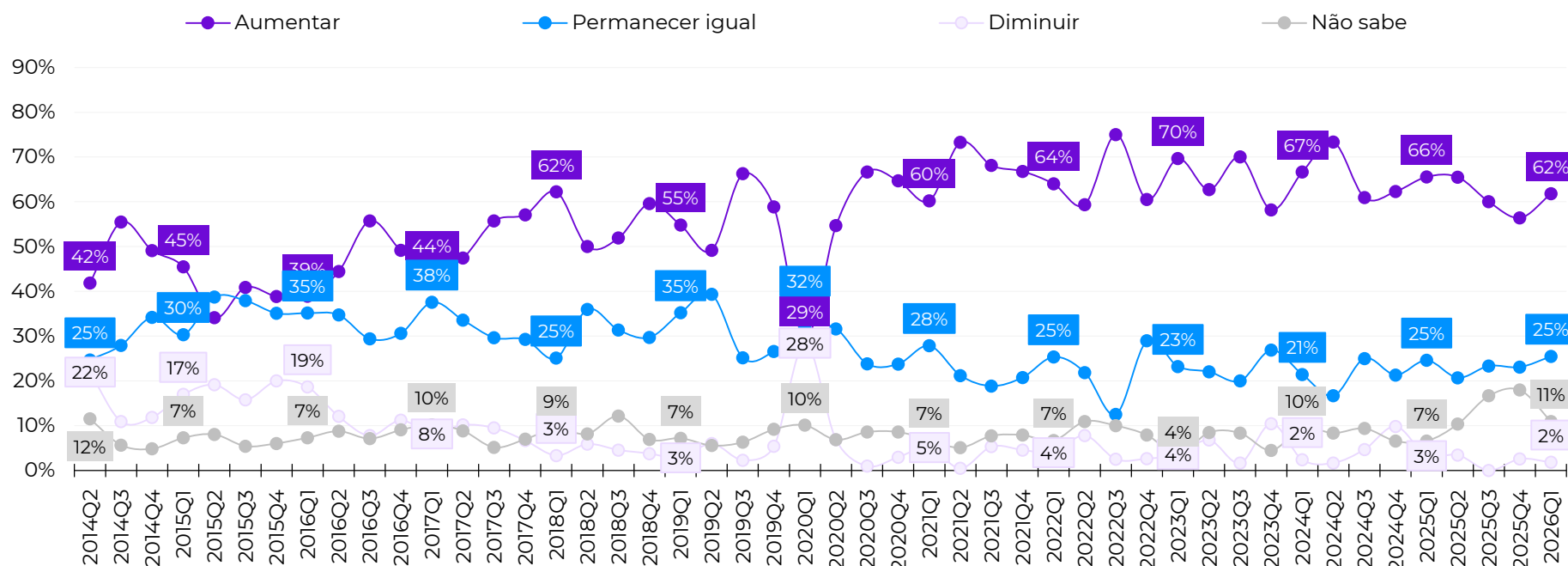
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **Você acha que o preço do seu imóvel, nos próximos 12 meses, vai: aumentar, diminuir, permanecer igual ou não sabe informar?**
- **Na sua opinião, quanto o preço vai aumentar ou diminuir (percentualmente) nos próximos 12 meses?**

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Em relação à expectativa de preço de curto prazo, a parcela majoritária dos respondentes do 1º trimestre de 2026 que declararam ter adquirido imóveis nos últimos 12 meses (sendo classificados como “compradores”) apostava no aumento nos preços dos imóveis (62%). Os demais respondentes da última amostra da pesquisa se dividiram entre aqueles que projetavam estabilidade (25%), queda (2%) ou não souberam opinar a respeito do tema (11%) ■

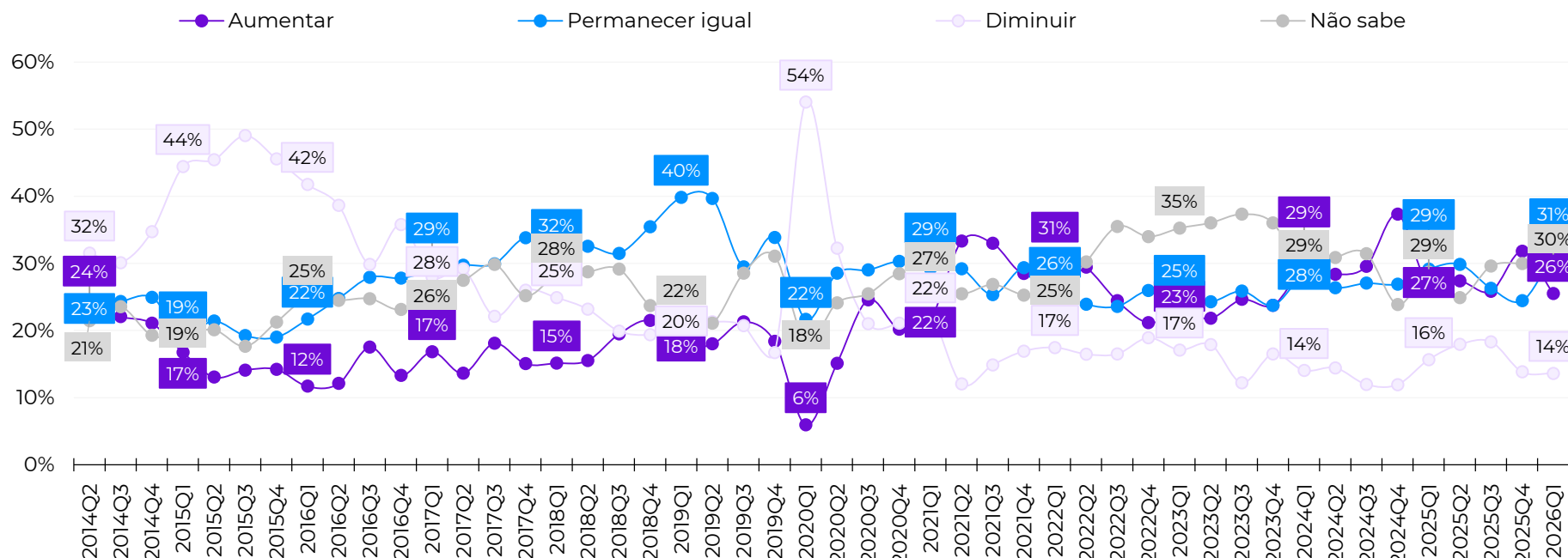
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Já entre os participantes da Pesquisa Raio-X FipeZAP que declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses (os “compradores potenciais”), os respondentes do último trimestre se distribuíram entre aqueles que apostavam em manutenção (31%), alta (26%) e queda (14%) nos preços. Além deles, uma parcela representativa dos “compradores potenciais” no último trimestre não soube opinar a respeito (30%) ■

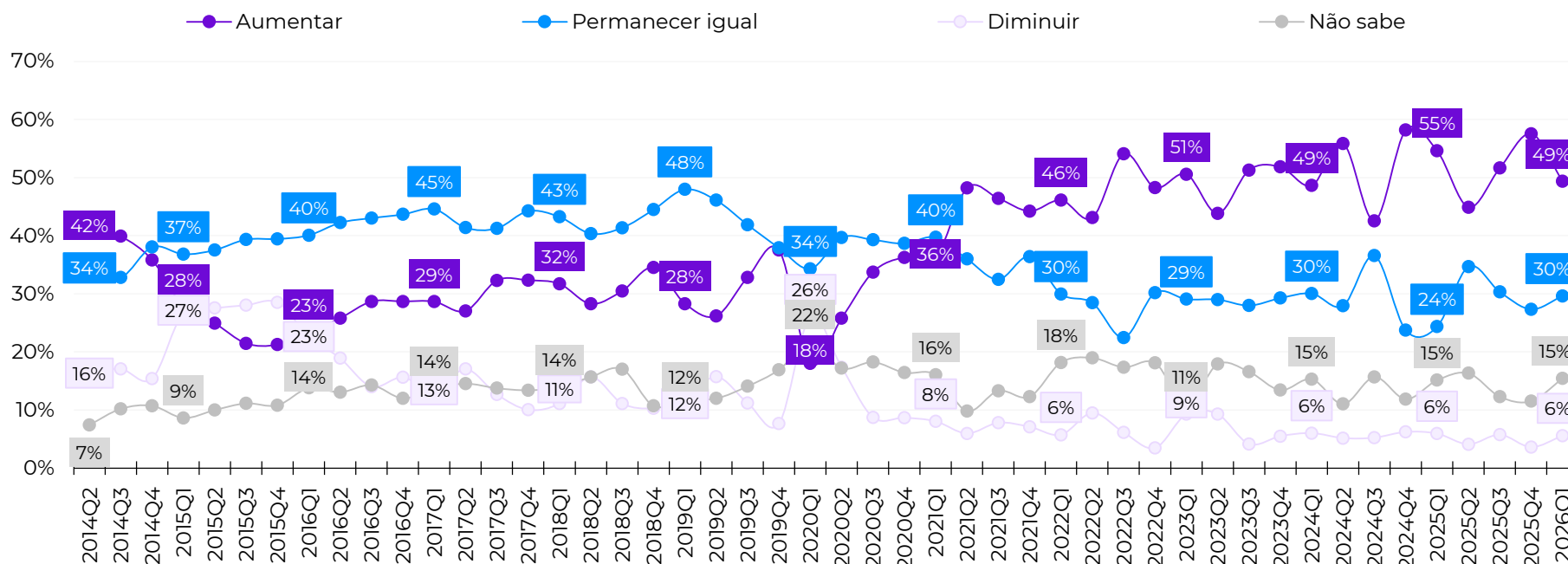
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Finalmente, entre aqueles que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses na última pesquisa (classificados como “proprietários”), os respondentes se dividiram entre aqueles que projetavam elevação (49%), estabilidade (30%) e queda (6%) nos preços ao longo dos próximos 12 meses. Adicionalmente, vale mencionar que 15% dos respondentes do grupo analisado não souberam opinar sobre esse tópico ■

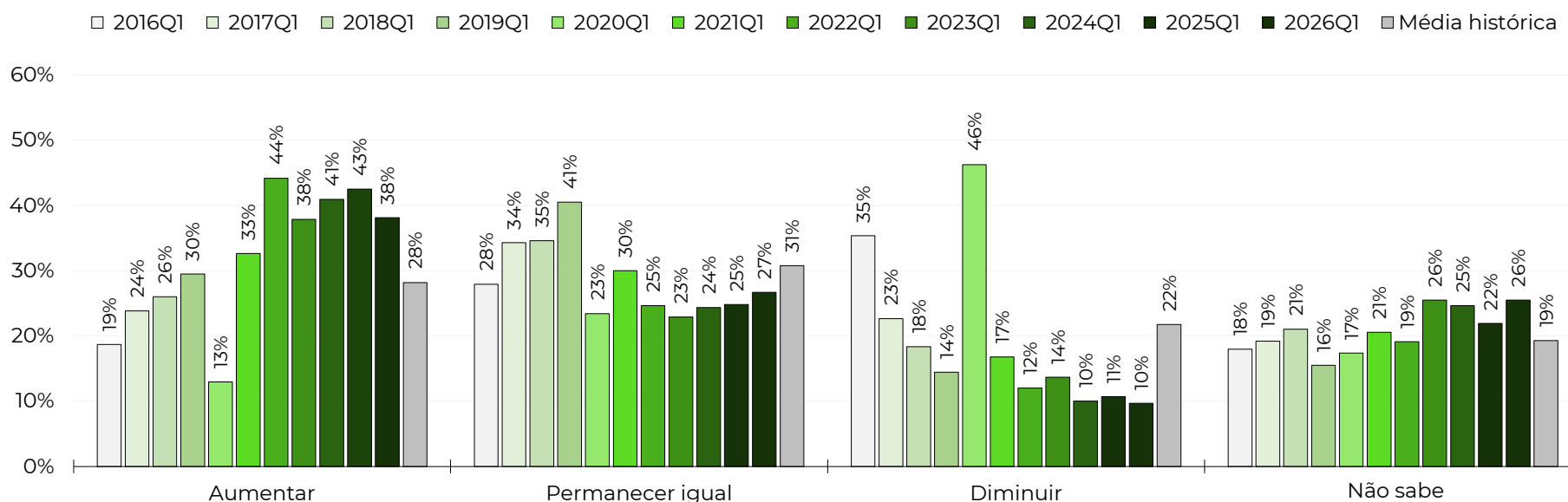
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Sob uma ótica agregada*, é possível identificar mudanças significativas nas expectativas consolidadas no curso dos últimos anos. Entre o 1º trimestre de 2025 e o mesmo período de 2026, em particular, o percentual de respondentes que esperavam um aumento nos preços recuou de 43% para 38%. Em paralelo, o percentual referente aos que apostavam na estabilidade dos preços cresceu de 25% para 27% das respectivas amostras. Já a parcela de respondentes que projetavam queda nos preços oscilou de 11% para 10%. Finalmente, o percentual de respondentes que não souberam opinar avançou de 22% para 26% ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES*

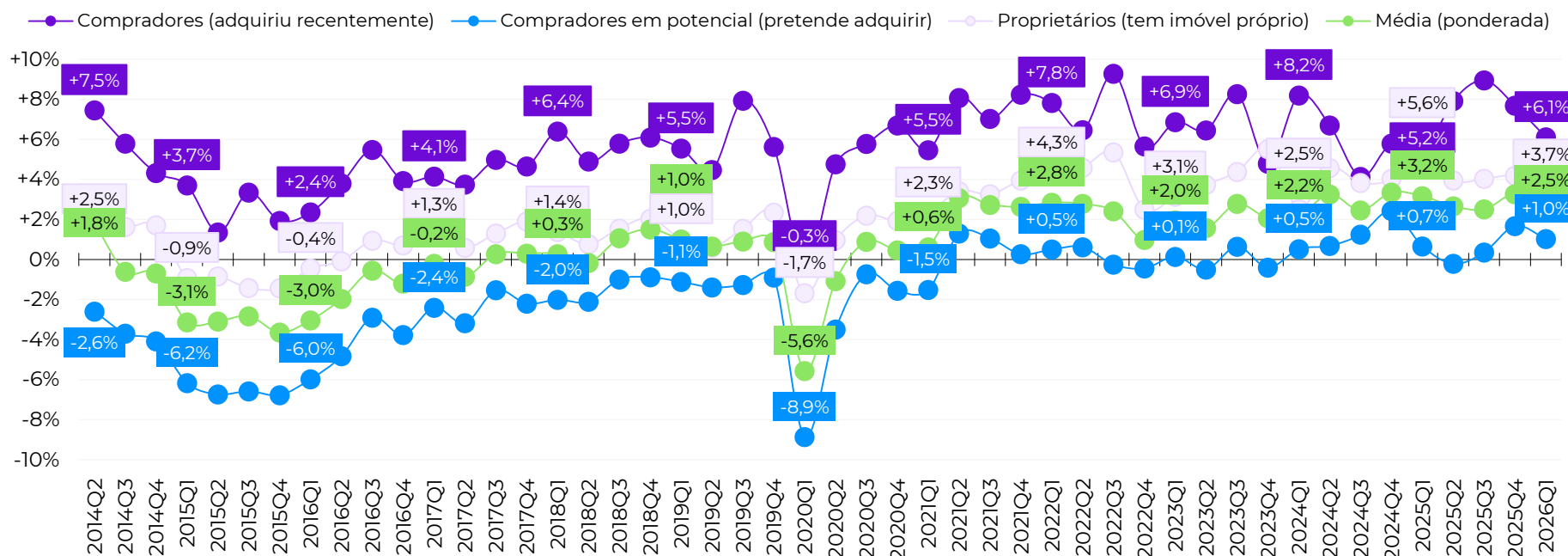


Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Ainda no tocante às expectativas, os respondentes classificados nos diferentes grupos divergem em relação à trajetória dos preços nos próximos 12 meses. Para aqueles que compraram recentemente um imóvel, a valorização esperada era de 6,1%. Comparativamente, os proprietários (aqueles que adquiriram imóvel próprio há mais de 12 meses) projetavam uma alta mais moderada, de 3,7%. Finalmente, entre os compradores potenciais, prevaleceu uma expectativa de um aumento médio de 1,0% para os preços dos imóveis. Como resultado, a expectativa média agregada foi de um avanço de 2,5% nos próximos 12 meses ■

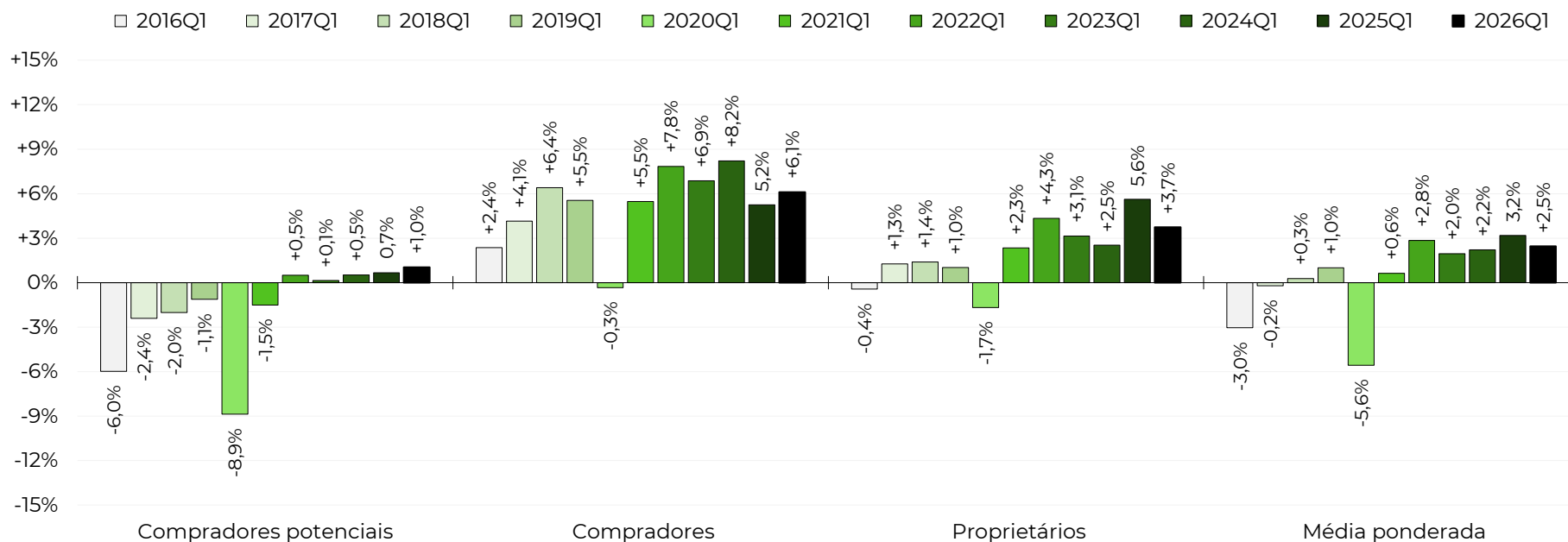
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Com base no histórico, evidencia-se que a expectativa de preços declarada por compradores potenciais foi revista de uma alta nominal de 0,7%, no 1º trimestre de 2025, para um incremento nominal de 1,0%, no mesmo período de 2026. Entre os compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses, a expectativa de valorização nos preços dos imóveis também cresceu, passando de 5,2% para 6,1%. Já entre os proprietários, a expectativa de aumento nos preços recuou de 5,6% para 3,7%. Na média agregada, a valorização esperada foi revisada de alta de 3,2% para 2,5% entre o 1º trimestre de 2025 e de 2026 ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**EXPECTATIVA DE
PREÇO NO
LONGO PRAZO**

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

De forma similar, para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 10 anos (longo prazo), a pesquisa propôs a seguinte pergunta:

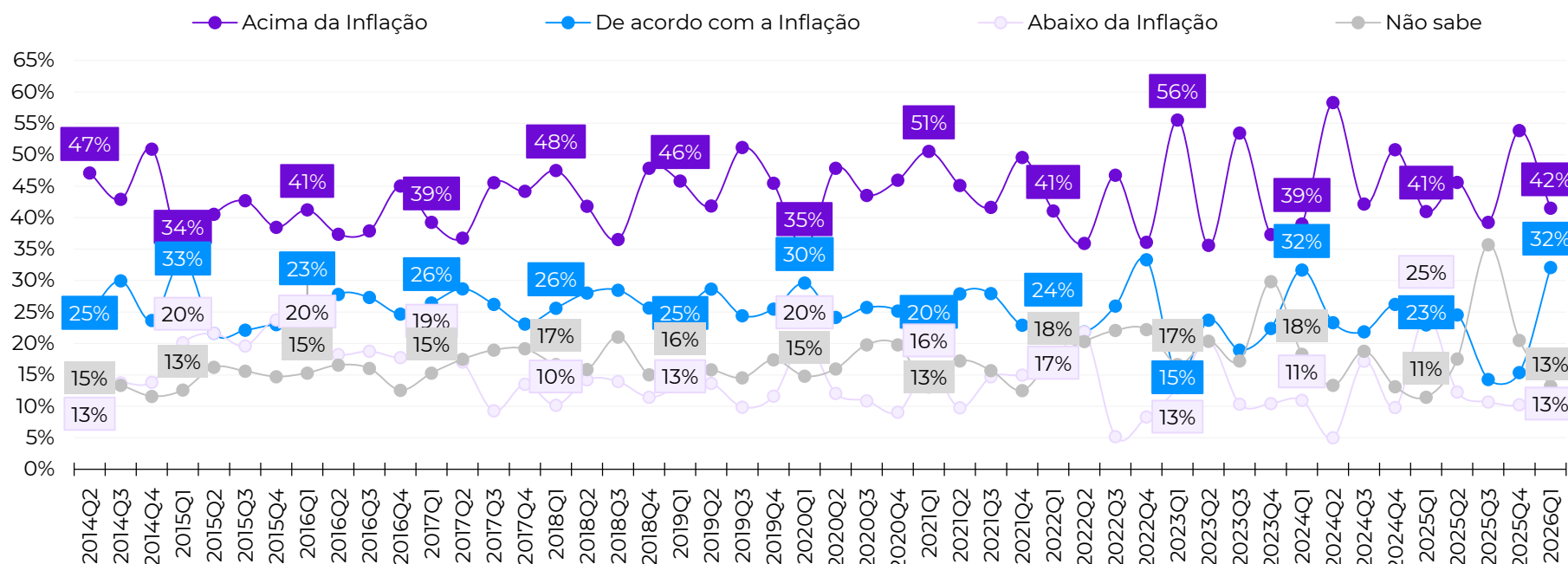
- **Na sua opinião, o preço do seu imóvel vai aumentar nos próximos 10 anos (acima da inflação, abaixo da inflação, de acordo com a inflação, não sabe)?**

Os resultados apresentados colaboram, também, para monitorar incertezas associadas ao cenário de longo prazo do mercado imobiliário brasileiro.

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

No 1º trimestre de 2026, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (“compradores”) se distribuíram entre aqueles que projetavam uma valorização superior à inflação (42%); de acordo com inflação (32%); e inferior à inflação de longo prazo (13%). Os demais respondentes deste grupo que integraram a última amostra da pesquisa (13%) não souberam opinar sobre o a expectativa de preço no horizonte proposto ■

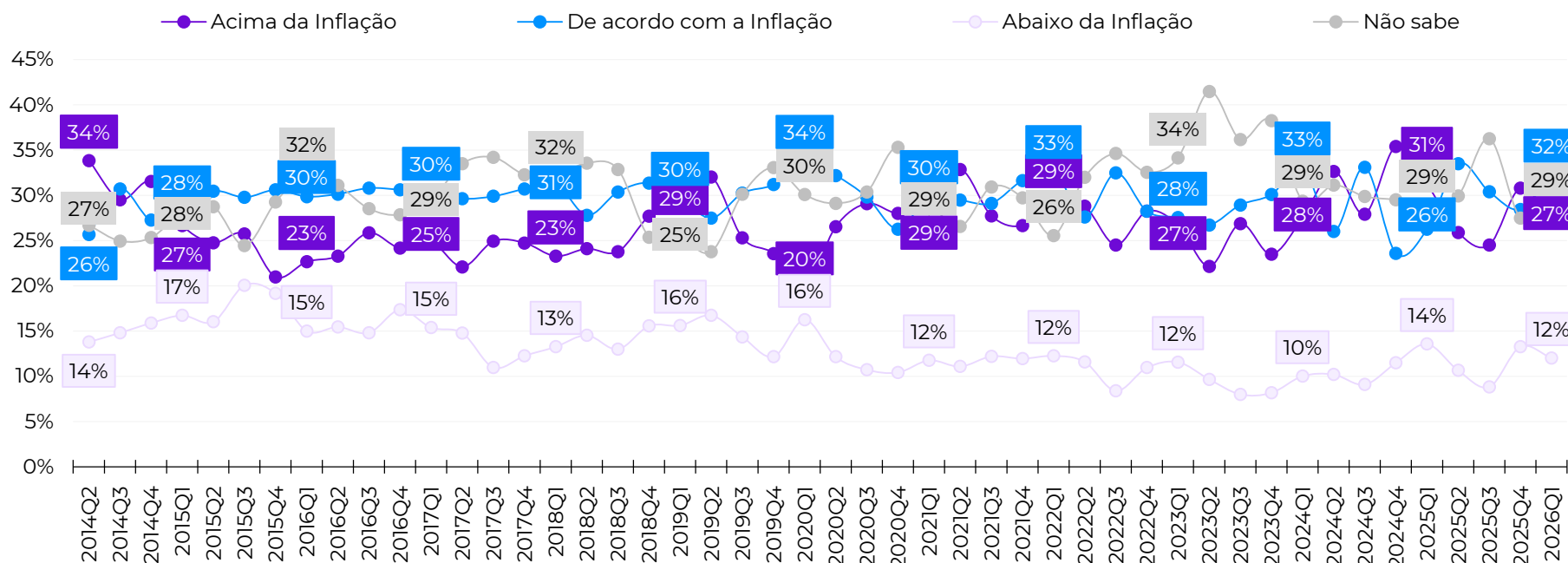
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda na ótica de longo prazo, os respondentes que declararam pretensão de adquirir um imóvel se distribuíram, no 1º trimestre de 2026, entre aqueles que compartilhavam da expectativa de uma valorização alinhada (32%), superior (27%) ou inferior (12%) à inflação esperada. Além disso, 29% dos compradores potenciais não souberam opinar sobre o comportamento dos preços na leitura mais recente da pesquisa ■

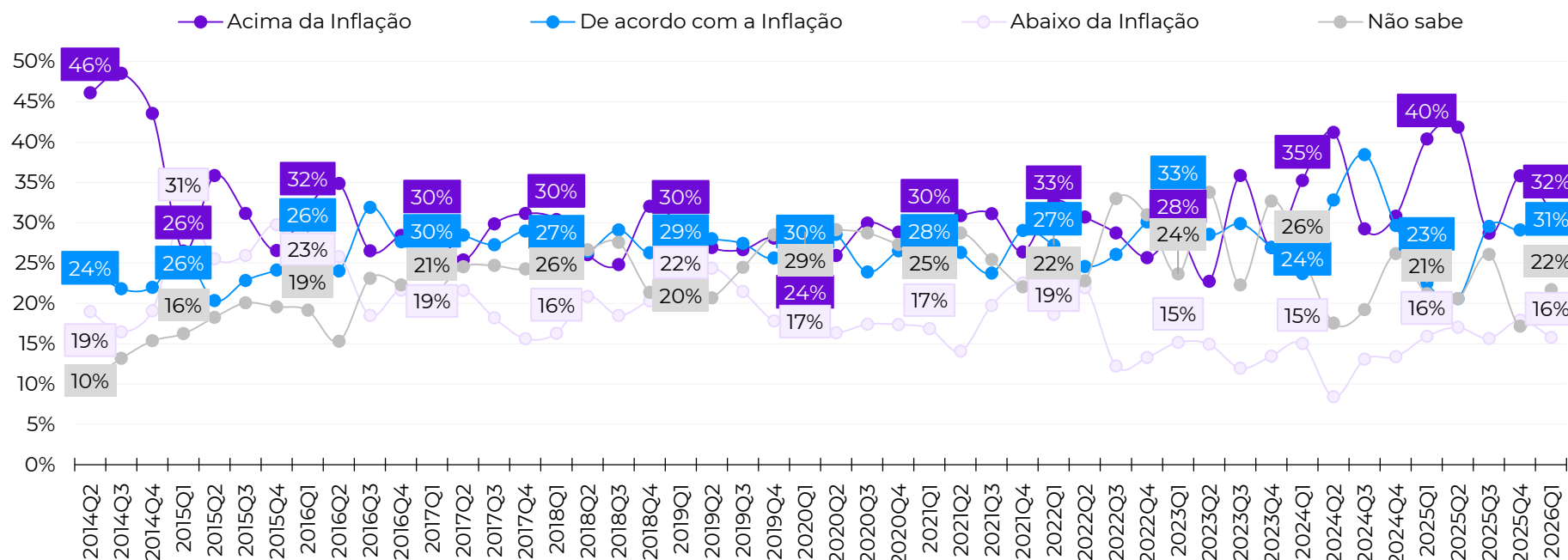
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda com respeito ao longo prazo, os respondentes do 1º trimestre de 2026 que declararam possuir imóvel próprio adquirido há mais de 12 meses (classificados como “proprietários”) se distribuíram entre aqueles que projetavam aumento dos preços acima da inflação (32%), de acordo com a inflação (31%) e abaixo da inflação (16%). Além deles, pouco mais de um quarto dos respondentes não soube opinar sobre o tema (22%) ■

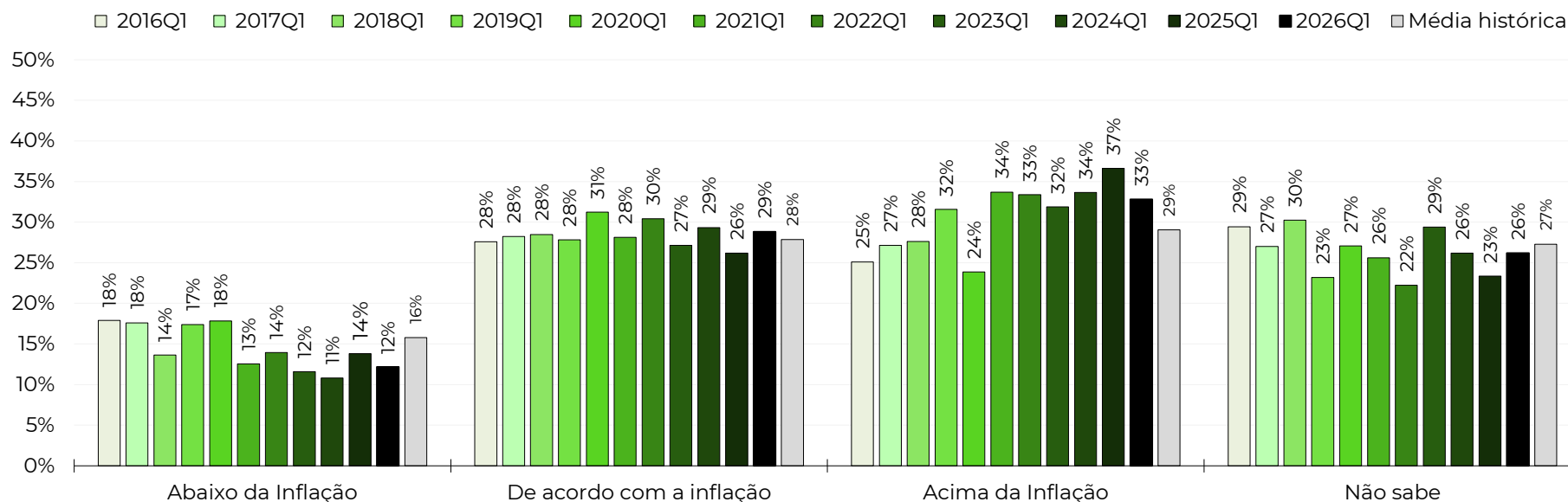
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Considerando a expectativa de longo prazo (agregada) dos respondentes que integraram a amostra do 1º trimestre de 2026*, é possível evidenciar que: (i) 33% dos respondentes projetaram uma variação dos preços acima da inflação; (ii) 29% esperavam variação em linha com a inflação; e (iii) 12% indicaram uma valorização abaixo do comportamento médio dos preços ao consumidor. Além desses grupos, uma parcela bastante representativa de todos os respondentes do último trimestre da pesquisa não soube opinar sobre o comportamento do preço no horizonte de longo prazo (26%) ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS*



Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação ou participação em um dos três grupos.

fipe

zap

RAIO-X

fipe zap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

mais informações: www.fipezap.com.br

contato: fipezap@fipe.org.br