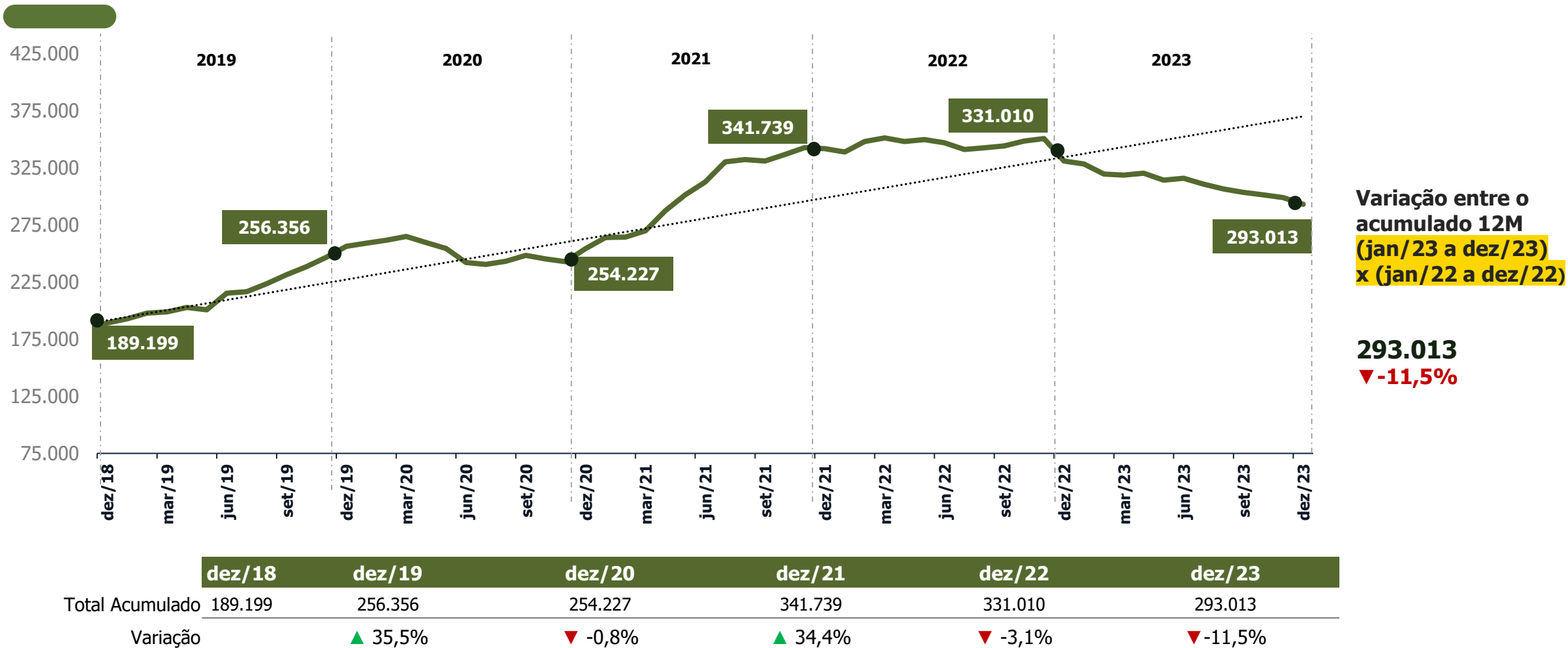


MERCADO IMOBILIÁRIO NACIONAL



UNIDADES RESIDENCIAIS LANÇADAS

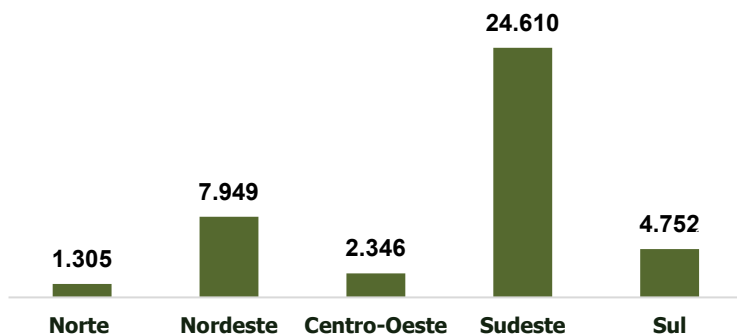
4º TRIMESTRE | 4T 2023 ACUMULADO 12 MESES



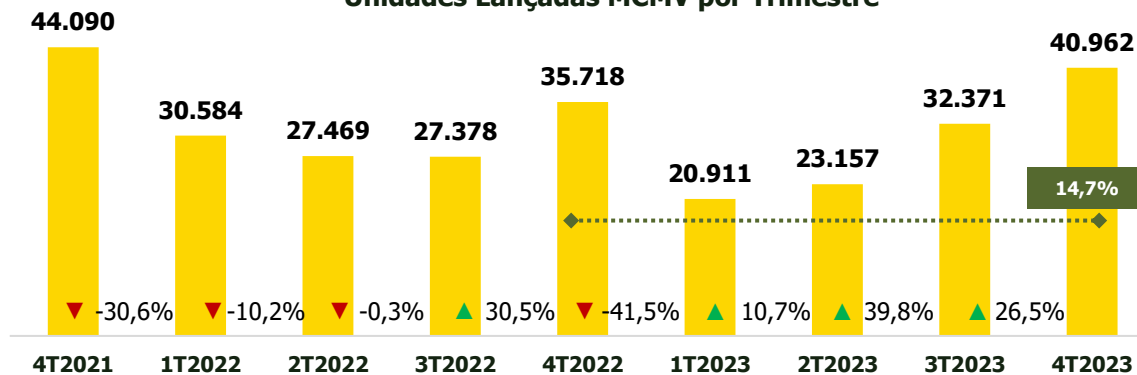
MERCADO MINHA CASA MINHA VIDA | UNIDADES LANÇADAS

4T 2023 MCMV X DEMAIS PADRÕES POR REGIÃO

Unidades Lançadas MCMV 4T 2023 por Região



Unidades Lançadas MCMV por Trimestre



Resumo
Lançamentos 4T 2023

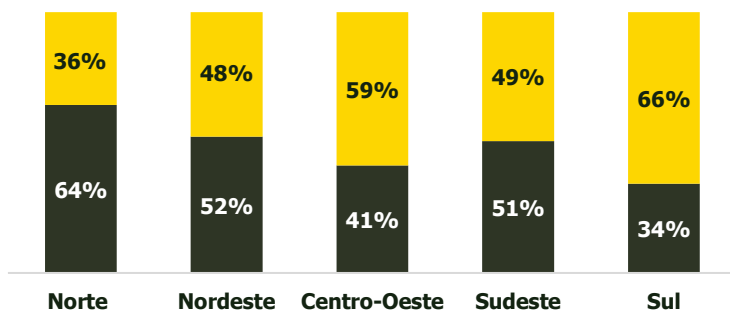
85.470 unidades

MCMV

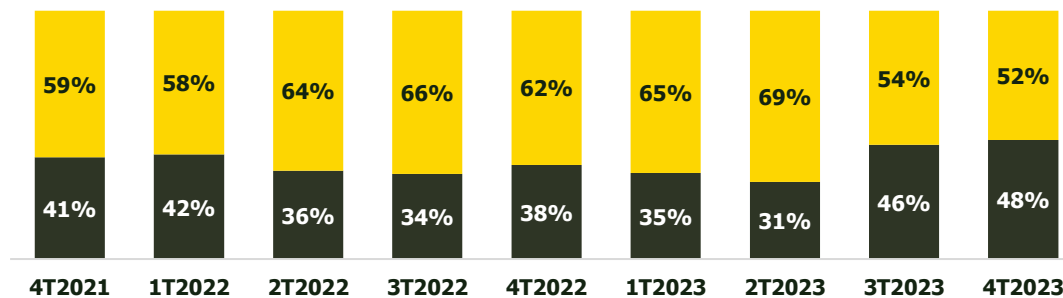
LANÇAMENTOS 4T 2023
48% | 40.962 und.

DEMAIS PADRÕES X
LANÇAMENTOS 4T 2023
52% | 44.508 und.

Comparativo MCMV 4T 2023 x Demais Padrões por Região



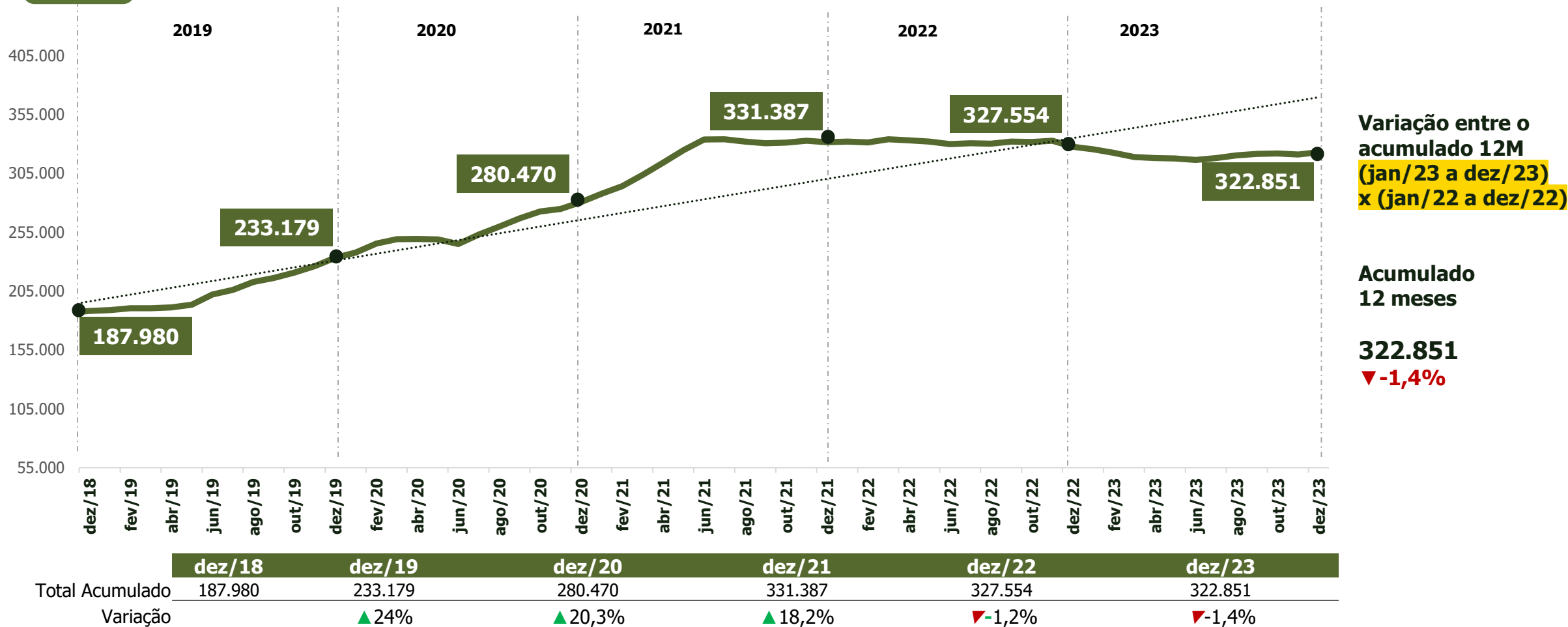
Comparativo Unidades Lançadas MCMV x Demais Padrões



■ Demais padrões
■ MCMV

UNIDADES RESIDENCIAIS VENDIDAS

4º TRIMESTRE | 4T 2023 ACUMULADO 12 MESES



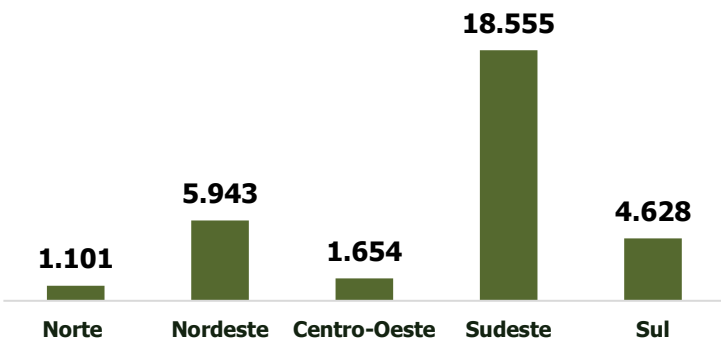
Indicadores Imobiliários Nacionais 4T 2023

Fonte: CBIC/CII / Elaboração: Brain Inteligência Estratégica

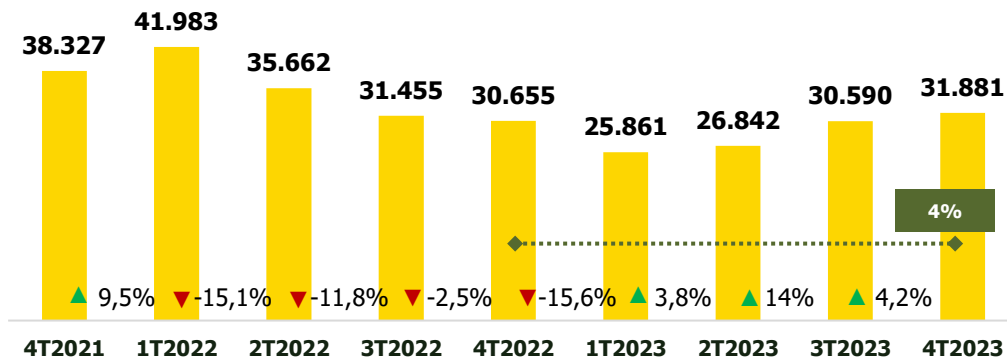
MERCADO MINHA CASA MINHA VIDA | UNIDADES VENDIDAS

4T 2023 MCMV X DEMAIS PADRÕES POR REGIÃO

Unidades Vendidas MCMV 4T 2023 por Região



Unidades Vendidas MCMV por Trimestre



Resumo
Vendas 4T 2023

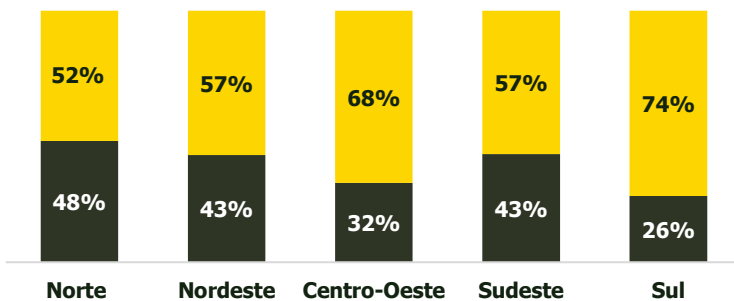
82.231 unidades

MCMV

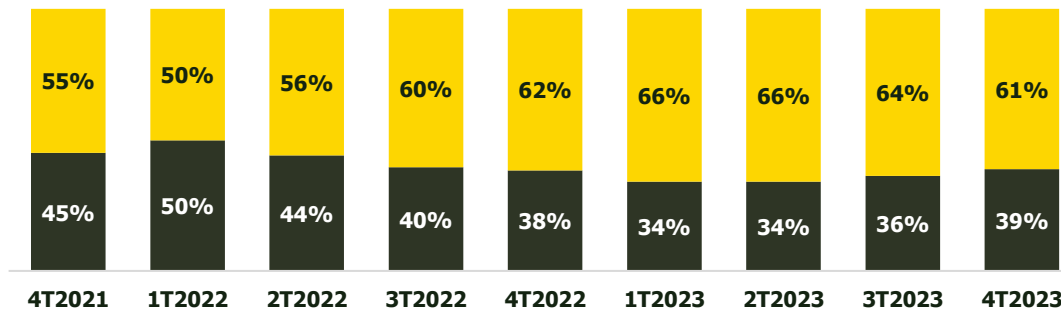
Vendas 4T 2023
39% | 31.881 und.

DEMAIS PADRÕES
X VENDAS 4T 2023
61% | 50.350 und.

Comparativo MCMV 4T 2023 x Demais Padrões por Região



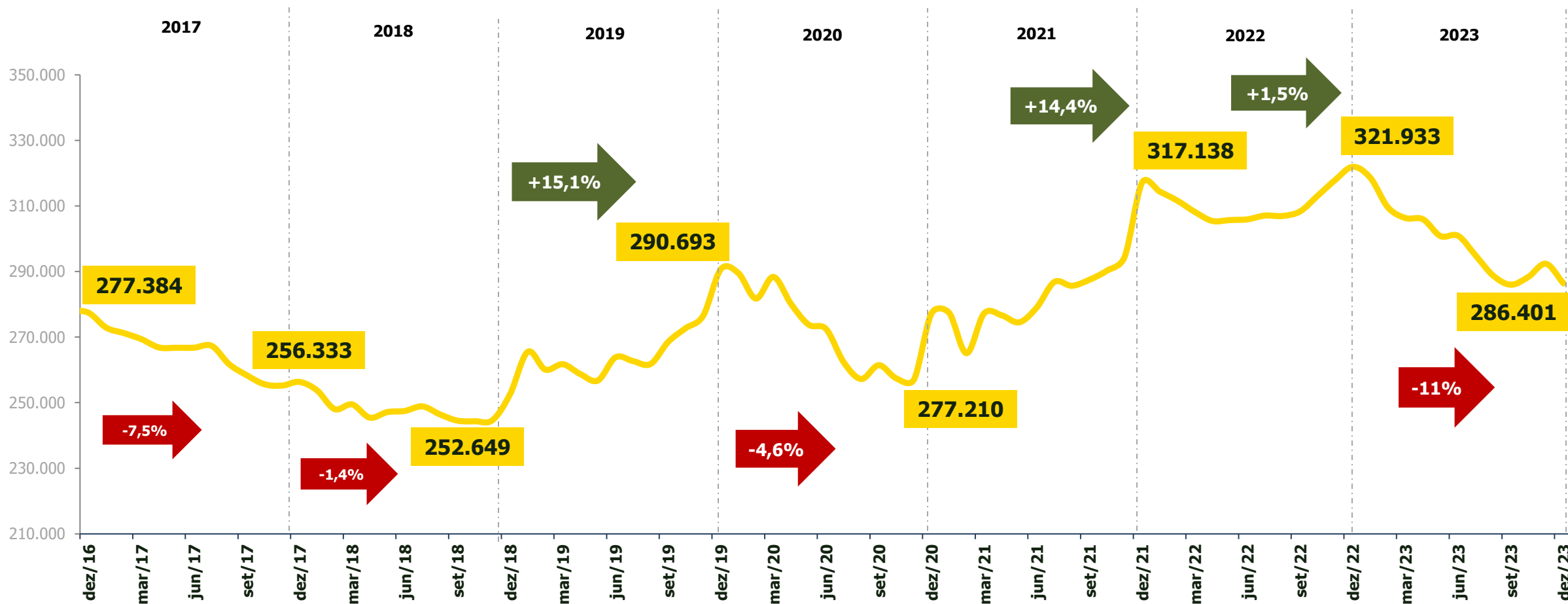
Comparativo Unidades Vendidas MCMV x Demais Padrões



■ Demais padrões
■ MCMV

EVOLUÇÃO DA OFERTA FINAL | 4º TRIMESTRE - 4T 2023

COMPARATIVO UNIDADES OFERTADAS POR TRIMESTRE



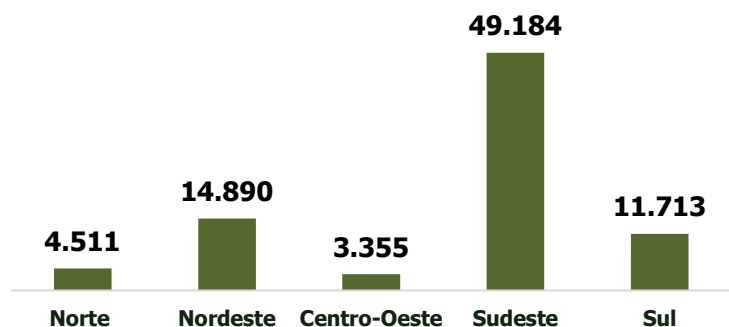
Indicadores Imobiliários Nacionais 4T 2023

Fonte: CBIC/CII / Elaboração: Brain Inteligência Estratégica

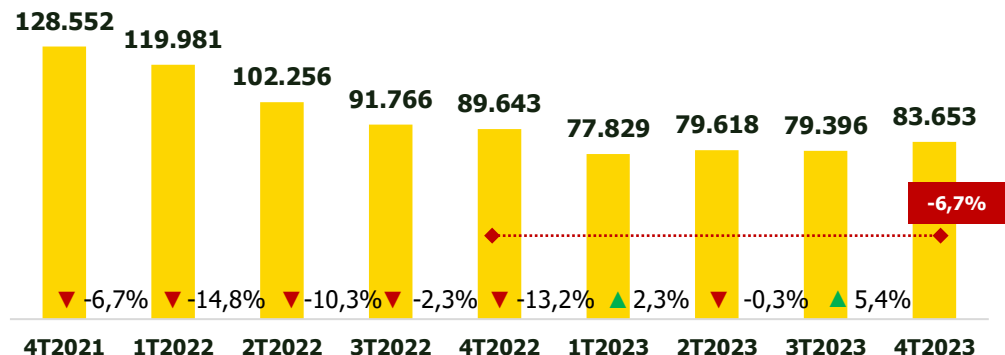
MERCADO MINHA CASA MINHA VIDA | UNIDADES EM OFERTA

4T 2023 MCMV X DEMAIS PADRÕES POR REGIÃO

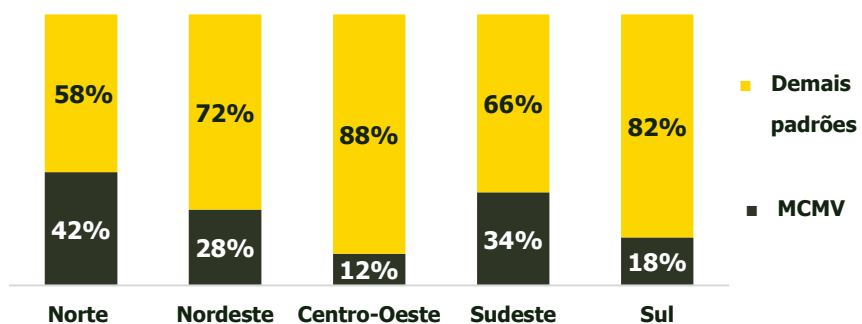
Unidades em Oferta MCMV 4T 2023 por Região



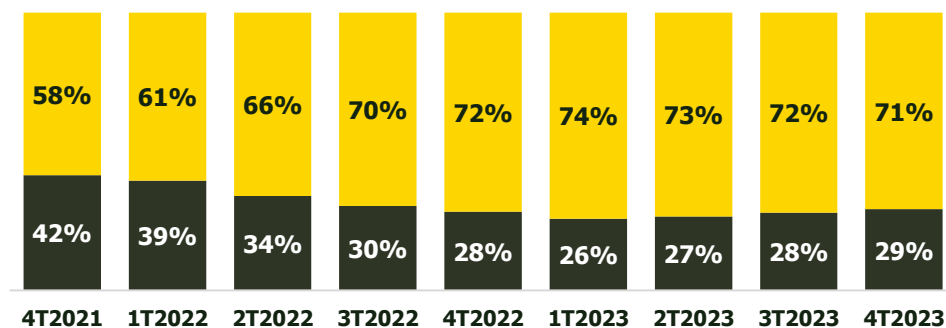
Unidades em Oferta MCMV por Trimestre



Comparativo MCMV 4T 2023 x Demais Padrões por Região



Comparativo Unidades em Oferta MCMV x Demais Padrões



Resumo
Oferta Final 4T 2023

286.401 unidades

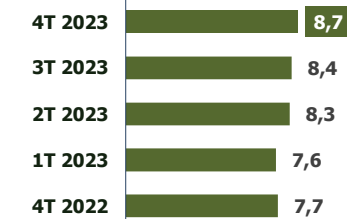
MCMV

Oferta 4T 2023
29% | 83.653 und.

DEMAIS PADRÕES
X OFERTA 4T 2023
71% | 202.748 und.

Número de meses para o escoamento da oferta do MCMV

Considerando a média de vendas dos últimos 12 meses, se não houver novos lançamentos, a oferta final se esgotaria em **9 meses.**

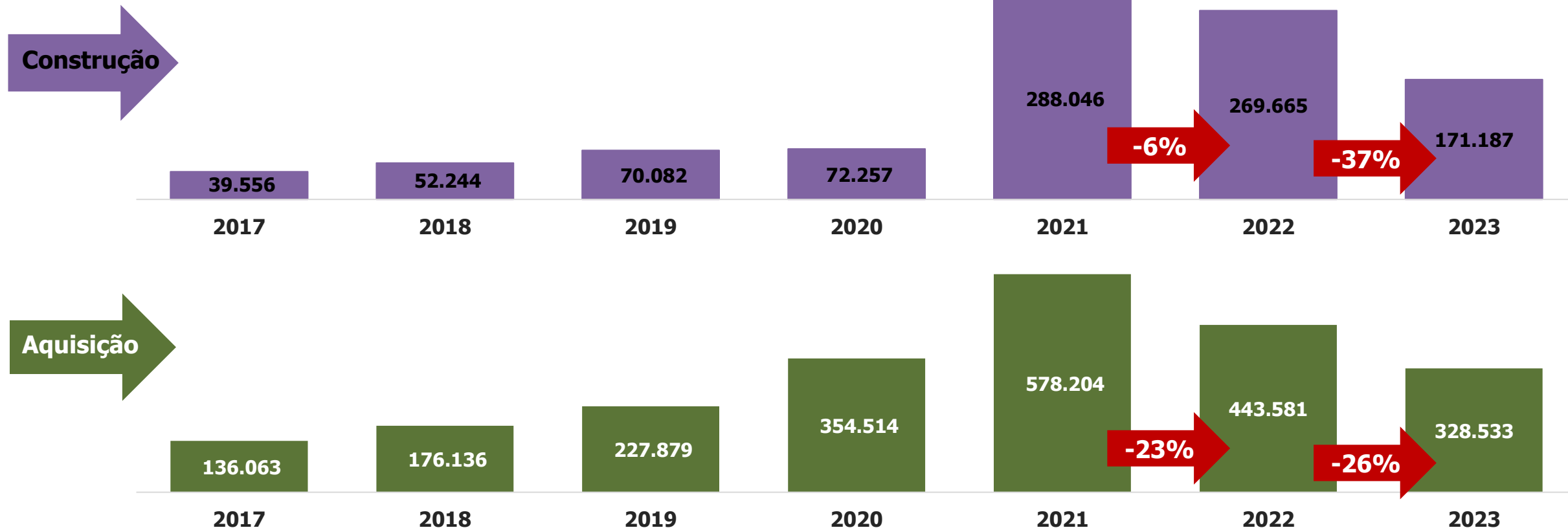


CRÉDITO IMOBILIÁRIO



SBPE - AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO

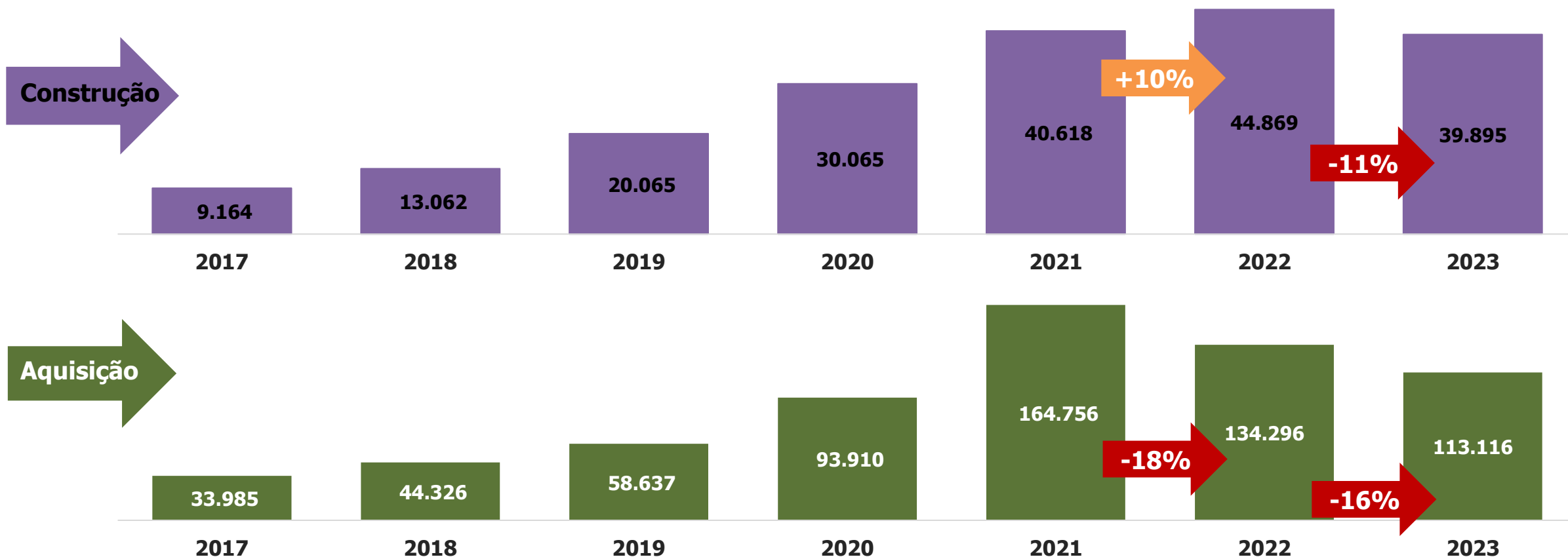
UNIDADES



FONTE: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA

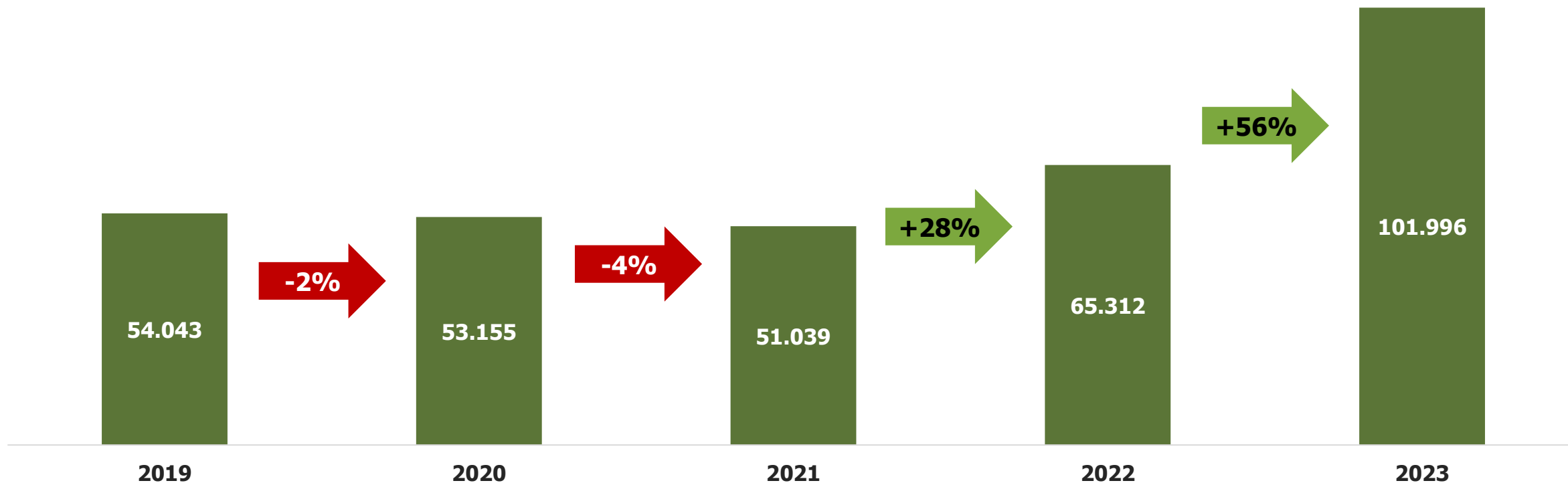
SBPE - AQUISIÇÃO E CONSTRUÇÃO

VALORES (R\$ MILHÕES)



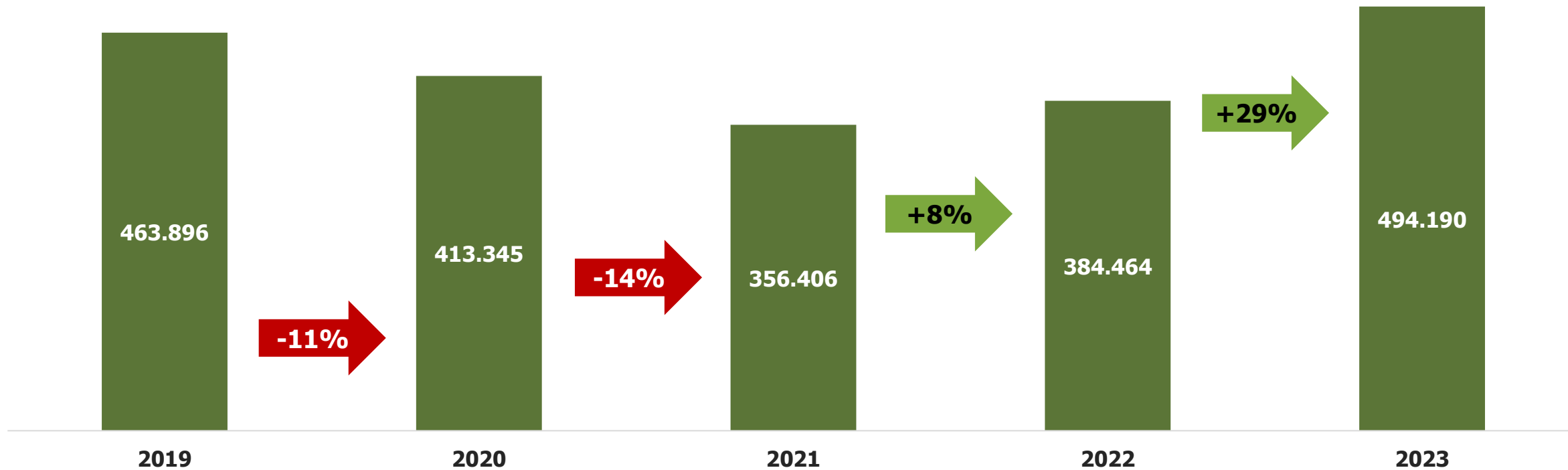
FONTE: ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO E POUPANÇA

FGTS | VALOR DO EMPRÉSTIMO NO PERÍODO



FONTE: FGTS-CAIXA ECONÔMICA FEDERAL
VALORES DIVIDIDOS POR UM MILHÃO | POSIÇÃO DA BASE: 22/01/2024

FGTS | UNIDADES FINANCIADAS NO PERÍODO

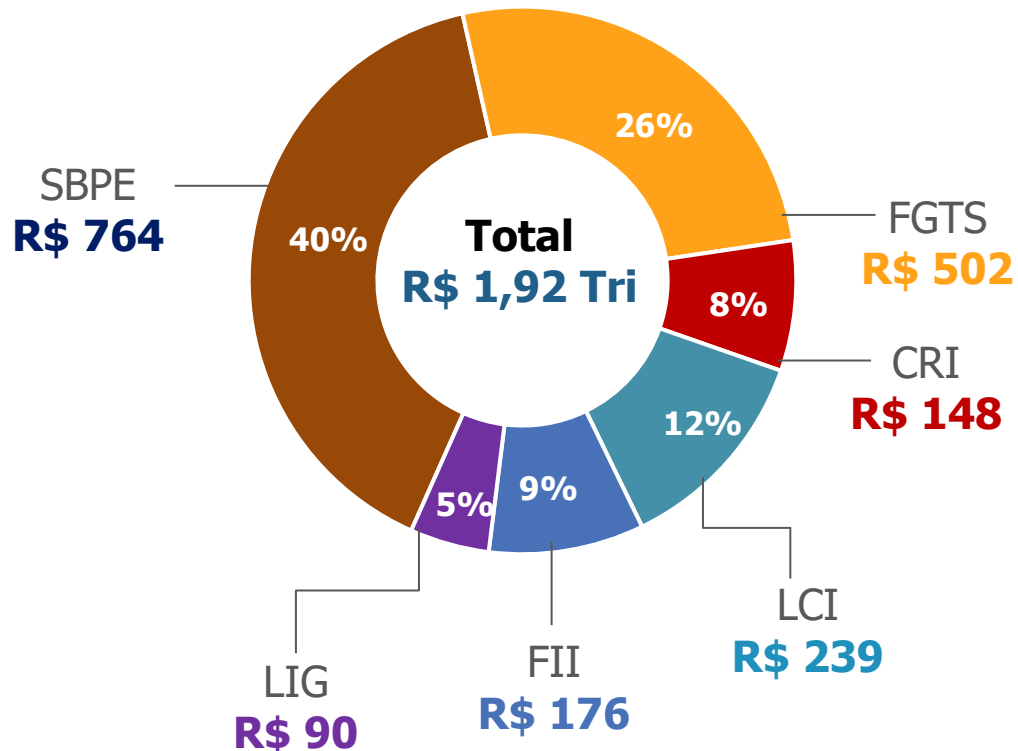


FONTE: FGTS-CAIXA ECONÔMICA FEDERAL
POSIÇÃO DA BASE: 22/01/2024

ESTRUTURA DE FUNDING – R\$ BILHÕES

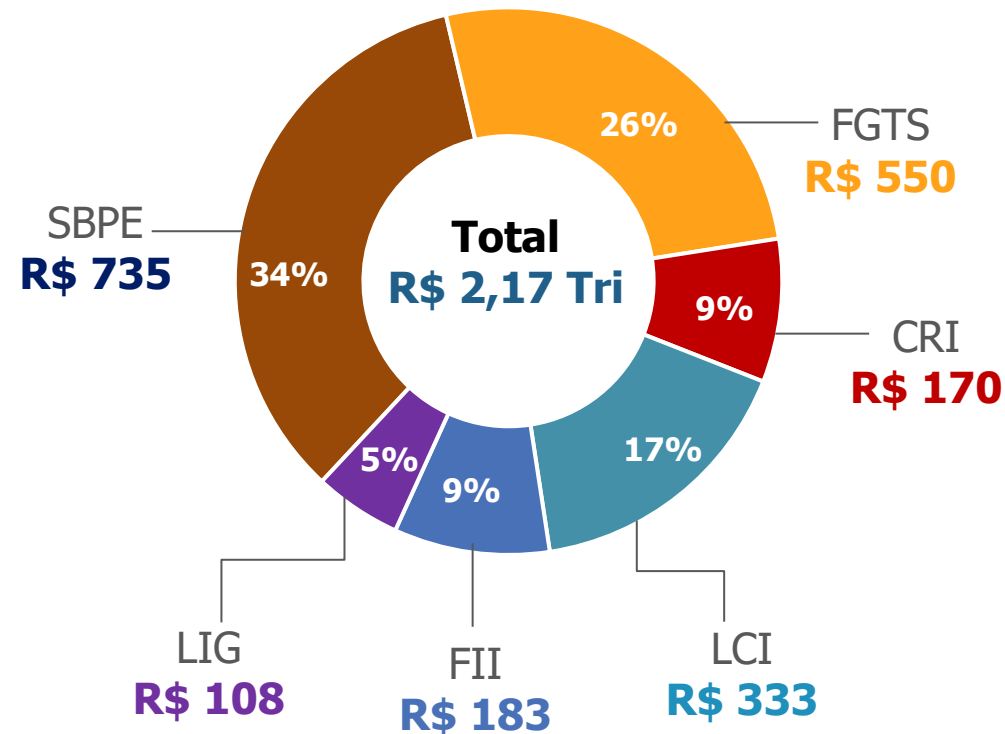
Dezembro/2022

SFH = R\$ 1.266 Bi (SBPE+FGTS)



Dezembro /2023

SFH = R\$ 1.316 Bi (SBPE+FGTS)

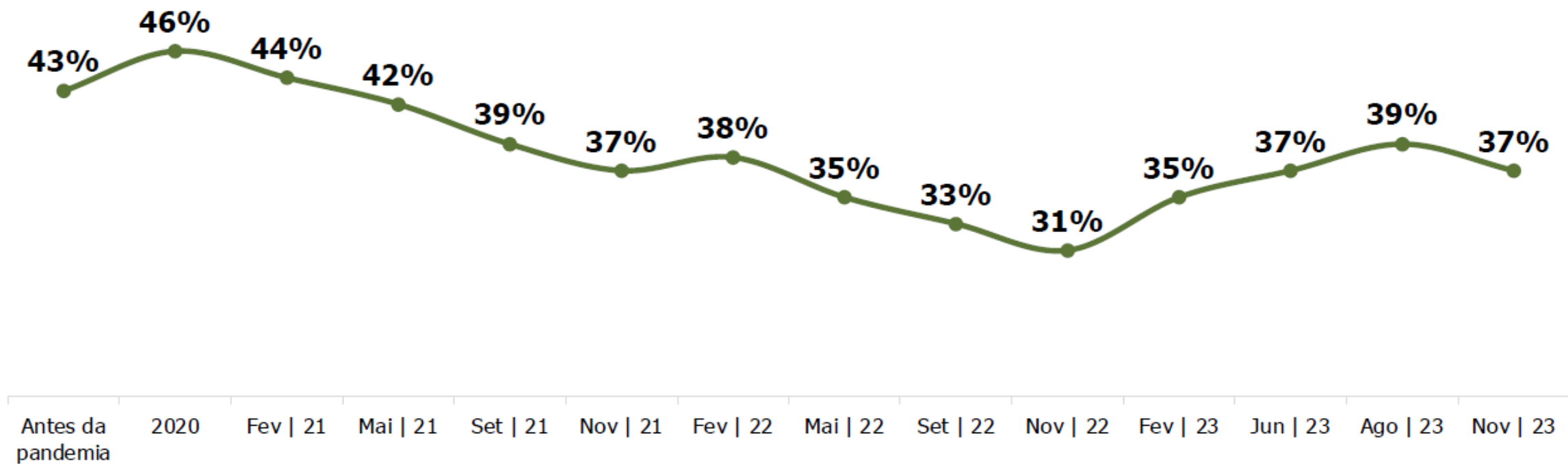




INTENÇÃO DE COMPRA E O IMÓVEL DE DESEJO

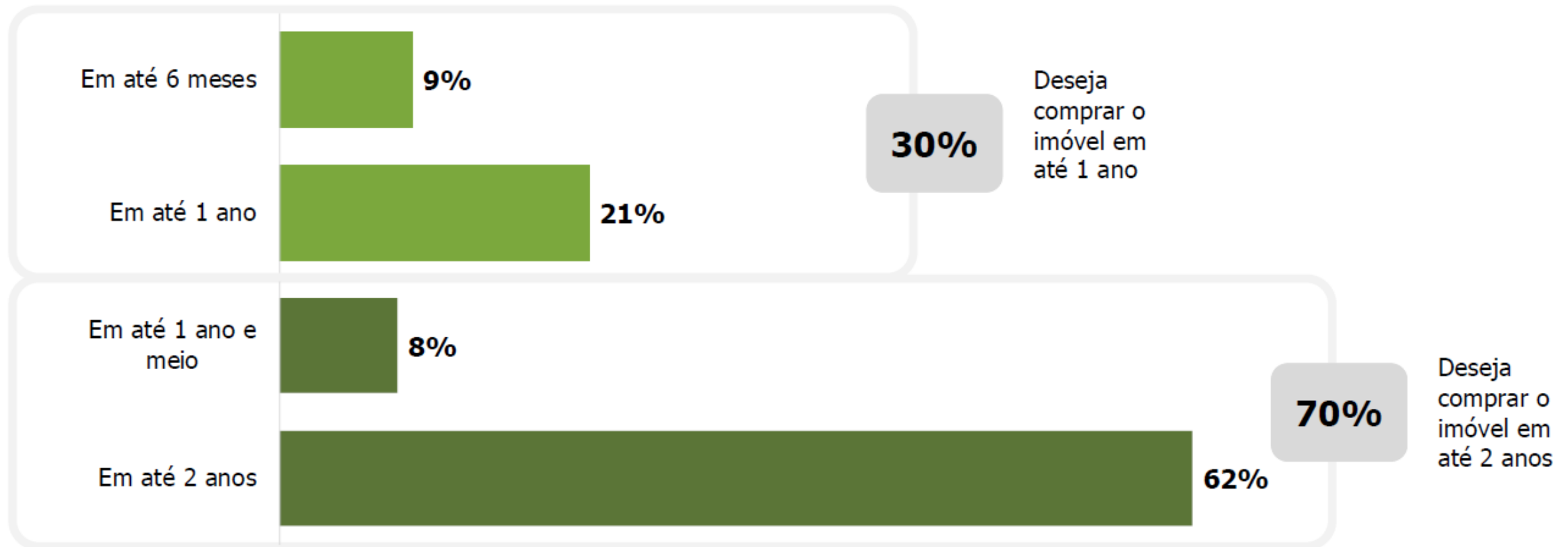


INTENÇÃO DE COMPRA

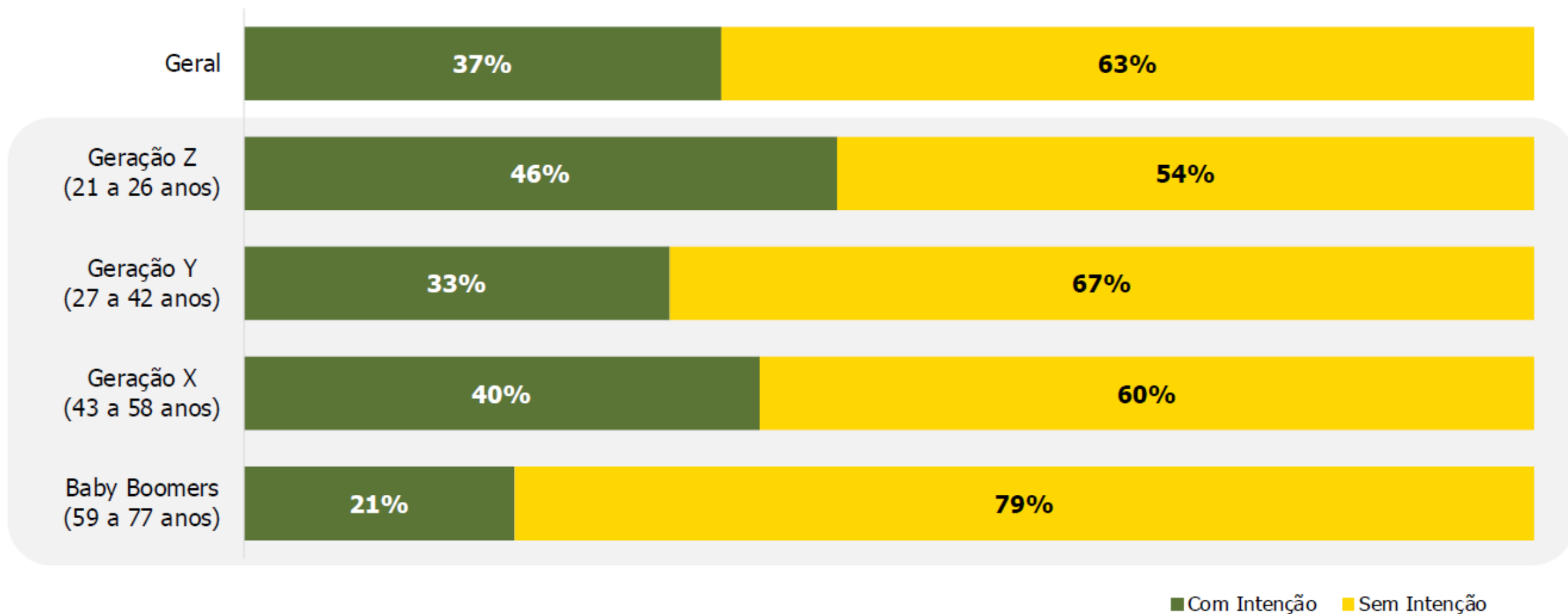


TEMPO PARA INTENÇÃO DE COMPRA

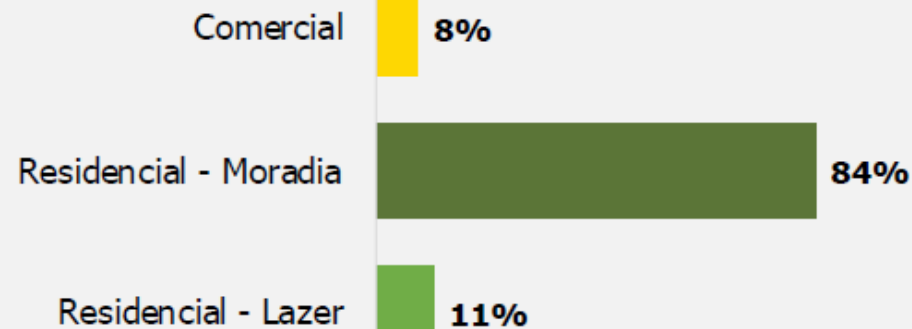
*distribuição do tempo de intenção de compra entre aqueles **com intenção**



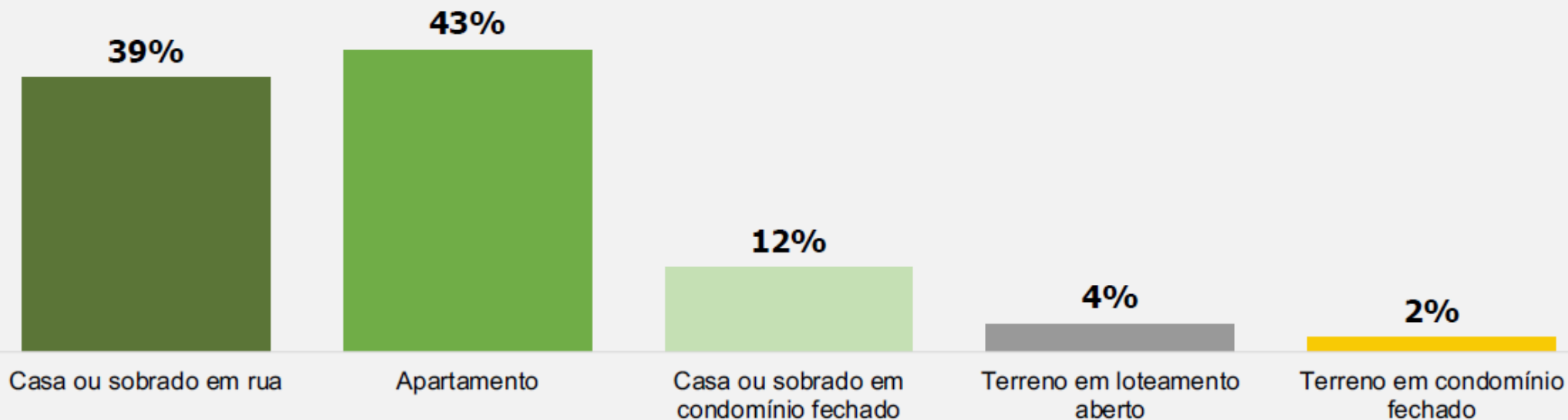
INTENÇÃO DE COMPRA POR GERAÇÃO



TIPO DE IMÓVEL DESEJADO



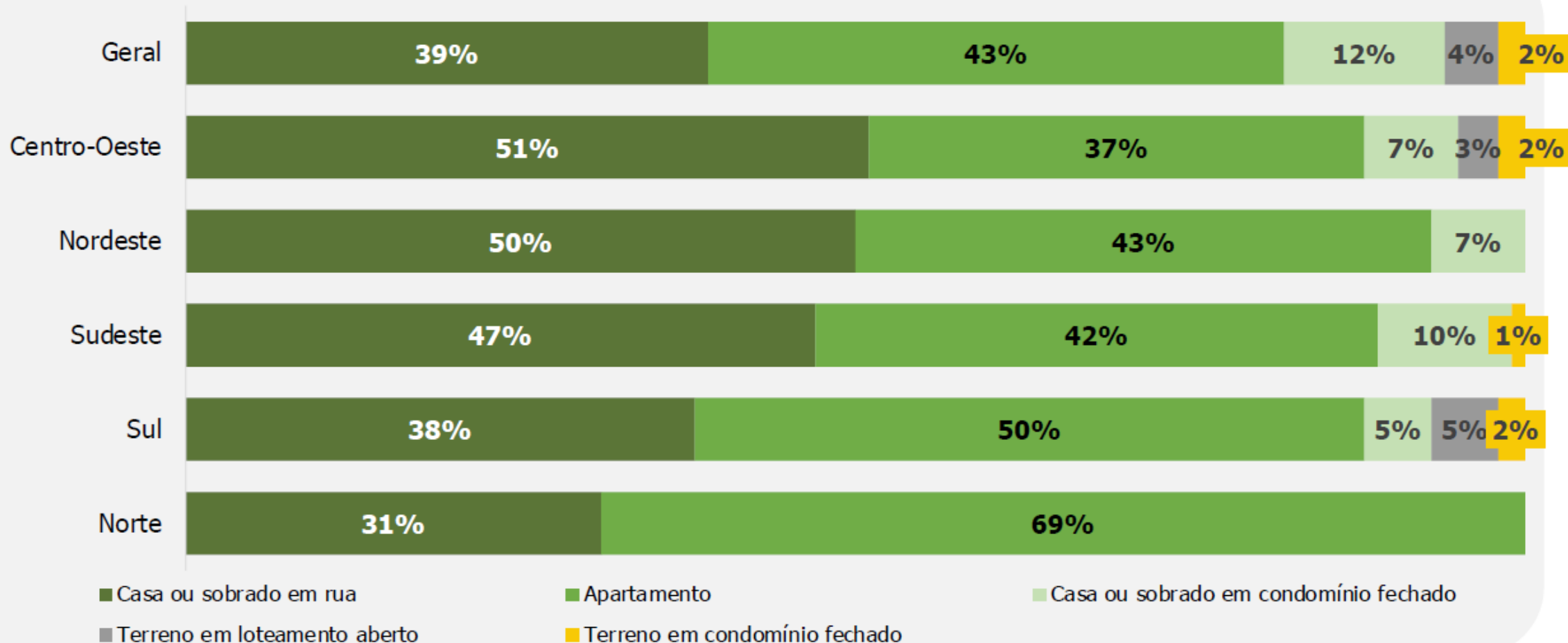
RESIDENCIAL



Resposta múltipla, total superior a 100%

TIPO DE IMÓVEL DESEJADO

RESIDENCIAL



Resposta múltipla, total superior a 100%

AS EXPECTATIVAS ECONÔMICAS DOS CONSUMIDORES



METODOLOGIA

Pesquisa quantitativa

1.200 entrevistas

Faixa etária:

Entre 21 e 71 anos

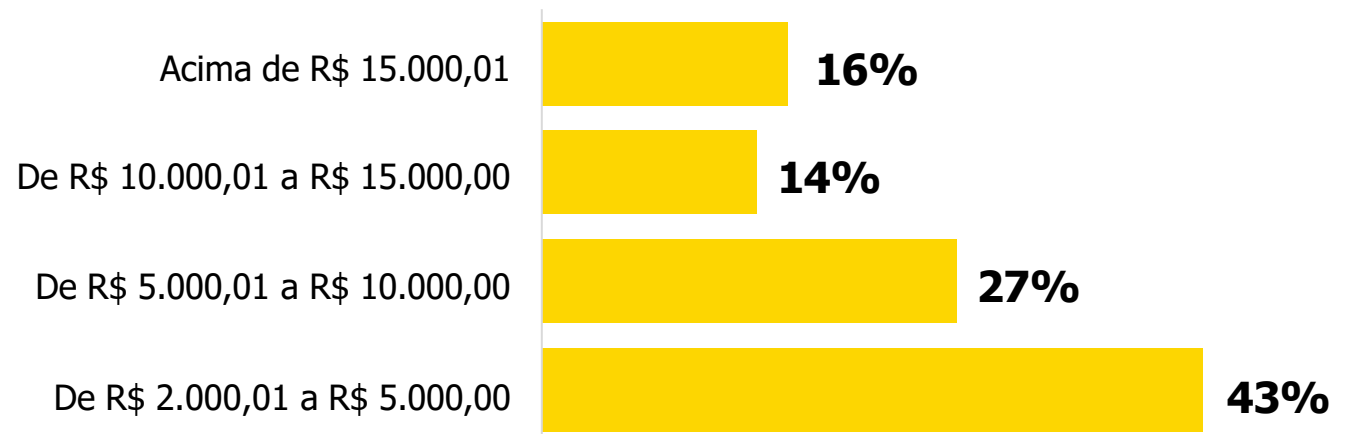
Gênero:

- 50% feminino
- 50% masculino

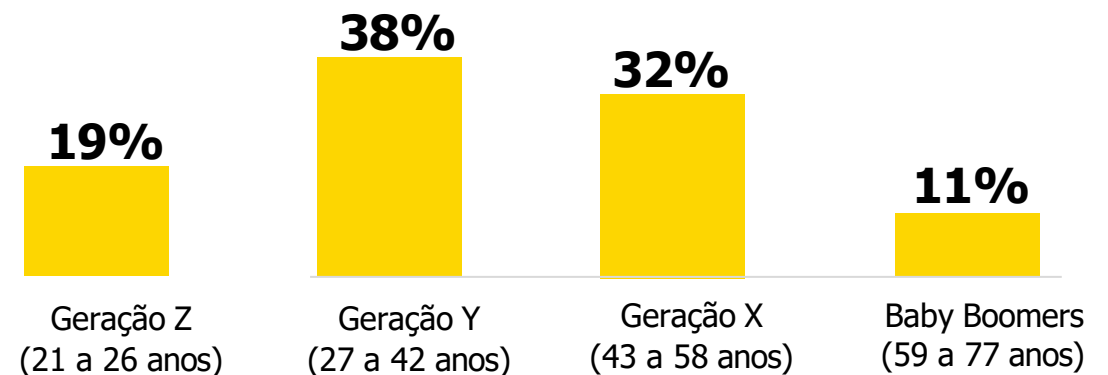
Distribuição geográfica:

Amostragem realizada de maneira proporcional às regiões do Brasil com seleção aleatória de participantes

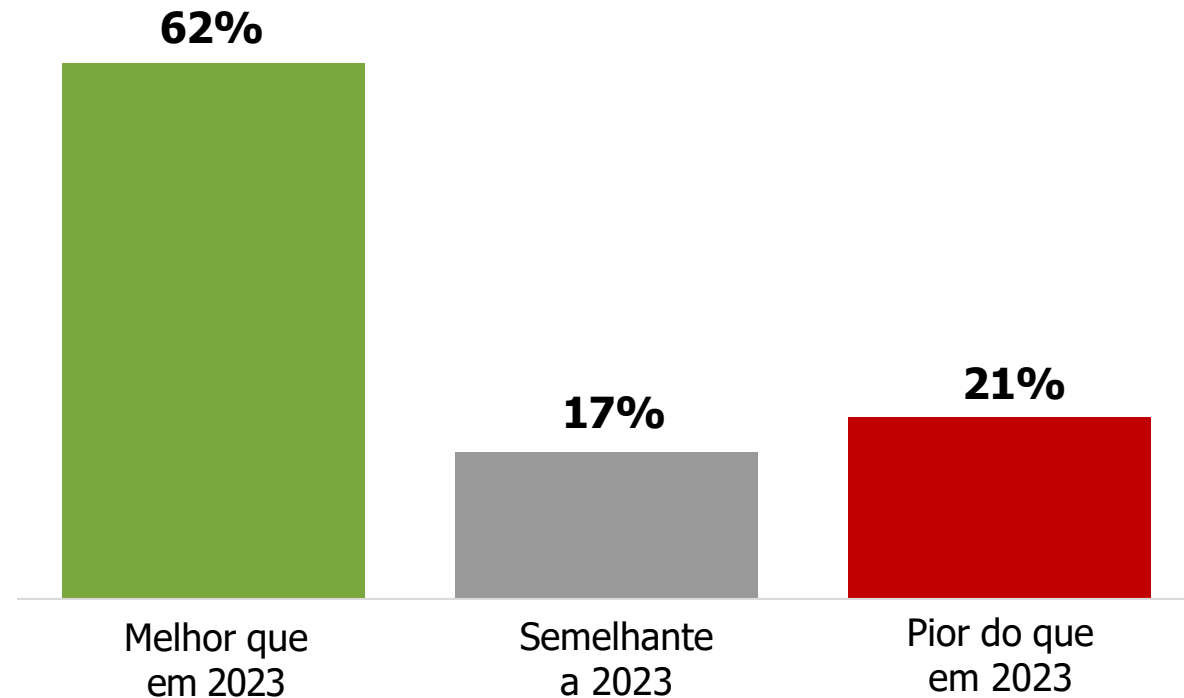
Renda Familiar Mensal



Representatividade geracional



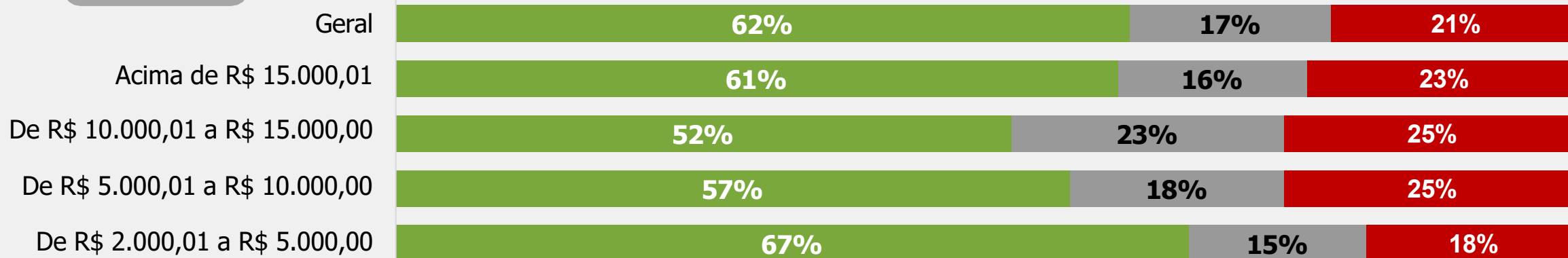
EXPECTATIVAS PARA A SITUAÇÃO ECONÔMICA DO PAÍS



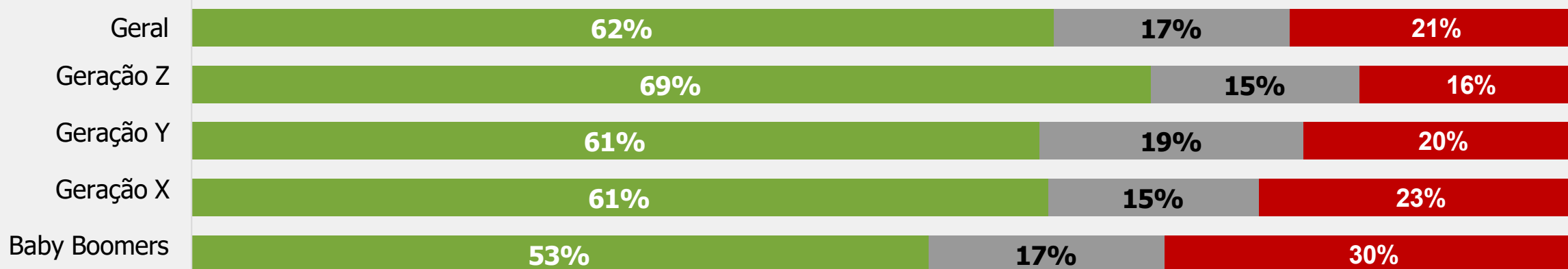
Fonte: Brain Inteligência Estratégica

EXPECTATIVAS PARA A SITUAÇÃO ECONÔMICA DO PAÍS

POR RENDA



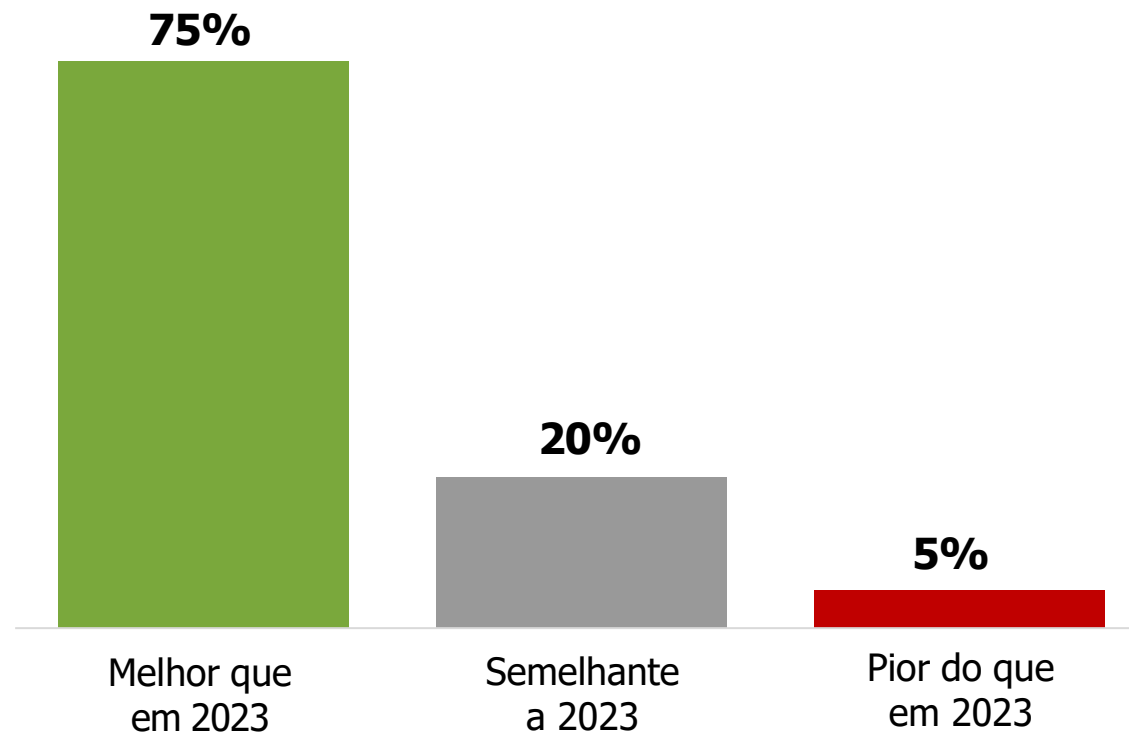
POR GERAÇÃO



■ Melhor que em 2023 ■ Semelhante a 2023 ■ Pior do que em 2023

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

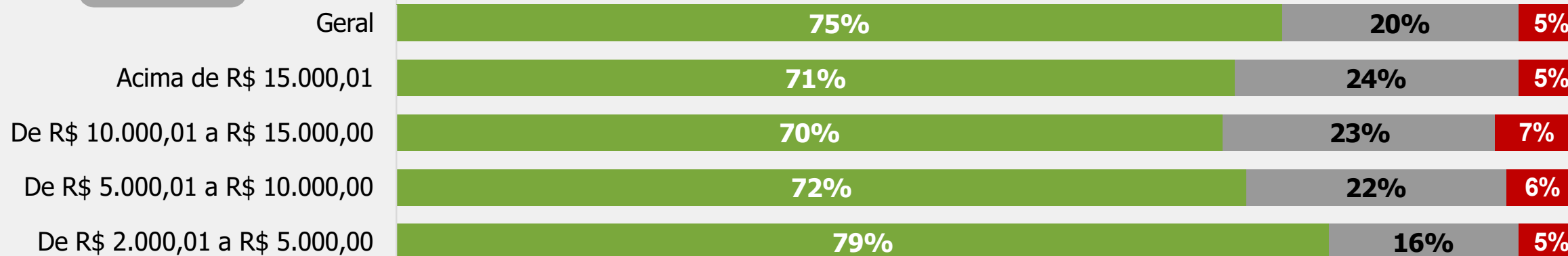
EXPECTATIVAS PARA SUA SITUAÇÃO FINANCEIRA E QUALIDADE DE VIDA



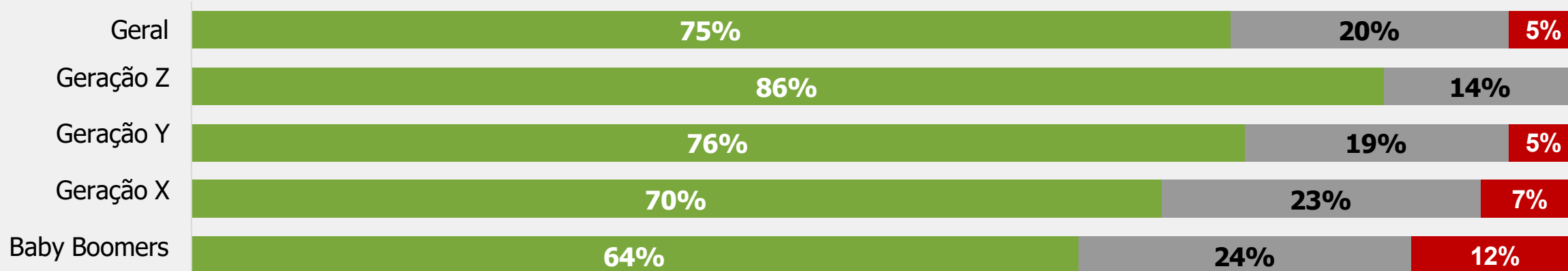
Fonte: Brain Inteligência Estratégica

EXPECTATIVAS PARA SUA SITUAÇÃO FINANCEIRA E QUALIDADE DE VIDA

POR RENDA



POR GERAÇÃO

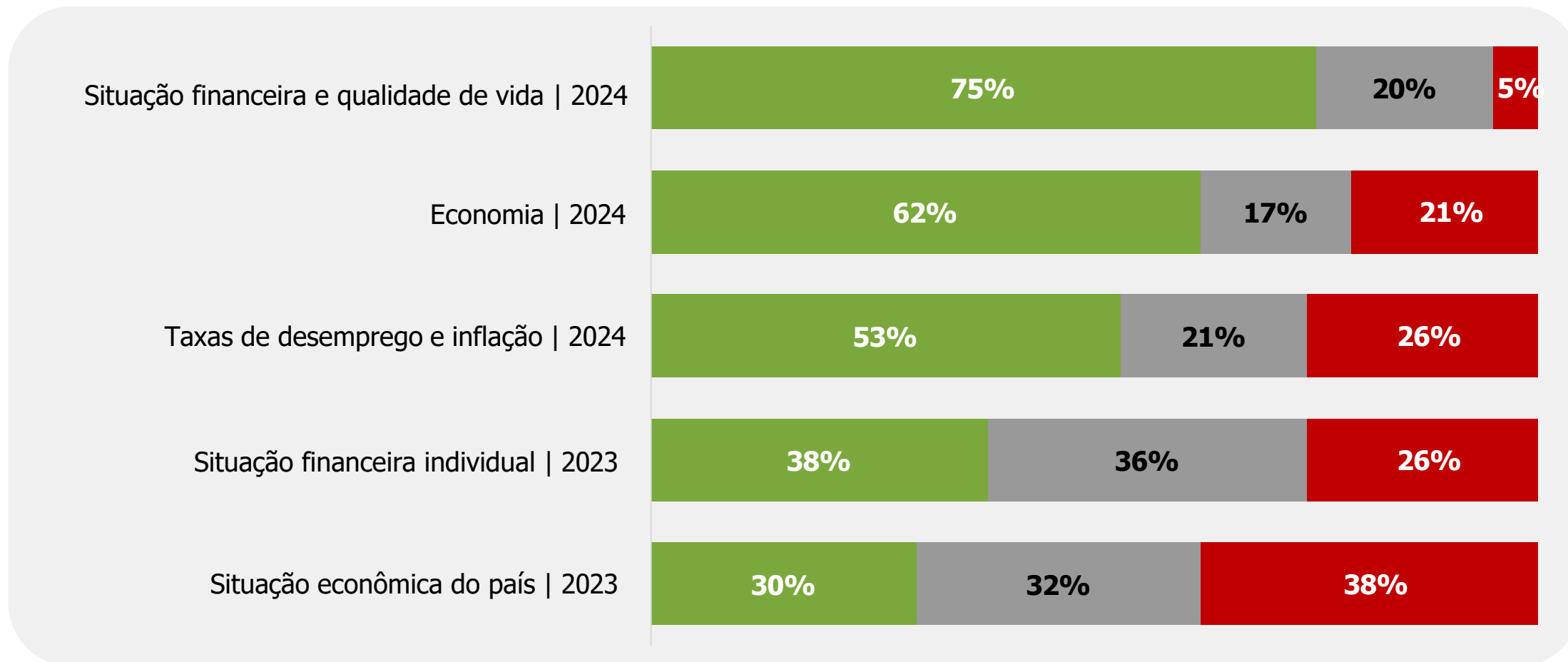


■ Melhor que em 2023 ■ Semelhante a 2023 ■ Pior do que em 2023

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

COMPARATIVO DE EXPECTATIVAS

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

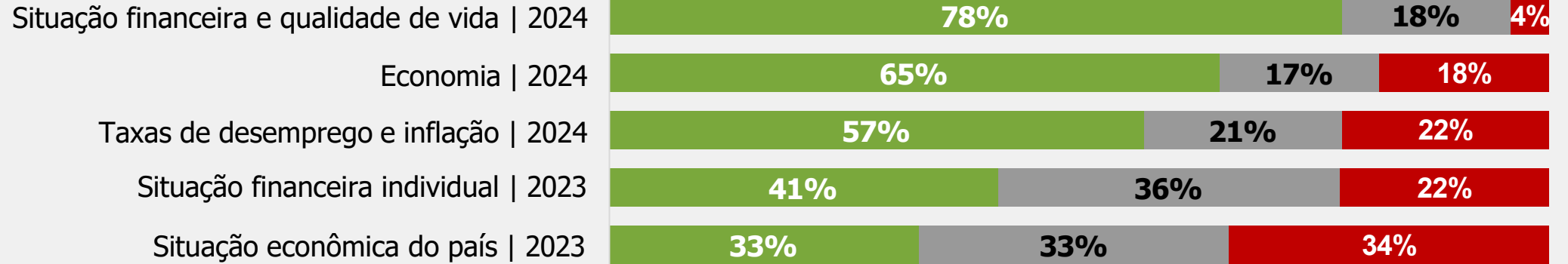


■ Melhor que no ano anterior ■ Semelhante ao ano anterior ■ Pior do que no ano anterior

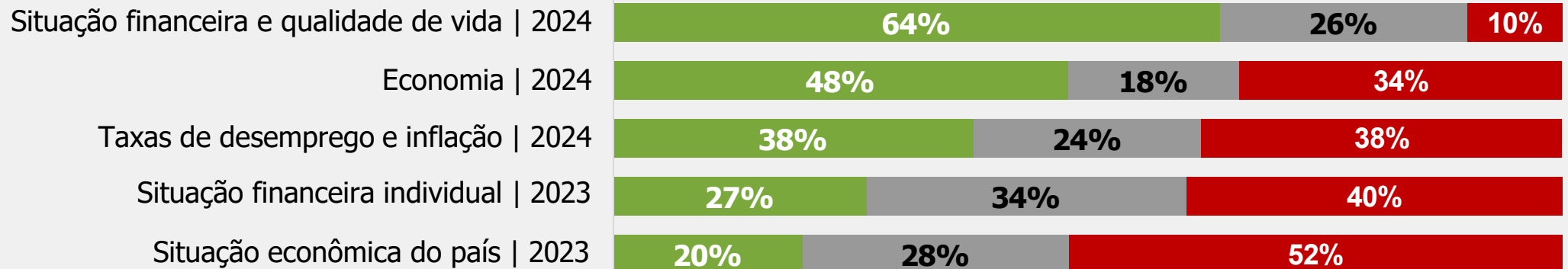
COMPARATIVO DE EXPECTATIVAS

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

CAPITAIS

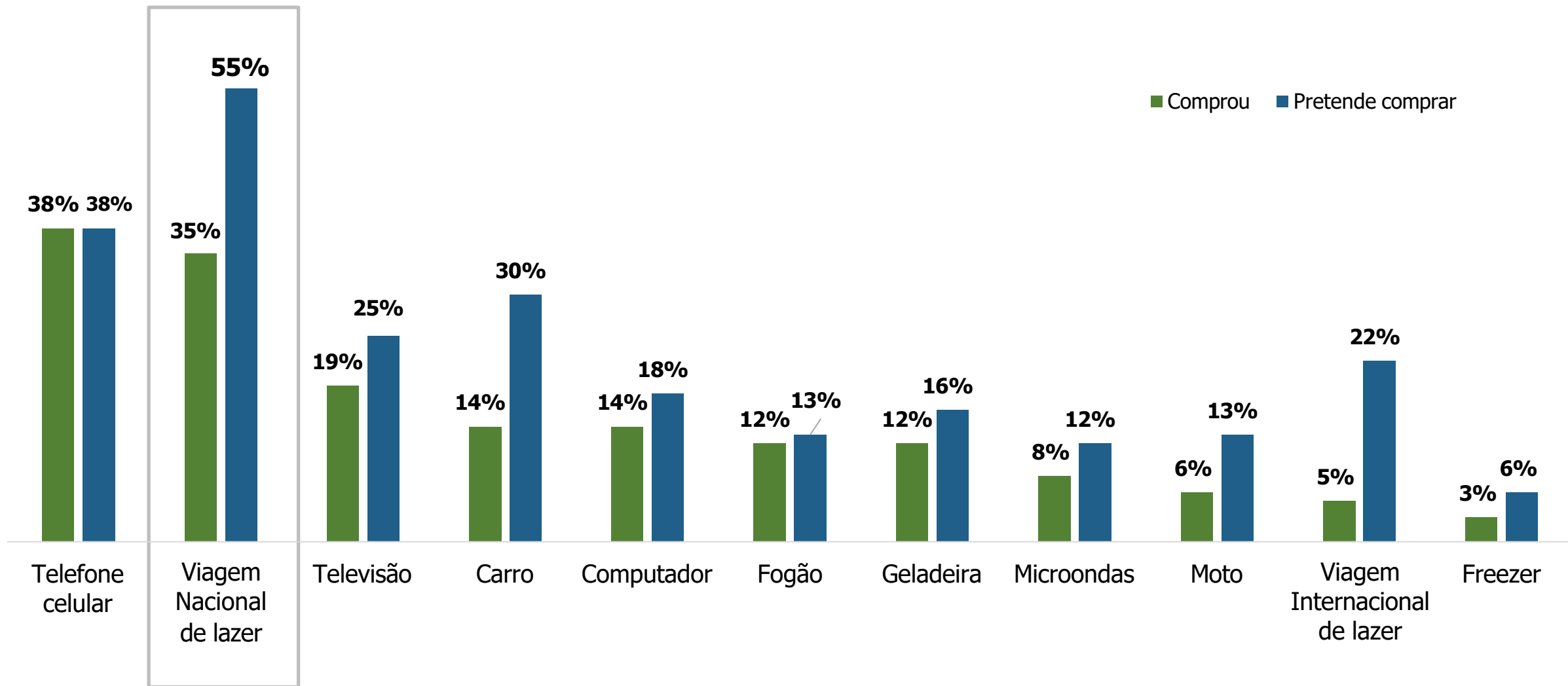


INTERIOR



■ Melhor que no ano anterior ■ Semelhante ao ano anterior ■ Pior do que no ano anterior

COMPRAS EM 2023 E 2024



Fonte: Brain Inteligência Estratégica

DIGITALIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO



METODOLOGIA

Pesquisa quantiativa

774 entrevistas

Faixa etária:

Entre 21 e 78 anos

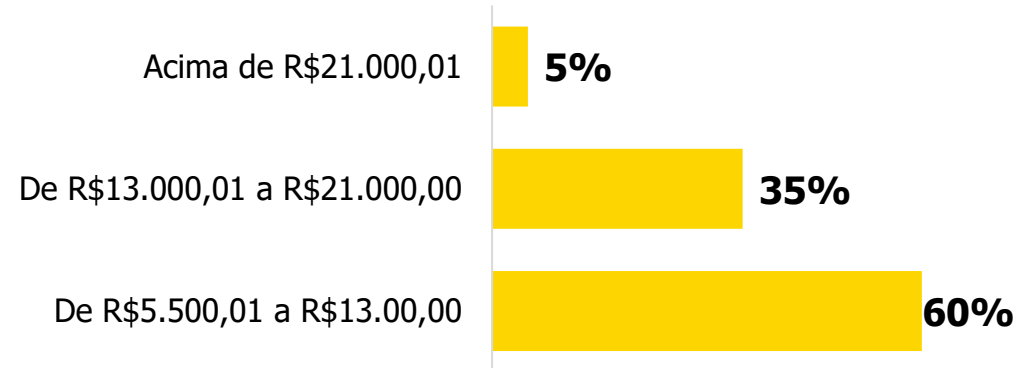
Gênero:

- 51% feminino
- 49% masculino

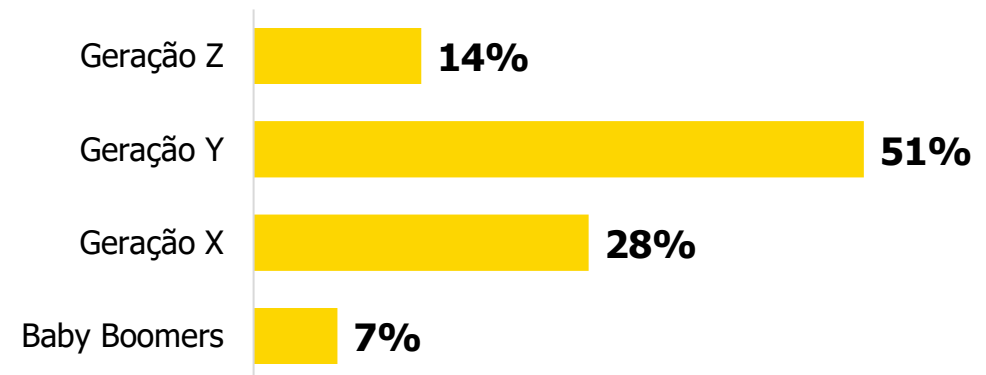
Distribuição geográfica:

Amostragem realizada de maneira proporcional às regiões do Brasil com seleção aleatória de participantes

Renda Familiar Mensal

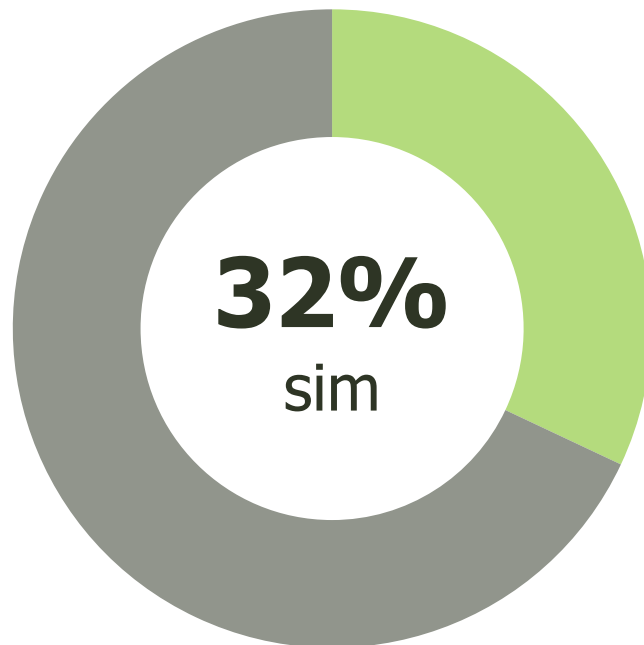


Representatividade geracional

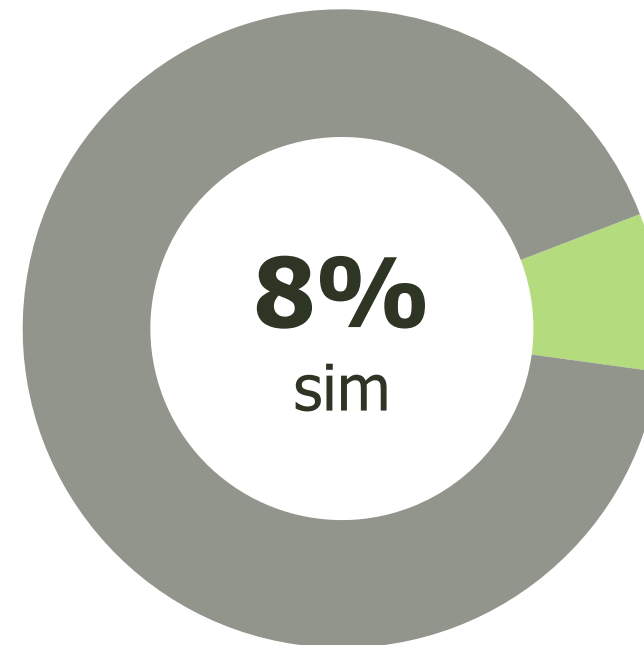


TRANSAÇÕES DIGITAIS

Compraria um imóvel realizando as transações de forma 100% digital?



Compraria um imóvel sem visitá-lo presencialmente?



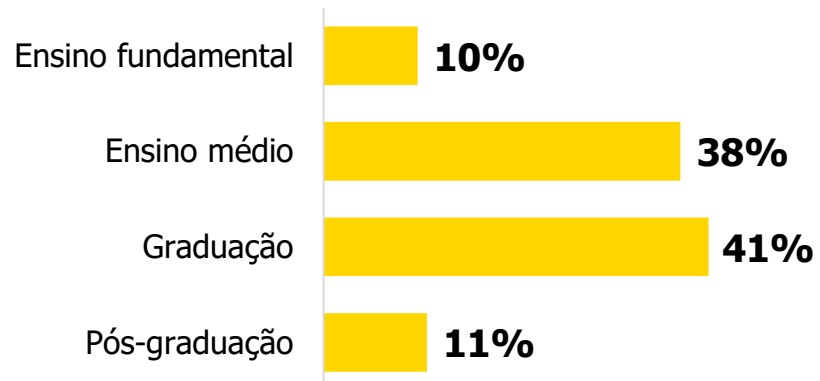
PERFIL DE QUEM COMPRARIA SEM VISITAR

Genêro

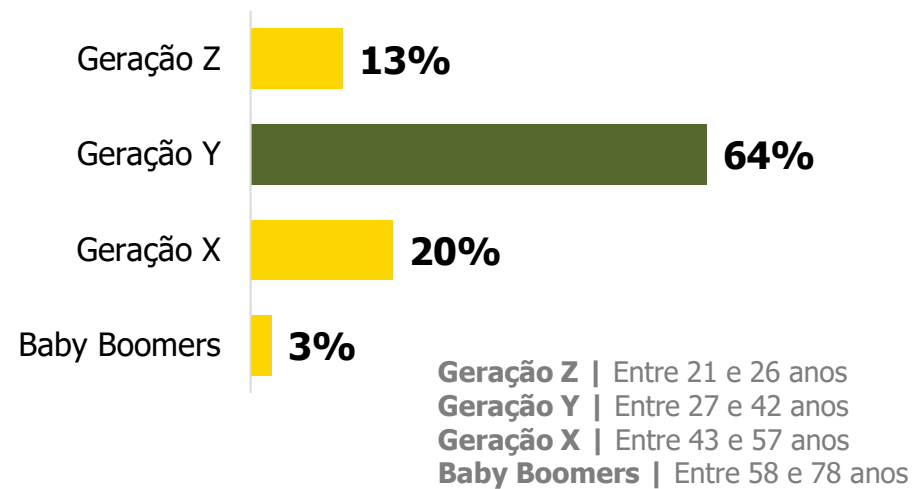


73%

Escolaridade



Gerações



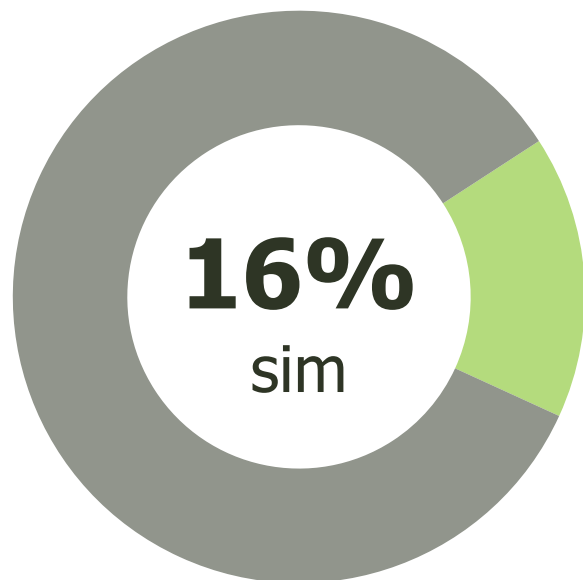
Renda familiar mensal



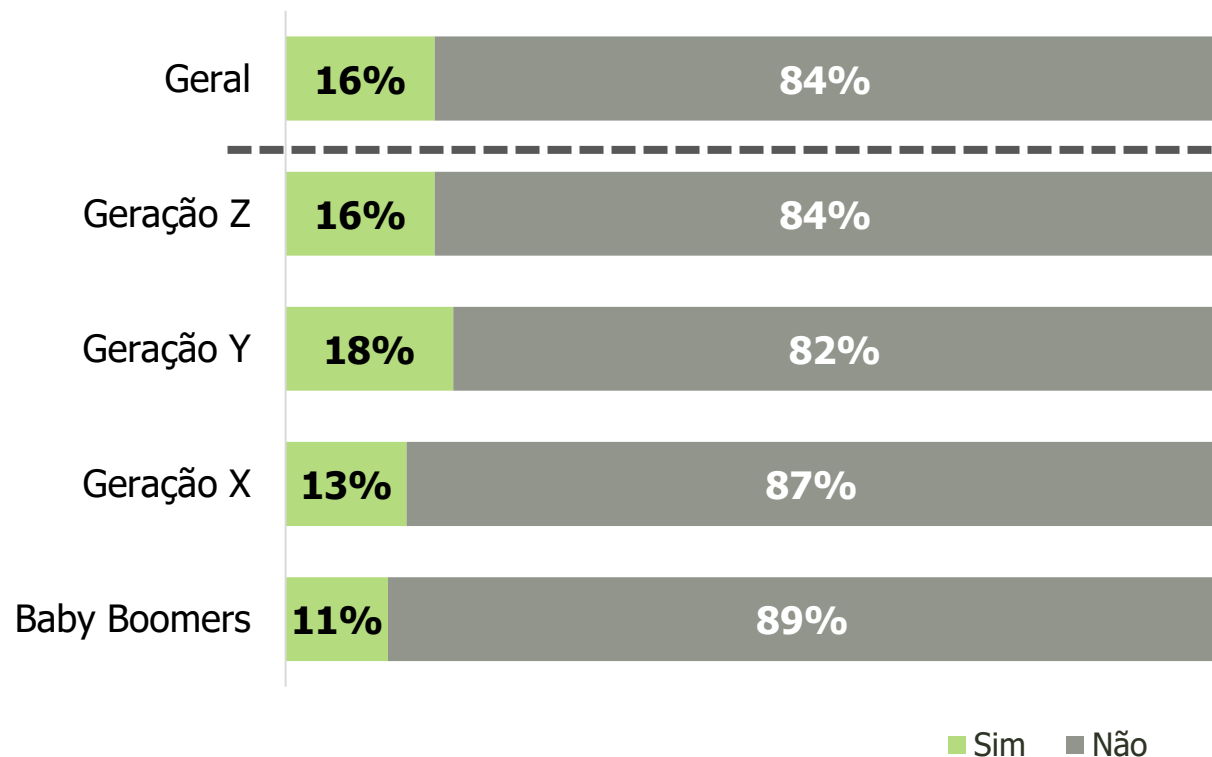
USO DE IA PARA BUSCA DE IMÓVEIS

Geração Z | Entre 21 e 26 anos
Geração Y | Entre 27 e 42 anos
Geração X | Entre 43 e 57 anos
Baby Boomers | Entre 58 e 78 anos

Já utilizou alguma?*

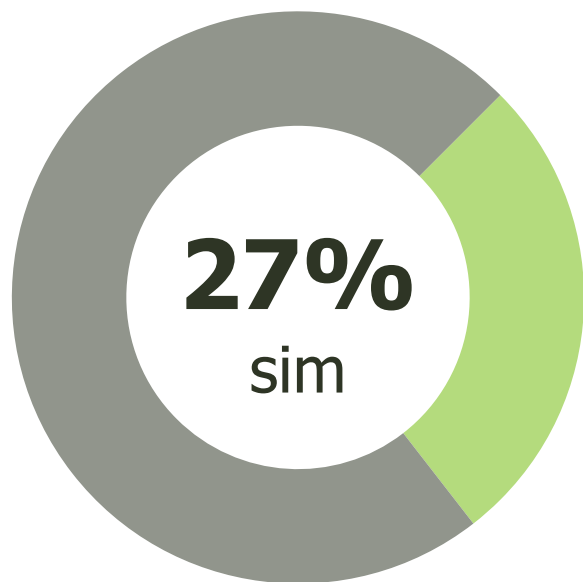


*LOFT, Quinto Andar e Viva Real utilizam Inteligência Artificial para otimizar seus processos de busca

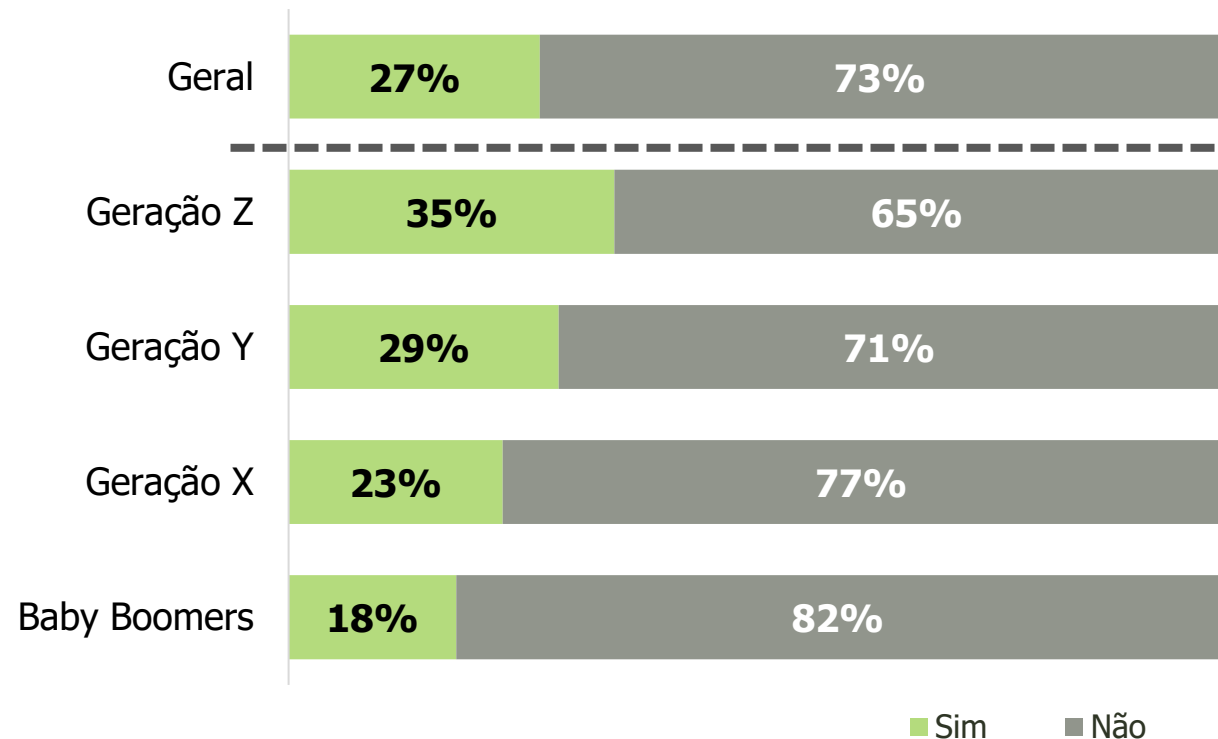


Fonte: Brain Inteligência Estratégica

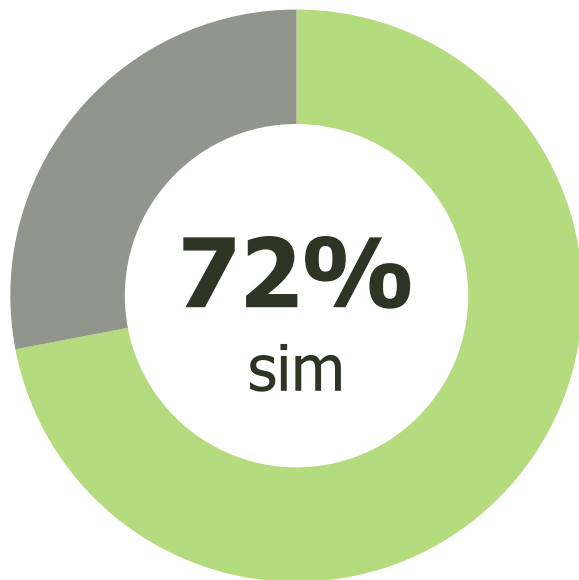
Sente-se confortável em permitir que uma Inteligência Artificial analise seus dados para oferecer sugestões de imóveis com base em seu perfil?



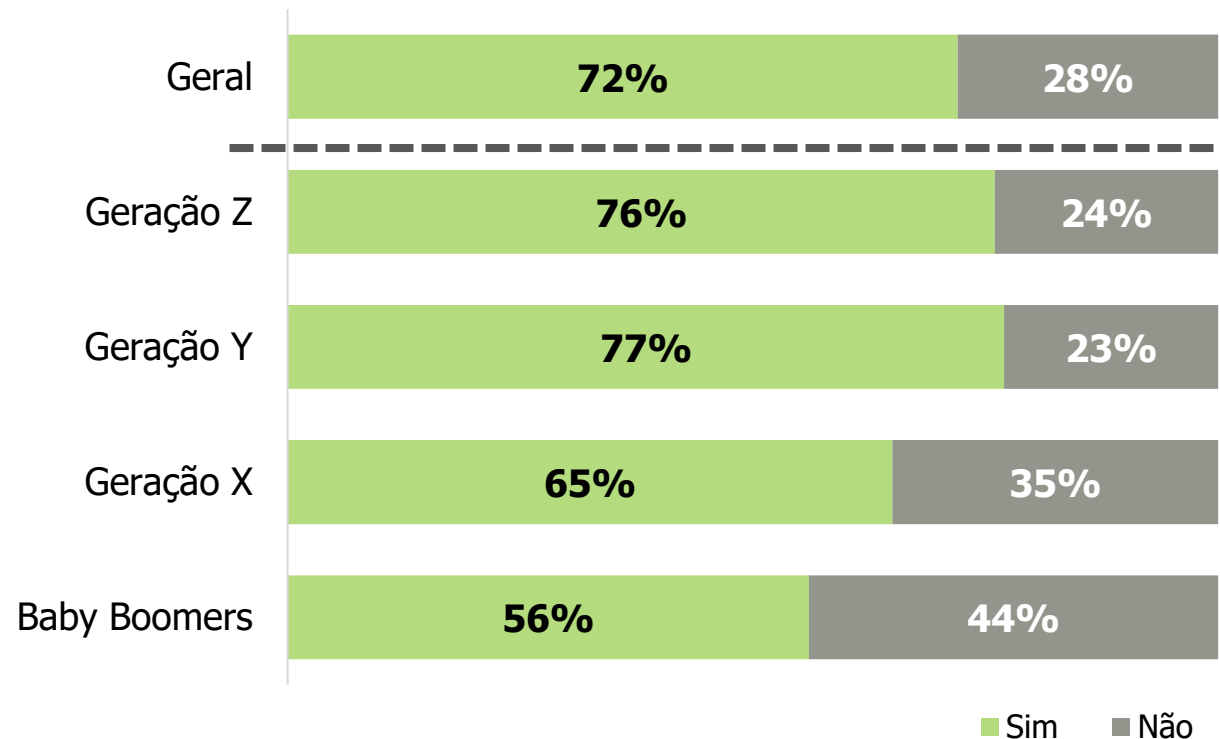
Geração Z | Entre 21 e 26 anos
Geração Y | Entre 27 e 42 anos
Geração X | Entre 43 e 57 anos
Baby Boomers | Entre 58 e 78 anos



Acredita que a Inteligência Artificial pode facilitar os progressos burocráticos de compra e venda de um imóvel?



Geração Z | Entre 21 e 26 anos
Geração Y | Entre 27 e 42 anos
Geração X | Entre 43 e 57 anos
Baby Boomers | Entre 58 e 78 anos



Fonte: Brain Inteligência Estratégica



As empresas acreditam que o uso de IA pode substituir corretores e agentes imobiliários?



Junho/23:

10%

Dezembro/23:

25%



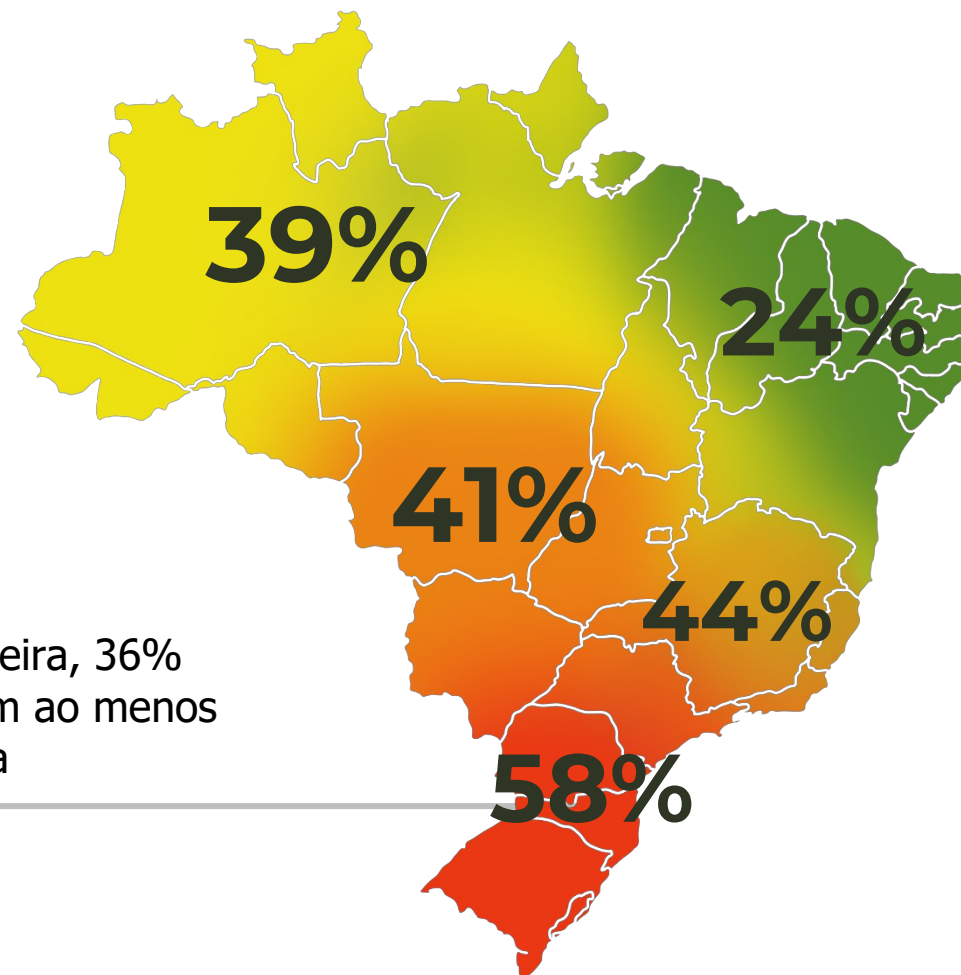
PETS COMO PARTE DA FAMÍLIA E NOVOS MORADORES



BRASILEIROS COM AO MENOS 01 PET EM CASA

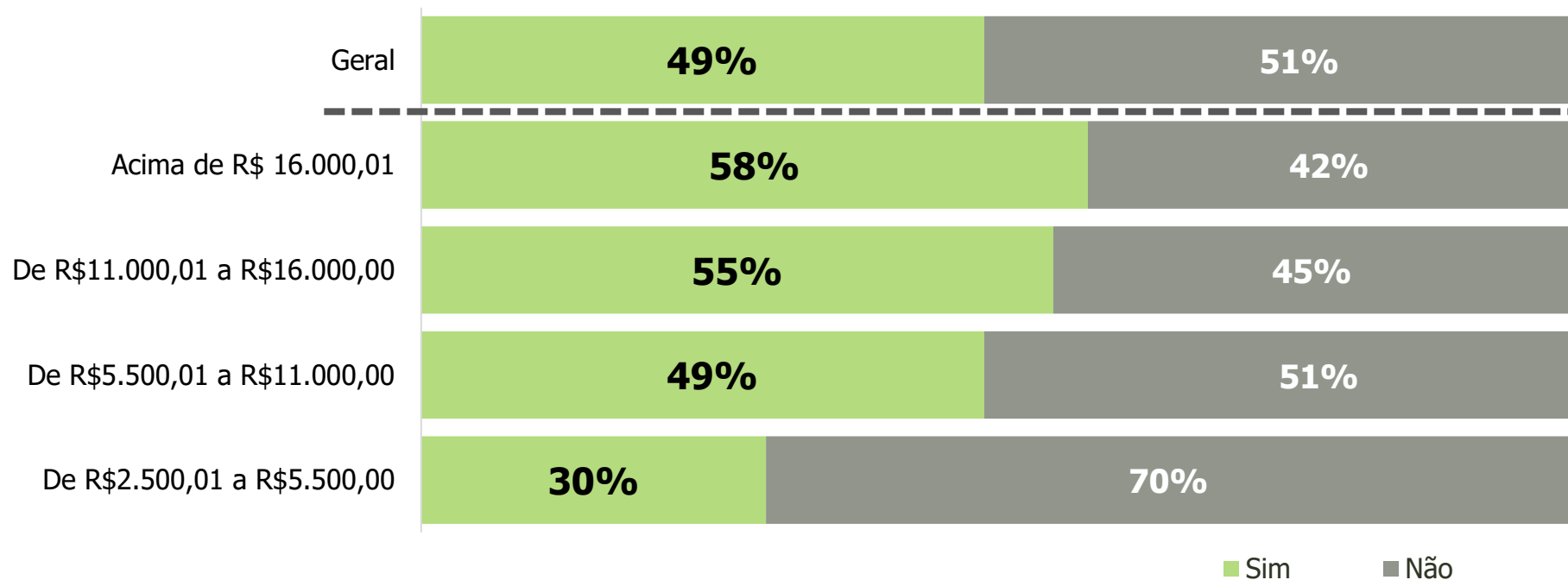
Em 2023, o Brain Behavior coletou dados inéditos sobre o mercado PET, entrevistando 1.670 brasileiros.

Na média brasileira, 36% das pessoas tem ao menos um pet em casa



DONOS DE PET ESTÃO DISPOSTOS A PAGAR MAIS POR ITENS PET FRIENDLY NOS IMÓVEIS?

A pesquisa indicou ainda que, para os donos de PET, sua região de moradia deve estar próxima de áreas verdes ou parques (64%) e clínicas veterinárias (22%).

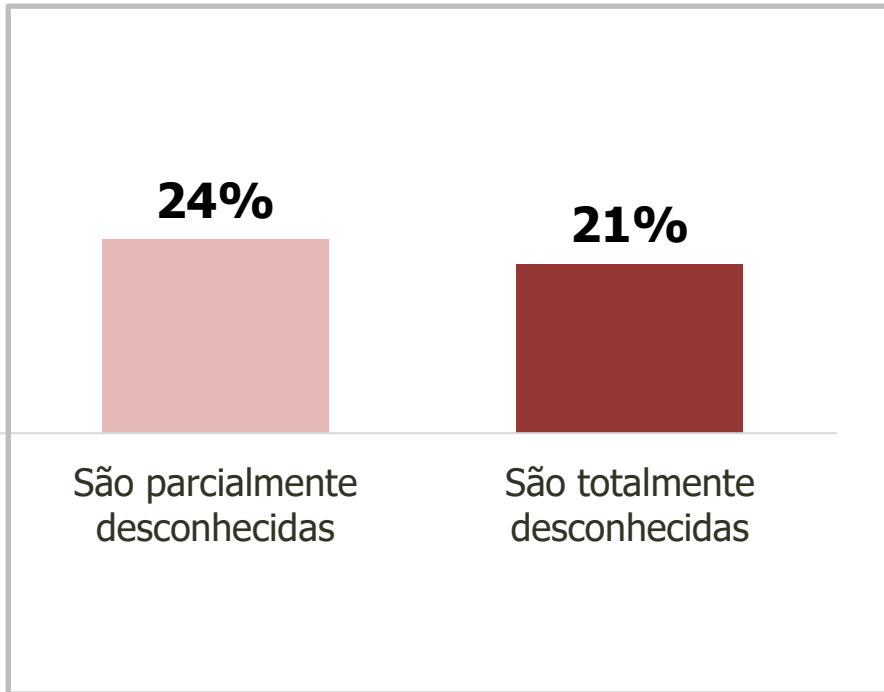
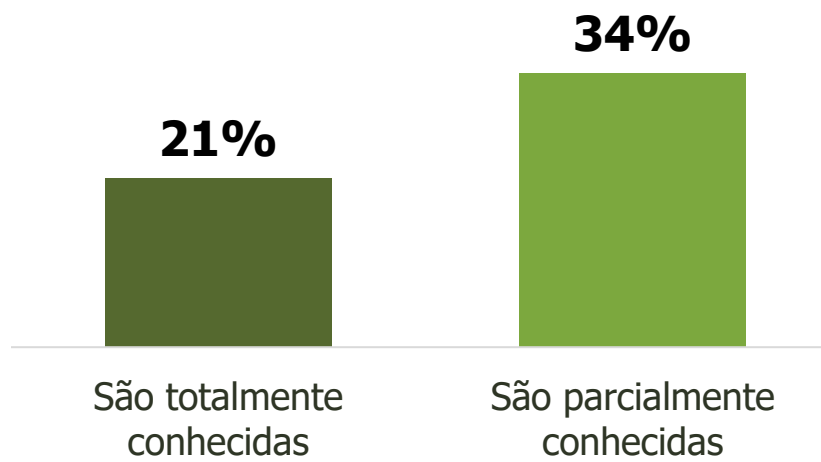


Fonte: Brain Inteligência Estratégica

NECESSIDADES DOS DONOS DE PET



Segundo 45% dos entrevistados, **o mercado imobiliário desconhece as necessidades dos donos de pet**



Fonte: Brain Inteligência Estratégica

**AGRADEÇO SUA ATENÇÃO E
COLOCO-ME À DISPOSICÃO
PARA ESCLARECER
QUAISQUER DÚVIDAS**

Hamilton de França Leite Júnior

Head São Paulo

hamilton.leite@brain.srv.br

(11) 98881-3327 [Link para WhatsApp](#)

www.linkedin.com/in/hamiltonleite

<http://www.hamiltonleite.com.br>



BRA!N

Inteligência Estratégica

Rua Coronel Airton Plaisant, 307
Curitiba, PR - 80310-160
(41) 3243-2880