

01

EDIÇÃO

Panorama INTUS do Litoral

Leitura trimestral de indicadores do mercado imobiliário do litoral norte de Santa Catarina, com foco no que separa a decisão informada da decisão intuitiva.

SETEMBRO DE 2026

Itapema · Porto Belo · Balneário Camboriú · Itajaí · Tijucas

INTUS for business

Consultoria em gestão e conselho consultivo



ANTES DOS DADOS

Uma restrição de método que vale declarar de saída.

Esta apresentação não vende nada, e isso é uma decisão de método

O Panorama INTUS do Litoral é uma publicação trimestral gratuita distribuída a incorporadoras, construtoras e imobiliárias da região. Tem uma restrição autoimposta que vale dizer de saída: **não há proposta comercial nestas páginas**. Nenhuma oferta, nenhum convite para reunião, nenhum serviço apresentado.

O que existe é a leitura de indicadores que, na experiência de mesa de conselho e de sala de diretoria, separam a empresa que decide com informação da empresa que decide com percepção.

A TESE DESTA EDIÇÃO

O litoral norte viveu seis anos em que o mercado premiou a velocidade — lançar rápido, vender rápido, repetir. O primeiro semestre de 2026 mostra um mercado que continua batendo recordes de volume, mas no qual **a distância entre o que está à venda e o que efetivamente gira ficou grande demais para ser ignorada**. Simultaneamente, o custo de construir acelerou em ritmo diferente daquele do índice que corrige as parcelas dos contratos assinados na região.

Quando essas curvas se movem em direções e velocidades distintas, o que era gestão intuitiva passa a custar margem.

O recorde é real: Porto Belo foi o município que mais vendeu imóveis novos no Brasil

O dado ganha outra dimensão quando confrontado com a escala do município. Porto Belo tem cerca de **31 mil habitantes**, cresceu **72% em população na última década** e tem um masterplan estimado em **R\$ 12 bilhões** em implantação — com centro de tênis, complexo hospitalar e entretenimento de marca internacional. É um mercado que movimenta capital de capital estadual com estrutura de cidade pequena.



R\$ 2,5 bi
VGV vendido no primeiro semestre

2.850
unidades comercializadas

R\$ 875,7 mil
ticket médio por unidade

R\$ 14.712
por metro quadrado

Até aqui, a narrativa é de euforia justificada. O que segue é a segunda leitura.

Fonte: Inteligência de Mercado DWV, via Portal Portas, 30 de julho de 2026

84%

DO ESTOQUE NÃO GIROU

15.017 imóveis disponíveis, equivalentes a R\$ 17,6 bilhões, com VSO de 16% no semestre.

No mesmo semestre do recorde, a maior parte da oferta ficou parada

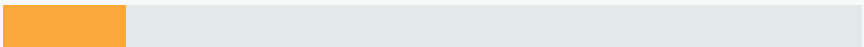
Há aproximadamente **sete vezes mais estoque disponível do que foi vendido em seis meses**. Recorde de vendas e estoque elevado são o mesmo mercado, vistos por lentes diferentes.

Estoque disponível



R\$ 17,6 bi

Vendas · 1º sem. 2026



R\$ 2,5 bi

16%

VSO NO SEMESTRE
VELOCIDADE DE VENDAS

O QUE ESTE NÚMERO NÃO É

Não é, por si, sinal de crise. Mercados de segunda moradia e investimento trabalham naturalmente com estoques mais longos, e parte relevante do inventário ainda está em fase inicial de obra. **Tratar 16% como colapso é erro de leitura.**

O ERRO OPOSTO, MAIS PERIGOSO

Olhar o recorde de vendas e concluir que o mercado absorve tudo, lançando com a mesma tabela, mix e expectativa de velocidade — **sem verificar se o próprio estoque acompanha o agregado da cidade.**

“O próximo ciclo imobiliário será mais seletivo, premiando quem planeja o produto e mantém capacidade financeira.”

Leitura de analistas de mercado sobre o ciclo em curso

Seletivo significa que a diferença entre empreendimentos vizinhos tende a aumentar. A decisão deixa de ser **quanto o mercado vende** e passa a ser **quanto o meu estoque específico gira, e por quê.**

“Litoral norte” não é um mercado: são quatro, com amplitude de 4,9 vezes no ticket

4,9X

AMPLITUDE ENTRE BALNEÁRIO
CAMBORIÚ E PORTO BELO

No mesmo semestre, as duas praças
mais distantes do recorte exigem
**produto, ritmo comercial e disciplina
financeira diferentes.**

Balneário Camboriú

R\$ 4,32 mi

Ciclo longo e cliente de patrimônio; relação e especificação de alta exigência.

Itajaí

R\$ 1,63 mi

Demanda com componente de moradia, apoiada por porto, logística e comércio exterior.

Itapema

R\$ 1,29 mi

Mercado maduro e líquido, com competição por diferenciação e velocidade.

Porto Belo

R\$ 875,7 mil

Maior volume em VGV e menor ticket do recorte; alta rotatividade e sensibilidade de mix.

A CONSEQUÊNCIA PRÁTICA

Quem opera praças diferentes com as mesmas regras acaba **administrando negócios distintos com um único conjunto de instrumentos.**

NOTA SOBRE TIJUCAS

Sem presença nos rankings de VGV do semestre: uma **fronteira de expansão**, com menor liquidez e maior sensibilidade a preço.

CUB

O índice que corrige a receita não é o que mede o custo

O MECANISMO

Índice estadual publicado pelo Sinduscon conforme a NBR 12.721.

No mercado nacional, o padrão predominante em venda na planta é corrigir o saldo devedor pelo INCC. **No litoral norte catarinense, a prática consolidada é indexar os parcelamentos à variação do CUB.**

LADO DA RECEITA CONTRATADA

O que o CUB mede, por construção

O custo de uma **obra-padrão teórica**, apurado sobre projetos normatizados com cesta fixa de insumos e ponderação predefinida entre materiais e mão de obra.

R1-N	PP-4-N	R8-N	R16-N
------	--------	------	-------

A cesta é fixa; não se ajusta ao que cada empreendimento consome.

FORA DA CESTA, POR DEFINIÇÃO NORMATIVA

O que a obra real do litoral tem e o CUB não capta

- Terreno
- Projetos
- Fundações especiais
- Elevadores

Em empreendimentos de médio e alto padrão do litoral — solo arenoso, múltiplos elevadores e lazer elaborado — parcela relevante do custo real está fora da cesta.

O contrato protege a receita contra a variação de uma obra que não é exatamente a obra que está sendo executada.

A proteção contratual existe e é relevante. Mas é uma proteção **parametrizada**, vinculada a uma obra-padrão, aplicada a um custo **específico**.

O último recorte não confirma um descasamento de sinal único

No dado mais recente disponível, o **CUB/SC avançou mais** que o INCC-M no mês. Isso reforça a necessidade de medir o custo real da obra, e não adotar uma conclusão genérica sobre os índices.

0,95%

CUB/2006 residencial médio de SC
variação de agosto de 2026

0,62%

INCC-M
variação divulgada pela FGV para julho de 2026

+0,33 p.p.

diferença mensal observada
entre os dois recortes disponíveis

O QUE MUDOU NA EDIÇÃO DE SETEMBRO

A projeção foi trocada por leitura realizada

A edição anterior discutia cenários projetados para 2026. Com o corte de agosto, a análise passa a usar o dado realizado mais recente: **R\$ 3.151,24/m² no CUB/2006 residencial médio de SC**, com variação mensal de 0,95%.

O INCC-M mais recente disponível no corte é o de julho, em 0,62% no mês e 6,40% em 12 meses. **Os períodos e as metodologias não são idênticos**; a comparação serve como sinal de monitoramento, não como equivalência de custo de obra.

01 Índice contratual

O CUB pode corrigir recebíveis. Ele é uma referência padronizada e não mede a composição específica de insumos do empreendimento.

02 Custo efetivo

O INCC-M é nacional; o orçamento real precisa acompanhar materiais, mão de obra, produtividade e contratos locais.

03 Decisão de gestão

A pergunta é mensal: a correção do saldo acompanha o orçamento reestimado, por produto e por etapa de obra?

TESE INTUS

O risco não está em qual índice “vence” em um mês. Está em **não acompanhar a diferença entre recebíveis corrigidos e custo reestimado** antes de ela pressionar margem e caixa na fase final da obra.

No recorte mensal, a diferença é R\$ 2,0 mil por unidade

CORREÇÃO ILUSTRATIVA SOBRE SALDO DE R\$ 612.990

ÍNDICE DE REFERÊNCIA	VARIAÇÃO	CORREÇÃO
CUB/2006 residencial médio de SC agosto de 2026	0,95%	R\$ 5.823
INCC-M julho de 2026 · dado FGV mais recente no corte	0,62%	R\$ 3.801
Diferença mensal observada 0,33 ponto percentual entre os recortes	+0,33 p.p.	R\$ 2.023

Cálculo INTUS: saldo corrigível de R\$ 612.990, equivalente a 70% do ticket médio de R\$ 875,7 mil. Valores arredondados.

RESSALVA DE HONESTIDADE ANALÍTICA

Os índices possuem cobertura e metodologia diferentes: o CUB/SC é estadual e padronizado; o INCC-M é nacional. **O exemplo não afirma que um deles representa o custo real da obra**; ele mostra por que a empresa precisa medir a curva do contrato e a curva de custo no mesmo painel.

Simulação sobre o ticket médio de Porto Belo, com **70% do valor parcelado durante a obra**. A referência mostra a sensibilidade do saldo corrigível; não substitui o orçamento reestimado do empreendimento.

ESCALA DO MONITORAMENTO

R\$ 2,0 mil

de diferença em um único mês, por unidade, dentro desta simulação de saldo financiado durante a obra.

R\$ 240,7 mil

em um empreendimento de **119 unidades** com o mesmo perfil de parcelamento, se a diferença mensal se repetisse integralmente naquele mês.

O dado útil

não é uma projeção genérica de margem. É a comparação mensal entre **recebíveis corrigidos, orçamento reestimado e ritmo de vendas** de cada produto.

A margem real se decide onde o contrato não alcança

A indexação ao CUB protege uma parte da operação, e essa parte é relevante. O ponto é delimitar **qual parte**. Existem três blocos de exposição sobre os quais a cláusula de correção simplesmente não incide — e é neles que o resultado do ciclo se define.

R\$ 2,5 bi

VGv vendido no semestre, recorde histórico das quatro praças

2.850

unidades comercializadas no primeiro semestre de 2026

R\$ 17,6 bi

em estoque disponível, 15.017 imóveis ainda não vendidos

16%

de VSO no semestre: 84% da oferta não girou

I

O estoque não vendido não tem receita a corrigir

A cláusula de indexação incide sobre saldo devedor de unidades já comercializadas. Nas **15.017 unidades em estoque**, não há contrato, não há parcela e não há correção — mas a obra segue consumindo custo real no ritmo do mercado, não no ritmo da obra-padrão.

II

Unidades quitadas ou repassadas param de corrigir

Pagamento à vista, quitação antecipada e repasse para financiamento bancário encerram a correção pelo CUB naquele contrato. **A obra continua; a indexação daquela unidade, não.** Quanto mais rápido o repasse, menor a proteção acumulada.

III

Itens fora da cesta não entram na conta

Terreno, projetos, fundações especiais e elevadores estão excluídos da obra-padrão por definição normativa. Em produto de médio e alto padrão no litoral, **parcela relevante do custo real varia sem qualquer contrapartida no índice.**

Nenhum dos três blocos se resolve renegociando cláusula. Todos os três se resolvem com velocidade de venda e acerto de mix.

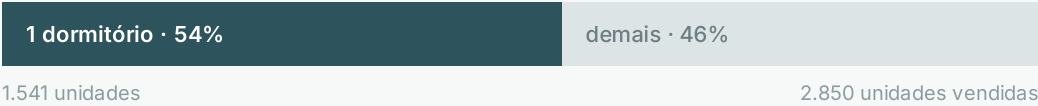
É por isso que **VSO por empreendimento, curva de estoque por tipologia e aging da carteira** deixam de ser indicadores de acompanhamento comercial e passam a ser variáveis de resultado financeiro. A próxima seção detalha os três.

Quando erro de mix se torna problema de caixa

54%

DAS VENDAS DO SEMESTRE FICARAM EM UMA ÚNICA TIPOLOGIA

O produto de um dormitório concentrou o giro. O ponto não é eliminar os demais produtos, e sim **acompanhar o ritmo de saída de cada tipologia do próprio empreendimento.**



Das **2.850 unidades vendidas** no semestre, **1.541 foram de um dormitório**. A concentração mostra onde está a liquidez — e, por consequência, onde ela não está.

01 A demanda se concentra
Investimento e segunda moradia convergem para **menor ticket e maior potencial de locação por temporada.**

02 O estoque remanescente migra
O que sobra tende a se acumular **fora da faixa de maior liquidez**, em tipologias maiores e públicos mais restritos.

03 A curva de recebíveis se alonga
O estoque final gira mais devagar quando a obra consome mais caixa. **O erro de mix aparece no fim da obra.**

ONDE ISSO ENCONTRA O DESCASAMENTO DE ÍNDICE

A unidade que demora mais para vender fica mais exposta à diferença entre índice contratual e custo de obra. **Mix e indexação são o mesmo problema em momentos diferentes do caixa.**

A LEITURA CORRETA

Tipologias maiores sustentam ticket e margem. A gestão precisa saber, mês a mês, **a curva de venda de cada tipologia**, não apenas o agregado da cidade.

Três indicadores separam decisão de intuição

Nenhum deles exige software novo ou consultoria contratada. Todos os três se constroem com **dados que a incorporadora já gera** — e é justamente por isso que sua ausência é uma escolha, não uma limitação.



01

VSO mensal por empreendimento, não por cidade

O VSO agregado de 16% no semestre descreve a praça, não o seu produto. **A média da cidade não paga a parcela do financiamento à produção.** O que interessa é a velocidade do estoque específico, mês a mês, comparada ao próprio histórico do empreendimento.

GATILHO DE ALERTA

Dois meses consecutivos abaixo da média histórica do próprio empreendimento.

02

Curva de estoque por tipologia

Saber quanto sobrou importa menos que saber **o que sobrou**. Se a participação de uma tipologia no estoque cresce mais rápido do que a participação dela no lançamento, o mix está migrando para a faixa de menor liquidez — e o problema aparece no caixa antes de aparecer no relatório.

GATILHO DE ALERTA

Uma tipologia ganhando peso no estoque acima do peso original de lançamento.

03

Aging da carteira e spread de indexação

Duas leituras sobre a mesma carteira: **há quanto tempo cada unidade está em estoque** e **qual a distância entre o CUB que corrige a receita e o custo efetivo da obra**. A primeira mostra onde o desconto virá; a segunda, quanto da margem já foi consumida antes da negociação começar.

GATILHO DE ALERTA

Spread entre CUB e custo efetivo acima de 2 p.p. por dois trimestres seguidos.

A matéria-prima dos três indicadores já está no CRM, no contas a receber e nas medições de obra.

O custo não está na coleta — está na **organização**. Entre a incorporadora que acompanha esses três números e a que não acompanha, a diferença raramente é de orçamento: é de **hábito de leitura**.

Três coisas que valem ser observadas até a próxima edição

Nenhuma delas depende de contratar nada. Todas dependem de **começar a medir com granularidade de empreendimento**, e não de cidade.

I

A VSO da temporada de verão

Dezembro a março concentram o fluxo de visitantes; é o **teste real de absorção** do estoque acumulado.

O QUE COMPARAR

A VSO do seu empreendimento contra a média regional de 16% — a diferença é a informação útil.

II

O MAIS ACIONÁVEL DOS TRÊS

O spread entre o CUB e o custo real de obra

Se a pressão de materiais persistir, **a distância entre o índice e o custo efetivo tende a aumentar**, gerando impacto rápido em caixa.

O QUE MEDIR

A variação do CUB/SC mês a mês versus o custo orçado da sua obra, por empreendimento e etapa.

III

A entrada de novos players em Porto Belo e Tijucas

Porto Belo atrai concorrência pelo menor ticket; Tijucas segue como fronteira de expansão a ser monitorada.

O QUE ACOMPANHAR

Novos registros de incorporação e lançamentos nas duas praças e o efeito sobre a tabela praticada.

**Quem entra na temporada medindo já sai dela com uma decisão fundamentada.
Quem entra sem medir sai com uma impressão.**

A Edição 02 retoma estes três pontos com os dados fechados do segundo semestre e da temporada.

PUBLICAÇÃO TRIMESTRAL

Edição 02

Dezembro de 2026

A próxima edição fecha o ciclo desta: retoma os mesmos indicadores para verificar o que se confirmou, o que não se confirmou e o que mudou de direção — com os números da temporada já apurados.

O QUE A EDIÇÃO 02 VAI MEDIR

- 01 **VSO da temporada** nas quatro praças, para separar aquecimento sazonal de mudança estrutural de ritmo
- 02 **Spread entre CUB e custo real de obra**, acompanhando se a pressão de materiais se mantém acima da cesta padronizada
- 03 **Entrada de novos players** em Porto Belo e Tijucas, e o efeito sobre a curva de preço das fronteiras de expansão

FICHA TÉCNICA

Panorama INTUS do Litoral

Edição 01 · Setembro de 2026

Recorte: Balneário Camboriú, Itajaí, Itapema, Porto Belo e Tijucas

Período de referência: 1º semestre de 2026

Periodicidade: trimestral

FONTES CONSULTADAS

Inteligência de Mercado DWV

Sinduscon/SC e Sinduscon Balneário Camboriú

FGV/Ibre

Portal Portas

Cálculos e composições próprias da INTUS sobre dados públicos

RESSALVA

Esta publicação tem **caráter informativo e analítico** e não constitui recomendação de investimento, aconselhamento financeiro ou oferta de qualquer natureza. As projeções apresentadas derivam de dados públicos disponíveis na data de fechamento e estão sujeitas a revisão. **Decisões de investimento, precificação e estruturação de produto devem considerar a realidade específica de cada empreendimento** e a avaliação de assessores próprios.

