

Mercado imobiliário prevê incremento com eleições

Ano tende a ser aquecido por maior liberação de crédito para moradia

/ MERCADO IMOBILIÁRIO

Cássio Fonseca
cassiof@jcrs.com.br

Após um 2025 de recuperação no setor imobiliário após as enchentes, tanto para imóveis comerciais quanto para residenciais, a expectativa em 2026 é de um ano aquecido para o setor, impulsionado pelas eleições de outubro. O Sindicato da Habitação, que representa as empresas imobiliárias e os condomínios no Rio Grande do Sul (Secovi-RS) apresentou, ontem o Panorama do Mercado Imobiliário 2025, com informações sobre custos de compra, aluguel e como estão situadas empresas e moradores no Estado.

A economista-chefe do Secovi-RS, Lucinele Martins, explica que anos eleitorais apresentam, historicamente, um maior incentivo na disponibilidade de crédito para o mercado. “Esse cenário favorece a tendência de um aumento no volume de vendas de imóveis”, explica.

Também é vista com bons olhos a previsão de queda da taxa Selic nos próximos meses – expectativa é fechar o ano em 12,13%, conforme o Boletim Focus mais recente. No entanto, “ainda é muito alta para os padrões do mercado imobiliário, mas menor que 15%”, relata Lucinele.

A economista explica que cada redução de Selic demora cerca de seis meses para ser absorvida pelo mercado.

Outro desafio é a busca por estratégias para lidar com os imóveis comerciais desocupados, principalmente na Capital. Muitos operam através do aluguel, e houve uma redução de 12,22% ante 2024. No geral, a queda foi de 17,46%, já que os residenciais recuaram 18,09%. Dentre os motivos estão o grande aumento nos preços médios, os estímulos do Minha Casa Minha Vida, com algumas famílias aproveitando as oportunidades de financiamento para adquirir imóveis ao invés de locá-los, e a menor circulação de pessoas por conta do aumento das vendas online.

“Como sabemos, é imprescindível a circulação de pessoas para os comércios, e tanto durante a pandemia quanto durante as



TÂNIA MEINERZ/JC

Probabilidade de queda da taxa Selic também deve movimentar setor

enchentes houve uma grande diminuição nesse fluxo, além da expansão das vendas pela internet”, afirma a estatística do Secovi-RS, Pâmela Koeppe. Ela completa que muitos pontos foram devolvidos aos locadores e a abertura de outros foi freada.

Lucinele completa que as vendas pela internet vieram para ficar. Ela relata que percebem-se muitos espaços fechados, principalmente no Centro Histórico, e que há o movimento de transformar alguns imóveis comerciais em residenciais. “Seria preciso fazer um retrofit para atrair novos moradores.” Entretanto, ela faz a ressalva de que os imóveis comerciais fechados não são um problema exclusivo do Centro e que, futuramente, as vendas online devem se tornar ainda mais relevantes.

Quanto às moradias, o Estado possui 34.748 condomínios catalogados, dos quais 14.864 estão na Capital e 19.884 no Interior. A oferta média total teve uma queda de 3,91% em 2025. Porém, esse movimento foi puxado pelos imóveis comerciais, que caíram 8,29%, já que os residenciais subiram 7,61%. Em Porto Alegre, estima-se que 1.077.509 pessoas residam em prédios, o que representa 70,38% da população.

O preço médio do metro quadrado para locação residencial tem os bairros Três Figueiras, Mont’Serrat, Auxiliadora, Boa Vista e Moinhos de Vento como os mais caros, e Medianeira, Navegantes, Santa Teresa, Jardim Leopoldina e Espírito Santo como os mais baratos.

Já o custo do m² para venda

de imóveis usados tem Jardim Europa, Bela Vista, Três Figueiras, Moinhos de Vento e Mont’Serrat no topo da lista e Parque Santa Fé, Campo Novo, Serraria, Rubem Berta e Restinga como os mais em conta.

Ainda conforme os dados do Secovi-RS, os bairros com a maior taxa condominial média são Bela Vista, Moinhos de Vento, Três Figueiras, Jardim Europa e Mont’Serrat. Para locação comercial, o preço médio do m² são:

Até 50 m²: Cristal, Camaquã, Praia de Belas, Teresópolis e Tristeza; entre 50 a 200 m²: Bela Vista, Chácara das Pedras, Cristal, Praia de Belas e Três Figueiras; acima de 200 m²: Bela Vista, Três Figueiras, Teresópolis, Moinhos de Vento e Cristo Redentor.

Quanto ao perfil dos moradores, na Capital, 29% dos domicílios possuem apenas uma pessoa. No RS, são 22,34%. Há também um forte movimento de migração da população para o Litoral Norte, que cresceu 31,38% entre 2010 e 2025. Cidades como Imbé (+58,61%) e Capão da Canoa (+57%) despontam como principais destinos.

Por fim, o mercado de imóveis residenciais de luxo em Porto Alegre se mostrou menos impactado pela Selic e apresentou um desempenho significativamente superior à média geral do setor nos últimos anos. Considerando as transações de imóveis acima de R\$ 2 milhões, o segmento cresceu 79,7% no ano passado quando comparado com 2024, enquanto o mercado residencial geral subiu apenas 9,7%. A perspectiva para 2026, no entanto, é de estabilização.

INFORME PUBLICITÁRIO

EMPRESA INOVADORA

Paulo Boa Nova
pauloboanova1@gmail.com

ENGENHEIRO SANDRO SCHAFF: “A MOTTER ENGENHARIA RESPEITA O COLABORADOR E ENCANTA O CLIENTE”

O engenheiro Sandro Ribeiro Schaff trabalha há 28 anos na Motter Engenharia. Permanecer três décadas em uma mesma empresa não é pouca coisa. Tem que ser um ser humano especial. Tem que ser sociável, saber se relacionar com os colegas, cumprir horário, obedecer, liderar, valorizar a ideia do outro. Também é importante ter equilíbrio emocional, gostar de gente, ter autorrespeito, se fazer respeitar sem ser autoritário ou mal-educado. Saber admirar e enaltecer o talento alheio. Saber ganhar sem soberba, e perder sem espírito derrotista. Quem trabalha há vinte e oito anos em uma empresa merece cumprimentos e parabéns. Vamos saber, com o engenheiro Sandro, qual o segredo desta vitória.



Engenheiro Sandro Ribeiro Schaff, da Motter Engenharia: “A Motter é uma escola”.

PBN: Engenheiro Sandro, há quantos anos o senhor está na Motter Engenharia?

ENGENHEIRO SANDRO: Há 28 anos. Ingressei como estagiário.

PBN: Na época, o senhor ainda cursava a Escola de Engenharia?

ENGENHEIRO SANDRO: Sim. Na Ulbra. A Motter dá muita oportunidade. Sempre propiciou chances de crescimento para os jovens. Nós entrávamos aqui e começávamos direto nas obras, mesmo não tendo nenhuma prática. O engenheiro Motter nos estimulava a conhecer os materiais, as ferramentas; incentivava a nos entrosarmos com a equipe das obras. A minha formação, que considero muito sólida, se deu em três níveis, paralelos: pela manhã, eu absorvia conhecimento com os engenheiros, dentro da empresa; à tarde, pegava os macetes da prática, com os eletricitistas e o encarregado, nas obras; à noite, revia tudo aquilo teoricamente na universidade. Sempre digo que a Motter é uma escola, porque complementa e enriquece o que aprendemos nos bancos da academia.

PBN: O senhor declarou há pouco que a Motter Engenharia é generosa e acolhedora. É verdade, mas o funcionário tem que ter um brilho especial para crescer em qualquer organização.

ENGENHEIRO SANDRO: Da minha época de faculdade de engenharia, quase todos que passaram pela Motter, como estagiários, hoje estão muito bem. É verdade o que tu disseste: que o estagiário deve demonstrar interesse, empenho e capacidade. É fato isso, mas a Motter é uma espécie de curso de extensão, para quem sabe aproveitar. Aqueles ex-colegas com os quais mantenho contato, estão muito bem na carreira. E todos dizem que devem muito desse sucesso ao período em que atuaram na Motter.

PBN: O que a Motter Engenharia tem de tão especial?

ENGENHEIRO SANDRO: O engenheiro Motter é um chefe muito diferenciado. Estou aqui há quase 30 anos porque a empresa sempre foi muito preocupada com o bem-estar de seus profissionais – essa preocupação se expressa desde pagar um bom salário, até oferecer excelentes condições de trabalho, passando pela maneira carinhosa e respeitosa com que somos tratados. A Motter se preocupa, oferece ajuda.

PBN: Em que áreas empresariais vocês prestam serviço?

ENGENHEIRO SANDRO: Tocaste num ponto importante. Como tu sabes, a Motter é especializada em engenharia elétrica, hidráulica e na prevenção contra incêndio. Essa especialização profissional nos propicia atuar em todas as áreas: estamos em hospitais, lojas, shopping-centers, escolas, edifícios residenciais, centros profissionais, indústrias. Esse convívio com vários segmentos nos fornece uma visão ampla, concreta e realista de todos os setores da sociedade. E nunca falta serviço. Estão sempre nos solicitando.

PBN: Como todos esses cuidados de vocês refletem no bom atendimento ao cliente.

ENGENHEIRO SANDRO: Como te falei, no início dessa conversa, a característica da Motter é sempre mandar o novato para as obras, mesmo que ele não tenha experiência. Esse comportamento também adotamos com nossos alunos da Escola Técnica Motter, de formação de mão de obra. Primeiro, levamos os estudantes para as obras. Depois de algum tempo – após terem uma boa noção do trabalho no campo –, nós os instalamos na sala de aula, onde terão teoria e farão exercícios técnicos, sob a orientação do professor. Esse nosso pensamento sobre a formação de novos talentos vai refletir lá na frente, no serviço oferecido ao nosso cliente, que resultará num trabalho muito mais sólido e consistente.