

A economia
dos imóveis

MAQUELI GEWEHR

Sobre esta edição

A economia dos imóveis.
De onde vem o preço, o que move o mercado — e como o corretor usa os números para vender.
Primeira edição, setembro de 2026.

Autoria: Maqueli Gewehr — corretora licenciada no estado da Flórida, certificada pela Harvard University em estratégia de investimentos imobiliários e criadora do Instituto HousInvest.
Publicação: Instituto Educacional HousInvest.

Aviso importante

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

Os números envelhecem. Taxas de juros, preços, estoque, alíquotas e câmbio foram levantados em **setembro de 2026** e mudam todo mês; a seção **De onde vêm os números**, no fim do livro, diz a fonte de cada dado e onde conferir a versão nova. O que não envelhece é o mecanismo — e é o mecanismo que este livro ensina.

Todos os cenários — a casa de 400 mil dólares, o investidor de Orlando, o cliente que esperou a taxa cair — são **exemplos de cálculo**, com as premissas declaradas dentro de cada capítulo. Valorização passada não garante valorização futura.

Distinga lei de costume de mercado: comissão, divisão com a corretora, entrada e concessões são prática e aparecem aqui como faixa, não como regra.

© 2026 Maqueli Gewehr. 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	De onde vem o preço	6
02	O relógio que não existe	12
03	Um ponto de juro	18
04	Quem consegue comprar	24
05	O que o imóvel rende de verdade	30
06	Quem vai comprar nos próximos dez anos	36
07	Um estado, muitos mercados	43
08	O Brasil ao lado	49
09	Ler o mercado como profissional	55
10	Precificar e negociar com números	62
11	O tempo certo e o seu próprio negócio	68

ANTES E DEPOIS DOS CAPÍTULOS

·	Abertura	4
·	O método	74
·	De onde vêm os números	78
·	Quem escreveu	81

Uma carta para quem *vende casas*

Toda semana alguém me pergunta se é hora de comprar. Às vezes é um cliente, às vezes um corretor da equipe, às vezes um parente no Brasil. E toda semana eu dou a mesma resposta, que decepciona quem esperava um sim ou um não: depende de uma conta. Qual conta? A que este livro ensina a fazer.

O preço de uma casa parece uma coisa que simplesmente existe — o número na placa. Não é. Ele nasce da terra e do que a prefeitura deixa construir nela. Sobe e desce em ciclos longos que não têm relógio. Obedece ao juro mais do que a qualquer outra variável, e o juro obedece ao Banco Central, que obedece à inflação, que depende do aluguel, que depende de quantos prédios ficaram prontos no ano passado. Depende de quem consegue pagar e de quem está chegando à cidade. Depende de seguro, de imposto, de furacão e de lei de condomínio. Tudo isso foi medido, e os números de setembro de 2026 estão aqui, com fonte.

Eu não sou economista. Sou corretora, com quinze anos de mercado no Brasil e na Flórida, e escrevi o livro que eu queria ter lido quando comecei: a economia dos imóveis sem o vocabulário dos economistas, mas com os números deles. Porque o corretor que entende o mecanismo lê o mercado do próprio condado em vez da manchete nacional. Precifica com comparáveis, não com esperança. Explica juro, custo total e imposto sem medo. Responde “espero ou compro?” com uma conta que o cliente pode refazer em casa. E trata a própria carreira como o negócio que ela é — com custo por fechamento, carteira e margem.

Escrevi para o corretor, e para quem quer entender o mercado sem ser do mercado. E um aviso que vou repetir: os números deste livro vão envelhecer. A taxa de 7,03% da semana em que fechei o texto já mudou quando você lê isto. Não decore o número — aprenda de onde ele vem e onde conferir o novo.

Maqueli Gewehr
ORLANDO, FLÓRIDA · SETEMBRO DE 2026

Como usar este livro

São **onze capítulos** em quatro partes — como o preço nasce (1 e 2), o dinheiro (3 a 5), o mercado de hoje (6 a 8) e os dados a serviço da venda (9 a 11) —, todos com a mesma estrutura: o texto, com as contas abertas e as premissas escritas para que você troque as minhas pelas suas; a seção **O que o corretor faz com isso**, onde a análise vira procedimento; o **infográfico** de uma página, para mostrar ao cliente; e o resumo de doze pontos. O fim do livro reúne os doze procedimentos em um único **método**, na ordem de um mês de trabalho, e a lista de onde vem cada número. E um pedido de honestidade: faça a conta com o juro de hoje e valorização zero por dois anos. Se fechar assim, é bom negócio. Se só fecha com queda de juros, não é investimento — é aposta.

CAPÍTULO UM 01

De onde vem *o preço*

Terra, tijolo, regulação e localização: por que Miami e Orlando não obedecem à mesma lei

Um casal de Curitiba me pediu, na mesma semana, uma casa de quatro quartos em Orlando e outra em Miami. Em agosto de 2026, a casa mediana de Miami-Dade custava US$ 680 mil; a de Orlando, US$ 436 mil. “O que essa casa tem a mais?”, ele perguntou. Nada. O que tem a mais é o chão embaixo dela — e o fato de que ninguém consegue fabricar mais chão ali.

O preço de uma casa nasce de três coisas: o custo de construir, a dificuldade de construir outra igual ao lado e a renda de quem quer estar naquele lugar. A primeira é parecida em toda parte. As outras duas mudam de bairro para bairro — e são elas que separam Miami de Orlando.

Onde o preço obedece ao custo

Edward Glaeser e Joseph Gyourko, em 2003 e de novo em 2018, mostraram que, na maior parte dos Estados Unidos, o preço da casa fica perto do custo de construção: quando sobe muito acima, o construtor levanta outra e a diferença some. O descolamento só dura onde não se pode construir — e, nas cidades caras da costa, o que impede não é falta de terra: é a regulação do uso do solo, o “imposto do zoneamento”. A distância entre o preço e o custo de produção é a medida do peso dessa regulação.

Esse peso tem número. A associação dos construtores (NAHB) estimou, em junho de 2026, que a regulação responde por US$ 131.734, ou 26,4%, do preço de uma casa unifamiliar nova — contra US$ 93.870 (23,8%) em 2021, alta de 40% em cinco anos. Conta simples, com a premissa da NAHB: se US$ 131.734 são 26,4%, a casa nova custa cerca de US$ 499 mil.

A elasticidade da oferta — quanto a construção responde quando o preço sobe — foi medida por Albert Saiz, em 2010, para cada metrópole americana, pela geografia (água e declives acima de 15%) e pela regulação. Cercada por água ou montanha, a metrópole tem oferta inelástica e preço mais alto e mais volátil; plana e no interior, tem oferta elástica. Miami aparece entre as menos elásticas do país. Orlando, plana e cercada de lote, está do outro lado da régua.

A terra é o que sobe

Knoll, Schularick e Steger, em 2017, juntaram preços de casas de catorze economias desde 1870: os preços reais ficaram parados até meados do século XX e dispararam depois — e cerca de 80% da alta desde a Segunda Guerra vem do terreno, não do tijolo. Davis e Heathcote (2007) acharam o mesmo nos Estados Unidos: é a terra que responde pela volatilidade. Telhado, ar-condicionado e piso depreciam desde o dia da entrega; o que sobe é o chão, e só onde não dá para fazer outro igual.

> **A FRASE QUE VOCÊ NÃO DEVE REPETIR**
>
> "Imóvel sempre valoriza." O que sobe é a terra, e só onde a oferta é travada; a estrutura deprecia. Em bairro elástico, a casa nova do outro lado da rua compete com a do seu vendedor e devolve o preço ao custo de construir. Diga ao cliente qual mercado ele está comprando — e nunca prometa a alta.

Mesmo estado, seis respostas. No segundo trimestre de 2026, o índice da agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA) mostrou, em um ano, North Port–Sarasota a +3,16%, Tampa a +2,09%, Orlando a +0,72%, Cape Coral–Fort Myers a +0,52%, Miami a −0,27% e Jacksonville a −0,37%. "A Flórida subiu?" é pergunta sem resposta; "o meu condado subiu?" tem.

Localização é a distância da renda

Von Thünen, em 1826, explicou por que a terra vale mais perto do mercado: quem está perto economiza transporte. Alonso, em 1964, levou a ideia para a cidade: cada uso dá um lance pela terra, e o lance cai com a distância do centro. A aglomeração completa a conta: gente e empresa pagam para ficar perto porque a proximidade eleva produtividade e salário. Hsieh e Moretti (2019) mostraram o custo do contrário: a trava à construção nas cidades mais produtivas impediu trabalhadores de ir para onde renderiam mais (a magnitude é contestada; a ideia, não).

A oferta nova também mexe no estoque velho. Rosenthal (2014) mostrou que os imóveis "descem" a escala de renda ao envelhecer, em décadas. Mast (2023) rastreou cadeias de mudança: um prédio novo de preço de mercado libera, em poucos anos, unidades em bairros de renda mais baixa. Só funciona onde se constrói. Daí o *Live Local Act* da Flórida (2023 a 2025): aprovação administrativa de prédio residencial em zona comercial, industrial ou mista se 40% das unidades ficarem acessíveis por trinta anos.

No Brasil, quem desenha o produto novo é o crédito. Nos doze meses até maio de 2026, o Minha Casa, Minha Vida respondeu por 85% das unidades lançadas pelas vinte incorporadoras da Abrainc (163,5 mil de 191,4 mil). Na cidade de São Paulo, 80% das unidades

novas disponíveis em julho de 2026 tinham até 45 m², segundo o Secovi-SP. Desenhos diferentes, mesma lição: o produto novo é definido antes de o comprador aparecer.

O que o corretor faz com isso

Entender de onde vem o preço muda o que você diz na captação e o que mostra na visita.

1. Classifique o bairro antes de precificar. Água, morro, zoneamento travado, lotes vazios, obra nova. Muito lote e muito canteiro é mercado elástico: valorização moderada e casa nova como concorrente. Pouco lote é inelástico: escassez é o argumento, e a volatilidade, o aviso.

2. Venda localização e escassez, não acabamento. Acabamento se replica em qualquer obra; distância do emprego, da água e do aeroporto, não.

3. Explique a depreciação com o telhado na mão. A estrutura envelhece e custa manutenção; o terreno é a parte que a história diz que sobe.

4. Saiba quanta obra nova entra no segmento do seu vendedor. Em setembro de 2026, 66% dos construtores ofereciam incentivo e 38% cortaram preço, segundo a NAHB. Casa usada em bairro elástico compete com isso. Ao brasileiro, acostumado a um produto novo compacto e desenhado pelo crédito, mostre a régua antes da casa.

Terra e tijolo

Onde é fácil construir, o preço obedece ao custo; onde não é, a terra faz o preço e a volatilidade.

80%
da alta dos preços desde a Segunda Guerra vem do terreno, não da construção (14 países, 1870 a 2012)

26,4%
do preço de uma casa nova nos Estados Unidos é regulação: $131.734 por casa em junho de 2026

OFERTA ELÁSTICA	OFERTA INELÁSTICA
EXEMPLO Interior plano, com lote e alvará: Orlando, Texas	**EXEMPLO** Água, morro ou zoneamento travado: Miami, San Francisco
CHOQUE DE DEMANDA Vira canteiro de obra; o preço volta ao custo	**CHOQUE DE DEMANDA** Vira preço; a terra absorve a alta
VOLATILIDADE Menor: booms raros e curtos, ressaca de estoque	**VOLATILIDADE** Maior: booms longos e quedas fundas
O QUE VENDER Custo mensal e o que a casa nova ao lado não tem	**O QUE VENDER** Localização e escassez: o que não se replica

A estrutura deprecia e o terreno não: **"casa valoriza" quer dizer "terreno bem localizado valoriza"**.

KNOLL, SCHULARICK E STEGER, 2017 · NAHB, JUNHO DE 2026 · SAIZ, 2010 · GLAESER E GYOURKO, 2003 E 2018

Em *resumo*

01 O preço nasce de **três coisas**: custo de construir, escassez de lote ao lado e renda de quem quer estar ali.

02 Onde é fácil construir, o preço **gravita para o custo** (Glaeser e Gyourko, 2003 e 2018).

03 Regulação é **26,4% do preço** da casa nova nos EUA: US$ 131.734 em junho de 2026, 40% acima de 2021 (NAHB).

04 **Elasticidade da oferta** (Saiz, 2010): água, morro e zoneamento travam a obra; Miami entre as menos elásticas.

05 **80% da alta** dos preços desde a Segunda Guerra vem da terra, não do tijolo (Knoll, Schularick e Steger, 2017).

06 A estrutura deprecia; "casa valoriza" quer dizer **"terreno bem localizado valoriza"**.

07 2º trimestre de 2026, **seis respostas** na Flórida: de Sarasota +3,16% a Jacksonville −0,37% (FHFA).

08 Localização é **distância da renda**: von Thünen, Alonso e a aglomeração explicam o centro caro.

09 O novo de hoje é o **acessível de amanhã** (Rosenthal, 2014; Mast, 2023); daí o Live Local Act da Flórida.

10 No Brasil o crédito desenha o novo: **MCMV é 85% dos lançamentos**; em São Paulo, 80% do novo tem até 45 m².

11 Procedimento: **classifique o bairro** antes de precificar e venda localização e escassez, não acabamento.

12 Procedimento: explique a depreciação e **saiba quanta obra nova** compete com o seu vendedor.

> *O tijolo custa o mesmo em toda parte; o preço é a terra, e a terra depende de quanto o bairro pode crescer.*

CAPÍTULO DOIS 02

O relógio *que não existe*

Ciclos e bolhas nos Estados Unidos, na Flórida e no Brasil, em números

Todo ano recebo a mesma mensagem de algum cliente: “Maqueli, o ciclo de 18 anos diz que a queda vem agora. Espero?” Em 2024 a mensagem veio com a conta feita: 2006 mais 18 é 2024. A queda nacional não veio. O que veio foi mais discreto — preço parado, inflação comendo o valor real, alguns condados do Sun Belt recuando.

Ciclos imobiliários existem e são longos. O que não existe é o calendário. O que dita a duração é crédito e oferta, e por isso a Flórida de 2026 não é 2008: é ressaca de obra, não de dívida.

O calendário que acerta de vez em quando

A ideia de ciclo longo nasceu de Homer Hoyt, que em 1933 acompanhou o valor da terra em Chicago de 1830 a 1933. Quem tabula os picos que ele descreveu encontra intervalos de 17 a 20 anos, e daí saiu o “ciclo de 18 anos” de Fred Harrison — que, em 2005, escreveu que a próxima virada viria no fim de 2007 ou início de 2008. Acertou, e virou lenda.

A crítica veio de quem mede ciclos financeiros. Claudio Borio, do banco dos bancos centrais (BIS), mostrou em 2012 que os ciclos de crédito e de preço de imóveis duram em média de 16 a 20 anos, mas irregulares em amplitude e duração; Glaeser (2013) revisitou 200 anos de bolhas americanas e concluiu que elas se repetem com

gatilhos diferentes e sem periodicidade confiável. A régua de 18 anos acerta a ordem de grandeza e erra o mecanismo.

2008 e 2022 em números

Glaeser, Gyourko e Saiz testaram, em 2008, as bolhas dos anos 1980 e 2000: onde a oferta é inelástica, os booms são maiores e mais longos; onde é elástica, são raros e curtos, porque a construção responde e derruba o preço — o excesso de obra é a ressaca típica do mercado elástico. A Flórida viveu as duas versões.

A primeira foi 2008. O índice Case-Shiller de preços de casas caiu 27,4% no país do pico de julho de 2006 ao fundo de fevereiro de 2012; a Flórida, pelo índice da agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA), caiu 44,7% entre 2006 e 2012. A segunda foi a pandemia: o Case-Shiller nacional subiu 44,5% entre fevereiro de 2020 e junho de 2022, corrigiu só 5% até janeiro de 2023, mesmo com o juro dobrando, e fez novo recorde em junho de 2026 — 57,9% acima de 2020. A Flórida subiu 70% entre o primeiro trimestre de 2020 e o segundo de 2026, mas parou: +0,8% em seis trimestres desde o fim de 2024.

Parado, em 2026, quer dizer caindo. Em junho o índice nacional subia 1,5% em doze meses com inflação de 3,5%: o valor real das casas caía pelo décimo terceiro mês seguido. Tampa estava a −1,19%; Chicago, a +6,9%. Quem comprou no fim do boom com pouca entrada sente mais: a ICE contava, em agosto de 2026, cerca de 813 mil mutuários devendo mais do que a casa vale, concentrados em quem comprou em 2022–25 com FHA ou VA; Texas e Flórida têm as quedas mais fundas em relação ao pico.

2006 A 2012	2024 A 2026
Flórida −44,7% do pico ao fundo (FHFA)	Flórida parada: +0,8% em seis trimestres (FHFA)
País −27,4% (Case-Shiller)	País +1,5% em doze meses, recorde nominal (junho de 2026)
2,3 a 2,8 milhões de avisos de execução por ano (2008 e 2009)	Vendas em dificuldade: 0,3% em Miami-Dade (agosto de 2026)
Crédito ruim estourando	813 mil devendo mais que a casa vale (FHA e VA de 2022–25)
Ressaca de crédito	Ressaca de oferta: 4,9 meses de estoque no país, 12,1 nos condomínios de Miami-Dade
Queda nominal e real	Queda real silenciosa: preço parado, inflação de 3,5%

O Brasil teve o seu, sem 2008

O índice FipeZap conta um ciclo inteiro em quinze anos. De 2010 a 2014 os preços subiram 119,8% em termos nominais e 63,4% acima da inflação; de 2015 a 2019 caíram 22,8% em termos reais, e o Rio de Janeiro caiu cinco anos seguidos até em reais. A recuperação de 2020 a 2025 rendeu 39,8% nominais e 0,5% reais: empatou com a inflação. Não houve 2008; houve cinco anos de queda silenciosa que ninguém anunciou.

É por isso que, para o brasileiro, "valorização" é três contas. Um apartamento de R$ 500 mil comprado no fim de 2023, com o câmbio a R$ 4,84, custou US$ 103 mil. Com a variação do FipeZap nacional (+7,73% em 2024, +6,52% em 2025 e +3,44% até agosto de 2026), vale R$ 593 mil: +18,7% em reais. Descontado o IPCA do período (+12,7%), a alta real é de 5,3%. Convertido a R$ 5,20, são US$ 114 mil: +10,5% em dólar. Três respostas para o mesmo imóvel.

O que o corretor faz com isso

Quem entende ciclo troca a previsão pela medição. É menos glamouroso e vende mais.

1. Pare de prometer ciclo. Nem a queda de 2024, nem a alta de 2027. Ciclos são longos, crédito e oferta ditam a duração e a data ninguém tem.

2. Mostre o gráfico do condado, não a manchete. Tampa a −1,2% no Case-Shiller de junho de 2026; Miami a −0,3% e Sarasota a +3,2% no índice da FHFA do segundo trimestre. E diga "ressaca de oferta", não "2008": estoque de 4,9 meses e construtor com incentivo.

3. Descubra quando o vendedor comprou e com qual empréstimo. Quem comprou no pico de 2022 vai ancorar no preço que pagou; quem tem FHA ou VA de 2022–25 pode dever mais do que a casa vale. Saber isso antes de precificar evita uma captação impossível.

4. Diga "queda real" em voz alta. Preço parado com inflação de 3,5% é queda; o comprador que espera "a queda" pode já estar vendo a queda.

5. Ao brasileiro, apresente as três contas. Nominal, real e em dólar, com a data do câmbio — para o apartamento no Brasil e para a casa aqui.

Três ciclos

A Flórida caiu 44,7%, subiu 70% e parou; o Brasil teve boom, cinco anos de queda real e empate com a inflação. Nenhum avisou a data.

2006
Pico na Flórida, no quarto trimestre

2012
Fundo: Flórida 44,7% abaixo; país 27,4%

2020
Fevereiro: começa o boom da pandemia

2022
Junho: país +44,5% em 28 meses

2026
Recorde nominal; Flórida parada desde o fim de 2024

O ciclo brasileiro (FipeZap) e o rastro de 2022 nos Estados Unidos

+63%
acima da inflação de 2010 a 2014: o boom brasileiro (+119,8% nominal)

–22,8%
reais de 2015 a 2019: cinco anos de queda silenciosa; o Rio caiu até em reais

+70%
na Flórida de 2020 a 2026 (FHFA), mas só +0,8% nos últimos seis trimestres

813 mil
mutuários devendo mais que a casa vale em agosto de 2026, quase todos FHA e VA de 2022 a 2025 (ICE)

Preço nominal +1,5% e inflação de 3,5% em junho de 2026: **o valor real das casas caía pelo décimo terceiro mês seguido**. Quem espera a queda pode já estar vendo a queda.

FHFA E S&P CASE-SHILLER VIA FRED, JUNHO DE 2026 · S&P DOW JONES INDICES, 25/08/2026 · ICE MORTGAGE MONITOR, AGOSTO DE 2026 · FIPE, FIPEZAP VENDA, DEZEMBRO DE 2025

Em *resumo*

01	O “ciclo de 18 anos” nasce dos picos de Hoyt (1933) e do acerto de Harrison para 2008; é **leitura retrospectiva**.
02	Borio (2012) e Glaeser (2013): ciclos de 16 a 20 anos, **sem periodicidade confiável**; 2006 mais 18 não deu queda.
03	Glaeser, Gyourko e Saiz (2008): onde a oferta responde, o boom é curto e a **ressaca é de obra**, não de crédito.
04	2008 em números: país **–27,4%** (Case-Shiller) e Flórida **–44,7%** (FHFA) do pico ao fundo.
05	Pandemia: **+44,5%** de fevereiro de 2020 a junho de 2022; só 5% de correção; recorde em junho de 2026.
06	Flórida **+70% desde 2020**, mas +0,8% em seis trimestres: parada desde o fim de 2024.
07	Parado é caindo: +1,5% nominal com inflação de 3,5% = **treze meses de queda real** (junho de 2026).
08	**813 mil** devendo mais que a casa vale (ICE, agosto de 2026), concentrados em FHA e VA de 2022–25.
09	Brasil: **+63% real** em 2010–14, **–22,8% real** em 2015–19, empate com a inflação em 2020–25 (FipeZap).
10	Para o brasileiro, valorização é **três contas**: +18,7% em reais, +5,3% real, +10,5% em dólar.
11	Procedimento: **pare de prometer ciclo** e mostre o gráfico do condado com data e fonte.
12	Procedimento: descubra **quando e com qual empréstimo** o vendedor comprou; diga “queda real” em voz alta.

> *Ciclos existem e são longos; o calendário não existe. Crédito e oferta ditam a duração, e a Flórida de 2026 é ressaca de obra, não de dívida.*

CAPÍTULO TRÊS 03

Um ponto *de juro*

Como a taxa vira parcela, poder de compra, trava de oferta e argumento de venda

Na semana de 24 de setembro de 2026, a taxa média semanal do financiamento de trinta anos, medida pela Freddie Mac, chegou a 7,03%. Um ano antes, 6,30%; em janeiro de 2021, 2,65%. Um cliente me perguntou se "meio ponto muda alguma coisa". Muda: meio ponto tira cerca de 5% do que ele consegue financiar.

Este capítulo abre a conta: taxa vira parcela, parcela vira poder de compra, e o preço não caiu quando o juro dobrou porque a oferta sumiu junto.

A conta que vira parcela

A parcela fixa americana obedece a uma fórmula só: M = P × r ÷ [1 − (1 + r)^−n], com P o principal, r a taxa anual dividida por doze e n os 360 meses. Premissas do exemplo: empréstimo de US$ 400 mil, trinta anos, só principal e juros — sem imposto, seguro ou associação de moradores (HOA).

A 3%, a parcela é de US$ 1.686 por mês; a 5%, US$ 2.147; a 6,5%, US$ 2.528; a 7%, US$ 2.661. De 3% para 7%, ela sobe 57,8%. Vista do outro lado, uma parcela fixa de US$ 2.500 compra US$ 592.973 de empréstimo a 3% e US$ 375.769 a 7%: o poder de compra cai 36,6%. Só o passo de 6,5% para 7%, quase o que a taxa deu entre agosto e setembro de 2026, encarece a parcela em 5,3% e corta 5% do crédito.

A alta de setembro tem origem conhecida. Em 16 de setembro o Fed elevou o juro básico para 3,75–4,00%, primeira alta desde 2023. O título do Tesouro de dez anos, que ancora a hipoteca, foi de 4,16% em setembro de 2025 a 5,18% em 24 de setembro de 2026, e a diferença entre ele e a hipoteca até encolheu, para 1,85 ponto. Subiu o juro longo do país, não a margem do banco.

Por que o preço não caiu

Entre janeiro de 2022 e outubro de 2023 a taxa foi de 3,22% para 7,79% — e o índice Case-Shiller de preços de casas caiu só 5%, de junho de 2022 a janeiro de 2023, antes de voltar a recordes. As vendas, sim, desabaram: 4,1 milhões de usados em 2025, o menor volume em três décadas. Juro alto derruba vendas; derruba preço só quando a oferta continua na rua. E ela saiu.

O nome disso é a trava das hipotecas baratas (*lock-in*): quem tem 3% não troca por 7%. Batzer, Coste, Doerner e Seiler, em estudo da agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA) de 2024, mediram: para cada ponto em que a taxa de mercado supera a contratada, a chance de venda cai 18,1%; a trava cortou 57% das vendas de casas com hipoteca prefixada no fim de 2023, impediu cerca de 1,33 milhão de negócios entre meados de 2022 e o fim de 2023 e, ao secar a oferta, elevou os preços em 5,7% — mais do que os 3,3% que o juro alto tirou. No terceiro trimestre de 2025, 51,5% das hipotecas ativas estavam abaixo de 4% e 78,8% abaixo de 6%.

Ferramentas, e um folclore

Se o juro é o problema, o vendedor pode pagar parte dele. A compra temporária de taxa (*buydown*) 2-1 baixa a taxa em dois pontos no

primeiro ano e em um no segundo. Exemplo com a taxa de 24 de setembro: empréstimo de US$ 400 mil a 7,03%, parcela cheia de US$ 2.669; no ano 1, a 5,03%, US$ 2.155; no ano 2, a 6,03%, US$ 2.406. O subsídio custa US$ 6.176 mais US$ 3.160: US$ 9.336, ou 2,33% do empréstimo, e o comprador qualifica pela taxa cheia.

O MESMO DINHEIRO COMO CORTE DE PREÇO

Numa compra de US$ 500 mil com 20% de entrada, os mesmos US$ 9.336 tirados do preço levam o empréstimo a US$ 392.531 e a parcela a US$ 2.619: US$ 50 a menos por mês, para sempre. Regra: comprador apertado nos anos 1 e 2, que pretende refinanciar, prefere o buydown; quem vai ficar dez anos ou mais prefere o corte, ou pontos. Na prática, o vendedor prefere o buydown porque preserva o preço cheio no anúncio.

Tudo isso tem teto. No crédito convencional, a contribuição do vendedor é limitada a 3%, 6% ou 9% do preço conforme a entrada (abaixo de 10%, até 25%, acima disso); 6% no FHA, 4% no VA e 2% para investidor — e o buydown conta dentro do limite. Os pontos de desconto, 1% do empréstimo cada, têm a mesma conta: se um ponto baixa a taxa de 7,03% para 6,78%, a economia é de US$ 67 por mês e o ponto se paga em 60 meses.

"CASE COM A CASA, NAMORE A TAXA"

É folclore com risco. A LendingTree mediu, em abril de 2026, com a taxa a 6,37%: só 32,5% de quem financiou entre 2023 e 2025 ganharia refinanciando (a 6,00% seriam 56,6%), refinanciar custa de 2% a 6% do saldo, e em setembro a taxa foi a 7,03%. Trate o refinanciamento como opção, nunca como plano.

No Brasil o juro chega por outra porta. A Selic estava em 13,75% após o Copom de setembro de 2026, mas o crédito com recursos da

poupança (SBPE) custa TR mais 10% a 12% ao ano, com o saldo corrigido pela TR — que não é zero: 2,06% nos doze meses até agosto de 2026. Não existe prefixado de trinta anos; a queda de juro chega por portabilidade, não por refinanciamento. Um financiamento de R$ 500 mil a 11,19% mais TR custa, em juros, de R$ 1,12 milhão (SAC) a R$ 1,75 milhão (Price); os US$ 400 mil a 7,03% custam US$ 561 mil — 140% do principal, contra 223% a 350%.

O que o corretor faz com isso

O juro é a variável que mais mexe no cliente e a que ele menos entende. Quem explica a conta ganha a confiança.

1. Tenha a tabela na ponta da língua. Cada meio ponto tira cerca de 5% do crédito; cada ponto muda a parcela em cerca de 11% a 13%.

2. Qualifique na taxa cheia e mostre três cenários. A parcela de hoje, com um ponto a menos e com um ponto a mais. O refinanciamento entra como opção, não como premissa.

3. Buydown ou corte de preço, pela conta. Fluxo apertado nos anos 1 e 2: buydown pago pelo vendedor, dentro do teto. Dez anos de casa: corte de preço ou pontos.

4. Pergunte ao vendedor o tipo e a taxa do empréstimo. FHA e VA são assumíveis por comprador aprovado; abaixo de 4%, é argumento de anúncio. Calcule o caixa: numa casa de US$ 475 mil com saldo de US$ 290 mil, o comprador precisa de US$ 185 mil.

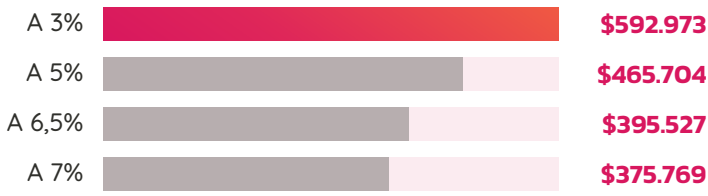
5. Ao brasileiro, explique o prefixado de trinta anos. Taxa travada, saldo sem correção, parcela igual em 2056 — e a TR, que no Brasil corrige o saldo dele todo mês.

Um ponto de juro

O mesmo empréstimo de $400.000 em quatro taxas, e o que uma parcela de $2.500 compra em cada uma. Exemplo de cálculo, não cotação.

A 3% ao ano (o mínimo foi 2,65%, em janeiro de 2021)	**$1.686 por mês**
A 5% ao ano	**$2.147 por mês**
A 6,5% ao ano	**$2.528 por mês**
A 7% ao ano (7,03% em 24 de setembro de 2026)	**$2.661 por mês**

Quanto empréstimo uma parcela de $2.500 por mês compra em cada taxa



De 3% para 7%, no mesmo empréstimo: **parcela +58% e poder de compra −37%**. Cada meio ponto tira cerca de 5% do crédito.

FREDDIE MAC PMMS VIA FRED, 24/09/2026 · CÁLCULO PRÓPRIO COM A FÓRMULA DA PRESTAÇÃO FIXA, 30 ANOS, SÓ PRINCIPAL E JUROS

Em *resumo*

01 **7,03%** na semana de 24 de setembro de 2026 (Freddie Mac); 6,30% um ano antes, 2,65% em janeiro de 2021.

02 A parcela de US$ 400 mil vai de **US$ 1.686 a 3% a US$ 2.661 a 7%**: +57,8%.

03 US$ 2.500 por mês compram US$ 593 mil a 3% e US$ 376 mil a 7%: **poder de compra −36,6%**.

04 Regra de bolso: **cada ponto** muda a parcela em cerca de 11% a 13% e o crédito em cerca de 10%.

05 Setembro de 2026: Fed a 3,75–4,00%, Tesouro de dez anos a 5,18%; **subiu o juro longo**, não a margem do banco.

06 Juro de 3,22% para 7,79% em 2022–23 e o preço caiu **só 5%**; as vendas caíram ao mínimo de três décadas.

07 **Trava (lock-in)**: cada ponto acima da taxa contratada corta 18,1% da chance de venda; 1,33 milhão de vendas a menos.

08 A oferta seca **subiu o preço em 5,7%**, mais que os 3,3% que o juro tirou; 51,5% das hipotecas estão abaixo de 4%.

09 **Buydown 2-1** de US$ 400 mil a 7,03% custa US$ 9.336; como corte de preço, vale US$ 50 por mês para sempre.

10 "Namore a taxa" é **folclore com risco**: a 6,37%, só 32,5% dos financiados em 2023–25 ganhariam refinanciando.

11 Procedimento: qualifique na taxa cheia e mostre **três cenários**; buydown só dentro do teto de concessão.

12 Procedimento: pergunte ao vendedor **tipo e taxa do empréstimo**; ao brasileiro, explique o prefixado de trinta anos e a TR.

> *Juro vira parcela, parcela vira poder de compra e a trava das hipotecas baratas segura a oferta. Quem abre a conta vende com a taxa que existe.*

CAPÍTULO QUATRO 04

Quem consegue *comprar*

Renda, preço, seguro, imposto e a conta completa de ser dono em 2026

"Quanto eu preciso ganhar para comprar uma casa aqui?" É a pergunta que o cliente faz no carro, e a que mais corretor responde com evasiva. Em abril de 2026, pela conta da Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR), a casa mediana do país pedia US$ 101.520 de renda anual. Quem ganha menos não está fora do mercado; está fora daquela casa.

E a renda é só a primeira linha: parcela, imposto, seguro e associação de moradores dizem quem consegue ficar dono. Na Flórida o seguro virou a segunda conversa, e o construtor, sem margem para baixar o preço, dá incentivo. Quem sabe as quatro linhas qualifica em cinco minutos.

Cinco anos de renda

O Centro de Estudos da Habitação da Universidade Harvard (JCHS) mediu no relatório de 2026: em 2025 a casa usada mediana custou quase cinco vezes a renda domiciliar mediana; nos anos 1990 a razão era 3,2. Hoje: casa usada mediana de US$ 429.100 na NAR de agosto de 2026, renda domiciliar mediana de US$ 87.460 no Censo de 2025 — 4,9 anos de renda, antes do juro.

A NAR faz disso um índice: a família de renda mediana, com 20% de entrada e parcela de até 25% da renda, compra a casa mediana? Em 100, compra no limite. Em abril de 2026, à taxa de 6,41%, estava

em 110,6; em junho, 101,8. Com os 7,03% de setembro (a taxa média do financiamento de trinta anos medida pela Freddie Mac), mesma casa de US$ 422.300 e mesma entrada, a parcela sobe de US$ 2.115 para US$ 2.254 e a renda necessária vai a cerca de US$ 108 mil: o índice volta para perto de 100.

No Brasil não há índice oficial de preço sobre renda. Conta ilustrativa: um apartamento de 60 m² ao preço médio do índice FipeZap de agosto de 2026 (R$ 9.954 por m², R$ 597 mil) equivale a 13,7 anos do rendimento habitual de um trabalhador (R$ 3.644 por mês em julho de 2026) — renda de uma pessoa, não de um domicílio. O déficit habitacional é de 5,77 milhões de moradias (Fundação João Pinheiro, 2024), e a resposta é outra: o Minha Casa, Minha Vida empresta a juros de 4% a cerca de 10% ao ano e foi 85% das unidades lançadas nos doze meses até maio de 2026 (Abrainc). Lá o Estado subsidia o juro; aqui o comprador negocia a taxa com o construtor.

A conta que o anúncio não mostra

O JCHS soma o que o anúncio esconde: com seguro hipotecário, seguro do imóvel e imposto, o custo mensal da casa mediana americana chega a US$ 3.120. O imposto do imóvel (o IPTU americano) subiu 31% de 2019 a 2025; o seguro, 72%.

Faço a conta para a Flórida, com premissas declaradas: casa de US$ 415 mil, a mediana estadual de agosto de 2026 (Florida Realtors), 20% de entrada e US$ 332 mil a 7,03% por trinta anos. Parcela: US$ 2.215. Imposto a 1,6% do valor tributável, alíquota típica do interior, sobre US$ 365 mil depois da isenção de residência principal (*homestead*) de US$ 50 mil: US$ 487 por mês. Seguro na média da Flórida de 2025, US$ 8.292 por ano: US$ 691. Associação de

moradores (HOA): US$ 50. Total: US$ 3.443 por mês. A parcela é 64% da conta; o terço restante, o cliente descobre depois da oferta, se ninguém mostrou antes.

O imposto ainda tem uma armadilha — na venda, a base volta ao preço de compra — e uma votação marcada para 3 de novembro de 2026; as duas estão no capítulo 7. Na conta, use sempre o imposto do comprador, nunca o carnê do vendedor.

O seguro virou a segunda conversa

A Flórida tem o seguro residencial mais caro do país. No relatório de projeções da Insurify de 2026, a casa típica da Flórida (cobertura de cerca de US$ 329 mil, com vento) custou US$ 8.292 por ano em 2025, contra US$ 2.948 na média nacional — quase três vezes. O litoral puxa a média; o interior paga uma fração.

A curva, porém, virou. A Citizens, a seguradora estatal de último recurso, caiu de 1,42 milhão de apólices em outubro de 2023 para 266.231 em agosto de 2026; o regulador aprovou corte de 8,7% na Citizens em janeiro de 2026 e reduções em privadas. Ajudou o clima: nenhum furacão tocou a Flórida em 2025 nem em 2026 até o fim de setembro — e a temporada vai até 30 de novembro. Enchente é outra apólice, precificada pelo risco de cada imóvel; em zona AE ou VE, cote antes da oferta.

O construtor dá incentivo, não desconto

Em setembro de 2026 o índice de confiança dos construtores (NAHB) caiu a 32. Só 38% cortaram preço, em média 6%; 66% deram incentivo — compra de taxa, crédito no fechamento. O piso é alto: a regulação responde por 26,4% do preço da casa nova (US$ 131.734

em junho de 2026) e as tarifas custam US$ 10.900 por casa. E nas comunidades novas há a taxa de infraestrutura de bairros novos (CDD), até 3 mills mais cobranças de obra e manutenção, no carnê do condado.

O que o corretor faz com isso

Quem consegue comprar é quem fecha a conta das quatro linhas. O corretor faz a conta antes.

1. Qualifique com a renda necessária, sem eufemismo. Regra da NAR: 20% de entrada, parcela até 25% da renda; a 7,03%, cerca de US$ 108 mil para a casa mediana. Pergunte a renda antes de agendar.

2. Monte o custo total de posse linha a linha. Parcela, imposto sobre a base do comprador, seguro cotado, HOA, CDD e 1% ao ano de manutenção. Por escrito, com data.

3. Cote o seguro antes da oferta. Duas cotações, e a Citizens se o mercado privado recusar; enchente à parte em zona AE ou VE.

4. Casa nova: negocie o custo mensal, não a tabela. Compare a taxa com incentivo à do usado e some o CDD.

5. Diga que o seguro mudou de direção, com cotação na mão. A Citizens encolheu e as seguradoras privadas voltaram a cortar tarifa: quem cotou há dois anos precisa cotar de novo.

A conta de ser dono

Casa de $415 mil na Flórida em setembro de 2026, linha a linha. Exemplo de cálculo, não cotação.

Parcela: $332.000 a 7,03% por 30 anos, com 20% de entrada	**$2.215**
Imposto: 1,6% sobre $365.000, já com homestead de $50.000	**$487**
Seguro: média da Flórida em 2025, $8.292 ao ano	**$691**
HOA: premissa de $600 ao ano	**$50**
Custo mensal de ser dono	**$3.443**

4,9 anos
de renda domiciliar mediana para a casa usada mediana; eram 3,2 nos anos 1990

$101.520
de renda necessária para a casa mediana em abril de 2026; perto de $108 mil à taxa de setembro

2,8 vezes
a média do país: seguro da casa típica da Flórida, $8.292 em 2025

66%
dos construtores davam incentivo em setembro de 2026; só 38% cortaram o preço

Quatro linhas, não uma: **a parcela é 64% da conta**, e o resto decide se o cliente consegue ser dono.

FLORIDA REALTORS E NAHB, SETEMBRO DE 2026 · FREDDIE MAC · INSURIFY, 2026 · NAR E CENSUS

Em *resumo*

01	A casa usada mediana custa **4,9 anos de renda** domiciliar (NAR e Census); eram 3,2 nos anos 1990.
02	Índice da NAR (20% de entrada, parcela até 25% da renda): **110,6 em abril, 101,8 em junho** de 2026.
03	Renda necessária para a casa mediana: **US$ 101.520** em abril de 2026; a 7,03%, cerca de US$ 108 mil.
04	Brasil: conta ilustrativa de **13,7 anos de rendimento**; déficit de 5,77 milhões; o MCMV subsidia o juro.
05	Com imposto e seguros, a casa mediana custa **US$ 3.120 por mês** (JCHS, 2026); IPTU +31%, seguro +72% desde 2019.
06	Casa de US$ 415 mil na Flórida: **US$ 3.443 por mês**; a parcela é 64% da conta.
07	Na venda, a base do imposto **volta ao preço de compra** (capítulo 7): a conta usa o imposto do comprador.
08	Casa nova: **66% dos construtores dão incentivo** e só 38% cortam preço; a regulação é 26,4% do preço.
09	Seguro da casa típica da Flórida: **US$ 8.292 em 2025**, quase três vezes a média do país.
10	A Citizens caiu de **1,42 milhão para 266 mil apólices**; dois anos sem furacão, mas a temporada segue.
11	Procedimento: qualifique com a **renda necessária** e monte o custo total com o imposto na base do comprador.
12	Procedimento: **cote o seguro antes da oferta** e negocie casa nova pelo custo mensal, perguntando “tem CDD?”.

> *Quem consegue comprar é quem fecha a conta das quatro linhas; o corretor faz a conta antes de mostrar a casa.*

CAPÍTULO CINCO 05

O que o imóvel *rende de verdade*

Retorno de longo prazo, alavancagem, riqueza do proprietário e a resposta honesta a “alugar ou comprar”

“Quanto rende?” Toda semana me perguntam isso, e tenho três respostas verdadeiras que parecem se contradizer. Em 145 anos e 16 países, moradia rendeu como ações. O preço real das casas americanas ficou quase parado por um século. E o dono mediano tem 38 vezes o patrimônio do inquilino mediano. São medidas de coisas diferentes, e quem mistura as três promete o que a casa não entrega.

Este capítulo separa as três e dá a “alugar ou comprar?” uma conta em vez de uma opinião.

O retorno que o estudo mede

Jordà, Knoll, Kuvshinov, Schularick e Taylor (2019) reconstruíram o retorno dos grandes ativos em 16 países ricos, de 1870 a 2015. A moradia rendeu 7,05% ao ano em termos reais, contra 6,89% das ações, com metade da volatilidade (desvio de 9,98% contra 21,94%). É o estudo mais citado em palestra, e quase sempre citado errado. O número é retorno total: aluguel recebido mais valorização, sem dívida, sem custo de transação, sem manutenção. A parte que vem do aluguel é da mesma ordem da valorização; é ela que sustenta o resultado.

Porque o preço, sozinho, rendeu pouco. No índice de Robert Shiller, descontada a inflação, a casa americana valia em 1997 quase o

que valia em 1890: 0,14% ao ano de ganho real em 107 anos. No longo prazo, o que o dono sente no preço é inflação mais um pouco. O retorno de verdade está no aluguel que ele deixa de pagar.

A alavanca corta dos dois lados

O que transforma esse pouco em muito é a dívida. Casa de US$ 500 mil com 20% de entrada: o comprador põe US$ 100 mil e controla US$ 500 mil. Se o preço sobe 4%, são US$ 20 mil — 20% sobre o capital próprio. Se cai 5%, são US$ 25 mil a menos: −25%. Se cai 20%, a entrada inteira desapareceu. Tudo antes de juros, imposto, seguro e manutenção. A alavanca não escolhe direção.

Em 2026 ela trabalha nos dois sentidos: o patrimônio dos mutuários americanos chegou a US$ 18 trilhões no segundo trimestre, recorde, e 813 mil mutuários devem mais do que a casa vale, 44% a mais que um ano antes, concentrados em quem comprou de 2022 a 2025 com pouca entrada. E a proteção contra a inflação é verdadeira em média e falsa em anos específicos: Fama e Schwert (1977) mostraram que o imóvel residencial protegeu por completo contra a inflação americana de 1953 a 1971; em junho de 2026, com preços 1,5% acima de um ano antes e inflação de 3,5%, o valor real das casas caía pelo décimo terceiro mês seguido.

De onde vem a riqueza do dono

A pesquisa de finanças das famílias do Federal Reserve de 2022 mediu patrimônio líquido mediano de US$ 396.200 para proprietários e US$ 10.400 para inquilinos. Separe duas coisas. Parte é seleção: quem compra já tinha mais — a renda mediana do dono é US$ 94.000; a do inquilino, US$ 42.300. Parte é mecanismo: a parcela

amortiza dívida todo mês (poupança forçada), a alavanca multiplica a valorização e a prestação fixa em dólar não sobe com o aluguel. Os dois argumentos são verdadeiros; só o segundo o corretor pode vender.

No Brasil a conta inverte. O aluguel residencial rende 6,14% ao ano bruto no índice FipeZap de agosto de 2026, abaixo do juro real de cerca de 9%, e a valorização de 2020 a 2025 foi de 39,8% nominal — 0,5% real. O investidor brasileiro depende do preço para compensar o aluguel; o da Flórida depende do aluguel em dólar e de trinta anos de parcela prefixada. O cliente chega com o primeiro na cabeça.

O QUE O ESTUDO MEDE	O QUE O DONO SENTE
Retorno total: aluguel mais valorização	Só o preço, no anúncio do vizinho
Sem dívida: 100% de capital próprio	20% de entrada: 1% no preço vira 5% no capital
Sem custo de transação nem manutenção	8,5% a 10% para entrar e sair, mais o conserto
Média de 16 países em 145 anos	Um CEP, uma década
Preço real quase parado: +0,14% ao ano nos EUA	Parcela fixa enquanto o aluguel sobe

Alugar ou comprar, com a conta

Desde fevereiro de 2020 os preços subiram 57,9% (Case-Shiller, junho de 2026) e o aluguel do índice de preços ao consumidor, 32,7% (agosto de 2026): a razão preço/aluguel subiu 19,5%. O aluguel nacional ainda caiu 0,8% em doze meses (Apartment List, agosto de 2026). Em Orlando, pela Zillow de setembro de 2026, a

parcela da casa típica com 10% de entrada a 6,67%, imposto e seguro é US$ 3.257; o aluguel típico, US$ 1.942. Alugar sobra US$ 1.315 por mês.

Comprar compensa quando o tempo paga o custo de entrar e sair. Vender custa cerca de 7% (comissão média de 5,29% na Flórida, 0,70% de selo da escritura, cerca de 1% de título) e comprar, 2% a 3%: ida e volta de 8,5% a 10%. Numa casa de US$ 420 mil, cerca de US$ 40 mil que amortização, valorização e aluguel evitado precisam recuperar. O ponto de equilíbrio da Zillow, em junho de 2026: 5,4 anos em Orlando e Jacksonville, 5,6 em Tampa, 9,0 em Miami. Horizonte menor que isso, a resposta honesta é alugar e investir a diferença.

O que o corretor faz com isso

O imóvel rende; só não do jeito que o folheto diz.

1. Venda poupança forçada, alavancagem e parcela fixa, nunca "4% garantidos". São os três mecanismos que o estudo sustenta; a valorização é bônus com data incerta.

2. Mostre o lado B da alavanca antes da oferta. Queda de 5% no preço é −25% na entrada; 813 mil devedores acima do valor sabem do que você fala.

3. Horizonte mínimo é o ponto de equilíbrio do metrô. Menos de cinco anos e meio em Orlando, e a conta favorece alugar. Diga isso mesmo que custe a venda.

4. Responda "alugar ou comprar" com a conta de ida e volta. Custo de entrar e sair, aluguel evitado, amortização do ano 1 e a diferença mensal investida.

5. Separe retorno total do que o dono sente no preço. Ao citar Jordà, diga que inclui aluguel e não tem dívida.

A alavanca corta dos dois lados

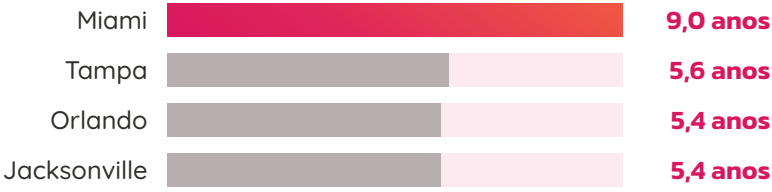
Casa de $500.000 com 20% de entrada: o que o preço faz com o capital próprio, e quantos anos a compra leva para vencer o aluguel.

Preço +4%
$20.000 sobre $100.000 de entrada: +20%

Preço −5%
$25.000 a menos: −25%

Preço −20%
a entrada inteira some: −100%

Anos até a compra vencer o aluguel, custos incluídos



Patrimônio mediano em 2022: **$396.200 para o dono, $10.400 para o inquilino**. Parte é seleção, parte é mecanismo.

CÁLCULO PRÓPRIO, ANTES DE CUSTOS · ZILLOW, JUNHO DE 2026 · FEDERAL RESERVE, SCF 2022

Em *resumo*

01 Jordà e colegas (2019), 16 países, 1870 a 2015: moradia **7,05% ao ano** real, ações 6,89%, metade do risco.

02 É **retorno total**: aluguel mais valorização, sem dívida e sem custo de transação; não é o que o dono sente.

03 Preço real da casa americana: **0,14% ao ano** de 1890 a 1997 (Shiller): inflação mais um pouco.

04 Alavanca com 20% de entrada: preço +4% é **+20% no capital**; −5% é −25%; −20% zera a entrada.

05 Em 2026, **US$ 18 trilhões** de patrimônio dos mutuários e 813 mil devendo mais do que a casa vale.

06 Protegeu da inflação de 1953 a 1971 (Fama e Schwert); em junho de 2026 o **valor real caía** há treze meses.

07 Patrimônio mediano: dono **US$ 396.200**, inquilino US$ 10.400 (SCF 2022); parte seleção, parte mecanismo.

08 No Brasil o aluguel rende **6,14% ao ano**, abaixo do juro real de 9%; valorização de 2020 a 2025: 0,5% real.

09 Desde 2020, preço +57,9% e aluguel +32,7%: **preço/aluguel +19,5%**; em Orlando alugar sobra US$ 1.315 por mês.

10 Ida e volta custa **8,5% a 10%**; equilíbrio em 5,4 anos em Orlando, 5,6 em Tampa, 9,0 em Miami (Zillow).

11 Procedimento: venda **poupança forçada, alavancagem e parcela fixa**; mostre o lado B da alavanca antes.

12 Procedimento: horizonte mínimo é o **ponto de equilíbrio do metrô**; responda "alugar ou comprar" com a conta.

> *A casa rende pelo aluguel evitado, pela poupança forçada e pela alavanca; a valorização é bônus com data incerta.*

CAPÍTULO SEIS 06

Quem vai comprar *nos próximos dez anos*

Demografia, imigração, migração e o comprador estrangeiro na Flórida

"Todo mundo está se mudando para a Flórida." Ouvi isso em 2022, e era verdade: 310.892 americanos a mais entraram no estado do que saíram. Em 2025 foram 22.517 — 93% a menos. O estado continua crescendo, mas quem chega mudou, e quem ainda vende "a fuga de Nova York" vende um mercado que acabou.

Demanda por casa é gente: quem nasce, envelhece, chega de outro estado ou de outro país. Este capítulo separa a demanda estrutural, represada, da demanda marginal, que sumiu — e era ela que pesava no Sul. E termina no comprador estrangeiro, em especial o brasileiro, com o câmbio ao lado.

A demanda que existe e a que está sumindo

O Centro de Estudos da Habitação da Universidade Harvard (JCHS) mediu no relatório de 2026: a formação de domicílios caiu de 2,0 milhões por ano em 2021 para 1,1 milhão em 2025, terceiro ano de queda, porque os jovens dividem moradia. A demanda estrutural está represada por preço e juro, não extinta. O comprador de primeira casa da NAR de 2025 tem 40 anos, entra com 10% e foi só 21% do total; entre os menores de 35 anos, 35,2% são donos.

A marginal é outra história. Domicílios chefiados por imigrantes responderam por cerca de três quartos do crescimento da demanda por moradia desde 2010. A migração internacional líquida caiu 54% em 2025, para 1,3 milhão, e deve cair mais 75% em 2026, para 0,3 milhão. O JCHS projeta 1,7 milhão de domicílios a menos em dez anos no cenário de baixa imigração, 60% deles entre menores de 45 anos.

Na outra ponta, o "tsunami prateado" começou como goteira: entre 2023 e 2024, os domicílios chefiados por *baby boomers* caíram 425 mil; 78,6% dos maiores de 65 anos são donos. Liberação lenta, de casas grandes e antigas que o comprador de 40 anos não consegue pagar.

O COMPRADOR DE 40 ANOS	O VENDEDOR DE 70 ANOS
Primeira casa, 10% de entrada	Casa grande, hipoteca quitada, avaliação travada há vinte anos
Compra custo mensal: incentivo, buydown	Vende custo de sair: comissão e imposto que reseta
Represado por juro e preço	Fica onde está: 78,6% dos maiores de 65 são donos
Precisa de casa menor	Libera a casa grande: 425 mil domicílios a menos em um ano
Discurso: a conta completa e o ponto de equilíbrio	Discurso: portabilidade do Save Our Homes e o caixa que sobra

A Flórida cresce só por migração

A conferência demográfica do Legislativo da Flórida estimou 23,7 milhões de habitantes em 1º de abril de 2026: 329 mil a mais em um ano, 1,41%. Como as mortes superam os nascimentos desde 2020, todo o crescimento é migração — e a projeção foi reduzida em junho.

O motor trocou de combustível. Pelo Censo, a migração doméstica líquida da Flórida foi de 310.892 em 2022 para 183.646 em 2023, 58.411 em 2024 e 22.517 em 2025; cinco estados, da Carolina do Norte à Geórgia, receberam mais americanos que a Flórida em 2025. A internacional foi 178.674, a maior do país. A United Van Lines, em dezembro de 2025, classifica Texas e Flórida como "equilibrados". Na minha leitura, a demanda de fora hoje é o estrangeiro e o próprio floridano trocando de casa — o que favorece Orlando e o Sul, portas de entrada, sobre o Golfo.

O comprador estrangeiro, em duas bases

Há dois relatórios, e misturá-los é o erro mais comum. O nacional, da NAR de 2026 (abril de 2025 a março de 2026): estrangeiros compraram US$ 45,3 bilhões em imóveis usados, 19% a menos que no ano anterior; 48% à vista; a Flórida ficou com 20% dos compradores, primeiro destino do país. O Brasil não aparece entre os cinco países do topo.

O estadual, da Florida Realtors de 2025 (agosto de 2024 a julho de 2025): US$ 10,4 bilhões, alta de 50%, 5% das vendas do estado; mediana de US$ 442 mil; 60% à vista; 90% visitaram antes de comprar. Por valor, Canadá (US$ 1,9 bilhão), Colômbia (US$ 925 milhões) e Brasil (US$ 762 milhões, 7% das compras, terceiro lugar; caiu do segundo porque a Colômbia triplicou). Destinos: 45% em Miami, 13% em Orlando.

O câmbio pesa mais que o mercado

Para o brasileiro, o preço em reais mexeu mais que o em dólar. A casa mediana do comprador estrangeiro na Flórida, US$ 442 mil, custava R$ 2,18 milhões em janeiro de 2024, a R$ 4,94; R$ 2,76 milhões no pico de dezembro de 2024, a R$ 6,24 (26% a mais em um ano, com o preço em dólar parado); e R$ 2,30 milhões a R$ 5,20, o câmbio do fim de setembro de 2026, 17% abaixo do pico. Nenhum bairro da Flórida variou tanto.

Do lado de lá, a Lei 14.754/2023: desde 2024, o lucro de uma empresa controlada no exterior com renda passiva, como o aluguel de uma LLC, é tributado a 15% todo 31 de dezembro, distribuído ou não; o imóvel no próprio nome paga na venda de 15% a 22,5% sobre o ganho. A remessa para investimento paga IOF de 1,10%: uma entrada de 30% sobre US$ 400 mil, R$ 624 mil a R$ 5,20, leva cerca de R$ 6,9 mil de IOF. Contador, não corretor — mas o corretor avisa.

O que o corretor faz com isso

Quem vai comprar nos próximos dez anos já está na sua carteira: tem 40 anos e pouca entrada, ou tem 70 e uma casa grande. Na Flórida, cada vez mais chega de avião.

1. Dois públicos, dois discursos. Ao comprador de 40 anos, custo mensal, incentivo e ponto de equilíbrio; ao boomer que vende a casa quitada, custo de sair, portabilidade do Save Our Homes e o caixa que sobra.

2. Monitore a migração doméstica do Censo, não a manchete. Sai uma vez por ano; em 2025 foi 22.517. Quem lê o dado sabe antes do preço.

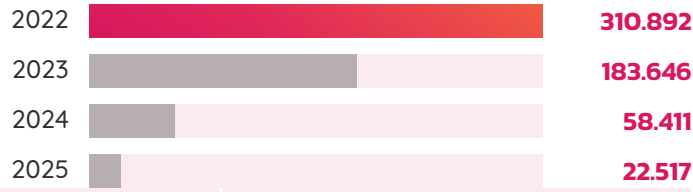
3. Trate o brasileiro como nicho com número. US$ 762 milhões em doze meses na Flórida, 7% das compras estrangeiras; 42% pagam à vista, 52% financiam nos Estados Unidos e 29% compram na região de Orlando.

4. Apresente preço e custo em dólar e em real, com a data da cotação. A mesma casa subiu 26% em reais em um ano sem mudar de preço; quem vê as duas colunas não culpa o corretor pelo câmbio.

5. A linha do câmbio e o aviso fiscal em toda proposta. Três anos de dólar ao lado do histórico do imóvel, e a nota: Lei 14.754 e IOF de 1,10%, a conferir com o contador antes da remessa.

Quem chega à Flórida

Migração doméstica líquida da Flórida por ano: caiu 93% desde 2022, enquanto a internacional virou a maior do país.



178.674
de migração internacional líquida em 2025, a maior do país

23,7 milhões
de habitantes em abril de 2026; mortes superam nascimentos desde 2020

3º lugar
do Brasil entre os compradores estrangeiros da Flórida: $762 milhões em doze meses

60%
dos estrangeiros pagaram à vista; 13% escolheram Orlando

Todo o crescimento da Flórida é gente chegando, e cada vez mais de outro país.

CENSUS BUREAU, VINTAGE 2025 · EDR, JUNHO DE 2026 · FLORIDA REALTORS, 2025

Em *resumo*

01 Formação de domicílios: de 2,0 milhões por ano (2021) para **1,1 milhão** em 2025 (JCHS).

02 O comprador de primeira casa tem **40 anos e 10% de entrada**; foi só 21% do total em 2025 (NAR).

03 Imigrantes foram três quartos da demanda desde 2010; a imigração líquida caiu **54% em 2025** e cai mais 75% em 2026.

04 Com baixa imigração, **1,7 milhão de domicílios a menos** em dez anos, 60% entre menores de 45 (JCHS).

05 Tsunami prateado em goteira: **425 mil domicílios boomers a menos** em um ano; 78,6% dos maiores de 65 são donos.

06 Flórida: 23,7 milhões (abril de 2026, +1,41%); mortes superam nascimentos: **todo o crescimento é migração**.

07 Migração doméstica líquida: 310.892 em 2022, **22.517 em 2025**; a internacional, 178.674, é a maior do país.

08 Duas bases: NAR 2026 (nacional, Brasil fora do top 5) e Florida Realtors 2025 (**Brasil em 3º**, US$ 762 milhões).

09 Estrangeiros na Flórida: **US$ 10,4 bilhões**, 60% à vista, mediana US$ 442 mil; 45% em Miami, 13% em Orlando.

10 A casa de US$ 442 mil foi de R$ 2,18 a **R$ 2,76 milhões** num ano de câmbio; a R$ 5,20 custa R$ 2,30 milhões.

11 Procedimento: **dois públicos, dois discursos**; monitore a migração doméstica do Censo, não a manchete.

12 Procedimento: preço e custo **em dólar e em real, com data**; nicho brasileiro com número; Lei 14.754 e IOF.

> *A demanda estrutural está represada e a marginal sumiu; a Flórida só cresce por migração, cada vez mais internacional.*

CAPÍTULO SETE 07

Um estado, *muitos mercados*

A Flórida em setembro de 2026: preços, estoque, condomínios, seguro e impostos, condado por condado

"A Flórida está caindo?" Ouvi a pergunta três vezes na mesma semana de setembro. Respondi com outra: em qual condado, e casa ou condomínio? Em agosto de 2026 uma casa em Miami-Dade valia 3,8% mais do que um ano antes e um condomínio em Orlando, 2,7% menos. A manchete que soma os dois não vende nenhum.

Pela Florida Realtors, em agosto de 2026 o estado nivelou: casa mediana a US$ 415 mil (+1,2% em doze meses), condomínio a US$ 298 mil (+2,8%), vendas 1,4% e 1,8% abaixo de agosto de 2025, 13% menos casas à venda. Meses de oferta (o estoque dividido pelo ritmo de vendas): 4,3 nas casas e 7,7 nos condomínios, juros de 7,03% em 24 de setembro. O comprador tem escolha, não desconto.

O mapa de agosto de 2026

Em Miami-Dade, pela Miami Realtors de agosto de 2026, a casa mediana chegou a US$ 680 mil, 3,8% acima de agosto de 2025, com 4,9 meses de oferta, 40 dias até o contrato e 19% menos anúncios. Palm Beach: US$ 650 mil (+3,2%), 3,5 meses, 24% menos anúncios. 24% das casas de Miami-Dade e 42% das de Palm Beach foram pagas à vista: é o mercado que resiste.

Orlando anda de lado. A ORRA, associação dos corretores de Orlando, mediu em agosto de 2026 a casa mediana em US$ 436.456, contra US$ 435.069 um ano antes; 1.929 vendas contra 1.939. Zero a

zero, com 4,9 meses de oferta e 64 dias no mercado. O que cede é o condomínio e o *townhouse*, a casa geminada: US$ 301.071, –2,7%.

Tampa corrige. O índice Case-Shiller de junho de 2026 marca –1,2% em doze meses, e o preço mediano de anúncio (Realtor.com) caiu de US$ 415 mil para US$ 390 mil. No Golfo, pelos valores típicos da Zillow de julho de 2026, Charlotte caiu cerca de 7% no ano, Lee 5% e Sarasota 4%. Caem, em geral, os mercados que mais construíram e que Helene e Milton atravessaram em 2024; resistem as portas de entrada.

Condomínio é outro mercado

Lado a lado: 4,3 meses de oferta nas casas, 7,7 nos condomínios; em Miami-Dade, 4,9 e 12,1. Pela régua da Miami Realtors — abaixo de 5 meses o vendedor manda, de 5 a 7 há equilíbrio, acima de 7 manda o comprador —, o mesmo condado tem um mercado de vendedor e um de comprador na mesma semana. E 50,5% das vendas de condomínio em Miami-Dade foram à vista: quem financia ficou de fora.

A causa tem nome de lei. Depois de Surfside, a SB 4-D de 2022 tornou obrigatória a inspeção estrutural (*milestone*) aos 30 anos para prédios de três andares ou mais — 25 a até três milhas da costa — e o estudo de reservas (SIRS), que obriga a poupar para a estrutura. A HB 913 de 2025 esticou o prazo do SIRS para 31 de dezembro de 2025, ou de 2026 se feito junto com a inspeção. Prédio que adiou a conta por décadas descobre o tamanho dela: há cobranças de seis dígitos por unidade em Miami.

Quando o cliente brasileiro diz que “em São Paulo o estoque está em 13 meses”, o número dele é outro bicho: a Abrainc mede a oferta das incorporadoras — imóvel novo — sobre as vendas recentes

(10,8 meses no total, 13,5 no médio e alto padrão em maio de 2026). A Flórida divide os anúncios de usados pelo ritmo mensal de vendas. Um mede a fila do lançamento; o outro, a da revenda.

Seguro e imposto decidem a conta

O preço é metade da conversa; a outra metade é a conta anual. O seguro, que o capítulo 4 abriu, varia mais por condado do que por casa: pela Insurify, a média da Flórida foi US$ 8.292 por ano em 2025, mas Monroe paga US$ 22 mil e Miami-Dade US$ 15,7 mil, enquanto o interior paga uma fração.

Imposto: no interior, cerca de 1,6% do valor tributável por ano. O residente tem US$ 50 mil de isenção (*homestead*) e um teto de 3% ao ano na alta do valor avaliado (*Save Our Homes*); o não residente, teto de 10%. Na venda, a base volta ao valor de mercado em 1º de janeiro seguinte. É o susto mais comum que vejo: o comprador faz a conta com o imposto do vendedor.

A CONTA DO SUSTO

Premissas: alíquota de 1,6% ao ano; casa vendida por US$ 415 mil em 2026; o vendedor morava nela desde que valia US$ 250 mil e o teto de 3% segurou a base. Exemplo de cálculo, não cotação.
Vendedor, com homestead: (250.000 − 50.000) × 1,6% = US$ 3.200.
Comprador que vai morar: (415.000 − 50.000) × 1,6% = US$ 5.840.
Investidor, sem homestead: 415.000 × 1,6% = US$ 6.640.
Diferença para o comprador: US$ 220 a 290 por mês. Na planilha.

Em 3 de novembro de 2026 a Emenda 3 vai à urna: isenção adicional de US$ 150 mil em 2027 e US$ 250 mil em 2028 na parte não escolar do imposto, só para quem tem homestead, e teto do não residente de 10% para 5%. Precisa de 60% dos votos e custaria cerca de

US$ 12 bilhões por ano; quem se mudar depois de 1º de janeiro de 2027 espera cinco anos pela isenção ampliada.

O que o corretor faz com isso

O mapa só serve se o corretor desce até onde a decisão é tomada.

1. Leia em pirâmide. País, estado, condado, CEP e subtipo. Conclua só no nível mais baixo com pelo menos 30 vendas em doze meses.

2. Separe casa de condomínio em toda conta e todo anúncio. A média dos dois não descreve nenhum.

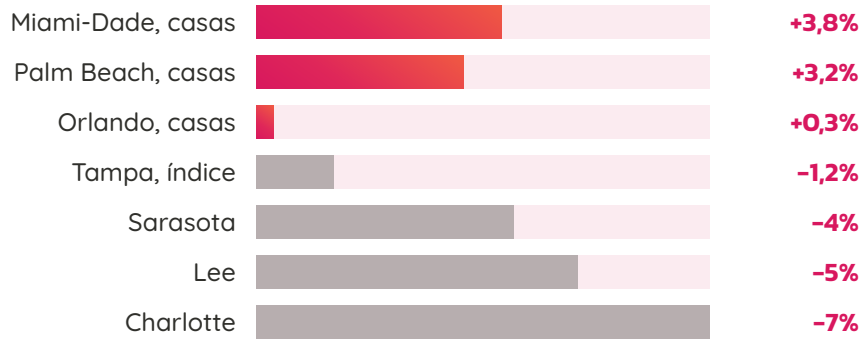
3. Peça o pacote do prédio antes da oferta: milestone, SIRS, reservas e cobranças extraordinárias aprovadas ou em discussão. A lei obriga a entregar.

4. Cote o seguro antes de escrever a oferta, com endereço, idade do telhado e zona de enchente: a média do estado não serve para nenhuma casa.

5. Estime o imposto com a base do comprador, nunca com a do anúncio. A Emenda 3 é votação, não desconto, e a isenção ampliada não é para o investidor estrangeiro.

O mapa de agosto de 2026

Preço em doze meses, mercado por mercado, e os meses de oferta que separam casa de condomínio.



4,3 meses
de oferta em casas na Flórida; 7,7 em condomínios (Florida Realtors)

12,1 meses
em condomínios de Miami, com 50,5% das vendas à vista (Miami Realtors)

País: **4,9 meses de oferta** em agosto de 2026 (NAR). A pergunta certa é **em qual condado e em qual tipo de imóvel**.

FLORIDA REALTORS, MIAMI REALTORS E ORRA, AGOSTO DE 2026 · FRED, ÍNDICE DE PREÇOS DE TAMPA, JUNHO DE 2026 · ZILLOW, VALORES TÍPICOS, JULHO DE 2026

Em *resumo*

01 Agosto de 2026: casa a **US$ 415 mil (+1,2%)**, condomínio a US$ 298 mil (+2,8%), 13% menos casas à venda.

02 **4,3 meses de oferta** em casas, 7,7 em condomínios, 4,9 no país: escolha, sim; desconto, não.

03 O Sul resiste: **Miami-Dade +3,8%**, Palm Beach +3,2%, pouca oferta e comprador à vista.

04 Orlando anda **de lado**: US$ 436.456 contra US$ 435.069 um ano antes; o condomínio cede 2,7%.

05 Tampa corrige (**Case-Shiller −1,2%**); Charlotte, Lee e Sarasota caem 4% a 7% na Zillow.

06 Condomínio é **outro mercado**: em Miami-Dade, 12,1 meses de oferta e 50,5% à vista.

07 Surfside virou lei: **milestone aos 30 anos** e SIRS até o fim de 2025 ou de 2026.

08 Abrainc e Flórida medem **filas diferentes**: estoque do lançamento, oferta da revenda.

09 O seguro varia por condado: **US$ 22 mil em Monroe**, US$ 15,7 mil em Miami-Dade, uma fração no interior.

10 O imposto **volta ao preço de compra**: US$ 5.840 para o comprador, US$ 3.200 do vendedor.

11 Procedimento: leia em **pirâmide** (país, estado, condado, CEP e subtipo) e separe casa de condomínio.

12 Procedimento: **pacote do prédio**, seguro cotado e imposto na base do comprador; Emenda 3 é votação.

> *"A Flórida" não existe: existem condados e tipos de imóvel, e a conta se decide no seguro, no imposto e no prédio.*

CAPÍTULO OITO 08

O Brasil *ao lado*

Selic, SBPE, FipeZap e CRECI: dois sistemas que o corretor brasileiro precisa traduzir

Um casal de Campinas me perguntou, na primeira ligação, se o juro de 7% da Flórida era "mais TR". Não é. A pergunta resume este capítulo: o brasileiro chega com o sistema dele na cabeça — a TR que corrige o saldo, o corretor que divide 6% com a imobiliária, o portal em que o mesmo apartamento tem cinco anunciantes. Nenhuma dessas referências está errada.

Estão em outro desenho. Traduzi-lo é trabalho do corretor — não para dizer qual sistema é melhor, mas para o cliente saber onde está.

O crédito que não segue a Selic

A Selic saiu de 10,50% em maio de 2024 para 15% em junho de 2025, e vem caindo em passos de 0,25 ponto desde março de 2026: 13,75% depois do Copom de 16 de setembro, e o Focus vê 12% no fim de 2027. Em qualquer manual, juro assim mata o crédito imobiliário. No Brasil, 2026 é ano recorde: pela ABECIP, os financiamentos com recursos da poupança somaram R$ 115,5 bilhões de janeiro a julho, 36,3% acima de 2025 — depois de um 2025 que caiu 13,4%.

A explicação está no funding. O SBPE, o crédito com recursos da poupança, custa ao banco o que a poupança paga ao poupador — TR mais 0,5% ao mês enquanto a Selic passa de 8,5% — e por isso empresta a TR + 10 a 12% ao ano quando o dinheiro livre custa mais de 15%. O gargalo não é o juro, é o caixa: a poupança perdeu

R$ 85,6 bilhões em saques líquidos em 2025, e o crédito voltou quando o novo modelo de outubro de 2025 liberou parte do compulsório.

Do outro lado da renda está o Minha Casa, Minha Vida: juros de 4% a 10% ao ano com dinheiro do FGTS, faixas de renda até R$ 13 mil. É ele que dita o produto novo: 85% das unidades lançadas pelas incorporadoras da Abrainc nos doze meses até maio de 2026. E o Brasil não tem prefixado de trinta anos: o menu é TR mais juro fixo ou CDI; quando o juro cai, o mutuário não refinancia — pede portabilidade, garantida pelo CMN desde 2013. E a TR não é zero: 2,06% nos doze meses até agosto de 2026.

A mesma família, duas contas

A conta que faço com quem compara. Premissas: juros compostos, sem seguros nem taxa de administração; no Brasil, 11,19% ao ano mais TR de 2,06% — dentro da faixa de TR + 10 a 12% dos grandes bancos em setembro de 2026 — por 420 meses; nos Estados Unidos, 7,03% ao ano prefixados (Freddie Mac, 24 de setembro de 2026) por 360 meses; câmbio de R$ 5,20. Exemplo de cálculo, não cotação.

R$ 500 mil no Brasil: na tabela Price, R$ 5.361 por mês e R$ 1,75 milhão de juros em 35 anos, 350% do principal. No SAC, a primeira parcela é R$ 6.488, a última R$ 1.203, e os juros somam R$ 1,12 milhão (223%). US$ 400 mil na Flórida: US$ 2.669 por mês, iguais por 30 anos, e US$ 560.939 de juros (140%). Em reais, a parcela americana é R$ 13,9 mil: por um empréstimo quatro vezes maior, pouco mais que o dobro da parcela inicial do SAC — e o saldo nunca é corrigido. O SAC devolve o principal mais rápido; o prefixado devolve a previsibilidade.

O preço também anda em outro ritmo. Pelo índice FipeZap, a venda subiu 5,49% nos doze meses até agosto de 2026 (IPCA de 4,14%) e o aluguel, 9,16%. A rentabilidade do aluguel (aluguel anual sobre o preço) está em 6,14% ao ano, abaixo do juro real de cerca de 9%. Quem investe em imóvel no Brasil depende da valorização para empatar com a renda fixa; na Flórida, com preço parado em 2026, a conta se apoia no aluguel em dólar. E o país aluga mais: 23,8% dos domicílios pela PNAD de 2025, contra 60,2% próprios e quitados.

A profissão sem MLS

O Brasil tem entre 580 mil corretores registrados e cerca de 700 mil estimados pelo Cofeci; a Lei 6.530 de 1978 exige título de técnico e registro no CRECI. A comissão de referência é 6% a 8% na venda urbana (referência do CRECI-SP), 4% a 6% em lançamentos, paga pelo vendedor; o corretor de imobiliária fica com 30% a 50% dela. Não há MLS: os três maiores portais pertencem ao mesmo grupo, o mesmo imóvel aparece com vários anunciantes e a cooperação é combinada caso a caso.

O imposto também é outro. Comprar custa 3% a 5% (ITBI, registro, escritura); vender paga 15% sobre o ganho, com isenção para o único imóvel até R$ 440 mil ou para quem reinveste em outro residencial em 180 dias. E quem compra na Flórida leva o Brasil junto: a Lei 14.754 tributa a 15% ao ano o lucro da LLC controlada que recebe aluguel, e a remessa para investimento paga IOF de 1,10%.

BRASIL	FLÓRIDA
TR + 10 a 12%, saldo corrigido	7,03% fixos por 30 anos
Juro cai: portabilidade	Juro cai: refinanciamento
Portais, sem MLS	MLS e contrato escrito
Comissão de 6% a 8%, dividida	Comissão por lado, negociada
Ganho de capital de 15%	FIRPTA retém 15% do estrangeiro
IPTU sobre o valor venal	Imposto volta ao preço de compra

O que o corretor faz com isso

Traduzir é o serviço: quem entende o desenho compra com menos medo e reclama menos depois.

1. Tenha a tabela de tradução na ponta da língua. Prefixado contra TR; MLS contra portais; comissão por lado contra 6% dividido; imposto que reseta contra IPTU; FIRPTA e Lei 14.754 na saída.

2. Simule o crédito brasileiro desde o primeiro contato no Brasil. Parcela SAC a TR + 10 a 12%, parcela de até 30% da renda, faixa do Minha Casa, Minha Vida quando cabe.

3. Explique a exclusividade e o transaction broker antes da primeira visita. Contrato escrito e, por padrão, sem lealdade exclusiva a nenhuma das partes: o brasileiro espera o oposto dos dois.

4. Nunca compare retorno sem a mesma moeda e o mesmo prazo. Aluguel de 6,14% em reais e renda em dólar não se somam; converta a R$ 5,20, com data, e mostre o câmbio em toda proposta.

5. Ponha o imposto de saída na planilha de entrada. FIRPTA de 15% na venda, 15% ao ano sobre o lucro da LLC e IOF de 1,10% na remessa. Quem descobre isso na venda não indica ninguém.

Financiar R$ 500 mil e US$ 400 mil

A mesma família, dois sistemas: taxa, prazo, saldo e juros totais. Exemplo de cálculo, não cotação.

BRASIL	FLÓRIDA
TAXA TR + 10 a 12% ao ano	**TAXA** 7,03% ao ano, prefixados
PRAZO Até 420 meses	**PRAZO** 360 meses
SALDO DEVEDOR Corrigido pela TR: 2,06% em doze meses	**SALDO DEVEDOR** Fixo em dólar por 30 anos
PRIMEIRA PARCELA R$ 6.488 no SAC ou R$ 5.361 na Price	**PARCELA** $2.669 por mês (R$ 13,9 mil)
JUROS TOTAIS 223% do principal no SAC; 350% na Price	**JUROS TOTAIS** 140% do principal: $560.939
SE O JURO CAIR Portabilidade para outro banco	**SE O JURO CAIR** Refinanciamento, a 2 a 6% do saldo

O aluguel no Brasil rende **6,14% ao ano** (FipeZap, agosto de 2026) contra juro real de cerca de 9%: lá o investidor depende da valorização; na Flórida, do aluguel em dólar.

TAXAS DE BALCÃO DOS BANCOS, SETEMBRO DE 2026 · BCB, TR DE DOZE MESES · FREDDIE MAC, 24 DE SETEMBRO DE 2026 · FIPEZAP, AGOSTO DE 2026 · CÁLCULO PRÓPRIO

Em *resumo*

01 Selic de **10,50% a 15%**, hoje 13,75%; mesmo assim o crédito com poupança cresce 36,3% em 2026.

02 O SBPE custa o que a **poupança paga** e empresta a TR + 10 a 12%: o gargalo é o caixa, não o juro.

03 A poupança perdeu **R$ 85,6 bilhões** em 2025; o novo modelo liberou compulsório e a ABECIP projeta R$ 375 bilhões em 2026.

04 O Minha Casa, Minha Vida (4% a 10%, FGTS) é **85% dos lançamentos**; não há prefixado de trinta anos.

05 R$ 500 mil a TR + 11,19% por 35 anos: **R$ 1,12 a 1,75 milhão de juros**; US$ 400 mil a 7,03%: US$ 560.939.

06 A **TR não é zero**: 2,06% em doze meses; juro caiu, o brasileiro pede portabilidade, não refinancia.

07 FipeZap: venda **+5,49%**, aluguel +9,16%; o aluguel rende 6,14% ao ano, abaixo do juro real de 9%.

08 O Brasil aluga mais: **23,8% dos domicílios**, contra 60,2% próprios e quitados (PNAD 2025).

09 **580 mil registrados**, 700 mil estimados, sem MLS; comissão de 6% a 8% dividida com a imobiliária.

10 Sair custa: **15% de ganho de capital** no Brasil, FIRPTA de 15% na Flórida, Lei 14.754 e IOF de 1,10%.

11 Procedimento: **tabela de tradução** na primeira conversa e crédito brasileiro simulado desde o primeiro contato.

12 Procedimento: exclusividade e transaction broker antes da visita; **mesma moeda, mesmo prazo** ao comparar.

> *Dois desenhos, nenhum melhor: quem traduz o sistema brasileiro vende com menos medo dos dois lados.*

CAPÍTULO NOVE 09

Ler o mercado *como profissional*

Estoque em meses, absorção, pendentes, cortes de preço, sazonalidade e o relatório de uma página

Em agosto de 2026 os Estados Unidos tinham 4,9 meses de oferta de casas usadas, o maior estoque em mais de dez anos, segundo a Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR). No mesmo mês, uma casa em Palm Beach tinha 3,5 meses de oferta e um condomínio em Miami-Dade, 12,1. Três números, três mercados, uma manchete. Quem lê a manchete acha que sabe. Quem lê o segmento, o condado e a semana, sabe.

Eu já vi corretor perder uma captação por repetir o noticiário nacional para quem vendia condomínio em Miami — e vi outro ganhá-la com uma folha de papel e cinco números do condado. Este capítulo é sobre essa folha.

Estoque em meses, a régua que vale

O indicador que resume um mercado é o estoque em meses (*months of inventory*, MOI): quanto tempo o estoque atual levaria para ser vendido no ritmo recente. O Real Estate Center da Universidade Texas A&M calcula assim: anúncios ativos no fim do mês divididos pela média mensal de vendas dos últimos doze meses. Com 1.000 ativos e 200 vendas por mês, 1.000 ÷ 200 = 5 meses. A absorção é o inverso: 200 ÷ 1.000 = 20% do estoque vendido por mês. O equilíbrio, diz o mesmo centro, "normalmente fica entre cinco e sete meses": acima de sete, mercado de comprador; abaixo, vantagem do vendedor.

Na Flórida de agosto de 2026 (Florida Realtors, 16 de setembro): casas com 4,3 meses e condomínios com 7,7. Em Miami-Dade, casas com 4,9 e condomínios com 12,1 meses, 50,5% deles vendidos à vista. Em Palm Beach, casas com 3,5. Os 12,1 meses de Miami-Dade são 8,3% do estoque absorvido por mês; os 3,5 de Palm Beach, 28,6%. Mesmo condado, mesma semana, dois mercados.

Os números que avisam antes

O preço mediano é o último a se mexer. Antes dele vêm os antecedentes: novos pendentes (contratos assinados, sem escritura), novos anúncios e cortes de preço. Em agosto de 2026 o Zillow mediu os novos pendentes caindo 2,6% no ano e as vendas fechadas caindo só 0,6%. O pendente de hoje é a venda fechada de daqui a 30 a 45 dias.

Cortes de preço são o termômetro seguinte: a Redfin contou 19,5% dos anúncios com corte em agosto de 2026; o Zillow, 26,3%. O Zillow conta cortes ao longo de toda a vida do anúncio. No mesmo mês a NAR publicou US$ 429.100 de mediana das casas usadas; a Redfin, US$ 398.596; o Zillow, US$ 369.678 de "valor típico". Três

preços, três definições. Escolha uma fonte por métrica, declare qual é e não troque.

A estimativa automática dos portais erra na casa de 2% nos imóveis anunciados e de 7% nos que não estão à venda, números do Zillow reproduzidos por terceiros. Serve para triagem, não para precificar. Preço é assunto de vendas fechadas comparáveis — três no mínimo, pela norma da Fannie Mae — e do capítulo seguinte.

Sazonalidade, o prêmio menor que o erro

As duas listas de "melhor semana para anunciar" de 2026 discordam. O Zillow, com as vendas de 2025 em 35 metrópoles, achou o fim de maio, com prêmio de 1,7% no país e dos menores na Flórida: Miami +0,8%, Orlando +0,9%, Tampa +1,0%. A Realtor.com achou a semana de 12 a 18 de abril no país e, na Flórida, 22 de março em Jacksonville, 19 de abril em Orlando e Tampa, 24 de maio em Miami. Datas diferentes, tamanho igual: acertar a semana na Flórida rende em torno de 1%, menos que um erro de precificação.

"Não se vende casa em dezembro" é folclore. A ATTOM, com 52 milhões de vendas de 2015 a 2025, mediu o prêmio do vendedor por mês de fechamento: março 10,7%, o maior; outubro 7,9%, o menor; dezembro 9,1%, acima de setembro, outubro e novembro. Do melhor ao pior mês vão 2,8 p.p.: real, mas pequeno. É dado de portal, não estudo acadêmico.

No Brasil não há o MLS, o banco de dados cooperativo de anúncios dos corretores: lê-se o índice FipeZap, que a Fipe calcula com anúncios do Grupo OLX (Zap, Viva Real e OLX), a Abrainc e o Secovi-SP. E os "meses de estoque" de lá medem outra coisa: em maio de 2026 a Abrainc contava 150,1 mil unidades novas em oferta, 10,8 meses de vendas, estoque de incorporadora sobre vendas

trimestrais. Comparar 10,8 com 4,3 sem dizer a base é o erro mais comum de quem transita entre os dois países.

BRASIL	FLÓRIDA
Sem MLS: cada portal, uma amostra	Stellar MLS: anúncios e vendas fechadas juntos
FipeZap mede preço de anúncio	NAR e Florida Realtors medem venda fechada
Comparável é o que está anunciado	Comparável é o que fechou, em milhas
Estoque de incorporadora sobre vendas trimestrais	Usados ativos sobre a média de doze meses
10,8 meses (Abrainc, maio de 2026)	4,3 meses em casas (Florida Realtors, agosto de 2026)
Leitura mensal: Abrainc, Secovi, FipeZap	Leitura semanal: ORRA, Redfin, Freddie Mac

O que o corretor faz com isso

A leitura vira produto quando sai da sua cabeça e chega à carteira, com data.

1. Calcule o estoque em meses do seu segmento todo mês. Ativos do seu CEP e subtipo divididos pela média de vendas de doze meses na MLS. Casa separada de condomínio, sempre: no estado são 4,3 contra 7,7.

2. Monte a pirâmide e conclua só na base. Nacional (NAR), estado e condado (Florida Realtors e SunStats), CEP e subtipo (MLS). Só conclua no nível mais baixo, com pelo menos 30 vendas fechadas em doze meses.

3. Uma fonte por métrica, e a data de cada número. Preço da NAR ou do SunStats, valor típico do Zillow, mediana da Redfin: escolha, declare e não troque.

4. Pendentes ao lado de novos anúncios, cortes ao lado dos dois. Junte a taxa média semanal do financiamento de trinta anos, medida pela Freddie Mac, e o que ela faz com a parcela.

5. Envie o relatório de uma página a toda a carteira. Com a linha do câmbio para o brasileiro e, na assinatura, o nome da corretora junto ao contato, como exige a comissão que regula os corretores na Flórida (FREC). Quem recebe isso todo mês liga para você no dia em que decide vender.

O painel de uma página

O relatório mensal da carteira: seis regras que separam leitura de mercado de manchete, com os números de agosto de 2026.

1. **Date o dado e o envio**
   Dados de agosto de 2026, publicados em 16 de setembro. Número sem data é boato.
   CABEÇALHO

2. **Três níveis, a mesma métrica**
   País 4,9 meses; Flórida 4,3 em casas; seu CEP e subtipo na MLS. Conclua só na base, com 30 vendas em doze meses.
   PIRÂMIDE

3. **Casa separada de condomínio**
   No condado de Miami, 4,9 meses em casas e 12,1 em condomínios, metade deles vendidos à vista.
   SEGMENTO

4. **Uma fonte por métrica**
   NAR $429.100, Redfin $398.596, Zillow $369.678: três preços, três definições.
   DEFINIÇÃO

5. **Antecedentes em destaque**
   Novos pendentes ao lado de novos anúncios, cortes e o juro da semana: avisam de 30 a 45 dias antes.
   ANTECEDENTES

6. **Incerteza, câmbio e assinatura**
   Uma linha do que não sabemos, o real por dólar com data e o nome da corretora junto ao contato.
   HONESTIDADE

A manchete diz 4,9 meses. O condomínio no condado de Miami tem **12,1**; a casa em Palm Beach, **3,5**.

NAR, FLORIDA REALTORS, MIAMI REALTORS, REDFIN E ZILLOW, AGOSTO DE 2026 · TEXAS A&M REAL ESTATE CENTER

Em *resumo*

01	**Estoque em meses** = ativos ÷ média mensal de vendas de doze meses; absorção é o inverso.
02	Equilíbrio é uma **faixa de 5 a 7 meses** (Texas A&M); acima, comprador; abaixo, vendedor.
03	Agosto de 2026: país 4,9 meses; Flórida **4,3 em casas e 7,7 em condomínios**.
04	Miami-Dade: condomínios com **12,1 meses** e metade à vista; Palm Beach: casas com 3,5.
05	**Pendentes antecipam** a fechada em 30 a 45 dias: caíram 2,6% contra 0,6% das fechadas.
06	Cortes: 19,5% (Redfin) ou 26,3% (Zillow), porque **cada fonte mede diferente**.
07	Três preços em agosto: **US$ 429.100, 398.596 e 369.678**; uma fonte por métrica.
08	A estimativa automática erra **na casa de 7%** fora do mercado; preço é venda fechada.
09	Melhor semana: **maio (Zillow) ou abril (Realtor.com)**; na Flórida rende cerca de 1%.
10	Os **10,8 meses** da Abrainc são estoque de incorporadora: outra base que os 4,3.
11	Procedimento: MOI do segmento todo mês, **pirâmide** até o CEP, conclua só com 30 vendas.
12	Procedimento: **relatório de uma página** com data, uma fonte por métrica e assinatura FREC.

> *A manchete descreve um país. O corretor lê o segmento, o condado e a semana, e entrega a leitura à carteira com data.*

CAPÍTULO DEZ 10

Precificar e negociar *com números*

CMA, net sheet, concessões, buydown, DSCR e a conta do investidor

O vendedor chega à captação com um número; o investidor, com uma planilha de aluguel. Os dois costumam errar pelo mesmo motivo: fizeram a conta de trás para a frente, a partir do que querem, e não do que o mercado paga.

O preço pedido não é uma âncora que se ajusta depois: é a variável que decide quem vê a casa, quanto tempo ela fica no mercado e por quanto sai. Isso foi medido, e a conta cabe numa folha, ao lado da matemática do investidor, que em 2026 dá um resultado que os blogs não contam.

O preço pedido acima do mercado

Gordon e Winkler (2017), com 13.461 vendas, compararam os imóveis que precisaram de corte de preço com os que não precisaram. Os que cortaram tinham entrado 18% mais caros — e cada dólar cortado no anúncio estava associado a dois ou três dólares a menos no preço líquido final. Há viés de seleção, os autores avisam: quem corta é quem começou alto. Ainda assim é a melhor evidência que existe: numa casa de US$ 450 mil anunciada por US$ 495 mil e cortada em US$ 30 mil, a associação aponta um fechamento entre US$ 405 mil e US$ 435 mil, abaixo do que a casa valia.

Genesove e Mayer (2001), com condomínios de Boston, explicaram a insistência: quem teria prejuízo em relação ao que pagou pede de 25% a 35% da diferença a mais, obtém de 3% a 18% dela e demora muito mais para vender. Em 2026 esse vendedor comprou no pico de 2022. E o Zillow, em 2016, mediu a demora: casas vendidas rápido saíram cerca de 1% abaixo do pedido; depois de dois meses, 5%; as que levaram onze meses, 12% — associação, não causa, como o portal avisa.

Por isso a reunião de captação tem três preços. O valor provável de avaliação, pela análise comparativa de mercado (CMA): três a seis vendas fechadas comparáveis da mesma área e dos últimos seis meses, com ajustes por item; a Fannie Mae exige três fechadas e só aceita anúncios como apoio. O preço de anúncio. E o líquido, no *net sheet*, a planilha do que sobra para o vendedor, em dois cenários: preço certo agora, ou preço alto e corte em 30 dias, com o custo de carregar a casa. A avaliação cobra a conta: em agosto de 2026, 6% dos contratos atrasaram por avaliação e 7% foram cancelados em três meses (índice de confiança da NAR).

Concessão, a demanda mais barata

Cortar o preço de anúncio rebaixa o comparável do vendedor e muda pouco a parcela do comprador. A concessão do vendedor faz mais por menos, dentro do teto que o capítulo 3 detalhou — 3%, 6% ou 9% conforme a entrada, 6% no FHA, 4% no VA, 2% para investidor —, e a compra temporária de taxa (*buydown*) paga pelo vendedor conta dentro dele.

Cabe? Comprador com 5% de entrada numa casa de US$ 450.000: teto de 3%, US$ 13.500. O buydown 2-1 sobre o empréstimo de US$ 427.500, à taxa de 7,03% de 24 de setembro de 2026, custa 427,5

× 1,944 × 12 = US$ 9.973: cabe, e sobram US$ 3.527 para o fechamento. Para o investidor, 2% são US$ 9.000: não cabe um 2-1.

A conta do investidor em 2026

A taxa de capitalização (*cap rate*) é a renda líquida anual dividida pelo preço. Blogs de gestoras falam em "5 a 7% em Orlando". É marketing: só sai ignorando o imposto do imóvel (o IPTU americano), que volta ao valor de mercado na compra, e o seguro. A conta: casa de três quartos em Orlando, US$ 350.000, aluguel de US$ 2.300 — acima do típico do Zillow em setembro de 2026, US$ 1.942, que inclui apartamentos. Renda bruta US$ 27.600. Despesas: vacância de 5% (US$ 1.380), IPTU de 1,5% do preço (US$ 5.250), seguro de US$ 2.677 (média da Flórida em 2022), manutenção de 1% (US$ 3.500), gestão de 8% (US$ 2.208), associação de moradores (HOA) de US$ 600: US$ 15.615, 57% da renda. Renda líquida US$ 11.985. Cap rate: 3,4%.

Financiando 70% a 6,62%, a taxa de setembro de 2026 para o investidor: US$ 245.000 × 6,400 = US$ 1.568 por mês, US$ 18.816 por ano, uma constante de 7,7% sobre um imóvel que rende 3,4%. Alavancagem negativa. Fluxo: 11.985 − 18.816 = −US$ 6.831 por ano, −5,9% sobre os US$ 115.500 de caixa. A razão entre o aluguel e a parcela completa (DSCR), que o banco do investidor exige acima de 1, dá 1,01 aqui; para o brasileiro, a 7,37% e com 30% de entrada numa casa de US$ 400.000, o aluguel típico de Orlando dá 0,70: não fecha; com 50% de entrada e US$ 2.300 de aluguel, 1,04.

Na temporada a média engana mais. Em Orlando o anúncio médio faturou US$ 125 por noite disponível (RevPAR) em junho de 2026, pela AirDNA; o decil superior, US$ 198, e o quartil inferior, US$ 41, pela AirROI. Numa casa de US$ 450.000 perto dos parques, com premissas de mercado para gestão, contas, associação, imposto e

seguro, a média dá cap rate de 2,4%; o topo, 7,0%; o quartil inferior perde US$ 12.600 por ano. Comprar para alugar em Orlando em 2026 é aposta em valorização — a Fannie Mae espera +2,3% em 2026 e +1,0% em 2027 — e em queda de juros, não em fluxo de caixa.

No Brasil a conversa muda de formato, não de essência: a tabela do CRECI-SP referencia 6% a 8% na venda urbana e 4% a 6% em lançamentos, pagos conforme a incorporadora recebe; no distrato, a Lei 13.786/2018 retém a corretagem integral e multa de até 25% do que foi pago.

O que o corretor faz com isso

Preço e negociação são as horas em que o corretor mais ganha ou perde dinheiro para o cliente.

1. Leve três preços à captação e um net sheet com dois cenários. Avaliação provável, anúncio e líquido; preço certo agora contra preço alto e corte em 30 dias, com o custo de carregar a casa.

2. Feche o gap de avaliação por escrito. Em oferta acima dos comparáveis, o comprador cobre por cláusula até certo valor acima da avaliação; entregue os comparáveis ao avaliador — informar pode, pressionar não.

3. Tenha o menu de concessões dentro do teto. Buydown 2-1, pontos, custos de fechamento, dentro dos 3, 6 ou 9% conforme a entrada. Corte de preço é o último item.

4. Triagem do investidor com aluguel real, não projetado. Rentometer ou Zillow no longo prazo; na temporada, os dez anúncios mais parecidos e o percentil 25 como caso-base. Nunca a média.

5. Saiba quando aconselhar a esperar. Se a conta só fecha com queda de juros ou valorização, é aposta, e o cliente precisa ouvir isso de você.

A conta do investidor em Orlando

Casa de três quartos por $350.000 alugada por $2.300: a renda líquida rende 3,4% e a dívida custa 7,7%. Exemplo de cálculo com premissas declaradas, não cotação.

Aluguel de $2.300 em 12 meses	**+ $27.600**
Vacância, IPTU, seguro, manutenção, gestão e HOA	**– $15.615**
Renda líquida: cap rate de 3,4%	**$11.985**
Parcela de 70% do preço a 6,62%, em 12 meses	**– $18.816**
Sobrou no bolso por ano	**– $6.831**

3,4% × 7,7%
o imóvel rende menos do que a dívida custa: alavancagem negativa

$3.500
é o aluguel que a regra do 1% pediria; a casa rende $2.300

Na temporada, o decil superior fatura **$198** por noite disponível e o quartil inferior, **$41**. A média não existe.

ZILLOW ZORI, SETEMBRO DE 2026 · III, SEGURO MÉDIO NA FLÓRIDA, 2022 · TAXAS DSCR DE SETEMBRO DE 2026 · AIRDNA E AIRROI, ORLANDO, 2026 · EXEMPLO DE CÁLCULO, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01	**Pedir acima custa**: quem corta entrou 18% acima e cada dólar cortado vale 2 a 3 a menos no líquido.
02	Vendedor com prejuízo no papel pede **25 a 35% da perda a mais** e demora mais para vender.
03	**A demora desconta**: 1% abaixo do pedido nas vendas rápidas, 5% em dois meses, 12% em onze (Zillow, 2016).
04	Casa de US$ 450 mil anunciada por 495 e cortada em 30 mil tende a **fechar entre 405 e 435 mil**.
05	**Três preços** na captação: avaliação provável, anúncio e líquido; net sheet em dois cenários.
06	Avaliação: **6% dos contratos atrasaram** e 7% foram cancelados (NAR, agosto de 2026).
07	Concessão tem teto: **3, 6 ou 9%** conforme a entrada; FHA 6%; VA 4%; investidor 2%.
08	Com 5% de entrada em US$ 450 mil, o 2-1 custa **US$ 9.973** e cabe nos US$ 13.500 do teto.
09	Orlando, US$ 350 mil e aluguel de 2.300: **cap rate 3,4%**, dívida a 7,7%, fluxo de −US$ 6.831 por ano.
10	Temporada: **US$ 198 por noite no decil superior, US$ 41 no quartil inferior**; a média não existe.
11	Procedimento: **gap de avaliação por escrito** e menu de concessões antes de qualquer corte de preço.
12	Procedimento: investidor triado com **aluguel real e percentil 25**; se só fecha com juro caindo, é aposta.

> *O preço pedido decide quem vê a casa e por quanto sai; a concessão compra demanda; a conta do investidor em 2026 só fecha com aposta.*

CAPÍTULO ONZE 11

O tempo certo e *o seu próprio negócio*

Esperar ou comprar, trocar de casa, diminuir de casa — e a economia da carreira do corretor

Em janeiro de 2026 um casal me disse que queria esperar os juros caírem. A taxa média semanal do financiamento de trinta anos, medida pela Freddie Mac, estava em 6,16%; na semana de 24 de setembro, em 7,03%, e o índice Case-Shiller de preços de casas tinha subido 3,0% de janeiro a junho. A espera custou-lhes US$ 261 por mês, mais os aluguéis do período. Não foi azar: foi a conta que ninguém abriu na frente deles.

Este capítulo abre as contas do tempo e termina com a que o corretor menos gosta de fazer: a do próprio negócio.

Esperar tem preço

A conta do casal: casa de US$ 420.000 em janeiro, 20% de entrada, empréstimo de US$ 336.000 a 6,16%: 336 × 6,099 = US$ 2.049 por mês. Em setembro a casa custa 3,03% a mais, US$ 432.700; o empréstimo de US$ 346.200 a 7,03% dá 346,2 × 6,673 = US$ 2.310. São US$ 261 a mais por mês, e mais entrada. Se a taxa voltar a 6,03%, o comprador de setembro refinancia e chega a US$ 2.082 — pagando de 2% a 6% do saldo pelo refinanciamento.

A frase honesta é “a taxa você pode refinanciar; o preço e o aluguel que pagou enquanto esperava, não”, desde que venha com o

resto: refinanciar custa e pode não acontecer. Em abril de 2026, a 6,37%, só 32,5% dos que financiaram de 2023 a 2025 teriam ganho refinanciando (LendingTree). E a Fannie Mae, em setembro, espera 6,8% no fim de 2026 e 6,7% ao longo de 2027: nenhuma casa oficial prevê menos de 6,5%.

Trocar de casa é custo marginal

Metade das hipotecas americanas está a 4% ou menos: 49,9% no primeiro trimestre de 2026, pela agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA). É a trava das hipotecas baratas (*lock-in*) do capítulo 3: cada ponto percentual entre a taxa de mercado e a contratada reduz em 18,1% a probabilidade de o dono vender.

O cliente que não liga de volta: saldo de US$ 300.000 a 3,00%, parcela de US$ 1.476, casa de US$ 520.000, olho numa de US$ 650.000. Vender custa cerca de 7%: comissão de 5,29% (US$ 27.508), selo de 0,70% (US$ 3.640), título e fechamento de cerca de 1% (US$ 5.200, premissa). Líquido: 520.000 − 36.348 − 300.000 = US$ 183.652. Nova hipoteca de US$ 466.348 a 7,03%: 466,3 × 6,673 = US$ 3.112 por mês — US$ 1.636 a mais, +111%, para um gap de 4,03 pontos que, aplicada a medida da FHFA ponto a ponto, corta mais da metade da chance de venda. O que reduz o gap: assumir um FHA ou VA, usar mais do líquido como entrada, buydown pago pelo vendedor ou manter a casa atual alugada com o saldo a 3%.

Diminuir de casa tem outra armadilha. O aposentado vende a casa de US$ 700.000, quitada, com a isenção de residência principal (*homestead*) e valor tributável travado em US$ 350.000 pelo teto de 3% ao ano (*Save Our Homes*), e compra um condomínio de US$ 450.000 à vista: sobram cerca de US$ 201.000. Mas o imposto

do imóvel (o IPTU americano) recomeça na base de US$ 400.000, depois da isenção de US$ 50.000. A Flórida permite levar o diferencial acumulado para a nova residência, até US$ 500.000; para casa mais barata a regra é proporcional, a conferir no property appraiser. Com alíquota de 1,8% (premissa), o imposto vai de US$ 7.200 para cerca de US$ 3.150 por ano. Quem não fala de portabilidade custa ao cliente na casa de US$ 4 mil por ano.

A economia do seu negócio

O *Member Profile* da NAR de 2026, com dados de 2025, descreve o corretor mediano: US$ 59.200 de receita bruta, 9 lados, US$ 9.530 de despesas, 13 anos de carreira, 35 horas por semana. Dá US$ 6.578 por lado e US$ 34 por hora. Com dois anos ou menos, a mediana é US$ 8.000; com dezesseis ou mais, US$ 88.500, e para esses veteranos 49% do negócio é cliente que volta e 32%, indicação de ex-cliente.

Na Flórida a competição é o dado: cerca de 314 mil licenças ativas em julho de 2026 (cadastro do DBPR lido por terceiros). Contra cerca de 328 mil vendas de usados por ano, dá 2,1 lados por licença. Circula que "71% dos corretores fecharam zero": é falso, saiu de uma palestra em 2025, nunca foi publicado, e a NAR negou — entre os membros, 5% tiveram zero lados em 2024. O dado sério é o da Consumer Federation of America (CFA), de 2024: 49% dos licenciados venderam uma casa ou nenhuma em 2023. No Brasil a tabela é 6% a 8% e o corretor de imobiliária fica com 30% a 50% da metade: num imóvel de R$ 600 mil, a comissão de R$ 36 mil vira R$ 5,4 mil a R$ 9 mil.

A carreira se decide no custo por fechamento. Um contato do Zillow custa US$ 223 "por conexão" nas metrópoles grandes (The

Close, junho de 2026) e converte cerca de 5%, segundo os fornecedores de leads: US$ 4.460 por fechamento. O Google, com lead na casa de US$ 157 (dado de terceiros) e 2,5%: US$ 6.280. O lead do Meta, estimado em US$ 20, parece barato até dividir por 1%: US$ 2.000; a 0,5%, US$ 4.000. A indicação com taxa de 25% sobre uma comissão de US$ 10.500 custa US$ 2.625, converte acima de 25% e, vinda da própria esfera, custa zero. Depois do acordo da NAR de 2024, o lado do comprador paga de 2,4% a 2,7%, negociado por escrito antes da primeira visita: a conversa de honorários é a primeira.

O que o corretor faz com isso

Nas duas pontas, o tempo do cliente e o seu próprio ano, a resposta é abrir a conta antes de decidir.

1. Responda "espero ou compro?" com a conta aberta. Parcela hoje, um ponto abaixo e um acima; a taxa se refinancia, com custo; o preço e o aluguel pago, não.

2. Calcule o custo marginal da troca antes de mostrar casa. Líquido da venda, nova parcela, reset do imposto; se o salto for de US$ 1.636 por mês, ofereça o que reduz o gap.

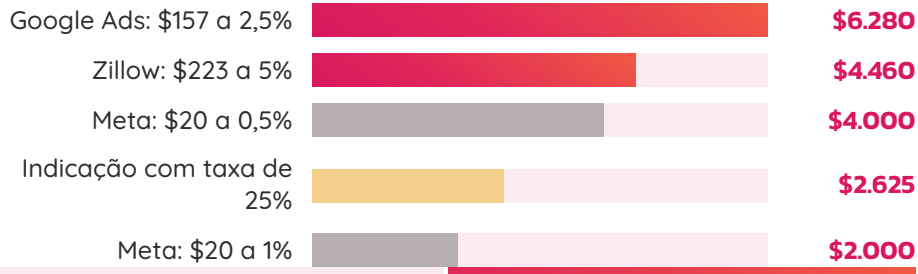
3. Fale de portabilidade no downsizing. O diferencial do Save Our Homes viaja com o cliente até US$ 500.000; confira a proporção no property appraiser e ponha a diferença anual na proposta.

4. Meça o custo por fechamento de cada canal, não por lead. Preço dividido pela conversão; e modele o ano com o split e o cap da corretora antes de assinar.

5. Ligue o motor de indicação no ano 1. Base com a data da compra, relatório anual de valor e pedido explícito de indicação: é de onde vêm 81% do negócio dos veteranos.

Custo por fechamento

O lead barato vira caro dividido pela conversão. Custos e conversões declarados por fornecedores: exemplo de cálculo, não cotação.



$59.200

de receita bruta mediana com 9 lados em 2025 (NAR, 2026): $6.578 por lado

2,1 lados

por licença ativa na Flórida por ano: uma fila de 300 mil concorrentes

Esperar a taxa cair em 2026 custou **$261 por mês** na casa de $420.000: a taxa se refinancia, o preço não.

THE CLOSE, JUNHO DE 2026 · YLOPO, 2026 · NAR, MEMBER PROFILE 2026 · DBPR VIA CASA ACADEMY, JULHO DE 2026 · EXEMPLO DE CÁLCULO, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01	**Esperar custou**: de janeiro a setembro de 2026 a taxa foi de 6,16% a 7,03% e a parcela subiu US$ 261 por mês.
02	A taxa **se refinancia, com custo** (2 a 6% do saldo); o preço e o aluguel pago, não.
03	**Fannie Mae espera 6,7% em 2027**; ninguém oficial vê menos de 6,5%: o plano tem de fechar a 7%.
04	**49,9% das hipotecas** estão a 4% ou menos; cada ponto de gap reduz em 18,1% a chance de vender (FHFA).
05	Trocar a casa de 520 por uma de 650 mil custa **+US$ 1.636 por mês**; a conta vem antes da visita.
06	No downsizing, a **portabilidade do Save Our Homes** vale cerca de US$ 4 mil por ano de imposto.
07	O corretor mediano: **US$ 59.200, 9 lados**, US$ 9.530 de despesas, US$ 34 por hora (NAR, 2026).
08	Flórida: **2,1 lados por licença**; "71% fecharam zero" é falso; CFA: 49% venderam uma casa ou nenhuma.
09	Custo por fechamento: **Zillow US$ 4.460, Google 6.280, Meta 2.000 a 4.000, indicação 2.625**.
10	Veteranos: **49% de repetição e 32% de indicação**; no Brasil, R$ 36 mil de comissão viram R$ 5,4 a 9 mil.
11	Procedimento: conta aberta em "espero ou compro" e **custo marginal da troca** antes de mostrar casa.
12	Procedimento: **custo por fechamento por canal**, ano com split e cap, indicação desde o ano 1.

> *Esperar, trocar e diminuir de casa são contas de custo marginal; a carreira do corretor, uma conta de custo por fechamento.*

O método: *doze procedimentos*

Onze capítulos, onze listas de "o que o corretor faz com isso". Aqui elas viram uma só, na ordem de um mês de trabalho, do relatório de mercado à própria carreira. Cada item diz de que número nasce e em que capítulo ele está.

Ler o mercado

1. Todo mês, calcule o estoque em meses do seu segmento — ativos divididos pela média mensal de vendas de doze meses — e olhe pendentes ao lado de novos anúncios e da parcela de cortes de preço. Cinco a sete meses é equilíbrio; os pendentes avisam a virada trinta a quarenta e cinco dias antes do preço. Mande um relatório de uma página, datado, a toda a carteira (capítulo 9).

2. Leia em pirâmide e separe casa de condomínio. Nacional, estado, condado, CEP e subtipo — a conclusão só vale no nível mais baixo com ao menos trinta vendas no ano. Em agosto de 2026 as casas da Flórida tinham 4,3 meses de oferta e os condomínios de Miami-Dade, 12,1: dois mercados no mesmo estado (capítulos 7 e 9).

3. Classifique o bairro como elástico ou inelástico — água, morro, zoneamento, lotes vazios, obra nova entrando — e venda localização e escassez, não acabamento. Oitenta por cento da valorização de longo prazo é terra; a estrutura deprecia (capítulo 1).

4. Nunca prometa ciclo. Identifique quem comprou no pico de 2022 (vai ancorar no que pagou) e quem financiou com FHA ou VA em 2022–2025 (pode dever mais do que a casa vale). Preço parado com inflação de 3,5% é queda real (capítulo 2).

Qualificar e precificar

5. Tenha a tabela de poder de compra na ponta da língua. Cada meio ponto de juro é cerca de 5% de crédito; de 3% para 7% a parcela sobe 58%. Qualifique na taxa cheia, mostre três cenários (hoje, um ponto abaixo, um acima) e trate o refinanciamento como opção, não como plano (capítulo 3).

6. Custo total de posse, linha a linha, antes da oferta: parcela, imposto com a base do comprador, seguro cotado, condomínio, CDD, manutenção, reservas. Na Flórida o seguro é a segunda conversa; em casa nova, negocie o custo mensal, não a tabela (capítulos 4 e 7).

7. Venda poupança forçada, alavancagem e parcela fixa — nunca "quatro por cento garantidos". Mostre o lado B da alavanca (5% de queda no preço é 25% do capital) e exija horizonte maior que o ponto de equilíbrio do metrô: 5,4 anos em Orlando, 9 em Miami (capítulo 5).

8. Na captação, três preços e uma planilha líquida em dois cenários. Avaliação provável, preço de anúncio, preço líquido; e o que acontece com preço certo agora contra preço alto mais corte em trinta dias. Cada dólar cortado depois está associado a dois ou três dólares a menos no líquido; antes de cortar, use concessão dentro do teto do financiamento (capítulo 10).

Aconselhar e crescer

9. Com investidor, rode a conta antes de mostrar imóvel: aluguel do Rentometer ou do Zillow, não o "projetado"; percentil 25 na temporada; cap rate contra a constante do empréstimo. Em Orlando, em 2026, uma casa típica dá 3,4% de cap contra 7,7% de custo do dinheiro — quem não sabe disso vende aposta como investimento (capítulo 10).

10. "Espero ou compro?" se responde com a conta do ano: em 2026 quem esperou pagou 261 dólares a mais por mês. A taxa se refinancia; o preço e o aluguel pago enquanto se espera, não — e o refinanciamento tem custo e não é garantido. Na troca de casa, calcule o custo marginal mensal antes de mostrar casa; no *downsizing*, fale de portabilidade do imposto (capítulo 11).

11. Com o cliente brasileiro, traduza antes de vender: prefixado de trinta anos contra TR, MLS contra portal, comissão negociada por lado contra 6% dividido, imposto que volta ao preço de compra, retenção de 15% na venda do estrangeiro, 15% ao ano sobre o lucro da LLC no Brasil. Preço e custo em dólar e em real, com a data do câmbio, em toda proposta (capítulos 6 e 8).

12. Trate a carreira como o negócio que é. Custo por fechamento por canal (portal, 4.460 dólares por venda; indicação, 2.625, com conversão cinco vezes maior), motor de indicação desde o primeiro ano (os veteranos vivem de 49% de repetição e 32% de indicação) e o ano modelado com split, cap e despesas. Na Flórida há 2,1 lados por licença ativa: o concorrente não é o portal, é a fila (capítulo 11).

Uma última palavra, sem retórica

Os números não decidem pelo cliente. Uma família que precisa de uma casa maior antes do ano letivo vai comprar com juro de 7%, e a conta serve para que compre bem, não para que desista. O mercado não é bom nem ruim: é uma condição, e o trabalho do corretor é descrevê-la com honestidade e ajudar o cliente a agir dentro dela.

Os números deste livro vão envelhecer. O método, não. Aprenda de onde cada dado vem, confira o novo todo mês, e faça a conta na frente do cliente. É isso que vende — e é isso que faz o cliente voltar.

Faça a conta *com os números de hoje*

Este livro usou os números de setembro de 2026. Os seus serão outros — e o método é o mesmo. O Instituto existe para traduzir o mercado americano para brasileiros, em português e sem promessa fácil.

A psicologia dos imóveis O par deste livro: como o cliente decide de verdade e o que o corretor faz com isso	**Corretor no Brasil, corretor na Flórida** A profissão, a licença, o MLS, o contrato e a comissão, lado a lado
Aluguel, a maior armadilha da sua vida A conta que quase ninguém faz, para quem paga aluguel há anos	**Como investir em imóveis na Flórida** Para quem compra para morar ou para investir, com prefácio de Ciro Gomes
HousInvest Academy Formação para corretores brasileiros no mercado americano — não é licença estadual	**Material educativo** Não é consultoria de investimento, parecer jurídico nem orientação fiscal

HOUSINVEST.COM

De onde vêm *os números*

Abaixo, capítulo a capítulo, o autor e o ano de cada estudo, pesquisa e relatório usados neste livro; o nome completo de cada um aparece no próprio capítulo, onde o número é citado. Pesquisas de mercado mudam todo ano e os números de 2026 vão envelhecer: as fontes do fim da página dizem onde conferir a versão nova.

Capítulo 1 · De onde vem o preço. Miami Realtors (2026) · Orlando Regional Realtor Association (2026) · Glaeser e Gyourko (2003) · Glaeser e Gyourko (2018) · NAHB (2026) · NAHB (2021) · Saiz (2010) · Knoll (2017) · Davis e Heathcote (2007) · FHFA (2026) · von Thünen (1826) · Alonso (1964) · Glaeser e Gottlieb (2009) · Hsieh e Moretti (2019) · Rosenthal (2014) · Mast (2023) · SB 102 (2023) · SB 1730 · Abrainc/Fipe (2026) · Secovi-SP via Valor Econômico (2026).

Capítulo 2 · O relógio que não existe. Hoyt (1933) · Harrison (2005) · Borio (2012) · Glaeser (2013) · Glaeser (2008) · S&P Dow Jones Indices via FRED (2026) · FHFA via FRED (2026) · RealtyTrac (2009) · S&P Dow Jones Indices (2026) · FHFA (2026) · ICE (2026) · NAR (2026) · Miami Realtors (2026) · NAHB (2026) · Fipe (2025) · Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2026).

Capítulo 3 · Um ponto de juro. Freddie Mac (2026) · Federal Reserve (2026) · U.S. Treasury via FRED · S&P Dow Jones Indices via FRED · Harvard JCHS (2026) · Batzer (2024) · Redfin (2026) · Better (2026) · Fannie Mae (2025) · FHA.com · CFPB · LendingTree (2026) · Regras de assunção do FHA e do VA (1986) · RefiGuide (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · SP Imóvel (2026) · MySide (2026) · Banco Central do Brasil (2013).

Capítulo 4 · Quem consegue comprar. Harvard Joint Center for Housing Studies (2026) · U.S. Census Bureau (2026) · NAR (2026) · National Association of Realtors via FRED (2026) · Freddie Mac via FRED (2026) · Florida Realtors (2026) · Florida Department of Revenue · Momentum Lakeland (2026) · Hoodline (2026) · CBS Miami (2026) · Tax Foundation (2026) · Florida Policy Institute (2026) · Insurify (2026) · Citizens Property Insurance Corporation (2025) · Governo da Flórida (2026) · Insurance Journal (2026) · NOAA e National Hurricane Center (2025) · NOAA e National Hurricane Center (2026) · FEMA

(2026) · NAHB/Wells Fargo (2026) · NAHB (2026) · Estatutos da Flórida · Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · Ministério das Cidades e Fundação João Pinheiro (2026) · Tenda (2026) · Abrainc/Fipe (2026).

Capítulo 5 · O que o imóvel rende de verdade. Jordà (2017) · Jordà (2019) · Shiller (2026) · Federal Reserve (2023) · ICE Mortgage Technology (2026) · Fama e colegas (1977) · S&P Dow Jones Indices (2026) · FRED (2026) · Apartment List (2026) · Zillow (2026) · Clever Real Estate (2026) · Florida Department of Revenue · Fipe (2026) · Seu Dinheiro (2026).

Capítulo 6 · Quem vai comprar nos próximos dez anos. Harvard Joint Center for Housing Studies (2026) · RISMedia (2026) · NAR (2025) · U.S. Census Bureau (2026) · Office of Economic and Demographic Research (2026) · United Van Lines (2025) · NAR (2026) · Florida Realtors (2025) · Federal Reserve via FRED (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · Lei 14.754 (2023) · Decreto 12.499 (2025).

Capítulo 7 · Um estado, muitos mercados. Florida Realtors via PR Newswire (2026) · Florida Realtors (2026) · Miami Realtors (2026) · Orlando Regional Realtor Association (2026) · S&P Cotality Case-Shiller via FRED (2026) · Realtor.com via FRED (2026) · Zillow ZHVI via Momentum Realty (2026) · NAR (2026) · Freddie Mac (2026) · SB 4-D (2022) · Johnson Pope (2026) · PropFusion (2026) · LongYield (2026) · Insurify (2026) · Citizens Property Insurance Corporation (2025) · Governo da Flórida (2026) · Insurance Journal (2026) · NOAA e National Hurricane Center (2024) · NOAA e National Hurricane Center (2025) · NOAA e National Hurricane Center (2026) · Florida Department of Revenue · Momentum Realty (2026) · Hoodline (2026) · CBS Miami (2026) · Tax Foundation (2026) · Florida Policy Institute (2026) · Abrainc/Fipe (2026).

Capítulo 8 · O Brasil ao lado. Banco Central do Brasil (2026) · ABECIP (2026) · ABECIP via Valor Econômico e Papo Imobiliário (2026) · MySide (2026) · Larya (2026) · SP Imóvel (2026) · CNN Brasil (2026) · Investidor10 (2026) · ISTOÉ Dinheiro (2025) · Tenda (2026) · Abrainc/Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2013) · Freddie Mac (2026) · Fipe (2026) · Seu Dinheiro (2026) · IBGE via ISTOÉ Dinheiro (2026) · CRECI-SC (2025) · Folha de Caruaru (2026) · Lei 6.530/1978 · CRECI-SP · Guia do Corretor (2026) · Lei 13.259/2016 · Lei 11.196/2005 · Bora Investir/B3 (2025) · Lei 14.754/2023 · Decreto 12.499/2025 · IRS · Clever (2026) · LendingTree (2026).

Capítulo 9 · Ler o mercado como profissional. NAR (2026) · NAR via FRED (2026) · Real Estate Center · Florida Realtors (2026) · Miami Realtors (2026) · Zillow

(2026) · Redfin (2026) · Realtor.com (2026) · ATTOM (2026) · Fannie Mae (2025) · Irina Norrell (2026) · Freddie Mac via FRED (2026) · ORRA (2026) · Abrainc/Fipe (2026) · Fipe (2026) · Secovi-SP (2026).

Capítulo 10 · Precificar e negociar com números. Gordon e Winkler (2017) · Genesove e Mayer (2001) · Zillow Research (2016) · Fannie Mae (2025) · NAR (2026) · FHA.com · Heart Mortgage (2026) · Freddie Mac via FRED (2026) · Zillow (2026) · Insurance Information Institute (III) (2022) · Florida Department of Revenue · HomeAbroad (2026) · MaxLife Realty (2026) · AirDNA (2026) · AirROI (2026) · Fannie Mae (2026) · CRECI-SP · Guia do Corretor (2026) · Lei 13.786/2018.

Capítulo 11 · O tempo certo e o seu próprio negócio. Freddie Mac via FRED (2026) · S&P CoreLogic Case-Shiller via FRED (2026) · LendingTree (2026) · Fannie Mae (2026) · FHFA (2026) · Batzer e colegas (2024) · Clever (2026) · Florida Department of Revenue · Zillow (2026) · NAR (2026) · NAR (2025) · BAM (2025) · Deseret News (2026) · Consumer Federation of America (2024) · Casa Academy (2026) · Florida Realtors (2025) · The Close (2026) · Jamil Academy (2026) · Ylopo (2026) · Redfin (2025) · AccountTECH (2025) · CRECI-SP · Guia do Corretor (2026).

Onde conferir e atualizar

NAR

perfis de compradores, vendedores e corretores; compras de estrangeiros — nar.realtor

Zillow e Redfin

preços, cortes, aluguel, comissões — zillow.com/research · redfin.com/news

FRED, do Fed de St. Louis

juros, índices de preço e câmbio — fred.stlouisfed.org

Florida Realtors, ORRA e Miami Realtors

estatísticas mensais por condado — floridarealtors.org

NBER e SSRN

os estudos citados, quase todos com resumo aberto — nber.org · ssrn.com

Banco Central, Fipe, Abrainc e ABECIP

Selic, Focus, FipeZap e crédito — bcb.gov.br · fipe.org.br

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.

É autora de *Como investir em imóveis na Flórida* (com Bruno Miguel e prefácio de Ciro Gomes) e de *Corretor no Brasil, corretor na Flórida*, e criadora do Instituto HousInvest. Este é o quinto livro do Instituto; *A psicologia dos imóveis*, o quarto, foi escrito para ser lido ao lado deste — um trata da conta, o outro, da cabeça de quem decide.

Com todas as letras. Este livro é material educativo. Não é consultoria de investimento, não é parecer jurídico e não é orientação fiscal. A autora é corretora licenciada na Flórida — não é economista, contadora nem consultora financeira registrada. Valorização passada não garante valorização futura.

O preço não cai do céu

e a conta se aprende

INSTITUTO HOUSINVEST