

incorpora

Alianças para o desenvolvimento

Edição 02 . 2025

ABRANC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

**Entrevista exclusiva:
Fernando Haddad**

Crescimento com justiça social e compromisso ambiental é o novo modelo para o Brasil

Funding

Crédito caro desafia setor, mas mercado de capitais abre novos caminhos

**Entrevista exclusiva:
Jader Filho**

‘Chegaremos a 3 milhões de moradias até 2026’

Sustentabilidade

Incorporação imobiliária avança em práticas ESG e regeneração urbana

Crescimento em ação

Incorporadoras mantêm seu papel central na economia, superando restrições e conduzindo o desenvolvimento urbano e econômico

ABRAIN

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS



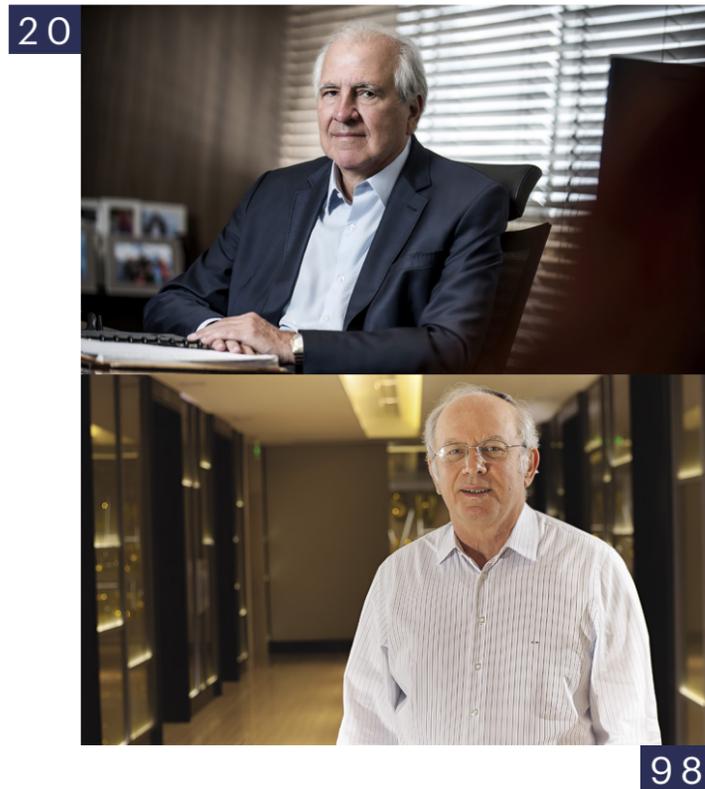
A maior rede de incorporadoras imobiliárias do Brasil

Fundada em 2013, a ABRAIN reúne as maiores incorporadoras do país e atua na defesa do setor imobiliário, impulsionando o desenvolvimento econômico e social do Brasil. Mais do que construir, nossas associadas transformam cidades e vidas com inovação, qualidade e responsabilidade.

Com presença nacional, a ABRAIN é a voz das incorporadoras, promovendo soluções que ampliam o acesso à moradia, reduzem burocracias e estimulam a modernização do mercado. Somos o elo que conecta empresas, governos e sociedade para a construção de um futuro melhor!



SUMÁRIO Edição 02 . 2025



06	Mensagem do presidente da ABRAINC, Luiz França	26	Minha Casa, Minha Vida impulsiona setor da construção	54	Ações integradas garantem avanço nas práticas sustentáveis
08	Sinais consistentes de crescimento do setor imobiliário e da construção	32	Incorporadoras projetam crescimento mesmo com juros altos	58	Alternativas à escassez de mão de obra
10	Juros e crédito são obstáculos para lançamentos no MAP	34	Artigo: A casa própria: um sonho que transforma realidades	62	Artigo: Smart Cities: o papel dos empreendimentos imobiliários na transformação urbana
16	Custo do Funding é grande desafio para o setor imobiliário	36	Entrevista: Inês Magalhães, vice-presidente de Habitação da Caixa Econômica Federal	64	Evolução na jornada de descarbonização
20	Perfil: Rubens Menin: Cenário econômico pressiona setores e limita expansão	42	Tributos: Novas regras e ajustes no horizonte	66	Mulheres ganham protagonismo no mercado imobiliário
22	Entrevista: Jader Filho, ministro das Cidades	48	Entrevista: Fernando Haddad, ministro da Fazenda		

70	Perfil: Executivas que moldam o futuro da incorporação imobiliária
74	IA acelera avanço na construção
78	Artigo: ESG na construção: como avançar para além dos primeiros passos
80	Vozes que Empreendem
90	Segurança jurídica para os negócios
94	Mais investimentos em segurança do trabalho
96	Artigo: Telesil consolida sua trajetória e se lança para o futuro
98	Perfil: Elie Horn: A missão de fazer o bem
100	Conveniência ao cliente
102	Artigo: Canteiro Digital: inovação e eficiência para transformar a gestão e o controle de obra

incorpora
Alianças para o desenvolvimento

PRESIDENTE
Luiz França

VICE-PRESIDENTE INSTITUCIONAL
Cícero Araújo

DIRETORA DE MARKETING
Franciane Sotero

COORDENAÇÃO DE CONTEÚDO
Franciane Sotero, Renato Rocha e Loures Consultoria

REDAÇÃO E REVISÃO
Genilson Cezar, Inaldo Cristoni, Renato Rocha e Vânia Goersch

DIREÇÃO DE ARTE E PROJETO GRÁFICO
Ivan Goersch

IMPRESSÃO
Gráfica Hawaii

UMA PUBLICAÇÃO

ABRAINC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS

A força do setor imobiliário na construção do futuro

O setor imobiliário brasileiro tem reafirmado seu papel como protagonista na economia nacional ao longo desse ano. Os números recentes demonstram a força de um segmento dinâmico e sua capacidade de superar desafios e apontar caminhos para o futuro. O Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro avançou 3,2% em doze meses. Nesse mesmo período, a construção civil cresceu 3,6%, confirmando-se como um dos principais vetores de investimento e desenvolvimento no país, puxando o crescimento econômico. Esses resultados ganham ainda mais relevância quando lembramos que o setor depende fortemente do crédito de longo prazo, que hoje enfrenta limitações decorrentes dos elevados juros reais. Mesmo diante desse cenário, a incorporação imobiliária continua sustentando níveis importantes de atividade. O mercado segue aquecido, com um crescimento de 11,4% em unidades lançadas no 2º trimestre de 2025 em relação ao mesmo período do ano anterior, de acordo com os dados mais recentes do Indicador ABRAIN-FCI. Em termos de valor, a alta foi ainda maior, de 19,1%. Esse resultado foi impulsionado tanto

pelos empreendimentos do Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), que registraram crescimento de 11,9%, quanto pelo segmento de Médio e Alto Padrão (MAP), que avançou 8,3%. O desemprego no país recuou para 5,6%, a menor taxa desde 2012, e a renda média real chegou a R\$ 3.484, fatores que ampliam a confiança do consumidor. O setor da construção encerrou o último trimestre com 7,3 milhões de trabalhadores ocupados, consolidando-se como motor de geração de empregos e oportunidades para milhões de brasileiros. Em relação aos empregos formais, a Construção gerou 13% das vagas com carteira assinada no país em 2025. No cenário internacional, persiste um ambiente de incerteza. As tensões geopolíticas, como os conflitos em andamento na Europa e no Oriente Médio, somadas ao avanço de medidas protecionistas que restringem o comércio global, têm imposto desafios adicionais às economias, aumentando a complexidade do planejamento econômico e reduzindo a previsibilidade necessária para investimentos de longo prazo.



© ABRAIN | DIVULGAÇÃO

Apesar desse contexto adverso, o investimento estrangeiro direto no Brasil alcançou o maior valor da série histórica do Banco Central, com estoque de US\$ 1,14 trilhão em 2024 — o equivalente a 46,6% do PIB —, um resultado que confirma a relevância do país no mapa global de investimentos. A valorização recente da Bolsa de Valores, que atingiu o patamar recorde de 146 mil pontos, também reflete a atratividade de setores estratégicos e o potencial do mercado brasileiro. Ainda assim, permanecem desafios relacionados à carga tributária elevada, ao custo do crédito e à necessidade de melhorar o ambiente de negócios.

Nesse contexto, é fundamental avançar em medidas que garantam maior equilíbrio fiscal, racionalizem os gastos públicos e modernizem a estrutura do Estado, com foco na simplificação e na redução de burocracias. Esses passos são essenciais para criar um ambiente econômico mais estável, capaz de sustentar o crescimento, ampliar a competitividade do setor produtivo e favorecer a geração de empregos no médio e longo prazo.

É nesse cenário que a ABRAIN apresenta a **2ª edição da Revista INCORPORA, em conjunto com o 8º Fórum Brasileiro das Incorporadoras – Incorpora**, evento que já se consolidou como referência nacional nos debates sobre o setor de incorporação imobiliária. Anualmente, o encontro reúne os principais executivos dos segmentos imobiliário e financeiro, além de autoridades públicas e representantes da sociedade civil, para discutir os desafios e oportunidades que marcam a trajetória do mercado no Brasil. Em 2025, mais uma vez, a agenda do evento reflete os desafios do momento: disponibilidade de crédito, preservação do meio ambiente, fomento à sustentabilidade, inovação, diversidade, segurança jurídica e produtividade, temas que se entrelaçam e exigem respostas conjuntas. Em relação ao desempenho da incorporação imobiliária, no segmento de médio e alto padrão, temos um mercado de luxo com forte expansão. Na capital paulista, por exemplo, a alta desse segmento foi de 253% no VGV de lançamento e de 115% no VGV de Vendas. Já a classe média tem enfrentado restrições derivadas dos custos elevados de financiamento por conta dos juros elevados, movimento que tem estimulado incorporadoras a buscarem novas alternativas de crédito, produtos mais compactos e soluções criativas para manter a demanda aquecida. Paralelamente, a ABRAIN tem trabalhado junto às autoridades para

“Temos diante de nós a chance de consolidar um setor moderno, pujante e sustentável, capaz de responder às demandas do nosso tempo e impulsionar o futuro do país.”

ampliar o crédito habitacional e fortalecer o funding do setor em um momento de estagnação da poupança, para oferecer maior previsibilidade e liquidez ao mercado de média renda.

Na habitação popular, o Minha Casa, Minha Vida segue ampliando horizontes. A retomada do programa,

em 2023, trouxe avanços relevantes, como a ampliação do subsídio para auxiliar no pagamento da entrada, juros menores, ampliação do teto de valor dos imóveis e a atualização dos limites de renda: a Faixa 1 passou a contemplar famílias com renda de até R\$ 2.850, a Faixa 2 até R\$ 4.700 e a Faixa 3 até R\$ 8.600. Em 2025, foi lançada também a Faixa 4, destinada a famílias de classe média com renda entre R\$ 8,6 mil e R\$ 12 mil mensais, que conta com orçamento de R\$ 30 bilhões neste ano. Vale destacar ainda o papel essencial do FGTS como alicerce do crédito imobiliário desse segmento. A preservação dos recursos do Fundo para investimento em habitação é condição indispensável para garantir moradias acessíveis e a expansão da infraestrutura urbana em todo o país.

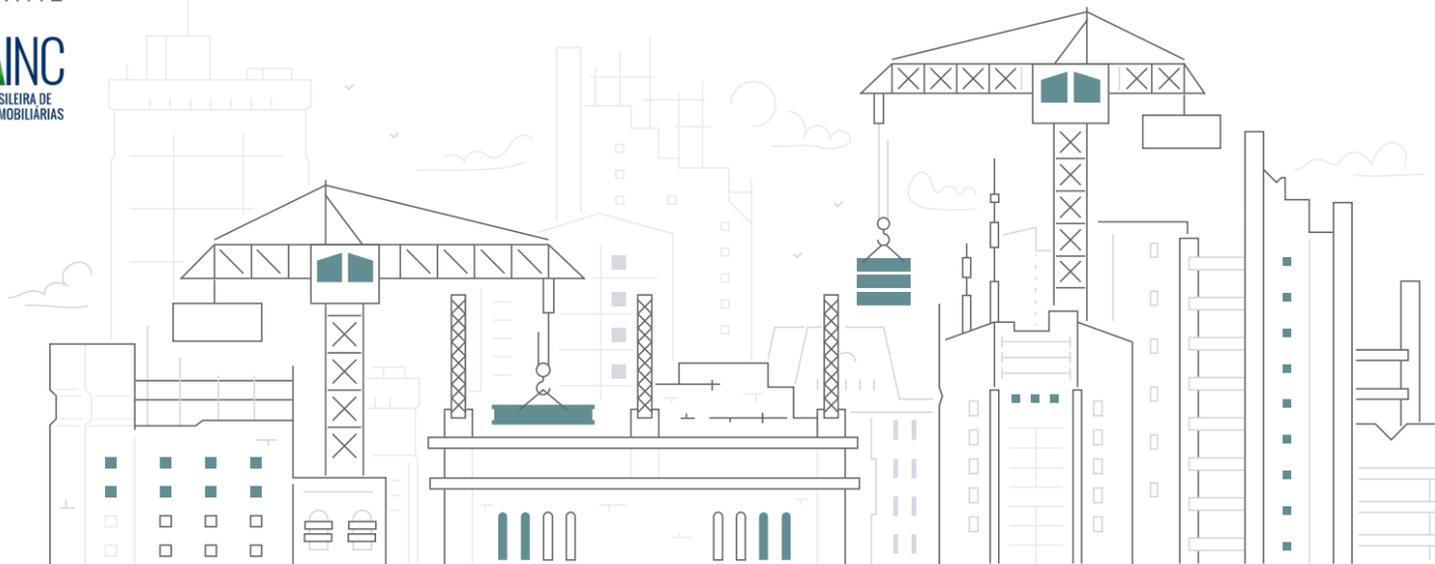
A revista traz ainda entrevistas exclusivas com os ministros da Fazenda, Fernando Haddad, e das Cidades, Jader Filho, a vice-presidente de Habitação da Caixa Econômica Federal, Inês Magalhães, além dos fundadores da MRV e da Cyrela e conselheiros eméritos da ABRAIN, Rubens Menin e Elie Horn.

Temas centrais para o setor, como a defesa por novas alternativas de funding; maior segurança jurídica; promoção de práticas sustentáveis; produtividade e escassez de mão de obra qualificada; inovação tecnológica e uso da inteligência artificial; e o incentivo à equidade de gênero na construção também estão presentes na publicação.

Com esta edição da Revista **INCORPORA**, a ABRAIN reafirma seu compromisso de promover conhecimento, estimular debates e disseminar informações estratégicas para todos que atuam no mercado imobiliário. Temos diante de nós uma oportunidade única de consolidar um setor moderno, pujante, inovador e sustentável, capaz de responder às demandas sociais, ambientais e econômicas do nosso tempo.

Boa leitura!

Luiz França, presidente da ABRAIN.



Sinais consistentes de crescimento do setor imobiliário e da construção

3,4%
de taxa de crescimento do
PIB da construção
contra **2,9% do**
PIB brasileiro
no primeiro trimestre de 2025

9%
dos tributos
gerados no
País são da
Construção Civil

177,3 mil
postos de trabalho
abertos no
acumulado do ano

7%
do PIB
é oriundo da
Construção Civil

Movimenta quase
100
atividades
econômicas

Mesmo diante de um cenário macroeconômico desafiador, a indústria da incorporação imobiliária e da construção civil segue desempenhando um papel extremamente importante no desenvolvimento nacional. Hoje, 7% do Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil são oriundos da construção. É uma expansão contínua. Em 2024, o PIB da construção cresceu 4,3%, acima do PIB nacional, que ficou em 3,4%. No primeiro trimestre de 2025, a taxa de crescimento do PIB da construção alcançou o patamar de 3,4%, contra 2,9% do PIB brasileiro.

Movimentando quase cem atividades econômicas, o setor contribui, também, de maneira substancial, para a arrecadação de impostos e taxas (9% dos tributos gerados no país são da construção civil) que financiam políticas públicas. E mais do que isso: atua decisivamente na geração de empregos do país, sendo atualmente um dos principais responsáveis pela queda da taxa de desemprego, um dos mais sérios problemas do desenvolvimento sócio-econômico do Brasil.

Cerca de 10% do total de trabalhadores do país, aproximadamente 7,5 milhões de pessoas, são da construção civil. E, em 2025, 13% dos novos empregos formais foram gerados na construção. Já são 177,3 mil postos de trabalho abertos no acumulado do ano, de acordo com dados do Caged/Ministério do Trabalho. A construção de um apartamento de 50 metros quadrados emprega em média dois trabalhadores.

Apesar dos juros elevados, o setor imobiliário continua apresentando sinais consistentes de crescimento. Destaques para o programa Minha Casa, Minha Vida, considerado um pilar fundamental do acesso à moradia no país, e para o segmento de unidades habitacionais de médio e alto padrão, que tem mostrado solidez e capacidade de adaptação a ambiente de restrições de crédito, conforme mostram reportagens que apresentamos nesta edição da Revista **INCORPORA**.

A expectativa das incorporadoras associadas à ABRAINC é de que o ritmo dos lançamentos e vendas acompanhe a trajetória dos últimos anos. Segundo dados dos indicadores

Um apto. de **50m²**
emprega em média
2 tra
balha
dores

13%
dos empregos
formais em 2025

ABRAINC-FIPE, os lançamentos residenciais entre janeiro e maio de 2025, registraram alta acumulada de 42,3%, em comparação ao mesmo período de 2024. Em relação ao valor, a alta foi ainda maior, de 43,8%, com expansão tanto no segmento Minha Casa, Minha Vida (+ 54,7%) quanto no médio e alto padrão (+ 40,3%). Claro, existem muitos desafios a vencer para manter esse ciclo virtuoso.

O Brasil possui hoje a segunda maior taxa de juros reais do mundo, e isso é considerado um grande inibidor da atividade empresarial. Além de possuir um acentuado desequilíbrio fiscal: a relação dívida/PIB nacional, em dez anos, saiu de 54% para 74%, a terceira maior entre os países emergentes. Fundamental, portanto, o comprometimento com uma estratégia de longo prazo para a redução

sustentável da taxa de juros no país para assegurar maiores investimentos nos empreendimentos imobiliários. Dessa forma, as incorporadoras poderiam ampliar também as formas de enfrentamento de uma das prioridades nacionais, que é a superação do déficit habitacional. ◀



Juros e crédito são obstáculos para lançamentos no MAP

Setor imobiliário lida com um cenário desafiador para manter a atratividade dos imóveis para o público de renda intermediária

O mercado de incorporação imobiliária está diante do desafio de manter a atratividade de empreendimentos destinados ao público de renda intermediária em uma conjuntura econômica de escalada da taxa de juros, dificuldade de contratação de crédito habitacional e recuo no volume de financiamento via Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). Considerados os principais obstáculos para novos lançamentos a essa faixa do mercado, juros altos e crédito escasso têm potencial para impactar o índice de confiança do setor e, conseqüentemente, a demanda e as vendas de imóveis residenciais.

O cenário torna o planejamento e a tomada de decisão mais complexos, tanto para os compradores quanto para os investidores, avalia Antônio Setin, presidente da Setin Incorporadora, para quem apesar dos juros altos e do crédito restrito, o segmento mantém o seu potencial sustentado por demanda qualificada e valorização patrimonial. "A retomada sustentável depende de políticas econômicas claras, estabilidade nos juros, que permitam crédito acessível, confiança do investidor e recuperação equilibrada da oferta", afirma.

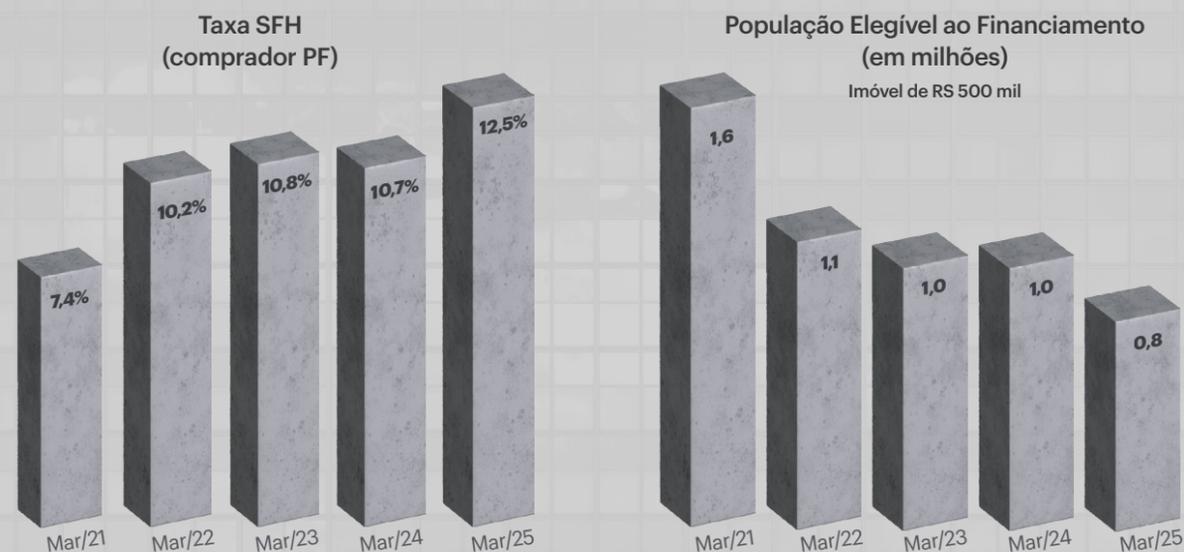
A Moura Dubeux identifica realidades distintas no mercado imobiliário: demanda estimulada no segmento de alto padrão e luxo, em que os clientes que

já possuem residência buscam novas experiências de moradia, em localizações mais sofisticadas, com diferenciais de qualidade, arquitetura e serviços. "Quando entregamos esse tipo de produto, criamos novas oportunidades e movimentamos o mercado de forma consistente", explica Diego Villar, CEO da companhia. Já na faixa de renda intermediária existe uma demanda real desassistida porque poucos produtos disponíveis na prateleira aliam qualidade, localização estratégica e preço acessível sem comprometer a viabilidade do projeto.

Estratégias mais sofisticadas de financiamento, gestão de portfólio e diferenciação de produtos são os requisitos exigidos do setor de incorporação imobiliária para o enfrentamento dos desafios da conjuntura econômica. No que diz respeito à escassez de crédito tradicional, por exemplo, as incorporadoras têm buscado alternativas de captação para manter o ritmo de vendas e atender a demanda existente em uma faixa de mercado que, segundo Luiz França, presidente da Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINIC), segue promissor no longo prazo. Assim, já se observa um movimento em direção às gestoras de investimentos alternativos, por exemplo, como forma de obtenção de financiamento para a entrega das obras.

Alta da Selic reduz população elegível ao financiamento imobiliário

Em 5 anos, cerca de 800 mil famílias foram retiradas do financiamento imobiliário pela elevação da taxa Selic. Em média, para cada 1 ponto de alta, 160 mil famílias deixam de ser elegíveis pelo desenquadramento de renda.



FONTE: BCB E RAIS

© IMAGE BY WIRESTOCK ON FREEPK

O desenvolvimento de empreendimentos imobiliários que combinam moradia com áreas comerciais e de lazer é outra estratégia que vem sendo adotada para impulsionar os negócios na faixa de renda intermediária. O setor de incorporação tem apostado também na oferta de imóveis sustentáveis e dotados de infraestrutura de qualidade, com acesso facilitado a serviços e transporte urbano, sistema de segurança modernos e recursos tecnológicos de ponta.

Retração do SBPE

Dados compilados pela Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip), com informações do Banco Central e da Caixa Econômica Federal, revelam

que a concessão de crédito habitacional via SBPE, que utiliza recursos da poupança, caiu 10% no primeiro semestre de 2025 em comparação ao mesmo período do ano passado, de R\$82,1 bilhões para R\$76,3 bilhões. Segundo a ABRAINC, a alta dos juros restringe a contratação de crédito habitacional: nos últimos cinco anos, 800 mil famílias foram retiradas do financiamento imobiliário.

Os juros elevados são considerados totalmente ou parcialmente a principal barreira para novos lançamentos imobiliários por 78% dos 160 executivos de empresas de incorporação, construção e loteamentos urbanos consultados para uma pesquisa realizada em junho deste ano pela ABRAINC e pela Brain Inteligência Estratégica.

Se mantidos nos patamares atuais – a Selic chegou a 15% ao ano – tendem a impactar também o financiamento nos próximos anos dos empreendimentos residenciais de Médio e Alto Padrão (MAP) que foram lançados em 2024, cuja quantidade representou um incremento de 21% em relação ao total de unidades lançadas em 2023, segundo dados do Indicador ABRAINC-Fipe.

Menor demanda

Mais sensível aos juros e à restrição de crédito, o segmento MAP registrou queda no índice de demanda por quatro trimestres consecutivos, tendo atingido o maior nível de retração (-18,1%) entre abril e junho de 2025, segundo o Indicador de Confiança do Setor Residencial, realizado pela consultoria



© PAULO BRENTA

“Apesar da escalada da taxa de juros e da restrição ao crédito habitacional, que tornam mais complexos o planejamento e a tomada de decisão, tanto para os compradores quanto para os investidores, o setor de incorporação imobiliária mantém o seu potencial sustentado por demanda qualificada e valorização patrimonial.”

Antônio Setin, presidente da Setin Incorporadora



© MOURA DUBEUX | DIVULGAÇÃO

“No segmento de alto padrão e luxo há uma demanda estimulada por clientes que buscam novas experiências de moradia, enquanto na faixa de renda intermediária existe uma demanda real desassistida porque poucos produtos disponíveis na prateleira aliam qualidade, localização estratégica e preço acessível.”

Diego Villar, CEO da Moura Dubeux

Deloitte, com o apoio da ABRAINC. Já o índice de vendas apresentou variação negativa desde o final do ano passado, atingindo o pico (-15,6%) no segundo trimestre deste ano. No estudo realizado pela Deloitte, por exemplo, 67% dos executivos que atuam no segmento MAP consultados revelaram a intenção de adquirir terrenos para futuros projetos imobiliários. O índice entre os que atuam no segmento popular, Minha Casa, Minha Vida foi de 95%. Outro indicador relevante é que 76% pretendem lançar novos empreendimentos, representando uma queda de 13 pontos percentuais em relação ao primeiro trimestre de 2025. Para esse levantamento, a consultoria ouviu executivos de 51 empresas, das quais 26% atuam apenas no segmento MAP e 39% marcam presença tanto no MAP como no programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). ◀

MÉDIO E ALTO PADRÃO

Boom dos empreendimentos de luxo e alto luxo

Enquanto incertezas rondam o segmento residencial para o público de renda intermediária, por causa dos juros e da restrição de crédito, o mercado de empreendimentos imobiliários de luxo experimenta um boom no país, por um movimento de valorização de espaços urbanos não apenas nas grandes capitais, mas também em cidades estratégicas. Além disso, nos últimos anos notou-se um crescimento no patrimônio das famílias de maior renda, que cada vez mais enxergam o imóvel como uma alternativa segura e rentável de investimento.

Como consequência da demanda aquecida, o preço do médio quadrado (m²) dos imóveis de luxo (acima de R\$2 milhões) e de superluxo (acima de R\$4 milhões) disparou em seis capitais brasileiras no primeiro semestre deste ano comparado aos mesmos meses de 2024. Os maiores valores foram observados nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo: R\$21.586 o m² nos imóveis de luxo no Rio de Janeiro e R\$36.665 o m² para os imóveis superluxo em São Paulo. Na capital paulista, a alta foi de 253% no VGV de lançamento, para

R\$13,5 bilhões, e de 115% no VGV de Vendas, para R\$14,5 bilhões entre janeiro e junho de 2024 e os mesmos meses deste ano. As maiores variações no indicador VGV de lançamento no segmento de luxo no primeiro semestre de 2025 em relação ao mesmo período do ano passado foram registradas na cidade de Florianópolis (+ 1.885%, para R\$ 2,2 bilhões) e em Recife (+ 1.809%, para R\$ 1,6 bilhão). Porto Alegre registrou alta de 30% na comparação entre os dois períodos, totalizando R\$ 660 milhões.

No Rio de Janeiro, o VGV de lançamento no segmento de luxo evoluiu 80% no primeiro semestre deste ano em relação aos mesmos meses do exercício passado, totalizando R\$2 bilhões, enquanto no indicador VGV de vendas o crescimento foi de 9%, para R\$1,6 bilhão. O Leblon foi o bairro com o maior preço médio do metro quadrado (m²). “Mesmo em um cenário de maior cautela em outros segmentos, o mercado de alto padrão mostra força, sustentado por uma demanda aquecida e disposta a investir em projetos que entregam diferenciação, localização privilegiada e inovação”, afirma Luiz França, presidente da Associação Brasileira das Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC). ◀

Preço médio do m² vendido por padrão em cidades

(1º Semestre 2025 / em R\$)

Cidade	Luxo	Super Luxo	Variação sobre 1º semestre de 2024 (%)	
			Luxo	Super Luxo
Belo Horizonte	20.509	24.275	+19%	+20%
Florianópolis	20.591	37.309	+12%	+34%
Porto Alegre	18.176	24.212	+9%	+10%
Recife	16.197	18.618	+27%	+24%
Rio de Janeiro	21.586	30.691	+28%	+34%
São Paulo	19.728	36.665	+14%	+29%

Luxo: acima de R\$ 2.000.001

Super Luxo: acima de R\$ 4.000.001

Há 39 anos, construindo seus melhores momentos.



Desde 1986, a Menin se destaca no mercado da construção civil, entregando mais do que apenas obras: entregamos sonhos. Recentemente, a construtora chegou ao Mato Grosso com o Parque das Flores, em Cuiabá, e a Sinop com o Residencial Verona.

Com mais de 4 milhões de m² construídos e 80 mil unidades entregues, nossa trajetória é marcada pela excelência e inovação. Estamos prontos para iniciar novos capítulos, com o compromisso de transformar vidas e construir o futuro com mais qualidade de vida.

+ de 39 anos
de experiência

+ de 4 milhões
de m² construídos

+ de 80 mil
unidades entregues

+ de 5 estados
de atuação



ACESSE E
SAIBA MAIS.

menin
Construindo seus
melhores momentos

Custo do *funding* é grande desafio para o setor imobiliário

Com o recuo da caderneta de poupança, outras fontes de originação de crédito precisam ser estimuladas



A ampliação das fontes de financiamento habitacional ocupa posição de destaque na agenda de prioridades do setor imobiliário, que enfrenta desafios relacionados à dificuldade de contratação de crédito bancário, ao recuo nos últimos anos da participação da poupança como *funding* setorial e à busca de linhas alternativas de captação de recursos financeiros para bancar a construção dos empreendimentos.

A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) tem capitaneado o debate de propostas para garantir a ampliação do *funding* de forma sustentável para o setor, sem promover, contudo, grandes impactos no modelo atual de direcionamento de crédito habitacional. Entre elas, fortalecer a poupança como fonte de recursos, utilizando parte do compulsório depositado no Banco Central, e estimular

a participação crescente do mercado de capitais na originação de novas operações.

Levantamento da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip) mostra um recuo na captação de recursos financeiros da poupança para bancar a construção de empreendimentos imobiliários: de R\$ 19,9 bilhões para R\$ 9,1 bilhões entre o primeiro semestre do ano passado e o mesmo período de 2025 (-54%). O cenário preocupa porque a poupança, historicamente, sempre foi a principal fonte para o crédito imobiliário.

Mercado de capitais

O recuo da participação da poupança como fonte de financiamento para construção tornou o mercado de capitais uma alternativa de captação de recursos para as obras do setor imobiliário. Os dados da Comissão de

Valores Mobiliários (CVM) mostram que, no período de dezembro de 2024 a junho de 2025, o volume financeiro do setor imobiliário dentro do mercado de capitais evoluiu 5%, de R\$ 649 bilhões para R\$ 681 bilhões.

Pesquisa realizada pela ABRAINC em parceria com a Brain Inteligência Estratégica confirma a tendência de redirecionamento do setor para o mercado de capitais. Trata-se de uma opção considerada por 54% dos 130 executivos de incorporação e loteamentos urbanos consultados. O levantamento mostra, ainda, que 34% deles pretendem aumentar as contratações nessa fonte de recursos, enquanto 30% disseram que vão manter os níveis de captação e 36% pretendem diminuir o volume obtido. Apesar disso, a pesquisa revela que para 86% dos entrevistados a obtenção de crédito para execução dos empreendimentos

Parcelas de financiamento se elevaram 42%

Renda necessária para comprar imóvel de R\$ 500 mi



1ª Parcela do Financiamento (comprador PF - imóvel R\$ 500 mil)



VALOR DO IMÓVEL: R\$ 500 MIL, LTV: 80%, COMPROMETIMENTO DE RENDA: 30%

FONTE: BCB E RAIS

imobiliários ficou mais difícil este ano comparado ao exercício de 2024.

Algumas bandeiras defendidas pela ABRAINC para estimular o financiamento do setor imobiliário via mercado de capitais foram implementadas. Em maio, o Conselho Monetário Nacional (CMN) reduziu de nove para seis meses o prazo mínimo de vencimento das Letras de Crédito Imobiliário (LCIs). Além disso, ampliou as restrições para a emissão de Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRIs) – agora limitados a empresas que atuam no setor.

As mudanças são fruto de um amplo trabalho técnico e institucional da ABRAINC, que elaborou estudos mostrando a necessidade de tornar as LCIs mais atrativas às pessoas físicas. A entidade defendeu também a revisão das regras dos CRIs a fim de evitar distorções e garantir que este

instrumento de financiamento esteja alinhado com a função de impulsionar o setor. “São medidas importantes que estimulam a oferta de crédito, a liquidez e, consequentemente, a produção de novos empreendimentos”, destaca Luiz França, presidente da entidade, em referência à deliberação do CMN. A decisão relativa às LCIs é válida aos papéis que não são indexados a índices de preços. A proposta defendida pela ABRAINC é de uma redução do prazo de vencimento para 90 dias, que teria como impacto o aumento do volume de investimentos. No caso dos CRIs, o objetivo é assegurar que os recursos captados por meio desses instrumentos sejam utilizados exclusivamente para fomentar operações no mercado imobiliário.

A derrubada dos vetos presidenciais às isenções dos Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs) dos novos tributos

que entrarão em vigor com a reforma tributária – Contribuição sobre os Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) – foi outra conquista importante para o setor imobiliário. Apoiada pela ABRAINC, a decisão do Congresso Nacional contribui para aumentar a atratividade dos FIIs e ampliar as fontes de *funding* do setor.

Ainda em relação às LCIs, a ABRAINC considera importante ampliar a sua atratividade para Fundos de Previdência, por meio da criação de títulos similares a debênture incentivada. A entidade avalia que fundos com R\$ 1,4 trilhão de investimentos poderiam ser aplicados no setor imobiliário. Para tanto, o benefício fiscal seria revertido ao emissor, que aumentaria a taxa de remuneração da LCI ao fundo.

Taxa de juros

Além dos problemas relacionados ao *funding*, o setor imobiliário lida com a escalada dos juros. Em julho, a taxa Selic atingiu o patamar de 15% ao ano, o mais alto registrado desde 2006. De acordo com a ABRAINC, entre março de 2021 e o mesmo mês deste ano, as taxas médias de financiamento subiram de 7,4% para 12,5%, aumentando em 42% o valor das parcelas e reduzindo pela metade (800 mil) o universo de pessoas elegíveis para financiar imóveis de R\$ 500 mil. “É fundamental o comprometimento com uma estratégia de longo prazo para a redução sustentável da taxa Selic”, ressalta o presidente da ABRAINC, Luiz França. ◀



Há 40 anos a gente
tem um compromisso com você.

Nós acreditamos que dá pra construir
um futuro melhor.

Construções robustas, mas também
relações leves. Porque tudo pode mudar,
menos o nosso jeito de fazer negócios.

SPL Engenharia, em movimento para
transformar vidas.

Temos um
compromisso
com quem
confia
na gente

Respeito que constrói confiança

Crescer com respeito é crescer
de forma sólida e sustentável.
Por isso, nossas certificações
e reconhecimentos reforçam a
confiança de quem constrói ao
nosso lado.



Entre as empresas
que mais cresceram
no Brasil



Uma das melhores
empresas para
trabalhar



Práticas globais
de sustentabilidade
em nossos produtos



Rubens Menin, fundador e presidente do Conselho da MRV e conselheiro emérito da ABRAINC.

Cenário econômico pressiona setores e limita expansão

Setores como a construção civil mostram resiliência, mas os juros altos continuam sendo obstáculo para investimentos e consumo

O Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil cresceu 0,4% no segundo trimestre de 2025, menos do que no primeiro trimestre (alta de 1,3%), e a taxa de juros (Selic) se mantém num patamar elevado, de 15% ao ano. Isso mostra um cenário ainda bastante perturbador, nada sustentável, avalia o empresário Rubens Menin, fundador e presidente do Conselho da MRV, uma das principais construtoras e incorporadoras do Brasil. "Sou um pouco pessimista com relação à velocidade da queda da taxa de juros, imagino que vai acontecer uma desaceleração da economia nos próximos meses", acredita ele.

O impacto dessa desaceleração até que tem alguns atenuantes em determinados segmentos. "O setor da construção civil, por exemplo, está protegido pelo Minha Casa Minha Vida, um programa muito competitivo e bem atraente", diz Menin. Mas mesmo esse programa, segundo o empresário, também precisa de recursos e os juros altos vêm afetando muito os negócios do setor. "Tanto para captação de financiamento das empresas, como para repasse aos clientes cuja taxa está mais alta, principalmente para as faixas de médio e alto padrão. Acho que hoje no Brasil somos reféns das taxas de

juros. Por isso, qualquer previsão para o futuro é incerta", afirma.

O céu como limite

Segundo Menin, a indústria da construção parte do pressuposto de que para aumentar o ritmo de crescimento é preciso de mais incentivos para a aquisição de moradias. "A demanda por casa própria, por habitações mais modernas, é muito grande no Brasil. É um mercado muito forte, mesmo na faixa mais alta de renda cresceu muito. Poderia ser mais forte ainda, se as taxas de juros fossem mais baixas. Se a gente tivesse uma taxa de juros no Brasil mais competitiva, o céu seria o limite", confia. Mesmo diante de um cenário desafiador no mercado imobiliário, a MRV tem mantido um desempenho consistente nos últimos anos, comenta o empresário. "Crescemos cerca de 20% em 2024, comparado a 2023, e estamos projetando um aumento dessa mesma ordem, de 20%, em 2025, em relação ao ano passado", informa Menin. "Lembro que a MRV tem uma atuação muito concentrada nos segmentos de baixa e média renda", acrescenta.

Apesar dos resultados positivos, a empresa enfrenta alguns desafios em sua trajetória de crescimento,

assinala o empresário. "Temos dificuldades no radar, claro. Basicamente, a demanda por mão de obra é crescente, a gente tem que capacitar mais as nossas forças e melhorar a eficiência. Todo o setor imobiliário está investindo muito nessas áreas", diz. Em sua opinião, a indústria aumenta a procura por mão de obra qualificada, o setor emprega muito rápido, mas a disponibilidade é muito baixa.

"Tem muita gente no país que hoje não pode trabalhar porque está recebendo Bolsa Família, senão perde o auxílio do governo. Por isso, o melhor a fazer é qualificar a mão de obra para poder aumentar a produtividade", indica.

Essa é hoje uma das diretrizes mais importantes do mercado imobiliário, e a ABRAINC tem trabalhado muito nessa direção, destaca Menin. "Isso é super estratégico", afirma. Para ele, a industrialização e o avanço tecnológico também vêm junto com a qualificação de mão de obra.

"O setor melhorou muito em relação a essa questão da industrialização. Poderia dizer que nos últimos 20 anos o mercado imobiliário tem investido muito não só na qualificação da mão de obra como na melhoria dos processos de produção. A industrialização do setor hoje é uma realidade", finaliza. ◀



Jader Filho,
ministro das
Cidades

© MARCELO CAMARGO | MINISTÉRIO DAS CIDADES

Meta de 2 milhões de unidades no Minha Casa, Minha Vida será alcançada ainda em 2025

Em entrevista exclusiva à Revista **INCORPORA**, o ministro das Cidades, **Jader Filho**, fala sobre as recentes inovações adotadas pelo programa Minha Casa, Minha Vida, entre as quais a ampliação de financiamento para famílias de renda mais baixa, e anuncia que até o final deste ano será atingida a meta de contratação de 2 milhões de unidades habitacionais no país.

Como o sr. avalia o atual estágio do Programa Minha Casa, Minha Vida?

A habitação social vive um período excepcional. O presidente Lula nos determinou uma meta audaciosa para o Minha Casa, Minha Vida: contratar 2 milhões de unidades entre 2023 e 2026, número compatível com os melhores momentos do programa. Mesmo tendo de reconstruir o Ministério das Cidades e o programa, descontinuados na gestão anterior, não nos intimidamos e enfrentamos o desafio com determinação. Hoje posso

“Chegaremos a 3 milhões de famílias beneficiadas até o fim de 2026”

dizer que o Ministério foi reconstruído e que o Minha Casa, Minha Vida é o principal símbolo desse processo: já contratamos mais de 1,7 milhão de unidades habitacionais e vamos bater a meta do presidente até o final deste ano. Chegaremos a 3 milhões de famílias beneficiadas até o fim de 2026. É, portanto, o melhor e maior momento da história do programa.

Quais são os maiores desafios da Faixa 4 do MCMV? O Ministério das Cidades estabeleceu planos para sua manutenção ou evolução?

O segmento Classe Média já soma 11 mil contratos desde o lançamento, o que representa R\$ 2,7 bilhões em financiamentos. Essa linha é uma das principais inovações do sistema habitacional brasileiro, pois traz recursos

novos para os financiamentos do Minha Casa, Minha Vida, permitindo que mais uma faixa da população seja beneficiada. Os recursos do Fundo Social e da poupança agora se integram de maneira organizada para apoiar famílias com renda de até R\$ 12 mil na compra da casa própria. Com a base legal já estruturada para que os recursos do Fundo Social sejam alocados de forma perene nos próximos anos, acreditamos que o momento agora é de acompanhar a evolução do mercado imobiliário, para viabilizar lançamentos cada vez mais frequentes de imóveis para esse novo público do programa.

Como o programa MCMV atua no sentido de estruturar o mercado imobiliário, incentivar produção e geração de crédito — especialmente para incorporadoras?

O Brasil virou um grande canteiro de obras. Hoje temos mais de 1,1 milhão de unidades habitacionais em construção apenas com recursos do Minha

Casa Minha Vida, e estamos acelerando para disponibilizar mais moradias para o povo brasileiro.

E tem mais: vamos anunciar um grande programa de melhorias habitacionais, que ajudará a corrigir inadequações nas casas dos brasileiros, com crédito barato para quem mais precisa do apoio do governo federal. Assim, ampliamos o compromisso do Ministério das Cidades: além de viabilizar o sonho da casa própria, vamos permitir que os cidadãos que precisavam reformar ou ampliar suas moradias sejam atendidos pelo governo.

Qual a importância da sustentabilidade do FGTS para investimentos no programa MCMV?

O FGTS continua sendo a principal fonte de recursos para as linhas financiadas pelo programa. Em 2025, o orçamento da habitação é de R\$ 136 bilhões. O Fundo segue com orçamento definido pelo Conselho Curador para garantir a liquidez e a sustentabilidade dos recursos. Isso nos permitiu chegar, em setembro, à marca de 400 mil contratos de financiamento, totalizando R\$ 68,6 bilhões direcionados à construção civil brasileira e beneficiando 1,6 milhão de brasileiros com moradia própria. Vale ressaltar que 65% desses contratos foram feitos para famílias das faixas I e II do programa, ou seja, as que mais precisam do apoio do governo.

O Minha Casa, Minha Vida tem fomentado a atração de investimentos privados?

Hoje, o Minha Casa, Minha Vida responde por cerca de 50% de todas as unidades habitacionais lançadas pelo mercado imobiliário do país. Esse

dado mostra a importância do programa para o setor da construção civil. Suas linhas de atendimento não apenas elevam a demanda por habitações — aumentando os investimentos privados no setor — como também fomentam o crescimento de cadeias produtivas relacionadas, como as indústrias de equipamentos, de base, de varejo e a financeira. Estimuladas indiretamente pelo programa, essas indústrias atraem mais investimentos, geram renda e ampliam as oportunidades de emprego para a população brasileira.

“Além de viabilizar o sonho da casa própria, vamos permitir que os cidadãos que precisam reformar ou ampliar suas moradias também sejam atendidos”

Como as parcerias com programas habitacionais estaduais e municipais podem impulsionar o programa?

Como sempre gosto de reforçar, sou um municipalista, e me orgulho de dizer que as parcerias com estados e municípios são a base do Minha Casa, Minha Vida. Eles submetem muitas das propostas de empreendimentos nos ciclos de contratação, indicam as famílias que receberão as moradias e atuam em etapas fundamentais, como a emissão de licenças e autorizações. Nos últimos anos, essa parceria se expandiu com o Minha Casa, Minha Vida Cidades, uma linha de atendimento viabilizada por financiamento facilitado e abatimentos relevantes no valor financiado pelas famílias.

De que forma isso pode ser ampliado?

Além das taxas de juros reduzidas e dos descontos nos valores de financiamento oferecidos pelo governo federal, via FGTS — que podem chegar a R\$ 55 mil —, é possível que outros parceiros complementem a ajuda. Esse desconto de R\$ 55 mil pode ser ampliado de três formas: com a prefeitura doando o terreno para o empreendimento (o valor do terreno é abatido do financiamento), com os governos locais oferecendo contrapartida financeira que reduz o valor financiado, ou com recursos de emendas parlamentares destinados ao abatimento do empréstimo das famílias. Essa atuação conjunta da União com estados, municípios e parlamentares tem ajudado milhares de famílias em todo o Brasil a trocar o aluguel por parcelas acessíveis de financiamento.

O que se deve esperar da lei aprovada pelo governo que aprimora o Fundo Social do Pré-Sal para financiar projetos de habitação popular, infraestrutura e enfrentamento a calamidades públicas? Será possível contar anualmente com o volume de R\$ 15 bilhões para o programa Minha Casa, Minha Vida?

A base legal já existe, e a intenção política do governo federal também foi demonstrada. O que sentimos ser importante agora é o setor mostrar, gradualmente, que consegue absorver esse volume de recursos para evidenciar sua importância para o financiamento habitacional no país. ◀

5 ANOS DE IPO E MAIS DE 60 ANOS CONSTRUINDO O FUTURO.

Em 2025, a Cury completa 63 anos de história. Ao longo dessa trajetória, mantivemos um propósito muito claro: produzir moradias de qualidade para a população de média e baixa renda. Já entregamos mais de 100 mil apartamentos e seguimos firmes nesse compromisso.

Somos uma empresa listada na B3 há apenas 5 anos e, nesse curto período, proporcionamos aos nossos acionistas uma valorização superior a 400%. Um resultado construído com trabalho, disciplina e visão de longo prazo, mas sabemos da imensa responsabilidade diante do alto déficit habitacional do Brasil. Essa é a missão que nos move, fortalece e encoraja a seguir transformando vidas e construindo um futuro melhor para o nosso país.

Agradecemos aos mais de 4.500 colaboradores diretos e aos mais de 10.000 colaboradores indiretos da Cury que tornam tudo isso possível.

Fabio Cury
CEO





Minha Casa, Minha Vida impulsiona setor da construção

Desde a retomada do programa em 2023, já foram contratadas mais de 1,7 milhão de unidades habitacionais

O programa Minha Casa, Minha Vida se consolida cada vez mais como um dos maiores impulsionadores do acesso à casa própria e a ampliação da produção da construção civil. Com a decisão do Conselho Curador do FGTS, no final de agosto, de aprovar uma suplementação de R\$10 bilhões ao orçamento original, o Minha Casa, Minha Vida atingiu um patamar orçamentário recorde, de R\$136 bilhões.

Os novos recursos serão aplicados, basicamente, no programa de Apoio à Produção de Habitações, destinados a atender, principalmente, à demanda de crescimento de recursos para empreendimentos habitacionais.

“É uma decisão estratégica e fundamental para que o setor da construção civil se mantenha aquecido”, diz o ministro das Cidades, Jader Filho.

De acordo com o governo, o programa Minha Casa, Minha Vida fechou o ano de 2024 com mais de 1,25 milhão de moradias contratadas, 25% a mais do que a meta estabelecida em 2023, que era de 1 milhão de contratações. Segundo o governo, esse

volume representou 50% de todos os lançamentos do mercado imobiliário brasileiro. O objetivo agora é não diminuir o ritmo e seguir firme nessa escalada de crescimento para alcançar um total de três milhões de contratações de unidades habitacionais até 2026. Até agosto de 2025, já tinham sido contratadas 1,7 milhão de unidades.

Rápida expansão

Lançado em 2009, pelo governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, como parte de um esforço para combater o déficit habitacional no país e promover o acesso à moradia digna para famílias de baixa renda, o Minha Casa, Minha Vida já entregou, desde seu lançamento até hoje, mais de 8,5 milhões de unidades habitacionais. O programa ativou a economia nos setores da indústria da construção civil, os fornecedores dessa indústria, como material de construção, o setor siderúrgico, as indústrias de móveis e de eletrodomésticos, além dos serviços imobiliários. Para a rápida expansão que se verifica desde 2023, a participação da indústria da incorporação

“O programa Minha Casa, Minha Vida impulsiona a economia como um todo, gera empregos, aumenta o poder aquisitivo das famílias, que buscam crédito imobiliário, e assim contribui com a arrecadação do país. É um programa que vai muito além da redução do déficit habitacional.”

Augusto Rabelo, secretário da Habitação do Ministério das Cidades



imobiliária, seguramente, foi determinante. Atualmente, segundo o Ministério das Cidades, mais de 1 milhão de unidades estão em construção em todo o país. Muito contribuiu, também, o processo de aprimoramento do programa. A retomada, em 2023, veio com o foco no atendimento às famílias de menores níveis de renda salarial, como da Faixa 1, ampliação do subsídio para auxílio no pagamento da entrada e juros menores. O programa passou a dispor das seguintes condições de taxas de juros por faixa de renda: a Faixa 1 parte de juros de 4% para cotistas do FGTS residentes nas regiões Norte e Nordeste e vai até 5% nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul; a Faixa 2 vai de 4,75% para cotistas residentes nas regiões Norte e Nordeste e chega até 7% nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul; e a Faixa 3 sai de juros de 7,66% para cotistas que moram nas regiões Norte e Nordeste e vai até 8,16% nas regiões Centro-Oeste, Sudeste e Sul.

Além disso, foram feitas atualizações nos limites de renda de várias faixas do programa. A Faixa 1 passou a contemplar famílias com renda de até R\$2.850 mensais, a Faixa 2 agora vai até R\$4.700, e a Faixa 3 até R\$8.600. Em maio deste ano, a Caixa Econômica Federal ampliou o acesso ao programa, com a criação da Faixa 4, destinada a oferecer melhores condições de financiamento para famílias de classe média, com renda entre R\$8,6 mil a R\$12 mil por mês, que até então estavam fora das condições de facilidades do programa. *(Veja box: Novas facilidades de acesso para 1,4 milhão de trabalhadores)*

Benefício para 120 mil famílias

Embora não tenha atingido ainda o ritmo de interesse esperado pelo governo federal, a nova modalidade está em momento ascendente, avalia a Caixa Econômica Federal. Em quatro meses, essa categoria registrou 10.500 contratos, que equivalem a R\$2,7 bilhões. A estimativa do governo é beneficiar cerca de 120 mil famílias em 12 meses, em média de 10 mil contratos por mês. Além de garantir moradia digna, o programa Minha Casa, Minha Vida tem efeito direto na geração de empregos. Dados do Caged/Ministério

do Trabalho apontam que no primeiro semestre a indústria da construção civil atingiu o patamar de 3 milhões de empregos formais, o maior registro desde 2013. "O programa Minha Casa, Minha Vida impulsiona a economia como um todo, gera empregos, aumenta o poder aquisitivo das famílias, que buscam crédito imobiliário, e assim contribui com a arrecadação do país. É um programa que vai muito além da redução do déficit habitacional", afirma Augusto Rabelo, secretário Nacional da Habitação do Ministério das Cidades. ◀

Novas facilidades de acesso para 1,4 milhão de trabalhadores

Voltada para famílias com renda mensal entre R\$8,6 mil e R\$12 mil, a nova Faixa 4 contempla um universo de aproximadamente 1,4 milhão de trabalhadores, atualmente enquadrados nessa faixa de renda, segundo dados da RAIS analisados pela ABRAIN. Com juros de 10% ao ano mais TR, a nova modalidade de financiamento oferece condições significativamente mais vantajosas do que as taxas médias praticadas hoje pelo mercado, que giram em torno de 13% ao ano mais TR. Essa redução impacta diretamente o valor das parcelas, com queda estimada de até 27% em relação ao financiamento tradicional do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), facilitando o acesso ao crédito para a classe média. Na prática, os efeitos são expressivos: para a compra de um imóvel de R\$500 mil, uma família com renda mensal de R\$11 mil poderá financiar o imóvel com uma parcela mensal de R\$3.300 pela Faixa 4. O mesmo financiamento teria uma parcela de R\$3.700 via Caixa (SFH tradicional) e de R\$4.200 em bancos privados, o que, nesse caso, exigiria uma renda de R\$14 mil para manter o mesmo nível de comprometimento. Outra mudança relevante é o aumento do valor máximo do imóvel financiável para R\$500 mil, com prazo de pagamento de até 420 meses (35 anos).



© PACAEMBU | DIVULGAÇÃO



© MRV | DIVULGAÇÃO

Onde tem Minha Casa, Minha Vida, tem MRV. E um futuro melhor para milhares de brasileiros.



MRV. Mais de 550 mil chaves entregues em todo o Brasil. A construtora que mais entregou apartamentos pelo Programa Minha Casa, Minha Vida.

Uma conquista enorme, que se multiplica em outras ainda maiores. Transformamos a vida de mais de 1,6 milhão de pessoas, que passaram a ter mais qualidade de vida, mais oportunidades e mais acesso a segurança, serviços e lazer depois de receberem as chaves de um apê MRV. Essa transformação vai além de cada uma dessas 550 mil chaves. Em mais de 45 anos, investimos mais de R\$ 2 bilhões em infraestrutura e geramos um total de 1,5 milhão de empregos diretos e indiretos. Com isso, não só reconfiguramos o conceito de moradia acessível, como também ajudamos a concretizar uma verdadeira revolução na habitação no Brasil.



Números do programa Minha Casa, Minha Vida

Contratação de
1,7 milhão
de unidades habitacionais
até agosto de 2025

Meta de
3 milhões
de contratações de unidades
habitacionais até 2026

Avanço muito significativo com a criação da Faixa 4

O Minha Casa Minha Vida é, sem dúvida, o programa habitacional mais importante do país. Ele não apenas democratiza o acesso à moradia digna, mas também movimenta a economia, gera milhões de empregos e promove a urbanização em áreas que antes careciam de infraestrutura básica. Ao longo dos anos, acompanhamos de perto o impacto transformador que o programa tem proporcionado: famílias que deixam o aluguel ou situações precárias de moradia e passam a viver em lares seguros, com acesso a transporte, saneamento, lazer e oportunidades para construir um futuro melhor.

Um avanço muito significativo foi a recente criação da Faixa 4, que ampliou o teto de renda das famílias contempladas. Esse ajuste permitiu incluir um público que antes ficava fora do programa, mas que também enfrentava dificuldades para adquirir o primeiro imóvel. A ampliação mostra que o Minha Casa Minha Vida é um programa vivo, em constante aprimoramento, capaz de se adaptar às necessidades reais da população e do mercado. Mas ainda temos muito a evoluir. Para que o programa alcance todo o seu potencial, precisamos enfrentar dois grandes desafios: a burocracia excessiva na aprovação de projetos, que retarda a entrega de novas moradias, e a limitação das fontes de *funding*, que restringe o volume de unidades produzidas anualmente. Se conseguirmos simplificar processos e ampliar o financiamento habitacional, poderemos reduzir o déficit de forma mais acelerada e atender ainda mais famílias que sonham com a casa própria.



Régis Guimarães Campos – Diretor-presidente da Emccamp Residencial

O Minha Casa Minha Vida já se consolidou como uma política de Estado, independentemente de governos ou partidos, e isso reforça sua relevância. Ele é um pilar para a construção de um Brasil mais justo e inclusivo, onde a moradia deixa de ser um privilégio e se torna um direito concretizado. O setor da construção civil está pronto para continuar contribuindo com inovação, produtividade e escala. O que precisamos é criar as condições necessárias para que esse programa alcance cada vez mais brasileiros e siga transformando vidas em todo o país.



Ronaldo Cury – Diretor de Relações Institucionais da Cury Construtora

Ajustes no saque-aniversário do FGTS

Diretor de Relações Institucionais da Cury Construtora, além de conselheiro da ABRAINC, Ronaldo Cury tem grande expectativa de que o governo reveja também a atual prática de antecipação do saque-aniversário do FGTS. A preocupação é de que essa prática reduza os recursos disponíveis para o financiamento habitacional.

“Os recursos do FGTS se originam do salário do trabalhador brasileiro. Esse fundo tem hoje um ativo de mais de R\$800 bilhões, dos quais R\$130 bilhões são anualmente investidos no setor habitacional. Compõem um *funding* que financia o acesso à habitação de família com renda salarial que vai de zero a R\$12 mil reais. É bastante dinheiro, mas a gente tem que tomar muito cuidado para que esses recursos não sejam desviados para outras aplicações. O saque-consignado do FGTS precisa ser ajustado.” Desde 2020, R\$150 bilhões já foram retirados em função do saque-aniversário, sendo que 70% desses recursos foram sacados para pagar empréstimos referentes ao consignado. “É preciso preservar a capacidade de investimento do fundo e garantir que o trabalhador não fique com recursos bloqueados na conta, o que o prejudica na hora que precisa dar a entrada em um imóvel”, destaca Luiz França, presidente da ABRAINC.

Orçamento de
R\$ 136 bilhões
em 2025 para habitação



Construção civil
alcança patamar de
3 milhões
de empregos
formais em 2025

Mais de
1,25 milhão
de moradias
contratadas em 2024



Incorporadoras projetam crescimento mesmo com juros altos

Apesar do cenário econômico desafiador, pesquisa mostra otimismo com a Faixa 4 do MCMV e demanda aquecida por imóveis



O cenário econômico do país mantém ainda sinais de muitas incertezas, com juros elevados e crédito mais restrito, mas os empresários do setor imobiliário seguem com boas expectativas com relação a um crescimento dos negócios até o final deste ano, especialmente os que atuam no segmento Minha Casa, Minha Vida (MCMV).

Segundo pesquisa realizada em junho pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) e Brain Inteligência Estratégica, com 160 executivos do setor imobiliário, as novas regras do programa Minha Casa, Minha Vida, como a criação da Faixa 4 do programa, voltada à classe média, para famílias com renda de até R\$ 12 mil, auxiliarão no desempenho positivo do setor em 2025. Para 56% dos entrevistados, a criação da Faixa 4 deve contribuir para a ampliação dos lançamentos do programa MCMV. De acordo com o levantamento, pelo menos 36% das empresas planejam lançar produtos voltados a essa faixa em até 12 meses. Se o otimismo com o MCMV está em alta, o segmento de média e alta renda tem enfrentado dificuldades para o financiamento de obras. Segundo a pesquisa "Juros, funding, lançamentos: o que esperar do setor imobiliário nos próximos meses", realizada

pela Brain Inteligência Estratégica em parceria com a ABRAINC, 86% dos entrevistados consideram o atual cenário mais desafiador para a contratação de financiamento, dos quais 52% o veem como mais difícil e 34% como muito mais difícil em comparação a 2024.

A taxa de juros foi apontada como a principal barreira para os lançamentos imobiliários por 55% dos respondentes. Para viabilizar mais projetos, 24% acreditam que os juros precisam estar abaixo de 9% ao ano, enquanto 25% mencionam a faixa entre 9% e 10%. Apesar disso, o setor têm alguns elementos para confiar na melhora do

desempenho ao longo deste ano. De acordo com uma nova pesquisa da Brain, 49% dos brasileiros querem adquirir um imóvel nos próximos 24 meses. Trata-se do número mais alto já registrado na série histórica da pesquisa, que começou em 2020. Outros fatores que podem ser vistos como positivos para o crescimento das vendas de imóveis novos são o bônus demográfico favorável, considerando que a população entre 35 e 40 anos cresceu 16% nos últimos dez anos, e o alto custo do aluguel, que apresentou alta bem acima da inflação nos últimos cinco anos, com 63% de aumento, contra 33% do IPCA. ◀

56% das empresas do setor imobiliário acreditam que Faixa 4 do MCMV terá um impacto positivo nos lançamentos este ano

59% das empresas pretendem lançar produtos para a Faixa 4 do MCMV

49% dos brasileiros querem adquirir um imóvel nos próximos 24 meses

Com a palavra

FÁBIO TADEU ARAÚJO,
CEO da Brain Inteligência Estratégica



Brasileiros mais dispostos a comprar imóveis

Quais as perspectivas para o setor imobiliário nos próximos meses?

A intenção de compra de imóveis atingiu 49%, maior índice da série histórica. O desemprego em baixa e a expectativa de queda de juros ampliam o acesso ao crédito e reforçam a confiança do consumidor. Porém, do lado das empresas, o cenário é mais desafiador: custo do funding, aumento dos insumos e entraves regulatórios seguem pressionando margens e atrasando lançamentos. O equilíbrio entre confiança do comprador e capacidade das empresas de entregar projetos sustentáveis será decisivo.

Por que o mercado de alto padrão se mantém resiliente?

O público desse segmento depende menos de financiamento, tem renda estável e utiliza o imóvel como proteção patrimonial. Além disso, a valorização de imóveis em áreas nobres mantém a atratividade para investidores. Os riscos estão na persistência de juros altos, no encarecimento de terrenos e nos custos de construção, que podem comprometer margens e reduzir a velocidade de novos projetos.

O que explica a maior confiança do consumidor na compra de imóveis?

Além da recuperação do mercado de trabalho e da inflação controlada, a expectativa de queda dos juros

aumenta o otimismo. Outro fator relevante é a Geração Z, que vem desmistificando a ideia de rejeição à casa própria: muitos jovens enxergam o imóvel como símbolo de independência e também como investimento de longo prazo, o que impulsiona a intenção de compra.

Quais as principais dificuldades para quem quer comprar imóvel hoje?

A classe média concentra os maiores desafios. Sem acesso a subsídios de programas habitacionais e sem a mesma folga financeira da alta renda, encontra barreiras para entrada e parcelas. O preço elevado dos imóveis, aliado ao custo dos financiamentos, é o ponto mais crítico, tornando difícil conciliar localização, tamanho e orçamento.

O consumidor mudou?

Sim. Hoje, busca muito mais do que preço e localização. Valoriza tecnologia — como automação e segurança inteligente —, sustentabilidade — com eficiência energética e certificações verdes —, e estilo de vida — lazer, mobilidade urbana e integração com serviços. O imóvel passou a ser visto como espaço de bem-estar e conveniência, não apenas moradia.

Como a tecnologia pode transformar o setor?

A inovação já provoca mudanças estruturais. A inteligência artificial



© BRAIN | DIVULGAÇÃO

“Nossa pesquisa mostrou que 49% dos brasileiros têm intenção de comprar um imóvel nos próximos 36 meses, o maior índice da série histórica.”

vem sendo aplicada em prospecção de clientes, marketing e atendimento, mas tende a avançar para gestão e construção. Empresas percebem que não se trata apenas de diferencial competitivo, mas de fator essencial para produtividade e redução de riscos. Para o consumidor, plataformas digitais, aplicativos e experiências imersivas, como tours virtuais e modelagem 3D, tornam a decisão de compra mais informada, transparente e segura. ◀

A casa própria: um sonho que transforma realidades

PESQUISAS MOSTRAM que um dos maiores sonhos do brasileiro é a aquisição da casa própria. No Grupo Direcional, há mais de 40 anos, temos nos dedicado intensamente à realização deste sonho. Sabemos que nossos empreendimentos representam o primeiro imóvel dos nossos clientes, na maior parte das vezes. Ao possibilitarmos que milhares de brasileiros acessem, alguns pela primeira vez, uma habitação com saneamento básico, segurança e proximidade a serviços públicos, entendemos que nosso propósito se concretiza: transformamos vidas e construímos um futuro melhor. Condições adequadas de moradia geram menos problemas de saúde, menos abstenções em escolas e postos de trabalho e mais qualidade de vida, estabilidade e segurança. Ter um endereço formal traz dignidade e inserção social às pessoas que antes viviam na informalidade, permite matrícula de crianças em escolas próximas e acesso a serviços de saúde. A conquista da moradia digna é, de fato, um investimento no futuro.

Um dos grandes impulsionadores desse processo é o programa Minha Casa, Minha Vida, que, ao atender famílias mais vulneráveis, movimenta a economia, gera empregos e favorece a mobilidade social. Em mais de 15 anos, o programa se tornou mais acessível. Em 2014, o imóvel no programa custava o equivalente a cerca de 143 salários mínimos. Hoje, custa, em média, 121. Atualmente, com menos de 1,5 salários mínimos de renda, famílias

já se tornam aptas para a contratação do financiamento, o que representa a inclusão de milhões de brasileiros. Assim, a aquisição do imóvel se torna ponto de partida para a construção de patrimônio, transformando gastos com aluguel em investimento. Por tudo isso, a relevância do MCMV é inegável e sua manutenção, essencial para a transformação social de longo prazo do nosso país. Para além do nosso negócio, na Direcional, estamos atentos às oportunidades de transformar obrigações e contrapartidas em ações de impacto, como a construção de equipamentos públicos que beneficiam moradores



© BOB WOLFENSON

“Transformamos sonhos em moradia digna e, mais do que lares, construímos alicerces para uma sociedade mais justa e inclusiva.”

Ricardo Gontijo, CEO do Grupo Direcional

e comunidades do entorno dos empreendimentos. Assim, fortalecemos o pilar “S” (social) do ESG, reforçando nosso compromisso em gerar valor compartilhado e contribuir para o desenvolvimento sustentável das cidades. Todos os dias, com nossos atos, decisões e trabalho, reafirmamos nosso compromisso com um Brasil melhor. Transformamos sonhos em moradia digna e, mais do que lares, construímos alicerces para uma sociedade mais justa e inclusiva. Trabalhamos para que o futuro que nosso povo merece seja, o quanto antes, o nosso presente. ◀

GRUPOADN

AADN | livON

Uma história de sucesso em construção no interior de São Paulo. **Crescimento, inovação e compromisso com a qualidade.**

21 CANTEIROS
ATIVOS NO INTERIOR DE SÃO PAULO

1500
COLABORADORES
DIRETOS E INDIRECTOS

+DE 5MIL
UNIDADES EM CONSTRUÇÃO

+DE 8MIL
UNIDADES ENTREGUES





Inês Magalhães,
vice-presidente de
Habitação da Caixa
Econômica Federal

© CAIXA | DIVULGAÇÃO

Avanço nas estratégias de financiamento imobiliário

A Caixa Econômica Federal (CEF) consolida-se cada vez mais como principal agente financiador do mercado imobiliário brasileiro, destaca Inês Magalhães, vice-presidente de Habitação do banco, em entrevista exclusiva à Revista **INCORPORA**. A carteira imobiliária da CEF, por exemplo, passou de um total de R\$ 754,6 bilhões no primeiro trimestre de 2024, para R\$ 850,4 bilhões, no mesmo período de 2025, um aumento de 12,7%, superior ao crescimento do saldo total de crédito de todas as carteiras do mercado. Inês Magalhães comenta, também, o avanço dos contratos de financiamento do programa Minha Casa, Minha Vida ao longo deste ano, e o papel do FGTS como instrumento estratégico de políticas públicas.

Qual é o papel da Caixa Econômica Federal (CEF) como financiadora do mercado imobiliário no país, e como têm evoluído suas linhas de crédito para incorporadoras (PJ) e consumidores finais (PF)?

A CAIXA desempenha um papel estratégico e essencial como principal agente financiador do mercado

“CAIXA tem evoluído significativamente suas linhas de crédito voltadas para construtoras e incorporadoras (Pessoa Jurídica), buscando maior agilidade, segurança jurídica e adequação às demandas do setor.”

Inês Magalhães, vice-presidente de Habitação da Caixa Econômica Federal

imobiliário brasileiro. Sua atuação é especialmente relevante na promoção do acesso à moradia, no estímulo à geração de empregos e no fortalecimento da cadeia produtiva da construção civil. A CAIXA é o banco da habitação, apoiando o brasileiro na conquista da casa própria, mantendo a liderança de mercado no segmento imobiliário, com 66,8% de *market share*, além de ser o principal operador do Programa Minha Casa, Minha Vida, responsável por mais de 99% da contratação.

Quanto à pessoa jurídica, ao longo dos anos, a CAIXA tem evoluído significativamente suas linhas de crédito voltadas para construtoras e incorporadoras (Pessoa Jurídica), buscando maior agilidade, segurança jurídica e adequação às demandas do setor. Foram criadas modalidades específicas para diferentes perfis de empreendimentos, como o Apoio à Produção, voltada à construção de unidades habitacionais com financiamento direto ao comprador PF, e à construtora. Atualmente, a CAIXA atua com linhas de crédito para empresas do ramo da construção civil, oriundas do FGTS/SBPE e Recursos Livres.

Em relação aos contratos para pessoas físicas, as novidades mais recentes ocorreram em maio de 2025, com a implementação da elevação dos tetos de renda do Programa Minha Casa, Minha Vida e a criação da modalidade do MCMV Classe Média, destinada a famílias com renda mensal bruta de até R\$ 12 mil, que desejam adquirir imóvel com valor até R\$ 500 mil. A nova modalidade inclui pela primeira vez a classe média no programa, viabilizando financiamento com taxa nominal de



10% a.a., menores do que as praticadas nos financiamentos com recursos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo).

A CAIXA viabilizou mais de 99% dos financiamentos do programa MCMV, reforçando sua liderança no setor habitacional e seu compromisso com a ampliação do acesso à moradia e o desenvolvimento social do país. Quantos imóveis foram financiados desde a retomada do programa MCMV pelo governo Lula e qual o impacto dessas ações na indústria imobiliária do país?

O programa Minha Casa, Minha Vida foi retomado em 14 de fevereiro de 2023, com a publicação da Medida Provisória nº 1.162/2023, convertida na Lei nº 14.620/2023. De 14 de fevereiro de 2023 a 04 de setembro de 2025, a CAIXA já realizou mais de 1,44 milhão de contratos nas respectivas

“Existem outras fontes para o crédito imobiliário como o FGTS e as linhas de recursos livres que independem das captações de poupança. A CAIXA busca mais fontes alternativas para seguir crescendo no segmento imobiliário. Considerando todas as linhas de financiamento, o banco cresce mais em 2025 do que em 2024.”

faixas de mercado do programa. Além disso, desde 2023, a CAIXA soma mais de 2,3 mil (posição em 04/09/2025) empreendimentos contratados e em contratação nas modalidades FAR (Fundo de Arrendamento Residencial) e Entidades Urbanas e Rurais, totalizando mais de 199 mil unidades habitacionais a serem construídas no país.

Quais novas soluções de funding estão sendo estudadas pelo governo para consolidar a diversificação de fontes para financiamento da produção habitacional no país, de modo a beneficiar inclusive as famílias de baixa renda?

Neste ano, o MCMV passou a contar com uma nova fonte de recursos, o Fundo Social, que já atende a Faixa 3 do programa, se mostrando uma importante alternativa de funding para os financiamentos habitacionais de baixa renda.

Acessar mais fontes alternativas

No que se refere ao funding SBPE para o setor imobiliário - empresas e pessoas físicas -, como está o cenário no país com as seguidas reduções da poupança?

O saldo de poupança da CAIXA vem crescendo nos últimos anos, mas a demanda por crédito habitacional no mercado, no âmbito do SBPE, vem crescendo acima deste patamar. Nesse sentido, existem outras fontes de recursos para o crédito imobiliário como o FGTS e as linhas de recursos livres que independem das captações de poupança. A CAIXA vem buscando cada vez mais acessar fontes alternativas para seguir crescendo no segmento imobiliário. Dessa forma, o banco, considerando todas as linhas de financiamento imobiliário, vem crescendo

mais em 2025 do que no ano de 2024. A carteira imobiliária de um total de R\$754,6 bilhões no primeiro trimestre de 2024 atingiu R\$850,4 bilhões, no mesmo período de 2025, tendo um crescimento de 12,7% no período, que é superior ao crescimento do saldo total de crédito do mercado (todas as carteiras) de 11,5% no mesmo período.

Como o banco tem respondido às novas modalidades de empréstimos, produtos alternativos para projetos de incorporação, taxas diferenciadas, alianças público-privadas e, principalmente, aos altos juros?

A CAIXA, em outubro de 2024, implantou a nova linha de financiamento para construtoras que utiliza

a fonte de recurso denominada “Recursos Livres” (RECLIV). Os recursos são oriundos de captações sem destinação específica, como, por exemplo, CDB, Letra Financeira, Depósitos Interfinanceiros, entre outros. Os parâmetros e condições dos financiamentos com Recursos Livres são os mesmos de demais indexadores existentes nas modalidades com funding SBPE/FGTS, nas linhas de financiamento Apoio à Produção e Plano Empresário CAIXA (PEC). Essas linhas de crédito são disponíveis para empresas do ramo da construção civil direcionadas à produção de empreendimentos, com a possibilidade de repasse de financiamento PF na CAIXA durante a fase de obra.

Nós Movemos
2 bilhões
de vidas com o máximo de segurança

Mais inovação para seus projetos, mais valorização para seus empreendimentos.

Mais do que mobilidade com segurança e qualidade de uma líder global, nossos elevadores, escadas e esteiras rolantes valorizam seus projetos e elevam seus empreendimentos ao futuro.

Mover suas ideias. Essa é nossa inspiração.

0800 055 1918 • 11 93332 8527

www.schindler.com.br

We Elevate

Atlas Schindler

A nova linha de financiamento habitacional para pessoas jurídicas com a utilização de "Recursos Livres" é aplicável para construtoras e outras empresas do setor de construção civil que buscam crédito para produção imobiliária como uma alternativa atrativa. A linha permite maior flexibilidade e melhores condições de crédito, alinhadas ao CDI, que é um indexador comum no mercado financeiro brasileiro.

Como avalia o papel do FGTS como *funding* essencial para a Habitação Popular e Minha Casa, Minha Vida? Quais as perspectivas quanto à sustentabilidade do FGTS?

O Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) é uma fonte estratégica de recursos para o programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV), viabilizando tanto a aquisição da casa própria quanto a construção de empreendimentos habitacionais. O uso do FGTS no MCMV estimula diretamente a economia e o setor da construção civil, gerando empregos diretos e indiretos, promovendo melhorias na infraestrutura urbana e contribuindo significativamente para a redução do déficit habitacional no país. Trata-se de uma política pública que, além de garantir moradia digna, impulsiona o desenvolvimento socioeconômico de forma estruturada e sustentável.

Em 2025, o FGTS alcançou a expressiva marca de R\$800 bilhões em ativos, dos quais 73% estão alocados em Operações de Crédito voltadas para Habitação, Saneamento e Infraestrutura. Destaca-se, nesse conjunto, a Habitação, que representa 92% da carteira de crédito.

Em 2024, o FGTS executou R\$126,5 bilhões em financiamentos e R\$11 bilhões em descontos. A estratégia voltada ao fomento da habitação popular alcançou um recorde histórico

"Hoje, um em cada três contratos imobiliários da CAIXA já ocorre de forma digital."

em 2024. Foram contratadas mais de 605 mil unidades habitacionais, o que gerou ou manteve cerca de 4,29 milhões de empregos. O FGTS é usado também para fornecer subsídios (descontos) a famílias que atendem aos critérios de renda do programa, em especial nas faixas 1 e 2, e assim reduzir o valor do imóvel com subsídios diretos. Isso viabiliza prestações menores e mais acessíveis ao público-alvo do MCMV. Esse crescimento robusto é resultado direto da ampliação dos orçamentos destinados à habitação nos últimos anos, que atingiram recordes históricos de desembolso, refletindo o compromisso do FGTS com o desenvolvimento social do país.

Embora a rentabilidade das Operações de Crédito seja inferior à das Operações de Mercado de Capitais, no atual cenário de taxas de juros, ainda assim o FGTS tem entregado resultados expressivos ao trabalhador. Em 2024, a rentabilidade distribuída foi de 6,05% ao ano, superando o IPCA em 1,17%. Ressalta-se, que, desde o início da distribuição de resultados, em 2016, o FGTS superou a inflação em todos os anos, com exceção de 2021, devido ao pico inflacionário causado pela pandemia de COVID-19.

Esses resultados reforçam o papel do FGTS como instrumento estratégico de políticas públicas, ao mesmo tempo em que se consolida como guardião do patrimônio do trabalhador, gerando retornos consistentes e sustentáveis. Outro fator relevante para a sustentabilidade do fundo é o recorde de

arrecadação nominal, impulsionado por níveis historicamente baixos de desemprego e um mercado de trabalho aquecido.

Como a CAIXA tem utilizado a tecnologia para modernizar processos e otimizar atendimentos para Pessoas Jurídicas e Físicas?

A CAIXA tem promovido transformação digital nos serviços de crédito imobiliário, com destaque para o projeto Nato-Digital. Essa iniciativa marcou a transição de processos analógicos para uma jornada 100% digital e remota, permitindo a assinatura eletrônica de contratos, o arquivamento digital de dossiês e a integração com o ONR para registro eletrônico de imóveis. O impacto é expressivo: mais de 300 mil contratos formalizados digitalmente, somando mais de R\$60 bilhões em financiamentos. Hoje, um em cada três contratos imobiliários da CAIXA já ocorre nessa jornada. Além disso, a instituição tem avançado na simplificação de fluxos, eliminação de etapas redundantes e integração por meio de APIs, o que garante uma experiência mais fluida para clientes e parceiros. Essa modernização não apenas acelera o atendimento, mas também aumenta a segurança e a previsibilidade das operações. ◀

PLANTÕES DE VENDAS INTELIGENTES: A VISÃO 360° DA FAAE PARA IMPULSIONAR RESULTADOS IMOBILIÁRIOS

No mercado imobiliário, o **plantão de vendas** é muito mais que um espaço de apoio: é o palco da primeira conexão entre cliente e empreendimento. Nesse momento decisivo, cada detalhe conta.



FAAE Celebra 2025:

Em 2025, reforça sua essência de relacionamento com o FAAE Celebra, encontro exclusivo em São Paulo que reunirá clientes e parceiros para valorizar conquistas e fortalecer conexões que movem o mercado imobiliário.

O **Grupo FAAE** transformou esse conceito em estratégia. Atuando como um hub 360°, reúne engenharia, arquitetura, comunicação visual e gestão de projetos para desenvolver stands e apartamentos decorados que unem inovação, eficiência e experiência diferenciada de compra.

O grande diferencial está na integração de todas as etapas: do planejamento do terreno à entrega final, a FAAE cria ambientes inteligentes, desenhados para gerar acolhimento, confiança e performance comercial. As soluções são completas, com prazos cumpridos, atendimento personalizado e recursos modernos adaptados a cada lançamento.

Com mais de 45 incorporadoras atendidas, 60 mil m² de obras executadas e cerca de 200 mil m² projetados, a empresa consolidou-se como parceira estratégica do setor, reconhecida por transformar ideias em espaços prontos para encantar clientes e acelerar vendas.



CONHEÇA NOSSOS PROJETOS:
www.GRUPOFAAE.com.br



Novas regras e ajustes no horizonte

Redução de 50% nas alíquotas para operações com bens imóveis garante competitividade, porém impõe mudanças no fluxo financeiro das incorporadoras

A reforma tributária aprovada pelo Congresso Nacional deve proporcionar benefícios para o setor imobiliário. Além de instituir um sistema de tributação mais simples e transparente, que traz segurança jurídica e cria um ambiente mais favorável aos investimentos, desonera a cadeia produtiva, institui redutores de alíquotas e permite o enquadramento das operações com bens imóveis em um regime específico de tributação. Instituída a partir da Emenda Constitucional 132/2023 e regulamentada pela Lei Complementar 214/2025, a reforma tributária acolheu boa parte dos pleitos apresentados pelo setor imobiliário sem perder de vista o seu objetivo de promover a unificação de tributos e a modernização da economia brasileira. Nesse sentido, pode funcionar como indutora da modernização de incorporadoras e construtoras ao eliminar distorções tributárias. Com a elaboração de estudos aprofundados e análises técnicas que balizaram o cálculo da alíquota setorial, a realização de diversas reuniões com o Ministério da Economia, a Receita Federal e parlamentares, e participação em audiências públicas realizadas na Câmara dos Deputados e no Senado Federal, a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC)

teve uma atuação decisiva para garantir as conquistas de interesse do setor. A ABRAINC atuou de forma constante e colaborativa para que a reforma tributária assegurasse segurança jurídica ao setor, essencial à continuidade dos investimentos e ao cumprimento dos contratos de longo prazo, reitera Luiz França, presidente da entidade. "Elaboramos estudos econômicos levados aos congressistas e ao governo federal, que foram decisivos para a definição das alíquotas e da sistemática de tributação, sempre defendendo regras claras e estáveis para garantir o planejamento das empresas e o acesso à moradia pela população", afirma.

Substituição de impostos

Uma das mudanças implementadas pela nova legislação é a instituição do Imposto sobre Valor Agregado (IVA) Dual, composto pela Contribuição sobre os Bens e Serviços (CBS) e o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS). Foi criado também o Imposto Seletivo (IS), de caráter estritamente regulatório, para desestimular o consumo de bens considerados prejudiciais à saúde e ao meio ambiente. Na esfera federal, a CBS e o IBS substituirão o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social

Período de transição

As novas regras de tributação para a incorporação imobiliária serão implementadas de forma gradual até 2033. Esse período de transição tem como objetivo garantir maior segurança jurídica para as operações com bens imóveis, de modo que as decisões sejam tomadas com base em regras conhecidas e previsíveis. A operação de venda de unidades imobiliárias decorrentes de incorporação continuará tendo a tributação no formato atual para transações realizadas até dezembro de 2026, ainda que o recebimento ocorra após essa data. No próximo ano está prevista a implementação de uma alíquota teste de 0,9% da CBS e de 0,1% do IBS, sem direito a crédito. Entretanto, serão compensáveis com os valores devidos a título de PIS e COFINS e ICMS e ISS, respectivamente. Entre 2027 e 2028, as incorporadoras poderão optar por permanecer no atual Regime Específico de Tributação (RET), sem direito ao aproveitamento de créditos tributários, ou adotar o novo sistema tributário que possibilita a utilização desses créditos. A partir de 2029, o RET deixará de ser permitido, e todas as vendas passarão a ser tributadas exclusivamente pelas regras do novo modelo.



VERBO creative intelligence

INTELIGÊNCIA **CRIA**
TIVA QUE VAI FAZER SUA EQUIPE DE VENDAS NOS AGRADECER TODOS OS DIAS.



Uma agência que une estratégia, inteligência e criatividade para o mercado imobiliário.

ESTRATÉGIA ■■■ COMUNICAÇÃO ■■■ CONTEÚDO

- +20 ANOS** DE EXPERIÊNCIA
- +2Bi** EM VGV
- SQUADS PERSONALIZADOS** NO SETOR IMOBILIÁRIO
- LANÇAMENTO COM AS **MAIORES CONSTRUTORAS DO BRASIL**



(COFINS) e, em parte, o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). O IBS, por sua vez, substitui o Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), de competência estadual, e o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), aplicado em nível municipal. Dessa forma, todas as operações com bens imóveis sobre as quais, atualmente, incidem apenas o ICMS e o ISS, estarão sujeitas à tributação da CBS e do IBS.

A nova regra prevê, ainda, a cobrança dos tributos do consumo “por fora”, ou seja, as alíquotas serão aplicadas ao preço do imóvel no momento da transação. A vantagem é que o processo fica mais transparente, permitindo que o consumidor visualize quanto efetivamente está desembolsando em tributos. No modelo que ainda vigora, a cobrança é “por dentro”, em que os tributos são incorporados ao preço do imóvel, impedindo a identificação do montante pago efetivamente na aquisição do imóvel.

Glossário da Reforma Tributária

Imposto sobre Valor Agregado (IVA) Dual – Composto pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS)

Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) – Substituirá os tributos de competência da União: Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Programa de Integração Social (PIS) e parte do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI).

Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) – Substitui o Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), de competência estadual, e o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), tributo municipal.

Imposto Seletivo – É um imposto de competência federal, com caráter regulatório, a ser aplicado para desestimular o consumo de bens prejudiciais à saúde e ao meio ambiente.

Regime de Tributação – O IBS e a CBS serão aplicados de acordo com os diferentes regimes de tributação. São quatro os tipos existentes:

- 1. Regime Geral** – Abrange a maioria das atividades econômicas (indústria, comércio de bens, prestação de serviços em geral, importação de bens e serviços).
- 2. Regime Diferenciado** – Abrange empresas de setores que possuem tratamento especial devido à complexidade de suas operações ou relevância social, como educação e ensino, saúde e assistência médica,

profissões regulamentadas (advogados, contadores etc), transporte coletivo, produtos agropecuários.

- 3. Regime Específico** – Contempla operações cuja natureza não se enquadra no regime geral de tributação de IBS e CBS, além de atividades com modelos específicos de apuração. Nessa categoria se enquadram operações com bens imóveis, atividades de exploração mineral e petróleo, serviços de apostas e loterias, serviços turísticos e serviços financeiros.
- 4. Regime Favorecido** – Diferente dos demais, não é um regime regular. Abarca micro e pequenas empresas optantes do Simples Nacional, microempreendedores individuais (MEI), operações realizadas na Zona Franca de Manaus.

A MOURA DUBEUX
AJUDA A ESCREVER
UM NOVO CAPÍTULO
PARA O NORDESTE

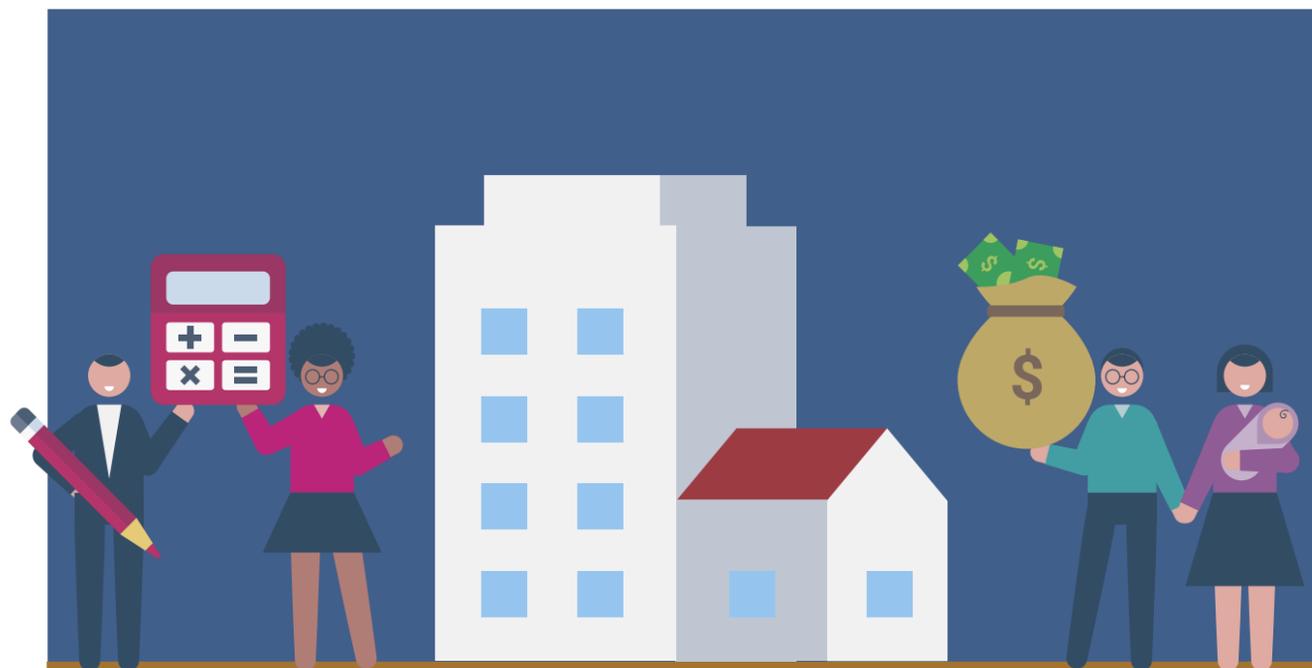
Há mais de quatro décadas, a Moura Dubeux transforma cidades, histórias e paisagens. Presente em 7 capitais, nossos projetos requalificam áreas, resgatam ícones, criam memórias, oportunidades e conexões. Porque, mais do que empreendimentos, queremos construir um legado para as pessoas e um novo futuro para o Nordeste.

MD
moura dubeux

SABER
VEM DE
VIVER

SAIBA MAIS — MDNE.COM.BR





Redutor de alíquota

No caso da incorporação imobiliária, a nova legislação considera o fato gerador do IBS e da CBS no ato da alienação e os impostos passam a ser devidos no momento do pagamento. Um dos mecanismos incluídos é o Redutor de Ajuste, para excluir da base de cálculo da tributação aquilo que não se consome ou que já foi tributado anteriormente, como terreno, por exemplo. O texto original apresentado pelo governo previa uma redução de 20% na alíquota que incide sobre a incorporação de imóveis e de 40% na aplicada à locação de imóveis. Graças a atuação da ABRAINC, em parceria com outras entidades representativas do setor imobiliário, foi possível ampliar o redutor para 50% e 70%, respectivamente. Outra novidade da Reforma Tributária é a criação do Redutor Social, aplicado para reduzir a base de cálculo do IBS e da CBS, na alienação de bens imóveis residenciais novos e de lote residencial, assim como na locação de imóveis, independentemente de seu valor. Além disso se destacam a apropriação ampla de créditos tributários (para todas as aquisições de bens

e serviços de incorporação, não apenas aos aplicados diretamente na obra); a apropriação de créditos no Regime Geral (recebimento em 60 dias após o Habite-se); possibilidade de incluir outorgas e contrapartidas (reduzirá o valor de base, acrescentando ao valor do terreno.

Próximos passos

Nesse momento é muito importante que as incorporadoras dediquem um grande tempo para se adaptar à Reforma Tributária. As mudanças previstas estão trazendo mudanças no fluxo financeiro das empresas, além de trazer uma maior complexidade em relação ao sistema atual (RET). Um ponto fundamental é conseguir avaliar o total de crédito tributário embutido nos serviços e insumos hoje contratados. As empresas vão precisar analisar toda sua cadeia de fornecedores. Por isso, é fundamental que tanto a área financeira como a de compras estejam preparadas para essa nova realidade. ◀

COM O 21º LANÇAMENTO DA LINHA TODAY,
A CANOPUS SE TORNA UMA REFERÊNCIA
NOS MELHORES BAIRROS DE SÃO PAULO.



TODAY PERDIZES | TODAY POMPEIA | TODAY CENTRO | TODAY SAÚDE | TODAY JOAQUIM TÁVORA | TODAY IBIRAPUERA | TODAY TATUAPÉ | TODAY PAULISTA | TODAY ALTO DA BOA VISTA | TODAY CAMPO BELO | TODAY PARAÍSO



+240 MIL M² | CONSTRUÍDOS | **21 LANÇAMENTOS** | **+10 PRODUTOS ENTREGUES**

A CANOPUS É SINÔNIMO DE QUALIDADE DE ENTREGA, DE 1971 ATÉ TODAY.

+53 ANOS DE VIDA | **+ 2,2 MILHÕES** de metros quadrados **construídos** | **+ 27 MIL UNIDADES** residenciais e comerciais **entregues**



Breve lançamento. Today Chácara Santo Antônio, em frente ao Consulado Americano. Acesse o QR code e saiba mais no site.



Linha Today: produtos HMP/HIS sujeitos à Lei Municipal nº 16.050/14 e leis correlatas, com critérios de enquadramento de renda e requisitos vinculados à finalidade da aquisição. Unidades destinadas à locação seguem regras específicas, incluindo obtenção e guarda de documentos, limite de renda, entre outros procedimentos administrativos. Comercialização com renda livre apenas para os produtos RV2. Consulte o Decreto Municipal nº 63.130/2024 e nossos corretores. O preço não inclui corretagem e correção monetária. Today Chácara Santo Antônio. R.I sob nº 04, na matrícula nº 507.412. Projeto IDE Studio Arquitetura Ltda. - CAU PJ30174-4. RT OBRA: Bruno Henrique - CREA: 261098260-7. Empreendimento entregue conforme Memorial Descritivo, inclusive com relação a materiais, acabamentos, revestimentos e infraestrutura para ar-condicionado. Empreendimento entregue conforme respectivo Memorial Descritivo. Todas as imagens e perspectivas são meramente ilustrativas. CRECI/SP nº 043449-J. Impresso em Setembro/2025.



Fernando Haddad,
ministro da Fazenda

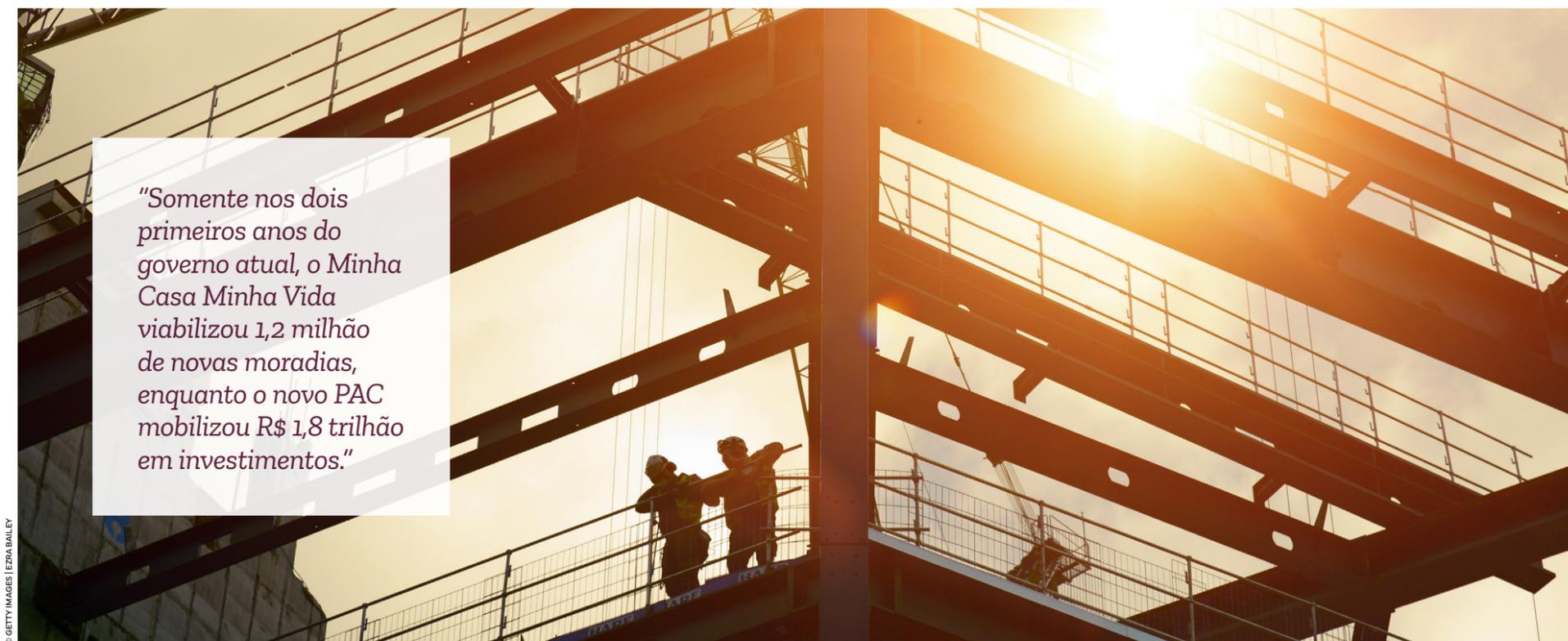
Crescimento com justiça social e compromisso ambiental é o novo modelo para o Brasil

Em entrevista exclusiva à Revista **INCORPORA**, da ABRAINC, o ministro da Fazenda, Fernando Haddad, avalia que o crescimento da economia brasileira já está assegurado para os próximos anos, mas sob uma lógica diferente: desenvolvimento aliado à justiça social e ao compromisso ambiental. Segundo ele, medidas estruturais como o novo regime fiscal sustentável, a reforma tributária do consumo e o Plano de Transformação Ecológica estão lançando as bases de um modelo mais sólido e equilibrado, capaz de reduzir desigualdades e

impulsionar a transição para uma economia de baixo carbono.

Haddad destacou que a confiança dos investidores aumentou com as novas regras fiscais e tributárias, e que o país já colhe frutos com recordes de emprego formal, queda da pobreza e maior renda domiciliar. O ministro também ressaltou a importância do setor da construção como motor do crescimento, com programas como o Novo PAC e o Minha Casa Minha Vida, que além de gerar moradia e infraestrutura, têm papel decisivo na geração de empregos e na modernização do país.

© DIOGO ZACARIAS | MINISTÉRIO DA FAZENDA



"Somente nos dois primeiros anos do governo atual, o Minha Casa Minha Vida viabilizou 1,2 milhão de novas moradias, enquanto o novo PAC mobilizou R\$ 1,8 trilhão em investimentos."

© GETTY IMAGES | EBR/BALLEY

Ministro, como o senhor avalia as perspectivas da economia brasileira para os próximos anos e quais medidas são prioritárias para garantir crescimento sustentável?

O crescimento da economia brasileira já está assegurado para os próximos anos, mas agora sob um novo modelo: crescimento sempre comprometido com justiça social e comprometimento ambiental. É inadmissível um país querer ser grande com a desigualdade que temos.

Desde 2023 estamos lançando as âncoras dessa nova perspectiva de crescimento. Implantamos medidas como o novo regime fiscal sustentável, a reforma tributária sobre consumo, o Novo Brasil — Plano de Transformação Ecológica.

O novo regime fiscal sustentável, que conta com limites para o crescimento das despesas e metas para o resultado primário, com foco na saúde das contas públicas, também permitiu a retomada de políticas públicas. Estamos recuperando os patamares históricos de arrecadação, que tinham sido corroídos no governo passado, e estamos reduzindo gastos tributários, sem elevar impostos. Esse é

um fator primordial para promover um crescimento mais sustentável, algo impossível de pensar sob o modelo que estava em vigor até o final de 2022.

O Plano de Transformação Ecológica está conduzindo a transição do Brasil para uma economia de baixo carbono, fortalecendo as cadeias produtivas locais, as finanças verdes, incentivando a bioeconomia, os potenciais únicos que só o Brasil tem, em escala global. Tudo isso com a geração de empregos de qualidade e a redução das desigualdades de renda.

Com a reforma tributária do consumo, tributos federais, estaduais e municipais serão unificados em um modelo de IVA dual. Um sistema mais simples, com maior transparência, que melhora a eficiência das transações econômicas e, assim, também impulsiona o crescimento econômico.

A reforma tributária da renda vai tornar o sistema mais progressivo, ou seja, reduzindo a pressão dos impostos sobre aqueles que ganham menos. No modelo atual, os mais pobres pagam mais imposto que os super-ricos. Isso tem de mudar; temos a obrigação de reduzir as desigualdades deste país. Já encaminhamos ao

Congresso a proposta que dá isenção do Imposto de Renda para aqueles que ganham até R\$ 5 mil por mês e que reduz alíquotas para quem recebe até R\$ 7 mil.

Cerca de 25 milhões de brasileiros serão beneficiados, fortalecendo a renda do trabalhador, em estímulo direto ao mercado interno de consumo, fortalecendo o crescimento.

Tudo isso sem gerar problemas para as contas públicas porque, em contrapartida, vamos cobrar os super-ricos. Hoje, pessoas de altíssima renda pagam menos imposto de renda do que um trabalhador comum. Quem ganha mais de R\$ 1 milhão, muitas vezes, paga menos de imposto de renda do que uma professora, um policial militar, um bombeiro, uma enfermeira. Essa é uma das faces da desigualdade de renda no Brasil. Essa proposta está lá no Congresso. Cabe agora aos parlamentares acabar com essa injustiça.

Importante lembrar que já promovemos a correção da tabela do Imposto de Renda, congelada por sete anos, entre 2015 e 2022, nos governos anteriores. A falta de correção promoveu um enorme aumento de impostos nas camadas de

renda mais baixa. Em torno de 20 milhões de brasileiros que não deveriam estar pagando Imposto de Renda e passaram a pagar nos governos Temer e Bolsonaro.

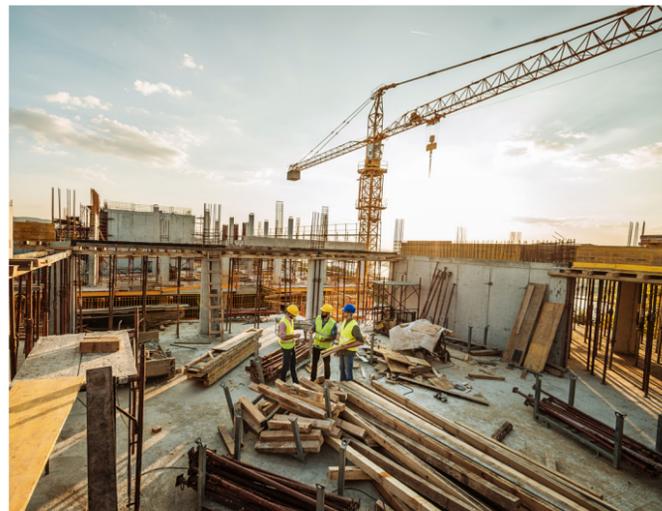
Além dessas iniciativas, executadas pelo Ministério da Fazenda, há também um grande conjunto de medidas tomadas por todo o governo, essenciais para promover o crescimento inclusivo e sustentável: a política de valorização do salário-mínimo, o novo Programa de Aceleração do Crescimento, o novo PAC, a expansão do Programa Minha Casa Minha Vida e o Nova Indústria Brasil.

A política de valorização do salário-mínimo eleva a renda das famílias, estimula o consumo. O PAC, por sua vez, fortalece o investimento público, em parceria com a iniciativa privada, gerando emprego, renda e crescimento.

Quais avanços o senhor destacaria até agora nesta gestão no campo econômico, e de que forma eles contribuem para a estabilidade e a confiança no país?

Já tivemos avanços históricos, com reformas estruturais. O novo regime fiscal sustentável elevou a confiança e a previsibilidade dos investidores, sendo fator que atrai investimentos, gerando emprego e renda. Já o sistema tributário brasileiro vai, muito em breve, ter o maior volume de digitalização do mundo, a partir da implementação da reforma tributária do consumo. Isso é mais facilidade, menos complicação, mais transparência e mais tempo para todos poderem trabalhar. Vai entrar em operação em 1º de janeiro do ano que vem, em teste. O novo modelo será 150 vezes maior que o sistema Pix. Vamos mudar de escala, impulsionando as empresas exportadoras e que investem.

Também estamos trabalhando com injustiças do antigo modelo tributário. Por exemplo: empresas podem usar até 30% do crédito de prejuízo fiscal para abater tributos, sem limite de tempo. No restante do mundo, empresa não deduz prejuízo fiscal de um ano para outro, há prazo para fazer isso. No Brasil, abate um percentual de 30%, então vai ao infinito e virou algo anormal. Há empresas que compram massas falidas ou empresas em processo de



“O novo regime fiscal sustentável elevou a confiança e a previsibilidade dos investidores, sendo fator que atrai investimentos, gerando emprego e renda.”

falência apenas para incorporar os créditos de prejuízo fiscal e depois usar esses créditos para abater impostos devidos. Práticas assim afetam negativamente toda a economia.

Esses esforços se refletem em resultados concretos: o país atingiu o maior número de empregos formais da série histórica, a menor taxa de desemprego e de informalidade; e o maior rendimento domiciliar per capita. Houve ainda queda na pobreza, na extrema pobreza e na desigualdade, medida pelo índice de Gini. O Brasil voltou a sair do Mapa da Fome. A inflação vai registrar a menor média em quatro anos de mandato e o crescimento do PIB também vai registrar a maior média dos últimos quatro ciclos de governo. O volume de crédito e o índice da bolsa de valores também atingiram recordes, comprovando maior confiança de investidores e agentes de mercado no nosso novo modelo de crescimento.

O setor da construção tem grande impacto na geração de empregos e no desenvolvimento urbano. Qual é o papel desse setor na estratégia econômica do governo e que iniciativas estão sendo pensadas para fortalecê-lo?

O PIB da Construção cresceu cerca de 4,3%, após leve recuo de 0,3% em 2023. Tal retomada promoveu forte impacto no mercado de trabalho: o setor da construção foi o que mais gerou vagas formais em relação ao estoque de empregos desde o início de 2023, reforçando sua importância para a atividade econômica e para a geração de renda.

Programas como o Novo PAC e Minha Casa Minha Vida foram fundamentais para impulsionar o setor da construção neste governo. O Novo PAC estimulou a retomada de obras públicas e a realização de mais parcerias público-privadas,

especialmente em infraestrutura social. No Minha Casa Minha Vida, mais recursos do FGTS foram destinados para construção de habitações populares, complementando os recursos vindos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo. Ainda no âmbito do Minha Casa Minha Vida, foi criada a Faixa 4, para atender diretamente necessidades de financiamento da classe média.

Somente nos dois primeiros anos do governo atual, o Minha Casa Minha Vida viabilizou 1,2 milhão de novas moradias, enquanto o novo PAC mobilizou R\$ 1,8 trilhão em investimentos.

Outras ações para estimular o setor da construção foram pensadas no Plano de Transformação Ecológica e no Nova Indústria Brasil. No PTE, destaca-se o eixo de infraestrutura verde e adaptação, para estruturar mecanismos de financiamento público e privado a obras com menor pegada ambiental e promover cidades resilientes a eventos climáticos extremos. No NIB, o Projeto Construa Brasil busca desburocratizar e promover a digitalização e industrialização do setor da construção por meio, dentre outros, da adoção da Estratégia BIM BR, um conjunto de processos, métodos e tecnologias digitais que permitem criar modelos virtuais de uma construção do projeto à execução e manutenção.

Há novas ações por vir. Será lançado o programa Melhorias Habitacionais, que contará com recursos do Fundo Social, destinados ao Minha Casa Minha Vida. Isso permitirá financiar reformas em moradias de famílias de classe baixa e média com condições de crédito mais barato, sem exigência de seguros ou garantias adicionais. Outra iniciativa envolve repensar a estrutura de direcionamento dos depósitos de poupança, para modernizar o financiamento imobiliário no Brasil e facilitar a securitização dessa carteira de crédito. ◀

© GETTY IMAGES | DRAZEN

PODE
ESCOLHER
TEGRA

VOCÊ TEM
MUITAS VERSÕES.

PARA CADA VOCÊ,
UM TEGRA.

Aptos. de 1 a 4 dorms. | Studios | Salas Comerciais

Imóveis de alto padrão nos melhores endereços de São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro e Niterói.

Sua melhor versão mora aqui



Visite nosso site
tegraincorporadora.com.br

TEGRA



Ações integradas garantem avanço nas práticas sustentáveis

Setor imobiliário tem adotado uma série de medidas para mitigar os impactos ambientais dos empreendimentos

A criação de soluções inovadoras para reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE), o reaproveitamento de materiais no canteiro de obras e a economia circular reversa compõem o arsenal de medidas que estão sendo implementadas em larga escala para mitigar o impacto ambiental dos empreendimentos imobiliários. Mas as empresas do setor estão avançando na agenda de boas práticas de sustentabilidade por meio também de ações integradas (de colaboradores e parceiros comerciais) ao modelo de negócio e do estreitamento de parcerias com órgãos e empresas do poder público responsáveis pela recuperação e preservação ambientais urbanas.

Reconhecido como um agente capaz de contribuir para transformar e melhorar a qualidade de vida nas cidades, o setor de incorporação imobiliária tem registrado avanços notáveis nos compromissos relacionados à sustentabilidade. As questões ambientais, sociais e de governança exigem transformações na maneira como as empresas pensam os negócios. Para facilitar a identificação dos principais temas que podem ser abordados para a evolução do ESG, a Associação Brasileira de

Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) elaborou o “Referencial ESG – Materialidade do Setor de Incorporação Imobiliária”.

O documento aponta os impactos que precisam ser considerados na elaboração da estratégia de operações das empresas do setor. “A seleção dos temas materiais relacionados ao ESG auxilia as empresas a compreenderem a abrangência da sua responsabilidade e estabelecerem estratégias e diretrizes para seus negócios e tomadas de decisões”, comenta Luiz França, presidente da entidade.

Valor compartilhado

Na Tegra Incorporadora, que se dedica a empreendimentos imobiliários de médio e alto padrão, principalmente em São Paulo e no Rio de Janeiro, o uso de materiais ecoeficientes e logística reversa para diversos insumos – como blocos de concreto, ensacados de aço e materiais plásticos – são práticas recorrentes. Alinhar sustentabilidade com metas claras integradas, do impacto social à economia circular, é parte essencial da estratégia, segundo Fábio Barros, diretor-executivo de construção e sustentabilidade da incorporadora.



© GETTY IMAGES | IMAMEMBER

“Acreditamos que a perenidade dos negócios só é possível quando construímos valor compartilhado com a sociedade e o meio ambiente”, afirma.

Desde a estruturação do seu programa de sustentabilidade, em 2016, a Tegra vem registrando iniciativas como a certificação Alta Qualidade Ambiental (AQUA-HQE) – que avalia a qualidade de vida para os usuários, o desempenho econômico do empreendimento imobiliário e o respeito ao meio ambiente. A incorporadora relata avanços, também, no painel de indicadores socioambientais nos canteiros de obra, na elaboração do inventário anual de emissões e na compensação de 100% das emissões de escopo 1, 2 e 3. Em 2022, foi publicada a estratégia “Cidades Regenerativas 2030”, que direciona a gestão dos negócios da companhia, considerando indicadores ESG em todas as atividades e processos, acrescenta Barros.

Canteiro de ideias

A estratégia de integração da agenda ESG em todas as áreas da empresa e com os parceiros da cadeia de suprimentos permitiu à Cury Construtora “trazer mais gente para pensar o negócio dentro de uma perspectiva mais ampla e sistêmica”. Com o envolvimento direto de diferentes atores foi possível criar “um canteiro de ideias onde muitas coisas estão sendo pilotadas ao mesmo tempo”, segundo Luiz Benguigui, gerente-geral de sustentabilidade da construtora.

Os resultados não demoraram a aparecer, principalmente no que diz respeito ao desenvolvimento de soluções inovadoras para reduzir as emissões no

canteiro de obras. O uso de pré-laje, que já vem concretada, reduziu o volume de madeira empregada nas edificações, cita o executivo. Outro exemplo é o reaproveitamento de resíduos de blocos de concreto no conceito de economia circular: o material enviado para um dos fornecedores da Cury é triturado e transformado em matéria-prima para fabricação de novo bloco de concreto. A iniciativa proporcionou o retorno de 42 toneladas de materiais em sete obras no estado de São Paulo este ano.

Por meio do projeto Mestre do Mês, a Cury reconhece as iniciativas dos mestres de obras junto ao pilar sustentabilidade. Com material de sobra, um mestre de obra construiu, no Rio de Janeiro, um espaço para depositar o resíduo de material perigoso, como espumas de poliuretano. Em São Paulo, um mestre de obra construiu um lava-pincéis, para decantar os pincéis usados em uma água descartada corretamente, acrescenta o gerente-geral de sustentabilidade da companhia.

Ativos urbanos

Reconhecido por ser um dos principais agentes de reabilitação de áreas contaminadas – essencial não apenas para o meio ambiente, mas também para o desenvolvimento urbano –, o setor imobiliário tem sido um dos grandes parceiros da Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (CETESB) na transformação de passivos ambientais em ativos urbanos. “Hoje, está presente em 64% das áreas contaminadas já reabilitadas, o que comprova que desenvolvimento econômico e qualidade ambiental



devem caminhar juntos”, salienta Thomaz Miazaki Toledo, presidente da CETESB. Entretanto, um dos desafios para a continuidade dessa bem-sucedida parceria reside em garantir o equilíbrio entre proteção ambiental e agilidade regulatória, a fim de viabilizar novos empreendimentos imobiliários em áreas e regiões contaminadas. De acordo com Toledo, algumas medidas adotadas reduziram de nove meses para 60 dias o tempo médio de aprovação de planos de remediação. Uma delas foi a atualização do Manual de Gerenciamento de Áreas Contaminadas, estabelecendo critérios mais claros e padronizados para todas as

etapas do processo. Destaca, ainda, a reorganização de fluxos internos, a implementação de ferramentas digitais e a criação de uma agência dedicada ao Grupo de Análise e Aprovação de Projetos Habitacionais (Graprohab), que atualmente concentra quase 10% das análises da companhia. Análises individualizadas, que demandam tempo e expertise técnica aumentam a complexidade do processo de reabilitação de áreas contaminadas. “Outro ponto que precisamos melhorar é a integração entre as diferentes instâncias de governo e os agentes envolvidos”, complementa Toledo, que considera fundamental a parceria estratégica com o setor

privado. “Quando as empresas apresentam estudos preliminares mais robustos e mantêm um canal de diálogo constante com a CETESB, conseguimos dar mais previsibilidade aos processos e evitar retrabalhos”, reitera.

Cobertura vegetal

Com metas agressivas de arborização na capital paulista, que prevê o plantio de 120 mil árvores até novembro de 2025, a prefeitura de São Paulo enxerga na incorporação imobiliária um parceiro estratégico para consolidar um modelo de desenvolvimento sustentável no qual novos empreendimentos imobiliários sejam planejados de maneira integrada ao território, com soluções inovadoras e ambientalmente responsáveis, que conciliam crescimento urbano e qualidade de vida. Dados oficiais

mostram que, entre 2014 e 2023, as empresas do setor foram responsáveis por 72% dos Termos de Compensação Ambiental voltados ao plantio de árvores. Nesse período, a retirada de 120 mil árvores foi compensada pela implantação de mais de 380 mil novas mudas, resultando em um saldo positivo de aproximadamente 260 mil árvores. Assim, o mercado tem assumido a dianteira na regeneração urbana, promovendo transformações visíveis em diversas áreas da cidade. O setor imobiliário tem sido responsável por fortalecer o desenvolvimento sustentável na cidade de São Paulo, ressalta Rodrigo Ashiuchi, secretário municipal do Verde e Meio Ambiente de São Paulo, para quem a ação integrada entre o setor e a prefeitura assegura que cada política pública e cada

investimento estejam comprometidos em alinhar progresso, justiça social e sustentabilidade. “É uma grande satisfação poder contar com parceiros como a ABRAINCA na administração municipal, sobretudo por compartilhar do mesmo engajamento e responsabilidade social”. A partir de uma gestão ambiental integrada, a prefeitura está priorizando a preservação das áreas verdes, a ampliação dos plantios arbóreos de espécies nativas da Mata Atlântica e a implementação de novos parques municipais. De acordo com o secretário, mais da metade do território da capital tem cobertura vegetal e “de 2024 até o fim deste ano, a gestão do prefeito Ricardo Nunes terá investido mais de R\$40 bilhões no orçamento climático da cidade”. ◀

Alinhamento com a Agenda 2030

As iniciativas de sustentabilidade adotadas pelas empresas do setor imobiliário contribuem para o avanço dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), listados pela Organização das Nações Unidas (ONU) na chamada Agenda 2030. Trata-se de um pacto global assinado em 2015 por 193 países, cujo objetivo é superar os principais desafios de desenvolvimento enfrentados pelas pessoas no mundo.

A agenda contempla 17 objetivos interconectados, que são considerados ambiciosos. No desenvolvimento de empreendimentos alinhados com as melhores práticas de ESG (sigla em inglês de Ambiental, Social e Governança), as empresas do setor imobiliário podem contribuir com medidas de combate às mudanças climáticas (ODS 13) ou ajudar a tornar cidades e assentos humanos inclusivos, seguros, resilientes e sustentáveis (ODS 11), por exemplo.

As emergências climáticas deixaram de ser uma preocupação distante e se tornaram uma realidade que impactam o mundo inteiro, lembra Rodrigo Ashiuchi, secretário municipal do Verde e do Meio Ambiente de São Paulo (SVMA). “Em diferentes regiões, acompanhamos desastres cada vez mais frequentes e intensos, que afetam diretamente a vida da população”. É um tema que, segundo ele, exige dos municípios políticas públicas efetivas para um desenvolvimento mais sustentável e resiliente.



À esquerda, **Thomaz Toledo**, Presidente da CETESB e, à direita, **Rodrigo Ashiuchi**, secretário municipal do Verde e do Meio Ambiente de São Paulo

Investir em reabilitação ambiental não apenas resolve passivos históricos, como também gera valor urbano, oportunidades de negócio e qualidade de vida para a população, acredita Thomaz Miazaki Toledo, presidente da Companhia Ambiental do Estado de São Paulo (CETESB), que é responsável pelo controle, fiscalização, monitoramento e licenciamento de atividades geradoras de sujeiras para o ar, as águas e o solo. “Dessa forma, conseguimos mostrar, na prática, que desenvolvimento econômico e qualidade ambiental devem andar lado a lado”.

POTENCIALIZE OS RESULTADOS DA SUA INCORPORADORA

CONHEÇA A MELHOR PLATAFORMA DE IA DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Acelere as vendas, aumente a conversão e encante no pós-venda com agentes generativos personalizados que trabalham 24h por você.

- » Qualificação de leads e simulação de financiamento.
- » Suporte e engajamento ao corretor.
- » Pós-venda inteligente: envio de boletos, atualizações de obra e abertura de chamados.
- » Base de conhecimento que aprende continuamente.
- » CRM atualizado automaticamente.

MORADA AI

POTENCIALIZE SEUS RESULTADOS EM WWW.MORADA.AI





Alternativas à escassez de mão de obra

Construtoras adotam métodos inovadores para aumentar a produtividade e agilizar a entrega das obras

A industrialização da construção ganha mais espaço no mercado imobiliário brasileiro como uma alternativa forte e segura para contornar a crescente escassez de mão de obra no setor. Mas não só: as incorporadoras buscam também atingir patamares mais elevados de produtividade e tornar seus processos de produção mais ágeis, sustentáveis e eficientes. Em várias regiões do país, diversas construtoras investem em projetos de construção e lançamento de empreendimentos utilizando métodos construtivos inovadores, pré-fabricados. Muitos componentes de uma obra, como paredes, vigas e lajes são produzidos em fábricas especializadas, sob rigoroso controle de qualidade, e depois, montados no canteiro da obra.

Para os especialistas, a industrialização da construção civil pode se apresentar como uma resposta inovadora ao grave problema do déficit habitacional do país, estimado pela Fundação João Pinheiro em 5,9 milhões de domicílios em 2025. Por isso, esse é um movimento que pode, seguramente, contribuir para baratear a moradia e ampliar o número de projetos habitacionais destinados às famílias de baixa renda no país. Como o programa Minha Casa Minha Vida, retomado em 2023, e que tem metas de construção de três milhões de moradias até 2026, para famílias com renda até R\$ 12 mil. Uma pesquisa da Fundação Getúlio Vargas (FGV) mostrou que 82% das empresas de construção estão com dificuldade de contratar novos trabalhadores e

Métodos construtivos em alta

Métodos industrializados de construção estão sendo cada vez mais incorporados aos empreendimentos imobiliários no país, seja dentro do programa Minha Casa, Minha Vida, ou em construção de médio e alto padrão, visando aumentar a produtividade, diminuir os custos e mitigar o impacto da falta de mão de obra qualificada. A HM Engenharia, por exemplo, utiliza uma ferramenta inovadora, denominada Lean Construction, em um projeto piloto de construção de um condomínio habitacional em Paulínia, no interior de São Paulo, para melhorar a produtividade na construção de paredes de concreto, moldada in loco.

O Lean Construction é uma metodologia de planejamento e controle - baseada nos princípios japoneses do Lean Manufacturing desenvolvidos para o setor automobilístico - que pretende estabelecer métodos de planejamento e controle para aperfeiçoar os processos da indústria da construção civil.

No empreendimento de Paulínia, o Condomínio Brisa da Mata, de 14 torres de oito pavimentos e 448 unidades habitacionais, a HM Engenharia obteve uma melhora de produtividade em torno de 20% na execução das concretagens de paredes e redução de custos global da obra estimada em R\$ 320 mil.



Sem desperdício

Em outro empreendimento, localizado em Hortolândia (SP), a Longitude Incorporadora decidiu implantar sistemas industrializados das instalações hidrosanitárias e elétricas prediais, de olho nas oportunidades de aumento da eficiência da obra - um conjunto habitacional com 320 unidades, enquadradas no programa Minha Casa, Minha Vida.

Segundo a Longitude, o objetivo era contornar dificuldades comuns em muitos empreendimentos - instalações artesanais, falta de mão de obra e alto desperdício de material. Com a industrialização das instalações hidrosanitárias e elétricas, a empresa conseguiu uma redução de 2% do custo total da obra e de 5% no prazo de construção.

70% das companhias relatam dificuldade para encontrar mão de obra qualificada.

O impacto maior, segundo os empresários entrevistados pela FGV, é na produtividade, que sofre queda acentuada, gerando prejuízos no custo da obra e atrasos na entrega dos empreendimentos. Várias iniciativas desenvolvidas pela indústria da incorporação imobiliária e da construção civil buscam enfrentar esse desafio.

A Trisul Construtora, de São Paulo, criou um programa de qualificação profissional, que promove condições de ensino prático dentro dos canteiros, em horário de trabalho, para empregados que tenham interesse em executar as atividades, tornando-se especialistas em

novas áreas. Mais de 600 horas de cursos já foram realizadas, envolvendo 12 especializações, formando mais de 100 profissionais. A iniciativa teve um impacto positivo em mais de 15 obras da incorporadora.

Por seu lado, a ABRAINCO trabalha em conjunto com várias entidades da cadeia da construção no sentido de promover soluções e práticas inovadoras para ampliar a capacidade da indústria e reduzir o déficit habitacional do país. O Prêmio Produtividade Do Mesmo Lado, que este ano chega a sua quarta edição (veja box *Prêmio Produtividade*), reflete esse compromisso em prol da produtividade no setor. ◀

PRÊMIO PRODUTIVIDADE DO MESMO LADO

O movimento **Do Mesmo Lado**, idealizado pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINCO), nasceu para unir entidades e empresas em torno de objetivos comuns: estimular a competitividade, atrair investimentos e gerar emprego e renda de forma sustentável. Dentro dessa iniciativa surgiu o **Comitê de Produtividade**, composto por ABRAINCO, ABCP, AFEAL, ABCLS e ABRAMAT, que reúne construtoras e fornecedores em torno de um propósito claro: aumentar a produtividade da construção civil. Para dar visibilidade às boas práticas e incentivar soluções inovadoras, o Comitê criou o **Prêmio de Produtividade**, que já chega à sua 4ª edição em 2025, reconhecendo cases transformadores do setor.

Desde sua criação, o Prêmio de Produtividade já consolidou um acervo **com mais de 60 cases publicados**, reunindo experiências de diferentes empresas e entidades que apresentam soluções inovadoras para aumentar a eficiência, reduzir custos e ampliar a sustentabilidade no setor da construção. Essa base crescente de práticas reconhecidas fortalece o movimento Do Mesmo Lado como uma referência para inspirar toda a cadeia produtiva.

O movimento **Do Mesmo Lado** e o **Comitê de Produtividade** seguem mobilizando o setor da construção civil, provando que a união de esforços e a disseminação de boas práticas são fundamentais para elevar a competitividade do Brasil, fortalecer o mercado imobiliário e contribuir para o desenvolvimento social e econômico do país.

A cerimônia de entrega da **4ª edição do Prêmio de Produtividade Do Mesmo Lado** será realizada na Construlev Expo, primeira feira dedicada exclusivamente aos avanços e inovações em sistemas construtivos leves e sustentáveis, que ocorrerá de 4 a 6 de novembro de 2025, no São Paulo Expo. O evento é promovido pela Associação Brasileira de Construção Leve e Sustentável (ABCLS) em parceria com a NürnbergMesse Brasil. Diante dos desafios enfrentados pela construção civil, como escassez de mão de obra qualificada, segurança e inovação, o Prêmio Produtividade do Mesmo Lado se consolida como uma iniciativa importante para promover a eficiência dos processos, reduzir custos, garantir prazos e elevar a qualidade das edificações. ◀



© GETTY IMAGES | IWAN MOROVINKIN

KNAUF

Soluções completas em construção a seco.

Da parede ao forro, da fachada ao detalhe. A Knauf transforma cada projeto com tecnologia, inovação e qualidade.

Líder em construção a seco, oferecemos sistemas completos para paredes, tetos, forros e fachadas, projetados para máxima eficiência, desempenho acústico e segurança.

Da concepção até a execução do projeto, a Knauf está presente em cada etapa, oferecendo soluções completas e sendo referência global em construção a seco.

Siga-nos nas redes sociais



/knaufdobrasil



@knaufbr



/knaufbrasil



/knauf-do-brasil



Saiba mais:
knauf.com

Build on us.

Smart Cities: o papel dos empreendimentos imobiliários na transformação urbana

AS SMART CITIES têm sido tradicionalmente associadas ao uso intensivo de tecnologias avançadas para a gestão urbana, como Internet das Coisas (IoT) e Inteligência Artificial (IA). Mas, embora a tecnologia seja uma ferramenta poderosa, é preciso mais para fazer uma cidade inteligente, que promova uso eficiente do solo e dos recursos naturais, inclusão social, saúde pública e qualidade de vida, redução de emissões, resiliência e adaptação às mudanças climáticas. Uma cidade inteligente também exige soluções de baixa complexidade tecnológica (low-tech), como o planejamento urbano orientado ao desenvolvimento compacto e a adoção de Soluções Baseadas na Natureza.

Essa abordagem se aplica também a comunidades planejadas, requalificações urbanas e empreendimentos com forte interface com o tecido urbano. Tal amplitude evidencia que a responsabilidade pela construção de cidades mais eficientes e humanas não se restringe ao poder público.

Ao desenvolver empreendimentos, o setor imobiliário tem papel fundamental sobre o ambiente urbano. Mesmo na escala do edifício, a adoção de estratégias de eficiência hídrica e energética acaba contribuindo, de forma sistêmica, para a construção de cidades mais inteligentes. Já da envoltória para fora, estratégias incentivadas por Planos Diretores recentes, como Fachada Ativa e Fruição Pública nos lotes, tornaram mais tênue a linha que separa espaços privados e públicos, evidenciando a corresponsabilidade



© GETTY IMAGES / IL VALIREN

“A integração de práticas sustentáveis aos empreendimentos transcende a dimensão da responsabilidade socioambiental. É uma estratégia que tende a gerar retorno financeiro.”

dos empreendimentos na qualificação das calçadas. Para apoiar os empreendedores no desenvolvimento de projetos de impacto urbano alinhados às Smart Cities, já há certificações com esse enfoque, como a LEED for Communities e a Fitwel Community. Além do respaldo técnico, elas agregam credibilidade e proteção contra o greenwashing. A integração de práticas sustentáveis aos empreendimentos transcende a dimensão da responsabilidade socioambiental. É uma estratégia que

tende a gerar retorno financeiro, por meio da redução de custos operacionais, mitigação de riscos reputacionais, atração de investidores e fidelização de clientes. Em um cenário urbano cada vez mais dinâmico, enxergar a cidade como um ecossistema vivo e interdependente é fundamental. A cidade do amanhã nasce de decisões de hoje e as empresas que liderarem esse movimento estarão posicionadas como agentes ativos na construção de um futuro mais resiliente e sustentável. ◀



Myriam Tschiptschin, Head de Smart Cities no CTE e Coordenadora da Comissão ESG na ADIT - Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico do Brasil.



A inteligência artificial mais avançada do mercado imobiliário

A Lais é a IA que escala o atendimento, entrega leads qualificados no seu CRM e gera dados estratégicos para sua incorporadora crescer mais rápido.



100%
leads atendidos na hora

+2 mi
atendimentos realizados

60%
aumento de conversão

90%
satisfação com atendimento



Experimente o atendimento que sua incorporadora precisa e seus clientes merecem. Agende uma demonstração gratuita e comece a impulsionar sua conversão.

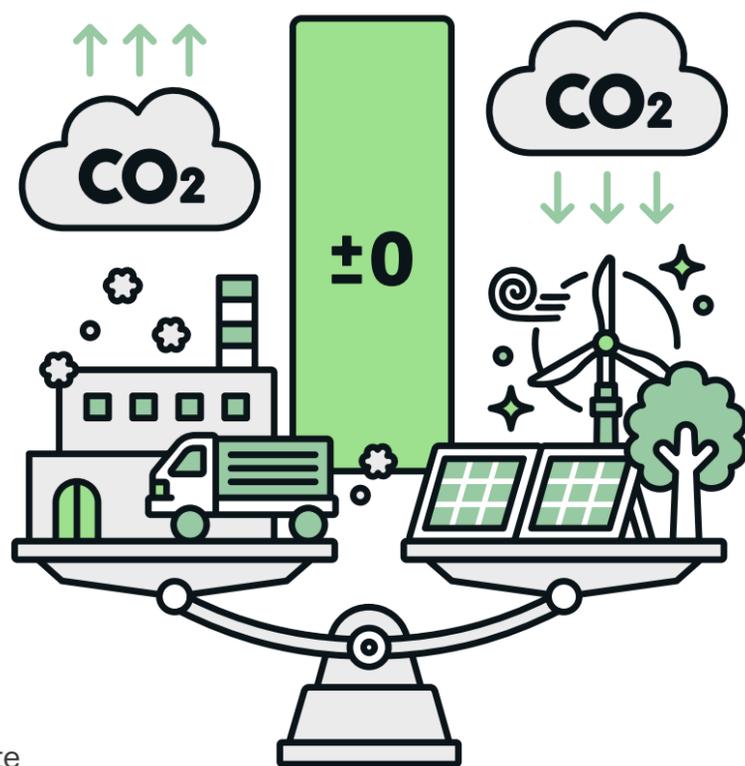
Evolução na jornada de descarbonização

Com fortalecimento da agenda ESG, incorporadoras buscam dar respostas consistentes aos desafios do meio ambiente

O setor imobiliário brasileiro avança na jornada de descarbonização, reforçando o compromisso de fomentar a cultura de sustentabilidade em toda a sua cadeia de valor. Com adoção de práticas ecoeficientes, incorporadoras e construtoras buscam dar respostas consistentes aos desafios relacionados ao meio ambiente, aos negócios e, sobretudo, à sociedade. Além de reduzir o impacto ambiental, práticas alinhadas à agenda ESG (sigla em inglês de social, ambiental e governança) proporcionam economia de custos a longo prazo. Mas o setor imobiliário percebeu que a sustentabilidade passou a ser também uma exigência de consumidores e investidores: pesquisas mostram que os primeiros tendem a pagar a mais por produtos ou serviços "verdes", enquanto os segundos enxergam nas operações sustentáveis um requisito para aportes financeiros.

As empresas que não derem atenção à agenda ESG, cuja importância tende a crescer no mundo dos negócios, poderão enfrentar dificuldades no mercado: perda de clientes, afastamento de investidores e reputação maculada. Cenário oposto se espera para as que demonstram compromisso genuíno com a sustentabilidade e práticas éticas. A Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) tem sido um grande ator na luta pelo alinhamento do setor imobiliário à sustentabilidade, apoiando ações que fomentem tecnologias de baixo carbono e soluções baseadas na preservação da natureza. "O setor imobiliário é um agente capaz de mitigar riscos climáticos e se adaptar às transformações do território direto na construção de cidades", afirma Luiz França, presidente da entidade. A ABRAINC integra a Aliança pela redução de Gases do Efeito Estufa (GEE) no setor de construção e incorporação

imobiliária, em parceria com o Secovi-SP e o SindusCon-SP. O movimento elaborou um inventário setorial de emissões, além de identificar oportunidades de melhorias de processos e avaliação diagnóstica da gestão de emissões de escopos 1, 2 e 3 das empresas associadas às três entidades. O inventário da Aliança GEE demonstra que as emissões do setor estão concentradas nos insumos utilizados nas obras, que fazem parte do escopo 3 e são responsáveis por 97,3% do total das emissões. Os escopos 1 (mudanças do uso do solo e combustão estacionária e móvel) e 2 (aquisição de energia elétrica em obras, estandes e escritórios) representam, respectivamente, 2,4% e 0,19% do total de emissões do setor. Priorizar fornecedores que já possuem iniciativas de descarbonização, adotar políticas internas de uso de insumos com menor emissão de carbono, estimular a descarbonização no processo produtivo dos fornecedores,



construir edifícios energeticamente mais eficientes e aderir ao conceito de economia circular são algumas recomendações para reduzir os níveis de emissões do setor.

CCD - Cidades Carbono Neutro

Apoiar medidas que integram ciência, inovação e práticas ESG também faz parte dos propósitos da ABRAINC. Tanto que é um dos atores envolvidos em projetos que visam apoiar cidades na mitigação dos impactos das mudanças climáticas e no desenvolvimento de estratégias para a descarbonização conduzidos pelo Centro para o Desenvolvimento Cidade Carbono Neutro (CCD), idealizado pela Fundação Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) e o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT).

Lançado em dezembro do ano passado, com um orçamento de R\$ 31 milhões e a participação de 39 instituições, o CCD reúne vários projetos organizados por três eixos transversais e quatro trilhas setoriais. A ABRAINC está envolvida em temas como Descarbonização das Cidades e Resiliência Climática; Políticas Públicas, Capacitação, Transferência de Tecnologia e Redes Potencializadoras. A presença na CCD reforça o compromisso da ABRAINC com ações e projetos que promovem a sustentabilidade, a inovação e a resiliência climática no setor imobiliário e nas cidades brasileiras, diz França. "A ABRAINC segue firme no seu propósito de apoiar iniciativas que integram ciência, inovação e prática ESG, contribuindo para um futuro mais sustentável para as cidades e

para o setor de incorporação imobiliária no Brasil". A ABRAINC integra, ainda, o GT Descarbonização Ambiente Construído, que se dedica ao enfrentamento dos desafios das mudanças climáticas - impulsionadas principalmente pelo aumento contínuo da concentração de dióxido de carbono (CO₂) na atmosfera, com o consequente aumento da temperatura média do planeta. O setor imobiliário pode desempenhar um papel relevante na redução das emissões, contribuindo com as metas do Acordo de Paris, de limitar o aquecimento global a 1,5°C. ◀

IMPULSIONE SEUS PROJETOS COM SEGURANÇA, AGILIDADE E IMPACTO SOCIAL

Na Núclea, unimos tecnologia, dados e inovação para transformar o mercado imobiliário. Com nossas soluções, sua empresa ganha eficiência, segurança jurídica e acesso a novos públicos.

Registro Imobiliário

Formalize ativos com rastreabilidade e liquidez, garantindo segurança em todas as etapas do empreendimento.

Análise de Enquadramento de Renda HIS & HMP

Atenda às exigências legais com rapidez e confiabilidade. Emitimos em segundos o certificado obrigatório da prefeitura de São Paulo.

Benefícios para o seu negócio

- ▶ Conformidade com programas municipais de habitação popular.
- ▶ Redução de riscos e mais transparência nas vendas.
- ▶ Mais segurança dos recebíveis.
- ▶ Apoio à decisão com indicadores de crédito e liquidez.



Construa com propósito. Cresça com a Núclea.
Fale com um especialista

NÚCLEA

Mulheres ganham protagonismo no mercado imobiliário



© GETTY IMAGES | FEVERPITCHED

Avanço feminino redefine papéis e impulsiona inovação na incorporação

O protagonismo feminino no mercado imobiliário é uma realidade no Brasil. Embora ainda sejam minoria, as mulheres já ocupam papéis estratégicos de gestão e de liderança em ambientes tradicionalmente dominados pelos homens, como canteiros de obras e conselhos executivos de incorporadoras e construtoras. Sinal de que a barreira para a contratação delas no setor já foi, em boa parte, superada.

A equidade de gênero no setor tem sido uma bandeira da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAIN). Todo ano, desde 2022, no mês de março, a entidade promove a campanha "Mulheres à Obra", que tem como objetivo promover a inclusão e dar visibilidade ao avanço das mulheres na indústria de construção. A iniciativa demonstra que não há dúvidas de que o protagonismo feminino é uma evolução natural e necessária para um mercado mais inovador,

diverso e preparado para os desafios do futuro. Um traço marcante na trajetória profissional das mulheres é que desde o momento em que ingressam no mercado imobiliário e da construção civil almejam ativamente posições de liderança e inovação, buscam constantemente oportunidades para crescer, influenciar decisões e transformar o setor. Dessa forma, vêm se posicionando como protagonistas, impulsionando mudanças e trazendo novas perspectivas para o mercado. "Vejo essa realidade com uma perspectiva de avanço e oportunidade", aponta Tatiana Rosa Cequinel, CEO da Embraed, associada ABRAIN de Balneário Camboriú (SC).

Mais espaço no setor

O fato de as mulheres ganharem mais espaço em diversas áreas do setor imobiliário sinaliza que o processo seletivo já não considera o gênero como critério de escolha



Somos especialistas em seguros para construção civil.

Protegemos sua obra em cada etapa, para que você foque no que realmente importa: **entregar grandes projetos.**

wiz.co/wiz-corporate [wizcorporate](https://www.instagram.com/wizcorporate)



de um candidato. Em vez disso, são avaliados o histórico profissional, as competências e o potencial de cada um, segundo depoimento de 21 mulheres que ocupam postos de liderança em empresas do setor imobiliário colhidos para uma pesquisa qualitativa realizada pela Brain Inteligência Estratégica.

Em relação aos postos de comando, a pesquisa mostra a existência da percepção de que o fortalecimento da presença feminina não depende apenas da trajetória individual das mulheres, mas também das transformações coletivas dentro das empresas. Algumas delas avançaram na implementação de políticas consistentes relacionadas à equidade de gênero nos altos escalões, enquanto outras possuem iniciativas superficiais ou meramente institucionais – sem uma conexão real com as necessidades das mulheres. E há, ainda, as empresas para as quais essa pauta ainda está em segundo plano.

Superar preconceitos

Uma realidade com a qual as mulheres se deparam é que o exercício de funções de alto escalão requer não apenas competência técnica, mas também resiliência. Com o preconceito e a desconfiança latentes, ainda

que sutis, a necessidade de reafirmar autoridade é um requisito. "Qualquer mulher que disser que nunca sofreu preconceitos provavelmente é muito distraída para não os ter percebido", comenta Cecília Cavazani, CEO da Cavazani Construtora.

Impor a autoridade é importante, como mostra relato de Bianca Setin, vice-presidente da Setin Incorporadora. "Muitas vezes, sou a única mulher nas reuniões em que participo ou faço parte de uma minoria. E mesmo ocupando um cargo de liderança, já me vi sendo interrompida — algo que, infelizmente, ainda acontece com frequência com outras mulheres. No meu caso, consigo me posicionar, mas sei que nem todas têm essa possibilidade, o que mostra como ainda temos um caminho a percorrer".

O problema existe também na relação com clientes e fornecedores, que muitas vezes esperam negociar exclusivamente com uma figura masculina. No canteiro de obras, não raro as mulheres que atuam em postos de liderança precisam adotar posturas mais firmes ou até mesmo endurecer o tom para garantir respeito e credibilidade, como ficou demonstrado nos relatos feitos pelas profissionais do setor à pesquisa da Brain. Se a

profissional for jovem, os desafios aumentam porque normalmente a juventude é associada à inexperiência.

Formação acadêmica

O desafio de conciliar maternidade e a carreira acompanha a trajetória da mulher no mercado de trabalho. Elas convivem, ainda, com a pressão de estarem prontas para fazer as entregas que o exercício das atribuições de liderança requer. A busca constante por conhecimento e sólida formação acadêmica são as respostas que dão para o fortalecimento das competências técnicas e transmitir a credibilidade profissional junto ao mercado.

Em média, o nível de instrução das mulheres supera o dos homens, segundo dados do último censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE). Em 2022, ano em que o censo foi realizado, 20,7% das mulheres com 25 anos ou mais tinham nível superior completo, ante 15,8% dos homens na mesma faixa etária. Já a proporção da população com 25 anos ou mais sem instrução e com fundamental incompleto era de 37,3% entre os homens e 33,4% entre as mulheres. ◀

Quem constrói o futuro não pode manter o financeiro no passado.

Economize tempo e dinheiro com processos automatizados, dados confiáveis, e tudo sincronizado automaticamente com seu ERP.

Empresa	Movimentação	Conta	Saldo
77463095967			
Palazzo Venezia 28163095009			
Palazzo Venezia 89503095339			
Ed. Chamonix 35063095296			
Ed. Villa Toscana 30063095235			- R\$ 14.300,50 R\$ 4.950,00 em falta para hoje
HighLiving Flats			

9:41

← Detalhes do Pagamento

Geral Documentos 2 História

Pagador: Incorporadora ABC
Conta Incorp Matriz

Recebedor: ConstruMar
41.072.467/000

Valor a pagar: **R\$ 520,05**

Vencimento: 21/12/20

Método: **Boleto** Risco de Fraude

Alocação

Projeto / Unidade: Centro de Cu

Liberar Pagamento →

Conheça mais da plataforma Paggo:
Um ecossistema de soluções financeiras
construído para incorporadoras e construtoras.



A paixão de realizar sonhos



© CAVAZANI | DIVULGAÇÃO

CECILIA CAVAZANI, CEO da Cavazani

A PAIXÃO PELO DIREITO é a mesma que nutre pela construção civil. Advogada de formação, Cecília Cavazani percebeu que encontrou “algo para amar no trabalho” quando, durante a assinatura de um contrato de financiamento na Caixa Econômica Federal (CEF), viu o impacto da realização do sonho da casa própria na vida de um cliente. “Esse passou a ser meu propósito profissional”, diz.

O episódio que inspirou a paixão pela construção civil ocorreu no início da Cavazani Construtora, da qual Cecília é CEO. E a aquisição da casa própria como portal de prosperidade para todos os agentes envolvidos na cadeia de negócios da companhia – colaboradores, fornecedores e clientes – passou a ser o propósito da companhia. “São 18 anos de um negócio sólido que a cada ano cresce e se transforma”, diz.

Para a executiva, construir moradias de interesse social significa construir dignidade, oportunidades e um futuro melhor para muitas famílias. Os empreendimentos imobiliários da empresa contribuem para diminuição do déficit habitacional, suprem carências, como falta de saneamento, energia e segurança, e impulsionam

pequenos negócios e a economia nos locais onde são implementados. “O nosso ROI vem também dos múltiplos resultados sociais que entregamos”, afirma. Como executiva de uma empresa do ramo de construção civil, Cecília lida com muitos desafios. Um deles é o preconceito que, embora muitas vezes sutil, ainda existe. A fórmula adotada na Cavazani Construtora para o seu enfrentamento é a diversidade de olhares, uma estratégia de negócios inteligente que traz criatividade para a resolução de problemas complexos e gera resultados robustos.

A diversidade é a receita também para a construção de um futuro inovador e sustentável na construção civil, opina Cecília, que enumera três pontos considerados essenciais para a abertura de espaços para diferentes vozes no setor: formação e incentivo desde a base; lideranças que impulsionem essa transformação; redes de apoio e visibilidade. Quando ocupa o seu espaço no setor, a mulher agrega competência técnica e imprime uma sensibilidade que transforma a forma de gerir, negociar e se relacionar com equipes e clientes. “A escuta atenta e empática nos permite ver sutilezas”, afirma Cecília. ◀

Espaço para o talento feminino



© EMBRAED | DIVULGAÇÃO

TATIANA ROSA CEQUINEL, CEO da Embraed

NO COMANDO da Embraed Empreendimentos desde 2013, Tatiana Rosa Cequinel enxerga nos muitos desafios impostos pela construção civil uma oportunidade não apenas de inspirar outras mulheres a ocuparem postos de liderança em um setor em que predomina a presença masculina nos altos escalões das empresas, mas, sobretudo, de mostrar que talento e dedicação são atributos que independem de gênero.

Quando assumiu o cargo de CEO, Tatiana vislumbrou a oportunidade de continuar o legado do pai, Rogério Rosa, na empresa de Balneário Camboriú (SC). Dona de uma visão estratégica notável, a executiva tem usado o seu talento para desenvolver projetos imobiliários que inovam na experiência do cliente, na sustentabilidade e na tecnologia. Para “criar marcos com designs exclusivos e atemporais, refletindo nossa busca constante por inspirar e inovar”, como Tatiane diz, a Embraed possui um centro de produção, com mais de 20 mil metros quadrados, onde artesãos, arquitetos e engenheiros se dedicam à confecção artesanal de acabamentos, como portas e mármore esculpido, que garantem um nível de detalhe

e qualidade para cada empreendimento imobiliário. Ao buscar elevar o já consagrado padrão construtivo da Embraed, Tatiana vem surpreendendo a cada ano, trazendo muitas inovações em todo o ciclo construtivo da companhia – do estilo arquitetônico e decoração à gestão e governança corporativa –, sempre acompanhando as mais modernas tendências do mercado mundial.

A CEO da Embraed é graduada em Administração de Empresas pela Universidade do Vale do Itajaí (Univali) e tem especialização em Negócios da Construção Civil pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Além de comandar a empresa, exerce a presidência do Instituto Rogério Rosa, braço social da Embraed. Ali conduz, por exemplo, o programa Catalisando, de mentoria e formação quinzenais de organizações, para que possam atuar de forma mais estruturada a fim de ajudar quem mais precisa. ◀

Diversidade na construção civil



© SETIN | DIVULGAÇÃO

BIANCA SETIN, vice-presidente da Setin Incorporadora

A TRAJETÓRIA de Bianca Setin no universo da construção civil pode ser dividida em duas fases. A primeira começou aos 16 anos, quando, incentivada pela família, iniciou a sua carreira na Setin Incorporadora. Depois, após uma breve experiência à frente de seu próprio negócio, retornou à empresa fundada pelo seu pai, Antonio Setin, ocupando postos importantes na alta direção. Ao longo de sua jornada, Bianca acumulou experiências que lhe proporcionaram conhecimento profundo do setor da construção civil. Passou por diversas áreas na Setin Incorporadora: atuou como estagiária de obra e participou da chegada ao Brasil de empreendimentos significantes, como os hotéis Ibis e o primeiro Pullman do país, somando mais de 6,5 mil quartos entregues.

Em 2007, após a venda da Setin Incorporadora para a Klabin Segall, Bianca abriu o seu próprio escritório. No ano seguinte encerrou o negócio para se reconectar ao legado familiar: de volta à Setin Incorporadora consolidou sua atuação como Chief Financial Officer (CFO) e como Chief Operating Officer (COO) até assumir a vice-presidência da companhia.

Em meio a experiências pessoais e profissionais marcantes, Bianca redefiniu prioridades e fortaleceu o seu propósito de inspirar a participação de outras mulheres na construção civil. Na sua percepção, a presença feminina no setor traz uma perspectiva estratégica que combina disciplina, resiliência e sensibilidade. “Liderar vai além da gestão: significa equilibrar técnica e empatia, razão e emoção”, pontua.

A diversidade e a inovação são dois pilares importantes para o futuro da construção civil, acredita Bianca. Por esse motivo, ela propõe que as empresas do setor criem ambientes que estimulem a pluralidade de perfis, incentivem novas lideranças e combinem competência técnica com sensibilidade humana. “Ampliar a presença feminina em cargos de lideranças é essencial para renovar práticas, incorporar diferentes pontos de vista e humanizar as relações do setor”.

Defensora da presença feminina em posições estratégicas no setor de construção civil, Bianca entende que a diversidade não é um objetivo, mas um caminho indispensável para o crescimento sustentável, ético e alinhado às transformações da sociedade. ◀



Para cada grande projeto, uma grande solução Intelbras.

Seu empreendimento pensado do início ao fim, conte com a Intelbras para resolver os desafios do seu projeto nas áreas de segurança, conectividade e energia. **Deixe a nossa tecnologia te surpreender.**

intelbras

Leia o QR Code e conheça as nossas soluções



IA acelera avanço na construção

Tecnologia inovadora amplia seu espaço no mercado brasileiro em ritmo crescente



A tecnologia e a inovação, em especial o uso da Inteligência Artificial (IA), estão se transformando em importantes pilares, extremamente seguros, para ganhos, cada vez maiores, de eficiência e qualidade da indústria de incorporação imobiliária e da construção civil no país. Pesquisa inédita, realizada em junho deste ano, pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC) e a Brain Inteligência Estratégica, com 160 executivos de empresas de incorporação e loteamentos urbanos no Brasil, mostrou que a maioria dos entrevistados considera o uso de Inteligência Artificial totalmente seguro e integrado aos processos de produção e venda dos empreendimentos no país.

O objetivo das empresas, de acordo com a pesquisa, é utilizar IA para uma relação direta com os consumidores, seja por meio da prospecção de leads e marketing, seja para o atendimento ao cliente na ponta comercial. "É uma revolução em todos os segmentos e quem não se adaptar a este novo cenário vai perder vantagens competitivas em seu negócio", avalia Luiz França, presidente da ABRAINC. Esse movimento de adesão ao uso da IA não é de hoje. Em outro levantamento, realizado há dois anos com 163 grandes e médias companhias do mercado imobiliário pela Brain Inteligência Estratégica, 19% das empresas responderam que já utilizavam alguma ferramenta de Inteligência Artificial. Mais do que isso: a maioria

delas aprova o uso da nova tecnologia, avalia o impacto como positivo e acredita que as ferramentas de IA podem melhorar a eficiência e precisão das transações imobiliárias.

Interação com os clientes

A avaliação das empresas é de que a adoção dessas ferramentas tem se mostrado fundamental para o setor imobiliário, com exemplos claros de seu impacto positivo. Destaca-se, nesse ambiente, a utilização de chatbots e assistentes virtuais, que têm sido empregados para melhorar o atendimento ao cliente, pré-qualificar leads, agendar visitas, fornecer suporte em contratos e documentação, além de oferecer recomendações personalizadas. Um exemplo corrente no mercado

é o da MRV, uma das maiores construtoras do país, que decidiu adotar a IA generativa para treinar o MIA (MRV Inteligência Artificial), como é chamado o seu chatbot de atendimentos a clientes. A empresa investiu em recursos de transcrição de áudio e facilitou a interação com clientes que preferem se comunicar por aplicativos de voz no chatbot da MRV. A melhoria acontece por meio de ferramentas que permitem que o atendimento de Inteligência Artificial consiga se comunicar e compreender as mensagens de voz. Com Inteligência Artificial, a MRV ampliou o alcance da MIA, que já realizou mais de 21,5 milhões de interações, com cerca de 200 mil clientes e mais de 1,8 milhão de possíveis

compradores, respondendo dúvidas, gerando boletos e encaminhando clientes em potencial para os corretores da companhia desde 2020. Fornecedores de softwares inovadores, como a Totvs e a Senior Sistemas, apontam benefícios importantes conquistados com a utilização de IA, e indicam novos passos que precisam ser adotados. Segundo Eduardo Pires, diretor de construção da Totvs, a digitalização é fundamental na estruturação das empresas, que passam a ter melhores controles dos seus dados, para análises que vão ampliar as possibilidades de novos negócios. "Depois é preciso se preocupar com o planejamento dos projetos. Fazer planos mais curtos e seguir de acordo com a capacidade dos investimentos. Fazer tudo isso de forma bem

planejada. Saber onde investir e aonde se quer chegar", destaca. Para Marcelo Xavier, diretor de Segmento Construção da Senior, o desafio maior não é tanto a digitalização, mas o tempo, a velocidade de absorver a tecnologia e usar a inteligência das informações. "É preciso aplicar IA no lugar certo. Em um canteiro de obras, por exemplo, existe uma sequência de conexões que esse processo digital terá de fazer para dar certo. É necessário conectar as diferentes perspectivas, processos de digitalização que vão desde a automação do canteiro de obras até a experiência do cliente, de compra e venda de apartamentos", explica. ◀



© GETTY IMAGES | WHITEBALANCE SPACE

Eficiência e custos menores

Segundo a pesquisa ABRAIN-Brain, um impacto igualmente importante da IA é a otimização da construção, em que a tecnologia tem sido aplicada no planejamento, projeto, gestão de recursos e logística, desenvolvimento de treinamentos, integração de sistemas e automatização de processos. Essa abordagem resulta em maior eficiência e redução de custos na indústria da construção.

Além disso, a tecnologia e a IA possibilitam o monitoramento de sentimentos por meio da análise de mídias sociais e avaliações online, gerenciamento da reputação e otimização de anúncios e conteúdo. A detecção de fraudes também é aprimorada, com a análise de padrões em transações, detecção de anomalias e análise de declarações de renda, contratos, escrituras e registros. A eficiência energética é outra área em que a tecnologia e a IA desempenham um papel fundamental. A simulação energética, a otimização de sistemas, os alertas de manutenção preditiva e o gerenciamento energético em tempo real permitem reduzir o consumo de energia e tornar os imóveis mais sustentáveis. À medida que a tecnologia e a IA continuam a se desenvolver, espera-se que o setor imobiliário se beneficie ainda mais dessas inovações. A automação de processos, a análise de dados em larga escala e a personalização da experiência do cliente são apenas algumas das vantagens que essas tecnologias podem oferecer.

48% dos incorporadores acreditam que a IA vai transformar muitos processos do setor

8% acreditam que irá transformar os processos do mercado como um todo

Maiores desafios

- Substituição do trabalho humano
- Qualificação de mão de obra
- Adaptação das empresas
- Segurança dos dados
- Custos envolvidos
- Aceitação dos clientes

[B]³ Muito mais que a bolsa do Brasil

No Incorpora 2025 Alianças para o Desenvolvimento

A B3 marca presença ao lado da ABRAIN para a 8ª edição do Fórum sobre o mercado imobiliário.

Atuando para **além da bolsa do Brasil**, a B3 se conecta ao mercado oferecendo **tecnologia, inteligência de dados e infraestrutura** com **produtos e soluções** que atendam as principais necessidades do setor.

Aponte a câmera do seu celular para o QRCode e conheça algumas delas

Gestão de recebíveis imobiliários

Transforme seus recebíveis em novos empreendimentos



Background Check Neoway

Reduza riscos e proteja seu negócio com análises de ponta a ponta



Saiba mais em b3.com.br

Com a palavra

EDUARDO PIRES, diretor de produtos para Construção da **TOTVS**



ESG na construção: como avançar para além dos primeiros passos

A CONSTRUÇÃO CIVIL É, ao mesmo tempo, uma das atividades mais fundamentais para o desenvolvimento das cidades e uma das que mais impactam o meio ambiente. Só que, apesar do aumento da pressão por práticas sustentáveis, o setor ainda enfrenta desafios para consolidar os primeiros passos. Em vez de evoluirmos em processos rumo a um setor mais sustentável, muitas empresas seguem travadas em desafios estruturais que dificultam uma evolução concreta. Hoje, a realidade de boa parte das incorporadoras é pautada por processos manuais, muitas vezes baseados em planilhas que não acompanham a complexidade da operação. A coleta de dados é feita de forma pouco automatizada, demandando tempo, custo elevado e sem garantir o nível de precisão necessário. É impossível obter granularidade por obra, o que compromete a qualidade do inventário e inviabiliza análises consistentes por empreendimento, justamente o nível de detalhe necessário para decisões práticas e estratégicas. O resultado disso é previsível: relatórios que não capturam a completa realidade das emissões e acabam servindo, algumas vezes, como obrigação formal. Mesmo quando se recorre a consultorias, os problemas podem não

ser totalmente resolvidos. O escopo da coleta de dados varia conforme o olhar de quem está conduzindo o projeto, tornando os relatórios com escopos variáveis, o que dificulta comparações setoriais. Não há uma metodologia única, uma base comum, um padrão setorial para servir de referência. E enquanto isso, as incorporadoras, sobretudo as pequenas e médias, ainda têm dificuldades em medir de forma estruturada o ponto de partida na jornada ESG. Há ainda outro ponto crítico: os custos. Hoje, o esforço necessário para atender às exigências de ESG pode ser elevado, tanto em recursos humanos quanto financeiros. As ferramentas disponíveis, como as calculadoras de emissões, exigem um nível de detalhamento que as empresas por vezes não têm porque os dados não são registrados, não estão estruturados ou disponíveis de forma padronizada em seus sistemas. E construir esse banco de dados do zero é um investimento pesado para ser feito de forma isolada. No campo técnico, a situação traz desafios adicionais. Há carência de bases setoriais consolidadas sobre fatores de emissão, assim como de metodologias harmonizadas e critérios padronizados para coleta e análise. Isso reforça a importância de iniciativas



coletivas que tragam consistência e comparabilidade aos dados. Esse cenário cria uma barreira natural à escala e à democratização da pauta ESG. A sustentabilidade hoje acaba se tornando mais acessível às grandes corporações, mas precisa ser cada vez mais democratizada como um compromisso de todo o setor. É fundamental que o ESG seja tratado como prioridade estratégica, e não apenas como um projeto complementar na construção civil. O tema é urgente, complexo, e precisa ser tratado com a seriedade que exige. A boa notícia? A tecnologia existe. E é justamente ela que pode destravar esse processo, permitindo automatização, padronização, inteligência e escala. Mas para que ela cumpra esse papel, o setor precisa reconhecer que os meios atuais precisam evoluir. Só assim será possível virar o jogo — e, enfim, avançar para uma construção civil verdadeiramente comprometida com o futuro. ◀

Mais que um apê, É um stanza!

Plantas inteligentes_ Funcional em cada detalhe.

Localizações estratégicas_ Perto do que importa, longe do que complica.

Atendimento próximo_ Quem atende, cuida como se fosse seu.

Processos descomplicados_ Menos papelada, mais praticidade.

Pagamento que cabe no bolso_ Condições que respeitam o orçamento.

@meustanza

meu
stanza
.com

Palavra do Associado

A editoria **Vozes que Empreendem** reúne a visão e a experiência dos Associados ABRAINCO sobre o mercado imobiliário brasileiro. Mais do que um setor estratégico da economia, a incorporação imobiliária é um motor de desenvolvimento para o país, transformando cidades e impactando vidas.

Nesta nova edição, trazemos depoimentos que refletem sobre o futuro do setor, seus principais desafios e oportunidades, além da inspiração que move cada empreendedor. Um espaço de troca e aprendizado que reforça a importância de olharmos juntos para os caminhos que podem impulsionar o crescimento do Brasil.

© FOTOS: DIVULGAÇÃO

Gabriel Sarkis
Diretor Executivo da 7LM



"O futuro do mercado imobiliário dependerá de funding e da industrialização para sustentar o crescimento, enquanto a inteligência artificial elevará a experiência do cliente e transformará processos em resultados."

Leonardo Yoshii
CEO do Grupo A. YOSHII



"O futuro do mercado imobiliário no Brasil será impulsionado por tecnologia e sustentabilidade, elevando a qualidade de vida e transformando cidades em espaços mais humanos, conectados e eficientes."

José Pedro Donadon
CEO do Grupo ADN



"O déficit habitacional garante demanda. O setor vai se industrializar, ganhar tecnologia e exigir melhor governança. Vejo um mercado ainda pulverizado, mas que tende à consolidação das empresas mais preparadas."

César Silveira
Diretor Geral da Árbore Engenharia



"Eu vejo o mercado imobiliário no Brasil com excelentes oportunidades e como sendo o principal motor de desenvolvimento do país nos próximos anos."

Claudio Carvalho
CEO e Sócio da AW Realty Incorporadora



"Sempre sou otimista em relação ao nosso setor e ao Brasil, apesar dos juros altos e do crédito escasso, nosso mercado é farto em oportunidades e tem apresentado sinais de crescimento sustentável nos últimos anos, impulsionado pelos bons programas habitacionais e pelos investimentos no setor."

Flávio Alcântara
Sócio Diretor da Bild



"O futuro do mercado imobiliário no Brasil está em garantir moradia digna e acessível, mas também em criar projetos arquitetônicos modernos, inteligentes e de qualidade superior, que elevem nossas cidades."

Rodolfo Nagao
Presidente da BRN



"Minha inspiração vem da consciência de que a incorporação gera empregos, ativa a economia e amplia o acesso à moradia digna, sendo motor de inclusão e transformação social em larga escala."

Eduarda Tolentino
CEO da BRZ Empreendimentos



"A moradia de interesse social, onde atuamos, é um dos maiores instrumentos de transformação que existem no Brasil. Ao reduzir o déficit habitacional, não estamos apenas construindo cidades: estamos construindo vidas com propósito, dignidade e futuro."

Crédito Imobiliário



Contratação 100% digital:
da simulação ao registro do contrato em cartório.



Crédito sujeito à aprovação. Fone Fácil Bradesco: 4002 0022/0800 570 0022. SAC – Alô Bradesco: 0800 704 8383. SAC – Deficiência Auditiva ou de Fala: 0800 722 0099. Ouvidoria: 0800 727 9933.

Beto Justus
CEO da Blendi
Empreendimentos



"Acreditamos que o futuro do mercado imobiliário será redesenhado pela inteligência artificial, industrialização e novas alternativas de funding, que juntos trarão mais eficiência, sustentabilidade e novas formas de viver."

Fábio Villas Boas
CEO da Brio Incorporadora



"Contribuir com a realização dos sonhos dos nossos clientes, por meio do desenvolvimento humano e profissional do nosso time, é o maior propósito da Brio e aquilo que me inspira todos os dias."

Hubert E. de Carvalho
Diretor de Incorporação
da Canopus



"O que inspira a Canopus a empreender no mercado imobiliário é a convicção de que, ao integrar excelência, inovação e pessoas, oferecemos aos nossos clientes produtos de alto valor agregado, gerando relevância para o setor e valor para a sociedade."

Parmênio Carvalho
Presidente do
Grupo Canopus



"Empreendemos no setor imobiliário porque acreditamos no seu potencial de transformar realidades, criar oportunidades e promover desenvolvimento social e econômico de forma estruturada e estratégica."

Pauderley Avelino
Presidente da
Construtora Capital



"A incorporação imobiliária é a tradução de um sonho em realidade, transformando terrenos em lares e comunidades, gerando empregos e contribuindo para o progresso do Brasil."

Cecilia Cavazani
CEO da Cavazani



"Proporcionar o sonho da casa própria para milhares de famílias é o que mais me inspira a empreender no mercado imobiliário. Esse é meu propósito profissional e pessoal. Na Cavazani, queremos que a casa própria seja um portal de prosperidade para todos os envolvidos na nossa cadeia de negócios: colaboradores, fornecedores e, claro, nossos clientes."

Vitor Arantes
CEO da Coevo Construtora
e Incorporadora



"O mercado imobiliário é ONDE tudo acontece. Não há nada mais inspirador do que trabalhar construindo o palco da vida!"

Ronaldo Cury
Diretor de Relações
Institucionais da Cury



"A incorporação imobiliária é essencial para o crescimento do país: movimenta a economia, gera empregos, atrai investimentos, promove inovação e contribui para o desenvolvimento sustentável das cidades e da sociedade."

Rafael Novellino
Membro do Conselho de
Administração da Cyrela



"A incorporação imobiliária é motor de desenvolvimento econômico e social: reduz o déficit habitacional, promove urbanização planejada, gera empregos, estimula inovação e inclusão social, criando polos que alinham setor privado, políticas públicas e demandas da população."

Dante Seferian
CEO da Danpris



"A incorporação não constrói apenas prédios, mas ajuda a planejar cidades. É fundamental integrar empreendimentos com mobilidade, infraestrutura e serviços para conter a expansão urbana desordenada e gerar valor."

Artur José Costa Sampaio
CEO da Ecovita
Incorporadora e Construtora



"A busca intermitente da excelência dos nossos produtos lincados aos mais altos valores éticos e morais, o legado."

Tatiana Cequinel
CEO da Embraed



"O papel da incorporação imobiliária no desenvolvimento do Brasil é ir além da construção de imóveis, criando marcos que impulsionam a economia, geram empregos e valorizam cidades de forma sustentável. A filosofia Embraed de excelência em empreendimentos de luxo está em cada detalhe, da concepção à entrega com base nestes pilares."

Ricardo Gontijo
CEO do Grupo Direcional



"Acredito que a incorporação imobiliária deve unir inclusão social com desenvolvimento econômico. A moradia digna é base de transformação, gera empregos, renda e cidadania para construir um país mais justo."

Elbio Moreira
Presidente da EBM



"Nosso papel é inovar em produtos, processos e modelos de financiamento, explorando tecnologia, novos métodos construtivos e soluções de crédito que ampliem o acesso da população à moradia de qualidade."

Flávio Ernesto Zarzur
Presidente do Conselho de
Administração e Diretor Vice-
Presidente da Eztec



"Nós que atuamos no setor de construção e incorporação enfrentamos diversos desafios, como a falta de mão de obra e locais estratégicos para construir. A oportunidade é o que sempre nos moveu: transformar espaços, dar propósito e criar lares."

Maristella Diniz
Sócia da GTIS Partners



"O maior desafio do setor imobiliário brasileiro nos próximos anos será equilibrar o custo de capital, que segue elevado e volátil, com a necessidade de entregar retornos consistentes aos investidores. Ainda que exista demanda em diferentes segmentos, a geração de boas oportunidades dependerá de fundamentos macroeconômicos mais sólidos — como estabilidade fiscal, previsibilidade regulatória e expansão do crédito."

Régis Guimarães Campos

Diretor-presidente da Emccamp Residencial



"A incorporação imobiliária é essencial para o desenvolvimento do Brasil, sobretudo para quem sonha com o primeiro imóvel: garante moradia digna, movimenta a economia, gera empregos e contribui para um país mais justo e inclusivo."

Geraldo Mura

Sócio do Grupo EVO



"Nós, empreendedores da construção civil, trabalhamos com amor e fé neste país em que acreditamos, impulsionando o desenvolvimento social e econômico. Atuamos na criação de projetos sustentáveis, sempre em busca de melhores dias e de um equilíbrio econômico que fortaleça o futuro do Brasil."

Gonçalo Matarazzo

Co-CEO da Longitude Incorporadora



"O maior desafio do setor está na qualificação e retenção de mão de obra. Na Longitude, mitigamos esse impacto com programas exclusivos de capacitação para nossos parceiros, garantindo produtividade, qualidade construtiva e segurança para os investidores."

Fabio Inthurn

Fundador e CEO da Lotisa Empreendimentos (SC)



"Juros altos dificultam o acesso à moradia. A oportunidade está em inovar em produtos, modelos construtivos e funding sustentáveis, que preservem margem sem afastar o comprador."

Marcos Vinicius Calio

Sócio Diretor da Habras



"Os juros altos dificultam o acesso ao crédito, principalmente para a classe média. Nesse sentido, produtos ligados ao programa MCMV que são subsidiados pelo Governo Federal é o que mantém o mercado aquecido de novos lançamentos, auxiliando na diminuição do déficit habitacional brasileiro."

Paulo Nunes

Presidente da Jotanunes



"O grande desafio é a Selic no atual patamar, que limita o acesso ao crédito, sacrificando ainda mais a classe média. Todavia, no segmento econômico, a grande oportunidade está na continuidade dos programas habitacionais voltados à aquisição do primeiro imóvel, com recurso do FGTS."

Fabricio Mitre

CEO da Mitre Realty



"O mercado imobiliário brasileiro segue resiliente graças ao funding do FGTS e SBPE, garantindo crédito acessível aos consumidores. Se mantido, seguirá crescendo e gerando empregos; se mudar, pode sofrer retração, apesar da alta demanda por moradias modernas."

Aline Stefanon

Presidente da Morar Construtora



"Vejo o mercado imobiliário como um setor promissor, que seguirá relevante na economia. Para avançar, precisa de estabilidade econômica, menos burocracia e políticas públicas que estimulem o acesso à moradia."

Guilherme Grosso

Diretor da LRG Construtora



"Mesmo com a Selic e inflação altas, o programa Minha Casa Minha Vida impulsiona o setor, com baixa taxa de juros e demanda crescente. Acredito no crescimento significativo, fortalecendo a confiança e abrindo espaço para um futuro imobiliário promissor e social."

Renato Funada

CEO da Mampei Funada



"O futuro do mercado imobiliário é promissor, mas varia conforme a região: em algumas, o MCMV será o motor das vendas; em outras, o alto padrão se destaca. Com juros em queda a partir de 2026, teremos boas oportunidades."

Diego Villar

CEO da Moura Dubeux



"Acredito em um mercado imobiliário que se consolida pela gestão financeira rigorosa e inovação focada no cliente. Impulsionada pela estabilidade econômica, essa combinação será chave para a construção de um mercado sólido e acessível no Brasil."

Eduardo Fischer

CEO da MRV



"Moradia digna é mais oportunidade e mais perspectiva: quando uma família abre a porta do seu lar, as portas do mundo se abrem de volta. Isso me inspira: o impacto transformador da habitação acessível de qualidade na vida das pessoas e na sociedade."

ITAÚ BBA



O selo que destaca quem faz diferença no **setor imobiliário.**



Conheça o primeiro caso de sucesso com o reconhecimento do selo ESG Partner do Itaú BBA.

Itaú BBA. Conhecer faz diferença.



Carla Taynara de Brito
CEO da MS
Empreendimentos



"O setor imobiliário segue desafiado por custos e crédito, mas 2026 traz perspectivas de inovação, sustentabilidade e novos modelos de funding. Nossa expectativa é de crescimento sólido e responsável, guiado pela confiança do mercado."

Carlos Terepins
CEO da Nortis



"Penso que a motivação para empreender no mercado imobiliário consiste na percepção mesclada com sensibilidade acerca da constante evolução e mudanças comportamentais características deste mercado."

Victor Almeida
Presidente Executivo do Conselho da Pacaembu



"Incorporar não é apenas erguer casas e prédios, é criar histórias. O que entregamos hoje será vivido por nossos filhos, netos e até por quem ainda nem chegou ao mundo."

Bruno Patriani
Presidente da Construtora Patriani



"Poder trabalhar diariamente com muito entusiasmo e dedicação na construção de empreendimentos que sejam tecnológicos e modernos por muitos anos, para que as pessoas vivam bem e felizes com suas famílias, em excelentes localizações."

Alex Veiga
CEO do Grupo Patrimar



"Empreender no setor imobiliário é mais do que construir prédios: é criar comunidades, transformar cidades e melhorar a qualidade de vida das pessoas, unindo inovação, estratégia e propósito em cada projeto."

Rodrigo Ongaro
Diretor Presidente da Peconi



"Fazer pessoas felizes e cidades bonitas, prezando sempre pela qualidade de vida da sociedade como um todo. Fazer obras bonitas é mais do que construir, é enfeitar cidades."

Barreto
CEO da Pizolato



"O prazer de ver o brilho nos olhos e o sentimento de realização das pessoas ao entrarem em seus novos lares é o que mais me inspira a empreender no mercado imobiliário."

Ricardo Jacinto Guimarães
Presidente da Construtora Planeta



"A capacidade do setor em gerar riquezas é inspiradora: da qualidade de vida ao patrimônio sólido de cada cliente, das valorizações dos bairros às cidades, da fomentação de toda uma cadeia produtiva à geração de milhares de empregos."

Rodrigo Luna
Presidente do Conselho de Administração da Plano&Plano



"Para a Plano&Plano, mais do que construir, e ter um papel fundamental no desenvolvimento das cidades, é ser um motor da inclusão social. Nós não entregamos apenas edifícios, nós somos responsáveis por materializar sonhos e transformar a vida de milhares de famílias brasileiras!"

Romeu Bastos Braga Neto
Sócio Fundador e CEO da Rev3



"A incorporação imobiliária tem um papel objetivo em uma economia que é desenvolver projetos imobiliários, junto com isso tem os efeitos indiretos, como: geração de empregos, urbanização, desenvolvimento. Mas existe papel INTANGÍVEL e ASPIRACIONAL, que é realizar o sonho do cidadão de ter a sua casa, seu lar, seu porto seguro."

Vilson Buss
CEO da Rôgga Empreendimentos



"A incorporação imobiliária é protagonista no desenvolvimento do país, constituindo o elo fundamental na cadeia produtiva da construção civil. Atua como vetor de transformação urbana, promovendo a requalificação de áreas, a geração de valor e empregos, e impulsionando o crescimento econômico e social."

Paulo Rafael Folador
CEO da ROTTAS Construtora e Incorporadora



"O papel da incorporação é simples e enorme: viabilizar moradia e infraestrutura e assumir que cada prédio desenha a cidade — estética, conforto e vida urbana de qualidade."

Victor Sá Cavalcante
CEO da Sá Cavalcante



"A Incorporação Imobiliária de Alto Padrão promove qualidade de vida. Na Sá Cavalcante, somos pioneiros em complexos multiuso luxuosos que unem moradia, trabalho, lazer e compras, oferecendo arquitetura diferenciada, conforto e conveniência nas cidades."

Antonio Setin
Fundador e Presidente da Setin Incorporadora



"Apesar dos juros elevados e crédito mais restrito, o setor mantém seu potencial sustentado por demanda qualificada e valorização patrimonial. A retomada sustentável depende de políticas econômicas claras e estabilidade nos juros, que permitam crédito acessível, confiança do investidor e recuperação equilibrada da oferta."

Jucieudo Sousa
CEO da Construtora Sousa Araújo



"A incorporação imobiliária deve impulsionar o desenvolvimento do Brasil ao promover a construção de habitações sustentáveis, revitalizar áreas urbanas, gerar empregos e estimular a economia, garantindo acesso à moradia digna e melhorando a qualidade de vida nas cidades."

Paulo Cunha
Presidente da
SPL Engenharia



"O papel da incorporação imobiliária no desenvolvimento do Brasil é ser agente de transformação social. Temos a responsabilidade de programar cidades de forma sustentável com responsabilidade para um futuro melhor gerando empregos e garantindo moradias que oferecem qualidade, segurança e dignidade para a população."

Luciano Neto
CEO da Stanza



"O setor imobiliário é crucial para o crescimento do Brasil. Gera empregos inclusivos, reduz o déficit habitacional e eleva a qualidade de vida da população. Com industrialização, podemos liderar um modelo de construção referência mundial em eficiência."

Olavo Tarraf
Sócio Fundador da Tarraf



"A incorporação imobiliária deve ser agente de transformação urbana e social, criando espaços que inspiram, elevam a qualidade de vida e impulsionam o desenvolvimento econômico, sempre conectando inovação, estética e propósito humano."

Bira Freitas
CEO da Tegra Incorporadora



"Nos próximos anos o mercado imobiliário enfrentará muitos desafios, mas sem dúvida, o maior deles será prover habitação digna para as famílias que compõe as 8 milhões de unidades de déficit habitacional. Esse será o grande desafio do setor para os próximos 10, 15 anos."

Alfredo Breda
CEO da Telesil



"O maior desafio do setor imobiliário é equilibrar acessibilidade, sustentabilidade e inovação tecnológica sem perder viabilidade econômica em um mercado de consumo em rápida transformação."

Rodrigo Osmo
CEO da Construtora Tenda



"Eu acredito que duas ondas estruturais terão um impacto transformador na forma como nossas habitações serão construídas no futuro: a crescente escassez de mão de obra e a reforma tributária. Ambas apontam para a industrialização como a melhor solução possível, ao reduzir a mão de obra no canteiro e se aproveitar dos benefícios da reforma tributária: menor incentivo à informalidade e fim do desincentivo à industrialização fora do canteiro."

Jorge Cury
Presidente da Trisul



"O maior desafio é a superação do déficit habitacional. A oportunidade é a consolidação de uma empresa com visão de longo prazo, cujo pilar é a versatilidade no segmento residencial (econômico, médio e alto padrão), que une práticas ESG, inovação tecnológica e a energia da nova geração, que já tem tomado decisões positivas e estratégicas."

Matheus Costantini
Presidente da UNICOS
Incorporadora e Urbanismo



"O mercado imobiliário brasileiro enfrenta quatro desafios: geração de renda, juros acessíveis, produtos adaptados a novas demandas e escassez de mão de obra. Quem inovar e alinhar processos terá mais chances de sustentar o crescimento e aproveitar oportunidades."

Antonio Lage
CEO da Valor Real



"O maior desafio continua sendo inovar nos processos de gestão para desenvolver uma cultura que incentive a inovação e que caracterize um novo grau de consciência nas organizações, dado o relevante papel social que cada empresa pode e deve desempenhar na sociedade como um todo."

Jorge Pinotti
Sócio Diretor da
Vasco Construtora



"O setor enfrentará desafios como juros altos, manutenção da taxa de desemprego e falta de mão de obra qualificada. Em contrapartida, a atualização do Minha Casa, Minha Vida, com novos subsídios e tetos de preço, amplia o acesso à moradia e estimula o mercado."

Marcelo Yunes
Presidente da Yuny
Incorporadora



"A grande oportunidade do nosso setor estará sempre na agilidade com as respostas que atendam as demandas das cidades e da sociedade como um todo, sendo inovador e sustentável."

O canal que conecta você ao mercado imobiliário

Quer estar por dentro das tendências, desafios e oportunidades do setor que move o Brasil?

O IncorporaCast, produzido pela ABRAIN, é o seu espaço de informação e diálogo com o mercado imobiliário.

Análises aprofundadas, debates com especialistas e conteúdos que aproximam você dos temas mais relevantes do setor!



INCORPORACAST

+915 mil
visualizações

Média superior
a **14 mil**
visualizações
por episódio

+60
episódios
publicados

IncorporaCast. Informação que transforma. Conexão que inspira.

Disponível nos principais canais de streaming: YouTube, Spotify e Deezer
Acesse: www.abrainc.org.br/incorporacast



ABRAIN
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
INCORPORADORAS IMOBILIÁRIAS



Bernardo Chezzi, coordenador do Fórum Nacional de Desenvolvimento Imobiliário (FNDI)

© FNDI | DIVULGAÇÃO

Segurança jurídica para os negócios

Fórum Nacional de Desenvolvimento Imobiliário (FNDI) coordena ações de vários setores da cadeia habitacional que promovem avanços e trazem mais proteção para o ambiente de negócios no país

Conquistas importantes obtidas pela articulação entre diversos agentes que integram a cadeia de produção habitacional no Brasil, como a aprovação da Lei 14.382/22, que instituiu o Sistema Eletrônico dos Registros Públicos (Serp), os extratos registrais e a assinatura digital avançada, permitindo uma transformação de tecnologia com segurança e governança, estão contribuindo para consolidar, cada vez mais, um ambiente jurídico mais seguro, eficiente e transparente no mercado imobiliário do país.

“São conquistas que fortalecem o ambiente de negócios e protegem os direitos de quem empreende, financia e adquire imóveis no Brasil”, avalia o advogado Bernardo Chezzi, coordenador do Fórum Nacional de Desenvolvimento Imobiliário (FNDI), que atua como uma ponte entre registradores, incorporadores, instituições financeiras, entidades do setor imobiliário e o poder público para construção coletiva de soluções jurídicas e operacionais.

“O Fórum é um espaço essencial para o aperfeiçoamento do setor imobiliário no Brasil”, acrescenta Luiz França, presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias. O objetivo

“Um dos maiores desafios atuais é superar a fragmentação histórica entre cartórios, setor privado, e demais stakeholders do ecossistema de produção da moradia”

diz o advogado **Bernardo Chezzi**, coordenador do Fórum Nacional de Desenvolvimento Imobiliário (FNDI)

é ampliar o diálogo entre os agentes envolvidos nas transações imobiliárias, com foco na eficiência, na segurança jurídica e no desenvolvimento urbano estruturado. Além da ABRAIN, participam do Fórum, a Associação Brasileira das Entidades do Crédito Imobiliário e Poupança (ABECIP), Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Instituto de Registro Imobiliário do Brasil (IRIB), Registro de Imóveis do Brasil (RIB) e Operador Nacional do Sistema de Registro Eletrônico de Imóveis (ONR).

Segundo Chezzi, o FNDI também contribuiu tecnicamente com o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) na discussão, proposição, maturação de diversas normas, a exemplo do Provimento 180, que estabeleceu a Lista de Serviços Eletrônicos Confiáveis (LSEC-RI), marco essencial para acessibilidade digital a todos os cartórios do país. Além disso, houve avanços importantes em temas como a auto-regulação da LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) na dinâmica imobiliária, a padronização da aplicação do artigo 32 da Lei de Incorporação e a proposta de regulamentação técnica da Lei 14.711/23, focada na efetividade do crédito imobiliário.

Temas sensíveis

Mesmo operando como um espaço de diálogo técnico, o FNDI também tem se posicionado de forma crítica e propositiva diante de temas sensíveis, indica Chezzi. Como as propostas de reforma do Código Civil e o impacto de dispositivos como o artigo 185 do Código Tributário Nacional (CTN). “Atuamos na busca por soluções práticas que promovam maior segurança jurídica e proteção aos agentes de boa fé no financiamento e aquisição de imóveis”, aponta. Apesar dos avanços, o cenário ainda

é muito complexo, de acordo com o advogado. "Um dos maiores desafios atuais é superar a fragmentação histórica entre cartórios, setor privado, e demais stakeholders do ecossistema de produção da moradia", diz. O Fórum, assinala Chezzi, foi um passo importante para que todos esses agentes percebessem que o propósito de melhorar o sistema, torná-lo mais eficiente, acessível e síncrono em todas as pontas favorece o segmento inteiro. "Todos querem mais moradia para as pessoas, com mais crédito imobiliário universalizando o direito à casa própria. A tarefa do FNDI, ao reconhecer os propósitos em comum, é trabalhar no "como" eles podem ser atingidos. São metas infinitas, como explica Simon Sinek (escritor norte-americano e palestrante motivacional sobre liderança empresarial), mas também os meios são aferíveis e implementáveis. Aliás, muito mais exitosos de se implantar quando todos trabalham juntos e entendem o porquê", ressalta o advogado. Há também dificuldades de várias ordens que impedem o crescimento sustentável da indústria da incorporação imobiliária e da construção civil no Brasil, salienta Chezzi. "Um dos entraves é o acesso ao crédito", diz. "O Brasil possui hoje um volume de financiamento imobiliário em torno de 10% do PIB, enquanto o Reino Unido, por exemplo, possui uma participação de cerca de 70%. Quem quer que pretenda emprestar dinheiro precisa ter segurança no retorno dos recursos: quanto mais variáveis, barreiras regulatórias e imbróglis judiciais, maior a dificuldade de expansão da atividade por limitações estruturais", afirma.

Força do diálogo

No momento, comenta Chezzi, o FNDI e toda a cadeia de produção habitacional no país estão trabalhando no fortalecimento da extrajudicialização. "A extrajudicialidade foi

responsável por expandir o crédito imobiliário em 10 vezes, com o acerto regulatório da alienação fiduciária, saindo das baixas potencialidades da hipoteca", lembra. "Quando o crédito tem de judicializar, há trava no sistema. Quando o crédito consegue extrajudicializar (por exemplo, com a execução da Ação de Família que ocorre diretamente nas serventias extrajudiciais), há expansão e incremento qualitativo nos níveis da atividade do mercado", explica. Outro ponto importante a se trabalhar, segundo o advogado, é a assimetria informacional. "Não podemos ter a assimetria entre a forma como as leis são concebidas e a forma como são aplicadas. Participamos da criação do Marco

das Garantias sem saber afinal como juízes iriam aplicá-la. Por isso, o Fórum procura conversar proveitosamente com o judiciário, em diversas frentes, para que todos percebam seu papel determinante e simbiótico na universalização do acesso à moradia", diz. Para Chezzi não é possível subestimar a força do diálogo. Estar presente com argumentos técnicos consistentes e um projeto de futuro nos debates nacionais que envolvem o ecossistema, proporcionando horizontes mais inteligentes, eficientes, sustentáveis, é um trabalho que se faz dia a dia. "É quando se deixa de se pensar com a ótica de apenas um setor que conseguimos enxergar o melhor para a sociedade", conclui. ◀

Marcos relevantes para o setor

Lei do Distrato (Lei nº 13.786/2018)

Garante maior previsibilidade jurídica para compradores e incorporadores, definindo percentuais máximos de retenção e prazos, evitando abusos e litígios ao tornar o contrato mais claro, protegendo ambas as partes.

Lei de Registro de Imóveis (Lei nº 14.382/2022)

Estabeleceu o Sistema Eletrônico dos Registros Públicos (SERP), promoveu a modernização dos registros públicos e do sistema, simplificou procedimentos de registro de imóveis. Além de diminuir prazos e custos, aumenta eficiência, reduz burocracia e eleva segurança jurídica nas transações imobiliárias.

Marco Legal das Garantias (Lei nº 14.711/2023)

Introduz procedimentos mais céleres tanto na execução extrajudicial de créditos com garantia fiduciária ou hipotecária quanto em casos com múltiplos imóveis. Aumenta a previsibilidade e a segurança jurídica para investidores, credores e incorporadores no uso de garantias em negócios imobiliários. A garantia superveniente fortalece a dinâmica econômica ao permitir que novos bens sejam agregados a contratos já existentes, ampliando as possibilidades de crédito e reduzindo riscos para credores e investidores. Esse mecanismo contribui para aumentar a liquidez, impulsionar investimentos e viabilizar novos empreendimentos imobiliários.



EMCCAMP

Construindo valores que deixam marcas além dos empreendimentos

Há décadas, a Emccamp ergue mais do que prédios: fortalece princípios que tornam real o sonho de milhares de pessoas.

Com orgulho, fazemos parte da parceria com a Abrainc, que compartilha nosso compromisso com profissionalismo, inovação e responsabilidade socioambiental.

Juntos, levamos adiante o propósito ESG, com cuidado ao meio ambiente, respeito pelas pessoas, ética e transparência em cada projeto entregue e em cada vida impactada.

Juntos construimos um futuro melhor para todos.

Obrigado, Abrainc, por caminhar conosco nessa jornada de crescimento sustentável.

Seguimos transformando o presente com responsabilidade para construir um futuro melhor para todos.



Mais investimentos em segurança do trabalho

Construção investiu R\$ 330 milhões em 2024 em medidas de proteção aos empregados

A incorporação imobiliária e a construção civil aceleraram seus movimentos em busca de manter suas obras como locais de trabalho seguros, eficientes e altamente produtivos. Em 2024, o setor investiu mais de R\$ 330 milhões para garantir a integridade física de seus colaboradores, um crescimento de 12,5% sobre 2023 (R\$ 296 milhões). Os dados são da pesquisa "Acidentes de Trabalho nas Obras", realizada mensalmente pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (ABRAINC), que ouviu gestores de SST (Saúde e Segurança do Trabalho) em 898 canteiros de obras por todo o Brasil.

Para a entidade, os resultados da pesquisa demonstram que o setor de incorporação imobiliária vem apresentando, ano após ano, bons indicadores na diminuição de acidentes de trabalho. "A construção civil tem investido cada vez mais em treinamentos, equipamentos e conscientização sobre a importância dos EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), destaca Luiz França, presidente da ABRAINC.

"Vemos que, a cada ano, esses números são mais positivos, demonstrando que a aplicação desses recursos está dando resultados e o mais importante, preservando vidas", complementa França.

A pesquisa da ABRAINC mostra ainda que as medidas preventivas nas obras não estão restritas aos itens de segurança individual ou coletiva dos funcionários. Elas incluem cursos sobre as normas técnicas específicas, legislações e demais

aspectos que envolvem a saúde e segurança dos trabalhadores. A média de horas em que cada profissional recebeu treinamentos preventivos também aumentou 21% no ano passado. *(Veja box: Ênfase nas questões psicossociais)*

O levantamento demonstra que as construtoras brasileiras estão atuando com muita seriedade no sentido de superar as dificuldades nessa área, avalia Flávio Collado, gerente de segurança do trabalho da Tegra. "Vejo uma mudança muito grande nesse sentido, pois as empresas estão dando a atenção devida ao tema", diz ele. "Segurança do trabalho no passado era algo para construtora de grande porte, hoje é nítido a evolução independentemente do tamanho da companhia. As empresas entenderam que segurança traz produtividade e valores para si", afirma.

Desafios

Um dos desafios que ainda precisam ser superados nessa área, aponta Collado, é o envolvimento e a participação ativa da liderança, desde o planejamento até a implementação de todos os controles. "Um bom planejamento jamais será completo se for realizado apenas pela equipe de segurança. O planejamento seguro de um projeto tem que ser vivo, deve ser revisto a cada etapa e ser atualizado pela liderança da obra. Quando isso for uma realidade em todos os canteiros, teremos grande parte dos riscos eliminados ou neutralizados", explica ele. ◀

DESTAQUES DA PESQUISA

R\$ 252 foram investidos mensalmente pela indústria da construção em equipamentos de proteção individual (EPI) para cada funcionário;

76.573 trabalhadores da construção foram beneficiados;

R\$ 231,5 milhões foi o total dos investimentos anual da indústria em EPI;

R\$ 101,8 milhões foram empregados ao longo do ano nos canteiros de obras em equipamentos de proteção coletiva (EPC);

R\$ 9.446 por mês por obra foi a média de recursos aplicados em EPC.

Ênfase nas questões psicossociais

Uma das principais inovações da NR-1 (Disposições Gerais e Gerenciamento de Riscos Ocupacionais, do Ministério do Trabalho) - um dos instrumentos legais que estabelecem diretrizes para a segurança e saúde no ambiente de trabalho no Brasil - é a ênfase nas questões psicossociais. Criada em 1978, a NR-1 entrará em vigor, a partir de maio de 2026, com foco muito especial na mitigação de carga extremamente alta de trabalho ou cobranças excessivas aos funcionários das empresas. A intenção é assegurar que as organizações sejam seguras e confortáveis para todos os trabalhadores, a fim de prevenir fatores como ansiedade, nervosismo, estresse e depressão.



Luis Mauricio, gerente de segurança do trabalho da Tenda

Para Luis Mauricio, gerente de Segurança do trabalho da Tenda, a NR-1 vem para ampliar o escopo do gerenciamento das condições de trabalho em seus ambientes, com foco na promoção da saúde mental. As construtoras vêm investindo em diversas medidas preventivas, incluindo capacitação dos trabalhadores, implementação de proteções coletivas e uso de tecnologias para otimizar processos e antever riscos. Mas a inclusão da questão psicossocial é um passo crucial, avalia Mauricio. "Para a Tenda, a promoção da saúde mental e um ambiente de trabalho saudável são peças-chave na gestão de riscos e na garantia da segurança de toda a equipe", afirma. Segundo Flavio Collado, gerente de segurança do trabalho da Tegra, a nova NR-1 veio realmente mais completa. "Ambientes que priorizam a saúde mental, com atenção a cargas de trabalho e pressões excessivas, levam a uma maior satisfação, bem-estar e, conseqüentemente, a um desempenho mais seguro", diz.



Flávio Collado, gerente de segurança do trabalho da Tegra

Com a palavra

ALFREDO BRÊDA, CEO da Telesil



Telesil consolida sua trajetória e se lança para o futuro



© FOTOS: TELESIL | DIVULGAÇÃO

COM MAIS DE 28 ANOS de atuação transformando o cenário urbano de Alagoas, a Telesil se consolidou como uma das maiores construtoras do Nordeste. Sob a liderança do CEO Alfredo Brêda, a empresa percorreu uma trajetória marcada por ousadia, qualidade e capacidade de antecipar tendências.

Atuando em diversos segmentos, desde obras públicas a obras imobiliárias, os números da construtora impressionam. Para se ter uma ideia, a construtora já acumula cerca de 25 mil unidades habitacionais entregues, 71 canteiros de obras em andamento, correspondendo a 1 milhão e quatrocentos mil metros quadrados em construção, cerca de 7 mil unidades imobiliárias em construção. Com um portfólio de produtos que vai desde empreendimentos enquadrados no programa Minha Casa Minha Vida à projetos de alto padrão, assinados pela sua marca segmentada Telesil Mais, a construtora alcançou um nível de credibilidade e relevância tão

grande que reflete diretamente na velocidade de suas vendas. Produtos emblemáticos como o Reserva Aldeprime (com primeira fase aberta à vendas), teve quase que a totalidade de unidades vendidas em poucos minutos. O projeto enquadrado no Minha Casa Minha Vida surpreendeu todo o mercado. A ousadia de levar um projeto econômico com as unidades habitacionais contando com varanda gourmet, além de uma área de lazer impressionante com piscinas, espaços grill, quadras poliesportivas e de beach tennis, fitness, salão de festas, entre outros itens, unidos a uma localização vizinha ao condomínio mais nobre da cidade de Maceió, foi avassalador e refletiu diretamente nas vendas. “muitos clientes estão na fila de espera aguardando o lançamento da segunda fase”, comemora Alfredo. Pelo selo Telesil Mais, o Sitges foi o produto mais comentado no Salão do Imóvel de 2024. Mais de 60% vendido em apenas poucas

horas de abertura do Salão. Os studios compactos a partir de 16m², a poucos passos da Praia de Jatiúca, virou a sensação do evento com seu decorado sendo o mais visitado. A inovação em pequenos espaços, a projeção de rentabilidade imobiliária principalmente em *short stay* e o conceito de inteligência em gestão de hotelaria e hospitalidade, gerido pela Eninova, agradou em cheio os clientes e investidores.

Inovação e Expansão: O Caminho para o Futuro

Quem disse que o que é bom não precisa ser melhorado? Após embarcar em um intenso processo de reengenharia empresarial, reformulando sua estrutura organizacional, readequando processos, investindo em novos talentos e garantindo mais agilidade e eficiência, a Telesil se lança para alçar novos vãos e conquistar novos espaços em outros Estados. “Já estamos com obras no Rio Grande do Sul e Pernambuco. E dentro

do nosso processo de expansão, incorporamos áreas em Aracaju-SE e João Pessoa-PB”, revela Alfredo Brêda que lidera uma mega equipe de cerca de 2.030 colaboradores diretos entre obras e escritório, além de terceirizados.

A Telesil exemplifica como uma empresa pode se reinventar e prosperar em um mercado dinâmico. A visão estratégica de Alfredo Brêda e seus sócios, combinada com a dedicação de uma equipe talentosa, coloca a Telesil na vanguarda do setor imobiliário do Nordeste. À medida que a empresa continua a crescer e expandir seus horizontes, sua trajetória serve como um exemplo inspirador de inovação, eficiência e compromisso com a excelência. ◀



Portal de vendas 100% focado em imóveis novos



O glemo conecta construtoras, incorporadoras e compradores em um só marketplace.

www.glemo.com.br

Estamos nas redes sociais

 @portalglemo

Portal Glemo
Conta comercial do WhatsApp



glemo



Elie Horn, fundador da Cyrela e conselheiro emérito da ABRAINC.

© CYRELA | DIVULGAÇÃO

A missão de fazer o bem

Para Elie Horn, fundador da Cyrela, todos os líderes empresariais devem se envolver em ações filantrópicas

Mais do que um empresário bem-sucedido no ramo imobiliário, Elie Horn, fundador da Cyrela, uma das maiores incorporadoras e construtoras do país, ganhou notoriedade por sua atuação filantrópica. Ao longo dos anos envolveu-se em diversos projetos sociais movido pelo sentimento de sempre fazer o bem ao próximo. “Essa é minha missão”, resume ao ser indagado sobre as razões de se envolver intensamente em ações humanitárias.

Formado em Direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, Elie Horn, que ocupa atualmente o cargo de presidente do Conselho de Administração da Cyrela, é de opinião que o engajamento em ações filantrópicas deve ser a missão de todo o empresário. Os líderes empresariais, afirma, desempenham um papel importante na condução de iniciativas que impactam positivamente a humanidade. Não se trata de uma tarefa fácil, reconhece, mas “é essencial e pode fazer a diferença no mundo inteiro”.

Mudar a realidade

A ação de cunho social mais recente nas quais o fundador da Cyrela se envolveu data do ano passado. Uma delas foi o lançamento do Think Tank do Bem, que reúne um grupo de empresários e líderes nacionais para criar ideias e soluções capazes de transformar a realidade brasileira promovendo o bem comum. Elie

Horn define o Think Tank do Bem como um espaço de união de jovens talentos com a experiência de grandes líderes para que mudanças se tornem reais.

Em 2024, Elie Horn lançou o livro “Tijolos do Bem – Reflexões do Fundador da Cyrela”. A obra autobiográfica não apenas narra a sua trajetória e visão de vida, como traz também relatos sobre a importância da filantropia e histórias de entidades que o empresário ajudou durante os anos. Segundo ele, o livro foi escrito com o objetivo também de atrair mais pessoas para as causas do bem.

Na lista de iniciativas idealizadas e apoiadas por Elie Horn consta, ainda, o Instituto Liberta, que surgiu em 2016 para ajudar no combate à exploração sexual infantil, e o Movimento Bem Maior (MBM), que desde 2019 se dedica a ampliar as iniciativas sociais no Brasil, fazendo da filantropia uma ferramenta para o exercício da cidadania ativa e o fortalecimento de uma sociedade fundamentada na justiça social.

Mas a fama na seara da filantropia atravessou as fronteiras. Em 2015, Elie Horn e sua esposa Susy tornaram-se os primeiros brasileiros signatários do The Giving Pledge, uma iniciativa idealizada em 2010 por Bill Gates e Warren Buffet para incentivar as pessoas mais ricas do mundo a doar pelo menos metade de suas fortunas para causas sociais ao longo de suas vidas. ◀



Conveniência ao cliente

Tecnologia e interação humana com empatia são as estratégias das incorporadoras para construir relacionamentos duradouros

As incorporadoras têm apostado na personalização da experiência do cliente como parte de uma estratégia de diferenciação no concorrido mercado imobiliário. A implementação de medidas para conhecer profundamente as demandas e preferências permite construir relacionamentos duradouros e sustentáveis, que contribuem para aumentar o nível de satisfação deles.

Para a Rôgga Empreendimentos, de Joinville (SC), a customização da jornada permite adaptar produtos (com variações de planta, acabamento e automação), e oferecer um pós-venda (suporte, assistência, comunidade) diferenciado, aponta Thales Souza, diretor comercial da incorporadora. "Personalizar a jornada do cliente é crucial".

Investimentos em tecnologia foram feitos para suportar a jornada do cliente na plataforma digital. Como exemplo, Souza explica que, após o preenchimento e validação do checklist de conclusão do apartamento pela equipe de produção em campo da incorporadora, a informação é enviada por tablet ou por celular ao sistema ERP. Uma vez feita a validação, a informação é enviada ao sistema de CRM, que automaticamente dispara

um aviso ao cliente por e-mail. Ao receber a mensagem, ele pode acessar no Portal do Cliente para agendar a data e a hora para realizar a vistoria de aprovação do apartamento. Todo esse processo online é realizado em alguns minutos, enfatiza.

No Grupo ADN, de São Carlos (SP), a jornada do cliente é mapeada por meio de pesquisas quantitativas e entrevistas em profundidade que permitem identificar com clareza as oportunidades de aprimoramento da atuação da construtora. "Acreditamos que a experiência do cliente deve ser construída a partir da escuta ativa e da compreensão de suas necessidades", afirma Isabella Cavichioli, gerente de relacionamento do grupo.

As interações personalizadas tornaram-se possíveis com a automatização dos processos operacionais. Além disso, a empresa fortaleceu a área de assistência técnica, o que permitiu grandes avanços no serviço de pós-entrega. Segundo Isabella, investimentos na área de qualidade possibilitaram uma atuação preventiva na identificação de problemas, garantindo uma experiência de moradia mais fluida, segura e tranquila aos clientes.

Os planos da construtora são de ampliar a jornada de autoatendimento com soluções



"A customização da jornada permite adaptar produtos, com variações de planta, acabamento e automação, e oferecer um pós-venda diferenciado."

Thales Souza, diretor comercial da Rôgga Empreendimentos

"Acreditamos que a experiência do cliente deve ser construída a partir da escuta ativa e da compreensão de suas necessidades."

Isabella Cavichioli, gerente de relacionamento do Grupo ADN



"Atuamos com empatia e resolutividade para solucionar dores, evitando que elas se repitam, e recuperar a confiança do cliente quando algo não atende suas expectativas."

Rafaela Carvalho, gerente de experiência do cliente da Mitre Realty

robustas e personalizadas baseadas em inteligência artificial (IA), para resolver de forma imediata boa parte das solicitações e compreender o contexto de cada cliente. O objetivo, entretanto, é continuar a valorizar a escolha pelo atendimento humano, com interações empáticas e tempo de resposta cada vez mais próximo de zero.

Entre as principais iniciativas da Mitre Realty com foco na jornada do cliente figura o atendimento multicanal. Destaque para o APP Mitre Experience, que oferece funcionalidades de autosserviço, como agendamento de vistorias e acesso a informações financeiras. A empresa também faz análises qualitativas e quantitativas das interações, identificação de sentimentos e antecipação de crises para tomar decisões mais assertivas e

promover melhorias contínuas.

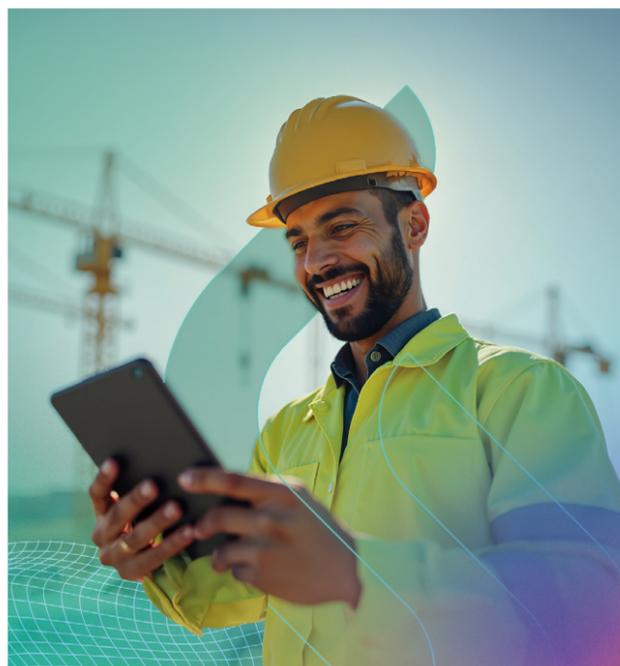
A qualificação contínua do time de profissionais com foco na excelência no relacionamento e na cultura centrada no cliente é outra prioridade. "Mais do que ouvir o cliente, o nosso objetivo é recuperar a sua confiança quando algo não atende às expectativas. Atuamos com empatia e resolutividade para identificar e solucionar dores, evitando que elas se repitam", afirma Rafaela Carvalho, gerente de experiência do cliente da Mitre Realty. A Tenda conta com uma régua de comunicação proativa (por e-mail e WhatsApp), com mais de 30 pontos de contatos (desde a compra até a pós-ocupação). Foi idealizada para garantir uma boa aderência do cliente, explica Mariana Lima, gerente de clientes, comunicação e marca da

construtora. "Ela tem como principal objetivo trazer de forma didática e clara os principais pontos da jornada do cliente, para que ele consiga obter antecipadamente as informações necessárias".

Por meio de uma ferramenta de voz do cliente (VOC), a Tenda pretende unificar em um local todas as menções de clientes: em pesquisas, Reclame Aqui, mídias sociais ou canais de atendimento. Segundo Mariana, a ferramenta conta com IA própria, que permite monitorar de forma mais assertiva as principais dores do cliente, identificar as mais relevantes e frequentes, definir planos de ação, acompanhar a evolução dos indicadores e garantir que cada ponto seja efetivamente tratado. ◀



Canteiro Digital: inovação e eficiência para transformar a gestão e o controle de obras



© SENIOR SISTEMAS | DIVULGAÇÃO

Com o Canteiro Digital, construtoras reduzem desperdícios, eliminam retrabalho e aumentam a previsibilidade dos projetos, ganhando competitividade no mercado.

A EVOLUÇÃO da Construção passa pela adoção de tecnologias que tornam o canteiro de obras mais eficiente, previsível e sustentável. Nesse cenário, o Canteiro Digital da Senior Sistemas se consolida como a solução mais completa para construtoras que buscam elevar seus padrões de gestão e entrega. Ao digitalizar e integrar processos, a solução oferece planejamento de curto e longo prazo, apontamento de execução, diário de obras e controle de qualidade com FVS e FVM. Essa abordagem proporciona visibilidade total das operações, assegura conformidade regulatória e permite que decisões sejam tomadas com base em dados confiáveis e em tempo real.

Os resultados falam por si: empresas que utilizam o Canteiro Digital reduzem em até 15% o desperdício de materiais e retrabalho e alcançam 40% menos atrasos, garantindo que os projetos sejam concluídos no prazo. Tudo isso com integração nativa ao Senior ERP, eliminando custos e complexidades de integração. Mais do que uma ferramenta de digitalização, o Canteiro Digital promove padronização de processos, aumenta a qualidade e a segurança no canteiro e libera tempo das equipes para atividades estratégicas. O impacto se traduz em produtividade, eficiência e competitividade em um mercado cada vez mais desafiador.

Com números robustos, a Senior comprova sua liderança no setor: mais de 54 das 100 maiores construtoras e incorporadoras confiam em suas soluções, somando 15 mil obras ativas e mais de 22 milhões de m² construídos geridos na plataforma. Esses resultados colocam a empresa como o principal player do segmento, com soluções completas desde a análise de viabilidade ao pós-vendas. Ao escolher o Canteiro Digital, as construtoras não apenas modernizam sua gestão, mas também conquistam diferenciais que refletem diretamente em previsibilidade, economia e qualidade. É tecnologia aplicada para construir o futuro com solidez e inovação. ◀

comgas

Energia com eficiência e segurança para o mercado imobiliário.



Construa o futuro com a gente acessando o QR Code

*Os números contam nossa trajetória,
mas são as pessoas que dão sentido a ela.*

+50

CIDADES

+120

EMPREENDIMENTOS
ENTREGUES

+830MIL

m² CONSTRUÍDOS

+16MIL

SONHOS REALIZADOS



Acesse o QR CODE



ecovitaconstrutora



ecovitaconstrutora.com.br

14 3204-8604