



## Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

4º trimestre de 2020

**Fevereiro de 2021**

# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

## Metodologia

**Este é o primeiro levantamento realizado pela Deloitte, em parceria com a Abrainc, para a construção de um indicador de confiança do setor imobiliário residencial.**

Os participantes são C-levels de incorporadoras e construtoras voltadas ao setor imobiliário residencial.

A pesquisa foi estruturada em duas partes:

- Realizado pelas empresas no 4º trimestre de 2020;
- Expectativas de curto, médio e longo prazos para o mercado considerando como base o quarto trimestre de 2020.

Os resultados são apresentados nas próximas páginas.



# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

## Metodologia

Pesquisa aplicada de 16 de dezembro de 2020 a 22 de janeiro de 2021.



**45** empresas



**80%** são construtoras e incorporadoras

20% apenas incorporadoras

### Segmento de atuação das empresas:

**25%**



Casa verde e Amarela (CVA)

**30%**



Médio e Alto Padrão (MAP)

**45%**



Ambos (CVA e MAP)

# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

Realizado no quarto trimestre de 2020

**“O bom momento dos juros, que se encontram no patamar mais baixo da história, é fundamental tanto para o resultado das empresas em 2020, como para as expectativas em relação ao futuro. É preciso agora que o governo consiga implementar a agenda de reformas para que nosso setor, e a economia como um todo, possa seguir uma trajetória ascendente após um ano de crise”**

Luiz Antônio França, presidente da Abrainc.

De acordo com 53% dos empresários do setor, a procura por imóveis aumentou entre outubro e dezembro do ano passado. Esse fato é maior no segmento de Médio e Alto Padrão (MAP), para o qual o crescimento de vendas foi mencionado por 70% dos executivos. Isso pode ser explicado pois esse segmento é mais afetado pela atividade econômica que se recuperou no quarto trimestre, após um desaquecimento gerado pela pandemia nos seis primeiros meses do ano passado.



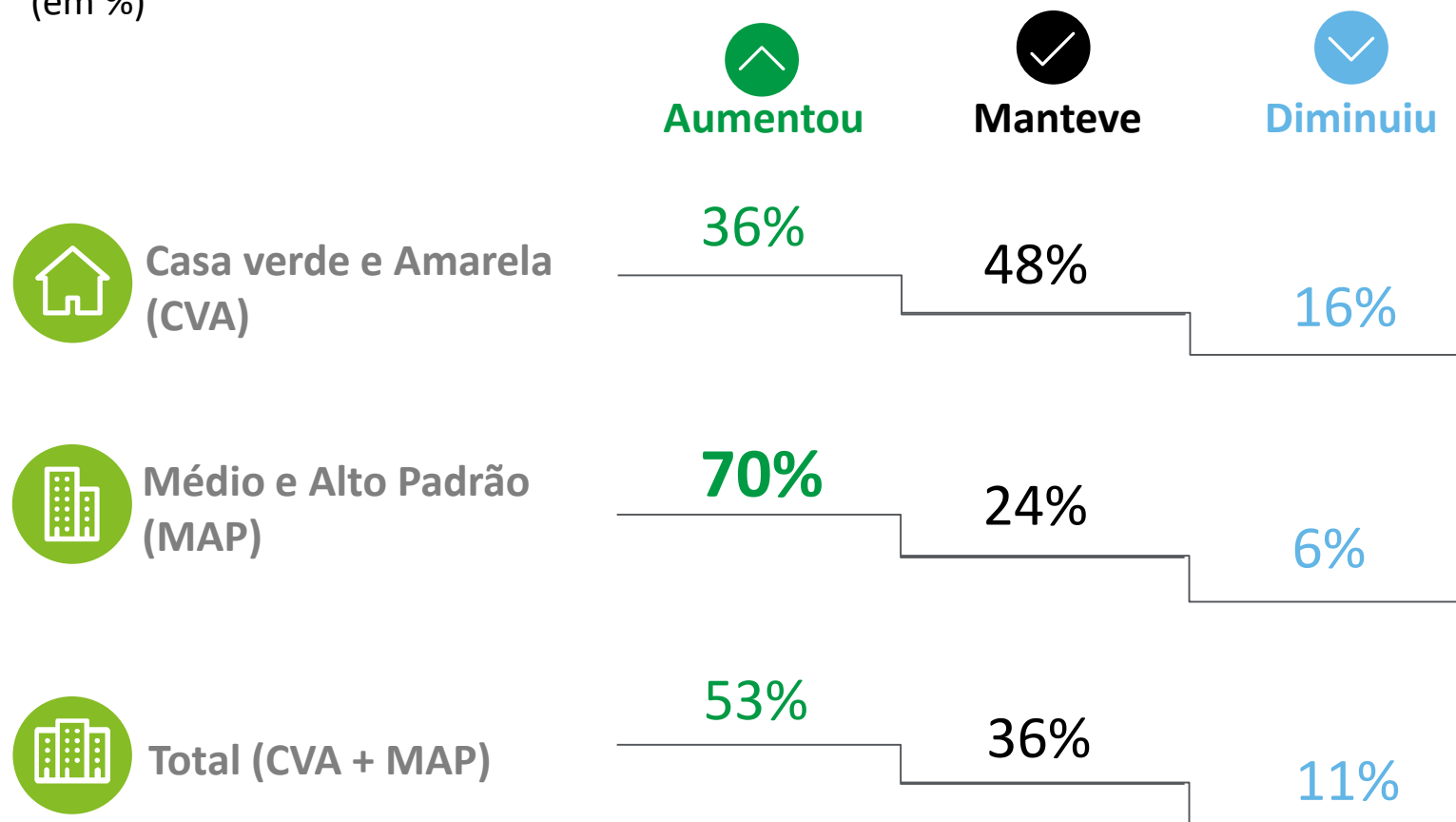
# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

Último trimestre de 2020 registrou bom desempenho para boa parte das construtoras e incorporadoras, sobretudo para imóveis de médio e alto padrões.



Os resultados da pesquisa mostraram que, no último trimestre de 2020, a procura, preços e vendas de imóveis tiveram bom desempenho.

## Procura\* por imóveis residenciais entre out-dez/2020. (em %)



\* Demanda de internet, stand de vendas, telefone, corretores e demais canais

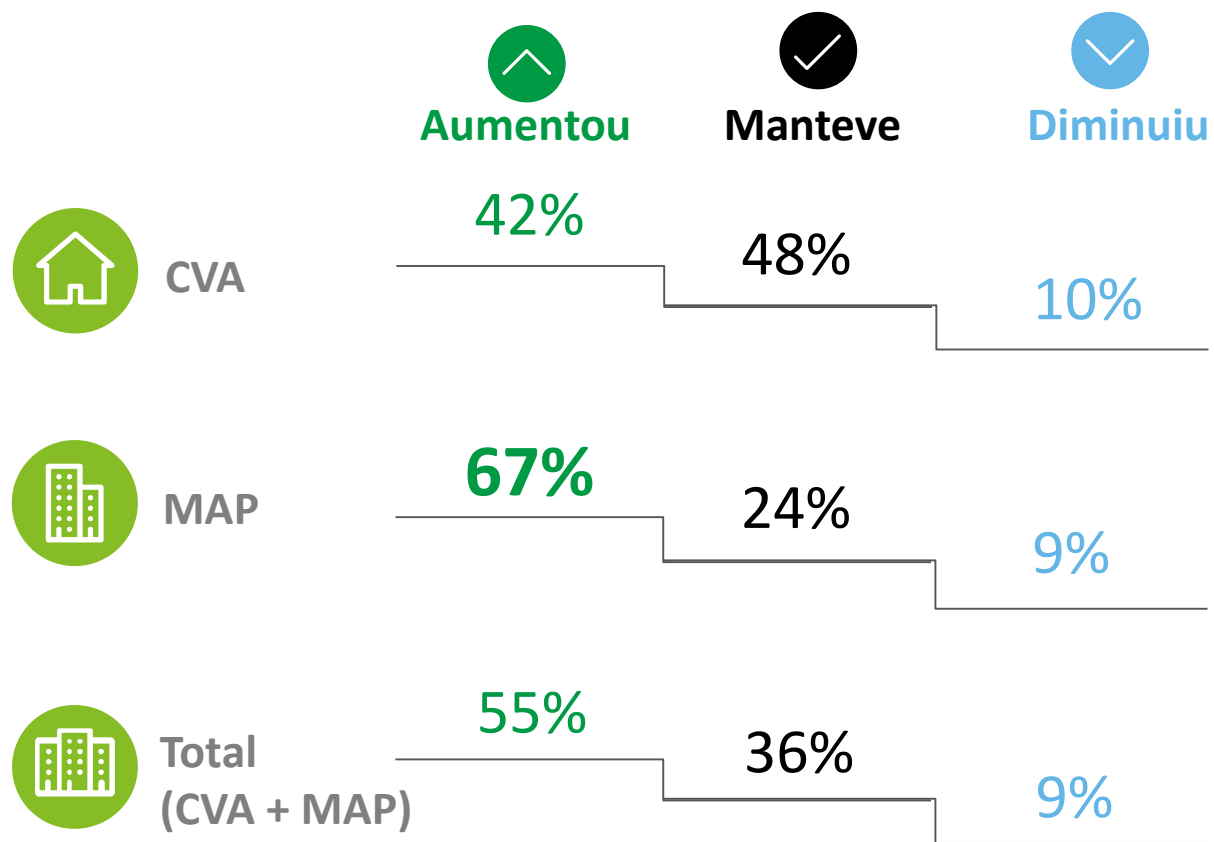


# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

A baixa taxa de juros e o aumento na oferta de crédito imobiliário foram os grandes indutores para o crescimento das vendas no quarto trimestre de 2020.

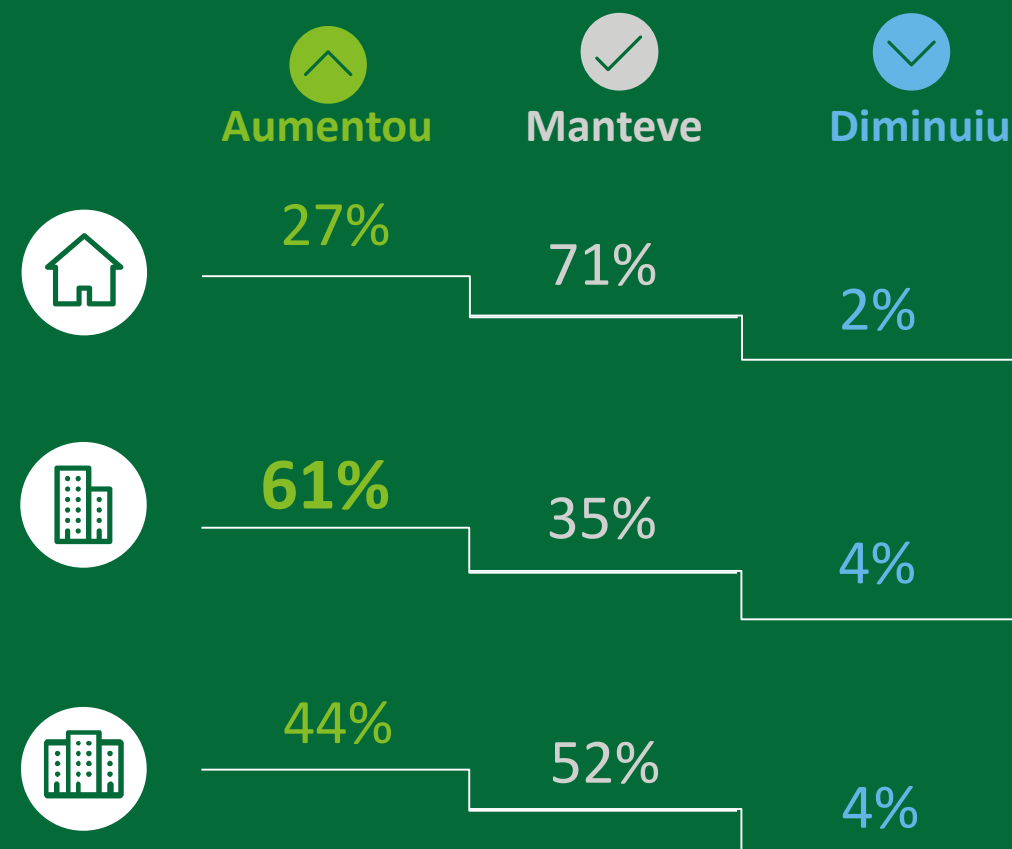
## Venda de imóveis residenciais entre out-dez/2020.

(em %)



## Preço de imóveis vendidos entre out-dez/2020.

(em %)



# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

## Expectativas

**“A figura é uma só: mercado vendendo, claramente retomando vendas e lançamentos aos patamares anteriores, menores taxas de juros da história, déficit habitacional e existência de linhas de financiamento. Logicamente, existe maior cautela se compararmos com o momento que vivíamos anterior à pandemia, contudo, os sinais positivos são concretos. Outro aspecto extremamente relevante, é o bom momento pelo que passa o mercado de investidores institucionais de base imobiliária e fundos Imobiliários, que apresentam grande potencial de novos recursos para o segmento”**

Rafael Camargo, executivo da área de Real Estate da Deloitte



# Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

A maior parte das empresas ouvidas na pesquisa afirmou que pretendem lançar novos empreendimentos em 2021.

A **totalidade** das empresas participantes da pesquisa que trabalham apenas com imóveis da **Casa Verde e Amarela** pretendem **lançar empreendimentos em 2021**.

Essa unanimidade, por sua vez, não é vista para os **imóveis de Médio e Alto Padrão**. Mesmo assim, a expectativa para lançamento também é elevada para este ano entre os respondentes – **91%** das construtoras e incorporadoras **devem lançar em 2021**.

## Expectativa de lançamento de novos empreendimentos residenciais para os próximos 3 a 12 meses



CVA



100%



MAP



91%



9%



Total (CVA+MAP)



95%



5%



Lançar



Não lançar

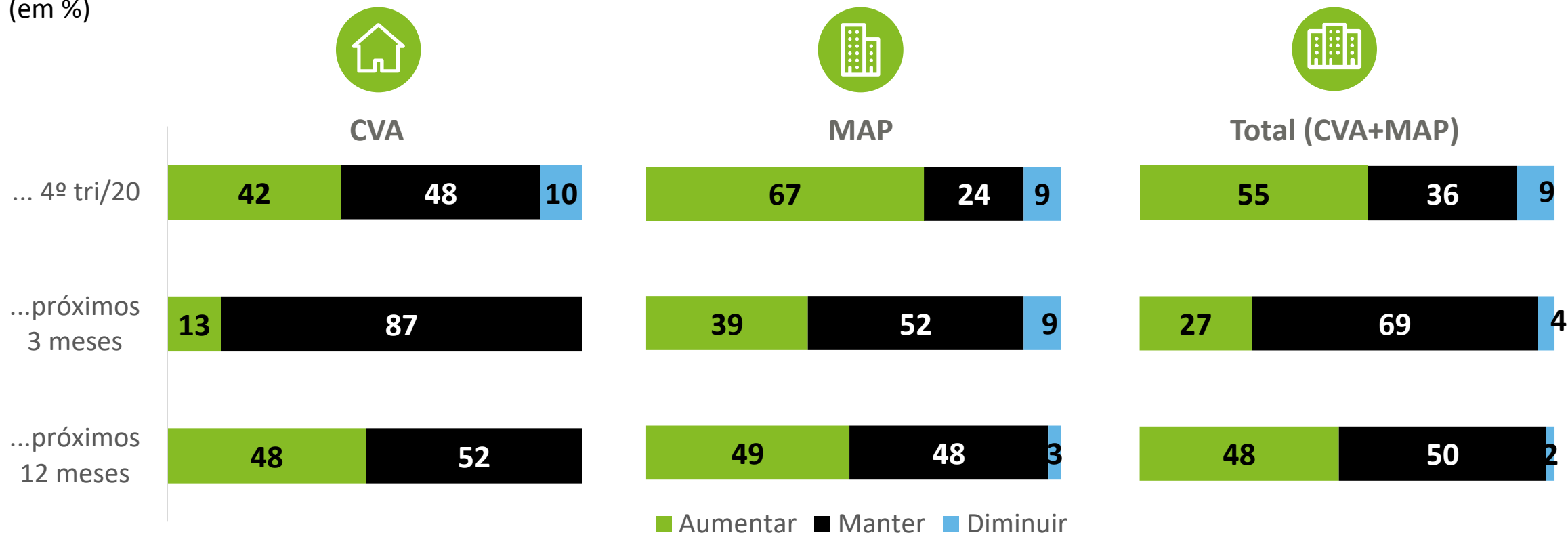


## Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

A percepção de vendas para o ano de 2021 é otimista; no geral, é esperada uma melhora em relação ao desempenho de 2020.

### Vendas de imóveis residenciais (em unidades) no(s) ...

(em %)

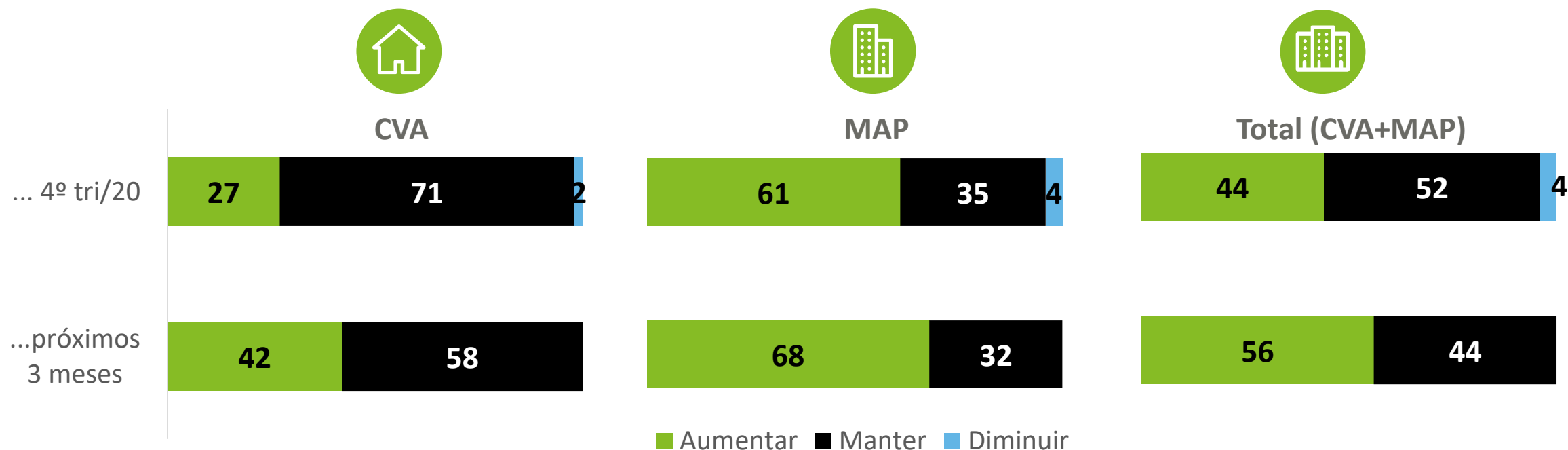


48% das empresas do segmento CVA acreditam em aumento nas vendas. Entre as empresas MAP, 49% também enxergam essa possibilidade de crescimento, e apenas 3% apostam em um movimento de redução.

## Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

As empresas participantes da pesquisa esperam aumento no valor dos imóveis para o início de 2021, sobretudo para o segmento de médio e alto padrão.

### Preço médio dos imóveis residenciais no(s) ... (em %)



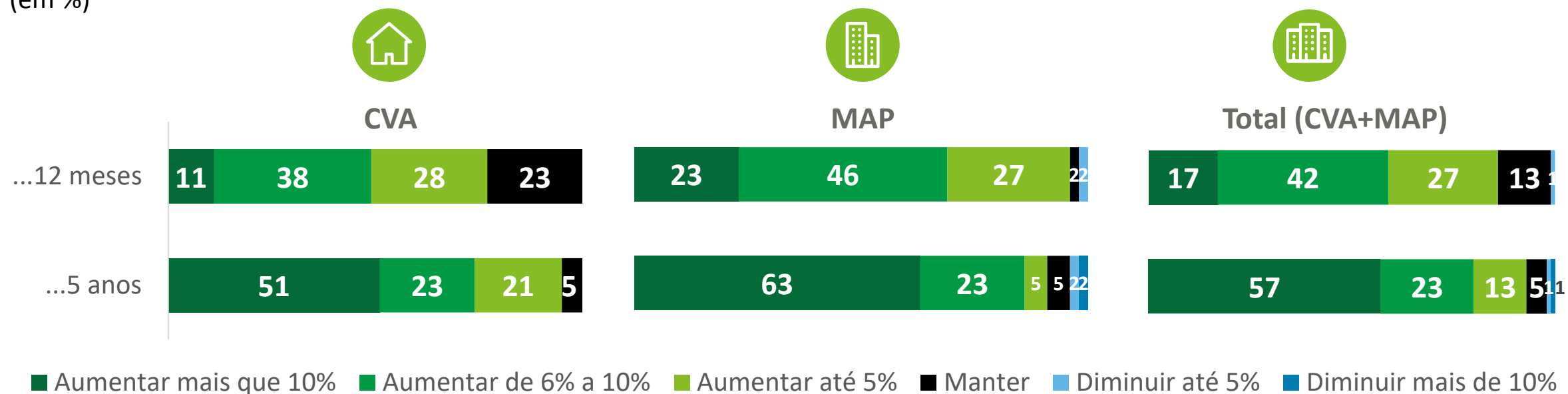
Para os primeiros três meses de 2021, 56% das construtoras e incorporadoras têm expectativa para aumento no preço médio dos imóveis, sendo que essa tendência é mais forte para empreendimentos de médio e alto padrões (68% das empresas esperam alta, contra 42% das empresas do segmento CVA). Já a maior parte das empresas (58%) que trabalham apenas com imóveis para o programa do governo Casa Verde e Amarela tendem a manter os preços, pelo menos para o início do ano.

## Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

A expectativa para o preço é ainda mais positiva em longo prazo, de acordo com as construtoras e incorporadoras participantes da pesquisa.

### Expectativa para os preços de imóveis residenciais nos próximos ...

(em %)



### Expectativa para os preços médios de imóveis\*

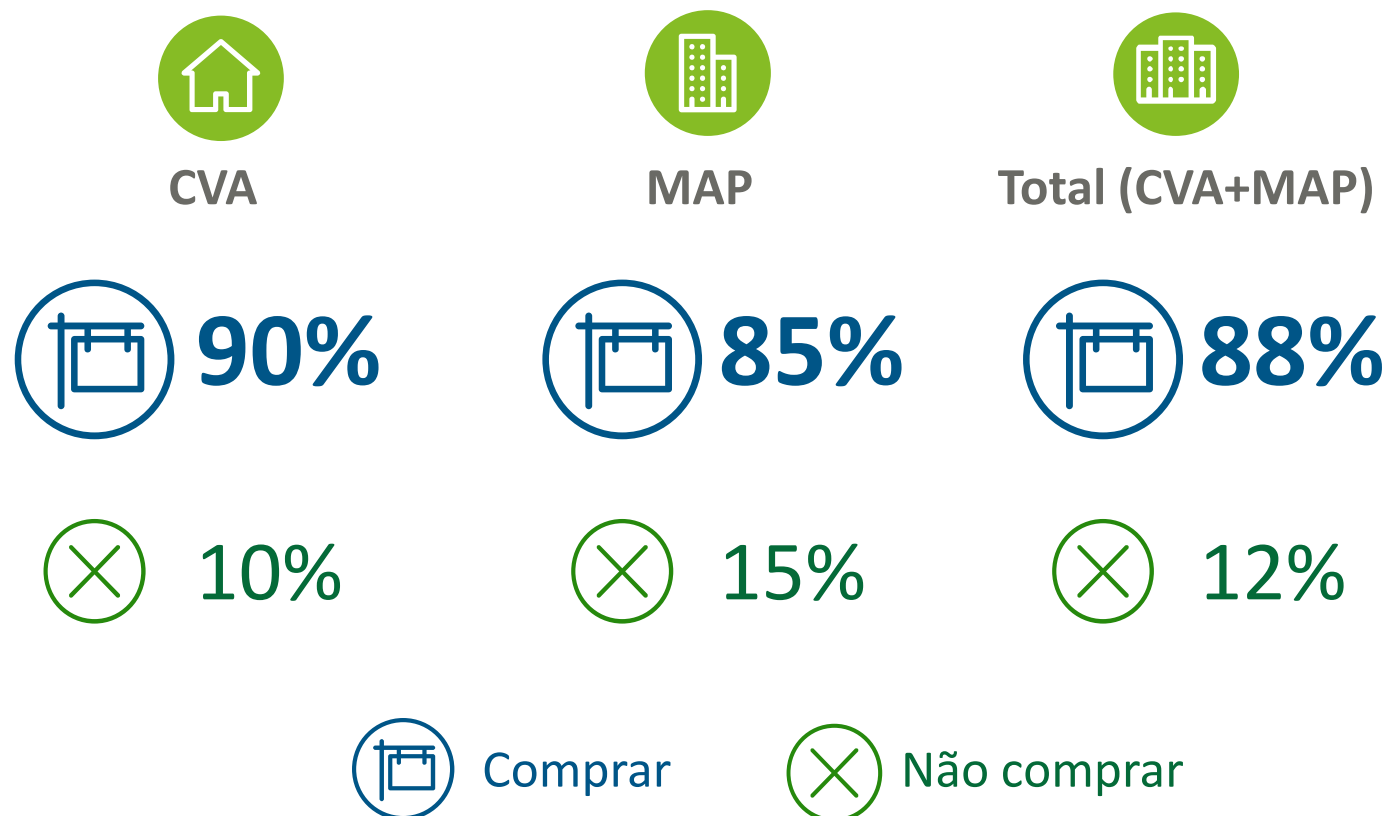


\* A média foi calculada a partir das respostas das empresas sobre as expectativas de preços.

## Indicador de confiança do setor imobiliário residencial

Com boa demanda por imóveis e expectativas positivas em médio e longo prazos, a maioria das empresas deve comprar terrenos para novos empreendimentos em 2021.

### Expectativa de compra de terrenos para empreendimentos residenciais nos próximos 3 a 12 meses.



A compra de terrenos deve ocorrer em 2021 por 88% das empresas participantes, sendo que a maior intenção de compra ocorre por parte das construtoras e incorporadoras que focam em Casa Verde e Amarela.

A boa demanda por terrenos também está alinhada com a expectativa positiva de longo prazo que as empresas mostraram para vendas e otimismo dos executivos para o segmento.

**Pesquisa e relatório:**  
Área de Research & Market  
Intelligence da Deloitte Brasil  
[pesquisa@deloitte.com](mailto:pesquisa@deloitte.com)

**Idealização do projeto:**  
Associação Brasileira de  
Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc)



**Claudia Baggio**  
Sócia que lidera a prática de  
Real Estate da Deloitte Brasil



**Luiz Antonio França**  
Presidente da Associação  
Brasileira de Incorporadoras  
Imobiliárias (Abrainc)

## Informações à imprensa:

### Agência Ideal (Deloitte)

Bruno Nunes  
[bruno.nunes@idealhks.com](mailto:bruno.nunes@idealhks.com)

(11) 4873-7642 / (11) 97424-9206

Larissa Siqueira  
[larissa.siqueira@idealhks.com](mailto:larissa.siqueira@idealhks.com)

(21) 97364-9562

Mariana Pacheco  
[mariana.pacheco@idealhks.com](mailto:mariana.pacheco@idealhks.com)

(11) 4873-7599 / (11) 96583-7028

### FAB Comunicação (ABRAINC)

Flávio Simonetti  
[flavio.simonetti@fsb.com.br](mailto:flavio.simonetti@fsb.com.br)

(11) 99393-2161



A Abrainc foi constituída em 2013 para representar e fortalecer o mercado imobiliário contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país. A entidade tem o objetivo de aprimorar o mercado da incorporação imobiliária, levar melhores produtos ao público, ampliar o financiamento aos compradores de imóveis, buscar aperfeiçoamento das relações de trabalho e a simplificação da legislação, além do equilíbrio nas relações com o Governo, empresários e consumidores. Mais informações: [abrainc.org.br](http://abrainc.org.br).

# Deloitte.

A Deloitte refere-se a uma ou mais empresas da Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), sua rede global de firmas-membro e suas entidades relacionadas (coletivamente, a “organização Deloitte”). A DTTL (também chamada de “Deloitte Global”) e cada uma de suas firmas-membro e entidades relacionadas são legalmente separadas e independentes, que não podem se obrigar ou se vincular a terceiros. A DTTL, cada firma-membro da DTTL e cada entidade relacionada são responsáveis apenas por seus próprios atos e omissões, e não entre si. A DTTL não fornece serviços para clientes. Por favor, consulte [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) para saber mais.

A Deloitte é líder global de auditoria, consultoria empresarial, assessoria financeira, gestão de riscos, consultoria tributária e serviços correlatos. Nossa rede global de firmas-membro e entidades relacionadas, presente em mais de 150 países e territórios (coletivamente, a “organização Deloitte”), atende a quatro de cada cinco organizações listadas pela Fortune Global 500®. Saiba como os cerca de 335 mil profissionais da Deloitte impactam positivamente seus clientes em [www.deloitte.com](http://www.deloitte.com).

As Partes reconhecem o risco apresentado pela disseminação do Coronavírus (COVID-19) e o impacto associado que isso pode ter na entrega dos Serviços. Os colaboradores das Partes cumprirão quaisquer restrições ou condições impostas por suas respectivas organizações ao seu trabalho à medida que a ameaça do COVID-19 continuar. Embora as Partes procurem continuar cumprindo suas respectivas obrigações de acordo com os prazos e a abordagem estabelecidos nessa proposta para [INSERIR NOME DO PROJETO], as Partes aceitam que podem ser obrigadas a adotar práticas de trabalho alternativas e a criar salvaguardas durante esse período, incluindo o trabalho remoto, restrições de viagens de e para locais específicos e a quarentena de indivíduos. Essas práticas alternativas e salvaguardas podem impactar ou impedir a realização de várias atividades, por exemplo, workshops ou outras reuniões presenciais. Sem prejuízo da cláusula relativa as questões de “Força Maior”, as Partes trabalharão em colaboração e de boa fé para acordar uma requisição de mudança a fim de mitigar o impacto adverso resultante dos efeitos do COVID-19 nos serviços. De qualquer forma, a Deloitte não se responsabilizará por qualquer falha ou atraso no cumprimento de suas obrigações para a realização dos trabalhos propostos, na medida em esta seja causada/haja contribuição da expansão do COVID-19 e seus impactos associados.