Financiar
é possível

BRUNO MIGUEL

FICHA

Sobre esta edição

Financiar é possível. O crédito imobiliário americano explicado para quem não é do ramo.
Primeira edição, setembro de 2026.

Autoria: Bruno Miguel — investidor imobiliário e especialista em contratos pela Harvard University.

Aviso importante

O autor foi licenciado como *Mortgage Loan Originator* no Estado da Flórida. Essa licença não se encontra atualmente ativa. Este livro possui finalidade exclusivamente educacional e informativa e não constitui oferta, solicitação, intermediação ou negociação de financiamento imobiliário, nem aconselhamento financeiro, jurídico ou tributário. Programas, requisitos, taxas e regulamentações podem mudar. Consulte profissionais devidamente licenciados para orientação relacionada à sua situação específica.

Tudo que aparece aqui foi levantado em **setembro de 2026** e deve ser conferido na fonte oficial antes de qualquer decisão. A seção **Fontes**, no fim do livro, diz de onde vem cada número e onde conferir a versão vigente.

Distinga **lei** de **política de cada lender**: entrada, score mínimo, reservas e prazos dos programas alternativos são regra de cada instituição e aparecem aqui como faixa de mercado, não como direito. Quem decide cada empréstimo é o *lender*, caso a caso.

Valores em dólar são exemplos de cálculo, com premissas declaradas — não são cotação nem promessa.

© 2026 Bruno Miguel. Todos os direitos reservados. Proibida a reprodução para revenda ou uso em curso de terceiros.

O que tem *aqui dentro*

01	Por que existe tanta regra	7
02	Os números que decidem	14
03	Da pré-aprovação às chaves	21
04	O convencional e o jumbo	28
05	FHA, VA e USDA	35
06	Ajuda para a entrada	41
07	Quando o banco diz não	48
08	ITIN, Foreign National e DSCR	56
09	Caminhos criativos e o depois	64
10	O comprador brasileiro	71

ANTES E DEPOIS DOS CAPÍTULOS

·	Abertura	4
·	Fluxograma	6
·	O próximo passo	80
·	Glossário	83
·	Fontes	86

Uma carta para você, que quer comprar

Se você abriu este livro, provavelmente já ouviu pelo menos uma destas frases: “estrangeiro não financia”, “sem SSN não tem jeito”, “precisa de vinte por cento de entrada”, “banco americano é uma burocracia sem fim”. Eu ouvi todas. Algumas eu mesmo acreditei, no começo. **Nenhuma delas é inteiramente verdade — e as partes que são verdade têm caminho.**

Financiamento é o que mais assusta o comprador brasileiro, e por um motivo justo: ninguém explica. O *lender* fala em siglas, o corretor apressado diz “deixa com o banco”, e você assina um compromisso de trinta anos entendendo metade. Eu vi gente desistir de comprar por medo do processo. E vi gente comprar mal porque não sabia que existia uma opção melhor a duas perguntas de distância.

Este livro existe para tirar o medo pelo único jeito que funciona: entendendo. Ele faz três coisas. Primeiro, conta por que o crédito americano é do jeito que é — a crise de 2008 quebrou o sistema, e o governo o reconstruiu com regras que hoje protegem quem compra mais do que qualquer banco brasileiro protege um cliente. Segundo, traduz em linguagem de gente os números que decidem um empréstimo e o caminho do pedido até as chaves. E terceiro, o mais importante: mostra os caminhos. Os programas do governo, a ajuda para a entrada e as rotas alternativas — ITIN, DSCR, *Bank Statement*, *Foreign National* — que existem exatamente para quem não cabe no molde.

Não vou prometer aprovação. Quem aprova é o *lender*, um caso de cada vez. O que eu prometo é que, ao terminar, você vai saber qual

pergunta fazer, qual documento juntar e em qual porta bater primeiro. Isso, na Flórida, é meio caminho andado.

Boa leitura — e marque as páginas. Você vai voltar a elas na hora da conversa com o banco.

Bruno Miguel
SETEMBRO DE 2026

Como usar este livro

São dez capítulos, todos com a mesma estrutura: **o texto**, que explica; **o infográfico**, uma página que resume o capítulo em forma visual — é a que você vai mostrar para quem decide junto com você; e **Em resumo**, os pontos para levar. Se só tiver dez minutos, leia a abertura de cada capítulo e essa página.

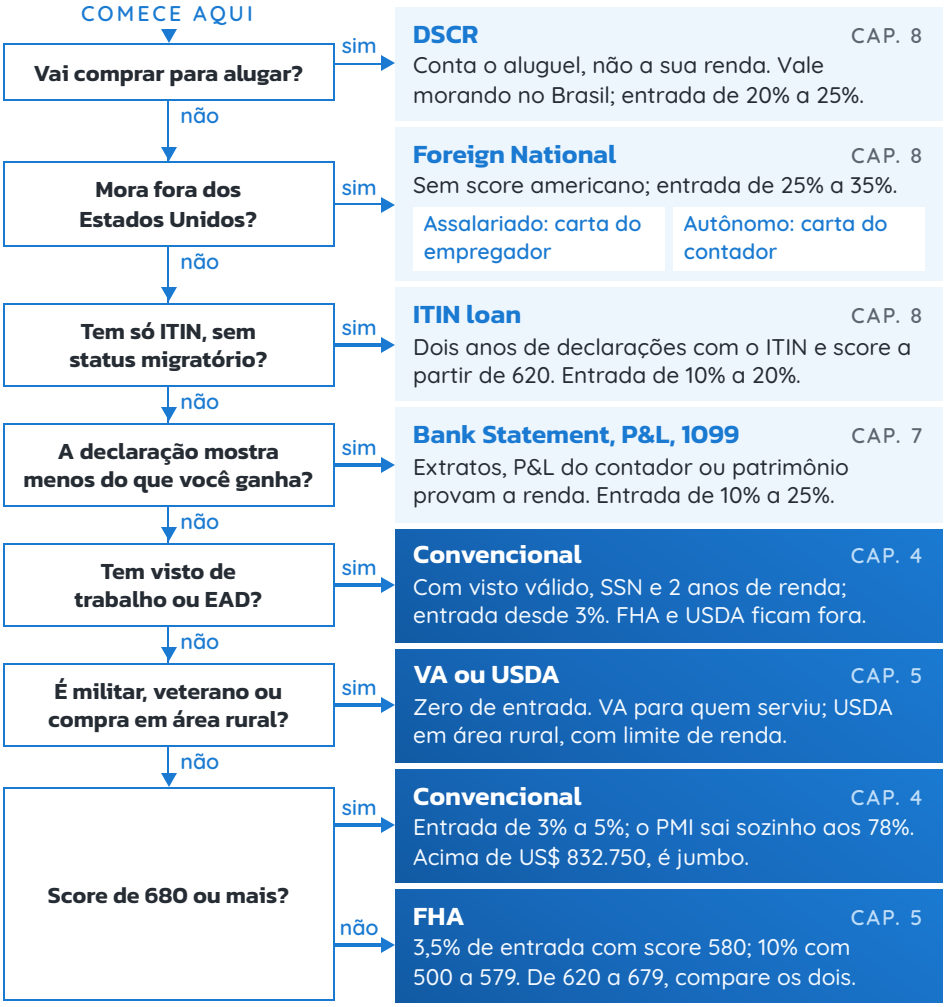
Você não precisa ler na ordem. Comece pelo fluxograma da próxima página, que leva o seu perfil ao financiamento certo. E alguns atalhos:

- **Mora nos Estados Unidos com visto ou green card** e quer a sua primeira casa: capítulos 2, 3, 4, 5, 6 e 10.
- **Mora no Brasil** e quer casa de férias ou investimento: 2, 8, 9 e 10.
- **É autônomo, empresário ou tem renda difícil de provar:** 7 e 8.
- **Quer entender por que o banco pede tanto papel:** 1.

Os termos em inglês aparecem em itálico na primeira vez, e os principais estão no glossário: é assim que o *lender* vai chamá-los na sua frente. E todo número tem ano — quando eu escrevo "em 2026", é porque aquele valor muda e deve ser conferido na versão do ano em que você estiver lendo. A seção Fontes diz onde.

Do seu perfil ao seu financiamento

Desça pelas perguntas: o primeiro sim mostra o seu caminho.



Convencional e governo: juros menores Non-QM: mais entrada e juros

+ Ajuda para a entrada: soma-se aos caminhos em azul-escuro (capítulo 6).
Depois: com status e crédito, o non-QM vira convencional (capítulos 8 e 9).
Outras portas: hard money, seller financing e assunção (capítulo 9).

REGRAS E FAIXAS DE 2026 · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

CAPÍTULO UM 01

Por que existe *tanta regra*

A crise de 2008, a lei Dodd-Frank e o mercado que vale um sexto da economia americana

Quase todo comprador brasileiro chega com a mesma pergunta: por que o banco americano pede tanto papel? Holerite, declaração de imposto, extrato, carta explicando um depósito. A resposta cabe numa data: 2008. Cada exigência que você vai encontrar nasceu para proteger o comprador — inclusive você.

O que é um financiamento americano

Nos Estados Unidos, crédito para comprar casa é política pública. O produto símbolo é o *30-year fixed*: trinta anos de prazo com juros travados no dia da assinatura. A parte da parcela que paga juros e amortização em 2026 é a mesma de 2056. Em setembro de 2026 essa taxa girava em torno de 7% (7,03% em 24 de setembro, pela pesquisa semanal da Freddie Mac). No Brasil não existe nada parecido. Aqui, o segredo tem nome: duas empresas que você nunca vai ver.

FANNIE MAE E FREDDIE MAC

São empresas patrocinadas pelo governo (*government-sponsored enterprises*). Elas não emprestam a você: compram do banco os empréstimos que seguem as regras delas e os revendem a investidores em pacotes de hipotecas. Como o banco recupera o dinheiro logo, empresta de novo — e por isso existe crédito de 30 anos com juros fixos em escala.

O que se fazia antes de 2008

Entre 2005 e 2007, emprestava-se para quase qualquer um. Havia o *subprime*, crédito a juros altos para quem tinha histórico fraco. Havia o empréstimo sem comprovar renda, apelidado de *liar loan* — o empréstimo do mentiroso — porque a renda era declarada, não provada.

Havia o *option* ARM, empréstimo de taxa ajustável com juros-isca: baixos nos primeiros anos e, depois, um salto. Pior: dava para pagar menos que o juro do mês, e a diferença ia para a dívida — a amortização negativa, em que o saldo sobe em vez de cair. E havia o *balloon*, a parcela final gigante.

Por trás disso, dois incentivos errados. O corretor de crédito recebia do banco o *yield spread premium*, uma comissão maior por colocar você numa taxa mais cara, quase nunca revelada. E o banco vendia o empréstimo no mesmo mês e esquecia dele. Ninguém na fila ficava com o risco, então ninguém conferia.

A conta que chegou

Os preços das casas caíram 27% no índice nacional e 35% nas vinte maiores metrópoles entre 2006 e 2012. Só em 2010, 2,87 milhões de imóveis receberam aviso de execução — um em cada 45 do país — e a inadimplência bateu 10,06% no primeiro trimestre daquele ano. Cerca de 4 milhões de famílias tinham perdido a casa até o início de 2011. Entre 2008 e 2013 quebraram 489 bancos, e em setembro de 2008 Fannie Mae e Freddie Mac foram colocadas sob tutela federal.

Por que o governo agiu

Moradia não é um setor qualquer. Somando o que se constrói e reforma com o que se paga para morar, ela costuma pesar entre 15% e 18% do PIB americano, pela conta da associação nacional de construtoras; no segundo trimestre de 2026 estava em 15,8% — cerca de um sexto da economia. A dívida hipotecária das famílias somava US$ 13,1 trilhões no mesmo trimestre. Quando esse mercado adoece, o país inteiro sente.

A resposta: a lei Dodd-Frank

A *Dodd-Frank Act*, de 2010, fez duas coisas que importam para você. Criou o CFPB (*Consumer Financial Protection Bureau*), o órgão federal de defesa do consumidor financeiro — eu o chamo de Procon do crédito. E, no seu Título XIV, transformou em lei quatro deveres: o *lender* (a instituição que empresta) tem de **provar que você consegue pagar** antes de aprovar; ninguém ganha comissão maior por vender taxa mais alta; a multa por quitar antes ficou limitada; e o avaliador do imóvel passou a ser independente.

ANTES DE 2008	A REGRA DE HOJE	O QUE MUDA PARA VOCÊ
Renda declarada, sem prova	Verificar a capacidade de pagar (2014)	Só aprovam com documentos: daí tanto papel
Juros-isca, amortização negativa, balão	Definição de *qualified mortgage*	O empréstimo padrão é fixo, amortiza e vai até 30 anos
Comissão por taxa mais cara	Remuneração não varia com a taxa (2011)	Quem atende você não ganha mais se você pagar mais

ANTES DE 2008	A REGRA DE HOJE	O QUE MUDA PARA VOCÊ
Multa pesada por quitar cedo	No máximo 2%, 2% e 1% nos três primeiros anos	Depois disso, quitar ou refinanciar não custa multa
Avaliação inflada sob pressão	Independência do avaliador	O valor do imóvel não é encomendado
Quatro formulários confusos	*Loan Estimate* e *Closing Disclosure* (2015)	Você compara propostas e confere tudo antes de assinar

O que isso produziu

O empréstimo americano de 2026 é seguro por desenho. Quem compra hoje tem *score* de crédito mediano de 747 (maio de 2026), entrada e renda documentadas e quase nenhum produto de risco: as taxas ajustáveis são 8% a 10% dos pedidos em setembro de 2026. A inadimplência é de 4,37% no segundo trimestre de 2026, menos da metade do pico de 2010. O risco saiu do produto e foi para o preço: o problema de hoje é a taxa de 7%, não a armadilha no contrato.

O que muda em 2025 e 2026

O CFPB encolheu: tinha 1.750 funcionários em fevereiro de 2025 e 1.175 em julho de 2026, com o orçamento cortado quase pela metade. Mas as regras são lei, não portaria: seguem em vigor, e o lender continua obrigado a verificar renda e a entregar os formulários. E três ideias que você talvez tenha lido — hipoteca de 50 anos, hipoteca "portátil" que acompanha o dono e crédito no imposto para o primeiro comprador — estavam em discussão em 2026 e não são lei.

Por isso eu digo sempre: as regras não são um muro, são um corrimão. Elas existem para que você não compre o que não consegue pagar e para que ninguém lucre com o seu erro. E, para quase todo perfil — assalariado, autônomo, quem chegou há pouco, quem ainda mora no Brasil —, há um caminho desenhado dentro delas. Os capítulos 4 a 10 mostram cada um.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
“Tanta regra é para dificultar o crédito”	As regras de 2010 nasceram para impedir os empréstimos que tiraram a casa de 4 milhões de famílias
“Banco americano é igual ao brasileiro”	Padrão aqui: juro fixo por 30 anos, porque Fannie e Freddie compram os empréstimos
“O CFPB encolheu, então as regras caíram”	O órgão ficou menor em 2025 e 2026; a lei Dodd-Frank continua em vigor

2008 × 2026: o mercado antes e depois da lei

Os números da crise que motivou a Dodd-Frank, lado a lado com os indicadores de 2026 — e o peso da moradia na economia americana.

NA CRISE		HOJE	
Inadimplência · 1º trimestre de 2010	**10,06%**	Inadimplência · 2º trimestre de 2026	**4,37%**
Casas em processo de execução · set. 2010	**3,3%**	Casas em processo de execução · 2º tri. 2026	**0,67%**
Imóveis com aviso de execução · 2010	**2,87 milhões**	Casas com aviso de execução · 1º sem. 2026	**1 em 632**
Queda de preços · 2006 a 2012	**27% a 35%**	Score mediano de quem compra · maio de 2026	**747**
Bancos quebrados · 2008 a 2013	**489**	Taxa fixa de 30 anos · 24/09/2026	**7,03%**

2008
Crise; Fannie e Freddie sob tutela

2010
Lei Dodd-Frank cria o CFPB

2014
Dever de verificar a renda

2015
Loan Estimate e Closing Disclosure

2026
Regras em vigor; CFPB menor

15,8% do PIB
Peso da moradia na economia americana no 2º trimestre de 2026

US$ 13,1 trilhões
Dívida hipotecária das famílias no 2º trimestre de 2026

MBA, NATIONAL DELINQUENCY SURVEY · REALTYTRAC E ATTOM · CORELOGIC · FRED, CASE-SHILLER · FDIC · NAHB E NY FED, 2º TRIMESTRE DE 2026 · URBAN INSTITUTE, JULHO DE 2026 · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 O produto símbolo é o ***30-year fixed***: **trinta anos com juros travados** no dia da assinatura; em 24/09/2026 a taxa média era **7,03%**.

02 **Fannie Mae e Freddie Mac** não emprestam a você: compram os empréstimos dos bancos, e por isso existe crédito longo com juros fixos em escala.

03 Antes de 2008 havia ***subprime***, empréstimo **sem comprovar renda**, ***option* ARM** com juros-isca e amortização negativa, e **balão** no fim.

04 O corretor de crédito ganhava o ***yield spread premium***: **comissão maior por taxa mais cara**. E o banco vendia o empréstimo e esquecia dele.

05 A conta: preços **27% a 35%** mais baixos entre 2006 e 2012, **2,87 milhões** de imóveis com aviso de execução em 2010, **489 bancos** quebrados até 2013.

06 Cerca de **4 milhões de famílias** perderam a casa até o início de 2011; Fannie e Freddie estão sob tutela federal desde setembro de 2008.

07 Moradia pesa **entre 15% e 18% do PIB** (15,8% no 2º trimestre de 2026) e a dívida hipotecária soma **US$ 13,1 trilhões**: por isso o governo agiu.

08 A ***Dodd-Frank* Act** (2010) criou o **CFPB**, o "Procon do crédito", e obrigou o lender a **provar que você consegue pagar**.

09 Também proibiu comissão por taxa mais alta, limitou a multa por quitação antecipada a **2%, 2% e 1%** e exigiu avaliador independente.

10 Resultado em 2026: score mediano de **747**, renda e entrada documentadas, inadimplência de **4,37%** contra **10,06%** em 2010.

11 O CFPB encolheu em 2025 e 2026, mas **as regras são lei e seguem em vigor**; hipoteca de 50 anos e crédito para o 1º comprador eram só propostas.

12 As regras são **corrimão, não muro**: os capítulos 4 a 10 mostram o caminho de cada perfil.

> *As regras do crédito americano nasceram da crise de 2008 para proteger quem compra — e dentro delas há caminho para quase todo perfil.*

CAPÍTULO DOIS 02

Os números que *decidem*

Score de crédito, renda, entrada e a parcela inteira: o que o lender olha e por quê

Quando o *lender* — o banco ou a empresa que empresta — analisa o seu pedido, ele não está julgando você. Está respondendo a quatro perguntas: você paga o que deve? A sua renda aguenta a parcela? Quanto do seu dinheiro entra na compra? E quanto custa, de verdade, morar nessa casa todo mês? Cada pergunta tem um número, e cada número tem um jeito de melhorar.

O score de crédito

O *credit score* é a nota que resume o seu histórico de pagamentos nos Estados Unidos. O modelo mais usado é o **FICO**, de 300 a 850, calculado com cinco pesos: pagamentos em dia (35%), quanto você deve em relação aos limites (30%), tempo de histórico (15%), crédito novo (10%) e variedade de contas (10%). A média nacional era **713 em 2025**.

Primeira surpresa: o score do aplicativo do seu banco não é o que o lender vê. Na hipoteca, ele puxa o relatório dos **três birôs** — Equifax, Experian e TransUnion — nas versões clássicas do FICO e usa **o score do meio**. Nos financiamentos vendidos a Fannie Mae e Freddie Mac, desde 9 de setembro de 2026, ele pode usar no lugar o *VantageScore* 4.0, um modelo concorrente. Num casal, o

convencional usa a média dos scores medianos dos dois; a FHA, o menor. E o score não só abre a porta: muda o preço, como mostra o capítulo 4.

Duas regras protegem quem pesquisa. Consultas de hipoteca feitas em **14 dias** contam como uma só em qualquer versão do FICO: cote três lenders na mesma quinzena. E, se você congelou o crédito por segurança, descongele nos três birôs antes do pedido.

Quem chega sem histórico

Chegou há pouco e não tem score? É a situação de quase todo recém-chegado, e ela tem prazo, não muro. Um FICO nasce quando existe **pelo menos uma conta aberta há seis meses**. Os caminhos: cartão garantido (*secured card*, com depósito), entrar como usuário autorizado no cartão de um parente — confirme que o emissor reporta aos birôs —, pequeno empréstimo "construtor de crédito" e aluguel reportado. A faixa de 680 a 740 costuma chegar em **12 a 24 meses**, usando menos de 30% do limite e sem atrasos. Para abrir essas contas você precisa de SSN ou ITIN (capítulo 10).

E dá para financiar sem score? No convencional, sim, com **crédito não tradicional**: 12 meses de aluguel pago em dia e outras contas com histórico. É um caminho mais apertado — na análise manual, DTI de até 36% e, sem histórico de moradia, 12 meses de reservas.

Renda e a conta do DTI

O *debt-to-income ratio* (DTI) divide o que você paga por mês pela sua renda bruta mensal. A versão "da frente" olha só a moradia; a "de trás" soma todas as dívidas — parcelas com mais de dez meses restantes, mínimos de cartão, leasing, pensão. Os tetos variam por

programa: no convencional, **45% na análise manual e até 50% com aprovação automática**; na FHA, 31% e 43% no manual, e mais com o sistema; no USDA, 29% e 41%.

A CONTA DE UM CASAL, EM 2026

Renda bruta do casal: **US$ 9.000 por mês**. Dívidas: carro US$ 450, financiamento estudantil US$ 250, mínimo dos cartões US$ 150 — **US$ 850**. A casa: US$ 450.000 em Orange County, 5% de entrada, juros de 7,03%. A parcela inteira, com imposto, seguro, PMI estimado e associação, dá cerca de **US$ 3.956**.

1. Da frente: 3.956 ÷ 9.000 = **44%**.
2. De trás: 4.806 ÷ 9.000 = **53%** — acima dos 50% da aprovação automática.
3. Quitando o carro: 4.356 ÷ 9.000 = **48%** — cabe.

Mesma casa, mesmo casal: mudou uma dívida. Outras saídas: mais entrada, casa um pouco mais barata ou um co-mutuário.

Como o lender conta a renda? Só o que é estável, documentado e com expectativa de continuar. Assalariado: **dois anos** de histórico, com W-2 e holerites. Hora extra, bônus e comissão: média de dois anos. Autônomo, ou dono de 25% ou mais de uma empresa: **dois anos de declarações de imposto**. Aluguel de um imóvel que você já tem: 75% do valor bruto. E a **renda do exterior** só entra no convencional se aparecer nas suas declarações americanas dos dois últimos anos, traduzida e em dólares. Quem chegou há menos tempo tem os caminhos do capítulo 7.

Entrada, LTV e reservas

O *loan-to-value* (LTV) é a parte do valor que o empréstimo cobre: empréstimo dividido pelo menor entre preço e avaliação. Entrada de 5% é LTV de 95%. E **20% não é obrigatório**: o convencional aceita 3% no primeiro imóvel e 5% nos outros; a FHA, 3,5%; VA e USDA, zero. Os 20% só dispensam o seguro do empréstimo. A entrada mediana do comprador de primeira viagem foi de **10%** em 2025.

De onde o dinheiro vem importa tanto quanto o valor. O lender pede **dois meses de extratos** e quer a origem de qualquer depósito maior que **metade da sua renda mensal**; dinheiro sem origem não conta, e dinheiro vivo não serve. Presente de família é aceito no convencional com carta de doação (*gift letter*) e transferência rastreável — em imóvel de investimento, não. Reservas são meses de parcela inteira que sobram depois do fechamento: nenhum na residência de uma unidade no convencional, 2 na segunda casa, **6 no investimento** e 12 no empréstimo para quem mora fora (capítulo 8).

A parcela inteira na Flórida

O lender soma à amortização e aos juros o imposto, os seguros e a taxa de associação — a *PITIA* — e é esse total que entra no DTI. Na Flórida, três desses itens pesam.

O **imposto do imóvel** fica entre **1% e 2% do valor ao ano**, e na compra o imóvel é reavaliado a valor de mercado: você não paga o que o vendedor pagava. Quem faz da casa a sua residência permanente pede a isenção *homestead* até 1º de março — **US$ 51.411 em 2026** — e ganha o teto de reajuste de 3% ao ano. Sem homestead (segunda casa, investimento ou quem não tem residência permanente), não há isenção e o teto é de 10%. Em Orange County,

fora de Orlando, uma casa de US$ 450.000 sem homestead paga cerca de **US$ 7.290 por ano**. Peça ao loan officer para calcular o escrow com a estimativa do condado para o preço de compra, nunca com o carnê do vendedor.

O **seguro residencial** é o item que mais varia. A média estadual ficou em torno de **US$ 3.815 por ano em 2026**, cerca de três vezes a média nacional; em Orange County, uma casa com US$ 300 mil de cobertura saía por uns US$ 2.180, e no Sul da Flórida, várias vezes isso. O seguro de enchente é separado, e o que o lender exige da apólice está no capítulo 4. E as taxas de associação — **HOA**, condomínio e o **CDD**, que paga a infraestrutura de bairros novos e vem no carnê do imposto — também entram na conta.

A avaliação do imóvel

O *appraisal* é o laudo de um avaliador independente, e o empréstimo sai sobre **o menor entre o preço e a avaliação**. Se o laudo vem abaixo do preço, o chamado *appraisal gap*, você cobre a diferença em dinheiro, renegocia, pede uma revisão (no convencional, direito a uma por avaliação desde outubro de 2024) ou sai pela cláusula de contingência.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
"Precisa de 20% de entrada"	3% no convencional, 3,5% na FHA, 0% na VA e no USDA
"O imposto é o que o vendedor pagava"	Na venda o imóvel é reavaliado a valor de mercado
"Dinheiro de família não pode"	Pode, com carta de doação e transferência rastreável
"Sem histórico, sem chance"	O score nasce em 6 meses; aluguel em dia serve de crédito

A conta que decide: o DTI de um casal

Um casal com US$ 9.000 de renda, três dívidas e uma casa de US$ 450.000 a 7,03% — e o que o score faz com o preço.

Renda bruta mensal do casal	**US$ 9.000**
Parcela inteira: US$ 2.853 de amortização e juros + 608 imposto + 217 seguro + 178 PMI + 100 HOA	**US$ 3.956**
Carro · financiamento estudantil · cartões	**US$ 850**
DTI da frente · 3.956 ÷ 9.000	**44%**
DTI de trás · 4.806 ÷ 9.000, acima dos 50%	**53%**

Quitando o carro (US$ 450), o DTI de trás cai para 48% e cabe nos 50%.

780 ou mais
Menor sobretaxa: o melhor preço do convencional desde a grade de 2023

740 a 779
Sobretaxa pequena

680 a 739
Sobretaxa cresce a cada faixa; vale subir antes de pedir

620 a 679
Mais caro; abaixo de 680 a FHA costuma vencer (capítulo 5)

Abaixo de 620
Fora do convencional; a FHA aceita 580 com 3,5% de entrada

FANNIE MAE B3-6-02 E B3-5.1-01 · FREDDIE MAC PMMS DE 24/09/2026 · MILHAGEM DE ORANGE COUNTY 2026 · PMI E HOA ESTIMADOS · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 O **FICO** vai de 300 a 850; pagamentos em dia pesam 35% e quanto você deve, 30%. A média nacional era **713 em 2025**.

02 Na hipoteca valem as **versões clássicas do FICO nos três birôs, com o score do meio**; desde 9 de setembro de 2026, no convencional, também vale o VantageScore 4.0.

03 Num casal, o convencional usa a **média dos scores medianos**; a FHA, o **menor**.

04 Cote três lenders em **14 dias**: as consultas de hipoteca contam como uma só.

05 Sem histórico, um score nasce com **uma conta aberta há 6 meses**; a faixa de 680 a 740 costuma chegar em 12 a 24 meses.

06 O **DTI** divide as dívidas mensais pela renda bruta; o convencional aceita até **50% com aprovação automática** e 45% na análise manual.

07 No exemplo de 2026, um casal com **US$ 9.000** de renda e parcela de US$ 3.956 ficou em 53%; quitando o carro, caiu para 48% e coube.

08 Renda conta com **dois anos de histórico**; renda do exterior só depois de dois anos nas declarações americanas, traduzida e em dólares.

09 **20% de entrada não é regra**: 3% a 5% no convencional, 3,5% na FHA; a mediana do primeiro comprador foi 10% em 2025.

10 Dois meses de extratos e origem explicada para **depósito acima de metade da renda mensal**; presente de família entra com carta de doação.

11 A parcela é **PITIA**: na Flórida o imposto fica entre 1% e 2% ao ano e é reavaliado na compra; a homestead vale US$ 51.411 em 2026.

12 Seguro médio de **US$ 3.815 por ano em 2026** no estado, enchente à parte; o empréstimo é calculado sobre o menor entre preço e avaliação.

> *O lender responde a quatro perguntas com números — score, renda contra dívidas, entrada e a parcela inteira — e cada um deles tem um jeito de melhorar.*

CAPÍTULO TRÊS 03

Da pré-aprovação *às chaves*

O passo a passo, os prazos e o dinheiro que sai do bolso para fechar um financiamento na Flórida

Um financiamento na Flórida tem começo, meio e fim bem marcados, e em 2026 ele andou mais rápido do que muita gente imagina: da aceitação da oferta às chaves, a média nacional foi de **36,8 dias em março de 2026**, a mais curta desde que a série começou, em 2019. Este capítulo mostra cada etapa, o que fazer nela e quanto dinheiro você precisa levar no dia.

Pré-qualificação ou pré-aprovação

As duas palavras parecem iguais e não são. A **pré-qualificação** é uma estimativa feita com o que você *disse* sobre renda e dívidas. A **pré-aprovação** (*pre-approval*) vem depois de o lender puxar o seu crédito e olhar documentos — e é a carta que o vendedor quer ver junto da oferta. Nenhuma das duas garante o empréstimo, mas na Flórida oferta sem pré-aprovação costuma ir para o fim da fila.

Para a pré-aprovação, separe: **30 dias de holerites**, **W-2 ou declarações de imposto dos dois últimos anos**, **dois meses de extratos** de todas as contas, documento com foto e prova do seu status nos EUA. Quem é autônomo, tem ITIN ou mora no Brasil junta os documentos dos capítulos 7, 8 e 10. Enquanto o processo corre, não abra cartão, não troque de emprego e não mova dinheiro sem deixar rastro: tudo isso é conferido de novo antes do fechamento.

Compare três Loan Estimates

Peça propostas a dois ou três lenders na mesma quinzena — as consultas contam como uma só (capítulo 2). Cada um manda o *Loan Estimate* em até 3 dias úteis. As três páginas se leem assim:

1. **Página 1:** taxa, prazo, parcela estimada com imposto e seguro, e o dinheiro total para fechar.
2. **Página 2:** custos de originação (a seção A, só do lender), serviços que você não escolhe, serviços que pode escolher e pré-pagos.
3. **Página 3:** o APR, o percentual total de juros ao longo do contrato e o número NMLS de quem atende você.

Compare taxa, pontos, a seção A e o APR, lado a lado: é onde os lenders mais diferem. Escolhido o lender, vem o *rate lock*, a trava da taxa por 30, 45 ou 60 dias. Estender a trava pode custar caro e o LE não diz quanto — pergunte antes: "e se o fechamento atrasar?"

Inspeção, seguro e título

Com a oferta aceita, começam as verificações do imóvel. A **inspeção geral** olha a casa inteira; na Flórida, costumam vir junto a ***4-point inspection*** — elétrica, hidráulica, ar-condicionado e telhado, exigida por muitas seguradoras em casas com mais de 20 anos — e a ***wind mitigation***, que documenta as proteções contra vento e pode baixar o seguro. A inspeção de cupim fecha o pacote. O lender encomenda a avaliação (capítulo 2).

Cote o seguro cedo: sem apólice, o lender não fecha. Se o imóvel estiver em zona de enchente, o seguro federal de enchente era autorizado pelo Congresso só até **30 de setembro de 2026**; numa interrupção no fim de 2025, cerca de 1.300 vendas por dia travaram no país. Confira a situação na data do seu fechamento.

A *title company* pesquisa o histórico do imóvel e emite o ***title insurance***, o seguro de título. Na Flórida o preço é **tabelado pelo estado** — US$ 5,75 por mil até US$ 100.000 e US$ 5,00 por mil daí até US$ 1 milhão — e é igual em qualquer empresa: a apólice do dono de um imóvel de US$ 400.000 custa US$ 2.075. A do lender é obrigatória e, emitida junto, sai a partir de US$ 25. Quem paga a do dono é costume: o vendedor na Flórida Central, o comprador em Miami-Dade e Broward. Quem decide é a cláusula do contrato.

Underwriting e o dia das chaves

O *underwriting* é a análise final. O sistema automático da Fannie Mae ou da Freddie Mac dá o primeiro parecer, e o analista devolve uma lista de condições: explicar um depósito, mandar o extrato mais recente, assinar uma carta. Cumpridas as condições, sai o *clear to close*.

O *Closing Disclosure* chega 3 dias úteis antes da assinatura. Compare-o linha a linha com o último Loan Estimate: prazo, taxa, parcela, custos e dinheiro para fechar. No dia, você assina a nota e a hipoteca, o dinheiro chega por transferência bancária ou cheque administrativo, o lender libera os recursos e a escritura é registrada no condado. Quem está no Brasil assina por procuração ou por notarização remota (capítulo 10).

O dinheiro para fechar

Na Flórida, o comprador financiado sempre paga dois impostos estaduais sobre o empréstimo: os ***doc stamps*** da nota, de **0,35%** do valor financiado, sem teto, e o ***intangible tax***, de **0,2%**. O imposto sobre a escritura (0,70%; em Miami-Dade, 0,60% mais uma

sobretaxa que não se aplica a residência unifamiliar, inclusive unidade de condomínio) é, por costume, do vendedor. Somam-se as taxas do lender, avaliação, crédito, registro, *survey* e o que se paga adiantado: o primeiro ano de seguro, meses de imposto no *escrow* e os juros até o fim do mês. No total, os custos do comprador ficam entre 2% e 5% do preço.

CASA DE US$ 450.000 EM ORANGE COUNTY	CONVENCIONAL, 5%	FHA, 3,5%
Entrada	US$ 22.500	US$ 15.750
Custos de fechamento	US$ 7.579	US$ 7.730
Pré-pagos: seguro, escrow e juros	US$ 6.780	US$ 6.825
Dinheiro para fechar	**US$ 36.859**	**US$ 30.305**
Parcela inteira por mês	US$ 3.956	US$ 4.073

As premissas, em setembro de 2026: taxa de 7,03% nos dois casos, fechamento no dia 15, seguro de US$ 2.600 por ano, PMI estimado em 0,5% ao ano, associação de US$ 100 por mês e o vendedor pagando a apólice de título do dono. É estimativa, não cotação. A FHA pede US$ 6.554 a menos para fechar, mas custa US$ 117 a mais por mês, e o seguro dela não cai (capítulo 5).

O vendedor pode pagar parte dos seus custos. No convencional, até **3%** do preço quando você financia mais de 90%, 6% entre 75% e 90% e 9% abaixo disso — 2% em imóvel de investimento. Na FHA, até 6%; na VA, 4%. Desde o acordo da associação nacional de corretores, em agosto de 2024, você assina um contrato escrito com o seu corretor antes das visitas; se o vendedor pagar a comissão dele, isso não entra no limite de concessões. São duas negociações diferentes.

O GOLPE DA TRANSFERÊNCIA

Em 2025, o FBI registrou **12.368 queixas e US$ 275,1 milhões perdidos** em fraudes imobiliárias. O golpe clássico: alguém invade o e-mail do corretor ou da title company e manda "novas instruções" para a transferência do fechamento. Transferência bancária não tem estorno garantido por lei. Anote na primeira semana o telefone do responsável pelo fechamento e do loan officer. Trate qualquer mudança de conta como golpe até prova em contrário e confirme ligando para o número que você anotou, nunca o do e-mail. Depois, confirme por telefone que o dinheiro chegou.

Outros sinais de alerta: pressão para assinar antes dos 3 dias do Closing Disclosure, espaços em branco no contrato, taxas no CD que não estavam no LE, pedido de dinheiro antes do LE além do relatório de crédito e originador sem número NMLS. Diante de qualquer um deles, pare e pergunte por escrito.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
"Pré-aprovado é aprovado"	A pré-aprovação não é garantia; o underwriting confere tudo de novo
"Seguro de título tem o preço que a empresa quiser"	Na Flórida o preço é tabelado pelo estado
"Imposto de transmissão é só do vendedor"	O comprador financiado paga 0,35% na nota e 0,2% de imposto intangível
"E-mail da title company com conta nova é confiável"	Mudança de conta é golpe até prova em contrário: confirme por telefone

Da pré-aprovação às chaves em 37 dias

Uma compra financiada típica na Flórida, com o prazo de cada etapa contado da oferta aceita.

1. **Pré-aprovação** — ANTES DA OFERTA
   Crédito, documentos e a carta do lender
2. **Oferta aceita** — DIA 0
   Contrato assinado e depósito de sinal
3. **Pedido e Loan Estimate** — DIAS 0 A 3
   Seis informações; proposta em 3 dias úteis
4. **Comparar e travar a taxa** — DIAS 1 A 10
   Três propostas; trava de 30 a 45 dias
5. **Inspeções e avaliação** — DIAS 3 A 14
   Geral, 4-point, wind mitigation e cupim
6. **Título, survey e seguro** — DIAS 7 A 21
   Pesquisa do título e apólice na mão
7. **Underwriting** — DIAS 14 A 30
   Condições cumpridas e clear to close
8. **Closing Disclosure e chaves** — DIAS 33 A 37
   CD 3 dias úteis antes; assinatura, transferência e registro

Antes de transferir, confirme a conta por telefone.

ICE, RELATÓRIO DE ORIGINAÇÃO DE MARÇO DE 2026 · 12 CFR 1026.19 · FLORIDA STATUTES 201.08 E 199.133 · FLA. ADMIN. CODE 69O-186.003 · FBI IC3 2025 · PRAZOS TÍPICOS, NÃO GARANTIDOS

Em *resumo*

01	A **pré-aprovação** analisa documentos e crédito; a pré-qualificação, não. Nenhuma das duas garante o empréstimo.
02	Separe **30 dias de holerites**, **2 anos de W-2 ou declarações**, **2 meses de extratos**, documento e prova de status.
03	Durante o processo, **não abra crédito, não troque de emprego** e não mova dinheiro sem rastro.
04	Compare **três Loan Estimates** pela taxa, pelos pontos, pela seção A e pelo APR.
05	A **trava da taxa** dura 30, 45 ou 60 dias; pergunte antes quanto custa estender.
06	Na Flórida: inspeção geral, ***4-point*** em casa com mais de 20 anos, ***wind mitigation*** e cupim.
07	O **seguro de título é tabelado** pelo estado; quem paga a apólice do dono depende do costume do condado e do contrato.
08	O comprador financiado paga **0,35% de doc stamps** na nota e **0,2% de imposto intangível**.
09	Na casa de US$ 450.000: **US$ 36.859** para fechar no convencional com 5% e **US$ 30.305** na FHA com 3,5%.
10	O vendedor pode pagar custos: **3%, 6% ou 9%** no convencional, conforme a entrada; **6%** na FHA; **4%** na VA.
11	O prazo médio até as chaves foi de **36,8 dias** em março de 2026.
12	**Golpe da transferência:** US$ 275,1 milhões perdidos em 2025. Confirme a conta por telefone.

> *Fechar um financiamento é uma sequência com prazos: quem conhece a ordem chega ao dia das chaves sem surpresa no valor nem na conta.*

CAPÍTULO QUATRO 04

O convencional *e o jumbo*

Fannie Mae, Freddie Mac, 3% de entrada, PMI e o que o score muda no preço

Quando alguém fala em "financiamento normal" nos Estados Unidos, está falando do convencional. O banco empresta, mas não fica com o empréstimo: vende para a Fannie Mae ou para a Freddie Mac (capítulo 1), que só compram o que "conforma" às suas regras e ao limite do ano — daí o nome *conforming*. É o caminho mais barato do mercado, e serve para você se tem renda comprovada, crédito americano e presença legal no país.

Limites e requisitos de 2026

O limite de 2026 para 1 unidade é de **US$ 832.750** (era US$ 806.500 em 2025); para 2, 3 e 4 unidades, US$ 1.066.250, US$ 1.288.800 e US$ 1.601.750. Na Flórida, só o condado de Monroe, nas Keys, tem limite maior: **US$ 990.150**. Uma casa de até cerca de US$ 1,04 milhão com 20% de entrada ainda cabe no convencional. Acima disso, é jumbo.

O que o *lender* pede, pelas regras de 2026: score a partir de **620**; DTI de até 45% na análise manual e até **50%** com a aprovação automática da Fannie Mae; dois anos de histórico de renda; e entrada a partir de 3%. Os 3% — ou 97% de *loan-to-value* (LTV), a fração financiada — só existem para 1 unidade em que você vai morar; o convencional comum trabalha com 5%.

Quem pode: cidadão, residente permanente e residente com autorização válida — visto de trabalho ou EAD em dia. A Fannie exige SSN **ou** ITIN e presença legal comprovada, mas deixa os documentos a critério do lender, que responde pelo risco. Por isso muitos exigem SSN e alguns recusam categorias específicas. Peça a política por escrito; a matriz por status está no capítulo 10.

HOMEREADY E HOME POSSIBLE

São as versões "de entrada" da Fannie e da Freddie, para quem tem renda de até **80% da renda mediana da área**, consultada por endereço. Dão 3% de entrada, que pode vir inteira de presente de família; seguro do empréstimo mais barato; e um crédito de **US$ 2.500** para renda até 50% da mediana, válido até 28/02/2027. Casal com duas rendas em Orlando ou Miami costuma passar do teto; aí sobram o *Standard* 97, para o primeiro comprador, ou os 5%.

O PMI entra e sai

Com menos de 20% de entrada, a Fannie exige o *private mortgage insurance* (PMI): um seguro que protege o lender, não você. O preço depende mais do score que da entrada. Guias de mercado de 2026 iam de cerca de **0,1% ao ano** (score 760 ou mais, 15% de entrada) a **1,1% a 1,65%** (score 620 a 639, 3% a 5%). Numa casa de US$ 400.000 com 5%, isso dava uns US$ 177 por mês com score de 680 a 699 e US$ 355 com 620 a 639. São faixas: o número real vem no Loan Estimate.

A boa notícia é que ele vai embora. Pela lei federal de 1998, você pede o cancelamento quando o saldo chega a **80% do valor original**, e o lender é obrigado a cancelar sozinho aos **78%**, desde que você esteja em dia. É a grande diferença para o seguro da FHA, que com 3,5% de entrada dura a vida toda (capítulo 5).

O que o score faz com o preço

Dois compradores com a mesma taxa "de tabela" pagam taxas finais diferentes por causa dos *Loan-Level Price Adjustments* (LLPAs): sobretaxas que Fannie e Freddie cobram por score, entrada, tipo de imóvel e ocupação, e que o lender embute nos juros. Desde 2023, o melhor preço fica com **780 pontos** ou mais. No exemplo mais citado no mercado, quem tem 750 paga cerca de 0,25 ponto de sobretaxa; quem tem 690, 2 pontos ou mais. Como cada ponto de sobretaxa vira uns 0,25 ponto de juros, subir de 690 para 740 antes de pedir pode valer **US$ 110 por mês** num empréstimo de US$ 427.500. O DTI não entra nessa conta; condomínio, segunda casa e investimento entram.

Você também mexe no preço. Os *points* são dinheiro pago no fechamento para baixar a taxa: 1 ponto é 1% do empréstimo. O *lender credit* faz o contrário. O *buydown* 2-1 baixa a taxa em 2 pontos no primeiro ano e 1 no segundo, pago pelo vendedor ou pela construtora — mas você se qualifica pela taxa cheia.

Fixo ou ajustável

O padrão é o **30 anos fixo**, a 7,03% em 24/09/2026; o **15 anos fixo** estava em 6,42%, com parcela maior e muito menos juros no total. A *adjustable-rate mortgage* (ARM) fixa a taxa por 5, 7 ou 10 anos e depois a reajusta periodicamente, com tetos: num desenho comum, 2 pontos no primeiro reajuste, 1 nos seguintes e 5 no contrato inteiro. Uma ARM de 5 anos estava em 6,10% em setembro de 2026 — e poderia chegar a 11,10%. Serve se você vai vender ou refinanciar dentro do período fixo e se a parcela do pior caso cabe no orçamento.

Acima do limite: o jumbo

Jumbo é qualquer empréstimo acima do limite do condado. Fannie e Freddie não compram, então cada lender faz as próprias regras. Em 2026 os guias convergiam em score de **680 a 700**, entrada de **10% a 20%**, **6 a 12 meses** de reservas, DTI de 43% a 45% e duas avaliações acima de cerca de US$ 1,5 milhão. A surpresa de 2026: a taxa jumbo ficou quase igual à conforming — **7,03% contra 6,97%** na semana de 11/09/2026. Perto do limite, cote os dois.

Condomínio, seguro e avaliação

Para financiar um apartamento no convencional, o prédio inteiro precisa ser aprovado — ser *warrantable*. Cai fora o prédio com reparos críticos acima de US$ 10.000 por unidade, ação judicial sobre a estrutura, operação de hotel, mais de 15% das unidades inadimplentes ou o carimbo "indisponível" da Fannie. Em março de 2025, **1.438 condomínios da Flórida** estavam nessa lista, 28% do país. Em 2026 a Fannie apertou de novo: franquia do seguro do prédio de no máximo **US$ 50.000 por unidade** e reserva mínima de **15%** da receita a partir de 2027. Somam-se as regras estaduais pós-Surfside: *milestone inspection* aos **30 anos** em prédios de 3 andares ou mais e o estudo de reservas estruturais, o SIRS. Prédio que não passa só financia em portfólio ou non-QM.

> **ANTES DE OFERTAR NUM CONDOMÍNIO**
>
> Pergunte: a inspeção de marco foi feita e o que apontou? Há taxa extraordinária aprovada ou a caminho? O prédio está na lista de indisponíveis da Fannie? As respostas mudam o financiamento inteiro. Casa e *townhouse* sem condomínio escapam de quase tudo isso.

O seguro que o lender exige: apólice pelo **custo de reposição**, franquia de no máximo **5%** da cobertura para cada risco, inclusive furacão — a opção de 10% que a lei estadual oferece não passa —, e seguro de enchente em zona de risco. E o empréstimo sai sobre o menor entre preço e laudo (capítulo 2).

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
“Precisa de 20% de entrada”	3% a 5% no convencional; 20% só dispensa o PMI
“Estrangeiro não financia”	Residente com visto ou EAD válido entra no convencional (capítulo 10)
“PMI é para sempre”	Cai a pedido aos 80% do valor original e sozinho aos 78%
“A taxa do anúncio é a minha taxa”	Score, entrada e tipo de imóvel mudam a taxa
“Jumbo é muito mais caro”	Em setembro de 2026: 7,03% contra 6,97% do conforming
“Apartamento financia como casa”	Só se o prédio inteiro passar na revisão da Fannie

O convencional em números, e o peso do score

Os limites e as regras de 2026 do financiamento mais comum do país, e como a faixa de score muda a sobretaxa e o seguro do empréstimo.

US$ 832.750
Limite de 2026 para 1 unidade; US$ 990.150 em Monroe

3%
Entrada mínima no primeiro imóvel ou com renda até 80% da mediana

620 · 50%
Score mínimo e DTI máximo com aprovação automática

80% · 78%
Saldo em que o PMI cai a pedido e sozinho

780 ou mais
Melhor faixa da grade de sobretaxas desde 2023

740 a 779
No exemplo de mercado, 750 paga cerca de 0,25 ponto de sobretaxa

680 a 739
690 paga 2 pontos ou mais; PMI perto de US$ 177 por mês (US$ 400 mil, 5%, score 680 a 699)

620 a 679
Piso do convencional; PMI de até 1,65% ao ano — compare com a FHA (capítulo 5)

Cada ponto de sobretaxa vira cerca de 0,25 ponto de juros. Faixas de mercado; o valor real vem no Loan Estimate.

FHFA, LIMITES DE 2026 · FANNIE MAE SELLING GUIDE B3-5.1-01, B3-6-02, B7-1-01 E B7-1-02 · HOMEOWNERS PROTECTION ACT · GUIAS DE MERCADO DE 2026 SOBRE PMI E LLPAS · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 O convencional é o empréstimo que o banco vende a **Fannie Mae ou Freddie Mac**; por isso segue regras e limites nacionais.

02 Limite de 2026: **US$ 832.750** para 1 unidade; na Flórida só Monroe é maior (US$ 990.150). Acima disso é jumbo.

03 Requisitos: score **620**, DTI até 45% na análise manual e **50%** com aprovação automática, 2 anos de renda, entrada a partir de 3%.

04 Quem pode: cidadão, green card e residente com visto ou EAD válido; a Fannie aceita **SSN ou ITIN** com presença legal. O lender decide os documentos.

05 **HomeReady e Home Possible**: 3% de entrada para renda até 80% da mediana da área, seguro mais barato e US$ 2.500 até 28/02/2027.

06 O **PMI** entra com menos de 20% de entrada e custa de cerca de 0,1% a 1,65% ao ano nos guias de mercado de 2026, conforme score e entrada.

07 O PMI cai a pedido aos **80%** do valor original e sozinho aos **78%** — o MIP da FHA, não.

08 **LLPAs**: score e entrada mudam a taxa; o DTI não. Subir de 690 para 740 vale perto de 0,4 ponto de juros.

09 **Pontos** baixam a taxa, o **crédito do lender** faz o contrário, e no **buydown 2-1**, pago pelo vendedor, você se qualifica pela taxa cheia.

10 **30 anos fixo a 7,03%** e 15 anos a 6,42% em 24/09/2026; 5/1 ARM a 6,10%, com pior caso de 11,10% pelos tetos.

11 **Jumbo**: score de 680 a 700, 10% a 20% de entrada, 6 a 12 meses de reservas — e taxa quase igual à conforming em 2026.

12 Condomínio na Flórida: **1.438 prédios** na lista de indisponíveis em 2025 e reserva de 15% a partir de 2027; pergunte antes de ofertar.

> *O convencional é o caminho mais barato para quem tem status, renda e crédito americanos — e o score decide quanto ele custa.*

CAPÍTULO CINCO 05

FHA, VA *e USDA*

Os programas do governo: quem pode usar, quanto custam e o que mudou em 2025

Nos três programas deste capítulo, quem empresta continua sendo um banco ou uma empresa privada; o governo segura ou garante o empréstimo e, em troca, cobra uma taxa e impõe regras. É por isso que existem financiamentos com 3,5% de entrada ou nenhuma. Mas atenção ao status: em 2025, dois deles fecharam as portas para quem não é cidadão nem tem green card.

FHA: 3,5% de entrada

A *Federal Housing Administration* (FHA), ligada ao HUD, o departamento federal de habitação, segura o financiamento de entrada baixa mais usado do país. Serve para você se tem score modesto, pouca entrada e é cidadão ou residente permanente. E não é só para o primeiro imóvel: em maio de 2026, um em cada cinco financiamentos FHA de compra foi para quem já tinha tido casa.

As regras de 2026: **3,5% de entrada com score de 580 ou mais**, 10% entre 500 e 579. O seguro se chama MIP: **1,75%** do empréstimo na assinatura, que pode ser financiado, e **0,55% ao ano** com menos de 5% de entrada. Com menos de 10% de entrada, ele dura **a vida inteira** do empréstimo; com 10% ou mais, cai em 11 anos. O DTI de referência é de 31% para a moradia e 43% para tudo, e sobe com fatores que compensem e com a aprovação automática.

O limite de 2026 é **US$ 541.287** em toda a região de Orlando e Tampa, **US$ 667.000** em Miami-Dade, Broward e Palm Beach e US$ 990.150 em Monroe. Como a casa mediana de Orlando custava US$ 400.676 em agosto de 2026, quase toda casa típica da região cabe no programa.

Detalhes que ajudam: o vendedor pode pagar até 6% do preço em custos, mas não a entrada; um familiar pode entrar como co-mutuário sem morar no imóvel; o condomínio precisa estar na lista aprovada do HUD ou passar por aprovação da unidade; a modalidade 203(k) financia reforma junto com a compra — na versão simples, até US$ 75.000.

A mudança de 2025

Em março de 2025 o HUD publicou a *Mortgagee Letter* 2025-09. Para pedidos abertos a partir de **25 de maio de 2025**, a categoria de "residente não permanente" deixou de existir na FHA. Podem usar o programa cidadãos americanos, residentes permanentes com prova do serviço de imigração — o cartão do Social Security não basta — e cidadãos de três países do Pacífico com acordo especial com os EUA.

Ficaram de fora quem tem visto de trabalho (H-1B, L-1, E-2, O-1), estudante, turista, DACA, TPS e quem tem pedido de asilo pendente. Asilados e refugiados provavelmente também, porque a seção inteira foi apagada — confirme com o lender. A regra vale ainda para o refinanciamento simplificado e para quem assume um FHA de outra pessoa, e nada em 2026 a reverteu. Para quem tem visto válido, o caminho passa a ser o convencional (capítulo 4) ou o non-QM (capítulos 7 e 8).

FHA ou convencional?

Para quem pode escolher, o score decide. Em julho de 2026 o Urban Institute comparou os dois numa casa de US$ 400.000 com empréstimo de US$ 386.000: a FHA custava **US$ 2.654 por mês em qualquer score**; o convencional com PMI, de US$ 3.003 (score 620 a 639) a US$ 2.668 (760 ou mais). A regra prática: **abaixo de uns 680 pontos, a FHA costuma sair mais barata**; acima, o convencional empata ou vence — e o PMI dele cai, enquanto o MIP da FHA fica. No primeiro trimestre do ano fiscal de 2026, o score médio de quem comprou com FHA foi de 685. Na casa mediana de Orlando, com 3,5% de entrada a 7,03%, amortização, juros e MIP davam cerca de **US$ 2.806 por mês**, antes de imposto e seguro.

VA: para quem serviu

O financiamento VA, do *Department of Veterans Affairs*, é o melhor produto do mercado: **zero de entrada**, sem seguro mensal, custos menores e, para quem tem direito pleno, **sem limite de valor**. No lugar do seguro há uma taxa única, o *funding fee*: 2,15% no primeiro uso com menos de 5% de entrada e 3,3% nos usos seguintes; quem recebe indenização por incapacidade do serviço é isento.

Só que ele é exclusivo de quem serviu nas Forças Armadas americanas, e de cônjuges sobreviventes elegíveis, com o certificado de elegibilidade.

USDA: zero de entrada fora do centro

O programa garantido do *U.S. Department of Agriculture* (USDA) financia **sem entrada** a residência principal em área considerada

rural. A taxa de garantia é de **1%** do valor, que pode ser financiada, mais **0,35% ao ano**: num empréstimo de US$ 250.000, US$ 2.500 na entrada e cerca de US$ 73 por mês no primeiro ano.

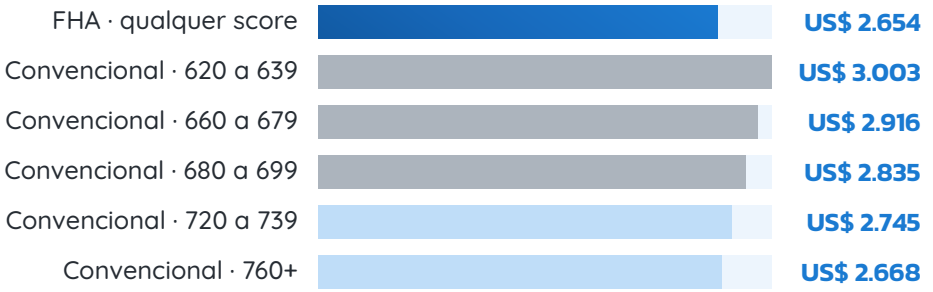
Duas condições. A renda de todos os adultos da casa não pode passar de **US$ 132.100** (até 4 pessoas) ou US$ 174.400 (5 a 8) na região de Orlando em 2026. E o imóvel precisa estar numa área elegível do mapa oficial, conferido endereço por endereço: o centro de Orlando fica fora, mas partes de Clermont, Groveland e Minneola, de Davenport, Haines City e Lakeland, de St. Cloud e Harmony e da zona rural de Deltona e DeLand entram. Os lenders pedem score de 640, e o DTI de referência é de 29% e 41%.

Desde 18 de março de 2025 o USDA exige cidadão americano ou *qualified alien*, categoria federal que inclui o green card, o asilado e o refugiado, mas não quem tem visto temporário. Na paralisação do governo de outubro de 2025, as garantias pararam: confira a situação do programa perto do fechamento.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
"FHA é só para primeiro comprador"	Não há essa exigência; 1 em 5 compras FHA em 2026 foi de quem já teve casa
"Com visto de trabalho eu uso a FHA"	Desde 25/05/2025, só cidadão e green card
"O seguro da FHA some aos 80%"	Com menos de 10% de entrada, o MIP dura a vida toda

FHA ou convencional: quem paga menos

Parcela mensal de uma casa de US$ 400.000 com empréstimo de US$ 386.000, por faixa de score, em julho de 2026 — e o que VA e USDA oferecem a quem se enquadra.



Com menos de 10% de entrada, o MIP da FHA dura a vida toda; o PMI do convencional cai aos 78%.

VA	USDA
ENTRADA Zero	**ENTRADA** Zero
CUSTO DO GOVERNO Taxa única de 2,15% no 1º uso; sem seguro mensal	**CUSTO DO GOVERNO** 1% na entrada e 0,35% ao ano
LIMITE Sem limite de valor com direito pleno	**LIMITE** Renda até US$ 132.100 em Orlando; área rural elegível
QUEM PODE Quem serviu nas Forças Armadas dos EUA	**QUEM PODE** Cidadão, green card, asilado e refugiado

URBAN INSTITUTE, HOUSING FINANCE AT A GLANCE (JULHO DE 2026) · HUD MORTGAGEE LETTERS 2023-05, 2025-09 E 2025-23 · VA, TAXAS DE 2026 · USDA, LIMITES DE RENDA DE 2026 · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 Nos três programas o governo **garante ou segura** o empréstimo de um lender privado; por isso a entrada é baixa ou zero.

02 **FHA:** 3,5% de entrada com score **580**; 10% entre 500 e 579. Não é só para o primeiro imóvel.

03 O **MIP** custa **1,75%** na assinatura e **0,55% ao ano**; com menos de 10% de entrada, dura a vida toda.

04 Limites FHA de 2026: **US$ 541.287** em Orlando e Tampa, **US$ 667.000** em Miami-Dade, Broward e Palm Beach.

05 Desde **25/05/2025** a FHA aceita só **cidadão e green card**; visto de trabalho, DACA e estudante ficaram fora.

06 Para quem pode escolher: **abaixo de uns 680 pontos, a FHA costuma sair mais barata**; acima, o convencional empata ou vence.

07 Casa mediana de Orlando com FHA: cerca de **US$ 2.806 por mês** de amortização, juros e MIP, antes de imposto e seguro.

08 **VA:** zero de entrada, sem seguro mensal e sem limite — só para quem **serviu nas Forças Armadas** americanas.

09 O *funding fee* do VA é de **2,15%** no primeiro uso sem entrada e **0,5%** para quem assume um VA.

10 **USDA:** zero de entrada, **1% + 0,35% ao ano**, renda até **US$ 132.100** na região de Orlando em 2026.

11 O USDA vale só em **área rural elegível** — confira o endereço no mapa oficial — e exige cidadão ou *qualified alien*.

12 Com visto temporário, o caminho é o **convencional** (capítulo 4) ou o **non-QM** (capítulos 7 e 8).

> *Os programas do governo abrem crédito com pouca ou nenhuma entrada — para quem tem o status, o serviço militar ou o endereço certos.*

CAPÍTULO SEIS 06

Ajuda para *a entrada*

Florida Housing, Hometown Heroes, condados, bancos e construtoras: dinheiro que existe e pouca gente pede

A entrada assusta mais que os juros: é juntar US$ 20.000 ou US$ 30.000 de uma vez. O que quase ninguém me pergunta é se existe ajuda para isso. Existe — do estado, de condados, de bancos e até de construtoras. Mas ela muda o tempo todo, acaba rápido e tem regra. Aqui está o que estava de pé em setembro de 2026 e como conferir se ainda está.

Como funciona uma ajuda de entrada

Uma *down payment assistance*, a DPA, é dinheiro para a entrada ou para os custos de fechamento que chega junto com o financiamento principal. Quase sempre é uma **segunda hipoteca**: um empréstimo pequeno, registrado atrás do primeiro, a juros zero e sem parcela, que você devolve quando vende, refinancia ou sai do imóvel. Algumas são *forgivable*, perdoáveis: a cada ano morando ali, uma fatia é apagada. Poucas são *grants*, doações que não voltam.

Toda DPA pede a mesma lista: um *lender* participante (só bancos credenciados a usam), curso de comprador, limite de renda e de preço por condado e, quase sempre, ser *first-time homebuyer* — que na Flórida não é "nunca teve casa", e sim **3 anos** sem ser dono e morar numa residência principal. A primeira hipoteca continua sendo um convencional, um FHA, um VA ou um USDA (capítulos 4 e 5).

Florida Housing e Hometown Heroes

A Florida Housing é o programa estadual: combina uma primeira hipoteca — FHA, VA, USDA ou o convencional do próprio programa — com uma segunda hipoteca de ajuda. Em 2026, o **Florida Assist** emprestava até **US$ 10.000** a 0%, sem parcela, diferido até a venda; o **FL HLP**, US$ 12.500 a 3% em 30 anos — este tem parcela; e o **PLUS**, 3% a 5% do empréstimo, perdoável em 5 anos. Score mínimo de **640**.

O mais generoso é o **Hometown Heroes**: até **5% da primeira hipoteca, entre US$ 10.000 e US$ 35.000**, a 0%, sem parcela, diferido por 30 anos e **não perdoável** — você devolve na venda ou no refinanciamento. Em 2026 ele voltou a ser por profissão: saúde, escolas, socorristas, segurança pública, tribunais, creches, militares e veteranos, em emprego de tempo integral em empregador sediado na Flórida. O teste é o empregador, não o cargo: quem limpa um hospital qualifica. A versão "para qualquer trabalhador" de 2023 e 2024 acabou.

A renda pode chegar a **US$ 172.350** em Orange, Osceola, Seminole e Lake, e a US$ 204.300 em Miami-Dade (2026). O problema é que o dinheiro acaba: a verba de 2025 esgotou em fevereiro de 2026; **US$ 50 milhões** novos entraram em 13 de julho de 2026 e, em 21 de setembro, restavam mais de US$ 25 milhões. Nesse ritmo, deve acabar entre novembro e dezembro. Quem se enquadra reserva pelo lender participante já — e confere se ainda está aberto.

Condados e cidades: quase tudo fechado

Os programas municipais são os maiores, e em setembro de 2026 quase todos da Flórida Central estavam fechados. **Orange County**

paga até **US$ 70.000**, US$ 40.000 ou US$ 10.000 conforme a renda, mas suspendeu pedidos de 6 de setembro a 15 de novembro de 2026 — e exige "direito legal de residir permanentemente" nos EUA. A cidade de **Orlando** (até US$ 45.000) não aceitava pedidos; **Osceola** (até US$ 80.000) e **Seminole** (até US$ 145.000) estavam fechados ou com lista de espera encerrada; **Polk** abriu em julho de 2026, com US$ 4,7 milhões.

No resto do estado, em 2026: **Hillsborough** até US$ 25.000 a 0%; **Miami-Dade** até US$ 35.000, sem juros, diferido por até 30 anos; **Broward** até US$ 80.000, perdoável em 15 anos, aberto a residentes permanentes e asilados com 2 anos de histórico; **Palm Beach** (até US$ 50.000) fechou em abril. Regra prática: no condado, o *green card* é a chave. Na Florida Housing, a página oficial não fala em cidadania — vale o que a primeira hipoteca exige (capítulo 10).

Bancos e construtoras

Bancos grandes têm subsídios próprios, e esses são doação. Entre os anunciados em 2026 estavam Bank of America (até US$ 10.000 na entrada e US$ 7.500 em custos), Wells Fargo (US$ 10.000 mais até US$ 5.000 para renda até 80% da mediana da área), TD Bank (até US$ 10.000) e Chase (US$ 2.500 ou US$ 5.000 por área). Uma regra federal de abril de 2026 tirou raça, cor, origem nacional e sexo dos critérios; sobraram renda, localização e primeiro comprador — e vários programas mudaram. Pergunte o que vale hoje.

As construtoras também têm financeira própria e usam a taxa como isca. Exemplo real em Orlando, na semana de 21 de setembro de 2026: a Lennar anunciava FHA 5/1 ARM a **4,25%**, mais até US$ 5.000 de custos e US$ 25.000 de desconto, só financiando com a financeira da casa. A letra pequena: é um ARM, fixo por 5 anos e depois com ajuste anual, e o APR era de **7,439%**.

A PEGADINHA DA TAXA DE CONSTRUTORA

O custo costuma ir para o preço de tabela: a avaliação pode não alcançar, e uma investigação de dezembro de 2025 estimou que 21% a 31% dos financiamentos FHA de grandes construtoras deviam mais que a casa valia. Compare o preço líquido com o de uma casa usada. E o FHA exige cidadania ou green card (capítulo 5); sem ele, negocie o desconto e financie pelo capítulo 8.

Empilhando as ajudas

As camadas somam. Pegue a casa de US$ 450.000 do capítulo 3, convencional com 5%: entrada de US$ 22.500 mais US$ 14.359 de custos e pré-pagos, **US$ 36.859** para fechar. Camada 1: o Florida Assist cobre US$ 10.000 da entrada. Camada 2: o vendedor pode pagar até 3% do preço em custos quando o empréstimo passa de 90% do valor — US$ 13.500; em Orlando, com 4,9 meses de oferta em agosto de 2026, isso se negocia. Camada 3: um subsídio de banco de US$ 10.000 na entrada, se o lender participante o tiver. Sobram cerca de **US$ 3.400** do seu bolso.

Nem sempre as três cabem juntas: cada programa tem regra de combinação, e o vendedor pode dizer não. Mas a lógica vale com uma camada só. A pergunta certa para o lender, antes de ver casa: "quais ajudas você é credenciado a usar, e quais estão abertas hoje?"

O que o governo federal não tem

Em 2026 **não existe** crédito fiscal nem cheque federal para o primeiro comprador: os projetos (crédito de US$ 15.000, de até US$ 50.000, ajuda de US$ 20.000) estavam parados no Congresso

em setembro de 2026 — propostas, não lei. O que há é pequeno: o Good Neighbor Next Door (50% de desconto em casas do HUD para professores, policiais, bombeiros e paramédicos, por sorteio) e o HomePath (3% dos custos em imóveis retomados pela Fannie).

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
"Ajuda de entrada é dinheiro dado"	Quase sempre é 2ª hipoteca a 0%, devolvida na venda ou no refinanciamento
"É só para quem ganha pouco"	Hometown Heroes aceita renda até US$ 172.350 em Orlando em 2026
"Com visto de trabalho eu entro"	Condados pedem residência permanente; a Florida Housing segue a 1ª hipoteca
"A construtora dá 4,25% por 30 anos"	É ARM de 5 anos com APR de 7,439%; depois sobe
"Tem cheque federal para o 1º comprador"	Em 2026 não há; os projetos não viraram lei

De onde vem cada dólar da entrada

Uma casa de US$ 450.000 em Orange County com 5% de entrada: o que sai do bolso sem ajuda e o que sobra quando as camadas entram.

Entrada de 5%	**US$ 22.500**
Custos de fechamento e pré-pagos	**US$ 14.359**
Dinheiro para fechar sem ajuda	**US$ 36.859**
Florida Assist · 2ª hipoteca a 0%, na entrada	**– US$ 10.000**
Concessão do vendedor · 3% do preço, nos custos	**– US$ 13.500**
Subsídio do banco · exemplo, na entrada	**– US$ 10.000**
O que sai do seu bolso	**≈ US$ 3.400**

US$ 35.000
Teto do Hometown Heroes em 2026: 5% da 1ª hipoteca, a 0%, não perdoável

US$ 10.000
Florida Assist: 2ª hipoteca a 0%, sem parcela, devolvida na venda

3 anos
Sem ser dono e morar numa residência principal: o "primeiro comprador" da Flórida

640
Score mínimo nos programas da Florida Housing em 2026

Cada programa tem regra própria de combinação e pode estar fechado: confira com o lender participante antes de contar com o valor.

FLORIDA HOUSING (FLORIDA ASSIST E HOMETOWN HEROES, 2026) · FANNIE MAE B3-4.1-02 (CONCESSÕES) · EXEMPLO DO CAPÍTULO 3 · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01	A DPA quase sempre é uma **segunda hipoteca a 0%, sem parcela**, devolvida na venda ou no refinanciamento; poucas são doações.
02	Toda ajuda pede **lender participante, curso de comprador e limites de renda e preço**; a primeira hipoteca continua sendo convencional, FHA, VA ou USDA.
03	"Primeiro comprador" na Flórida é **3 anos sem ser dono e morar** numa residência principal — não "nunca teve casa".
04	Florida Housing em 2026: **Florida Assist de US$ 10.000 a 0%**, FL HLP de US$ 12.500 a 3% e PLUS de 3% a 5% perdoável; score 640.
05	**Hometown Heroes**: até 5% da primeira hipoteca, **teto de US$ 35.000**, a 0%, diferido e não perdoável; só profissões e empregadores da Flórida.
06	A verba do Hometown Heroes acaba: **US$ 50 milhões em julho de 2026**, mais de US$ 25 milhões em 21 de setembro — reserve cedo e confira.
07	Em setembro de 2026, **Orange, Orlando, Osceola e Seminole estavam fechados**; Orange (até US$ 70.000) reabre por volta de 16 de novembro.
08	Nos programas de condado, **o green card é a chave**; a Florida Housing segue o que a primeira hipoteca exige.
09	Bancos dão doações de **US$ 2.500 a US$ 10.000**; a regra de abril de 2026 tirou raça e origem dos critérios, e vários programas mudaram.
10	A taxa da construtora pode ser **ARM, temporária ou embutida no preço**: 4,25% em Orlando em 2026 era um 5/1 ARM com APR de 7,439%.
11	Empilhando DPA, concessão do vendedor e subsídio do banco, a casa de US$ 450.000 cai de **US$ 36.859 para cerca de US$ 3.400** do bolso.
12	Em 2026 **não existe crédito fiscal federal** para o primeiro comprador; tudo o que circula é proposta.

> *Ajuda para a entrada existe — do estado, do condado, do banco e da construtora —, mas muda, acaba e tem regra: pergunte ao lender o que está aberto hoje.*

CAPÍTULO SETE 07

Quando o banco *diz não*

O mundo non-QM: Bank Statement, P&L, 1099, Asset Depletion e outros jeitos de provar renda

Você tem renda, tem entrada e paga tudo em dia. Mesmo assim, o banco disse não. Na maior parte das vezes o motivo é um só: a renda que aparece na sua declaração de imposto é menor do que a renda que entra na sua conta. Autônomo, empresário e profissional liberal deduzem despesas, e a declaração encolhe. O convencional do capítulo 4 só enxerga o papel. Este capítulo é sobre os empréstimos que enxergam o resto.

O que é non-QM

Non-QM quer dizer *non-qualified mortgage*: um financiamento que não cabe no molde legal do *qualified mortgage* apresentado no capítulo 1. O molde pede renda provada com W-2 (o informe anual do empregador) e declaração de imposto, prazo de até 30 anos, nada de período só de juros e custo de originação de até 3%. Quem empresta dentro do molde ganha proteção legal; por isso quase todo banco prefere ficar nele.

Fora do molde não é fora da lei. Todo empréstimo para a sua casa continua sujeito ao dever de verificar se você consegue pagar, o *ability-to-repay* do capítulo 1. O que muda é a prova: em vez da declaração, o *lender* (quem empresta) usa extratos, um demonstrativo do

contador, o formulário 1099 ou o seu patrimônio. Se alguém oferece crédito sem verificar nada, desconfie: isso é ilegal desde 2014.

Isto não é 2008

O medo faz sentido. Em 2005 e 2006, empréstimo sem comprovar renda foi o combustível da bolha (capítulo 1). Os números de 2026 contam outra história: quem toma non-QM hoje tem score médio de **737 a 746** e financia, em média, só 60% a 70% do valor do imóvel. O mercado somou **US$ 100 a 108 bilhões** em 2025, e a previsão para 2026 era de **US$ 175 bilhões**, puxada por empréstimos de investidor.

O preço mudou junto. Em 24/09/2026 o convencional de 30 anos estava em **7,03%**. Para um perfil forte (score 740, 25% de entrada), as taxas non-QM anunciadas em 21/09/2026 iam de 6,25% a 7,875%: quase a mesma coisa. Para perfis médios o prêmio aparece, e em 2026 girava entre **1,25 e 3 pontos** acima do convencional, conforme score e entrada. O custo real costuma se esconder nos pontos e no APR (o custo anual total, que vem no Loan Estimate, capítulo 3), não na taxa.

Os caminhos, um a um

Bank Statement. Serve para você se é autônomo ou tem empresa há pelo menos 2 anos e o dinheiro passa pela sua conta. O lender lê 12 ou 24 meses de extratos, pessoais ou da empresa. Nos da empresa aplica um *expense factor*, o fator de despesa: só metade dos depósitos vira renda. Entrada de 10% a 20% (10% costuma exigir score de 680 ou mais); score mínimo de 620 a 640; 3 meses de reservas. Extratos de banco brasileiro entram,

traduzidos. O que vigiar: se você entrega a declaração de imposto, o empréstimo deixa de ser Bank Statement e o lender vai usá-la.

A CARTA DO CONTADOR

O fator de despesa de 50% é onde o autônomo mais perde crédito. A saída é a carta de CPA, o contador licenciado americano: ele, que não pode ser seu empregado nem parente, atesta a despesa real do negócio. Se ela cai de 50% para 20% ou 30%, a renda qualificável pode dobrar. Alguns lenders aceitavam até 10% em 2026; restaurantes costumam ser avaliados a 70%. Peça a carta antes de pedir o empréstimo, não depois.

P&L only. Serve para você se tem contador e não quer abrir extratos. Um demonstrativo de resultados (*profit and loss*) de 12 meses, assinado por CPA ou *enrolled agent* (contador credenciado pelo IRS, a Receita americana), substitui a declaração. O lender costuma conferir com 2 ou 3 meses de extratos, e os depósitos precisam bater com 75% a 90% da receita. Em 2026: 20% de entrada e score 640.

1099 only. Serve para você se é contratado independente e recebe pelo formulário 1099. Conta 100% do 1099 do último ano, com 2 anos na atividade e desconto de despesa de 10%. Score 640; alguns lenders aceitavam 10% de entrada em 2026.

WVOE. Serve para você se é assalariado e os holerites não contam a história inteira. O empregador preenche a verificação escrita de emprego (*written verification of employment*), com 2 anos na mesma empresa; nada de contracheque nem W-2. Score de 660 ou mais e 20% de entrada. Não vale se o patrão é seu parente.

Asset Depletion. Serve para você se tem patrimônio e pouca renda no papel: aposentado, investidor, quem vendeu um negócio. O lender divide os seus ativos líquidos por um número de meses e chama o resultado de renda. O divisor muda tudo: 60, 84 ou

120 meses conforme o lender, 360 nas agências. Com US$ 1 milhão a 60 meses, a renda qualificável é de cerca de US$ 16,7 mil por mês. Caixa e ações contam 100%; aposentadoria, 70%; contas no exterior entram com tradução. Entrada de 25% e score de 660 a 700 em 2026.

Só juros e 40 anos. O *interest-only* e o prazo de 40 anos nunca são QM, mas existem. Servem para quem quer parcela menor no começo e aceita que o saldo não caia. Em 2026 o só juros somava cerca de 0,25 ponto à taxa e, depois de 10 anos, a parcela sobe para amortizar em 20 ou 30. Para renda que vem em ondas, pode caber; para quem conta centavo, não.

Tropeço recente no crédito. Falência ou execução fecha o convencional por anos. No non-QM, alguns programas aceitavam de 1 a 2 anos depois do evento em 2026; outros pedem 4. Os que anunciam "um dia depois da falência" existem em lenders de nicho, com entrada e taxa bem maiores; confirme prazo e LTV (a fatia financiada) por escrito.

Jumbo alt-doc. Acima do limite de US$ 832.750 de 2026 (capítulo 4), o documento alternativo também existe: em 2026, um lender ia a US$ 3,5 milhões com 10% de entrada e score 660.

Multa por quitação antecipada

Pergunte sempre: "tem multa se eu quitar ou refinanciar cedo?". Em empréstimo para a sua casa ou casa de férias ela é proibida no non-QM; a lei só a permite em QM de taxa fixa, e limitada. Ela só sobrevive no empréstimo de negócio, o imóvel de aluguel, assunto do capítulo 8.

Broker ou lender direto

Boa parte dos lenders non-QM trabalha no atacado e só atende por um *mortgage broker*, o corretor de crédito. O broker consulta vários lenders para você; o lender direto oferece a própria prateleira. Nenhum é melhor por definição. Confira o registro dos dois no *NMLS Consumer Access*, a consulta pública e gratuita do registro nacional de originadores; peça a mesma coisa a três deles e compare o *Loan Estimate* linha a linha (capítulo 3).

OS RISCOS, SEM MAQUIAGEM

Taxa e custo maiores você já sabe. Vigie também: produto que reajusta, porque muitos non-QM são ARM (taxa ajustável) ou só juros, com a parcela recalculada após 5 a 10 anos, então simule o pior caso; *servicing* vendido, porque lenders non-QM fecham ou vendem carteiras e o atendimento muda (o crédito não some; você recebe aviso e tem 60 dias de tolerância, capítulo 9); avaliação mais conservadora em condotel e casa de temporada. Compre o que a sua renda real paga, não o que o extrato do melhor mês sugere.

O plano B que vira A

Non-QM costuma ser ponte, não destino. Quando a documentação permitir, 2 anos de declaração e crédito americano (para o empresário com visto E-2, os 2 anos de renda da empresa), você refinancia no convencional. A economia típica ao sair do non-QM era de 0,5 a 1,5 ponto em 2026: US$ 2.000 a 6.000 por ano num empréstimo de US$ 400.000. O capítulo 9 faz a conta do ponto de equilíbrio.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
“Non-QM é o subprime de volta”	Score médio de 737 a 746 e 60% a 70% financiados em 2025-2026
“Quem não prova renda não financia”	Prova com extratos, P&L, 1099 ou patrimônio; o dever de verificar continua
“A taxa é sempre muito maior”	Perfil forte: quase igual em 2026; perfil médio: 1,25 a 3 pontos acima
“Tem multa se eu quitar cedo”	Proibida em non-QM para a sua casa; só em empréstimo de negócio
“É para sempre”	Refinancia no convencional quando a documentação permitir

Qual documento prova a sua renda

Cada forma de comprovar renda leva a um caminho diferente, e o dever do lender de verificar continua em todos eles.

Holerite, W-2 e 2 anos de declaração	**Convencional**
12 ou 24 meses de extratos	**Bank Statement**
Demonstrativo de 12 meses do contador	**P&L only**
Formulário 1099 do último ano	**1099 only**
Carta do empregador, 2 anos na empresa	**WVOE**
Patrimônio líquido ÷ 60 a 120 meses	**Asset Depletion**
Aluguel do próprio imóvel	**DSCR · capítulo 8**

737 a 746
Score médio de quem tomou non-QM em 2025-2026

+1,25 a 3 pts
Prêmio sobre o convencional para perfis médios em 2026

US$ 175 bi
Previsão de originações non-QM em 2026

50%
Fator de despesa padrão nos extratos da empresa

Regra prática: non-QM muda a forma de provar a renda, não o dever de prová-la.

12 CFR 1026.43 · HOUSINGWIRE E AMERICAN BANKER, SET/2026 · DEFY MORTGAGE E MBANC, 2026 · GUIAS DE CREDORES NON-QM · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01	**Non-QM** é o empréstimo fora do molde do *qualified mortgage*, mas dentro da lei: o dever de verificar se você paga continua.
02	Em 2025-2026 o tomador típico tinha **score de 737 a 746** e financiava 60% a 70% do imóvel: nada parecido com 2006.
03	O segmento somou **US$ 100 a 108 bilhões** em 2025, com previsão de **US$ 175 bilhões** para 2026.
04	Perfil forte pagava quase o mesmo que o convencional (7,03% em 24/09/2026); perfil médio, **1,25 a 3 pontos** a mais.
05	**Bank Statement**: 12 ou 24 meses de extratos, fator de despesa de 50% na conta da empresa, 10% a 20% de entrada.
06	A **carta do contador** que atesta a despesa real pode dobrar a renda qualificável. Peça antes de aplicar.
07	**P&L only** usa o demonstrativo de 12 meses do contador; **1099 only** conta 100% do 1099 com 10% de despesa.
08	**WVOE**: só a carta do empregador, com 2 anos na mesma empresa. **Asset Depletion**: patrimônio dividido por 60 a 120 meses.
09	**Só juros e 40 anos** nunca são QM; a parcela menor no começo cobra depois. Tropeço de crédito: 1 a 4 anos de espera.
10	**Multa por quitação antecipada** é proibida em non-QM para a sua casa; só existe em empréstimo de negócio (capítulo 8).
11	Compare **três Loan Estimates**, confira o NMLS de broker e lender e simule o pior caso de um ARM.
12	Non-QM é ponte: refinanciar no convencional economizava **0,5 a 1,5 ponto** em 2026 (capítulo 9).

> *Non-QM não é crédito sem lei nem o subprime de volta: é outra forma de provar renda, com custo maior e prazo de validade.*

CAPÍTULO OITO 08

ITIN, Foreign National *e DSCR*

Os três caminhos que mais abrem portas para o brasileiro, com e sem SSN

Se você chegou a este capítulo pelo atalho da abertura, é provável que more no Brasil, tenha ITIN no lugar de SSN ou queira comprar para alugar. Os três caminhos deste capítulo — ITIN loan, Foreign National e DSCR — são non-QM (capítulo 7): mais caros que o convencional, com mais entrada, e perfeitamente reais em 2026. O que decide entre eles é onde você mora e para que é o imóvel.

ITIN loan: quem mora aqui sem SSN

O *ITIN loan* serve para você se mora nos Estados Unidos, trabalha, paga imposto com o ITIN (o capítulo 10 explica o número e como pedir) e quer comprar a casa onde vai morar. Exigências típicas de 2026: **dois anos de trabalho e dois anos de declarações de imposto com o ITIN** — ou, para autônomos, 12 a 24 meses de extratos —, score a partir de uns 620 ou crédito alternativo, com 12 meses de pagamentos em dia em três ou quatro contas (aluguel, luz, telefone, seguro), DTI até 45% a 50% e reservas de 2 a 6 meses.

A entrada acompanha o score: cerca de 10% com 720 ou mais, 10% a 15% entre 680 e 719, 15% a 20% entre 640 e 679 — e muitos lenders simplesmente pedem 20%. Os valores vão de US$ 150 mil a mais de US$ 1 milhão, em geral com juros fixos de 30 anos. Em agosto de 2026, as taxas de ITIN iam de **6,87% a 8,50%**, contra 6,37% a 6,50% do convencional: 0,5 a 2 pontos a mais para bons perfis e 3 a 4 abaixo

de 620. Entre os que ofereciam o produto na Flórida estavam a A&D Mortgage (até 80% financiado e US$ 1,5 milhão) e a Angel Oak (a partir de 640 pontos, até US$ 750 mil, só residência principal).

Uma nuance: a Fannie Mae aceita ITIN no lugar do SSN, desde que o lender comprove presença legal. Quem tem ITIN **e** status regular — o cônjuge de um portador de visto sem autorização de trabalho, por exemplo — pode, em tese, chegar ao convencional. Sem status regular, o caminho é o ITIN loan. E quem mora no Brasil e tirou o ITIN só para declarar aluguel procura o Foreign National, não este produto.

Foreign National: quem mora no Brasil

O *Foreign National loan* é feito para quem mora fora dos Estados Unidos, não tem SSN nem crédito americano e compra casa de férias ou imóvel para alugar. Ninguém vai olhar um score americano que você não tem: o empréstimo é precificado como "sem score". No lugar dele, o lender pede:

- **Passaporte e visto válidos** — ou ESTA, para quem viaja com passaporte de país isento de visto, como muitos brasileiros com cidadania europeia.
- **Carta de referência do seu banco**, emitida há até 90 dias, mostrando conta aberta e ativa há dois anos, sem restrições.
- **Prova de renda:** carta do empregador em papel timbrado ou, para autônomo com dois anos de atividade, carta do contador — tudo com tradução certificada.

- **12 meses de parcelas em reservas.** Contas no exterior valem para reservas e para o fechamento; alguns lenders deixam as reservas ficarem no Brasil.
- **Conta em banco americano**, pela qual a parcela é debitada, e dinheiro com 60 dias de extrato (capítulo 10).

A entrada vai de **25% a 35%** — 30% é a mais comum —, o DTI máximo costuma ser de 43% e os valores vão de cerca de US$ 100 mil a US$ 3 milhões ou mais. A compra pode sair no nome de uma LLC americana. Em setembro de 2026, as taxas iam de 6,75% para o perfil mais forte, com 30% de entrada, a 7,5%; outros lenders cobravam 1,5 a 3 pontos acima do convencional. Na Flórida, todo comprador estrangeiro assina ainda uma declaração exigida pela lei estadual de 2023 sobre compradores de países considerados de risco — lista em que o Brasil não está.

OS BANCOS BRASILEIROS NA FLÓRIDA

Em 2026, só dois bancos de capital brasileiro descreviam hipoteca para não residente na Flórida. O **BB Americas**, do Banco do Brasil, financiava até **75%** do valor no Sul e no Centro do estado, para residência, segunda casa ou investimento, em taxa ajustável 3/1 ou 5/1 com amortização em 30 anos; tem agência em Orlando, na International Drive. O **Bradesco Bank**, em Coral Gables, tinha programas para estrangeiros, com atendimento em português. Nenhum dos dois publicava taxa nem valor mínimo: peça a ficha do produto. Inter, Itaú, Santander, Nomad e Avenue ofereciam conta e investimento em dólar, mas não financiamento imobiliário próprio.

Regra local existe: em 2026, pelo menos um grande lender excluía o condado de Osceola do seu programa para estrangeiros. Pergunte antes de escolher a casa.

DSCR: o imóvel paga a conta

O *DSCR loan* serve para você se vai comprar para alugar — com ou sem SSN, morando aqui ou no Brasil. O nome vem de *Debt Service Coverage Ratio*, e a conta é simples: **aluguel bruto dividido pela parcela inteira** (PITIA). O lender não pede holerite, declaração de imposto nem DTI: quem precisa se pagar é o imóvel. Aluguel de longo prazo conta 100%, pelo contrato ou pela estimativa do avaliador; o de temporada, em geral 75% da projeção ou do histórico.

A CONTA DE UM DSCR

Casa de **US$ 400.000** em Orange County, 25% de entrada, empréstimo de US$ 300.000 a 7,75% (premissa de setembro de 2026). Parcela inteira: US$ 2.149 de amortização e juros + US$ 540 de imposto + US$ 200 de seguro + US$ 100 de associação = **US$ 2.989**.

1. Aluguel de US$ 2.989: DSCR de **1,0**, o mínimo comum.
2. Aluguel de US$ 3.736: DSCR de **1,25**, o que dá o melhor preço.
3. Aluguel típico de 3 quartos em Orlando, US$ 2.100 a US$ 2.400: DSCR abaixo de 1,0.

Para fechar: cerca de **US$ 113.719**, mais reservas. Em aluguel de longo prazo, a conta de uma casa mediana não fecha sem mais entrada. Por isso, na região, o DSCR costuma andar com o aluguel de temporada.

Os termos de 2026: DSCR de 1,0 como mínimo comum (alguns aceitam 0,75 com mais entrada, e há programas "sem ratio"), score de 620 a 680, entrada de 20% a 25% (15% com 740 ou mais), cerca de 6 meses de reservas, empréstimos de US$ 100 mil a US$ 4,5 milhões, prazos de 30 ou 40 anos, período só de juros e fechamento em LLC, com a sua garantia pessoal. As taxas partiam de 6,25% para o perfil

forte e iam a 7,875% — perto do convencional para investidor, que estava entre 7,17% e 7,67%.

Duas consequências legais. O DSCR é empréstimo **de negócio**: fica fora das regras federais do crédito ao consumidor (capítulo 1). É isso que permite LLC e fechamento mais rápido, mas você perde o Loan Estimate, o limite para os custos subirem até o fechamento e as regras de atendimento do *servicer* — peça todos os custos por escrito. E a **multa por quitação antecipada**, proibida no non-QM residencial, é comum e legal aqui: na Flórida vale a multa escrita na nota, em geral de 1 a 5 anos, como 5%, 4%, 3%, 2% e 1% em cinco anos. Dá para trocá-la por taxa maior. Se pretende vender ou refinanciar antes de 3 anos, simule os dois cenários.

Casa de temporada em Kissimmee

Para quem compra casa de férias para alugar perto dos parques, o DSCR de temporada é o produto natural. Em setembro de 2026, as zonas mais financiadas eram os condomínios de Kissimmee e Davenport, como ChampionsGate, Reunion Resort, Storey Lake e Windsor Hills, com casas de 4 a 14 quartos. A renda documentada pelo avaliador ia de **US$ 4.500 a 8.000 por mês** nas casas de 4 a 6 quartos, com DSCR típico de **1,15 a 1,60**, até 80% a 85% financiado, score de 620 a 680 e 6 meses de reservas.

Três cuidados. Antes da oferta, confirme que os documentos da associação permitem o aluguel de temporada. Onde houver exigência, o registro de aluguel de temporada precisa estar ativo. E o seguro contra furacão entra na parcela e pesa no ratio: cote cedo.

Dois tempos: entrar agora, refinanciar depois

Nenhum desses três precisa ser para sempre. A estratégia que mais funciona para o brasileiro é em dois tempos: **entrar** pelo caminho que o seu status permite hoje e, quando chegarem o SSN ou o green card, dois anos de declarações americanas e 12 a 24 meses de crédito, **refinanciar** no convencional (capítulo 4). Em 2026, a economia típica ao sair do non-QM ia de 0,5 a 1,5 ponto de juros — US$ 2.000 a US$ 6.000 por ano num empréstimo de US$ 400.000 —, além de trocar taxa ajustável por fixa.

Na conta entram os custos de refinanciar, de 3% a 6% do saldo (capítulo 9), e a multa do DSCR, se ainda estiver valendo. Se o imóvel estiver numa LLC, ele volta para o seu nome antes do convencional. Quem comprou à vista tem um atalho, o *delayed financing* (capítulo 9).

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
"Sem SSN não existe financiamento"	ITIN loan, Foreign National e DSCR dispensam SSN
"Banco brasileiro financia fácil lá"	Em 2026, só BB Americas e Bradesco Bank tinham produto na Flórida
"No DSCR o banco olha a minha renda"	Olha o aluguel do imóvel dividido pela parcela inteira
"Multa por quitação é ilegal"	No DSCR, empréstimo de negócio, vale a multa escrita na nota
"Vou pagar essa taxa para sempre"	Com status e dois anos de crédito, dá para refinanciar no convencional

Três portas: ITIN, Foreign National e DSCR

Para quem é cada caminho, o que o lender pede e quanto custava em 2026, comparado ao convencional de 30 anos a 7,03%.

	ITIN LOAN	FOREIGN NATIONAL	DSCR
Para quem	Mora nos EUA e declara com ITIN	Mora no Brasil	Compra para alugar
Documento	2 anos de declarações com ITIN	Carta do banco e da renda, traduzidas	Aluguel ÷ parcela inteira
Entrada	10% a 20%	25% a 35%	20% a 25%
Score	620 ou crédito alternativo	Sem score americano	620 a 680
Reservas	2 a 6 meses	12 meses	Cerca de 6 meses
Uso e LLC	Residência própria; sem LLC	Férias ou aluguel; LLC aceita	Só aluguel; LLC comum
Taxa em 2026	6,87% a 8,50%	6,75% a 7,5%	6,25% a 7,875%

Parcela inteira da casa de US$ 400.000 com 25% de entrada	**US$ 2.989**
Aluguel para DSCR 1,0	**US$ 2.989**
Aluguel para DSCR 1,25	**US$ 3.736**
Temporada em Kissimmee, casas de 4 a 6 quartos	**US$ 4.500 a 8.000**

GUIAS DE LENDERS NON-QM (A&D MORTGAGE, ANGEL OAK, GRIFFIN FUNDING) · ITIN LENDING, AGOSTO DE 2026 · DEFY MORTGAGE E HOMEABROAD, SETEMBRO DE 2026 · FLORIDA STATUTES 697.06 · 12 CFR 1026.3 · FAIXAS DE MERCADO, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01	O **ITIN loan** é para quem mora nos EUA e tem **dois anos de declarações com o ITIN**; entrada de 10% a 20%.
02	Taxas de ITIN em agosto de 2026: **6,87% a 8,50%**, contra 6,37% a 6,50% do convencional.
03	ITIN com status regular pode chegar ao **convencional**; sem status, o caminho é o ITIN loan.
04	O **Foreign National** é para quem mora fora: passaporte, visto, carta do banco, prova de renda traduzida e **12 meses de reservas**.
05	Entrada de **25% a 35%**, sem score americano, LLC aceita; taxas de 6,75% a 7,5% em setembro de 2026.
06	**BB Americas** financiava até 75% em ARM 3/1 e 5/1; o **Bradesco Bank** tinha programa para estrangeiros. Peça a ficha do produto.
07	O **DSCR** divide o aluguel pela parcela inteira; o lender não pede renda pessoal. O mínimo comum é **1,0**.
08	A casa de US$ 400.000 com 25% de entrada precisa de **US$ 2.989 de aluguel** para DSCR 1,0 — mais que o aluguel típico de longo prazo.
09	O DSCR é **empréstimo de negócio**: fica fora das regras do crédito ao consumidor, aceita LLC e pode ter **multa por quitação**, legal na Flórida.
10	Temporada em Kissimmee: **US$ 4.500 a 8.000 por mês** em casas de 4 a 6 quartos e DSCR típico de 1,15 a 1,60.
11	Confirme se o condomínio **permite aluguel de temporada** e se o registro está ativo.
12	A estratégia é em **dois tempos**: entrar pelo non-QM e refinanciar no convencional com status e dois anos de crédito.

> *Sem SSN, sem green card ou morando no Brasil, há porta: custa mais entrada e mais juros, e pode ser trocada por um convencional depois.*

CAPÍTULO NOVE 09

Caminhos criativos e *o depois*

Hard money, seller financing, assunção, bancos de portfólio — e o que acontece nos 30 anos seguintes

Este capítulo tem duas metades: os caminhos menos conhecidos de comprar — alguns ótimos, outros perigosos, todos legais se feitos do jeito certo — e o que acontece com o seu financiamento nos trinta anos seguintes, inclusive se a parcela apertar.

Dinheiro rápido: hard money e construção

O *hard money* é um empréstimo privado, curto e garantido pelo imóvel. Serve para comprar em leilão, reformar antes de financiar ou fazer a ponte até vender outra casa. Na Flórida, custou em média **10,45% ao ano mais 2,1 pontos** no primeiro trimestre de 2026, financiando cerca de 62% do valor, quase sempre por 12 meses. Só entre com a saída definida: a venda, um refinanciamento DSCR ou o *delayed financing*, mais adiante.

Quem vai construir costuma usar o *construction-to-permanent*: um só fechamento, só juros durante a obra, liberações em etapas depois de cada vistoria e conversão automática num financiamento de 30 anos quando a casa fica pronta. Em 2026 pedia cerca de 20% de entrada, score de 680 e taxa perto de 1 ponto acima do fixo de 30 anos. Os lenders das construtoras de casas prontas estão no capítulo 6.

Quando o vendedor financia

No *seller financing*, o próprio vendedor faz o papel do banco: você paga a ele, com nota e hipoteca registradas no condado. É o único financiamento que não olha SSN, ITIN nem score. A lei federal permite que uma pessoa física financie sem licença **um imóvel a cada 12 meses**, com taxa fixa ou ajustável só depois de 5 anos, podendo haver parcela-balão; ou **até três imóveis em 12 meses**, sem balão e verificando, de boa-fé, se você consegue pagar. Acima disso, o vendedor precisa de originador licenciado. Na Flórida, você paga os 0,35% de doc stamps e os 0,2% de imposto intangível sobre a nota do vendedor.

> **CONTRATO DE GAVETA TEM OUTRO NOME AQUI**
>
> No *contract for deed*, o vendedor fica com a escritura até a última parcela. Em 2024 o CFPB alertou que eles fracassam muito mais que as hipotecas comuns: um atraso pode custar a casa e o que já foi pago. No *wraparound* e no "*subject-to*", o financiamento do vendedor continua no nome dele — e a cláusula *due-on-sale* deixa o banco cobrar tudo quando o imóvel muda de dono. Se ele parar de pagar, quem perde a casa é você. Exija hipoteca registrada; o resto, só com advogado.

Assumir o financiamento de outro

Os financiamentos FHA, VA e USDA podem ser assumidos: o comprador herda a taxa e o prazo do vendedor. O convencional não pode — a página 4 do Closing Disclosure diz qual é o caso. Com 72% dos mutuários VA pagando menos de 5% de juros em 2026, é um caminho valioso.

No VA, qualquer comprador qualificado pode assumir, mesmo sem nunca ter servido: a taxa é de **0,5% do saldo**, mais até US$ 300 de processamento, e o servicer decide em cerca de 45 dias. No FHA, a taxa de assunção fica em geral entre US$ 500 e US$ 1.500, você precisa morar no imóvel e, desde 25/05/2025, ser cidadão ou residente permanente; o seguro do empréstimo vem junto. O obstáculo quase sempre é a diferença entre o preço e o saldo devedor, paga à vista ou com uma segunda hipoteca.

Família, bancos de portfólio e compra à vista

Dinheiro emprestado por um parente precisa de nota assinada e juros iguais ou acima da taxa mínima do IRS para não virar problema fiscal: em outubro de 2026, **4,25%** até 3 anos, **4,61%** de 3 a 9 anos e **5,22%** acima de 9. No convencional, porém, dinheiro de família entra só como doação, com carta (capítulo 2), não como empréstimo.

Os *portfolio loans* são os financiamentos que o banco guarda em carteira em vez de vender a Fannie e Freddie, e por isso seguem regras próprias: renda irregular, prédio fora do padrão, às vezes sem PMI, a um custo maior. Bancos de relacionamento com estrangeiros — BB Americas, Bradesco Bank, HSBC, Amerant, City National e Ocean — trabalham assim: leve a conta e o histórico e peça o produto da casa. Nenhum lender americano aceitava imóvel no Brasil como garantia.

Quem compra à vista tem um atalho: o ***delayed financing*** da Fannie Mae. Se você comprou nos últimos seis meses, sem financiamento e com a origem do dinheiro documentada, pode refinanciar e recuperar até o valor investido mais os custos, sem esperar o prazo normal de seis meses de propriedade. A compra feita por uma LLC 100% sua também vale. Mas o refinanciamento é convencional: exige presença legal e SSN ou ITIN.

Depois das chaves

Quem recebe as parcelas é o *servicer*, que pode mudar ao longo do contrato — você é avisado por escrito e tem 60 dias de tolerância. Ele guarda no *escrow* a parte que paga imposto e seguro e refaz a conta todo ano. Por isso a parcela muda mesmo com juros fixos.

O PMI cai sozinho, mas devagar. Na casa de US$ 450.000 do capítulo 3, com 5% de entrada a 7,03%, o saldo chega a 80% do valor original só com as parcelas em uns **130 meses, quase 11 anos**, e a 78% em uns 142. Pagar principal extra ou uma nova avaliação adianta isso. O MIP da FHA com 3,5% de entrada nunca cai: a saída é refinanciar para o convencional quando a dívida chegar a 80% do valor.

REFINANCIAR COMPENSA?

Depois de 24 meses, a mesma casa tem saldo de cerca de US$ 418.550. Refinanciar com 1 ponto a menos, de 7,03% para 6,03%, economiza cerca de **US$ 335 por mês**. Refinanciar custa de 3% a 6% do saldo — US$ 12.560 a US$ 25.110 —, e na Flórida a nova nota paga de novo doc stamps e imposto intangível, US$ 2.302 aqui. Custo dividido pela economia: **37 a 75 meses** para empatar. Só compensa se você ficar no imóvel mais do que isso; meio ponto de queda, com custo cheio, em geral não paga.

A FHA tem refinanciamento simplificado, depois de 6 parcelas e 210 dias; o VA, o seu, com taxa de 0,5%. No refinanciamento com outro lender você tem 3 dias úteis para se arrepender depois de assinar — na compra, não.

Quando a parcela aperta

Fale com o servicer **antes** do primeiro atraso: o aconselhamento de agências aprovadas pelo HUD é gratuito. Depois do vencimento, há em geral 15 dias de carência e multa de 4% a 5%. O servicer precisa procurar você até o 36º dia de atraso e mandar as opções por escrito até o 45º. Nenhuma execução começa antes de **120 dias**, e um pedido completo de ajuda feito com mais de 37 dias de antecedência da venda é avaliado em 30 dias. As opções vão da pausa temporária (*forbearance*) ao plano de pagamento, à modificação do contrato, à venda por menos que a dívida (*short sale*) e à entrega do imóvel ao banco (*deed in lieu*).

Na Flórida a execução é **judicial**: leva de **8 a 14 meses** sem contestação e de 14 a 36 ou mais com ela. O saldo que sobrar depois do leilão, na casa onde você mora, fica limitado pela diferença para o valor de mercado e só pode ser cobrado até **1 ano** depois. Desconfie de "consultor" que promete salvar a casa: pela lei da Flórida, ele não pode cobrar adiantado, e você tem 3 dias úteis para cancelar o contrato. Um único atraso de 30 dias pode derrubar um score de 793 para a faixa de 710 a 730, e a execução fica 7 anos no relatório.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
"Qualquer financiamento pode ser assumido"	FHA, VA e USDA sim; o convencional tem due-on-sale
"Juro fixo, parcela fixa"	Imposto e seguro mudam; o escrow recalcula a parcela todo ano
"Se a taxa cair, refinanciar sempre compensa"	Só se você ficar além do ponto de equilíbrio: 3 a 6 anos no exemplo
"Atrasou, perdeu a casa"	Nenhuma execução antes de 120 dias; na Flórida, o processo é judicial

Refinanciar compensa? E se a parcela apertar?

A conta do ponto de equilíbrio na casa de US$ 450.000 do capítulo 3 e a sequência que a lei garante a quem atrasa, em 2026.

Saldo depois de 24 meses	**US$ 418.550**
Economia com 1 ponto a menos, de 7,03% para 6,03%	**US$ 335 por mês**
Custo de refinanciar, de 3% a 6% do saldo	**US$ 12.560 a 25.110**
Meses para empatar a conta	**37 a 75**

1 — Antes do atraso
Fale com o servicer; aconselhamento aprovado pelo HUD é gratuito
DIA 0

2 — O servicer procura você
Contato até o 36º dia e opções por escrito até o 45º
DIAS 36 A 45

3 — Pedido de ajuda
Pausa, plano de pagamento ou modificação, avaliados em 30 dias
30 DIAS

4 — Proteção
Nenhuma execução antes de 120 dias de atraso
120 DIAS

5 — Execução judicial
Na Flórida, de 8 a 14 meses sem contestação
8 A 14 MESES

FREDDIE MAC, CUSTOS DE REFINANCIAR · FREDDIE MAC PMMS DE 24/09/2026 · 12 CFR 1024.41 · FLORIDA STATUTES 95.11, 501.1377 E 702.06 · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 O **hard money** custou **10,45% + 2,1 pontos** na Flórida no início de 2026: só serve com a saída definida.

02 **Construção** em um fechamento: cerca de 20% de entrada, score de 680 e 1 ponto acima do fixo.

03 **Seller financing** sem licença: **1 imóvel a cada 12 meses**, balão permitido; até 3, sem balão e verificando a renda.

04 Evite **contract for deed**, **wraparound** e "subject-to": a escritura ou a dívida fica no nome do vendedor.

05 **FHA, VA e USDA podem ser assumidos**; no VA, qualquer comprador qualificado, com taxa de **0,5%**.

06 Empréstimo de família: nota assinada e juros de pelo menos **4,25%, 4,61% ou 5,22%** (outubro de 2026), conforme o prazo.

07 **Bancos de portfólio** guardam o empréstimo e fazem regras próprias; bancos de relacionamento com estrangeiros trabalham assim.

08 **Delayed financing:** comprou à vista há até 6 meses? Recupera o investido num refinanciamento convencional.

09 O **escrow** é recalculado todo ano: a parcela muda mesmo com juros fixos.

10 O **PMI** cai sozinho em cerca de 11 anos no exemplo; o MIP da FHA com 3,5% de entrada não cai.

11 **Refinanciar** com 1 ponto a menos leva de **37 a 75 meses** para compensar os custos no exemplo.

12 **Nenhuma execução antes de 120 dias**; na Flórida o processo é judicial e leva de **8 a 14 meses**.

> *Os caminhos criativos existem e funcionam com as regras certas — e o financiamento continua pedindo decisões depois das chaves.*

CAPÍTULO DEZ 10

O comprador *brasileiro*

Status migratório, dinheiro vindo do Brasil, LLC e os impostos que entram na conta

Tudo o que vimos até aqui vale para qualquer comprador. Para o brasileiro, uma pergunta vem antes de score, renda e entrada: qual é o seu status nos Estados Unidos hoje? A lei proíbe o *lender* de pesar a sua origem nacional, mas permite considerar o status migratório. Por isso um lender exige green card e outro aceita visto de trabalho. Pergunte por escrito, antes de mandar documento.

O que o seu status abre

Em 2026 a linha divisória é o green card. O convencional aceita residente permanente e não permanente com autorização válida, SSN ou ITIN e presença legal comprovada (capítulo 4). A FHA fechou para quem não é cidadão nem residente permanente em 25 de maio de 2025, e o USDA exige cidadão, green card ou *qualified alien*, categoria que inclui asilado e refugiado, mas não visto temporário (capítulo 5). A ajuda de entrada dos condados costuma pedir residência permanente (capítulo 6).

O visto precisa estar válido: muitos lenders pedem prazo restante ou prova do pedido de renovação, cada um com a sua régua. E “abre” não é “aprova”: crédito, renda e entrada continuam valendo.

SEU STATUS	O QUE COSTUMA ABRIR	O QUE FECHA
Cidadão ou green card	Convencional, FHA, USDA, ajuda de entrada, non-QM, homestead	Nada por status
Visto de trabalho ou EAD (H-1B, L-1, E-2, O-1, TN)	Convencional com visto válido e SSN; non-QM	FHA, USDA, ajuda de condado, homestead
DACA	Non-QM; convencional varia por lender	FHA, USDA
Turista ou ESTA, morando no Brasil	Foreign National e DSCR, 25% a 35% de entrada	Convencional e programas do governo
Só ITIN, sem status regular	ITIN loan, 10% a 20% de entrada	Convencional e programas do governo

ITIN e SSN

O *Social Security Number* (SSN) vem, em regra, com autorização de trabalho ou green card, e costuma sair nas primeiras semanas de quem chega com visto de trabalho. Quem não tem direito a ele pede o ITIN (*Individual Taxpayer Identification Number*), número fiscal de nove dígitos do IRS, a Receita americana. O pedido é o formulário W-7, por correio, num posto do IRS ou por um *Certifying Acceptance Agent*, que autentica o passaporte na hora. Em 2026 o IRS levava cerca de 7 semanas — 9 a 11 na temporada de imposto ou para quem pede do exterior. Comece três a quatro meses antes de precisar.

O ITIN abre conta em banco, permite começar o crédito (capítulo 2) e é aceito pela Fannie Mae no lugar do SSN, desde que a presença legal esteja comprovada. Não dá autorização de trabalho, status migratório nem benefício do Social Security. Para quem mora no

Brasil e vai alugar o imóvel, é indispensável: sem ele, não dá para declarar o aluguel pelo valor líquido. O histórico da Serasa pode ser aproveitado pela Nova Credit, mas só com lenders parceiros.

Renda e patrimônio do Brasil

Renda de empregador brasileiro só entra no convencional depois de aparecer em duas declarações de imposto americanas (capítulo 2). Até lá, a ponte é o non-QM, em que a carta do contador com dois anos de renda costuma valer (capítulos 7 e 8). Os documentos brasileiros ajudam, traduzidos: holerite e carteira de trabalho fazem o papel da verificação de emprego; a declaração de IR com recibo mostra o histórico; DECORE e carta do contador viram a carta de CPA estrangeiro. Patrimônio no Brasil só conta como entrada ou reserva depois de trocado por dólares e depositado nos EUA — alguns programas para estrangeiro aceitam reservas que ficam no Brasil.

Trazer o dinheiro

O câmbio se fecha em banco ou corretora autorizada pelo Banco Central, com contrato e finalidade declarada. Em 2026, a remessa para conta própria no exterior ou para compra de imóvel pagava **IOF de 3,5%** — numa entrada de US$ 150.000, cerca de US$ 5.250, além do spread. A alíquota de 1,1% vale para aplicação financeira, não para imóvel; confirme na hora. A instituição pede a origem do dinheiro: as duas últimas declarações de IR, contrato e extratos.

Do lado americano, o lender quer o dinheiro em conta no seu nome, com dois extratos — os famosos 60 dias —, e explicação para qualquer depósito acima de metade da sua renda mensal. Guarde o

contrato de câmbio e o comprovante da transferência: é a trilha da origem. Dinheiro vivo não serve, e ajuda da família entra como doação, com carta. No Brasil, o imóvel vai para a declaração de IR, em Bens e Direitos, pelo custo em reais; patrimônio no exterior de US$ 1 milhão ou mais exige também a declaração ao Banco Central, a DCBE.

> **AS REGRAS CONTRA LAVAGEM NÃO MIRAM VOCÊ**
>
> As ordens da FinCEN, a unidade antilavagem do Tesouro americano, miravam compra à vista feita por empresa acima de US$ 300.000 em Miami-Dade, Broward e Palm Beach; a regra federal que ampliaria isso ao país foi suspensa pela Justiça em 19 de março de 2026. Compra financiada por pessoa física nunca esteve na mira. A *title company* continua conferindo quem você é, e dinheiro em espécie acima de US$ 10.000 gera aviso ao fisco.

LLC ou pessoa física

A LLC (*Limited Liability Company*) é a dúvida de todo investidor. A regra: convencional, FHA, VA e USDA exigem pessoa física no título e na dívida. LLC cabe em DSCR, Foreign National e portfólio, em geral com a sua garantia pessoal (capítulo 8). Na Flórida, abrir custa US$ 125 e manter, US$ 138,75 por ano em 2026; desde agosto de 2026, empresas americanas estão dispensadas do relatório de beneficiários da FinCEN.

Financiou como pessoa física e quer passar para a LLC depois? Leia a cláusula *due-on-sale*, que permite ao banco cobrar tudo se o imóvel mudar de dono: a lei federal protege a transferência a cônjuge, filhos e trust próprio, não a LLC. A Fannie Mae autoriza o *servicer* a processar a transferência para LLC

controlada por você, em empréstimos comprados desde junho de 2016 — peça por escrito. Transferir sem avisar arrisca a dívida e o seguro.

Os impostos que entram na conta

Isto é o mapa da conversa com o seu contador, não a conversa. **Imposto do imóvel:** sem residência permanente não há homestead, então você paga cheio, com teto de reajuste de 10% ao ano (capítulo 2). **Aluguel de não residente:** 30% retidos na fonte sobre o bruto — ou, com a eleição anexada ao formulário 1040-NR e o W-8ECI entregue ao administrador, imposto sobre o líquido, declarando todo ano. **Venda:** o FIRPTA manda o comprador reter 15% do preço bruto quando o vendedor é estrangeiro; zero se o comprador vai morar e o preço não passa de US$ 300.000, e 10% até US$ 1 milhão nessa hipótese.

A **herança** é o risco mais escondido: o *estate tax* do não residente isenta só **US$ 60.000**, contra US$ 15 milhões de cidadãos e residentes em 2026, com alíquota que chega a 40%. Conversa obrigatória com advogado. No Brasil, o aluguel vai ao carnê-leão mês a mês, com crédito do imposto federal americano; o imposto do condado não compensa. E a Lei 14.754/2023 alcança a LLC: empresa controlada no exterior com mais de 40% de renda passiva — aluguel conta — paga 15% ao ano sobre o lucro, mesmo sem distribuir, salvo opção irrevogável pela transparência.

Um roteiro para cada perfil

Quatro caminhos que vejo todo mês, lembrando que cada lender tem a sua régua:

- **Chegou com H-1B ou L-1.** SSN e conta nas primeiras semanas, cartão garantido no mês zero, score aos 6 meses e convencional em 12 a 24 meses, com visto válido. FHA, não.
- **Empresário com E-2.** Mesma trilha de crédito, mas renda de empresa própria pede dois anos de declarações; a ponte é o Bank Statement, depois o refinanciamento (capítulo 7).
- **Mora no Brasil.** Foreign National ou DSCR agora, com 25% a 35% de entrada e ITIN para o aluguel; ao virar residente, refinanciar no convencional (capítulo 8).
- **Green card.** Acesso total: convencional, FHA, ajuda de entrada e homestead. Só o crédito limita o prazo.

Do zero, uma compra financiada a partir do Brasil costuma levar de 3 a 4 meses — 5 a 6 se o ITIN precisar sair antes. Não é rápido; é uma sequência, e sequência se cumpre.

ANTES DE ASSINAR, DE LONGE

Conta em banco americano no seu nome, aberta antes do câmbio. Endereço nos EUA para correspondência, que lenders e bancos costumam pedir. Assinatura à distância: procuração feita no Brasil, com apostila e tradução, ou notarização remota por vídeo (RON) com notário da Flórida, se lender e title company aceitarem. E seguro de segunda residência ou de locador, com enchente à parte: cote antes de ofertar.

O QUE MUITA GENTE ACHA	COMO FUNCIONA DE VERDADE
“Brasileiro não financia nos EUA”	Nacionalidade não é critério; status é — e há caminho para quase todos
“Sem SSN não tem jeito”	ITIN abre conta e crédito; Foreign National e DSCR dispensam SSN
“Mando o dinheiro na véspera”	60 dias na sua conta, com a trilha do câmbio e IOF de 3,5%
“Compro pela LLC e financio no convencional”	LLC só no non-QM; o convencional exige pessoa física
“Herança não é problema”	Estate tax do não residente isenta só US$ 60.000

O que cada status abre em 2026

O que cada status costuma abrir no crédito americano, e quatro números para conhecer antes de mandar o dinheiro.

CONVENCIONAL E GOVERNO	NON-QM
CIDADÃO OU GREEN CARD Convencional, FHA, USDA, ajuda de entrada e homestead	**CIDADÃO OU GREEN CARD** Disponível, mas raramente necessário
VISTO DE TRABALHO OU EAD Só o convencional, com visto válido	**VISTO DE TRABALHO OU EAD** Bank Statement (capítulo 7) e DSCR (capítulo 8)
MORANDO NO BRASIL Nenhum	**MORANDO NO BRASIL** Foreign National e DSCR, 25% a 35% de entrada
SÓ ITIN, SEM STATUS Nenhum	**SÓ ITIN, SEM STATUS** ITIN loan, 10% a 20% de entrada

3,5%
IOF sobre a remessa para comprar o imóvel, em 2026

7 a 11 semanas
Prazo do IRS para emitir o ITIN; comece 3 a 4 meses antes

60 dias
Tempo do dinheiro na sua conta americana antes do pedido

US$ 60.000
Isenção do estate tax do não residente, contra US$ 15 milhões do residente

FANNIE MAE B2-2-01 E B2-2-02 · HUD MORTGAGEE LETTER 2025-09 · USDA RD, 18/03/2025 · 12 CFR 1002.6 · IRS (ITIN, FORM 706-NA) · DECRETOS DE IOF DE 2025 · ESTIMATIVA, NÃO COTAÇÃO

Em *resumo*

01 A lei proíbe pesar **origem nacional**, mas permite considerar o **status migratório**: por isso cada lender tem a sua régua; peça a política por escrito.

02 Em 2026 o divisor é o **green card**: a FHA fechou para não residentes permanentes em **25/05/2025**; o USDA exige cidadão ou *qualified alien*.

03 Visto de trabalho válido (H-1B, L-1, E-2, O-1, TN) ainda abre o **convencional**, com SSN e presença legal; DACA varia por lender.

04 O **ITIN** é só número fiscal: formulário W-7, **7 a 11 semanas** em 2026, sem autorização de trabalho; abre conta e crédito.

05 Crédito do zero: **6 meses** para o primeiro score, **12 a 24 meses** para 680 a 740; a Nova Credit importa a Serasa só via lenders parceiros.

06 Renda do Brasil só entra no convencional com **2 anos declarados no IR americano**; no non-QM, carta de contador com 2 anos.

07 Remessa em 2026 paga **IOF de 3,5%**, com origem comprovada; nos EUA, dinheiro no seu nome, **60 dias** nos extratos, nada em espécie.

08 Compra **financiada por pessoa física** nunca esteve nas ordens da FinCEN; a regra federal de março de 2026 foi suspensa pela Justiça.

09 **LLC** só em DSCR, Foreign National e portfólio; custa US$ 125 para abrir e **US$ 138,75 por ano** na Flórida; BOI dispensado desde 2026.

10 Transferir para a LLC depois: a Fannie permite para **LLC controlada por você** (empréstimos desde 2016), mas leia a cláusula *due-on-sale*.

11 Sem homestead o imposto vem cheio; aluguel de não residente paga **30% do bruto** ou o líquido por eleição; o **FIRPTA** retém 15% na venda.

12 **Estate tax** do não residente isenta só **US$ 60.000**; no Brasil, carnê-leão, ganho de capital e a **Lei 14.754/2023** para a LLC — com seu CPA.

> *O que decide o seu financiamento não é ser brasileiro, é o status de hoje — e para quase todo status existe um caminho, na ordem certa.*

O próximo passo é uma conversa, não um chute

Se eu fiz o meu trabalho, você termina este livro com uma sensação diferente da que tinha na primeira página. Financiar nos Estados Unidos não é fácil, mas **é conhecível**: cada regra tem um motivo, cada número tem uma conta, e cada perfil de comprador tem pelo menos uma porta.

O mapa inteiro cabe num parágrafo. Com SSN, renda comprovada e crédito, o caminho é o convencional ou a FHA, com ajuda para a entrada se a renda couber nos limites. Com renda real que não aparece no holerite, há o *Bank Statement* e os outros do capítulo 7. Com ITIN, o empréstimo com ITIN. Morando no Brasil, o *Foreign National* e o DSCR. E quase todos levam, com o tempo, ao mais barato de todos: refinanciar no convencional quando a documentação permitir.

Seus próximos noventa dias

1. **Semana 1 — puxe o seu crédito** nos três birôs e corrija o que estiver errado. Sem histórico? Abra hoje o cartão garantido: o relógio dos seis meses começa agora.
2. **Semanas 1 e 2 — junte os documentos** do capítulo 3. Quem mora no Brasil: carta do banco, traduções e o dinheiro já na sua conta americana.

3. **Semana 2 — defina o seu número:** a parcela inteira, com imposto, seguro e associação, que cabe no seu mês sem sufoco (capítulo 2).
4. **Semanas 3 e 4 — fale com dois ou três lenders,** um deles de non-QM se for o seu caso. Confira o NMLS e compare os Loan Estimates.
5. **Semanas 4 a 6 — pré-aprovação na mão.** Só então comece a visitar casas.
6. **Semanas 6 a 12 — do contrato às chaves:** trave a taxa, faça as inspeções, leia o Closing Disclosure e confirme por telefone qualquer conta de transferência.

E uma lição para guardar: quando um lender disser não, peça o motivo por escrito — a lei dá a ele trinta dias para isso. Um não por DTI tem uma saída, um não por documentação tem outra, um não por status tem uma terceira. Nenhuma delas é desistir.

Bruno Miguel
INVESTIDOR IMOBILIÁRIO

MAPA RÁPIDO

Qual caminho *é o seu?*

Todo perfil de comprador tem pelo menos uma porta.
Ache o seu e vá direto ao capítulo.

Cidadão ou green card Convencional, FHA, VA, USDA e ajuda para a entrada CAPÍTULOS 4 A 6	**Visto de trabalho ou EAD** Convencional com o visto válido, ou non-QM CAPÍTULOS 4 E 7
Autônomo ou empresário Bank Statement, P&L, 1099 ou patrimônio CAPÍTULO 7	**Trabalha com ITIN** ITIN loan, com 10% a 20% de entrada CAPÍTULO 8
Mora no Brasil Foreign National ou DSCR, com 25% a 35% de entrada CAPÍTULO 8	**Já tem imóvel** Refinanciar, tirar o PMI ou recuperar a compra à vista CAPÍTULO 9

Do inglês para a *sua decisão*

30-year fixed
Financiamento de 30 anos com juros fixos do primeiro ao último mês; o padrão americano.

Adjustable-rate mortgage (ARM)
Taxa fixa por 3 a 10 anos e depois reajustada, com tetos por reajuste e no contrato.

Appraisal
Laudo do avaliador independente; o empréstimo sai sobre o menor entre preço e avaliação.

Appraisal gap
Diferença entre o preço combinado e uma avaliação menor; sai do bolso ou se renegocia.

APR
Custo anual total do crédito, com juros, pontos e taxas; a régua para comparar propostas.

Asset depletion
Patrimônio líquido dividido por 60 a 360 meses para virar renda qualificável.

Assumable mortgage
Financiamento que o comprador assume do vendedor, com taxa e prazo originais; FHA e VA permitem.

Bank statement loan
Empréstimo non-QM que calcula a renda por 12 ou 24 meses de depósitos bancários.

Buydown
Redução temporária da taxa paga por vendedor ou construtora; você se qualifica pela taxa cheia.

Cash to close
Todo o dinheiro levado ao fechamento: entrada, custos e pré-pagos, menos créditos recebidos.

CFPB
Consumer Financial Protection Bureau: órgão federal que escreve e fiscaliza as regras do crédito.

Closing Disclosure
Formulário final com todos os custos, recebido 3 dias úteis antes da assinatura.

Conforming loan
Empréstimo dentro das regras e do limite anual da FHFA: US$ 832.750 em 2026.

Contract for deed
Venda em que o vendedor fica com a escritura até a quitação; arriscada para quem compra.

Delayed financing
Regra da Fannie Mae que permite financiar, em até 6 meses, uma compra feita à vista.

Doc stamps
Imposto estadual da Flórida: 0,70% sobre a escritura e 0,35% sobre a nota do financiamento.

Dodd-Frank Act
Lei de 2010 que criou o CFPB e obrigou o lender a verificar a capacidade de pagar.

Down payment assistance (DPA)
Ajuda para a entrada, quase sempre uma segunda hipoteca a juros zero.

DSCR
Aluguel dividido pela parcela inteira; qualifica o imóvel de investimento, não a renda pessoal.

DTI
Dívidas mensais divididas pela renda bruta mensal; o teto varia por programa.

Due-on-sale
Cláusula que permite ao banco cobrar o saldo inteiro se o imóvel mudar de dono.

Escrow account
Conta do servicer que recebe a parte da parcela destinada a imposto e seguro.

Estate tax
Imposto federal sobre herança; o não residente tem isenção de só US$ 60.000.

Fannie Mae / Freddie Mac
Empresas sob tutela federal que compram financiamentos dos bancos e os revendem a investidores.

FHA loan
Financiamento com seguro federal e 3,5% de entrada; só cidadão e green card desde 2025.

FICO Score
Nota de crédito de 300 a 850; na hipoteca vale o score do meio de três birôs.

FIRPTA
Lei que manda reter 15% do preço quando quem vende o imóvel é estrangeiro.

Forbearance
Pausa ou redução temporária da parcela, combinada com o servicer num momento de dificuldade.

Foreign National loan
Empréstimo non-QM para quem mora fora dos EUA, sem SSN nem crédito americano.

Gift letter
Carta do parente doador declarando que o dinheiro da entrada não precisa ser devolvido.

Hard money
Empréstimo privado e curto, garantido pelo imóvel, caro e sempre com saída planejada.

HELOC
Linha de crédito com garantia da casa, sacada conforme a necessidade.

Homestead exemption
Isenção do imposto da residência permanente na Flórida: US$ 51.411 em 2026.

ITIN
Número fiscal do IRS para quem não pode ter SSN; não dá status nem autorização de trabalho.

ITIN loan
Empréstimo non-QM para quem mora nos EUA e declara imposto com ITIN há dois anos.

Jumbo loan
Empréstimo acima do limite conforming; cada lender define as próprias regras.

LLC
Empresa de responsabilidade limitada; aceita como compradora em DSCR, Foreign National e portfólio.

LLPA
Sobretaxa de Fannie Mae e Freddie Mac por score e entrada, embutida nos juros.

Loan Estimate
Proposta padronizada de 3 páginas, entregue em até 3 dias úteis após o pedido.

LTV
Parte financiada: empréstimo dividido pelo menor entre preço e avaliação.

MIP
Seguro da FHA: 1,75% na assinatura e 0,55% ao ano; com menos de 10% de entrada, dura a vida toda.

NMLS
Registro nacional de originadores de crédito; todo loan officer tem número consultável.

Non-QM
Financiamento fora do molde QM; legal, mais caro e ainda obrigado a verificar a renda.

P&L loan
Empréstimo non-QM que usa o demonstrativo de resultados assinado por contador como prova de renda.

PITIA
Amortização, juros, imposto, seguros e taxa de associação: a parcela inteira.

PMI
Seguro do convencional com menos de 20% de entrada; cai aos 80% e aos 78%.

Pre-approval
Carta do lender depois de analisar documentos e crédito; é a que acompanha a oferta.

Prepayment penalty
Multa por quitar cedo; proibida no non-QM residencial, comum no DSCR.

Qualified Mortgage (QM)
Financiamento sem armadilhas, definido em lei, que dá proteção jurídica ao lender.

Rate lock
Trava da taxa por 30, 45 ou 60 dias até o fechamento.

Refinance
Trocar o financiamento por outro, para baixar a taxa ou sacar parte do patrimônio.

Reserves
Meses de parcela inteira que sobram na conta depois do fechamento.

Seasoning
Tempo que o dinheiro precisa passar na sua conta, cerca de 60 dias, para contar.

Seller financing
O próprio vendedor financia a compra, com nota e hipoteca registradas.

Servicer
Quem recebe as parcelas e administra o financiamento; pode mudar ao longo do contrato.

Title insurance
Seguro contra defeitos no título do imóvel, com preço tabelado pelo estado da Flórida.

Underwriting
Análise final do lender sobre renda, crédito, imóvel e documentos.

USDA loan
Financiamento federal sem entrada, para área rural elegível e renda limitada.

VA loan
Financiamento sem entrada para quem serviu nas Forças Armadas americanas.

Wind mitigation
Laudo das proteções da casa contra vento, que reduz o seguro na Flórida.

De onde vem cada *número deste livro*

Tudo aqui foi conferido na fonte oficial em **setembro de 2026**. A estrutura das leis quase não muda; limites de empréstimo, limites de renda e isenções mudam todo ano; juros, seguro e a disponibilidade dos programas de ajuda mudam toda semana. O livro separa sempre **lei**, **regra dos programas** e **política de cada lender**: as duas primeiras aparecem com número; a terceira, como faixa de mercado.

Onde conferir

CFPB
Regras do crédito e o Loan Estimate explicado — consumerfinance.gov

NMLS Consumer Access
Licença de qualquer originador — nmlsconsumeraccess.org

Fannie Mae e FHFA
Regras do convencional e limites do ano — selling-guide.fanniemae.com e fhfa.gov

HUD, VA e USDA
FHA, VA e USDA: limites, taxas e elegibilidade — hud.gov, va.gov e rd.usda.gov

Florida Housing
Ajuda para a entrada e Hometown Heroes — floridahousing.org

Estado da Flórida
Leis, impostos e licenças de lenders — leg.state.fl.us, floridarevenue.com e flofr.gov

IRS
ITIN, FIRPTA, aluguel de não residente e herança — irs.gov

Banco Central e Receita
Câmbio, IOF e bens no exterior — bcb.gov.br e gov.br/receitafederal

Capítulo a capítulo

1 · Por que existe tanta regra. FCIC, relatório final (janeiro de 2011) · FRED, índices Case-Shiller · RealtyTrac, 2010 · MBA, National Delinquency Survey (2010 e 2º trimestre de 2026) · FDIC, Crisis and Response · NAHB e NY Fed, 2º trimestre de 2026 · Dodd-Frank Act (Pub. L. 111-203), Títulos X e XIV · 15 U.S.C. 1639b e 1639c · Urban Institute, julho de 2026 · Freddie Mac PMMS de 24/09/2026 · American Banker, 10/07/2026

2 · Os números que decidem. Fannie Mae Selling Guide B3-3, B3-4, B3-5 e B3-6 · FHFA, modelos de score (2026) · myFICO e Experian · NAR, Profile of Home Buyers and Sellers 2025 · Florida Statutes 193.155, 193.1554 e 196.031 · Florida OIR e guias de seguro por condado (2026) · Fannie Mae, reconsideração de valor · Freddie Mac PMMS de 24/09/2026

3 · Da pré-aprovação às chaves. CFPB, explicadores do Loan Estimate e do Closing Disclosure · 12 CFR 1026.19 · ICE, Origination Insight Report de março de 2026 · FEMA, NFIP · Florida Statutes 199.133 e 201.08 · Fla. Admin. Code 69O-186.003 · Fannie Mae B3-4.1-02 · HUD Handbook 4000.1 · NAR, acordo de 2024 · FBI IC3, relatório de 2025

4 · O convencional e o jumbo. FHFA, limites de 2026 · Fannie Mae Selling Guide B2-2, B3-5.1, B3-6, B5-6, B7-1, B7-3 e B4-2 · Fannie Mae Lender Letters LL-2026-03 e LL-2026-06 · Freddie Mac, Home Possible · Homeowners Protection Act · Freddie Mac PMMS e MBA, setembro de 2026 · Florida Statutes 553.899 e 718.112 · guias de mercado de 2026 sobre PMI, LLPAs e jumbo

5 · FHA, VA e USDA. HUD Handbook 4000.1 · HUD Mortgagee Letters 2023-05, 2024-13, 2025-09 e 2025-23 · Urban Institute, julho de 2026 · ORRA, agosto de 2026 · VA, funding fee e limites · USDA Rural Development, boletim de 18/03/2025, mapa e limites de 2026 · 8 U.S.C. 1641

6 · Ajuda para a entrada. Florida Housing Finance Corporation, programas e limites de 2026 · Orange County, City of Orlando, Osceola, Seminole, Polk, Hillsborough, Miami-Dade, Broward e Palm Beach · Bank of America, Wells Fargo, TD Bank e Chase (2026) · Regulation B, regra de 22/04/2026 · Lennar, oferta de 21 a 27/09/2026 · Bankrate e CUNY sobre incentivos de construtoras · Congress.gov · HUD, Good Neighbor Next Door

7 · Quando o banco diz não. 12 CFR 1026.3 e 1026.43 · HousingWire, 16/09/2026 · American Banker, 31/08/2026 · Defy Mortgage, 21/09/2026, e Mbanc, 17/04/2026 · Griffin Funding, Bank Statement · A&D Mortgage, guia non-QM · Angel Oak e Deephaven, programas de 2026 · JVM Lending, asset depletion · NMLS Consumer Access

8 · ITIN, Foreign National e DSCR. IRS, ITIN · Fannie Mae B2-2-01 e B2-2-02 · ITIN Lending, agosto de 2026 · A&D Mortgage e Angel Oak, ITIN e Foreign National · Defy Mortgage e HomeAbroad, setembro de 2026 · BB Americas e Bradesco Bank · Griffin Funding e JVM Lending, DSCR · guias de DSCR de temporada (2026) · Florida Statutes 697.06 · 12 CFR 1026.3

9 · Caminhos criativos e o depois. PrivateLenderLink, Flórida (2026) · 12 CFR 1026.36(a) · Florida Statutes 95.11, 199.133, 201.08, 501.1377, 697.06 e 702.06 · CFPB, contract for deed (2024) · 12 U.S.C. 1701j-3 · VA e HUD, assunções · IRS, Rev. Rul. 2026-19 · Fannie Mae B2-1.3-03 · 12 CFR 1024.17 e 1024.41 · Freddie Mac, custos de refinanciar

10 · O comprador brasileiro. Fannie Mae B2-2-01, B2-2-02, B3-3.2-02 e Servicing Guide D1-4.1-02 · HUD Mortgagee Letter 2025-09 · USDA RD, 18/03/2025 · IRS: ITIN, 1040-NR, W-8ECI, FIRPTA e Form 706-NA · FinCEN: GTOs, regra de 2026 e BOI · Sunbiz 2026 · Decretos de IOF de 2025 · Banco Central, DCBE · Receita Federal, Perguntas e Respostas IRPF 2026 · Lei 14.754/2023

> ■ **SE ALGO AQUI DIVERGIR DA FONTE OFICIAL**
>
> A fonte oficial vence, sempre. Encontrou divergência? Avise o autor: a correção entra na próxima edição.

Bruno Miguel

- **Investidor imobiliário**
- **Ex-Mortgage Loan Originator licenciado na Flórida**
- **Especialista em contratos pela Harvard University**

Conhece o financiamento americano dos dois lados da mesa: o de quem investe e o de quem monta o empréstimo, papel que exerceu como originador licenciado na Flórida.

Escreveu este livro para o brasileiro que chega ao crédito americano ouvindo que “estrangeiro não financia” e que “sem SSN não tem jeito”. A resposta está no título. Quase sempre, a diferença entre o “não” e o “sim” é informação: saber qual programa serve para o seu perfil, qual documento juntar e qual pergunta fazer ao banco.

A formação em contratos ajuda a ler o que quase ninguém lê antes de assinar: a nota, a hipoteca e as cláusulas que decidem o custo real de um empréstimo de trinta anos.

Conteúdo levantado em setembro de 2026. Leis, taxas e valores mudam: confirme na fonte oficial antes de decidir. Ver a seção Fontes.

Financiar
é possível

BRUNO MIGUEL