

MCMV impulsiona financiamentos no Estado

Programa federal representa entre 50% e 60% dos lançamentos em número de unidades no Rio Grande do Sul

/ MERCADO IMOBILIÁRIO

Gabriel Margonar
gabrielm@jcrs.com.br

Mesmo em um cenário de juros elevados no Brasil, o mercado imobiliário segue aquecido, especialmente no segmento de habitação popular.

Dados divulgados no fim de fevereiro pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) mostram que o programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) teve papel central no desempenho do setor em 2025, respondendo por 52% dos lançamentos e 49% das vendas de imóveis no quarto trimestre.

O protagonismo do programa habitacional ajudou a levar o mercado imobiliário brasileiro ao maior nível da série histórica. No acumulado do ano passado, foram 453 mil unidades lançadas, alta de 10,6% em relação a 2024, com valor geral de lançamentos de R\$ 292,3 bilhões.

No Rio Grande do Sul, o impacto segue a mesma lógica observada no cenário nacional. Segundo o diretor de habitação

social do Sinduscon-RS, Ricardo Prada, o programa hoje representa entre 50% e 60% dos lançamentos em número de unidades no Estado.

A participação, porém, é menor quando se analisa o valor financeiro total dos empreendimentos, já que os imóveis do programa possuem preços mais baixos. Ainda assim, o peso no volume de novas moradias evidencia o papel estrutural da política habitacional no setor.

O principal fator por trás da força do programa é a diferença significativa entre as taxas de juros do MCMV e aquelas praticadas no crédito imobiliário tradicional.

Enquanto financiamentos fora do programa costumam operar com taxas entre 12,5% e 13% ao ano - ou até mais, dependendo da instituição -, no Minha Casa Minha Vida os juros podem variar entre cerca de 4,5% e 8,1% nas faixas tradicionais, chegando a aproximadamente 10% na nova faixa 4, voltada à classe média.

“Estamos falando de algo entre 4,5% e 10%, contra algo

próximo de 13% a 15% no mercado tradicional. Só essa diferença já explica por que o programa ganhou participação em lançamentos e vendas”, explica Prada.

Outro fator que sustenta a demanda é o mercado de trabalho relativamente aquecido. Como o público atendido pelo programa é formado principalmente por famílias de renda mais baixa, a decisão de comprar um imóvel tende a depender mais da estabilidade no emprego do que da taxa básica de juros.

De acordo com Prada, o financiamento habitacional no Estado tem sido sustentado principalmente por recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). E, nos últimos anos, o volume anual contratado no Rio Grande do Sul se manteve próximo de R\$ 9 bilhões, mesmo com o aperto monetário.

Para o economista Gustavo Inácio de Moraes, professor da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (Pucrs), o desempenho recente do setor re-



RICARDO STUCKERT/PR/JC

Diferença entre juros do programa e do mercado pesa na balança

flete uma divisão clara no mercado imobiliário brasileiro. “O mercado hoje pode ser dividido em dois segmentos bastante distintos: o de alta renda e o de renda média baixa e baixa. Eles reagem de forma muito diferente às taxas de juros”, explica.

Segundo ele, no segmento de maior renda, o custo do financiamento pesa diretamente na decisão de compra. Já nas famílias de renda mais baixa, outros fatores são mais relevantes.

“Quando a família percebe

estabilidade no trabalho - ou acredita que conseguirá outro emprego rapidamente se perder o atual - ela se sente mais segura para assumir um financiamento”, exemplifica.

Além disso, o imóvel costuma ser a principal forma de formação de patrimônio para essas famílias. “Diferentemente das de renda mais alta, que podem ter recursos em diversas aplicações, para muitas famílias de renda mais baixa a casa própria é o principal ativo”, completa.

Nova faixa do programa para imóveis até R\$ 500 mil amplia mercado

Outro fator que tem movimentado o setor é a criação da faixa 4 do Minha Casa Minha Vida, lançada no segundo semestre de 2025 e voltada à classe média, com imóveis entre R\$ 350 mil e R\$ 500 mil. A nova modalidade ampliou o alcance do programa e despertou o interesse de empresas que antes atuavam apenas em segmentos fora da habitação popular.

Segundo Prada, já é possível observar efeitos concretos no mercado gaúcho. Embora o volume total de financiamento com recursos do FGTS no Estado tenha

se mantido próximo de R\$ 9 bilhões, o número de unidades financiadas caiu entre 13% e 14%.

“Isso parece contraditório, mas a explicação é justamente a migração para a faixa 4. O mesmo volume de recursos passou a financiar unidades de maior valor”, indica. A mudança também tem influenciado o planejamento das construtoras: projetos inicialmente pensados para fora do programa passaram a ser ajustados para se enquadrar na nova faixa, aproveitando as taxas mais baixas de financiamento.

E o ambiente favorável tem

estimulado o lançamento de novos empreendimentos no Estado: presente no Rio Grande do Sul desde 2023, a construtora LYX, que trabalha majoritariamente com o Minha Casa Minha Vida, projeta expansão significativa nos próximos anos. Segundo o vice-presidente comercial da empresa, Paulo Antônio Kucher, o mercado gaúcho vinha acumulando demanda reprimida por moradia, o que ajudou a impulsionar o setor.

“O mercado passou por um período quase de estagnação enquanto a demanda continuava

existindo. Todos os dias há pessoas que se casam, famílias que crescem e pessoas que querem comprar o primeiro imóvel”, afirma. A empresa projeta crescimento de quase 26% nas unidades lançadas em 2026 e cerca de 20% em 2027, apenas na Região Metropolitana de Porto Alegre.

No entanto, apesar do cenário favorável para o segmento de habitação popular, especialistas avaliam que o crescimento do mercado imobiliário pode desacelerar nos próximos anos. Para Moraes, o setor deve continuar em expansão, “mas em rit-

mo menor, à medida que os efeitos dos juros elevados começam a aparecer com mais intensidade na economia”.

Ainda assim, o déficit habitacional brasileiro, estimado em cerca de 6 milhões de moradias, indica que a demanda por habitação popular deve continuar sustentando boa parte da atividade do setor nos próximos anos. No Rio Grande do Sul, onde o programa responde por cerca de 7% das contratações nacionais com recursos do FGTS, o Minha Casa Minha Vida tende a seguir como o principal motor do mercado imobiliário.



Informações:
0800 115 1551
Ramal 2100

IPTU 2026

CAPÃO DA CANOA

Para emitir a sua guia acesse:
www.capaodacanoa.rs.gov.br

Manter o IPTU em dia é um compromisso com o presente e com o futuro da nossa cidade.

O momento para
parcelar o seu
IPTU 2026 em
até 10x chegou!



PREFEITURA
MUNICIPAL
DE CAPÃO
DA CANOA

SECRETARIA DE
ORÇAMENTO
E FINANÇAS



**ESCANEE O
QR CODE E
ACESSE O SITE**