

A real face dos INQUILINOS no Brasil

*e como isso se conecta com a
sua estratégia de 2026*

ANUÁRIO 2025

FCanalise
digital

O que esse estudo RESPONDE para 2026 ?

Antes de prosseguirmos com o estudo, destacamos que esse anuário não é apenas descritivo. Ele ajudará a responder perguntas centrais:

- ① Onde há espaço real para **aumento de ticket médio** de locação?
- ② Onde o risco começa a **corroer margem**?
- ③ Qual público exige mais **estrutura operacional**?
- ④ Onde vale priorizar **volume vs. margem**?
- ⑤ Como **reduzir mismatch** e aumentar a conversão?

Boa leitura!

Os 5 principais achados

Este anuário é baseado em ~200 mil inquilinos analisados pela FC em 2025. O objetivo é ajudar imobiliárias, administradoras, garantidoras e investidores a tomarem decisões mais inteligentes sobre política de aprovação e estratégia de crescimento para 2026.

1. O CENTRO DO MERCADO É A CLASSE B — e ela opera dentro do limite:

É o maior grupo, com 49% das propostas. Opera majoritariamente (70%) dentro do teto financeiro saudável (até 30% de comprometimento de renda). → [Cap. 3](#)

2. O “MIOLO” DAS LOCAÇÕES ESTÁ ENTRE R\$1.500/R\$2.500 – pequenos sinais de risco:

Maior volume e primeiros sinais de pressão orçamentária, alguns casos com comprometimento chegando a 40%. → [Cap. 4](#)

3. RENDA VARIÁVEL É ESTRUTURAL DO MERCADO – e pede análise técnica:

40% são empresários ou autônomos e 14% nem declararam origem da renda. Extrato bancário pode inflar a renda real e gerar aprovações equivocadas. → [Caps. 3 e 4](#)

4. QUANTO MAIOR O COMPROMETIMENTO DE RENDA, MAIOR O RISCO – a queda é consistente:

Acima de 30% de comprometimento de renda, os sinais de risco crescem. Acima de 40%, a pressão já é estrutural, não pontual. → [Cap. 4](#)

5. TICKET MÉDIO OU VOLUME? A estratégia certa pode vir de dentro:

Classes A e B permitem maior *ticket*. Classe C exige automação. → [Caps. 6 e 7](#)

Guia de leitura – O que encontrar em cada capítulo

Cap	Tema	O que você encontra	Ir
1	O mercado em escala	O tamanho e a consistência da base do estudo	→ ir
2	Como construímos o estudo	A metodologia por trás de cada análise	→ ir
3	O novo perfil do inquilino	Quem está alugando – e como esse perfil mudou	→ ir
4	Onde o desejo dá Match	O mapa de riscos e incompatibilidades	→ ir
5	Recortes do Match e Mismatch	Onde o orçamento aperta e onde ele “estoura”	→ ir
6	Oportunidades de crescimento	Qual estratégia faz sentido para a sua operação	→ ir
7	Estratégia e resultados	Aprendizados e plano de ação para 2026	→ ir

Lideranças e Agradecimentos

Por Marcus Costa – co-Founder e co-CEO



Marcus Costa

Construir esse anuário traz vários sentimentos de realização: cumprir a missão de gerar informação relevante para o mercado; alcançar volume de dados consistentes para este tipo de trabalho; ter a confiança de centenas de imobiliárias de todos os portes e de praticamente todo o Brasil; e ter uma equipe sintonizada e capaz de produzir coisas incríveis, com muita dedicação e sobretudo, resiliência e consistência.

Agradeço a **toda equipe FC**, em especial ao meu sócio **Marcello Nicolau** e ao meu amigo e parceiro na análise de dados, **Anderson Arruda**. Obrigado por embarcarem comigo nesse projeto e por fazerem dele algo realmente relevante.

Isso também não seria possível sem nossos **clientes e parceiros**, para os quais eu estendo nossa mais absoluta e genuína gratidão! Obrigado pela confiança, pela troca e por nos desafiar a fazer um trabalho cada vez melhor.



Marcello Nicolau



Anderson Arruda

Seguimos no propósito de ajudar o mercado de locação a transformar dados em inteligência, e aplicá-las, na prática, em seu favor. Esperamos que esse material seja útil para calibrar as estratégias de imobiliárias, administradoras, garantidoras e investidores do mercado de locação no Brasil.

Vamos juntos construir um mercado cada dia mais *data-driven*!

Conteúdo

1

O Mercado em Escala: 2025 da FC ANALISE em Números

2

Como construímos este *Raio-X* do Mercado

3

O Novo Perfil do Inquilino

4

Onde o Desejo dá *MATCH*

- *O Mapa de Riscos e Incompatibilidades*

5

Recortes do *MATCH* e *MISMATCH*

- *Folga Financeira vs Imóvel Compatível*
- *Qual Origem de Renda se Aperta Mais?*
- *Maturidade x Comprometimento de Renda*
- *Triângulo Estratégico: Idade, Origem de Renda e Valor da Locação*

6

Onde estão as Oportunidades de Crescimento?

- *Qual Estratégia de Crescimento dá match com a sua Imobiliária?*

7

Dados Revelam Padrões. Estratégia Transforma em Resultados.

- *O que o Mercado nos revelou em 2025?*
- *Perguntas Estratégicas para 2026*
- *Plano Básico de Ação para uma Estratégia “data driven”*

1

O Mercado em Escala:
2025 da **FC** em Números.

Escala, Complexidade e Capacidade Operacional

109.562

Propostas de Locação
(Pessoas Físicas e Jurídicas)

198.393

Pessoas Analisadas
(CPFs)

70.649

64%

Propostas
Somente com Inquilinos

22.212

20%

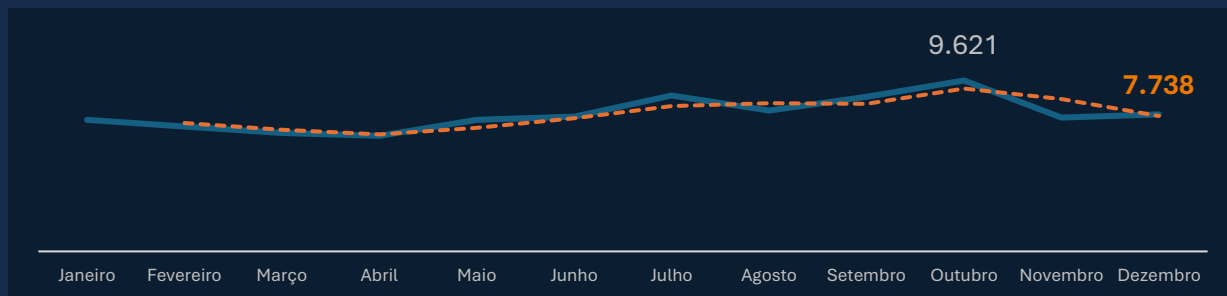
Propostas
Com Inquilinos e Fiaidores

Em 2025, a FC ANALISE consolidou sua capacidade operacional em **escala**, com **processamento contínuo** e orientado às particularidades do mercado de locações. Nossa abordagem é estruturada especificamente para a lógica do mercado de locações, com critérios calibrados ao **comportamento real dos pretendentes** e às necessidades operacionais das imobiliárias, administradoras e garantidoras.

Ao longo do ano passado, foram **analisadas 109.562 propostas efetivas de locação, com 198.393 análises individuais (CPFs)** — o que equivale à **média de 1,8 pessoa por proposta**, refletindo a realidade de composições familiares, coparticipantes e garantidores. Dentro desse volume, **70.649 propostas** foram formadas **apenas por inquilinos (Pessoas Físicas)** e **22.212 propostas** contaram com **inquilinos + fiaidores**, ambos Pessoas Físicas. Evidenciando o crescimento no número de imobiliárias que, independentemente de propostas com garantias pagas, entendem a **importância de ter o seu próprio filtro de perfil de inquilino aceitável** para a composição da sua própria carteira. Garantindo que o **controle do risco do seu negócio esteja conectado com suas estratégias** de curto, médio e principalmente longo prazo.

O volume remanescente (**16.701 propostas; ~16%**) refere-se a análises **somente de fiaidores, locações para pessoas jurídicas e outras finalidades de análise**, que não fazem parte do recorte deste anuário.

O gráfico da imagem abaixo reforça a constância operacional. Mantivemos uma **média mensal de 7.738 propostas** de locação analisadas, com **pico de 9.621 em outubro**, evidenciando capacidade de absorver variações de demanda sem perder o ritmo produtivo.



O estudo demonstra que a aderência entre pretensão de locação e capacidade financeira é diretamente proporcional à renda informada — e que a estratégia de crescimento ideal depende da combinação entre estoque, perfil de cliente e apetite a risco.

Por fim, destacamos que a amostra apresenta predominância das regiões Sudeste e Sul, que totalizam aproximadamente 96% dos registros considerados. As demais regiões respondem por cerca de 4% da base e, em razão da menor representatividade estatística, não foram objeto de análises regionais individualizadas.



Key Points

1

A base do estudo não é de busca/pesquisa de imóveis, mas de **PROPOSTAS EFETIVAS DE LOCAÇÃO**.

2

Esse estudo não se refere a locações efetivadas, mas a **PROPOSTAS APRESENTADAS** com envio de dados para análise e aprovação.

3

O recorte do anuário tem foco em **Locações para Pessoas Físicas** (com/sem fiador); demais propostas (Pessoas Jurídicas e outras finalidades) não compõem esta análise.

4

Escala comprovada de **109 mil propostas/ano** e quase **200 mil análises** individualizadas (CPFs).

5

Complexidade real do mercado: média de **1,8 pessoas por proposta**, indicando composições com múltiplos participantes e garantias.

2

**Como construímos este
Raio-X do Mercado**

Metodologia e Padrões do Estudo

A base de dados utilizada neste anuário contempla todo o **exercício de 2025 da FC ANALISE**. Esse recorte garante uma leitura anual completa, permitindo observar padrões de perfil, comportamento e risco ao longo de um ciclo fechado — sem “pular” sazonalidades típicas do mercado de locações.

Para assegurar consistência entre gráficos e comparações, as análises foram estruturadas a partir de variáveis padronizadas (faixas e agrupamentos), com o objetivo de facilitar a interpretação e reduzir ambiguidades.

CRITÉRIOS E PADRONIZAÇÕES ADOTADAS

GERAÇÃO/FAIXA ETÁRIA

A faixa etária foi agrupada por gerações para permitir leitura comportamental por fase de vida, com quatro categorias:

- **Baby Boomers (60+)**, nascidos antes de 1964;
- **Geração X (46 a 59)**, nascidos entre 1965 e 1980;
- **Geração Y (30 a 45)**, nascidos entre 1981 e 1996 (*millennials*); e, por fim,
- **Geração Z (até 29)**, nascidos entre 1997 e 2012.

Vale a pena destacar também a importância de acompanhar as tendências da próxima geração, a Alpha, que não foi contemplada nesse estudo por falta de dados, uma vez que ainda não possuem idade para se aplicar em locação de imóveis. São os nascidos a partir de 2013, atualmente ainda crianças e pré-adolescentes, mas que serão os futuros “consumidores” de moradia.

CLASSE SOCIAL

A classificação por classe social segue faixas de renda mensal (IBGE e Data Zap), permitindo analisar poder de pagamento e perfil socioeconômico, a saber:

- **Classe A** (acima de R\$ 16.186,01);
- **Classe B** (de R\$ 4.607,01 a R\$ 16.186,00);
- **Classe C** (de R\$ 1.525,01 a R\$ 4.607,00);
- **Classe D/E** (até R\$ 1.525,00).

COMPROMETIMENTO DE RENDA

Para medir o “peso do aluguel” no orçamento, foi utilizado o comprometimento de renda em faixas objetivas: **até 20%**, **de 20% a 30%**, **de 30% a 40%**, **de 40% a 50%**, **de 50% a 60%** e **acima de 60%**. Essa variável é central porque ajuda a traduzir risco financeiro em um indicador simples: quanto maior o comprometimento, maior a pressão sobre o orçamento mensal do pretendente.

GÊNERO

Foram consideradas as categorias **Masculino**, **Feminino** e **Sem Registro**, preservando a integridade do dado quando a informação não estava disponível.

FAIXAS DE LOCAÇÃO

O valor de locação foi segmentado em faixas que facilitam leitura por tíquete e posicionamento de mercado, a saber:

- Acima de R\$ 6.500,01;
- De R\$ 5.500,01 a R\$ 6.500,00;
- De R\$ 4.500,01 a R\$ 5.500,00;
- De R\$ 3.500,01 a R\$ 4.500,00;
- De R\$ 2.500,01 a R\$ 3.500,00;
- De R\$ 1.500,01 a R\$ 2.500,00;
- Até R\$ 1.500,00.

A metodologia de corte foi definida com base em médias praticadas em regiões metropolitanas, mas também aderente ao comportamento geral da base analisada.

ORIGEM DE RENDA

Para reduzir dispersão e permitir comparações, a origem de renda foi consolidada em cinco grupos:

- **Funcionários CLT** (privado registrado e público CLT);
- **Empresários + Autônomos** (inclui profissionais liberais e comprovações por extrato bancário e/ou limite do cartão de crédito);
- **Funcionários Públicos** (estatutários, militares, aposentados e pensionistas do INSS);
- **Outros** (estagiários, bolsistas, pensão alimentícia/judicial e renda de aluguel);
- **Não Informada** (quando o dado não foi declarado).

SCORE E RISCOS FC

O resultado consolidado pelo **score FC de locação** é organizado por níveis de risco:

- **Risco Muito Baixo;**
- **Risco Baixo;**
- **Risco Médio;**
- **Risco Acima da Média;**
- **Risco Muito Alto;** e, por fim,
- **Alerta FC.**

Essa classificação é usada como “linguagem comum” para leitura de risco ao longo do anuário, permitindo observar como diferentes perfis se distribuem entre faixas de segurança e atenção.

Quem são, o que desejam e qual é o perfil socioeconômico real de quem aluga imóveis no Brasil.

Insights acionáveis e oportunidades estratégicas para o mercado de locações em 2026

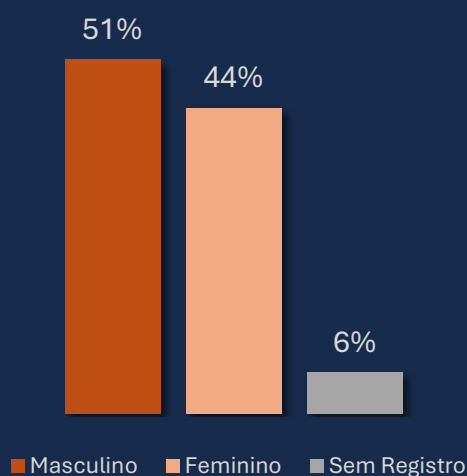
3

O Novo Perfil do Inquilino

O Núcleo Socioeconômico e demográfico da Locação

O perfil socioeconômico dos pretendentes à locação mostra um mercado com predomínio de público economicamente ativo, **Classe Social B como núcleo**, e uma participação relevante de **rendas menos “lineares” (empresários/autônomos)** — o que reforça a importância de se ter um modelo de análise também orientado para esses perfis.

PROPOSTAS DE LOCAÇÃO POR GÊNERO



As propostas distribuem-se de forma relativamente equilibrada entre os gêneros **masculino (51%)** e **feminino (44%)**, com **6% sem registro**.

Em 2025, não há um “gênero dominante” na demanda; a principal leitura operacional aqui é: atualmente há equilíbrio na renda familiar, uma vez que ambos os gêneros figuram, quase que em pé de igualdade, como principal responsável pela moradia familiar.

PROPOSTAS POR FAIXA ETÁRIA/GERAÇÃO: a demanda é majoritariamente adulta, em fase produtiva

10%

Baby Boomers
(> 60 anos)

18%

Geração X
(de 46 a 59 anos)

42%

Geração Y
(de 30 a 45 anos)

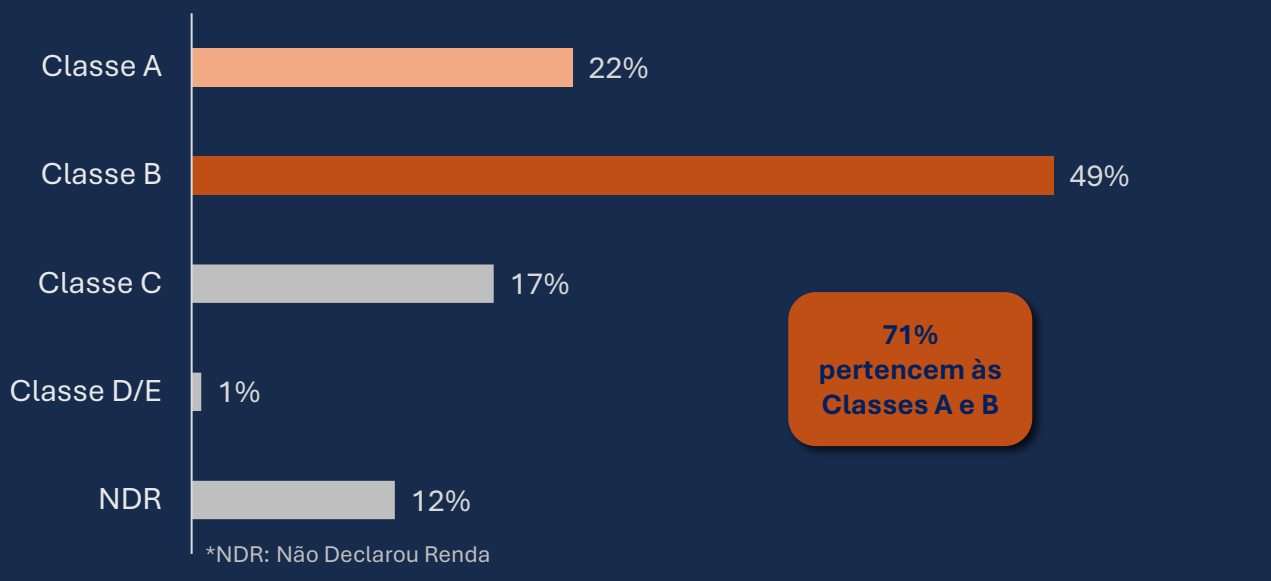
30%

Geração Z
(< 29 anos)

O centro de gravidade está na **Geração Y (30 a 45 anos)**, que concentra **42% das propostas**. Em seguida vem a **Geração Z (< 29 anos)** com **30%**, e depois **Geração X (46 a 59)** com **18%** e **Baby Boomers (60+)** com **10%**.

Na prática, os dados sugerem que o mercado de locações analisado é puxado por quem está em fase de formação familiar, mobilidade profissional e consolidação de carreira — exatamente o público que mais muda de endereço e, em razão das inúmeras atribuições dessa fase da vida, tem pouca paciência para burocracia.

PROPOSTAS POR CLASSE SOCIAL: Maioria em Classes A e B, com a Classe B como “padrão”



A distribuição por classe social mostra forte presença de renda intermediária e alta: **Classe B (49%)** e **Classe A (22%)**, totalizando 71%. **A Classe C aparece com 17%**, Classe D/E é residual (1%) e há 12% de pessoas que não declararam renda.

Essa composição indica que o recorte analisado está fortemente associado ao mercado formal de locação, onde há barreiras de análise de renda/documentação — e também evidencia um ponto de atenção, pois a não informação da renda alimenta uma “caixa preta” (não é baixa, não é alta... é “*não sei*”).

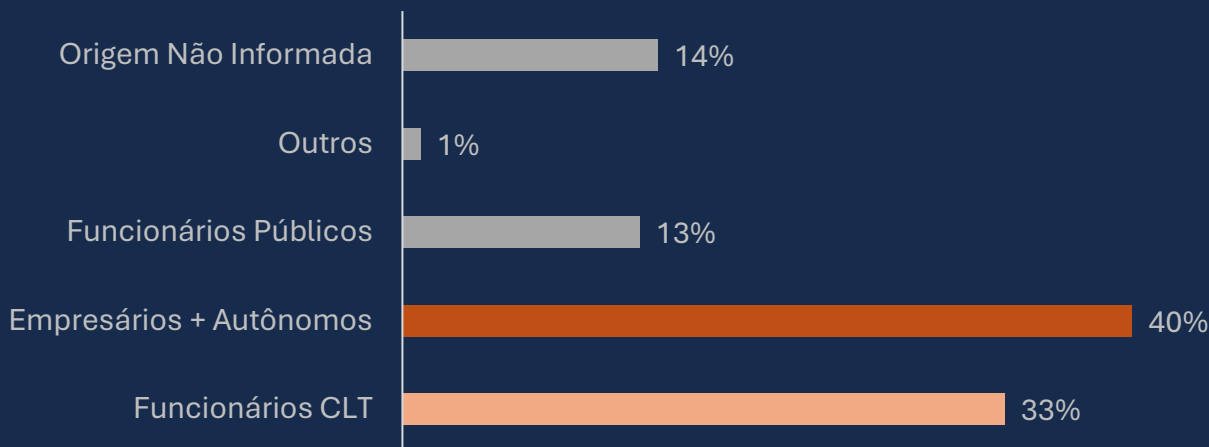
CLASSE SOCIAL X GERAÇÃO: Proporção linear, com um aumento de jovens na Classe C; e +30 com maior presença na Classe A

	CLASSE A	CLASSE B	CLASSE C	CLASSE D/E	Ñ DECLARA RENDA
BABY BOOMERS > 60 anos	24%	49%	15%	1%	12%
GERAÇÃO X de 46 a 59 anos	28%	47%	13%	0%	11%
GERAÇÃO Y de 30 a 45 anos	25%	51%	14%	0%	10%
GERAÇÃO Z < 29 anos	13%	48%	26%	1%	13%

A segmentação por geração reforça um padrão esperado — e útil para decisões estratégicas:

- **Geração Z (até 29 anos)** tem menor participação na Classe A (13%) e maior na Classe C (26%), além de maior NDR (13%). É um público “de entrada” no mercado: início de carreira, renda ainda em construção e, frequentemente, documentação menos estruturada.
- **Geração X (de 46 a 59 anos)** e **Baby Boomers (> 60 anos)** apresentam maior participação na Classe A (28% e 24%) e menor em Classe C (13% e 15%) — perfis mais consolidados, com maior previsibilidade de renda.
- **Geração Y (de 30 a 45 anos)**, que é o grosso da amostra, concentra-se majoritariamente na Classe B (51%), com Classe A (25%) e NDR (10%).

ORIGEM DE RENDA: Renda variável (empresários + autônomos) tem alta representatividade



Quando olhamos a origem de renda, o maior grupo é de **Empresários + Autônomos (40%)**, seguido por **Funcionários CLT (33%)**. Funcionários públicos e Aposentados representam 13%, Outros apenas 1%, e Origem não informada soma 14%.

O dado revela um ponto estrutural do mercado, pois parcela significativa dos pretendentes não se encaixa no modelo tradicional de comprovação de renda (contracheque), o que exige critérios de análise mais técnicos e profissionais.

A elevada representatividade de empresários, autônomos e profissionais liberais (40%) e de origem “Não informada” (14%) exige cuidado adicional na validação de renda. Comprovações baseadas exclusivamente em **extratos bancários ou limites de crédito podem superestimar a capacidade real de pagamento.**

Renda pontual não é necessariamente renda sustentável. Em cenários de alta volatilidade econômica, a análise deve priorizar: recorrência histórica, regularidade de entradas, capacidade de absorver meses de menor faturamento e, por fim, coerência entre padrão de vida, tíquete pretendido e estabilidade financeira.

Na prática, o que esses números sugerem?



Produto e operação: a demanda é majoritariamente de adultos em idade produtiva, então **velocidade e clareza no processo** de análise viram vantagem competitiva (ninguém quer “voltar amanhã com mais um documento”).



Risco e documentação: o peso de autônomos/empresários (40%) e a presença de origem não informada (14%) pedem **critérios técnicos e inteligência de dados** para análise de renda variável e incentivo à melhor coleta de dados.



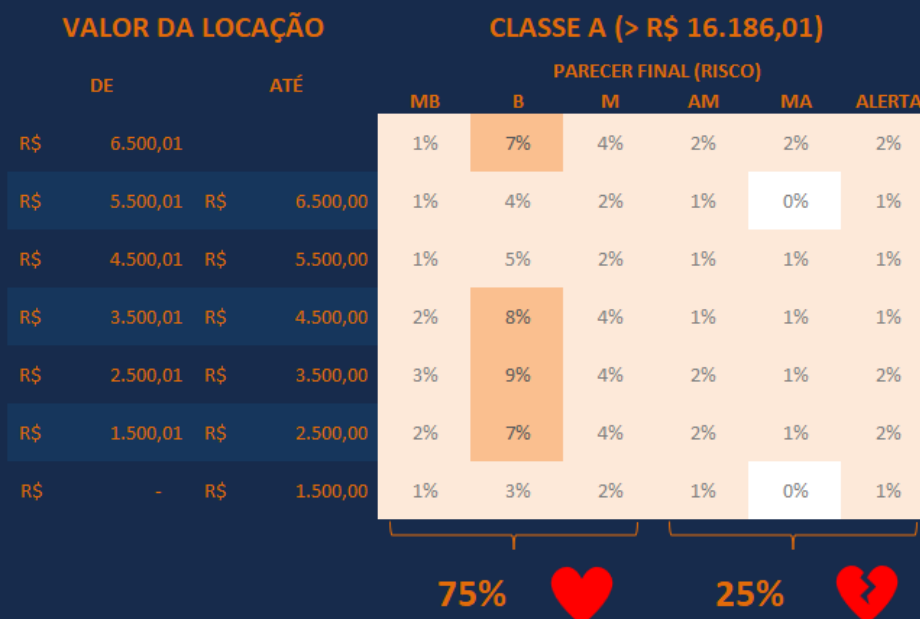
O risco não está apenas no valor de comprometimento da renda — mas na estabilidade e assertividade da renda que o sustenta.

4

**Onde o Desejo dá *MATCH*:
O mapa de Riscos**

O Mapa Real do *Match* (Aprovação)

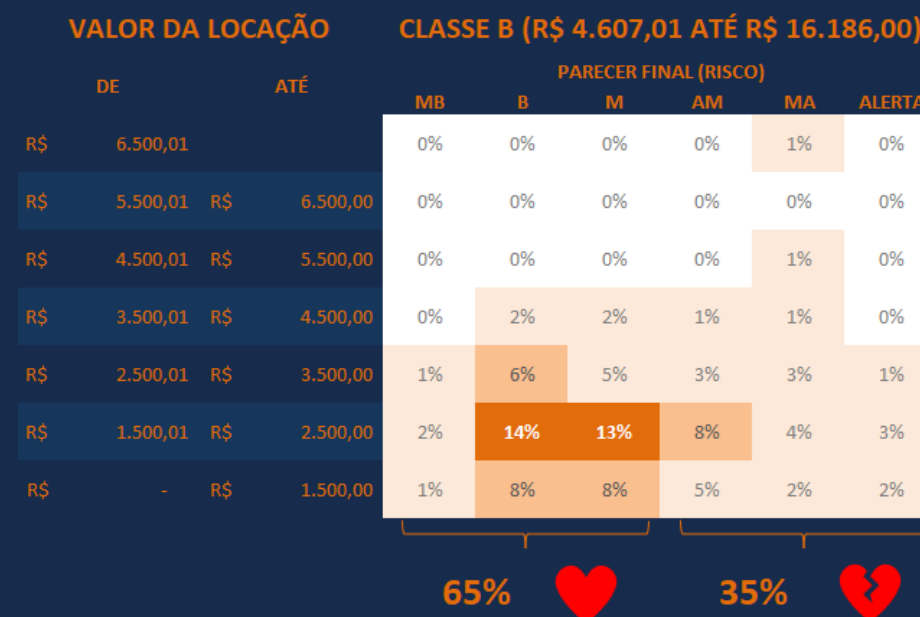
Classe A (❤️ 75% | ❌ 25%)



Na **Classe A** (22% da base) o **match** = **riscos baixos e médios (75%)** acontece em praticamente todas as faixas de aluguel, mesmo quando o aluguel sobe. Com baixa concentração em **Risco Muito Alto** e **Alerta FC**.

Insight-chave: na Classe A, o valor do aluguel tende a ser decisão de padrão, não de capacidade financeira. O **mismatch** = **riscos mais altos (25%)** existe, mas aparece mais como exceção (perfil específico, inconsistência, ou “esticada” pontual), não como regra.

Classe B (❤️ 65% | ❌ 35%)

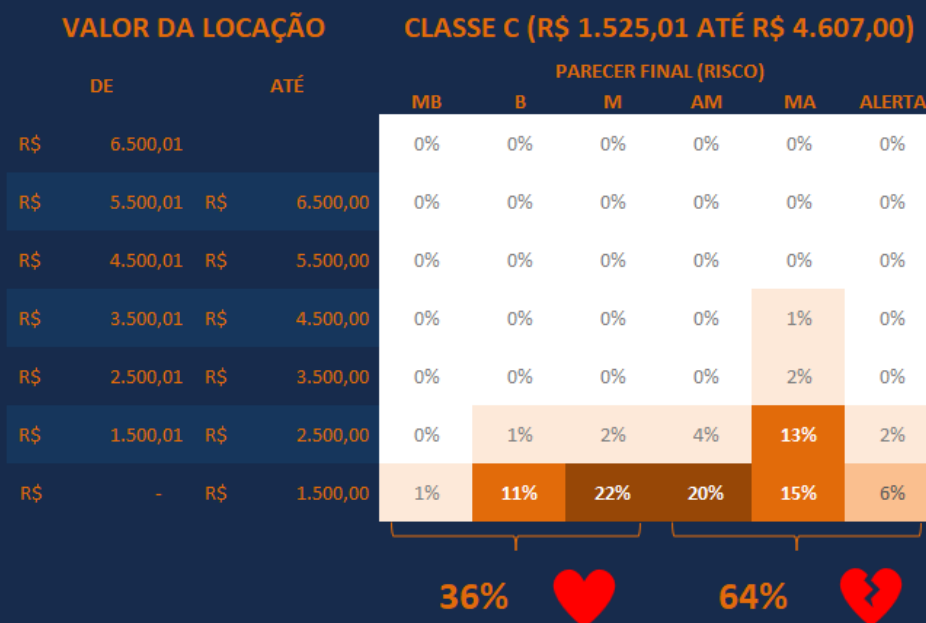


Já na **Classe B** (49% da base) o jogo fica mais realista: o miolo do mercado (até R\$ 2.500) concentra tanto os *matches* quanto os *mismatches*.

- Nas faixas **até R\$ 1.500 e R\$ 1.500–2.500**, ainda há muito **Risco Baixo e Médio**, mas cresce o peso de **Riscos Acima da Média, Muito Alto e Alertas FC**.
- Nas faixas **intermediárias (R\$ 2.500–3.500)**, o *match* continua relevante, porém o *mismatch* aparece com mais frequência.

Insight-chave: na Classe B, a pretensão “bate” com o risco mais frequência, com *match* ainda forte (**65%**), mas a margem é menor. O *mismatch* (**35%**) aumenta não porque “todo mundo é alto risco”, mas porque essa é a classe que mais opera perto do limite — principalmente no aluguel “padrão do mercado” (R\$ 1.500–2.500).

Classe C (36% | 64%)



Na **Classe C** (17% da base) o jogo vira literalmente, com *match* de apenas **36%**. e a correspondência começa a ficar difícil, mesmo nas faixas de aluguel mais baixas.

- O volume se concentra quase todo em até R\$ 1.500 e R\$ 1.500–2.500.
- Só que, **mesmo em até R\$ 1.500**, já há uma massa pesada em **Riscos Acima da Média, Muito Alto e Alertas FC** (com o **Risco Muito Alto** ganhando muito protagonismo).
- **Em R\$ 1.500–2.500**, o mapa praticamente vira um “corredor” de **Risco Muito Alto**, com *match* bem pequeno.

Insight-chave: na Classe C, o problema não é “querer aluguel alto” — o aluguel básico já opera próximo do limite da capacidade financeira. O *match* tende a existir quase exclusivamente no piso do mercado, e ainda assim com alta taxa de *mismatch*.

Classe D/E (5% | 95%)

VALOR DA LOCAÇÃO			CLASSE D/E (< R\$ 1.525,00)					
	DE	ATÉ	PARECER FINAL (RISCO)					
			MB	B	M	AM	MA	ALERTA
R\$	6.500,01		0%	0%	0%	0%	2%	1%
R\$	5.500,01	R\$ 6.500,00	0%	0%	0%	0%	1%	0%
R\$	4.500,01	R\$ 5.500,00	0%	0%	0%	0%	2%	0%
R\$	3.500,01	R\$ 4.500,00	0%	0%	0%	1%	4%	1%
R\$	2.500,01	R\$ 3.500,00	0%	0%	0%	0%	12%	2%
R\$	1.500,01	R\$ 2.500,00	0%	0%	1%	1%	18%	4%
R\$	-	R\$ 1.500,00	0%	1%	2%	1%	38%	8%

5%
95%

Nas **Classes D/E (apenas 1% da base)** está o diagnóstico estrutural mais sensível do estudo:

- Mesmo na faixa até R\$ 1.500, o parecer é dominado por **Risco Muito Alto** e **Alertas FC**.
- Conforme o valor do aluguel sobe, o cenário não “piora” — ele só confirma a incompatibilidade: **praticamente tudo vira mismatch**.

Insight-chave: para D/E, “opções dignas de locação” e “capacidade financeira” raramente se encontram no meio do caminho. O **match (5%)** é residual. Na prática, quando a locação acontece, ela tende a depender das garantias, composição de renda, ou condições específicas — e ainda assim com risco elevado.

EM RESUMO...

Nesta etapa, avaliamos onde a pretensão do aluguel “encaixa” com a capacidade financeira do pretendente, cruzando valor da locação, classe social e perfil de risco (**Muito Baixo, Baixo e Médio** como *match*; **Acima da Média, Muito Alto e Alerta FC** como *mismatch*).

O resultado evidencia uma queda consistente de aderência conforme reduz a renda: a Classe A apresenta 75% de *match* (25% de *mismatch*), a Classe B mantém 65% de *match* (35% de *mismatch*), enquanto a Classe C já opera majoritariamente em *mismatch* (64%), e a Classe D/E é quase totalmente incompatível (95% de *mismatch*).

Em síntese, o **“match”** deixa de ser exceção e passa a ser regra nas classes mais altas (A e B), que é a grande maioria da **base de inquilinos analisada (71%)**; a partir da **Classe C (17% da base analisada)**, mesmo aluguéis mais baixos já tendem a não fechar a conta. Nas Classes D/E (**apenas 1% da base**), o **“mismatch”** é quase total.

5

**Recortes do *MATCH* e
*MISMATCH***

Classes Sociais: Folga Financeira vs Imóvel Compatível

CLASSE A (ACIMA DE R\$ 16.186,01) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO				CLASSE A (> R\$ 16.186,01)					
DE		ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA					
				20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$	6,500,01			7%	6%	4%	1%	0%	0%
R\$	5,500,01	R\$	6,500,00	4%	3%	1%	0%	0%	0%
R\$	4,500,01	R\$	5,500,00	6%	5%	0%	0%	0%	0%
R\$	3,500,01	R\$	4,500,00	12%	4%	0%	0%	0%	0%
R\$	2,500,01	R\$	3,500,00	20%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	1,500,01	R\$	2,500,00	18%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	-	R\$	1,500,00	8%	0%	0%	0%	0%	0%

O mapa de calor da Classe A (> R\$ 16.186,01) passa uma mensagem bem “limpa”: para Classe A, o aluguel é majoritariamente uma escolha de padrão/estilo de vida, não um problema de acessibilidade (pelo menos do ponto de vista de comprometimento de renda).

1) Leitura geral

A Classe A está quase toda concentrada nos **menores níveis de comprometimento**: ~75% das propostas ficam em até 20% de comprometimento, e ~93% ficam em até 30%.

2) Onde está o volume de propostas (valor de locação)

O “miolo” do volume está nas faixas:

- **R\$ 2.500 a R\$ 3.500**: 20% (tudo em até 20% de comprometimento)
- **R\$ 1.500 a R\$ 2.500**: 18% (tudo em até 20%)
- **R\$ 3.500 a R\$ 4.500**: 16% (12% em até 20% + 4% em 30%)

Ou seja, mesmo com renda alta, há muita locação em valores médios — isso costuma indicar preferência pelo perfil da locação e não necessariamente “capacidade máxima de pagamento”, em razão da localização/tipo de imóvel.

3) Onde aparece “algum estresse” na Classe A (e por quê isso importa)

O único lugar em que o mapa “anda para a direita” (40% e 50% de comprometimento) é nos valores mais altos, mesmo assim em percentuais bem baixos. Acima de R\$ 6.500,01 (18% do total da Classe A):

- 7% em até 20% de comprometimento;
- 6% em 30% de comprometimento;
- 4% em 40% de comprometimento; e
- 1% em 50% de comprometimento.

A Classe A não é homogênea. Existe uma “Classe A de entrada” (renda logo acima do corte) que, ao escolher aluguel alto, pode operar com menor folga no orçamento — e é exatamente aí que a análise de risco fica mais relevante.

4) O que isso sugere para risco e política de aprovação

Baixíssimo sinal de sobrecarga: praticamente não existe Classe A com comprometimento em 60% ou >60% (zerado no mapa).

Ponto de atenção real: os casos de 40%–50% estão concentrados no aluguel acima de R\$ 6.500, sugerindo que “alto padrão” pode vir acompanhado de pressão financeira relativa, mesmo em renda alta ou renda declarada “no limite” do corte.

Risco de renda “inflada”: O uso de extratos bancários, e a consideração equivocada de valores relativos ao fluxo de caixa da atividade profissional, como se fossem rendimentos dos pretendentes, tem gerado um parcela “fictícia” de Classe A. Esse fato é constatado em análises de grupo de inadimplentes, onde tem sido comum encontrarmos percentual significativo de inadimplentes com esse perfil.

5) Em resumo...

Na verdadeira Classe A, o comprometimento de renda é de fato mais baixo, haja vista que cerca de 3 em cada 4 propostas comprometem até 20% da renda, evidenciando ampla folga financeira (mas há de se ter atenção aos casos de “rendas infladas por extratos bancários”). Os maiores níveis de comprometimento (40%–50%) surgem quase exclusivamente no alto valor de locação (acima de R\$ 6.500), indicando que o fator ‘padrão do imóvel’ é o principal motor de pressão de orçamento dentro dessa classe.

CLASSE B (ENTRE R\$ 4.607,01 ATÉ R\$ 16.186,00)

vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO		CLASSE B (R\$ 4.607,01 ATÉ R\$ 16.186,00)						
DE	ATÉ	COMPROMETIMENTO DE RENDA						
		20%	30%	40%	50%	60%	> 60%	
R\$	6.500,01	0%	0%	0%	0%	0%	1%	
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	0%	0%	1%	0%	0%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	0%	3%	2%	1%	0%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	2%	9%	6%	2%	1%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	12%	18%	12%	1%	0%
R\$	-	R\$	1.500,00	17%	9%	0%	0%	0%

1) Leitura Geral

Na Classe B, a maior parte das propostas ainda está em faixas saudáveis (até 30% de comprometimento), mas já surgem alguns casos em 40%+, principalmente quando a locação passa do patamar de R\$ 2.500.

- ~70% das propostas estão com até 30% de comprometimento de renda;
- ~28% já aparecem em 40% ou mais (40%/50%/>60%).

2) Onde está o volume de propostas (por valor de locação)

A Classe B se concentra nos valores mais baixos e médios:

- **Até R\$ 1.500: 26% do total** (17% com 20% + 9% com 30%) → aqui não aparece 40%+
- **R\$ 1.500 a R\$ 2.500: 43% do total** → é a faixa mais representativa

Ou seja: ~69% das propostas da Classe B estão em locações até R\$ 2.500.

3) O ponto de virada de acessibilidade

- **Até R\$ 1.500:** comprometimento totalmente “controlado” (20%–30%).
- **De R\$ 1.500 a R\$ 2.500:** começa a polarização — além de 20% e 30%, aparece uma massa relevante com 40% de comprometimento (12%), com apenas 1% com 50%.
- **Entre R\$ 2.500 a R\$ 3.500:** vira território de alguma atenção. Já temos 9% com 30%, 6% com 40%, 2% com 50% e 1% com 60%. **Totalizando 18% com sinais de maior pressão orçamentária** para essa classe.
- **Acima de R\$ 3.500:** volume menor, com comprometimento alto um pouco maior. Entre R\$ 3.500 e R\$ 4.500, há 3% com 30%, além de 2% com 40% e 1% com 50%.

4) Aluguel alto é raro na Classe B e quando aparece, a corda está esticada

De R\$ 4.500 a R\$ 5.500 aparece apenas 1% com 40%). De R\$ 5.500 a R\$ 6.500 praticamente não aparece. E, por fim, acima de R\$ 6.500 surge um *outlier* de 1% com >60% — que é o clássico “quero muito esse imóvel” (e o orçamento que lute).

5) Em resumo...

Na Classe B, a acessibilidade é majoritariamente viável até 30% de comprometimento, mas o mapa evidencia um ‘ponto de virada’ acima de R\$ 2.500, quando cresce a incidência de propostas com comprometimento 40%+.

A faixa de R\$ 1.500 a R\$ 2.500 concentra o maior volume, porém já apresenta parcela relevante em 40%, indicando que o ‘aluguel médio’ é justamente onde a pressão financeira começa a aparecer.

Locações acima de R\$ 4.500 são pouco frequentes na Classe B; quando ocorrem, tendem a vir acompanhadas de maior comprometimento, sugerindo casos de esticamento do orçamento.

CLASSE C (ENTRE R\$ 1.525,01 ATÉ R\$ 4.607,00)

vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO		CLASSE C (R\$ 1.525,01 ATÉ R\$ 4.607,00)					
DE	ATÉ	COMPROMETIMENTO DE RENDA					
		20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$	6.500,01	0%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	5.500,01 R\$	0%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01 R\$	0%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	3.500,01 R\$	0%	0%	0%	0%	0%	1%
R\$	2.500,01 R\$	0%	0%	0%	0%	0%	3%
R\$	1.500,01 R\$	0%	0%	3%	6%	4%	7%
R\$	- R\$	6%	24%	32%	7%	3%	2%

1) Leitura Geral

Na Classe C, a locação concentra-se em valores até R\$ 1.500, mas **com forte incidência de comprometimento de 30% a 40%**, indicando menor folga financeira já no cenário “básico”.

2) Onde está o volume de propostas

Até R\$ 1.500 concentra 74% das propostas (6% com comprometimento de 20%, 24% com 30%, 32% com 40%, 7% com 50%, 3% com 60%, 2% com >60%). Ou seja: o “miolo” da Classe C é aluguel baixo, mas com comprometimento elevado.

3) O que mais chama atenção

- **40% é o patamar dominante:** só no aluguel até R\$ 1.500, 32% já está em 40% de comprometimento.
- **Sinal de risco estrutural:** somando comprometimento de 50%+, a faixa até R\$ 1.500 já tem 12% (7% + 3% + 2%).

- **Quando o aluguel passa de R\$ 1.500, o risco aparece com força:** de R\$ 1.500 a R\$ 2.500, que já representa 20% do total, a corda fica “esticada”, com 50% (6%), 60% (4%) e >60% (7%). De R\$ 2.500 a R\$ 3.500: aparece 3% com >60% (casos pontuais, porém críticos). A partir de R\$ 3.500, praticamente não há volume (e quando há, é residual e já no limite).

4) Em resumo...

Na Classe C, a acessibilidade se concentra em locações de menor valor, mas com comprometimento majoritariamente entre 30% e 40%, indicando pouca margem financeira. À medida que o aluguel ultrapassa R\$ 1.500,00, cresce a incidência de propostas com 50% ou mais, sinalizando casos de orçamento altamente pressionado.

CLASSES D/E (ATÉ R\$ 1.525,00) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO				CLASSE D/E (< R\$ 1.525,00)					
DE		ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA					
				20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$	6.500,01			0%	0%	0%	0%	0%	3%
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	2%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	2%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	6%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	14%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	23%
R\$	-	R\$	1.500,00	3%	1%	2%	2%	2%	41%

1) Leitura Geral

Nas Classes D/E, o comprometimento é predominantemente crítico (>60%) em praticamente todas as faixas de aluguel, indicando que a locação ocorre majoritariamente em cenário de pressão orçamentária e baixa comprovação de renda.

2) O que o mapa de calor mostra

- **Até R\$ 1.500,00:** ainda é onde existe alguma distribuição, mas mesmo aqui 41% já está com >60% de comprometimento;
- **Acima de R\$ 1.500,00:** o mapa fica “monocoluna”: tudo com >60%.

3) Em resumo...

Nas Classes D/E, observa-se predominância de comprometimento >60%, inclusive na faixa de locação até R\$ 1.500. Acima desse valor, o mapa indica concentração praticamente total com >60%, evidenciando o óbvio, que, para esse grupo, **a locação ocorre majoritariamente sob alta pressão financeira, devido à falta de moradia digna por valores compatíveis com suas condições financeiras.**

Qual Origem de Renda se Aperta Mais?

FUNCIONÁRIOS CELETISTAS (CLT) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO		FUNCIONÁRIOS CELETISTAS (CLT)					
DE	ATÉ	COMPROMETIMENTO DE RENDA					
		20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$ 6.500,01		1%	1%	0%	0%	0%	0%
R\$ 5.500,01	R\$ 6.500,00	0%	1%	0%	0%	0%	0%
R\$ 4.500,01	R\$ 5.500,00	1%	1%	1%	0%	0%	0%
R\$ 3.500,01	R\$ 4.500,00	2%	2%	1%	0%	0%	0%
R\$ 2.500,01	R\$ 3.500,00	4%	5%	3%	1%	0%	1%
R\$ 1.500,01	R\$ 2.500,00	10%	11%	9%	3%	1%	2%
R\$ -	R\$ 1.500,00	12%	13%	9%	2%	1%	1%

O mapa de calor dos **empregados formais celetistas** entrega um padrão bem “comportado”, visto que a maioria aluga dentro de faixas compatíveis com a renda (com **comprometimento baixo/médio**). Em bom português, o CLT pode eventualmente operar próximo ao limite, mas, em geral, mantém equilíbrio orçamentário.

Entre os funcionários CLTs, observa-se **predominância de locações até R\$ 2.500** e forte concentração do comprometimento de renda em até 30%, indicando comportamento mais previsível e compatível com a capacidade de pagamento. Comprometimentos elevados (50%+) existem, porém representam parcela minoritária e se concentram principalmente nas faixas intermediárias de aluguel.

EMPRESÁRIOS + AUTÔNOMOS vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO		EMPRESÁRIOS + AUTÔNOMOS					
DE	ATÉ	COMPROMETIMENTO DE RENDA					
		20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$ 6.500,01		3%	2%	1%	0%	0%	1%
R\$ 5.500,01	R\$ 6.500,00	1%	1%	0%	0%	0%	0%
R\$ 4.500,01	R\$ 5.500,00	2%	1%	1%	0%	0%	0%
R\$ 3.500,01	R\$ 4.500,00	4%	3%	1%	0%	0%	0%
R\$ 2.500,01	R\$ 3.500,00	7%	5%	3%	1%	0%	1%
R\$ 1.500,01	R\$ 2.500,00	13%	9%	6%	1%	1%	1%
R\$ -	R\$ 1.500,00	12%	7%	4%	1%	0%	0%

O mapa de **Empresários + Autônomos** (incluindo profissionais liberais e comprovações por extrato bancário e/ou limite do cartão de crédito) indica que eles alugam com mais “amplitude” de valor, mas aparentemente sem comprometer muito o orçamento (na maior parte dos casos). **Mas novamente o ponto de atenção aqui é o risco de renda “inflada” por extratos bancários que carregam movimentação da atividade profissional e não necessariamente de rendimentos do pretendente.**

Entre empresários e autônomos, observa-se maior dispersão nas faixas de valor de locação — inclusive com presença relevante em valores mais altos — porém com comprometimento majoritariamente concentrado entre 20% e 40%. Os casos de 50%+ são minoritários, mas surgem como pontos de atenção quando o aluguel se aproxima das faixas intermediárias e altas, reforçando a importância de validar consistência de renda e capacidade de absorver oscilações.

FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO				FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS					
DE		ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA					
				20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$	6.500,01			2%	1%	1%	0%	0%	0%
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	1%	0%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	1%	2%	1%	0%	0%	0%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	3%	3%	1%	1%	0%	0%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	7%	6%	3%	1%	0%	1%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	12%	11%	7%	2%	1%	1%
R\$	-	R\$	1.500,00	13%	9%	5%	1%	0%	1%

O mapa de **Funcionários Públicos** (grupo que engloba estatutários, militares, aposentados e pensionistas) mostra um padrão bem característico: renda mais estável → comprometimento mais “disciplinado”, mas com uma presença relevante em faixas de aluguel um pouco acima do que seria o “básico”.

Entre funcionários públicos, observa-se **forte concentração de propostas em locações até R\$ 2.500,00**, com comprometimento predominantemente entre 20% e 40%, indicando padrão de pagamento mais previsível. As faixas de comprometimento elevado (50%+) aparecem de forma residual, sugerindo que, neste grupo, o risco tende a se concentrar em exceções específicas — e não no comportamento médio.

OUTROS vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO				OUTROS						
DE		ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA						
				20%	30%	40%	50%	60%	> 60%	
R\$	6.500,01			0%	1%	0%	0%	0%	0%	
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	1%	0%	0%	0%	0%	
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	1%	
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	1%	2%	1%	0%	0%	1%	
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	3%	5%	2%	1%	1%	4%	
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	7%	9%	8%	4%	1%	6%	
R\$	-	R\$	1.500,00	11%	9%	9%	3%	3%	4%	

O grupo “**Outros**” (que engloba estagiários, bolsistas, pensão alimentícia e judicial, renda de aluguel) costuma misturar perfis bem diferentes — e o mapa reflete exatamente isso: dispersão maior e mais cauda de comprometimento alto.

Embora a **maior parte das propostas esteja concentrada em locações até R\$ 2.500,00**, observa-se distribuição mais dispersa do comprometimento de renda e presença relevante de casos com 50%+, indicando maior pressão orçamentária. Na prática, esse grupo tende a exigir critérios de validação mais cuidadosos e análise mais qualitativa da recorrência e estabilidade da renda.

ORIGEM NÃO INFORMADA vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO				ORIGEM NÃO INFORMADA						
DE		ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA						
				20%	30%	40%	50%	60%	> 60%	
R\$	6.500,01			5%	0%	0%	0%	0%	0%	
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	0%	0%	0%	0%	0%	
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	3%	0%	0%	0%	0%	0%	
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	5%	0%	0%	0%	0%	0%	
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	11%	1%	1%	0%	0%	0%	
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	25%	1%	1%	0%	0%	1%	
R\$	-	R\$	1.500,00	39%	1%	0%	0%	0%	0%	

O grupo com **origem de renda não informada** concentra-se em locações de menor valor e apresenta comprometimento predominantemente até 20%. Embora esse padrão sugira boa aderência entre renda e aluguel, a ausência de informação sobre a origem reduz a capacidade de avaliar estabilidade e recorrência, tornando esse recorte mais sujeito a incertezas. **Aqui também temos o reflexo da alta concentração da apresentação de extratos bancários, resultando em estimativas de renda “infladas”, dando falsa sensação de baixo comprometimento.**

Maturidade x Comprometimento de Renda

Os mapas a seguir, mostram como idade influencia duas decisões: **Qual faixa de aluguel** a pessoa “mira”; e **Quanto do orçamento** ela aceita comprometer.

Os mapas indicam que a **gerações mais maduras tendem a comprometerem mais baixos**, mesmo quando acessam aluguéis maiores. Já os **mais jovens ficam mais concentrados em aluguéis menores, mas com comprometimento mais alto**.

BABY BOOMERS (> 60 anos) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO		BABY BOOMERS (> 60 anos)						
DE	ATÉ	COMPROMETIMENTO DE RENDA						
		20%	30%	40%	50%	60%	> 60%	
R\$	6.500,01	2%	1%	1%	0%	0%	1%	
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	1%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	2%	1%	1%	0%	0%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	4%	2%	1%	0%	0%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	7%	5%	3%	1%	1%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	14%	8%	6%	2%	1%
R\$	-	R\$	1.500,00	16%	7%	5%	1%	0%

É um perfil mais “**espalhado**” por faixas de aluguel (há presença até em valores mais altos), mas **majoritariamente com comprometimento baixo (20%–30%)**.

O ponto de atenção é que existem casos pontuais de comprometimento elevado (50%+) — o que pode indicar situações como: renda prejudicada pela inflação (aposentadorias e pensões), necessidade de moradia maior para abrigar filhos e netos, entre outros.

GERAÇÃO X (De 46 a 59 anos) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO		GERAÇÃO X (Entre 46 e 59 anos)						
DE	ATÉ	COMPROMETIMENTO DE RENDA						
		20%	30%	40%	50%	60%	> 60%	
R\$	6.500,01	3%	2%	1%	0%	0%	1%	
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	1%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	2%	1%	1%	0%	0%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	4%	2%	1%	0%	0%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	8%	4%	3%	1%	0%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	15%	8%	6%	1%	1%
R\$	-	R\$	1.500,00	16%	7%	5%	1%	0%

É a geração mais “**equilibrada**”, com boa participação em **aluguéis de R\$ 1.500 a R\$ 3.500**, ainda com predomínio de **20%–30% de comprometimento de renda**. Tem baixa incidência de comprometimento crítico (50%+ aparece pouco). Trata-se de perfil consistente, pois escolhe aluguel compatível e, normalmente, mantém folga financeira.

GERAÇÃO Y (De 30 a 45 anos) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO			GERAÇÃO Y (Entre 30 e 45 anos)					
DE	ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA					
			20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$	6.500,01		3%	2%	1%	0%	0%	1%
R\$	5.500,01	R\$ 6.500,00	1%	1%	0%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01	R\$ 5.500,00	2%	1%	1%	0%	0%	0%
R\$	3.500,01	R\$ 4.500,00	4%	3%	2%	0%	0%	0%
R\$	2.500,01	R\$ 3.500,00	7%	5%	3%	1%	0%	1%
R\$	1.500,01	R\$ 2.500,00	13%	9%	6%	2%	1%	1%
R\$	-	R\$ 1.500,00	14%	7%	5%	1%	0%	0%

Aqui está o coração do mercado, com **forte concentração em até R\$ 2.500** e **boa presença em R\$ 2.500 a R\$ 3.500**. O comprometimento já começa a “andar” para 40% com mais frequência do que na Geração X, e aparecem alguns casos em 50%+.

É o público que **mais aluga e mais se movimenta**; ainda saudável na média, mas com mais pressão do que os mais velhos.

GERAÇÃO Z (< 29 anos) vs valor da locação vs comprometimento de renda

VALOR DA LOCAÇÃO			GERAÇÃO Z (< 29 anos)					
DE	ATÉ		COMPROMETIMENTO DE RENDA					
			20%	30%	40%	50%	60%	> 60%
R\$	6.500,01		1%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	5.500,01	R\$ 6.500,00	0%	0%	0%	0%	0%	0%
R\$	4.500,01	R\$ 5.500,00	1%	1%	0%	0%	0%	0%
R\$	3.500,01	R\$ 4.500,00	2%	2%	1%	0%	0%	0%
R\$	2.500,01	R\$ 3.500,00	5%	4%	3%	1%	0%	1%
R\$	1.500,01	R\$ 2.500,00	12%	9%	7%	2%	1%	2%
R\$	-	R\$ 1.500,00	18%	11%	8%	2%	1%	1%

É a geração mais **concentrada em aluguéis até R\$ 1.500** ou entre **R\$ 1.500 a R\$ 2.500** — e, mesmo nessas faixas, já aparece bastante comprometimento com 30% e 40% (ex.: até R\$ 1.500 tem 11% com 30% e 8% com 40%). Casos de 50%+ e >60% existem (embora minoritários), e valor alto de aluguel é raro.

Triângulo Estratégico: Idade, Origem da Renda e Valor da Locação

FUNCIONÁRIOS CELETISTAS (CLT) vs valor da locação vs faixa etária (geração)

VALOR DA LOCAÇÃO		FUNCIONÁRIOS CELETISTAS (CLT)			
DE	ATÉ	FAIXA ETÁRIA (IDADE)			
		< 29	30 a 45	46 a 59	> 60
R\$ 6.500,01		1%	3%	3%	3%
R\$ 5.500,01	R\$ 6.500,00	0%	2%	2%	3%
R\$ 4.500,01	R\$ 5.500,00	1%	4%	4%	2%
R\$ 3.500,01	R\$ 4.500,00	3%	7%	6%	8%
R\$ 2.500,01	R\$ 3.500,00	10%	16%	16%	16%
R\$ 1.500,01	R\$ 2.500,00	35%	36%	36%	35%
R\$ -	R\$ 1.500,00	49%	32%	33%	32%

No recorte de **Funcionários CLT**, a idade influencia principalmente o valor do aluguel até o início da vida profissional. Pretendentes **<29 anos concentram-se fortemente em locações até R\$ 2.500 (84%)**, enquanto a partir dos 30 anos o padrão se estabiliza: cerca de 2/3 das locações permanecem até R\$ 2.500, e ~16% migram para valores acima de R\$ 3.500. O resultado sugere efeito de ciclo de carreira — com maior acesso a valores intermediários e altos conforme a maturidade — porém mantendo a faixa R\$ 1.500–2.500 como principal ‘zona de conforto’ do CLT em todas as idades.

EMPRESÁRIOS + AUTÔNOMOS vs valor da locação vs faixa etária (geração)

VALOR DA LOCAÇÃO		EMPRESÁRIOS + AUTÔNOMOS			
DE	ATÉ	FAIXA ETÁRIA (IDADE)			
		< 29	30 a 45	46 a 59	> 60
R\$ 6.500,01		4%	10%	11%	13%
R\$ 5.500,01	R\$ 6.500,00	2%	4%	4%	5%
R\$ 4.500,01	R\$ 5.500,00	3%	6%	6%	7%
R\$ 3.500,01	R\$ 4.500,00	7%	11%	10%	9%
R\$ 2.500,01	R\$ 3.500,00	16%	19%	18%	19%
R\$ 1.500,01	R\$ 2.500,00	34%	30%	30%	28%
R\$ -	R\$ 1.500,00	34%	21%	22%	20%

No grupo de **Empresários e Autônomos**, observa-se uma correlação clara entre idade e valor da locação: a participação de aluguéis acima de R\$ 4.500 cresce de 9% (<29 anos) para 25% (>60 anos), com destaque para a faixa acima de R\$ 6.500 (4% → 13%).

Ao mesmo tempo, o **miolo do mercado permanece entre R\$ 1.500–3.500 em todas as idades**, indicando heterogeneidade dentro do grupo. Esse padrão reforça que, embora a maturidade amplie o acesso a locações de maior valor, a avaliação de risco deve considerar especialmente a estabilidade e recorrência da renda em perfis de renda variável.

Por fim, esse mapa mostra preferência por faixa de aluguel, não o “quanto dói” (comprometimento). Em empresários/autônomos, isso é crucial: valor alto não é sinônimo de baixo risco, porque a renda pode oscilar. Então, a conclusão mais coerente é: Empresários ou Autônomos mais velhos acessam aluguel mais alto com mais frequência — e isso pede que a análise de risco olhe não só renda informada (especialmente por extratos bancários), mas regularidade, histórico e capacidade de absorção de variações.

FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS vs valor da locação vs faixa etária (geração)

VALOR DA LOCAÇÃO				FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS			
DE		ATÉ		FAIXA ETÁRIA (IDADE)			
				< 29	30 a 45	46 a 59	> 60
R\$	6.500,01			1%	5%	4%	4%
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	3%	3%	3%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	3%	6%	5%	4%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	5%	11%	9%	8%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	16%	20%	17%	16%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	37%	32%	34%	35%
R\$	-	R\$	1.500,00	36%	22%	29%	30%

Entre **Funcionários Públicos**, a faixa de locação concentra-se **majoritariamente até R\$ 2.500 em todas as idades**, com a faixa de R\$ 1.500 a R\$ 2.500 como principal ‘zona de conforto’. A partir dos 30 anos, cresce a participação em valores intermediários (R\$ 3.500 a R\$ 5.500), mas as faixas mais altas (acima de R\$ 5.500) permanecem minoritárias e estáveis.

O padrão também indica ascensão gradual do valor com a maturidade, sustentada por maior previsibilidade de renda, porém com **comportamento mais conservador** do que o observado em empresários/autônomos.

OUTROS vs valor da locação vs faixa etária (geração)

		VALOR DA LOCAÇÃO		OUTROS			
		DE	ATÉ	FAIXA ETÁRIA (IDADE)			
				< 29	30 a 45	46 a 59	> 60
R\$	6.500,01			1%	3%	5%	10%
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	5%	11%	0%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	3%	0%	5%	0%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	4%	4%	16%	3%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	15%	19%	8%	19%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	35%	40%	26%	35%
R\$	-	R\$	1.500,00	42%	29%	29%	32%

O grupo ‘Outros’ (estagiários, bolsistas, pensão alimentícia e judicial, renda de aluguel) apresenta o padrão mais heterogêneo quando cruzamos idade e valor de locação. Embora a maior parte das propostas permaneça concentrada até R\$ 2.500, observa-se maior dispersão nas faixas intermediárias e altas, com picos relevantes em 46–59 anos (ex.: 16% em R\$ 3.500–4.500 e 11% em R\$ 5.500–6.500) e em >60 (10% acima de R\$ 6.500). O resultado sugere que a categoria reúne perfis socioeconômicos distintos, mas com o mesmo padrão de limitação de renda e pressão orçamentária.

ORIGEM NÃO DECLARADA vs valor da locação vs faixa etária (geração)

		VALOR DA LOCAÇÃO		ORIGEM NÃO INFORMADA			
		DE	ATÉ	FAIXA ETÁRIA (IDADE)			
				< 29	30 a 45	46 a 59	> 60
R\$	6.500,01			3%	8%	9%	5%
R\$	5.500,01	R\$	6.500,00	1%	2%	2%	1%
R\$	4.500,01	R\$	5.500,00	2%	4%	5%	4%
R\$	3.500,01	R\$	4.500,00	5%	7%	6%	7%
R\$	2.500,01	R\$	3.500,00	14%	14%	13%	12%
R\$	1.500,01	R\$	2.500,00	33%	26%	26%	30%
R\$	-	R\$	1.500,00	42%	39%	39%	41%

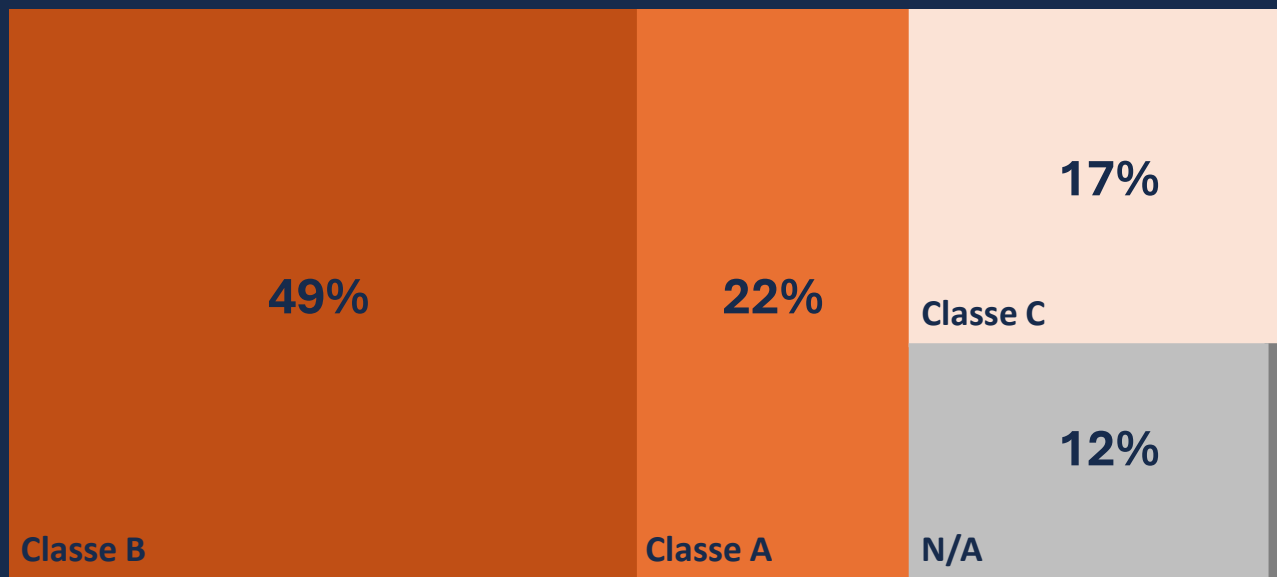
O grupo com **origem de renda não informada** apresenta comportamento relativamente homogêneo entre as faixas etárias, com concentração **majoritária em locações até R\$ 2.500** e baixa progressão para valores superiores mesmo com o avanço da idade. Diferentemente do observado no grupo de empresários/autônomos e, um pouco nos funcionários públicos, a maturidade desse grupo não se traduz em ampliação consistente do valor do aluguel.

6

**Onde estão as Oportunidades
de Crescimento?**

Qual Estratégia de Crescimento dá *match* com a sua Imobiliária?

REPRESENTATIVIDADE DAS CLASSES SOCIAIS NAS PROPOSTAS DE ALUGUÉIS



A análise do gráfico acima sugere **duas principais rotas estratégicas** — e a escolha depende do perfil do estoque, nicho, vocação e do objetivo da imobiliária, administradora ou garantidora.

- As **Classes A e B** são o desejo da maioria das imobiliárias, por trazerem a perspectiva de **aumento do ticket médio de aluguel**, e conseqüentemente, **maior lucratividade** (especialmente quando a automação de processos e ganho de produtividade fazem parte da estratégia). Essa é também a maior parte das propostas analisadas na FC em 2025 (71%). Indiscutivelmente existe bastante demanda por esse público, mas é preciso ter **match de estoque** e **vocação** para atender esse perfil, que implica em estar preparado ou avançar em outros fatores, como **processos** e **tecnologias “anti-fricção”**.
- A **Classe C** (17% da amostra) pode representar uma frente de oportunidade de **crescimento por volume**, mas exige **processos mais enxutos e padronizados**, uso forte de **tecnologia e automação**, para garantir produtividade e lucratividade. O estudo demonstrou que esse grupo opera com **maior pressão orçamentária** e tem **maior mismatch**, mas isso pode estar mais relacionado à falta de oferta de imóveis com valores compatíveis com esse perfil, dentro da base analisada. De qualquer forma, indica atenção para maior **assertividade nos critérios de aprovação**. É uma excelente estratégia para imobiliárias com predominância de imóveis até R\$1.500.

Fica claro a importância da imobiliária avaliar a eficiência de seus processos e sua produtividade, além do perfil da sua carteira, antes de definir sua estratégia. Ressaltando que para um **trabalho mais customizado**, a conta só fecha com um **ticket médio mais alto** (também é o público que mais valoriza isso), sem abrir mão da **agilidade** e da **simplicidade** dos processos.

Oportunidades de alavancagem com as Classes A e B:

- **Upgrade orientado por capacidade:** criar uma régua prática de recomendação de imóveis com base no comprometimento de renda; pretendentes com **comprometimento inferior a 20% (e Risco Baixo)** podem ser apresentados a opções de maior valor (com baixa elevação de risco). Monitorar esses clientes anualmente, através de pesquisa, identificando intenção de **upgrade** de imóvel, é uma estratégia eficiente de **upselling**.
- **Downgrade orientado por capacidade (mismatch ≠ incapacidade de pagamento):** criar uma régua prática de recomendação de imóveis com base no comprometimento de renda; pretendentes com **comprometimento superior a 40%** podem ser direcionados a opções com “as mesmas características” porém de menor valor reduzindo o risco e garantindo o fechamento do contrato. O monitoramento anual dos clientes, podem identificar redução da capacidade de pagamento, indicando um possível **downgrade**, estratégia conhecida como **downsell técnico**.
- **Conversão (aprovado ≠ fechado):** estruturar política comercial para **reduzir atrito pós-aprovação** (tempo de resposta, cadência de contato, clareza documental, negociação e condução do próximo passo), para **garantir que aprovação converta em fechamento**. É importante ter **diferenciais de fechamento** em relação ao concorrente no **cliente de baixo risco**, que é um perfil com mais opções de fechamento. É comum ver imobiliárias com **alta atratividade de inquilinos de baixo risco**, mas **convertendo proporcionalmente menos** que em riscos mais agravados. Isso ocorre por falta de uma estratégia específica para transformar “cliente bom” em negócio.
- **Receita adicional por contrato: ampliar monetização** via seguros, garantias, soluções financeiras e serviços agregados, elevando o resultado por locação sem depender apenas do valor do aluguel. As **Classes A e B** têm margem financeira para a **aquisição de novos produtos/serviços**.

Oportunidades de alavancagem com a Classe C:

- **Atacar o mismatch:** com estratégias de **captação de imóveis até R\$1.500**, além de melhoria em regras de composição de renda com outros residentes do imóvel, e modelo de garantias mais adequado ao perfil.
- **Foco em volume, padronização, automação e tempo de ciclo curto:** para **viabilizar economicamente** o atendimento de um **ticket médio menor** e, conseqüentemente, aumentar a margem de contribuição do cliente Classe C.

ESQUEMÁTICO DAS ALAVANCAS OPERACIONAIS

1) UPGRADE (≤ 20% compromet.)



2) DOWNSELL (≥ 50% compr.)



3) CONVERSÃO: Aprovado ≠ Fechado



4) RECEITA POR CONTRATO



5) ESTRATÉGIA PARA CLASSE C (17%) E D/E

⚠ Alto mismatch em **aluguéis baixos** → Foco em **VOLUME** com segurança!



**Dados Revelam Padrões.
Estratégia Transforma
em Resultados.**

O QUE O MERCADO NOS REVELOU EM 2025?

O mercado de locações brasileiro não é homogêneo — ele é estratificado por capacidade financeira, estabilidade de renda e tolerância a risco.

- **Classes A e B** representam a melhor combinação entre escala e previsibilidade, com **espaço para expansão de *ticket médio* e incremento de receita** por contrato.
- **Classes C e D/E** demandam modelo operacional mais enxuto, política específica de garantias e foco em eficiência de ciclo, com **espaço para expansão em volume** que compense a menor margem unitária.

A decisão estratégica não é “para quem alugar”, mas como estruturar o modelo de operação para cada perfil.

PERGUNTAS ESTRATÉGICAS PARA 2026:

O QUE VOCÊ QUER:

- **Aumentar *ticket médio*?** Tem vocação pra isso?
- **Aumentar volume?** Tem produtividade pra isso?
- **Reduzir risco?** Controla o perfil de aprovação?
- **Aumentar a lucratividade?** Usa dados para isso?

**Esse estudo não define
a sua ESTRATÉGIA.
Mas ajuda a ALAVANCÁ-LA!**

PLANO BÁSICO DE AÇÃO para uma ESTRATÉGIA *data-driven*:

- **Segmente sua carteira de imóveis** por valores, associando às classes sociais (faixas de renda), geração (idade), e demais perfis compatíveis (use os dados desse anuário) => Aqui você começa a entender a vocação da sua carteira - **qual jogo você está jogando na prática!**
- **Segmente sua carteira de inquilinos** pelo menos por faixa de renda (e origem de renda, se possível) e faixa etária (geração), em grupos de adimplentes e inadimplentes e por tipo de garantia => Aqui você **entende com quem você joga – e como eles performam na prática!**
- **Avalie a sua região** através de dados socioeconômicos e demográficos (o IBGE é uma boa fonte) e conecte suas estratégias com o potencial encontrado. **Aqui o foco é o público potencial!**
- **Avalie a oferta de imóveis** da região, identificando padrões de imóveis disponíveis e lançamentos. **Aqui o foco é a oferta disponível!**
- **Direcione a sua captação** conectada com a sua estratégia. Para se chegar mais rápido a um destino, não se perca por qualquer caminho que apareça, **foque na direção definida!**
- **Conecte os perfis** dos imóveis com os perfis de inquilinos que têm *match* com eles. Quando captação, marketing/comunicação, comercial e o domínio do público alvo, da análise de risco e das garantias, falam a mesma língua: **a mágica acontece!**
- **Foque na qualidade da conversão**, estabelecendo regras e incentivos para fechamentos de contratos nas oportunidades de baixo risco que “estão na mesa”. Um padrão único e rígido para todos os perfis, traz uma falsa sensação de segurança, mas na prática acaba afastando bons inquilinos. **Conheça o perfil do seu cliente e foque nos melhores!**

Quanto mais você capta o IMÓVEL CERTO e encontra o INQUILINO CERTO para ele, mais você FIDELIZA (proprietários e inquilinos) e CRESCE rápido e saudável.