

INSIGHT **2**

OPORTUNIDADES POR CLASSE SOCIAL

*Calibrando **estratégias de captação, crescimento e lucratividade**,
considerando a vocação da sua carteira.*



O QUE É O FC DATA COMMUNITY?

O FCDC é uma **comunidade** de clientes da FC ANALISE que compartilha dados de locações para serem cruzados com a **Inteligência FC** na análise de **perfis de inquilinos**. O resultado é um **estudo** completo da **performance** dos inquilinos em todo o **fluxo da locação**: propostas, conversão e inadimplência.

*Este material traz o **segundo** de uma **série de insights** provocados pelo estudo. O objetivo é **calibrar estratégias de crescimento, lucratividade e eficiência**, orientadas pelo que os dados indicam.*

Números do FCDC

9

Imobiliárias

~50K

*Contratos
Ativos*

+21K

Propostas

~15K

*Contratos em
2025*

R\$11.770

Renda Média

R\$2.432

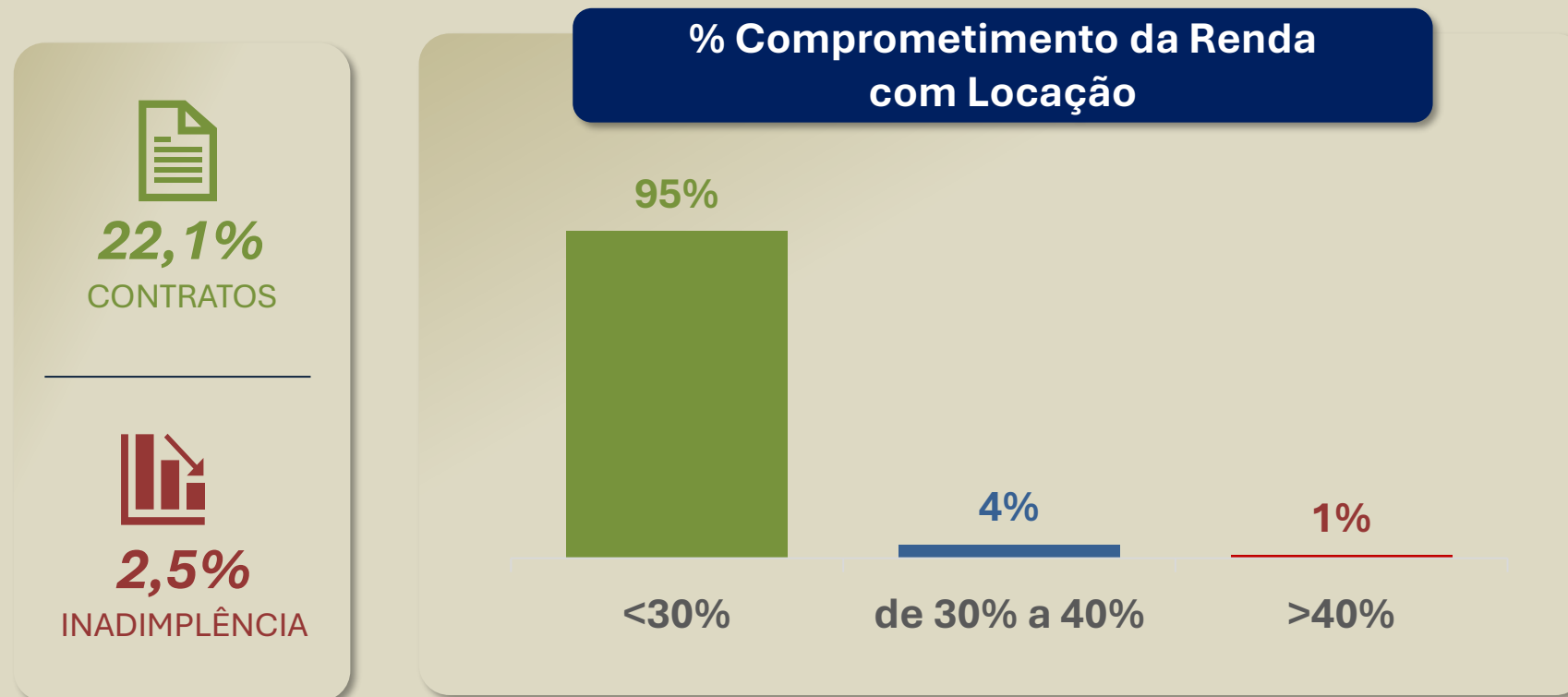
Locação Média

O foco do estudo foram locações residenciais, realizadas por pessoas físicas.

A CLASSE A sobe o ticket médio...

{Renda Acima de R\$16.185,00}

A **Classe A**, estimada em ~3% da população (IBGE), teve participação relevante no volume de negócios (22,1%) e eleva o **ticket médio**. Comprometem menos da renda com moradia e possuem a **menor inadimplência**.

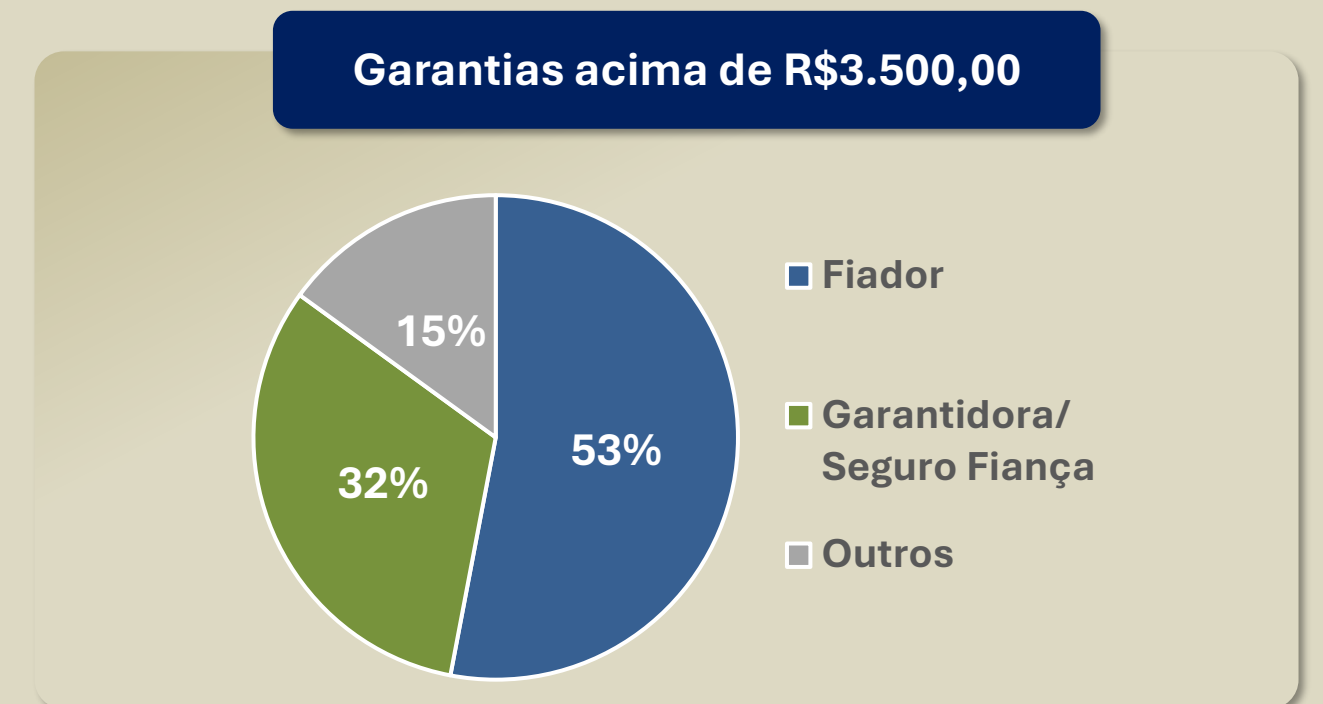


Esse é o perfil que mais fecha **locações** acima de **R\$3.500 (39,6%)**, mantendo nesta faixa de locação uma **inadimplência baixa (1,6%)**.

{As faixas até 1.500 costumam ser locação para terceiros (filhos, pais, etc). A renda inflada por extratos bancários também infla este perfil.}

Valores de Locação (Aluguel + Encargos)		
Até R\$1.500 <i>Locação para terceiros</i>	9,8% CONTRATOS	5,5% INADIMPLÊNCIA
De R\$1.500 a R\$2.500	25,1% CONTRATOS	2,2% INADIMPLÊNCIA
De R\$2.500 a R\$3.500	25,5% CONTRATOS	3,2% INADIMPLÊNCIA
Acima de R\$3.500	39,6% CONTRATOS	1,6% INADIMPLÊNCIA

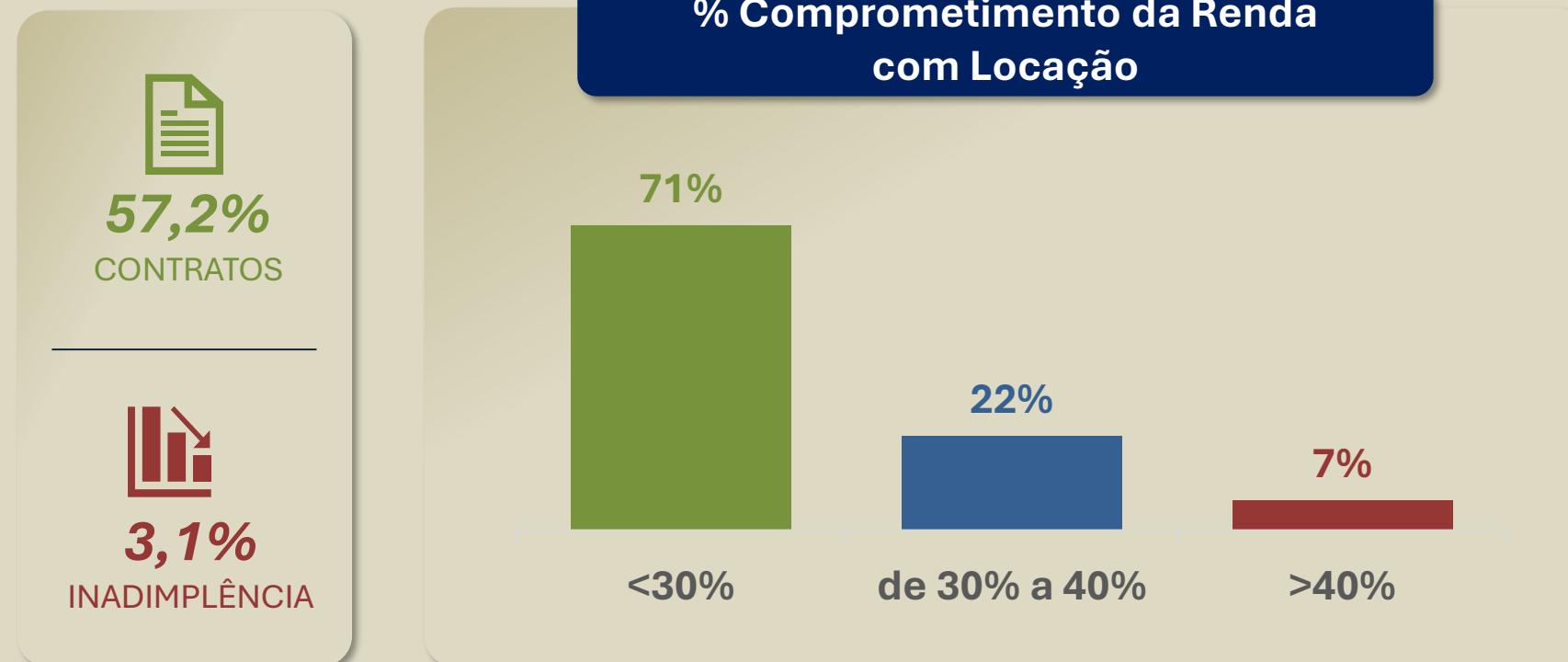
A maioria aluga com a garantia de **fiador (53%)**.



A CLASSE B aluga mais...

{Renda de R\$4.607,00 a 16.185,00}

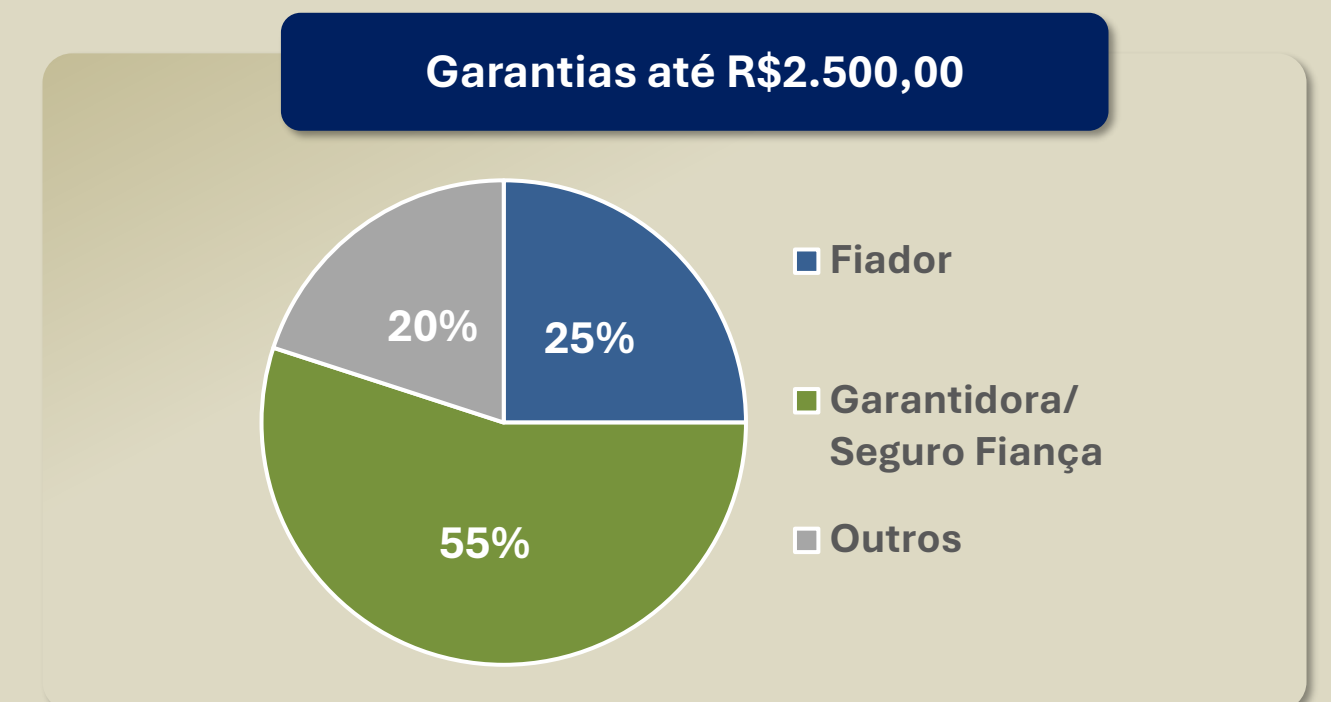
A **Classe B**, apesar de ser apenas ~15% da população (IBGE), tem sido o **motor propulsor** dos negócios no mercado formal, liderando o volume de **contratos** fechados (57,2%). A maioria tem alguma folga de renda para moradia, contribuindo para uma **inadimplência mediana**.



Esse perfil fecha **mais locações** entre **R\$1.500 e R\$2.500 (46,4%)**, mantendo nesta faixa de locação uma **inadimplência controlada (3,2%)**.



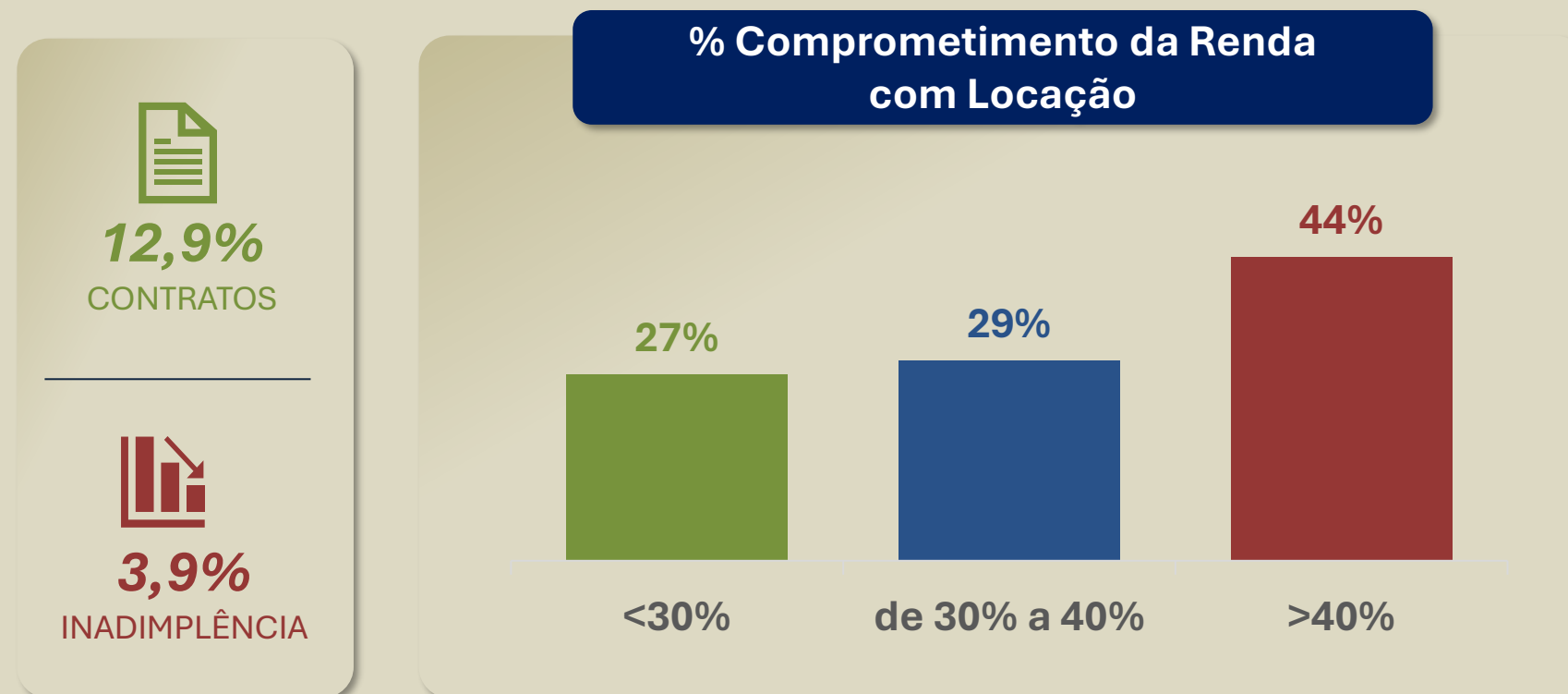
A maioria aluga com a garantia de **garantidora/seguro fiança (55%)**.



A CLASSE C quase fica fora...

{Renda de R\$1.525,00 a 4.607,00 }

A **Classe C** é um grande desafio do mercado formal. Embora estimada em **~61% da população**, teve participação tímida na geração de negócios (**12,9%**). Tem maior aperto de renda com locação, pressionando para uma **maior inadimplência**.

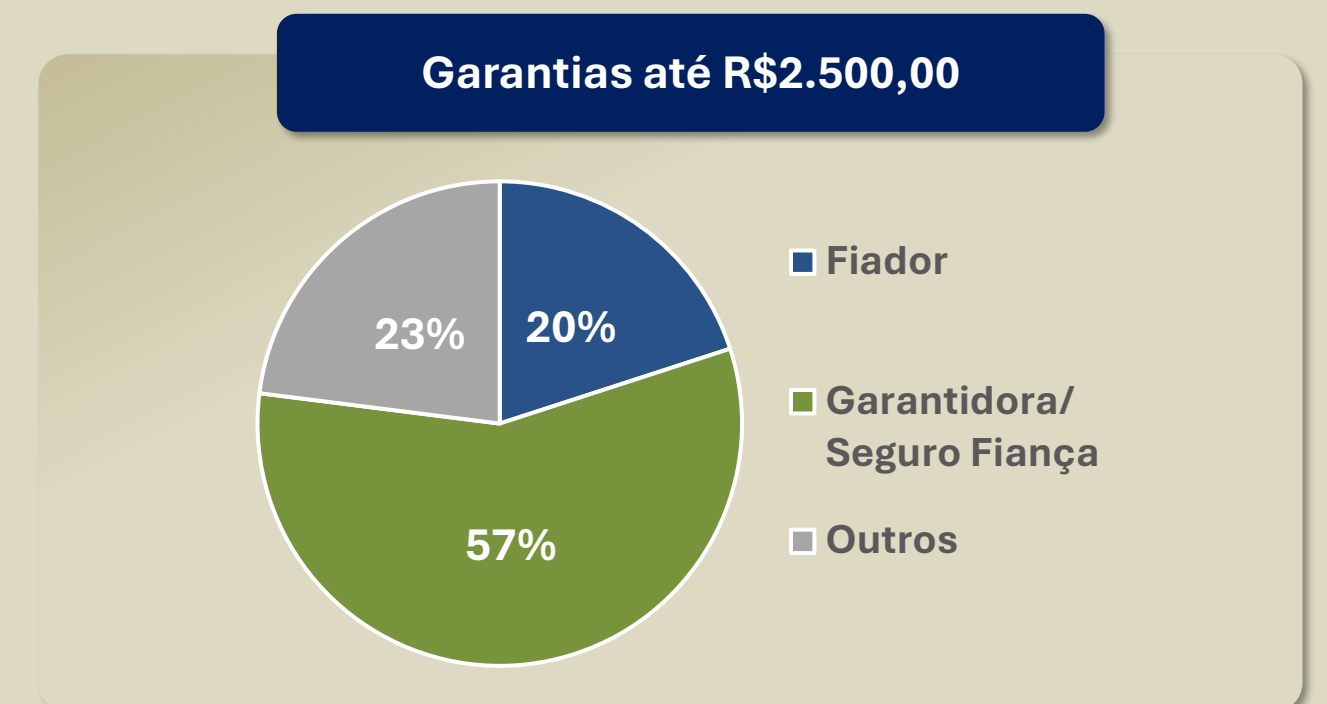


Sofre a concorrência da Classe B nas locações até R\$2.500, e mantém nesta faixa uma **inadimplência** relativamente **acima da média (4,1%)**.

*As Classes D/E ficam de fora do jogo da locação formal, com apenas 1% dos contratos.

Valores de Locação (Aluguel + Encargos)		
Até R\$1.500	62,2% CONTRATOS	4,1% INADIMPLÊNCIA
De R\$1.500 a R\$2.500	31,1% CONTRATOS	3,8% INADIMPLÊNCIA
De R\$2.500 a R\$3.500	5,2% CONTRATOS	3,8% INADIMPLÊNCIA
Acima de R\$3.500 Locado por terceiros	1,5% CONTRATOS	0,0% INADIMPLÊNCIA

A maioria aluga com a garantia de **garantidora/seguro fiança (57%)**. Tem pouca disponibilidade de fiador.



CONCLUSÕES:

Jogar o jogo da **Classe A** é tentador para elevar o ticket médio, mas exige **vocação e oportunidades** do mercado onde atua, além de **estrutura e equipe específicas**.

Na **Classe B** o jogo é mais estável, oferece boa relação entre oferta e demanda, ticket médio intermediário e **menor risco**. Mas também é onde o **jogo é mais competitivo**.

Na estratégia de explorar o **potencial** de ganho de **volume** da **Classe C**, a lucratividade depende ainda mais de **eficiência operacional**, de cobrança, e garantia.

**CALIBRE SUA ESTRATÉGIA COM BASE
NOS NÚMEROS REAIS DE CADA NICHOS!**

A inteligência de dados gerada no FC Data Community é uma

REALIZAÇÃO:



Saiba mais sobre nossas soluções e como podemos fazer parte da sua estratégia de crescimento e lucratividade:

 fc.com.vc

 [fcanalisedigital](https://www.instagram.com/fcanalisedigital)

 [fcanalise](https://www.linkedin.com/company/fcanalise)