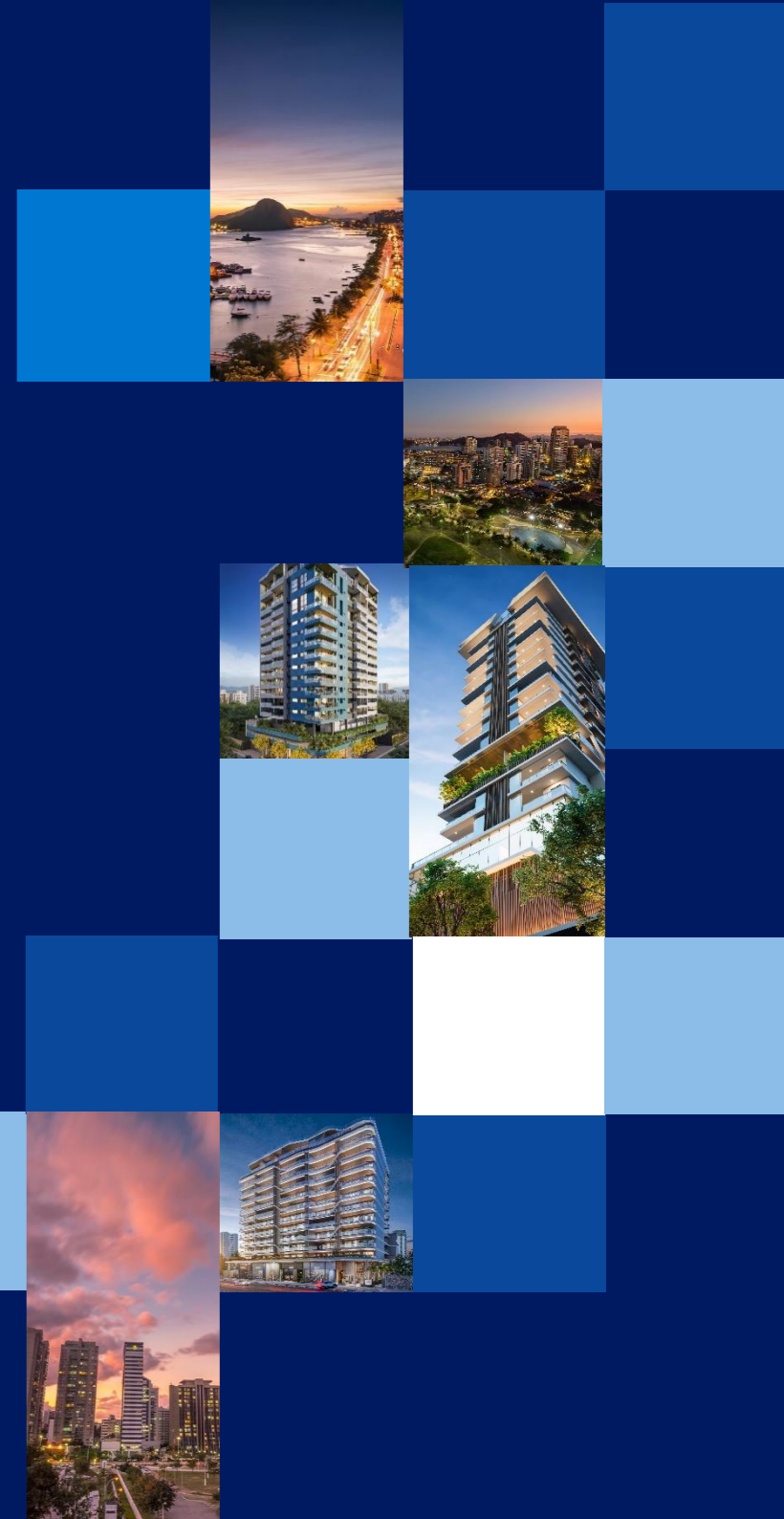




Radare Immobiliário

Residencial – Espírito Santo

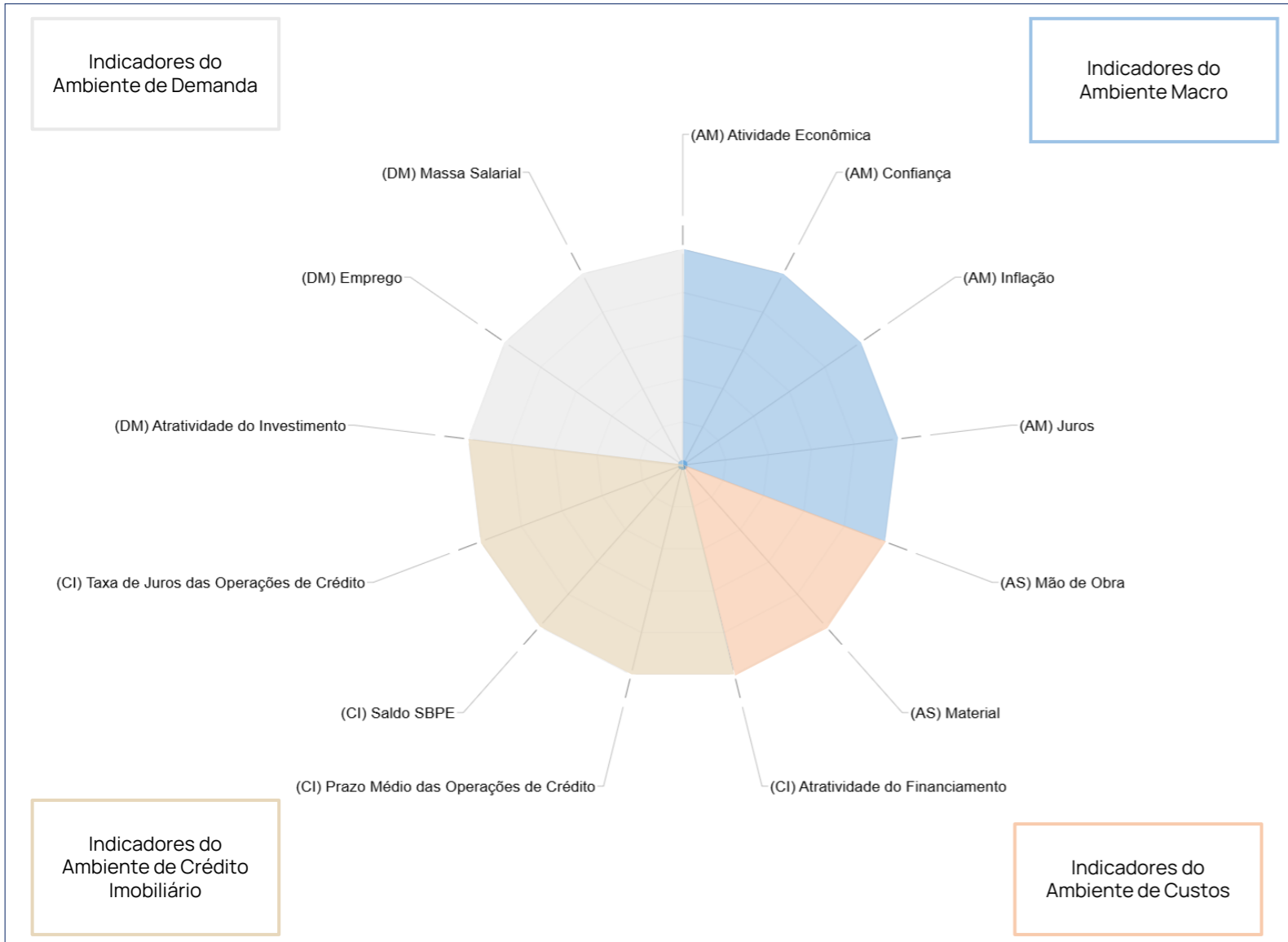


Agosto, 2025.



Radars Mercado Residencial

Resumo



SOBRE A FERRAMENTA

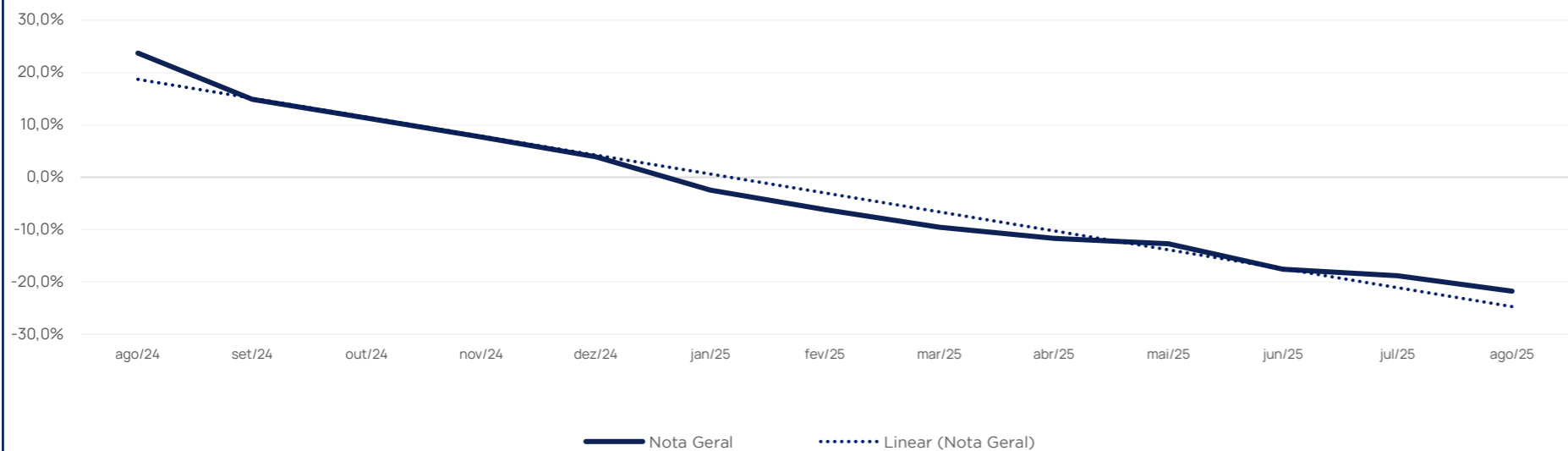
Com o grande desafio de identificar, catalogar, organizar e acompanhar as informações e os indicadores do mercado imobiliário, a Apex desenvolveu a ferramenta visual “*Radar de Mercado*”, seguindo a metodologia aplicada pela Abrainc/Fipe.

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.

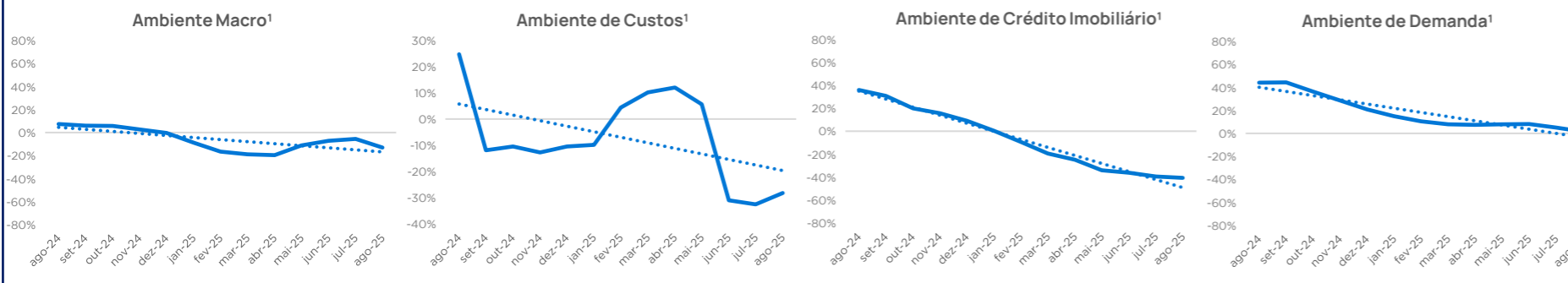
VISÃO GERAL E PERSPECTIVAS

Análise de tendência do Ambiente (Nota média ponderada)¹



AMBIENTE CONSOLIDADO		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Ambientes de Demanda	1,56%	↗
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Ambiente Macro	-12,97%	↘
Ambiente de Custos	-28,09%	↘
Ambiente de Crédito	-40,52%	↘

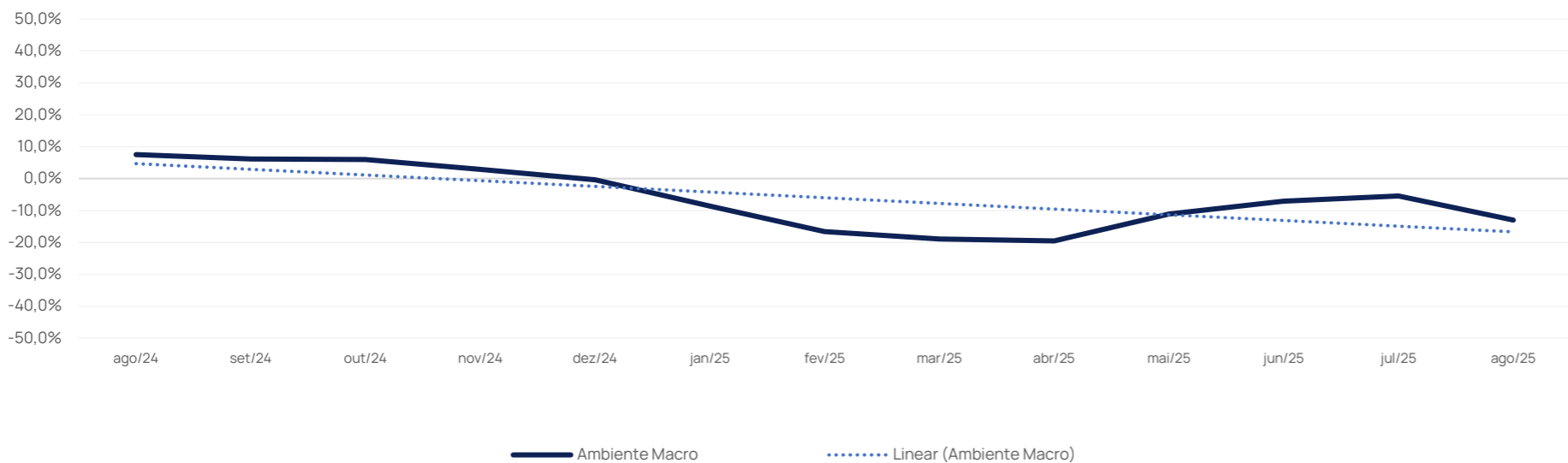
TENDÊNCIA DO AMBIENTE	
DESACELERAÇÃO	↘



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 AGOSTO DE 2025.

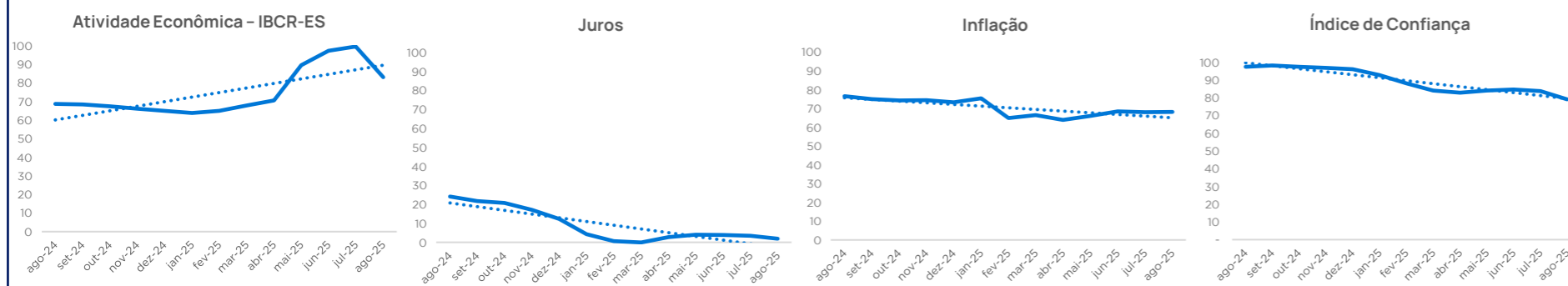
AMBIENTE MACRO - VISÃO GERAL

Análise de tendência do Ambiente Macro¹



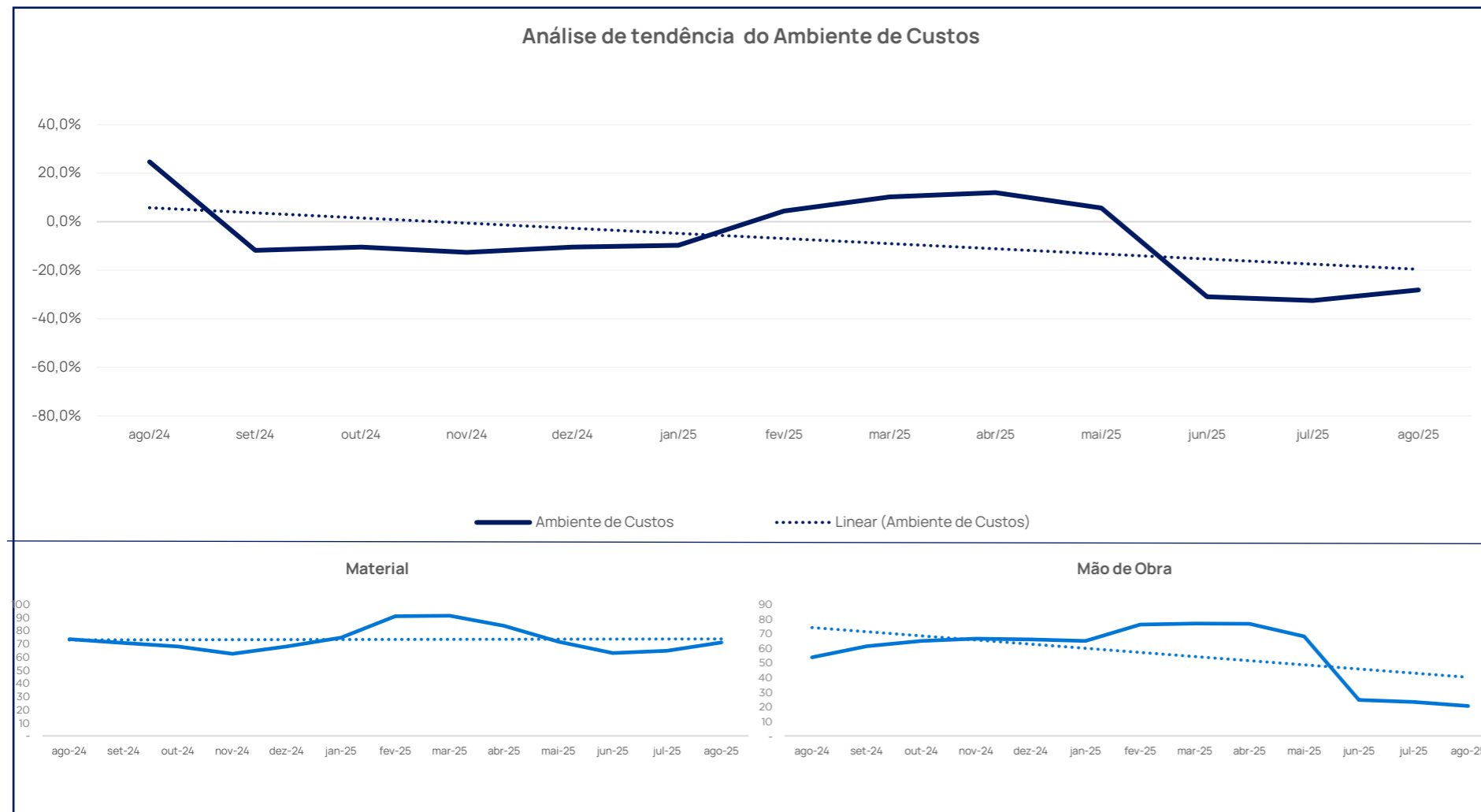
AMBIENTE MACRO		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO % (M/M-12)		
Atividade Econômica	20,92%	—
BARREIRAS DE CRESCIMENTO % (M/M-12)		
Confiança	-18,75%	↓
Inflação	-11,03%	↓
Juros	-92,04%	↓

TENDÊNCIA DO AMBIENTE	
DESACELERAÇÃO	↓



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 AGOSTO DE 2025.

AMBIENTE DE CUSTOS - VISÃO GERAL



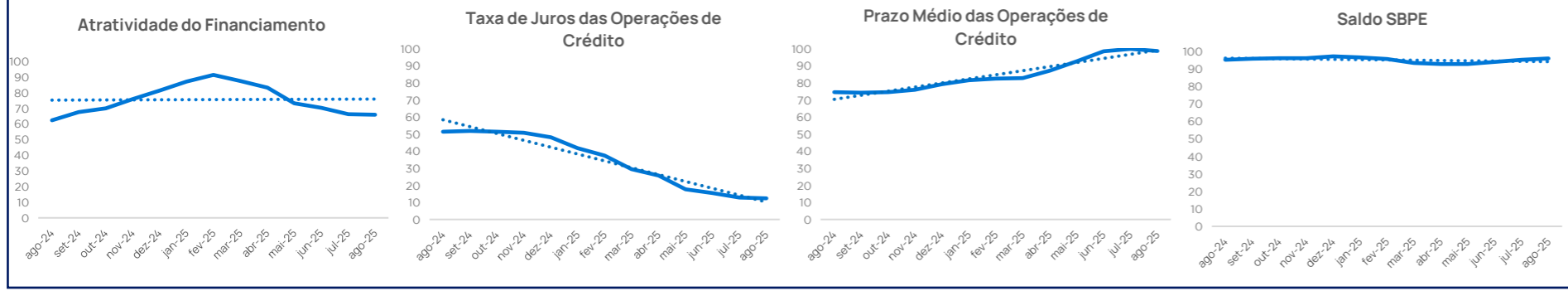
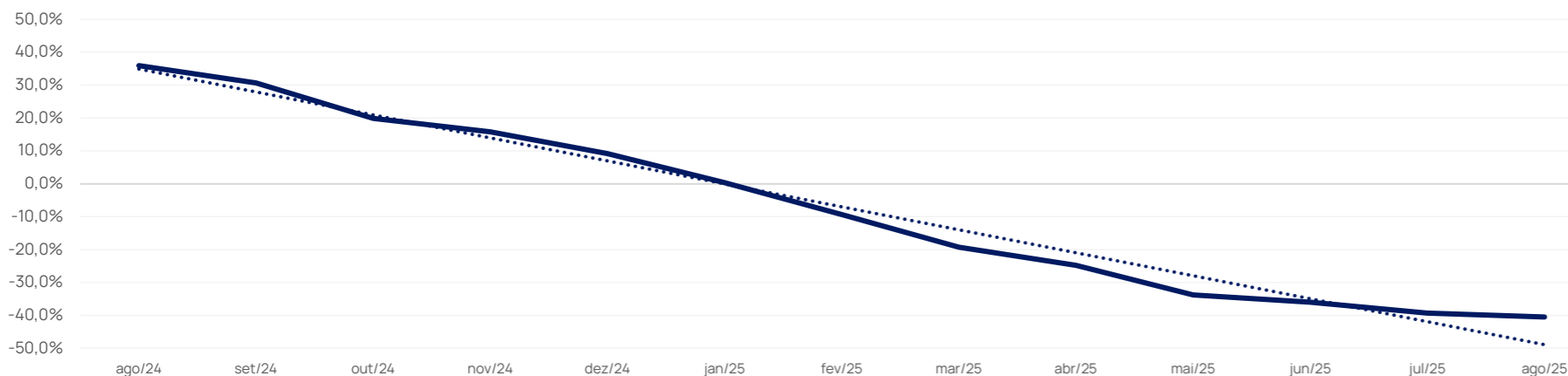
AMBIENTE DE CUSTOS		TENDÊNCIA
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	%(M/M-12)	
Material	-3,25%	↘
Mão de Obra	-62,03%	↘

TENDÊNCIA DO AMBIENTE	
MANUTENÇÃO	—

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 AGOSTO DE 2025.

AMBIENTE DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO - VISÃO GERAL

Análise de tendência do Ambiente de Crédito Imobiliário¹

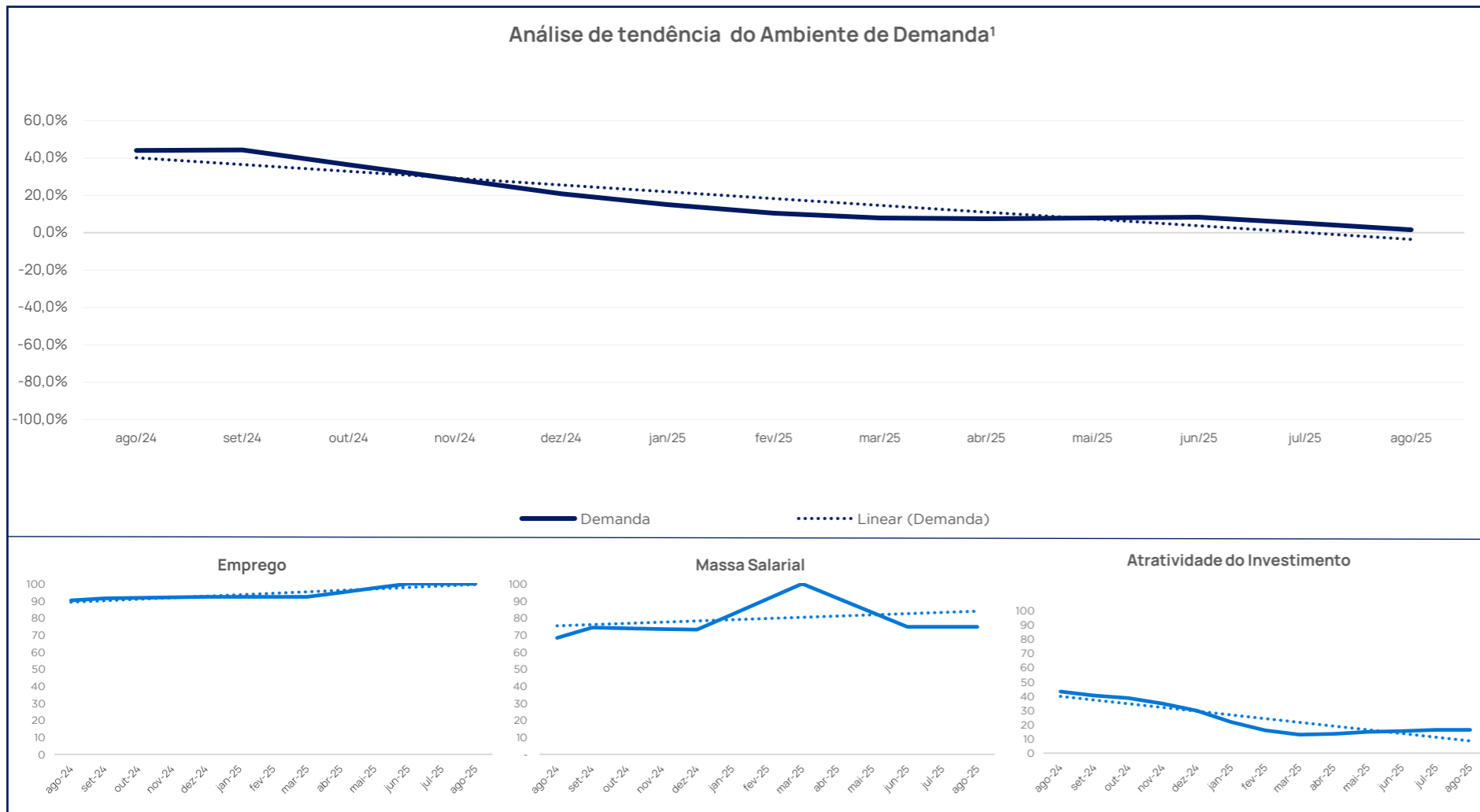


AMBIENTE DE CRÉDITO IMOBILIÁRIO		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO % (M/M-12)		
Prazo Médio das Operações de Crédito	32,37%	↗
Saldo SBPE	0,79%	—
BARREIRAS DE CRESCIMENTO % (M/M-12)		
Atratividade do Financiamento	5,45%	↘
Taxa de Juros das Operações de Crédito	-76,04%	↘

TENDÊNCIA DO AMBIENTE	
DESACELERAÇÃO	↘

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 AGOSTO DE 2025.

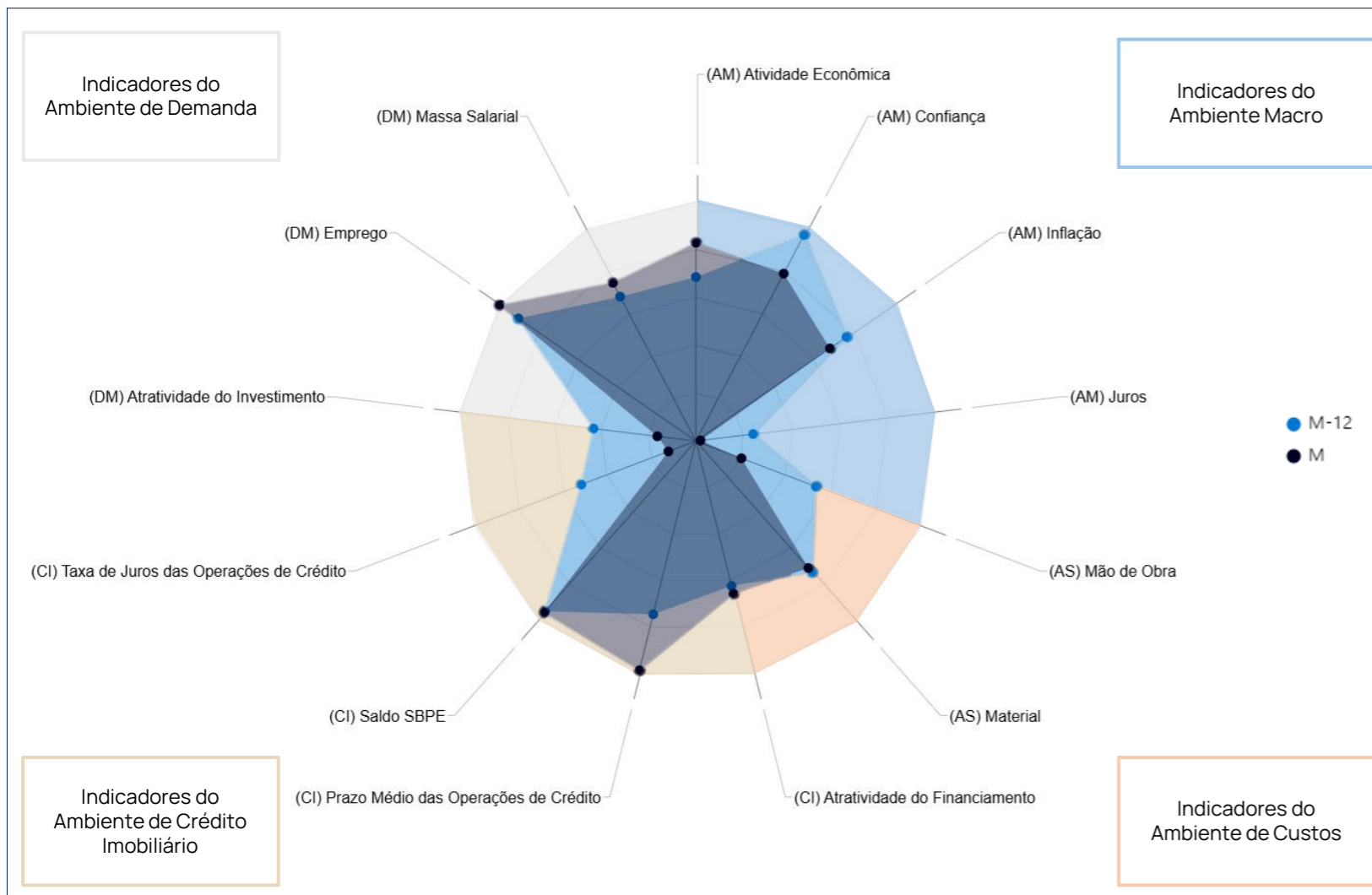
AMBIENTE DE DEMANDA - VISÃO GERAL



AMBIENTE DE DEMANDA		TENDÊNCIA
DRIVERS DE CRESCIMENTO	% (M/M-12)	
Emprego	10,83%	↗
Massa Salarial	9,53%	↗
BARREIRAS DE CRESCIMENTO	% (M/M-12)	
Atratividade do Investimento	-62,36%	↘

TENDÊNCIA DO AMBIENTE	
MANUTENÇÃO	—

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 AGOSTO 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:

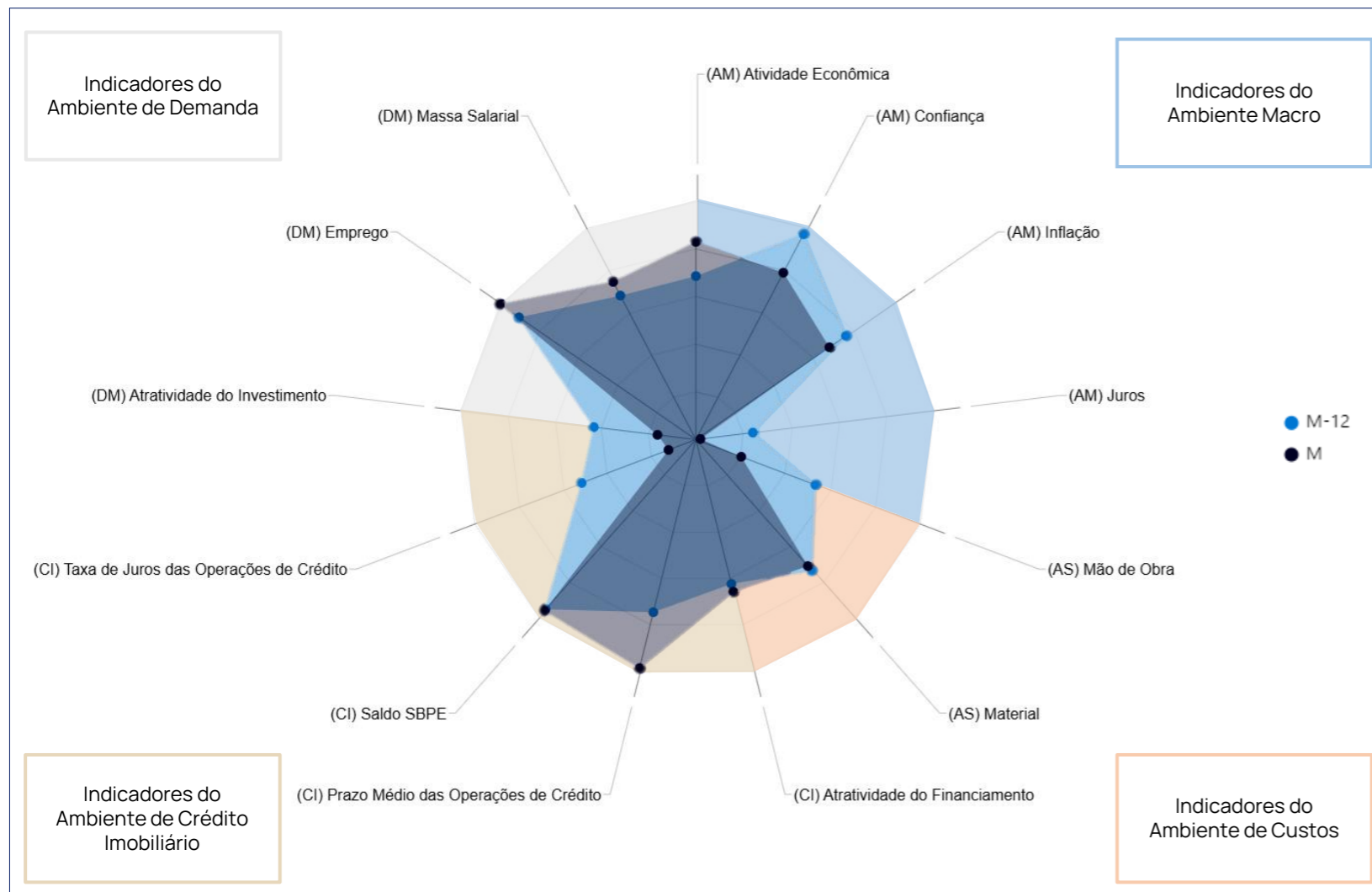
A elevação do nível de emprego formal contribui para maior estabilidade econômica e confiança das famílias, criando condições favoráveis para a tomada de crédito e aquisição de imóveis. Esse movimento amplia a base de potenciais compradores e sustenta o crescimento do mercado imobiliário.

MASSA SALARIAL:

O aumento da massa salarial real eleva a capacidade de consumo das famílias, fortalecendo a demanda por bens duráveis e imóveis. Com maior poder aquisitivo, cresce a disposição para investimentos de longo prazo, impulsionando lançamentos e valorização no setor 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.

MÃO DE OBRA:

O aumento do custo e a escassez de mão de obra qualificada elevam os custos dos projetos, pressionam margens e reduzem a viabilidade de novos lançamentos, atuando como barreira ao crescimento do mercado imobiliário.

2º Trimestre, 2025.



Mercado Residencial: Brasil

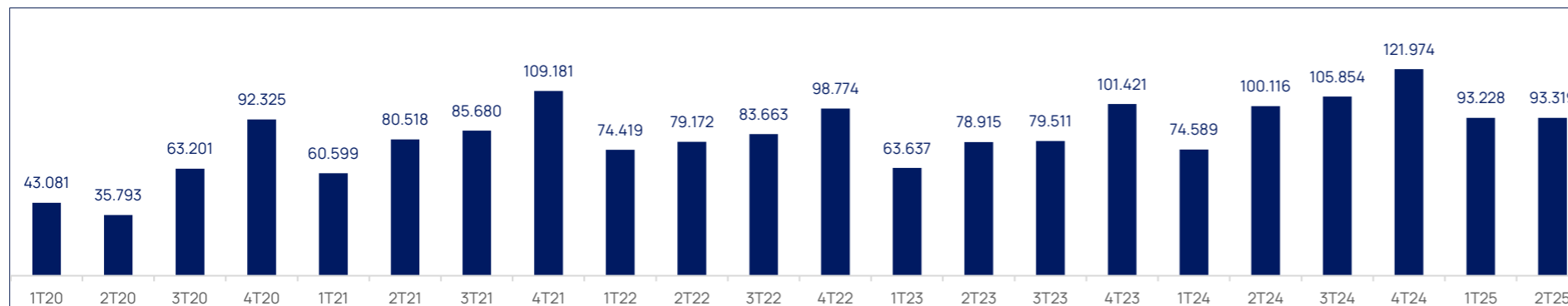
Pesquisa CBIC

RADAR IMOBILIÁRIO

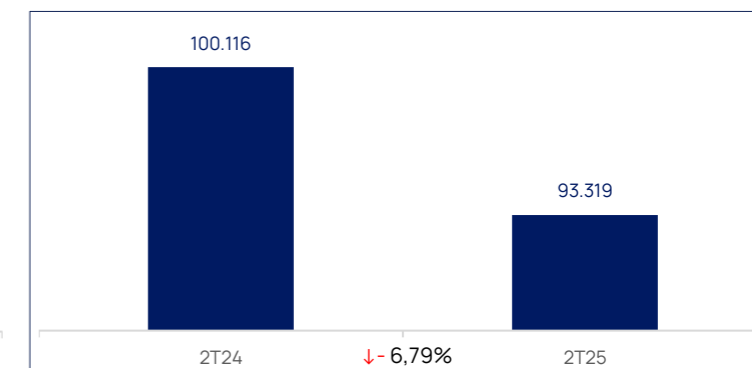
Empreendimentos Residenciais – Pesquisa CBIC

VISÃO GERAL

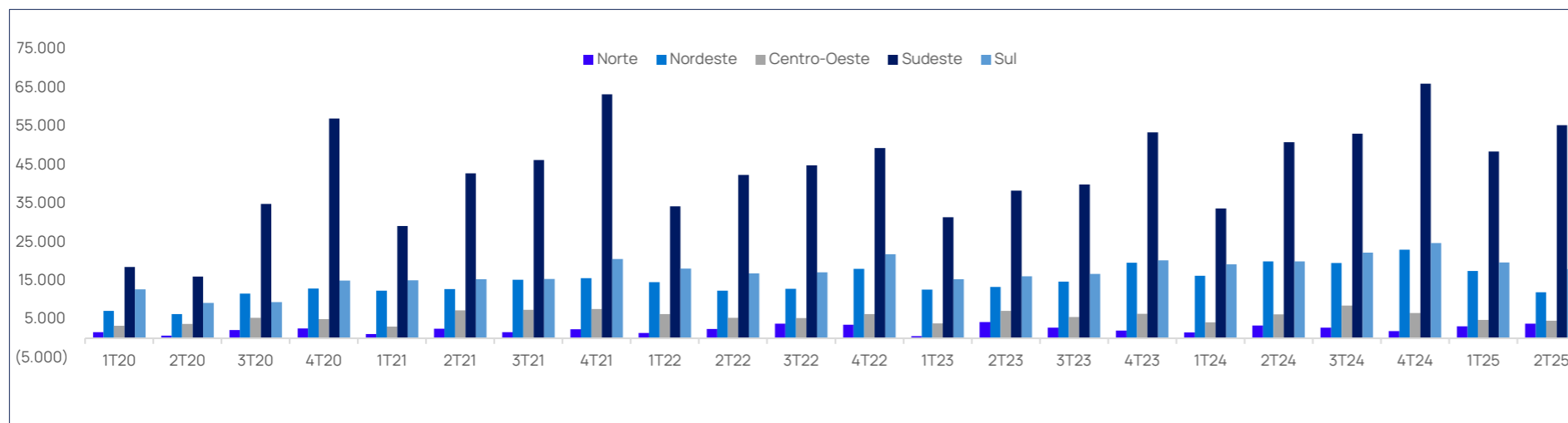
UNIDADES LANÇADAS



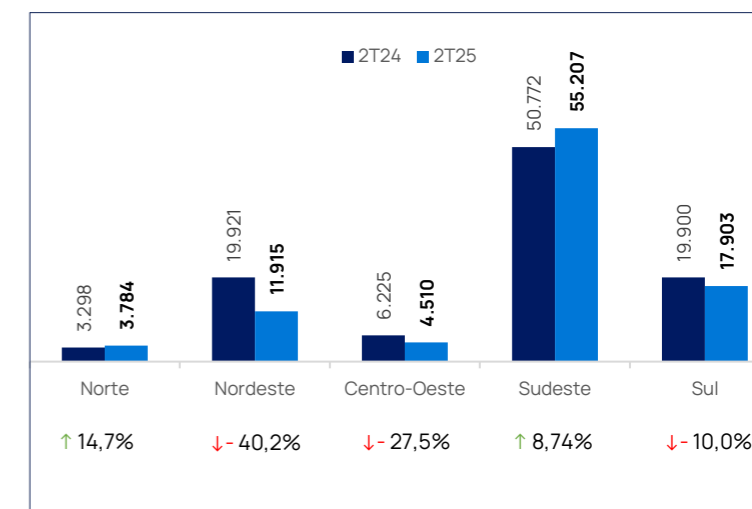
2T24 X 2T25



UNIDADES LANÇADAS POR REGIÃO



2T24 X 2T25



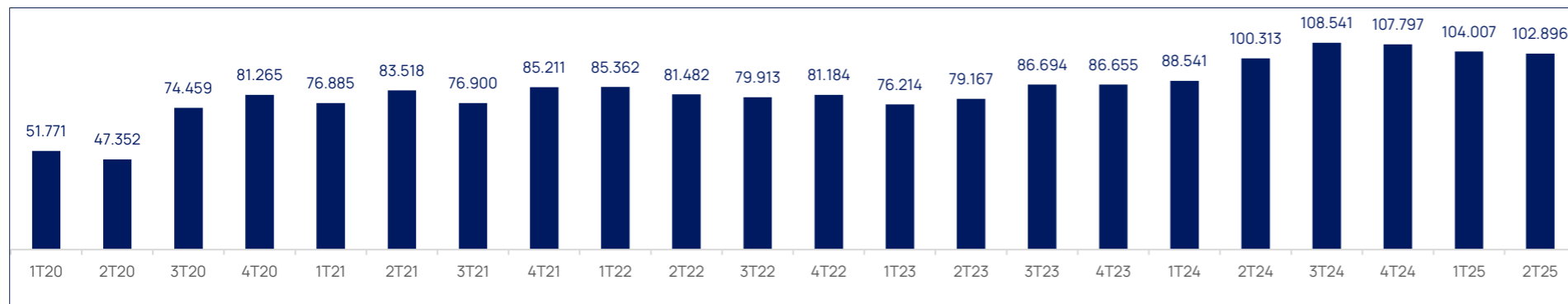
FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE JUNHO/25, OBTIDO POR MEIO DA BASE DE DADOS FORNECIDA PELA CBIC.

RADAR IMOBILIÁRIO

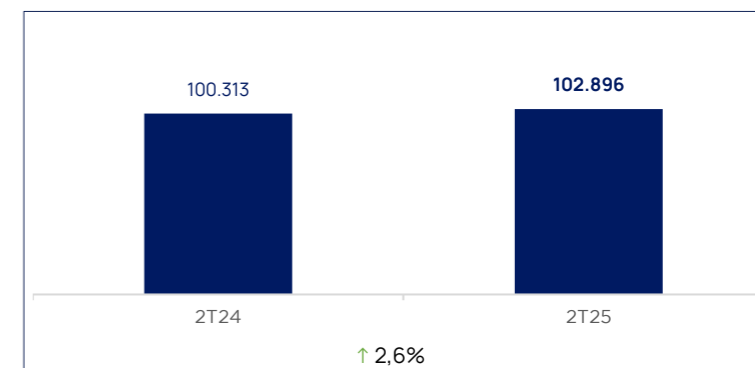
Empreendimentos Residenciais – Pesquisa CBIC

VISÃO GERAL

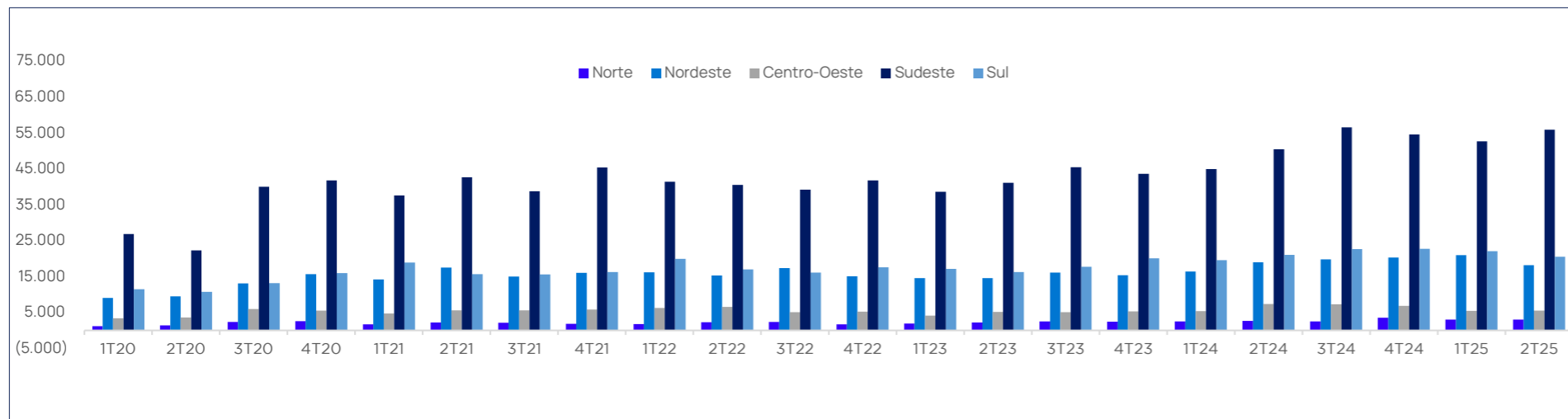
UNIDADES VENDIDAS



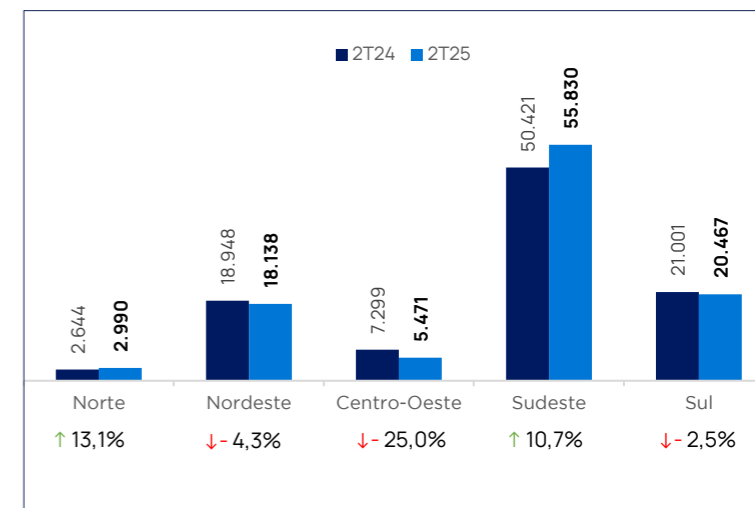
2T24 X 2T25



UNIDADES VENDIDAS POR REGIÃO



2T24 X 2T25



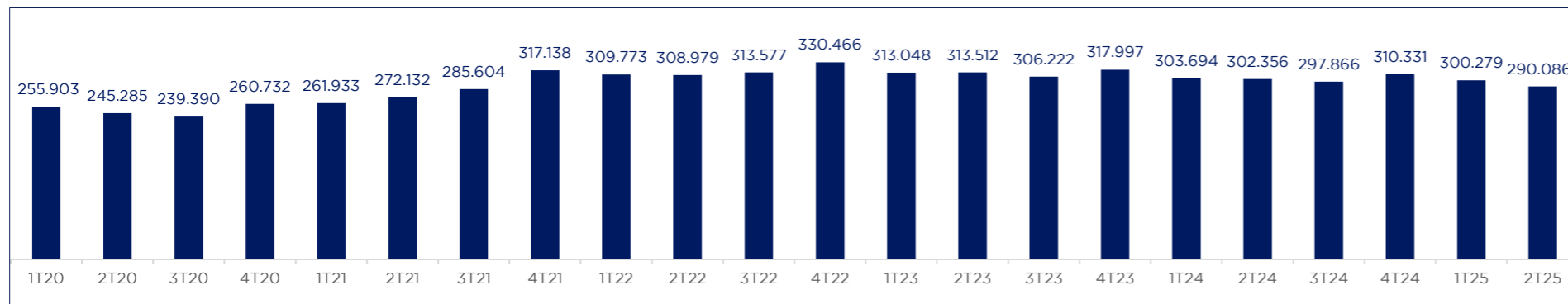
FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE JUNHO/25, OBTIDO POR MEIO DA BASE DE DADOS FORNECIDA PELA CBIC.

RADAR IMOBILIÁRIO

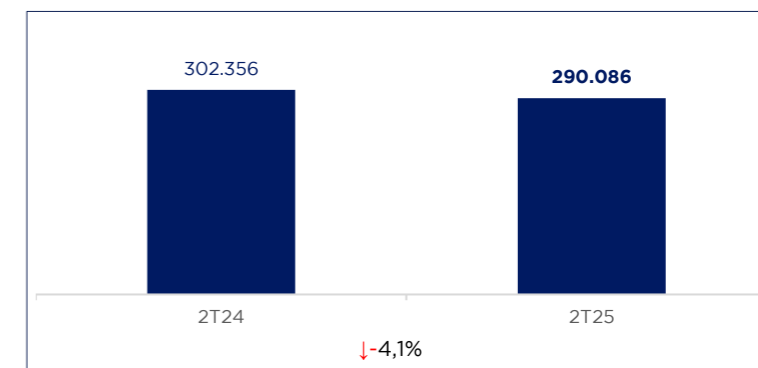
Empreendimentos Residenciais – Pesquisa CBIC

VISÃO GERAL

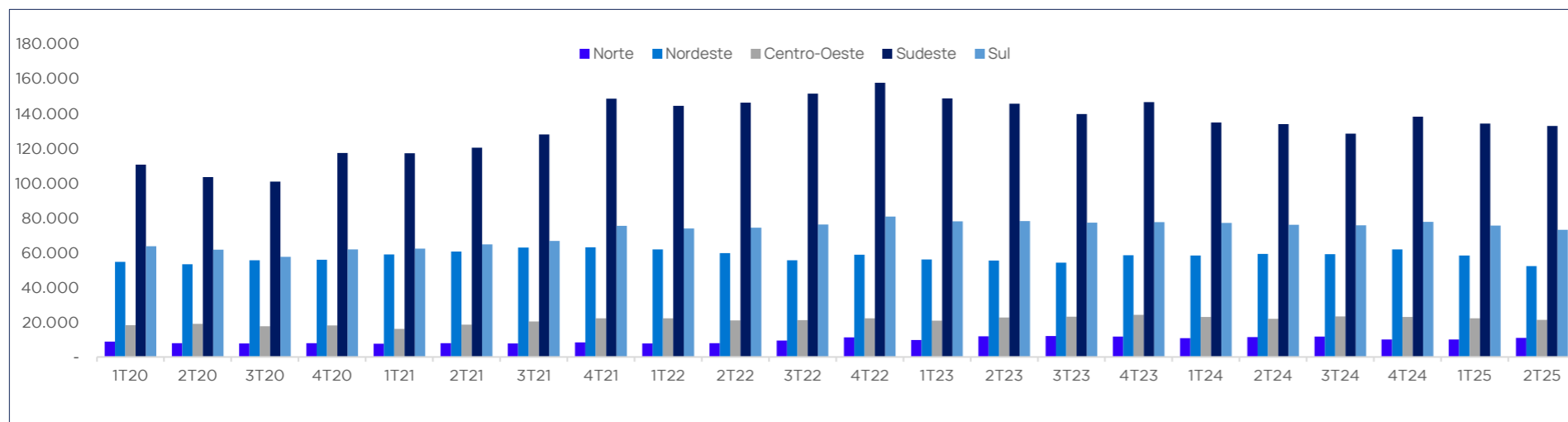
OFERTA FINAL DISPONÍVEL



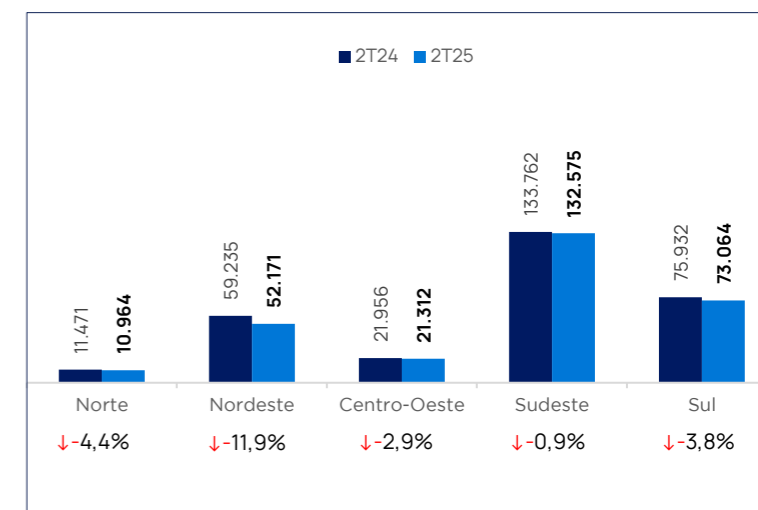
2T24 X 2T25



OFERTA FINAL DISPONÍVEL POR REGIÃO



2T24 X 2T25



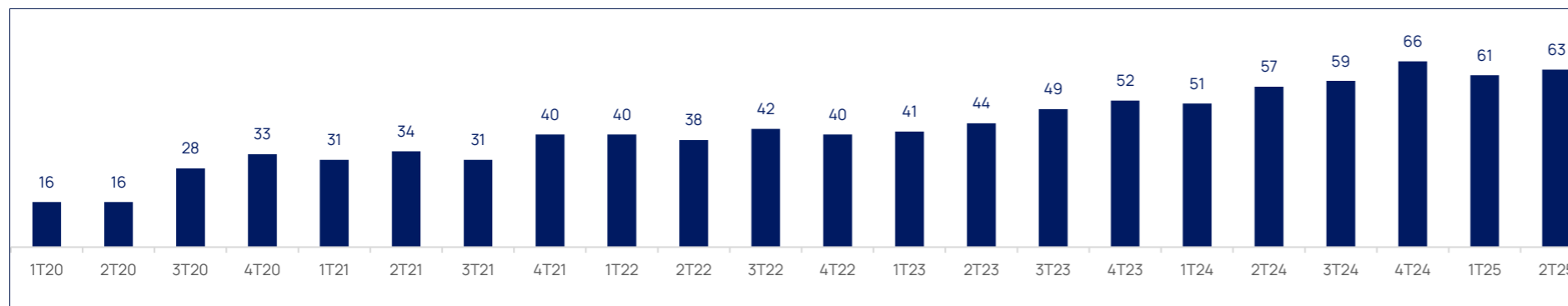
FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE JUNHO/25, OBTIDO POR MEIO DA BASE DE DADOS FORNECIDA PELA CBIC.

RADAR IMOBILIÁRIO

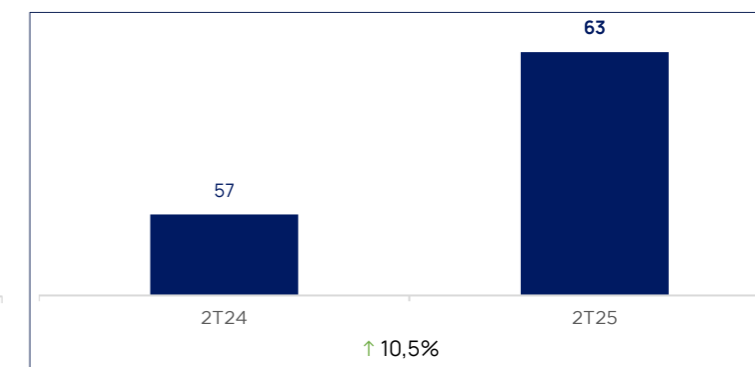
Empreendimentos Residenciais – Pesquisa CBIC

VISÃO GERAL

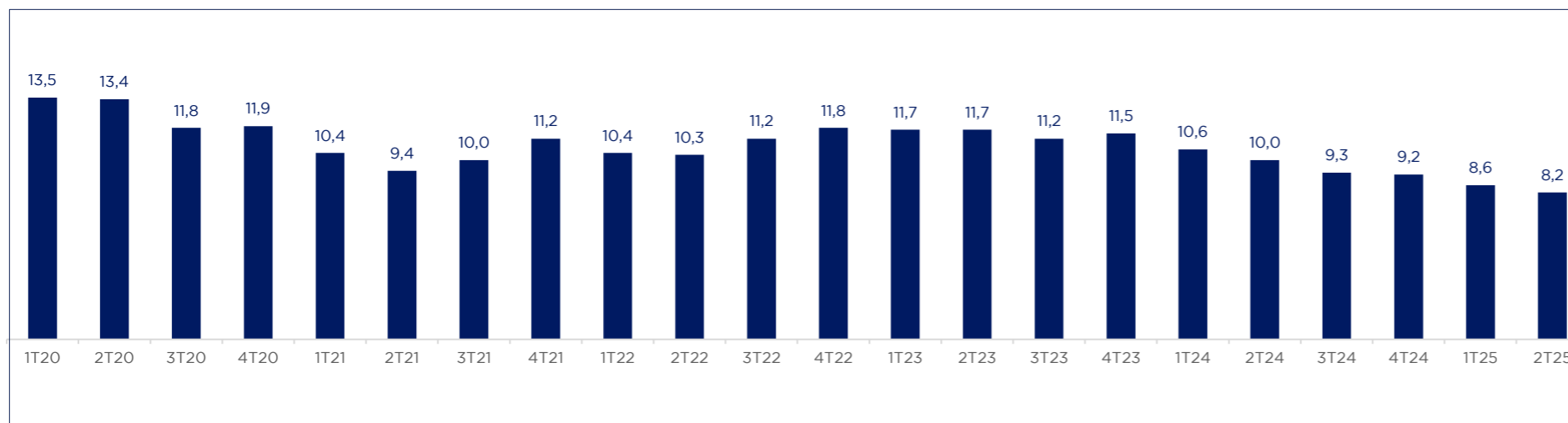
VGV TRANSACIONADO (BILHÕES R\$)



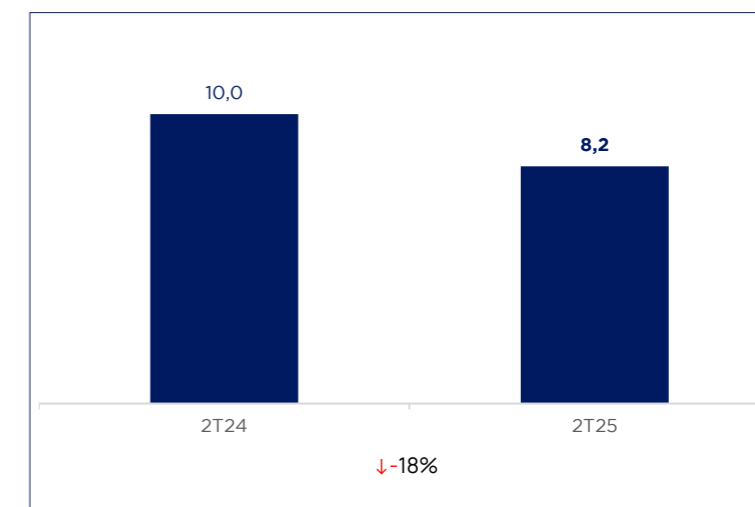
2T24 X 2T25



ESCOAMENTO DA OFERTA (MESES)¹



2T24 X 2T25



FONTE: MAPEAMENTO DA EQUIPE DE ANÁLISE DA APEX PARTNERS REALIZADO DURANTE O MÊS DE JULHO/25, 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.

3° Trimestre, 2025.



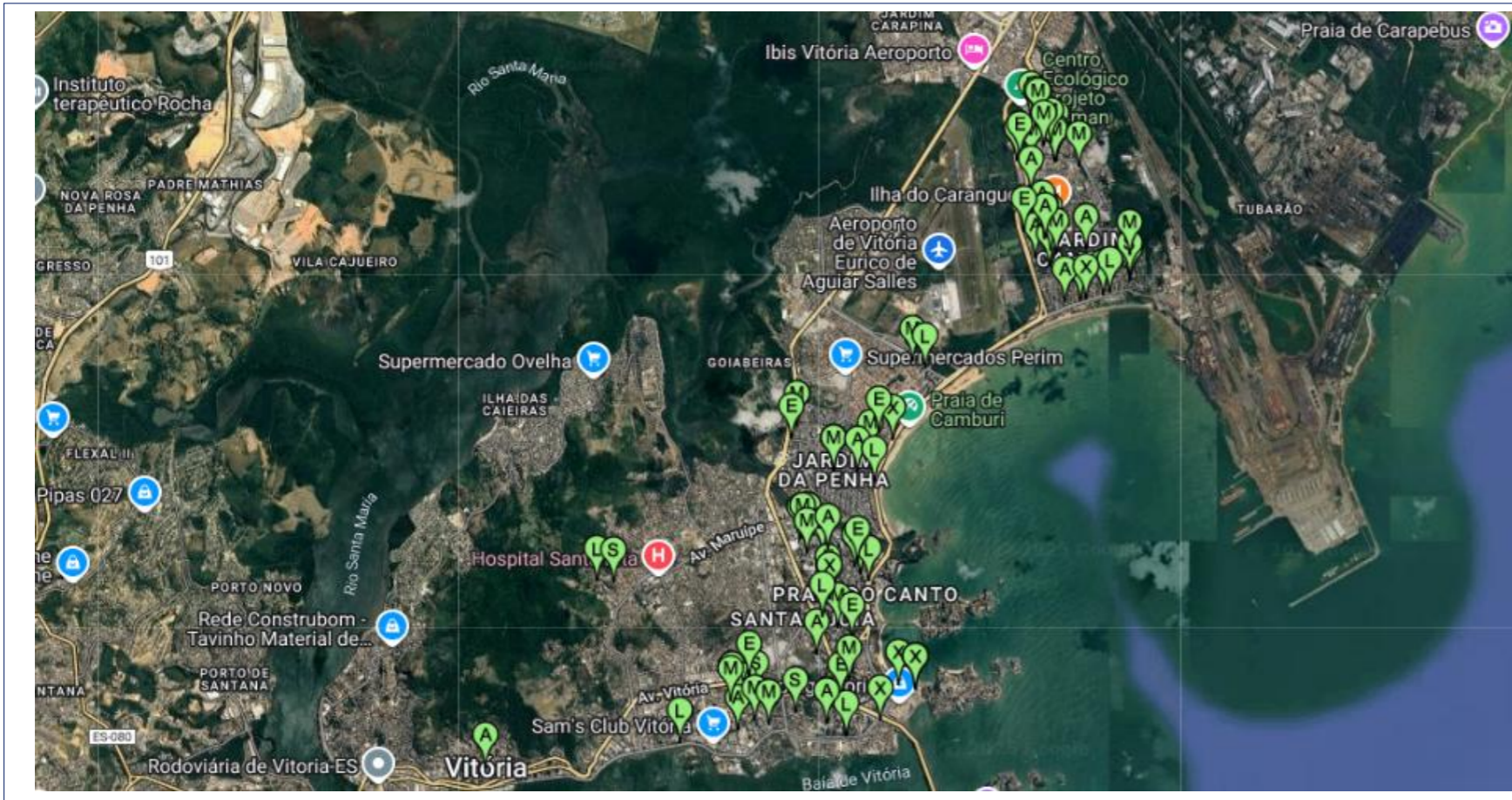
Mercado Residencial: Espírito Santo

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



VISÃO GERAL



84 Empreendimentos ¹
5.029 Número de unidades
1.009 (20,06%) Unidades Disponíveis (em estoque) Estoque Primário
R\$ 7,05 Bilhões VGV Total (Estimado)
R\$ 1,65 Bilhões VGV Disponível (em estoque)
3,10% IVV Médio
36.746 17.890 9.233 Máx. Méd. Mín. Preço Por m ² Disponível (R\$/m ²)

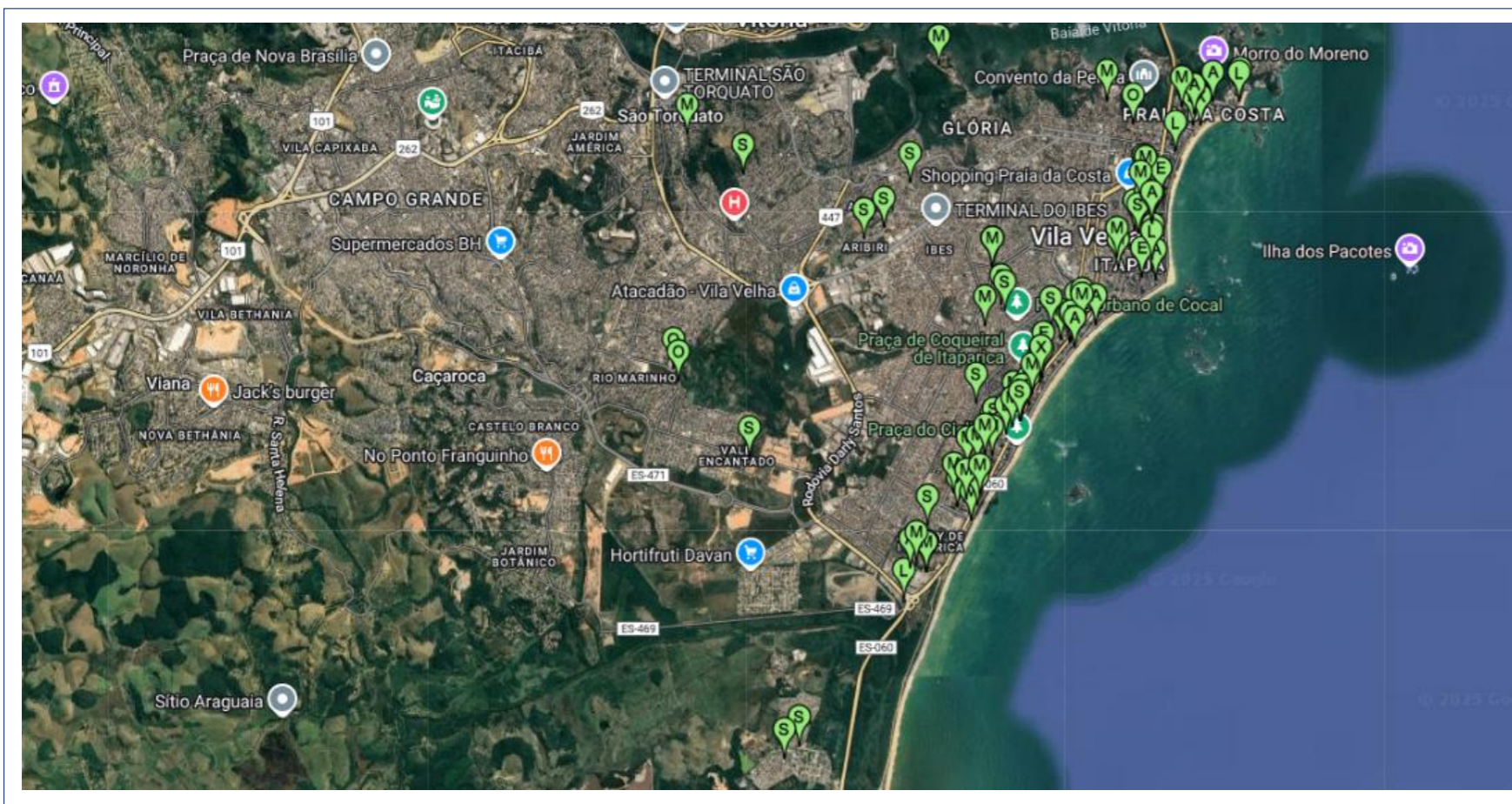
FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 3T25. ¹ EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



VISÃO GERAL



85 Empreendimentos ¹
9.070 Número de unidades
1.440 (15,88%) Unidades Disponíveis (em estoque) Estoque Primário
R\$ 7,60 Bilhões VGV Total (Estimado)
R\$ 2,28 Bilhão VGV Disponível (em estoque)
3,28% IVV Médio
37.692 16.547 6.017 Máx. Méd. Mín. Preço Por m ² Disponível (R\$/m ²)

FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 3T25. ¹ EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

3º Trimestre, 2025.



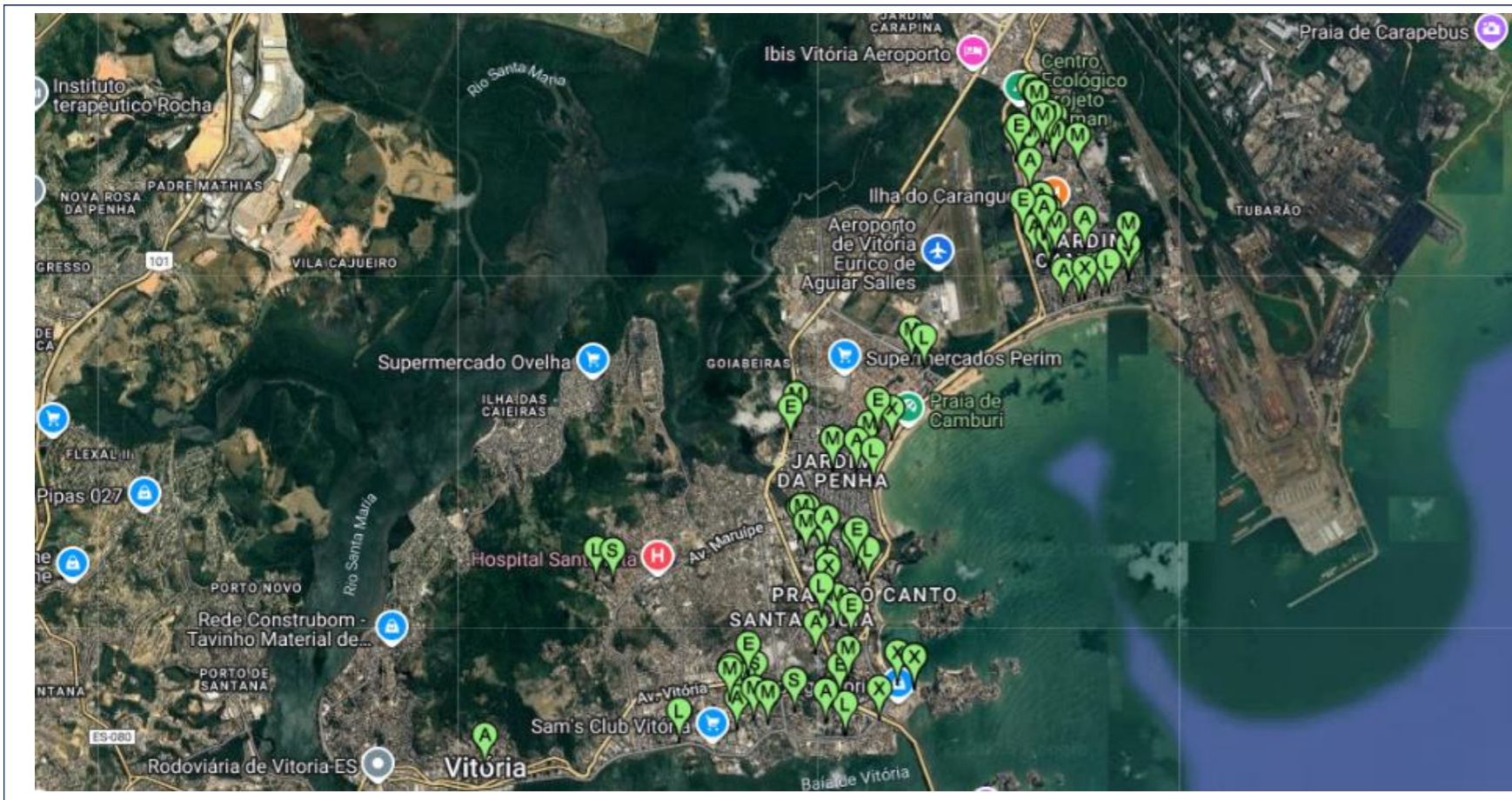
Mercado Residencial: Vitória - ES

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vitória/ES



VISÃO GERAL

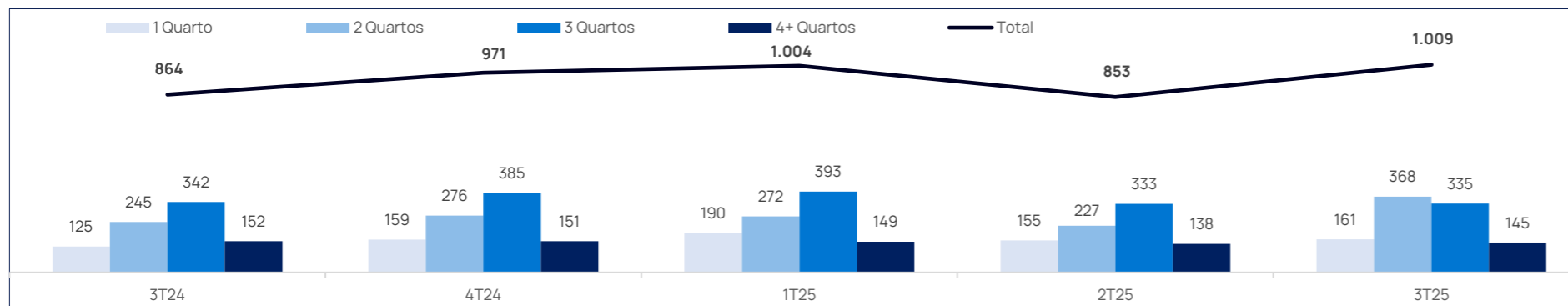


84 Empreendimentos ¹
5.029 Número de unidades
1.009 (20,06%) Unidades Disponíveis (em estoque) Estoque Primário
R\$ 7,05 Bilhões VGV Total (Estimado)
R\$ 1,65 Bilhões VGV Disponível (em estoque)
3,10% IVV Médio
36.746 17.890 9.233 Máx. Méd. Mín. Preço Por m ² Disponível (R\$/m ²)

FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 3T25. ¹ EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

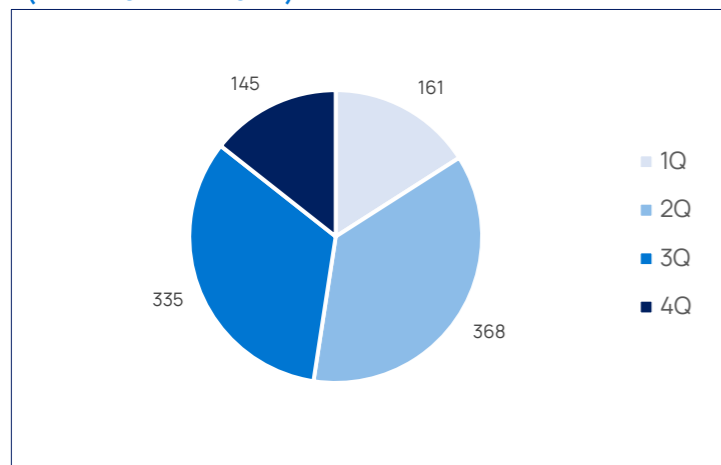
COMPORTAMENTO DO ESTOQUE¹



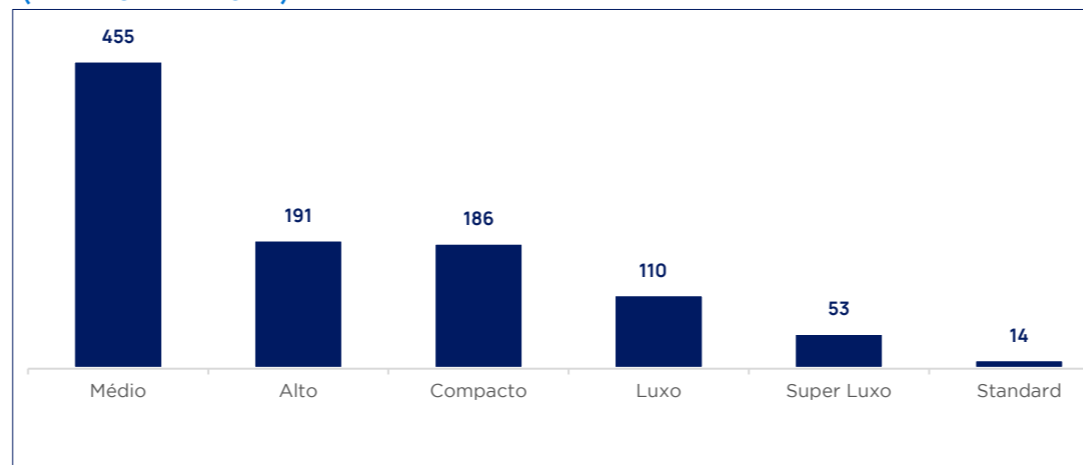
- O estoque total **encerrou o 3T25 com 1.009 unidades**, acima do trimestre anterior (853) e também superior ao mesmo período do ano passado (864). A maior parte do volume está concentrada em imóveis **de 2 quartos, com cerca de 36,5%**, e imóveis de **três quartos, com aproximadamente 33,2%**.

- Por padrão, **45% das unidades são do segmento médio, seguido por alto (19%) e compacto (18%)**. Produtos de luxo e super luxo somam cerca de 16% das unidades, enquanto o padrão standard tem participação marginal.

ESTOQUE¹ POR TIPOLOGIA (TRIMESTRE ATUAL)

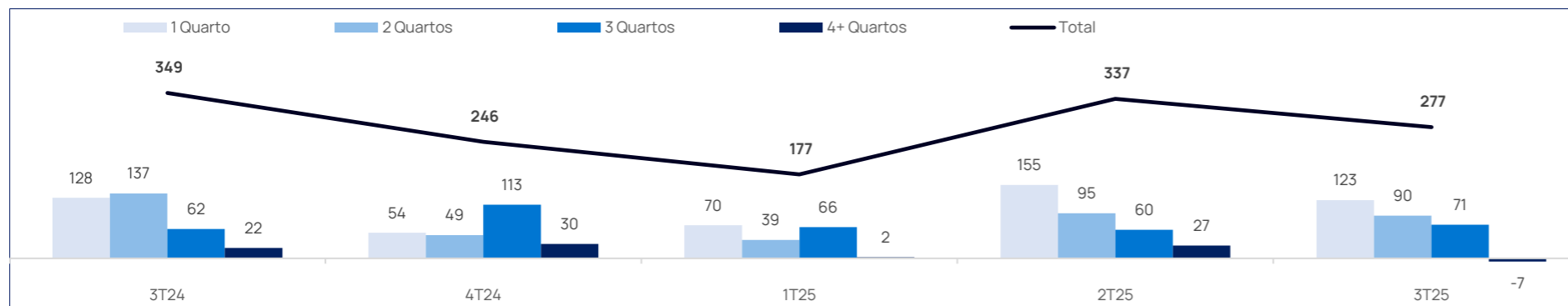


ESTOQUE¹ POR PADRÃO (TRIMESTRE ATUAL)

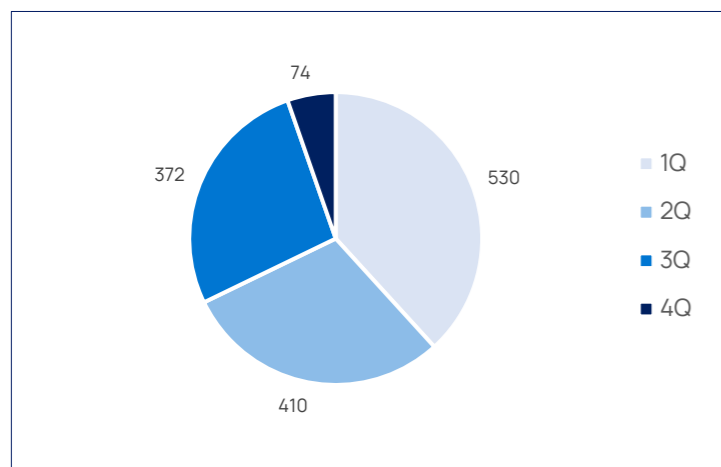


ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

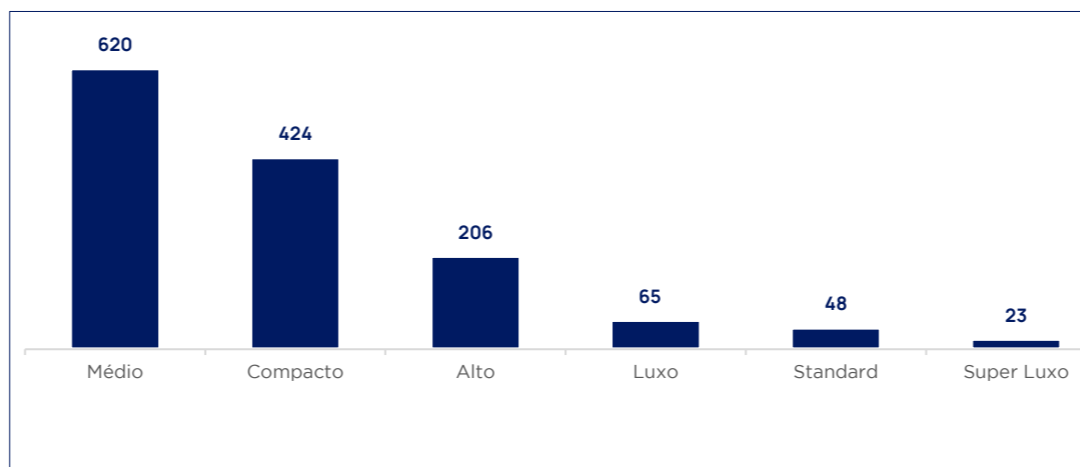
VENDAS ÚLTIMOS 12M



VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)¹



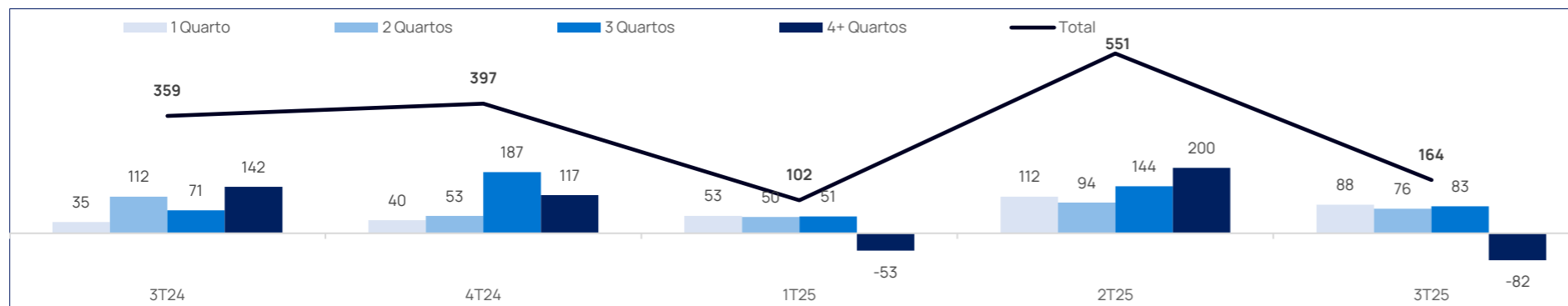
VENDAS POR PADRÃO (12M)¹



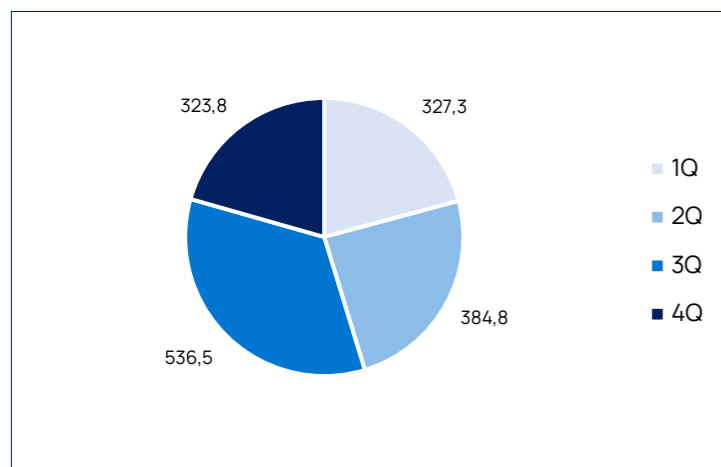
- As **vendas trimestrais oscilaram** ao longo do período, com **3T25 registrando 277 unidades**, abaixo do pico recente de 337 unidades no 2T25 e também inferior ao 3T24 (349). O menor volume ocorreu no 1T25, com 177 unidades.
- No acumulado de 12 meses, **1 quarto lidera com 530 unidades vendidas**, seguido por 2 quartos (410) e 3 quartos (372). A tipologia de 4 quartos teve apenas 74 vendas, apesar de representar uma parcela significativa do VGV total.
- Por padrão, **as vendas foram concentradas em segmentos médio (620 unidades) e compacto (424)**, que juntos representam **mais de 70% do total**. Padrões alto somaram 206 unidades, enquanto luxo e super luxo tiveram participação marginal (65 e 23 unidades, respectivamente).

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

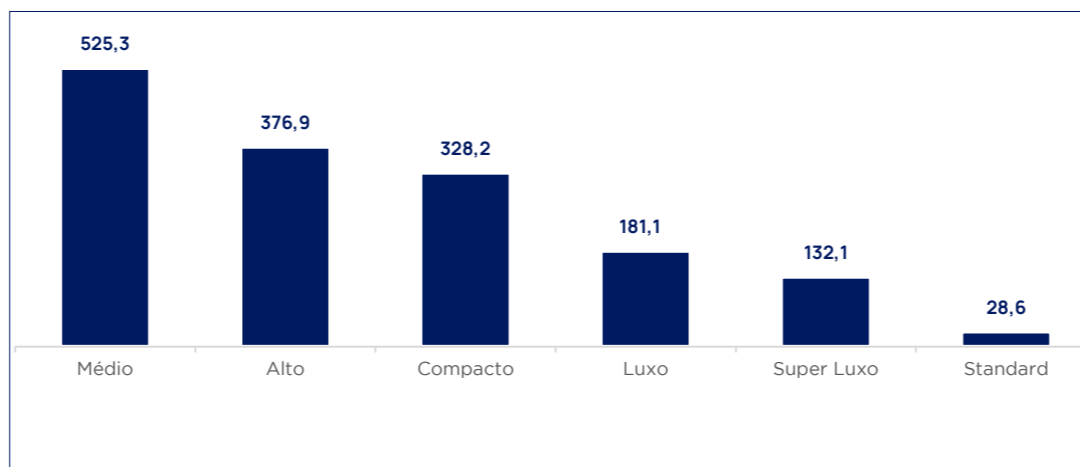
VGV TRANSACIONADO 12M (milhões)



VGV POR TIPOLOGIA 12M (milhões)¹



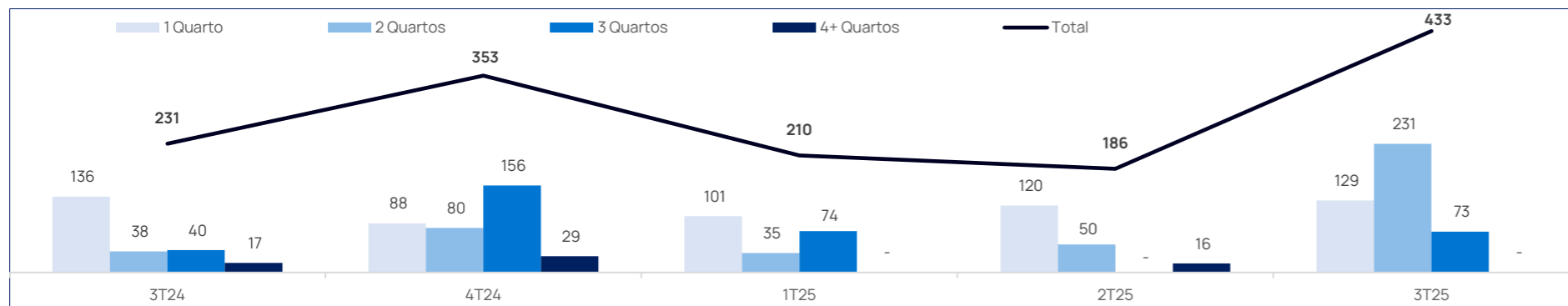
VGV TRANSACIONADO POR PADRÃO 12M (milhões)¹



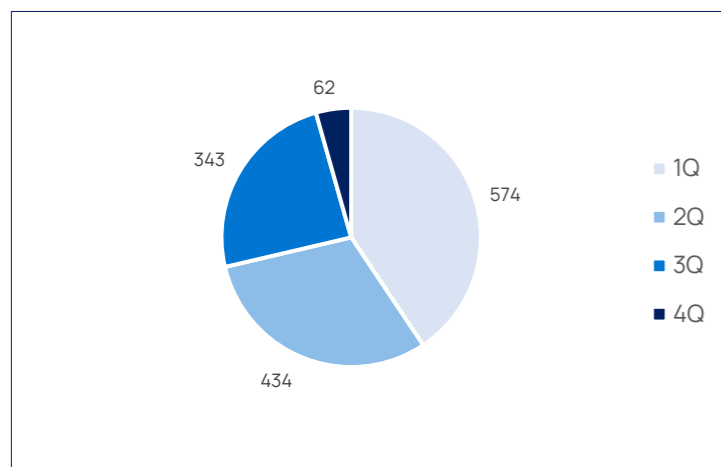
- O VGV transacionado no **3T25** foi de **R\$ 164 milhões**, bem abaixo do 3T24, que registrou R\$ 359 milhões, uma **queda de 54%**. O trimestre anterior, 2T25, havia atingido o pico de R\$ 551 milhões, mostrando **forte oscilação** ao longo do período.
- Por tipologia, o **VG** é **distribuído de forma equilibrada**: 1 quarto soma R\$ 538 milhões, 3 quartos R\$ 385 milhões, 2 quartos R\$ 327 milhões e 4 quartos R\$ 324 milhões, sem concentração extrema entre os grupos.
- **No acumulado dos últimos 12 meses, o VGV total foi próximo de R\$ 1,58 bilhão**. A maior parte está concentrada nos padrões médio (R\$ 525 milhões), alto (R\$ 377 milhões) e compacto (R\$ 338 milhões). Luxo e super luxo juntos somam R\$ 313 milhões, enquanto o padrão standard representa apenas R\$ 28 milhões.

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

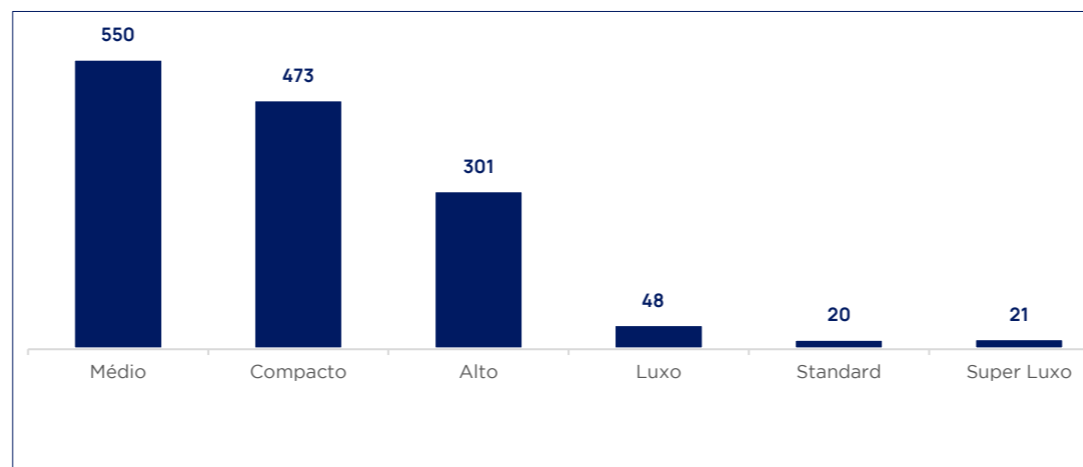
LANÇAMENTOS ÚLTIMOS 12M



LANÇAMENTOS POR TIPOLOGIA (12M)¹



LANÇAMENTOS POR PADRÃO (12M)¹



- Os lançamentos tiveram **forte variação** ao longo do período: 3T24 registrou 231 unidades, subindo para 353 no 4T24, depois caindo para 210 no 1T25 e 186 no 2T25. **No 3T25 houve retomada expressiva**, com 433 unidades, quase **cinco vezes acima do trimestre anterior**.

- No acumulado dos **últimos 12 meses**, foram **lançadas cerca de 1.413 unidades**, com maior volume em imóveis de 1 quarto (574 unidades), seguido por 3 quartos (343) e 2 quartos (434). A tipologia de 4 quartos teve participação menor, com 62 unidades.

- Por padrão, os lançamentos foram concentrados nos segmentos **médio (550)** e **compacto (473 unidades)** e, que juntos representam mais de 70% do total. O padrão alto somou 301 unidades, enquanto luxo, super luxo e standard tiveram baixa participação, com 48, 21 e 20 unidades, respectivamente.

3º Trimestre, 2025.



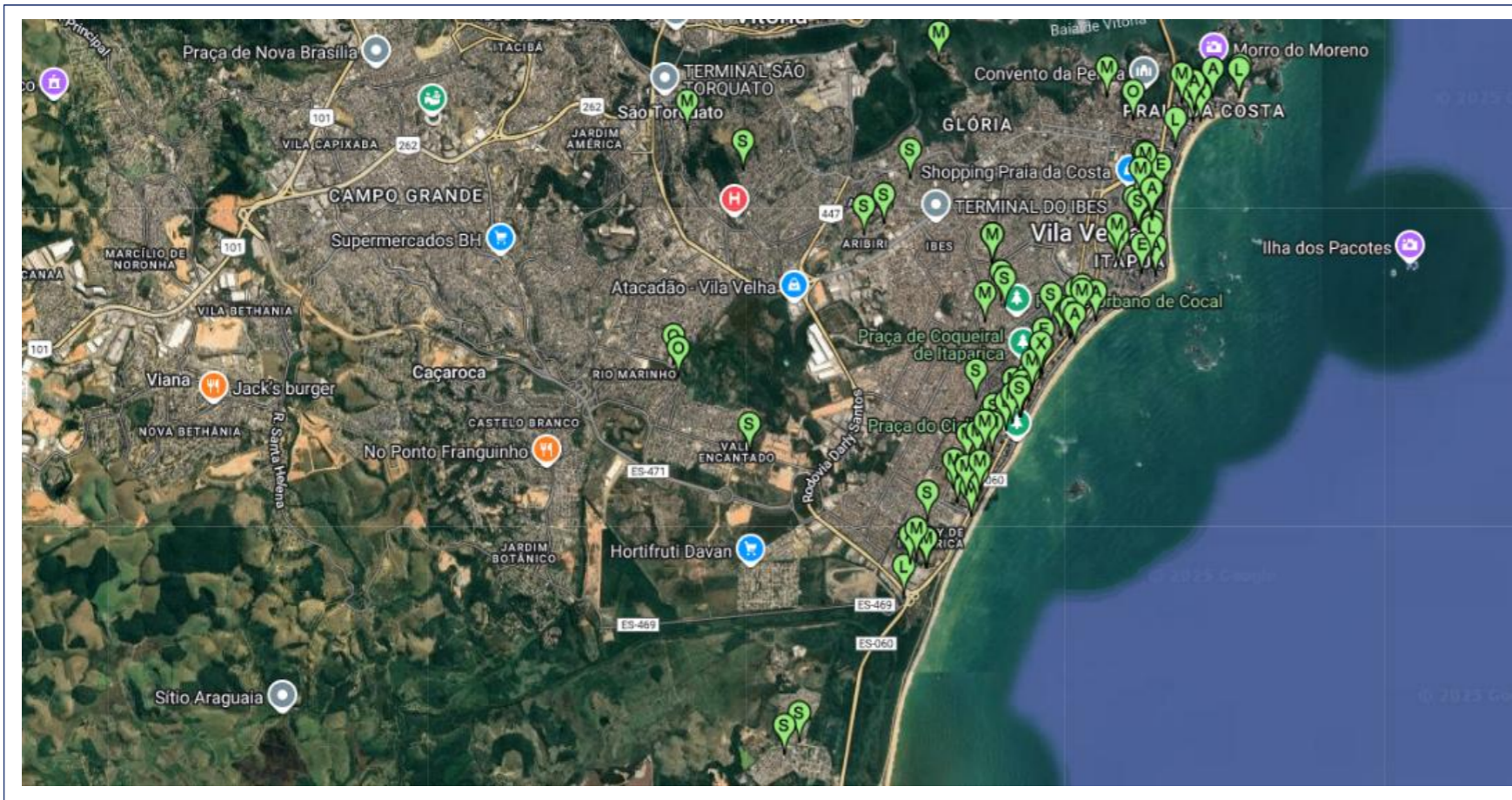
Mercado Residencial: Vila Velha - ES

RADAR MERCADO RESIDENCIAL

Empreendimentos Residenciais – Vila Velha/ES



VISÃO GERAL

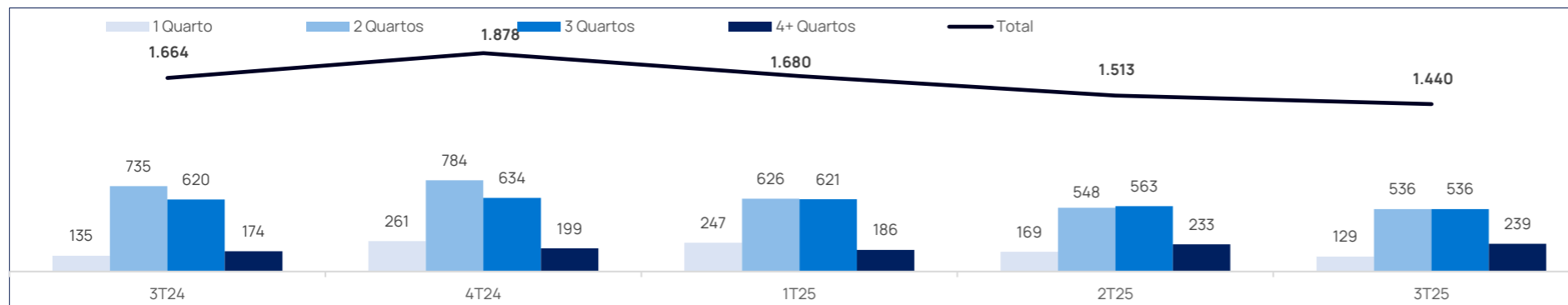


85 Empreendimentos ¹
9.070 Número de unidades
1.440 (15,88%) Unidades Disponíveis (em estoque) Estoque Primário
R\$ 7,60 Bilhões VGV Total (Estimado)
R\$ 2,28 Bilhão VGV Disponível (em estoque)
3,28% IVV Médio
37.692 16.547 6.017 Máx. Méd. Mín. Preço Por m ² Disponível (R\$/m ²)

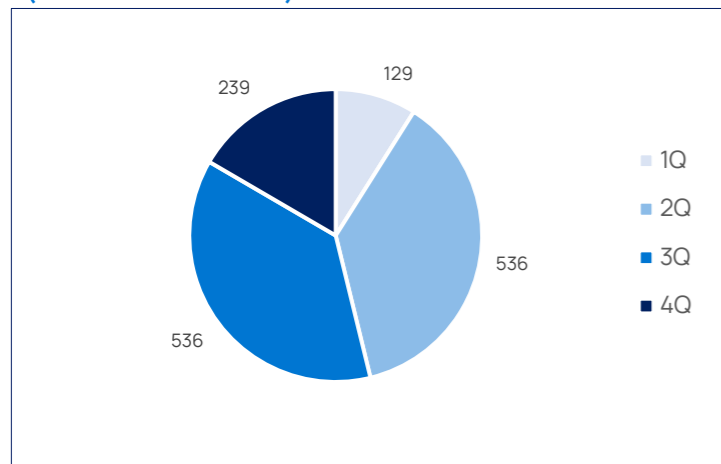
FONTE: PESQUISA GEOBRAIN REALIZADA DURANTE O 3T25. ¹ EMPREENDIMENTOS COM UNIDADES DISPONÍVEIS PARA VENDA. EMPREENDIMENTO SEM ESTOQUE PRIMÁRIO NÃO SÃO CONTABILIZADOS.

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

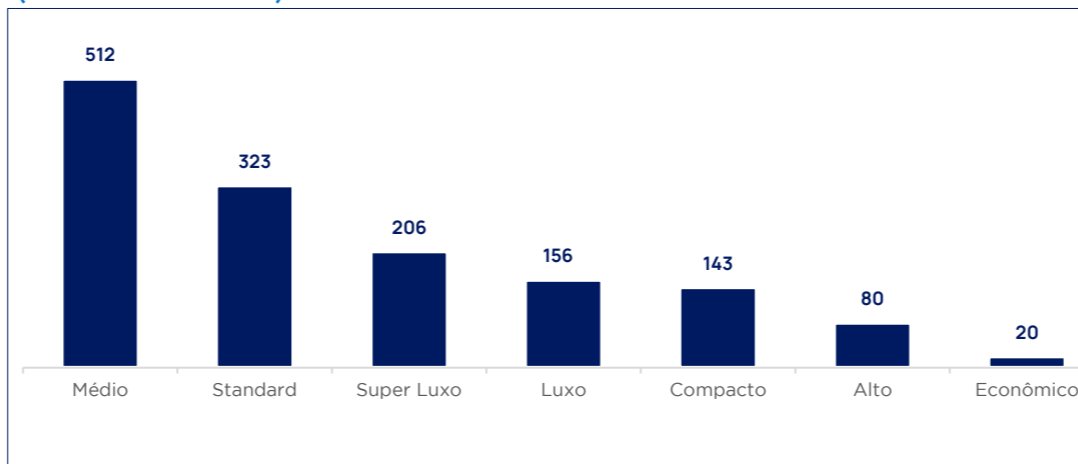
COMPORTAMENTO DO ESTOQUE 12M¹



ESTOQUE¹ POR TIPOLOGIA (TRIMESTRE ATUAL)



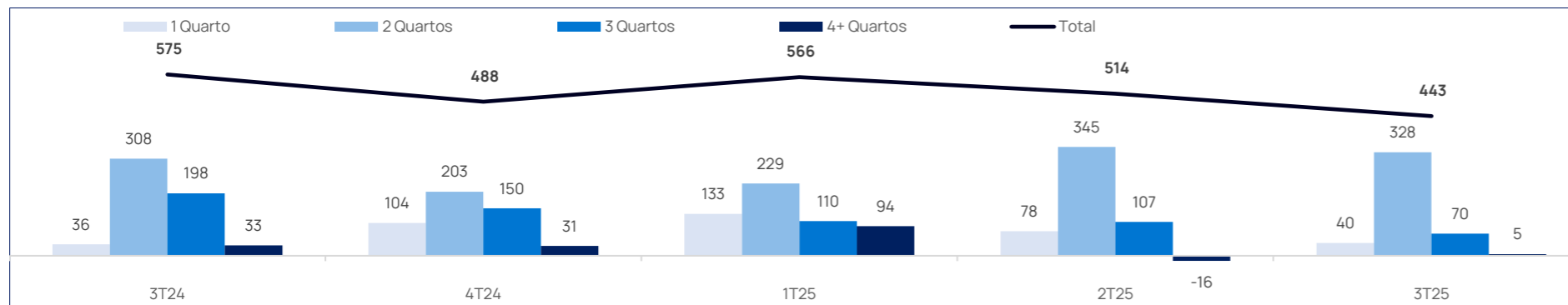
ESTOQUE¹ POR PADRÃO (TRIMESTRE ATUAL)



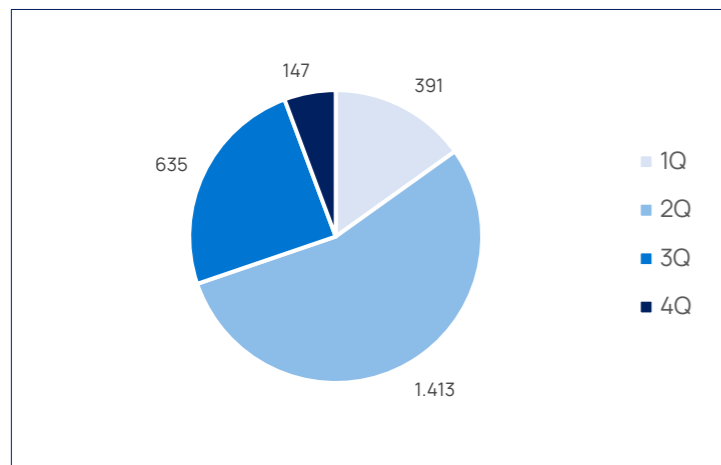
- O estoque total caiu de 1.664 unidades no 3T24 para 1.440 no 3T25 (**-13,5% A/A**) e também recuou frente ao 2T25 (-4,8%), após o pico do 4T24 (1.876).
- No 3T25, o mix por tipologia está distribuído em 2 quartos 38,6%, 3 quartos 37,2%, 4 quartos 15,2% e 1 quarto 9,0%; **2 e 3 quartos somam 75,8% do estoque.**
- **Por padrão no 3T25, Médio 35,6% e Standard 22,4% (58,0% juntos); Super Luxo 14,3% e Luxo 10,8% (25,1% juntos); Compacto 9,9%, Alto 5,6% e Econômico 1,4%.**

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

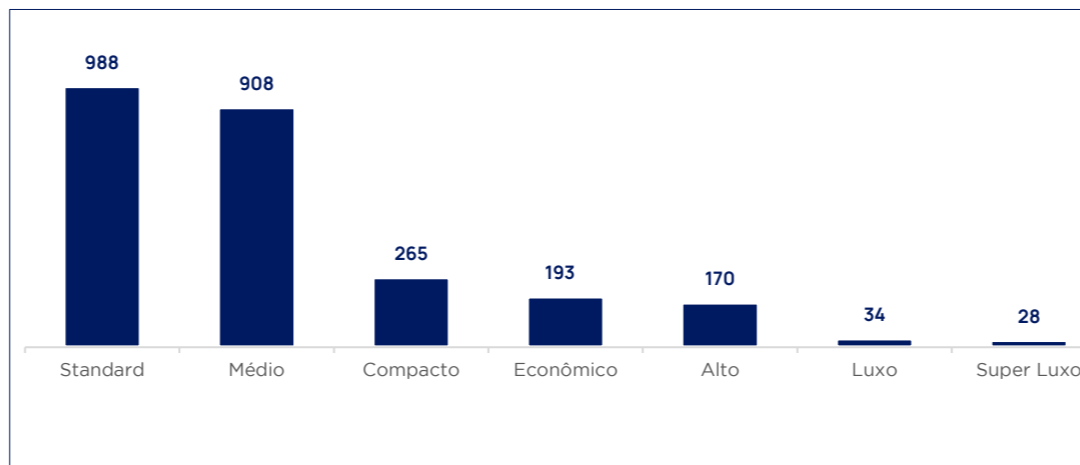
VENDAS ÚLTIMOS 12M



VENDAS POR TIPOLOGIA (12M)¹



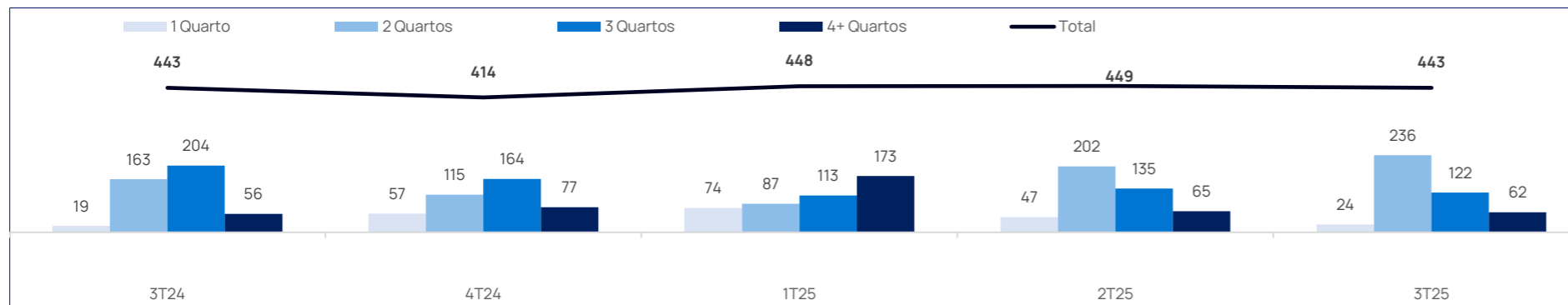
VENDAS POR PADRÃO (12M)¹



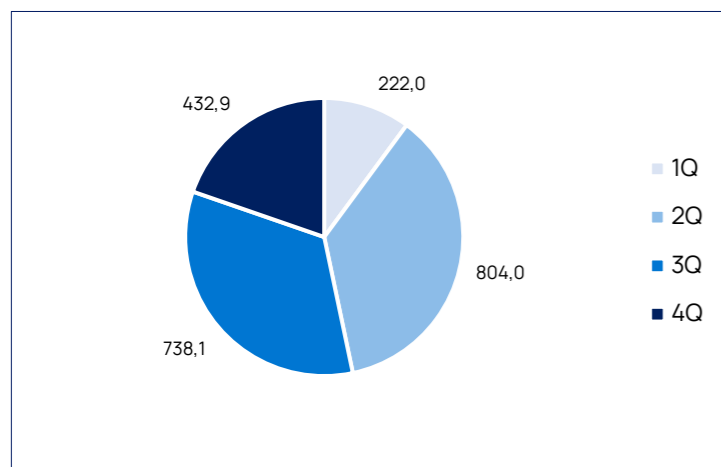
- As vendas em 12 meses mostram queda: o total passou de 575 no 3T24 **para 443 no 3T25 (-23% A/A)** e também recuou frente ao 2T25 (-13,8%). A série oscilou, com **pico no 1T25 (566)**.
- Por tipologia em 12 meses: 2 quartos 53,6% (1.413), 3 quartos 26,0% (685), 1 quarto 14,8% (391) e 4 quartos 5,6% (147); **Juntas, as unidades de 2 e 3 quartos tem 79,6% do total das vendas.**
- Por padrão em 12 meses: Unidades standard possuem 37,9% (988) e unidades Médio padrão 34,8% das vendas (908) – **totalizando juntos 72,7% das vendas realizadas nos últimos 12 meses**; Compacto 10,2% (265), Econômico 7,4% (193), Alto 6,5% (170), Luxo 2,1% (54) e Super Luxo 1,1% (28).

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

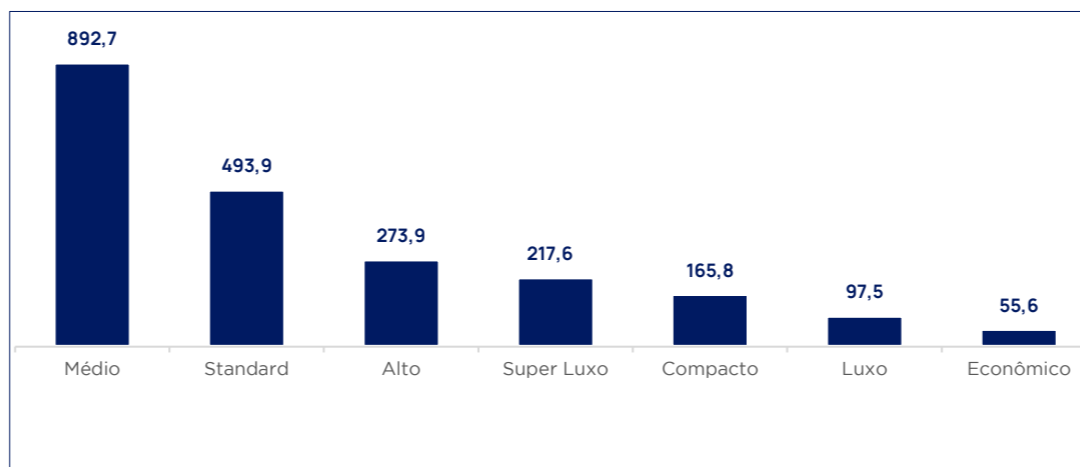
VGV TRANSACIONADO 12M (milhões)



VGV POR TIPOLOGIA 12M (milhões)¹



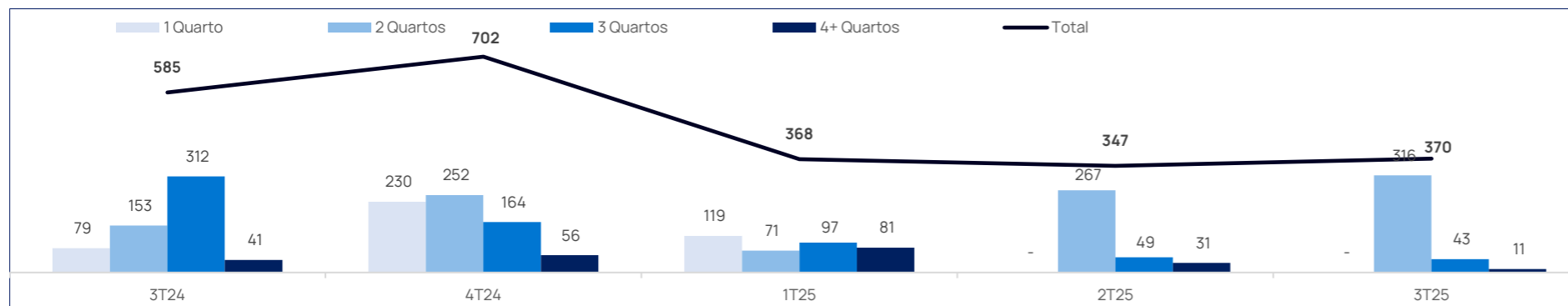
VGV TRANSACIONADO POR PADRÃO 12M (milhões)¹



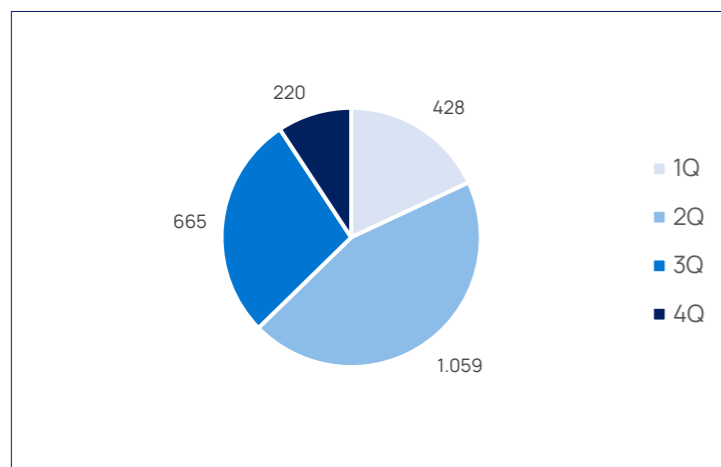
- **VGV transacionado ficou estável ao longo do ano:** o 3T25 marcou R\$ 443 mi, praticamente igual ao 3T24 (R\$ 443 mi) e dentro de uma faixa estreita entre R\$ 414-449 mi no período. Ou seja, **pouca variação** no volume total.
- Por tipologia, **o mercado é concentrado em 2 e 3 quartos:** 2 quartos = 54% do VGV (≈ R\$ 864 mi) e 3 quartos = 27% (≈ R\$ 433 mi). 1 quarto responde por 14% (≈ R\$ 222 mi) e 4 quartos por 5% (≈ R\$ 78 mi). Na prática, 2Q + 3Q somam ~81% do valor transacionado.
- Por padrão, **o VGV é puxado pelas unidades de Médio Padrão (41%, ≈ R\$ 893 mi) e Standard (23%, ≈ R\$ 494 mi) – 64% juntos.** Os segmentos de maior valor (Alto + Luxo + Super Luxo) reúnem ~27% do total (≈ R\$ 589 mi). Compacto tem 8%, enquanto Econômico fica em 3%.

ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

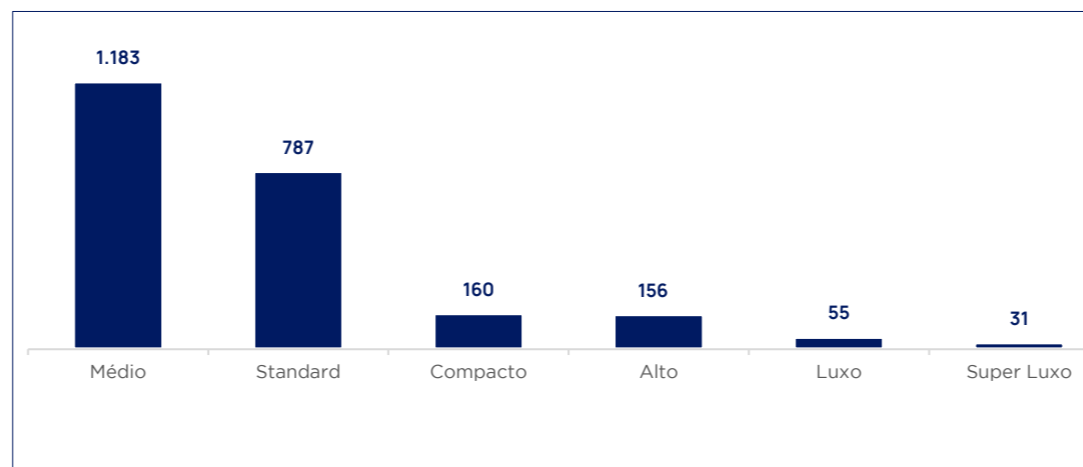
LANÇAMENTOS ÚLTIMOS 12M



LANÇAMENTOS POR TIPOLOGIA (12M)¹



LANÇAMENTOS POR PADRÃO (12M)¹



- Os lançamentos no acumulado de 12 meses perderam força ao longo do período: o total caiu de 585 no 3T24 para **370 no 3T25 (-36,8% A/A)**, após o pico de 702 no 4T24; contra o 2T25 (347) houve leve alta (+6,6% T/T).
- No recorte de 12 meses por tipologia, **o mix ficou concentrado em dois quartos 44,6% (1.059) e três quartos 28,0% (665)**; quatro quartos 18,1% (429) e um quarto 9,3% (220) completam o total (2.373).
- No recorte de 12 meses por padrão, **Médio 49,9% (1.185) e Standard 33,2% (787) somam 83,1% dos lançamentos**; os demais ficaram em Compacto 6,7% (160), Alto 6,5% (155), Luxo 2,3% (55) e Super Luxo 1,3% (31).

TABELA DE CLASSIFICAÇÃO DOS PADRÕES

TABELA DE CLASSIFICAÇÃO	
Compacto	Studio – Loft – 1 quarto
Econômico	Teto Minha Casa Minha Vida
Standart	De Teto MCMV até R\$700.000
Médio	De R\$700.001 até R\$1.250.000
Alto	De R\$1.250.001 até R\$2.000.000
Luxo	De R\$2.000.001 até R\$4.000.000
Super Luxo	Acima de R\$4.000.001

Tabela utilizada para classificar os empreendimentos residenciais mapeados.



APEXPARTNERS.COM.BR