

# IDI Brasil

## Índice de Demanda Imobiliária

Análise do Mercado Brasileiro  
4º trimestre de 2024

Realização



Parceria



Janeiro de 2025

# Sumário

- 1 [Contexto & Propósito](#)
- 2 [Apresentação](#)
- 3 [Ficha Técnica](#)
- 4 [Metodologia](#)
- 5 [Ranking Padrão Econômico](#)
- 6 [Ranking Médio Padrão](#)
- 7 [Ranking Alto Padrão](#)



**O Índice de Demanda Imobiliária (IDI Brasil) oferece dados atualizados sobre a real demanda por imóveis em 61 cidades brasileiras.**

É um indicador que aponta os perfis de empreendimentos procurados pelas populações locais, permitindo uma análise mais precisa sobre o mercado imobiliário e uma tomada de decisão estratégica na gestão de imóveis e no lançamento de novos projetos.

O objetivo do IDI Brasil é contribuir para o impulsionamento do mercado imobiliário através de dados atuais, fomentando a cultura data driven em um segmento considerado pilar de desenvolvimento do Brasil.

**O mercado imobiliário brasileiro tem apresentado um crescimento acelerado, mas ainda há oportunidades para avançar na estruturação de dados que possam apoiar sua expansão de forma sustentável.**

A Indústria da Construção tem um perfil diverso e repleto de capilaridades ainda difíceis de se traduzir em dados assertivos e em tempo real. A falta de indicadores específicos torna a tomada de decisão um processo incerto, que interfere na eficiência operacional do setor. Indicadores robustos impactam na gestão de custos, prazos, riscos, recursos e produtividade, permitindo monitorar desempenhos, identificar gargalos e avaliar o impacto de novas tecnologias. Esse conjunto de ações promove mais clareza, eficiência e segurança para o mercado imobiliário e pode gerar um impacto mais amplo, contribuindo com o setor de habitação como um todo e subsidiando melhores decisões também no setor público.

Enfrentar e equacionar o déficit habitacional brasileiro – uma demanda resiliente que supera 6,5 milhões de unidades – exige uma visão mais clara da expectativa do cidadão e um panorama sobre onde está o comprador de imóveis que ainda não foi atendido.

Os dados acompanhados atualmente se concentram na oferta de imóveis, com base nos lançamentos das empresas que atuam no mercado imobiliário. Com frequência, novos empreendimentos se tornam estoque, mesmo em regiões com grande população. Isso é consequência da falta de conhecimento do perfil do mercado e da real demanda por diferentes padrões de imóveis.

# Apresentação

**O IDI Brasil (Índice de Demanda Imobiliária) foi desenvolvido para medir a atratividade das cidades em relação a projetos imobiliários,** criando um ranking que auxilia na tomada de decisões estratégicas sobre onde lançar empreendimentos e avaliar quais perfis são procurados.

É realizado pelo Ecosistema Sienge, por meio da operação do CV CRM, sua solução especialista em marketing e vendas no mercado imobiliário, com metodologia autoral do Grupo Prospecta. E tem parceria institucional da CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção.

O indicador é criado a partir de um modelo matemático que abrange diversas variáveis, analisa diferentes pilares como a demanda, a dinâmica econômica e as ofertas de terceiros. Além disso, incorpora variáveis de compra utilizando dados de transação reais, não autodeclarados, anonimizados fornecidos pelo CV CRM, responsável por movimentar R\$ 33 bilhões em vendas no primeiro semestre de 2024, entre mais de mil clientes ativos em todas as regiões do Brasil.



**A cada trimestre, o IDI Brasil apresenta um ranking de, inicialmente, 61 cidades brasileiras,** e oferece insights sobre o comportamento do mercado.

O indicador é flexível e pode ser aplicado a diferentes padrões de imóveis verticais, incluindo negócios de padrão econômico, médio padrão e alto padrão, o que permite uma análise abrangente para todos os perfis de investimento.

# Ficha Técnica



## Realização e coordenação

**Ecosistema Sienge | CV CRM | Grupo Prospecta**

**Fábio Garcez**, Diretor Executivo e fundador do CV CRM

**Gabriela Torres**, Gerente de Inteligência Estratégica no Ecosistema Sienge

**Cristiano Rabelo**, CEO do Grupo Prospecta

**Bruno Silva Lira**, Diretor de Pesquisa e Desenvolvimento no Grupo Prospecta

**Maellen Muniz**, Coordenadora de Comunicação Estratégica do Ecosistema Sienge

**Ana Luiza Pedroso**, Analista de Comunicação do Ecosistema Sienge

## Parceria

**Câmara Brasileira da Indústria da Construção - CBIC**

**Renato Correia**, Presidente da CBIC

**José Carlos Martins**, Presidente do Conselho Consultivo da CBIC



# Metodologia

O modelo matemático foi desenvolvido para medir a atratividade de diversas cidades do Brasil em relação a novos projetos imobiliários. composto por submodelos que abordam diferentes aspectos.

## Indicador de Atratividade para Antigos Lançamentos CV CRM

Avalia o sucesso de lançamentos realizados há mais de 12 meses na cidade, medindo sua performance de venda e aceitação no mercado imobiliário.



## Indicador de Atratividade para Novos Lançamentos CV CRM

Avalia o potencial de novos empreendimentos vendidos na cidade nos últimos 12 meses, identificando tendências e oportunidades.



## Indicador de Demanda

Mede a quantidade de potenciais compradores de imóveis em uma cidade, refletindo a demanda atual por novas aquisições no mercado imobiliário.



## Indicador de Dinâmica Econômica

Avalia a capacidade do município de gerar ciclos de demanda e fortalecer a economia local por meio de fatores como emprego e renda, que influenciam a capacidade de compra e a sustentabilidade do mercado.



## Indicador de Ofertas de Terceiros

Considera a oferta de imóveis por outros agentes do mercado, avaliando a concorrência e a disponibilidade de imóveis.



## Indicador de Demanda Direta CV CRM

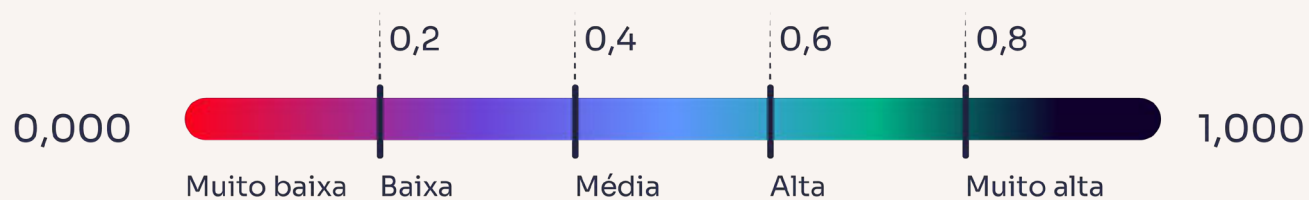
Mede a procura direta por determinados tipos de imóveis, utilizando dados de leads gerados pelo CV CRM.



Cada submodelo é composto por variáveis específicas que representam seu respectivo tema. Essas variáveis e os temas foram cuidadosamente ponderados por especialistas do mercado imobiliário, garantindo que os dados mais relevantes recebam maior ênfase na análise.

O resultado do modelo é uma lista de cidades com maior atratividade, apresentadas em forma de ranking com base no cálculo do IDI. A escala de atratividade vai de 0,000 a 1,000, onde as cidades que obtiverem um score próximo de 1,000 são consideradas altamente atrativas.

As cidades são classificadas em cinco categorias de atratividade: **Muito Alta, Alta, Média, Baixa e Muito Baixa**, de acordo com seu score no IDI.



## Coleta de Análise

A coleta e a análise de dados são feitas após o fechamento de cada trimestre. Cada relatório traz o recorte histórico dos últimos 3 trimestres, sendo: **T1 – janeiro, fevereiro e março; T2 – abril, maio e junho; T3 – julho, agosto e setembro; T4 – outubro, novembro e dezembro.**



# Ranking Padrão Econômico

Renda familiar de R\$ 2 mil a R\$ 12 mil e imóveis entre R\$ 115 mil e R\$ 575 mil

POSIÇÃO ATUAL	CIDADE	REGIÃO	T2	T3	T4	NOTA ATUAL
1	<b>Curitiba - PR</b>	Sul	1	1	1	0,909
2	<b>Fortaleza - CE</b>	Nordeste	2	2	2	0,849
3	<b>São Paulo - SP</b>	Sudeste	3	3	3	0,791
4	<b>Goiânia - GO</b>	Centro-Oeste	4	4	4	0,762
5	<b>Recife - PE</b>	Nordeste	6	8	5	0,753
6	<b>Sorocaba - SP</b>	Sudeste	7	6	6	0,725
7	<b>Maceió - AL</b>	Nordeste	9	7	7	0,707
8	<b>Brasília - DF</b>	Centro-Oeste	8	9	8	0,677
9	<b>Aracaju - SE</b>	Nordeste	5	5	9	0,660
10	<b>Maringá - PR</b>	Sul	17	17	10	0,635
11	<b>Salvador - BA</b>	Nordeste	10	11	11	0,627
12	<b>Florianópolis - SC</b>	Sul	16	18	12	0,576
13	<b>Belo Horizonte - MG</b>	Sudeste	11	12	13	0,572
14	<b>Campinas - SP</b>	Sudeste	15	14	14	0,543
15	<b>Ribeirão Preto - SP</b>	Sudeste	12	15	15	0,525
16	<b>Chapecó - SC</b>	Sul	19	19	16	0,519
17	<b>Joinville - SC</b>	Sul	13	13	17	0,519
18	<b>Vila Velha - ES</b>	Sudeste	22	22	18	0,515
19	<b>Indaiatuba - SP</b>	Sudeste	32	16	19	0,514
20	<b>Londrina - PR</b>	Sul	14	10	20	0,500



POSIÇÃO ATUAL	CIDADE	REGIÃO	T2	T3	T4	NOTA ATUAL
21	<b>Piracicaba - SP</b>	Sudeste	20	23	21	0,491
22	<b>Vitória - ES</b>	Nordeste	18	20	22	0,485
23	<b>Natal - RN</b>	Sudeste	21	21	23	0,484
24	<b>São José - SC</b>	Sul	33	24	24	0,478
25	<b>Canoas - RS</b>	Sul	25	25	25	0,474
26	<b>Presidente Prudente - SP</b>	Sudeste	42	44	26	0,465
27	<b>São José do Rio Preto - SP</b>	Sudeste	26	31	27	0,464
28	<b>Osasco - SP</b>	Sudeste	30	27	28	0,464
29	<b>Caraguatatuba - SP</b>	Sudeste	37	42	29	0,456
30	<b>Balneário Piçarras - SC</b>	Sul	50	50	30	0,448
31	<b>Santo André - SP</b>	Sudeste	41	35	31	0,442
32	<b>Belém - PA</b>	Norte	23	28	32	0,442
33	<b>Marília - SP</b>	Sudeste	29	39	33	0,440
34	<b>Barueri - SP</b>	Sudeste	36	33	34	0,438
35	<b>Navegantes - SC</b>	Sul	27	36	35	0,428
36	<b>Lucas do Rio Verde - MT</b>	Centro-Oeste	24	32	36	0,425
37	<b>Santos - SP</b>	Sudeste	52	54	37	0,425
38	<b>Itajaí - SC</b>	Sul	28	38	38	0,424
39	<b>Anápolis - GO</b>	Centro-Oeste	39	30	39	0,417
40	<b>Itapema - SC</b>	Sul	34	29	40	0,417
41	<b>Sinop - MT</b>	Centro-Oeste	44	45	41	0,415
42	<b>Barra Velha - SC</b>	Sul	53	53	42	0,413
43	<b>Jaraguá do Sul - SC</b>	Sul	55	34	43	0,402
44	<b>Santa Bárbara d'Oeste - SP</b>	Sudeste	38	43	44	0,401
45	<b>Vitória da Conquista - BA</b>	Nordeste	40	37	45	0,399
46	<b>Porto Belo - SC</b>	Sul	35	40	46	0,397
47	<b>Taubaté - SP</b>	Sudeste	46	41	47	0,392
48	<b>Ubatuba - SP</b>	Sudeste	45	48	48	0,391
49	<b>Sorriso - MT</b>	Centro-Oeste	43	46	49	0,378
50	<b>Jundiaí - SP</b>	Sudeste	48	49	50	0,368
51	<b>Niterói - RJ</b>	Sudeste	31	26	51	0,359
52	<b>Pouso Alegre - MG</b>	Sudeste	54	51	52	0,354
53	<b>Camboriú - SC</b>	Sul	47	47	53	0,350
54	<b>Laguna - SC</b>	Sul	49	55	54	0,341
55	<b>Nova Lima - MG</b>	Sudeste	51	52	55	0,323
56	<b>Penha - SC</b>	Sul	56	56	56	0,315
57	<b>Rio Grande - RS</b>	Sul	58	57	57	0,298
58	<b>Guarujá - SP</b>	Sudeste	59	60	58	0,284
59	<b>Biguaçu - SC</b>	Sul	60	59	59	0,279
60	<b>Bertioga - SP</b>	Sudeste	57	58	60	0,278
61	<b>Alto Alegre - SP</b>	Sudeste	61	61	61	0,241

## Insights do Mercado de Empreendimentos de Padrão Econômico

**Curitiba (PR), Fortaleza (CE) e São Paulo (SP)** permanecem no topo do ranking, mantendo suas posições estáveis.

**Aracaju (SE)** caiu quatro posições (indo de 5 para 9) no último trimestre de 2024, refletindo uma leve redução nos indicadores, especialmente relacionados à demanda direta e à dinâmica econômica.

**Recife (PE)** subiu três posições, impulsionado por um aumento expressivo nos indicadores de oferta de terceiros e uma leve melhora na atratividade.

**Belo Horizonte (MG)** perdeu uma posição no último trimestre e acumula, desde o primeiro trimestre de 2023, uma queda de quatro posições, com leve redução em quase todos os indicadores, especialmente na atratividade de estoque.

**Florianópolis (SC)** avançou seis posições, impulsionada pelo aumento na atratividade dos novos lançamentos.

# Ranking Médio Padrão

Renda familiar de R\$ 12 mil  
a R\$ 24 mil e imóveis entre  
575 mil e R\$ 811 mil

POSIÇÃO ATUAL	CIDADE	REGIÃO	T2	T3	T4	NOTA ATUAL
1	<b>Goiânia - GO</b>	Centro-Oeste	2 ↓	1 ↑	1	0,807
2	<b>São Paulo - SP</b>	Sudeste	1 ↑	2 ↓	2	0,782
3	<b>Florianópolis - SC</b>	Sul	7 ↑	4 ↑	3 ↑	0,655
4	<b>Brasília - DF</b>	Centro-Oeste	3	3	4 ↓	0,654
5	<b>Curitiba - PR</b>	Sul	4 ↑	5 ↓	5	0,634
6	<b>Salvador - BA</b>	Nordeste	5	6 ↓	6	0,628
7	<b>Porto Belo - SC</b>	Sul	8 ↑	7 ↑	7	0,616
8	<b>Fortaleza - CE</b>	Nordeste	12	9 ↑	8 ↑	0,609
9	<b>Belo Horizonte - MG</b>	Sudeste	10	11 ↓	9 ↑	0,595
10	<b>Maceió - AL</b>	Nordeste	19 ↑	10 ↑	10	0,587
11	<b>Aracaju - SE</b>	Sudeste	11 ↑	12 ↓	11 ↑	0,571
12	<b>Penha - SC</b>	Sul	15 ↓	15	12 ↑	0,568
13	<b>Recife - PE</b>	Nordeste	9 ↓	8 ↑	13 ↓	0,559
14	<b>Vitória - ES</b>	Sudeste	18 ↑	26 ↓	14 ↑	0,540
15	<b>Sorocaba - SP</b>	Sudeste	6 ↓	13 ↓	15 ↓	0,540
16	<b>Ribeirão Preto - SP</b>	Sudeste	13 ↓	14 ↓	16 ↓	0,538
17	<b>Natal - RN</b>	Nordeste	31 ↓	32 ↓	17 ↑	0,530
18	<b>Osasco - SP</b>	Sudeste	14 ↑	17 ↓	18 ↓	0,524
19	<b>Joinville - SC</b>	Sul	23 ↓	27 ↓	19 ↑	0,524
20	<b>Maringá - PR</b>	Sul	27 ↓	34 ↓	20 ↑	0,515

POSIÇÃO ATUAL	CIDADE	REGIÃO	T2	T3	T4	NOTA ATUAL
21	<b>Sinop - MT</b>	Centro-Oeste	36 ↓	40 ↓	21 ↑	0,513
22	<b>Itajaí - SC</b>	Sul	49 ↓	37 ↑	22 ↑	0,511
23	<b>Vila Velha - ES</b>	Sudeste	20 ↓	24 ↓	23 ↑	0,511
24	<b>Santo André - SP</b>	Sudeste	28 ↓	28	24 ↑	0,505
25	<b>Jaraguá do Sul - SC</b>	Sul	48 ↓	29 ↑	25 ↑	0,503
26	<b>São José do Rio Preto - SP</b>	Sudeste	44 ↓	53 ↓	26 ↑	0,499
27	<b>Balneário Piçarras - SC</b>	Sul	17 ↓	19 ↓	27 ↓	0,497
28	<b>Anápolis - GO</b>	Centro-Oeste	33 ↓	16 ↑	28 ↓	0,497
29	<b>Indaiatuba - SP</b>	Sudeste	24 ↓	22 ↑	29 ↓	0,486
30	<b>Laguna - SC</b>	Sul	43 ↑	30 ↑	30	0,483
31	<b>Belém - PA</b>	Norte	22 ↓	31 ↓	31	0,470
32	<b>Piracicaba - SP</b>	Sudeste	29 ↑	23 ↑	32 ↓	0,459
33	<b>Itapema - SC</b>	Sul	32 ↓	39 ↓	33 ↑	0,455
34	<b>Chapecó - SC</b>	Sul	21 ↑	20 ↑	34 ↓	0,452
35	<b>Nova Lima - MG</b>	Sudeste	16 ↑	18 ↓	35 ↓	0,447
36	<b>Presidente Prudente - SP</b>	Sudeste	30 ↑	33 ↓	36 ↓	0,442
37	<b>Jundiaí - SP</b>	Sudeste	56 ↑	52 ↑	37 ↑	0,434
38	<b>Barueri - SP</b>	Sudeste	38 ↑	41 ↓	38 ↑	0,409
39	<b>Lucas do Rio Verde - MT</b>	Centro-Oeste	25 ↑	42 ↓	39 ↑	0,403
40	<b>Vitória da Conquista - BA</b>	Nordeste	47	43 ↑	40 ↑	0,395
41	<b>Ubatuba - SP</b>	Sudeste	39 ↓	45 ↓	41 ↑	0,388
42	<b>Sorriso - MT</b>	Centro-Oeste	26 ↓	25 ↑	42 ↓	0,382
43	<b>São José - SC</b>	Sul	45 ↓	21 ↑	43 ↓	0,377
44	<b>Campinas - SP</b>	Sudeste	41 ↓	35 ↑	44 ↓	0,374
45	<b>Pouso Alegre - MG</b>	Sudeste	46	46	45 ↑	0,372
46	<b>Marília - SP</b>	Sudeste	37 ↑	47 ↓	46 ↑	0,369
47	<b>Niterói - RJ</b>	Sudeste	54 ↓	36 ↑	47 ↓	0,365
48	<b>Londrina - PR</b>	Sul	53 ↓	55 ↓	48 ↑	0,364
49	<b>Taubaté - SP</b>	Sudeste	52 ↓	51 ↑	49 ↑	0,350
50	<b>Canoas - RS</b>	Sul	35 ↑	38 ↓	50 ↓	0,350
51	<b>Camboriú - SC</b>	Sul	34 ↑	50 ↓	51 ↓	0,347
52	<b>Rio Grande - RS</b>	Sul	40 ↓	44 ↓	52 ↓	0,346
53	<b>Santa Bárbara d'Oeste - SP</b>	Sudeste	50 ↓	48 ↑	53 ↓	0,345
54	<b>Caraguatatuba - SP</b>	Sudeste	55 ↓	54 ↑	54	0,340
55	<b>Navegantes - SC</b>	Sul	51 ↓	56 ↓	55 ↑	0,339
56	<b>Bertioga - SP</b>	Sudeste	57 ↓	57	56 ↑	0,312
57	<b>Biguaçu - SC</b>	Sul	58 ↓	58	57 ↑	0,305
58	<b>Santos - SP</b>	Sudeste	42 ↓	49 ↓	58 ↓	0,302
59	<b>Guarujá - SP</b>	Sudeste	60	60	59 ↑	0,283
60	<b>Barra Velha - SC</b>	Sul	59 ↓	59	60 ↓	0,277
61	<b>Alto Alegre - SP</b>	Sudeste	61	61	61	0,240

## Insights do Mercado de Empreendimentos de Médio Padrão

**Goiânia (GO)** e **São Paulo (SP)** mantiveram as primeiras posições. **Florianópolis (SC)** e **Brasília (DF)** alternaram entre as posições 3 e 4. O avanço de Florianópolis deve-se ao crescimento nos indicadores de dinâmica econômica e atratividade de novos lançamentos, enquanto Brasília registrou uma leve queda na demanda direta e na atratividade de estoque, mas segue com alta demanda no ranking.

**Belo Horizonte (MG)** e **Fortaleza (CE)** ganharam uma e duas posições, respectivamente, entrando no top 10. Ambas registraram aumento nos indicadores de demanda direta e estoque.

**Recife (PE)** caiu da 8ª para a 13ª posição, passando de atratividade alta para média. A queda deve-se à diminuição em três indicadores: dinâmica econômica, demanda direta e atratividade de novos empreendimentos.

**Vitória (ES)** e **Natal (RN)** subiram 12 e 15 posições, respectivamente, entrando no top 20 com classificação de atratividade média. O crescimento foi impulsionado pelo aumento na atratividade de novos lançamentos.

# Ranking Alto Padrão

Renda familiar superior a R\$ 24 mil e imóveis a partir de R\$ 811 mil

POSIÇÃO ATUAL	CIDADE	REGIÃO	T2	T3	T4	NOTA ATUAL
1	<b>São Paulo - SP</b>	Sudeste	1	1	1	0,850
2	<b>Goiânia - GO</b>	Centro-Oeste	2	2	2	0,833
3	<b>Florianópolis - SC</b>	Sul	6	3	3	0,733
4	<b>Fortaleza - CE</b>	Nordeste	12	7	4	0,714
5	<b>Balneário Piçarras - SC</b>	Sul	7	6	5	0,701
6	<b>Belo Horizonte - MG</b>	Sudeste	4	5	6	0,685
7	<b>Brasília - DF</b>	Centro-Oeste	3	4	7	0,678
8	<b>Curitiba - PR</b>	Sul	8	10	8	0,646
9	<b>Recife - PE</b>	Nordeste	5	9	9	0,629
10	<b>Salvador - BA</b>	Nordeste	9	8	10	0,627
11	<b>Sorocaba - SP</b>	Sudeste	13	15	11	0,603
12	<b>Porto Belo - SC</b>	Sul	10	13	12	0,578
13	<b>Jundiaí - SP</b>	Sudeste	19	18	13	0,570
14	<b>Ribeirão Preto - SP</b>	Sudeste	11	14	14	0,570
15	<b>Penha - SC</b>	Sul	15	16	15	0,562
16	<b>Belém - PA</b>	Norte	16	11	16	0,556
17	<b>Maceió - AL</b>	Nordeste	20	12	17	0,546
18	<b>Joinville - SC</b>	Sul	18	26	18	0,537
19	<b>Vitória - ES</b>	Sudeste	17	19	19	0,533
20	<b>Osasco - SP</b>	Sudeste	26	22	20	0,510

POSIÇÃO ATUAL	CIDADE	REGIÃO	T2	T3	T4	NOTA ATUAL
21	<b>Chapecó - SC</b>	Sul	34 ↓	31 ↑	21 ↑	0,499
22	<b>Maringá - PR</b>	Sul	47 ↓	41 ↑	22 ↑	0,497
23	<b>Santo André - SP</b>	Sudeste	21	20 ↑	23 ↓	0,488
24	<b>Laguna - SC</b>	Sul	44 ↑	42 ↑	24 ↑	0,480
25	<b>Vila Velha - ES</b>	Sudeste	30 ↓	23 ↑	25 ↓	0,474
26	<b>Aracaju - SE</b>	Nordeste	45 ↓	38 ↑	26 ↑	0,472
27	<b>Niterói - RJ</b>	Sudeste	42 ↑	39 ↑	27 ↑	0,471
28	<b>Presidente Prudente - SP</b>	Sudeste	27 ↑	27	28 ↓	0,469
29	<b>Jaraguá do Sul - SC</b>	Sul	50 ↓	35 ↑	29 ↑	0,466
30	<b>Sorriso - MT</b>	Centro-Oeste	24 ↑	21 ↑	30 ↓	0,465
31	<b>Anápolis - GO</b>	Centro-Oeste	23 ↑	30 ↓	31 ↓	0,457
32	<b>Barra Velha - SC</b>	Sul	33 ↓	24 ↑	32 ↓	0,448
33	<b>Sinop - MT</b>	Centro-Oeste	29 ↓	25 ↑	33 ↓	0,444
34	<b>Nova Lima - MG</b>	Sudeste	28 ↓	32 ↓	34 ↓	0,438
35	<b>Barueri - SP</b>	Sudeste	25 ↓	29 ↓	35 ↓	0,428
36	<b>Indaiatuba - SP</b>	Sudeste	31 ↓	34 ↓	36 ↓	0,424
37	<b>Natal - RN</b>	Nordeste	14 ↓	17 ↑	37 ↓	0,423
38	<b>Campinas - SP</b>	Sudeste	22 ↓	33 ↓	38 ↓	0,422
39	<b>Itapema - SC</b>	Sul	35 ↑	37 ↓	39 ↓	0,419
40	<b>Canoas - RS</b>	Sul	38 ↑	40 ↓	40	0,406
41	<b>Navegantes - SC</b>	Sul	37 ↓	36 ↑	41 ↓	0,396
42	<b>Camboriú - SC</b>	Sul	39 ↓	49 ↓	42 ↑	0,392
43	<b>Piracicaba - SP</b>	Sudeste	43 ↓	44 ↓	43 ↑	0,390
44	<b>Taubaté - SP</b>	Sudeste	40 ↓	46 ↓	44 ↑	0,388
45	<b>São José - SC</b>	Sul	36 ↑	43 ↓	45 ↓	0,383
46	<b>Itajaí - SC</b>	Sul	32 ↑	28 ↑	46 ↓	0,363
47	<b>Lucas do Rio Verde - MT</b>	Centro-Oeste	41 ↑	48 ↓	47 ↑	0,357
48	<b>Pouso Alegre - MG</b>	Sudeste	46 ↓	45 ↑	48 ↓	0,356
49	<b>São José do Rio Preto - SP</b>	Sudeste	49 ↑	50 ↓	49 ↑	0,345
50	<b>Santos - SP</b>	Sudeste	51 ↓	51	50 ↑	0,336
51	<b>Ubatuba - SP</b>	Sudeste	48 ↓	47 ↑	51 ↓	0,332
52	<b>Rio Grande - RS</b>	Sul	56 ↓	52 ↑	52	0,319
53	<b>Marília - SP</b>	Sudeste	55 ↓	54 ↑	53 ↑	0,314
54	<b>Londrina - PR</b>	Sul	58 ↓	57 ↓	54 ↑	0,301
55	<b>Santa Bárbara d'Oeste - SP</b>	Sudeste	57 ↓	55 ↑	55	0,298
56	<b>Bertioga - SP</b>	Sudeste	52 ↓	56 ↓	56	0,293
57	<b>Biguaçu - SC</b>	Sul	59 ↓	59	57 ↑	0,287
58	<b>Guarujá - SP</b>	Sudeste	53 ↓	58 ↓	58	0,287
59	<b>Caraguatatuba - SP</b>	Sudeste	54 ↓	53 ↑	59 ↓	0,282
60	<b>Vitória da Conquista - BA</b>	Nordeste	60 ↓	60	60	0,271
61	<b>Alto Alegre - SP</b>	Sudeste	61	61	61	0,242

## Insights do Mercado de Empreendimentos de Alto Padrão

**São Paulo (SP), Goiânia (GO) e Florianópolis (SC)** continuam no topo do ranking, mantendo suas posições estáveis.

**Fortaleza (CE)** subiu da 7ª para a 4ª posição no terceiro trimestre de 2024, impulsionada pelos indicadores de demanda direta e atratividade de novos lançamentos.

**Brasília (DF)** caiu do 3º lugar no 2T de 2024 para o 7º no 4T, apesar de manter a classificação como “muito alta”. A desaceleração foi puxada pela redução na atratividade de lançamentos, tanto novos quanto antigos.

**Belém (PA) e Maceió (AL)** perderam cinco posições cada, mas permanecem com atratividade média. A queda é atribuída à diminuição em quase todos os indicadores, especialmente dinâmica econômica e atratividade de lançamentos.

**Aracaju (SE)** subiu 12 posições, alcançando o 26º lugar com atratividade média. Após um período de quedas recorrentes na atratividade para o alto padrão, a cidade apresentou recuperação, impulsionada principalmente pela atratividade de novos lançamentos e demanda direta.





**O Sienge é o Ecossistema de Tecnologia e Negócios da Indústria da Construção e do Mercado Imobiliário do Grupo Softplan**, uma das maiores empresas de tecnologia do Brasil. Líder em tecnologias especializadas, atua há mais de três décadas no setor. Possui soluções que atendem todas as etapas da cadeia da incorporação, proporcionando uma gestão completa e centralizada de ponta a ponta, do pré-obra ao pós-venda. Conta com mais de 9 mil clientes e conecta mais de 1,2 milhão de profissionais da construção através de suas soluções, comunidades e blogs.

Possui soluções que atendem todas as etapas da cadeia da incorporação, proporcionando uma gestão completa e centralizada de ponta a ponta, do pré-obra ao pós-venda. **Conta com mais de 9 mil clientes e conecta mais de 1,2 milhão de profissionais da construção** através de suas soluções, comunidades e blogs.

[www.sienge.com.br](http://www.sienge.com.br)  [@siengeonline](https://www.instagram.com/siengeonline)  [/sienge](https://www.linkedin.com/company/sienge)



**O CV CRM é a solução especialista em marketing e vendas do mercado imobiliário, pioneira em proporcionar uma jornada completa do cliente.** Promove uma experiência humanizada e personalizada através da tecnologia e impulsiona a desburocratização da compra de imóveis no Brasil.

**Atende mais de 1.000 clientes, 30 mil imobiliárias e 230 mil corretores** em todas as regiões brasileiras. É uma das soluções de tecnologia do Sienge, o Ecossistema da Indústria da Construção e do Mercado Imobiliário, que conecta a cadeia da incorporação de ponta a ponta.

[www.cvcrm.com.br](http://www.cvcrm.com.br)  [@construtordevendas](https://www.instagram.com/construtordevendas)  [/cvcrm](https://www.linkedin.com/company/cvcrm)



O Grupo Prospecta é referência nacional em Inteligência de Mercado no setor imobiliário, liderado por Cristiano Rabelo, especialista em planos econômico-financeiros.

Com tecnologias de ponta e metodologias exclusivas, transforma dados complexos em decisões estratégicas, oferecendo análises completas sobre dinâmica econômica, demanda e oferta. **Seu propósito é tornar o intangível tangível, garantindo clara e segurança aos clientes no mercado imobiliário.**

[www.grupoprospecta.com](http://www.grupoprospecta.com)

 [@grupoprospecta](https://www.instagram.com/grupoprospecta)

Parceria

# CBIC

**A Câmara Brasileira da Indústria da Construção é porta-voz e representante nacional da indústria da construção.** Com 67 anos de atuação, ela integra o ecossistema do setor no Brasil, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do país.

A CBIC reúne 98 sindicatos e associações patronais do setor da construção, nos 26 estados e Distrito Federal, **representando 170 mil empresas e cerca de três milhões e trabalhadores com carteira assinada.**