

Radarm Dimensão

INTELIGÊNCIA DE MERCADO IMOBILIÁRIO

MERCADO RESIDENCIAL

Compactos deixaram de ser alternativa — tornaram-se uma decisão de mercado

Imóveis de um dormitório lideram a valorização residencial entre todas as tipologias monitoradas pelo Índice FipeZAP, em mais um sinal de mudança no perfil de consumo urbano no país.

Fonte: InfoMoney, com dados do Índice FipeZAP — publicado em 01/07/2026Metodologia: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe)

+7,30%

Valorização em 12 meses — 1ª colocação entre as tipologias

+3,35%

Acumulado em 2026, até junho

+1,71 p.p.

Acima da média das 56 cidades monitoradas

A tipologia compacta liderou a valorização residencial nacional, superando com folga a média das 56 cidades monitoradas pelo Índice FipeZAP. Os números foram publicados pelo InfoMoney em 1º de julho de 2026, com base no levantamento da Fipe. Na mesma leitura, o conjunto das cidades avançou 5,59% em 12 meses — a tipologia de um dormitório avançou 7,30%, a maior alta entre os quatro formatos analisados.

O ponto central não é apenas que unidades menores subiram de valor. É que o mercado passou a atribuir valor crescente a um produto que combina localização, eficiência de planta e menor valor total de aquisição.

VALORIZAÇÃO EM 12 MESES, POR TIPOLOGIA



Fonte: InfoMoney, com dados do Índice FipeZAP de venda residencial — junho de 2026.

Leitura responsável: o FipeZAP acompanha preços anunciados de apartamentos prontos em até 56 cidades e não mede especificamente nenhum município ou empreendimento individual. Dados nacionais ajudam a interpretar atributos que tendem a tornar um compacto mais competitivo, mas não garantem valorização futura de nenhum imóvel específico.

O investidor não compra somente metros quadrados. Compra uma posição de mercado: localização, procura, facilidade de uso e capacidade de revenda.

Menos área, mais precisão de produto

01 — VALOR TOTAL MAIS ACESSÍVEL

Mesmo em um segmento valorizado, a área menor tende a manter o investimento total dentro de uma faixa mais acessível a diferentes perfis de comprador. Isso amplia o universo potencial de aquisição sem exigir que o produto abra mão de localização ou acabamento.

02 — USO URBANO MAIS OBJETIVO

Profissionais, estudantes, casais, investidores e pessoas em transição valorizam imóveis que simplificam a rotina. A planta precisa funcionar com poucos metros, sem criar espaços residuais ou comprometer conforto.

03 — LOCAÇÃO ORIENTADA À CONVENIÊNCIA

Quem aluga uma unidade compacta tende a comprar tempo de deslocamento, acesso a serviços, segurança, conectividade e custos de manutenção. A localização deixa de ser um complemento e passa a ser parte do produto.

04 — REVENDA APOIADA EM PÚBLICO MAIS AMPLO

Um imóvel com preço total controlado e uso claro pode alcançar diferentes perfis de comprador. Essa amplitude não assegura liquidez, porém reduz a dependência de um único público na hora da saída.

Por isso, uma leitura isolada de qualquer indicador pode ser incompleta. O indicador correto é o conjunto: valor total, qualidade da planta, força do endereço, despesas recorrentes, facilidade de locação e consistência da construtora.

O desempenho de um dormitório não nasce do tamanho isoladamente. Ele resulta da forma como a unidade responde às mudanças da vida urbana.

NOTA LOCAL — CHAPECÓ (SC)

Esse movimento nacional dos compactos também aparece refletido em iniciativas regionais. Na Avenida Getúlio Vargas, em Chapecó, o All Day Smart Home é um exemplo de projeto atento a essa tendência — reunindo studios e apartamentos de um e dois dormitórios sob uma lógica de edifício inteligente.

Como analisar um compacto antes de comprar

O desempenho nacional da tipologia é um sinal de mercado, não um atalho. A decisão segura exige verificar o produto específico.

- **Endereço real:** serviços, centralidade, mobilidade, iluminação urbana e facilidade de deslocamento nos horários de maior uso.
- **Preço total:** desembolso completo, incluindo vaga, mobiliário, impostos, custos de financiamento e eventuais personalizações.
- **Planta útil:** circulação, ventilação, posição dos móveis, armazenamento e possibilidade de separar descanso, trabalho e convivência.
- **Condomínio:** se a quantidade de serviços gera eficiência ou despesas incompatíveis com o público provável de locação.
- **Segurança:** como funcionam acessos, monitoramento, gerador, controles de visitantes e proteção das esquadrias.
- **Tecnologia:** diferenciar infraestrutura real de promessas genéricas; confirmar memorial descritivo e itens efetivamente entregues.
- **Demanda de locação:** quem é o usuário provável, por quanto tempo tende a permanecer e quais imóveis concorrem no mesmo raio.
- **Saída futura:** amplitude de compradores e possibilidade de revenda sem depender de um cenário excepcional.
- **Qualidade da incorporadora:** histórico de entrega, padrão construtivo, assistência e transparência comercial.

O que os números indicam

A liderança dos imóveis de um dormitório no levantamento nacional confirma uma mudança de percepção: área compacta e alto valor de mercado já não são conceitos opostos. Ainda assim, o dado é um retrato do comportamento agregado de 56 cidades — não uma previsão para um endereço específico.

Para quem acompanha o setor, a leitura mais útil não é olhar apenas para o desempenho da tipologia, mas para os atributos que sustentam esse desempenho: localização, eficiência de planta, custos de manutenção e liquidez de revenda. São esses fatores, e não o rótulo do produto, que explicam por que alguns compactos se valorizam e outros não.

“O melhor compacto não é o menor imóvel. É o imóvel em que nenhum metro, nenhum sistema e nenhum serviço existe sem propósito.”

Radar Dimensão é uma publicação da Dimensão Construtora, com base em dados públicos do Índice FipeZAP.

Fontes e notas

[1] InfoMoney — “Imóveis de um dormitório lideram valorização no Brasil e têm metro quadrado mais caro”, publicado em 01/07/2026.

[2] Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas — metodologia e abrangência do Índice FipeZAP.

[3] Dimensão Construtora — página oficial, ficha técnica, plantas e localização do All Day Smart Home.

Aviso: este material tem caráter informativo e editorial. Não constitui promessa de rentabilidade, garantia de valorização ou recomendação financeira. Valores, disponibilidade e especificações de empreendimentos citados devem ser confirmados nos documentos comerciais e no memorial descritivo. O InfoMoney e a Fipe não endossam nenhum empreendimento citado neste material.