HOUSE INVEST USA

Aluguel,

a maior armadilha da sua vida

MAQUELI GEWEHR · BRUNO MIGUEL

Sobre esta edição

Aluguel, a maior armadilha da sua vida.
Você sempre paga um financiamento. A única escolha é de quem.
Primeira edição, setembro de 2026.

Autoria: Maqueli Gewehr — corretora licenciada no estado da Flórida, certificada pela Harvard University e criadora do Instituto HousInvest — e Bruno Miguel, investidor em imóveis residenciais para locação.
Publicação: Instituto Educacional HousInvest.

Aviso importante

Este livro é **material educativo**. Não é consultoria de investimento, não é parecer jurídico e não é orientação fiscal. Não substitui advogado, contador (*CPA*), *lender* ou corretor licenciado.

Nenhum número aqui é promessa de resultado. Todos os cenários — os irmãos gêmeos, a casa de 300 mil, a escada americana — são **exemplos construídos** para explicar um raciocínio, com as premissas declaradas dentro de cada capítulo. O seu caso vai ter outros números.

Valorização passada não garante valorização futura. O capítulo 5 mostra, de propósito, um período em que o mercado da Flórida caiu cerca de 45% e levou quatorze anos para voltar ao patamar anterior. Quem vende certeza está vendendo outra coisa.

Leis, alíquotas, taxas de juros e preços mudam. Tudo aqui foi levantado em **setembro de 2026**; a seção **De onde vêm os números** diz a fonte de cada dado. Antes de comprar, financiar ou vender, consulte um corretor licenciado, um *lender*, um *CPA* e, se houver questão migratória, um advogado de imigração.

© 2026 Maqueli Gewehr e Bruno Miguel. Instituto Educacional HousInvest. Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução para revenda ou uso em curso de terceiros. Citações em resenhas, aulas e trabalhos acadêmicos são bem-vindas, com crédito.

O que tem *aqui dentro*

01	O ativo essencial	6
02	A anestesia	14
03	Os irmãos gêmeos	20
04	A poupança que não depende de disciplina	27
05	O bonde da valorização	33
06	A Flórida muda a equação	40
07	Meio milhão sem imposto	47
08	As gerações	53
09	O risco silencioso	60
10	A escada americana	68
11	O jogo que ensinou uma nação	77
12	A saída existe	83

ANTES E DEPOIS DOS CAPÍTULOS

·	Abertura	4
·	As dez perguntas	92
·	De onde vêm os números	94
·	Quem escreveu	99

A conta que quase ninguém faz

Existe uma categoria de despesa da qual nenhum adulto escapa, e ela não é comida, nem saúde, nem transporte. Comida você pode baratear. Transporte você pode trocar por ônibus, bicicleta, pé. Plano de saúde você pode, com risco, deixar de pagar. **Mas moradia não.**

Ninguém pode escolher não morar em lugar nenhum. Não existe essa porta. Você vai dormir sob um teto hoje à noite, amanhã, no ano que vem e em 2048, e alguém vai receber dinheiro por isso todos os meses até o último dia da sua vida. É a única conta da sua existência que é, ao mesmo tempo, obrigatória, mensal, grande e vitalícia.

Por isso a pergunta que a maioria das pessoas faz — "*vale a pena gastar tanto com moradia*?" — é uma pergunta sem sentido. Você já está gastando. Gastou no mês passado e vai gastar no mês que vem. A pergunta nunca foi *se*. A pergunta é uma só, e é a que este livro responde: **esse dinheiro está construindo patrimônio para você, ou para outra pessoa?**

Escrevemos para o brasileiro que mora na Flórida, paga aluguel em dia há anos, trabalha muito, não deve nada a ninguém — e nunca somou quanto já entregou. Esse número costuma assustar mais do que qualquer financiamento, e é por isso que ninguém o soma.

Maqueli Gewehr e Bruno Miguel
FLÓRIDA · SETEMBRO DE 2026

Como usar este livro

São **doze capítulos**, todos com a mesma estrutura. Não é preciso ler na ordem, mas ela foi pensada: os quatro primeiros montam a conta e a objeção honesta a ela, os três do meio mostram por que a Flórida muda essa conta, os quatro seguintes mostram o que acontece ao longo de uma vida inteira — inclusive na parte que ninguém planeja — e o último mostra o caminho concreto para sair.

1. **O texto** — a explicação, com as contas abertas. Os termos em inglês aparecem em itálico e estão explicados onde aparecem.
2. **O infográfico** — uma página inteira que resume o capítulo em números. É a página para fotografar e mandar para quem precisa ver a conta.
3. **Em resumo** — os pontos que você precisa levar. Se só tiver dez minutos, leia esta abertura e as doze páginas de resumo.

Um pedido de honestidade, antes de começar. Este livro tem uma tese e a defende, mas ele não vai dizer que comprar é sempre certo. **Existem situações em que alugar é a decisão inteligente**, e o capítulo 5 lista todas elas, com números e sem suavizar nenhuma. Um livro que só mostra gráfico subindo não é um livro, é um anúncio.

E todas as contas daqui podem ser refeitas na calculadora do celular. É de propósito: as premissas estão escritas dentro de cada capítulo justamente para que você troque as nossas pelas suas.

CAPÍTULO UM 01

O ativo *essencial*

Só existem duas portas — e quem não escolhe uma delas está, em silêncio, escolhendo a outra

Diante de um bem que você não tem a opção de não consumir, um adulto tem exatamente duas opções. Não três, não cinco. Duas.

Alugar. Você paga pelo direito de usar a casa de outra pessoa durante doze meses. Ao fim dos doze meses, você não tem nada além do recibo — e uma conversa nova sobre reajuste.

Comprar. Você paga por uma casa que vai ficando sua, parcela por parcela. Ao fim dos doze meses, você tem doze meses menos de dívida e uma casa que provavelmente vale mais do que valia.

Muita gente acredita numa terceira porta, a porta do *enquanto isso*. Alugo enquanto isso, guardo dinheiro enquanto isso, decido depois. Essa porta existe — mas ela não é uma terceira opção, é a primeira com outro nome. Quem está no *enquanto isso* está alugando. E o problema do *enquanto isso* é que ele tem o hábito curioso de durar trinta anos.

ANTES DE TUDO, UMA NOTA DE RIGOR

Não é cientificamente defensável dizer que alugar é **sempre** pior do que comprar. Em determinados períodos, cidades e situações pessoais, alugar é a decisão racional — o próprio *Consumer Financial Protection Bureau*, o órgão federal americano de proteção ao consumidor financeiro, destaca a mobilidade, a menor responsabilidade por manutenção e os casos em que comprar por pouco tempo não compensa.

A tese deste livro é mais estreita, e por isso mais difícil de contestar: **O perigo não é alugar. É passar décadas pagando pela moradia sem construir nenhum ativo em troca — e sem investir sistematicamente a diferença.**

Guarde essa frase. Ela é a única coisa que este livro afirma sem ressalva, e os doze capítulos existem para sustentá-la.

A conta que ninguém faz

Faça agora, no papel, uma conta que quase nenhum inquilino do mundo já fez. Pegue o que você paga de aluguel hoje. Multiplique por doze. Depois pergunte a si mesmo: quantos anos ainda me faltam de vida adulta?

Se você tem trinta e cinco anos e paga três mil dólares por mês, os próximos trinta e cinco anos de moradia vão lhe custar mais de dois milhões e meio de dólares — e isso contando reajustes modestos. Dois milhões e meio saindo da sua conta, entrando na conta de outras pessoas, em troca de zero patrimônio ao final.

Se alguém lhe oferecesse esse contrato por escrito, com o valor total impresso na primeira página, você assinaria? Você já assinou. A diferença é que ele foi assinado em fatias de doze meses, e ninguém nunca lhe mostrou a soma.

O DETALHE CRUEL

Um financiamento de trinta anos tem uma coisa que o aluguel não tem: **data de término**. Na parcela 360, ele acaba. A partir daí, o custo da sua moradia cai para imposto, seguro e manutenção — uma fração do que era.

O aluguel não tem parcela 360. Ele tem a parcela 361, a 480, a 600. Ele acompanha você até o fim, e sobe pelo caminho. O inquilino de setenta anos paga aluguel com a aposentadoria; o proprietário de setenta anos mora numa casa quitada.

Não é sobre dívida. É sobre direção

O argumento mais comum contra comprar é o medo da dívida. "*Não quero me endividar por trinta anos.*" É um medo honesto, e vale respeitar. Mas ele costuma vir de uma comparação errada: a pessoa compara **ter dívida** com **não ter dívida**, quando a comparação real é entre **ter dívida com escritura** e **ter despesa sem escritura**.

Porque o inquilino também está comprometido com trinta anos de pagamento. Ele só não tem contrato que prove, não tem taxa fixa que o proteja, não tem data de término e não tem nada no nome dele no final. Ele tem a obrigação sem o ativo. É a pior metade do negócio.

> *Financiamento é uma dívida que termina numa casa. Aluguel é uma despesa que termina num recibo.*

QUEM ALUGA	QUEM COMPRA
Paga todo mês, para sempre	Paga 360 vezes e acaba
Reajuste sem teto legal	Parcela travada em taxa fixa
Zero patrimônio ao fim do contrato	Patrimônio cresce a cada parcela
A valorização é de outro	A valorização é sua
Não pode pintar, furar, reformar	A casa é sua para estragar
Na velhice, aluguel com aposentadoria	Na velhice, casa quitada

Você está pagando o financiamento de alguém

Olhe em volta. A casa em que você está agora, se for alugada, pertence a alguém. Essa pessoa tem nome, tem documento e tem uma conta bancária que recebe o seu dinheiro todo dia cinco. Vale entender exatamente o que ela fez para chegar até ali, porque o que ela fez é surpreendentemente simples — e é a coisa mais importante deste livro.

Ela deu uma entrada. Provavelmente vinte, vinte e cinco por cento do valor do imóvel. Pegou o resto emprestado no banco, em trinta anos. E então encontrou você.

A partir daquele dia, o seu aluguel passou a pagar a parcela dela. O imposto predial dela. O seguro dela. E, quase sempre, sobrou um pouco por cima, que é o lucro dela. Você não está pagando "aluguel", no sentido de estar comprando um serviço que se consome e desaparece. Você está **amortizando o financiamento de outra pessoa**, mês a mês, com disciplina exemplar.

A confissão do investidor

Esta parte vai na primeira pessoa, porque seria desonesto explicar o mecanismo fingindo não estar dentro dele. **É exatamente isso que eu faço, como investimento, há muitos anos.**

Compro imóveis com entrada, alugo, e o inquilino paga as parcelas. Não há nada de escondido nem de ilegal nisso — é o modelo de negócio mais antigo e mais previsível do mercado imobiliário americano, e é o motivo pelo qual existe um mercado de aluguel. O inquilino recebe algo de valor real: um teto, sem entrada, sem dívida de longo prazo, sem responsabilidade pelo telhado. Para quem vai ficar dois anos numa cidade, é um ótimo negócio.

Mas para quem vai ficar quinze, é o negócio da minha vida, não da dele. E eu preferia que ele soubesse, porque quem entende o mecanismo tem a chance de escolher o lado.

O extrato que o inquilino nunca vê

O infográfico da próxima página abre a conta do investidor numa casa de $450.000 alugada por $3.000 por mês, na taxa de juros que o mercado americano praticava em setembro de 2026.

Repare no resultado do caixa: praticamente zero. O investidor não ganhou dinheiro no aluguel — ele **empatou**. E é justamente aí que quase todo mundo lê a conta errada e conclui que ser proprietário não compensa.

Porque o lucro dele não estava no aluguel. Estava em dois lugares que não aparecem no extrato do mês: na **amortização**, o pedaço da parcela que não é juro e vira patrimônio no nome dele, e na **valorização**, que não veio de ninguém e vai inteira para quem tem o nome na escritura.

Some os dois: o investidor "empatou" no caixa e ganhou quase vinte e dois mil dólares de patrimônio no ano. Sobre uma entrada de noventa mil, isso é um retorno de cerca de vinte e quatro por cento.

E quem trabalhou todos os meses para que essa conta fechasse foi você.

A seta

Não há vilão nesta história. O investidor não roubou nada, não mentiu e não fez nada que você não poderia ter feito. Ele apenas entendeu, antes de você, em que direção o dinheiro corre.

Ele corre sempre no mesmo sentido: **de quem não é proprietário para quem é proprietário.** Essa seta não tem opinião política, não tem simpatia e não muda de direção porque você é boa pessoa ou porque está cansado. Ela funciona em Orlando, funciona em Porto Alegre, funcionava em 1890 e vai funcionar em 2090.

A única decisão que existe — e ela é sua, todo mês, em silêncio, mesmo quando você acha que não está decidindo nada — é **em que ponta da seta você quer estar**.

PARA GUARDAR

Da próxima vez que você fizer a transferência do aluguel, tente pensar nela pelo nome técnico correto: **parcela 47 de 360 do financiamento de outra pessoa**.
É um pensamento desconfortável. O desconforto é o ponto: ele é a única coisa capaz de acordar alguém de uma anestesia — e é disso que trata o próximo capítulo.

O ano do investidor que aluga para você

Uma casa de $450.000, alugada por $3.000 por mês, financiada em trinta anos a 6,75% ao ano. O caixa empata. O patrimônio, não.

Aluguel que você pagou a ele, em 12 meses	**+ $36.000**
Parcela do financiamento dele (juro e principal)	**– $28.020**
Imposto predial dele	**– $4.725**
Seguro residencial dele	**– $3.375**
Sobrou no bolso dele, no ano inteiro	**– $120**

No caixa, ele **empatou**. É a leitura que faz quase todo mundo concluir que não compensa ser proprietário — e é a leitura errada, porque o ganho dele não está nesta tabela.

$3.837

Amortização do primeiro ano: o pedaço da parcela que não é juro. Saiu do seu bolso e virou patrimônio no nome dele.

$18.000

Valorização a 4% no ano. Não veio de você nem dele — veio do mercado, e vai inteira para quem tem a escritura.

Somando as duas linhas invisíveis: **$21.837 de patrimônio em um ano**, sobre uma entrada de $90.000 — cerca de **24% de retorno**. Quem pagou as parcelas todos os meses foi você.

TAXA DE 6,75% CONFORME PRIMARY MORTGAGE MARKET SURVEY, FREDDIE MAC, SETEMBRO DE 2026 · IMPOSTO PREDIAL DE 1,05% E SEGURO DE 0,75% AO ANO · EXEMPLO DE CÁLCULO, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 Moradia é um **ativo essencial**: ninguém escolhe não morar em lugar nenhum. A pergunta nunca foi *se* você vai gastar com moradia.

02 Só existem **duas portas** para um adulto: alugar ou comprar. A terceira, o *enquanto isso*, é a primeira com outro nome — e costuma durar trinta anos.

03 Trinta e cinco anos de aluguel de $3.000, com reajuste modesto, passam de **dois milhões e meio de dólares** — e terminam em zero patrimônio.

04 O financiamento tem **parcela 360**. O aluguel tem a 361, a 480, a 600, e sobe pelo caminho.

05 Quem teme a dívida está comparando errado: o inquilino também está comprometido com trinta anos de pagamento, só que **sem escritura, sem taxa fixa e sem data de término**.

06 A casa que você aluga é de alguém que **deu uma entrada e encontrou você** para pagar o resto.

07 Num ano típico, o investidor **empata no caixa** — o aluguel só cobre parcela, imposto e seguro.

08 O lucro dele está em duas linhas que não aparecem no extrato: a **amortização** e a **valorização**.

09 Somadas, elas dão cerca de **$21.837 em um ano** sobre uma entrada de $90.000 — perto de 24% de retorno.

10 O dinheiro corre sempre na mesma direção: **de quem não é proprietário para quem é**.

11 Essa seta não tem opinião, não tem simpatia e não muda de lado porque você trabalha duro.

12 A única decisão que existe, e você a toma todo mês em silêncio, é **em que ponta da seta ficar**.

> *Você já está pagando uma casa todos os meses. A única pergunta que resta é de quem ela vai ser no final.*

CAPÍTULO DOIS 02

A *anestesia*

Por que o maior custo da sua vida não dói — e o único jeito de fazer ele doer

Se o aluguel é tão caro quanto o capítulo anterior mostrou, por que ele não dói? Por que milhões de pessoas inteligentes, organizadas, que pesquisam três sites antes de comprar uma torradeira, transferem três mil dólares por mês durante uma década sem nunca fazer a soma?

Porque o aluguel tem uma propriedade que o torna praticamente invisível: **ele nunca lhe manda o extrato.**

O extrato que não existe

Um financiamento é brutalmente transparente. Você recebe uma tabela de amortização que mostra, linha por linha, quanto já pagou, quanto ainda falta, quanto foi juro e quanto virou patrimônio. É um documento que às vezes assusta — e é exatamente por isso que ele protege você: informação que assusta é informação que faz pensar.

O aluguel não tem documento nenhum. Não existe, em lugar algum do mundo, um papel que chegue à casa do inquilino dizendo: "*Prezado senhor, o total pago por esta locação até hoje é de* $184.000. *Saldo acumulado em seu favor: nada.*" Esse papel não existe. Então, para a sua cabeça, esse número também não existe.

O infográfico deste capítulo é o documento que falta. Vale olhar antes de continuar lendo.

Como a anestesia é aplicada

Ela funciona por três mecanismos, e todos os três trabalham a favor de quem recebe o aluguel.

Primeiro, o fatiamento. Dois milhões de dólares é uma quantia que ninguém aceita. Três mil por mês é uma quantia que todo mundo aceita. É o mesmo dinheiro. A diferença é que o segundo formato não dispara nenhum alarme.

Segundo, a automação. O débito cai no mesmo dia, todo mês, e depois de um tempo deixa de ser uma decisão e vira paisagem. Custo que vira paisagem para de ser avaliado.

Terceiro, e o mais poderoso: a âncora. Depois de dois anos pagando três mil, três mil passa a ser "o preço normal de morar". Quando o reajuste chega e o proprietário pede três mil e duzentos, você não compara os três mil e duzentos com a parcela de uma casa sua. Você compara com os três mil de antes, acha que é pouco, e assina. A referência já foi capturada.

> *O inquilino não decide pagar caro. Ele só nunca é convidado a comparar com a alternativa certa.*

A assimetria que quase ninguém conhece

Existe, na Flórida, uma diferença legal entre inquilino e proprietário que é o retrato exato da armadilha.

Desde 1992, a Constituição do estado tem uma regra chamada *Save Our Homes*. Ela determina que, para quem mora na própria casa e registra o *homestead exemption*, o valor usado para calcular o imposto predial **não pode subir mais de 3% por ano** — ou a inflação, o que for menor. Para sempre. Some a isso os cinquenta mil dólares de isenção do *homestead*, e o resultado é um custo de moradia que fica progressivamente mais barato em termos reais, ano após ano.

Agora a outra ponta: **não existe nenhum limite legal para o reajuste do aluguel.** Nenhum. O contrato vence, o mercado manda, e o número é o que o proprietário conseguir cobrar.

DOZE POR CENTO CONTRA TRINTA E NOVE

Entre 2019 e 2023, o aluguel mediano na Flórida subiu cerca de **39% em quatro anos**.
No mesmo período, o vizinho com *homestead* viu a base do seu imposto subir, no máximo, **12%** — o teto de 3% ao ano, composto.
Um teve o custo de morar reprecificado pelo mercado. O outro teve o custo de morar protegido pela Constituição do estado. São duas pessoas na mesma rua, vivendo em dois regimes diferentes.

O refém

O efeito acumulado disso, ao longo de anos, tem um nome: acomodação. E ela tem um padrão reconhecível.

O aluguel sobe — e a pessoa, em vez de crescer junto com ele, *encolhe a vida*. Troca o apartamento de dois quartos pelo de um. Muda para mais longe, e aceita quarenta minutos extras de trânsito por dia. Corta a viagem. Adia o segundo filho.

Cada uma dessas escolhas é racional isoladamente. Juntas, elas formam uma trajetória de vinte anos em que a pessoa trabalhou muito, pagou tudo em dia, nunca deu um passo errado — e chegou ao fim com menos espaço, menos liberdade e nenhum patrimônio.

Não é falta de esforço. É a seta do capítulo anterior funcionando sem interrupção, contra alguém que nunca soube que ela existia.

TRÊS PERGUNTAS PARA QUEBRAR A ANESTESIA

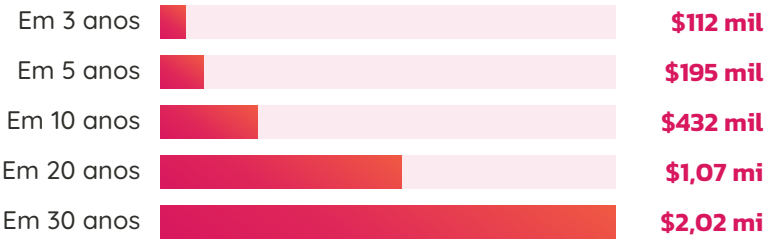
1. Quanto eu já paguei de aluguel na vida? Some. Só somar já muda a conversa.
2. Se eu continuar exatamente como estou, quanto terei pago daqui a dez anos — e o que será meu nesse dia?
3. A parcela de uma casa minha seria maior que o meu aluguel de hoje, ou só *parecida*? Descubra o número real antes de decidir que é impossível.

A terceira pergunta é a que mais surpreende as pessoas, e é o assunto do próximo capítulo. Porque quando você finalmente coloca as duas contas lado a lado — o aluguel de um lado, a parcela de outro — o que aparece não é uma diferença grande. É um empate.

E um empate, quando um dos lados termina com uma casa, não é um empate.

O extrato que ninguém manda

Quanto sai da sua conta, em aluguel, ao longo do tempo. Começando em $3.000 por mês, com reajuste de 4% ao ano — abaixo do que a Flórida praticou nos últimos anos.



Nenhuma parte desse valor volta para o inquilino em nenhuma circunstância. Não há saldo, não há resgate, não há revenda.

QUEM ALUGA	QUEM MORA NA PRÓPRIA CASA, COM HOMESTEAD
TETO LEGAL DE REAJUSTE Nenhum. O contrato vence e o mercado manda.	**TETO LEGAL DE REAJUSTE** 3% ao ano na base do imposto, ou a inflação — o menor dos dois. Desde 1992, por emenda constitucional.
QUATRO ANOS DE 2019 A 2023 Aluguel mediano do estado subiu cerca de 39%	**QUATRO ANOS DE 2019 A 2023** Base do imposto subiu, no máximo, 12%

O aluguel é **o único custo grande da sua vida que você aceita sem nunca ver o extrato**. Esta página é o extrato.

CÁLCULO DE JUROS COMPOSTOS SOBRE REAJUSTE ANUAL DE 4% · ALUGUEL MEDIANO DA FLÓRIDA SUBIU CERCA DE 39% ENTRE 2019 E 2023 · EXEMPLO DE CÁLCULO, NÃO PROJEÇÃO DE MERCADO

Em *resumo*

01	O aluguel não dói porque **nunca manda extrato**. Não existe documento nenhum que mostre o total já pago.
02	O financiamento manda: a tabela de amortização diz quanto foi juro, quanto virou patrimônio e quanto falta.
03	Trinta anos de aluguel de $3.000, com reajuste de 4% ao ano, passam de **dois milhões de dólares**.
04	A anestesia tem três mecanismos: o **fatiamento**, a **automação** e a **âncora**.
05	A âncora é a mais forte: você compara o reajuste com o aluguel anterior, nunca com a parcela de uma casa sua.
06	Na Flórida, quem mora na própria casa tem o aumento da base do imposto travado em **3% ao ano**, pela Constituição estadual, desde 1992.
07	Quem aluga **não tem teto nenhum**. O contrato vence e o mercado decide.
08	Entre 2019 e 2023 o aluguel mediano do estado subiu cerca de **39%**; a base do imposto de quem tem *homestead* subiu no máximo 12%.
09	São duas pessoas na mesma rua vivendo em **dois regimes jurídicos diferentes**.
10	O efeito de longo prazo se chama acomodação: o aluguel sobe e a pessoa **encolhe a vida** em vez de aumentar o patrimônio.
11	Vinte anos assim produzem alguém que trabalhou muito, pagou tudo em dia e chegou ao fim **sem nada no nome**.
12	Para quebrar a anestesia basta uma conta: descobrir a parcela real de uma casa sua antes de concluir que é impossível.

> *Informação que assusta é informação que faz pensar. O aluguel não assusta porque nunca é somado.*

CAPÍTULO TRÊS 03

Os irmãos *gêmeos*

Mesmo salário, mesma parcela, três anos — e dois patrimônios que não se parecem

Dois irmãos gêmeos, trinta e dois anos, mesma profissão, mesmo salário, mesma disciplina. Eles são idênticos em tudo, inclusive no quanto conseguem gastar por mês com moradia: três mil dólares. É o teto do orçamento dos dois.

Em janeiro, eles tomam decisões diferentes.

O irmão A aluga. Encontra uma casa boa, de três quartos, num bairro com escola decente, por três mil por mês. Assina o contrato no mesmo dia. Não precisa de entrada, não precisa de aprovação de crédito complicada, não precisa de inspeção, não assume dívida nenhuma. Em uma semana está morando.

O irmão B compra. Junta, com esforço e com ajuda da família, noventa mil dólares de entrada e compra uma casa parecida por $450.000. Financia os $360.000 restantes em trinta anos, a 6,75% ao ano — a taxa que o mercado americano praticava em setembro de 2026. Demora quarenta e cinco dias entre a oferta e a chave.

A primeira surpresa: as parcelas empatam

Quase todo mundo supõe que a parcela do irmão B vai ser muito maior que o aluguel do irmão A.

O CUSTO MENSAL DO IRMÃO B

Parcela do financiamento (juro e principal)	$2.335
Imposto predial (1,05% ao ano)	$394
Seguro residencial (0,75% ao ano)	$281
Total por mês	**$3.010**

Três mil e dez dólares. Dez dólares de diferença. Não é truque de planilha: é o que acontece quando alguém compara, pela primeira vez, o aluguel de uma casa com a parcela **completa** da mesma casa — parcela, imposto e seguro dentro do mesmo número.

Os dois irmãos, portanto, gastam a mesma coisa por mês para morar em casas equivalentes. Vamos avançar três anos.

Três anos depois

Nesses três anos o mercado se comportou bem, mas não de forma extraordinária: a casa que valia $450.000 passou a valer **$550.000**. São cerca de 6,9% ao ano — menos do que a Flórida entregou na média da última década, como o capítulo 5 mostra. O aluguel do irmão A foi reajustado 4% por ano, o que é modesto para o período.

O irmão B tem, na casa, um patrimônio de **$202.330**: o valor do imóvel menos o saldo devedor. O irmão A tem zero.

Mas essa comparação ainda não é justa, e um livro honesto precisa ser justo com o lado que está perdendo. Falta o melhor argumento do irmão A.

O melhor argumento do irmão A

O irmão A não deu noventa mil de entrada. Esse dinheiro ficou com ele. Se ele for uma pessoa disciplinada — e neste exercício ele é,

porque os gêmeos são idênticos —, ele investiu os noventa mil no mercado financeiro. A 7% ao ano, três anos depois ele tem **$110.254**.

Essa é a comparação correta, e é a que quase nunca se faz. O infográfico deste capítulo a faz. O resultado: **noventa e dois mil dólares de diferença**, em três anos, entre duas pessoas que ganharam o mesmo salário e gastaram o mesmo por mês para morar.

E se o irmão B vendesse a casa hoje, pagando corretagem e custos de fechamento — algo como 8% do preço —, sairia com cerca de **$158.000 líquidos**, ainda 48 mil à frente do irmão A. Sem pagar um centavo de imposto sobre esse ganho, como o capítulo 7 explica.

A segunda surpresa: quem morou mais barato

Agora a parte que desmonta o argumento de que "comprar é jogar dinheiro em juros". Vamos separar, dos dois lados, apenas o dinheiro que **nunca volta**. O aluguel não volta. O juro não volta. O imposto e o seguro não voltam. A manutenção não volta. Mas a amortização volta — ela é poupança disfarçada de despesa.

DINHEIRO QUE NÃO VOLTA, EM 36 MESES

Irmão A — aluguel	$112.378
Irmão B — juros ao banco	$71.728
Irmão B — imposto e seguro	$24.300
Irmão B — manutenção	$13.500
Irmão B — total	**$109.528**

O irmão que comprou morou **dois mil oitocentos e cinquenta dólares mais barato** que o irmão que alugou — e ficou com a casa.

É uma diferença pequena, e não é o ponto. O ponto é que ela não é negativa. A narrativa de que "o proprietário paga uma fortuna de

juros enquanto o inquilino vive leve" simplesmente não sobrevive a uma subtração.

A terceira surpresa, e a pior

Volte ao irmão A. Ele fez tudo certo. Pagou o aluguel em dia por três anos, não gastou a reserva, investiu os noventa mil e tem agora $110.254 na conta de investimentos. Em janeiro, ele decide que chegou a hora: vai comprar uma casa.

A casa equivalente, hoje, custa $550.000. Vinte por cento de entrada são **$110.000**.

> **O EMPATE QUE NÃO É EMPATE**
>
> A carteira do irmão A, depois de três anos de disciplina perfeita, vale **$110.254**.
> A entrada que ele precisa dar agora, na mesma casa, é de **$110.000**.
> Ele correu três anos para voltar exatamente à linha de partida — só que agora a corrida é mais longa: a casa custa cem mil a mais, a parcela dele será maior, e o relógio dos trinta anos de financiamento só começa agora.

A pergunta financeiramente correta

Antes de fechar o capítulo, vale nomear o que esta comparação realmente fez. Ela não perguntou "quanto de aluguel foi perdido" — essa pergunta é fácil e enganosa, porque o proprietário também tem juros, imposto, manutenção, seguro, custos de transação e capital preso na entrada.

A pergunta correta é outra, e é a que separa análise de propaganda:

> *Depois de pagar pela mesma necessidade — morar — qual estratégia deixou mais ativos no balanço patrimonial?*

É o conceito de custo de oportunidade, e Morgan Housel, em *The Psychology of Money*, insiste num ponto que este livro vai repetir: riqueza depende muito mais de **comportamento, tempo e efeito composto** do que de conhecimento matemático. O irmão A não perdeu por não saber a conta. O próximo capítulo mostra por onde ele costuma perder de verdade.

Este é o mecanismo central da armadilha, e ele é mais cruel do que a simples perda do aluguel. Não é só que o irmão A gastou 112 mil dólares sem construir nada. É que **o alvo se moveu enquanto ele corria**.

Os $112.378 que ele pagou de aluguel eram, quase exatamente, a entrada que lhe faltava. Ele entregou a entrada — só entregou para outra pessoa, em 36 parcelas.

COMO REFAZER ESTA CONTA COM OS SEUS NÚMEROS

Pegue o preço da casa que você alugaria se pudesse comprar. Calcule 80% desse valor e coloque na calculadora de financiamento de qualquer banco, a 30 anos.
Some 1,05% do preço por ano de imposto predial e 0,75% de seguro, os dois divididos por doze.
Compare o resultado com o seu aluguel de hoje. Faça isso **antes** de decidir que não dá.

O placar honesto no fim do terceiro ano

Os dois gastaram o mesmo por mês para morar. Um investiu a entrada que não deu; o outro comprou a casa. Três anos depois, o placar.



Irmão A · alugou	**$110 mil**
Irmão B · comprou	**$202 mil**

A carteira de investimentos do irmão A, com os $90.000 da entrada que ele não deu, contra o patrimônio do irmão B dentro da casa. **Diferença: $92.076 em três anos.**

Dinheiro que não volta — irmão A, só aluguel	**$112.378**
Dinheiro que não volta — irmão B: juros, imposto, seguro e manutenção	**$109.528**
O irmão que comprou morou mais barato — e ficou com a casa	**– $2.850**

$110.254
A carteira do irmão A depois de três anos de disciplina perfeita, a 7% ao ano.

$110.000
A entrada que ele precisa dar agora, na mesma casa, que passou a custar $550.000.

Três anos de disciplina para voltar **exatamente à linha de partida** — e agora a corrida é mais longa.

CASA DE $450.000 COM 20% DE ENTRADA, 6,75% AO ANO EM 30 ANOS · VALORIZAÇÃO PARA $550.000 · ALUGUEL DE $3.000 COM REAJUSTE DE 4% AO ANO · CARTEIRA DO IRMÃO A A 7% AO ANO · CUSTOS DE VENDA DE 8% · EXEMPLO DE CÁLCULO, NÃO PROMESSA DE RETORNO

Em *resumo*

01 Gêmeos idênticos, mesmo salário, mesmo teto de $3.000 por mês para morar. Um aluga, o outro compra.

02 A parcela **completa** da casa de $450.000 — juro, principal, imposto e seguro — dá **$3.010 por mês**. Dez dólares de diferença.

03 Quase todo mundo erra essa conta porque compara o aluguel só com a prestação, esquecendo que o aluguel também já embute imposto e seguro.

04 Em três anos, a casa vai de $450.000 a $550.000 e o irmão B tem **$202.330** de patrimônio nela.

05 O melhor argumento do irmão A é real: ele investiu os $90.000 da entrada e, a 7% ao ano, chegou a **$110.254**.

06 Mesmo dando esse argumento a ele, a diferença é de **$92.076** em favor de quem comprou.

07 Separando só o dinheiro que **nunca volta**, o irmão B gastou $109.528 e o irmão A gastou $112.378.

08 Ou seja: **quem comprou morou mais barato** — e ainda ficou com a casa.

09 A amortização não é despesa: é **poupança disfarçada de despesa**.

10 Se vendesse no terceiro ano, o irmão B sairia com cerca de **$158.000 líquidos**, isentos de imposto federal.

11 A entrada que o irmão A precisa dar agora é de **$110.000** — praticamente toda a carteira dele.

12 O alvo se moveu enquanto ele corria: esse é o mecanismo central da armadilha.

> *Os $112.378 de aluguel eram, quase exatamente, a entrada que faltava. Ele entregou a entrada — só entregou para outra pessoa, em 36 parcelas.*

CAPÍTULO QUATRO 04

A poupança que não depende de *disciplina*

A melhor objeção a este livro é "alugue e invista a diferença" — e por que ela falha na execução, não na conta

Existe uma objeção a tudo o que foi dito até aqui, e ela é boa. Tão boa que um livro honesto precisa enfrentá-la de frente, e não fingir que não existe.

A objeção é esta: *"em vez de comprar uma casa, eu alugo algo mais barato e invisto a diferença."*

Ela está certa. Matematicamente, em vários mercados e em vários períodos, alugar e investir a diferença **produz mais patrimônio** do que comprar. Não é um truque de quem quer evitar o compromisso: é uma estratégia legítima, defendida por gente séria, e a conta fecha.

O problema não está na conta. Está em outro lugar.

Intenção não é comportamento

A pergunta que decide tudo não é se a estratégia funciona. É se **a pessoa realmente a executa** — todos os meses, por vinte, trinta, quarenta anos.

Investir a diferença exige, todo mês, uma decisão ativa: calcular quanto sobrou, transferir, aplicar, não mexer. Exige não interromper no ano da viagem nem reduzir quando o salário aumenta e o padrão de vida sobe junto — e manter a mesma disciplina aos 52 anos que se tinha aos 28.

A economia comportamental estuda exatamente essa distância entre o que as pessoas pretendem fazer e o que elas fazem. E o que ela descobriu é que a diferença é enorme — e que a forma de fechá-la quase nunca é "ter mais força de vontade". É **mudar a arquitetura da decisão**.

O EXPERIMENTO QUE MOSTROU O TAMANHO DO PROBLEMA

O programa *Save More Tomorrow*, de Richard Thaler e Shlomo Benartzi, pediu a trabalhadores que se comprometessem **antecipadamente** a destinar parte dos aumentos salariais futuros à poupança.

Não pediu que poupassem mais agora. Pediu que decidissem hoje sobre o dinheiro de amanhã — e que a transferência passasse a acontecer sozinha.

A taxa média de poupança dos participantes saiu de cerca de **3,5% para 13,6%**. Quase quatro vezes mais, com as mesmas pessoas, o mesmo salário e a mesma força de vontade. O que mudou foi o mecanismo.

O ponto não é que as pessoas sejam fracas. É que decisão repetida, voluntária, que troca algo hoje por algo daqui a trinta anos é o tipo mais difícil que existe para o cérebro humano. A literatura chama de *commitment device* o arranjo que resolve isso: você se amarra hoje para não precisar decidir de novo amanhã.

A hipoteca é um commitment device que ninguém projetou como tal

Agora olhe o financiamento com esses olhos.

Todo mês existe uma obrigação. Não é opcional, não depende de humor e não some quando a viagem aparece. E uma parte dela —

que cresce a cada ano — não é despesa: é **amortização**, dívida que diminui e patrimônio que aumenta.

A Brookings Institution chama isso pelo nome direto: uma hipoteca amortizável é um mecanismo de **poupança forçada**. Você poupa porque a alternativa é perder a casa. É uma motivação grosseira, e funciona.

> *O problema do aluguel não é apenas o dinheiro que sai. É depender de disciplina para investir voluntariamente o dinheiro que poderia estar sendo convertido automaticamente em patrimônio.*

Repare na diferença de natureza — são os três recursos que a economia comportamental aponta como os mais eficazes para fazer alguém poupar: **default**, **automação** e **compromisso**, os três de graça, como efeito colateral.

O inquilino que investe a diferença precisa acertar **360 decisões**. O proprietário precisa acertar **uma**: assinar. Depois disso, o sistema trabalha sozinho — e trabalha inclusive nos meses em que ele não estaria com vontade.

O inquilino perfeito

Para deixar o argumento completamente justo, vale imaginar a pessoa que executa a estratégia sem falha nenhuma. Vamos chamá-la de **inquilino perfeito**.

O inquilino perfeito calcula corretamente a diferença entre alugar e possuir e investe cem por cento dela, todos os meses. Nunca interrompe. Não aumenta o padrão de vida quando o salário sobe — aumenta o aporte. Não resgata na crise nem na euforia. E mantém isso por três décadas.

Esse inquilino existe, e ele termina rico. Provavelmente mais rico do que o irmão B do capítulo anterior.

A pergunta honesta é: **quantas pessoas assim você conhece?**

Este capítulo não ridiculariza a estratégia. Ela é boa. O que ele afirma é mais modesto e mais difícil de contestar: a eficiência dela **depende de uma execução comportamental excepcional**, e a maior parte das pessoas — inclusive as inteligentes, organizadas e bem-intencionadas — não a sustenta por trinta anos.

> *A planilha não compra um carro novo por impulso. Pessoas compram.*

A letra miúda, porque ela existe

Seria desonesto encerrar sem dizer o que enfraquece o argumento.

Nos primeiros anos, a maior parte da parcela é juro. Não é verdade que "toda parcela vira patrimônio". No exemplo do capítulo anterior, em três anos foram $71.728 de juros contra $12.330 de amortização. A poupança forçada existe, mas ela é **lenta no começo e rápida no fim** — o contrário do que a intuição sugere.

A casa não é um bom investimento no sentido técnico. Tem manutenção, imposto, seguro, custo de transação alto e liquidez menor que a de uma aplicação. Quem compara retorno puro, sem considerar comportamento, muitas vezes encontra o mercado financeiro à frente.

O argumento deste capítulo é outro, e é o que sobra depois de conceder tudo isso:

> *O melhor plano de poupança não é necessariamente aquele com o maior retorno. É aquele que você realmente cumpre durante trinta anos.*

Uma decisão contra trezentas e sessenta

As duas estratégias podem chegar ao mesmo lugar. O que as separa não é a matemática — é quantas vezes você precisa acertar.

ALUGAR E INVESTIR A DIFERENÇA	FINANCIAR A PRÓPRIA CASA
DECISÕES QUE VOCÊ PRECISA ACERTAR 360 — uma por mês, todo mês, por trinta anos	**DECISÕES QUE VOCÊ PRECISA ACERTAR** 1 — assinar. Depois o sistema trabalha sozinho.
O QUE ACONTECE SE VOCÊ NÃO FIZER NADA Nada é poupado. O dinheiro fica na conta e some.	**O QUE ACONTECE SE VOCÊ NÃO FIZER NADA** A amortização acontece assim mesmo. Poupar é o padrão.
O QUE INTERROMPE Viagem, carro, obra, aumento do padrão de vida	**O QUE INTERROMPE** Interromper significa perder a casa. Quase ninguém interrompe.

3,5% → 13,6%

A taxa média de poupança dos participantes do Save More Tomorrow. As mesmas pessoas, o mesmo salário, a mesma força de vontade — só o mecanismo mudou.

Poupança forçada

É como a Brookings Institution chama a hipoteca amortizável: uma dívida que diminui e um patrimônio que aumenta, todo mês, sem depender de decisão.

O inquilino perfeito existe e termina rico. A pergunta honesta é: **quantas pessoas assim você conhece?**

SAVE MORE TOMORROW, DE RICHARD THALER E SHLOMO BENARTZI · BROOKINGS INSTITUTION SOBRE HIPOTECA AMORTIZÁVEL COMO POUPANÇA FORÇADA · NUDGE, DE THALER E SUNSTEIN · NBER SOBRE AUTOMAÇÃO E COMMITMENT DEVICES

Em *resumo*

01 A melhor objeção a este livro é real: **alugar e investir a diferença** pode produzir mais patrimônio que comprar.

02 A conta fecha. O que não fecha com frequência é **a execução**.

03 Investir a diferença exige **360 decisões ativas**; financiar exige **uma**.

04 A economia comportamental mede a distância entre intenção e comportamento — e ela é enorme.

05 No *Save More Tomorrow*, a taxa de poupança foi de **3,5% para 13,6%** só mudando o mecanismo, não as pessoas.

06 O que fecha essa distância quase nunca é força de vontade: é **mudar a arquitetura da decisão**.

07 A hipoteca é um *commitment device* que ninguém projetou como tal: **default, automação e compromisso**, os três juntos.

08 A Brookings chama a hipoteca amortizável pelo nome direto: **poupança forçada**.

09 O **inquilino perfeito** — que investe 100% da diferença, todo mês, por trinta anos — existe e termina rico.

10 A pergunta honesta não é se ele existe. É **quantas pessoas assim você conhece**.

11 Letra miúda: **nos primeiros anos a maior parte da parcela é juro**. A poupança forçada é lenta no começo.

12 O melhor plano de poupança não é o de maior retorno. É **o que você cumpre durante trinta anos**.

> *A planilha não compra um carro novo por impulso. Pessoas compram.*

CAPÍTULO CINCO 05

O bonde da *valorização*

O preço da espera, o vale de 2008 e as cinco situações em que alugar é a decisão certa

No capítulo 3, o irmão que alugou perdeu duas coisas. A primeira é óbvia e todo mundo vê: o aluguel. A segunda é invisível, é muito maior, e quase ninguém conta — **ele perdeu a valorização de uma casa que não tinha**.

Parece estranho dizer que alguém perdeu o ganho de um bem que não possuía. Mas não é estranho, e a razão é simples: ele ainda vai precisar comprar. E quando comprar, vai pagar o preço novo.

A casa de 300 mil

Imagine uma casa que hoje custa $300.000. Você decide esperar. Com uma valorização de 6% ao ano — nada de bolha, apenas um mercado saudável —, o que acontece é isto:

QUANDO VOCÊ COMPRA	PREÇO	ENTRADA DE 20%	QUANTO A ESPERA CUSTOU
Hoje	$300.000	$60.000	—
Em 5 anos	$401.000	$80.200	$101.000
Em 10 anos	$537.000	$107.400	$237.000
Em 15 anos	**$719.000**	**$143.800**	**$419.000**

Trezentos mil hoje, quatrocentos mil em cinco anos, mais de meio milhão em dez. A intuição popular acerta o número: as pessoas

dizem “essa casa vai custar o dobro em dez anos” e erram só um pouco para baixo.

E repare na última coluna, que é a que interessa. Ela não é o ganho de quem comprou. É o **preço da espera** para quem não comprou. Cento e um mil dólares para esperar cinco anos. Não é uma perda contábil abstrata: é quanto mais você vai ter que assinar no contrato.

A esteira: por que a entrada foge

Aqui está o detalhe que transforma a espera em armadilha. Enquanto o preço sobe 6% ao ano, a **entrada também sobe 6% ao ano**, porque ela é uma porcentagem do preço. A meta se move na mesma velocidade da sua corrida.

Quem paga aluguel corre nessa esteira com um peso extra: uma parte grande da renda — muitas vezes um terço — vai para uma despesa que não gera poupança. Então consegue guardar pouco, e o pouco que guarda perde da inflação do ativo que quer comprar. Cada ano de espera não é neutro: é um ano em que a distância aumenta.

> *Não é que falte disciplina ao inquilino. É que a linha de chegada anda mais rápido do que ele.*

Agora a parte honesta: o mercado cai

Se este livro lhe mostrasse apenas gráficos subindo, você deveria fechá-lo. A Flórida tem um dos históricos de valorização mais fortes dos Estados Unidos e também tem uma das quedas mais famosas da história recente do país. As duas coisas são verdade, e estão na mesma série de dados.

Do pico de 2006 ao fundo de 2012, o índice oficial de preços de imóveis da Flórida caiu cerca de **45%**. Levou **quatorze anos** para recuperar o patamar anterior. Quem comprou no pico e precisou vender em 2012 perdeu dinheiro de verdade — não uma perda teórica, uma perda que destruiu patrimônio de famílias reais.

Quem lhe disser que imóvel na Flórida "só sobe" está mentindo, e o gráfico é a prova.

Agora olhe o período inteiro, que é o que importa para quem compra para morar. Nos últimos trinta anos o índice multiplicou quase por cinco. Nos últimos quinze, subiu 209%. Nos últimos dez, 120%. E mesmo na pior janela possível — comprando exatamente no topo de 2006 e medindo hoje — o resultado é positivo em cerca de 75%.

A LIÇÃO DO VALE

Quem comprou em 2006 e **ficou** na casa não perdeu nada: hoje o imóvel vale muito mais e o financiamento está quase quitado.
Quem comprou em 2006 e **precisou vender** em 2010 perdeu muito.
A diferença entre os dois não foi sorte de mercado. Foi **reserva financeira**. A variável decisiva nunca é o preço de entrada — é quanto tempo você consegue esperar.

A conta honesta: o que entra além da parcela

Todo livro que defende uma tese tem a obrigação de apresentar o lado contrário com a mesma clareza. Esta seção faz isso. Se você só for ler uma parte deste livro, leia esta, porque é a única que pode lhe economizar dinheiro ao dizer *não compre agora*.

A parcela de $3.010 do irmão B não é o custo total de ser proprietário. Há mais:

- **Custos de fechamento na compra:** de 2% a 5% do preço. Numa casa de $450.000, entre 9 e 22 mil dólares, além da entrada. Inspeção, seguro de título, taxas do *lender*, *escrow*, registro.
- **Manutenção:** cerca de 1% do valor do imóvel por ano. Ninguém gasta isso todo ano — você gasta zero por quatro anos e depois troca o ar-condicionado de uma vez. Reserve mensalmente.
- **Seguro na Flórida:** é caro e tem subido. O número que usamos, 0,75% ao ano, é razoável, mas varia muito por região, idade do telhado e distância da costa. Peça cotação **antes** de fazer a oferta.
- **HOA:** em condomínio ou comunidade planejada, de 50 a mais de 500 dólares por mês. Entra inteiro na conta, e pode subir.
- **Custos de venda:** de 6% a 8% do preço, o maior deles a corretagem. É esse o custo que torna a compra de curto prazo perigosa.

Junte tudo: cerca de 3% para entrar e cerca de 8% para sair. São 11% do valor do imóvel em atrito — quase cinquenta mil dólares numa casa de $450.000 que a valorização precisa cobrir antes de você começar a ganhar. A 6% ao ano, essa conta se paga em pouco menos de dois anos. Com valorização zero, não se paga nunca.

As cinco situações em que alugar é a decisão certa

1. **Você chegou há pouco e não conhece a região.** Comprar no bairro errado é um erro caro e demorado de desfazer. Alugue um ano, ande pela cidade, descubra o trânsito real e a escola real. Este é o melhor dinheiro de aluguel que existe.
2. **Você pode sair em menos de três anos.** Trabalho instável, visto em transição, plano de mudar de estado. Os custos de entrada e saída comem o ganho.
3. **Não há reserva de emergência depois da entrada.** Esta é a mais importante. Se dar a entrada deixa a sua conta zerada, você não comprou segurança — comprou fragilidade. É o proprietário de 2006 obrigado a vender em 2010. Guarde de seis a doze meses de parcela **em dinheiro**, além da entrada.
4. **A parcela passaria de 35% da renda líquida.** Aí a casa deixa de ser patrimônio e vira cárcere. Compre a casa menor: a casa menor também valoriza.
5. **O aluguel local é barato demais em relação ao preço de venda.** Se o aluguel de um ano equivale a menos de 4% do preço do imóvel, a conta do aluguel melhora bastante. Compare antes de assumir.

A REGRA QUE RESOLVE QUASE TODOS OS CASOS

Se você **não tem intenção de ficar pelo menos três anos**, alugue. Sem culpa, sem hesitação. É a decisão certa.
Comprar não é sempre certo. Mas comprar **sem reserva**, **sem prazo** e **acima da renda** é quase sempre errado — e é assim que quase todo arrependimento imobiliário nasce.

A Flórida em trinta anos, com o vale no meio

O índice oficial de preços de imóveis do estado, do começo dos anos 1990 até hoje. Quem compra para morar precisa ver as duas metades do gráfico — a queda e a recuperação.

1996
Índice em 172. Ponto de partida da janela de trinta anos.

2006
Pico da bolha, em 480. O topo mais caro da história até então.

2012
Fundo, em 265. Queda de cerca de 45% desde o pico.

2020
Volta ao patamar de 2006. Quatorze anos para recuperar.

2026
Índice em 826. Quase cinco vezes o valor de 1996.

+120%
Nos últimos dez anos

+209%
Nos últimos quinze anos

+75%
Comprando exatamente no **pior** momento possível, o topo de 2006, e medindo hoje

−45%
A queda real entre 2006 e 2012, que destruiu patrimônio de famílias que precisaram vender

O que o gráfico ensina não é "imóvel sempre sobe". É outra coisa: **quem tem prazo, ganha; quem é forçado a vender no pior momento, perde.** A variável decisiva é a reserva, não o preço de entrada.

ALL-TRANSACTIONS HOUSE PRICE INDEX FOR FLORIDA, SÉRIE FLSTHPI, FEDERAL HOUSING FINANCE AGENCY, DISTRIBUÍDA PELO FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS · VALORIZAÇÃO PASSADA NÃO GARANTE VALORIZAÇÃO FUTURA

Em *resumo*

01	Quem aluga perde duas coisas: o aluguel, que todo mundo vê, e a **valorização de uma casa que não tem**, que quase ninguém conta.
02	Uma casa de $300.000 a 6% ao ano custa $401.000 em cinco anos e $537.000 em dez.
03	A última coluna da tabela não é o ganho de quem comprou: é o **preço da espera** de quem não comprou.
04	A entrada sobe na mesma velocidade do preço, porque é uma porcentagem dele. **A meta se move.**
05	Quem paga aluguel corre nessa esteira com um terço da renda indo para uma despesa que não gera poupança.
06	**A Flórida caiu 45% entre 2006 e 2012** e levou quatorze anos para voltar. Quem disser que só sobe está mentindo.
07	Mesmo comprando no pior momento possível, o topo de 2006, o resultado hoje é positivo em cerca de **75%**.
08	A diferença entre quem perdeu e quem não perdeu em 2008 não foi sorte: foi **reserva financeira**.
09	Ser proprietário custa mais que a parcela: fechamento, manutenção de 1% ao ano, seguro, HOA e 8% para vender.
10	São cerca de **11% de atrito** entre entrar e sair — o que torna a compra de curto prazo perigosa.
11	**Alugue** se não vai ficar três anos, se não sobra reserva depois da entrada, ou se a parcela passa de 35% da renda.
12	Comprar não é sempre certo. Comprar **sem reserva, sem prazo e acima da renda** é quase sempre errado.

> *Cada ano de espera não é neutro. É um ano em que a distância aumenta.*

CAPÍTULO SEIS 06

A Flórida muda a *equação*

Quarenta e cinco dias até o contrato — e por que você não precisa quitar para vender

Quando um brasileiro hesita em comprar uma casa, o medo dele quase nunca é o que ele diz. Ele diz que tem medo da dívida. Na maioria dos casos, o medo real é outro, e é bem mais razoável: **medo de não conseguir sair.**

Esse medo não é irracional: ele foi aprendido. No Brasil, e na maior parte da América Latina, comprar um imóvel é quase casar com ele. Coloca-se à venda e começa a espera: meses ou anos de anúncio, visitas, propostas ruins, desconto, escritura. Vender é um projeto de vida, não uma transação — e o valor no papel e o dinheiro na conta ficam separados por um abismo de tempo.

Com essa memória na bagagem, o brasileiro que chega à Flórida faz uma conta lógica: "*se eu comprar e minha vida mudar, eu fico preso*". A conta está certa; a premissa é que foi calibrada em outro mercado.

Quarenta e cinco dias

Na Flórida, uma casa unifamiliar bem precificada leva, na mediana, cerca de **45 dias** entre entrar no mercado e ter contrato assinado. Some o fechamento — de 30 a 45 dias — e o dinheiro está na conta em torno de três meses. Em períodos lentos o prazo aumenta, mas mesmo no cenário ruim a venda se resolve bem antes dos seis meses.

Três meses entre "decidi vender" e "tenho o dinheiro": prazo comparável ao de resgatar certos investimentos de renda fixa, e radicalmente diferente da experiência brasileira.

Por que a Flórida é rápida

Não é sorte nem coincidência. São quatro engrenagens trabalhando juntas:

- **O MLS.** Um banco de dados único e obrigatório com todos os imóveis à venda, histórico de preço e dados verificados. O comprador filtra em vez de garimpar, e o vendedor alcança todos os corretores da região de uma vez.
- **Crédito pronto.** O comprador chega com *pre-approval* em mãos: já sabe quanto pode pagar antes de visitar a primeira casa.
- **Processo padronizado.** Contrato FAR/BAR, prazos definidos, *title company* e *escrow* conduzindo. Ninguém reinventa o procedimento a cada venda.
- **Demanda permanente.** A Flórida recebe gente nova todos os anos. Sempre há comprador; a discussão é sobre preço, não sobre existência de mercado.

Bem transitório

O efeito cultural dessa velocidade é profundo, e é a virada de chave que quase todo imigrante brasileiro demora anos para fazer.

No Brasil, o imóvel é bem permanente: a casa onde a família vai ficar, o patrimônio que passa para os filhos. Nos Estados Unidos, é **bem transitório**. A pergunta que o americano faz não é "é aqui que eu vou morrer?", é "é aqui que eu vou morar nos próximos cinco ou sete anos?".

Ele compra sabendo que vai vender. E enquanto mora, ganha dinheiro por morar: a casa valoriza enquanto ele dorme nela, e cada parcela transfere um pedaço dela do banco para ele.

> *A casa deixa de ser uma decisão sobre o resto da vida e passa a ser uma decisão sobre os próximos cinco anos.*

MERCADO DE BAIXA LIQUIDEZ	FLÓRIDA
Proposta de trabalho em outro estado: recusa, ou vira proprietário à distância por anos	Vende e vai
Nasce o terceiro filho: aperta-se na casa que tem	Troca por uma maior
Separação: anos de imóvel travado em disputa	Vende, divide, cada um segue
Filhos saem de casa: casal de dois numa casa de cinco	Reduz e libera capital
Precisa do dinheiro: pede empréstimo com a casa como garantia	Vende em cerca de três meses

O QUE A LIQUIDEZ NÃO RESOLVE

Vender rápido não significa vender bem em qualquer momento. Em 2010 havia liquidez — mas o preço estava no fundo.

Rapidez protege você de ficar **preso**. Ela não protege de vender **barato**. É por isso que a reserva de emergência do capítulo anterior continua sendo a peça mais importante do plano: a liquidez é a porta, e a reserva é o que garante que você só vai usar a porta quando quiser, e não quando for obrigado.

Você não precisa quitar para vender

Existe uma crença que paralisa gente que já poderia ter comprado há anos: "*eu não posso vender a casa, porque ainda estou pagando.*"

Está errada. Vender com financiamento em aberto, nos Estados Unidos, é **absolutamente rotineiro** — é o que acontece na maioria das vendas. Não exige autorização especial do banco e não precisa de dinheiro seu.

Quem conduz o fechamento é uma *title company* — uma empresa neutra, que não é sua nem do comprador, e que existe justamente para que ninguém precise confiar em ninguém. O roteiro está no infográfico deste capítulo, passo a passo.

O ponto que interessa é o quarto passo: **a** *title company* **paga o seu banco antes de pagar você**. O dinheiro da quitação é o do comprador — você nunca toca nele e nunca precisa negociar com o banco. Tudo na mesma mesa, no mesmo dia.

DUAS COISAS QUE VALEM CONFERIR ANTES

Multa por pré-pagamento. A maioria dos financiamentos residenciais americanos não tem, mas produtos de nicho e certos empréstimos para estrangeiro podem ter. Pergunte ao *lender* antes de assinar.

Patrimônio suficiente para cobrir a saída. Vendendo cedo demais, o saldo devedor mais os 8% de custos pode passar do preço de venda — e aí você leva dinheiro ao fechamento em vez de receber.

A conclusão prática desmonta um medo inteiro: **o financiamento não é uma corrente, é uma ponte.** Você não precisa terminar de atravessá-la para poder sair dela.

De "decidi vender" ao dinheiro na conta

O roteiro de uma venda com financiamento em aberto na Flórida — que é como acontece a maioria das vendas. O banco é pago antes de você, com o dinheiro do comprador.

1. **Contrato assinado**
   O comprador deposita o sinal em conta escrow, que não é sua nem dele.
   MEDIANA DE 45 DIAS ATÉ AQUI
2. **A title company pede o payoff**
   O documento oficial do seu banco dizendo exatamente quanto falta para liquidar a dívida na data do fechamento.
3. **O dinheiro do comprador entra**
   Na conta da title company, no dia do fechamento. Não passa pela sua conta.
4. **O banco é pago primeiro**
   O financiamento é quitado e a hipoteca recebe baixa no registro de imóveis.
   VOCÊ NÃO PRECISA TER ESSE DINHEIRO
5. **Descontam-se as despesas**
   Corretagem, taxas e imposto de transmissão.
6. **O que sobra vai para você**
   Na mesma data. E a escritura vai limpa para o comprador.
   30 A 45 DIAS APÓS O CONTRATO

Preço de venda da casa do irmão B, no terceiro ano	**$550.000**
Quitação do financiamento — o payoff	**– $347.670**
Corretagem e custos de fechamento, cerca de 8%	**– $44.000**
Cheque para o vendedor, isento de imposto federal	**$158.330**

FLORIDA REALTORS, MEDIANA DE DIAS ENTRE ANÚNCIO E CONTRATO PARA CASAS UNIFAMILIARES, REFERÊNCIA DE CERCA DE 44 DIAS EM ABRIL DE 2026 · PRAZOS DE FECHAMENTO CONFORME PRÁTICA DE MERCADO

Em *resumo*

01 O medo real de quem hesita não é a dívida: é **não conseguir sair**. E esse medo foi calibrado em outro mercado.

02 No Brasil e na América Latina, vender um imóvel é um projeto de anos. Na Flórida, é uma transação.

03 A mediana entre anúncio e contrato assinado é de cerca de **45 dias**; somando o fechamento, o dinheiro entra em torno de **três meses**.

04 Quatro engrenagens explicam a velocidade: o **MLS**, o *pre-approval*, o **processo padronizado** e a demanda permanente.

05 O americano trata o imóvel como **bem transitório**: compra sabendo que vai vender em cinco ou sete anos.

06 A casa deixa de ser uma decisão sobre o resto da vida e vira uma decisão sobre os próximos cinco anos.

07 Liquidez protege você de ficar **preso**; ela **não** protege de vender barato. Para isso serve a reserva.

08 Vender com financiamento em aberto é **rotina** nos Estados Unidos — é o que acontece na maioria das vendas.

09 A *title company* é neutra e conduz tudo: pede o *payoff*, recebe o dinheiro do comprador e **paga o banco antes de pagar você**.

10 Você nunca precisa ter o dinheiro da quitação: **ele é do comprador**.

11 Confira antes de assinar se há **multa por pré-pagamento**, comum em alguns empréstimos para estrangeiro.

12 Vender cedo demais pode custar dinheiro do seu bolso: saldo devedor mais 8% de custos pode passar do preço de venda.

> *O financiamento não é uma corrente, é uma ponte. Você não precisa terminar de atravessá-la para poder sair dela.*

CAPÍTULO SETE 07

Meio milhão *sem imposto*

A Seção 121, o homestead e o teto de 3% — as quatro camadas que protegem quem mora na própria casa

Há no código tributário americano um artigo que talvez seja o maior benefício fiscal disponível à família americana comum. Ele se chama **Seção 121**, e o que ele diz é extraordinário: o lucro na venda da sua residência principal é **isento de imposto federal até $250.000 por pessoa**.

Por pessoa. Se a casa pertence a um casal que declara imposto em conjunto, o limite é **$500.000**. Meio milhão de dólares de lucro, livre de imposto federal sobre ganho de capital.

Vale medir o tamanho disso comparando com qualquer outro investimento. Se você ganhar cem mil dólares vendendo ações, paga imposto sobre ganho de capital. Se ganhar cem mil vendendo a casa em que mora, e cumprir as regras da Seção 121, **não paga nada**. Zero.

As regras, sem letra miúda

- **Propriedade e moradia:** você precisa ter sido dono do imóvel e ter morado nele como residência principal por **pelo menos dois dos últimos cinco anos** antes da venda. Os dois anos não precisam ser seguidos.
- **Frequência:** você só pode usar o benefício uma vez a cada dois anos.
- **Casal:** para os $500.000, basta que um dos dois cumpra o requisito de propriedade, mas **os dois** precisam cumprir o de moradia.
- **Uso não qualificado:** o período em que o imóvel não foi sua residência principal — alugado a terceiros, por exemplo — não entra na isenção proporcionalmente.
- **Valor fixo:** os limites são de lei e **não são corrigidos pela inflação**. Eram $250.000 nos anos noventa e continuam $250.000 em 2026.

O que isso faz com a conta dos gêmeos

Volte ao irmão B, que vendeu no terceiro ano e recebeu $158.330. Ele morou na casa três anos — cumpre a regra dos dois em cinco. O lucro dele está muito abaixo de $250.000. Resultado: **o cheque inteiro é dele.**

Compare com o irmão A, que tinha $110.254 na carteira de investimentos. Para usar esse dinheiro, precisa vender as aplicações — e aí paga imposto sobre o ganho. A isenção não existe do lado dele.

O proprietário não ganhou só mais dinheiro. Ganhou dinheiro **de melhor qualidade fiscal**.

A ENGRENAGEM QUE ISSO LIBERA

Como o benefício se renova a cada dois anos, existe uma estratégia perfeitamente legal e muito usada nos Estados Unidos: comprar, morar, valorizar, vender sem imposto e comprar algo melhor com o lucro inteiro no bolso.

Repetido três ou quatro vezes ao longo de uma vida adulta, é assim que famílias comuns americanas chegam à aposentadoria com um patrimônio imobiliário que, visto de fora, parece inexplicável. Não é salário alto. É **isenção aproveitada várias vezes**.

E ainda tem a Flórida por cima

A Seção 121 é federal: vale nos cinquenta estados. O que a Flórida acrescenta é uma camada estadual que poucos estados têm junta.

Nenhum imposto de renda estadual. A Flórida não cobra imposto de renda do indivíduo. Onde outros estados tributam o ganho de capital por cima do federal, aqui essa linha não existe.

Homestead exemption. Cinquenta mil dólares abatidos da base de cálculo do imposto predial da casa onde você mora.

Save Our Homes. A base do imposto não pode subir mais de 3% ao ano — ou a inflação, o menor dos dois. Para sempre, enquanto for sua residência principal.

Portabilidade. Ao trocar de casa dentro da Flórida, você **leva o benefício acumulado** do *Save Our Homes* com você, até $500.000 de benefício transferido. Quem morou quinze anos numa casa e mudou não começa do zero.

Por que a portabilidade importa tanto

A portabilidade é o detalhe que fecha o argumento do capítulo anterior, e quase ninguém a conhece.

Pense no que ela significa. Uma família mora quinze anos na mesma casa. Nesse período, o valor de mercado do imóvel dobrou, mas a base de cálculo do imposto subiu no máximo 3% ao ano — então existe uma diferença enorme, acumulada, entre o que o imóvel vale e o que o estado tributa. Esse acúmulo é dinheiro real, todo ano, no bolso dela.

Num sistema comum, mudar de casa significaria perder tudo isso e recomeçar a contagem do zero. Na Flórida, não: a família leva o benefício junto, até meio milhão de dólares de base protegida.

Ou seja: **o sistema da Flórida pressupõe que as pessoas vão trocar de casa.** O estado não pune a mobilidade — ele a protege por lei. Um mercado de baixa liquidez castiga quem se move; este foi construído para que mover-se seja normal.

> ■ COM TODAS AS LETRAS
>
> Isenção fiscal tem requisitos, exceções e casos de borda — especialmente para quem **não é residente fiscal americano**, para imóvel que já foi alugado e para quem tem estrutura societária no meio.
>
> Nada deste capítulo substitui a conversa com um CPA. Leve estas páginas à consulta: elas servem para você saber **o que perguntar**.

As quatro camadas de quem mora na própria casa

Uma federal e três da Flórida. Juntas, elas explicam por que a conta de comprar para morar fecha melhor aqui do que em quase qualquer outro lugar dos Estados Unidos.

$250.000 por pessoa, isentos de imposto federal

Seção 121 do código tributário: o lucro na venda da residência principal não é tributado até esse limite. Para casal em declaração conjunta, **$500.000**. Exige ter morado nela 2 dos últimos 5 anos.

Nenhum imposto de renda estadual

A Flórida não tributa a renda do indivíduo. Onde outros estados cobram por cima do federal, aqui essa linha não existe.

$50.000 de homestead exemption

Abatidos da base de cálculo do imposto predial da casa onde você mora.

Teto de 3% ao ano, e portabilidade

A base do imposto não sobe mais que 3% ao ano ou a inflação, o menor dos dois — para sempre. E ao trocar de casa dentro do estado você **leva o benefício acumulado**, até $500.000.

2 em 5

Anos de moradia exigidos para a isenção federal. Não precisam ser seguidos.

A cada 2 anos

Com que frequência a isenção se renova, e é isso que permite usá-la várias vezes na vida.

A portabilidade é a peça que quase ninguém conhece: **o sistema da Flórida pressupõe que as pessoas vão trocar de casa**. O estado não pune a mobilidade — ele a protege por lei.

INTERNAL REVENUE CODE, SEÇÃO 121 · CONSTITUIÇÃO DA FLÓRIDA, EMENDA SAVE OUR HOMES DE 1992 · FLORIDA DEPARTMENT OF REVENUE, PUBLICAÇÃO PT-112 · CONFIRA COM UM CPA E COM O PROPERTY APPRAISER DO SEU CONDADO

Em *resumo*

01 A **Seção 121** isenta de imposto federal o lucro na venda da residência principal até **$250.000 por pessoa**.

02 Para casal em declaração conjunta, o limite é **$500.000** — meio milhão livre de imposto sobre ganho de capital.

03 Vendendo ações com cem mil de lucro, paga-se imposto. Vendendo a casa em que se mora, dentro da regra, **não se paga nada**.

04 É preciso ter sido dono e ter morado nela **2 dos últimos 5 anos**, e os dois anos não precisam ser seguidos.

05 O benefício se renova **a cada dois anos** — e é isso que permite usá-lo três ou quatro vezes numa vida.

06 Os limites **não são corrigidos pela inflação**: eram $250.000 nos anos noventa e continuam $250.000 hoje.

07 Período em que o imóvel foi alugado **não entra** na isenção, proporcionalmente.

08 A Flórida acrescenta três camadas: **sem imposto de renda estadual**, **$50.000 de homestead** e o **teto de 3%**.

09 A **portabilidade** deixa você levar o benefício acumulado do *Save Our Homes* ao trocar de casa, até $500.000.

10 Sem portabilidade, mudar de casa custaria anos de base protegida. Com ela, mudar não custa nada.

11 O desenho revela a intenção: **o estado pressupõe que as pessoas vão se mudar, e protege isso**.

12 Nada disso substitui um CPA — sobretudo para quem não é residente fiscal americano.

> *O proprietário não ganhou só mais dinheiro. Ganhou dinheiro de melhor qualidade fiscal.*

CAPÍTULO OITO 08

As *gerações*

Noventa trilhões de um lado, e a idade do primeiro imóvel subindo do outro

Existe um número no Federal Reserve que explica os Estados Unidos de hoje melhor do que qualquer discurso político. Os *baby boomers*, nascidos entre 1946 e 1964, controlam aproximadamente **noventa trilhões de dólares** de patrimônio. Isso é cerca de **52% de toda a riqueza das famílias americanas**.

E eles são, mais ou menos, 20% da população adulta.

Um quinto das pessoas com mais da metade do dinheiro. Ganhou nome recente entre economistas: *economia em forma de G* — uma curva que sobe muito num ponto e fica plana em todo o resto.

O que eles fizeram, exatamente

A tentação é explicar isso por sorte histórica, e há verdade nisso: eles pegaram décadas de crescimento, casa barata em relação ao salário e juros que caíram por trinta anos. Mas a sorte não explica *a forma* do patrimônio deles. E a forma é o que interessa.

Dezenove trilhões e quatrocentos bilhões de dólares em imóveis. **Quarenta e um por cento** de todo o estoque residencial do país está no nome de uma geração. Não é acidente: é o resultado previsível de um comportamento repetido por cinquenta anos.

O comportamento era este, e é decepcionantemente simples:

1. **Compraram cedo.** Em 1981, a idade mediana de quem comprava o primeiro imóvel nos Estados Unidos era **29 anos**.
2. **Financiaram em trinta anos e não correram.** Trataram a parcela como conta de luz: paga-se e pronto.
3. **Não venderam no pânico.** Passaram por 1990, por 2001, por 2008. Quem tinha reserva atravessou o vale sem vender.
4. **Deixaram o tempo trabalhar.** Trinta anos de valorização composta sobre um ativo comprado com 20% do próprio dinheiro e 80% do dinheiro do banco.

Não houve gênio financeiro nessa lista. Não há *day trade*, não há *timing* de mercado, não há startup. Há uma casa e paciência.

> *A maior fortuna geracional da história americana foi construída pagando parcela em dia.*

A alavanca que quase ninguém percebe

Vale entender por que o imóvel, e não a poupança, produziu esse resultado. A razão tem um nome: alavancagem — e ela é, na prática, o único crédito barato e de trinta anos que uma pessoa comum consegue na vida.

Quando você compra uma casa de $450.000 com $90.000 de entrada, está expondo **quatrocentos e cinquenta mil dólares** à valorização do mercado, tendo posto apenas noventa. Se a casa sobe 6%, ela ganha vinte e sete mil — mas sobre o *seu* dinheiro, isso é 30%. O banco financiou o resto e, em troca, cobrou uma taxa fixa que não muda em trinta anos.

Nenhum banco do mundo empresta a uma família comum $360.000 por trinta anos a taxa fixa para comprar ações. Para comprar a casa em que ela vai morar, empresta. Os boomers usaram essa porta durante décadas, quase sem perceber que era uma porta.

ELES CONTINUAM COMPRANDO

Em 2025, os boomers foram **42% de todos os compradores de imóvel** dos Estados Unidos — muitos deles pagando à vista, com o dinheiro do *equity* da casa anterior.
De quem eles compram, e para quem eles alugam, é a geração da próxima seção.

A geração que decidiu alugar

Agora o outro lado dos dados, e ele não é confortável. Não porque a geração mais nova tenha errado por preguiça — ela pegou um mercado muito mais duro. Mas porque o resultado da conta não pergunta de quem é a culpa.

Comece por um único número, que talvez seja o mais eloquente deste livro inteiro: a idade mediana de quem compra o **primeiro** imóvel nos Estados Unidos passou de 29 anos em 1981 para 31 em 2015 — e para **40 anos em 2025**. Nove anos de salto em uma única década.

Quarenta anos. A idade em que o americano médio hoje compra a primeira casa é a idade em que o pai dele já tinha um terço do financiamento pago.

Nove anos importam muito, porque o motor deste livro é o tempo. Nove anos a menos de amortização e de valorização composta, no fim de uma vida adulta, não é uma diferença de nove anos — é uma diferença de várias centenas de milhares de dólares.

O retrato completo

- Os *millennials* são cerca de **sete milhões de adultos a mais** que os boomers — e possuem **dezessete milhões de casas a menos**: 32,8 milhões contra 49,3 milhões.
- Entre pessoas na casa dos trinta e cinco anos, **57%** são proprietárias hoje, contra **64%** dos pais na mesma idade.
- A fatia de compradores de primeira viagem no mercado caiu para **21%** — recorde de baixa da série histórica.
- A geração Z é a **primeira em que a maioria é inquilina**. Cerca de um terço dela acredita que **nunca** conseguirá ter casa própria.

Aquele último dado é o mais perigoso de todos, e não pelo que ele mede: pelo que ele produz. Quem acredita que algo é impossível para si para de se organizar para aquilo. A crença antecipa o resultado, e depois o resultado confirma a crença.

O número do Federal Reserve

A pesquisa oficial de finanças das famílias americanas — a *Survey of Consumer Finances* — publica a comparação que nenhum inquilino deveria deixar de ver: o patrimônio mediano de quem é proprietário é de **$396.200**. O de quem não é: **$10.400**.

Trinta e oito vezes. Não é uma diferença de grau, é uma diferença de categoria. E o Fed mostra outra coisa junto: de 1989 a 2022, essa distância **cresceu cerca de 70%**. O fosso não está se fechando com o tempo — está se abrindo.

É preciso ler esse número com honestidade: ele não prova que comprar uma casa *causa* patrimônio. Quem compra já tinha, em média, mais renda e mais poupança. Mas a casa é, para a família mediana americana, o único mecanismo de poupança forçada de

trinta anos que ela chega a usar na vida. É onde o patrimônio se acumula porque é o único lugar de onde é difícil tirá-lo.

> *O financiamento é ruim para dar liquidez e excelente para construir patrimônio — pela mesma razão.*

Onde esses nove anos vão doer

Nove anos a menos de amortização não produzem um problema aos quarenta. Produzem um problema aos setenta e cinco.

Porque o aluguel não se aposenta. Quando a pessoa para de trabalhar, a renda cai — mas o aluguel não cai, e continua sendo reajustado todo ano, pelo resto da vida, sem teto legal. Enquanto isso, o vizinho que comprou aos vinte e oito terminou as 360 parcelas.

Esse é o assunto do capítulo 9, e ele é, na nossa opinião, o argumento mais forte deste livro inteiro.

UM PARÊNTESE JUSTO

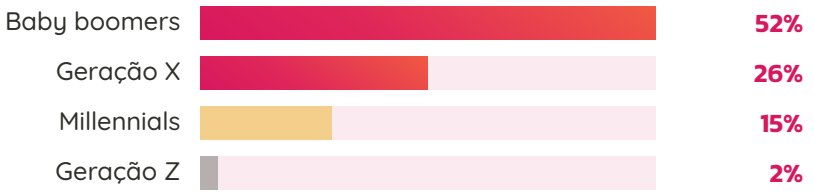
Seria desonesto encerrar culpando os mais jovens. O preço dos imóveis subiu mais rápido que os salários, o crédito ficou mais caro e a entrada virou uma montanha. A dificuldade é real e não é invenção de quem reclama.

Mas a conclusão que se tira disso importa. Se o mercado ficou mais difícil, a resposta que funciona não é parar de tentar — porque o mercado que ficou difícil vai ficar mais difícil, e cada ano de espera aumenta a distância. A resposta que funciona é **entrar mais cedo do que parece possível, com menos casa do que se gostaria**.

Não é preciso comprar a casa dos sonhos. É preciso comprar a **primeira**. A dos sonhos costuma ser a terceira — e é comprada com o patrimônio que a primeira construiu.

Quem tem o dinheiro, e quando cada geração comprou

Um quinto dos adultos americanos detém mais da metade da riqueza das famílias. E a idade de quem compra o primeiro imóvel subiu nove anos em uma única década.



Fatia da riqueza das famílias americanas. Os boomers detêm mais do que todas as gerações seguintes somadas — e são cerca de 20% dos adultos.

1981 · 29 anos
Idade mediana de quem comprava o primeiro imóvel.

2015 · 31 anos
Trinta e quatro anos depois, apenas dois a mais.

2025 · 40 anos
Nove anos de salto em uma única década.

$396.200
Patrimônio mediano de quem é proprietário, segundo o Federal Reserve.

$10.400
Patrimônio mediano de quem não é. Trinta e oito vezes menos — e a distância cresceu 70% desde 1989.

FEDERAL RESERVE, DISTRIBUTIONAL FINANCIAL ACCOUNTS E SURVEY OF CONSUMER FINANCES · NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS, PERFIL DO COMPRADOR · DADOS DE 2025 E 2026

Em *resumo*

01 Os *baby boomers* controlam cerca de **$90 trilhões**, aproximadamente **52% da riqueza** das famílias americanas — sendo 20% dos adultos.

02 Eles detêm **$19,4 trilhões em imóveis**, ou **41% de todo o estoque residencial** do país.

03 O comportamento foi simples: **compraram cedo, financiaram em trinta anos, não venderam no pânico e esperaram**.

04 Em 1981, a idade mediana do primeiro imóvel era de **29 anos**.

05 A alavancagem explica o resultado: com $90.000 você expõe $450.000 à valorização, e o banco trava a taxa por trinta anos.

06 Nenhum banco empresta $360.000 a taxa fixa por trinta anos para comprar ações. Para a casa, empresta.

07 Em 2025, os boomers foram **42% de todos os compradores** — muitos à vista, com o *equity* da casa anterior.

08 A idade do primeiro imóvel foi a 31 anos em 2015 e a **40 anos em 2025**: nove anos numa década.

09 Os *millennials* são 7 milhões de adultos a mais que os boomers e têm **17 milhões de casas a menos**.

10 A geração Z é a primeira **majoritariamente inquilina**; um terço acredita que nunca terá casa própria.

11 O Fed mede a diferença: patrimônio mediano de **$396.200** para proprietários contra **$10.400** para quem não é.

12 O número do Fed **não prova causalidade**: quem compra já tinha, em média, mais renda e mais poupança.

13 Mas a casa é, para a família mediana americana, **o único mecanismo de poupança forçada de trinta anos** que ela chega a usar.

> *A maior fortuna geracional da história americana foi construída pagando parcela em dia.*

CAPÍTULO NOVE 09

O risco *silencioso*

Viver mais, envelhecer sozinho e continuar pagando aluguel — a pergunta que ninguém faz aos vinte e oito anos

Há uma mudança cultural legítima em curso. Para boa parte das novas gerações, alugar representa mobilidade, flexibilidade e liberdade de não se prender a um único lugar. Aos vinte e oito anos, isso não é imaturidade: é uma leitura razoável da própria vida.

O problema começa em outro ponto. Ele começa quando uma escolha de estilo de vida feita para os **próximos cinco anos** passa a valer, sem que ninguém decida isso conscientemente, para os **próximos cinquenta**.

Porque o risco de alugar não é constante ao longo da vida. Aos vinte e oito, alugar é flexibilidade. Aos setenta e oito, é uma obrigação mensal vitalícia num momento em que a capacidade de gerar renda já acabou.

> *Quem adia indefinidamente a compra não está só escolhendo onde morar hoje. Está decidindo, sem perceber, em que condições vai morar quando não puder mais escolher.*

A equação demográfica mudou

Três números explicam por que este capítulo existe, e nenhum deles era verdade na geração dos nossos avós.

Dezenove vírgula sete anos. É a expectativa média de vida adicional de quem chega aos 65 anos nos Estados Unidos, segundo os dados do CDC de 2024. A aposentadoria deixou de ser um epílogo curto e virou um horizonte de duas décadas — e, para muita gente, bem mais.

Vinte e seis por cento. É a parcela dos americanos com 65 anos ou mais que viviam sozinhos em 2023, conforme o Pew Research Center. Um em cada quatro.

Quinze vírgula dois por cento. É a fatia dos adultos com 65 anos ou mais que estavam divorciados em 2022. Em 1990 era 5,2%. O fenômeno tem nome — *gray divorce* — e quase triplicou em três décadas.

Some a isso o que o Bureau of Labor Statistics mostra sobre participação no mercado de trabalho: ela cai fortemente entre 65 e 74 anos, e cai muito mais depois dos 75. Não é incapacidade individual; é o que acontece com quase todo mundo.

PRECISÃO ANTES DE QUALQUER CONCLUSÃO

Estes números **não** dizem que você vai se divorciar, que vai envelhecer sozinho ou que vai ficar sem renda. A maioria dos idosos americanos não vive sozinha, e a taxa geral de divórcio no país caiu em relação ao pico de 1980.

O que eles dizem é mais específico e mais difícil de ignorar: construir um plano financeiro de quarenta ou cinquenta anos **presumindo permanentemente duas rendas e capacidade de trabalho indefinida** é uma hipótese que merece ser testada, não assumida.

Um em cada quatro já é uma exposição grande demais para ficar fora do planejamento.

A conta que não se pode cortar

A longevidade é uma conquista. Financeiramente, porém, ela alonga o período em que moradia, saúde, seguro e cuidados precisam ser financiados — justamente na fase em que a renda do trabalho encolhe.

E entre todas essas contas, a moradia tem uma característica única:

- Dá para reduzir o lazer.
- Dá para trocar de carro, ou abrir mão de viagens.
- **Não dá para deixar de morar.**

Para quem aluga, cada ano a mais de vida é um ano a mais de aluguel, pago com uma renda que só diminui.

Os novecentos mil dólares

Aqui entra a conta mais desconfortável do livro, e ela é simples.

Imagine que a sua moradia na aposentadoria custe $3.000 por mês. São $36.000 por ano, todo ano, pelo resto da vida.

Para financiar uma despesa perpétua, o planejamento financeiro usa uma referência didática conhecida como **regra dos 4%**: a ideia de que se pode retirar cerca de 4% de um patrimônio por ano sem consumi-lo rapidamente. Aplicando essa referência:

$36.000 ÷ 4% = **$900.000**.

Ou seja: manter permanentemente $3.000 mensais de aluguel na aposentadoria exigiria, sob essa hipótese simplificada, algo em torno de **novecentos mil dólares de capital adicional** — dinheiro que existe *além* de tudo o que você precisa para comer, se tratar e viver.

A REGRA DOS 4% É UMA ILUSTRAÇÃO, NÃO UMA GARANTIA

Ela é uma referência didática de planejamento, não uma promessa. O número real depende de retorno, inflação, sequência de retornos e do tempo que a pessoa vai viver.

E ela **não** prova que todo proprietário ficará melhor: quem tem casa quitada continua pagando imposto, seguro, manutenção e eventualmente HOA, e imobilizou capital na compra.

O que a conta mostra é outra coisa, e essa é sólida: **moradia quitada reduz drasticamente o fluxo de renda necessário para sustentar um mesmo padrão de vida.** Ela não zera o custo. Ela muda a natureza da obrigação.

O casal como rede de proteção — e a fragilidade dela

Existe uma proteção econômica implícita em quase todo casal, e ela quase nunca é nomeada: duas pessoas dividem uma única moradia. Mesmo pagando aluguel, a conta é dividida e o impacto se dilui. O problema é que essa rede é menos garantida do que o plano supõe.

JUNTOS	SOZINHO
Duas rendas, uma casa	Uma renda, uma casa
O custo da moradia se dilui	O custo da moradia é integral
Dois benefícios previdenciários	Um
Uma pessoa adoece, a outra sustenta	Não há a outra
Separados: duas casas, cada uma sustentada por uma renda só	—

Quando a união termina — por separação ou por morte —, a matemática muda de um jeito cruel: **muitos custos não caem pela**

metade. Uma pessoa sozinha continua precisando de cozinha, banheiro, eletricidade, seguro, transporte e, acima de tudo, de um lugar para morar.

A viuvez: o fim que nem o melhor casamento evita

Esta é a parte mais desconfortável do livro, e ela precisa ser dita com clareza.

Mesmo quem escapa da separação não escapa de outro destino. O casamento que dura para sempre também termina — só que pela morte de um dos dois. Na maioria dos casais, um cônjuge sobrevive ao outro.

Nesse momento, três coisas acontecem ao mesmo tempo: a renda da casa cai, às vezes pela metade; o aluguel continua exatamente igual; e somam-se o luto, a solidão e a perda de autonomia da idade avançada.

Para quem aluga, a viuvez chega acompanhada de uma ameaça concreta e material: não conseguir mais pagar pelo próprio lar, e ter de se mudar justamente quando mais precisa de estabilidade.

> *A casa própria não impede a perda. Mas garante que a pessoa enlutada continue no lugar onde construiu a vida, entre as suas memórias, sem uma cobrança mensal ameaçando tirá-la dali.*

Isso já está acontecendo, e é mensurável

Não é projeção. O Harvard Joint Center for Housing Studies mede isso há anos: em 2021, cerca de **11,2 milhões de adultos mais velhos** gastavam mais de 30% da renda com moradia — o que se chama *housing cost burden*.

E entre os inquilinos de todas as idades, 2024 trouxe um recorde: **22,7 milhões de domicílios locatários**, ou cerca de **49% de todos os inquilinos**, estavam nessa condição.

Isso não prova que todo inquilino ficará vulnerável na velhice. Mostra que depender de aluguel sem patrimônio ou renda suficiente não é um risco abstrato: a pressão já é medida hoje.

Patrimônio individual, não coletivo

Junte as três peças: uma vida mais longa do que a capacidade de trabalhar, uma chance real de terminá-la sozinho, e todos os custos da moradia sobre uma renda só.

Diante disso, a casa própria deixa de ser um sonho de consumo e passa a ser outra coisa. É o único bem que, uma vez quitado, **elimina de forma permanente o maior custo recorrente da vida adulta** — uma parte da aposentadoria que não depende do mercado, do governo nem de outra pessoa.

A MUDANÇA DE ENQUADRAMENTO

Comprar a casa **não é um projeto de casal**. É um projeto individual de segurança.

Quem começa cedo, mesmo sozinho e com um imóvel modesto, garante onde vai envelhecer com dignidade. O argumento não é assustar o jovem com a velhice: é mostrar que **flexibilidade presente tem de vir acompanhada de responsabilidade futura**.

A verdadeira pergunta deste capítulo, então, não é a que abre a maioria das conversas sobre imóveis. Não é "*comprar ou alugar hoje?*".

É: **como você pretende pagar para morar aos 75, aos 85 ou aos 95 anos, se estiver sozinho?**

A aritmética de envelhecer pagando aluguel

Três números que mudaram em uma geração, e a conta que eles produzem quando o salário acaba e a moradia continua.

19,7
Anos de vida que ainda restam, em média, a quem chega aos 65 nos EUA.

26%
Dos americanos com 65 anos ou mais viviam sozinhos em 2023.

15,2%
Dos adultos 65+ eram divorciados em 2022. Em 1990 eram 5,2%.

Moradia na aposentadoria, por mês	**$3.000**
Por ano, todo ano, pelo resto da vida	**$36.000**
Dividido pela referência de retirada de 4% ao ano	**÷ 0,04**
Capital adicional necessário só para continuar morando	**$900.000**

Dinheiro que precisa existir **além** de tudo o que você vai gastar para comer, se tratar e viver. A regra dos 4% é uma referência didática de planejamento, não uma promessa de resultado.

CHEGANDO AOS 75 COM ALUGUEL	CHEGANDO AOS 75 COM A CASA QUITADA
OBRIGAÇÃO MENSAL Aluguel integral, reajustado todo ano, sem teto legal	**OBRIGAÇÃO MENSAL** Imposto, seguro e manutenção — a moradia não é grátis, mas a prestação acabou
SE A RENDA CAIR PELA METADE Precisa se mudar	**SE A RENDA CAIR PELA METADE** Fica

A pergunta não é "comprar ou alugar hoje?". É: **como você pretende pagar para morar aos 75, 85 ou 95 anos, se estiver sozinho?**

CDC/NCHS, LIFE EXPECTANCY, DADOS FINAIS DE 2024 · PEW RESEARCH CENTER, ADULTOS 65+ VIVENDO SOZINHOS · BOWLING GREEN STATE UNIVERSITY / NCFMR, GRAY DIVORCE · HARVARD JOINT CENTER FOR HOUSING STUDIES · U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS · A REGRA DOS 4% É REFERÊNCIA DIDÁTICA, NÃO GARANTIA

Em *resumo*

01	Alugar aos vinte e oito é flexibilidade. Alugar aos setenta e oito é **obrigação vitalícia sem renda de trabalho**.
02	O erro não é alugar: é deixar uma decisão tomada para os próximos **cinco** anos valer para os próximos **cinquenta**.
03	Quem chega aos 65 nos EUA vive, em média, mais **19,7 anos** — a aposentadoria virou um horizonte de duas décadas.
04	**26%** dos americanos 65+ viviam sozinhos em 2023; **15,2%** dos 65+ eram divorciados em 2022, contra 5,2% em 1990.
05	Nada disso é destino. É **exposição grande demais para ficar fora do planejamento**.
06	Dá para cortar lazer e viagem. **Não dá para deixar de morar.**
07	$3.000 de aluguel por mês são $36.000 por ano; pela regra dos 4%, exigem cerca de **$900.000 de capital adicional**.
08	A regra dos 4% é **referência didática, não garantia** — e casa quitada também tem imposto, seguro e manutenção.
09	O que a conta mostra é sólido: moradia quitada **reduz drasticamente a renda necessária** para o mesmo padrão de vida.
10	O casal dilui o custo da moradia, mas essa rede é menos garantida do que o plano supõe.
11	Na viuvez, a renda cai — às vezes pela metade — e **o aluguel continua exatamente igual**.
12	Comprar a casa **não é um projeto de casal: é um projeto individual de segurança**.

> *O aluguel é pago com o dinheiro de hoje, mas cobrado de verdade na velhice.*

CAPÍTULO DEZ 10

A escada *americana*

Trinta anos, três degraus — e tudo o que não cabe numa planilha

Existe uma estratégia tão comum nos Estados Unidos que ninguém a chama de estratégia. Não tem nome, não é ensinada em curso e não aparece em livro de finanças. É simplesmente o que as famílias fazem — e é responsável por boa parte das aposentadorias confortáveis do país.

Funciona em três degraus, ao longo de umas três décadas.

Primeiro degrau: entre 25 e 32 anos

O casal se forma. Junta a entrada — muitas vezes com ajuda dos pais, e nos Estados Unidos isso é tão normal que existe documento de banco específico para isso, a *gift letter*. Compra uma casa maior do que precisa naquele momento: quatro quartos, dois andares, quintal. A casa é pensada para a família que eles *vão* ter, não para a que têm.

Financiam em trinta anos, taxa fixa. A parcela, no primeiro ano, aperta. No décimo ano, com o salário maior e a parcela igual, ela é confortável. No vigésimo, é barata. Esse é o presente silencioso da taxa fixa de trinta anos: a parcela é congelada em dólares de hoje e paga com salários de amanhã.

Segundo degrau: os trinta anos do meio

Aqui não acontece nada de especial, e é justamente esse o ponto. Vive-se. Nascem os filhos, pinta-se a parede, troca-se o telhado uma vez, refinancia-se quando os juros caem. A casa vai sendo paga, mês a mês, por trinta anos.

E vai valorizando. Entre 3% e 6% ao ano, em média, com sustos pelo caminho — inclusive o vale de 2008, que este casal atravessou porque não precisou vender.

Terceiro degrau: entre 55 e 62 anos

Agora a mágica, que não é mágica. Os filhos saíram para a faculdade. O casal tem cinquenta e oito anos e mora numa casa de quatro quartos e dois andares — três quartos vazios, uma escada que já incomoda os joelhos e um imposto predial de casa grande.

Eles não precisam mais dessa casa. E ela está quitada.

Comprada por $450.000 aos vinte e oito, valorizando 4% ao ano, ela vale hoje cerca de **$1.459.000**. Vendida, descontados os 8% de custos, e trocada por uma casa térrea de $500.000, sobram em dinheiro cerca de **$842.000**.

Oitocentos e quarenta e dois mil dólares, aos cinquenta e oito anos, em cima de uma casa nova quitada. Não veio de herança, não veio de bônus, não veio de investimento sofisticado. Veio de uma parcela paga todos os meses durante trinta anos por um casal de renda comum.

É dinheiro que vira aposentadoria. Às vezes vira faculdade dos filhos. Muitas vezes vira as duas coisas. E é a resposta para uma pergunta que muitos brasileiros fazem ao chegar aos Estados Unidos: *como é que tanta gente simples aqui se aposenta com tanto dinheiro?*

> *Eles não ganharam mais que você. Eles compraram a casa aos vinte e oito.*

ONDE ESTE EXEMPLO PRECISA DE LETRA MIÚDA

A isenção tem teto. O lucro nessa venda é de cerca de um milhão de dólares. A Seção 121 isenta $500.000 para o casal; o que passa disso é tributado como ganho de capital. Reformas documentadas ao longo dos anos aumentam o custo de aquisição e reduzem o lucro tributável — é por isso que americanos experientes **guardam nota de toda obra por décadas**. Mesmo pagando imposto sobre o excedente, sobra a maior parte.

Quatro por cento ao ano é a média, não a garantia. Usamos uma taxa conservadora, abaixo do que a Flórida entregou nos últimos dez e quinze anos, para que o exemplo não dependa de um mercado excepcional. E se houvesse um vale de 2008 no ano da venda, eles esperariam dois anos. Quem tem casa quitada pode esperar.

Território

Até aqui foram planilhas. Mas nenhuma família decide onde morar olhando só para uma planilha — e está certa.

Antes de existir dinheiro, existia território. Antes de existir escritura, existia a fronteira marcada com pedra, com cerca, com fogo. A necessidade de delimitar um pedaço de mundo e dizer *isto é nosso, aqui a gente dorme sem vigiar* é mais velha que a agricultura, mais velha que a linguagem escrita, mais velha que qualquer sistema econômico que já existiu.

Não é sentimentalismo dizer isso. É a razão pela qual tanta gente sente um incômodo difícil de nomear ao pagar aluguel por muitos anos, mesmo quando a planilha diz que está tudo bem. Existe uma parte antiga do cérebro humano que entende a diferença entre *ocupar* e *possuir*, e essa parte não lê planilha.

Mas aqui é preciso ter cuidado, porque este é o ponto do livro em que fica mais fácil confundir correlação com causalidade.

O QUE A PESQUISA REALMENTE ENCONTROU

Há estudos associando a casa própria a maior satisfação residencial e, em certos contextos, a maior bem-estar subjetivo. Um estudo longitudinal europeu encontrou aumento significativo na satisfação habitacional de inquilinos que se tornaram proprietários; outro, com dados domiciliares chineses, encontrou aumento no bem-estar subjetivo na mesma transição.

Só que um estudo longitudinal australiano achou algo mais interessante — e mais útil. Depois de **seis anos de ocupação estável**, a saúde mental de inquilinos de longo prazo e a de proprietários tornou-se semelhante.

Isso muda ligeiramente o argumento, e para melhor. Talvez o verdadeiro inimigo psicológico não seja o aluguel em si. Seja a **instabilidade** somada à **falta de controle** — estar sujeito à decisão de outra pessoa sobre renovação, reajuste, venda e permanência.

A conclusão honesta, então, não é "proprietário é mais feliz". É mais precisa que isso:

> *A casa própria não compra apenas paredes. Ela pode comprar controle sobre a permanência.*

E controle sobre a permanência é exatamente o que um contrato de doze meses não oferece.

As três negativas

O inquilino conhece bem as três negativas. *Não pode pintar. Não pode furar a parede. Não pode ter cachorro.* Some a elas as variações: não pode trocar o piso que odeia, não pode reformar a cozinha em que passa três horas por dia, não pode plantar uma árvore — porque árvore leva dez anos e o contrato leva doze meses.

Cada negativa isolada é insignificante. Juntas, elas comunicam uma mensagem contínua e silenciosa: **este lugar não é seu, e você não deve se apegar.** Viver anos recebendo essa mensagem tem efeito. As pessoas param de investir afetivamente no espaço onde vivem.

> *Uma casa vira um lar no dia em que você pode estragá-la com as suas próprias escolhas.*

A memória tem endereço

Pergunte a um adulto de que ele se lembra da infância e ele vai lhe descrever um lugar. A marca de lápis no batente da porta medindo a altura a cada ano. O degrau que rangia e denunciava quem chegava tarde. A árvore do quintal. O canto da sala onde a árvore de Natal era montada, sempre no mesmo canto, por dezoito anos seguidos.

Memória familiar não é abstrata: ela se ancora em espaço físico. E um espaço que muda a cada dois anos não acumula camadas. Os filhos de uma família que se mudou seis vezes têm seis fragmentos; os filhos de uma família que ficou têm uma história.

O CUSTO INVISÍVEL DA INSTABILIDADE

Trocar de escola no meio do ano letivo tem custo para uma criança. Perder a rede de vizinhos que socorre numa emergência tem custo. Dirigir mais quarenta minutos por dia porque o aluguel do bairro bom subiu tem custo — em combustível e em horas de vida.

Nada disso aparece na comparação entre aluguel e parcela. Mas tudo isso é pago, todo mês, por quem vive em ciclos de doze meses.

O rito de passagem

Toda cultura tem ritos que marcam a passagem para a vida adulta plena. Na cultura americana, um dos mais fortes — e o menos cerimonioso — é assinar a compra de uma casa. Não há festa: há uma sala numa *title company*, uma pilha de papéis com bandeirinhas adesivas e, ao final, um chaveiro. Levou noventa minutos. E ainda assim, socialmente, algo mudou de lugar.

Historicamente, comprar a casa da família era o momento em que o jovem se tornava, aos olhos dos outros, **um chefe de família**: alguém capaz de administrar a própria vida e conduzir o próprio destino. O vocabulário da época era masculino, e vale registrar isso com precisão histórica — hoje o rito vale igualmente para quem compra sozinha, para o casal de qualquer formação e para a mãe que assina o financiamento no próprio nome.

A diferença cultural que confunde o brasileiro

Na cultura brasileira, dívida costuma carregar vergonha. O ideal de segurança é não dever nada a ninguém, e há razões históricas boas para isso: juros altíssimos, crédito caro, inflação que já destruiu planejamento de família honesta mais de uma vez. **Num país onde o crédito é predatório, fugir do crédito é sabedoria.**

Na cultura americana, dívida é uma ferramenta e o histórico de crédito é um patrimônio que se constrói. Quem nunca teve financiamento não é visto como prudente — é visto como **sem histórico**. E, na prática, uma pessoa sem histórico de crédito tem mais dificuldade de alugar um apartamento, financiar um carro e conseguir uma boa taxa do que alguém que já pagou uma hipoteca em dia por cinco anos.

O brasileiro que chega aos Estados Unidos trazendo o reflexo correto do país anterior aplica esse reflexo num sistema onde ele produz o resultado oposto. Evita o financiamento por prudência — e, evitando, paga aluguel por dez anos, não constrói histórico, não constrói patrimônio, e chega mais fraco do que se tivesse assinado.

A TRADUÇÃO QUE FALTA

No Brasil: **dívida é risco.** Com juro de dois dígitos e prazo curto, está certo.
Nos Estados Unidos: **dívida barata, longa, de taxa fixa e garantida por um ativo que valoriza é outra coisa.** Chamar as duas pelo mesmo nome é o erro que custa mais caro ao imigrante brasileiro.

Para o imigrante há ainda uma camada, e ela é a mais forte de todas. Quem sai do próprio país deixa atrás de si uma estrutura inteira de pertencimento: a rua onde cresceu, a casa da avó, os vizinhos de vinte anos. Chegar a um país novo é ficar, por um tempo, uma pessoa sem endereço histórico.

A casa própria é o primeiro lugar do país novo onde a raiz volta a existir. É a prova material de que a mudança deu certo, e é onde a família começa a acumular uma história americana em vez de apenas uma história de passagem.

É por isso que tanta gente chora na assinatura do *closing*. Não é por causa da planilha. É porque naquele momento a pessoa deixa de estar hospedada em um país e passa a morar nele.

A escada, degrau a degrau

A estratégia mais comum dos Estados Unidos, e que ninguém chama de estratégia. Uma casa de $450.000 comprada aos 28 anos, com valorização conservadora de 4% ao ano.

28 anos · o primeiro degrau

Entrada de $90.000, muitas vezes com ajuda dos pais — nos EUA existe até documento de banco para isso, a gift letter. Casa de quatro quartos, maior do que precisam. Parcela travada por 30 anos.

28 aos 58 · os trinta anos do meio

Nada de especial acontece, e esse é o ponto. Nascem os filhos, troca-se o telhado uma vez, refinancia-se quando os juros caem. A parcela, congelada, vai ficando barata diante do salário que cresce.

58 anos · a troca

Filhos na faculdade, três quartos vazios, casa quitada. Vende-se a casa grande e compra-se uma térrea menor.

Valor da casa aos 58 anos, a 4% ao ano por 30 anos	**$1.459.000**
Saldo devedor — o financiamento terminou	**$0**
Custos de venda, cerca de 8%	**– $117.000**
Casa nova, menor e térrea	**– $500.000**
Sobra em dinheiro, para a aposentadoria	**$842.000**

Não veio de herança, de bônus nem de investimento sofisticado. Veio de **uma parcela paga todos os meses durante trinta anos** por um casal de renda comum. O degrau que quase todo mundo erra é o primeiro — não por escolher a casa errada, mas por **demorar nove anos a mais para subir nele**.

VALORIZAÇÃO DE 4% AO ANO, ABAIXO DA MÉDIA DA FLÓRIDA NOS ÚLTIMOS 10 E 15 ANOS · CUSTOS DE VENDA DE 8% · SEÇÃO 121 ISENTA $500.000 DO LUCRO PARA CASAL, O EXCEDENTE É TRIBUTADO · EXEMPLO DE CÁLCULO, NÃO PROMESSA

Em *resumo*

01 A estratégia mais comum dos EUA tem três degraus e leva trinta anos. Ninguém a chama de estratégia.

02 **Aos 25–32:** compra-se uma casa maior do que se precisa, pensada para a família que ainda vai existir.

03 A taxa fixa de trinta anos é um presente silencioso: a parcela é **congelada em dólares de hoje e paga com salários de amanhã**.

04 **Os trinta anos do meio:** nada de especial acontece. É exatamente esse o ponto.

05 **Aos 55–62:** filhos na faculdade, três quartos vazios, casa quitada. Vende-se a grande e compra-se a menor.

06 Uma casa de $450.000 a 4% ao ano vale cerca de **$1.459.000** trinta anos depois.

07 Trocada por uma de $500.000, sobram cerca de **$842.000** em dinheiro para a aposentadoria.

08 A Seção 121 isenta $500.000 do lucro; o excedente é tributado — por isso se **guarda nota de toda obra por décadas**.

09 O lado que não é planilha também pesa: a necessidade de **território** é mais velha que a agricultura.

10 As três negativas do aluguel — não pintar, não furar, não ter cachorro — comunicam que **não vale a pena se apegar**.

11 Memória familiar **se ancora em espaço físico**: quem se mudou seis vezes tem fragmentos, não história.

12 No Brasil, fugir do crédito é sabedoria. Nos EUA, quem nunca financiou não é prudente — é **sem histórico**.

> *Eles não ganharam mais que você. Eles compraram a casa aos vinte e oito.*

CAPÍTULO ONZE 11

O jogo que ensinou *uma nação*

Elizabeth Magie escreveu a crítica ao rentismo — e a América decidiu aprender com ela

Há um objeto na sala de estar de dezenas de milhões de famílias americanas que é, sem nenhum exagero, a aula de investimento imobiliário mais distribuída da história do mundo. Ele vem numa caixa, custa vinte dólares e ensina crianças de oito anos o mecanismo central deste livro.

No Brasil, chama-se Banco Imobiliário. Nos Estados Unidos, *Monopoly*. E a história real de como ele nasceu é melhor — e mais útil — do que a versão que se costuma contar.

Elizabeth Magie queria lhe dar um susto

O jogo foi inventado por uma mulher. Em 1902, Elizabeth "Lizzie" Magie — estenógrafa de Washington, escritora, atriz cômica e ativista política — criou o que chamou de *The Landlord's Game*, o Jogo do Senhorio. Patenteou em 1904, três décadas antes de a Parker Brothers transformar aquilo num fenômeno global.

E aqui está a parte que quase ninguém sabe: **ela não criou o jogo para ensinar a investir em imóveis. Ela criou para denunciar isso.**

Magie seguia o economista Henry George e queria demonstrar, de forma impossível de ignorar, o que acontece quando poucos concentram a posse da terra e passam a cobrar aluguel de todos os outros. O tabuleiro era o argumento.

Ela escreveu **dois conjuntos de regras**. Num deles, todos eram recompensados pela prosperidade dos outros. No outro — o que sobreviveu — o objetivo era comprar tudo e levar os adversários à falência. O segundo existia para mostrar como o primeiro era moralmente superior.

> *Ela escreveu a versão cruel para que as pessoas a odiassem. A América escolheu jogar essa — e aprender com ela.*

A ironia, e por que ela não invalida nada

A ironia é instrutiva: a crítica mais eficaz já escrita contra o rentismo virou o seu manual de treinamento mais popular. Magie descreveu o mecanismo com tanta precisão que ele passou a ser ensinado pela obra que queria destruí-lo. Vale reter o que isso significa.

Mas repare no ponto que interessa: **ela estava certa sobre como a coisa funciona.** Quem discorda de Magie discorda da conclusão política, nunca da descrição. Crítico e investidor concordam sobre a mecânica:

- Quem tem a propriedade **recebe**.
- Quem cai na casa do outro **paga**.
- Quem paga aluguel muitas vezes **sai do jogo**.
- Quem acumula propriedade cedo vence por **efeito composto**, não por um lance de sorte.

Essa é exatamente a seta do primeiro capítulo. Magie a desenhou em papelão para que ninguém pudesse alegar que não tinha entendido.

POR QUE A HISTÓRIA VERDADEIRA É MELHOR PARA O ARGUMENTO

A versão popular — "o jogo foi criado para ensinar as crianças a investir" — é falsa, e qualquer leitor com acesso à internet descobre isso em dois minutos.

A versão verdadeira é mais forte. Se a pessoa que **odiava** o mecanismo o descreveu assim, e a descrição dela é a mesma que qualquer investidor faria hoje, então não há discordância sobre o funcionamento. Há discordância sobre se isso é justo.

Este livro não discute justiça. Discute em que lado do tabuleiro você está.

O que uma criança americana aprende sem perceber

Pense no que uma partida ensina, num domingo de chuva, a uma criança de nove anos. Que dinheiro parado perde para quem comprou. Que renda passiva existe: você dorme e o dinheiro chega. Que melhorias multiplicam e que localização é tudo. Que alavancagem funciona — até a rodada em que não funciona. E, por último, a lição que ela aprende no corpo, perdendo: **quem só paga aluguel, quebra.**

Milhões de americanos aprenderam esses seis princípios antes de aprender a dirigir. Não em aula de finanças — em família, brigando por causa da avenida mais cara do tabuleiro. Quando dão entrada numa casa aos vinte e oito, não estão tendo uma ideia nova: estão fazendo algo que entendiam desde os nove.

É uma das razões pelas quais a cultura de propriedade é tão mais forte nos Estados Unidos: não é que o americano seja mais ganancioso, é que ele foi alfabetizado nesse mecanismo cedo, num tabuleiro, sem aula nenhuma.

Todo mundo que jogou sabe que o jogador que só anda pelo tabuleiro pagando aluguel aos outros vai perder. Isso é evidente para uma criança de nove anos.

> A *pergunta, então, é simples: e na vida real, quem você está sendo?*

Seis lições de um tabuleiro de 1902

O que o jogo ensina a uma criança de nove anos, e que é exatamente o que este livro levou dez capítulos para demonstrar com dados.

1. **Dinheiro parado perde**
   Quem guarda as notas na mão e não compra nada perde para quem comprou.
2. **Renda passiva existe**
   Você dorme e o dinheiro chega, porque alguém caiu na sua propriedade.
3. **Melhorias multiplicam**
   Casinha verde aumenta o aluguel. Hotel vermelho multiplica.
4. **Localização é tudo**
   O mesmo dinheiro rende diferente em ruas diferentes.
5. **Alavancagem é a ferramenta — e o risco**
   Hipotecar para comprar mais funciona, até a rodada em que não funciona.
6. **Quem só paga aluguel, quebra**
   Essa é a lição que a criança aprende no corpo, perdendo, ainda criança.

A SETA DO CAPÍTULO 1, EM PAPELÃO

Magie escreveu as regras cruéis para que as pessoas **odiassem** o mecanismo. Ela estava certa sobre como ele funciona — e é por isso que o jogo virou, sem querer, o manual mais distribuído do lado oposto.

THE LANDLORD'S GAME, DE ELIZABETH "LIZZIE" MAGIE, CONCEBIDO EM 1902 E PATENTEADO EM 1904, COM DOIS CONJUNTOS DE REGRAS E ORIGEM NO PENSAMENTO DE HENRY GEORGE

Em *resumo*

01 O Banco Imobiliário é a **aula de investimento imobiliário mais distribuída da história**, e ela vem numa caixa de vinte dólares.

02 Foi inventado por **Elizabeth "Lizzie" Magie** em 1902, patenteado em 1904, como *The Landlord's Game*.

03 Magie **não** criou o jogo para ensinar a investir: criou para **denunciar** a concentração da posse da terra.

04 Ela seguia Henry George e fez do tabuleiro um argumento contra os monopolistas do seu tempo.

05 Escreveu **dois conjuntos de regras**: um onde todos prosperam juntos e outro onde se leva o adversário à falência.

06 O segundo existia para mostrar que o primeiro era superior. Foi o segundo que sobreviveu.

07 A ironia é instrutiva, mas não muda nada: **ela estava certa sobre a mecânica**.

08 Crítico e investidor concordam sobre o funcionamento; discordam apenas sobre se é justo.

09 Quem tem a propriedade **recebe**; quem cai na casa do outro **paga**; quem paga muitas vezes **sai do jogo**.

10 Uma criança de nove anos aprende isso **no corpo, perdendo** — e não esquece.

11 Quando esse americano dá entrada numa casa aos vinte e oito, não está tendo uma ideia nova.

12 A cultura de propriedade não vem de ganância: vem de **alfabetização precoce no mecanismo**.

> *Todo mundo que jogou sabe que quem só anda pelo tabuleiro pagando aluguel aos outros vai perder. E na vida real, quem você está sendo?*

CAPÍTULO DOZE 12

A saída *existe*

Os programas de 3,5%, as duas contas que o banco faz — e o sacrifício que destrava tudo

Onze capítulos descreveram uma armadilha. Este descreve a porta.

Se você chegou até aqui, o problema já não é de convencimento: é de logística. E é exatamente aqui que a maioria das pessoas trava, porque acredita em três coisas que não são verdade.

Mito um: "preciso de 20% de entrada"

Não é verdade. Vinte por cento é o número que evita o seguro de hipoteca e dá a melhor taxa — é o **ideal**, não o mínimo.

Os Estados Unidos mantêm, há décadas, programas federais de estímulo à compra do primeiro imóvel. O mais conhecido é o financiamento com garantia do **FHA**, que aceita **3,5% de entrada** para quem tem pontuação de crédito de 580 ou mais. Quem tem pontuação entre 500 e 579 precisa de 10%. Programas convencionais voltados à primeira compra trabalham com faixas de 3% a 5%.

A diferença de escala é o que muda a vida de quem está preso no aluguel:

NUMA CASA DE $350.000	ENTRADA
Regra dos 20%	$70.000
Convencional de primeira compra, 3% a 5%	$10.500 a $17.500
FHA, 3,5%	**$12.250**

Setenta mil dólares é uma montanha. Doze mil é um projeto de um ou dois anos. É a mesma casa.

> ■ **O QUE A ENTRADA MENOR COBRA DE VOLTA**
>
> Entrada de 3,5% **não é de graça**, e um livro honesto diz isso antes de você se animar.
> Você financia mais, então a parcela é maior e os juros totais também. E o FHA cobra um seguro de hipoteca mensal (*MIP*) que, quando a entrada é inferior a 10%, acompanha o empréstimo por **toda a sua duração** — só sai refinanciando para um crédito convencional mais adiante, quando o patrimônio na casa já for suficiente.
> Ou seja: é uma porta mais cara. Continua sendo uma porta — e uma porta cara é infinitamente melhor do que nenhuma.

Mito dois: "preciso de green card"

Não precisa. Existe uma categoria de crédito chamada *foreign national loan*, feita exatamente para quem não é residente e não tem histórico de crédito americano. Costuma exigir entrada maior — em geral de 25% a 30% — e cobra taxa mais alta, mas **existe, é comum e é usada todos os dias por brasileiros na Flórida**. Não é preciso ter *social security* para ser proprietário nos Estados Unidos.

Mito três: "não tenho crédito, então não tenho chance"

Histórico de crédito se constrói, e mais rápido do que a maioria imagina. Um cartão com garantia (*secured card*), usado e pago em dia, começa a produzir pontuação em seis meses. Doze a dezoito

meses de comportamento limpo já colocam muita gente na faixa dos 580 que o FHA pede. É prazo de projeto, não de vida.

As duas contas que o banco realmente faz

Aqui está o que quase ninguém explica, e que decide a aprovação mais do que a entrada.

O banco não olha só quanto você tem guardado. Ele calcula **duas proporções** entre a parcela e a sua renda bruta:

- **A conta da moradia.** A parcela completa — juros, principal, imposto predial e seguro — dividida pela renda bruta mensal. A referência do FHA é ficar em torno de **31%**.
- **A conta de tudo.** A mesma parcela **somada a todas as suas outras dívidas mensais** — carro, cartão, empréstimo estudantil, financiamento de móveis — dividida pela mesma renda. A referência é em torno de **43%**.

É a segunda conta que reprova gente que tinha dinheiro para a entrada.

O CARRO É O VILÃO SILENCIOSO

Cada dólar de parcela de carro sai diretamente do tamanho da casa que você pode comprar. Não é uma metáfora: é subtração dentro da mesma fórmula.

Uma parcela de carro de **$700 por mês** pode reduzir em **mais de $100.000** o valor do imóvel que o banco aprova para você, dependendo da taxa e da sua renda.

É por isso que tanta gente, no ano anterior à compra, quita o carro ou troca por um mais barato. Não é aperto: é estratégia. O carro é um ativo que perde valor; a casa é o que vai sustentar a sua velhice.

A vida financeira organizada não é moralismo. É engenharia

Junte o que as duas contas revelam e aparece um retrato bem específico do que o banco está comprando: **previsibilidade**.

Ele quer ver alguém que ganha de forma documentada, paga o que deve na data e não vai desaparecer no terceiro ano do financiamento. Isso vira exigências concretas:

Dois anos de histórico. O FHA pede dois anos de emprego documentado para quem é assalariado, ou **duas declarações de imposto** para quem é autônomo. Não precisa ser o mesmo empregador — mas precisa ser um histórico que exista no papel.

Declarar imposto é o que torna você visível. Esta é a parte mais dura de ouvir, e a mais importante para o imigrante brasileiro: quem recebe por fora, sem declarar, **não existe para o banco**. Pode estar ganhando muito bem e mesmo assim ser invisível. Declarar imposto não é só obrigação legal — é o que constrói a renda comprovável que financia a casa.

Nada de dívida nova perto da compra. Financiar um carro, abrir carnê ou parcelar móveis nos seis meses anteriores muda as duas contas e pode derrubar uma aprovação que já estava de pé.

Pergunte sobre ajuda estadual. A Flórida mantém programas estaduais de auxílio à entrada e aos custos de fechamento, alguns dirigidos a profissões específicas, outros à primeira compra. As regras, os tetos de renda e a disponibilidade de verba mudam de ano para ano — por isso este livro não lista valores, que estariam errados quando você ler. Mas **pergunte**. É a pergunta que mais frequentemente muda a resposta de "não dá" para "dá".

O maior vilão é a casa dos sonhos

Agora o ponto que trava mais gente do que taxa de juros, entrada e crédito somados.

A pessoa faz a conta, descobre que consegue comprar uma casa **menor** do que imaginava, um pouco mais **simples** do que gostaria e **quinze ou vinte minutos mais longe** do que sonhava — e desiste. Continua no aluguel esperando o dia em que vai poder comprar a casa certa.

Esse dia normalmente não chega. Porque, como o capítulo 5 mostrou, enquanto ela espera o preço sobe, a entrada sobe junto e a distância aumenta.

> *A primeira casa não é a casa. É a porta.*

Repare no que acontece com quem entra por essa porta, mesmo modesta. Em poucos anos, duas forças trabalham ao mesmo tempo para ele: a **amortização**, que transforma parcela em patrimônio todo mês, e a **valorização**, que trabalha sobre o valor inteiro do imóvel, não sobre a entrada que ele deu.

O resultado é que, em três, quatro ou cinco anos, o patrimônio acumulado naquela casa pequena e mal localizada costuma ser **exatamente a entrada da casa melhor** — maior, mais nova, mais bem situada. É o primeiro degrau da escada do capítulo 10, e ele não pode ser pulado.

A INVERSÃO QUE RESOLVE

Quem espera a casa dos sonhos compra a casa dos sonhos aos cinquenta anos, com trinta anos de financiamento pela frente e vinte e cinco de aluguel pagos para trás.

Quem compra a casa possível compra a casa dos sonhos aos quarenta, com metade do valor já vindo do patrimônio da primeira.

A diferença entre os dois não foi renda. Foi ter aceitado, aos vinte e oito, uma casa que não era a ideal.

A renda extra, que aqui se chama hustle

Existe um mecanismo cultural americano que o brasileiro demora a reconhecer: o *side job*, ou *side hustle*. É o que chamamos de renda extra — uma atividade paralela, quase sempre pequena, feita fora do horário do trabalho principal.

Nos Estados Unidos, isso não carrega estigma nenhum. É comum que alguém com emprego estável venda, dirija, conserte, cozinhe, costure ou ensine nas horas livres. E é, culturalmente, **um dos caminhos mais usados para juntar a entrada do primeiro imóvel**.

Plataformas como a **Etsy** — mercado de artesanato, produtos personalizados e arte — são populares justamente por isso: dá para pesquisar lá dentro por algumas horas e sair com centenas de ideias do que as pessoas realmente compram, e de quanto pagam por isso.

Mas o que faz a renda extra funcionar não é a atividade. É a regra:

UMA CONTA, UM DESTINO

A renda extra precisa ter **conta separada e destino único**: a entrada. Se ela cair na conta corrente junto com o salário, vira jantar, vira roupa, vira paisagem — e some, exatamente como o capítulo 4 descreveu. Se cair numa conta que só existe para esse fim, ela vira casa.

Não é a quantia que decide. É o destino.

Para quem não sabe aonde quer chegar

Fechamos com a frase que guiou a vida de um dos autores deste livro, e que resume tudo o que os doze capítulos tentaram dizer. É um velho provérbio chinês:

> *Para quem não sabe aonde quer chegar, todos os caminhos levam a lugar nenhum.*

Repare no que ela realmente afirma. Não diz que o caminho é difícil — diz que, **sem destino definido, nenhum caminho funciona**. Não é falta de esforço que mantém as pessoas no aluguel por vinte anos. É falta de alvo.

Quem estabelece uma meta clara — *comprar a minha primeira casa em vinte e quatro meses* — começa imediatamente a fazer perguntas diferentes. Quanto preciso de entrada. Quanto falta por mês. O que corto. Que renda extra cabe na minha semana. Qual programa serve para mim. Quando falo com o *lender*.

A partir do alvo, tudo o que sobra é planejamento e comprometimento. E os dois são, comparados ao resto, a parte fácil.

O plano de vinte e quatro meses

O caminho concreto de quem sai do aluguel começando com pouca entrada. Nenhum passo depende de sorte, herança ou salário alto.

1. **Declare imposto e pague na data**
   Quem recebe por fora não existe para o banco. A renda comprovável é o que financia a casa.
2. **Firme o histórico de emprego**
   Dois anos documentados, ou duas declarações se for autônomo. Não precisa ser o mesmo empregador.
   DOIS ANOS DE HISTÓRICO
3. **Construa a pontuação de crédito**
   Cartão com garantia, usado e pago em dia. Seis meses geram pontuação; doze a dezoito chegam à faixa do FHA.
   ALVO: 580 OU MAIS
4. **Tire o carro da frente**
   Cada dólar de parcela de carro sai do tamanho da casa que o banco aprova. Quitar ou baratear é estratégia, não aperto.
5. **Abra a conta da entrada**
   Separada, com destino único. Alimente com renda extra — o SIDE HUSTLE é o caminho mais usado nos EUA.
6. **Fale com um lender antes de olhar casa**
   Descubra o número real e o programa que serve. Tire o PRE-APPROVAL por escrito.
7. **Compre a primeira, não a dos sonhos**
   Menor, mais simples, um pouco mais longe. Em poucos anos o patrimônio dela vira a entrada da casa melhor.
   A PRIMEIRA CASA É A PORTA

Para quem não sabe aonde quer chegar, **todos os caminhos levam a lugar nenhum.** Tudo começa no alvo; o resto é planejamento e comprometimento.

FHA — ENTRADA DE 3,5% COM PONTUAÇÃO A PARTIR DE 580, 10% ENTRE 500 E 579; REFERÊNCIAS DE 31% PARA A CONTA DA MORADIA E 43% PARA A CONTA DE TODAS AS DÍVIDAS; DOIS ANOS DE HISTÓRICO DE EMPREGO OU DUAS DECLARAÇÕES DE IMPOSTO · CONFIRME CONDIÇÕES COM UM LENDER LICENCIADO

Em *resumo*

01 Onze capítulos descreveram a armadilha. A saída existe, e ela é logística — não é sorte.

02 **Vinte por cento é o ideal, não o mínimo.** O FHA aceita **3,5%** com pontuação a partir de 580.

03 Numa casa de $350.000, isso é a diferença entre **$70.000 e $12.250**. A mesma casa.

04 Entrada menor cobra de volta: parcela maior e **seguro de hipoteca** que, abaixo de 10% de entrada, acompanha o FHA por toda a duração do empréstimo.

05 Não é preciso *green card*: o *foreign national loan* existe e é usado todos os dias por brasileiros.

06 O banco faz **duas contas**: a parcela sobre a renda (~31%) e a parcela somada a **todas as dívidas** (~43%).

07 **O carro é o vilão silencioso** — $700 de parcela podem tirar mais de $100.000 do valor aprovado.

08 São exigidos **dois anos** de emprego documentado ou **duas declarações de imposto**.

09 **Quem recebe por fora não existe para o banco.** Declarar imposto é o que cria a renda comprovável.

10 O maior vilão é **a casa dos sonhos**: quem espera por ela paga aluguel enquanto o preço foge.

11 A **renda extra** só vira entrada se tiver conta separada e destino único.

12 *Para quem não sabe aonde quer chegar, todos os caminhos levam a lugar nenhum.* Tudo começa no alvo.

> *A primeira casa não é a casa. É a porta.*

As dez perguntas

O capítulo anterior mostrou o caminho. Esta página serve para você descobrir em que ponto dele está hoje. Responda com honestidade — não existe nota, existe clareza.

1. **Quanto eu já paguei de aluguel na vida?** Some de verdade, com calculadora. É o número que inicia qualquer decisão.
2. **Qual é a parcela completa — parcela, imposto e seguro — da casa que eu alugaria?** Descubra o número real antes de concluir que é impossível.
3. **Eu pretendo ficar nesta região pelos próximos três anos?** Se a resposta é não, alugue com tranquilidade. É a decisão certa.
4. **Depois da entrada, sobram seis meses de parcela em dinheiro?** Se não sobram, ainda não é hora. Junte mais um pouco.
5. **A parcela fica abaixo de 35% da minha renda líquida?** Se não fica, procure a casa menor — não desista da compra.

6. **Eu já falei com um *lender*?** Não com um amigo, não com o Instagram. Com um profissional que analisa a sua situação.
7. **Eu sei em qual programa me encaixo** — convencional, FHA, *foreign national*, ou algum auxílio estadual?
8. **Eu conheço o bairro de verdade?** Trânsito real, escola real, seguro cotado, HOA conferido.
9. **Estou comprando a primeira casa ou tentando comprar a terceira primeiro?** Confundir as duas é o erro mais caro do comprador ansioso.
10. **Se eu não fizer nada neste ano, onde eu estarei em cinco?** Esta é a única pergunta que não tem resposta neutra. Não decidir também é decidir — e o capítulo 5 mostrou para onde essa decisão leva.

Uma última palavra, sem retórica

Este livro passou doze capítulos defendendo uma tese, e é justo terminar reconhecendo o limite dela.

Comprar uma casa não resolve a vida de ninguém. Não substitui renda, não substitui poupança, não substitui saúde e não protege quem compra acima do que pode pagar. Há situações em que alugar é a escolha inteligente, e o capítulo 5 as listou sem suavizar nenhuma.

Mas se você mora na Flórida, pretende ficar, tem reserva, tem renda para a parcela — e continua alugando por medo, por inércia ou porque ninguém nunca sentou com você para fazer a conta —, então este livro cumpriu o que se propôs ao lhe mostrar uma única coisa: **você já está pagando uma casa todos os meses, e a única pergunta que resta é de quem ela vai ser no final.**

De onde vêm *os números*

Todo dado deste livro vem de fonte pública e verificável. Estão listadas abaixo para que você possa conferir — e para que possa atualizá-las, porque todas mudam com o tempo.

Preço de imóveis na Flórida

All Transactions House Price Index for Florida, série FLSTHPI, da Federal Housing Finance Agency, distribuída pelo Federal Reserve Bank of St. Louis. Série trimestral desde 1975. As variações de 10, 15, 20 e 30 anos e a linha do tempo do capítulo 5 saem dela.

Taxa de juros do financiamento

Primary Mortgage Market Survey, Freddie Mac. Em setembro de 2026, a média do financiamento de trinta anos com taxa fixa oscilou entre 6,76% e 6,95%. As contas do livro usam 6,75% ao ano.

Patrimônio de proprietários e inquilinos

Survey of Consumer Finances, Federal Reserve — $396.200 para proprietários contra $10.400 para não proprietários, com a distância crescendo cerca de 70% entre 1989 e 2022. Pesquisa trienal.

Riqueza por geração

Distributional Financial Accounts, Federal Reserve — cerca de $90 trilhões e aproximadamente 52% da riqueza das famílias com os *baby boomers*; $19,4 trilhões em imóveis e cerca de 41% de todo o estoque residencial americano.

Idade e perfil do comprador

National Association of Realtors — idade mediana do comprador de primeiro imóvel de 29 anos em 1981, 31 em 2015 e 40 em 2025; participação de compradores de primeira viagem em 21%; boomers como 42% dos compradores em 2025.

Tempo de venda na Flórida

Florida Realtors — mediana de dias entre anúncio e contrato para casas unifamiliares, cerca de 44 dias em abril de 2026. Prazos de fechamento conforme prática de mercado.

Isenção sobre ganho de capital

Internal Revenue Code, Seção 121 — *Exclusion of gain from sale of principal residence*. Limites de $250.000 por contribuinte e $500.000 para casal em declaração conjunta, inalterados em 2026 e não corrigidos pela inflação.

Imposto predial na Flórida

Emenda constitucional *Save Our Homes*, de 1992 — teto anual de 3% ou a inflação, o menor dos dois, sobre a base de cálculo do imóvel com *homestead exemption*; isenção de $50.000; portabilidade de até $500.000.

Aluguel na Flórida

Aluguel mediano estadual e das regiões de Orlando e Tampa em 2026, e a variação de cerca de 39% no aluguel mediano bruto do estado entre 2019 e 2023.

História do Banco Imobiliário

The Landlord's Game, de Elizabeth "Lizzie" Magie, concebido em 1902 e patenteado em 1904, com seus dois conjuntos de regras e sua origem no pensamento de Henry George.

Quando alugar é racional

Consumer Financial Protection Bureau — o órgão federal de proteção ao consumidor financeiro destaca mobilidade, menor responsabilidade por manutenção e os casos em que comprar por pouco tempo não compensa. É a base da nota de rigor do capítulo 1.

Hipoteca como poupança forçada

Brookings Institution — a caracterização da hipoteca amortizável como mecanismo de *forced savings*, e a comparação de previsibilidade entre taxa fixa e aluguel renegociado a cada contrato.

Intenção contra comportamento

Save More Tomorrow, de Richard Thaler e Shlomo Benartzi — a taxa média de poupança dos participantes passou de cerca de 3,5% para 13,6%. Ver também *Nudge*, de Thaler e Sunstein, sobre *defaults*, automação e *commitment devices*.

Custo de oportunidade e comportamento

The Psychology of Money, de Morgan Housel, e trabalhos do NBER sobre automação e mecanismos de compromisso na formação de poupança.

Expectativa de vida aos 65

CDC/NCHS, *Life Expectancy*, dados finais de 2024 — 19,7 anos de vida adicional, em média, para quem chega aos 65 nos Estados Unidos.

Envelhecer sozinho

Pew Research Center — 26% dos americanos com 65 anos ou mais viviam sozinhos em 2023. Bowling Green State University / NCFMR — 15,2% dos adultos 65+ estavam divorciados em 2022, contra 5,2% em 1990.

Pressão de custo de moradia

Harvard Joint Center for Housing Studies — cerca de 11,2 milhões de adultos mais velhos em situação de *housing cost burden* em 2021, e 22,7 milhões de domicílios locatários, ou 49% dos inquilinos, em 2024.

Trabalho depois dos 65

U.S. Bureau of Labor Statistics — taxa de participação na força de trabalho por faixa etária, com queda acentuada entre 65 e 74 anos e mais acentuada ainda a partir dos 75.

Propriedade, estabilidade e bem-estar

Estudos longitudinais europeu, chinês e australiano sobre satisfação habitacional e saúde mental na transição de inquilino para proprietário — incluindo o achado australiano de que, após seis anos de ocupação estável, a saúde mental dos dois grupos se torna semelhante. Ver também Urban Institute sobre propriedade residencial e formação de riqueza.

SOBRE OS CENÁRIOS

Os casos dos irmãos gêmeos, da casa de 300 mil e da escada americana são **exemplos construídos**, não casos reais. As premissas estão declaradas dentro de cada capítulo: preço, entrada, taxa, imposto predial de 1,05% ao ano, seguro de 0,75% ao ano, manutenção de 1% ao ano, custos de venda de 8%, reajuste de aluguel de 4% ao ano e rentabilidade alternativa de 7% ao ano.

Troque qualquer uma delas e o resultado muda. Essa é a intenção: **as contas foram escritas para serem refeitas**.

Federal Reserve de St. Louis

Séries históricas de preço de imóvel, juros e patrimônio das famílias, de graça — fred.stlouisfed.org

Freddie Mac

A média semanal do financiamento de trinta anos — freddiemac.com/pmms

IRS

Seção 121, Publication 523 e as regras de ganho de capital na venda da residência — irs.gov

Florida Department of Revenue

Homestead, *Save Our Homes* e portabilidade, na publicação PT-112
— floridarevenue.com

Property appraiser do seu condado

O valor avaliado da sua casa, o benefício acumulado e o formulário de portabilidade

Florida Realtors

Estatísticas mensais de preço, volume e dias de mercado por região — floridarealtors.org

Quem escreveu, *e por quê*



Maqueli Gewehr nasceu em uma família humilde no interior do Rio Grande do Sul. Está há quinze anos no mercado imobiliário. Mudou-se para os Estados Unidos com visto EB-1, concedido a profissionais de habilidades extraordinárias, e hoje é **corretora licenciada na Flórida** e uma das raras profissionais **certificadas pela Harvard University** em estratégia de investimentos imobiliários.

Bruno Miguel investe em imóveis residenciais para locação há muitos anos. O capítulo 1 deste livro descreve, na primeira pessoa e sem ornamento, exatamente o modelo de negócio que ele opera — porque a maneira mais honesta de explicar de onde vem o dinheiro do aluguel é ouvir de quem o recebe.

Os dois assinam juntos *Como investir em imóveis na Flórida*, com prefácio de Ciro Gomes. Este é o terceiro livro do Instituto, e o mais simples de propósito: faz uma conta só — a conta que quase ninguém faz — e mostra o resultado.

Com todas as letras. Este livro é material educativo. Não é consultoria de investimento, não é parecer jurídico e não é orientação fiscal. Os autores são, respectivamente, corretora licenciada na Flórida e investidor — não são *CPA*, não são advogados e não são consultores financeiros registrados. Valorização passada não garante valorização futura.

A única pergunta *é de quem ela vai ser*

Este livro usou números de exemplo. A sua conta é outra — e é ela que decide. O Instituto Educacional HousInvest existe para traduzir o mercado americano para brasileiros, em português e sem promessa fácil.

A sua parcela real Parcela, imposto, seguro e HOA da casa que você alugaria hoje	**Qual programa serve** Convencional, FHA, foreign national ou auxílio estadual
Quanto falta de entrada E em quanto tempo, no ritmo que você consegue guardar	**A reserva antes da casa** Quanto precisa sobrar depois da entrada, e por quê
Outros dois livros Como investir em imóveis na Flórida · Corretor no Brasil, corretor na Flórida	**Material educativo** Não é consultoria de investimento nem orientação fiscal

HOUSINVEST.COM