

O CUSTO INVISÍVEL DA CONVERSÃO ORGÂNICA

*O mercado segue fechando muitos **contratos de risco alto**, mesmo em tempos de mais candidatos para menos imóveis.*



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** em análise de **perfis de inquilinos**. O resultado é um **estudo** completo da **performance** dos inquilinos em todo o **fluxo da locação**: propostas, conversão e inadimplentes.

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

Números do FCDC

9
Imobiliárias

9
Cidades

~50K
Contratos Ativos

~15K
Contratos só em 2025

Foco
Locações Residenciais

Público
Pessoas Físicas

+21K
Propostas Analisadas

R\$11.770
Renda Média

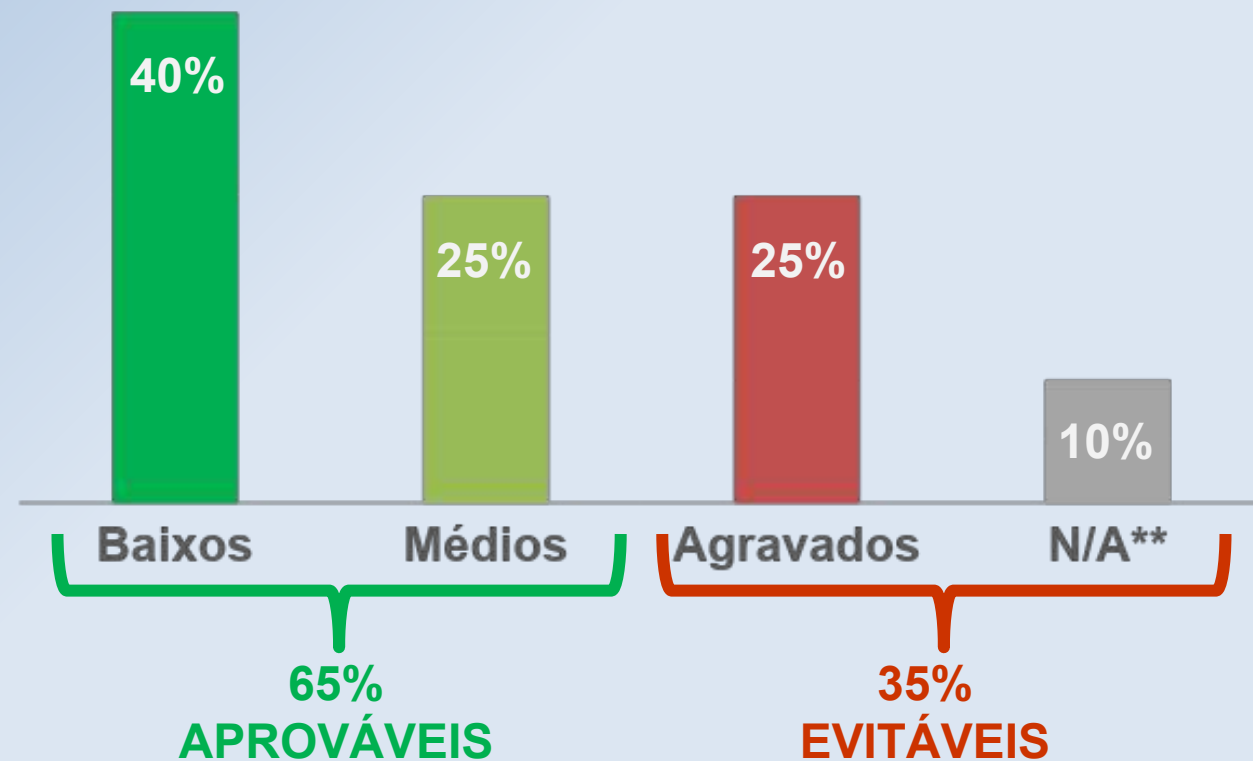
R\$2.432
Ticket Médio

OPORTUNIDADES SOBRE A

MESA

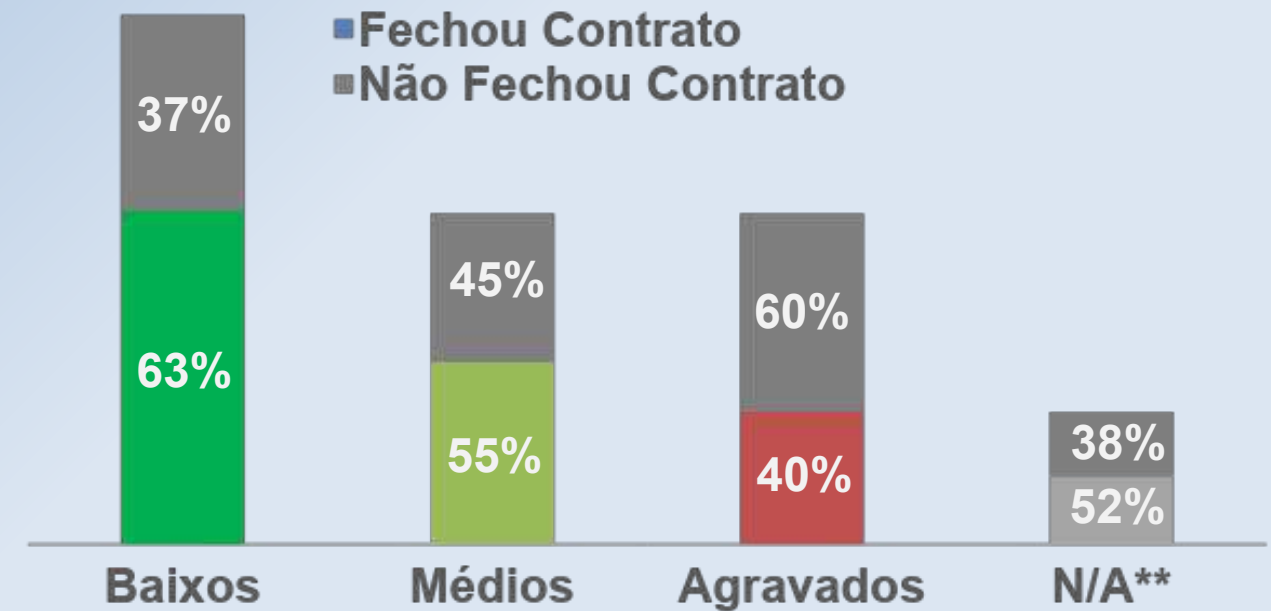
65% das propostas foram avaliadas como de **risco baixo** ou **médio** de inadimplência pelo **Score FC***. Quase 2/3 das oportunidades de negócio tiveram **nível saudável** de aprovação.

PROPOSTAS por Riscos FC



*O Score e Risco FC são calculados por um algoritmo exclusivo e dinâmico, que se baseia no estudo do comportamento de perfis de inquilinos, medindo a sua probabilidade de inadimplência.

CONVERSÃO por Riscos FC



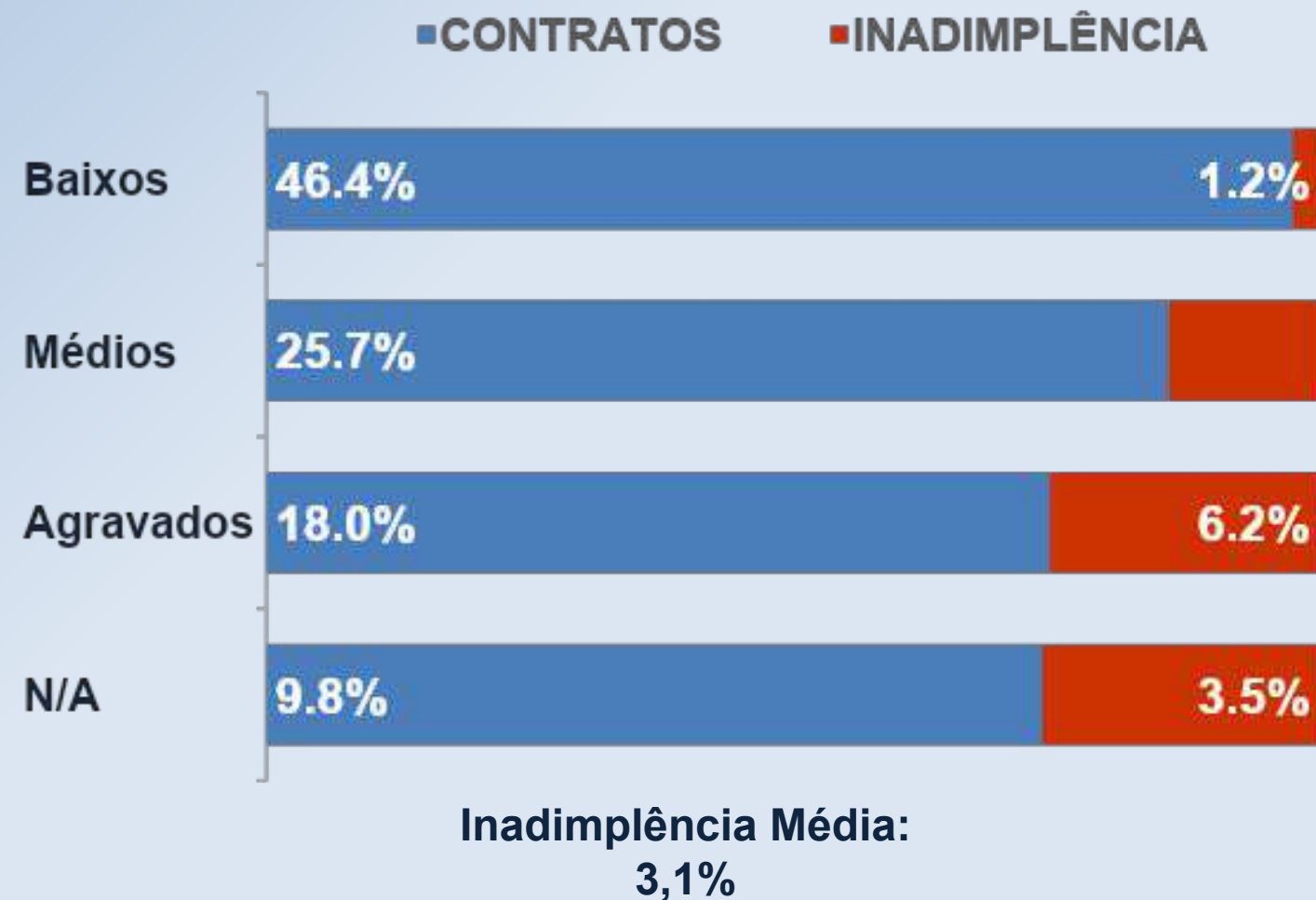
63% dos **riscos baixos** viraram contratos, deixando 37% de negócios de baixo risco “em cima da mesa”. Já nos **riscos médios**, 55% viraram contratos, ficando 45% sem fechamento. Mesmo com parte dos bons perfis sem conversão, **40% dos riscos agravados** viraram contratos.

**N/A são riscos não apurados por falta de histórico de mercado ou dos dados de renda e valor da locação.

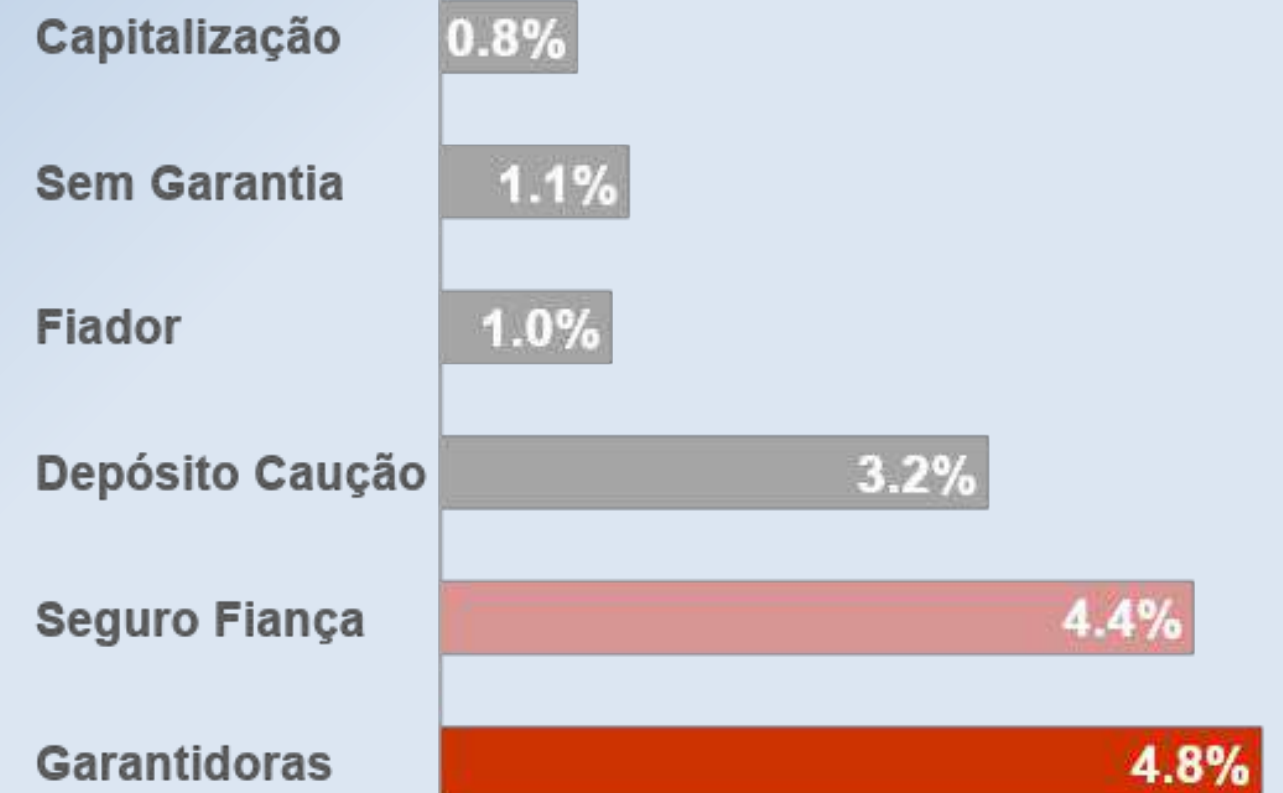
O REFLEXO NA INADIMPLÊNCIA...

O nível de inadimplência dos **riscos baixos** (1,2%) demonstrou a força da **conversão qualitativa**, enquanto a dos **agravados** (6,2%) ratifica o que **deve ser evitado**.

CONTRATOS e INADIMPLÊNCIA por Riscos FC



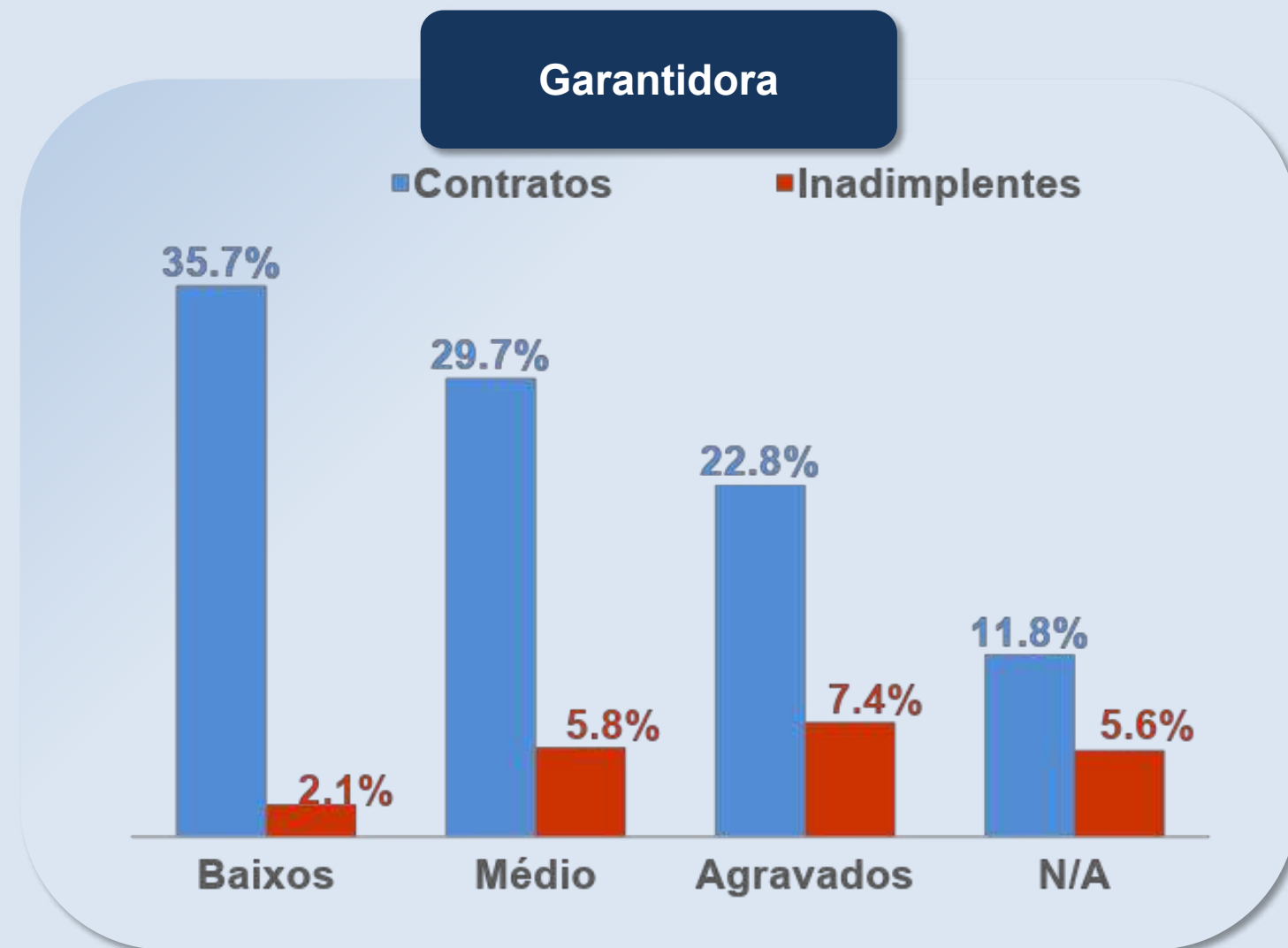
INADIMPLÊNCIA por GARANTIA



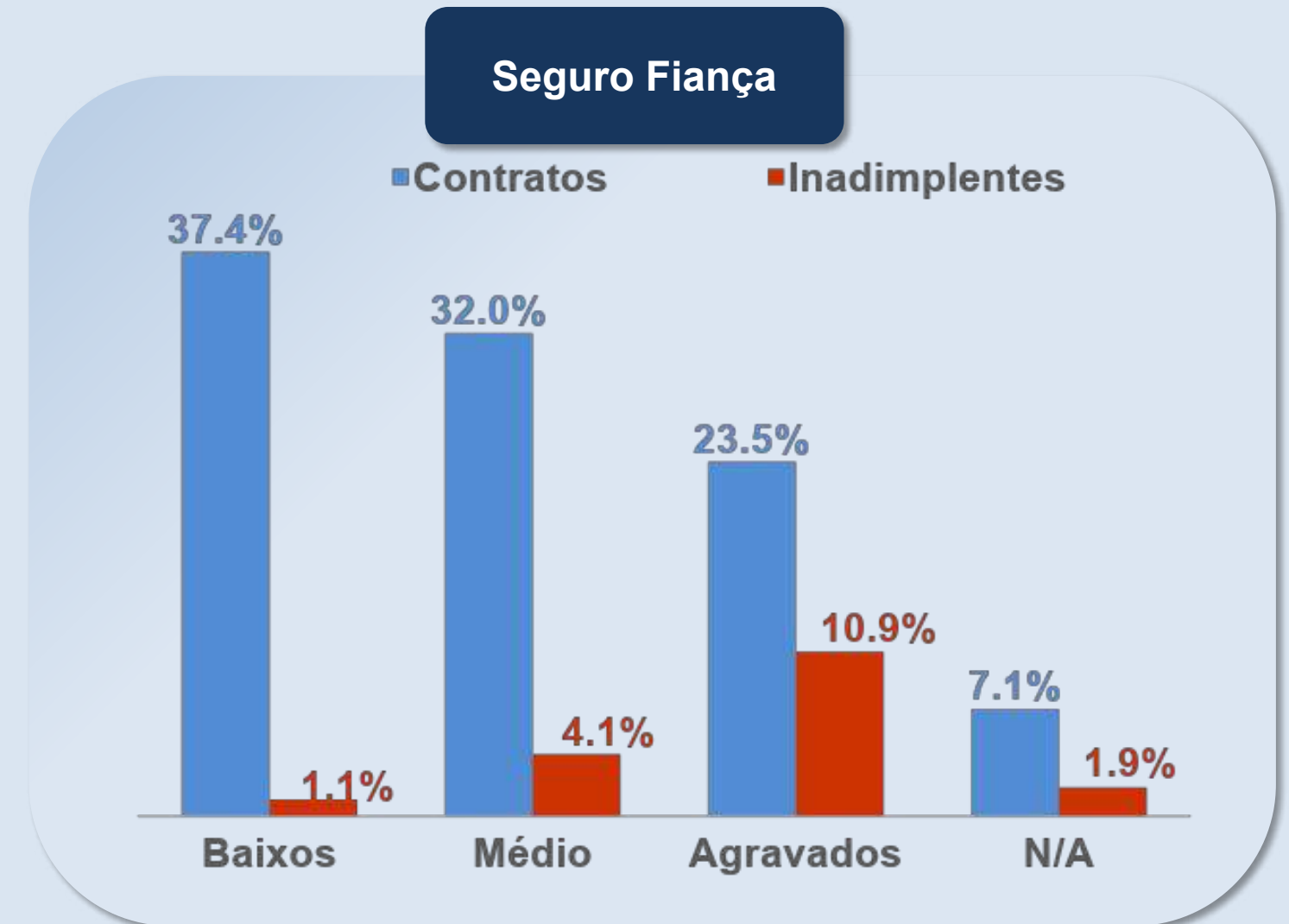
A inadimplência dos contratos com **garantias onerosas** foi maior do que a das **garantias pessoais ou individuais**. A baixa inadimplência com **fiador** conta com o peso do **vínculo pessoal** com o inquilino, mas também com um **critério mais rigoroso** na aprovação.

ONDE A CONTA CHEGA...

Aprofundando a **análise da inadimplência** na amostra do FCDC, identificamos que **apenas 35,7%** dos contratos fechados com **garantidoras** foram com inquilinos de **riscos baixos**. Já os contratos com **riscos agravados** ou **não apurados** foram **34,6%**. É exatamente nos riscos agravados que a **inadimplência estoura**.



Com **seguro fiança** os números são semelhantes.



Mas as **garantidoras/seguradoras** aprovam inquilinos até o nível da sua **régua máxima** de risco, pois não sabem se existem outros inquilinos de menor risco na **fila para alugar o mesmo imóvel**. Já a imobiliária tem mais condições de fazer esta **triagem qualitativa**, por saberem qual a demanda de cada imóvel.

CONCLUSÕES:

O momento do mercado é propício à **escolha do melhor inquilino**. A **conversão qualitativa** é melhor para a imobiliária, para o proprietário, para o time operacional e para a garantidora/seguradora.

A conversão qualitativa é um **desafio** maior em **mercados sem exclusividade**. Mas pode ser usada justamente como **argumento para fidelizar proprietários para a exclusividade**.

É importante mensurar o **custo “invisível”** da aprovação orgânica e da “inadimplência garantida”: fricção operacional; CAC x LTV; desocupação com inadimplência; **queda de confiança** e **churn** de proprietário.

**QUEM NÃO CONTROLA A QUALIDADE DO
SEU INQUILINO, NÃO CONTROLA O SEU
NEGÓCIO!**