

GRI *Club*

MERCADO IMOBILIÁRIO  
**CENTRO-OESTE**

DESAFIOS E OPORTUNIDADES EMERGENTES EM UM SETOR QUE CRESCE IMPULSIONADO PELO DINAMISMO DO AGRONEGÓCIO



CLUB PARTNERS AMERICAS

CLUB PARTNERS BRAZIL

PROGRAM SPONSOR

SPONSORS

**BRA!N**

**BNDES CBRE**

**BICALHO NAVARRO**  
ADVOGADOS

**GEO**

**Global Talent**

**oka**

# SUMÁRIO INTERATIVO

**3** FÓRUNS REGIONAIS  
DO GRI CLUB

**4** O AGRO É IMOBILIÁRIO

**8** INCORPORAÇÃO  
RESIDENCIAL

**11** LOTEAMENTOS

**15** O GRI CLUB



# Fóruns Regionais do GRI Club

Os Fóruns Regionais do GRI Club são encontros estratégicos que conectam líderes do setor imobiliário em diferentes regiões do Brasil, incluindo Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste e Sul, com o objetivo de discutir oportunidades de negócios e soluções inovadoras, promovendo a colaboração e o desenvolvimento regional.

Esse foi o caso do Fórum GRI Centro-Oeste 2025 - 1ª edição, realizado em Goiânia, que reuniu autoridades públicas, investidores, incorporadores e loteadores da região para discutir as perspectivas do mercado imobiliário local.

A seguir, você confere dados importantes e os principais insights extraídos dessa troca, além da agenda completa dos próximos encontros programados.



[CONFIRA AS FOTOS DO EVENTO AQUI](#) 

# O agro é imobiliário

Com uma economia fortemente voltada para o agronegócio, a região Centro-Oeste do Brasil tem se destacado pela atratividade de investimentos, que são percebidos também no mercado imobiliário, impulsionados pela expansão urbana e pelo crescimento de centros regionais.

Os lançamentos e vendas têm aumentado. **Dados da Brain Inteligência Estratégica** indicam que a região registrou **22.439 lançamentos** residenciais em 2024, uma alta de 8,3% frente a 2023. Dentre os destaques está **Goiânia**, com variação positiva de 22%, e **Cuiabá**, com crescimento de 129% em novos projetos no período.

O indicador de vendas é ainda mais positivo, conforme mostra a tabela abaixo: Cuiabá novamente lidera com alta de 89% frente a 2023, e todas as cidades e regiões metropolitanas monitoradas apresentam crescimento, resultando na variação média positiva de 31,6% no comparativo anual.

A tendência de crescimento do mercado também se reflete nos preços. O valor geral lançado (VGL) na região Centro-Oeste registrou um aumento de 15% em Cuiabá e 61% em Goiânia, demonstrando uma valorização considerável no valor dos imóveis.

Quanto ao estoque disponível, entende-se que se trata de um nível saudável no momento, mas que precisa ser continuamente alimentado para continuar atendendo a demanda de forma equilibrada.

## Unidades residenciais lançadas

Cidade	2021	2022	2023	2024	Varição (%) 2023 X 2024
<b>Brasília</b>	7.030	5.829	6.620	5.030	-24,0%
<b>Campo Grande</b>	1.813	2.181	2.966	2.458	-17,1%
<b>Cuiabá</b>	2.878	1.860	1.324	3.033	129,1%
<b>Goiânia</b>	9.474	9.768	9.017	10.998	22,0%
<b>RM Goiânia</b>	796	1.216	790	920	16,5%
<b>Total</b>	<b>21.991</b>	<b>20.854</b>	<b>20.717</b>	<b>22.439</b>	<b>8,3%</b>

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

## Unidades residenciais vendidas

Cidade	2021	2022	2023	2024	Varição (%) 2023 X 2024
<b>Brasília</b>	5.165	5.585	4.579	5.965	30,3%
<b>Campo Grande</b>	2.415	1.759	2.773	3.128	12,8%
<b>Cuiabá</b>	2.046	2.662	1.589	3.008	89,3%
<b>Goiânia</b>	9.063	8.630	8.567	10.980	28,2%
<b>RM Goiânia</b>	727	1.361	893	1.140	27,7%
<b>Total</b>	<b>19.416</b>	<b>19.997</b>	<b>18.401</b>	<b>24.221</b>	<b>31,6%</b>

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

## Oferta lançada e final por padrão

Padrão	Faixa de Valor	Nº de Empreend.	(%)	Oferta Lançada	(%)	Oferta Final	(%)	Disponibilidade s/ O.L.	% Vendas
Compacto	Studio - Loft - 1 quarto	50	8,1%	8.750	9,9%	2.656	12,8%	30,4%	69,6%
Econômico	Teto MCMV	80	13,0%	14.426	16,4%	3.801	18,3%	26,3%	73,7%
Standard	de Teto MCMV até 700.000	162	26,3%	28.271	32,1%	5.906	28,5%	20,9%	79,1%
Médio	de 700.001 até 1.250.000	140	22,8%	22.869	25,9%	4.833	23,3%	21,1%	78,9%
Alto	de 1.250.001 até 2.000.000	67	10,9%	6.947	7,9%	1.841	8,9%	26,5%	73,5%
Luxo	de 2.000.001 até 4.000.000	91	14,8%	6.022	6,8%	1.472	7,1%	24,4%	75,6%
Super Luxo	Acima de 4.000.000	25	4,1%	919	1,0%	224	1,1%	24,4%	75,6%
<b>Total</b>		<b>615</b>	<b>100%</b>	<b>88.204</b>	<b>100%</b>	<b>20.733</b>	<b>100%</b>	<b>23,5%</b>	<b>76,5%</b>

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

Já no setor de loteamentos, esse equilíbrio se mostra mais desbalanceado. Com um baixo estoque - resultado de um ritmo de declínio nos lançamentos desde 2023 e aumento nas vendas - o segmento atingiu o menor patamar em 10 anos, com 16.937 unidades disponíveis. Os empreendimentos abertos continuam sendo maioria em relação aos fechados. Apesar de o ano de 2024 ter encerrado com números ainda inferiores aos de períodos anteriores, os lançamentos do setor apresentaram crescimento no último trimestre.

As vendas, por sua vez, mantêm-se em alta, refletindo a resiliência da demanda mesmo diante de um cenário mais restritivo. Neste recorte, porém, vale destacar que o desempenho de Goiânia (+200%) puxa a média para cima, enquanto Brasília e Campo Grande apresentam retração.

## Unidades lançadas

Cidade	2021	2022	2023	2024	Variação (%) 2023 X 2024
<b>Brasília</b>	382	483	357	559	56,6%
<b>Campo Grande</b>	679	464	300	204	-32,0%
<b>Cuiabá</b>	0	1.750	628	826	31,5%
<b>Goiânia</b>	1.062	436	1.135	993	-12,5%
<b>RM Goiânia</b>	9.476	5.900	9.132	8.717	-4,5%
<b>Total</b>	<b>11.599</b>	<b>9.033</b>	<b>11.552</b>	<b>11.299</b>	<b>-2,2%</b>

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

## Unidades vendidas

Cidade	2021	2022	2023	2024	Variação (%) 2023 X 2024
<b>Brasília</b>	283	660	495	292	-41,0%
<b>Campo Grande</b>	644	799	439	248	-43,5%
<b>Cuiabá</b>	661	1.601	687	972	41,5%
<b>Goiânia</b>	1.975	864	590	1.772	200,3%
<b>RM Goiânia</b>	8.550	7.763	7.356	12.262	66,7%
<b>Total</b>	<b>12.113</b>	<b>11.687</b>	<b>9.567</b>	<b>15.546</b>	<b>62,5%</b>

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

Entende-se que a região tende a se consolidar ainda mais nos próximos anos, destacando-se por cidades que têm recebido fortes investimentos em infraestrutura e condições atrativas para novos empreendimentos.

Contudo, há a expectativa de que desafios relacionados ao financiamento, somados aos desdobramentos da economia nacional, possam impactar o ritmo de crescimento, moderando a intensidade do mercado em comparação aos níveis observados em 2024 e trazendo desafios específicos para cada classe de ativos - detalhados mais adiante no relatório.

Os players afirmam que vários bancos já reduziram ou até mesmo suspenderam a oferta de crédito imobiliário, com destaque para a diminuição nos financiamentos via SBPE e FGTS, ambos tradicionalmente pilares do segmento. A perspectiva deles é que essa restrição de crédito se mantenha nos próximos anos.

Assim como ocorre no [interior de São Paulo](#), o mercado de capitais também vem sendo utilizado na região como alternativa para captação de recursos. A tendência é que esse movimento se intensifique.

*“O incorporador vai precisar olhar um pouco para dentro de casa e se preparar com processos, transparência, dados, fazer pesquisas, se fundamentar com informação e governança, de modo a transmitir maior confiança e facilitar o acesso aos recursos financeiros”,* alerta o sócio-diretor de uma empresa do mercado de capitais.



# Incorporação residencial

A cidade de Goiânia se destaca no foco dos incorporadores. O expressivo crescimento populacional - com um acréscimo de 200 mil habitantes ao longo da última década - tem impulsionado a dinâmica do setor na cidade.

Esse cenário favorável se refletiu de forma clara no início de 2025. O diretor comercial de uma incorporadora afirma ter registrado vendas recordes entre janeiro e fevereiro, mesmo diante de desafios como o aumento nos custos de construção e as restrições no acesso ao crédito imobiliário.

Outros citam experiências similares, especialmente em empreendimentos em fase de construção. *“Pode parecer discurso de vendedor, mas as pessoas percebem que está ficando mais caro, que o custo de vida está mais alto, a mão de obra está mais difícil e que se ele não comprar agora, lá na frente ele não vai conseguir”*, complementa um executivo.

Outro fator relevante é a intensificação da demanda por parte de investidores de fora do estado, que enxergam no mercado imobiliário goianiense uma alternativa segura para a proteção do patrimônio.

Em resposta a esse perfil de demanda, diversas incorporadoras têm intensificado seu foco em produtos de alto padrão, apostando em diferenciais como grifes renomadas e design exclusivo - a exemplo das assinaturas da Pininfarina.

*“Não se trata somente de uma questão de design, tem também engenharia agregada. Colocamos pés direitos mais altos, muitos vidros, piscinas nos apartamentos, geradores no prédio inteiro. Isso traz um custo de obra mais alto, mas conseguimos refletir no preço das unidades com um bom ritmo de vendas, e estamos replicando em outras áreas onde encontramos essa demanda reprimida na cidade”*, afirma um incorporador.

Ele também chama atenção para uma preocupação que deve ganhar força: a diferença na **precificação** de novos empreendimentos em relação às unidades prontas, influenciada pelas condições econômicas atuais.

Além da valorização imobiliária, o **aumento dos preços** também se deve às altas nos custos de materiais como cimento e aço, subindo acima da inflação e refletindo diretamente na viabilidade de novos projetos, o que é motivo de preocupação para construtoras e incorporadoras.

Esse cenário afasta alguns players de ingressarem em projetos voltados para o mercado econômico. Apesar de reconhecerem as oportunidades trazidas pelos ajustes frequentes no programa Minha Casa, Minha Vida, eles consideram que se trata de um segmento com margens ainda mais estreitas.

A **escassez de mão de obra** é outro fator importante. Em regiões mais afastadas de Goiânia, alguns executivos relatam a necessidade de contratar trabalhadores de outros locais, o que acarreta custos adicionais com transporte, hospedagem e acomodação.

Diante desse cenário, a classe média é apontada como a mais impactada, tendo como um dos principais desafios a dificuldade de acesso ao crédito imobiliário para compra das unidades.

*“Estamos começando a repassar os preços e já tivemos um caso de distrato no ano passado de um tíquete de R\$650 mil, por não conseguir o financiamento necessário”,* exemplifica um executivo.



## Estratégias

Para tornar os produtos mais acessíveis, alguns incorporadores têm reduzido o tamanho das unidades em produtos voltados à classe média, mas com bons projetos que ofereçam qualidade construtiva e maior dedicação às áreas comuns e opções de lazer.

Esse aspecto tem impactado na precificação: um diretor comercial afirma conseguir viabilizar vendas definindo primeiro o desenvolvimento do produto em cima de um estudo do preço que o cliente pode pagar sem comprometer as necessidades e desejos desse público. Além disso, a localização desses empreendimentos é considerada chave e as incorporadoras têm buscado áreas onde não haja produtos semelhantes.

Alguns dos aspectos dessa transformação nos projetos também foram impulsionados pela revisão do Plano Diretor de Goiânia, realizada em 2022, que estabelece limites mais restritivos para o coeficiente de aproveitamento dos terrenos. *“A gente fazia, em média, 9,5 vezes a área do terreno e a área privativa. Nós mudamos agora para 7,5 vezes e tivemos que repensar os projetos desde então”*, exemplifica um player.

As cidades menores também apresentam oportunidades, uma vez que se observa um movimento de desenvolvimento econômico e de infraestrutura em várias delas, com a chegada de empresas internacionais, como John Deere, New Holland e Mitsubishi. No entanto, o olhar para além de Goiânia e demais capitais do Centro-Oeste não é unânime, pois dificuldades urbanísticas podem representar obstáculos e reduzir a rentabilidade em comparação com as grandes cidades.



# Loteamentos

Os players que atuam com loteamentos têm expandido sua presença para outras cidades do Centro-Oeste além de Goiânia, encontrando oportunidades onde os incorporadores enfrentam dificuldades para viabilizar lançamentos.

Quanto ao tipo de produto praticado, loteamentos fechados continuam como os preferidos para o público de alto padrão, enquanto os loteamentos abertos e de menores metragens atendem melhor a classes baixas e médias.

*“Acho que nossa responsabilidade é muito maior porque ao invés de fazer um prédio para 30, 50, 100 clientes, muitas vezes a gente desenvolve um bairro para duas mil famílias morarem, oferecendo infraestrutura que impactam o desenvolvimento das cidades”,* afirma o vice-presidente de uma loteadora.

Em meio às oportunidades, os desafios já conhecidos pelo segmento também se fazem presentes na região, como a complexidade dos **processos de aprovação**, uma vez que cada município possui regras e exigências distintas, tornando o processo mais complexo.

*“Nossos problemas são uma bolha à parte no mercado. Não estamos preocupados com o Trump, com o Lula, com a Ucrânia ou China. A gente se preocupa com o secretário da Fazenda do município, se ele vai liberar a escritura ou não”,* complementa um executivo.

Empreendimentos **irregulares** são apontados como práticas frequentes na região e que acabam fazendo com que o setor seja encarado de forma negativa. Há, também, casos de loteamentos que foram lançados, comercializados e não houve conclusão dos projetos, deixando os compradores sem solução.

*“Seguir à risca é muito difícil. Fazer um parcelamento do solo de forma clandestina, abrir rua e vender é fácil. Agora, cumprir o Plano Diretor, toda a legislação ambiental e todos os códigos não é para qualquer um”,* comenta um executivo.

Adicionalmente, o **acesso à capital** tem sido uma das maiores dificuldades enfrentadas pelos loteadores, e alguns citam que precisaram financiar suas obras com recursos próprios, limitando ainda mais suas margens. Diante disso, investimentos em estudos de viabilidade se tornam peça-chave para garantir o sucesso comercial dos projetos.

*“Com o mercado restrito, os loteadores não podem mais errar. Ainda estamos longe do 100%. A margem de lucro está muito apertada, e fazer essa pesquisa do projeto corretamente é essencial”, afirma um urbanista.*

## **Estratégias**

A adaptação dos modelos de negócios tem sido uma solução encontrada pelos loteadores. A busca por parcerias e o acesso ao mercado de capitais são vistos como alternativas para mitigar os riscos financeiros. *“O problema nem está na taxa de capital, já que conseguimos repassar esse custo ao cliente. A questão, na verdade, é o prazo de acesso a esse dinheiro, que não se encaixa”, comenta uma executiva.*

Diante da pressão sobre os fluxos de caixa, há um forte apelo pela “profissionalização do setor”, especialmente no que diz respeito à estruturação e formalização dos processos internos, como gestão de projetos e transparência.

Apesar dos obstáculos, o setor de loteamentos tem demonstrado resiliência, com muitos players buscando soluções criativas para superar as dificuldades. Um exemplo disso é o sucesso de loteamentos rurais, nos quais a inovação no processo de aprovação tem possibilitado o lançamento de projetos em áreas antes consideradas inviáveis.

*“Lotear pode ser criativo. A gente brigou quatro anos para aprender a aprovar condomínios rurais de lotes de 20 mil metros. Criamos a metodologia e lançamos o primeiro, que pode inspirar muitos outros players”, finaliza um dos executivos.*



# Confira a agenda de Fóruns Regionais do GRI Club em 2025

## **GRI Interior de São Paulo 2025**

20 de fevereiro, Campinas

## **GRI Centro-Oeste 2025**

13 de março, Goiânia

## **GRI Rio 2025**

27 de março, Rio de Janeiro

**GRI Sul 2025** – 25 de abril, Itajaí

## **GRI Nordeste 2025**

06 de maio, Recife

## **GRI Centro-Oeste 2025 - 2ª edição**

26 de agosto, Goiânia

## **GRI Rio 2025 - 2ª edição**

19 de setembro, Rio de Janeiro

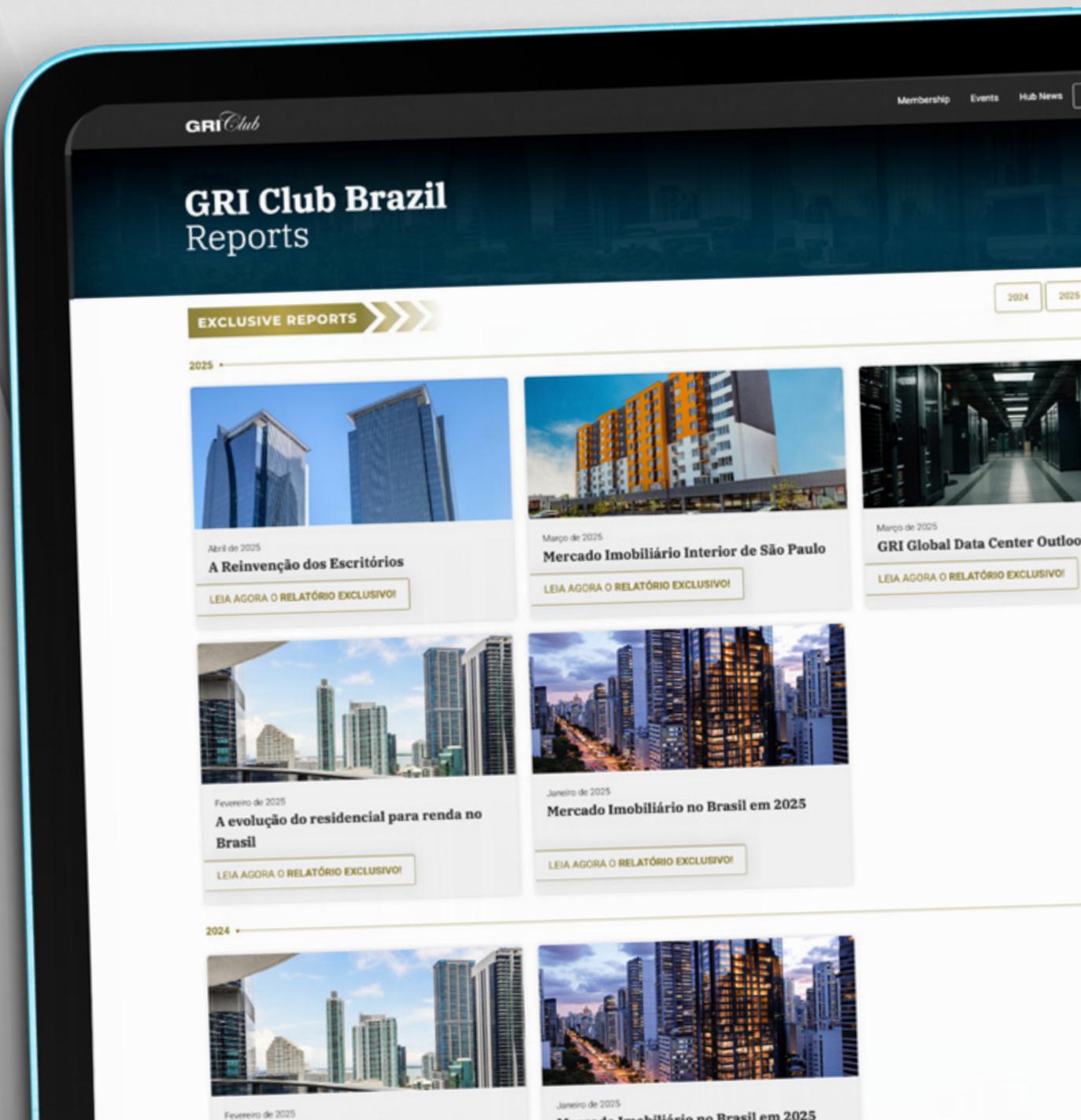
## **GRI Interior de São Paulo 2025 - 2ª edição**

25 de setembro, Campinas



Tenha acesso a **reflexões exclusivas** dos líderes mais influentes do setor sobre os desafios e oportunidades no mercado imobiliário brasileiro.

ACESSE AQUI



# O GRI Club

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 18 mil executivos seniores espalhados em 100 países, com atuação nos mercados imobiliário e de infraestrutura.

O modelo inovador de discussões do GRI Club permite a livre participação de todos os executivos, fomentando a troca de experiências e conhecimento, o networking e a geração de negócios.

Membros do clube também têm à disposição uma plataforma exclusiva para ver mais informações sobre os executivos e as respectivas empresas, marcar reuniões e acessar de modo irrestrito todos os nossos conteúdos.

[Saiba mais e solicite sua participação no GRI Club Brazil](#)



## **MARINA DIAS**

MANAGING DIRECTOR, HEAD OF  
REAL ESTATE BRAZIL

[Marina.dias@griclub.org](mailto:Marina.dias@griclub.org)

# GRI *Club*



GRI Club



GRI Club



[griclub.org](https://griclub.org)

GRI CLUB