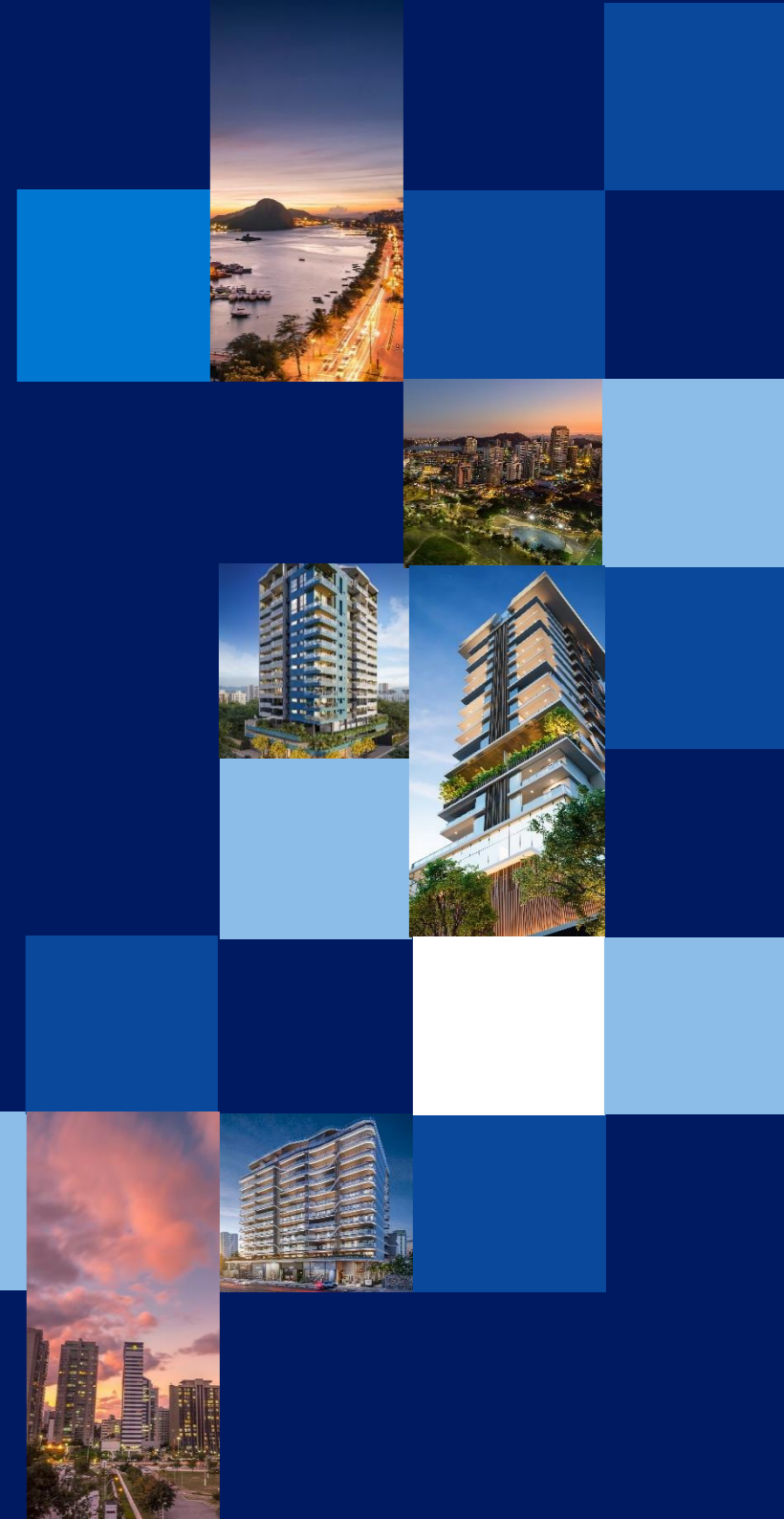




Radare Immobiliário

Residencial – Espírito Santo

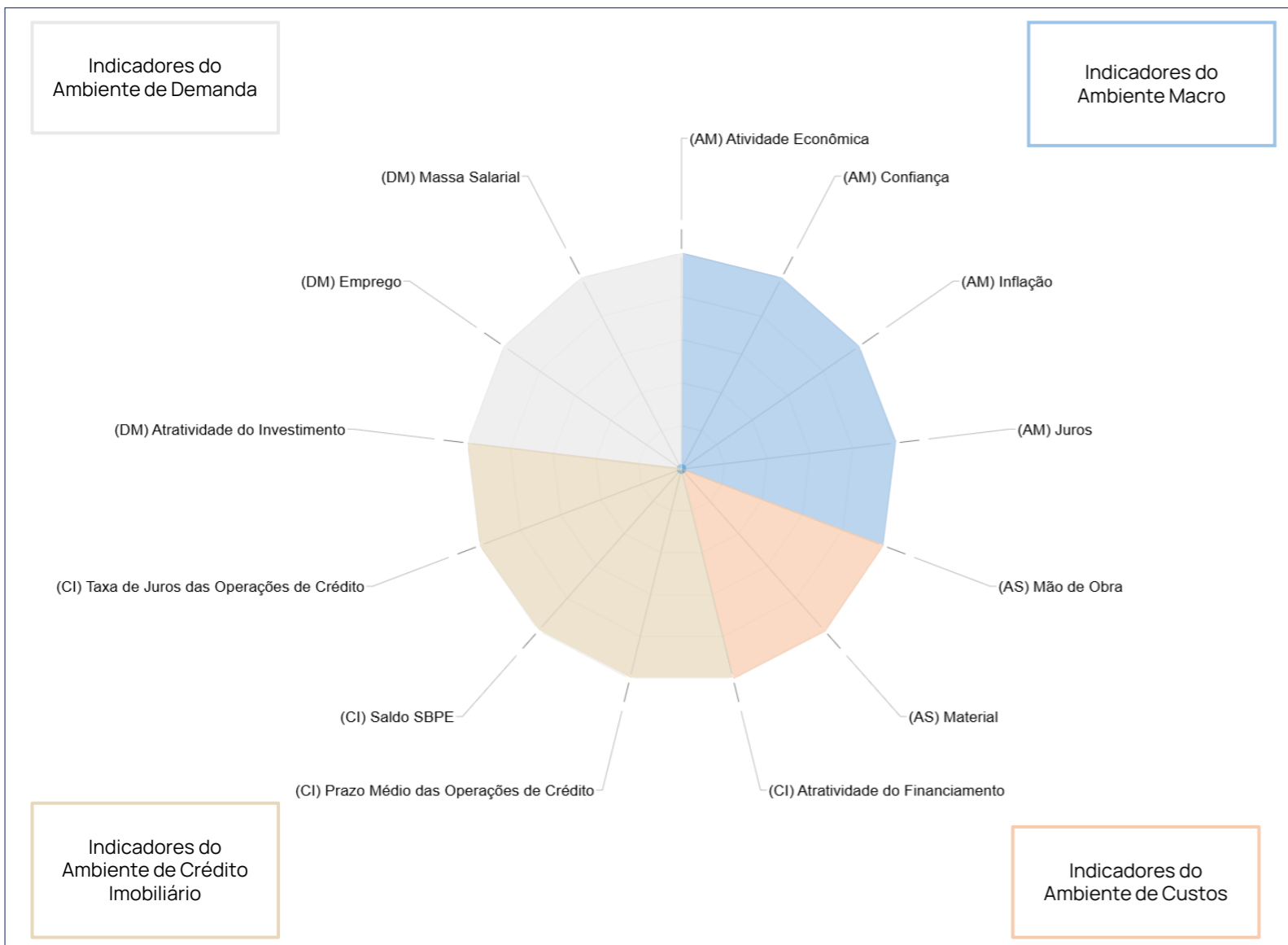


NOVIEMBRE, 2025 – Espírito Santo



Radars Mercado Residencial

Resumo



SOBRE A FERRAMENTA

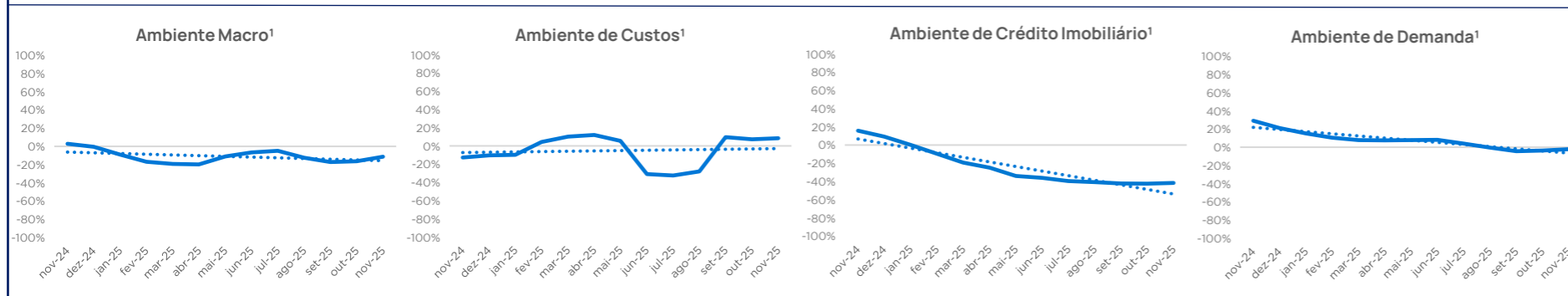
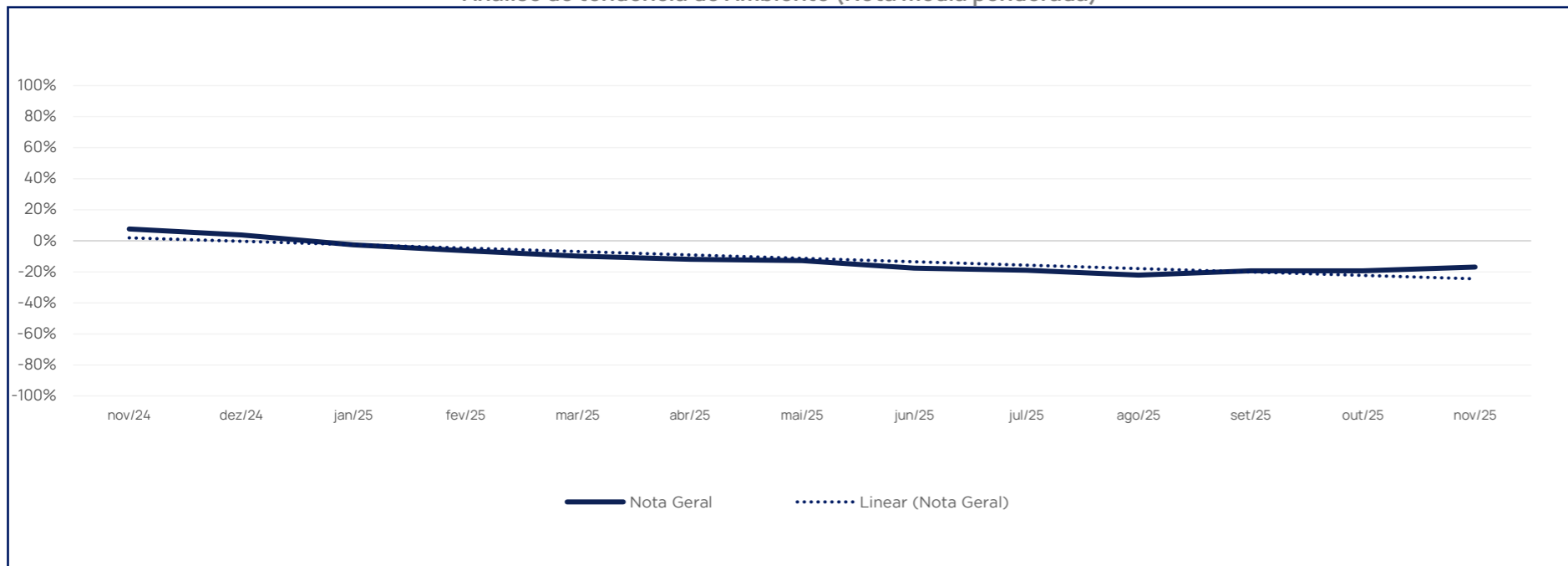
Com o grande desafio de identificar, catalogar, organizar e acompanhar as informações e os indicadores do mercado imobiliário, a Apex desenvolveu a ferramenta visual “*Radar de Mercado*”, seguindo a metodologia aplicada pela Abrainc/Fipe.

O grande volume de informações em meio a um cenário econômico conturbado produz uma série de incertezas que podem afetar negativamente a tomada de decisão dos agentes econômicos interessados.

Dessa forma, a ferramenta visual permite leitura ágil das condições do mercado imobiliário para auxiliar o entendimento e a tomada de decisões de investimentos no setor.

VISÃO GERAL E PERSPECTIVAS

Análise de tendência do Ambiente (Nota média ponderada)¹



AMBIENTE CONSOLIDADO		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Ambiente de Custos	8,40%	↘
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Ambiente Macro	-11,30%	—
Ambientes de Demanda	-2,12%	↗
Ambiente de Crédito	-41,71%	↗

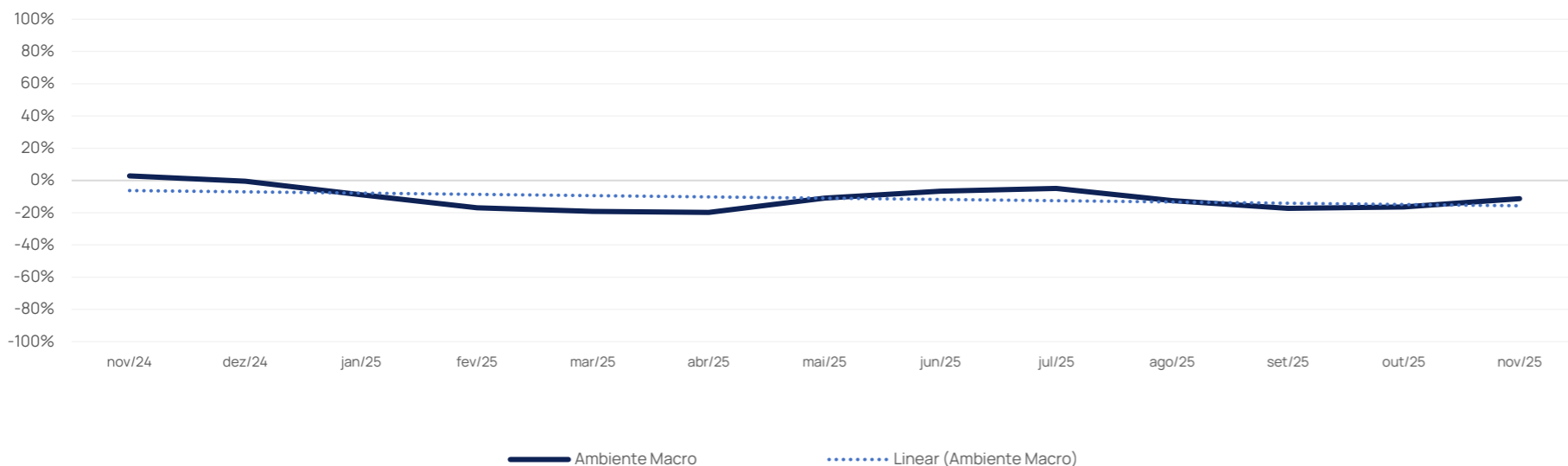
TENDÊNCIA DO AMBIENTE	
MANUTENÇÃO	—

O mercado imobiliário do Espírito Santo projeta estabilidade para os próximos dois trimestres. O crédito segue em melhora com a queda gradual dos juros – Selic de 14,75% rumo a 12,50% ao final de 2026 –, e a demanda cresce com a maior atratividade do imóvel: lançamentos nacionais +8% e vendas +5% em Jan-Set/25. Em contrapartida, os custos de construção estão pressionados pelo cenário geopolítico e a inflação acima da meta (IPCA 2026E: 4,31%) limita uma aceleração mais expressiva.

FONTE: ¹OS GRÁFICOS SÃO FEITOS À PARTIR DE UMA COMPARAÇÃO HISTÓRICA, SEMPRE RELACIONANDO A VARIAÇÃO DO MÊS ATUAL COM 12 MESES ATRÁS. DADOS ATUALIZADOS EM NOVEMBRO DE 2025.

AMBIENTE MACRO - VISÃO GERAL

Análise de tendência do Ambiente Macro¹

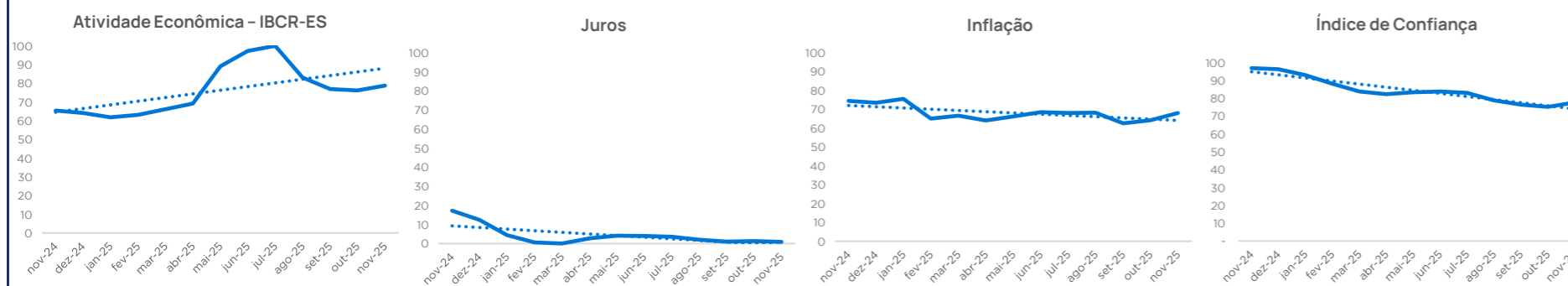


AMBIENTE MACRO		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Atividade Econômica	20,37%	—
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Confiança	-19,87%	—
Inflação	-8,77%	—
Juros	-94,59%	↗

TENDÊNCIA DO AMBIENTE

MANUTENÇÃO

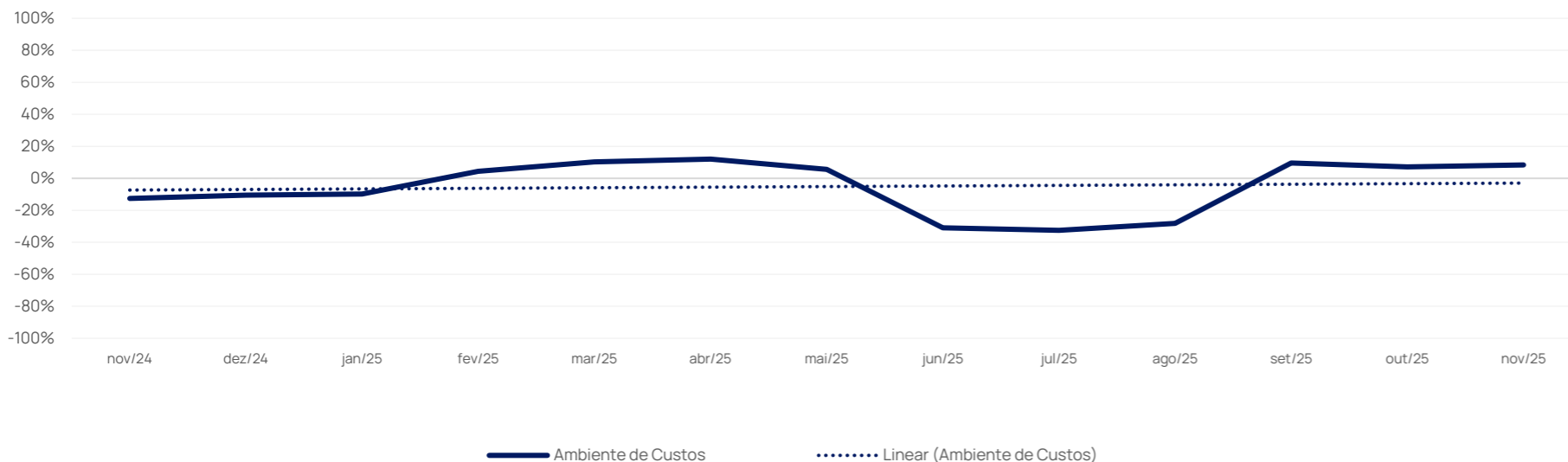
O Ambiente Macro do Espírito Santo projeta estabilidade. A atividade econômica regional (IBCR-ES +20,37%) e o mercado de trabalho em recorde histórico (desemprego de 5,1%, menor desde 2012) sustentam o ambiente. A queda dos juros é o principal vetor de melhora no médio prazo. A inflação ainda acima da meta e a incerteza geopolítica global limitam avanços mais expressivos da confiança do setor.



FONTE: ¹OS GRÁFICOS SÃO FEITOS À PARTIR DE UMA COMPARAÇÃO HISTÓRICA, SEMPRE RELACIONANDO A VARIÇÃO DO MÊS ATUAL COM 12 MESES ATRÁS. DADOS ATUALIZADOS EM NOVEMBRO DE 2025.

AMBIENTE DE CUSTOS - VISÃO GERAL

Análise de tendência do Ambiente de Custos



AMBIENTE DE CUSTOS		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Material	7,05%	↘
Mão de Obra	9,66%	—

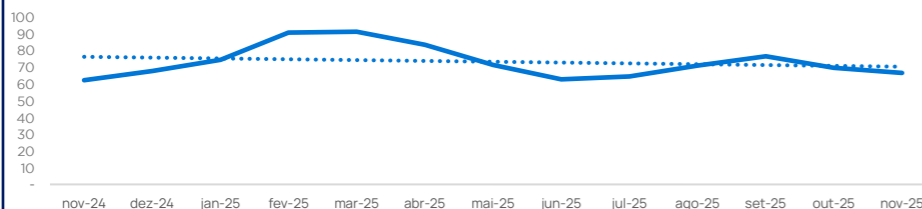
TENDÊNCIA DO AMBIENTE

DESACELERAÇÃO

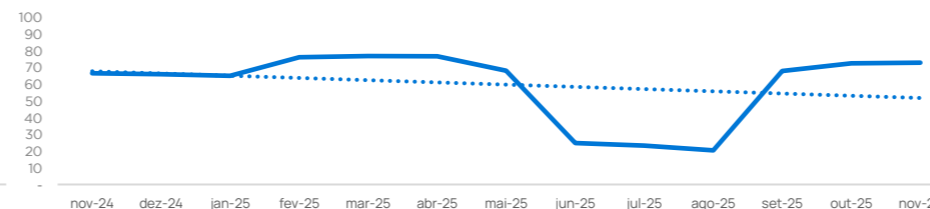


O ambiente de Custos do Espírito Santo projeta desaceleração no curto prazo. O principal vetor é o risco geopolítico: conflitos no Oriente Médio pressionam o petróleo, encarecendo materiais como PVC, resinas e tintas – estimativa de +40pb no IPCA segundo o BTG. A produção de insumos da construção já recuou -0,9% em jan-nov/25 (CBIC). A pressão sobre a mão de obra se mantém com o mercado de trabalho aquecido.

Material



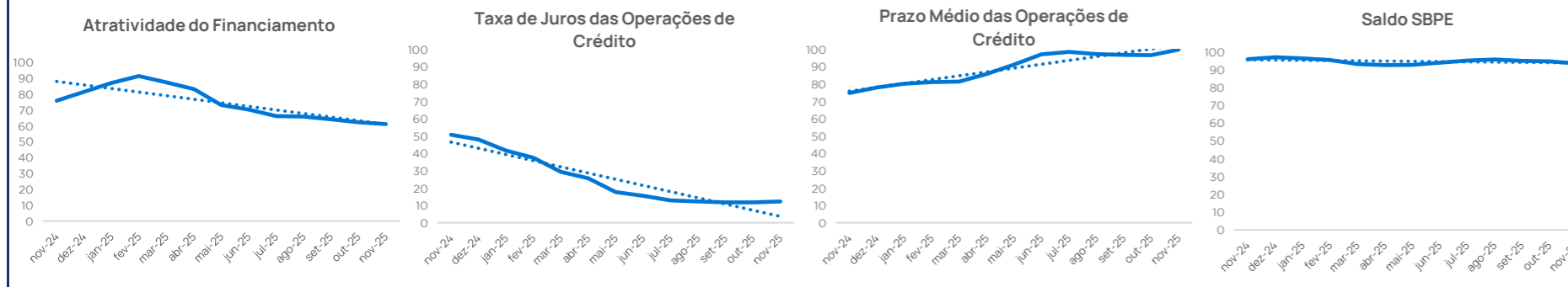
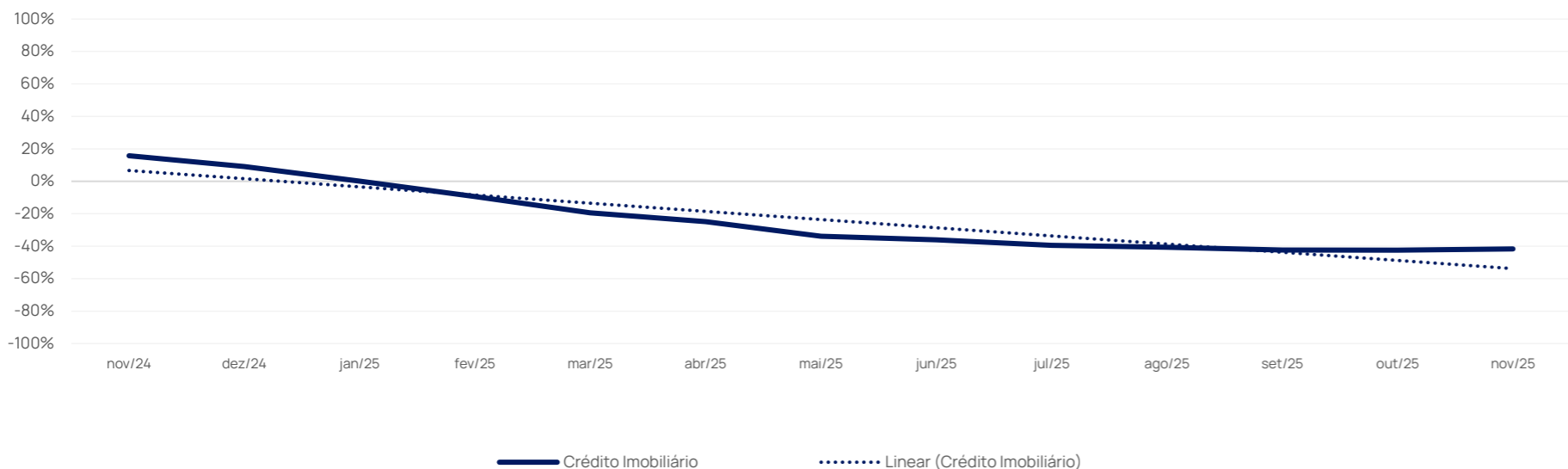
Mão de Obra



FONTE: OS GRÁFICOS SÃO FEITOS À PARTIR DE UMA COMPARAÇÃO HISTÓRICA, SEMPRE RELACIONANDO A VARIAÇÃO DO MÊS ATUAL COM 12 MESES ATRÁS. DADOS ATUALIZADOS EM NOVEMBRO DE 2025.

AMBIENTE DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO - VISÃO GERAL

Análise de tendência do Ambiente de Crédito Imobiliário¹



AMBIENTE DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Prazo Médio das Operações de Crédito	33,47%	—
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Atratividade do Financiamento	-19,46%	↗
Saldo SBPE	-2,56%	↘
Taxa de Juros das Operações de Crédito	-75,79%	↗

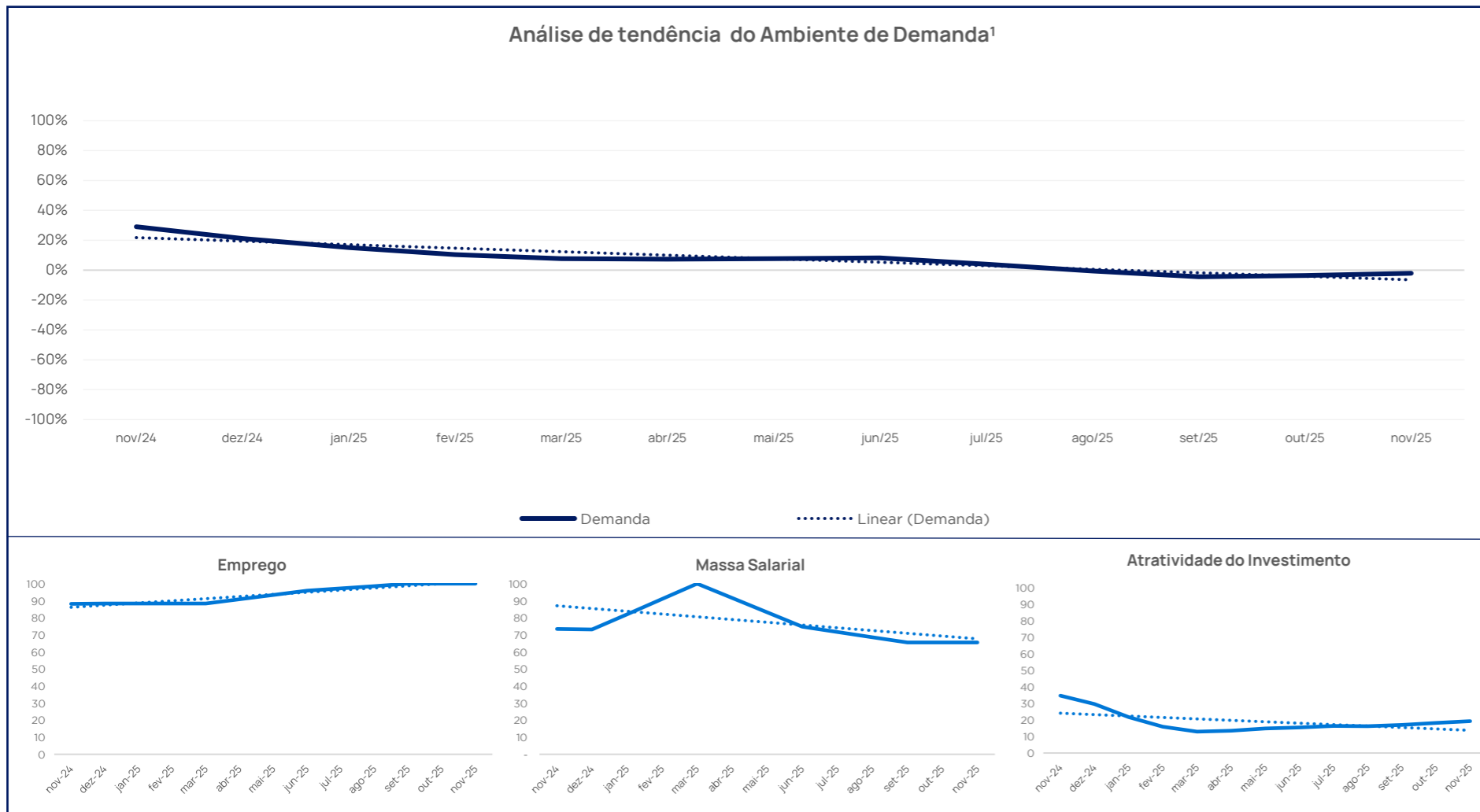
TENDÊNCIA DO AMBIENTE

CRESCIMENTO ↗

O Crédito Imobiliário projeta crescimento. A melhora nas condições de financiamento deve impulsionar concessões a R\$ 375 bi no total (+16%) e R\$ 180 bi via SBPE (+15%) em 2026. A inadimplência em mínimo histórico (0,9%) reforça a solidez do ambiente. O ponto de atenção é a base de poupança – captação líquida de -R\$ 63 bi em 2025 –, que segue estruturalmente pressionada no longo prazo.

FONTE: ¹OS GRÁFICOS SÃO FEITOS À PARTIR DE UMA COMPARAÇÃO HISTÓRICA, SEMPRE RELACIONANDO A VARIÇÃO DO MÊS ATUAL COM 12 MESES ATRÁS. DADOS ATUALIZADOS EM NOVEMBRO DE 2025.

AMBIENTE DE DEMANDA - VISÃO GERAL



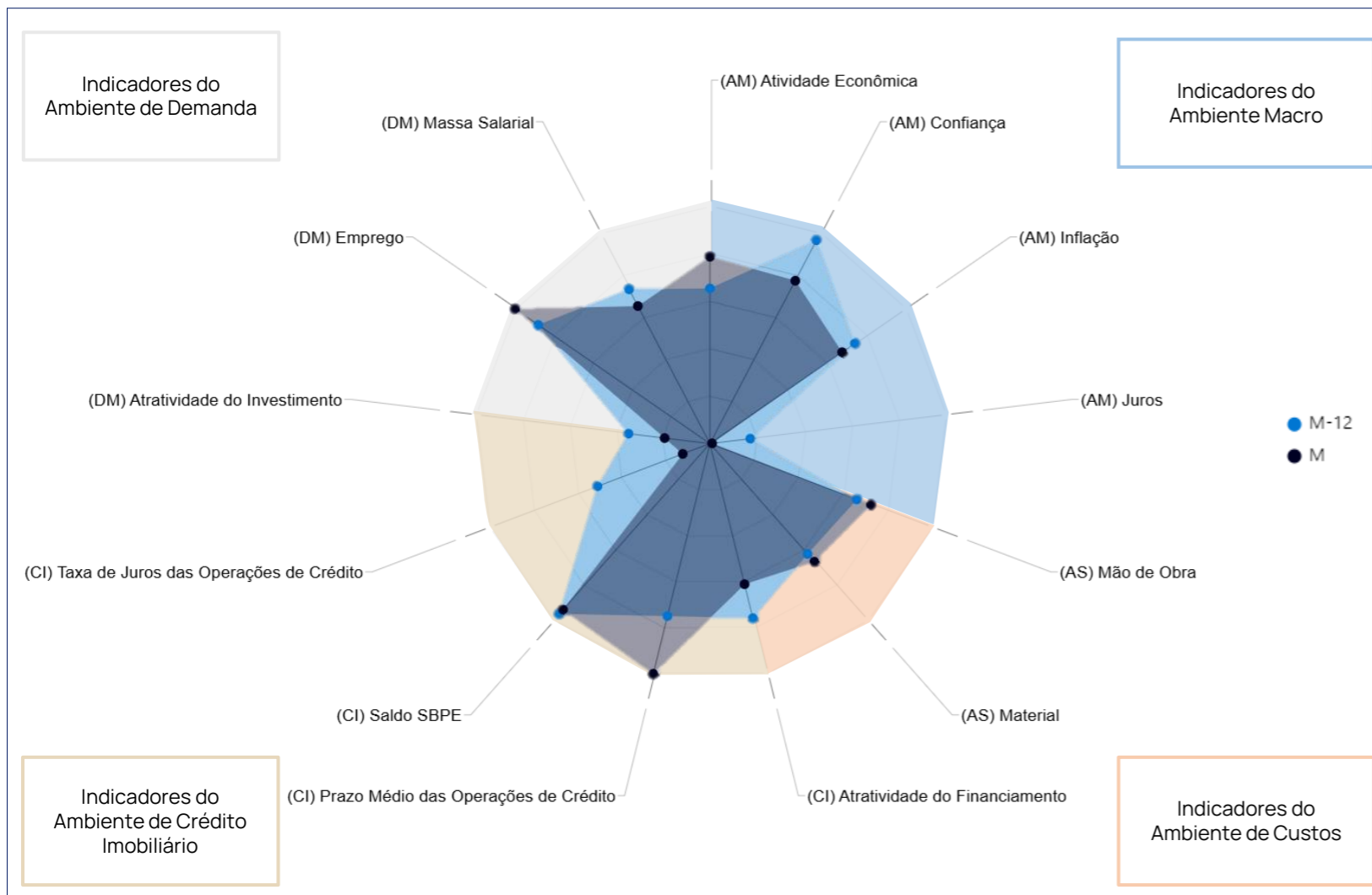
AMBIENTE DE DEMANDA		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	% (M/M-12)	
Emprego	13,44%	—
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	% (M/M-12)	
Massa Salarial	-10,83%	—
Atratividade do Investimento	-44,37%	↗

TENDÊNCIA DO AMBIENTE

CRESCIMENTO	↗
-------------	---

A Demanda do Espírito Santo projeta crescimento. Com a queda dos juros, o imóvel residencial ganha competitividade frente à renda fixa, atraindo mais investidores. O mercado de trabalho robusto, com 102,9 milhões de ocupados e renda real de R\$ 3.574 (+5%), sustenta a demanda das famílias. O movimento já se reflete nos dados de lançamentos e vendas no mercado nacional.

FONTE: ¹OS GRÁFICOS SÃO FEITOS À PARTIR DE UMA COMPARAÇÃO HISTÓRICA, SEMPRE RELACIONANDO A VARIACÃO DO MÊS ATUAL COM 12 MESES ATRÁS. DADOS ATUALIZADOS EM NOVEMBRO DE 2025.



“DRIVERS” DE CRESCIMENTO

ATIVIDADE ECONÔMICA:

O aumento do nível de atividade da economia brasileira condiciona positivamente os investimentos e o consumo, com efeitos positivos sobre a ambiente macro e, portanto, sobre o comportamento do mercado imobiliário.

EMPREGO:

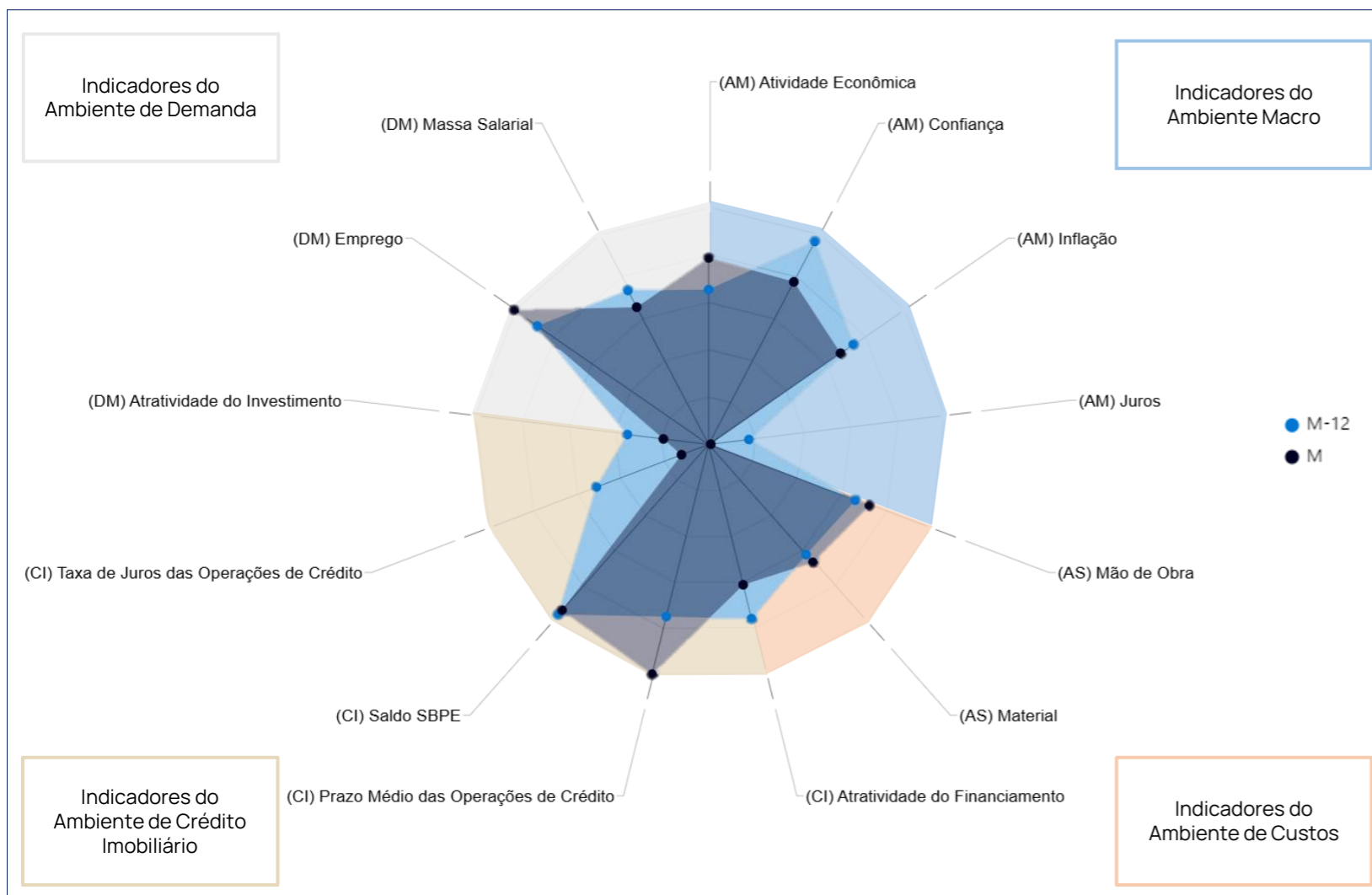
A elevação do nível de emprego formal contribui para maior estabilidade econômica e confiança das famílias, criando condições favoráveis para a tomada de crédito e aquisição de imóveis. Esse movimento amplia a base de potenciais compradores e sustenta o crescimento do mercado imobiliário.

MATERIAL E MÃO DE OBRA:

A melhora dos indicadores sinaliza menor pressão de custos na construção, favorecendo a viabilidade dos projetos. Com custos mais comportados, há suporte às margens e melhores condições para novos lançamentos, com menor necessidade de repasse ao preço final e contribuindo para um ambiente mais favorável ao mercado imobiliário.

PRAZO MÉDIO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO:

A ampliação do prazo médio das operações de crédito melhora as condições de financiamento, reduzindo o valor das parcelas e aumentando a acessibilidade para aquisição de imóveis. Esse cenário estimula a demanda e sustenta o ritmo de lançamentos no setor.



BARREIRAS DE CRESCIMENTO

JUROS:

Com a taxa de juros em patamares elevados, condiciona o mercado imobiliário a uma “retração”. Com objetivo de conter a inflação dos preços, o aumento do juros influencia nas condições de financiamento, na atratividade do investimento em imóveis, no indicador de atividade econômica e também nas concessões de crédito imobiliário.

ATRATIVIDADE DO INVESTIMENTO:

A atratividade do investimento imobiliário está diretamente ligada a taxa de juros, por se tratar de um *spread* entre o *dividend yield* da locação residencial e a taxa de juros. Com a taxa de juros elevada, posicionar o investimento atrelado a Taxa Selic torna-se mais atrativo do que investir na compra para locação de um imóvel residencial.

TAXA DE JUROS DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO:

A Taxa de Juros das Operações de Crédito é o percentual cobrado sobre os empréstimos, refletindo o custo do crédito e influenciando o financiamento de consumidores e empresas.

CONFIANÇA:

A redução dos índices de confiança eleva a incerteza de famílias e empresas, enfraquecendo a disposição para decisões de compra e investimento de longo prazo. Esse cenário tende a postergar aquisições, reduzir a tração da demanda e pressionar a velocidade de vendas, atuando como barreira para a dinâmica de lançamentos e para o crescimento do mercado imobiliário.

4º Trimestre, 2025.

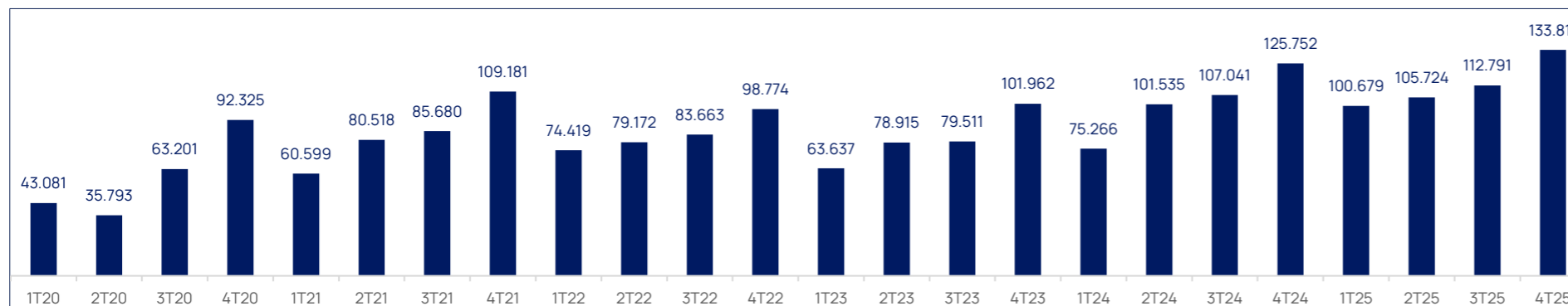


Mercado Residencial: Brasil

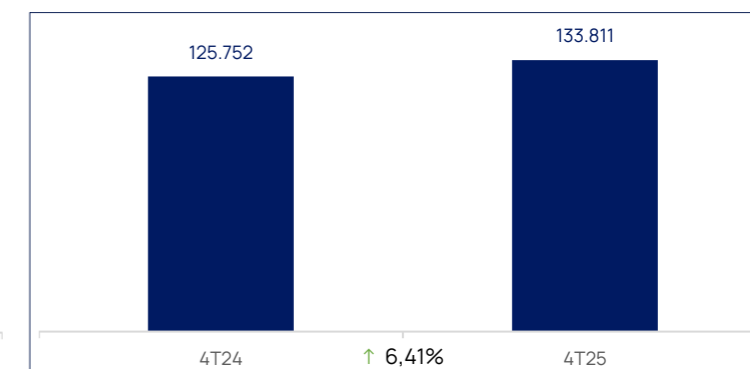
Pesquisa CBIC

VISÃO GERAL

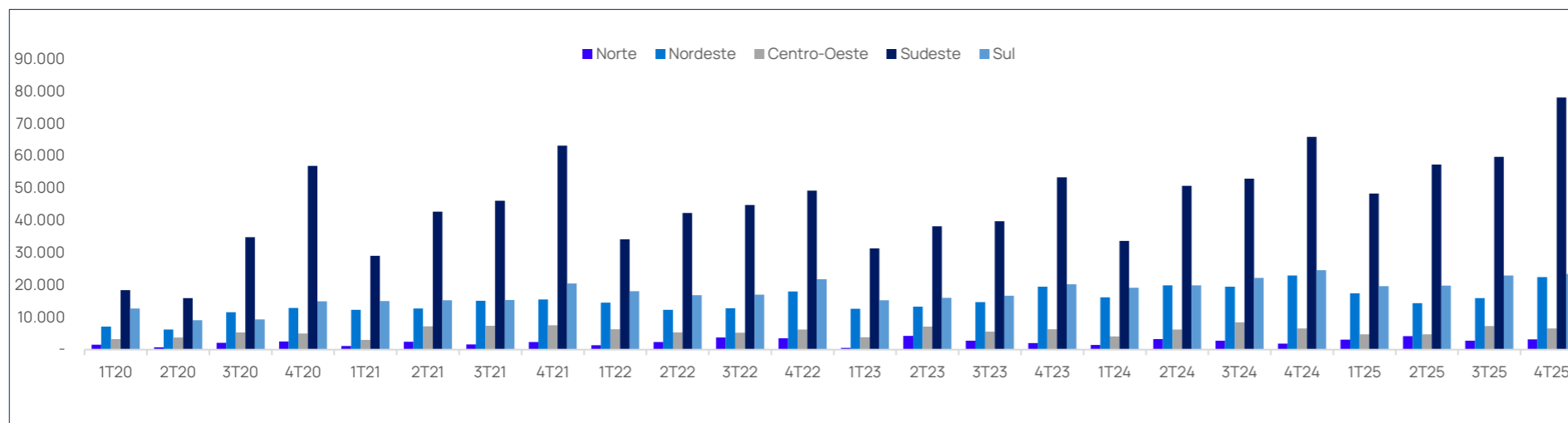
UNIDADES LANÇADAS



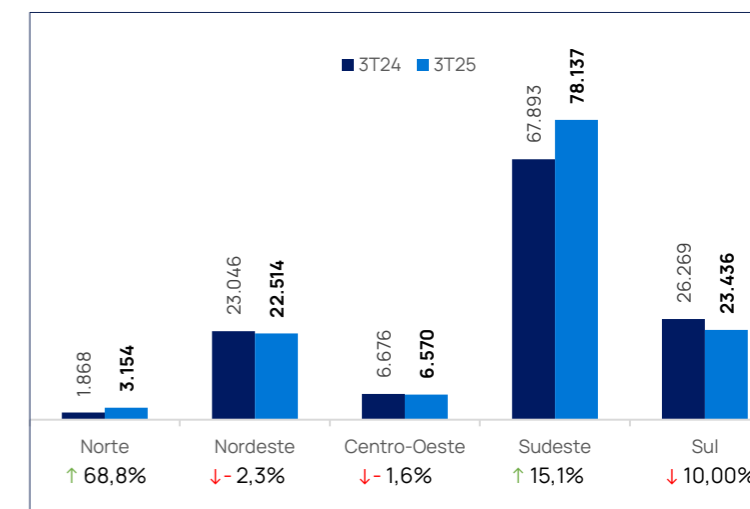
4T24 X 4T25



UNIDADES LANÇADAS POR REGIÃO



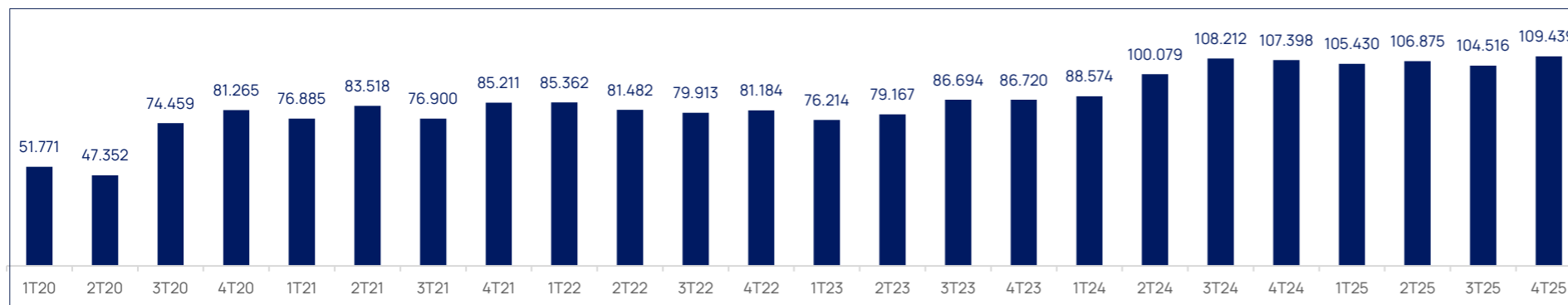
4T24 X 4T25



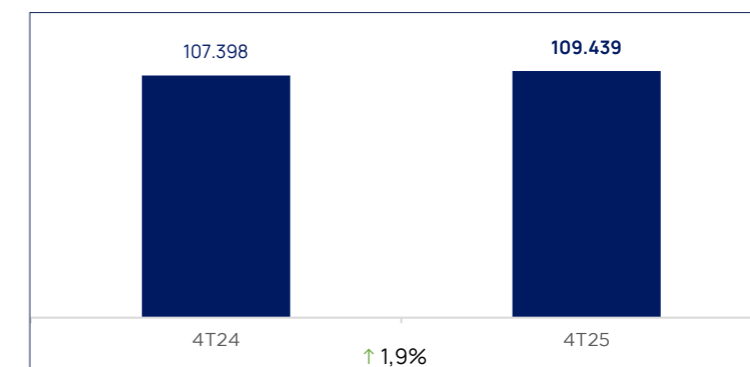
FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE MARÇO/26, OBTIDO POR MEIO DA BASE DE DADOS FORNECIDA PELA CBIC.

VISÃO GERAL

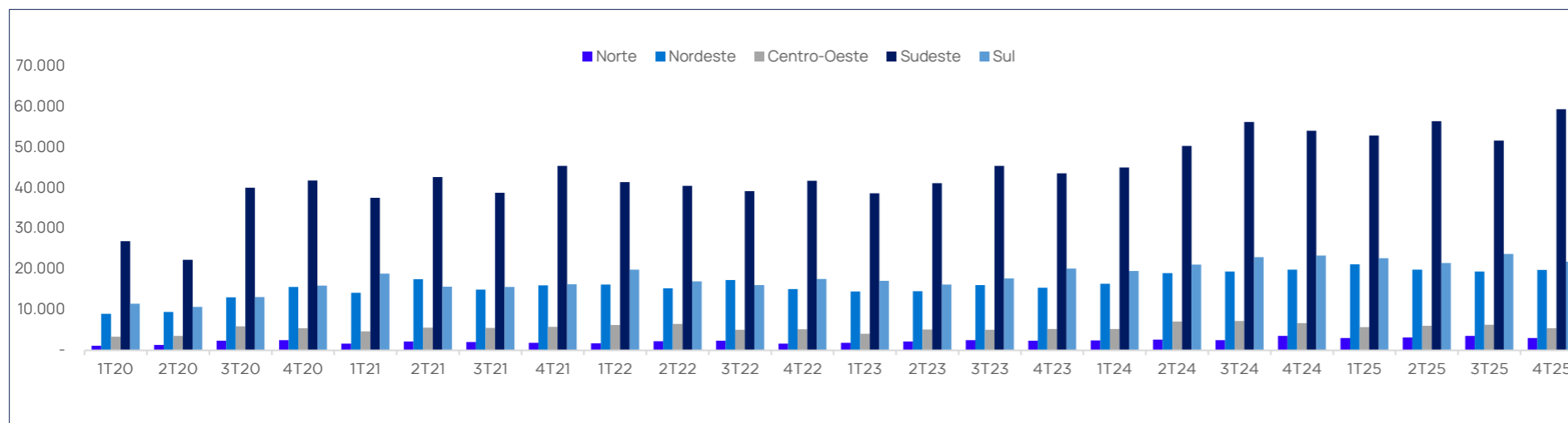
UNIDADES VENDIDAS



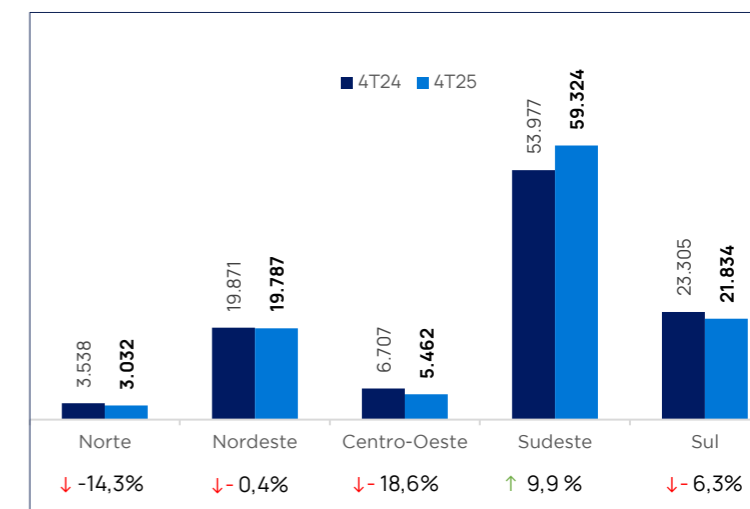
4T24 X 4T25



UNIDADES VENDIDAS POR REGIÃO



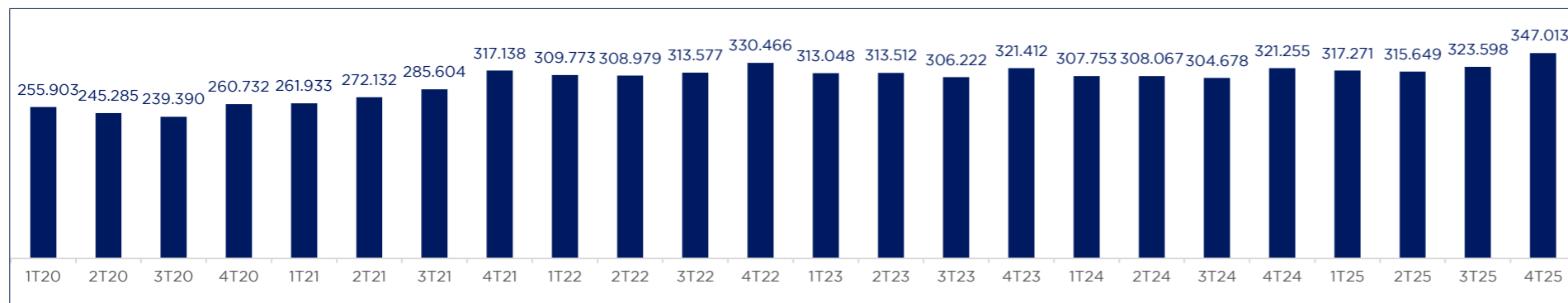
4T24 X 4T25



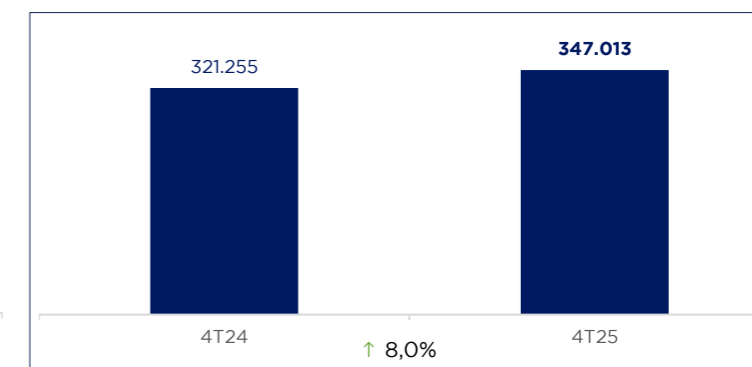
FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE MARÇO/26, OBTIDO POR MEIO DA BASE DE DADOS FORNECIDA PELA CBIC.

VISÃO GERAL

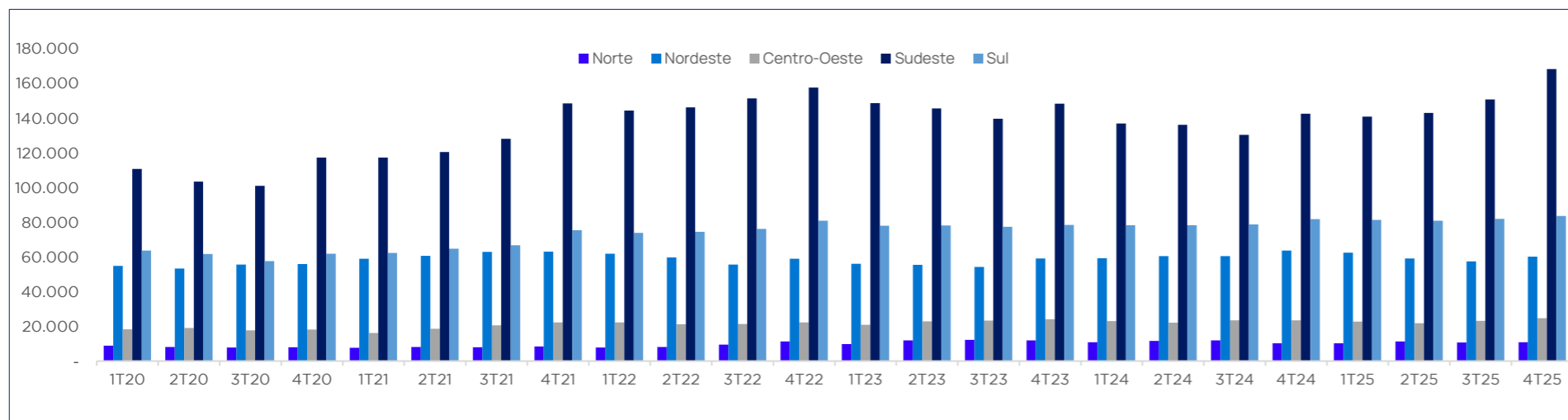
OFERTA FINAL DISPONÍVEL



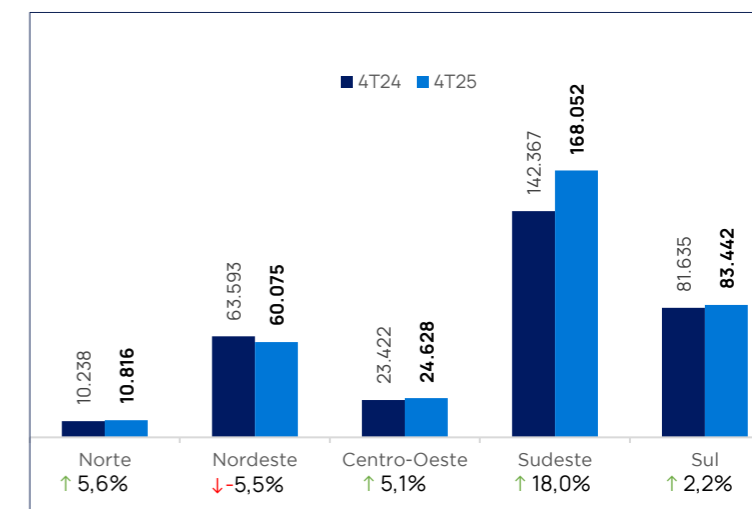
4T24 X 4T25



OFERTA FINAL DISPONÍVEL POR REGIÃO

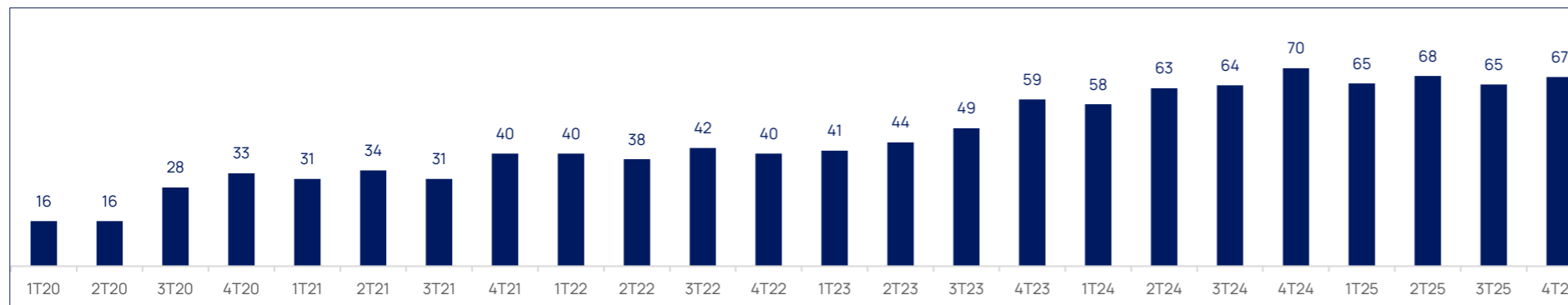


4T24 X 4T25

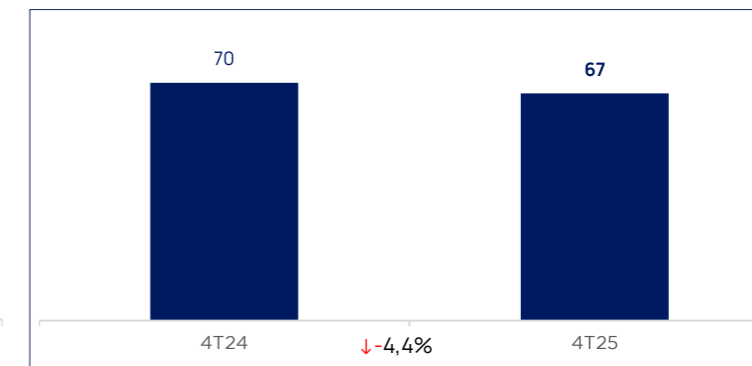


VISÃO GERAL

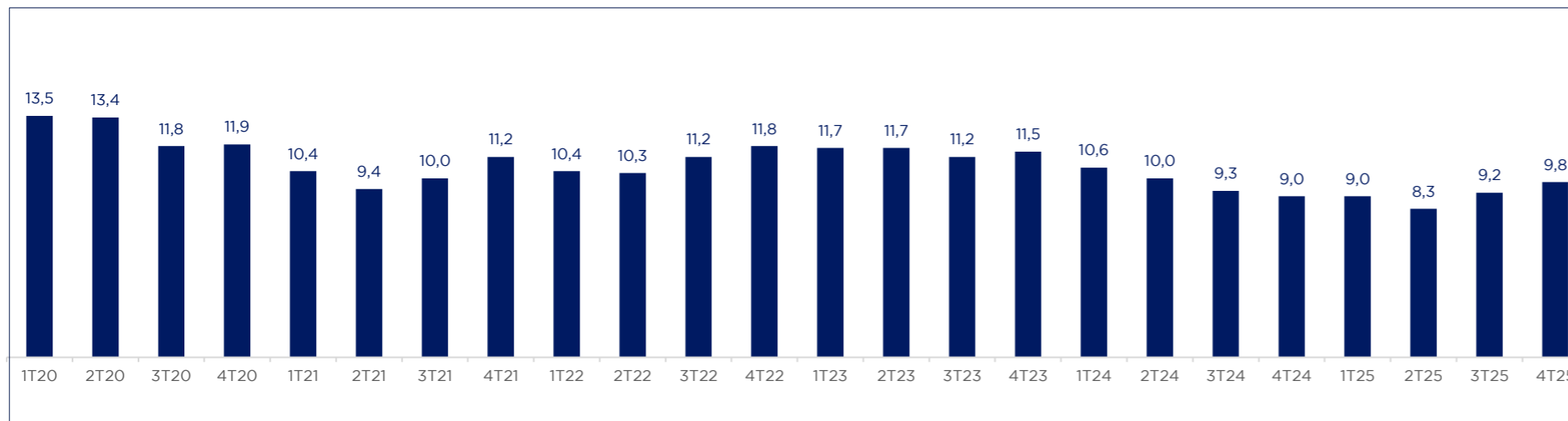
VGv TRANSACIONADO (BILHÕES R\$)



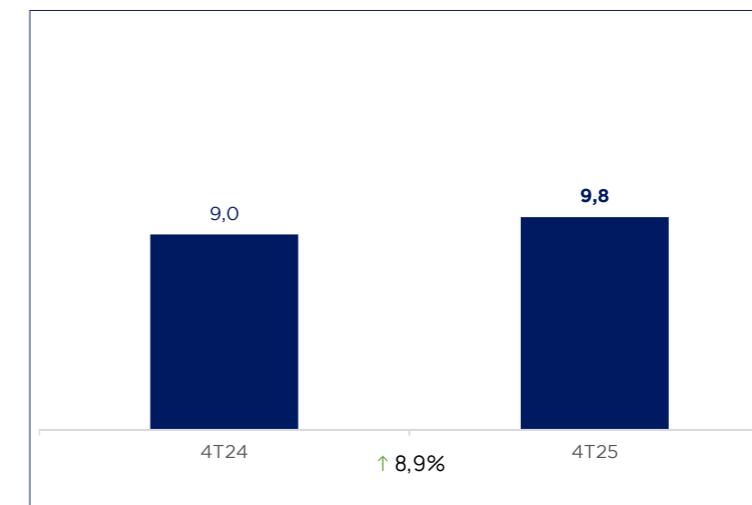
4T24 X 4T25



ESCOAMENTO DA OFERTA (MESES)¹



4T24 X 4T25



FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE MARÇO/26, OBTIDO POR MEIO DA BASE DE DADOS FORNECIDA PELA CBIC.

¹NÚMERO DE MESES PARA O ESCOAMENTO DA OFERTA, CONSIDERANDO A MÉDIA DE VENDAS DOS ÚLTIMOS 12 MESES, SE NÃO HOUVER NOVOS LANÇAMENTOS.

4° Trimestre, 2025.



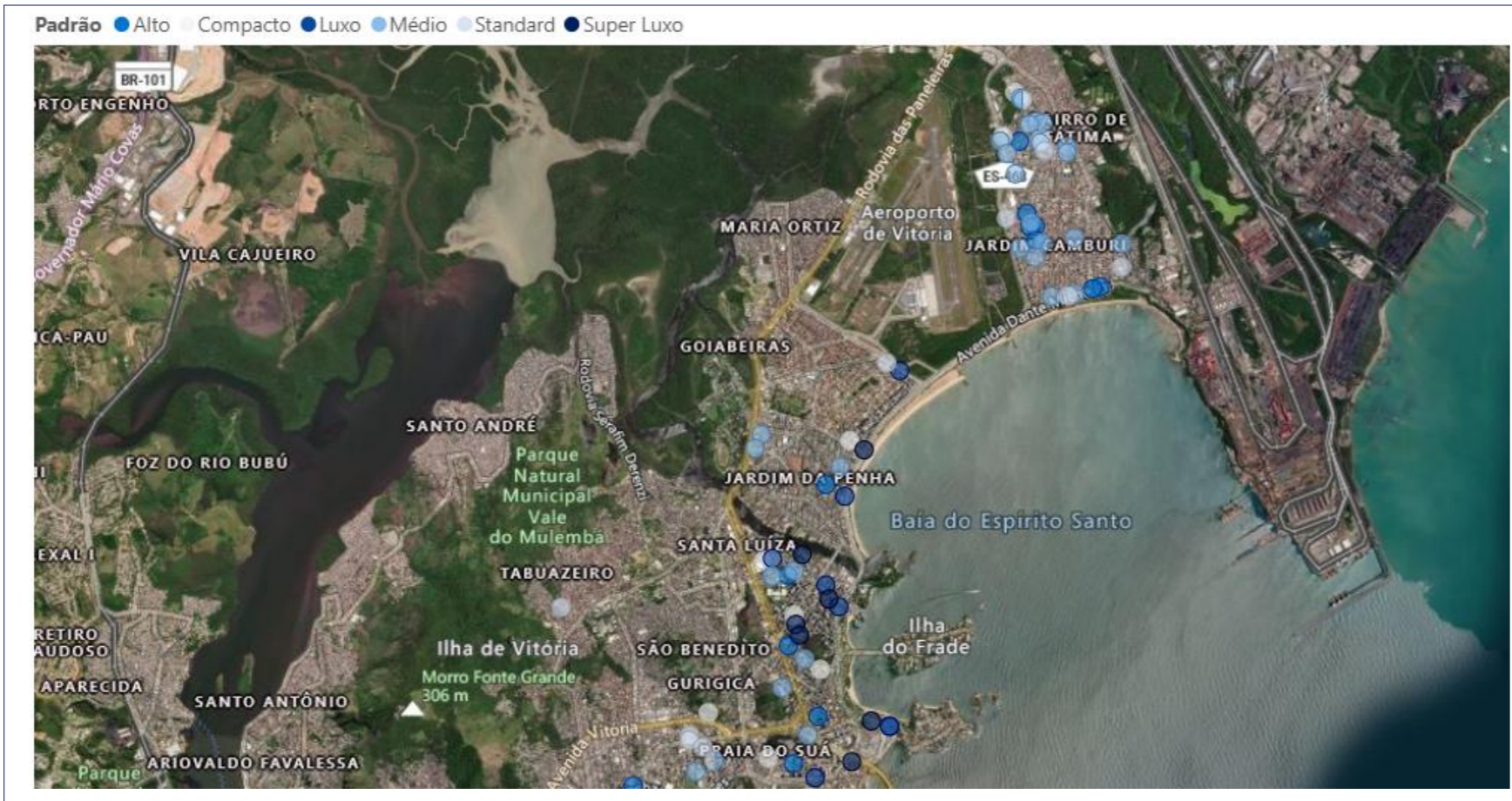
Mercado Residencial: Espírito Santo

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



VISÃO GERAL



84
Empreendimentos¹

4.187
Número de unidades

1.048 (25%)
Unidades Disponíveis (em estoque)
Estoque Primário

R\$ 6,97 Bilhões
VGV Total (Estimado)

R\$ 1,74 Bilhões
VGV Disponível (em estoque)

3,51% | 7,1 meses
IVV Médio² | Escoamento Estoque

36.090 | 17.960 | 8.042
Máx. | Méd. | Mín.
Preço Por m² Disponível (R\$/m²)

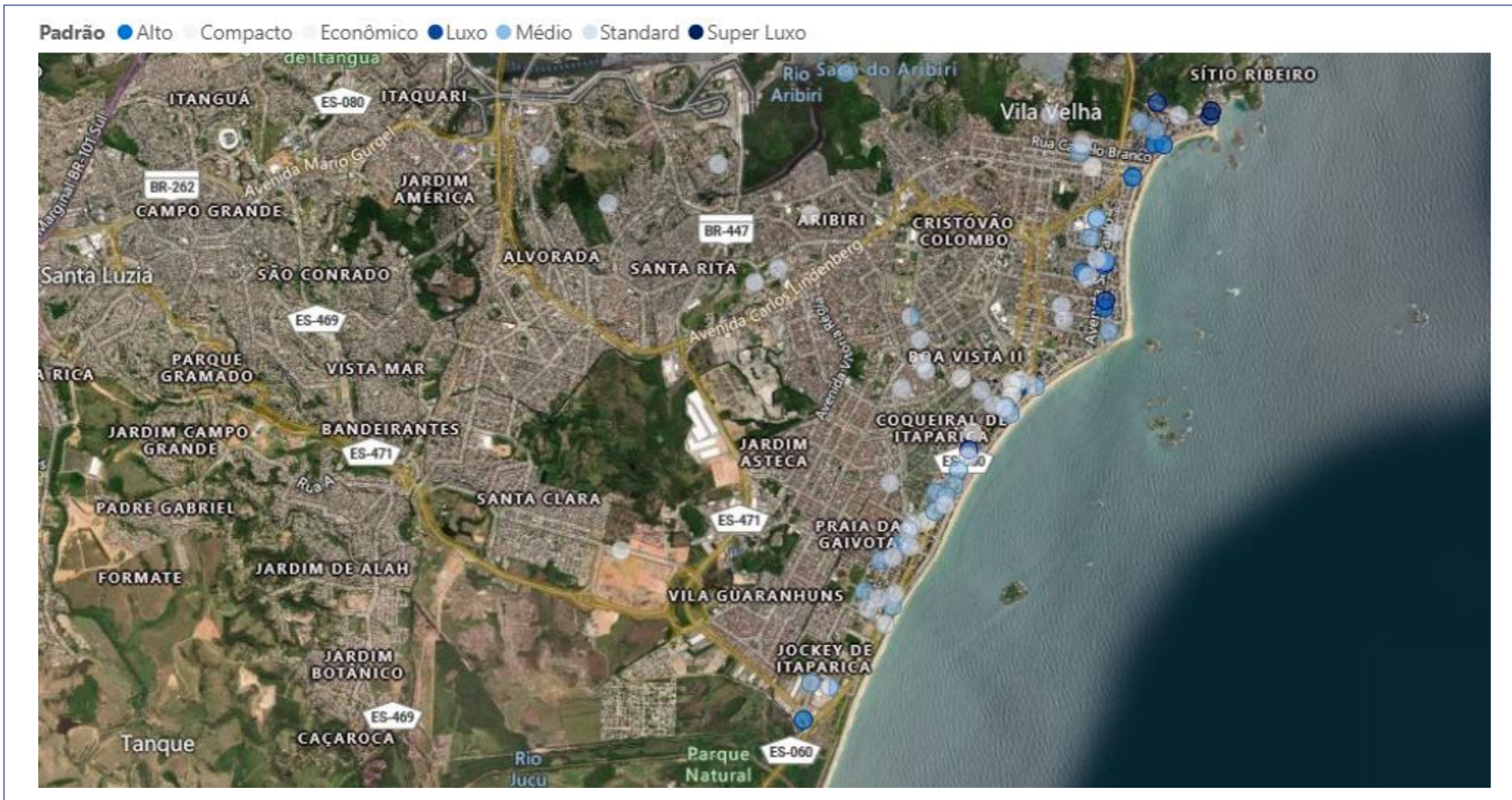
FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. ¹EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



VISÃO GERAL



86 Empreendimentos ¹
7.786 Número de unidades
1.802 (23,14%) Unidades Disponíveis (em estoque) Estoque Primário
R\$ 10,68 Bilhões VGV Total (Estimado)
R\$ 2,47 Bilhão VGV Disponível (em estoque)
3,69% 6,27 meses IVV Médio Escoamento Estoque
39.305 16.000 4.935 Máx. Méd. Mín. Preço Por m ² Disponível (R\$/m ²)

FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. ¹EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

4º Trimestre, 2025.



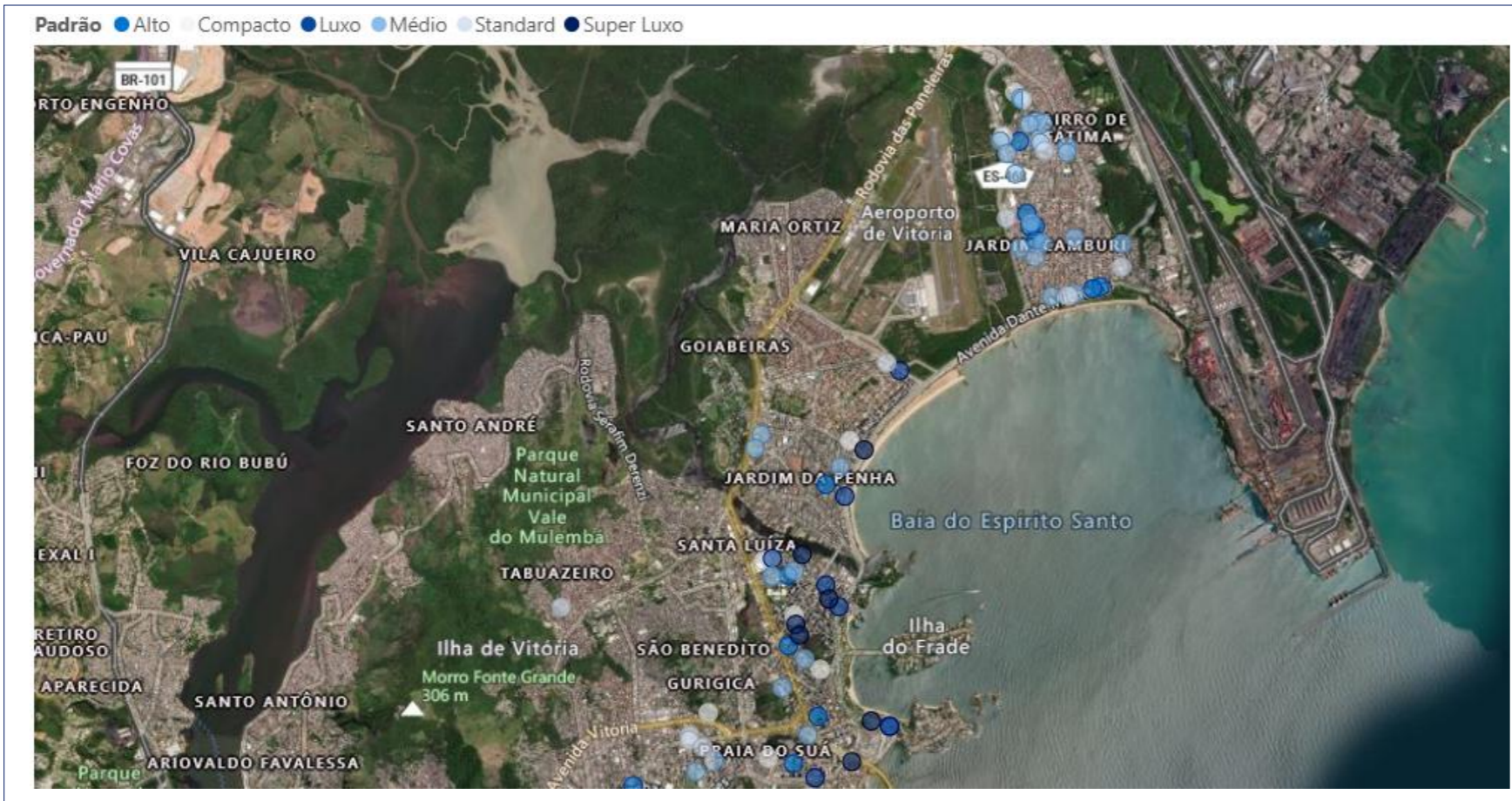
Mercado Residencial: Vitória - ES

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



VISÃO GERAL



84
Empreendimentos¹

4.187
Número de unidades

1.048 (25%)
Unidades Disponíveis (em estoque)
Estoque Primário

R\$ 6,97 Bilhões
VGV Total (Estimado)

R\$ 1,74 Bilhões
VGV Disponível (em estoque)

3,51% | 7,1 meses
IVV Médio² | Escoamento Estoque

36.090 | 17.960 | 8.042
Máx. | Méd. | Mín.
Preço Por m² Disponível (R\$/m²)

FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. ¹EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

Vitória / ES · 4T25

Visão Geral do Mercado

1.717 un.

Vendas · últimos 12M

R\$ 2,58bi

VGV Transacionado · 12M

1.189 un.

Lançamentos · 15 empreend.

25,0%

Estoque Primário · 4T25

ESTOQUE · COMPOSIÇÃO

-1,1 p.p.

vs 4T24 (26,1% → 25,0%) · 1.048 un.

Standard (93,91% VSO) e Compacto (86,96%) lideram absorção; Luxo (76,9%) e Super Luxo (66%) acumulam estoque – 3Q+4Q = 71% do inventário

▶ 25,0% primário em 4.187 totais · Jardim Camburi: 618 un. (IVV 7,12) · Mata Da Praia IVV 22,96 (maior pressão) · Praia Do Suá IVV 0,27 (menor pressão)

VENDAS

+24,2%

crescimento 4T24 → 4T25 (289 → 359 un.)

1.717 un. em 12M (+5%); Médio domina com 718 un. (42%); Jardim Camburi lidera bairros com 898 un. (52% do volume)

▶ Praia Do Canto 178 un. (10%) · Enseada Do Suá 147 un. · Santa Helena 116 un. · 3Q+4Q = 57% das tipologias vendidas

VGV

-12,40%

crescimento 4T24 → 4T25 · R\$2,58bi 12M

R\$2,58bi em 12M (estável); Luxo+Alto = 42,7% do VGV (R\$1,10bi) com 22,7% das unidades; Jardim Camburi lidera (R\$896M, 35%)

▶ Enseada Do Suá R\$517M (20%) · Praia Do Canto R\$421M · Médio R\$673M (26% VGV, 42% volume) · Super Luxo R\$405M (15,7%) com apenas 57 un.

LANÇAMENTOS

-60,8%

VGV lançamentos vs período anterior

1.189 un., 15 empreend., R\$1,19bi; Jardim Camburi = 78% dos lançamentos (925 un./9 empreend.); Studio = 40% das tipologias

▶ 4T25: 334 un./4 empreend. · Praia Do Canto 133 un. · Praia Do Suá 84 un. · Standard+Compacto = 89% das unidades lançadas

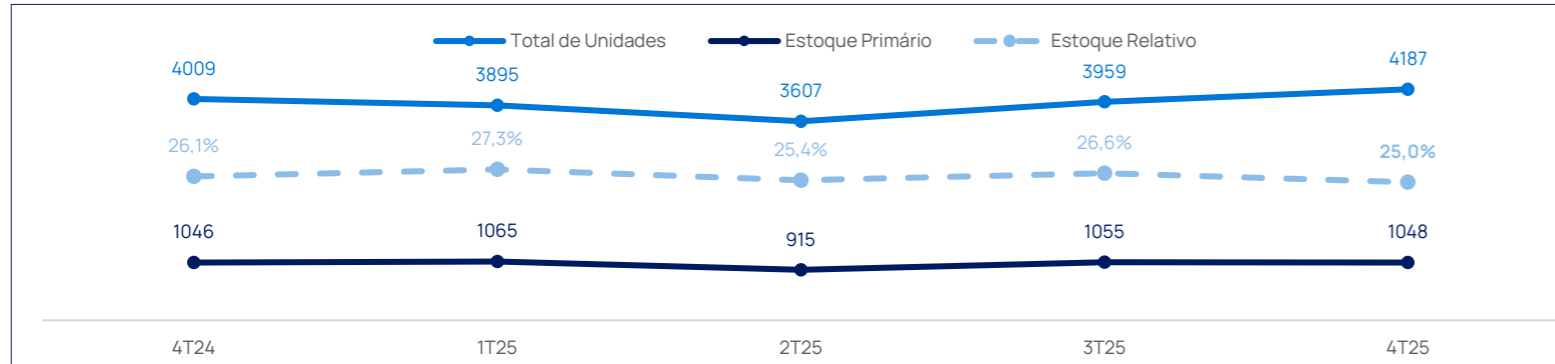
RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES

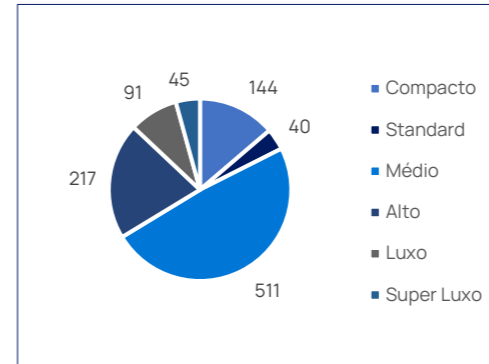


ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

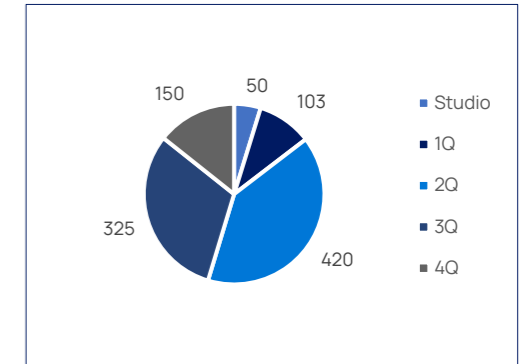
TOTAL DE UNIDADES X ESTOQUE



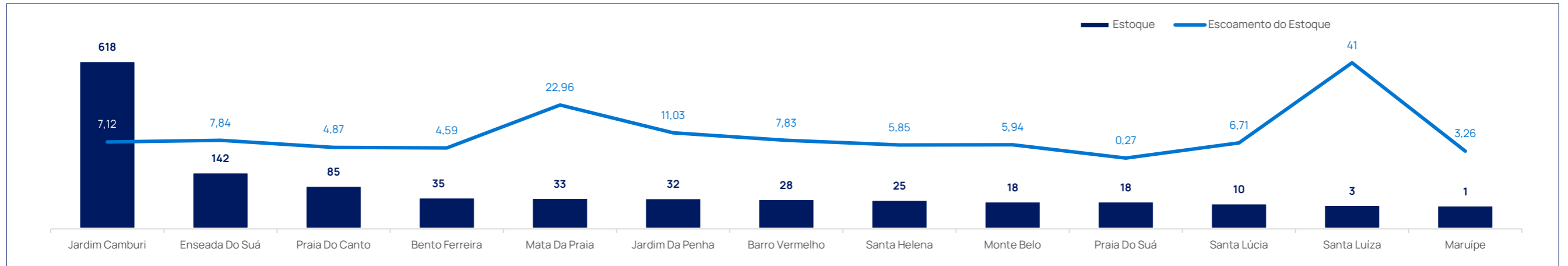
ESTOQUE POR PADRÃO



ESTOQUE POR TIPOLOGIA



NÚMERO E ESCOAMENTO¹ DO ESTOQUE POR BAIRRO



FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. ¹ NÚMERO DE MESES PARA ESGOTAMENTO TOTAL DO ESTOQUE, CONSIDERANDO QUE NÃO TENHAM NOVOS LANÇAMENTOS.

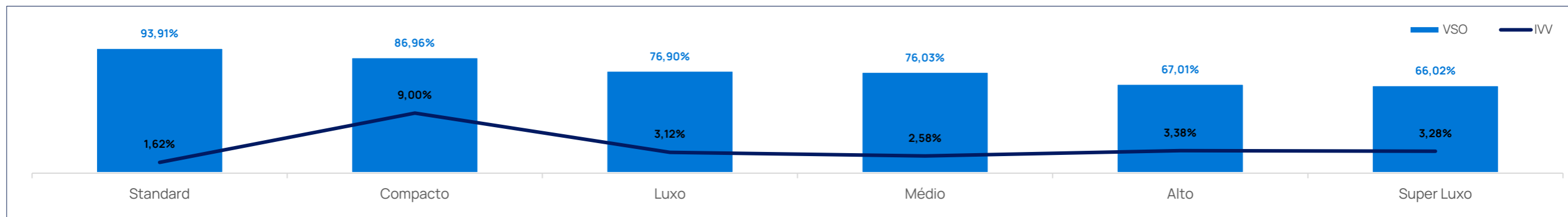
RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES

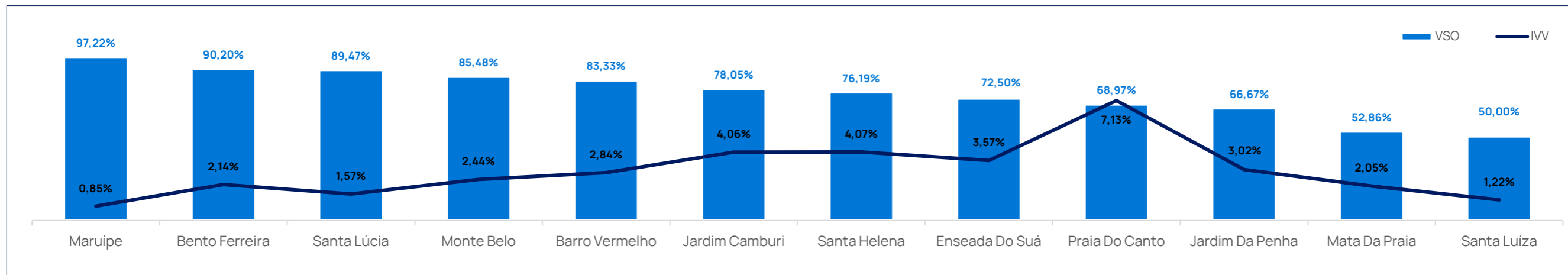


ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

RANKING DE VSO E IVV POR PADRÃO



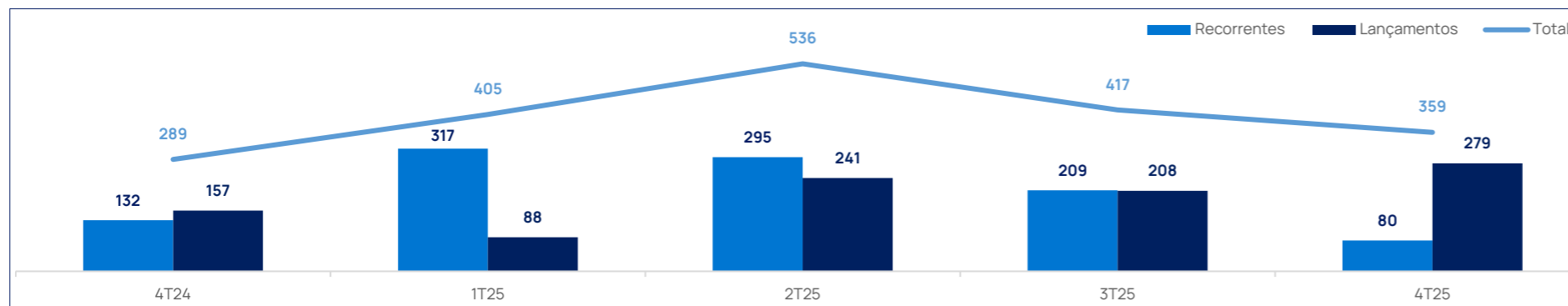
RANKING DE VSO E IVV POR BAIRROS



FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. 1 NÚMERO DE MESES PARA ESGOTAMENTO TOTAL DO ESTOQUE, CONSIDERANDO QUE NÃO TENHAM NOVOS LANÇAMENTOS.

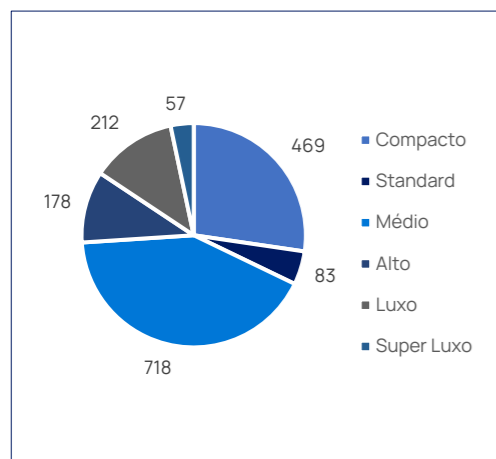
ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

VENDAS ÚLTIMOS 12M

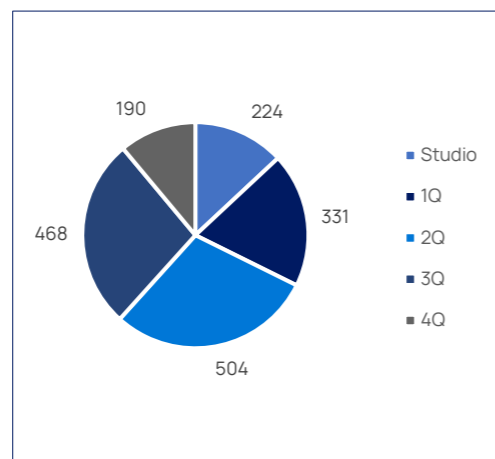


- O número total de vendas nos últimos 12 meses foi de **1.717 unidades** (5% maior do que o mesmo período de 12 meses anterior, que foi de 1.632 unidades).
- O número de **vendas aumentou 24,2%** do 4T24 para o 4T25, saindo de 289 para 359 unidades no período.

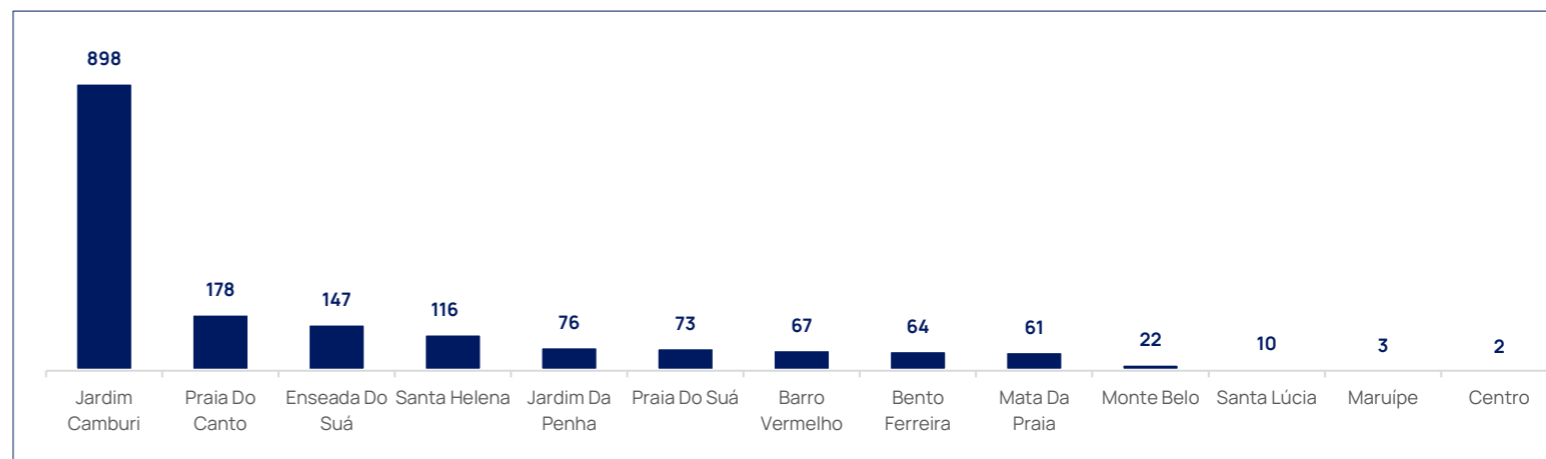
VENDAS POR PADRÃO (12M)



VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

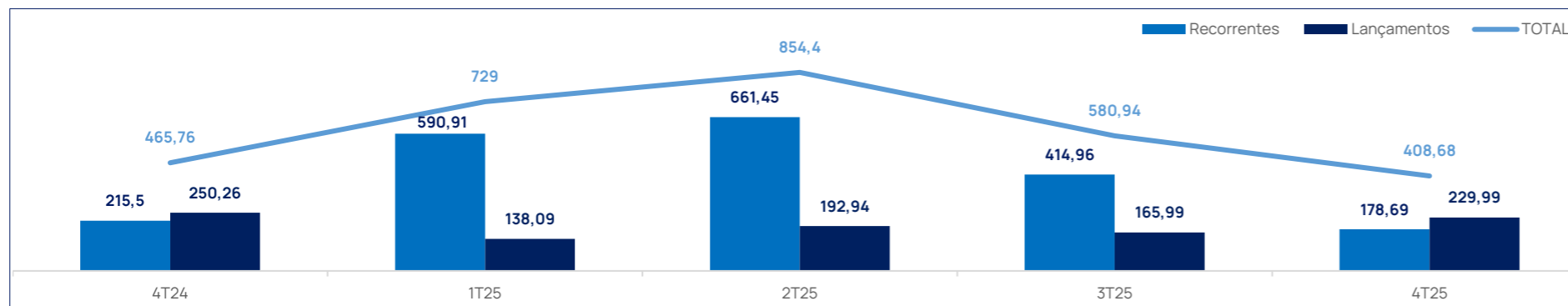


VENDAS POR BAIRRO (12M)



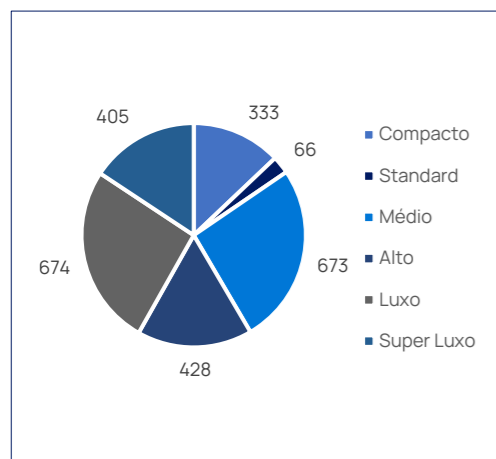
ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

VGV TRANSACIONADO 12M (milhões)

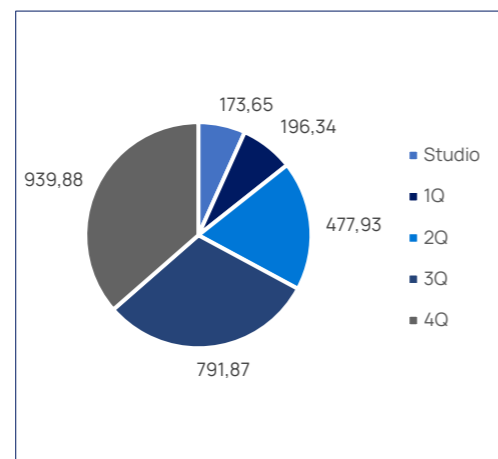


- O **VGV transacionado** acumulado nos **últimos 12 meses** foi de **aproximadamente 2,58 bilhões** de reais. (praticamente o mesmo volume de 12 meses anteriores)
- O VGV transacionado no 4T25 diminuiu aproximadamente 12,40% com relação ao 4T24.

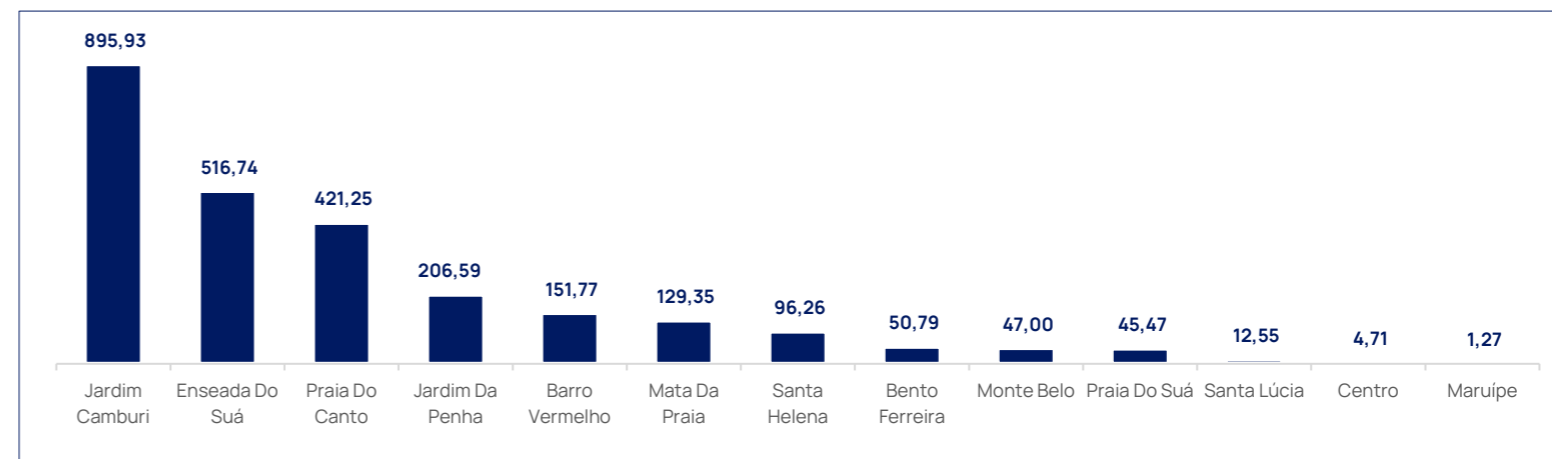
VGV POR PADRÃO 12M (MM)



VGV POR TIPOLOGIA 12M (MM)

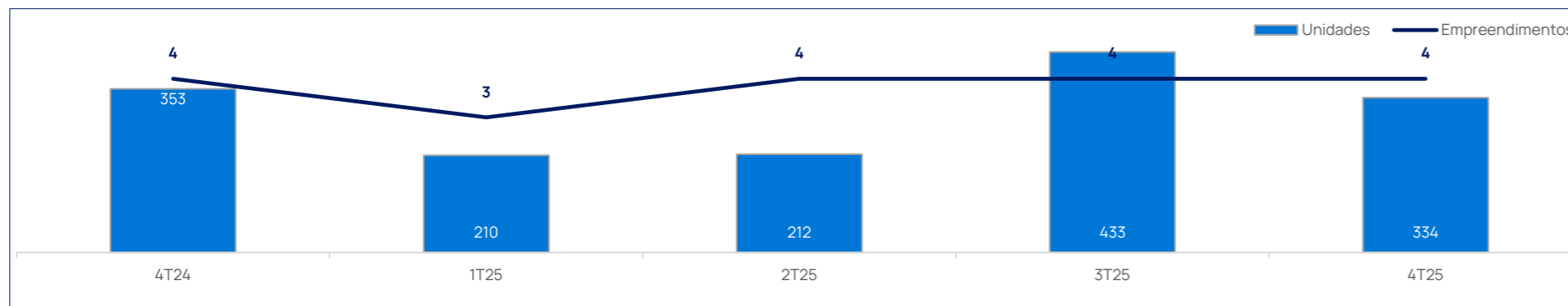


VGV TRANSACIONADO POR BAIRRO 12M (milhões)



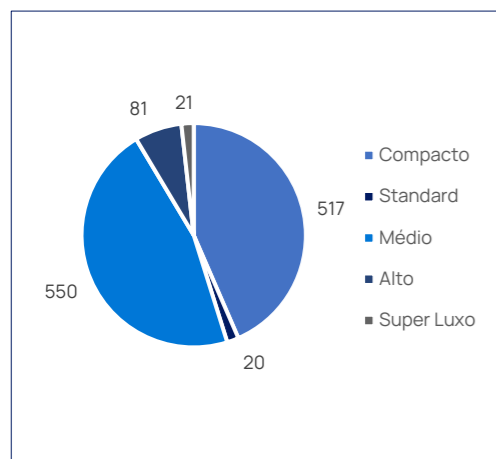
ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

LANÇAMENTOS ÚLTIMOS 12 MESES

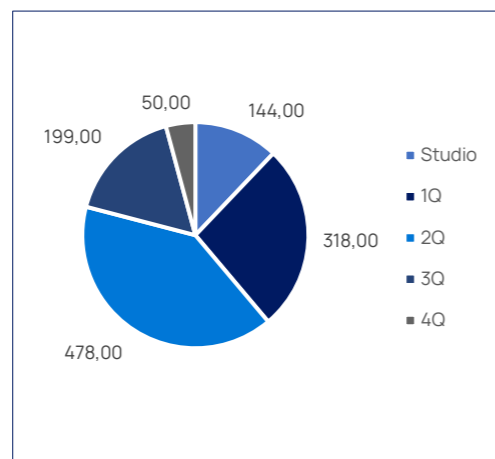


- Nos últimos 12 meses foram lançados **15 empreendimentos totalizando 1.189 unidades ofertadas**.
- O **VGv total** estimado desses lançamentos é de aproximadamente **1,19 bilhões de reais**. (60,84% a menos do que o mesmo período de 12 meses anterior)

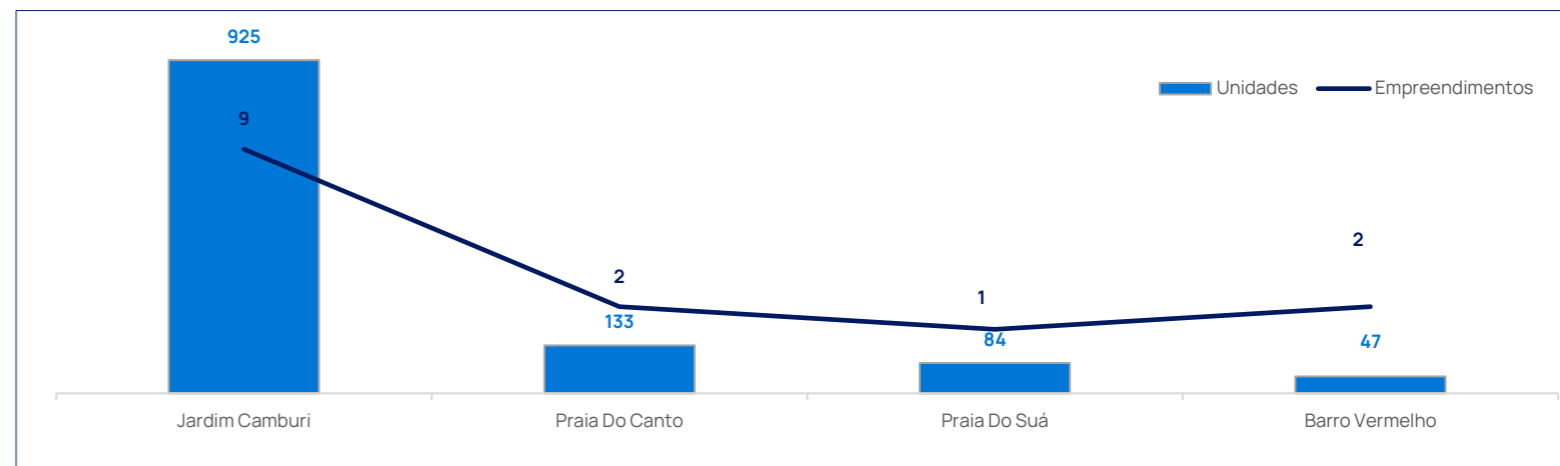
LANÇAMENTO POR PADRÃO



LANÇAMENTO POR TIPOLOGIA



LANÇAMENTOS POR BAIRRO



4º Trimestre, 2025.



Mercado Residencial: Vitória - ES

Segmentação por Padrão

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA | RESUMO EXECUTIVO | SEGMENTAÇÃO POR PADRÃO

Vitória / ES · 4T25
Análise por Padrão
Compacto · Standard · Médio
Alto · Luxo · Super Luxo

42%

Médio · maior participação em vendas

+587%

Compacto · maior crescimento 4T25

93,91%

Standard · melhor VSO

-86%

Luxo · maior retração 4T25

COMPOSIÇÃO

6 padrões

1.717 un. · R\$2,58bi VGV 12M

Médio (42%/718 un.) e Compacto (27%/469 un.) dominam volume; Luxo+Alto = 42,7% do VGV com 22,7% das unidades

▶ Standard VSO 93,91% / IVV 1,62 · Compacto VSO 86,96% / IVV 9,00 · Médio R\$673M (26% VGV) · Luxo R\$674M (26% VGV, ticket ~R\$3,2M)

EM EXPANSÃO

+153%

Médio · 4T24 → 4T25 (78 → 197 un./trim.)

Médio +153% e Compacto +587% aceleram no 4T25; Super Luxo +80% (10 → 18 un.) avança na faixa premium (>R\$4M)

▶ Médio 197 un. 4T25 (máximo do período) · Compacto 16 un. 4T25 (vs 4 no 4T24) · Super Luxo R\$85M VGV 4T25 · Santa Lúcia VSO Médio 89,47%

EM RETRAÇÃO

-86%

Luxo · 4T24 → 4T25 (42 → 6 un./trim.)

Luxo -86% (42 → 6 un.) e Alto -75% (124 → 31 un.) retraem; Standard -80% apesar de VSO 93,91% – queda pontual, não estrutural

▶ Alto 178 un. 12M / VSO 67,01% / R\$428M · Luxo 212 un. / VSO 76,90% / R\$674M · Standard 83 un. / R\$66M · Luxo: Barro Vermelho VSO 87,5%

GEOGRAFIA

13 bairros

com atividade em vendas e lançamentos

Jardim Camburi domina vendas (898 un.), lançamentos (925 un./9 empreend.) e VGV (R\$896M); Maruipe lidera VSO (97,22%)

▶ Enseada Do Suá R\$517M VGV (20%) · Praia Do Suá IVV 0,27 (menor pressão) · Mata Da Praia IVV 22,96 (maior pressão) · Luxo: Barro Vermelho, Jardim Da Penha, Enseada Do Suá

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

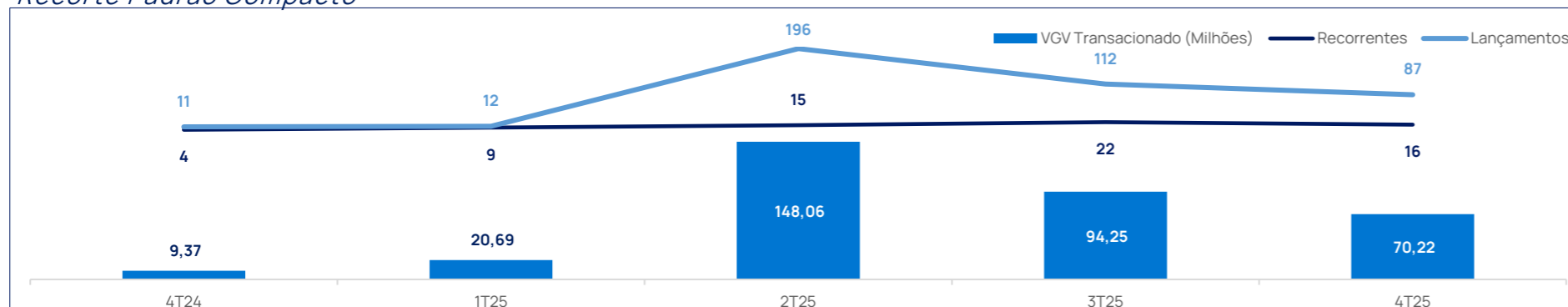
Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO COMPACTO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

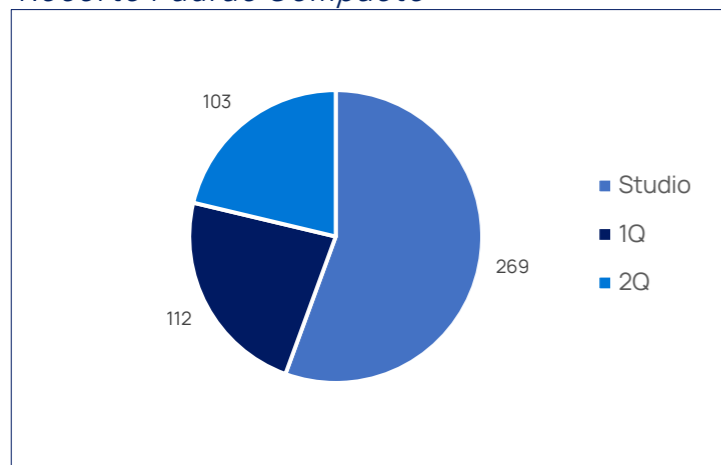
Recorte Padrão Compacto



- Empreendimentos de **padrão Compacto** possuem ao menos 50% de suas unidades de imóveis pequenos de **estúdios, lofts e 1 dormitório**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **469 unidades** de padrão Compacto, **27,31% do total**, que transacionaram **R\$333 Milhões (13% do total)**.
- **As vendas aumentaram 587% do 4T24 para o 4T25.**

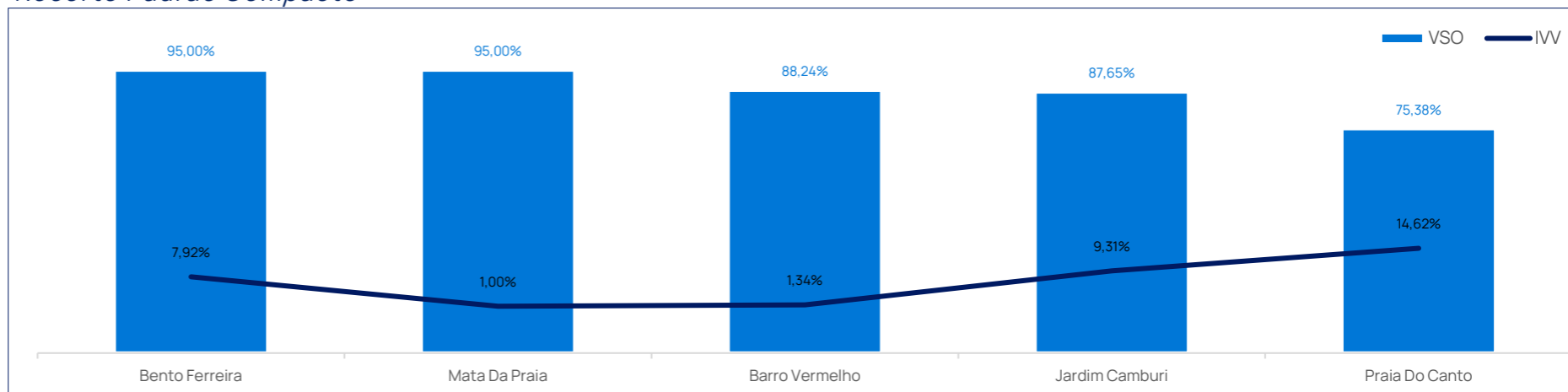
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Compacto



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Compacto



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

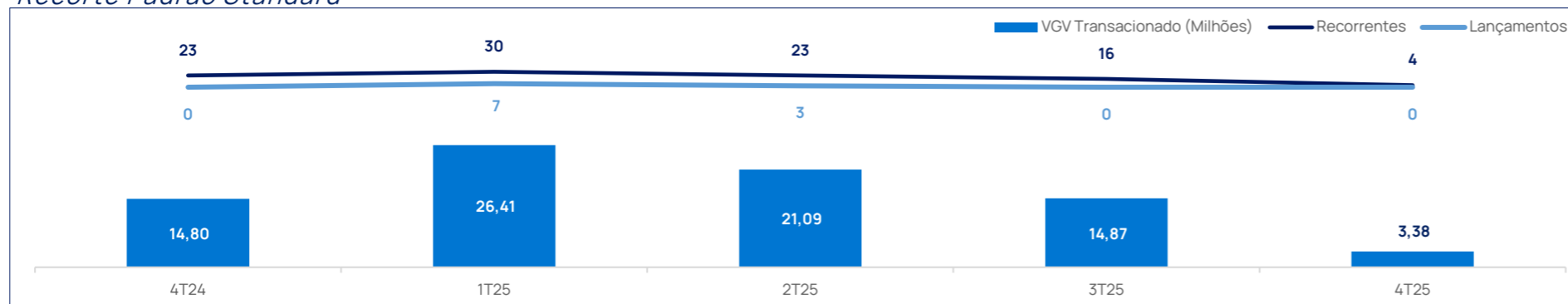
Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO STANDARD

VENDAS ÚLTIMOS 12M

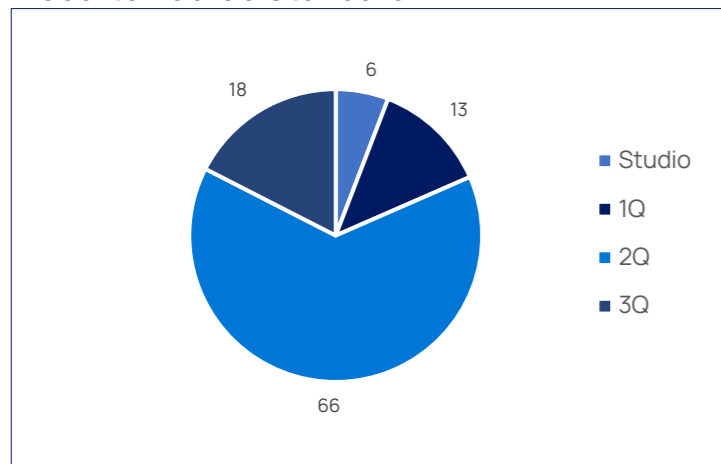
Recorte Padrão Standard



- Empreendimentos de **padrão standard** possuem um ticket médio entre o **teto do projeto MCMV** e **R\$700.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **83 unidades** de padrão standard, cerca de **4,83% do total**, que transacionaram **R\$66 Milhões (2,56% do total)**.
- As vendas caíram 80% do 4T24 para o 4T25.

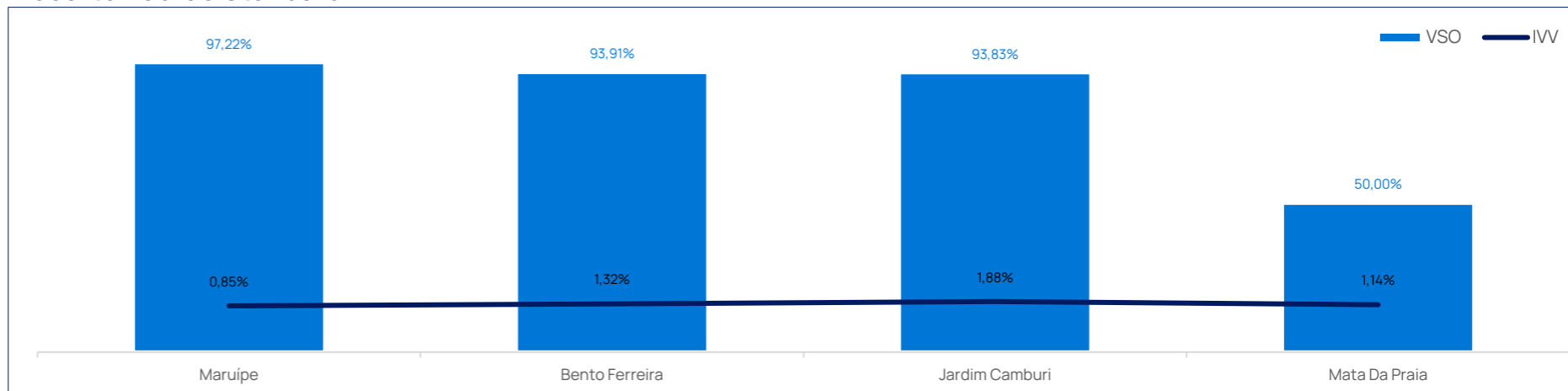
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Standard



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Standard



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

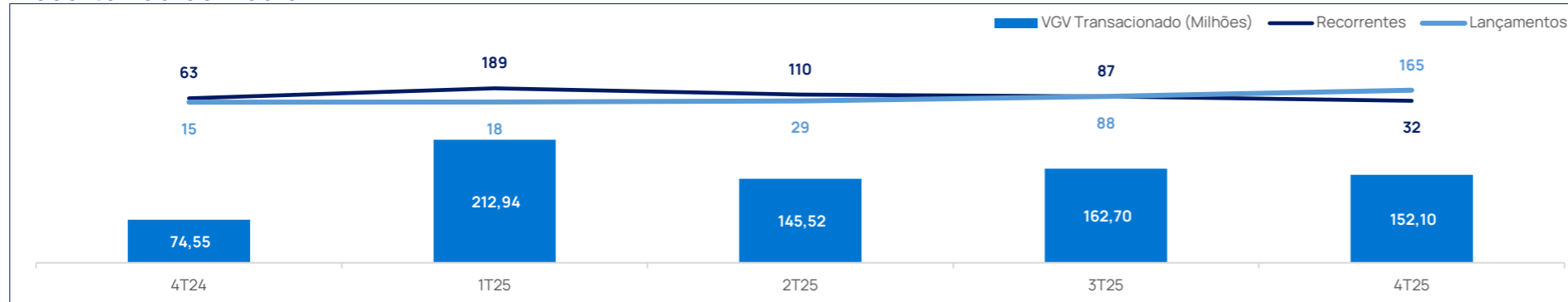
Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO MÉDIO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

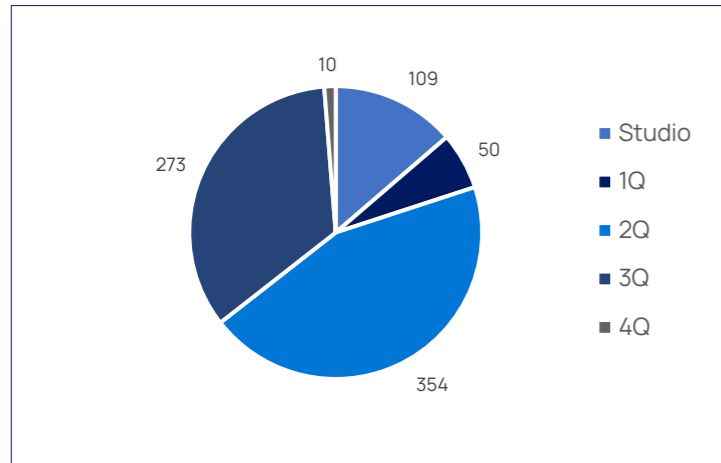
Recorte Padrão Médio



- Empreendimentos de **padrão Médio** possuem um ticket médio **entre R\$ 700.001 e R\$ 1.250.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **718 unidades** de padrão Médio, cerca de **42% do total**, que transacionaram **R\$673 Milhões (26% do total)**.
- As vendas **aumentaram 153% do 4T24 para o 4T25**, passando de 78 para 197 unidades.

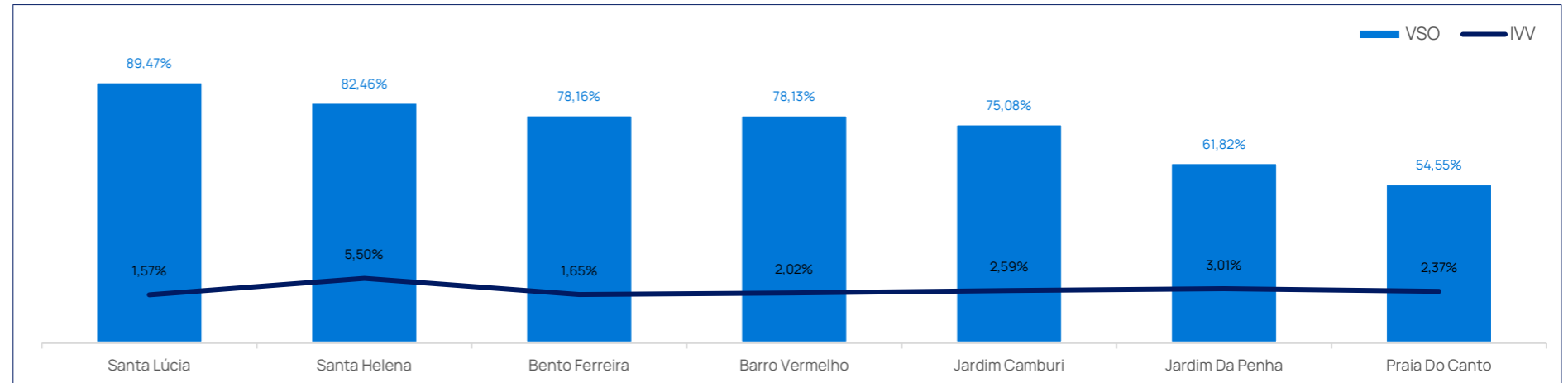
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Médio



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Médio



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

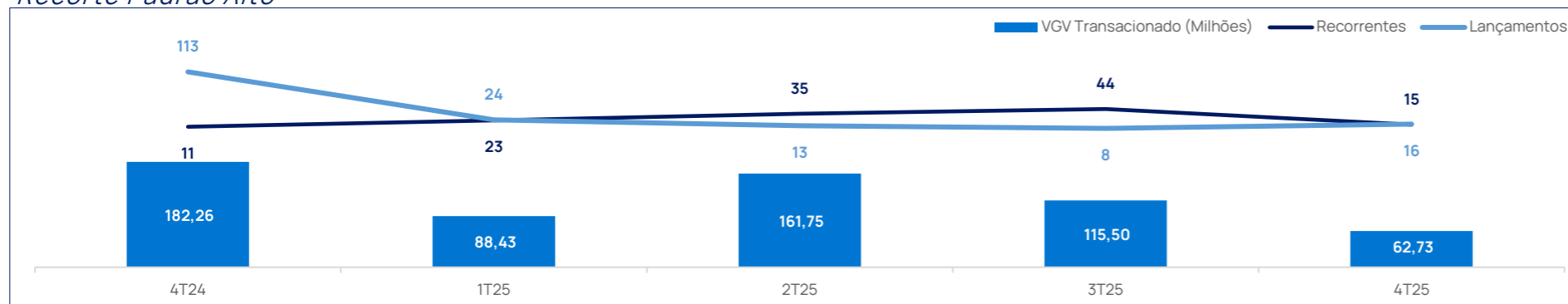
Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO ALTO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

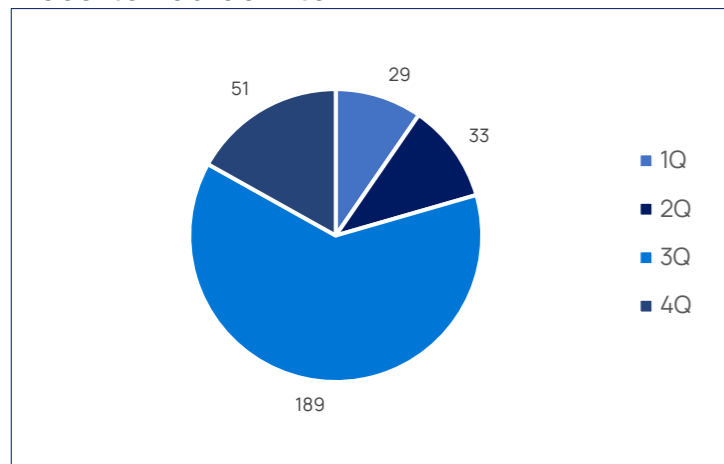
Recorte Padrão Alto



- Empreendimentos de **padrão Alto** possuem um ticket médio **entre R\$ 1.250.001 e R\$ 2.000.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **178 unidades** de padrão Alto, cerca de **10,4% do total**, que transacionaram **R\$428 Milhões (16,6% do total)**.
- As vendas caíram 75% do 4T24 para o 4T25, passando de 124 para 31 unidades.

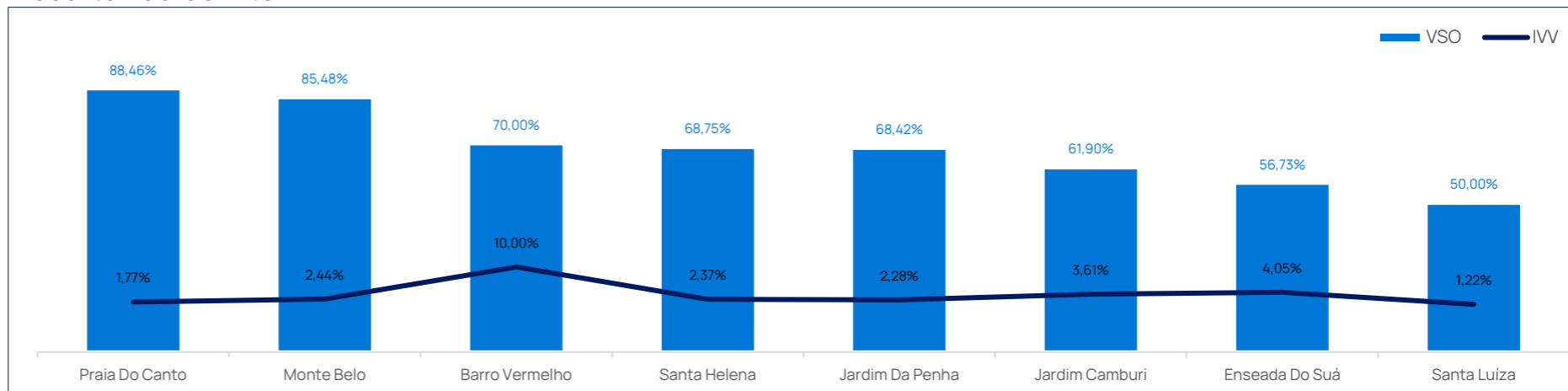
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Alto



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Alto



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

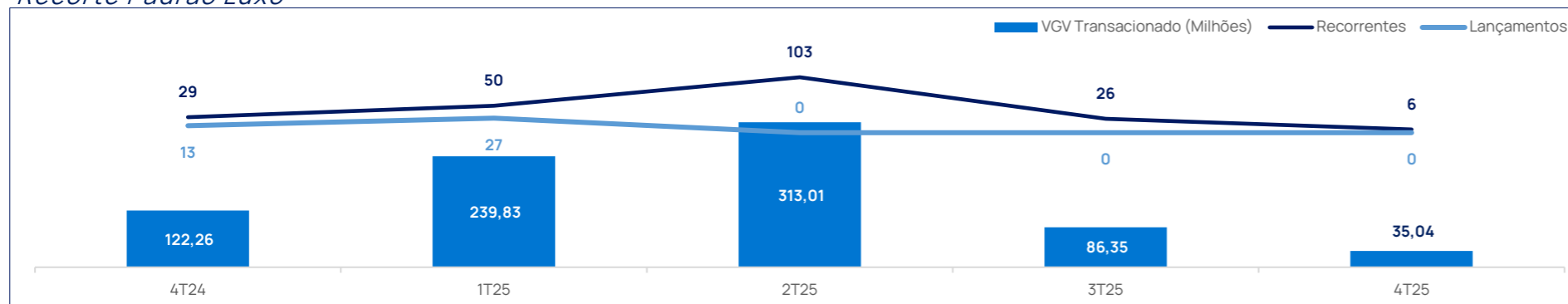
Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO LUXO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

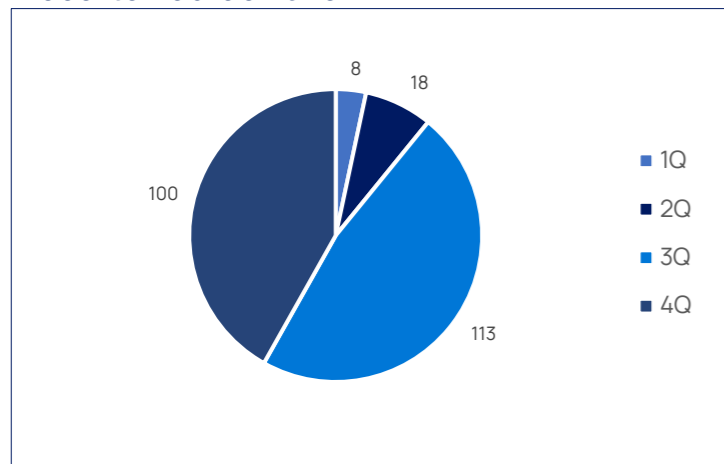
Recorte Padrão Luxo



- Empreendimentos de **padrão Luxo** possuem um ticket médio **entre R\$ 2.000.000 e R\$ 4.000.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **212 unidades** de padrão Luxo, cerca de **12% do total**, que transacionaram **R\$674 Milhões (26% do total)**.
- **As vendas caíram 86% do 4T24 para o 4T25**, passando de 42 para 6 unidades.

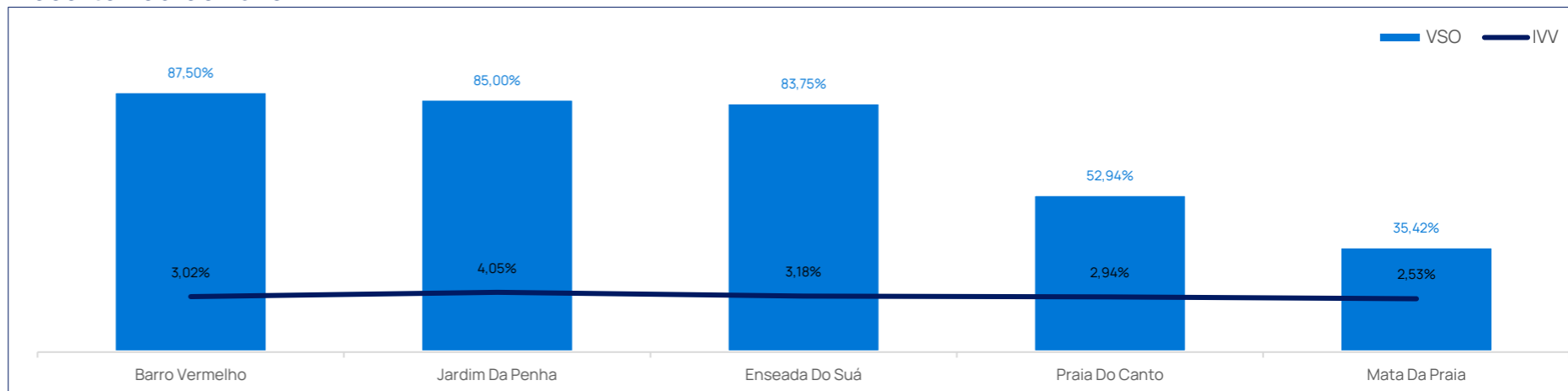
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Luxo



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

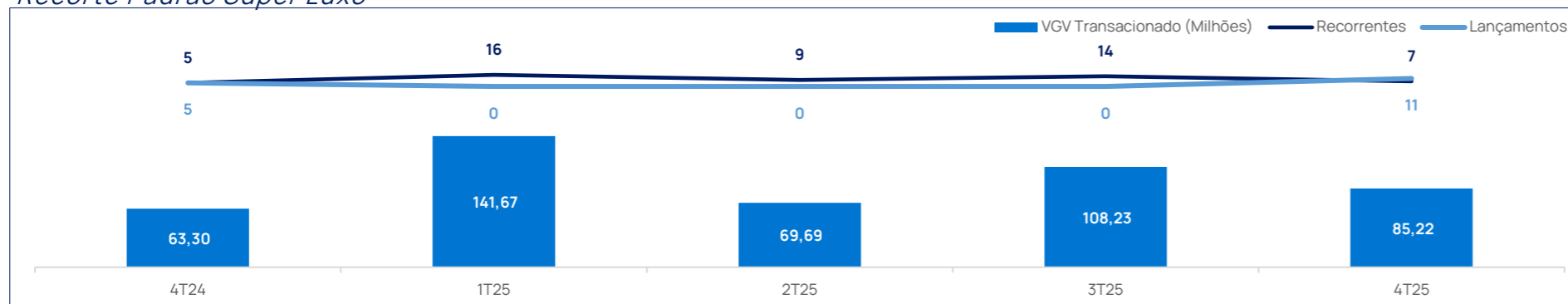
Recorte Padrão Luxo



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO SUPER LUXO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

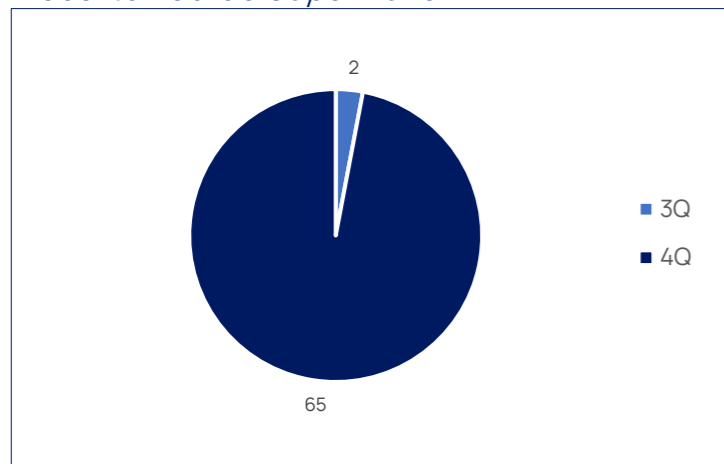
Recorte Padrão Super Luxo



- Empreendimentos de **padrão Super Luxo** possuem um ticket médio **acima de R\$ 4.000.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **57 unidades** de padrão Super Luxo (cerca de **3% do total**) que transacionaram **R\$405 Milhões (15,7% do total)**.
- **As vendas aumentaram 80% do 4T24 para o 4T25**, passando de 10 para 18 unidades.

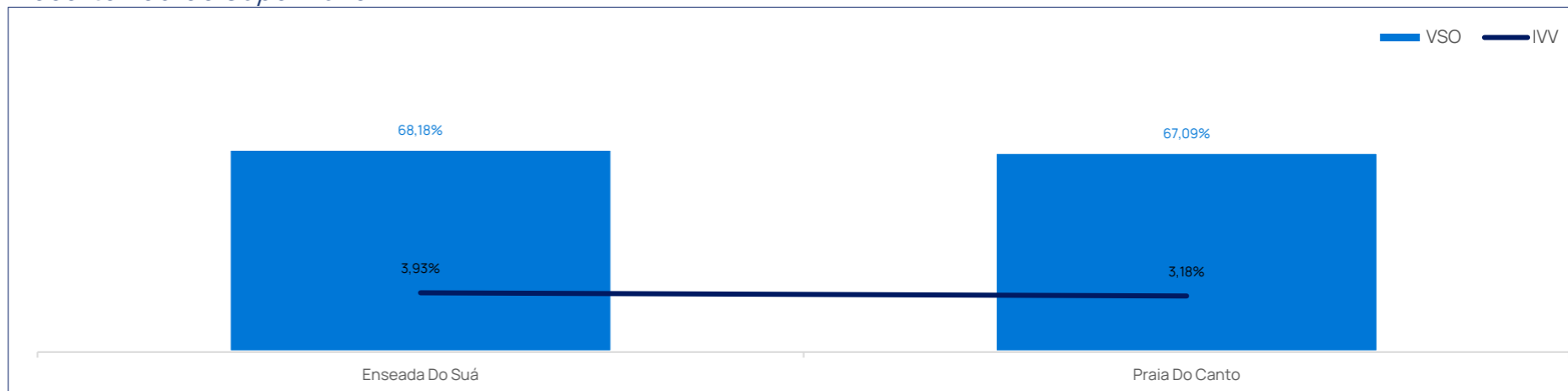
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Super Luxo



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Super Luxo



4º Trimestre, 2025.



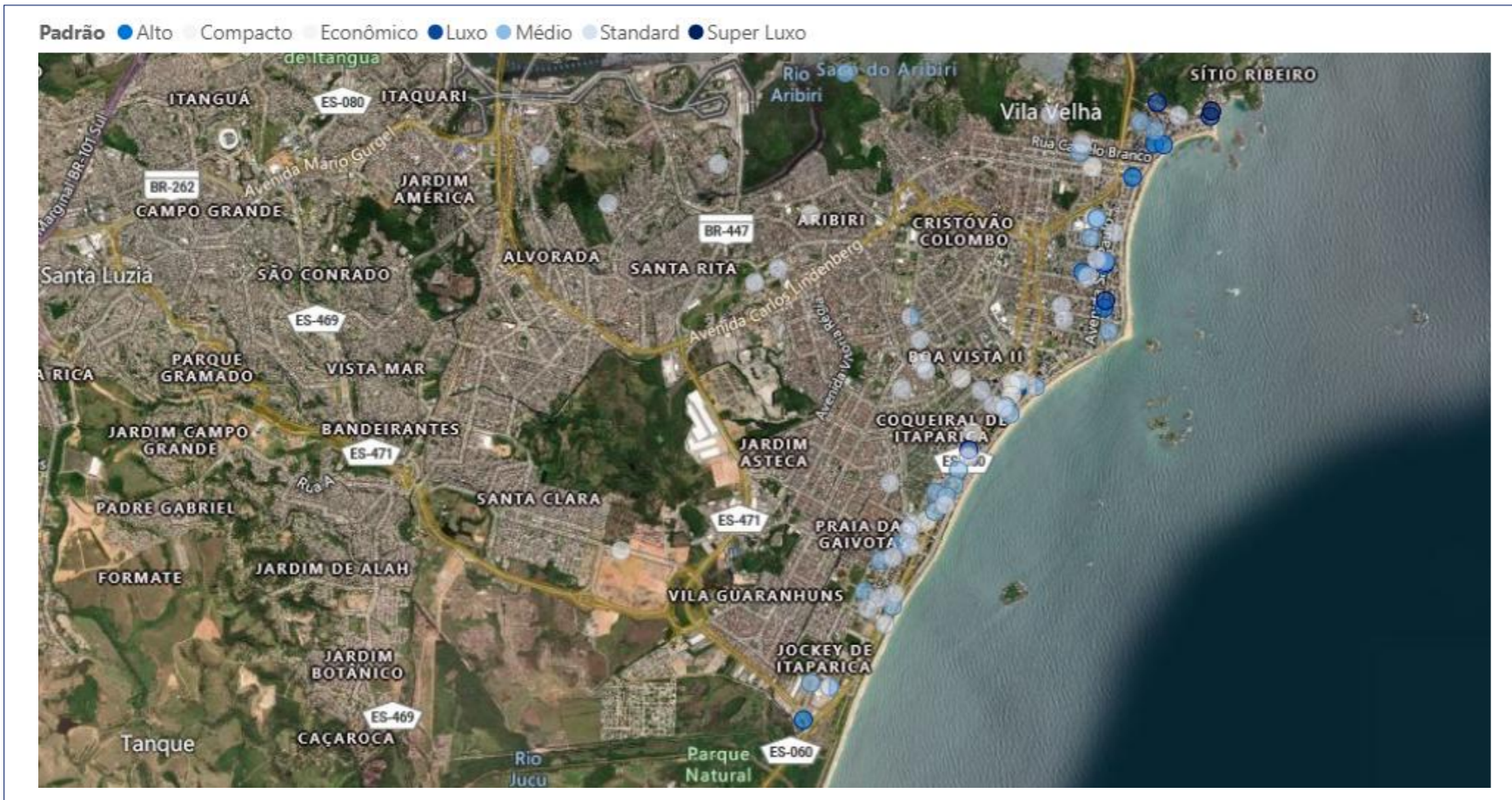
Mercado Residencial: Vila Velha - ES

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



VISÃO GERAL



86 Empreendimentos ¹
7.786 Número de unidades
1.802 (23,14%) Unidades Disponíveis (em estoque) Estoque Primário
R\$ 10,68 Bilhões VGV Total (Estimado)
R\$ 2,47 Bilhão VGV Disponível (em estoque)
3,69% 6,27 meses IVV Médio Escoamento Estoque
39.305 16.000 4.935 Máx. Méd. Mín. Preço Por m ² Disponível (R\$/m ²)

FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. ¹EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA | RESUMO EXECUTIVO | VISÃO GERAL

Vila Velha / ES · 4T25

Visão Geral do Mercado

3.390 un.

Vendas · últimos 12M

R\$ 3,06bi

VGV Transacionado · 12M

2.427 un.

Lançamentos · 17 empreend.

23,1%

Estoque Primário · 4T25

ESTOQUE · COMPOSIÇÃO

-4,8 p.p.

vs 4T24 (27,9% → 23,1%) · 1.802 un.

Standard (88,62% VSO) lidera absorção; Luxo (50,27%) acumula estoque – Luxo+Super Luxo = 52% do inventário (935 de 1.802 un.)

▶ 23,1% primário em 7.786 totais · Coqueiral IVV 20,94 e Santa Paula IVV 20,57 (pressão máxima) · Soteco IVV 0,19 (menor pressão) · 4Q+3Q = 73% do estoque tipológico

VENDAS

+17,43%

crescimento 4T24 → 4T25 (614 → 721 un.)

3.390 un. em 12M (+26%); Standard (1.068 un., 32%) e Médio (926 un., 27%) lideram; Praia De Itaparica domina com 1.079 un. (32%)

▶ Praia Da Costa 508 un. (15%) · Vale Encantado 467 un. · Jockey De Itaparica 255 un. · 4Q = tipologia dominante (1.776 un., 52%)

VGV

+10%

crescimento 4T24 → 4T25 · R\$3,06bi 12M (+35%)

R\$3,06bi em 12M (+35%); Médio (32%/R\$973M) e Luxo (20%/R\$597M) dominam valor; Praia De Itaparica lidera (R\$1,046bi, 34%)

▶ Praia Da Costa R\$812M (27%) · Jockey De Itaparica R\$385M · Standard R\$587M (19% VGV, 32% volume) · Luxo R\$597M (20% VGV) com 5,5% das unidades

LANÇAMENTOS

+15,38%

VGV lançamentos vs período anterior

2.427 un., 17 empreend., R\$2,05bi (+15%); Praia De Itaparica = 37% dos lançamentos (902 un./9 empreend.); 4Q = 56% das tipologias

▶ 4T25: 710 un./5 empreend. · Vale Encantado 512 un. · Praia Da Costa 308 un. · Médio+Alto = maior fatia de padrão nos lançamentos

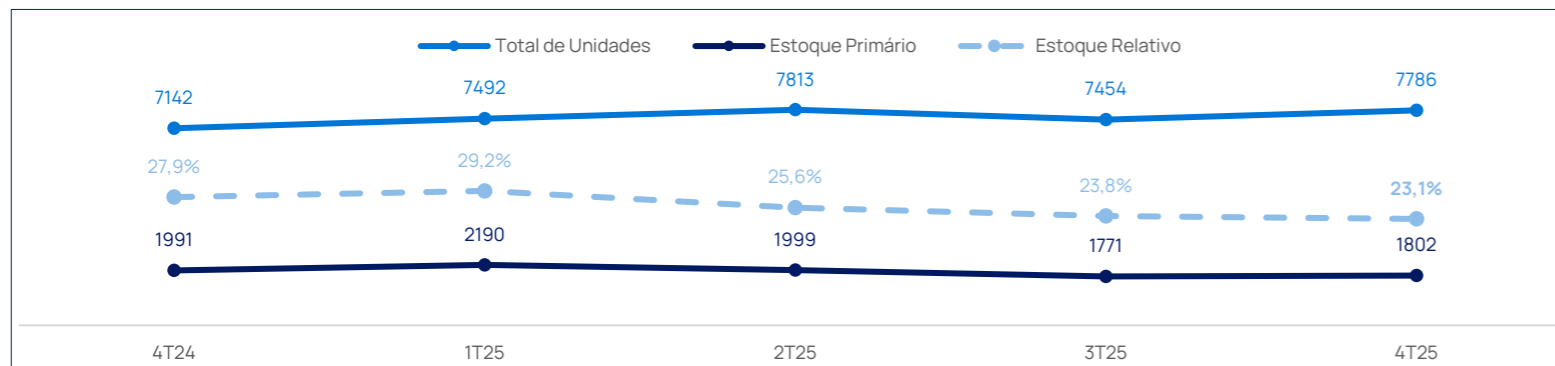
RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES

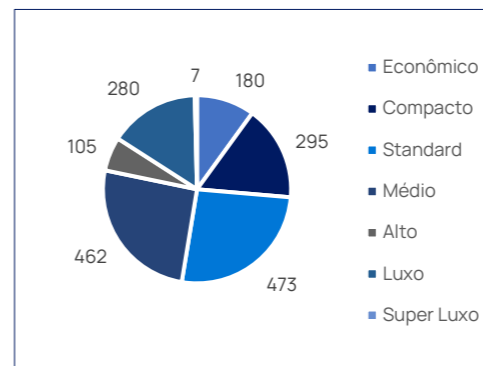


ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

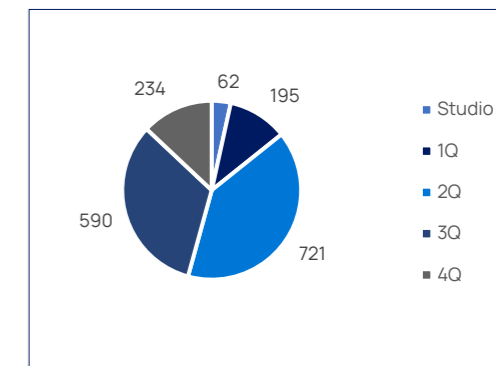
TOTAL DE UNIDADES X ESTOQUE



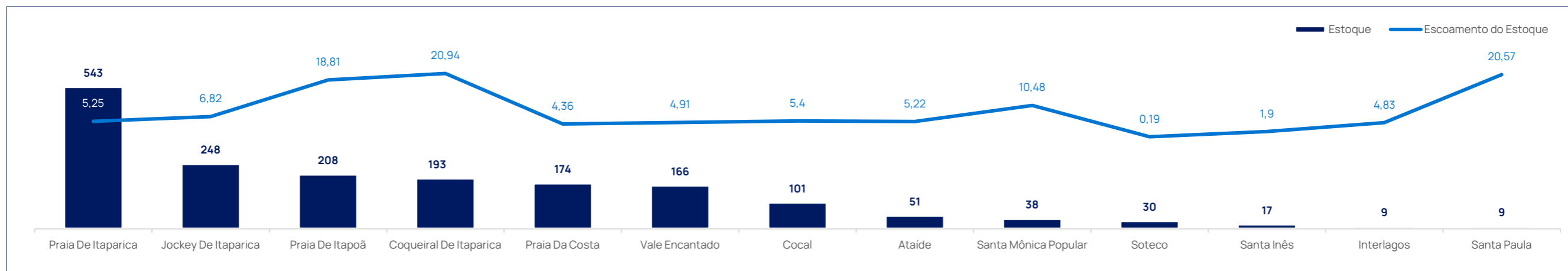
ESTOQUE POR PADRÃO



ESTOQUE POR TIPOLOGIA



NÚMERO E ESCOAMENTO¹ DO ESTOQUE POR BAIRRO



FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. ¹ NÚMERO DE MESES PARA ESGOTAMENTO TOTAL DO ESTOQUE, CONSIDERANDO QUE NÃO TENHAM NOVOS LANÇAMENTOS.

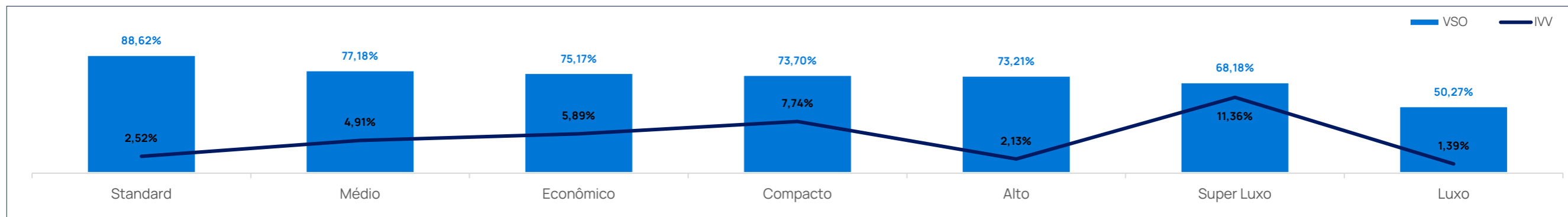
RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES

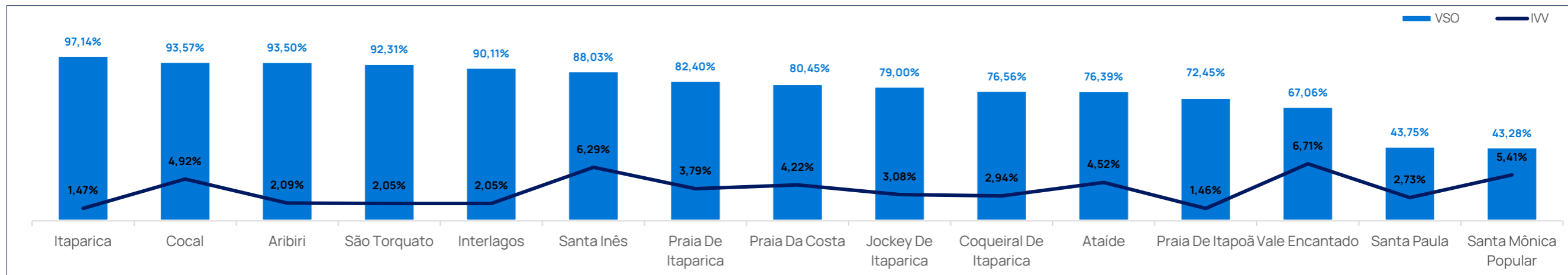


ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

RANKING DE VSO E IVV POR PADRÃO



RANKING DE VSO E IVV POR BAIRROS



FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 4T25. 1 NÚMERO DE MESES PARA ESGOTAMENTO TOTAL DO ESTOQUE, CONSIDERANDO QUE NÃO TENHAM NOVOS LANÇAMENTOS.

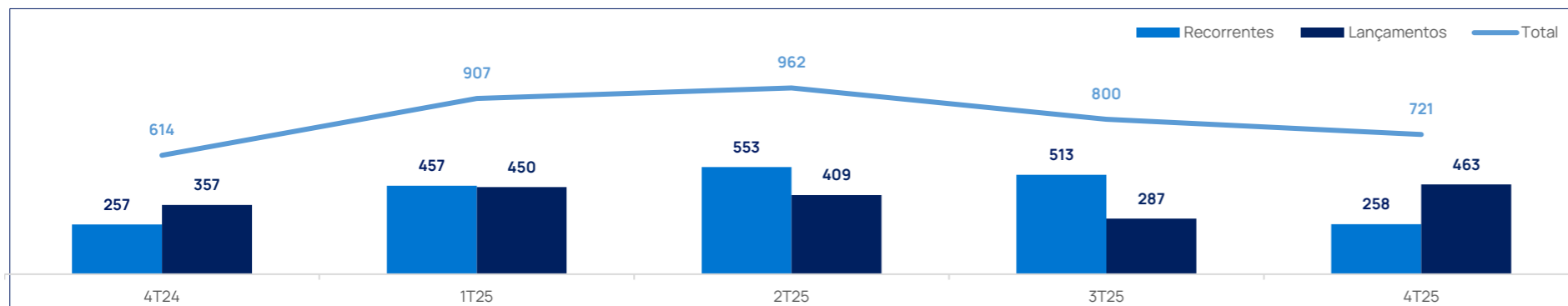
RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



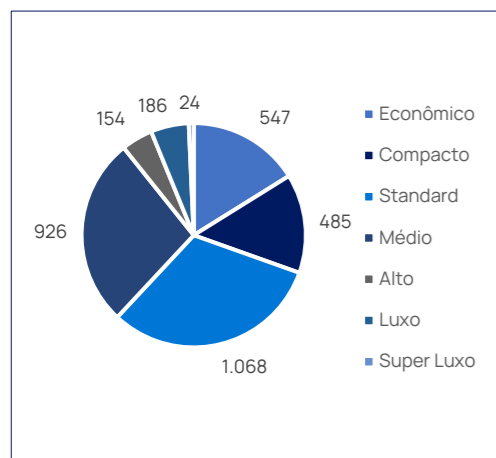
ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

VENDAS ÚLTIMOS 12M

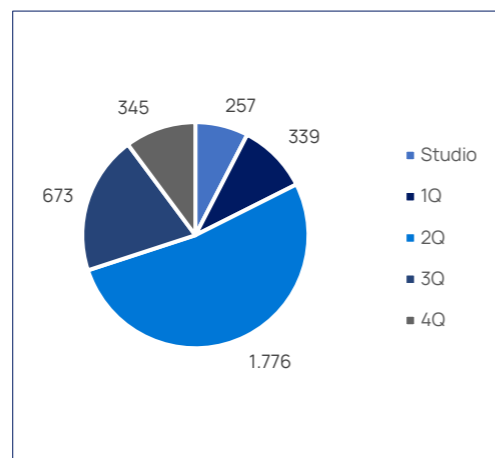


- O número total de vendas nos últimos 12 meses foi de **3.390 unidades**. (26,11% maior do que o mesmo período de 12 meses anterior)
- O número de vendas aumentou **17,43%** do 4T24 para o 4T25, sendo que só as unidades de lançamento aumentaram 29,69%.

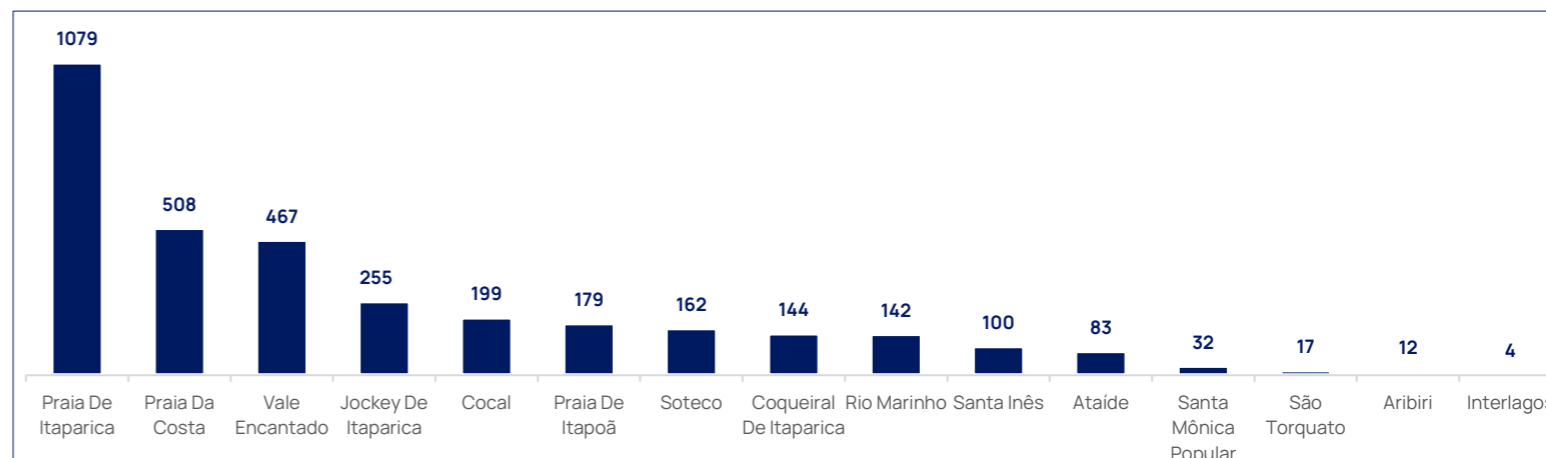
VENDAS POR PADRÃO (12M)



VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)



VENDAS POR BAIRRO (12M)



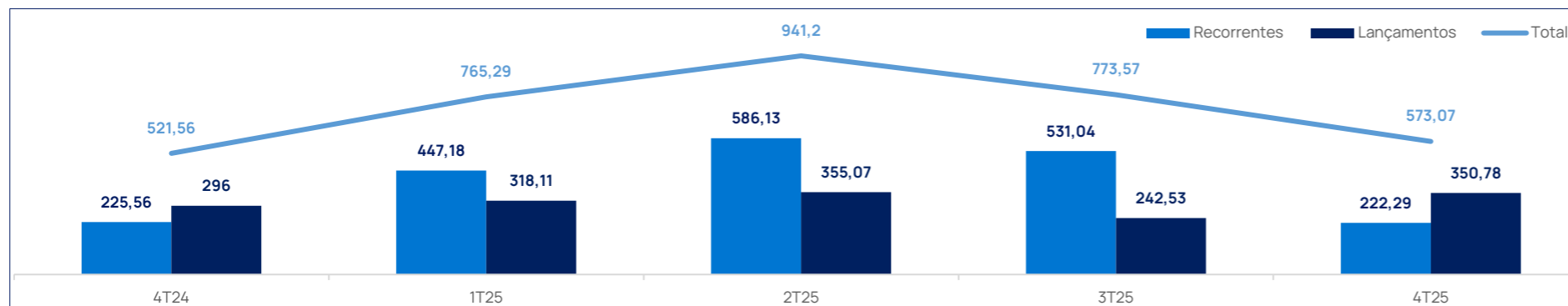
RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



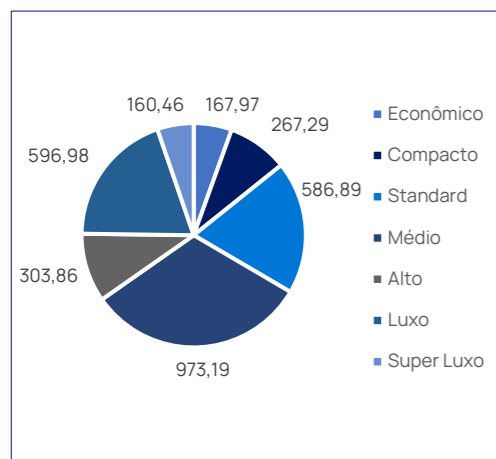
ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

VGV TRANSACIONADO 12M (milhões)

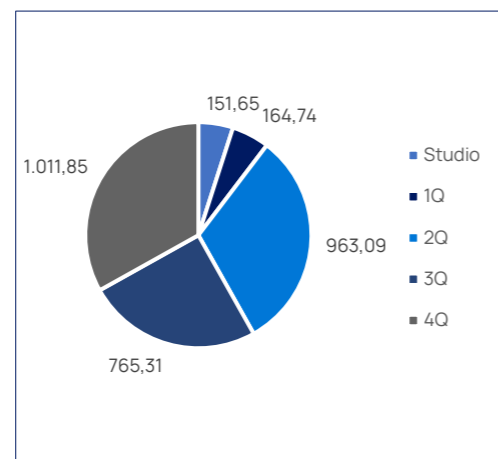


- O **VGV transacionado** acumulado nos últimos 12 meses foi de aproximadamente **3,06 bilhões** de reais. (35,23% maior do que o mesmo período de 12 meses anterior)
- O VGV transacionado no 4T25 **aumentou aproximadamente 10%** com relação ao 4T24.

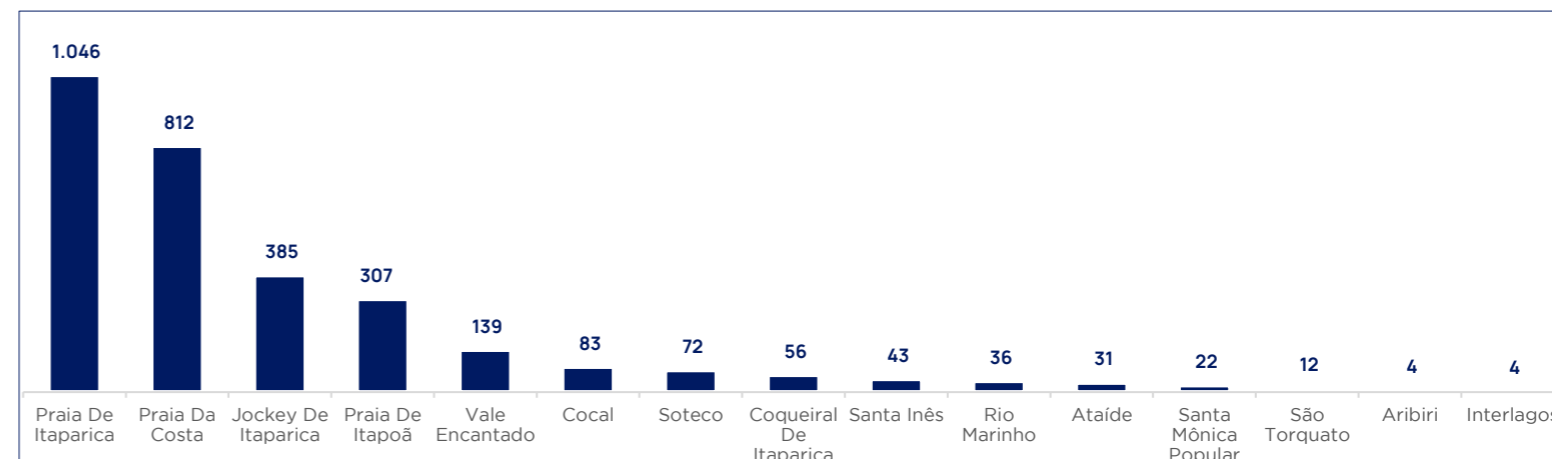
VGV POR PADRÃO 12M (MM)



VGV POR TIPOLOGIA 12M (MM)

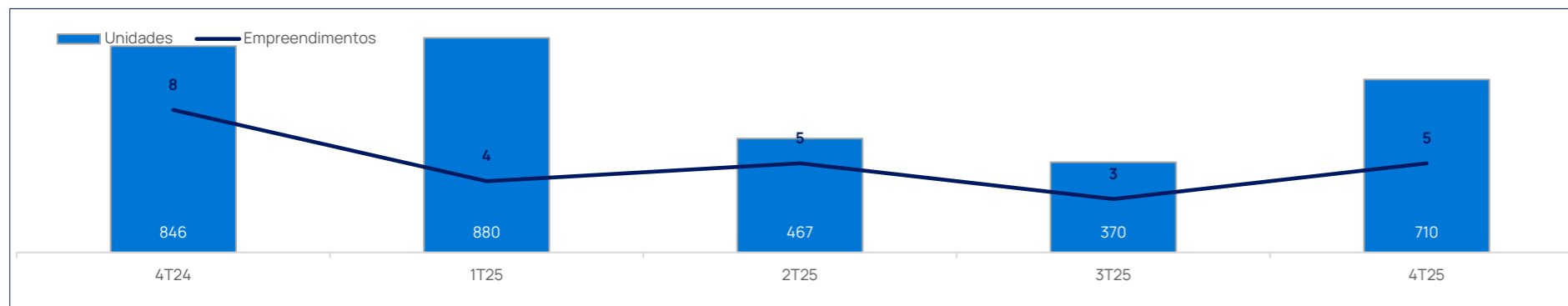


VGV TRANSACIONADO POR BAIRRO 12M (milhões)



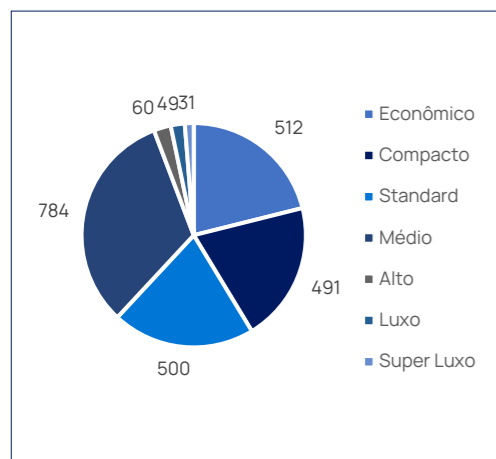
ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

LANÇAMENTOS ÚLTIMOS 12 MESES

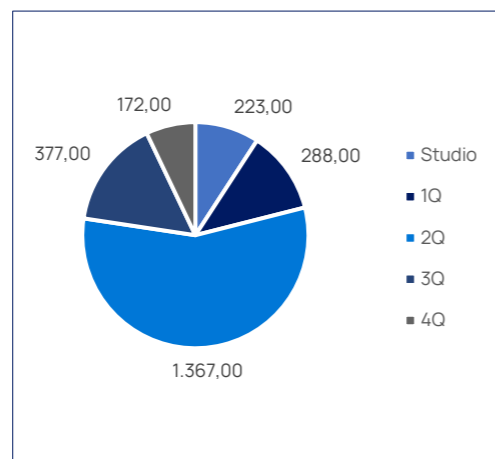


- Nos últimos 12 meses foram **lançados 17 empreendimentos** totalizando **2.427 unidades ofertadas**. (8 empreendimentos a menos do que o mesmo período de 12 meses anterior).
- O **VGV total estimado** desses lançamentos é de aproximadamente **2,05 bilhões de reais**. (15,38% maior do que o mesmo período de 12 meses anterior)

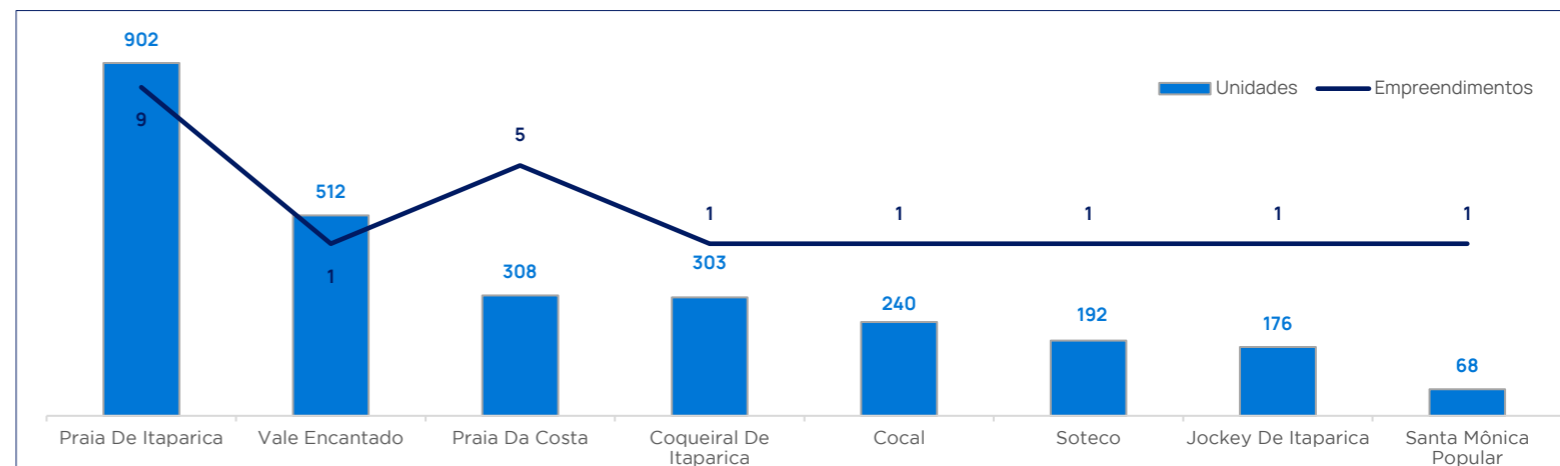
LANÇAMENTO POR PADRÃO



LANÇAMENTO POR TIPOLOGIA



LANÇAMENTOS POR BAIRRO



4º Trimestre, 2025.



Mercado Residencial: Vila Velha - ES

Segmentação por Padrão

Vila Velha / ES · 4T25

Análise por Padrão

Econômico · Compacto · Standard

Médio · Alto · Luxo · Super Luxo

32%

Standard · maior volume de vendas

+29%

Luxo · crescimento 4T24 → 4T25

88,62%

Standard · melhor VSO por padrão

-82%

Alto · maior retração 4T25

COMPOSIÇÃO

7 padrões

3.390 un. · R\$3,06bi VGV 12M

Standard (32%/1.068 un.) e Médio (27%/926 un.) dominam volume; Médio (32%/R\$973M) e Luxo (20%/R\$597M) dominam valor

▶ Standard VSO 88,62% (melhor absorção) · Luxo VSO 50,27% (462 un. estoque) · Médio R\$973M (32% VGV) · Luxo+Super Luxo = 52% do estoque em unidades

EM EXPANSÃO

+29%

Luxo · 4T24 → 4T25 (42 → 54 un./trim.)

Luxo +29% (42 → 54 un.) e Compacto +417% aceleram no 4T25; Econômico +113% (45 → 105 un.) cresce na base do MCMV

▶ Compacto VGV R\$111M 4T25 (máximo da série) · Econômico 105 un. 4T25 (vs 45 no 4T24) · Luxo R\$204M VGV 4T25 · Itaparica VSO Standard 97,14%

EM RETRAÇÃO

-82%

Alto · 4T24 → 4T25 (21 → 4 un./trim.)

Alto -82% (21 → 4 un.) e Médio -47% (155 → 82 un.) retraem no 4T25; Standard -22% com VSO 88,62% – quedas pontuais

▶ Médio 926 un. 12M / VSO 77,18% / R\$973M · Alto 154 un. / VSO 73,21% / R\$304M · Standard 1.068 un. / R\$587M · Super Luxo concentrado em 2T25-3T25

GEOGRAFIA

15+ bairros

com atividade em vendas e lançamentos

Praia De Itaparica lidera vendas (1.079 un.), lançamentos (902 un./9 empreend.) e VGV (R\$1,046bi, 34%); Itaparica VSO 97,14%

▶ Praia Da Costa R\$812M VGV (27%) · Soteco IVV 0,19 (menor pressão) · Coqueiral De Itaparica IVV 20,94 (maior pressão) · Luxo: Praia Da Costa, Jockey De Itaparica

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

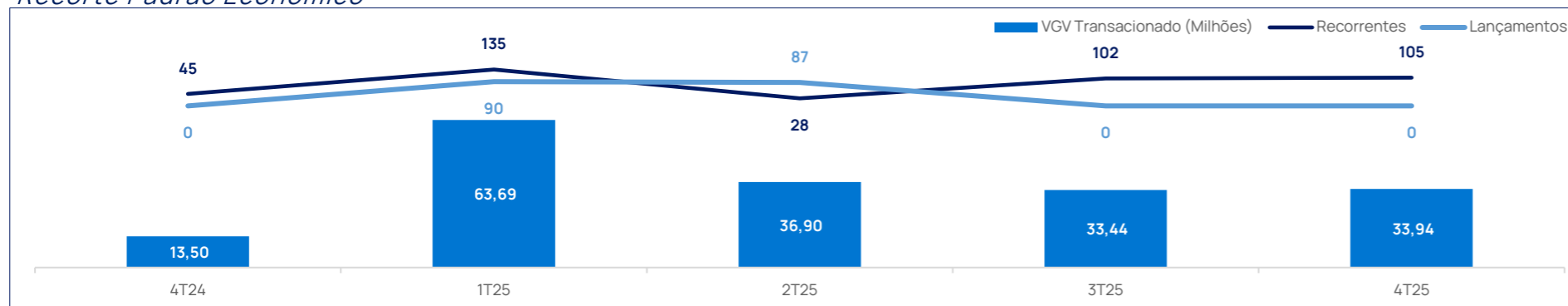
Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO ECONÔMICO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

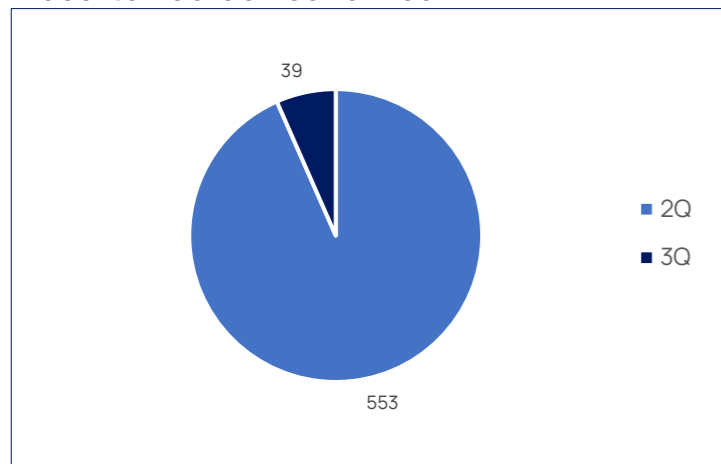
Recorte Padrão Econômico



- Unidades de **padrão econômico** têm ticket dentro do **teto do Minha Casa Minha Vida**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **547 unidades** de padrão econômico, cerca de **16% total**, que transacionaram **R\$168 Milhões (5,5% do total)**.
- As vendas aumentaram 113% do 4T24 para o 4T25, passando de 45 para 105 unidades.

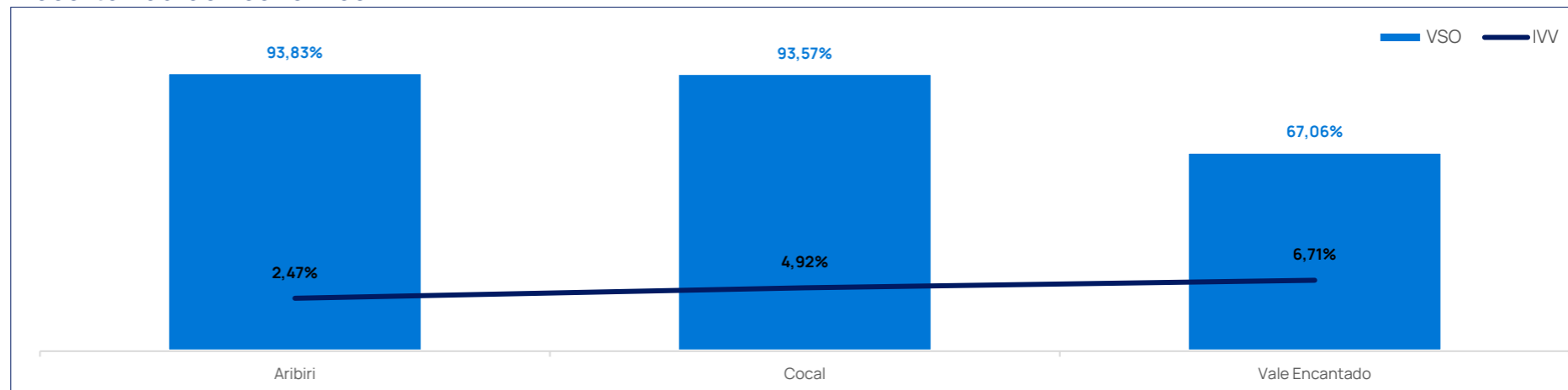
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Econômico



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Econômico



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

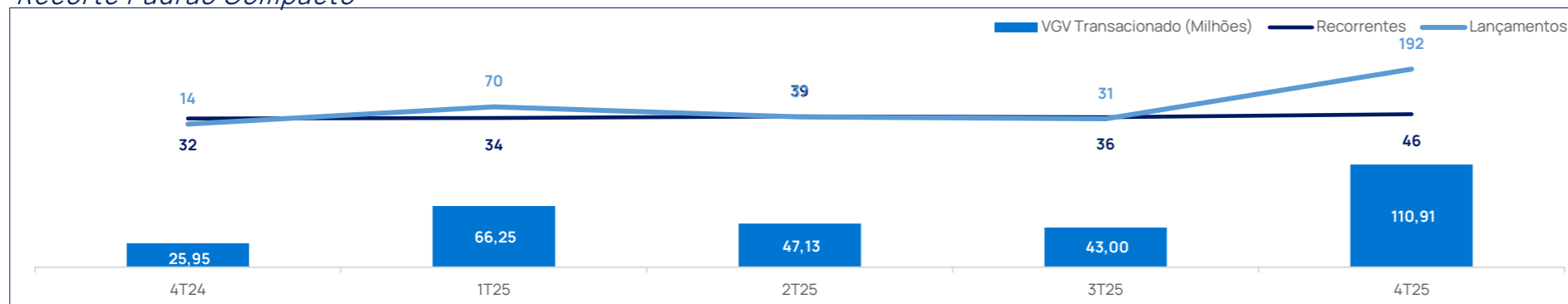
Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO COMPACTO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

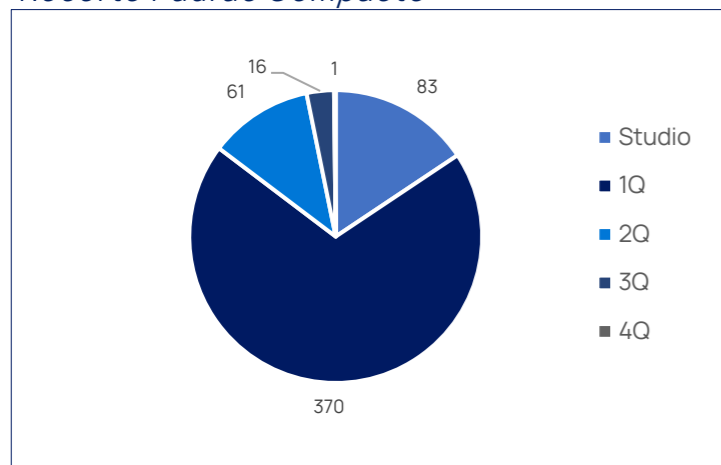
Recorte Padrão Compacto



- Empreendimentos de **padrão Compacto** possuem ao menos 50% de suas unidades de imóveis pequenos de **estúdios, lofts e 1 dormitório**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **485 unidades** de padrão Compacto, **14,31% do total**, que transacionaram **R\$267 Milhões (8,74% do total)**.
- **As vendas aumentaram 417% do 4T24 para o 4T25.**

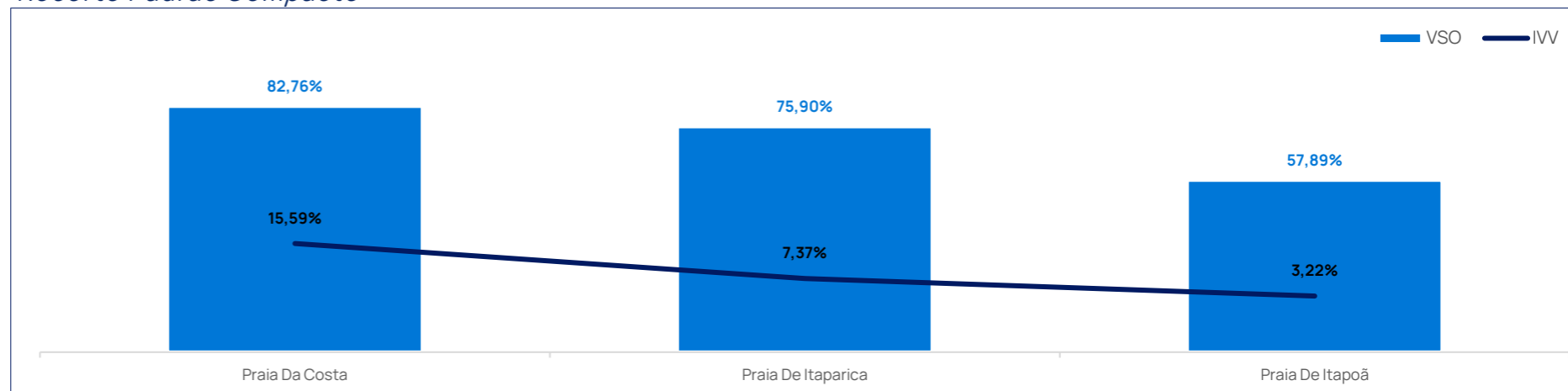
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Compacto



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Compacto



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

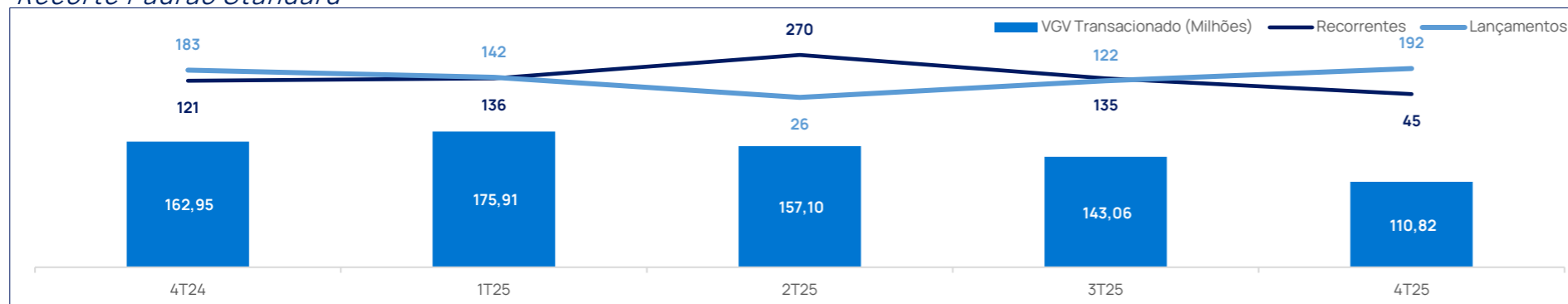
Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO STANDART

VENDAS ÚLTIMOS 12M

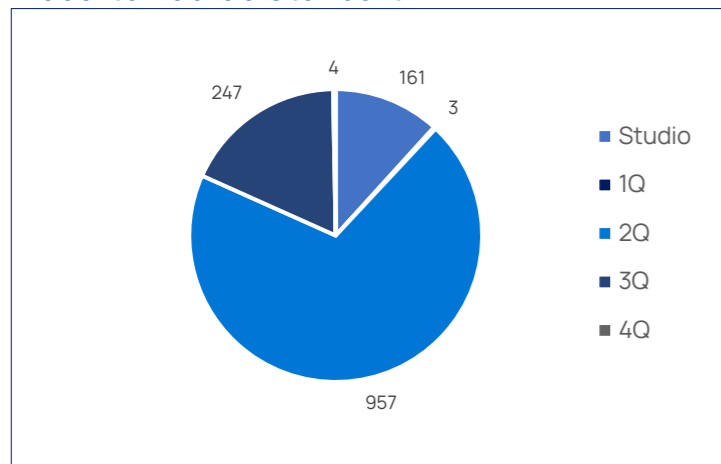
Recorte Padrão Standard



- Empreendimentos de **padrão Standard** possuem um ticket médio entre o **teto do projeto MCMV** e **R\$700.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **1.068 unidades** de padrão Standart, cerca de **32% do total**, que transacionaram **R\$587 Milhões (19% do total)**.
- As vendas caíram 22% do 4T24 para o 4T25.

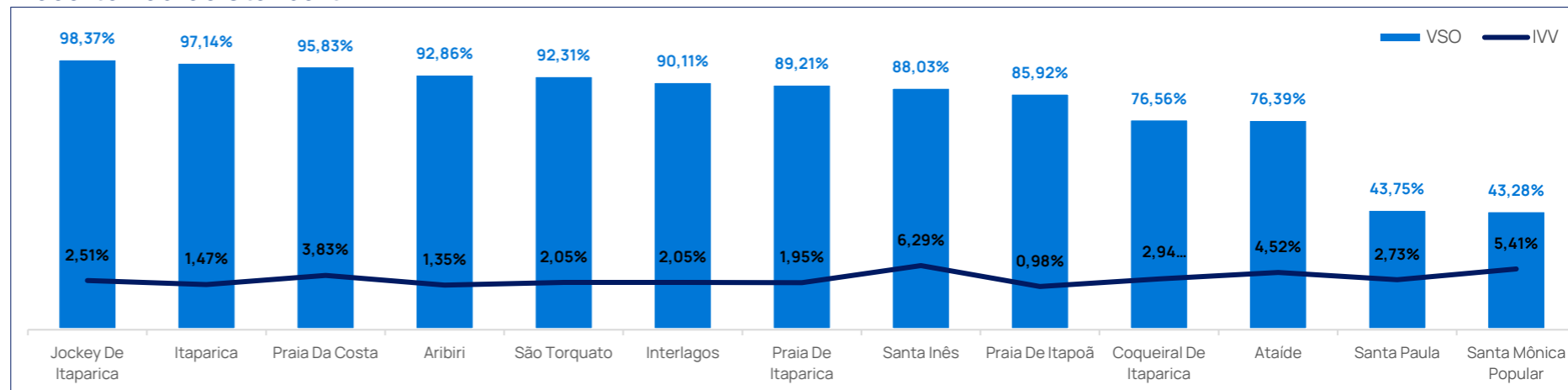
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Standard



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Standard



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

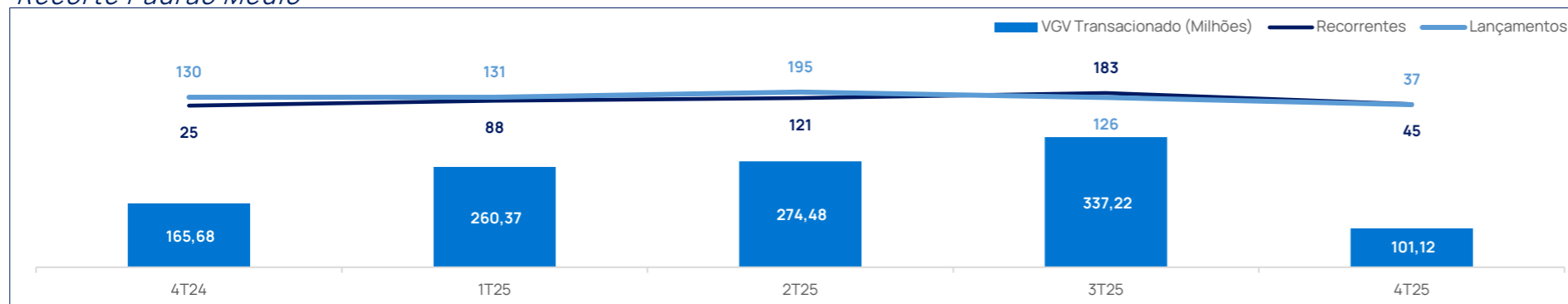
Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO MÉDIO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

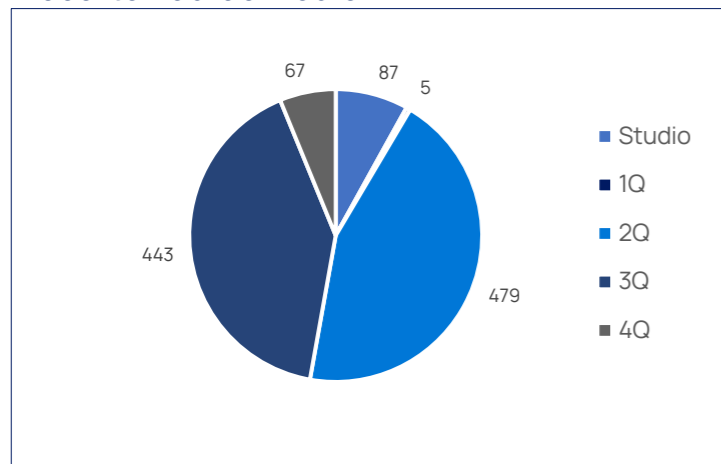
Recorte Padrão Médio



- Empreendimentos de **padrão Médio** possuem um ticket médio **entre R\$ 700.001 e R\$ 1.250.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **926 unidades** de padrão Médio, cerca de **27% do total**, que transacionaram **R\$973 Milhões (32% do total)**.
- As vendas caíram 47% do 4T24 para o 4T25, passando de 155 para 82 unidades.

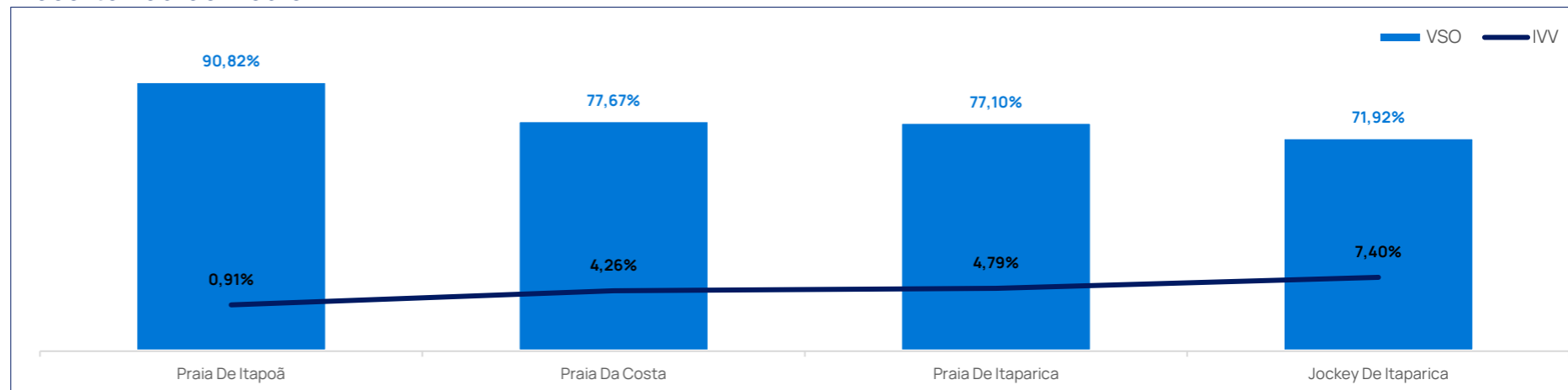
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Médio



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Médio



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

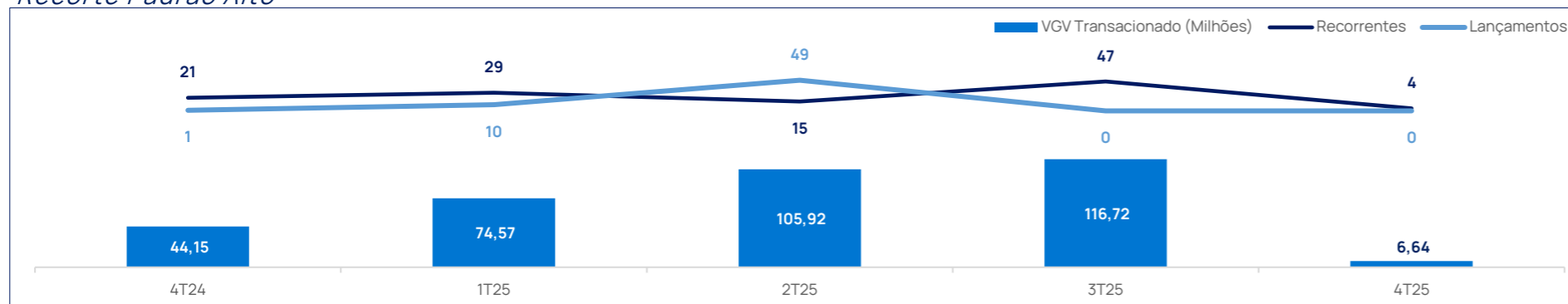
Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO ALTO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

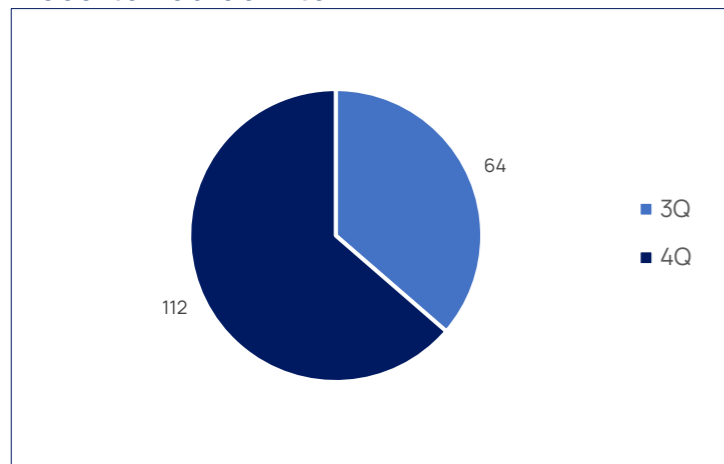
Recorte Padrão Alto



- Empreendimentos de **padrão Alto** possuem um ticket médio **entre R\$ 1.250.001 e R\$ 2.000.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **154 unidades** de padrão Alto, cerca de **4,5% do total**, que transacionaram **R\$304 Milhões (10% do total)**.
- As vendas caíram 82% do 4T24 para o 4T25, passando de 124 para 31 unidades.

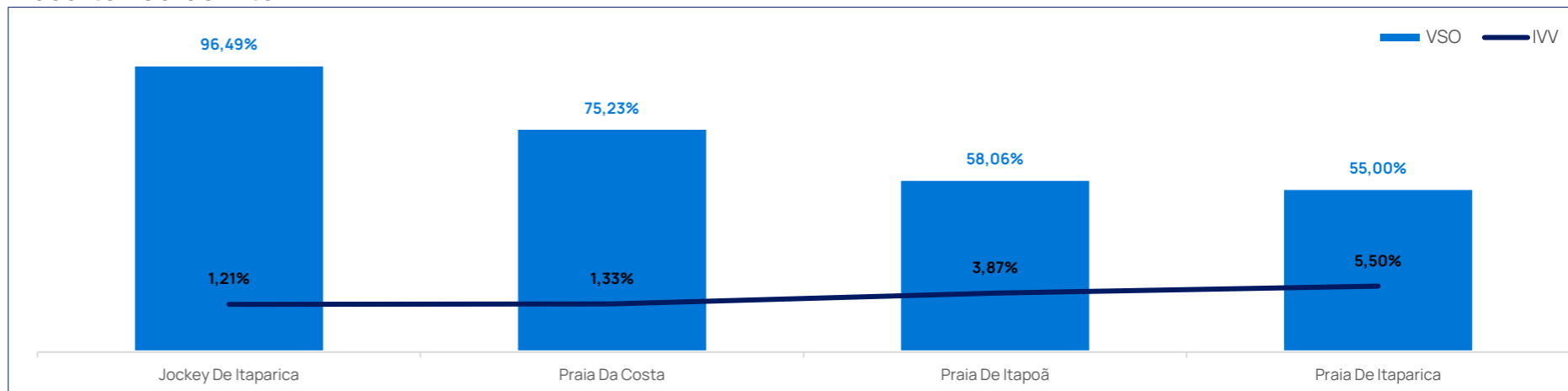
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Alto



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Alto



RADAR MERCADO RESIDENCIAL

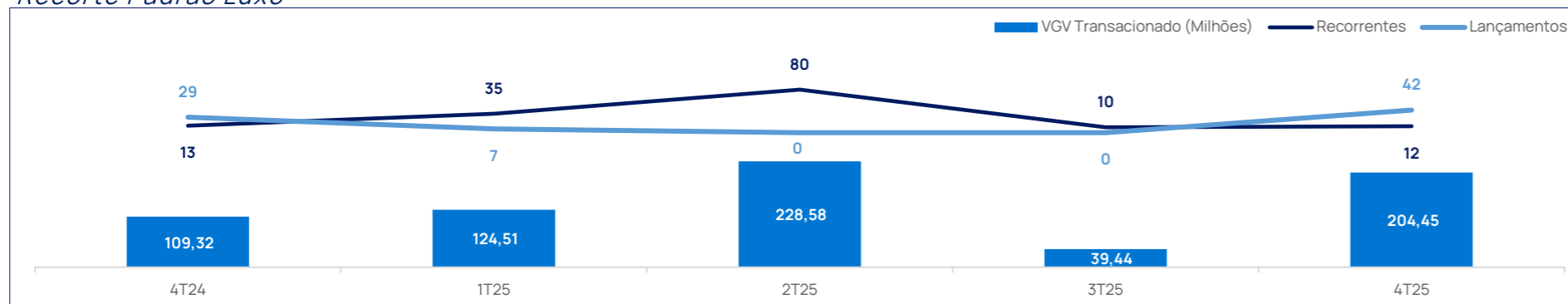
Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO LUXO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

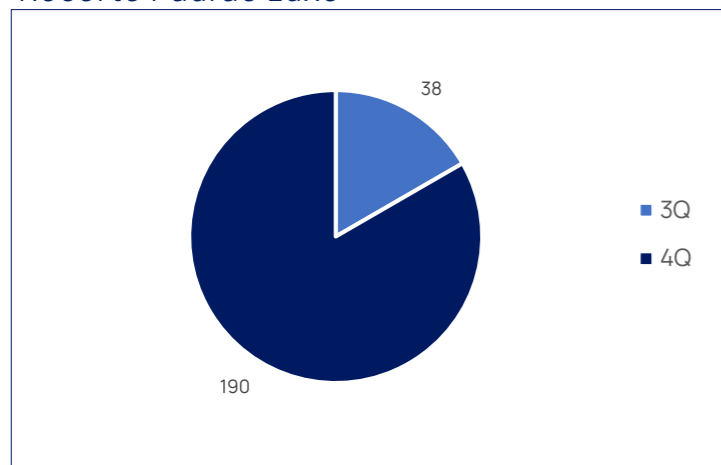
Recorte Padrão Luxo



- Empreendimentos de **padrão Luxo** possuem um ticket médio **entre R\$ 2.000.000 e R\$ 4.000.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **186 unidades** de padrão Luxo, cerca de **5,5% do total**, que transacionaram **R\$597 Milhões (20% do total)**.
- **As vendas aumentaram 29% do 4T24 para o 4T25**, passando de 42 para 54 unidades.

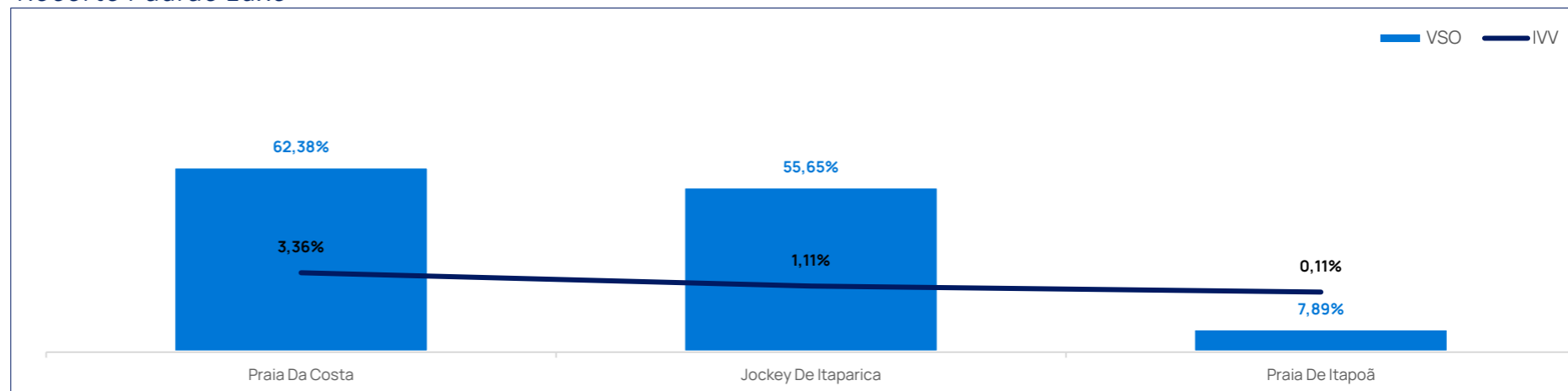
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Luxo



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

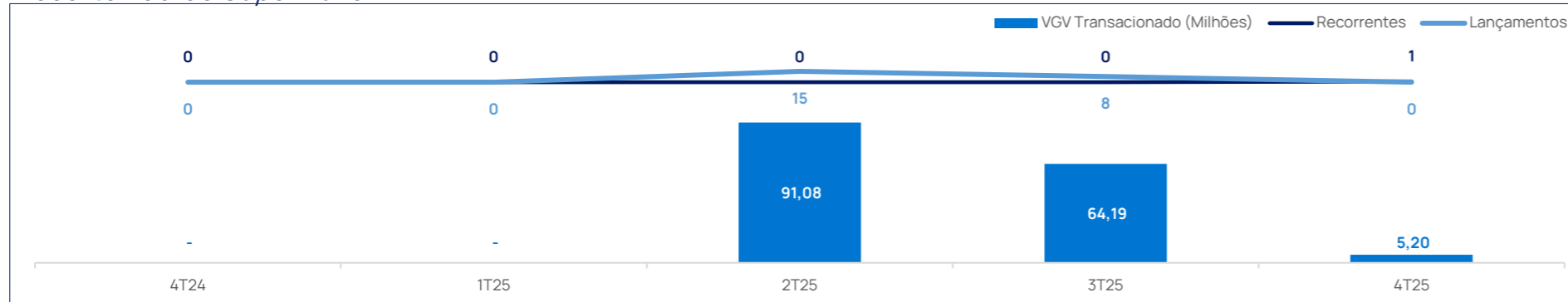
Recorte Padrão Luxo



ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA – PADRÃO SUPER LUXO

VENDAS ÚLTIMOS 12M

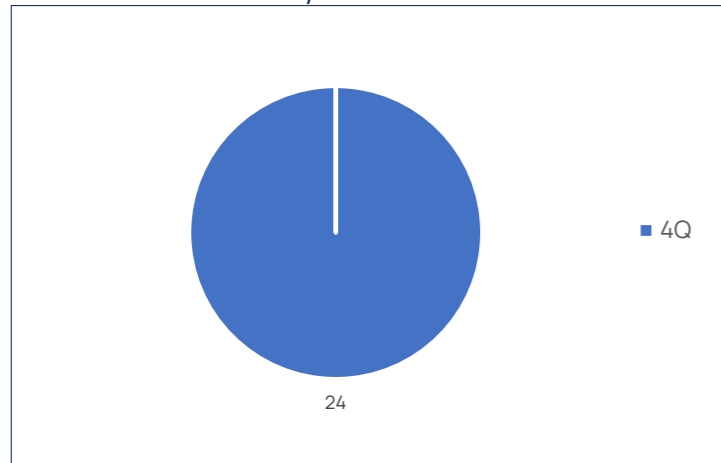
Recorte Padrão Super Luxo



- Empreendimentos de **padrão Super Luxo** possuem um ticket médio **acima de R\$ 4.000.000**.
- Nos últimos 12 meses, foram vendidas **24 unidades** de padrão Super Luxo (cerca de **0,7% do total**) que transacionaram **R\$160 Milhões (5,25% do total)**.

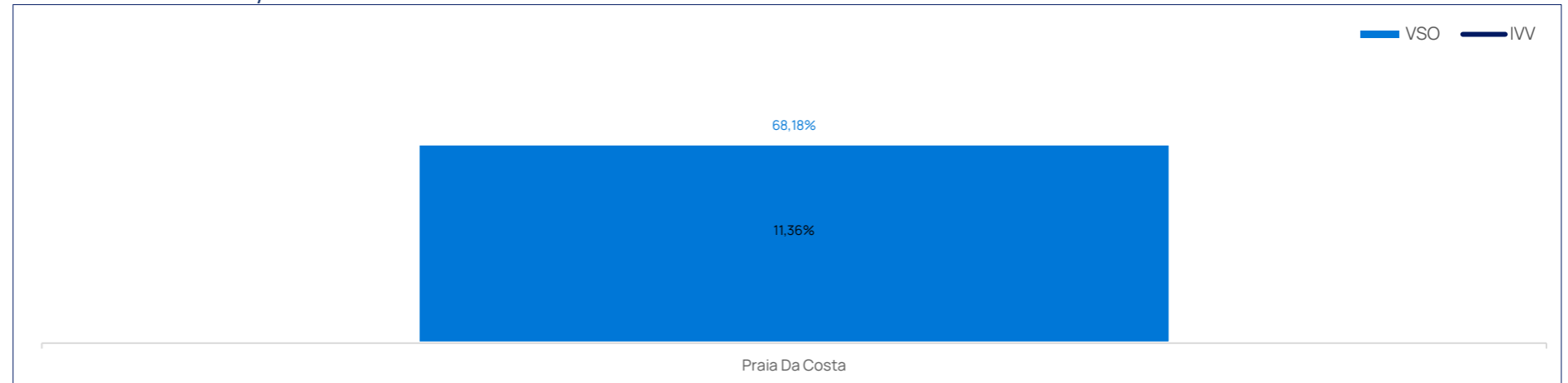
VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)

Recorte Padrão Super Luxo



COMPOSIÇÃO POR BAIRRO

Recorte Padrão Super Luxo





APEXPARTNERS.COM.BR