

PANORAMA ECONÔMICO, DESAFIOS E PERSPECTIVAS PARA O MERCADO IMOBILIÁRIO BRASILEIRO E GAÚCHO



CENÁRIO
ECONÔMICO



MERCADO
IMOBILIÁRIO



DESAFIOS



OPORTUNIDADES
E PERSPECTIVAS



29 de setembro de 2026



Porto Alegre, RS

CONHECIMENTO
PARA DECISÕES MELHORES.
UM SETOR MAIS FORTE
PARA O RIO GRANDE DO SUL.

O SETOR DA CONSTRUÇÃO EM PERSPECTIVA

Emprego e escassez de mão de obra
2010 – 2026



* percentual de assinalações no quesito limitações ao crescimento de acordo com a Sondagem da Construção

** Média do 1º sem

*** Média do ano

Fonte: IBGE, FGV IBRE



Quais as **perspectivas** para o setor?



Quais os principais **desafios**?



A escassez de mão de obra é uma restrição **conjuntural ou estrutural**?

A ECONOMIA EM 2026

O que sustenta e o que tensiona



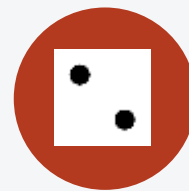
Mercado de trabalho

Menor ritmo de criação de vagas, mas desemprego historicamente baixo.



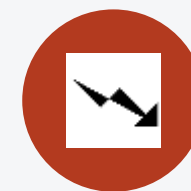
Renda e consumo

Renda segue sustentando a atividade das famílias, mas alto endividamento afeta consumo.



Inflação e juros

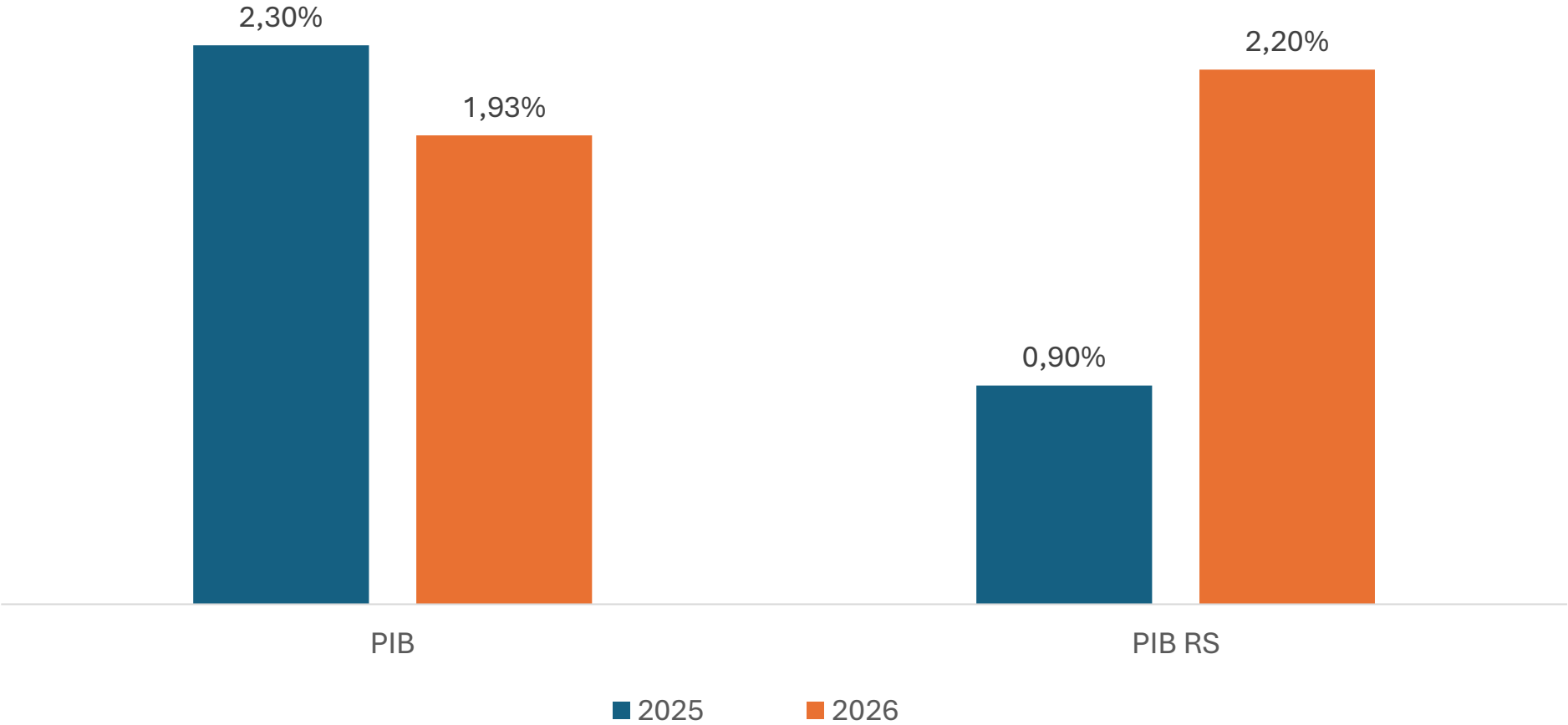
Inflação ainda resistente e juros em patamar elevado pressionam custos e crédito.



Investimento

Segue como o elo mais frágil do cenário, com projeção negativa para 2026.

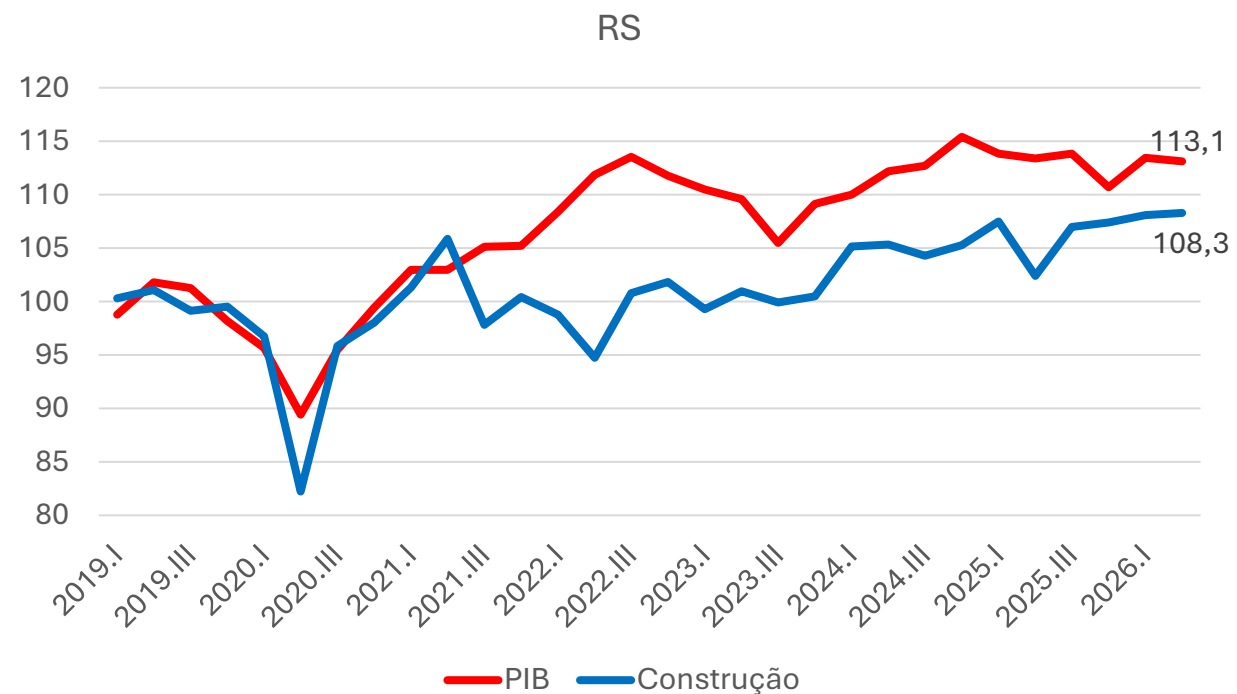
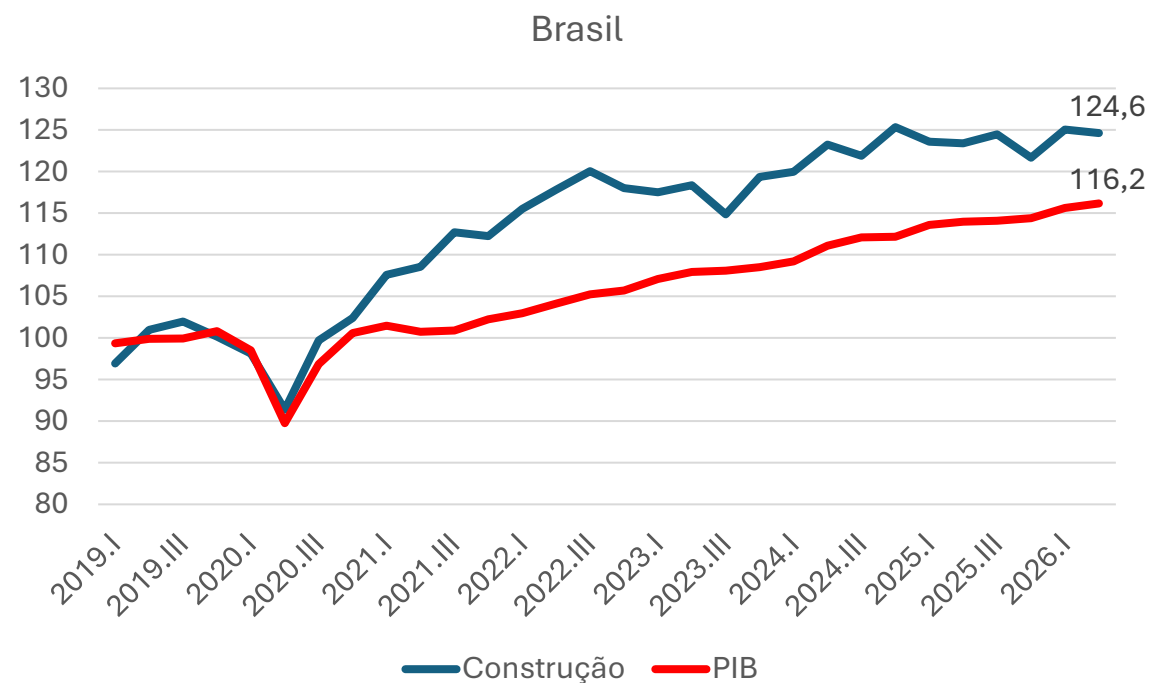
O PIB em 2026



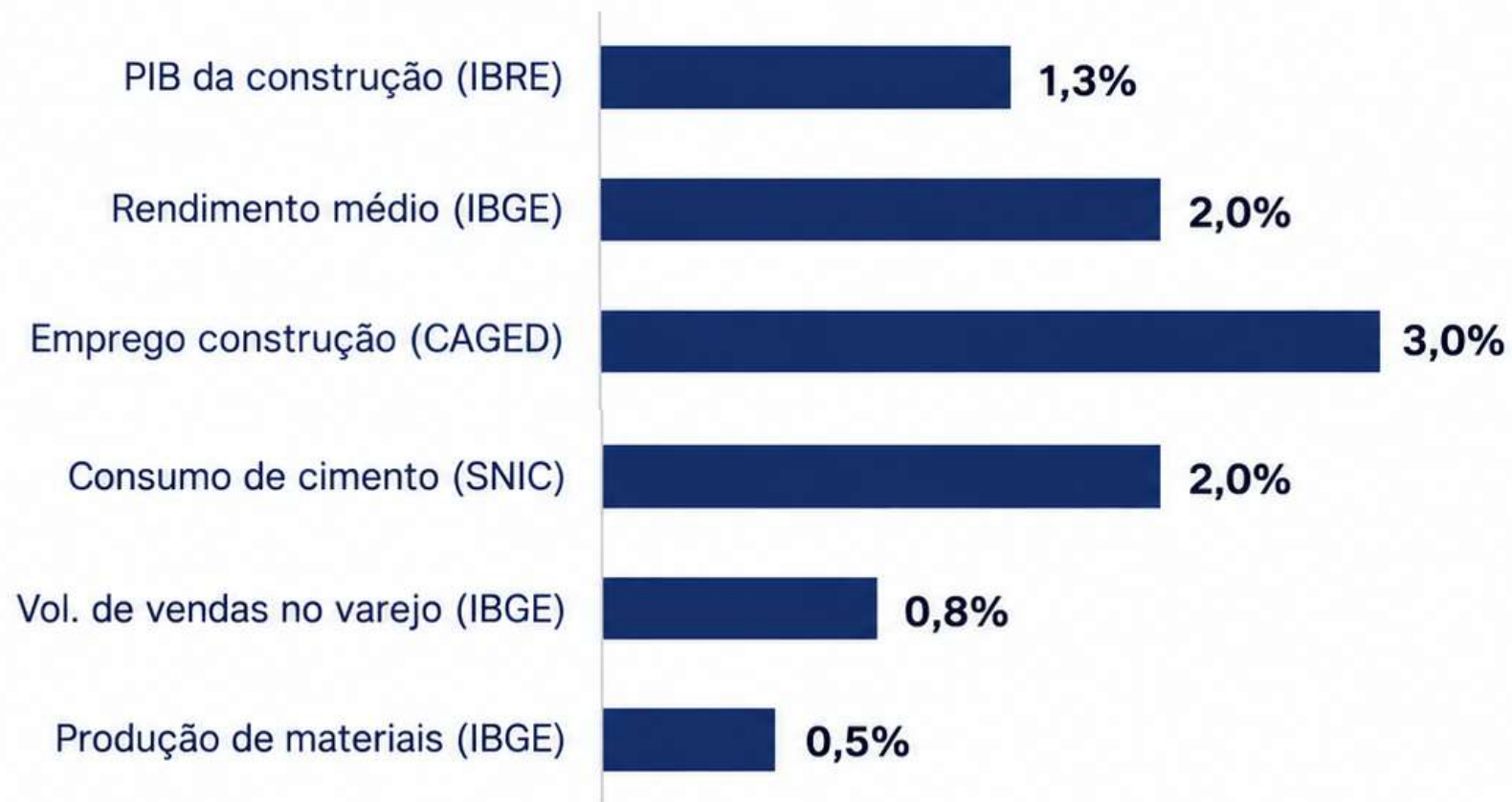
E a construção?

- O PIB da construção fechou o semestre com **alta de 1,1%** refletindo os movimentos das empresas e famílias. No RS, o PIB setorial acumula **queda de 0,3%** no mesmo período.

Índice base 2019 = 100



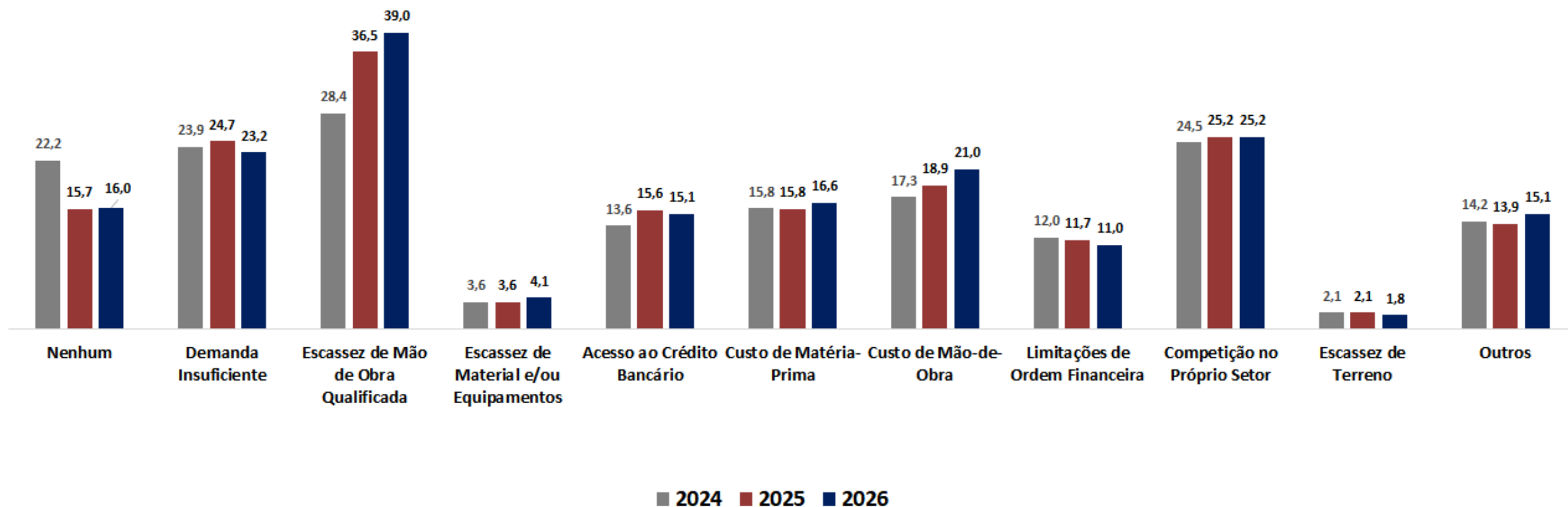
2026 em números



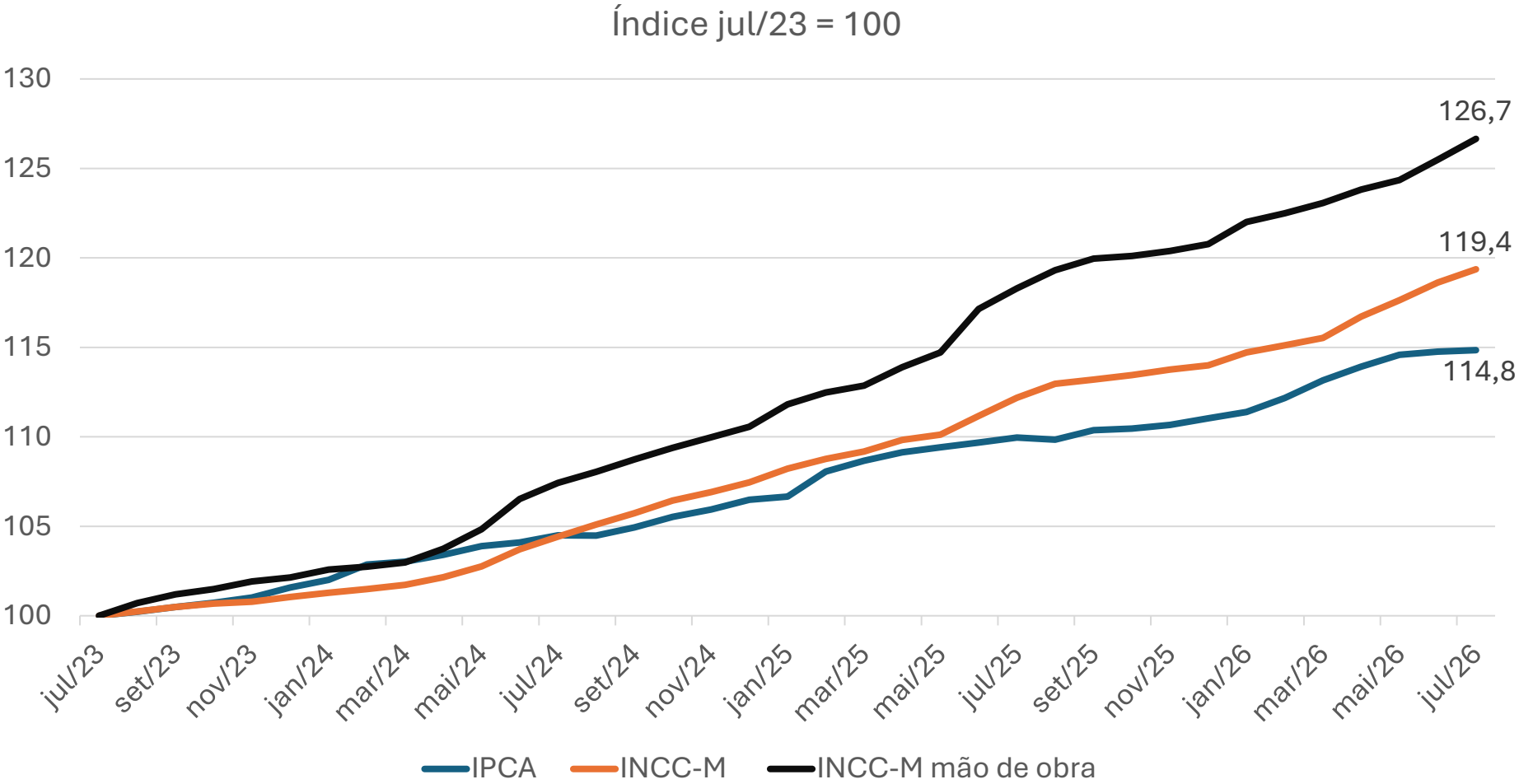
PIB deve superar resultado de 2025, mas ainda ficará abaixo da média da economia, refletindo o desempenho fraco das despesas das famílias

As dores do crescimento

Fatores limitativos ao crescimento, %de assinalações



INCC-M x IPCA



ICC- POA mão de obra:
22,4%

2027: condicionantes da atividade

FATORES QUE PODEM LIMITAR E IMPULSIONAR O SETOR

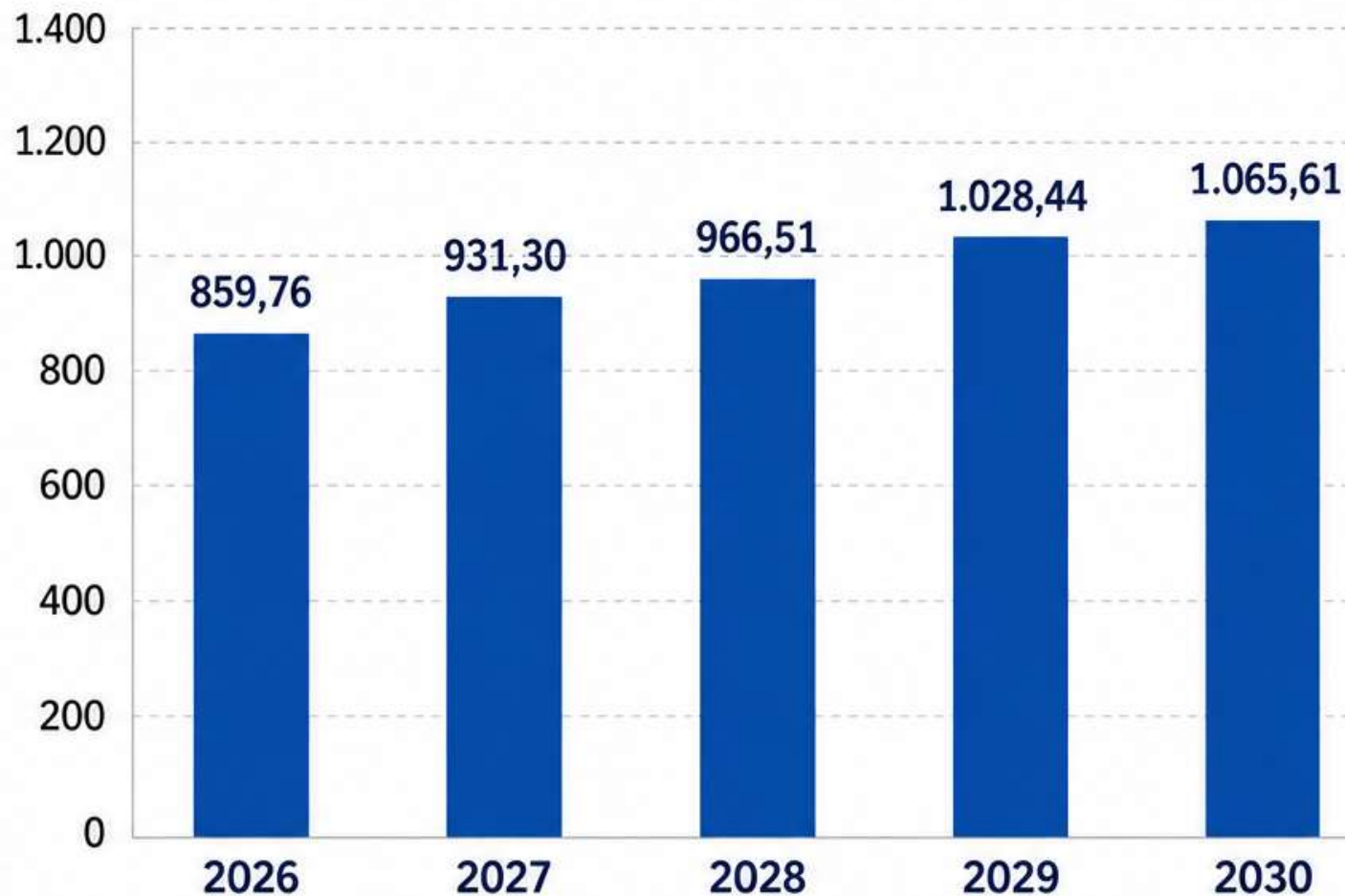




Perspectivas

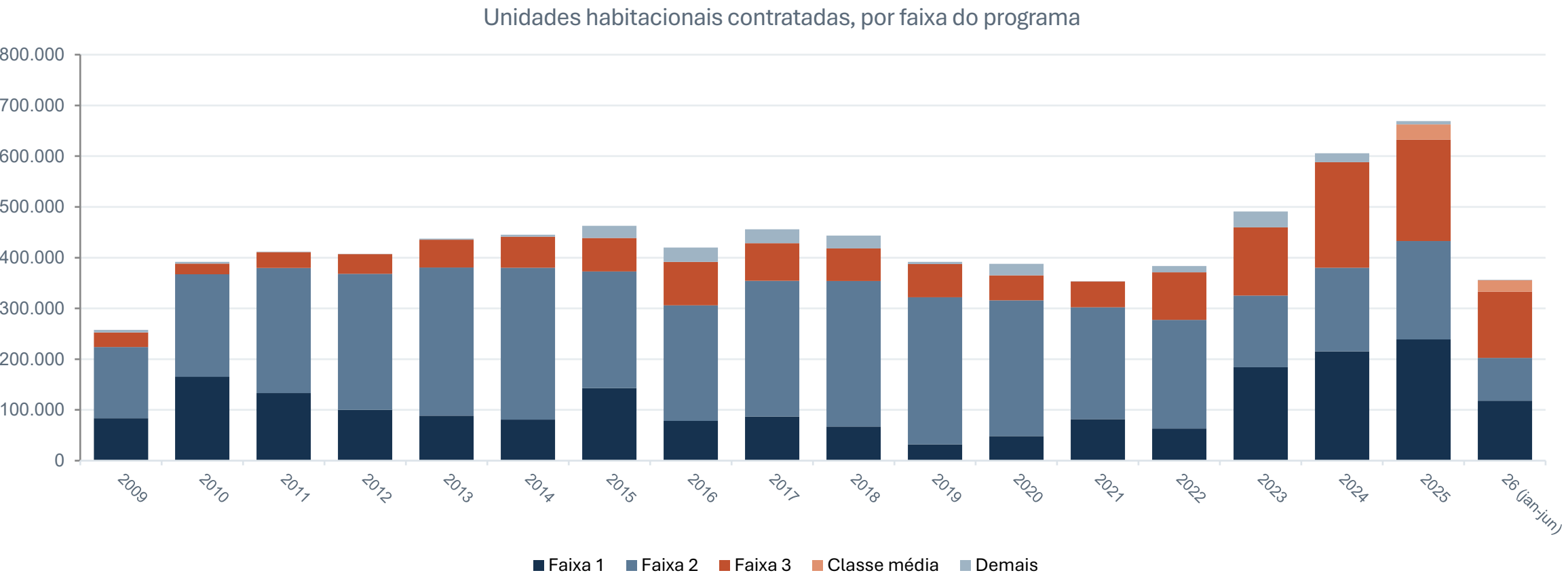
Enquanto a moderação econômica limita o crescimento mais amplo, **habitação, infraestrutura e projetos já contratados** devem seguir como os principais vetores de sustentação da atividade da construção.

Investimentos previstos, em R\$ bilhões*



* Projeções próprias a partir de fontes diversas (CEF, Mcdidades, ABECIP, ABDIB)

Contratações recordes alavancam o mercado de perfil econômico



Em unidades, o total contratado passou de 350 para quase 700 mil UH/ano entre 2010 e 2025; mas a composição mudou

Fonte: Caixa Econômica Federal (CEF). 2026 refere-se ao 1º semestre.

Contratações – FGTS e FS

Rio Grande do Sul | 1º semestre 2025 x 2026

Faixa	Valores (R\$)			Unidades		
	1º semestre 2025	1º semestre 2026	Var. %	1º semestre 2025	1º semestre 2026	Var. %
Em produção	1.019.972.625,77	820.369.438,33	-19,6%	87	46	-47,1%
Faixa 1	794.506.813,41	802.860.813,67	1,1%	6.248	5.908	-5,4%
Faixa 2	1.100.344.648,06	923.810.338,86	-16,0%	7.088	5.506	-22,3%
Faixa 3	865.891.429,27	1.836.440.795,88	112,1%	4.294	8.582	99,9%
Faixa 4	49.900.402,57	248.537.419,43	398,1%	196	937	378,1%
Renda acima do PMCMV	81.412.535,10	22.872.851,50	-71,9%	263	59	-77,6%
Total	3.912.028.454,18	4.654.891.657,67	19,0%	18.176	21.038	15,7%
% do total	6,16%	5,74%		6,14%	7,10%	



+19,0%
nas contratações
totais (R\$)
1º sem. 2026 x 2025



+15,7%
nas unidades
contratadas
1º sem. 2026 x 2025



Destaque para
Faixa 3
+112,1%
em valor
e +99,9% em unidades



Forte expansão
da **Faixa 4**
+398,1%
em valor
e +378,1% em unidades



Riscos que devem estar no radar

Juros

pode reduzir capacidade de compra e alongar ciclo de vendas.

Custos

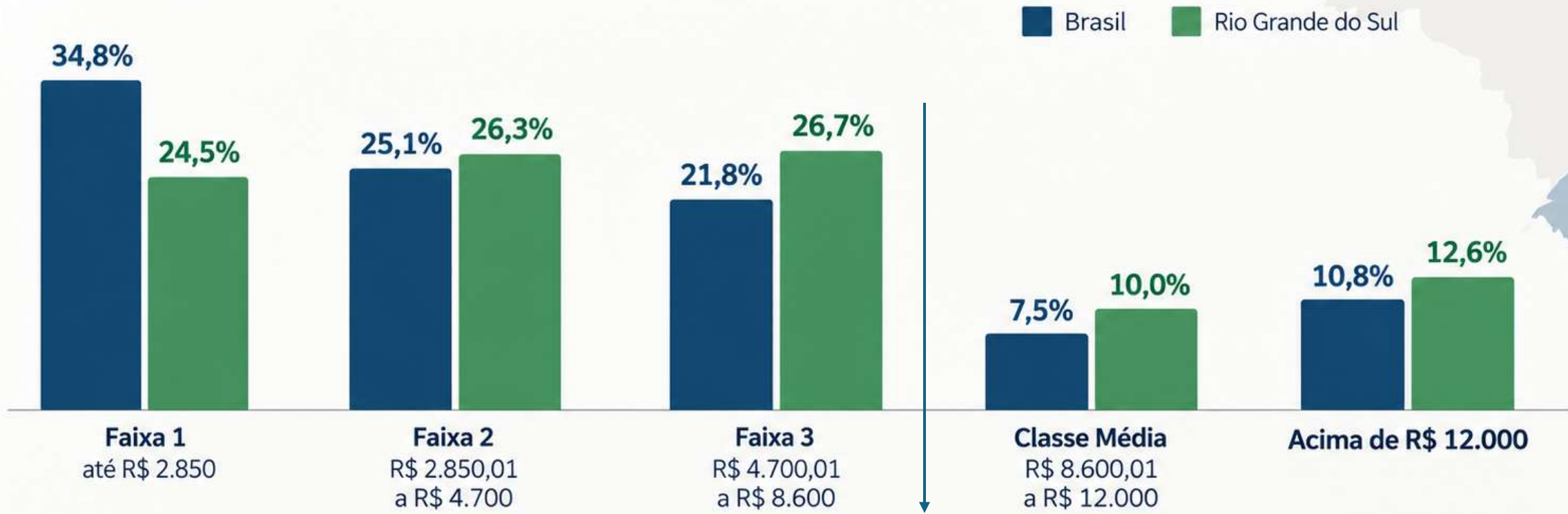
INCC e mão de obra pressionam margem se não houver ganhos de produtividade.

Eficiência

crescer sem elevar produtividade pode transformar escala em compressão de margem.

Domicílios por faixa de renda do MCMV — 2025

Brasil e Rio Grande do Sul | Percentual dos domicílios



50,7%
(2,29 milhões)

dos domicílios do RS
estão nas **Faixas 1 e 2**
do MCMV.

77,4%
(3,50 milhões)

dos domicílios do RS
se enquadravam, pela
renda, até a **Faixa 3**.

87,4%
(3,95 milhões)

dos domicílios do RS
têm renda de até
R\$ 12 mil (incluindo
a classe média do MCMV).

Fonte: elaboração própria a partir dos microdados da PNAD Contínua/IBGE, 2025 (1ª visita).
Unidade de análise: domicílio. Rendimento domiciliar total efetivo (VD5001). Faixas de renda do MCMV segundo Portaria MCID nº 399/2025 (vigentes em 2025).

O comprador do MCMV é majoritariamente Millennial e a Geração Z já aparece com força

Contratação FGTS* - distribuição por geração e faixa do programa, período 2016-2025

% dentro de cada faixa (leitura por coluna)

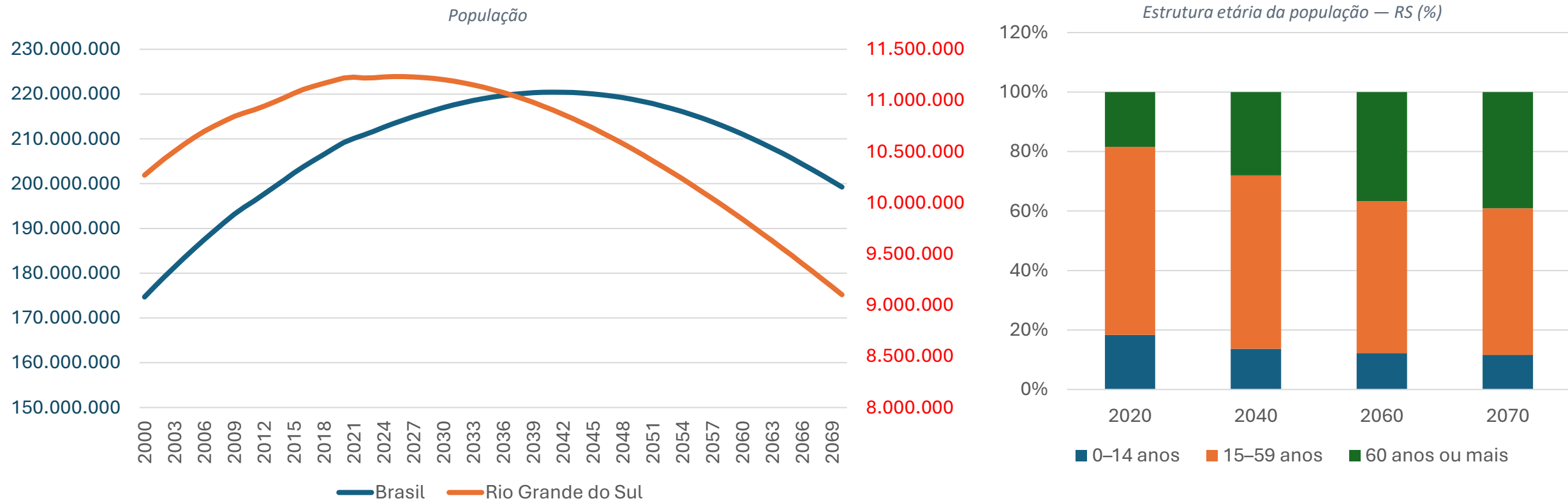
Geração	Faixa 1	Faixa 2	Faixa 3
Boomers	0,73%	1,78%	2,53%
Geração X	13,83%	18,77%	20,32%
Millennials	54,43%	61,89%	59,13%
Geração Z	31,01%	17,57%	18,02%
Total	100	100	100

Boomers: 1946-1964
Geração X: 1965-1980
Millennials: 1981-1996
Geração Z: 1997-2012

n = 571.592 contratos com faixa etária e faixa de renda identificadas no período 2016-2025

* Não inclui o FS. Fonte: FGTS

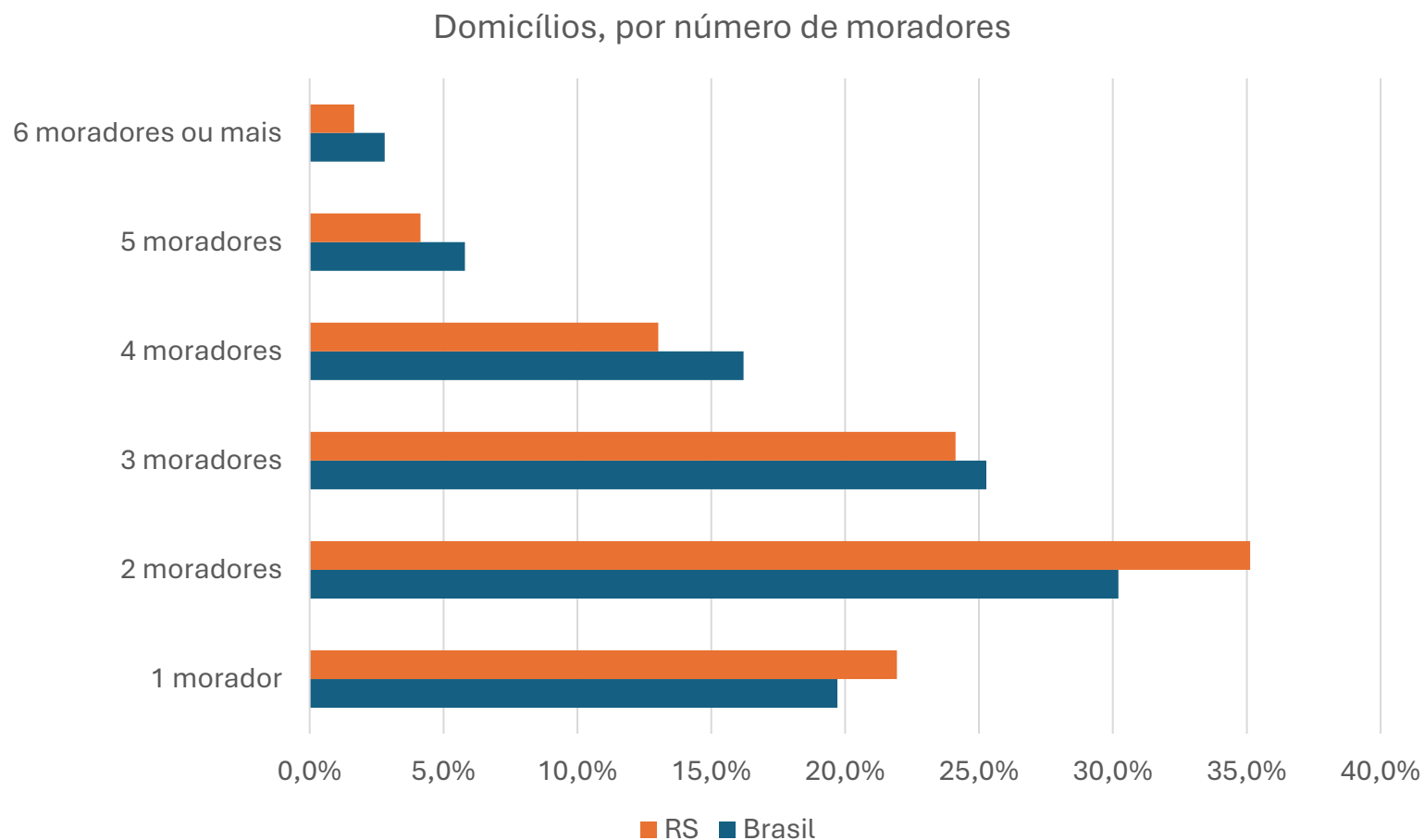
A população se aproxima do seu pico



A população brasileira deve atingir seu pico por volta de 2041 e começar a encolher; a fatia de 60 anos ou mais, mais que dobra até 2060 (15% → 35%). A demanda futura por moradia migra de volume para reposição, mobilidade e produtos compactos/adaptados.

Fonte: IBGE, projeções populacionais.

A composição dos domicílios muda a lógica de produto



Rio Grande do Sul

21,9%

domicílios com 1 morador

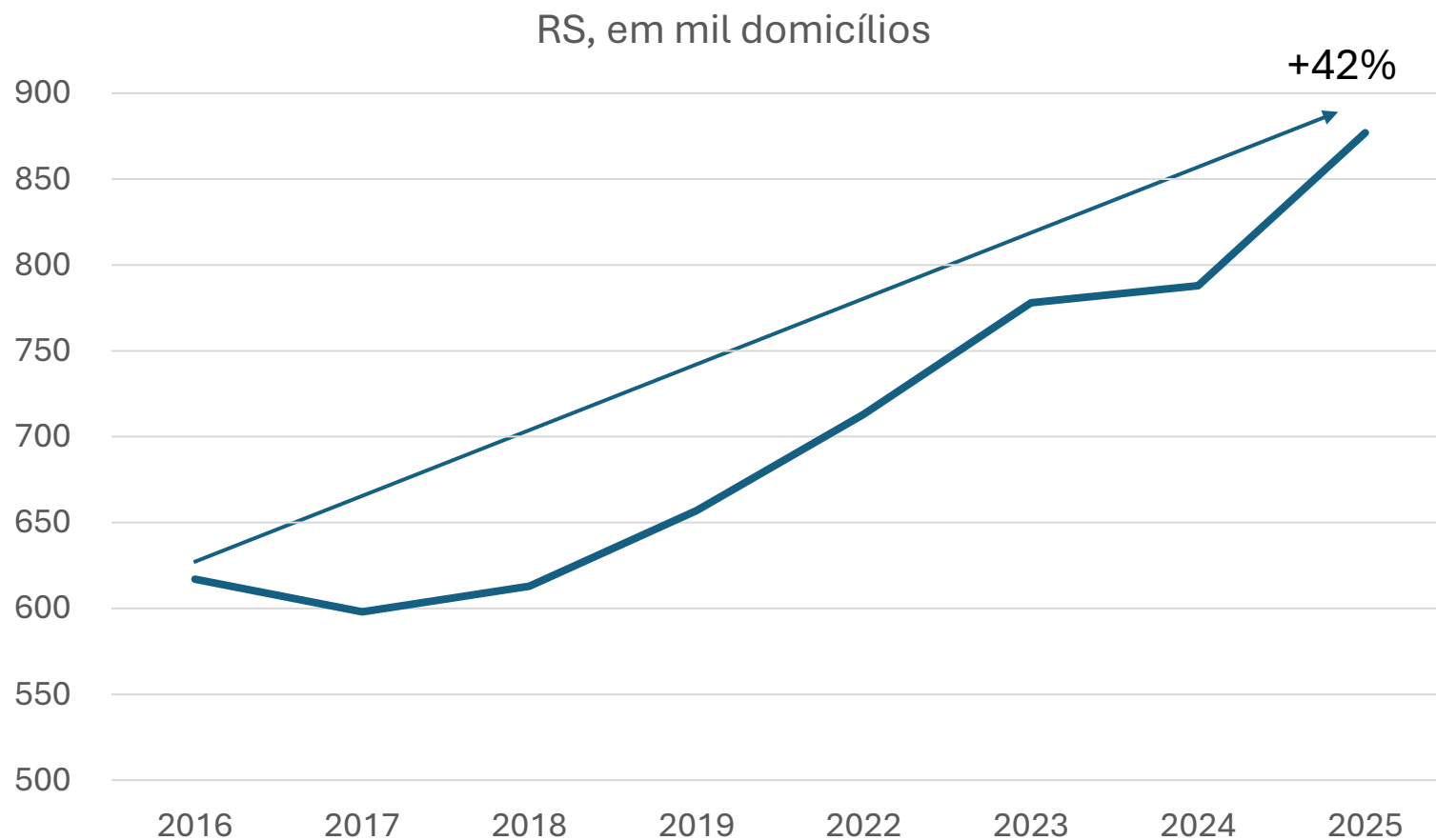
35,1%

com 2 moradores

57,1%

com 1 ou 2 moradores

O aluguel ganha peso: oportunidade além da propriedade



877 mil

domicílios alugados em 2025

**De 15% para 19%
do estoque**

vs. 2016

A expansão do aluguel amplia o espaço para soluções de locação, inclusive modelos institucionais e multifamily.

DESTAQUES



Depois do choque de custos provocado pela pandemia, o setor passa a conviver com uma dinâmica mais complexa, em que pressões sobre mão de obra, riscos geopolíticos, produtividade e mudanças tributárias tornam-se determinantes para a evolução dos custos

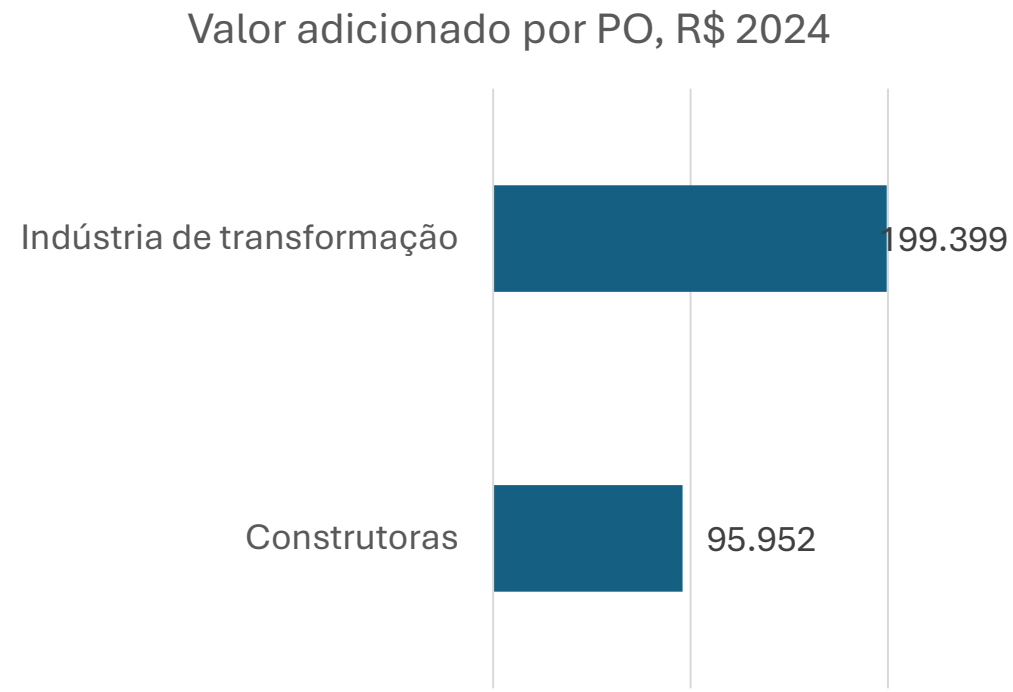
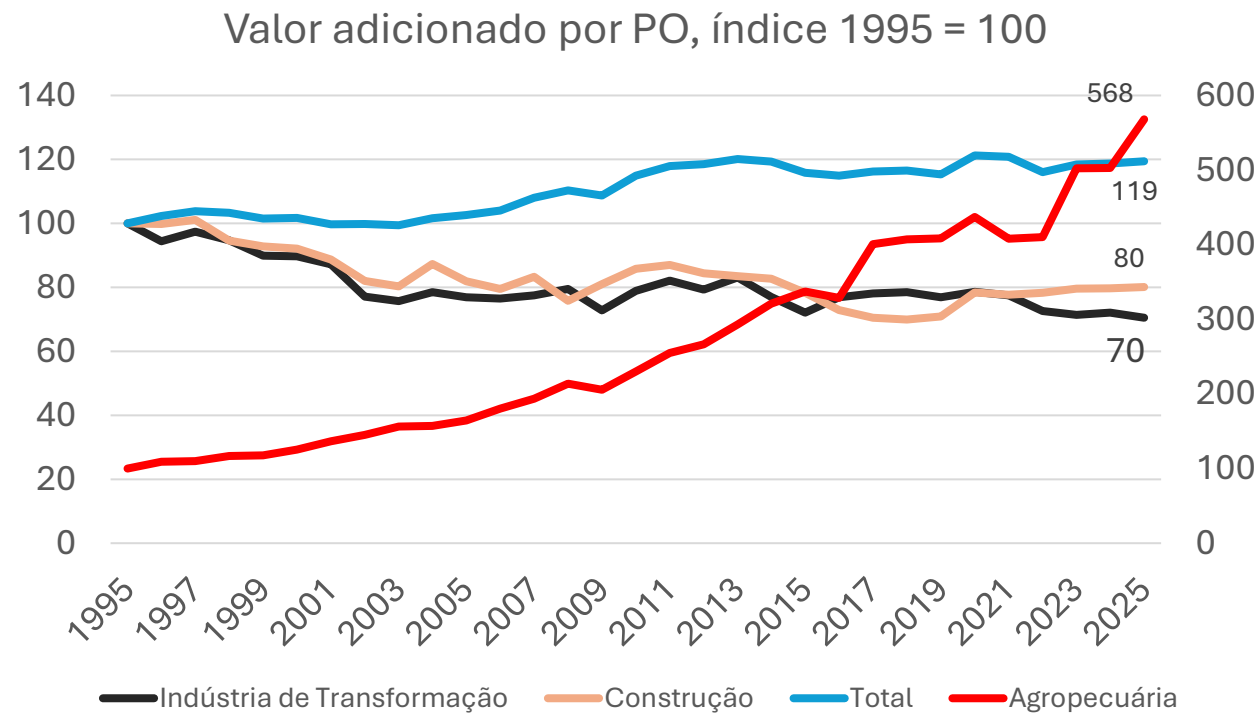


Além de acompanhar índices, será fundamental compreender os fatores que os explicam e antecipar seus impactos sobre investimentos, planejamento e competitividade



Nesse contexto, **ganhar produtividade, ampliar a industrialização, investir em inovação e atrair uma força de trabalho mais diversa e qualificada** passam a representar condições essenciais para a sustentabilidade do crescimento.

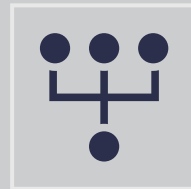
O GAP da produtividade



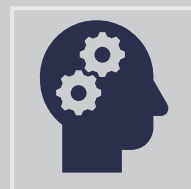
Entre 1995 e 2025, a produtividade média no país cresceu 19% e caiu 20% na Construção. A produtividade média das empresas da Construção é 48% da registrada na indústria.

Fonte: FGV IBRE, IBGE.

A reforma tributária e a industrialização



A reforma representa mudança estrutural em todo o ecossistema imobiliário, não apenas de alíquotas.



Empresas mais organizadas e com processos produtivos mais industrializados tendem a ter fortes ganhos competitivos.

O desafio estrutural que a construção brasileira não pode mais adiar



Escassez crescente

de trabalhadores
qualificados em toda a
cadeia.



Envelhecimento

da força de trabalho do
setor.



Dificuldade de atração

de jovens para a construção.



Pressões salariais

elevam custos e exigem
produtividade.

“A solução é produzir mais valor com cada trabalhador.”

Desafios e oportunidades

1. O segmento econômico continuará sendo o principal vetor de volume no mercado habitacional.
2. Demografia, composição dos domicílios e aluguel diversificam a demanda.
3. Mão de obra e custos tornam produtividade condição para crescer com margem.
4. Industrialização, BIM e IA devem ser tratados como agenda central de competitividade.



Obrigada!

ana.castelo@fgv.br

Ecconit Consultoria Econômica

PORTO ALEGRE, RS