

Geração Z Cresceu e quer a casa própria? – Desafio ou oportunidade?

WERLANG, Crislaine Cerutti
XAVIER, Eduarda Kurtz
LÍRIO, Soselei Terres de
NASCIMENTO, Celia Carsoni do
MORENO, Josefa

TECNÓLOGOS



INTRODUÇÃO

Durante muito tempo, ter uma casa própria foi visto como sinônimo de sucesso e segurança. No entanto, esse cenário vem mudando, principalmente quando olhamos para a Geração Z - jovens que cresceram em meio à tecnologia, mudanças rápidas e incertezas econômicas (MEDEIROS,2021).

Apesar das dificuldades financeiras atuais do mercado e do país, 73% desses jovens ainda mantêm o sonho de adquirir a casa própria (DUTRA, 2025).

DESENVOLVIMENTO

A Geração Z, formada por jovens nascidos entre meados dos anos 1990 até o início dos anos 2010, cresceu em um ambiente marcado pela tecnologia, pela conectividade e por profundas transformações sociais e econômicas. Esse contexto moldou uma geração com prioridades e expectativas bem diferentes das anteriores — o que impacta diretamente sua relação com o mercado imobiliário.

Apesar de muitos ainda desejarem conquistar a casa própria, esse sonho agora vem cercado de inseguranças. O cenário econômico atual é marcado por instabilidade no emprego, aumento do custo de vida e dificuldade de acesso ao crédito. De acordo com a Brain Inteligência Estratégica (2023), mais da metade dos jovens entre 20 e 29 anos consideram pouco provável comprar um imóvel nos próximos anos. Isso porque, além do custo elevado dos imóveis, muitos têm dificuldade em comprovar renda fixa, o que os impede de acessar linhas de financiamento habitacional tradicionais.

Outro ponto importante é o novo olhar dessa geração sobre o consumo. Diferente dos pais ou avós, que buscavam estabilidade e patrimônio, a Geração Z valoriza experiências, liberdade e flexibilidade. Alugar um imóvel, morar próximo do trabalho ou até mesmo em espaços compartilhados, como colivings, pode parecer mais atrativo do que se comprometer com um financiamento de 30 anos (MEDEIROS, 2021).



Fonte: <https://www.urban.imb.br>
Fig. 01 – Geração Z cresceu e q: Internetuer casa propria?

Além disso, questões como sustentabilidade e responsabilidade social também influenciam esse público. Muitos jovens consideram a eficiência energética, o uso de materiais sustentáveis e a localização como fatores decisivos na escolha de um imóvel.

Empreendimentos que ofereçam soluções ecológicas, áreas de convivência e tecnologias integradas tendem a atrair mais esse perfil (PORTAL ZAP IMÓVEIS, 2024).

É preciso considerar também a presença cada vez maior da internet nas decisões de compra. A Geração Z pesquisa, compara e se informa online antes de tomar qualquer decisão e isso vale para o mercado imobiliário também. Plataformas digitais, vídeos de tour virtual, atendimento por WhatsApp e transparência nas informações são diferenciais cada vez mais exigidos.

Portanto, o setor imobiliário precisa se reinventar. Mais do que vender imóveis, é necessário compreender profundamente o comportamento e os valores dessa geração. Investir em produtos mais compactos, bem localizados, com áreas compartilhadas e boa conectividade é um passo importante. Mas tão essencial quanto isso é adaptar a comunicação, os canais de atendimento e as formas de financiamento para torná-los acessíveis e coerentes com a realidade dos jovens.

Aqueles que entenderem esse novo perfil de consumidor sairão na frente. Afinal, embora a Geração Z tenha um modo diferente de se relacionar com a ideia de casa própria, isso não significa que ela tenha abandonado esse desejo — apenas passou a enxergá-lo de forma mais consciente, crítica e adaptada ao seu tempo. E conforme Davis Dutra afirma em seu canal, essa mudança representa uma oportunidade para os investidores.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A Geração Z ainda sonha com a casa própria, mas esse desejo passou a ser visto de forma mais consciente e adaptada à sua realidade. O que antes era uma meta imediata, hoje depende de fatores como mobilidade, liberdade, viabilidade financeira e propósito.

O mercado imobiliário precisa se reinventar para acompanhar esse novo perfil, oferecendo imóveis mais acessíveis, funcionais e alinhados com os valores dessa geração. Entender essas mudanças é essencial para quem quer se manter relevante e atrativo nesse novo cenário.

REFERÊNCIAS

BRAIN INTELIGÊNCIA ESTRATÉGICA. Pesquisa Mercado Imobiliário Jovem. 2023. Disponível em: <https://braininteligencia.com.br>. Acesso em: 15 maio 2025.

DAVIS DUTRA – NEGÓCIOS IMOBILIARIOS. Porque os Jovens não estão comprando Imóveis? (2025). Youtube. 3 Maio 2025. Disponível em: <https://youtu.be/7YdSwikIDm0?si=XsaodTw1zH925JH>. Acesso em: 17 maio 2025.

MEDEIROS, L. Comportamento da Geração Z e suas implicações no consumo. Revista de Tendências Urbanas, v. 12, n. 3, p. 45–58, 2021.

PORTAL ZAP IMÓVEIS. Geração Z e o mercado imobiliário. 2024. Disponível em: <https://www.zapimoveis.com.br/blog/geração-z-mercado-imobiliário>. Acesso em: 15 maio 2025.