

fipe

zap

RAIO-X

fipe zap

PERFIL DA DEMANDA POR IMÓVEIS

INFORME DO 2º 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

Descontos na compra de imóveis ganham força e voltam à máximas históricas

Segundo a Pesquisa Raio-X FipeZAP, o desconto médio chegou a 14%, equiparando-se a níveis vistos em 2016 e 2020

Realizada em parceria pela Fipe e pelo Grupo OLX, a **Pesquisa Raio-X FipeZAP do 2º trimestre de 2026** oferece um 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 à trajetória dos preços dos imóveis no curto e no longo prazos, entre outros temas.

A seguir, são apresentados os destaques desta edição, elaborada com a contribuição de 1.252 respondentes, no intervalo entre os dias 6 e 31 de julho de 2026:

- **Participação de compradores:** a participação de compradores — grupo formado pelos respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses — recuou de 12% no trimestre anterior para 10% da amostra referente ao 2º trimestre de 2026. Com esse resultado, o indicador passou a se posicionar ligeiramente abaixo da média histórica da pesquisa, de 11%. Em relação ao tipo de imóvel adquirido, a opção pelos usados manteve ampla liderança, alcançando 74% das compras recentes, ante 26% de imóveis novos. No tocante ao objetivo da aquisição, 61% dos compradores declararam ter comprado o imóvel para moradia, enquanto 39% dos respondentes desse grupo classificaram a transação como investimento. Entre os compradores classificados como investidores, prevaleceu a estratégia de obtenção de renda com aluguel (75%), em relação à alternativa de revenda após valorização (25%). Já entre os compradores com objetivo de moradia, destacou-se a intenção de morar com alguém (66%), seguida por “morar sozinho” (24%) e “outra pessoa morar” (10%).
- **Intenção de compra:** a proporção de compradores potenciais — isto é, respondentes que declararam intenção de adquirir um imóvel nos próximos 3 meses — permaneceu em 38% da amostra do 2º trimestre de 2026, praticamente estável em relação ao trimestre anterior e em linha com a média histórica da pesquisa, também 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 (49%), os indiferentes entre novos e usados (43%) e os que buscavam apenas imóveis novos (8%). Quanto aos objetivos da aquisição, a destinação do imóvel para moradia própria ou de terceiros permaneceu amplamente majoritária entre respondentes, sendo declarada por 88% dos compradores potenciais — especialmente com a intenção de morar com alguém (75%). Já entre os que pretendiam comprar com finalidade de investimento (12%), predominou a estratégia de locação do imóvel para geração de renda (76%), em comparação à intenção de revenda futura após valorização imobiliária (24%).
- **Classificação das transações como investimento:** com base nos dados detalhados pelos compradores a respeito da data e dos objetivos da aquisição, a participação de transações classificadas como investimento no acumulado em 12 meses avançou marginalmente de 39% em junho de 2025 para 40% em junho 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, 74% tiveram como objetivo a obtenção de renda com aluguel, enquanto 26% foram direcionadas à revenda após valorização do imóvel.
- **Descontos nas transações:** o percentual de transações que apresentaram algum desconto avançou de 63% em junho de 2025 para 65% em junho de 2026, mantendo-se acima da média histórica da Pesquisa Raio-X FipeZAP, de 64%, e próximo do maior patamar já registrado na série, de aproximadamente 70%. O resultado reforça a relevância da negociação entre compradores e vendedores para a efetivação das compras, mesmo em um contexto de expectativas ainda positivas para os preços. Quanto à magnitude dos abatimentos nas transações, o desconto médio atingiu 9% considerando o conjunto total de transações, incluindo aquelas sem desconto, e 14% quando consideradas apenas as transações em que houve redução em relação ao valor anunciado. Em ambos os recortes, os percentuais se situaram nas máximas ou muito próximos dos maiores níveis já observados no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP.
- **Percepção sobre os preços atuais:** entre o 2º 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 avançou de 71% para 73% das respectivas amostras. Em contrapartida, o percentual de respondentes que avaliavam os preços atuais como razoáveis oscilou marginalmente de 17% para 16%, enquanto a percepção de que os preços se encontravam em níveis baixos ou muito baixos recuou de 6% para 4%. Por fim, a parcela de respondentes que não souberam opinar sobre o tema permaneceu estável, em 7%. Em síntese, os resultados indicam um leve incremento da percepção de preços elevados 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 e um aumento da incerteza entre os respondentes. A proporção daqueles que projetavam aumento nominal dos preços recuou de 42% no 2º trimestre de 2025 para 39% no 2º trimestre de 2026. No mesmo intervalo, a parcela que esperava estabilidade diminuiu de 27% para 24%, enquanto o grupo que projetava queda avançou de 10% para 11%. Já os respondentes que não souberam opinar passaram de 22% para 26%. A expectativa média agregada dos respondentes aponta para uma alta nominal de 2,6% 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 desde 2014 em conjunto pela **Fipe** e pelo **Grupo OLX**, que reúne os portais **ZAP Imóveis**, **Viva Real** e **OLX**, 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 tanto no curto quanto no longo prazo.

Desde seu início, a **Pesquisa Raio-X FipeZAP** já contou com a participação de 126,8 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 10,4 mil participantes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do 2º 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”).

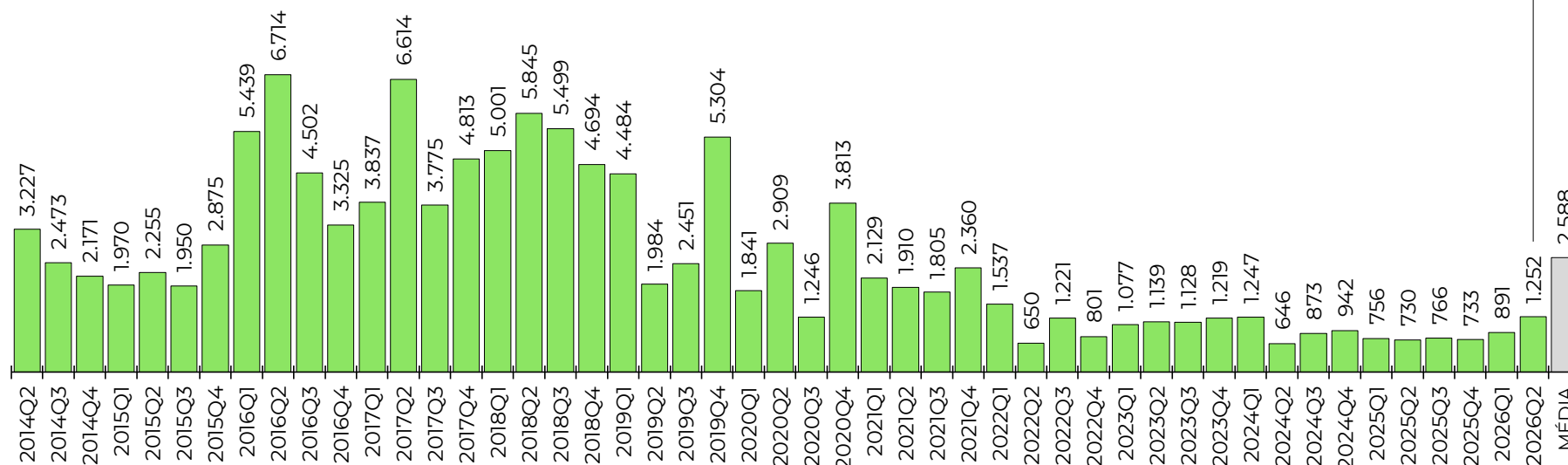
A presente edição da Pesquisa Raio-X FipeZAP teve como referência o 2º trimestre de 2026 e contou com a participação total de 1.252 respondentes entre os dias 6 e 31 de julho do presente ano ■

2º TRIMESTRE DE 2026

1.252

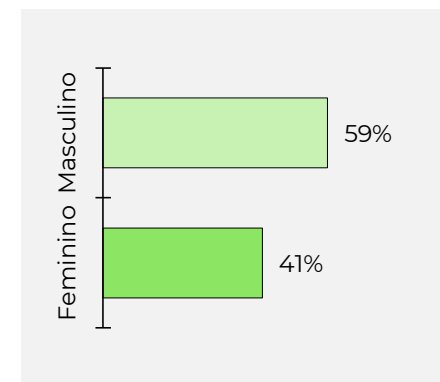
respondentes

NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA

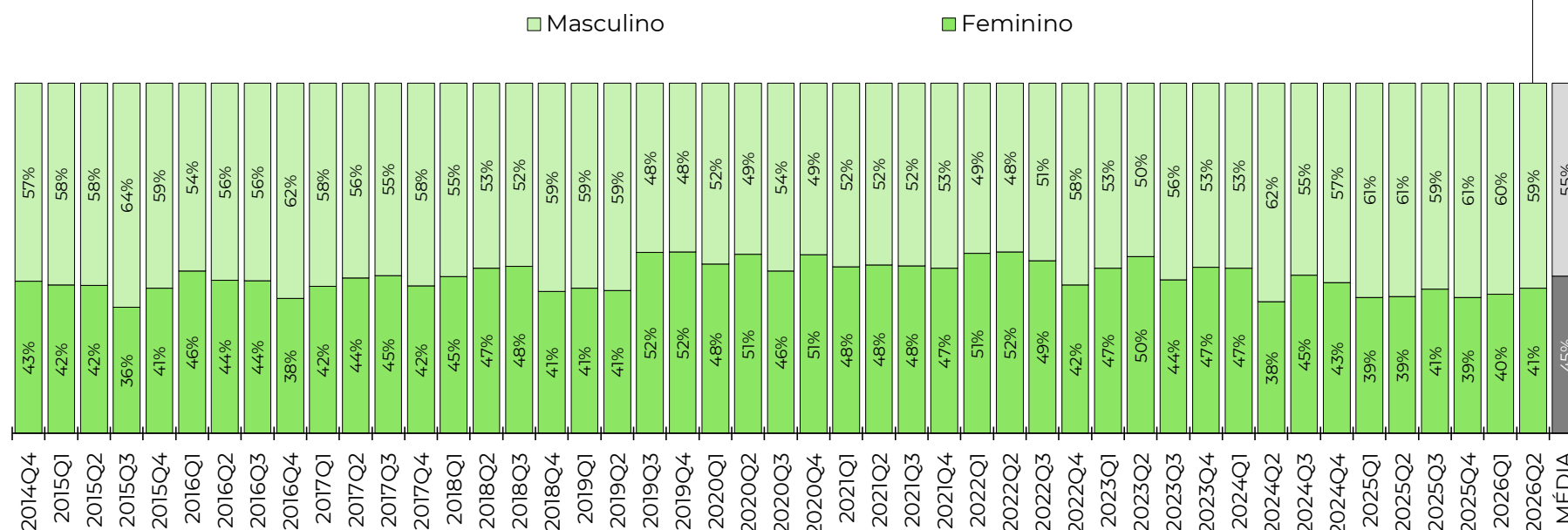


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Em relação ao perfil sociodemográfico, a maioria dos respondentes da amostra do 2º trimestre de 2026 se identificou com o gênero masculino (59%). Comparativamente, essa proporção recuou em relação ao trimestre anterior (60%), permanecendo acima da participação média do gênero masculino no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP (55%) ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



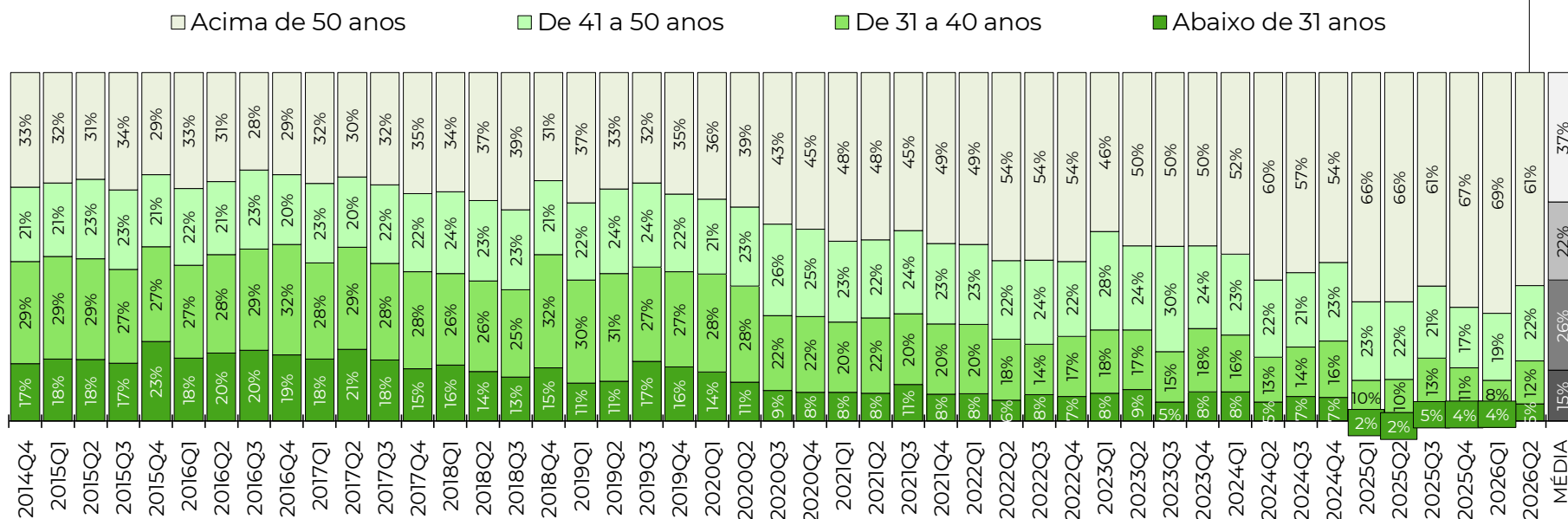
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

No tocante à faixa etária, a grande maioria dos respondentes do 2º trimestre de 2026 apresentava 41 anos ou mais (83%), enquanto o restante da amostra (17%) correspondia a indivíduos de até 40 anos. A idade média dos respondentes que participaram da Pesquisa Raio-X FipeZAP no 2º trimestre de 2026 foi de 54 anos, superando em 9 anos a média histórica (45 anos) ■

idade média na
última pesquisa:
54 anos

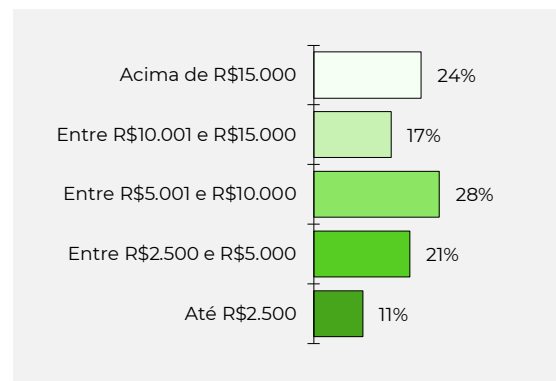
média histórica:
45 anos

FAIXA ETÁRIA

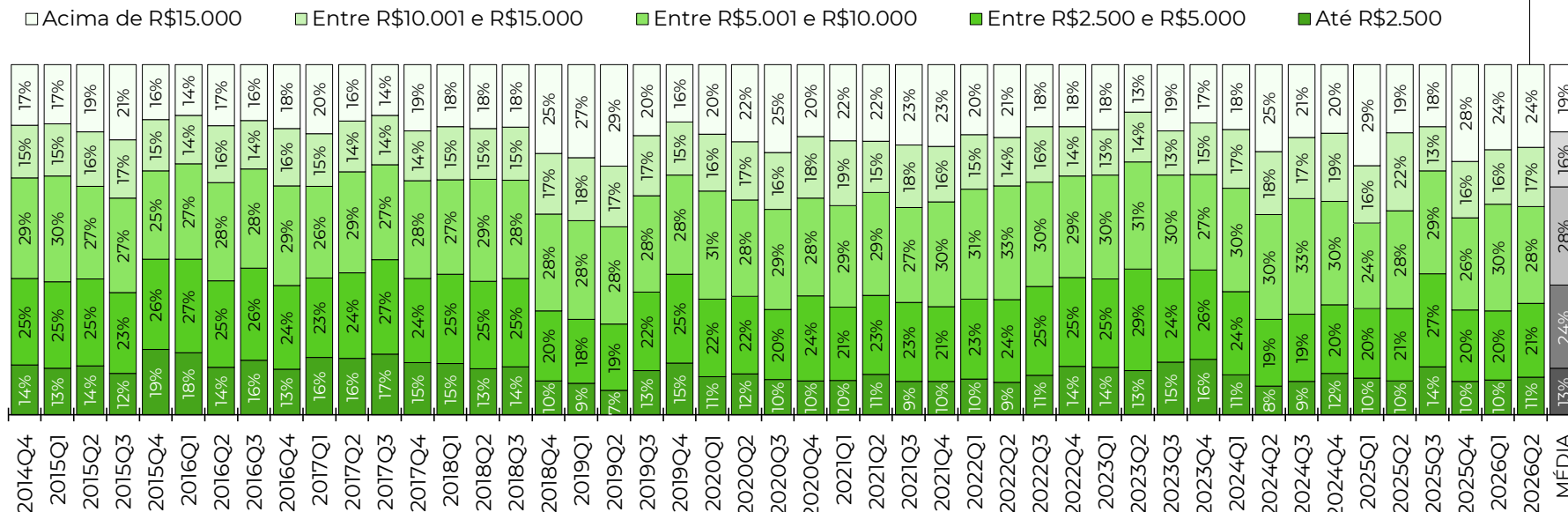


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Com respeito ao poder aquisitivo, a maioria dos respondentes da Pesquisa Raio-X FipeZAP do 2º trimestre de 2026 declarou dispor de renda domiciliar mensal igual ou inferior a R\$ 10.000 (59%) – proporção similar à encontrada na amostra do trimestre anterior (60%). Considerando a amostra histórica da pesquisa, esse recorte de renda representou 65% dos respondentes ■



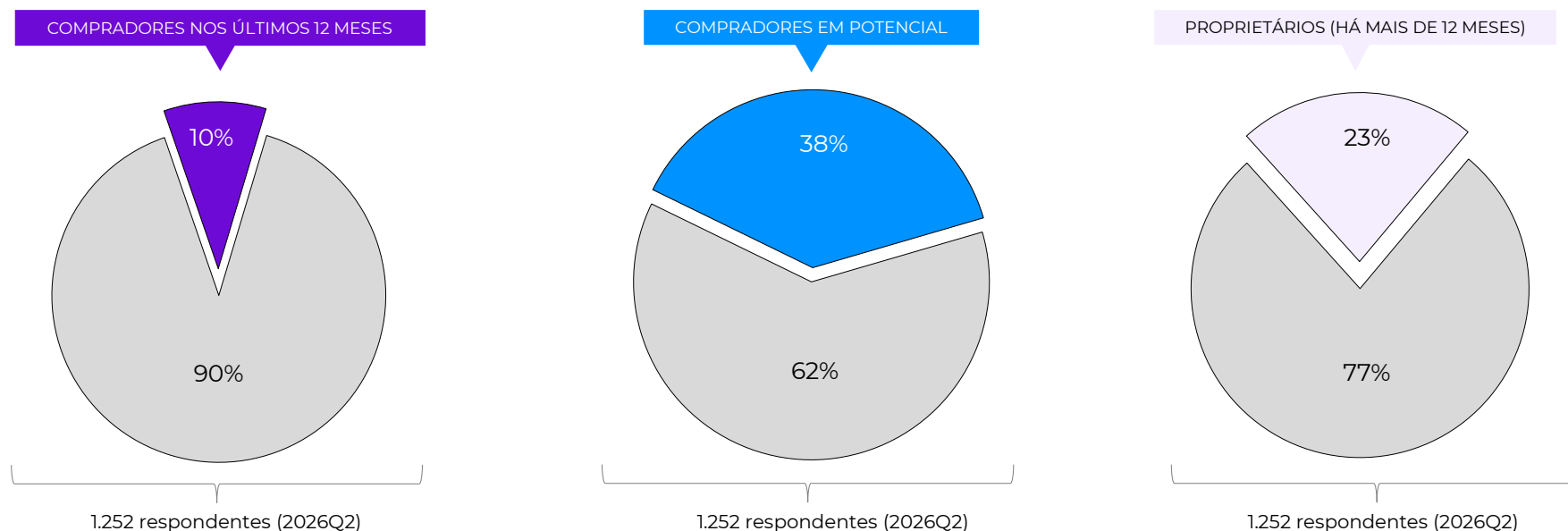
RENDA DOMICILIAR MENSAL



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 2º trimestre de 2026 (1.252 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 10% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 38% foram classificados como “compradores em potencial” (segundo grupo); e 23% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses — categorizados como “proprietários” (último grupo) ■

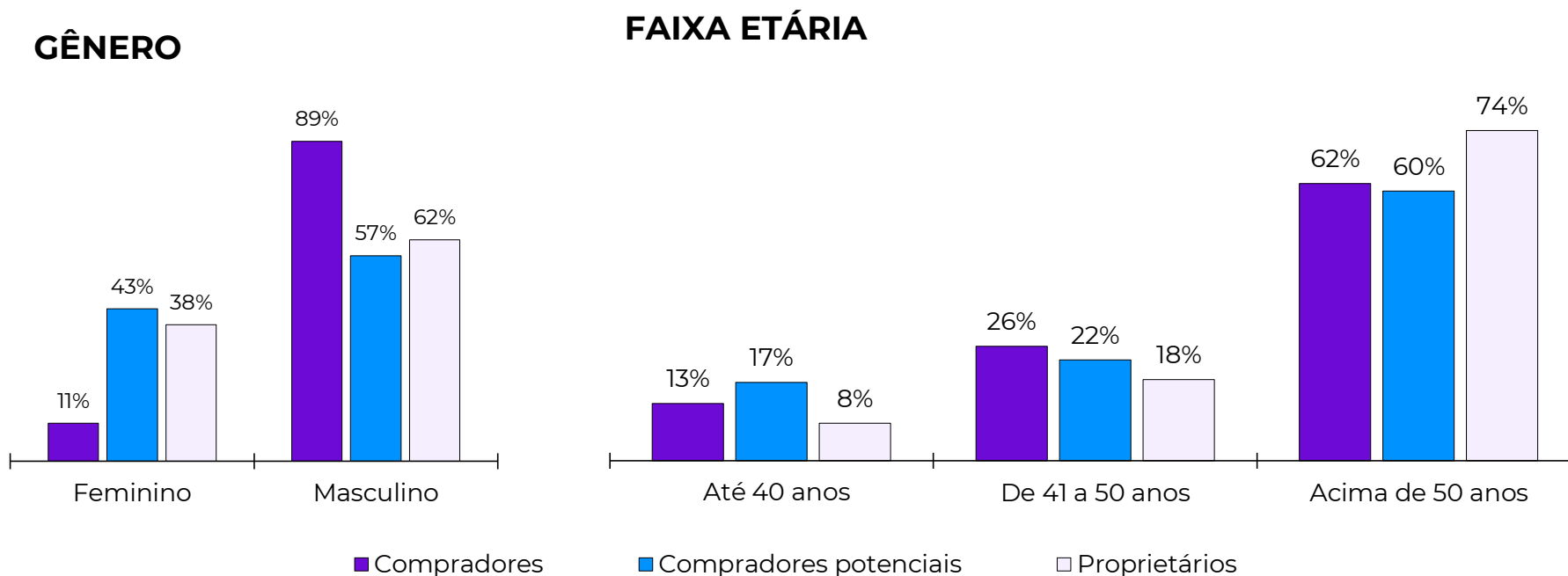
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA



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 29,2% 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 2º trimestre de 2026, indivíduos do gênero masculino representavam a maioria da amostra em todos os três grupos analisados, especificamente: compradores (89%), compradores potenciais (57%) e proprietários (62%). Em termos de distribuição por faixa etária, por sua vez, os três grupos também registraram predominância de respondentes com idade superior a 50 anos: compradores (62%), compradores potenciais (60%) e proprietários (74%) ■

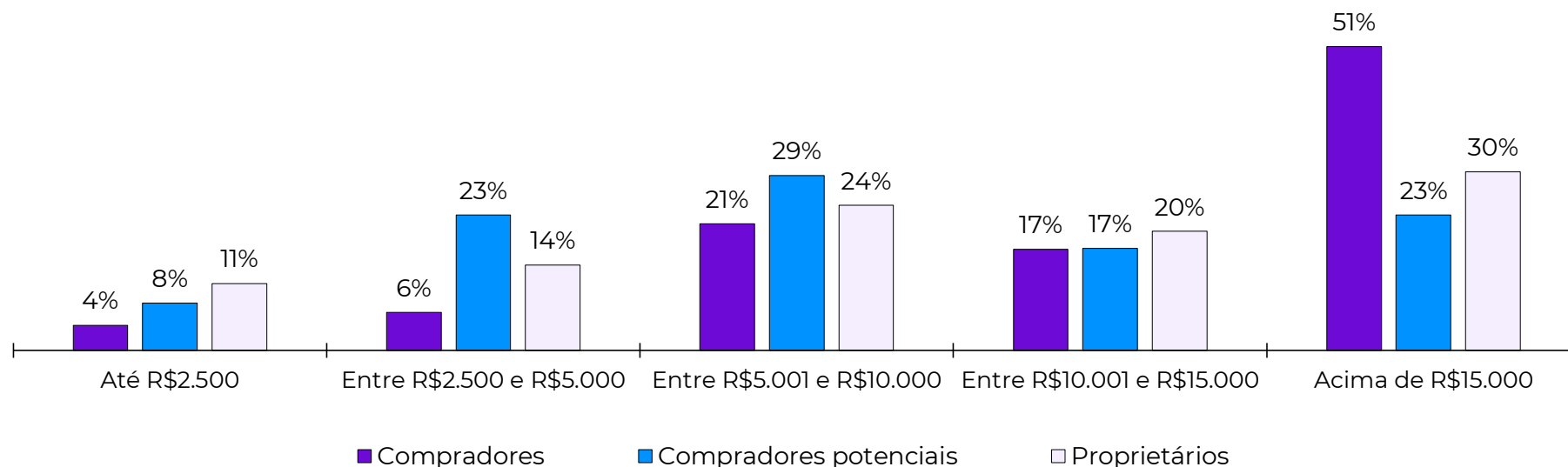


Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO

No que se refere à distribuição por renda, os respondentes do 2º trimestre de 2026 com renda domiciliar mensal de até R\$ 10 mil representavam a maioria dos chamados “compradores potenciais” (60%) e praticamente metade dos “proprietários” (49%). Por outro lado, entre os que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (os “compradores”), a maioria dos respondentes apresentava renda superior a R\$ 10 mil (68%) ■

FAIXA DE RENDA MENSAL



Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
NOS ÚLTIMOS
12 MESES**

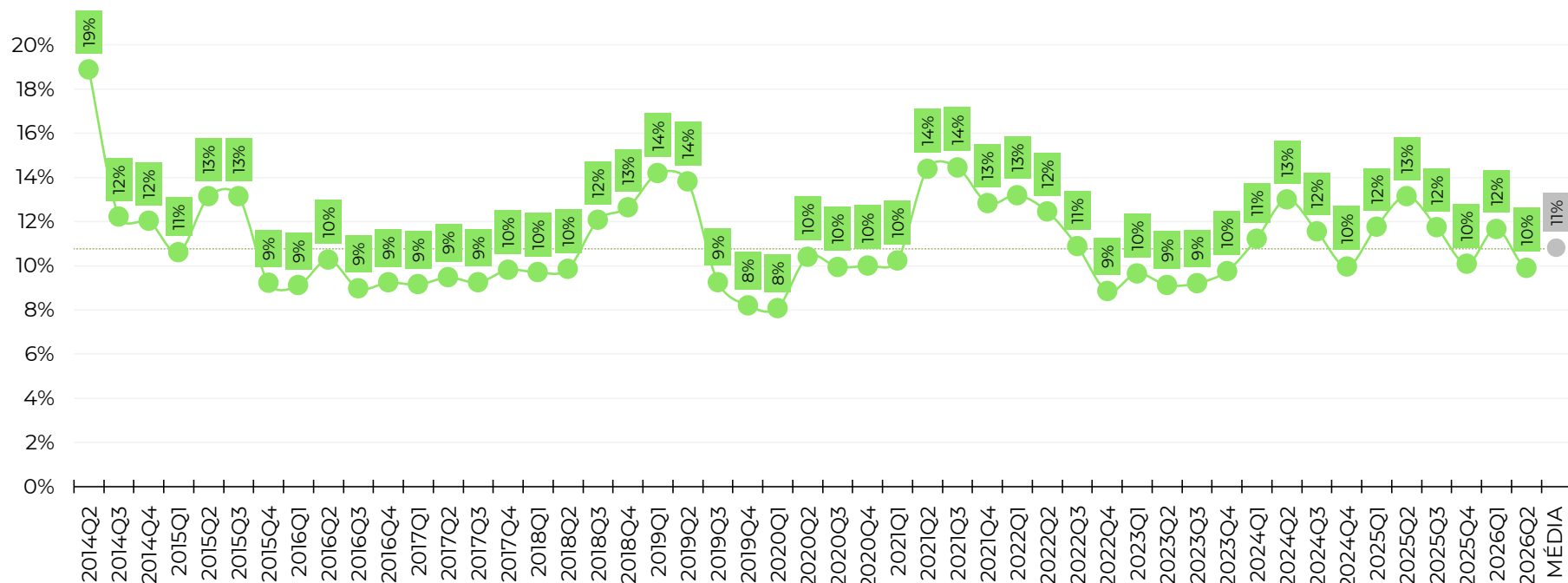
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **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 2º trimestre de 2026, cerca de 10% 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 recuou em relação ao trimestre anterior (12%), posicionando-se ligeiramente abaixo da participação média desse grupo no histórico da pesquisa (11%) ■

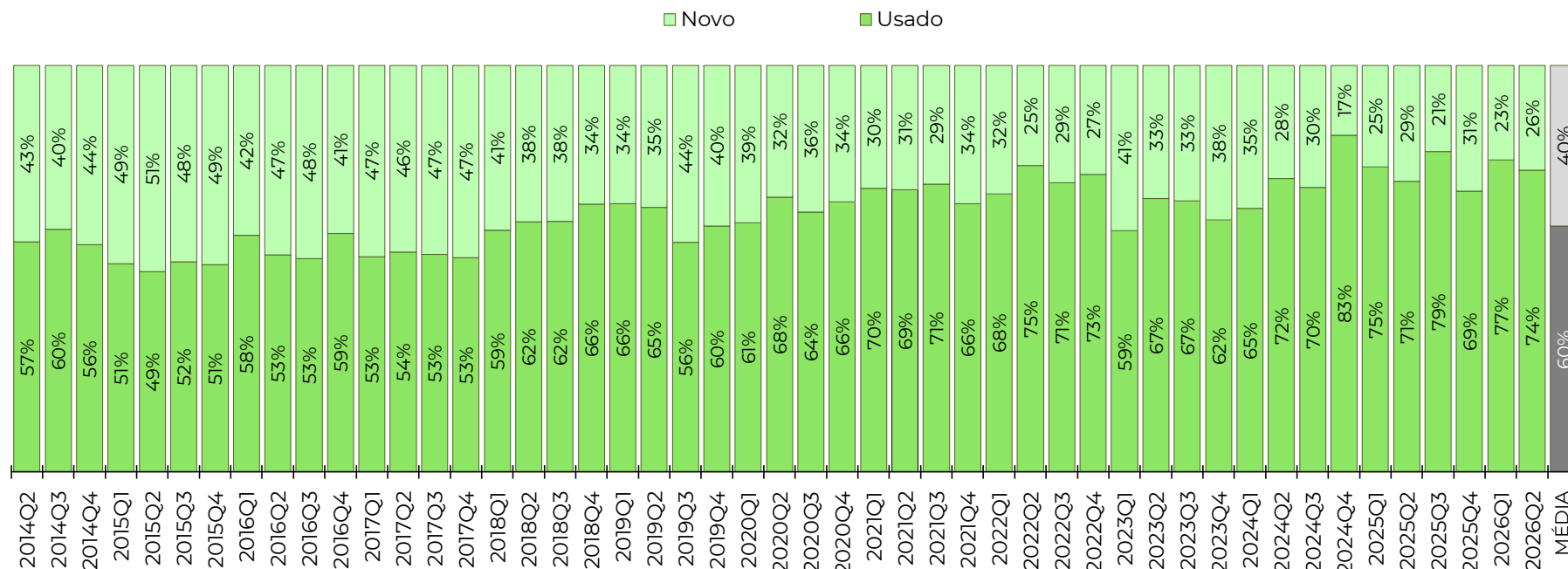
PERCENTUAL DE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE DECLARARAM TER ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Entre os respondentes do 2º trimestre de 2026 que adquiriram imóveis recentemente (isto é, nos últimos 12 meses), a maioria deu preferência à compra de imóveis usados (74%) em detrimento de imóveis novos (26%). Apesar do recuo em relação ao trimestre anterior (77%), a prevalência de imóveis usados permaneceu acima da participação média no histórico da pesquisa (60%) ■

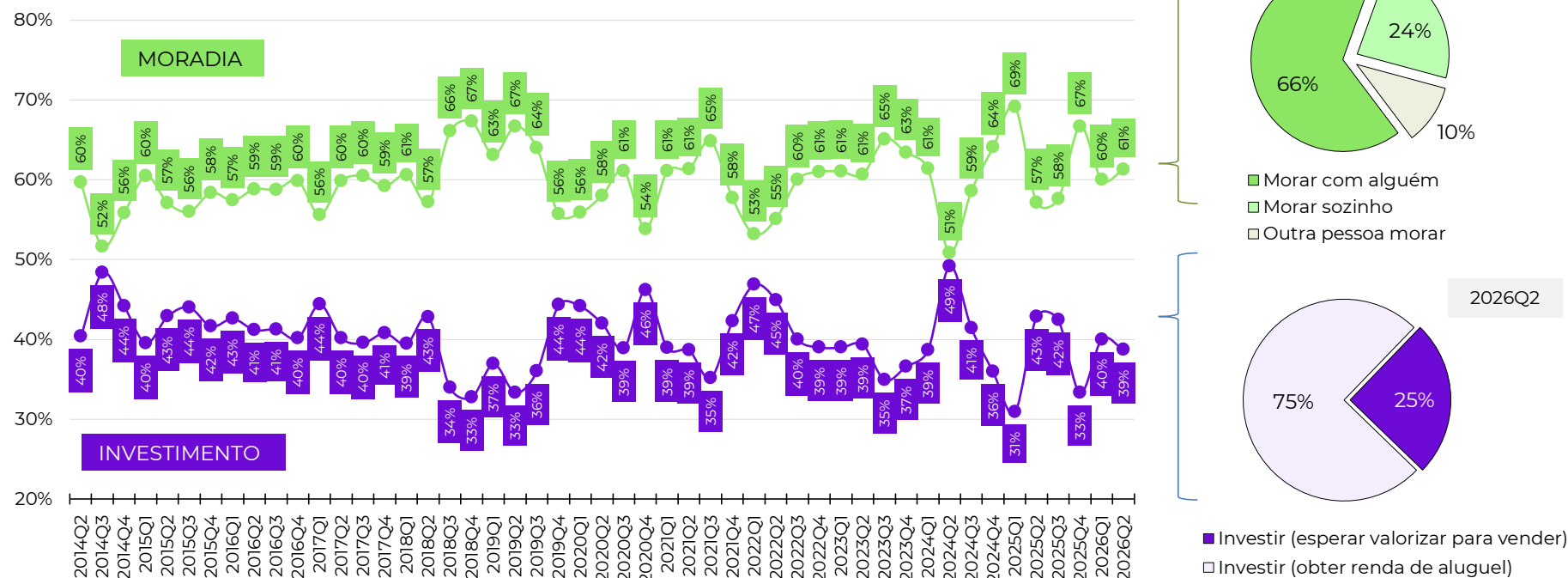
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

No tocante aos objetivos da compra, 61% dos compradores declararam destinar o imóvel à moradia, enquanto 39% dos respondentes classificaram a aquisição como investimento. Considerando as opções disponíveis para aqueles que mencionaram a finalidade “investimento”, especificamente, o interesse na geração de renda com aluguel (75%) predominou sobre a intenção de revenda após valorização do imóvel no mercado (25%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
EM POTENCIAL**

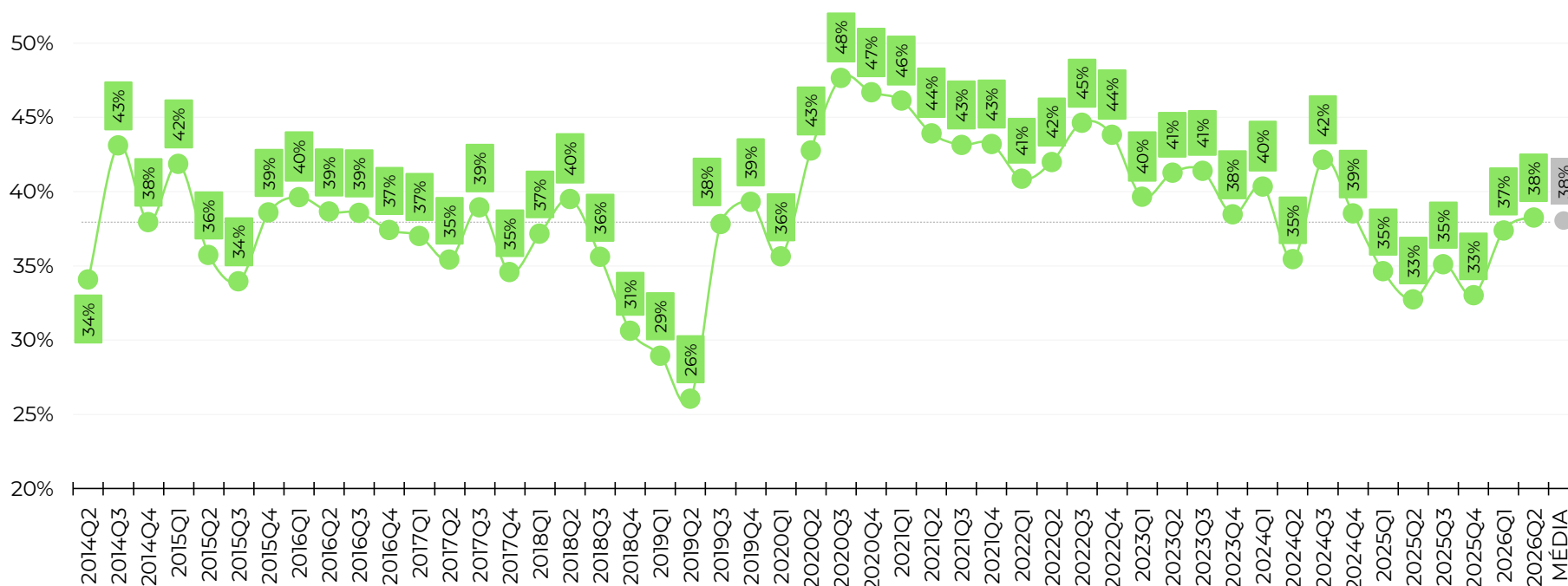
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **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, 38% dos respondentes do 2º trimestre de 2026 declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, praticamente estável em relação ao patamar apurado na amostra referente ao trimestre anterior (37%). Como resultado, a participação dos respondentes desse grupo permaneceu próxima da média histórica da Pesquisa Raio-X FipeZAP (38%) ■

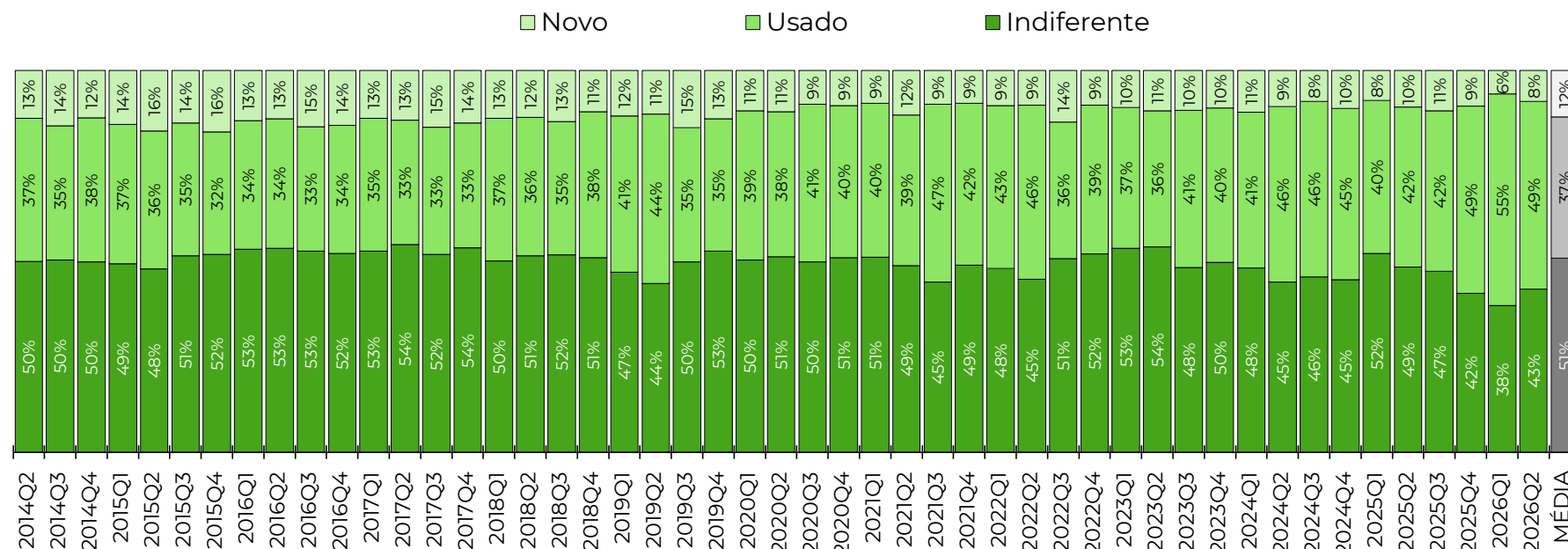
PERCENTUAL DE COMPRADORES EM POTENCIAL - COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEIS NOS PRÓXIMOS 3 MESES



TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre aqueles que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (compradores potenciais), 49% dos respondentes do 2º trimestre de 2026 declararam preferência por imóveis “usados”; outros 43% afirmaram ser indiferentes entre a condição de imóveis “novos” ou “usados”; finalmente, para uma parcela minoritária desse grupo (8%), a aquisição de imóveis “novos” foi prevalente na última leitura da pesquisa ■

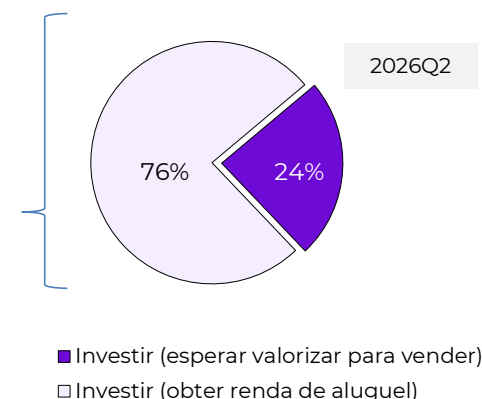
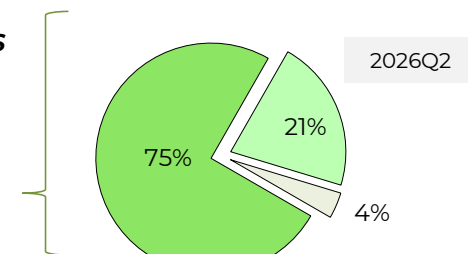
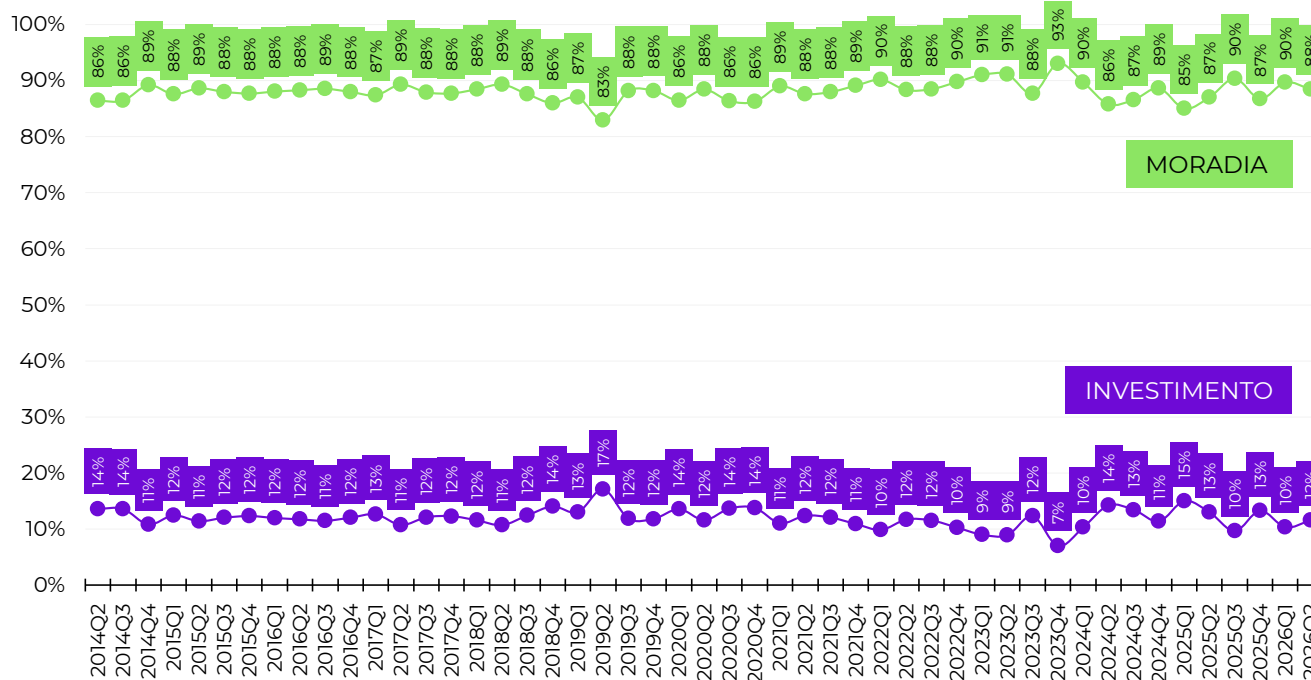
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os que declararam intenção de adquirir imóveis nos próximos meses, 88% dos respondentes do 2º trimestre de 2026 declararam como objetivo seu uso para moradia — em particular, com a finalidade de morar com alguém (75%). Por outro lado, entre aqueles que buscavam um imóvel para investir (12%), prevaleceu o interesse na obtenção de renda com aluguel (76%), em comparação à pretensão de revenda futura após valorização do imóvel (24%) ■

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)**

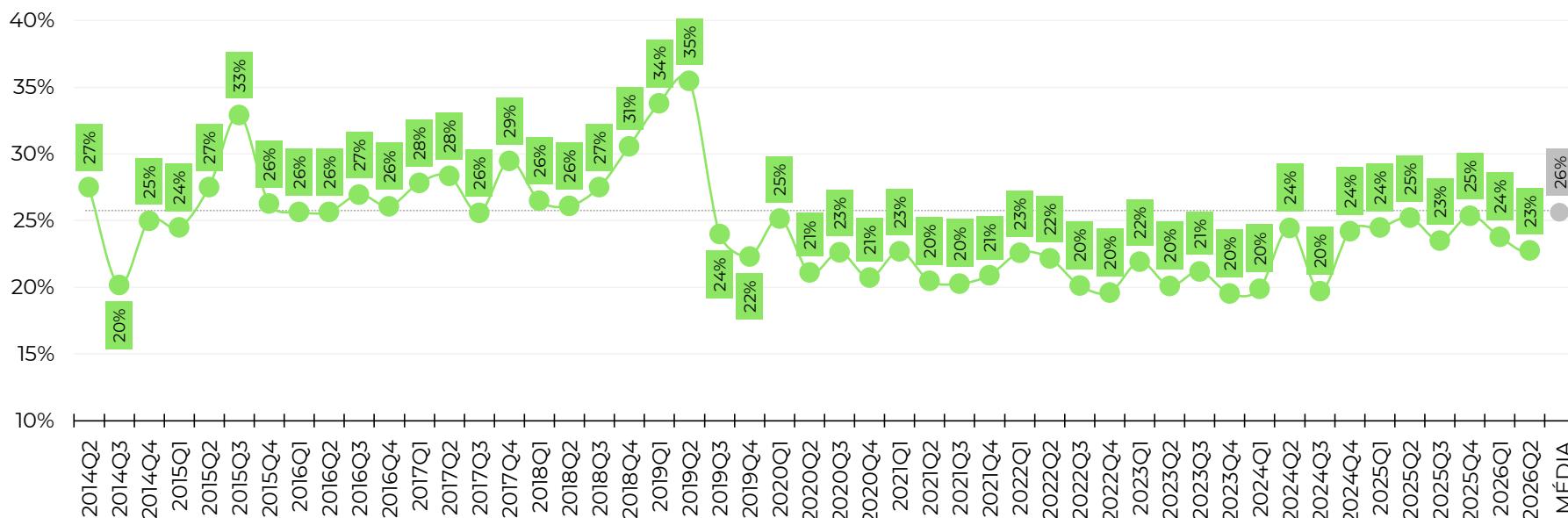
PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES

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 2º trimestre de 2026, especificamente, esse grupo respondeu por 23% da amostra, oscilando marginalmente em relação ao período imediatamente anterior (24%). Com esse resultado, o percentual se manteve abaixo da participação média no histórico (26%) ■

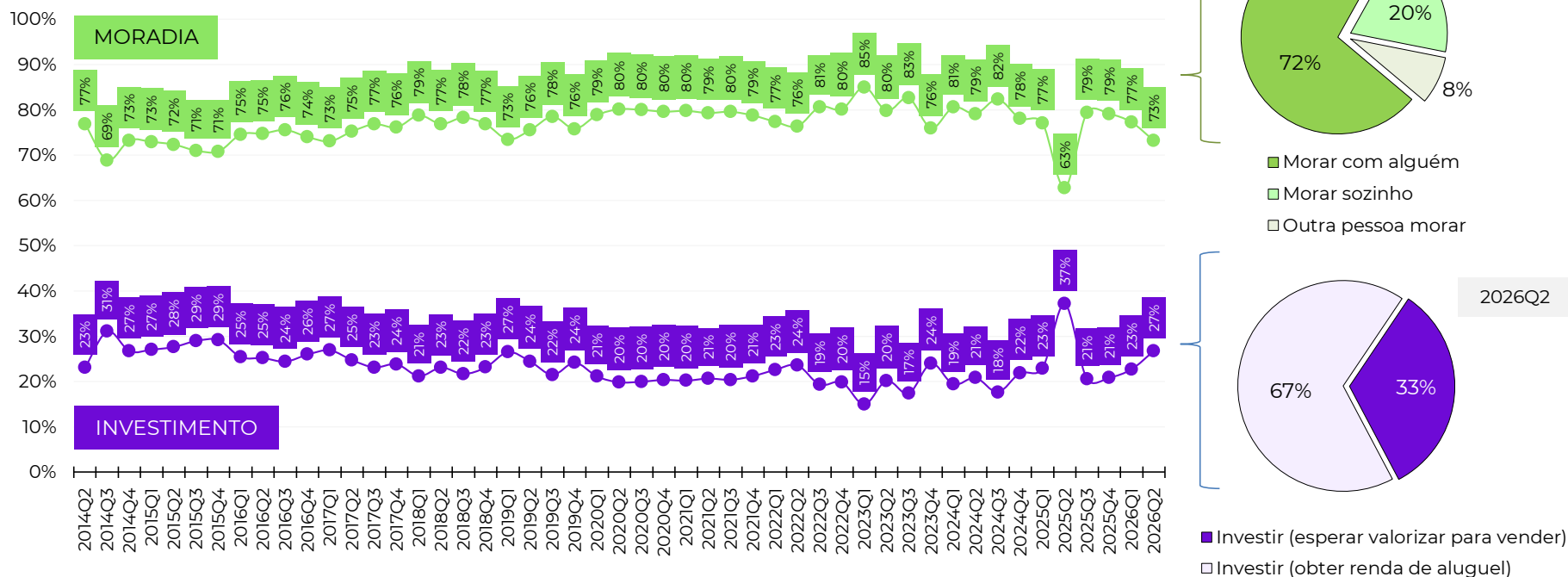
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

Entre os respondentes do 2º trimestre de 2026 que haviam adquirido imóvel há mais de 12 meses, o principal objetivo declarado era destinar o imóvel para moradia (73%) — em particular, para morar com alguém (72%). Já os proprietários classificados como investidores representaram 27% dos respondentes e compartilharam, em sua maioria, da preferência pela obtenção de renda com aluguel (67%), superando a intenção de revender o bem após valorização (33%) ■

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



RAIO-X



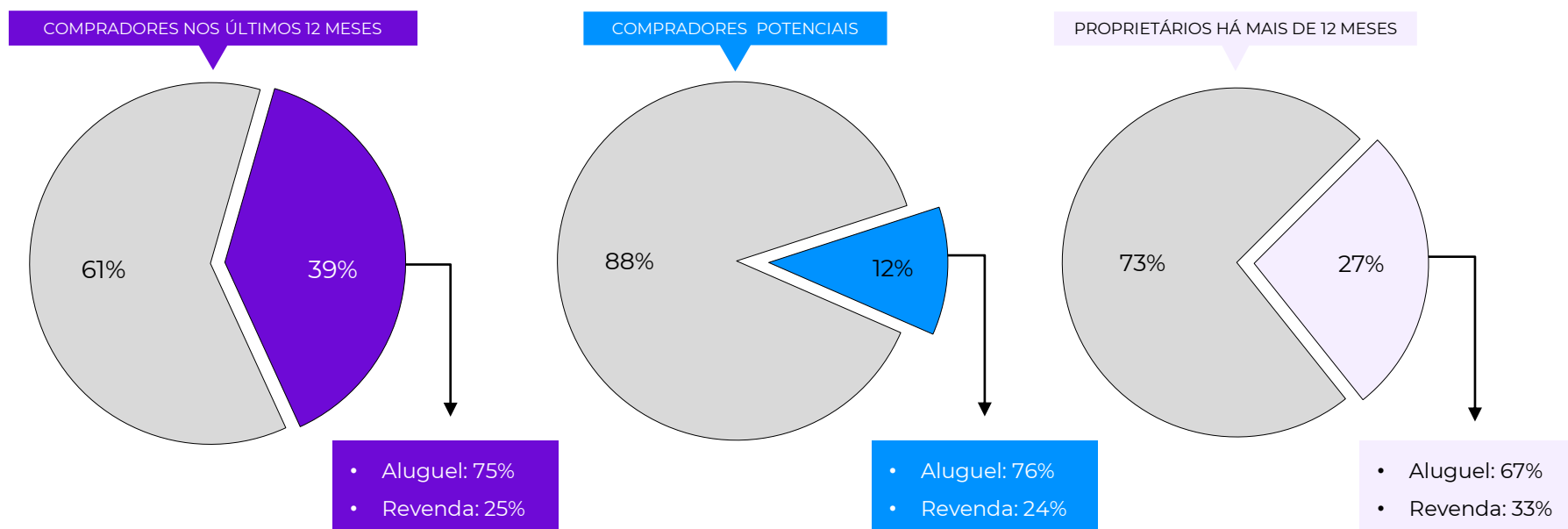
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
INVESTIDORES**

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

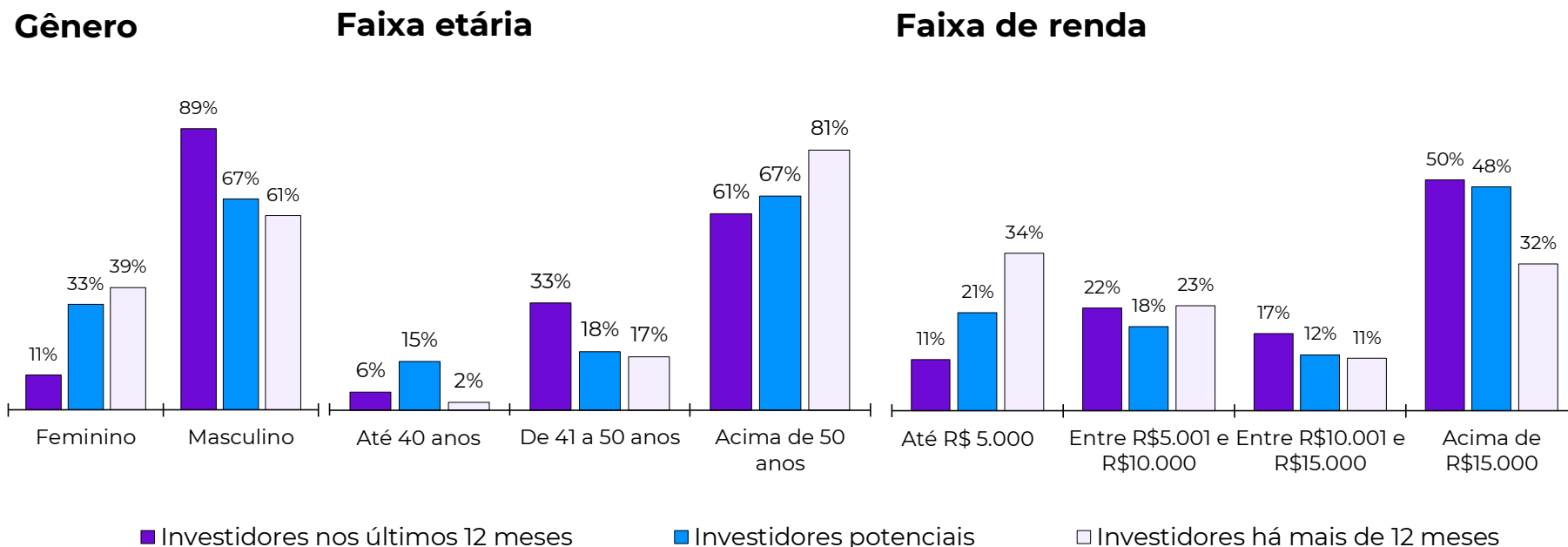
É possível calcular a participação dos investidores nos três grupos considerados: entre os que compraram, os que pretendem comprar e os que compraram há mais de 12 meses (proprietários). Especificamente, na amostra referente ao 2º trimestre de 2026, 39% dos compradores classificaram as compras realizadas nos últimos 12 meses como investimento; 12% dos compradores em potencial declararam intenção de investir em um imóvel nos próximos 3 meses; e 27% dos proprietários afirmaram ter comprado um imóvel há mais de 12 meses como 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 (75%), compradores potenciais (76%) e proprietários (67%) ■

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO

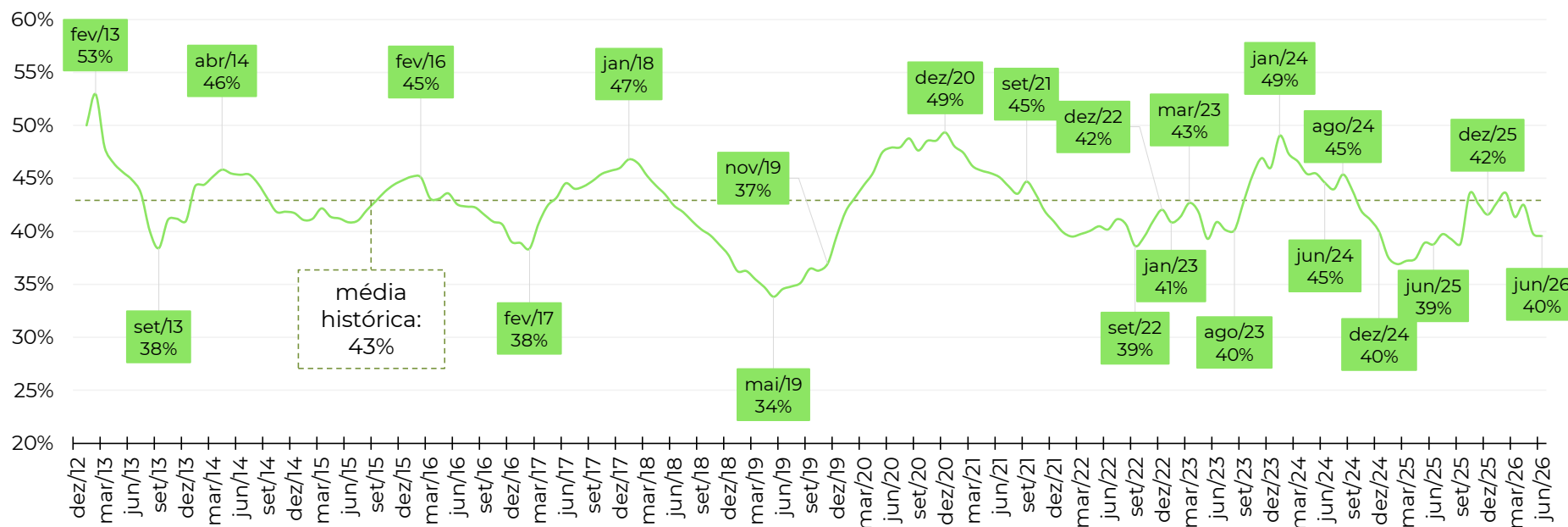
No 2º trimestre de 2026, respondentes do gênero masculino representavam a maior parte dos investidores dos três grupos: entre aqueles que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (89%), entre os que tinham intenção de adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (67%) e entre os que haviam adquirido imóvel há mais de 12 meses (61%). Em termos etários, pessoas com 50 anos ou mais compunham a maior parcela dos investidores nos três grupos analisados (61%, 67% e 81%, respectivamente). Já sob a ótica da renda, os respondentes com renda domiciliar mensal superior a R\$ 5 mil eram majoritários nos três grupos avaliados: compradores recentes (89%), compradores potenciais (78%) e proprietários investidores (66%) ■



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 intenção de revenda futura ou de obtenção de renda com aluguel). A participação das compras de imóveis classificadas como investimento nos últimos 12 meses passou de 39% em junho de 2025 para 40% em junho de 2026, permanecendo assim em nível inferior ao da média histórica (43%) ■

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

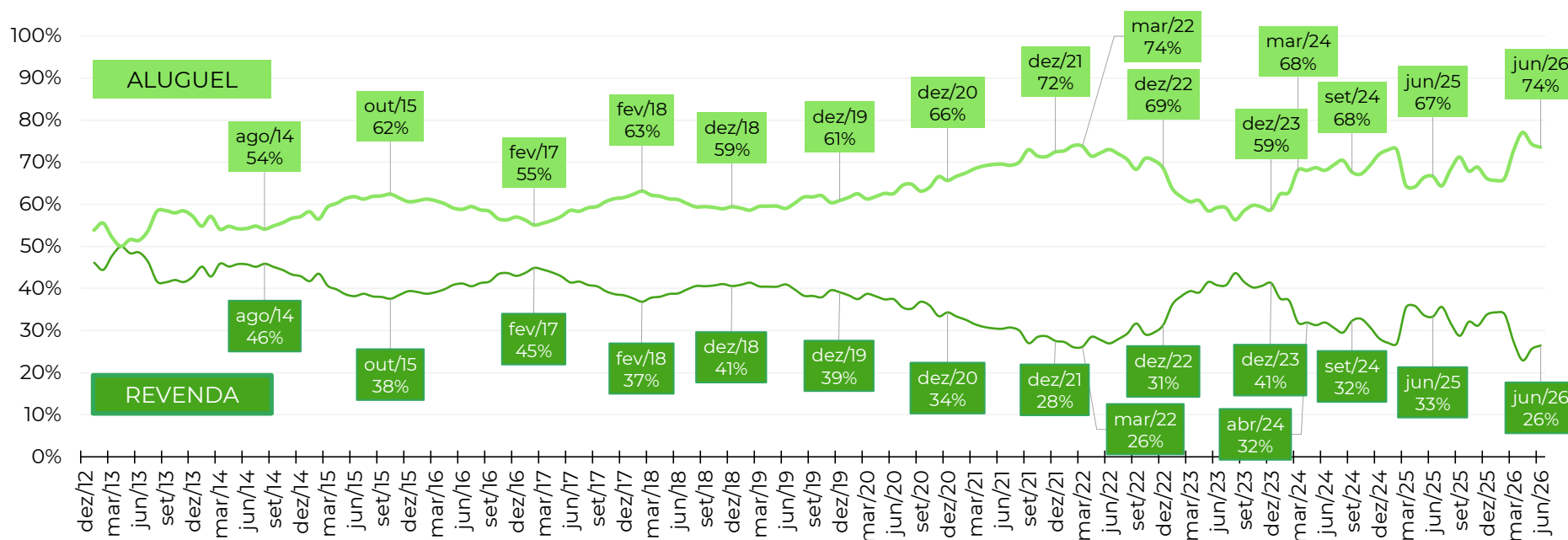


Nota: a análise utiliza dados sobre compras de imóveis realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação às publicações anteriores devido à incorporação de novas observações nos cálculos.

% 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 recente reforça a preferência dos investidores pela locação: considerando as aquisições identificadas como investimento nos últimos 12 meses encerrados em junho de 2026, 74% foram direcionadas ao mercado de locação e 26% à revenda após valorização do imóvel no mercado ■

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



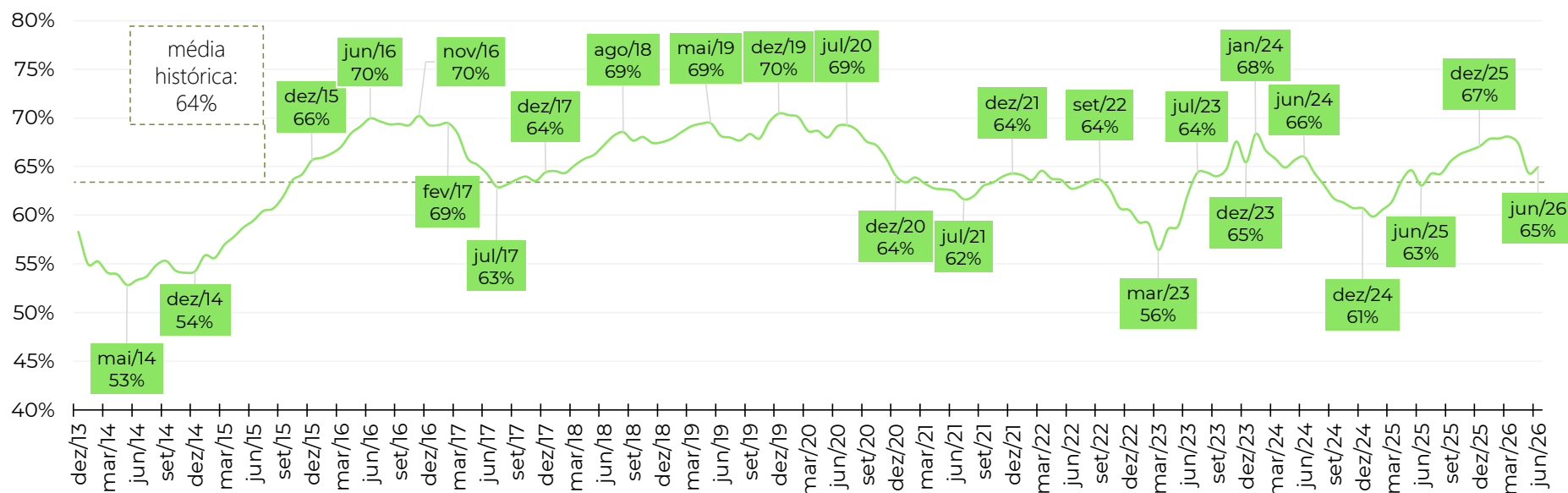
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**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. No histórico recente, a proporção de transações cujos preços foram reduzidos em razão da negociação alcançou 65% no acumulado em 12 meses encerrado em junho de 2026, ante 63% no mesmo período do ano anterior. Com isso, o indicador permaneceu ligeiramente acima da média histórica da Pesquisa Raio-X FipeZAP, de 64%, e relativamente próximo do maior patamar já registrado na série, de 70% ■

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

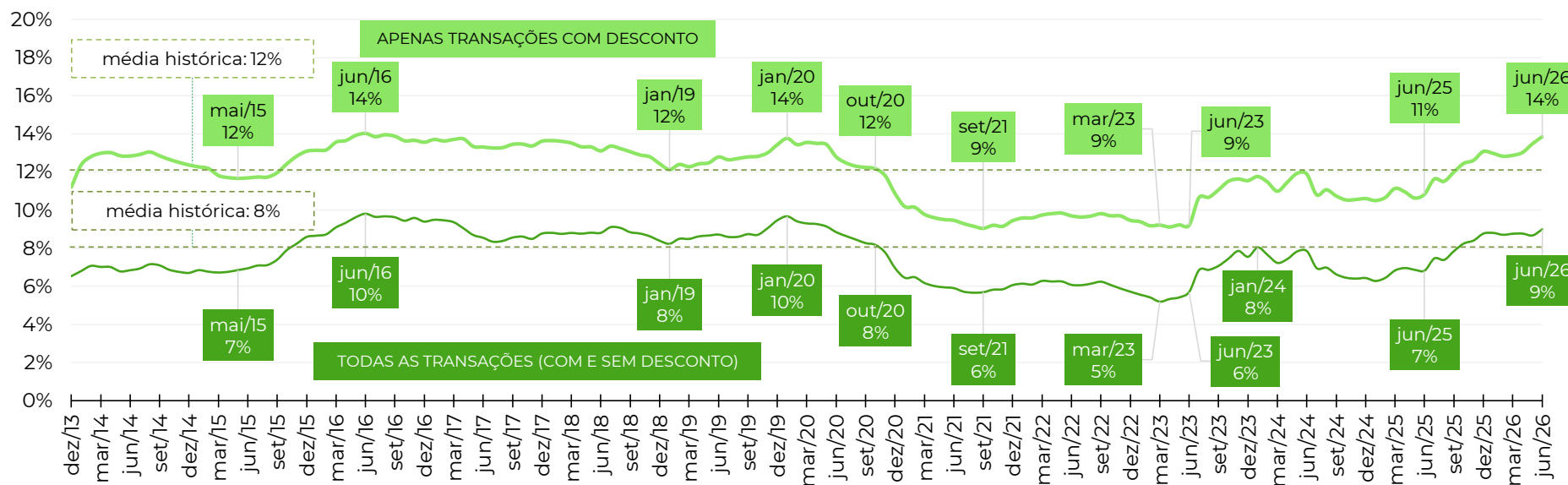


Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

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 acumulado em 12 meses encerrado em junho de 2026, os descontos médios apurados atingiram 9% considerando todas as transações e 14% considerando exclusivamente as transações com desconto, patamares superiores às respectivas médias históricas da série ■

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 em tonalidade mais escura reflete a média calculada considerando todas as transações, atribuindo desconto igual a zero àquelas que não tiveram abatimento. A linha mais clara, alternativamente, considera apenas as transações que tiveram desconto maior do que zero.

RAIO-X

fipezap

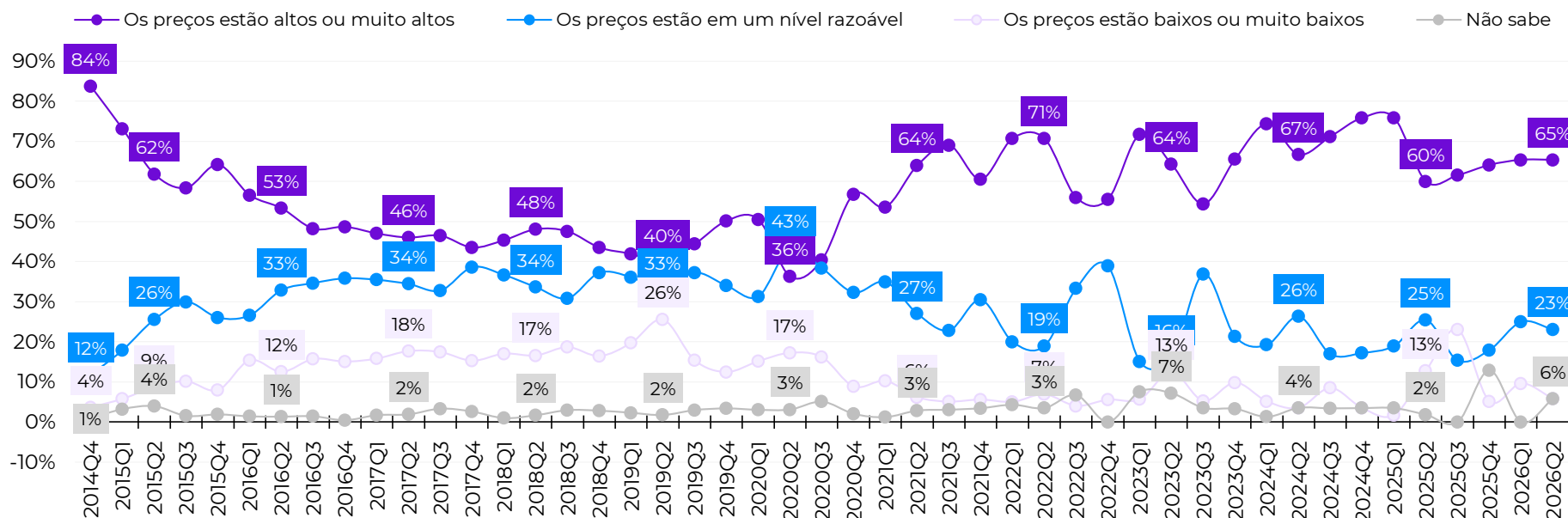
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERCEPÇÃO
SOBRE OS
PREÇOS**

PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Entre os respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a parcela que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” avançou de 60%, no 2º trimestre de 2025, para 65%, no 2º trimestre de 2026. No mesmo horizonte temporal, o percentual que avaliava os preços em um “nível razoável” recuou de 25% para 23%, enquanto a parcela que classificava os preços como “baixos ou muito baixos” caiu de 13% para 6%. Finalmente, os respondentes da pesquisa que não souberam opinar sobre a percepção dos preços atuais passaram de 2% para 6% nas respectivas amostras ■

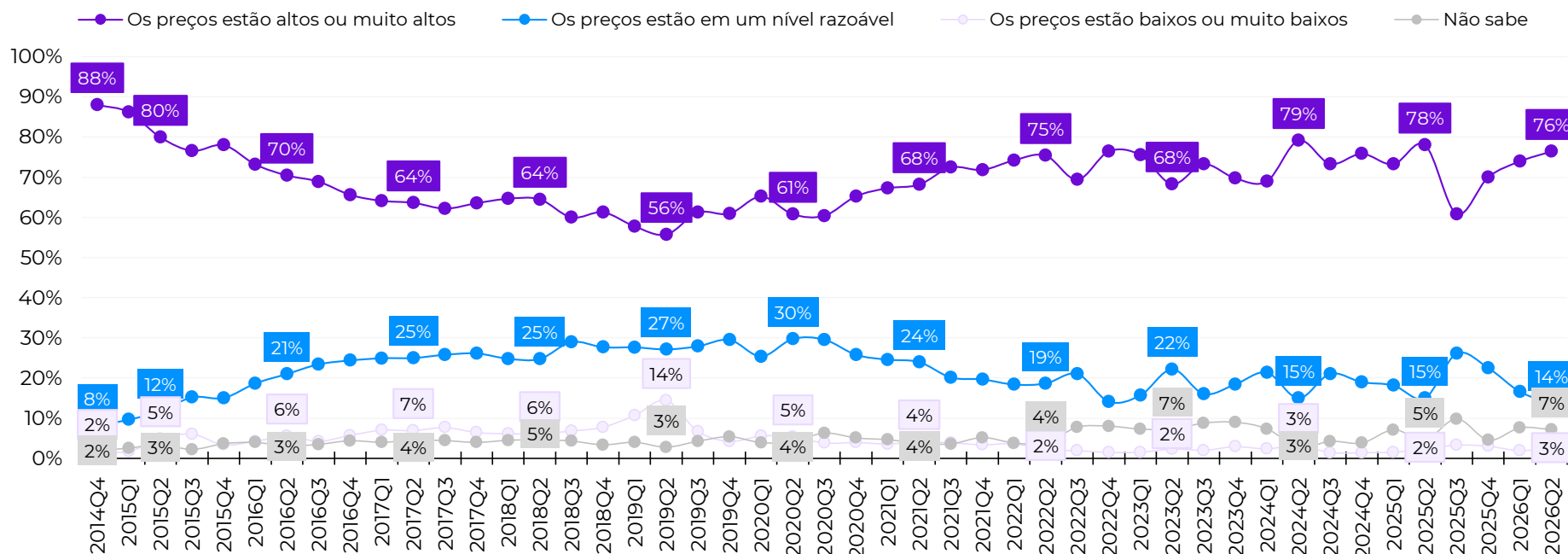
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



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 78%, no 2º trimestre de 2025, para 76%, no mesmo período de 2026. Também nesse intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em “nível razoável” variou de 15% para 14%, enquanto o percentual que qualificava os preços como “baixos ou muito baixos” passou de 2% para 3%. Não souberam opinar 7% dos respondentes que compuseram a amostra do último trimestre ■

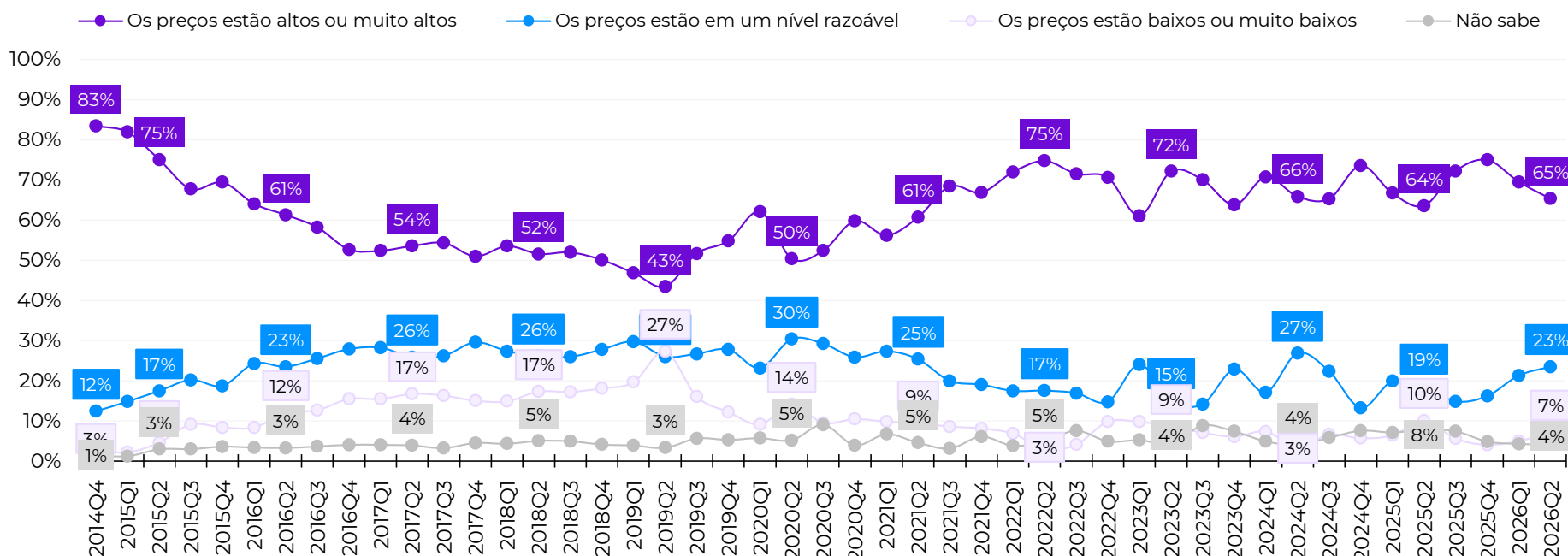
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL: RESPONDENTES COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEL



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Finalmente, entre os classificados como proprietários, a proporção dos respondentes que considerava os preços atuais “altos ou muito altos” passou de 64%, no 2º trimestre de 2025, para 65%, no mesmo trimestre de 2026; o percentual que considerava que os preços se encontravam em “um nível razoável” avançou de 19% para 23%, enquanto a parcela que considerava os preços como “baixos ou muito baixos” recuou de 10% para 7% no período. Os dados revelam, ainda, que 4% dos respondentes da última amostra da Pesquisa Raio-X FipeZAP não souberam opinar sobre os preços atuais ■

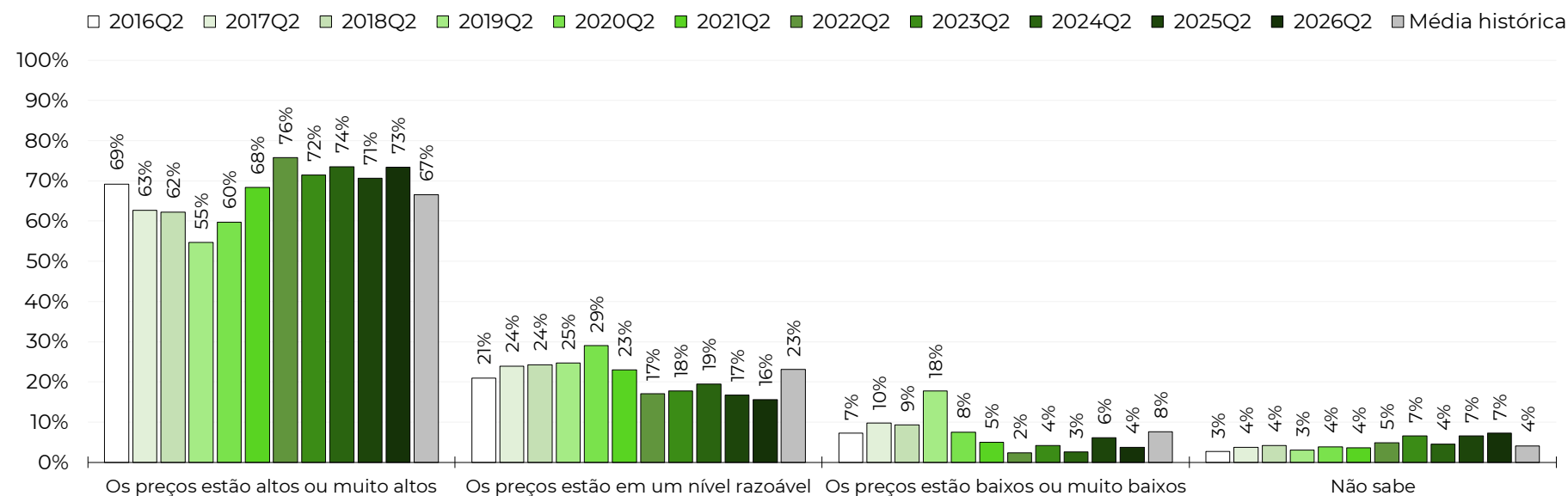
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE PROPRIETÁRIOS: RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Considerando a percepção agregada* entre o 2º trimestre de 2025 e o mesmo período de 2026, a participação de respondentes que classificavam os preços atuais como “altos ou muito altos” avançou de 71% para 73% na composição amostral da Pesquisa Raio-X FipeZAP. Em contrapartida, a parcela que avaliava os preços como “razoáveis” oscilou de 17% para 16%. Já o percentual dos que consideravam os preços “baixos ou muito baixos” passou de 6% para 4%. Finalmente, a participação de respondentes que não souberam opinar se manteve estável, com 7% das respectivas 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

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**EXPECTATIVA DE
PREÇO NO
CURTO PRAZO**

EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

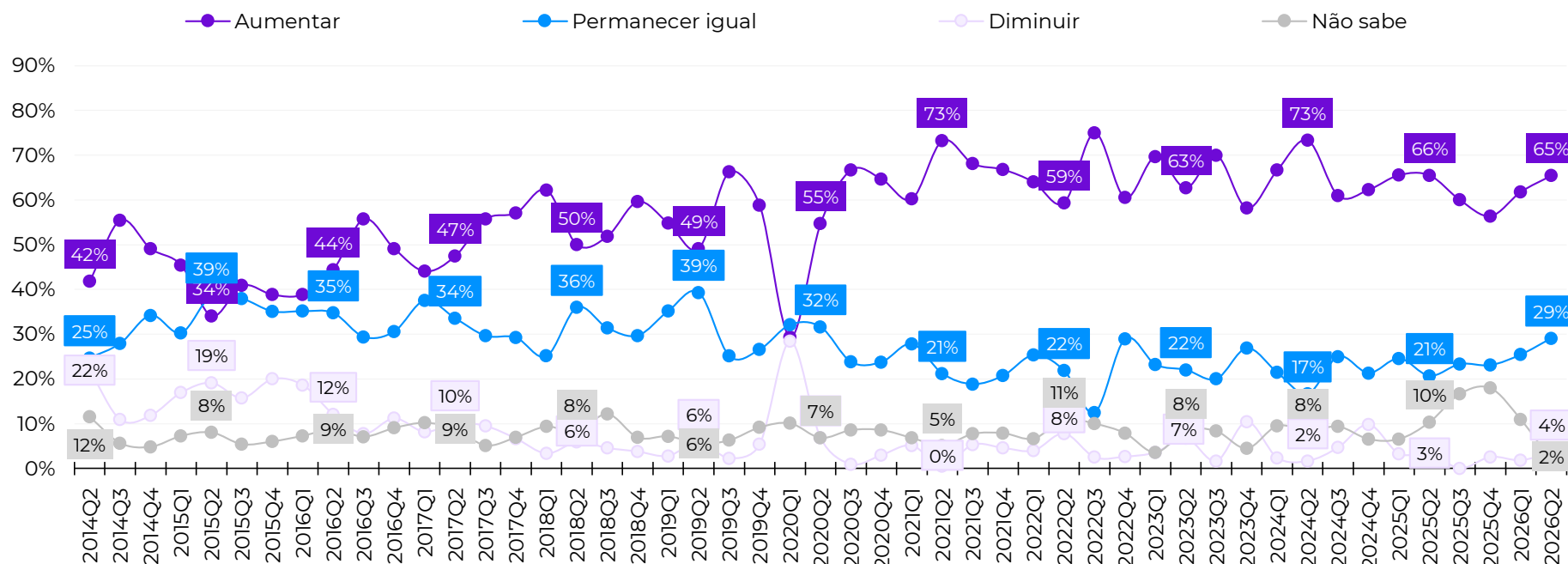
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **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 2º trimestre de 2026 que declararam ter adquirido imóveis nos últimos 12 meses (sendo classificados como “compradores”) apostava no aumento dos preços dos imóveis (65%). Os demais respondentes da última amostra da pesquisa se dividiram entre aqueles que projetavam estabilidade (29%), queda (4%) ou não souberam opinar a respeito do tema (2%) ■

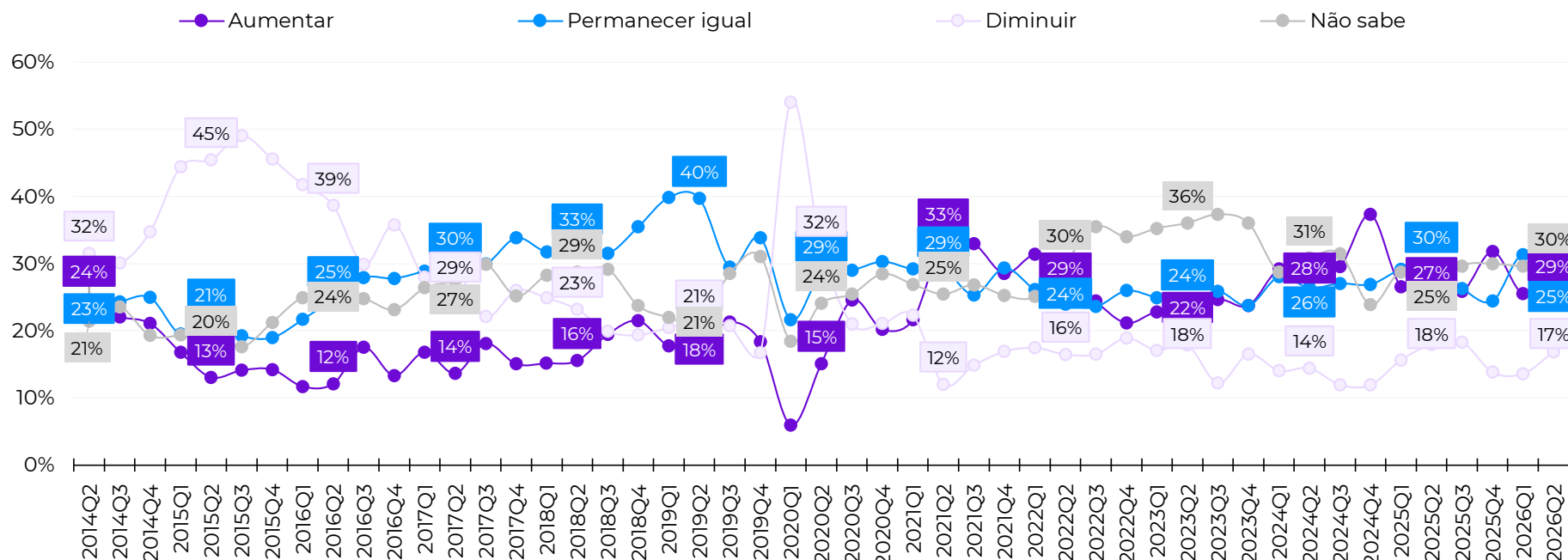
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



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 não souberam opinar (30%), os que apostavam em alta (29%), em manutenção (25%) e em queda (17%) dos preços ■

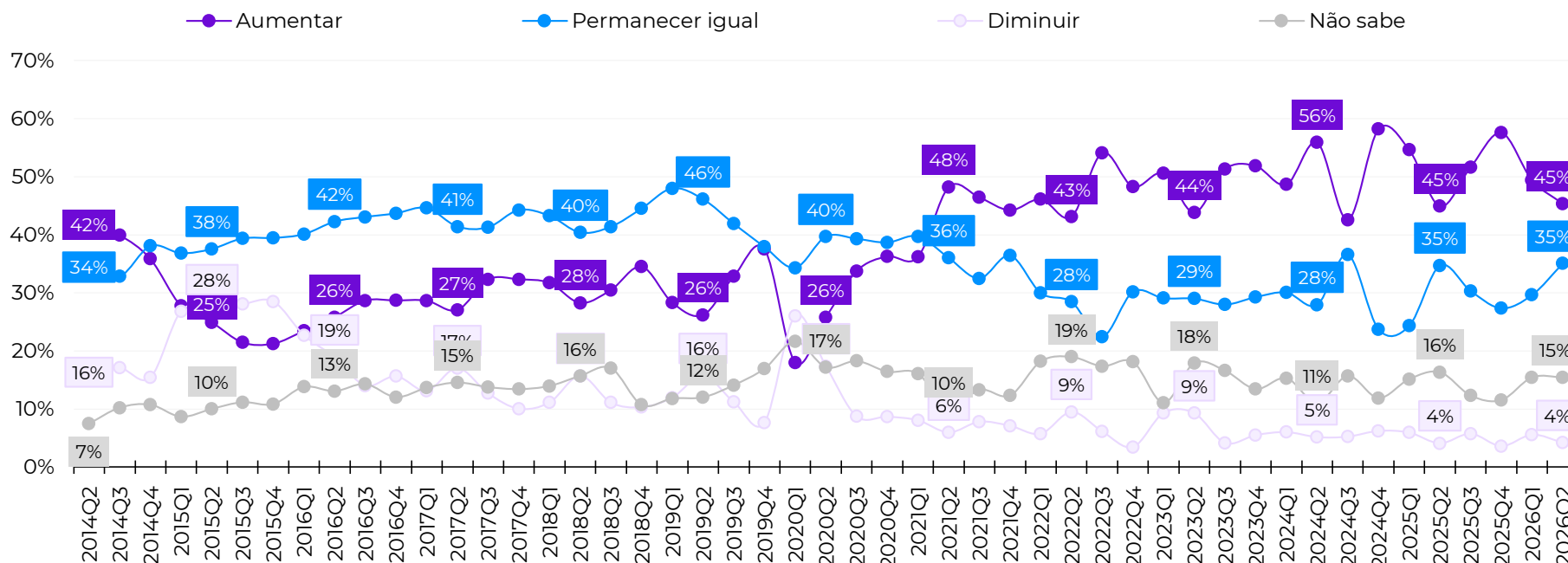
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



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 (45%), estabilidade (35%) e queda (4%) nos preços ao longo dos próximos 12 meses. Adicionalmente, vale mencionar que 15% dos respondentes do grupo analisado não souberam opinar sobre esse tópico ■

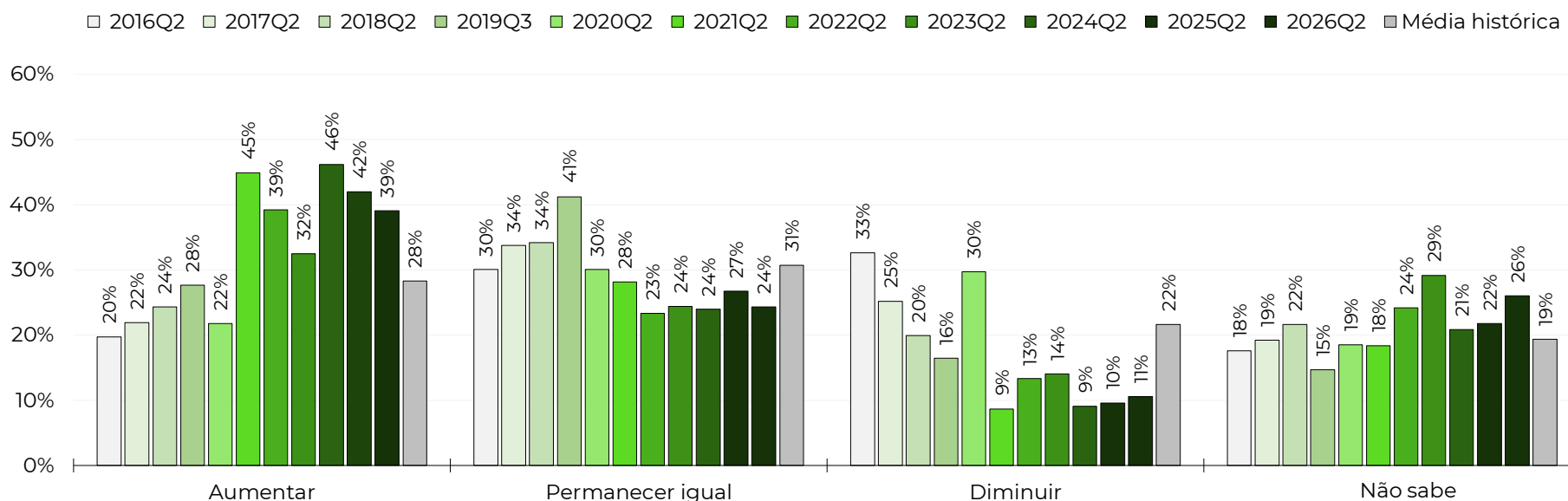
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Sob uma ótica agregada*, é possível identificar e avaliar mudanças nas expectativas dos respondentes da Pesquisa Raio-X FipeZAP. Entre o 2º trimestre de 2025 e o mesmo período de 2026, o percentual de respondentes que esperavam um aumento nos preços recuou de 42% para 39%. Em paralelo, o percentual referente aos que apostavam na estabilidade dos preços recuou de 27% para 24% das respectivas amostras. Já a parcela de respondentes que projetavam queda nos preços oscilou de 10% para 11%. Finalmente, o percentual de respondentes que não souberam opinar avançou de 22% para 26% ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES*

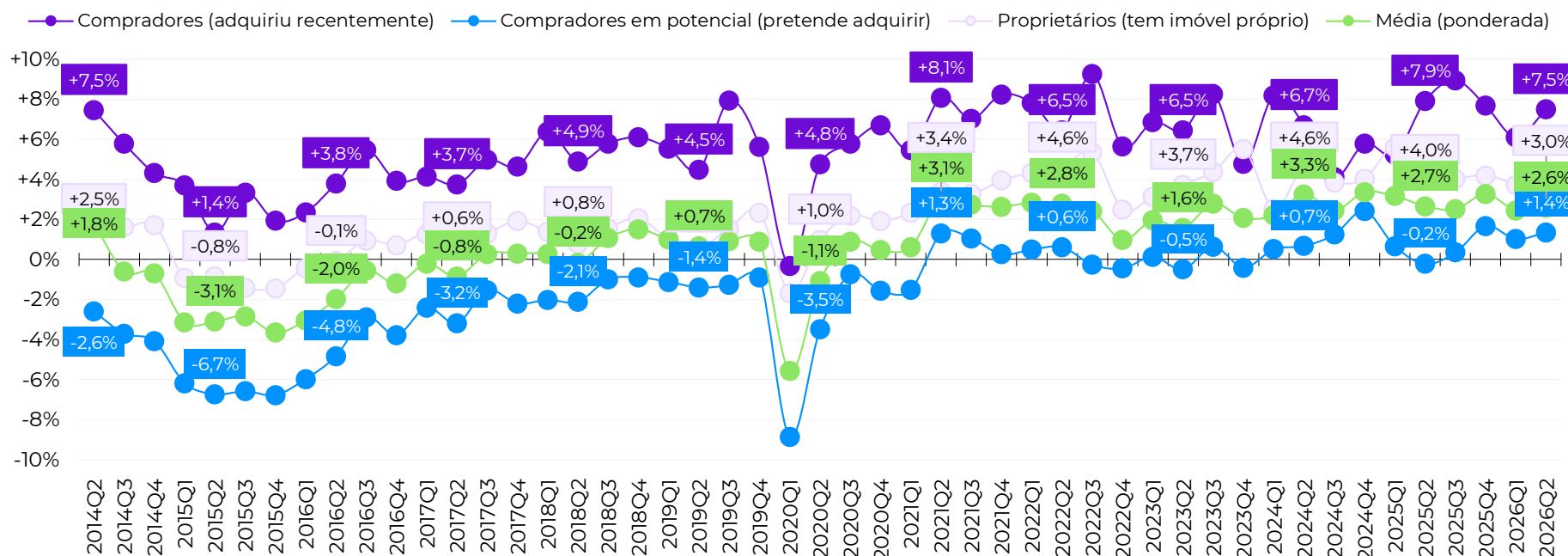


Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

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 7,5%. Comparativamente, os proprietários (aqueles que adquiriram imóvel próprio há mais de 12 meses) projetavam uma alta mais moderada, de 3,0%. Finalmente, entre os compradores potenciais, prevaleceu expectativa de aumento médio de 1,4% para os preços dos imóveis. Como resultado, a expectativa média agregada foi de avanço de 2,6% nos próximos 12 meses ■

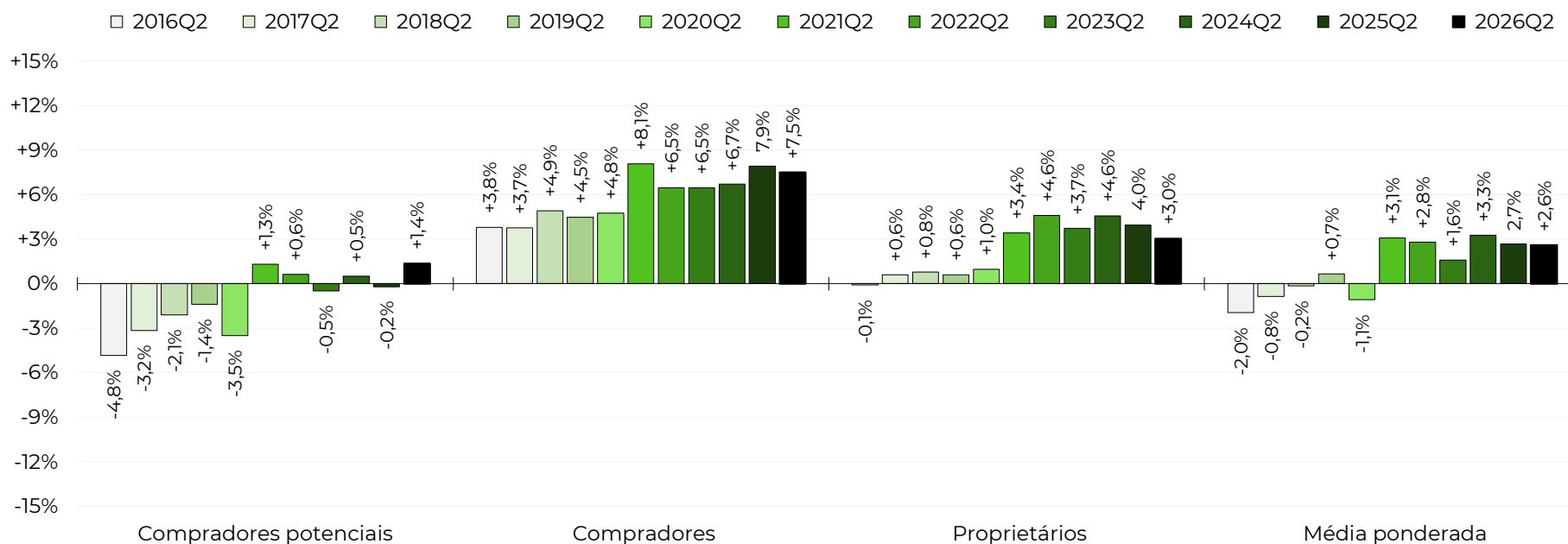
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Com base no histórico, evidencia-se que a expectativa de preços declarada por compradores potenciais foi revista de uma variação nominal ligeiramente negativa (-0,2%), no 2º trimestre de 2025, para alta nominal de 1,4%, no mesmo período de 2026. Entre os compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses, a expectativa de valorização permaneceu elevada, embora tenha passado de 7,9% para 7,5%. Já entre os proprietários, a expectativa de aumento recuou de 4,0% para 3,0%. Na média agregada, a valorização esperada passou de 2,7% para 2,6% entre o 2º trimestre de 2025 e o mesmo período 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:

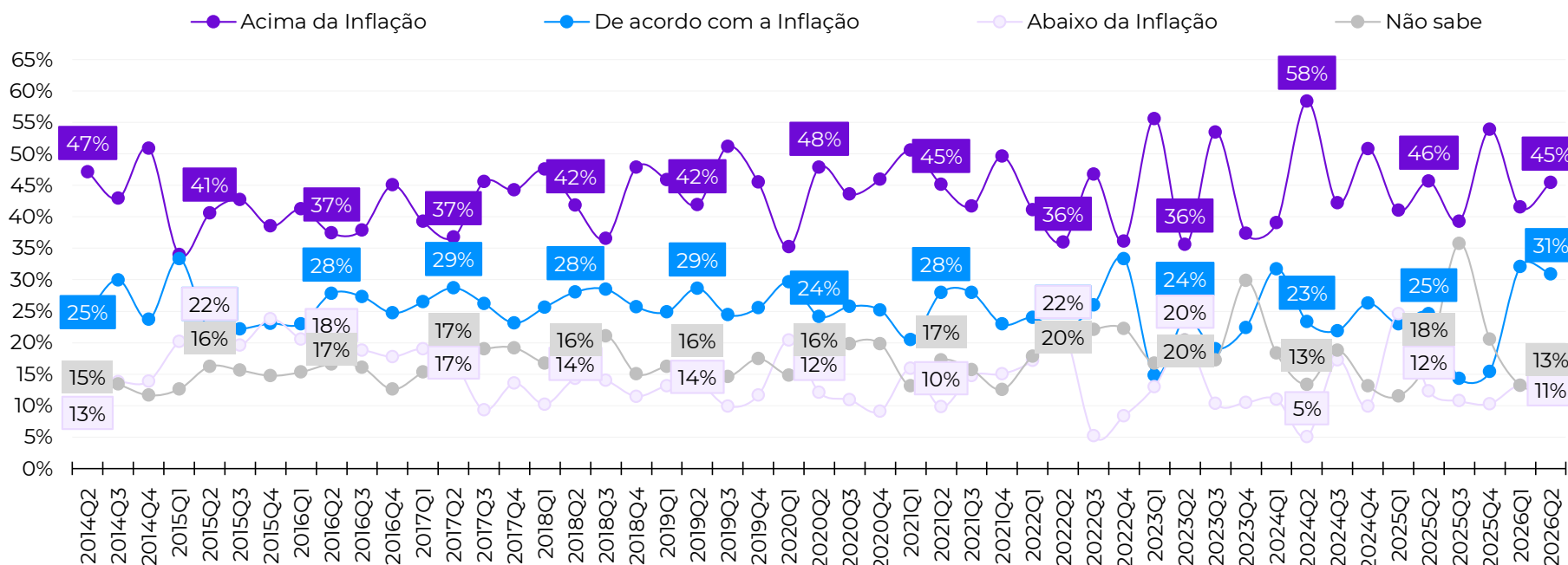
- **Na sua opinião, o preço do seu imóvel vai aumentar nos próximos 10 anos (acima da inflação, abaixo da inflação, de acordo com a inflação, não sabe)?**

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

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

No 2º trimestre de 2026, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (“compradores”) se distribuíram entre aqueles que projetavam valorização superior à inflação (45%), de acordo com a inflação (31%) e abaixo da inflação de longo prazo (11%). Os demais respondentes deste grupo que integraram a última amostra da pesquisa (13%) não souberam opinar sobre a expectativa de preço no horizonte proposto ■

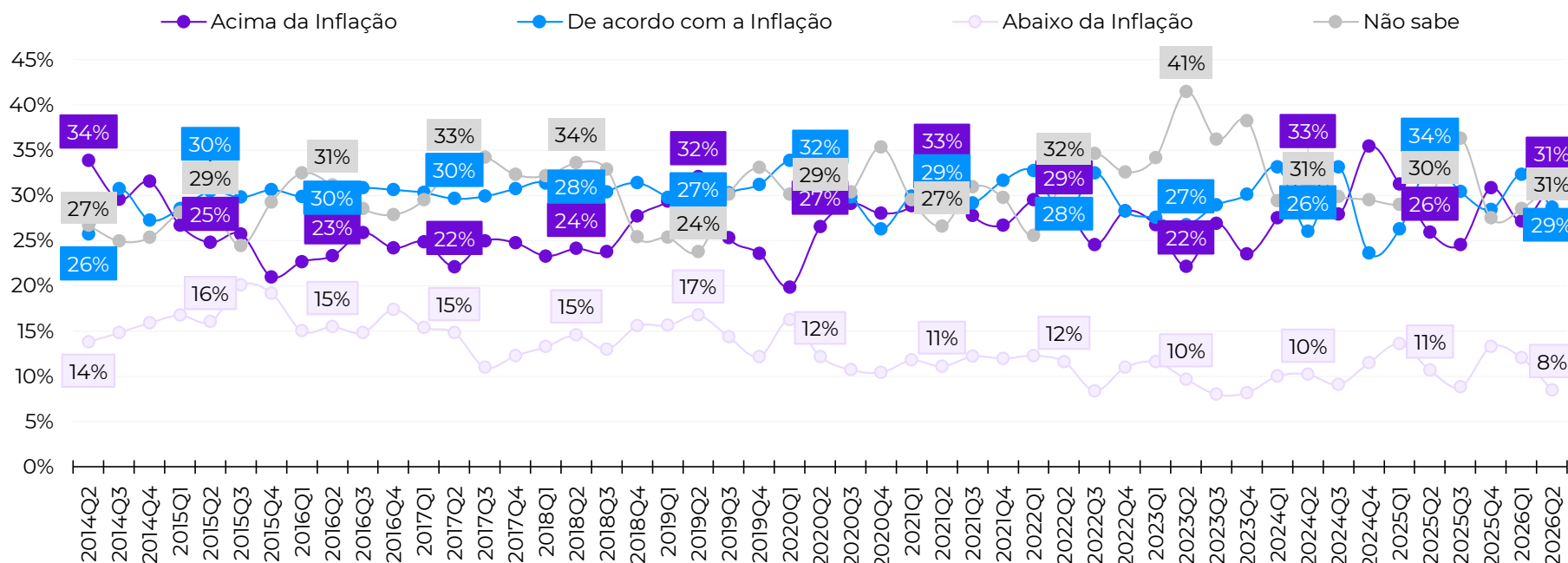
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda na ótica de longo prazo, os respondentes que declararam pretensão de adquirir um imóvel se distribuíram, no 2º trimestre de 2026, entre aqueles que compartilhavam da expectativa de uma valorização acima da inflação (31%), em linha com a inflação (29%) ou abaixo da inflação esperada (8%). Além disso, 31% dos compradores potenciais não souberam opinar sobre o comportamento dos preços na leitura mais recente ■

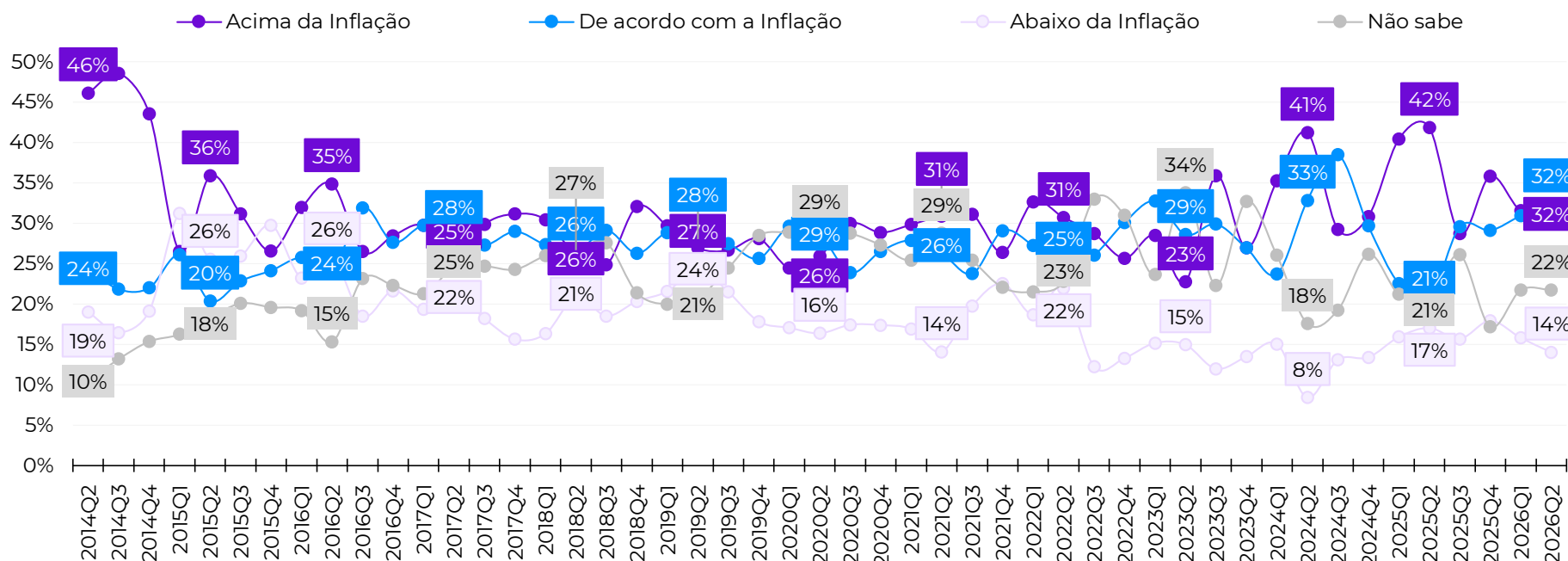
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda com respeito ao longo prazo, os respondentes do 2º 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 de acordo com a inflação (32%), acima da inflação (32%) e abaixo da inflação (14%). Além deles, 22% dos respondentes não souberam opinar sobre o tema ■

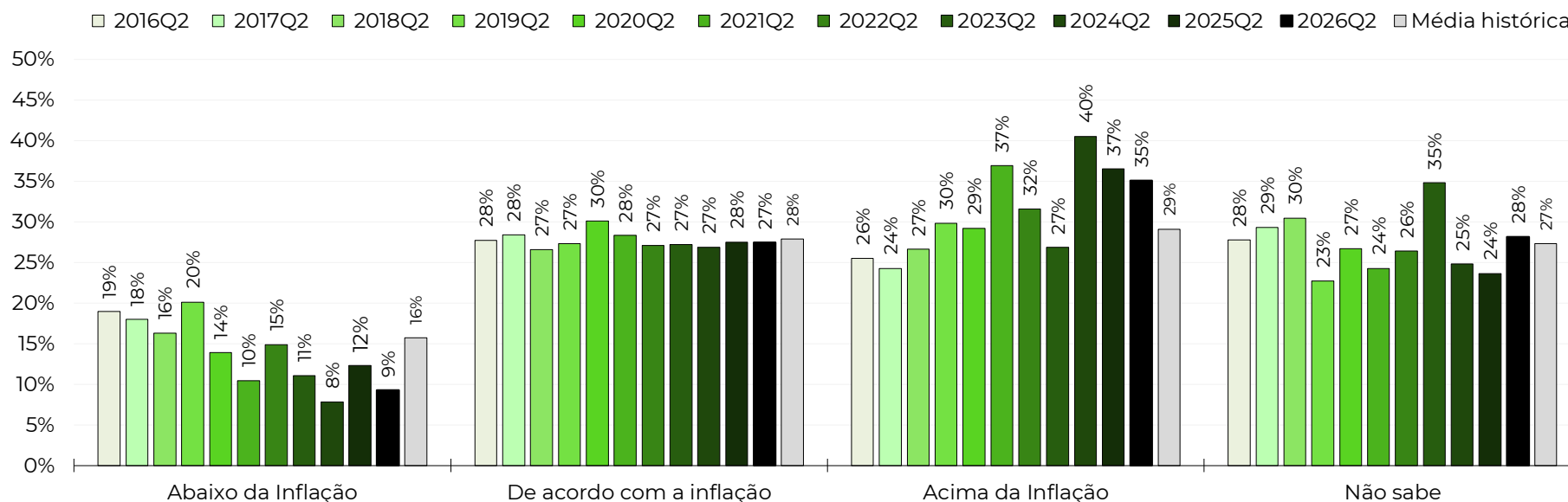
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Considerando a expectativa de longo prazo (agregada) dos respondentes que integraram a amostra do 2º trimestre de 2026*, é possível evidenciar que: (i) 35% dos respondentes projetaram uma variação dos preços acima da inflação; (ii) 27% esperavam variação em linha com a inflação; e (iii) 9% 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 (28%) ■

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

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

mais informações: www.fipezap.com.br

contato: fipezap@fipe.org.br