

fipe

zap

RAIO-X

fipe zap

PERFIL DA DEMANDA POR IMÓVEIS

INFORME DO 4º TRIMESTRE DE 2025

▪ <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

Percentual de transações com desconto bate recorde e chega a 71%

Descontos concedidos aos compradores também atingiram os maiores níveis da pesquisa em dezembro

A **Pesquisa Raio-X FiPeZAP do 4º trimestre de 2025** 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 733 respondentes entre os dias 13 de janeiro e 03 de fevereiro de 2026:

- **Participação de compradores:** a participação de compradores – grupo formado pelos respondentes que declararam ter adquirido imóvel nos últimos 12 meses – apresentou novo recuo na pesquisa, passando de 12% na amostra do 3º trimestre para 10% da amostra referente ao 4º trimestre de 2025. Em relação ao tipo do imóvel adquirido, a opção pelos “usados” manteve sua liderança (69%), embora tenha perdido um pouco do seu espaço para os imóveis “novos” no último trimestre. Ainda entre os compradores, a participação do objetivo “investimento” declinou de 42%, no 3º trimestre de 2025, para 33%, no 4º trimestre de 2025. Entre os que adotaram essa estratégia, a preferência pela locação do imóvel para obtenção de renda foi majoritária (71%) em relação à alternativa de revenda após valorização (29%). Por outro lado, a intenção de “morar com alguém” se destacou entre os compradores com o objetivo “moradia” (64%), superando as alternativas de usá-lo para “morar sozinho” (22%) ou para “outra pessoa morar” (14%).
- **Intenção de compra:** a proporção de compradores potenciais – isto é, de respondentes que declararam a intenção de adquirir um imóvel nos próximos 3 meses – oscilou para 33% da amostra do 4º trimestre de 2025. Em termos de preferência por imóveis novos ou usados, os integrantes desse grupo se distribuíram entre aqueles com declarada preferência por usados (49%), os indiferentes entre “novos” e “usados” (42%) e os que buscavam apenas imóveis novos (9%). Já com respeito aos objetivos da compra, a opção de destinar o imóvel para moradia se manteve majoritária entre os respondentes (87%), especialmente com a intenção de “morar com alguém” (71%).
- **Classificação das transações como investimento:** com base em dados informados pelos respondentes, a participação de compras classificadas como investimento nos últimos 12 meses encerrou o ano em 41%, oscilando marginalmente em relação ao final do ano precedente (40%). No conjunto de transações identificadas como investimento pelos compradores em 2025, o objetivo de alugar o imóvel para obtenção de renda (67%) consolidou sua liderança em relação ao objetivo de revenda (33%).
- **Descontos nas transações:** o número de transações que apresentaram algum desconto correspondeu a 71% das compras efetivadas nos últimos 12 meses encerrados em dezembro de 2025 – o maior patamar já registrado na Pesquisa Raio-X FiPeZAP. Quanto ao desconto médio arbitrado entre compradores e vendedores, os percentuais registrados também cresceram de forma relevante, especialmente ao longo do segundo semestre do ano, atingindo em dezembro de 2025 os respectivos tetos no histórico da pesquisa: 10%, considerando todas as transações realizadas (com e sem desconto), e 14%, entre as transações que apresentaram algum desconto no valor anunciado.
- **Percepção sobre os preços atuais:** entre o 4º trimestre de 2024 e o mesmo período de 2025, a parcela dos respondentes que classificavam os preços dos imóveis residenciais como “altos ou muito altos” recuou de 78% para 73% das respectivas amostras. Em contrapartida, o percentual de respondentes que avaliavam os preços atuais como “razoáveis” também oscilou marginalmente de 15% para 17%, assim como a percepção de que os preços se encontravam em níveis “baixos ou muito baixos” (nesse caso, de 2% para 3%). Finalmente, aqueles que não souberam opinar passaram a representar 7% dos respondentes da pesquisa referente ao 4º trimestre de 2025.
- **Expectativa de preço:** em relação à expectativa de preços para os próximos 12 meses, a última leitura da Pesquisa Raio-X FiPeZAP revela que o percentual de respondentes que projetavam aumento nominal no valor dos imóveis recuou de 50%, no 4º trimestre de 2024, para 44%, no 4º trimestre de 2025. Comparativamente, a participação de respondentes que partilham da expectativa de manutenção dos preços atuais se manteve inalterada em 23%, enquanto o grupo de participantes que apostavam na queda dos preços registrou discreto declínio no período, passando de 9% para 8% da contagem das respectivas amostras. Em termos de variação esperada para os preços dos imóveis residenciais, a expectativa média dos respondentes do 4º trimestre de 2025 da Pesquisa Raio-X projeta uma alta nominal de 3,3% nos próximos 12 meses ■

RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**OBJETIVOS E
TÓPICOS 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 124,7 mil respondentes de todo o país. O volume de respostas coletadas no histórico corresponde a uma média de 2,7 mil respondentes por edição/trimestre ou cerca de 10,6 mil participantes por ano.

A seguir, são apresentados os **resultados do 4º trimestre/2025 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”).

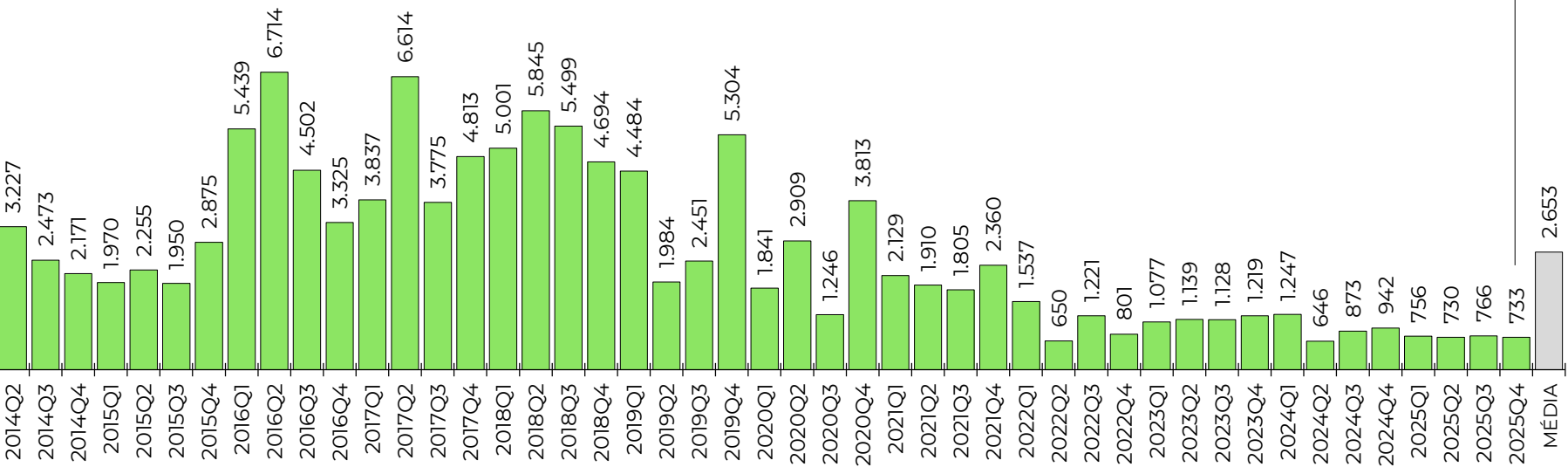
A presente edição da Pesquisa Raio-X FiPeZAP teve como referência o 4º trimestre de 2025 e contou com a participação total de 733 respondentes entre os dias 13 de janeiro e 03 de fevereiro de 2026 ■

4º TRIMESTRE DE 2025

733

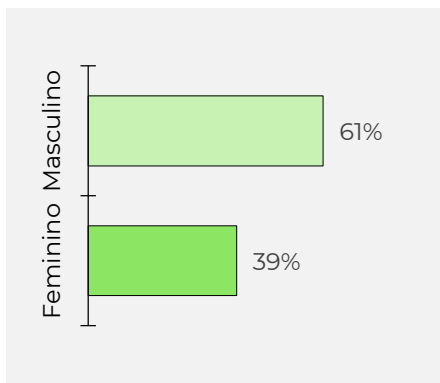
respondentes

NÚMERO DE RESPONDENTES POR PESQUISA

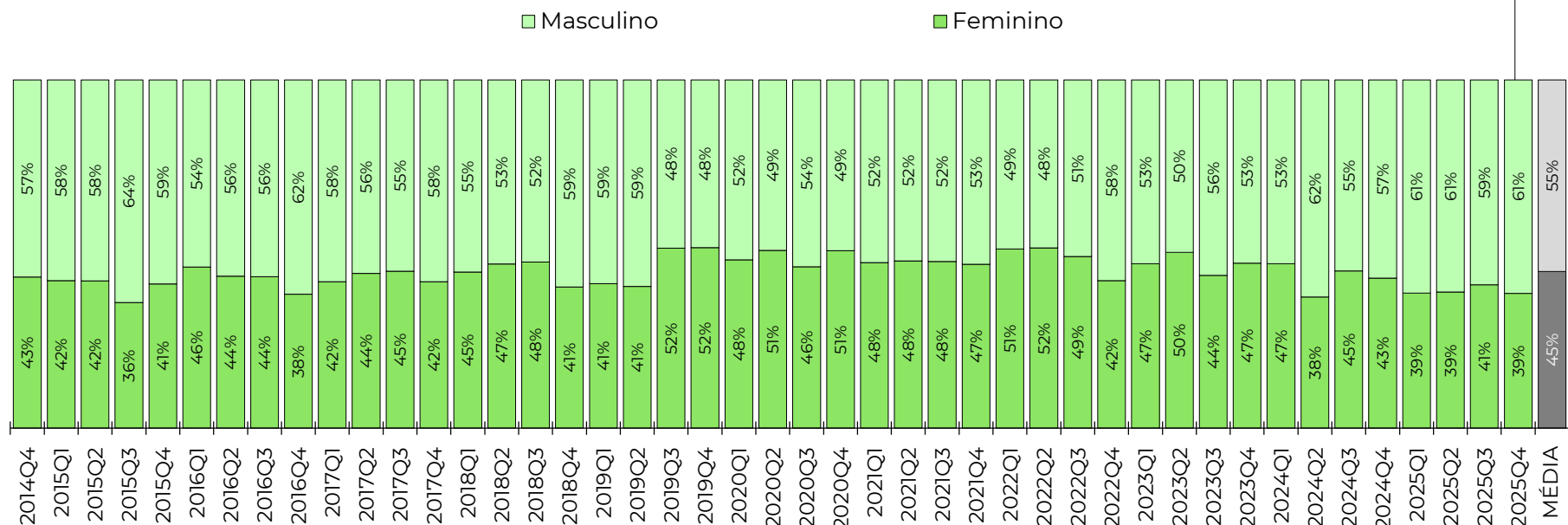


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Em relação ao perfil sociodemográfico, a maioria dos respondentes da amostra do 4º trimestre de 2025 se identificou com o gênero masculino (61%). Comparativamente, essa proporção cresceu marginalmente em relação ao trimestre anterior (59%), permanecendo acima da participação média do gênero masculino no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP (55%) ■



DISTRIBUIÇÃO POR GÊNERO



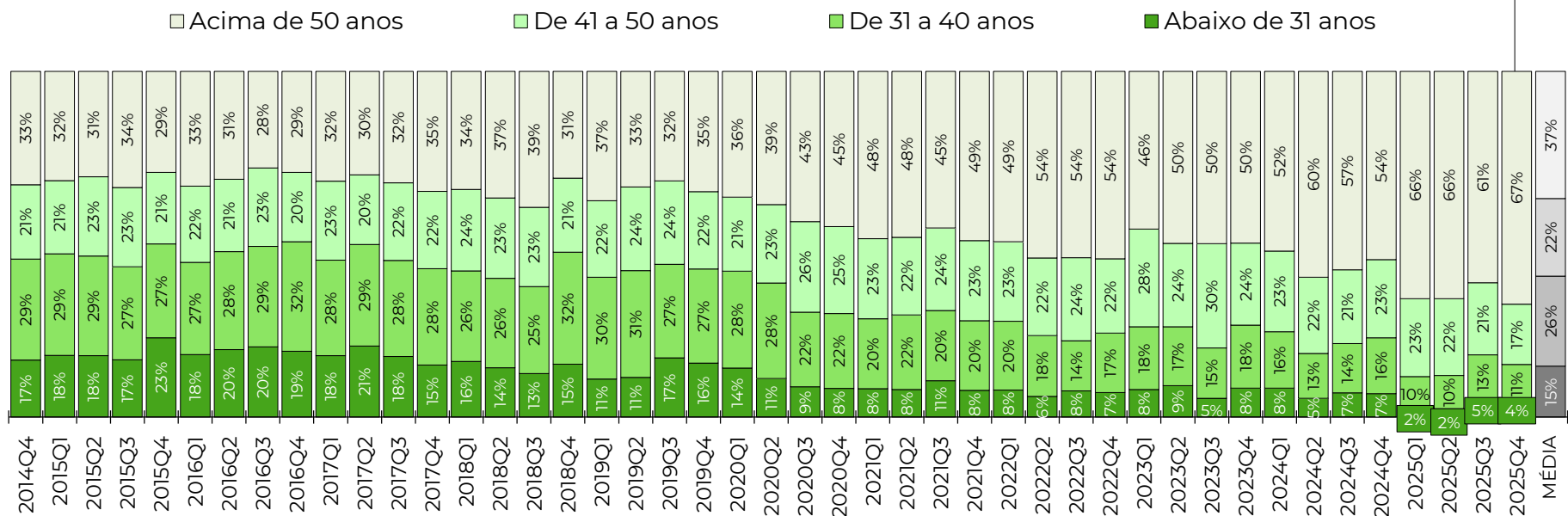
PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

No tocante à faixa etária, a grande maioria dos respondentes do 4º trimestre de 2025 apresentava 41 anos de idade ou mais (82%), enquanto o restante da amostra (18%) correspondia a indivíduos de até 40 anos. A idade média dos respondentes que participaram da Pesquisa Raio-X FipeZAP no 4º trimestre de 2025 foi de 56 anos, superando em 11 anos a média histórica (45 anos) ■

idade média na
última pesquisa:
56 anos

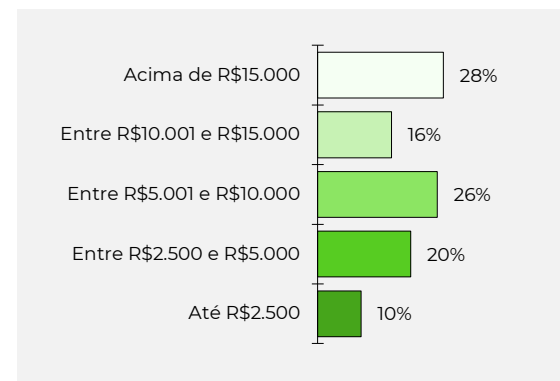
média histórica:
45 anos

FAIXA ETÁRIA

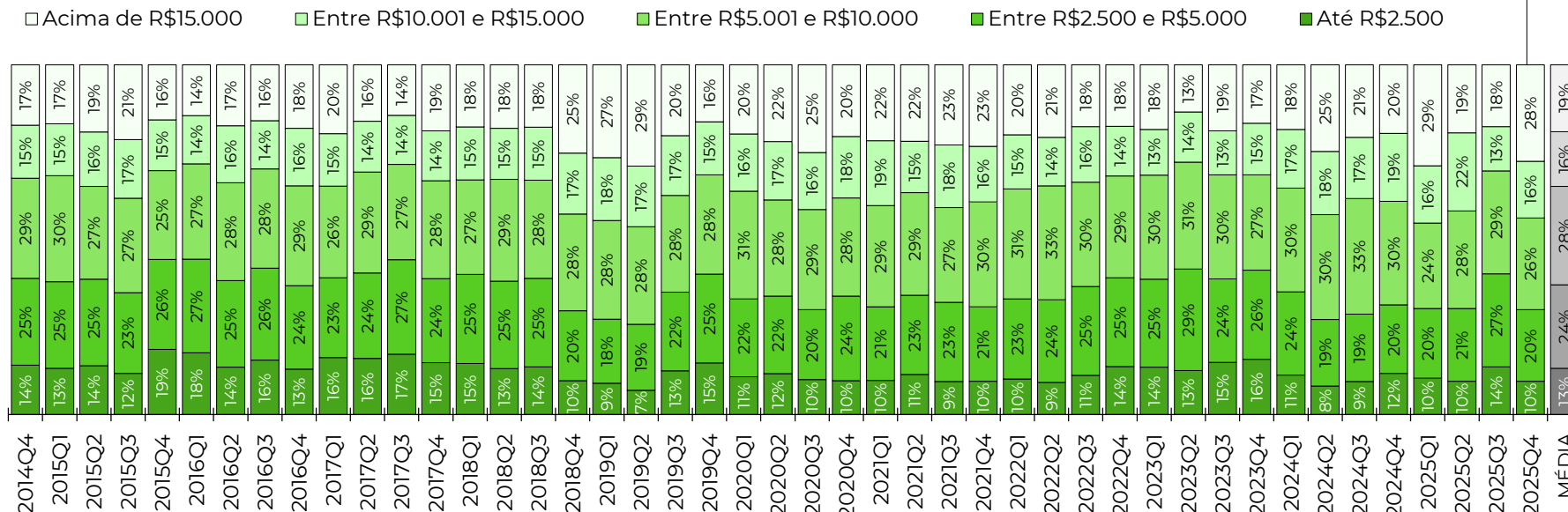


PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO

Com respeito ao poder aquisitivo, a maioria dos respondentes da Pesquisa Raio-X do 4º trimestre de 2025 declarou dispor de uma renda domiciliar mensal igual ou inferior a R\$ 10.000 (70%) – superando a participação desse agrupamento no trimestre anterior (59%). No histórico da pesquisa Raio-X FipeZAP, esse recorte de renda também representou 65% da amostra ■



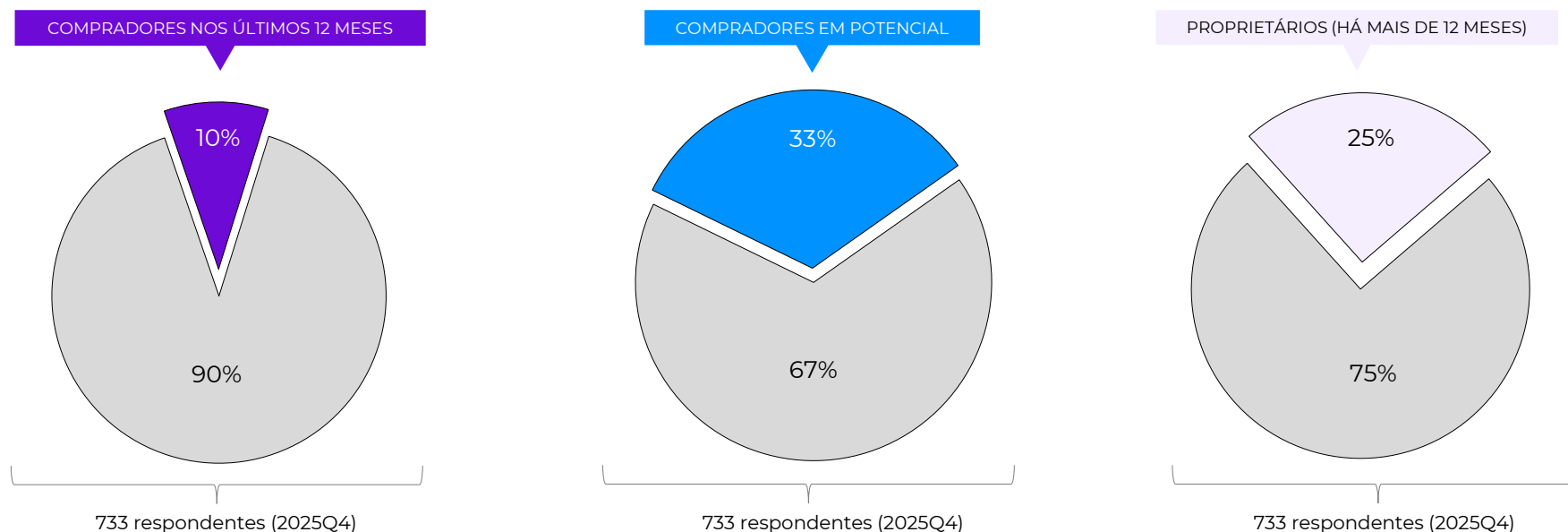
RENDA DOMICILIAR MENSAL



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 4º trimestre de 2025 (733 respondentes), os grupos apresentaram a seguinte distribuição: 10% dos respondentes relataram ter adquirido imóvel recentemente e foram enquadrados no primeiro grupo; 33% foram classificados como “compradores em potencial” (segundo grupo); e 25% declararam possuir ao menos um imóvel adquirido há mais de 12 meses - categorizados como “proprietários” (último grupo) ■

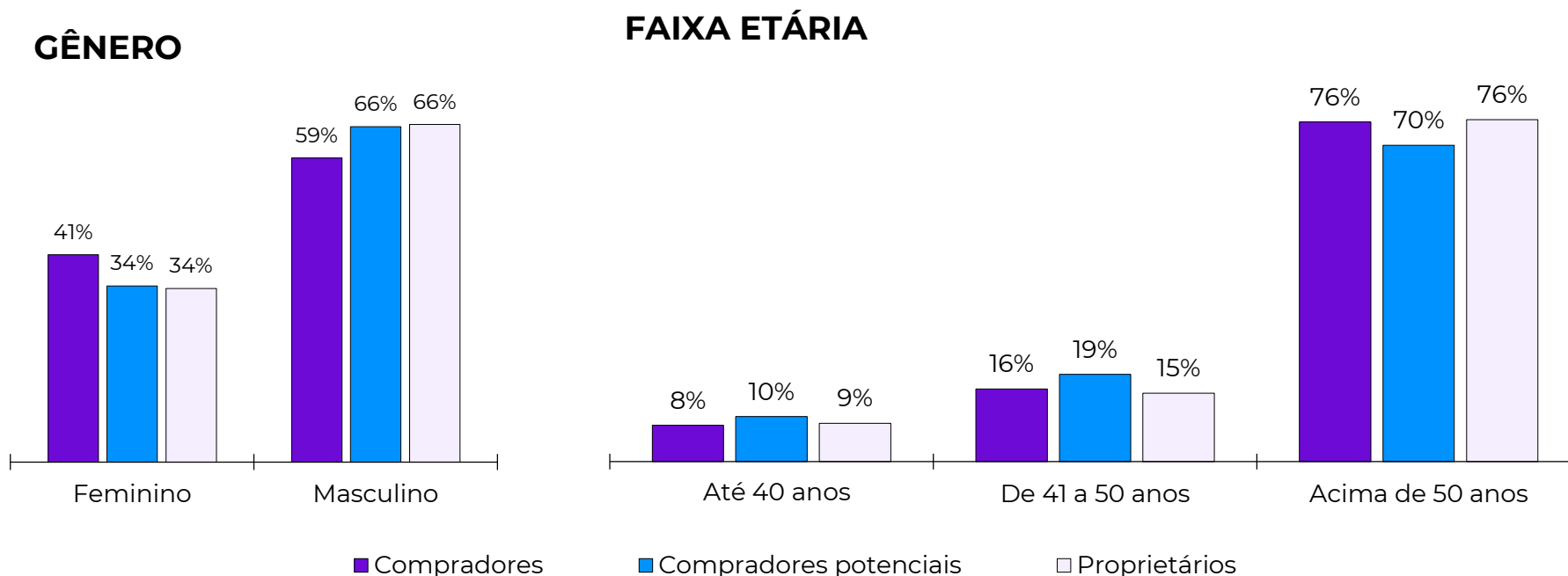
PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS POR GRUPO NA ÚLTIMA PESQUISA



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 31,9% 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 4º trimestre de 2025, indivíduos do gênero masculino representavam a maioria da amostra em todos os três grupos analisados, especificamente: compradores (59%), compradores potenciais (66%) e proprietários (66%). 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 (76%), compradores potenciais (70%) e proprietários (76%).

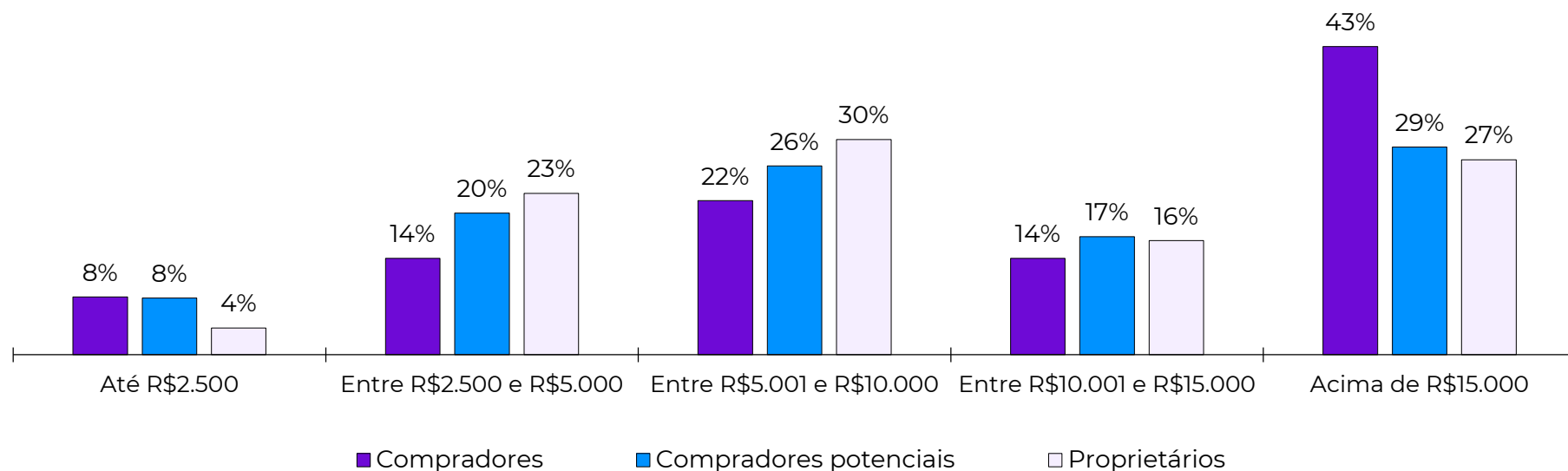


Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

PERFIL POR GRUPO

No que se refere à distribuição por renda, os respondentes do 4º trimestre de 2025 com renda domiciliar mensal de até R\$ 10 mil representavam a maioria dos chamados “compradores potenciais” (54%) e dos “proprietários” (57%). 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 (57%). ■

FAIXA DE RENDA MENSAL



Nota: percentuais calculados considerando apenas respostas válidas.

RAIO-X



PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
NOS ÚLTIMOS
12 MESES**

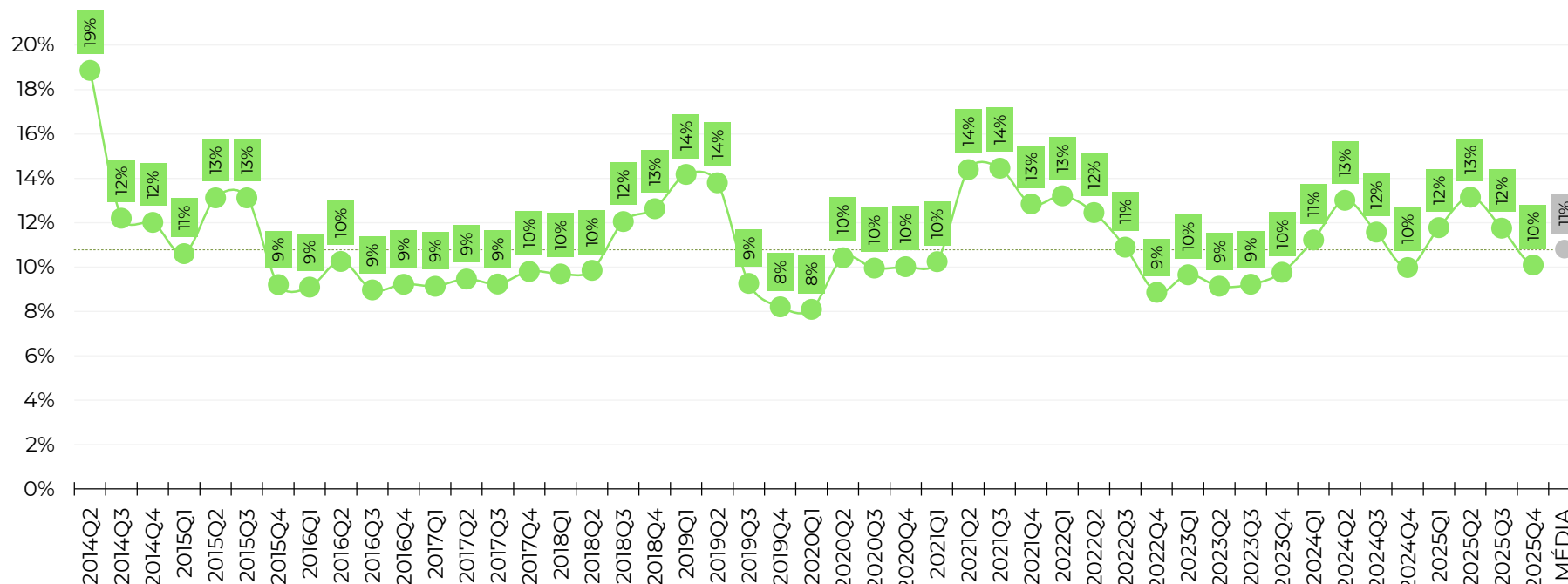
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que adquiriram imóveis recentemente, a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **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 4º trimestre de 2025, 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 registrou queda em comparação ao do trimestre anterior (12%), oscilando para um patamar inferior à participação média desse grupo no histórico da pesquisa (11%) ■

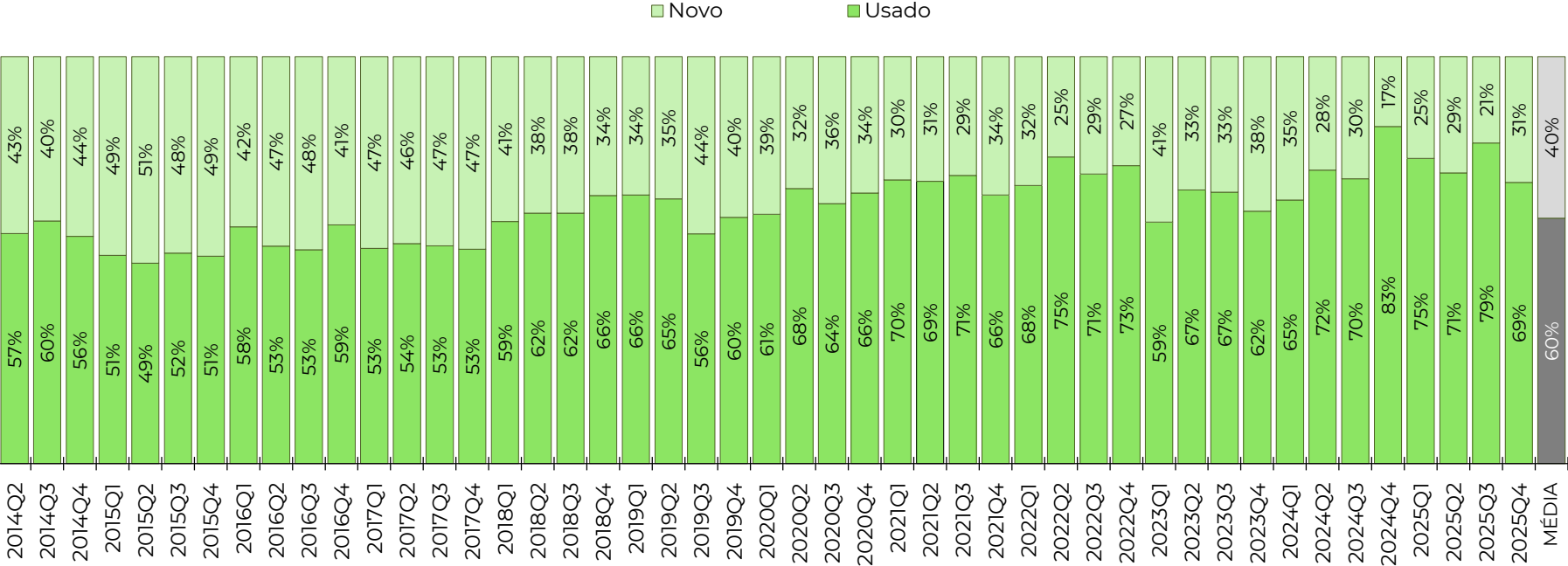
PERCENTUAL DE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE DECLARARAM TER ADQUIRIDO IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



TIPO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

Entre os respondentes do 4º trimestre de 2025 que adquiriram imóveis recentemente (isto é, nos últimos 12 meses), a maioria deu preferência à compra de imóveis usados (69%) em detrimento de imóveis novos (31%). A prevalência de imóveis usados na amostra registrou queda em relação ao percentual observado no trimestre anterior (79%), aproximando-se da participação média no histórico da pesquisa (60%) ■

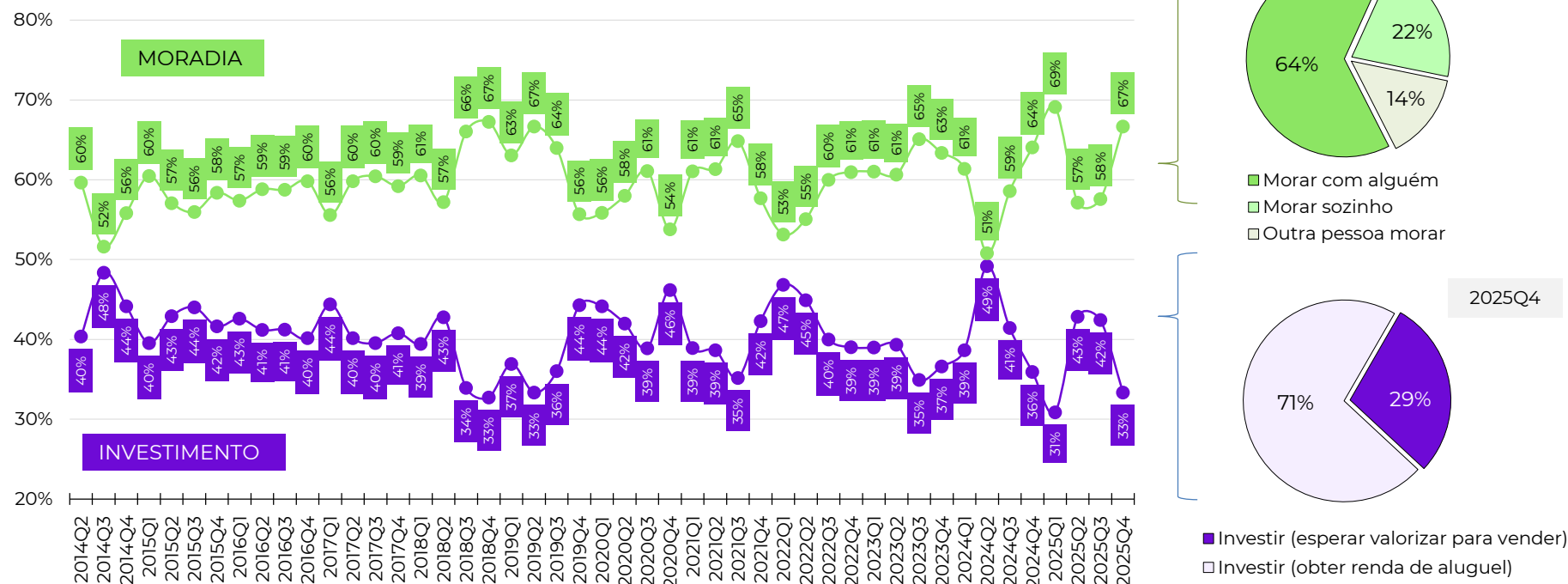
TIPO DE IMÓVEL ADQUIRIDO POR RESPONDENTES NOS ÚLTIMOS 12 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL ADQUIRIDO

No tocante aos objetivos da compra, houve um aumento da parcela dos compradores que declararam intenção de destinar o imóvel para moradia do 4º trimestre de 2025 (67%) em relação àqueles que classificaram a compra como uma forma de investimento (33%). Entre os que se valeram da finalidade “investimento”, especificamente, o interesse na obtenção de renda com aluguel do imóvel (71%) predominou sobre a intenção de revenda após valorização (29%) ■

OBJETIVO ENTRE COMPRADORES – QUE ADQUIRIRAM IMÓVEL NOS ÚLTIMOS 12 MESES



RAIO-X

fipezap

PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
COMPRADORES
EM POTENCIAL**

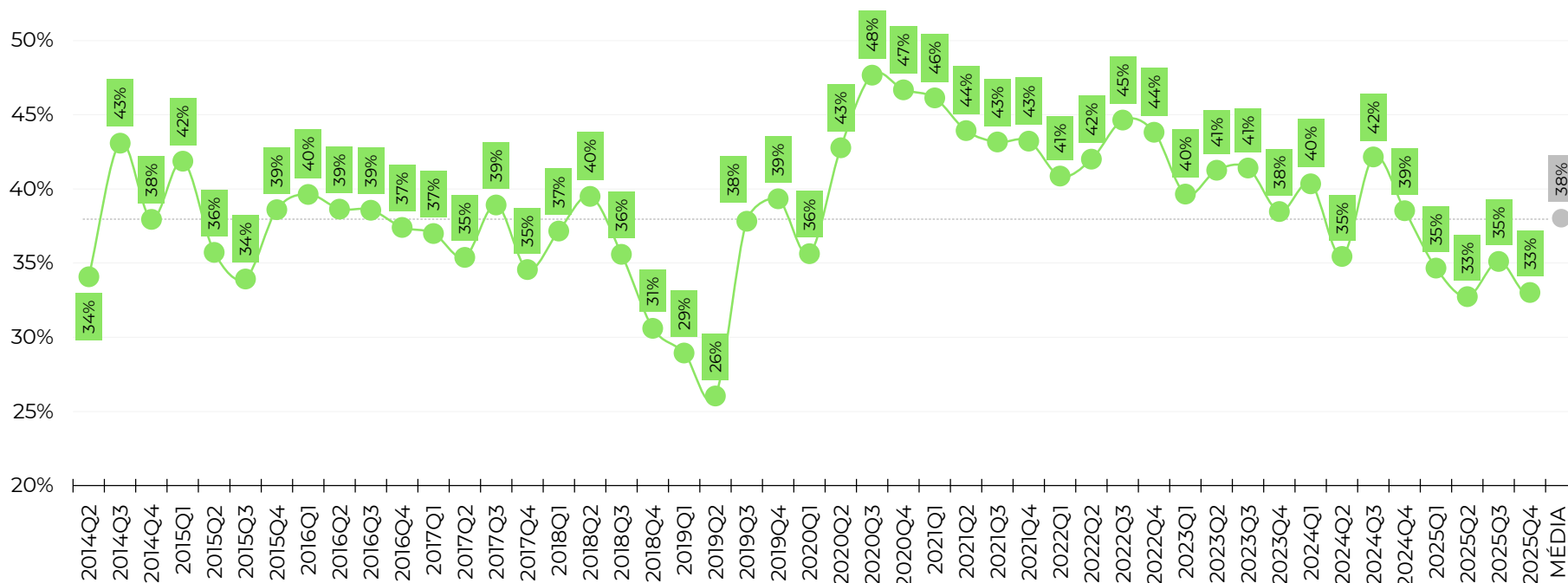
Para traçar o perfil e objetivos dos respondentes que pretendem adquirir imóveis nos próximos 3 meses (compradores em potencial), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **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, 33% dos respondentes do 4º trimestre de 2025 declararam intenção de adquirir imóvel nos próximos 3 meses, oscilando negativamente em relação ao patamar apurado na amostra referente ao trimestre anterior (35%). Como resultado, a participação dos respondentes desse grupo se manteve abaixo da média histórica da Pesquisa Raio-X FipeZAP (38%) ■

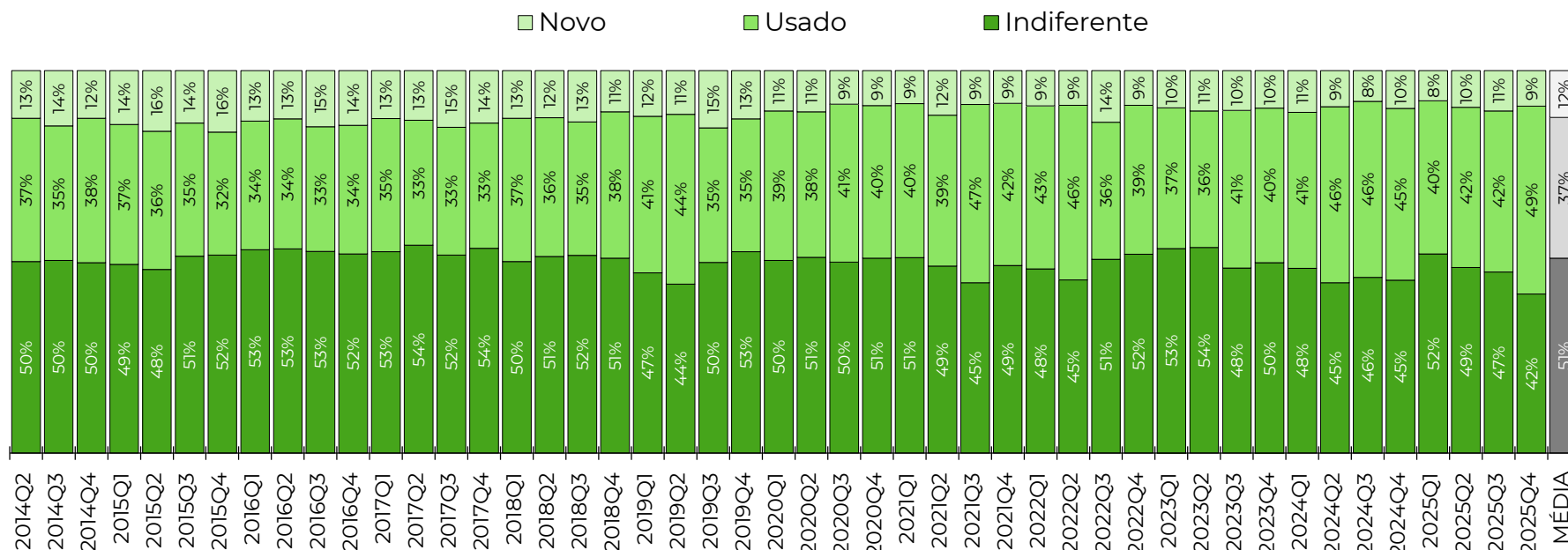
PERCENTUAL DE COMPRADORES EM POTENCIAL - COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEIS NOS PRÓXIMOS 3 MESES



TIPO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre aqueles que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (compradores potenciais), 49% dos respondentes do 4º trimestre de 2025 declararam preferência por imóveis “usados”; outros 42% afirmaram ser indiferentes entre a condição de imóveis “novos” ou “usados”; finalmente, para o restante dos respondentes desse grupo (9%), a aquisição de imóveis “novos” foi prevalente na última leitura ■

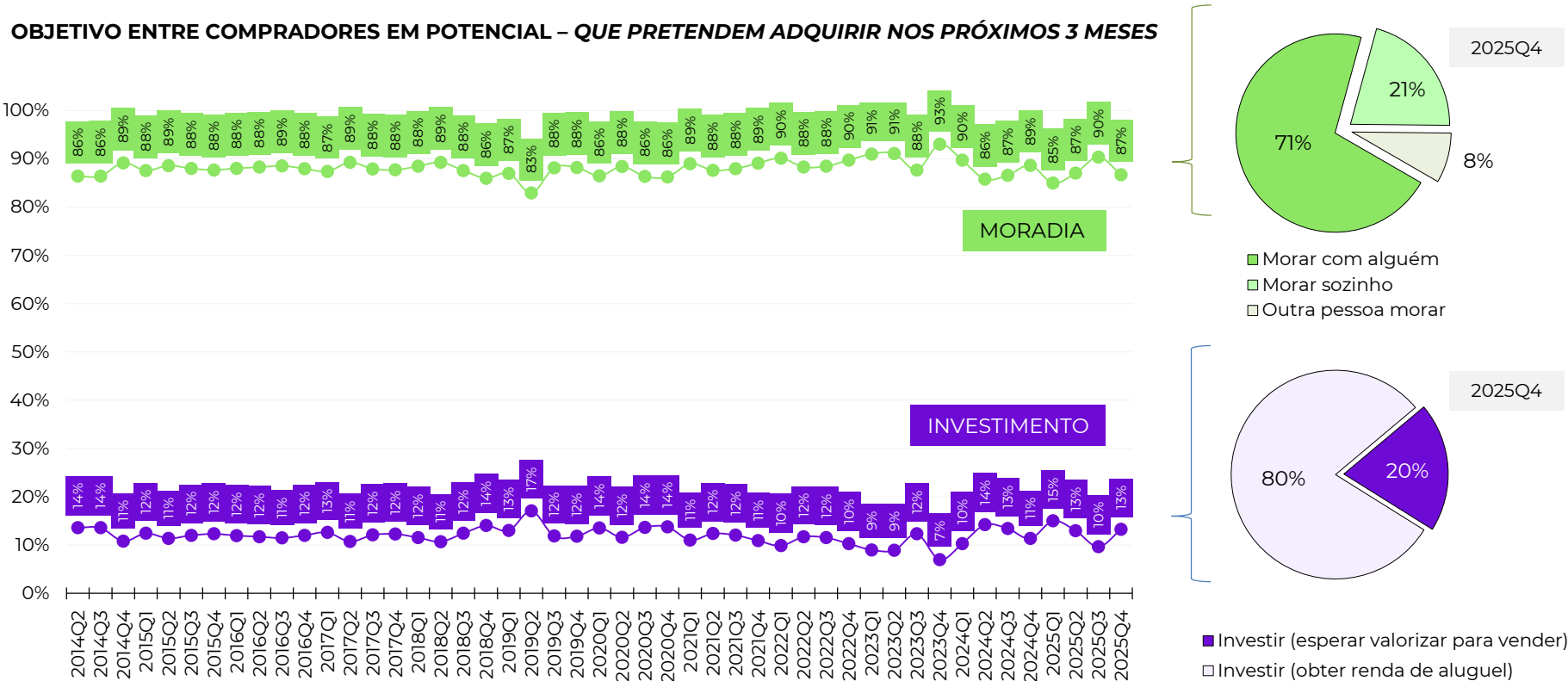
TIPO DE IMÓVEL PRETENDIDO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - QUE PRETENDIAM COMPRAR NOS PRÓXIMOS 3 MESES



OBJETIVO DO IMÓVEL PRETENDIDO

Entre os que declararam intenção de adquirir imóveis nos próximos meses, 87% dos respondentes do 4º trimestre de 2025 declararam como objetivo seu uso para moradia – em particular, com finalidade de morar com alguém (71%). Por outro lado, entre aqueles que buscavam um imóvel para investir (13%), prevaleceu o interesse na obtenção de renda com o aluguel (80%) em comparação à pretensão de revenda futura após valorização do imóvel no mercado (20%) ■

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)**

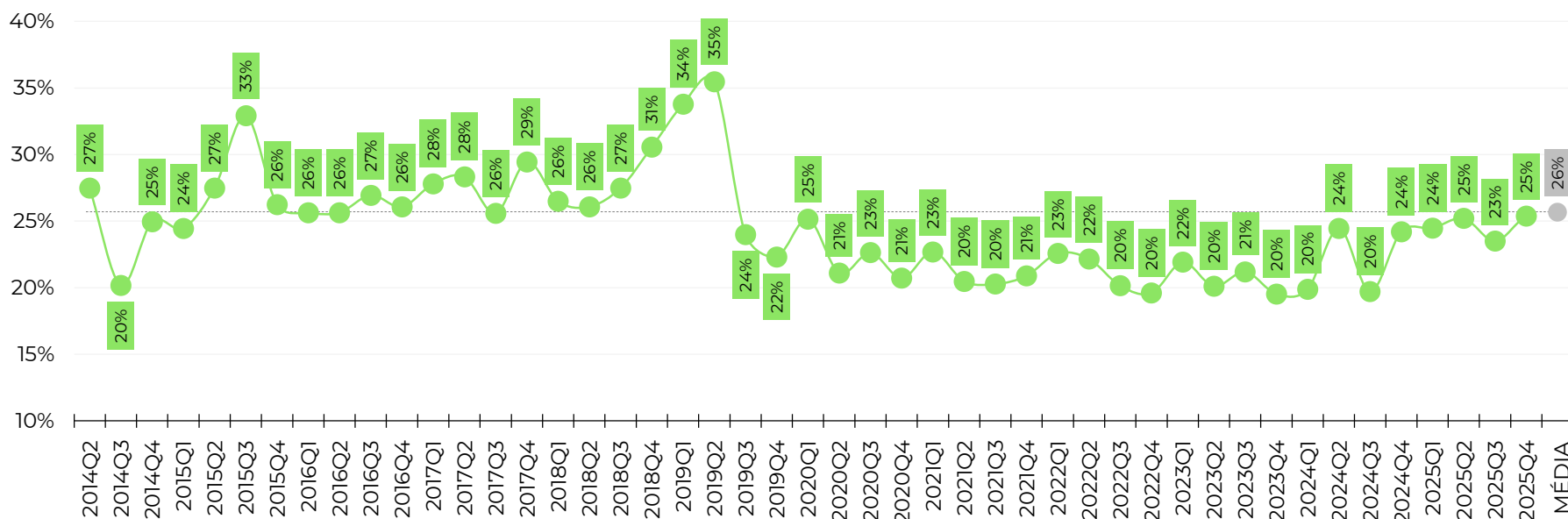
PROPRIETÁRIOS HÁ MAIS DE 12 MESES

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 4º trimestre de 2025, especificamente, esse grupo respondeu por 25% da amostra, oscilando positivamente em relação ao período imediatamente anterior (23%). Com esse resultado, o percentual se aproximou da participação média no histórico da pesquisa (26%) ■

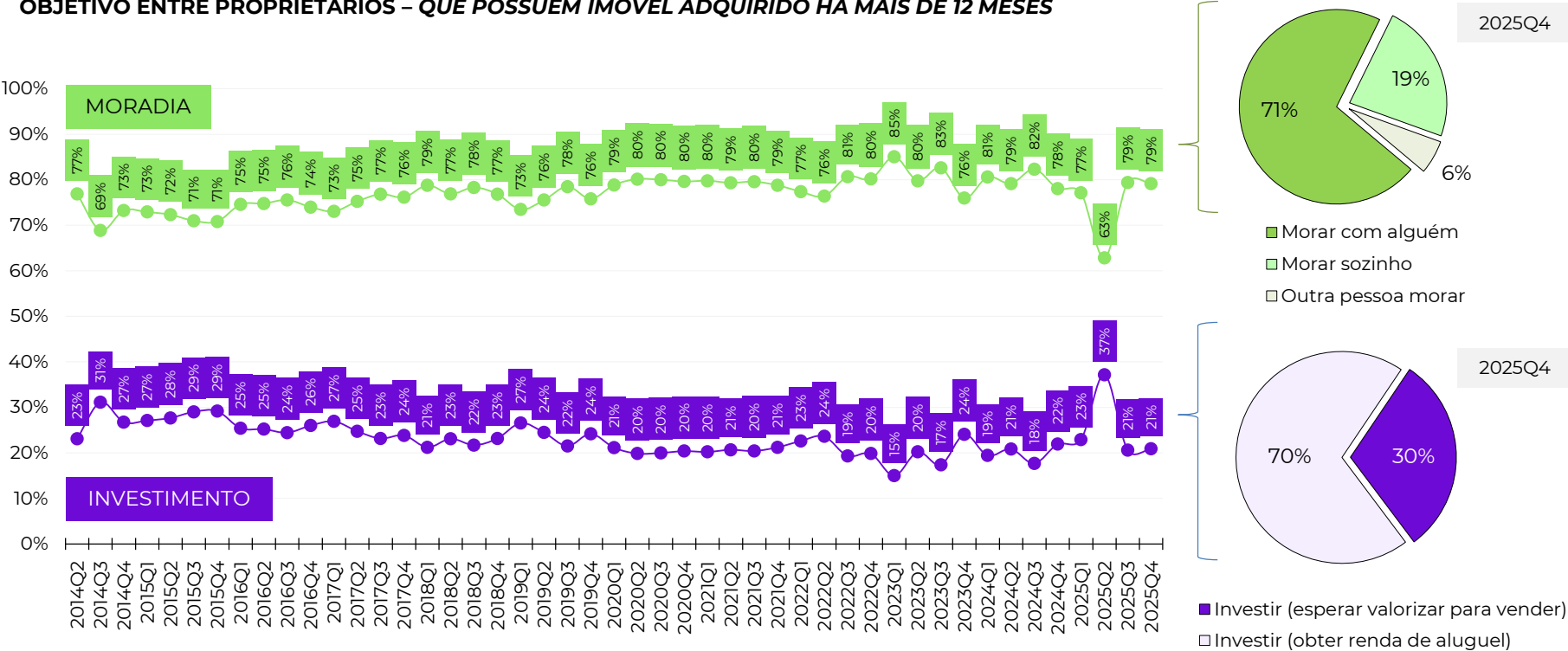
PERCENTUAL DE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO (ADQUIRIDO HÁ MAIS DE 12 MESES)



OBJETIVO DO IMÓVEL PRÓPRIO

Entre aqueles que adquiriram imóvel há mais de 12 meses no 4º trimestre de 2025, o principal objetivo declarado era o de destinar o imóvel para moradia (79%) – em particular, para morar com alguém (71%). Já os proprietários classificados como investidores representaram 21% dos respondentes e compartilharam, em sua maioria, da preferência pela obtenção da renda com o aluguel do imóvel (70%), superando a intenção de revender o bem após valorização (30%) ■

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



RAIO-X



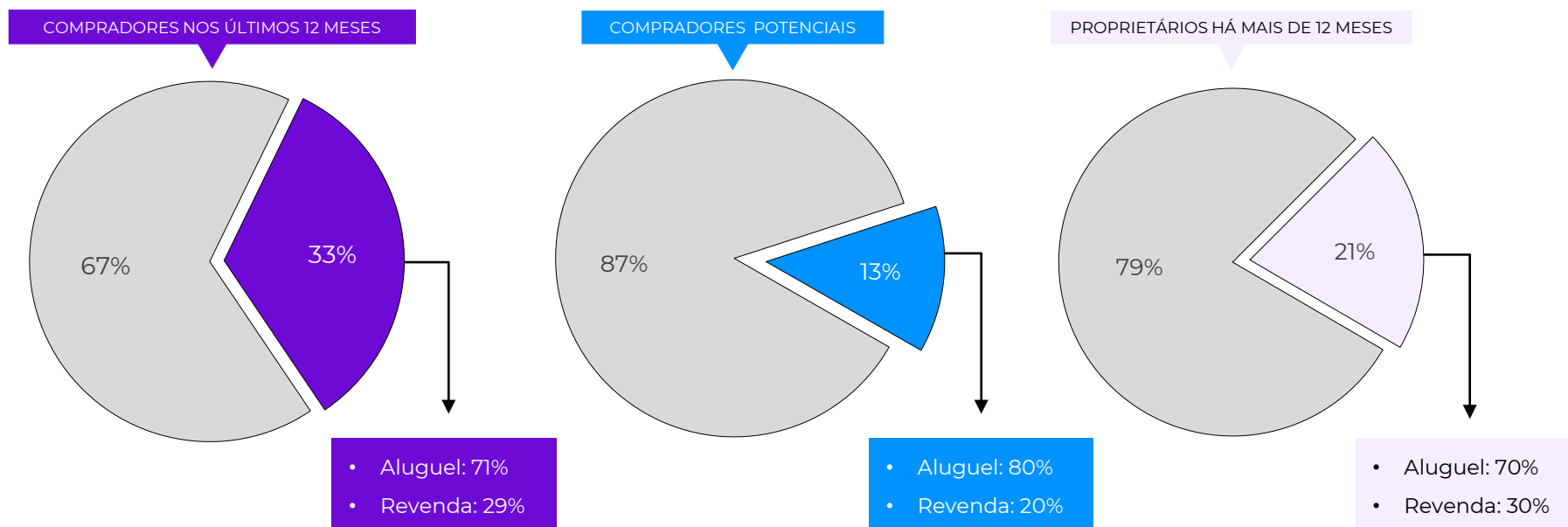
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**PERFIL:
INVESTIDORES**

% DE INVESTIDORES POR GRUPO

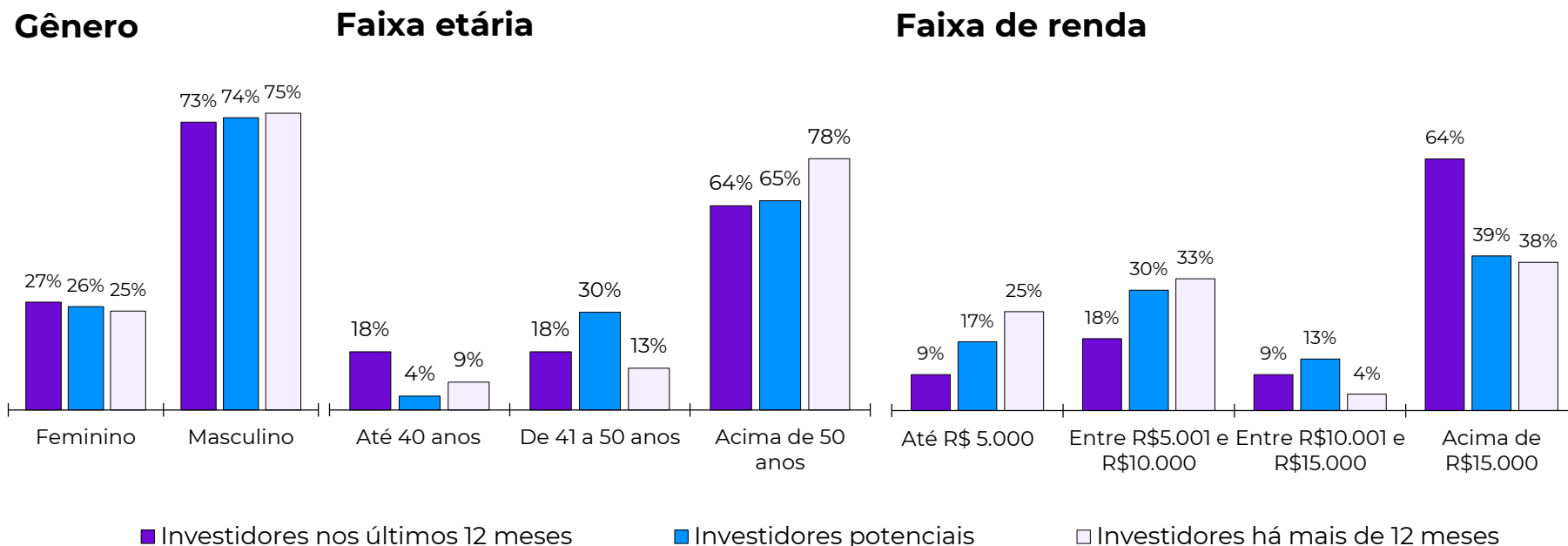
É possível calcular a participação dos investidores nos três grupos considerados: entre os que compraram, os que pretendem comprar e os que compraram há mais de 12 meses (proprietários). Especificamente, na amostra referente ao 4º trimestre de 2025, 33% dos compradores classificaram as compras realizadas nos últimos 12 meses como investimento; 13% dos compradores em potencial declararam intenção em investir em um imóvel nos próximos 3 meses; e 21% 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 (71%), compradores potenciais (80%) e proprietários (70%) ■

PERCENTUAL DE RESPONDENTES CLASSIFICADOS COMO INVESTIDORES POR GRUPO



PERFIL DOS INVESTIDORES POR GRUPO

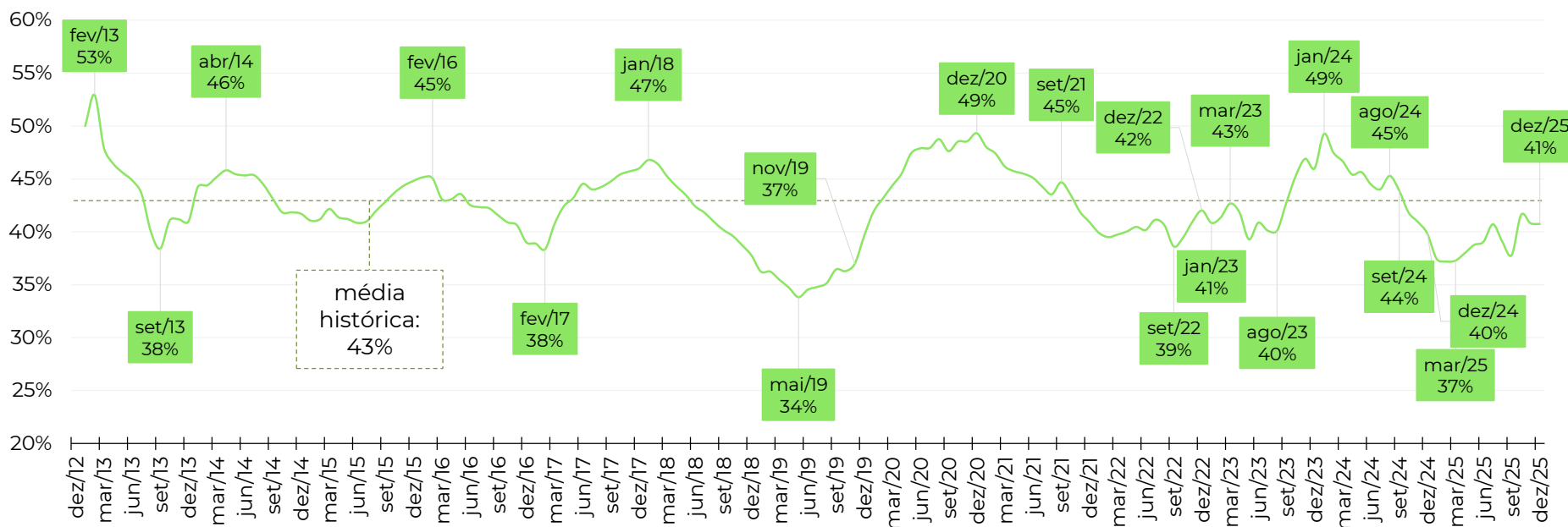
No 4º trimestre de 2025, respondentes do gênero masculino representavam a maior parte dos investidores dos três grupos: entre aqueles que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (73%), entre os que tinham intenção de adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (74%) ou que adquiriram um imóvel há mais de 12 meses (75%). Em termos etários, pessoas com 50 anos ou mais representavam parcela majoritária dos respondentes nos três grupos analisados (64%, 65% e 78%, respectivamente). Já sob a ótica da renda, respondentes com renda domiciliar mensal superior a R\$ 10 mil formavam maioria entre investidores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (73%) ou que pretendiam adquirir um imóvel nos próximos 3 meses (52%). Em contraste, respondentes com renda de até R\$ 10 mil prevaleceram entre investidores que haviam adquirido imóveis há mais de 12 meses (58%) ■



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). Desde março de 2025, quando marcou 37%, a participação das compras classificadas como investimento tem registrado uma pequena recuperação, atingindo 41% em dezembro de 2025 – percentual próximo da média histórica da pesquisa (43%) ■

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

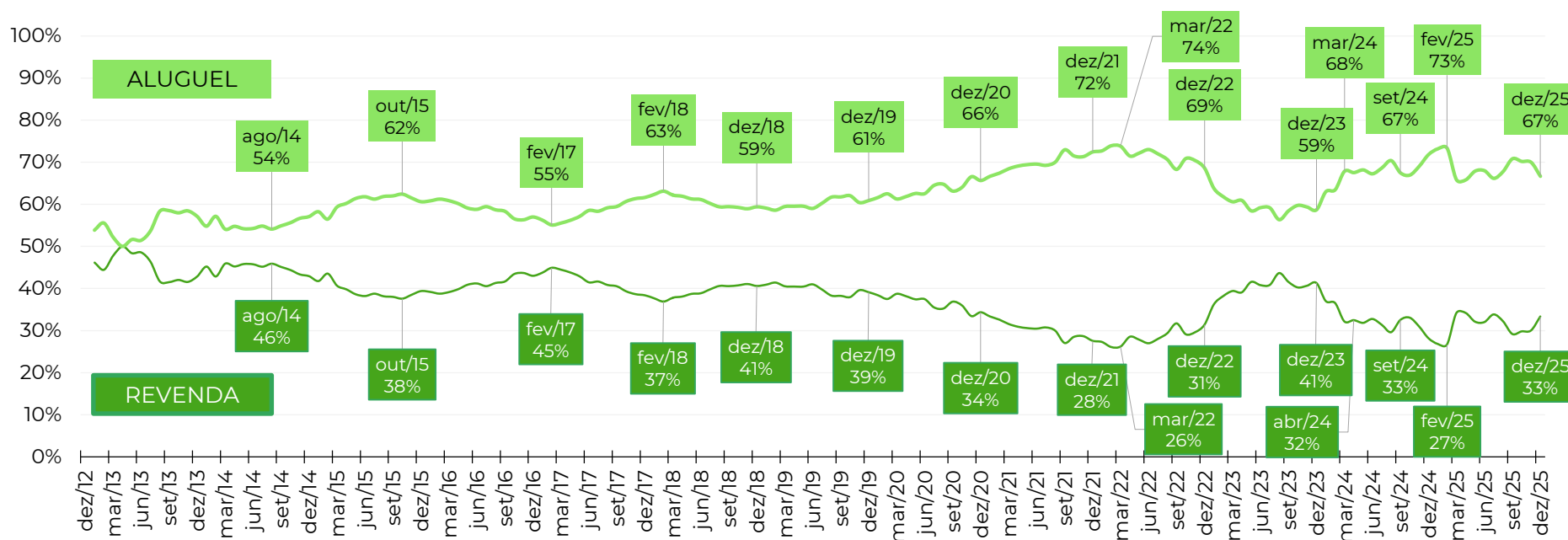


Nota: a análise utiliza dados sobre compra de imóvel realizadas nos últimos 12 meses em cada pesquisa. Como resultado, os percentuais apresentados para os últimos trimestres podem sofrer alterações em relação às publicações anteriores devido à incorporação de novas observações nos cálculos.

% 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, 67% foram direcionadas para o mercado de locação e 33% 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 quartos 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".

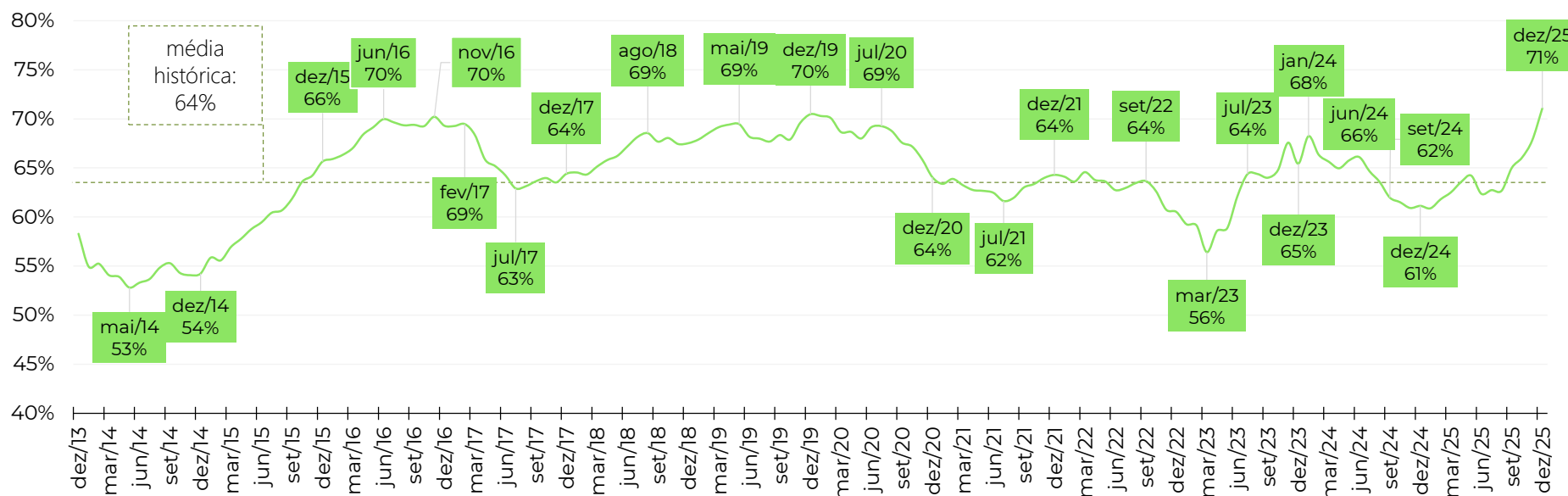
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**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 da série histórica entre dezembro de 2024 e dezembro de 2025, é possível evidenciar que a proporção de transações cujos preços foram reduzidos em razão da negociação entre compradores e vendedores escalou de 61% para 71%, atingindo assim o maior patamar já registrado no histórico da Pesquisa Raio-X FipeZAP ■

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

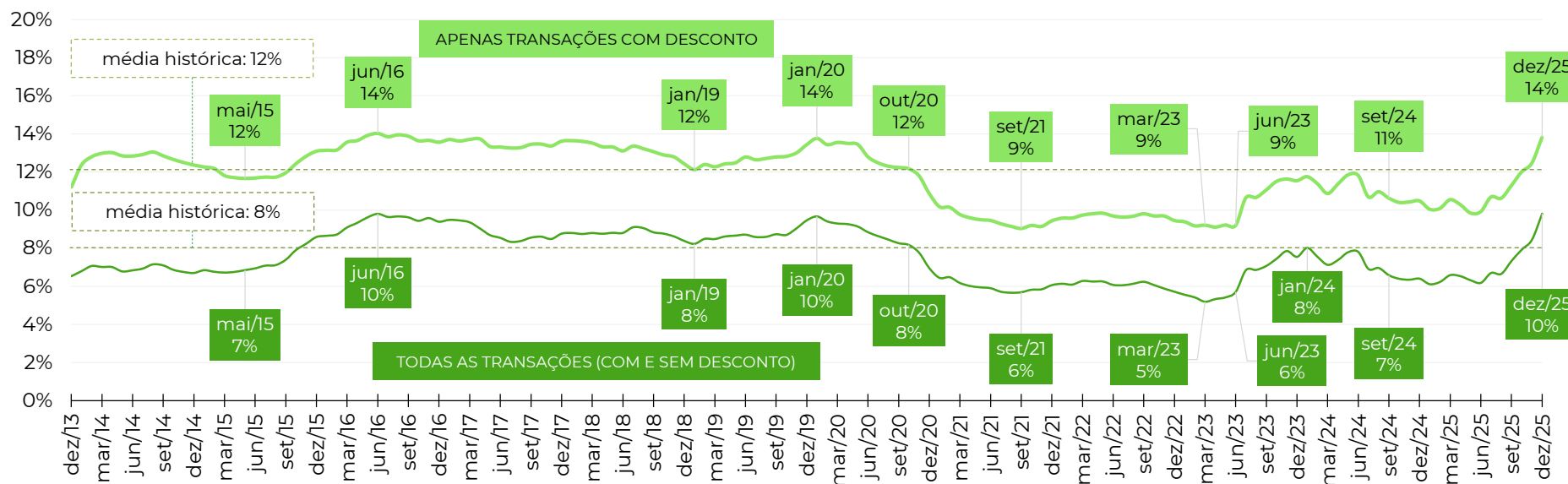


Nota: (*) a análise utiliza dados sobre compra de imóvel nos últimos 12 meses. Portanto, os percentuais apresentados para os quartos trimestres podem sofrer alterações em relação à última divulgação devido à incorporação de novas observações para aquele período.

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 dezembro de 2024 e de 2025, os descontos médios apurados na atingiram os níveis mais elevados dos respectivos históricos: 10% (considerando todas as transações, independentemente da concessão de desconto) e 14% (considerando exclusivamente transações que envolveram desconto no valor anunciado) ■

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 quartos 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

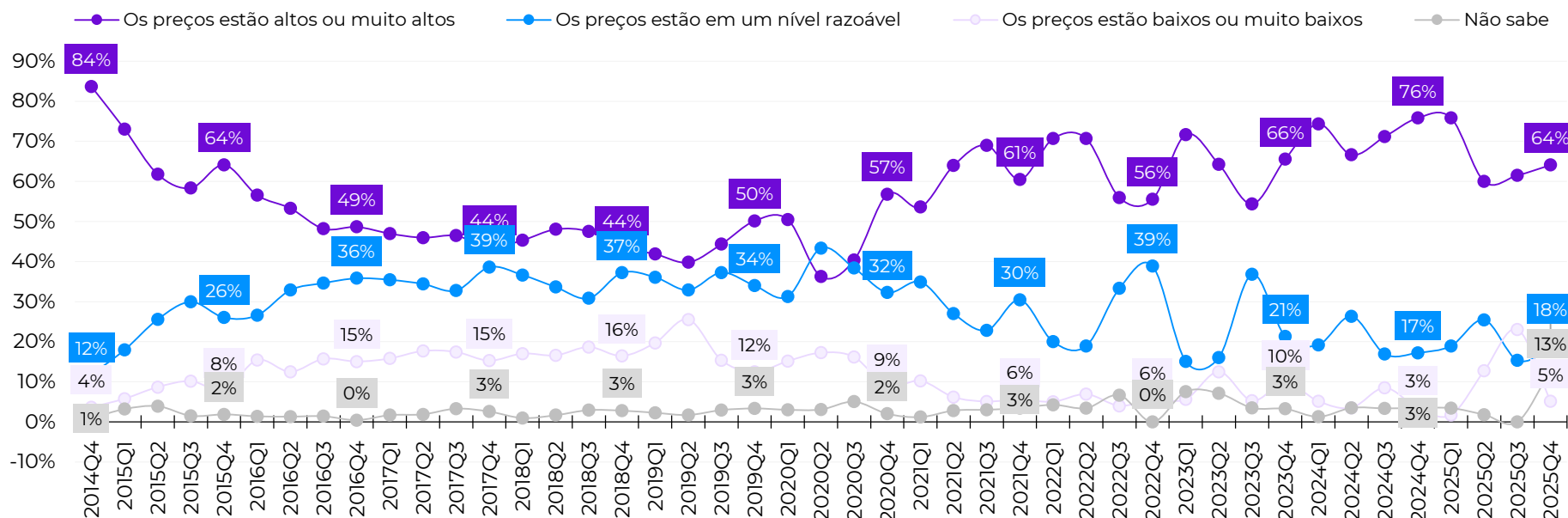
PERFIL DA DEMANDA DE IMÓVEIS

**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 4º trimestre de 2024, para 64%, no 4º trimestre de 2025. No mesmo horizonte temporal, o percentual de respondentes da pesquisa que consideravam que os preços dos imóveis encontravam-se em um “nível razoável” oscilou marginalmente no período, passando de 17% para 18%. Já a parcela amostral que classificava os preços como “baixos ou muito baixos” cresceu de 3% para 5%. Além disso, 13% dos respondentes não souberam opinar ■

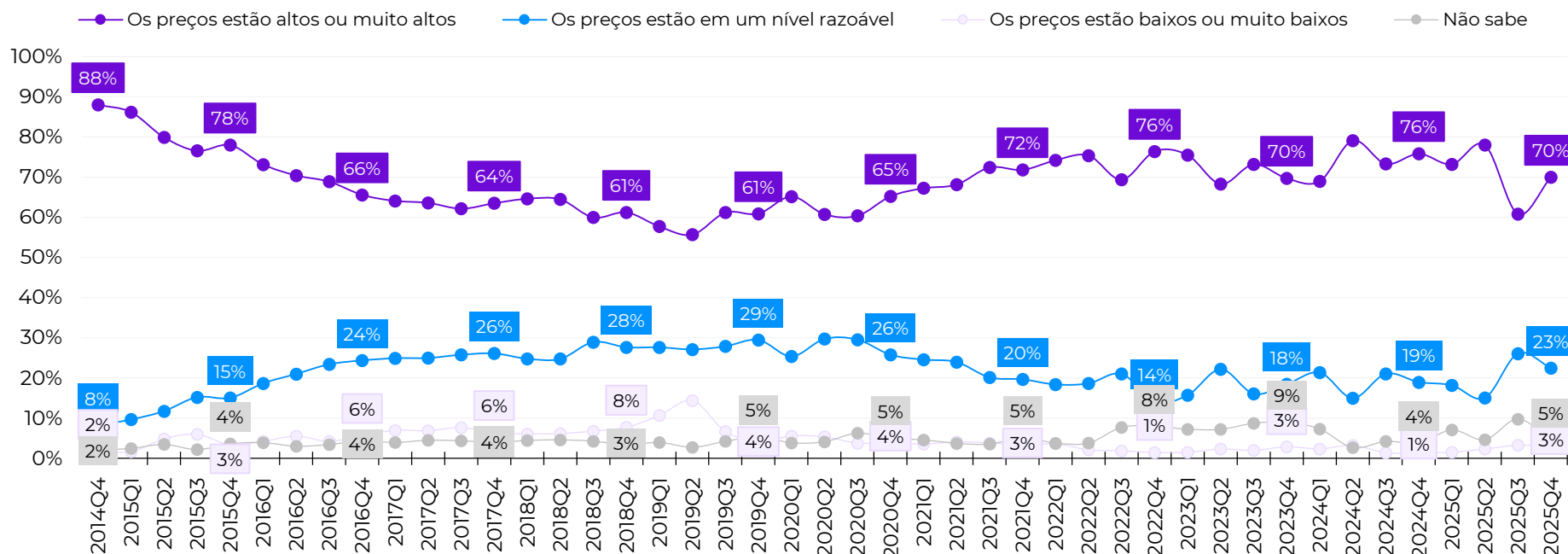
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES: RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



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” caiu de 76%, no 4º trimestre de 2024, para 70%, no mesmo período de 2025. Também nesse intervalo temporal, o percentual dos respondentes que considerava que os preços estavam em “nível razoável” avançou de 19% para 23%, enquanto o percentual que qualificava os preços como “baixos ou muito baixos” oscilou de 1% para 3%. Não souberam opinar 5% dos respondentes que compuseram a amostra do último trimestre da pesquisa ■

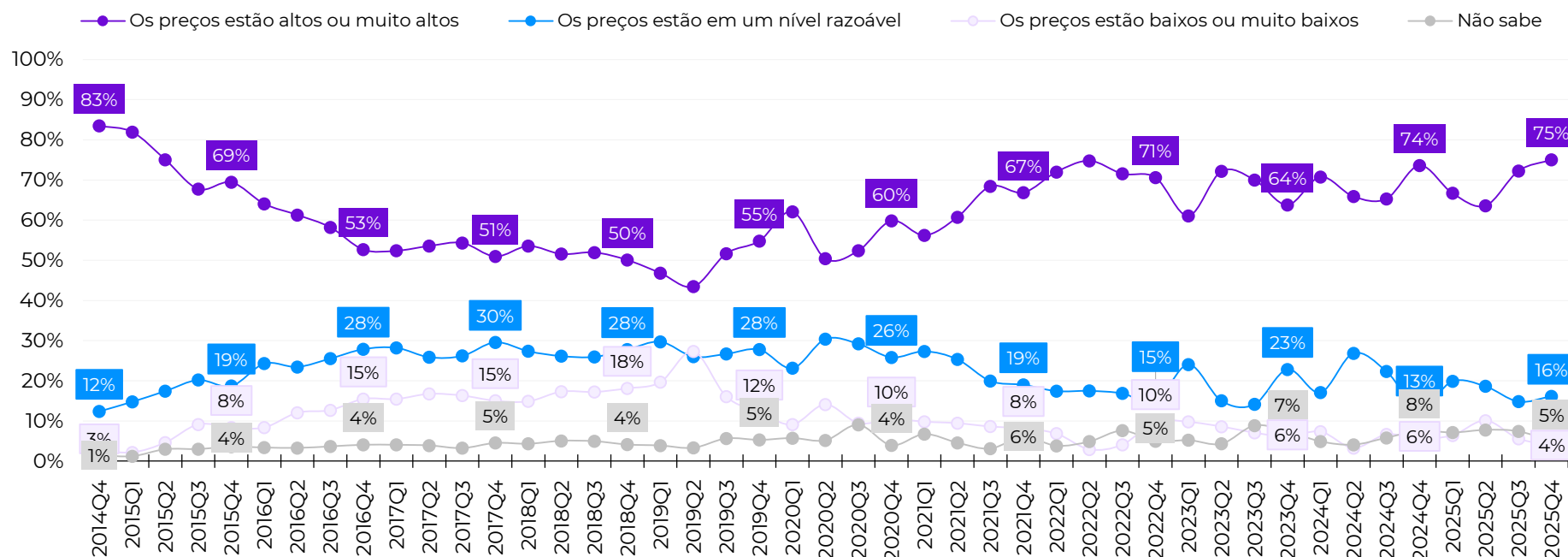
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL: *RESPONDENTES COM INTENÇÃO DE ADQUIRIR IMÓVEL*



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” oscilou de 74%, no 4º trimestre de 2024, para 75%, no último trimestre de 2025; o percentual que considera que os preços se encontravam em “um nível razoável” passou de 13% para 16%, enquanto a parcela que considerava os preços como “baixos ou muito baixos” oscilou de 6% para 4% no período. Os dados revelam, ainda que 5% dos respondentes da última amostra não souberam opinar sobre os preços atuais ■

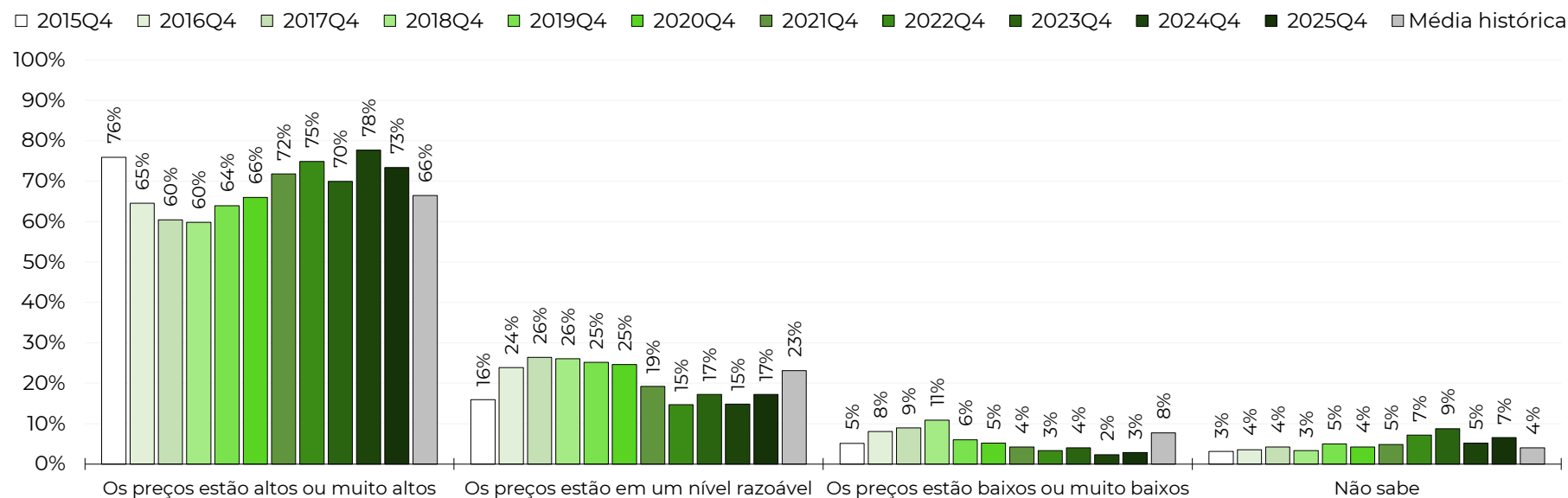
PERCEPÇÃO SOBRE O PREÇO ENTRE PROPRIETÁRIOS: RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



PERCEPÇÃO SOBRE OS PREÇOS

Considerando a percepção agregada* entre o 4º trimestre de 2024 e mesmo período de 2025, a participação de respondentes que classificavam os preços atuais como “altos ou muito altos” recuou de 78% para 73% na composição amostral da Pesquisa Raio-X FipeZAP. Em contrapartida, a parcela que avaliava os preços como “razoáveis” oscilou de 15% para 17%. Já o percentual dos que consideravam os preços “baixos ou muito baixos” variou marginalmente de 2% para 3%. Finalmente, a participação de respondentes que não souberam opinar correspondeu a 7% dos respondentes da amostra ■

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)

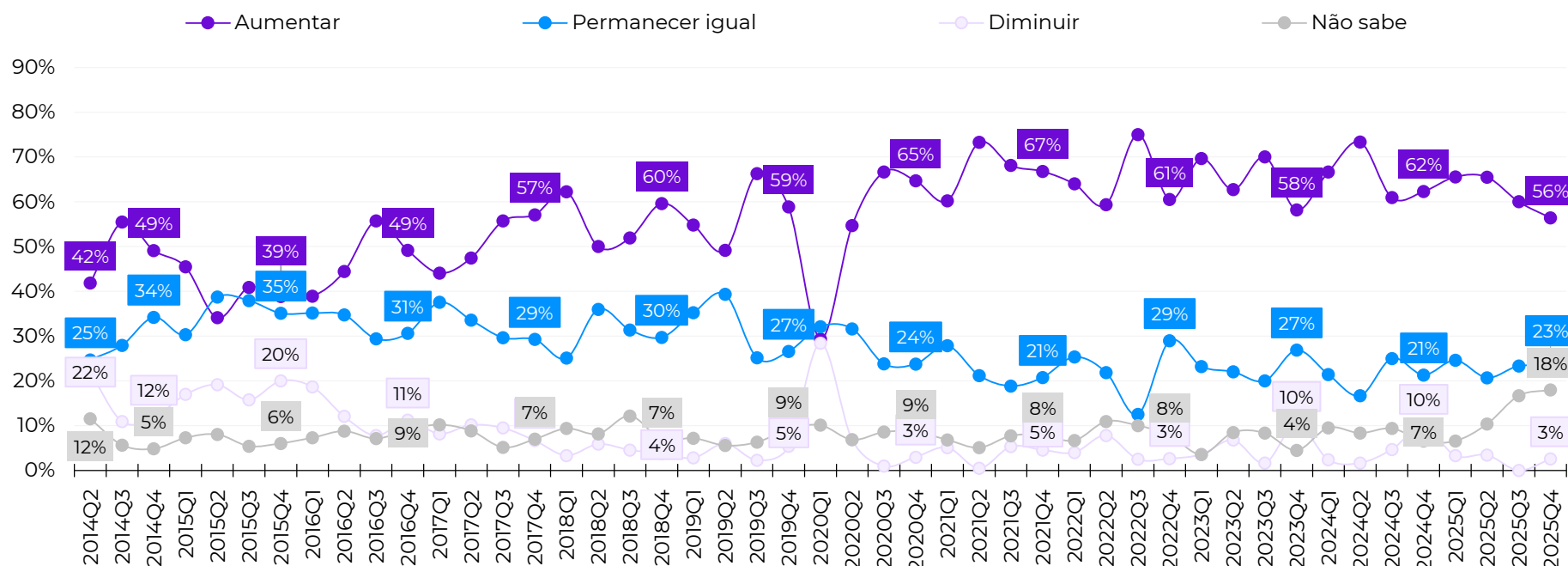
Para avaliar as expectativas dos respondentes com respeito ao comportamento do preço dos imóveis nos próximos 12 meses (curto prazo), a pesquisa incluiu as seguintes perguntas:

- **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 4º trimestre de 2025 que declararam ter adquirido imóveis nos últimos 12 meses (sendo classificados como “compradores”) apostava no aumento nos preços dos imóveis (56%). Os demais respondentes da última amostra da pesquisa se dividiram entre aqueles que projetavam estabilidade (23%), queda (3%) ou não souberam opinar a respeito do tema (18%) ■

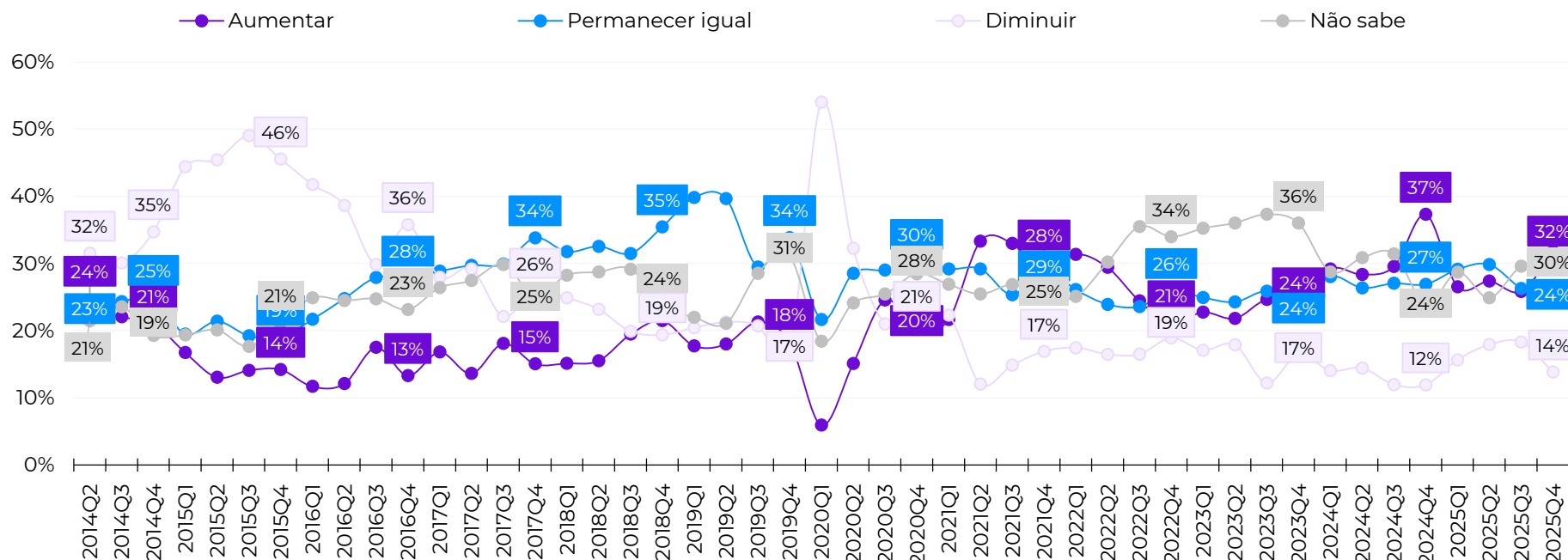
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS RECENTEMENTE



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 aumento (32%), manutenção (24%) e queda (14%) nos preços. Além deles, uma parcela representativa dos “compradores potenciais” no último trimestre não soube opinar a respeito (30%) ■

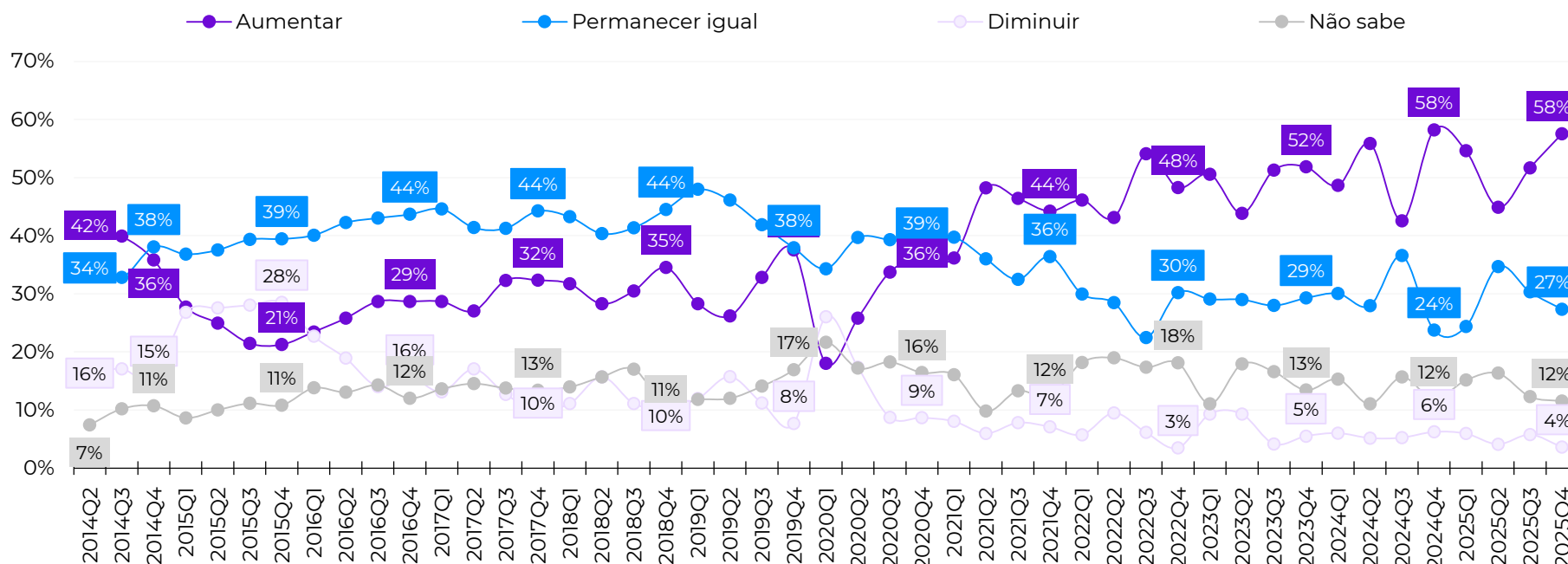
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



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 (58%), estabilidade (27%) e queda (4%) nos preços ao longo dos próximos 12 meses. Adicionalmente, vale mencionar que 12% dos respondentes do grupo analisado não souberam opinar sobre esse tópico ■

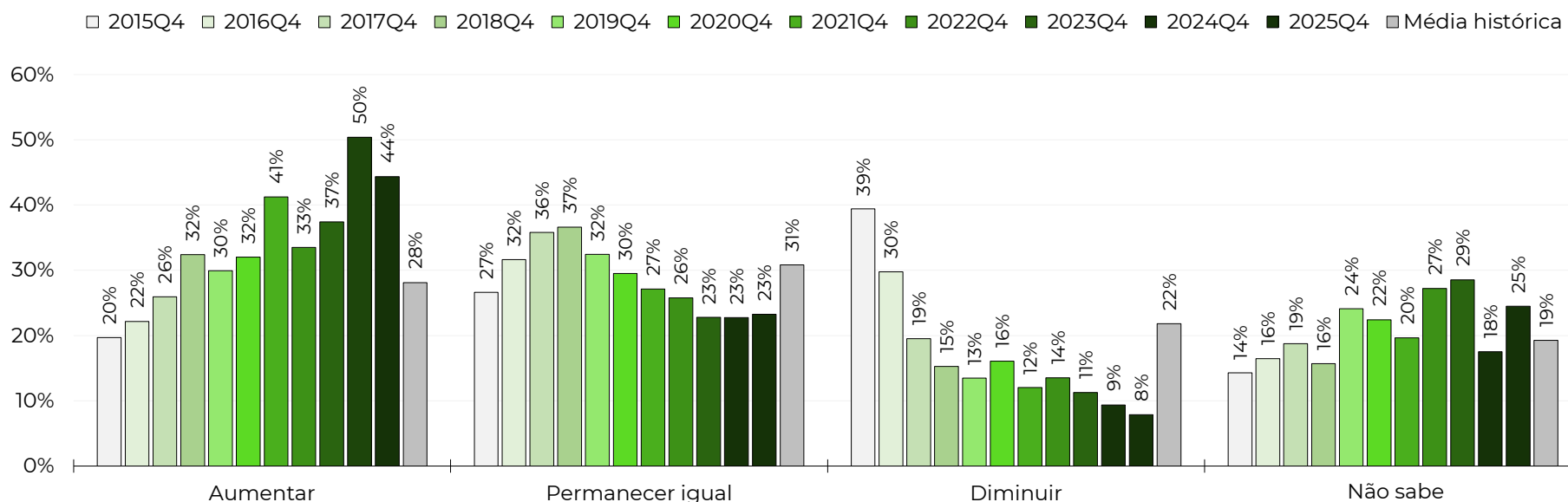
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES ENTRE RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (CURTO PRAZO)

Sob uma ótica agregada*, é possível identificar mudanças significativas nas expectativas consolidadas desde o início de 2015. Entre o 4º trimestre de 2024 e o mesmo período de 2025, em particular, o percentual de respondentes que esperavam um aumento nos preços oscilou de 50% para 44%. Em paralelo, o percentual referente aos que apostavam na estabilidade dos preços se manteve inalterado em 23% das respectivas amostras. Já a parcela de respondentes que projetavam queda nos preços oscilou de 9% para 8%. Finalmente, o percentual de respondentes que não souberam opinar cresceu de 18% para 25% ■

EXPECTATIVA AGREGADA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES*

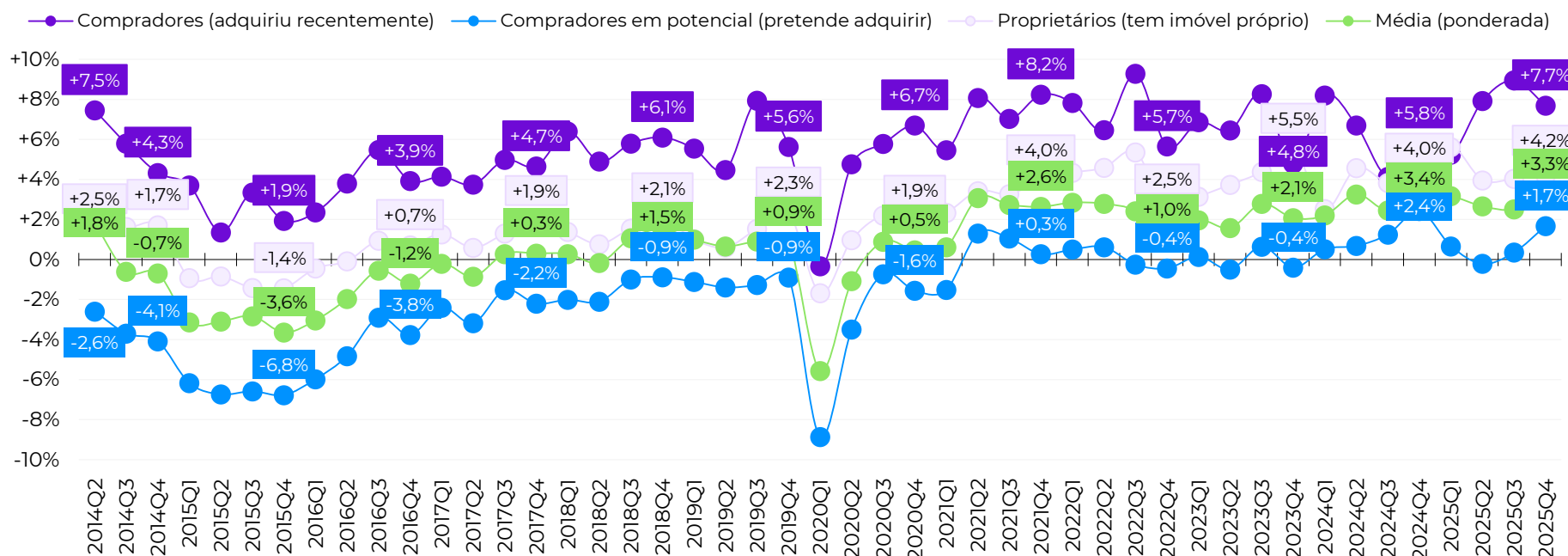


Nota: (*) calculada com base na percepção de todos os respondentes da pesquisa, independentemente da sua classificação em um dos três grupos.

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

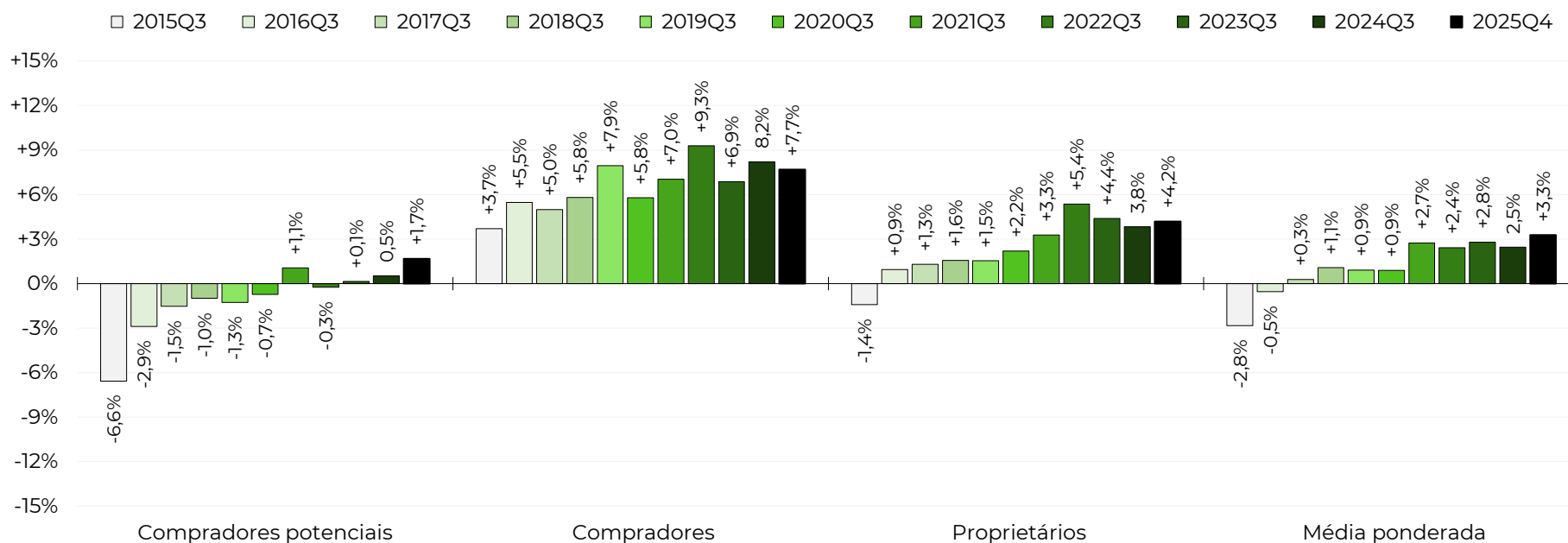
VARIAÇÃO MÉDIA DE PREÇO ESPERADA OS PRÓXIMOS 12 MESES POR GRUPO DE RESPONDENTES



VARIAÇÃO ESPERADA DE PREÇO

Com base no histórico, é possível evidenciar que a expectativa de preços declarada por compradores potenciais oscilou marginalmente entre o 4º trimestre de 2024 e o mesmo período de 2025, passando de alta nominal de 0,5% para um incremento de 1,7%. Entre os compradores que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses, a expectativa de valorização oscilou negativamente de 8,2% para 7,7%. Já entre os proprietários, a expectativa de aumento nos preços passou de 3,8% para 4,2%. Na média agregada, a valorização esperada passou de 2,5% para 3,3% entre o 4º trimestre de 2024 e de 2025 ■

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:

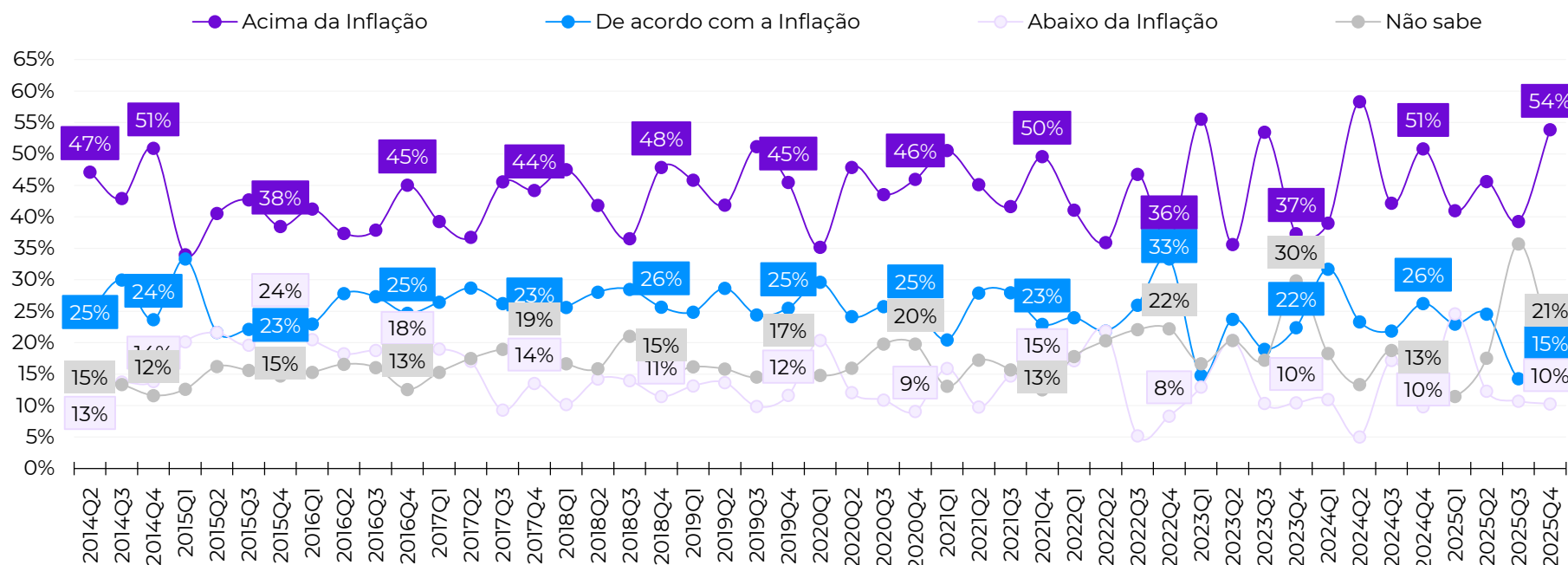
- **Na sua opinião, o preço do seu imóvel vai aumentar nos próximos 10 anos (acima da inflação, abaixo da inflação, de acordo com a inflação, não sabe)?**

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

EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

No 4º trimestre de 2025, os respondentes que adquiriram imóveis nos últimos 12 meses (“compradores”) se distribuíram entre aqueles que projetavam uma valorização superior à inflação (54%); de acordo com inflação (15%); e inferior à inflação de longo prazo (10%). Os demais respondentes deste grupo que integraram a última amostra da pesquisa (21%) não souberam opinar sobre o a expectativa de preço no horizonte proposto ■

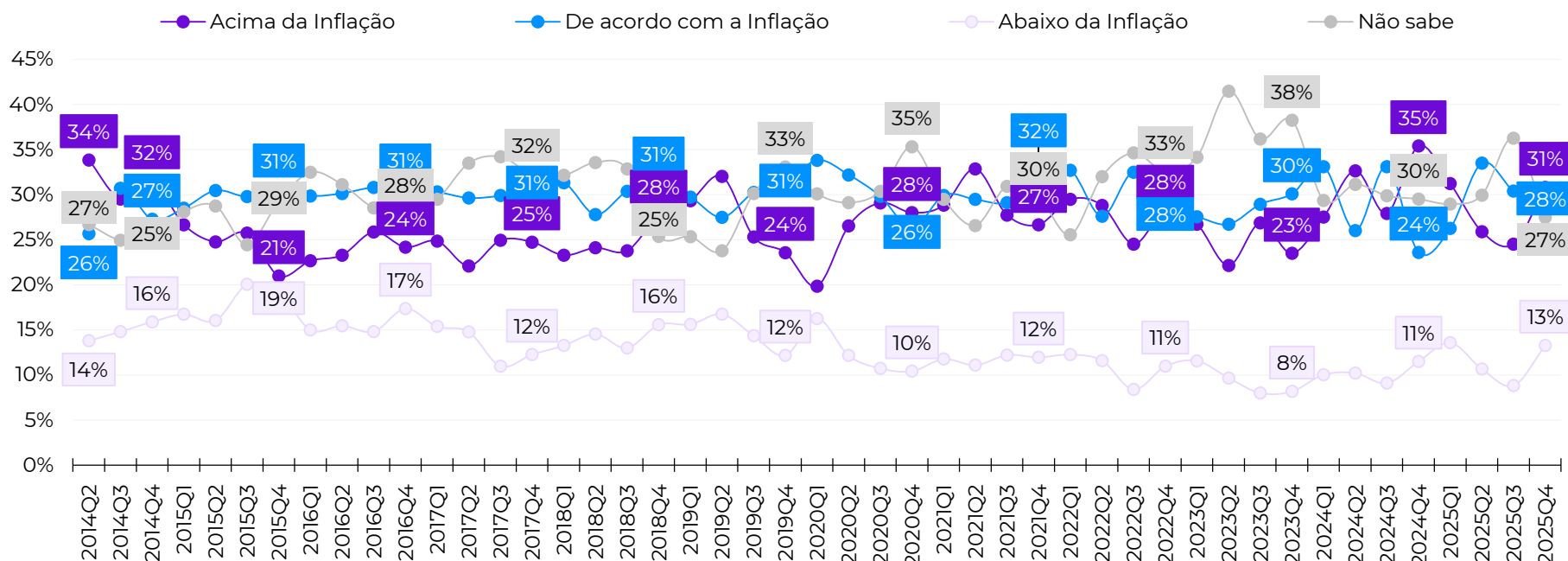
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES - RESPONDENTES QUE ADQUIRIRAM IMÓVEIS



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda na ótica de longo prazo, os respondentes que declararam pretensão de adquirir um imóvel se distribuíram, no 4º trimestre de 2025, entre aqueles que compartilhavam da expectativa de valorização superior (31%), equivalente (28%) ou inferior (13%) à inflação esperada. Além disso, 27% dos compradores potenciais não souberam opinar sobre o comportamento dos preços na leitura mais recente da pesquisa ■

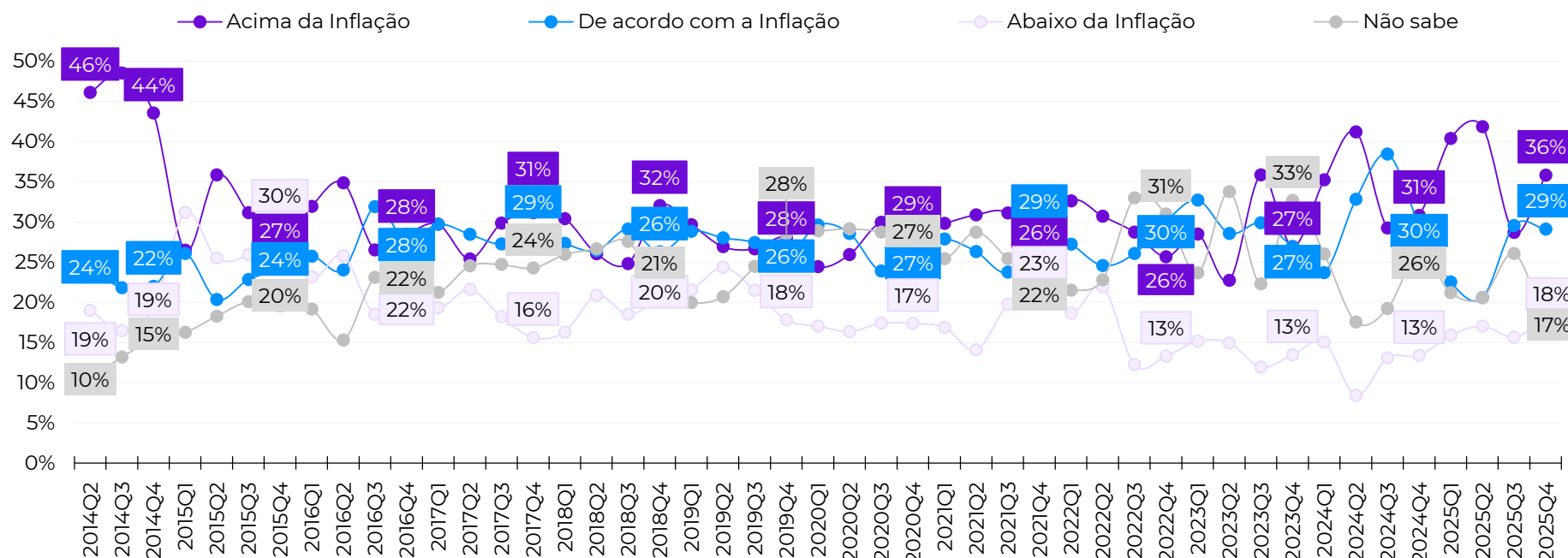
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE COMPRADORES EM POTENCIAL - *PRETENDEM ADQUIRIR IMÓVEL*



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Ainda com respeito ao longo prazo, os respondentes do 4º trimestre de 2025 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 (36%), de acordo com a inflação (29%) e abaixo da inflação (18%). Além deles, pouco mais de um quarto dos respondentes não soube opinar sobre o tema (17%) ■

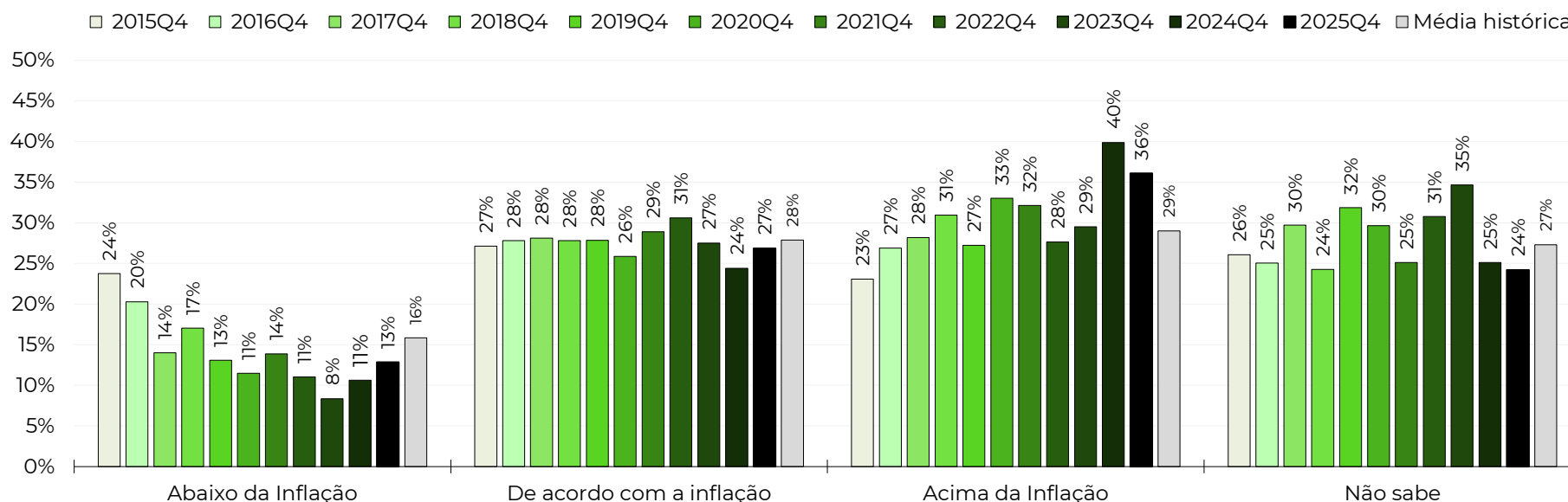
EXPECTATIVA DE PREÇO PARA OS PRÓXIMOS 10 ANOS ENTRE PROPRIETÁRIOS - RESPONDENTES QUE POSSUEM IMÓVEL PRÓPRIO



EXPECTATIVA DE PREÇO (LONGO PRAZO)

Considerando a expectativa de longo prazo (agregada) dos respondentes que integraram a amostra do 4º trimestre de 2025*, é possível evidenciar que: (i) 36% dos respondentes projetaram uma variação dos preços acima da inflação; (ii) 27% esperavam variação em linha com a inflação; e (iii) 13% 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 (24%) ■

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