



A REAL FACE DOS INQUILINOS NO BRASIL

Este pocket condensa o Anuário FC 2025

ANUÁRIO FC análise 2025
EDIÇÃO POCKET

A REAL FACE DOS INQUILINOS NO BRASIL

*Foco no que mais pode
impactar a sua operação em
2026*

109k

Propostas
analisadas

198k

CPFs analisados

71%

Classe Social
A ou B

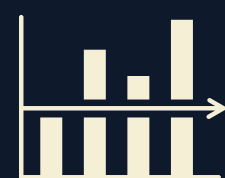
40%

Renda variável

1,8

Propostas por
pessoa

CALIBRAR ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO EM:



Ticket
Médio



Lucratividade



Receita



Volume de
Imóveis



Conversão

COMO FOI FEITO:

- ✓ Dados de propostas efetivas (não de buscas ou pesquisas)
- ✓ Locações residenciais para pessoas físicas
- ✓ Dados consideram locatários e co-locatários
- ✓ Predominância Sudeste e Sul (96%)

NÚMEROS EM DESTAQUE

BASE

109 k
propostas
analizadas

198 k
pessoas
analizadas

64 %
só
inquilinos

20 %
inquilinos +
fiadores

INQUILINO MÉDIO

71 %
classes
A e B

54 %
renda
instável

30 %
gen Z
(<29 anos)

58 %
são
aprováveis

DEMANDA

33 %
buscam até
R\$ 1.500

32 %
de R\$1.500
a R\$ 2.500

R\$ 2.611
ticket médio

R\$ 11.976
renda
média

O NOVO PERFIL DO INQUILINO



44%
Feminino

51%
Masculino

6%
Não informado



O público feminino vem equilibrando a demanda. Não existe mais um “gênero dominante”.



30%
Gen Z
(<29 anos)

42%
Gen Y
(30-45 anos)

18%
Gen X
(46-59 anos)

10%
Baby Boomers
(+60 anos)



Gen Z chega forte junto com Gen Y: fase de formação familiar e profissional + mobilidade = quem mais aluga, mais se movimenta e tem menos tempo/paciência para burocracia.



22%
Classe A
(+R\$16.186/mês)

49%
Classe B
(de R\$4.607 a R\$16.186)

17%
Classe C
(de R\$1.525 a R\$4.607)

1%
Classe D/E
(- de R\$1.525)

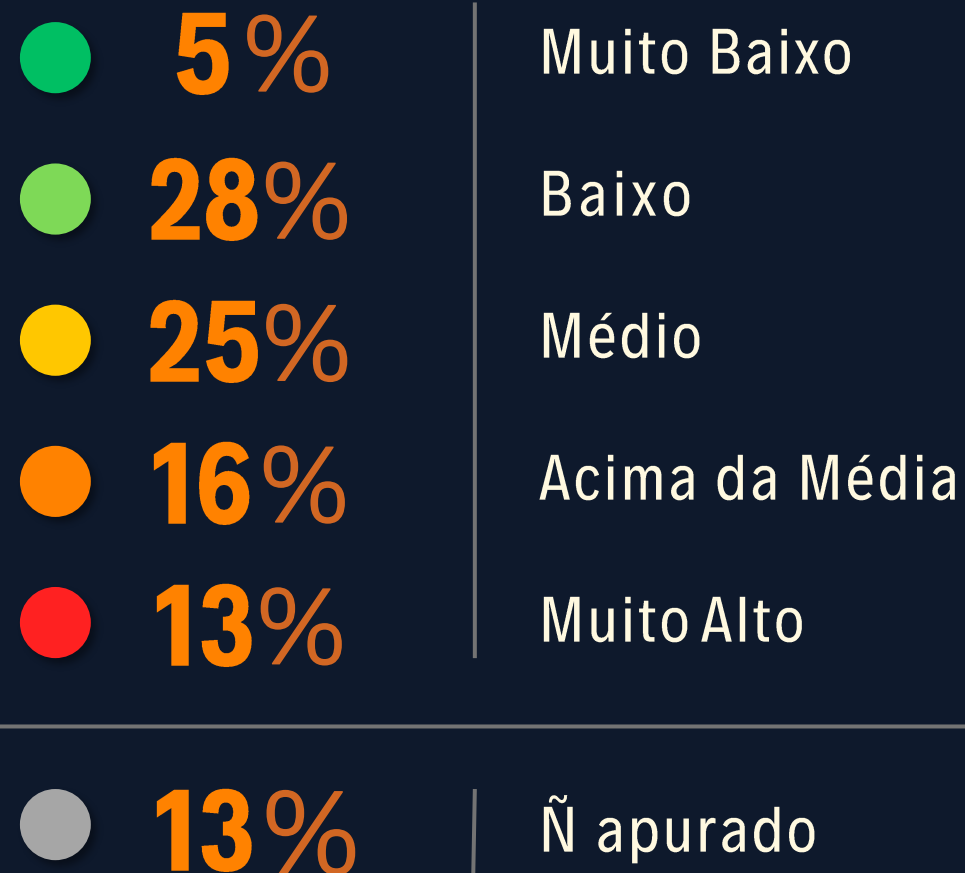
12%
Não declarou renda



Classe A e B dominam, Classe C sem muitas opções no mercado formal, D/E nem jogam o jogo.

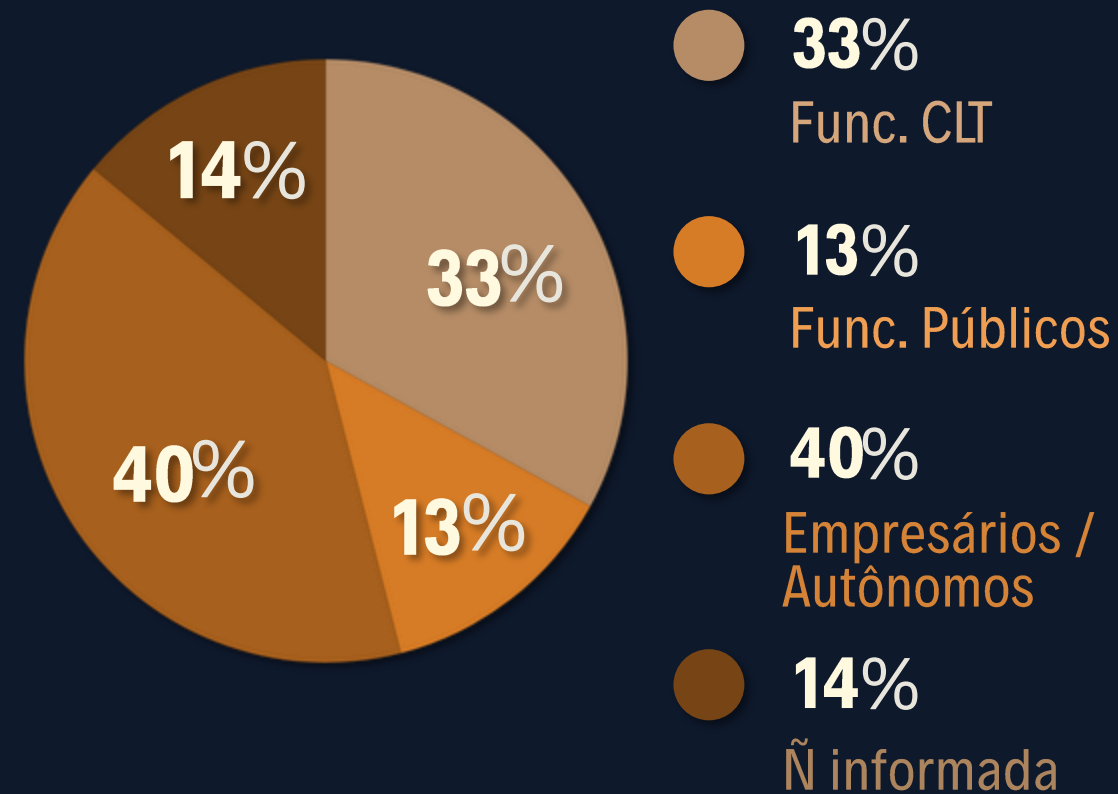
RISCO, RENDA E COMPROMETIMENTO

SCORES DE RISCO FC



33% de baixos merecem esforço de conversão por qualidade. + Médios são 58% com recomendação de aprovação saudável

ORIGEM DA RENDA



Rendas instáveis (muitas por extratos bancários) dominam (54%). CLT caindo e Funcionários Públicos / Aposentados / Pensionistas é um nicho limitado

COMPROMETIMENTO DE RENDA



71% dentro do máximo exigido pelo mercado. 44% de propostas com 20% aponta oportunidade (upgrade de imóvel, serviços/seguros) e o risco de renda inflada por extratos bancários

ONDE ESTÁ A DEMANDA

R\$11.976
RENDA
MÉDIA

R\$2.611
TICKET
MÉDIO

Inquilino médio é Classe B e a forte demanda de imóveis até **R\$2.500** puxa o ticket médio.

VALOR
DA LOCAÇÃO

33%



até R\$1.500

32%



R\$1.500-R\$2.500

16%



R\$2.500-R\$3.500

7%



R\$3.500-R\$4.500

11%



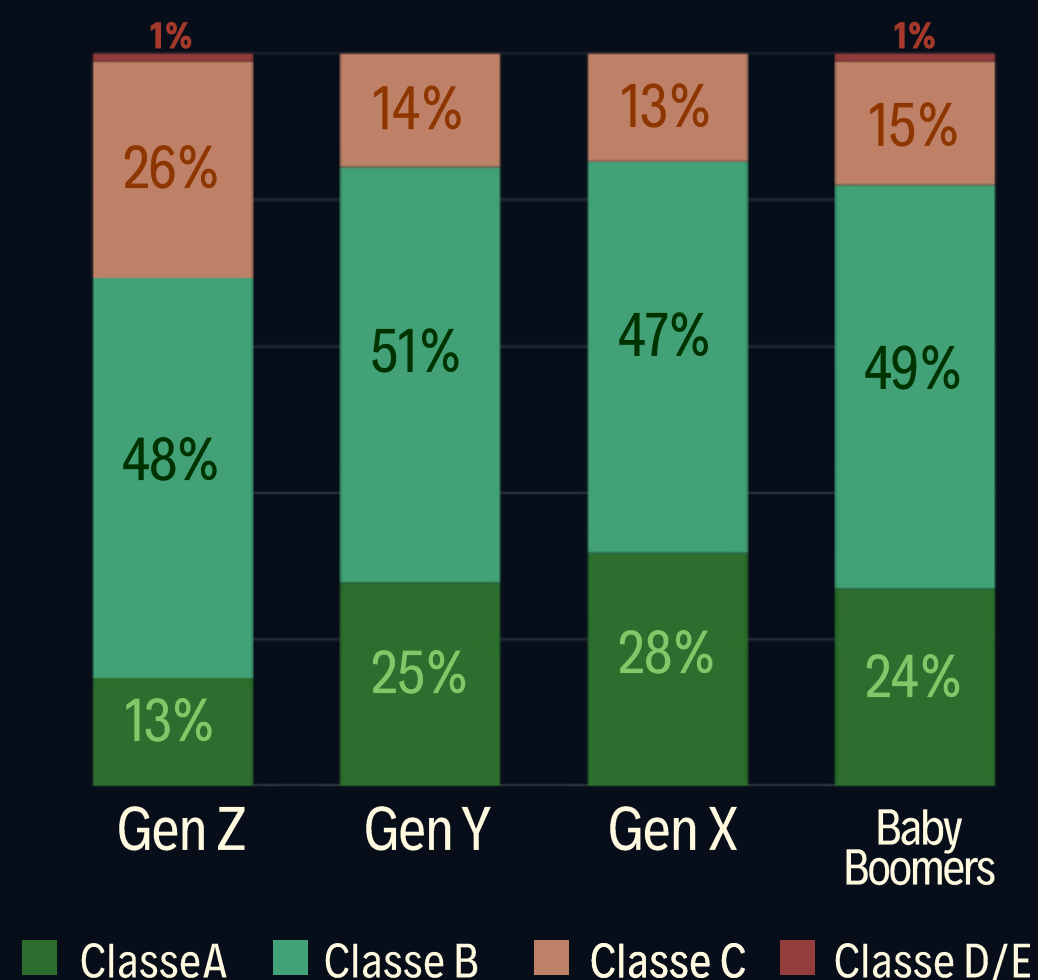
acima R\$4.500

Até **R\$2.500** dominam a demanda, refletindo em maior valorização. De **R\$2.500-R\$4.500** tem demanda para elevar o ticket médio. **+R\$4.500** é nicho específico.

DESTAQUES POR GERAÇÃO

POR CLASSE SOCIAL

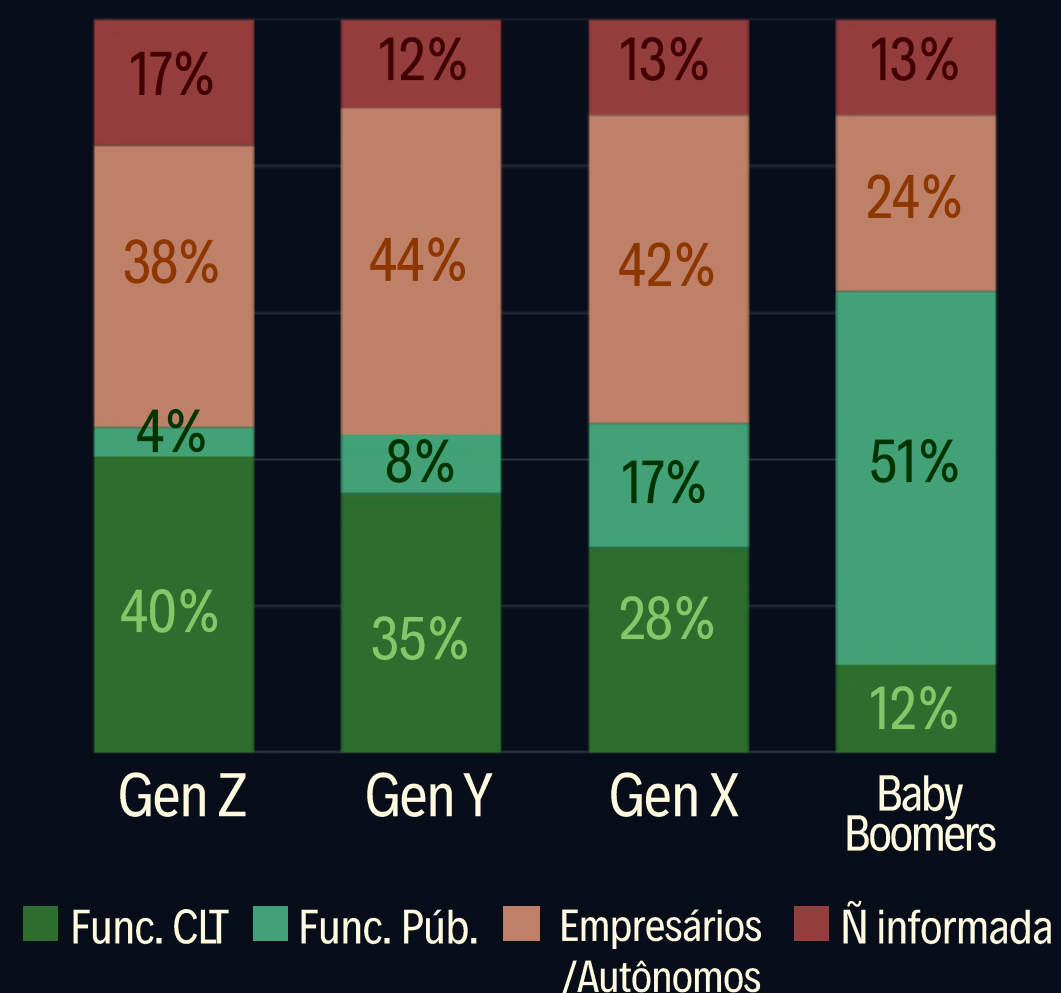
% de propostas por classe social dentro de cada geração



A geração Z (<29 anos) mingua na classe A e “dobra” na C. As demais gerações têm as mesmas proporções semelhantes por classe.

POR ORIGEM DE RENDA

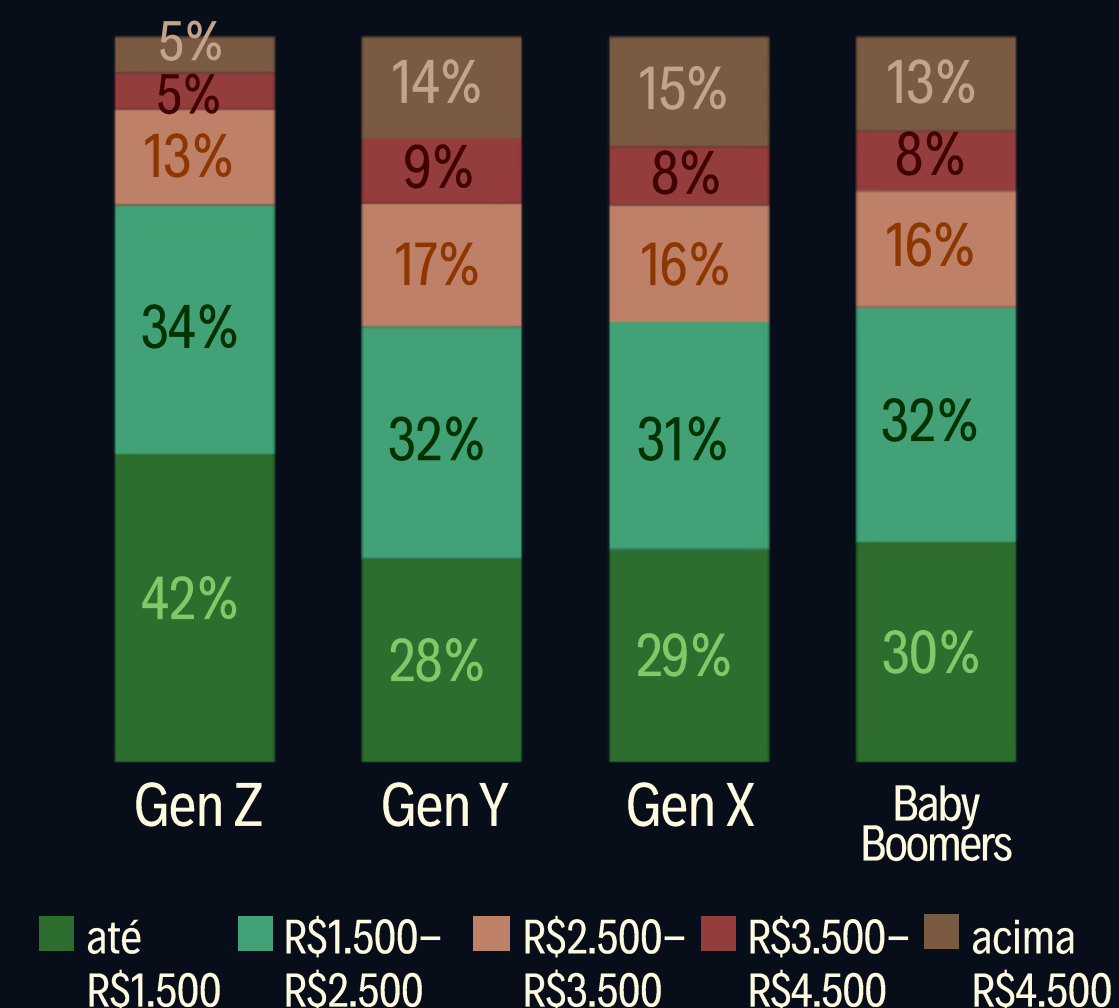
% de propostas por origem de renda dentro de cada geração



Os Baby Boomers minguam no CLT e “bombam” em funcionário público. Já a Z é o inverso

POR VALOR DA LOCAÇÃO

% de propostas por valor da locação dentro de cada geração



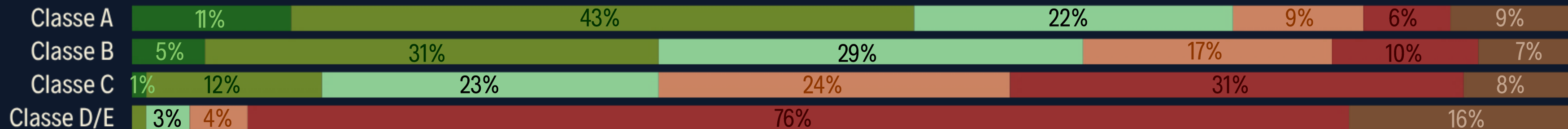
Geração Z “briga” por até R\$1.500 e estende até R\$2.500. Demais gerações têm as mesmas proporções por valor da locação.

ONDE O DESEJO DÁ MATCH

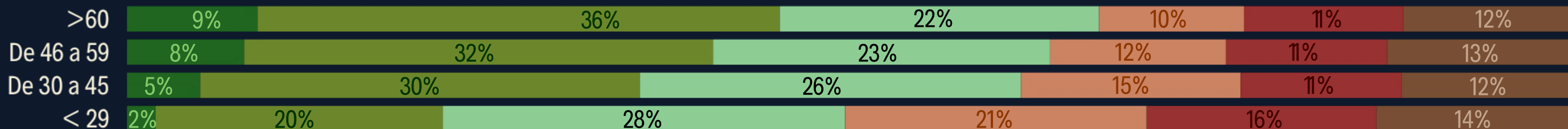
O match mede o equilíbrio entre o perfil de quem busca e o perfil de quem é aprovado

■ Muito Baixo ■ Baixo ■ Médio ■ Acima da Média ■ Muito Alto ■ Alertas FC

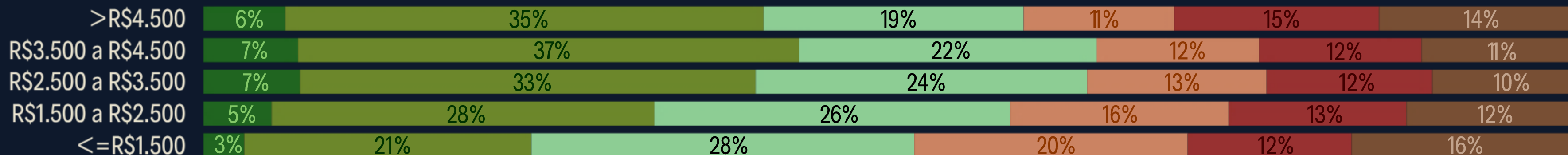
Match por CLASSE SOCIAL (RENDA FAMILIAR)



Match por GERAÇÃO (FAIXA ETÁRIA)



Match por VALOR DA LOCAÇÃO



Classes **A/B** dominam o **match**, a **C** sofre, **D/E** seguem fora.



Geração **Z** tem o pior **match** e a **X** e **BB** os melhores.



Locações até **R\$1.500** têm **match** apertado por pressionar o risco da **classe C**. **Match** melhora locações acima de **R\$2.500**, mas demanda é menor.

ONDE O ORÇAMENTO APERTA

VALOR DA LOCAÇÃO X
CLASSE SOCIAL X
COMPROMETIMENTO DA RENDA

● Até 20% (Folga) ● 20% a 30% (Confortável) ● 30% a 40% (Atenção) ● Acima de 40% (Aperto) ● Não aplicável (Fora do perfil)

VALOR DA LOCAÇÃO	Classe Social			
	CLASSE A (+R\$16.186)	CLASSE B (R\$4.607–R\$16.186)	CLASSE C (R\$1.525–R\$4.607)	CLASSE D (–R\$1.525)
Até R\$ 1.500	≤20%	≤30%	20-40%	>60%
R\$ 1.500–2.500	≤20%	≤40%	>40%	>60%
R\$ 2.500–3.500	≤20%	20-40%	>60%	>60%
R\$ 3.500–4.500	≤30%	20-40%	>60%	>60%
Acima de R\$ 4.500	≤30%	>40%	—	—

Classe A
com folga
financeira

Classe B
só agrava em
locação acima de
R\$4.500

Classe C
tem comprometimento
estrutural em locações
acima de R\$ 1.500

D/E
seguem fora

Renda variável/informal requer
atenção em todas as Classes,
especialmente por extratos
bancários

OPORTUNIDADES

Três frentes para transformar dados em resultados sustentáveis.



1. AUMENTO DO TICKET MÉDIO

Foco: Classes A e B | Riscos MB + B | Comprometimento < 20%

UPSELL

Oferta de imóvel de maior valor + Monitoramento anual de intenção de upgrade.

CROSS-SELL

Oferta de seguros, garantias estendidas, assistências e serviços.



2. AUMENTO DA CONVERSÃO

Foco: Riscos Muito Baixo, Baixo e Médio

FOCO NA QUALIDADE

Incentivos para equipe + cliente no fechamento de propostas de risco muito baixo ou baixo.

FOCO NA CONVERSÃO (SAUDÁVEL)

Fluxo ativo para garantir o fechamento de perdidas de aprovação saudáveis. Aprovado não é fechado!

DOWNSELL TÉCNICO

Redirecionar riscos agravados por renda (comprometimento > 40%) para imóveis de menor valor, buscando ao menos o risco Médio.



3. AUMENTO DE VOLUME

Foco: Classes A/B e C

CAPTAÇÃO DATA-DRIVEN

Volume não significa mais negócios fechados, especialmente em locações. Foque em imóveis com fit para sua demanda ou estratégia de crescimento. Crie um “perfil de imóvel ideal” e incentive a equipe para essa captação.

ATACAR O MISMATCH

Há desequilíbrio na oferta e procura em locações < R\$1.500. +60% da população é Classe C, que aparece em apenas 17% das propostas. Requer processo padronizado, automatizado e simplificado (com segurança) para ser lucrativo. Nova legislação tende a puxar parte desses imóveis da informalidade.



As alavancas acima impulsionam as métricas-chave do negócio, gerando **crescimento consistente e sustentável**.

MAIS RECEITA

Crescimento com foco nos perfis e produtos de maior potencial.

MAIS EFICIÊNCIA

Melhores decisões e alocação de recursos com base em dados.

MAIS LUCRO

Processos otimizados e rentabilidade sustentável no longo prazo.

DADOS MOSTRAM PADRÕES. **ESTRATÉGIA** DEFINE **RESULTADO.**

Responda essas perguntas olhando para a sua própria operação:

1

RISCO DA CARTEIRA



Qual o perfil de risco por contrato da sua carteira?

2

PERFIL DE RENDA



Quantos e quais contratos por Extratos Bancários, CLT ou Funcionários Públicos?

3

FOLGA/APERTO FINANCEIRO



Quantos e quais contratos com renda comprometida de 20%, 30%, 40% ou mais?

4

QUEM ALUGA O QUÊ?



Quanto você aluga por geração (idade) e o que eles alugam? Qual o perfil da demanda?

5

FIT DE ESTOQUE



Sua carteira de imóveis tem fit com a demanda ou estratégia de crescimento?

6

VOCAÇÃO



Qual a vocação e oportunidades de imóveis da região que você atua?

7

QUALIDADE DA CONVERSÃO



Você sabe o quanto converte de riscos baixos ou deixa no “orgânico”?

8

MONETIZAÇÃO ADICIONAL



Onde tem folga financeira para monetizar com cross-selling ou up-selling?

SE VOCÊ NÃO TEM OS DADOS PARA ESSAS RESPOSTAS, COMECE POR CONSTRUÍ-LOS.

ANUÁRIO 2025

FCanalise

EDIÇÃO POCKET

Para saber mais sobre o estudo e ter acesso ao Anuário completo, [acesse aqui a matéria no nosso blog.](#)

