HOUSE INVEST USA

A valorização
dos imóveis

MAQUELI GEWEHR

Sobre esta edição

A valorização dos imóveis.
O que faz um imóvel e uma região valerem mais com o tempo — e como o corretor defende o preço com argumento, não com promessa.
Primeira edição, setembro de 2026.

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

Aviso importante

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

Valorização passada não garante valorização futura. O livro mostra as forças que empurram os preços para cima no longo prazo e mostra também as quedas — porque elas aconteceram e vão acontecer de novo. Nenhum número aqui é promessa de retorno.

Os números envelhecem. Índices de preço, juros, estoque, seguro e câmbio foram levantados em **setembro de 2026**; a seção **De onde vêm os números**, no fim do livro, diz a fonte de cada dado e onde conferir a versão nova.

Nos Estados Unidos, crime, escola e composição de bairro são assuntos regulados pela lei federal de moradia justa (*Fair Housing Act*). O livro trata esses temas como mecanismo econômico e ensina o corretor a passar dados públicos, iguais para todos os clientes — nunca a classificar bairros.

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

O que tem *aqui dentro*

01	Todo mundo precisa morar	6
02	A terra que não se fabrica	12
03	Mais casas para a mesma gente	18
04	Cinquenta anos de números	24
05	A profecia que se cumpre	30
06	O plano antes da obra	36
07	Segurança, o piso de tudo	42
08	Comprar a vizinhança	48
09	O 4 quartos é o novo 3	54
10	Escassez desenhada	60
11	O desejo tem preço	66
12	A multidão e o medo de ficar de fora	72
13	Os detalhes que mexem no preço	78
14	O que freia a valorização	84

ANTES E DEPOIS DOS CAPÍTULOS

·	Abertura	4
·	O método	90

Uma carta para quem *vende casas*

"Vai valorizar?" É a pergunta que todo cliente faz, cedo ou tarde, em qualquer língua. Em Orlando, em São Paulo, em Lisboa. E quase todo corretor responde do mesmo jeito: "imóvel sempre valoriza". É a resposta errada. Não porque imóvel não valorize — no longo prazo, na maior parte dos lugares, valoriza —, mas porque "sempre" é mentira, e o cliente sabe.

Este livro existe para trocar o "sempre" por um "porque". Um imóvel se valoriza porque morar é necessidade absoluta e ninguém deixa de precisar de teto. Porque a terra bem localizada não se fabrica. Porque as famílias se dividem em mais casas: gente que se separa, gente que mora sozinha, gente que vive mais. Porque dinheiro grande puxa dinheiro grande, e uma região que recebe um empreendimento âncora atrai o próximo. Porque o plano da prefeitura vira obra. Porque segurança, escola e vizinhança têm preço. E porque certos produtos — o quarto a mais, o condomínio pequeno e exclusivo — têm mais gente querendo do que unidades à venda.

E há uma força que os livros técnicos quase esquecem: o desejo. Pense em três casas. Uma custa 600 mil dólares porque é o que custa construí-la. Outra custa 1 milhão porque está num chão escasso. A terceira custa 2 milhões porque muita gente quer poder dizer que mora ali. O valor de um imóvel tem três camadas — a funcional, a econômica e a psicológica —, e a terceira, em certos mercados, é a mais forte. A economia explica a escassez; a psicologia explica por que as pessoas passam a desejar um lugar.

Um imóvel também deixa de se valorizar quando alguma dessas forças falha. Eu vi a Flórida perder quase metade do preço entre 2006 e 2012, e o Rio de Janeiro perder quase metade em termos reais depois de 2014. Por isso cada capítulo mostra a força e o seu avesso, com os números públicos e as fontes. O corretor que conhece as duas coisas defende o preço com argumento e aconselha com honestidade — e é nesse corretor que o cliente confia na segunda compra.

Escrevi para corretores dos Estados Unidos, do Brasil e de qualquer lugar onde se vendam casas, e para quem quer entender por que uma casa vale o que vale. Sou corretora, não economista: os números são dos economistas, a tradução para o dia a dia é minha.

Maqueli Gewehr

ORLANDO, FLÓRIDA · SETEMBRO DE 2026

Como usar este livro

São **catorze capítulos** em quatro partes — as premissas que sustentam a valorização no longo prazo (1 a 4), os motores que fazem uma região subir mais que a outra (5 a 8), o produto que faz um imóvel subir mais que o vizinho (9 e 10) e o desejo, a camada psicológica do preço (11 e 12) —, um capítulo com os detalhes do lote e da rua que quase ninguém mede (13) e um último com o avesso de tudo: o que freia a valorização (14). Todos têm a mesma estrutura: o texto, com os números e as fontes; a seção **O que o corretor faz com isso**, onde a análise vira procedimento; o **infográfico** de uma página, para mostrar ao cliente; e o resumo de doze pontos. O fim do livro reúne tudo em **doze sinais** para ler a valorização de uma região e de um imóvel, e a lista de onde vem cada número. Um pedido: use os números para explicar, nunca para prometer.

CAPÍTULO UM 01

Todo mundo *precisa morar*

Moradia é necessidade absoluta: domicílios crescem mais rápido que a população, e a oferta não acompanha

Em 2022, um casal de Belo Horizonte me disse que ia esperar os juros caírem para comprar em Orlando. Esperou. Nesse tempo, não deixou de morar um único dia: renovou o aluguel, pagou o reajuste, renovou de novo. A compra pode esperar. A moradia, não.

Essa é a primeira premissa da valorização, e a mais simples. Dá para adiar a compra, a troca, a reforma; não dá para adiar o teto. Ação se guarda na corretora, carro fica na garagem. Casa, alguém ocupa todas as noites. Isso dá ao imóvel um piso de demanda que nenhum outro ativo tem — um piso, não uma garantia de alta.

Uma necessidade que está na lei

A Declaração Universal dos Direitos Humanos, adotada pela ONU em dezembro de 1948, põe a habitação no artigo 25, ao lado da alimentação e do vestuário. No Brasil, a moradia entrou no artigo 6º da Constituição, entre os direitos sociais, pela Emenda Constitucional 26, de fevereiro de 2000. Os dois textos dizem o que o corretor vê na rua: morar não é consumo opcional.

Por isso a demanda por moradia não some; muda de forma. Quando o juro sobe, o comprador vira inquilino, divide casa ou volta para a dos pais. O Centro de Estudos da Habitação da Universidade Harvard (JCHS) registrou isso em 2026: o crescimento anual de domicílios caiu de 2,0 milhões em 2021 para 1,1 milhão em 2025, com

jovens dividindo moradia ou morando com a família. Esses domicílios não sumiram; ficaram represados. A Freddie Mac conta cerca de 1 milhão deles dentro da sua estimativa de escassez.

Mais casas que gente

Nos Estados Unidos, os domicílios passaram de 71,12 milhões em 1975 para 134,79 milhões em 2025, pela pesquisa de população corrente do Census, o escritório do censo americano: +89,5%. A população cresceu 58,3% no mesmo período. Eram 3,04 pessoas por domicílio em 1975; em 2025, 2,54. Cada casa abriga menos gente, e o país precisa de mais casas mesmo quando a população cresce devagar.

Um aviso para quem gosta de número de um ano só: as pesquisas do Census divergem. A CPS mostra 2,57 milhões de domicílios novos em 2025; o JCHS, 1,1 milhão. Use a média de vários anos.

O ritmo da população também freou: +0,5% no ano até julho de 2025, contra +1,0% no ano anterior, com a imigração líquida caindo de 2,7 para 1,3 milhão, pelo Census. Ainda assim, a conta de domicílios segue positiva, porque a gente que já está aqui continua se dividindo em mais casas.

O sinal de que a oferta não acompanhou está no preço. Pelo JCHS, as casas subiram 54% no país desde 2020, e a casa usada mediana custou em 2025 quase 5 vezes a renda mediana das famílias. O mercado travou junto: as vendas de usados ficaram em 4,1 milhões em 2025, mínima de três décadas, e a mudança de endereço caiu a 11,2% em 2024, a menor já registrada.

O Brasil mostra o mesmo movimento com mais força. O Censo 2022 contou 90,7 milhões de domicílios, 34% a mais que em 2010, e a média de moradores caiu de 3,31 para 2,79. Pela PNAD, a população cresceu 0,39% em 2025. A população quase parou; os domicílios, não.

Quanto falta, em faixa

"Faltam quantas casas?" A resposta honesta é uma faixa. A Freddie Mac estima 3,7 milhões de moradias (dados de 2024); a Zillow, 4,7 milhões (2023); a Brookings, 4,9 milhões (2023); a Up for Growth, 3,78 milhões (2023); a Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR), com a Rosen Consulting, 5,5 milhões (dados até 2020); a Moody's, com o Urban Institute, cerca de 2 milhões. O Serviço de Pesquisa do Congresso explicou, em dezembro de 2025, por que divergem: cada estudo escolhe uma fonte, uma taxa de vacância "saudável" (de 5% a 12%) e decide se conta os domicílios que deixaram de se formar.

Daí a faixa: de cerca de 2 a 5,5 milhões, com o centro entre 3,7 e 4,9 milhões. E a falta não é igual em tudo. O JCHS contou, em 2024, 11 milhões de inquilinos de renda extremamente baixa para 3,8 milhões de unidades acessíveis e disponíveis. O aperto maior é na moradia barata.

No Brasil, a Fundação João Pinheiro mediu um déficit de 5.773.983 moradias em 2024, 7,4% dos domicílios, o menor patamar da série. O maior componente não é gente sem teto: é o ônus excessivo com aluguel, famílias de até três salários mínimos que gastam mais de 30% da renda para morar. A coabitação, duas famílias sob o mesmo teto, caiu de 1,29 milhão em 2022 para 1,03 milhão em 2024.

FALTAM X MILHÕES

Não cite a escassez americana como número único, nem o déficit brasileiro como "6 milhões e crescendo": o dado de 2024 é 5,77 milhões, em queda. E falta nacional não é falta no seu condado. A Moody's e o Urban Institute acharam déficit concentrado em algumas metrópoles e quase equilíbrio em outras.

O que o corretor faz com isso

A necessidade é o argumento mais forte do corretor, e o mais fácil de abusar.

1. Use a necessidade sem prometer alta. Morar é certo; o preço do bairro, não. Diga que a demanda tem piso e que o preço tem ciclo.

2. Mostre a formação de domicílios do condado. O Census publica domicílios e população por condado. Compare os dois ritmos e ponha ao lado as licenças de construção.

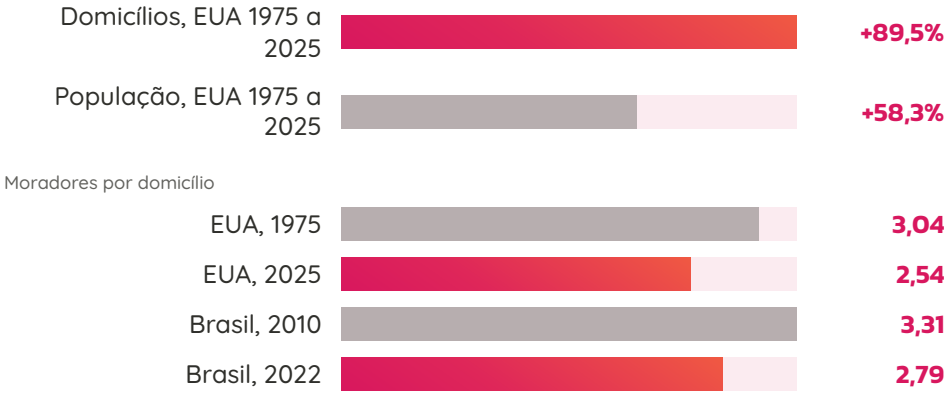
3. Separe demanda de moradia de demanda de compra. O juro decide quando o cliente compra, não se ele mora. Quem espera continua pagando aluguel.

4. Explique o déficit como faixa, com fonte. De 2 a 5,5 milhões nos Estados Unidos; 5,77 milhões no Brasil em 2024, em queda e puxado pelo aluguel caro.

5. Mostre ao inquilino o que ele já paga. No Brasil, o déficit é sobretudo aluguel pesado; na Flórida, é demanda represada. Nos dois casos, a conversa começa pelo custo de morar hoje, não pela promessa de amanhã.

Mais casas que gente

Nos dois países, o número de domicílios cresce mais rápido que a população, porque cada casa abriga menos gente.



5,77 milhões
de moradias de déficit no Brasil em 2024, o menor da série (FJP)

11 milhões
de inquilinos de renda muito baixa para 3,8 milhões de unidades acessíveis nos EUA (2024)

Quanto falta nos EUA depende de quem conta: **de 2 a 5,5 milhões de moradias**.

CENSUS, CPS/ASEC E BEA, 1975 A 2025 · IBGE, CENSO 2022 · CRS, IN12628, 2025 · FJP, 2024

Em *resumo*

01 Dá para adiar a compra, não **o teto**: a moradia tem um piso de demanda que nenhum outro ativo tem.

02 Habitação está na **Declaração Universal** (1948, art. 25) e na Constituição brasileira desde a EC 26/2000.

03 Com juro alto, a demanda **muda de forma**: o comprador vira inquilino, divide casa ou volta para os pais.

04 Domicílios novos nos EUA caíram de **2,0 para 1,1 milhão** por ano entre 2021 e 2025 (JCHS): demanda represada.

05 EUA, 1975 a 2025: domicílios **+89,5%**, população +58,3%; de 3,04 para 2,54 pessoas por casa.

06 Preço **+54% desde 2020**; a casa usada mediana custa quase 5 vezes a renda das famílias (JCHS, 2026).

07 Brasil: **90,7 milhões** de domicílios no Censo 2022, +34% sobre 2010; 2,79 moradores por casa.

08 A escassez americana é uma **faixa**: de cerca de 2 a 5,5 milhões, com o centro entre 3,7 e 4,9 milhões.

09 As estimativas divergem pela **vacância "saudável"** escolhida (5% a 12%) e pelos domicílios não formados.

10 O aperto maior é na **moradia barata**: 11 milhões de inquilinos para 3,8 milhões de unidades (2024).

11 Procedimento: use a necessidade **sem prometer alta** e mostre a formação de domicílios do condado.

12 Procedimento: separe **moradia de compra** e cite o déficit brasileiro certo: 5,77 milhões, em queda.

> *Ninguém adia morar: a demanda por teto muda de forma, mas não some, e isso dá ao imóvel um piso.*

CAPÍTULO DOIS 02

A terra que *não se fabrica*

A construção deprecia, a localização sobe: por que Miami e Orlando se valorizam de jeitos diferentes

Em agosto de 2026, o metro quadrado anunciado no Leblon, no Rio, valia R$ 28.751, pelo índice FipeZap. Na Tijuca, R$ 6.988. O cimento, o aço e o pedreiro custam o mesmo nos dois bairros. A diferença, de cerca de quatro vezes, não está no prédio. Está no chão.

Essa é a segunda premissa. O tijolo envelhece e perde valor desde o dia da entrega. O que sobe é o terreno bem localizado, que ninguém fabrica. Onde a geografia e a regra travam a oferta, a demanda vira preço; onde construir é fácil, o preço gruda no custo de obra.

O tijolo envelhece, o chão não

Knoll, Schularick e Steger (2017) reconstruíram os preços de casas de catorze economias desde 1870. Os preços reais ficaram parados até meados do século XX e dispararam depois — e a alta do preço da terra explica cerca de 80% dessa disparada desde a Segunda Guerra. Davis e Heathcote (2007), separando terra e construção no estoque americano, chegaram ao mesmo lugar: a parcela da terra cresceu, e é ela que responde pela maior parte da volatilidade. Telhado, ar-condicionado e piso têm vida útil e conta de troca; o chão não tem nenhuma das duas.

A TERRA NÃO É 80% DA CASA

Os 80% de Knoll e colegas medem a **alta** dos preços desde 1945, não a parte do terreno no valor de cada casa. Essa parte varia de pequena, no interior, a dominante, na costa. Quem diz ao cliente que "a terra é 80% da casa" repete um número que o estudo não mediu.

O detalhe vem de um trabalho da agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA), de 2019, com milhões de avaliações por condado e CEP: nas grandes metrópoles, o preço da terra subiu mais rápido que o da casa, e a parcela do terreno cresceu; nas metrópoles menores, caiu. Homer Hoyt já tinha visto isso em Chicago, em 1933: um século de terrenos subindo com a cidade, em ciclos, e o valor mudando de endereço quando o transporte muda.

Onde a oferta trava, a demanda vira preço

Albert Saiz mediu, em 2010, a elasticidade da oferta de cada metrópole americana: quanto a construção responde quando o preço sobe. A régua é a geografia — água, pântano e declive acima de 15% — somada à regulação. Miami ficou em primeiro lugar entre as grandes metrópoles como a menos elástica do país, com 0,60 e 76,6% da área impossível de urbanizar. Fort Lauderdale veio em terceiro, com 0,65. Tampa marcou 1,00, com 41,6% da área travada. Orlando, 1,12, com 36,1%. A média americana, ponderada pela população, é 1,75: Miami responde com cerca de um terço disso. Dentro da Flórida, a régua sobe da costa sudeste para o interior e o norte — West Palm Beach 0,83, Sarasota 0,92, Jacksonville 1,06.

Edward Glaeser e Joseph Gyourko (2003 e 2018) fecham a conta: na maior parte dos Estados Unidos, o preço fica perto do custo de construir, porque quando sobe demais alguém levanta outra casa ao lado. O descolamento só dura onde não se pode construir. Em 2005, com Raven Saks, eles mostraram que Manhattan custava mais que o dobro do custo de obra — e que a regra do uso do solo explicava a diferença. Em A *economia dos imóveis* eu contei o peso da regulação na casa nova; aqui basta a direção: a associação dos construtores (NAHB) estimou, em junho de 2026, que a regulação responde por 26,4% do preço de uma casa nova.

Miami e Orlando, dois jeitos de subir

O mesmo choque de demanda produz duas histórias. Em Miami, cercada de mar e dos Everglades, a família que chega disputa o terreno que existe, e a alta vai para o preço. Em Orlando, plana e cercada de lote, a mesma família vira canteiro de obra: o construtor abre outro loteamento, e o preço volta para perto do custo. Miami sobe mais nas altas e cai mais nas quedas. Orlando cresce em quantidade. Hoyt descreveu o avesso disso em Chicago: em cada alta, abriram-se mais lotes do que a cidade conseguia ocupar, e a sobra alongou as quedas.

A Flórida inteira tem 36 milhões de acres. Pela Universidade da Flórida, em 2024, só 15% estão urbanizados e 27% ficam em áreas de conservação. No cenário de expansão do estudo, a área urbanizada chega a 17,5% em 2040; e cerca de 1 milhão de acres fica em risco com 25 centímetros de subida do mar. Terra existe; terra bem localizada, perto do emprego e da água, não.

No Rio, o mesmo raciocínio explica o Leblon: entre o mar, a lagoa e o morro, ninguém fabrica outro. A Tijuca tem prédio parecido e

chão mais fácil de repetir. A Barra da Tijuca, com R$ 14.479 por metro quadrado, e o Recreio, vizinho, com R$ 7.850, mostram o mesmo degrau dentro da zona oeste. Um cuidado brasileiro: o FipeZap mede preço de anúncio, não de venda fechada. Serve para comparar bairros, não para avaliar um apartamento.

O que o corretor faz com isso

Separar o chão do tijolo muda a conversa na captação e na visita.

1. Separe terreno e construção na conversa. Na Flórida, o *property appraiser*, o avaliador fiscal do condado, publica para cada imóvel o valor do terreno (*land value*) e o da construção (*building value*). Leve os dois para a visita: quando o terreno pesa muito no total, o que o cliente compra é chão escasso.

2. Classifique o bairro: oferta travada ou fácil. Água, reserva ambiental e zoneamento rígido travam; lotes vazios e obra nova indicam oferta fácil, valorização moderada e concorrência da casa nova.

3. Explique por que a casa velha perto vale mais que a nova longe. A construção deprecia; o terreno bem localizado é a parte que a história mostra subindo.

4. Venda o que não se replica. Em bairro travado, a escassez é o argumento e a volatilidade é o aviso. Em bairro fácil, venda o custo mensal e o que a casa nova ao lado não tem.

Tijolo e chão

O mesmo aumento de demanda vira preço onde não se constrói e vira obra onde construir é fácil.

OFERTA TRAVADA	OFERTA FÁCIL
EXEMPLO Miami: elasticidade 0,60, a menor do país	**EXEMPLO** Orlando: elasticidade 1,12
ÁREA TRAVADA 76,6% por água, pântano ou declive	**ÁREA TRAVADA** 36,1%, com lote e alvará
CHEGA DEMANDA Vira preço: a terra absorve a alta	**CHEGA DEMANDA** Vira canteiro: o preço volta ao custo
O QUE VENDER Escassez, com o aviso da volatilidade	**O QUE VENDER** Custo mensal e o que a casa nova não tem
R$ 28.751 o metro quadrado anunciado no Leblon em agosto de 2026	**R$ 6.988** na Tijuca: o mesmo tijolo, cerca de um quarto do preço

Cerca de **80% da alta desde 1945** veio da terra, não da construção.

SAIZ, 2010 · KNOLL, SCHULARICK E STEGER, 2017 · FIPEZAP, AGOSTO DE 2026 (PREÇO DE ANÚNCIO)

Em *resumo*

01 Leblon **R$ 28.751/m²**, Tijuca R$ 6.988 (FipeZap, agosto de 2026): o mesmo tijolo, quatro vezes o preço.

02 A construção **deprecia** desde a entrega; o terreno bem localizado é o que sobe.

03 Cerca de **80% da alta** desde a Segunda Guerra veio da terra, em 14 países (Knoll e colegas, 2017).

04 Não é "a terra é **80% da casa**": o estudo mede a alta, e a parte do terreno varia por região.

05 A terra explica a maior parte da **volatilidade** (Davis e Heathcote, 2007; FHFA, 2019).

06 Hoyt (1933): em Chicago, o terreno subiu **com a cidade**, em ciclos, e mudou de endereço com o transporte.

07 **Miami 0,60**: a oferta menos elástica do país, com 76,6% da área impossível de urbanizar (Saiz, 2010).

08 **Orlando 1,12** e 36,1% travados: a demanda vira obra, e o preço fica perto do custo.

09 Onde se constrói, o preço **gruda no custo**; Manhattan passou do dobro dele (Glaeser, Gyourko e Saks, 2005).

10 Na Flórida, **15% urbanizados** e 27% em conservação: há terra, falta terra bem localizada.

11 Procedimento: separe **terreno e construção** com o *land value* do *property appraiser*.

12 Procedimento: **classifique o bairro** como travado ou fácil e venda o que não se replica.

> *O tijolo envelhece em toda parte; o que sobe é o chão bem localizado, onde não dá para fazer outro.*

CAPÍTULO TRÊS 03

Mais casas *para a mesma gente*

Divórcio, divórcio grisalho, morar sozinho, viver mais e migrar: a família encolhe e a demanda se multiplica

Um casal de Campinas comprou comigo uma casa de quatro quartos em Orlando. Alguns anos depois, os dois me procuraram, cada um por seu lado, com a separação já decidida. Vendemos a casa da família. Ela comprou um apartamento de dois quartos; ele alugou uma casa pequena perto da escola dos filhos. Onde havia um domicílio, passou a haver dois.

Essa é a terceira premissa. A população pode parar de crescer e a demanda por moradia continuar subindo, porque cada casa abriga menos gente. O casal que se separa, o jovem que mora só, o idoso que fica na casa e o imigrante que chega multiplicam domicílios.

O divórcio grisalho

Nos Estados Unidos, a taxa geral de divórcio é baixa e estável: 2,4 por 1.000 habitantes em 2023, pelo CDC (dado provisório, sem cinco estados), ao lado de 6,1 casamentos, e 14,2 por 1.000 mulheres casadas em 2024, pelo centro de pesquisa da família da Universidade Bowling Green. A mudança está na idade. Brown e Lin (2022) mediram o divórcio depois dos 50: 3,69 por 1.000 casados em 1970, 4,87 em 1990, 10,05 em 2010 e 9,64 em 2019. Em 2019, quem tinha 50 anos ou mais já era 36% de todos os que se divorciavam; até 1990, menos de 8%. Depois dos 65, a taxa subiu de 1,79 para 5,60, o único grupo ainda em alta.

Quanta casa isso cria? Dieleman e Schouw (1989), na Holanda, fizeram a conta: seis a sete anos depois, a demanda extra equivale a cerca de um terço do número de divórcios. Não é uma casa inteira por divórcio, porque há recasamento, volta para a casa dos pais e gente que passa a morar junto de novo.

A CONTA DE UM TERÇO

Cem divórcios num ano geram, seis a sete anos depois, cerca de 33 moradias a mais — pelo estudo holandês, o único que achei com essa medida. Não achei estudo americano recente que refaça a conta. É pouco por divórcio e muito somado: o divórcio grisalho acontece com casa própria, patrimônio e, quase sempre, uma venda.

No Brasil foram 428.301 divórcios em 2024, 2,8% a menos que em 2023, primeira queda desde 2020, depois de três anos de alta. O ano alto foi 2023, com 440.827; chamar isso de recorde histórico exige uma série que ninguém conferiu, então eu não chamo. Em cartório, 18,2%. O casamento durou 13,8 anos em média, e 47,5% dos divórcios vieram antes dos dez anos. O cartório existe desde 2007, e o divórcio direto, sem separação prévia, desde 2010: separar ficou mais simples, e cada separação é, antes de tudo, uma mudança de endereço.

Morar só, casar tarde, envelhecer em casa

O Census, o escritório do censo americano, contou em 2025 39,7 milhões de domicílios de uma pessoa só: 29% do total, contra 20% em 1975. Casais casados caíram de 66% para 47% dos domicílios. A idade mediana no primeiro casamento foi a 30,8 anos para os homens e 28,4 para as mulheres; em 1975 era 23,5 e 21,1. E o responsável pelo domicílio com 65 anos ou mais passou de um em

cinco para mais de um em quatro. Na outra ponta, 58% dos jovens de 18 a 24 anos ainda moram com os pais: é demanda que vai se formar quando a renda deixar.

Envelhecer, nos Estados Unidos, é envelhecer em casa. A AARP ouviu, em 2024, que 75% dos adultos com 50 anos ou mais querem continuar na casa atual, e 73% no mesmo bairro; entre 18 e 49 anos, são 60% e 63%. Na minha leitura, isso segura estoque: a casa grande demora mais a voltar ao mercado.

O Brasil anda no mesmo sentido. Quem mora só era 12,2% dos domicílios no Censo 2010 e 18,9% no de 2022; a PNAD de 2025 já mostra 19,7%. Entre os responsáveis com 60 anos ou mais, 28,7% moram sozinhos; entre 25 e 39 anos, a fatia foi de 8,3% para 13,4%. As pessoas com 60 anos ou mais somam 16,6% da população.

A migração, que pode virar

A Flórida ganhou 196.680 moradores no ano até julho de 2025. A migração internacional líquida foi de 178.674, a maior entre os estados; a doméstica, só 22.517, contra 310.892 em 2022. Fiz a conta: 89% do ganho migratório veio do exterior, e a migração de outros estados caiu 92,8% em três anos. O Centro de Estudos da Habitação da Universidade Harvard (JCHS) prevê nova queda de 75% na imigração líquida em 2026. A principal fonte de crescimento do estado é a mais exposta à política. O Texas, que ganhou 391.243 moradores no mesmo ano, também dependeu do exterior: 167.475 vieram pela migração internacional. Quem vende na Flórida ou no Texas vende, em boa parte, para quem acabou de chegar — e esse fluxo pode encolher de um ano para o outro.

O que o corretor faz com isso

Cada mudança de família é uma mudança de endereço. O corretor que entende isso atende melhor e não depende de uma só onda.

1. Trate o divórcio como evento de moradia, com discrição. São dois produtos: a venda da casa do casal e duas compras menores. Atenda quem procura você, com respeito; nada de prospecção em cima da dor.

2. Tenha produto para quem mora só. Dois quartos bem localizados e condomínio pequeno. Mostre a todo cliente o que ele pedir, sem escolher comprador por estado civil ou idade.

3. Entenda o comprador acima de 50 que troca de casa. A maioria quer ficar; quem se muda tem um motivo forte. Pergunte qual é antes de mostrar a primeira casa: o motivo decide o produto — casa térrea, menor, mais perto de quem ele quer por perto.

4. Leia a migração do condado todo ano. As estimativas de população do Census saem no começo de cada ano, com a migração interna e a internacional separadas.

5. Não aposte numa única fonte de demanda. Imigração pode virar em um ano; divórcio, casamento tardio e envelhecimento mudam devagar e numa direção só.

Uma família, duas casas

A população cresce devagar, mas cada casa abriga menos gente: divórcio depois dos 50, morar só e migração multiplicam domicílios.

4,87 a 10,05
divórcios por 1.000 casados com 50 anos ou mais, de 1990 a 2010 (EUA)

36%
de quem se divorcia nos EUA tinha 50 anos ou mais em 2019

Domicílios de uma pessoa só



89%
do ganho migratório da Flórida em 2025 veio do exterior

–92,8%
na migração de outros estados para a Flórida, de 2022 a 2025

Cada divórcio gera, em média, **cerca de um terço de casa a mais**.

BROWN E LIN, 2022 · CENSUS, CPS/ASEC 2025 · IBGE, CENSO 2010 E PNAD 2025 · DIELEMAN E SCHOUW, 1989 · CENSUS, VINTAGE 2025

Em *resumo*

01 A população pode parar e a demanda subir: **cada casa abriga menos gente**.

02 Divórcio nos EUA: **2,4 por 1.000 habitantes** (CDC, 2023) e 14,2 por 1.000 mulheres casadas (2024).

03 Depois dos 50, a taxa foi de **4,87 para 10,05** por 1.000 casados entre 1990 e 2010 (Brown e Lin, 2022).

04 Em 2019, **36% de quem se divorcia** tinha 50 anos ou mais; depois dos 65, a taxa ainda sobe.

05 Cada divórcio gera **cerca de um terço** de moradia a mais, em seis a sete anos (Dieleman e Schouw, 1989).

06 Brasil: **428.301 divórcios** em 2024, 2,8% a menos que em 2023; 18,2% em cartório.

07 EUA: **29% dos domicílios** têm uma pessoa só, contra 20% em 1975; casamento aos 30,8 e 28,4 anos.

08 **75% dos adultos com 50+** querem ficar na casa atual (AARP, 2024): a casa grande volta devagar ao mercado.

09 Brasil: morar só foi de **12,2% para 19,7%** dos domicílios; 60+ são 16,6% da população.

10 Flórida 2025: **89% do ganho migratório** veio do exterior; a imigração deve cair 75% em 2026 (JCHS).

11 Procedimento: trate o divórcio como **evento de moradia**, com discrição, e tenha produto para quem mora só.

12 Procedimento: leia a **migração do condado** todo ano e não aposte numa única fonte de demanda.

> *A família encolhe e se divide, e cada pedaço dela precisa de um endereço.*

CAPÍTULO QUATRO 04

Cinquenta anos *de números*

O que os índices públicos dizem desde 1975 — a alta, as quedas, a recuperação e o que é real e o que é inflação

Um investidor de Belo Horizonte abriu a reunião com a frase que tinha ouvido de outro corretor: "Imóvel nos Estados Unidos dobra a cada dez anos." Abri a série pública mais longa do país e fizemos a conta juntos. Dobrar em dez anos exige 7,2% ao ano. A casa americana fez 4,97% — e, descontada a inflação, 1,24%.

Esse número pequeno não desmente a tese deste livro; ele a sustenta. Cinquenta anos de dados mostram um ativo que sobe mais que a inflação, protege quem mora nele e cai de vez em quando, às vezes muito. Quem mostra as três coisas vende melhor que quem mostra só a primeira.

A série que começa em 1975

O índice da agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA) acompanha vendas repetidas da mesma casa, o que tira da conta a troca de casas pequenas por grandes. Do primeiro trimestre de 1975 ao segundo de 2026, ele subiu 1.099%: o preço multiplicou quase 12 vezes, 4,97% ao ano. No mesmo período, a inflação ao consumidor multiplicou os preços por 6,4. Descontada, sobra um ganho real de 88%, ou 1,24% ao ano.

A média esconde décadas muito diferentes. De 1975 a 1985, 7,59% ao ano nominal; de 1985 a 1995, 3,95%; de 1995 a 2005, 6,13%; de 2005 a 2015, 0,45%; de 2016 a 2026, 6,81%. Quem comprou em 2005

esperou dez anos quase sem ganho. Quem comprou em 2016 viveu a década excepcional — e é dela que vem o "dobra a cada dez anos", que na média de meio século é dobrar a cada cerca de 14.

MEDIANA NÃO É VALORIZAÇÃO

O preço mediano das casas novas foi de US$ 17.800 em 1963 para US$ 410.700 em 2026. Parece a valorização da sua casa; não é. A casa nova de hoje é maior e melhor, e a mediana mistura produtos diferentes. E até ela cai: o pico foi de US$ 442.600 no fim de 2022, e em 2026 está 7,2% abaixo. Para falar da mesma casa, use índice de vendas repetidas: FHFA ou Case-Shiller.

O índice Case-Shiller de preços de casas, que começa em 1987, conta a mesma história: 4,31% ao ano nominal e 1,44% real. O índice só de compras da FHFA, desde 1991, dá 4,35% e 1,71%. A série longa de Robert Shiller, que volta a 1890, é o lembrete mais honesto: de 1890 a 1997 a casa americana ganhou 0,14% ao ano acima da inflação. Em *Irrational Exuberance*, ele mostra que o ganho real se concentra em poucos episódios, não numa rampa contínua.

As quedas, com data e tamanho

Em cinquenta anos, o índice nacional caiu em só cinco anos, todos seguidos: de 2007 a 2011, com o pior em 2008 (–7,2%). No Case-Shiller, do pico de julho de 2006 ao fundo de fevereiro de 2012, a queda foi de 27,4% nominal e de 35,7% real. O preço nominal voltou ao pico em 2017; o real, só em 2021. E a queda real não é coisa do passado: em junho de 2026, o Case-Shiller completava treze meses seguidos de queda real e estava 3,8% abaixo do pico real de maio de 2022.

Na Flórida foi pior. O índice estadual da FHFA caiu 44,7% do fim de 2006 a meados de 2012 e só recuperou o pico nominal no primeiro trimestre de 2020, treze anos depois. Em termos reais, caiu 51,5%, voltou ao pico em 2022 e hoje está 3,9% acima dele. Orlando caiu 48,5% e voltou ao pico nominal no terceiro trimestre de 2020. Em termos reais, a queda de Orlando foi de 54,5%, e no segundo trimestre de 2026 o índice ainda estava 1,0% abaixo do pico real de 2006. Mesmo assim, no meio século inteiro, a Flórida fez 5,05% ao ano nominal (1,32% real) e Orlando, desde 1978, 5,03% (1,50% real). Quem comprou no pico e vendeu em 2012 perdeu quase metade; quem esperou até 2020 empatou em dólar e ainda perdia para a inflação.

Real, nominal e o aluguel que ninguém soma

Se o preço rende pouco acima da inflação, por que a casa é bom negócio? Porque o dono mora nela. Jordà, Knoll, Kuvshinov, Schularick e Taylor (2019) somaram valorização e aluguel em 16 países, de 1870 a 2015: a moradia rendeu 7,05% ao ano real, contra 6,89% das ações, com menos da metade da oscilação (desvio de 9,98% contra 21,94%). O número é bruto de custos e sem dívida, e boa parte dele é o aluguel recebido ou economizado. Não é "a casa sobe 7% ao ano".

No Brasil, o índice FipeZap, feito com preços de anúncio, subiu 289% de dezembro de 2008 a agosto de 2026, contra 164% do IPCA: ganho real de 47,6%. Mas o ganho inteiro veio de 2009 a 2014 (+89,7% real). De 2015 a 2025, o imóvel perdeu 22,5% para a inflação — o Rio teve cinco anos seguidos de queda nominal, de 2015 a 2019 —, e o índice de imóveis do Banco Central (IVG-R), feito com avaliações de financiamento, estava em junho de 2026 25,7% abaixo

do pico real de 2013. São desenhos diferentes, com inflação e juro diferentes; a lição vale dos dois lados: sem descontar a inflação, o número engana.

O que o corretor faz com isso

Os números longos são o melhor argumento de venda que existe, desde que venham inteiros.

1. Mostre sempre nominal e real. "Quase 12 vezes em 51 anos" e "88% acima da inflação" são duas verdades; o cliente precisa das duas.

2. Use índice de vendas repetidas. FHFA e Case-Shiller medem a mesma casa; mediana de anúncio ou de casa nova mede o mix.

3. Mostre a queda antes que o cliente pergunte. Orlando caiu 48,5% e levou treze anos para voltar ao pico nominal. Quem ouve isso de você acredita no resto.

4. Faça a conta de dez anos com a média, não com a melhor década. Uma casa de US$ 400 mil a 4,97% ao ano chega a cerca de US$ 650 mil nominais; a 1,24% real, a cerca de US$ 452 mil em dinheiro de hoje. É cálculo, não previsão.

5. Nunca diga "dobra a cada dez anos". Seriam 7,2% ao ano; na média desde 1975, o preço dobra a cada cerca de 14.

Cinquenta anos em uma página

O índice da FHFA de 1975 a 2026: quanto o preço multiplicou, quanto disso foi inflação, quanto sobrou de ganho real, e as quedas que ninguém mostra.

Quantas vezes o valor de 1975 foi multiplicado até 2026



−44,7%
queda da Flórida de 2006 a 2012; o pico nominal só voltou em 2020

−48,5%
queda de Orlando; em 2026, ainda 1,0% abaixo do pico real de 2006

5 anos
de queda nominal no país em cinco décadas, todos de 2007 a 2011

0,14%
ao ano de ganho real de 1890 a 1997, na série de Shiller

Somando o aluguel que o dono deixa de pagar: **7,05% ao ano real** em 16 países, de 1870 a 2015.

FHFA, ÍNDICE DE TODAS AS TRANSAÇÕES, 1975 A 2026 · BLS, CPI · SHILLER, IRRATIONAL EXUBERANCE · JORDÀ E COLEGAS, 2019 · CÁLCULO PRÓPRIO

Em *resumo*

01	FHFA, 1975 a 2026: **+1.099% nominal**, quase 12 vezes, 4,97% ao ano.
02	Descontada a inflação (×6,4), **ganho real de 88%**: 1,24% ao ano.
03	Décadas diferentes: **0,45% ao ano** de 2005 a 2015; 6,81% de 2016 a 2026.
04	**Dobrar em dez anos** exige 7,2% ao ano; a média de meio século dobra a cada cerca de 14.
05	**Mediana de casa nova** mede o mix, não a valorização da mesma casa.
06	Case-Shiller desde 1987: 4,31% nominal e **1,44% real**; Shiller, 1890 a 1997: 0,14% real.
07	Só **cinco anos de queda** nominal no país, de 2007 a 2011; Case-Shiller −27,4% nominal e −35,7% real.
08	**Flórida −44,7%** e Orlando −48,5% de 2006 a 2012; o pico nominal voltou só em 2020.
09	Orlando segue **1,0% abaixo do pico real** de 2006, mesmo com 1,50% real ao ano desde 1978.
10	Com o aluguel, **7,05% ao ano real** em 16 países (Jordà, 2019); sem custos e sem dívida.
11	Brasil: FipeZap **+47,6% real** desde 2008, todo em 2009–2014; −22,5% real de 2015 a 2025.
12	Procedimento: **nominal e real** sempre, índice de vendas repetidas e a queda mostrada antes da pergunta.

> *A casa vence a inflação por pouco, cai de vez em quando e rende de verdade porque o dono mora nela.*

CAPÍTULO CINCO 05

A profecia *que se cumpre*

Quando o dinheiro grande chega, puxa mais dinheiro: âncoras, transbordamento e onde isso falha

Em fevereiro de 2020, um terreno de 1,02 acre no Miami Worldcenter, no centro de Miami, foi vendido por US$ 26.781.000 — cerca de US$ 26 milhões por acre. Em março de 2026, um terreno de 0,7 acre no mesmo projeto saiu por US$ 88,8 milhões: cerca de US$ 127 milhões por acre. Ninguém descobriu nada novo debaixo daquele chão. Mudou o que estava em volta: bilhões investidos, torres entregues, gente morando e trabalhando ali.

É a profecia que se cumpre. Um investimento grande o bastante muda o que o mercado espera de uma região; a expectativa atrai mais capital; o capital constrói a valorização que se previu. Funciona quando há demanda privada por trás. Falha quando é só obra, ou só vontade de quem vende.

O capital puxa capital, mas de perto

O estudo mais limpo é de Rossi-Hansberg, Sarte e Owens (2010). Em Richmond, na Virgínia, a prefeitura concentrou investimento em poucos bairros de 1999 a 2004. Os terrenos em volta subiram de 2% a 5% ao ano acima dos bairros de controle, e cada dólar investido gerou de US$ 2 a US$ 6 em valor de terreno. Mas o efeito caía pela metade a cada cerca de 300 metros. A âncora mexe em quarteirões, não na cidade. David Lindahl, em *Emerging Real Estate Markets* (2008), descreve o passo seguinte, o efeito onda: quando o núcleo

fica caro, a demanda transborda para o anel vizinho, pelos eixos de acesso, e perde força onde o trajeto fica longo.

O emprego é a âncora mais forte. Enrico Moretti (2010) mediu que cada emprego industrial novo numa cidade cria 1,6 emprego em serviços locais; cada emprego qualificado, 2,5; na alta tecnologia, 4,9 — número que ele próprio considera pouco preciso e que não se arredonda para cinco. Greenstone, Hornbeck e Moretti (2010) compararam condados que ganharam uma grande fábrica com os que ficaram em segundo na disputa: cinco anos depois, as fábricas que já estavam no vencedor eram 12% mais produtivas. Gente que ganha mais disputa casa. No livro *The New Geography of Jobs* (2012), Moretti avisa que incentivo anunciado não basta: o que conta é ver o aglomerado de empresas se formando.

O contágio corre para os dois lados. Diamond e McQuade (2019) mostraram que um projeto de moradia subsidiada eleva em 6,5% o preço das casas próximas num bairro de baixa renda e reduz em 2,5% num bairro de renda mais alta. Campbell, Giglio e Pathak (2011) acharam o avesso: uma execução hipotecária a 80 metros tira cerca de 1% do preço de uma casa. O mesmo investimento valoriza ou desvaloriza conforme o ponto de partida.

Quando funciona

A Flórida central é filha de uma âncora. A Disney comprou 27.400 acres nos anos 1960, e em 1967 o legislativo criou o distrito de Reedy Creek, com poderes de condado. Meio século depois, Lake Nona repete a receita com emprego antes de moradia: faculdade de medicina, hospitais, o centro nacional da federação de tênis (USTA). Não há série de preço pública que meça o efeito; há o desenho certo.

No Brasil, o caso de manual é Alphaville. Em 1973, a prefeitura de Barueri exigiu indústria antes de casa; o projeto nasceu como centro empresarial, e a HP chegou em 1975. A Barra da Tijuca seguiu um plano: o Plano Piloto de Lúcio Costa é de 1969, e a região foi de 43.945 moradores em 1980 para 300.823 em 2010. Em Londres, Canary Wharf ganhou fôlego com a extensão da linha Jubilee do metrô, em 1999; as casas próprias privadas em Tower Hamlets foram de menos de 2.500 em 1981 para cerca de 27.000 em 2011. Em Nova York, Hudson Yards é privado, mas teve quase US$ 6 bilhões de apoio público, metrô incluído.

Quando falha

O Porto Maravilha, no Rio, é o contraexemplo brasileiro. Em 2011, um fundo da Caixa com dinheiro do FGTS comprou todos os títulos de potencial construtivo (CEPACs) da região. O comprador foi um fundo público, não o mercado, e, segundo auditoria do TCU, menos de 17% dos CEPACs foram revendidos. Infraestrutura sem demanda privada não gera profecia. Kangbashi, na China, foi planejada para centenas de milhares de moradores e passou anos quase vazia, segundo reportagens.

The Villages mostra outro jeito de falhar. Foi a metrópole que mais cresceu nos Estados Unidos entre 2022 e 2023 (+4,7% de população), e a revenda caiu pelo terceiro ano seguido, porque o incorporador vende casa nova ao lado de quem quer revender. População crescendo não garante preço subindo quando a oferta nova não tem fim. E Detroit, que perdeu 65% da população de 1950 a 2020, mostra a profecia rodando ao contrário quando o emprego vai embora.

NÚMERO QUE NÃO EXISTE

Epic Universe e Brightline não têm estudo de efeito sobre o preço do entorno. Qualquer percentual de "valorização causada" por eles é invenção. As controladoras da Brightline, aliás, pediram recuperação judicial (Chapter 11) em 25 de setembro de 2026, com os trens rodando. Anúncio grande não é prova.

O que o corretor faz com isso

A profecia é real, mas tem raio, dono e data.

1. Meça a distância da âncora. O efeito cai pela metade a cada 300 metros. O imóvel do quarteirão ao lado e o do outro lado da avenida contam histórias diferentes.

2. Pergunte quem põe o dinheiro e quem compra depois. Emprego privado e comprador de mercado sustentam a profecia; fundo público sozinho, não.

3. Separe anúncio de obra entregue. Liste o que já funciona, o que está em obra e o que está só no papel.

4. Desconfie do incorporador que concorre com a própria revenda. Onde há lote novo à venda sem fim, a casa usada disputa com a nova.

5. Nunca dê número de valorização para obra sem estudo. Diga o que se sabe e o que não se sabe.

Quando a profecia se cumpre — e quando não

O mesmo gesto, dinheiro grande num lugar, dá resultados opostos conforme haja ou não demanda privada por trás.

FUNCIONA	FALHA
RICHMOND Investimento em poucos bairros: terreno +2% a 5% ao ano	**PORTO MARAVILHA** Fundo público comprou os CEPACs; menos de 17% revendidos
ALPHAVILLE Emprego antes de moradia: a HP chegou em 1975	**KANGBASHI** Cidade planejada que passou anos quase vazia
CANARY WHARF Ganhou fôlego quando o metrô chegou, em 1999	**THE VILLAGES** Maior crescimento do país e revenda em queda há 3 anos
WORLDCENTER Terreno de $26 milhões para $127 milhões por acre	**DETROIT** O emprego foi embora: −65% de população desde 1950

O efeito da âncora **cai pela metade a cada 300 metros**: é de quarteirão, não de cidade.

ROSSI-HANSBERG, SARTE E OWENS, 2010 · MIAMI WORLDCENTER, 2020 · THE REAL DEAL, 2026 · OBSERVATÓRIO DAS METRÓPOLES · CENSUS, 2024 · 24/7 WALL ST., 2026

Em *resumo*

01 A profecia que se cumpre: **investimento muda a expectativa**, a expectativa atrai capital, o capital faz o preço.

02 Miami Worldcenter: terreno de **$26 milhões por acre** em 2020 e de $127 milhões por acre em 2026.

03 Richmond (2010): terrenos **+2% a 5% ao ano** e de US$ 2 a US$ 6 por dólar investido.

04 O efeito **cai pela metade a cada 300 metros**: a âncora mexe em quarteirões.

05 Moretti (2010): **1,6 emprego local** por emprego industrial, 2,5 por qualificado, 4,9 na alta tecnologia.

06 Moradia subsidiada: **+6,5% em bairro pobre** e −2,5% em bairro de renda mais alta (Diamond e McQuade).

07 Disney, Reedy Creek e Lake Nona: **emprego antes de moradia**, sem série de preço que meça o efeito.

08 Alphaville nasceu empresarial; a **Barra** foi de 43.945 moradores em 1980 para 300.823 em 2010.

09 Porto Maravilha: **menos de 17% dos CEPACs** revendidos; infraestrutura sem demanda privada não basta.

10 The Villages: **maior crescimento do país** e revenda em queda, porque o incorporador concorre com ela.

11 Procedimento: **meça a distância da âncora** e pergunte quem põe o dinheiro e quem compra depois.

12 Procedimento: **separe anúncio de obra entregue** e nunca dê número para Epic Universe ou Brightline.

> *Dinheiro grande puxa dinheiro grande quando há comprador de verdade por trás; sem ele, sobra obra.*

CAPÍTULO SEIS 06

O plano *antes da obra*

Plano diretor, zoneamento, estação e CEPAC: o preço se move no anúncio, não na inauguração

Em 19 de agosto de 2025, a prefeitura de São Paulo leiloou 94,8 mil títulos da Operação Urbana Faria Lima e arrecadou R$ 1,668 bilhão, o maior leilão desse tipo na história da cidade, acima do recorde anterior, de R$ 1,636 bilhão, em 2019. Ninguém comprou apartamento naquele dia. Comprou-se o direito de construir mais — cerca de R$ 17,5 mil por título — num lugar onde o mercado aposta que vai haver demanda. O futuro foi pago antes do primeiro tijolo.

Os avaliadores chamam isso de princípio da antecipação: o valor de um imóvel é o valor presente do que se espera dele. O manual do Appraisal Institute, *The Appraisal of Real Estate*, tira daí a consequência prática: a região se valoriza quando o mercado passa a acreditar na melhoria, não quando ela chega. O plano público diz onde a cidade vai crescer. Quem lê o plano chega antes. David Lindahl, em *Emerging Real Estate Markets* (2008), chama isso de caminho do progresso: o eixo por onde chegam estrada, hospital, varejo e sede de empresa.

O terreno sente primeiro

Quando a regra muda, o primeiro preço a se mexer é o do chão. Em Chicago, Freemark (2020) estudou lotes que ganharam potencial construtivo perto do transporte em 2013 e 2015: o preço dos lotes subiu e, no curto prazo, nenhuma obra a mais saiu. Em Auckland, na

Nova Zelândia, o plano de 2016 ampliou o potencial de cerca de três quartos do solo residencial e gerou 21.808 licenças de moradia a mais em cinco anos, cerca de 4% do estoque (Greenaway-McGrevy e Phillips, 2023). Primeiro o preço; depois, às vezes, a obra.

Na Flórida central, o plano que antecipou a cidade é Horizon West. O condado de Orange adotou o conceito em 1995: cerca de 20.704 acres a oeste de Orlando, com 11.850 desenvolvíveis, em vilas cercadas de áreas verdes. O papel disse, 25 anos antes, onde a cidade ia crescer. Osceola fez o mesmo em 2011 com o distrito nordeste, onde está Sunbridge, com direitos para cerca de 17 mil casas.

O plano também anda para trás. Orange aprovou o Vision 2050, seu plano de longo prazo, em 3 de junho de 2025; em 28 de julho, o estado o declarou nulo por conflito com uma lei estadual, e o condado passou a buscar a adequação. Confira a situação no dia em que for usar o argumento.

A estação e a distância

Transporte é o plano que mais mexe com preço, e o que mais gera exagero. A meta-análise de Debrezion, Pels e Rietveld (2007) achou prêmio médio de cerca de 4,2% para residências na zona da estação e de 16,4% para imóveis comerciais. Outra revisão, de Mohammad, Graham, Melo e Anderson (2013), com 23 estudos, mostra que o efeito muda com o tipo de trilho, a distância e o método, e aponta viés de publicação. Rennert (2022) revisou mais de 200 estudos: o prêmio vai de levemente negativo a mais de 40%, tem pico a cerca de 500 metros, cinco minutos a pé, e quase nunca passa de 2 quilômetros.

O momento também está medido. Em Londres, Comber e Arribas-Bel (2017) mostraram que compradores passaram a pagar pela proximidade das futuras estações do Crossrail logo depois do anúncio, com a obra em curso. O SunRail, em Orlando, com estações anunciadas em 2007 e inauguradas em 2014, dá as duas versões. Um estudo para o departamento de transporte da Flórida (FDOT, 2020) mediu, nas áreas das 16 estações, alta de 62,8% no valor por acre, 22,9% acima das áreas de controle — com estações de +125,4% a −0,3%. Outro, de 2021, achou o contrário: casas a menos de 1 milha das estações valorizaram menos que as de 1 a 2 milhas.

Os sinais de rua ajudam, com cuidado. Glaeser, Kim e Luca (2018) acharam cada Starbucks a mais num CEP associado a 0,5% a mais no preço das casas: o comércio muda antes do preço, mas é indicador, não causa. A pesquisa de mercado da ATTOM (2019) viu alta maior nos CEPs com ALDI, Trader Joe's e Whole Foods; as lojas, porém, escolhem bairros que já estão subindo.

SÃO PAULO	FLÓRIDA CENTRAL
Plano Diretor de 2014, revisto em 2023	*Comprehensive plan* de cada condado
Eixos a 700 m de estação e 400 m de corredor	Área de plano especial, como Horizon West
CEPAC: leilão do direito de construir	Mudança de zoneamento lote a lote
Programa de metas e plano plurianual	Programa de obras de capital do condado
Revisão em lei municipal	Vision 2050 anulado pelo estado em 2025
Faria Lima: R$ 1,668 bilhão em 2025	SunRail: de +125% a −0,3% por estação

No Brasil, o Plano Diretor de São Paulo de 2014 concentrou o maior potencial construtivo nos eixos de transporte, e a revisão de 2023 ampliou esses eixos para 700 metros de estações e 400 metros de corredores de ônibus. A Operação Água Espraiada, a da Berrini, arrecadou na casa dos R$ 3 bilhões com CEPACs entre 2004 e 2012. Quando o leilão bate recorde, o mercado está apostando na região, antes da obra.

O que o corretor faz com isso

Quem lê o plano vende o futuro com documento na mão, não com promessa.

1. Leia o plano e o orçamento de obras. Na Flórida, o *comprehensive plan* e o programa de obras de capital do condado; no Brasil, o plano diretor e o programa de metas. Obra sem orçamento é intenção.

2. Acompanhe as licenças de construção. A pesquisa mensal de licenças do Census (*Building Permits Survey*) mostra, por condado, onde a oferta vai chegar.

3. Desenhe um raio de 500 metros em volta de cada estação prevista. É onde o prêmio se concentra; depois de 1 a 2 quilômetros, some.

4. Trate o anúncio como hora de comprar e a inauguração como hora de vender. O preço reage no anúncio; na entrega, boa parte já foi paga.

5. Não prometa obra sem orçamento nem valorização sem estudo. Mostre o documento e deixe o cliente tirar a conclusão.

Do papel ao preço

As cinco etapas de uma melhoria pública e em qual delas o preço costuma reagir: quase sempre antes da inauguração.

1. **Plano**
   O condado ou a prefeitura diz onde a cidade vai crescer: Horizon West em 1995, o Plano Diretor de São Paulo em 2014.
   O TERRENO COMEÇA
2. **Anúncio**
   Estação, empregador ou zoneamento anunciados. No Crossrail, o comprador pagou pela estação futura aqui.
   O PREÇO REAGE
3. **Licença**
   As licenças sobem no Census. Em Chicago, o lote valorizou sem obra nenhuma.
   TERRENO CARO
4. **Obra**
   No SunRail, a fase de obra não teve efeito significativo medido.
   POUCA NOVIDADE
5. **Entrega**
   Boa parte já foi paga. O prêmio fica a cerca de 500 metros e some depois de 1 a 2 quilômetros.
   HORA DE VENDER

Estação ferroviária: **prêmio médio de 4,2% nas casas**, com pico a 500 metros.

APPRAISAL INSTITUTE, 2020 · FREEMARK, 2020 · COMBER E ARRIBAS-BEL, 2017 · FDOT, 2020 · DEBREZION, PELS E RIETVELD, 2007 · RENNERT, 2022

Em *resumo*

01 Faria Lima, agosto de 2025: **R$ 1,668 bilhão** pelo direito de construir, o maior leilão da cidade.

02 **Princípio da antecipação**: o valor é o presente do que se espera; a região sobe quando o mercado acredita.

03 Chicago (Freemark, 2020): o **lote subiu sem obra** depois que ganhou potencial construtivo.

04 Auckland: plano de 2016 gerou **21.808 licenças** a mais em cinco anos, cerca de 4% do estoque.

05 **Horizon West**, 1995: 20.704 acres que disseram 25 anos antes onde Orlando ia crescer.

06 **Vision 2050** aprovado em junho de 2025 e anulado pelo estado em julho: confira o plano no dia.

07 Estação ferroviária: prêmio médio de **4,2% nas casas** e 16,4% no comercial (Debrezion, 2007).

08 O prêmio tem **pico a 500 metros** e quase nunca passa de 2 quilômetros (Rennert, 2022).

09 **Crossrail**: o comprador pagou pela estação logo no anúncio, com a obra em curso.

10 **SunRail**: estações de +125,4% a −0,3%, e um estudo de 2021 com resultado contrário.

11 Procedimento: **leia o plano e o orçamento** de obras; acompanhe licenças no Census.

12 Procedimento: **raio de 500 metros**, anúncio como hora de comprar e nada de obra sem orçamento.

> *O preço se move quando o mercado passa a acreditar na melhoria, e quem lê o plano chega antes.*

CAPÍTULO SETE 07

Segurança, *o piso de tudo*

Sem segurança pública nenhuma outra força funciona: o que os estudos medem e o que o Rio ensina

Entre 2009 e 2014, o imóvel residencial do Rio de Janeiro subiu 132% acima da inflação no índice FipeZap. Nos onze anos seguintes, perdeu 44% em termos reais. A praia não mudou de lugar, o Leblon continuou no Leblon. Mudaram a economia do estado e a sensação de quem anda na rua.

Segurança é a infraestrutura invisível da valorização. Onde ela existe, escola, praia e obra nova se capitalizam no preço. Onde falta, o melhor endereço do mundo empaca. E o mercado não reage à estatística que ninguém lê: reage à informação pública e ao crime que se vê.

O que os estudos medem

Linden e Rockoff (2008), na Carolina do Norte, mediram o que acontece quando um agressor sexual registrado se muda para a rua: as casas a até 0,1 milha, cerca de 160 m, caem em média 4%; um pouco mais longe, quase nada. Pope (2008) repetiu a conta em Hillsborough, o condado de Tampa: −2,3%, cerca de US$ 3.500 por casa. Quando o agressor vai embora, o preço volta na hora. O comprador paga pelo que o registro público mostra.

No agregado, o efeito é grande. Pope e Pope (2012) olharam cerca de 3.000 CEPs urbanos: nos que tiveram a maior queda do crime nos anos 1990, os imóveis subiram de 7% a 19% a mais entre 1990 e 2000.

Schwartz, Susin e Voicu (2003) atribuíram à queda do crime cerca de um terço da valorização real de Nova York depois de 1994.

Nem todo crime pesa igual. Ihlanfeldt e Mayock (2010), em Miami-Dade, testaram sete tipos: só roubo e agressão agravada mexem no preço. Gibbons (2004), em Londres, achou efeito do vandalismo e não do furto a residência: a pichação funciona como sinal de que o lugar está sendo abandonado. E Ellen, Horn e Reed (2019), com microdados do Censo das cem maiores metrópoles americanas, mostraram que a queda do crime violento na cidade central trouxe de volta famílias de renda alta e com diploma, inclusive para bairros de renda baixa. Segurança é gatilho de gentrificação.

Somando os estudos, o efeito típico fica entre 2% e 10% no preço por mudança local de risco. Jane Jacobs, em 1961, já explicava o mecanismo sem regressão: a rua segura é a rua usada, com gente, comércio e janelas voltadas para a calçada. Muro alto e fachada cega esvaziam a rua e deixam o lugar inseguro mesmo em área rica. O comprador sente isso na primeira visita, antes de abrir qualquer mapa.

O Rio e São Paulo

O estudo brasileiro mais citado é de Frischtak e Mandel (2012), do Fed de Nova York: a instalação de uma Unidade de Polícia Pacificadora (UPP) elevou de 5% a 10% o preço dos imóveis próximos, com efeito maior nos mais baratos, e reduziu de 10% a 20% os roubos e de 10% a 25% os homicídios no bairro. O programa explica cerca de 15% da alta geral do Rio desde 2008. Não dobrou preço de ninguém: o resto foi o ciclo.

O boom teve anos de 39,6% (2010) e 34,9% (2011) nominais. Depois veio a volta. De 2015 a 2019, o Rio teve cinco anos seguidos de queda nominal; São Paulo nunca teve um ano negativo na série. No acumulado real de 2015 a 2025, São Paulo caiu 21% e o Rio, 44%. Seria desonesto pôr tudo na conta da violência: a queda coincide com a crise fiscal do estado, o fim do ciclo do petróleo e a volta dos confrontos. É correlação de período, não efeito isolado. Nos doze meses até agosto de 2026, o Rio subiu 5,12% contra 3,63% de São Paulo e 4,14% do IPCA-15: recuperação modesta, ainda longe do pico real.

O mapa ajuda a entender o peso. Pelo levantamento do GENI/UFF com dados de 2024, 34,9% da população e 18,1% da área urbanizada habitada da região metropolitana do Rio estão sob controle ou influência de grupos armados. Esse mapa não descreve quem mora ali — os moradores são os primeiros a pagar a conta. Descreve quem manda na rua. Já o estado de São Paulo registrou 8,2 mortes violentas por 100 mil habitantes em 2025, a menor taxa do país.

Medellín, na Colômbia, mostra que a volta é possível: passou de mais de 380 homicídios por 100 mil habitantes em 1991 a uma fração disso, com teleférico, bibliotecas-parque e urbanismo nas comunas pobres. Parte da literatura atribui a queda também a acordos entre grupos criminosos. A retomada existe; a receita não é simples.

A FRASE QUE VOCÊ NÃO DEVE DIZER

"Esse bairro é tranquilo." Nos Estados Unidos, a carta do departamento federal de habitação (HUD) de 24 de abril de 2026 confirmou que discutir dados de crime não viola a lei federal de moradia justa (Fair Housing Act). Mas a Associação Nacional dos Corretores (NAR) orienta: dados objetivos de terceiros, iguais para todo cliente, sem opinião nem boato. Comentário velado sobre crime já serviu de prova de discriminação em processo.

O que o corretor faz com isso

Segurança se vende com fonte, nunca com adjetivo.

1. Passe as mesmas fontes a todos os clientes. Mapa de ocorrências do xerife do condado e o FBI Crime Data Explorer; no Brasil, ISP-RJ, SSP-SP e Fogo Cruzado. O cliente compara endereços e tira a conclusão.

2. Olhe a rua, não o bairro. O efeito medido é de 160 m, e em Estocolmo pesou mais a distância a um ponto quente de ocorrências do que a taxa do bairro (Ceccato e Wilhelmsson, 2011). No Rio, a proximidade de área dominada pesa por rua, não por bairro inteiro.

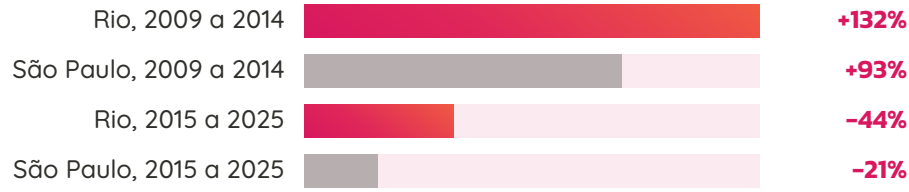
3. Trate vandalismo e abandono como sinal precoce. Pichação, lote largado e vitrine fechada aparecem antes da queda do preço. Em Londres, um pouco menos de vandalismo por área já rendia 1% a mais no preço médio.

4. Conheça o registro público de agressores da Flórida (FDLE). Saiba consultá-lo e confirme com o seu corretor responsável o que a lei obriga a informar.

5. Fale a língua da Fair Housing. "Dou esse mesmo material a todos os meus clientes" resolve quase toda conversa sobre segurança.

Rio e São Paulo, 2009–2025

Valorização real do imóvel residencial, descontado o IPCA, no boom e na década seguinte.



5% a 10%
de alta no preço dos imóveis próximos a uma UPP instalada

34,9%
da população metropolitana do Rio sob controle ou influência de grupos armados em 2024

A queda do Rio junta crise fiscal, petróleo e violência: **correlação de período, não efeito isolado**.

ÍNDICE FIPEZAP, AGOSTO DE 2026, CÁLCULO PRÓPRIO · FRISCHTAK E MANDEL, FED DE NOVA YORK, 2012 · GENI/UFF, DADOS DE 2024

Em *resumo*

01 Rio, índice FipeZap: **+132% real** em 2009–2014 e −44% real em 2015–2025.

02 Agressor registrado na rua: **−4% até 160 m** (Linden e Rockoff, 2008); mais longe, quase nada.

03 Em Tampa, −2,3%, e o preço **volta na hora** quando ele se muda (Pope, 2008): pesa a informação pública.

04 Maior queda do crime nos anos 1990: **+7% a 19%** a mais no preço entre 1990 e 2000 (Pope e Pope, 2012).

05 Em Nova York, a queda do crime explica **cerca de um terço** da alta real depois de 1994.

06 **Roubo e agressão** pesam no preço em Miami-Dade; em Londres, o vandalismo funciona como sinal.

07 UPP: **+5% a 10%** nos imóveis próximos (Frischtak e Mandel, 2012); não dobrou preço de ninguém.

08 Rio −44% contra São Paulo −21%: **correlação de período** com crise fiscal, petróleo e violência.

09 **34,9% da população** metropolitana do Rio sob grupos armados (GENI/UFF, 2024); SP tem a menor taxa de mortes.

10 Discutir dados de crime é permitido (HUD, 2026); **opinião e adjetivo sobre bairro**, não.

11 Procedimento: passe **as mesmas fontes públicas** a todos os clientes e olhe a rua, não o bairro.

12 Procedimento: leia **vandalismo e abandono** como sinal precoce e conheça o registro da FDLE.

> *Sem segurança pública, praia, escola e obra não viram preço; o mercado reage ao que é público e visível.*

CAPÍTULO OITO 08

Comprar *a vizinhança*

Quem compra casa compra o entorno: escola, renda do bairro e a fuga para a qualidade

Uma cliente de Campinas me disse, na segunda visita a uma casa em Orlando: “A cozinha eu reformo. A rua, não.” Ela resumiu numa frase o que os economistas chamam de capitalização. O preço da casa carrega o que está em volta: a escola atribuída ao endereço, os serviços, a renda média dos vizinhos, a associação de moradores, o caminho até o trabalho.

E a disputa pelo entorno cresceu. Cada vez mais gente paga para morar no lugar que considera melhor, e os bairros disputados ficam mais disputados. Mas há um mito colado nessa ideia, o de que bairro caro protege na crise, e os números não o confirmam.

O preço carrega o entorno

William Fischel, em *The Homevoter Hypothesis* (2001), descreveu a casa como uma ação da prefeitura. Escola, imposto do imóvel, segurança e zoneamento formam um pacote, e o comprador paga por ele no preço. É a velha hipótese de Tiebout: as pessoas votam com os pés, escolhendo o município cujo pacote lhes convém. Como a casa é o maior ativo da família e não dá para diversificar, o dono vira eleitor atento e defende o valor na câmara municipal. Sem seguro contra a desvalorização do bairro, usa o zoneamento como seguro: lote mínimo, veto a prédio. O bairro consolidado sobe pela escassez, e a obra nova vai para a borda.

A escola é o componente mais estudado. Sandra Black (1999) comparou casas dos dois lados da fronteira de zoneamento escolar em Massachusetts, mesma rua, escolas diferentes: os pais pagaram 2,5% a mais por 5% a mais na nota média. Bayer, Ferreira e McMillan (2007), na região de San Francisco, acharam menos de 1% de efeito direto, mas uma capitalização total 70% a 75% maior por um multiplicador social: a escola atrai vizinhos de renda e escolaridade mais altas, que empurram o preço de novo. Na Flórida, Figlio e Lucas (2004) mostraram que a nota de A a F dada pelo estado tem efeito próprio no preço, que diminui com o tempo porque a nota oscila muito. Em Nova York, Schwartz, Susin e Voicu (2003) atribuíram à qualidade das escolas públicas cerca de 20% da valorização depois de 1994. Já o folclore de que a escola sozinha acrescenta 20% a 30% ao preço não tem estudo: diferenças grandes entre bairros misturam escola, renda, lote e localização.

Por que os pais pagam? Chetty e Hendren (2018), com mais de 5 milhões de crianças que mudaram de condado, mediram que o resultado da criança na vida adulta converge para o do novo bairro a cerca de 4% por ano de exposição. O comprador intui isso.

A associação de moradores (HOA) também entra no preço. Clarke e Freedman (2019) acharam casas em HOA valendo ao menos 4% a mais, cerca de US$ 13.500, que casas parecidas fora dela. Cheung e Meltzer (2014) mediram cerca de 7% na Flórida, com um detalhe: o prêmio cai com o tempo, e HOA maior vende por menos.

O que o comprador diz e o que a cidade faz

No *Profile of Home Buyers and Sellers* da Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR) de 2025, 59% escolheram o bairro pela qualidade do bairro; 31% por estar perto do trabalho,

contra 52% em 2014; 14% pela qualidade do distrito escolar. Na pesquisa de preferências da NAR de 2023, baixo nível de crime ficou em primeiro lugar para 41%, e 78% pagariam mais para morar num lugar onde dá para fazer as coisas a pé.

O mapa acompanha. Pelo levantamento de Reardon e Bischoff, as famílias americanas que viviam em bairros ricos ou pobres passaram de 15% em 1970 para 34% em 2012; as de bairros de renda média caíram de 65% para 40%. O Pew Research Center achou alta da segregação por renda em 27 das 30 maiores metrópoles. Reardon e Bischoff ligam o movimento à desigualdade de renda. Na minha leitura, é o motor da fuga para a qualidade: quando a renda se separa no mapa, o bairro disputado ganha compradores com mais dinheiro para disputá-lo.

No Brasil, Flávio Villaça (*Espaço intra-urbano no Brasil*, 1998) mostrou que a camada de alta renda se desloca num eixo a partir do centro e arrasta comércio, escritórios e investimento público. Em São Paulo, rumo ao sudoeste: Paulista, Faria Lima, Berrini. No Rio, zona sul e depois Barra da Tijuca. Teresa Caldeira, em *Cidade de Muros* (2000), descreveu o outro lado: os enclaves fortificados. Prêmio de preço do condomínio fechado brasileiro, porém, nenhum estudo publicado mediu. Quem citar percentual está chutando.

Caro nem sempre cai menos

O índice Case-Shiller de preços de casas, por faixa de preço, desmente o mito. Em Tampa, do pico de 2006–2007 ao fundo de 2011–2012, a faixa alta caiu 43% e a baixa, 63%: proteção na baixa. Só que a faixa baixa subiu 403% na recuperação, contra 173% da alta. Em Miami, o padrão não se repete: a faixa média caiu 66%, a alta 55% e a baixa 45%. A faixa é definida pelo preço do imóvel, não pelo bairro, mas a lição serve: depende do mercado.

A FRASE QUE VOCÊ NÃO DEVE REPETIR

"Imóvel de alto padrão protege na crise." Em Miami, a faixa alta caiu mais que a baixa. Diga ao cliente o que o índice da cidade dele mostrou em 2006–2012, faixa por faixa.

O que o corretor faz com isso

O entorno se vende com fatos, iguais para todo cliente, nunca com os adjetivos que a lei de moradia justa proíbe.

1. Use a regra do pior imóvel no melhor bairro, com a conta. Pelo princípio da conformidade do Appraisal Institute, o imóvel é puxado para a média da rua: o que está abaixo sobe com ela, o que está acima é puxado para baixo. Mostre as vendas fechadas comparáveis da rua antes da reforma.

2. Passe os dados de escola iguais para todos. Notas de A a F do Departamento de Educação da Flórida (FLDOE), GreatSchools; no Brasil, o QEdu com o IDEB. O cliente compara e decide. A carta do HUD de abril de 2026 confirma que discutir dados de escola é permitido; a opinião é que não é.

3. Confira a escola atribuída ao endereço no distrito. O zoneamento escolar muda; o anúncio pode estar desatualizado.

4. Mapeie o eixo de valorização da sua cidade. Para onde se move a renda alta, com ela vão o comércio e a obra pública (Villaça).

5. Venda o entorno com fatos. Minutos até o trabalho, serviços a pé, valor e porte da HOA.

O que o comprador paga ao comprar o bairro

Escola, associação, qualidade do entorno e renda dos vizinhos entram no preço; a proteção na crise, nem sempre.

+2,5%
no preço por 5% a mais na nota média da escola atribuída (Massachusetts)

4% a 7%
de prêmio da casa em HOA: ao menos 4% nos EUA, cerca de 7% na Flórida

59%
dos compradores escolheram o bairro pela qualidade do bairro em 2025

15% a 34%
das famílias em bairros ricos ou pobres, de 1970 a 2012

Crise de 2006–2012: em Tampa a faixa alta caiu 43%; em Miami, 55%, mais que a baixa. **Caro nem sempre cai menos.**

BLACK, 1999 · CLARKE E FREEDMAN, 2019 · CHEUNG E MELTZER, 2014 · NAR, 2025 · REARDON E BISCHOFF · CASE-SHILLER POR FAIXA, CÁLCULO PRÓPRIO

Em *resumo*

01	**Capitalização**: escola, imposto, segurança e zoneamento entram no preço (Fischel, 2001).
02	Escola: **+2,5% no preço** por 5% a mais na nota média (Black, 1999, fronteira escolar).
03	Efeito direto menor que 1%, mas **multiplicador social** de 70% a 75% (Bayer, Ferreira e McMillan, 2007).
04	Na Flórida, a **nota de A a F** tem efeito próprio, que diminui com o tempo (Figlio e Lucas, 2004).
05	Bairro molda a criança: **4% por ano** de exposição (Chetty e Hendren, 2018).
06	HOA: **ao menos 4%** nos EUA e cerca de 7% na Flórida; HOA maior vende por menos.
07	NAR 2025: **59% escolhem pela qualidade** do bairro; perto do trabalho caiu de 52% para 31%.
08	Famílias em bairros ricos ou pobres: **de 15% para 34%** entre 1970 e 2012.
09	Villaça: a renda alta anda **num eixo** e arrasta comércio e investimento público.
10	**Caro nem sempre cai menos**: em Miami, a faixa alta caiu 55% e a baixa, 45%.
11	Procedimento: **pior imóvel no melhor bairro**, com comparáveis da rua; escola conferida no distrito.
12	Procedimento: dados **iguais para todos** e entorno vendido com fatos, nunca com adjetivo.

> *O preço da casa carrega o entorno; quem vende o bairro vende com dados iguais para todos, nunca com adjetivo.*

CAPÍTULO NOVE 09

O 4 quartos *é o novo 3*

Home office, liquidez e a conta do quarto a mais: o produto que a pandemia mudou — e o que os números confirmam

"Hoje o 4 quartos é o novo 3." Ouço a frase em reunião de corretor, em lançamento, em conversa de captação. Vem sempre com um complemento: "o cliente paga uns US$ 200 a mais de parcela pelo home office". A primeira metade tem indícios fortes a favor. A segunda não para em pé quando se faz a conta.

Depois de 2020, o comprador passou a querer um cômodo para trabalhar, inclusive quem voltou ao escritório. Este capítulo separa o que é dado do que é percepção de mercado, e mostra a conta que o corretor deve fazer na frente do cliente.

O que o trabalho em casa mudou

O trabalho em casa não acabou; assentou. Pela WFH Research, cerca de 26% dos dias de trabalho pagos nos Estados Unidos, em julho de 2026, foram feitos de casa. Entre os empregados em tempo integral, de setembro de 2025 a agosto de 2026, 12% eram totalmente remotos, 26% híbridos e 62% presenciais. Minoria, mas uma minoria que compra casa.

E ela mexeu no preço. Mondragon e Wieland, na revisão de 2025 do estudo, atribuem ao trabalho remoto mais da metade dos 18,9% de alta real das casas americanas de 2019 a 2023, com alta maior nas casas maiores. A primeira versão falava em 23,8% nominais até 2021;

não misture as duas. Gupta e colegas (2022) mostraram o achatamento da curva: preço caiu no centro das cidades e subiu longe dele, com efeito maior onde havia mais trabalho em casa, mais regulação e oferta menos elástica. Stanton e Tiwari (2021) já tinham medido, antes da pandemia, que famílias com um trabalhador remoto gastavam mais de 7% a mais da renda com moradia, sobretudo em cômodos.

O desejo aparece nas pesquisas. Na da associação dos construtores (NAHB) de 2024, 66% dos compradores querem exatamente um home office e 13% querem dois ou mais: 79% querem ao menos um. O tamanho preferido é o médio, de 9 a 14 m². Na Geração Z, 90% querem o cômodo; entre os *baby boomers*, 75%. A Zillow, em 2022, associou a menção ao home office no anúncio a 1,6% a mais no preço de venda. É correlação de anúncio, num período de pico.

O que os números confirmam

Não existe estatística pública de que o 4 quartos vende mais rápido que o 3. Redfin, Zillow e Realtor.com publicam dias no mercado por faixa de preço, não por quartos. "O 4 quartos é o novo 3" é percepção de mercado. A casa típica comprada nos Estados Unidos ainda tem 3 quartos, segundo o *Profile of Home Buyers and Sellers* da Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR) de 2025; quem tem filhos menores compra, na mediana, 4, e 93% desses levaram 3 ou mais. A casa típica tem cerca de 177 m² e 2 banheiros.

O que existe aponta na mesma direção. Em Orlando, pelo valor típico da Zillow, de dezembro de 2019 a agosto de 2026, o 2 quartos subiu 37,9%, o 3 quartos 47,9%, o 4 quartos 50,9% e o 5 ou mais 54,5%. Na média do país, não há diferença clara por quartos. E

ninguém está imune ao ciclo: de agosto de 2025 a agosto de 2026, todas as faixas de Orlando caíram, o 3 quartos 1,9% e o 4 quartos 1,1%, um pouco menos. E a oferta nova vai no sentido contrário: o 4 quartos foi 31,7% das casas unifamiliares iniciadas em 2025, a menor fatia desde 2010 e a quarta queda seguida; o 3 quartos ficou com 46,5%. Somando 4 e 5 ou mais, a fatia varia por região: de 28,1% na Nova Inglaterra e no centro-norte a 49,3% no centro-sul, que inclui o Texas. Demanda firme e oferta encolhendo é a receita da escassez, se durar.

A CONTA DOS US$ 200

Em agosto de 2026, o valor típico em Orlando era US$ 353.257 no 3 quartos e US$ 475.745 no 4: US$ 122.488 a mais. Com 20% de entrada a 6,3%, a parcela de principal e juros sobe US$ 607; com 10% a 7%, US$ 734. Por quê? A comparação não é um quarto a mais: é uma casa maior, em outro lote. Pela mesma conta, US$ 200 por mês financiam só US$ 33 mil a 40 mil de preço a mais. Imposto e seguro também sobem com o valor.

E no Brasil

No Brasil o trabalho voltou ao escritório mais depressa. Na pesquisa Tendências de Moradia do DataZAP de 2024, o presencial subiu de 52% para 69% em um ano, mas 59% dos que podem trabalhar em casa querem um espaço próprio para isso. O imóvel ideal declarado tem de 61 a 90 m², 2 a 3 quartos, e 65% preferem o usado.

O lançamento foi para o outro lado. Em São Paulo, a área média dos lançamentos de 2024 foi de 44 m², e o estoque de studios de até 30 m² cresceu 71% em doze meses até junho de 2026: 10,9 mil unidades, cerca de 12 meses de venda, contra 5 um ano antes. No país, a área média das unidades vendidas chegou a 63,3 m² no

primeiro semestre de 2026, depois de encolher cerca de 28% de 2016 a 2025 (Senior Index). O compacto demais perde liquidez. O terceiro quarto, ou o escritório, é o equivalente brasileiro do 4 quartos americano.

O que o corretor faz com isso

O quarto a mais vende; a frase feita, não. Troque a frase pela conta.

1. No anúncio, descreva o cômodo de trabalho. Tamanho, janela, porta, tomadas. A Zillow associou a menção a 1,6% a mais no preço; é correlação, não promessa.

2. Na captação, avalie se um cômodo pode virar quarto legal. Confira no código de obras do município o que conta como quarto. E não divida um cômodo que perde área: quarto criado por divisão não soma o que soma um quarto com área nova.

3. Mostre a conta da parcela com a taxa do dia. Em 24 de setembro de 2026, a taxa média semanal do financiamento de trinta anos, medida pela Freddie Mac, era 7,03%. Some imposto e seguro, que na Flórida sobem com o valor. Depois ajude a achar o 4 quartos que cabe: menor, mais antigo, mais longe ou o 3 quartos com escritório de verdade.

4. Para o investidor em Orlando, prefira 3 e 4 quartos. É o produto que a maioria compra, e o 4 quartos subiu mais que o 3 desde 2019. Sem garantia de que continue.

5. Não venda "o 4 quartos é o novo 3" como estatística. Diga que é leitura de mercado e mostre os indícios.

Quanto subiu cada casa em Orlando

Valor típico por número de quartos na metrópole de Orlando, de dezembro de 2019 a agosto de 2026.



79%
dos compradores querem ao menos um home office (NAHB, 2024)

31,7%
das casas iniciadas em 2025 tinham 4 quartos, a menor fatia desde 2010

Do valor típico de 3 para o de 4 quartos: **$607 a $734 a mais de parcela**, não $200.

ZILLOW, ÍNDICE DE VALOR TÍPICO POR QUARTOS, CÁLCULO PRÓPRIO · NAHB, 2026 · CÁLCULO DA PARCELA: SÓ PRINCIPAL E JUROS, 30 ANOS

Em *resumo*

01 Cerca de **26% dos dias de trabalho** nos EUA são feitos em casa; 12% são totalmente remotos.

02 Trabalho remoto explica **mais da metade** dos 18,9% reais de alta de 2019–2023 (Mondragon e Wieland).

03 Remotos já gastavam **7% a mais** da renda com moradia antes da pandemia (Stanton e Tiwari).

04 **79% querem ao menos um** home office (NAHB, 2024); no anúncio, +1,6% associado (Zillow, 2022).

05 **Não há estatística** de que o 4 quartos vende mais rápido: a frase é percepção de mercado.

06 Orlando, 2019–2026: 2 quartos +37,9%, 3 +47,9%, **4 +50,9%** e 5 ou mais +54,5%.

07 4 quartos nas casas novas: **31,7% em 2025**, a menor fatia desde 2010.

08 3 para 4 quartos em Orlando: **US$ 607 a 734** a mais de parcela, só principal e juros.

09 US$ 200 por mês pagam **US$ 33 mil a 40 mil** de preço a mais, não uma casa maior.

10 Brasil: presencial foi a 69%, mas **59% querem espaço próprio**; studios em SP com estoque +71%.

11 Procedimento: **descreva o cômodo de trabalho** e veja se um cômodo vira quarto legal.

12 Procedimento: **mostre a conta** com a taxa do dia e nunca venda a frase como estatística.

> *O quarto a mais tem demanda e pouca oferta nova; o que não se sustenta é a frase feita sobre a parcela.*

CAPÍTULO DEZ 10

Escassez *desenhada*

Condomínios menores, mais exclusivos e menos populares: por que o raro sobe e o igual encalha

Um investidor de Belo Horizonte me pediu para vender o apartamento dele num condomínio de centenas de unidades em Orlando. Abri o MLS, o banco de dados cooperativo de anúncios dos corretores, e achei a mesma planta, no mesmo prédio, anunciada por outros vendedores. Nenhum comprador ia escolher a unidade dele pela vista ou pelo acabamento. Ia escolher a mais barata.

Essa é a lição mais simples do livro: o que tem pouco e muita gente querendo sobe; o que se repete compete consigo mesmo. Condomínio menor, com produto que não se encontra na rua de trás, cria escassez. Condomínio de massa, com centenas de unidades iguais, transforma cada vizinho num concorrente na hora da revenda.

O raro sobe, o igual concorre

A escassez pode vir da geografia, da regra ou do desenho. Glaeser, Gyourko e Saks (2005) mostraram que os apartamentos de Manhattan valiam mais que o dobro do custo de construí-los, e que a restrição ao uso do solo é a explicação natural da diferença. Onde não se pode fazer outro igual, a demanda vira preço.

O desenho faz o mesmo em escala menor. Um prédio de poucas unidades, uma planta que não se repete, um lote que o vizinho não tem: tudo isso reduz o número de concorrentes diretos. O contrário

também vale. Em The Villages, a metrópole que mais cresceu nos Estados Unidos entre 2022 e 2023 (+4,7% de população), o valor de revenda caiu pelo terceiro ano seguido, e a explicação apontada é a concorrência do próprio incorporador, que continua lançando casas novas. No condado de Sumter, usado como medida, a queda de 2026 chegava a 4,4% até agosto. Quem compra ali escolhe entre a revenda e a casa nova do mesmo incorporador. População crescendo não salva a revenda quando a oferta igual não acaba.

O que os estudos de associação medem

Não existe estudo que meça diretamente "condomínio pequeno valoriza mais". Existem indícios. Clarke e Freedman (2019) acharam que casas dentro de uma associação de moradores (HOA) valem ao menos 4% a mais que casas parecidas fora dela, cerca de US$ 13.500, e que o prêmio é maior onde a regulação do uso do solo é mais rígida. Quase 60% das casas unifamiliares recentes, e 80% das de loteamentos novos, já estão em HOA: ter associação deixou de ser diferencial.

Cheung e Meltzer (2014) olharam a Flórida: prêmio de cerca de 7% para imóveis em HOA, maior logo depois que a associação se forma e menor com o tempo. E um achado que interessa a este capítulo: HOAs maiores vendem por menos. É o argumento mais próximo que a pesquisa oferece a favor do condomínio menor. Bible e Hsieh (2001) mediram um prêmio para comunidades fechadas numa única metrópole, nos anos 1990; serve como direção, não como regra atual.

A Flórida de 2025 e 2026 como laboratório

Em 2025, segundo a Florida Realtors, o estado vendeu 88.793 condos e townhouses (−5,9%), com mediana de US$ 310.000 (−4,7%) e 8,8 meses de estoque. As casas unifamiliares tiveram 255.012 vendas (+0,9%) e 4,6 meses de estoque. Em julho de 2026, o condo seguia com 7,8 meses e mediana parada em US$ 295.000; a casa, com 4,5 meses e mediana 3,7% maior.

Pelo valor típico da Zillow, o condo de Tampa está 24,3% abaixo do pico de outubro de 2022, e o de Orlando, 17,3% abaixo do pico de janeiro de 2024. No país, só 2,1%. A Redfin, em julho de 2025, contava cerca de 80% mais vendedores que compradores de condo nos Estados Unidos. As leis SB 4-D (2022) e SB 154 (2023), que exigem inspeção estrutural aos 30 anos em prédios de três andares ou mais e estudo de reserva estrutural (SIRS) sem dispensa, somaram custo a prédios velhos. Nenhum estudo isola o efeito delas; a queda mistura taxa de HOA, seguro, juros e excesso de condos parecidos à venda.

No Brasil, segundo relatos do setor, o condomínio-clube de até 15 torres encolheu para 2 ou 3, por falta de terreno. Se ele valoriza mais ou menos, ninguém mediu. O que se mede é o igual encalhando: o estoque de studios de até 30 m² em São Paulo subiu 71% em doze meses até junho de 2026, para cerca de 12 meses de venda. Em 2025, a cidade lançou 139,7 mil unidades (+34%) e vendeu 113 mil (+9%), segundo o Secovi-SP. Quando a oferta de um produto igual cresce mais rápido que a venda, quem precisa revender disputa com o lançamento.

DUAS FRASES PARA NÃO USAR

"Condomínio-clube valoriza mais" não tem estudo; é frase de folheto. E "condomínio exclusivo" no anúncio pode soar como exclusão de pessoas, o que a lei federal de moradia justa (Fair Housing Act) proíbe. Exclusividade, aqui, é de produto: poucas unidades, planta que não se repete.

O que o corretor faz com isso

Na captação e na compra, a pergunta útil é quantos imóveis iguais disputam o mesmo comprador.

1. Conte os concorrentes diretos. Quantas unidades com a mesma planta estão à venda no prédio e no bairro, e quantas o incorporador ainda vai lançar. Esse número pesa mais que o acabamento.

2. Leia o estoque em meses por tipo. Condo e casa vivem mercados diferentes na Flórida: 7,8 contra 4,5 meses em julho de 2026. Nunca use a média do condado.

3. Antes de vender condo, peça a papelada. Inspeção estrutural, SIRS, reserva e cotas extras previstas. O comprador vai pedir; é melhor saber antes da precificação.

4. Prefira produto com poucos concorrentes. Para investidor que pensa em revenda, a planta rara num prédio pequeno sai do mercado antes da planta repetida num prédio grande.

5. Na captação, venda o que é raro. Lote de esquina, vista que o vizinho não tem, prédio de poucas unidades. Descreva o fato, sem adjetivo que fale de quem mora.

O raro e o igual

Poucas unidades e produto diferente reduzem a concorrência na revenda; centenas de unidades iguais disputam o mesmo comprador.

ESCASSEZ DESENHADA	PRODUTO DE MASSA
OFERTA Poucas unidades, planta que não se repete	**OFERTA** Centenas de unidades iguais no mesmo prédio
ASSOCIAÇÃO HOA menor: vende por mais na Flórida	**ASSOCIAÇÃO** HOA maior: vende por menos
REVENDA Poucos concorrentes diretos	**REVENDA** Concorre com o vizinho e com o lançamento
O QUE VENDER O que ninguém ao lado tem	**O QUE VENDER** Preço, e só preço
8,8 meses de estoque de condos na Flórida em 2025, contra 4,6 meses das casas	**–17,3%** valor típico do condo em Orlando, do pico de janeiro de 2024 a agosto de 2026

Prêmio de HOA na Flórida: **cerca de 7%, menor nas associações grandes**.

FLORIDA REALTORS, 2025 E JULHO DE 2026 · ZILLOW ZHVI DE CONDOS, CÁLCULO PRÓPRIO, AGOSTO DE 2026 · CHEUNG E MELTZER, 2014 · CLARKE E FREEDMAN, 2019

Em *resumo*

01	A escassez vem da **geografia, da regra ou do desenho** do produto.
02	Manhattan valia **mais que o dobro do custo** de construir, por causa da regra (Glaeser, Gyourko e Saks, 2005).
03	Em The Villages a população cresceu e a revenda caiu **três anos seguidos**: o incorporador concorre com ela.
04	Não há estudo direto de condomínio pequeno; há **indícios** nas pesquisas de associação.
05	Casa em HOA vale **ao menos 4% a mais**, cerca de US$ 13.500 (Clarke e Freedman, 2019).
06	Na Flórida, prêmio de **cerca de 7%**, que cai com o tempo; **HOAs maiores vendem por menos** (Cheung e Meltzer).
07	Condo na Flórida em 2025: **8,8 meses de estoque**, contra 4,6 das casas (Florida Realtors).
08	Condo abaixo do pico: **Tampa −24,3%, Orlando −17,3%**, país −2,1% (Zillow, agosto de 2026).
09	SB 4-D e SB 154 somaram custo; **nenhum estudo isola** o efeito das leis na queda.
10	No Brasil, **condomínio-clube sem prêmio medido**; studios em SP com estoque +71% em doze meses.
11	Procedimento: **conte os concorrentes diretos** e leia o estoque em meses por tipo de imóvel.
12	Procedimento: peça a **papelada do condo** antes de precificar e venda o que é raro, sem adjetivo sobre gente.

> *O que tem pouco e muita gente querendo sobe; o que se repete concorre consigo mesmo na revenda.*

CAPÍTULO ONZE 11

O desejo *tem preço*

Pertencimento, status, identidade e segurança: a camada psicológica que separa o preço do custo

Um casal de São Paulo parou entre duas casas quase iguais em Winter Park, uma de cada lado da avenida, e me perguntou por que uma custava tanto a mais. Mesma planta, lote parecido. A diferença estava no endereço que eles poderiam dizer aos amigos.

O valor de um imóvel tem três camadas. A funcional é o que a casa oferece: quartos, lote, estado. A econômica é o que a região sustenta: renda, emprego, infraestrutura, terra escassa. A psicológica é o que o lugar significa: pertencimento, status, identidade, segurança, futuro. Uma ilustração, não um dado: a casa que custaria US$ 600 mil para construir vale US$ 1 milhão porque o chão é escasso, e US$ 2 milhões porque muita gente quer dizer que mora ali.

> *A valorização começa quando mais gente deseja um lugar do que existem oportunidades para possuí-lo.*

A economia explica a escassez; a psicologia explica o desejo. Aqui eu digo sempre se o efeito foi medido em preço de imóvel ou só em laboratório.

Status, pertencimento e o vizinho

Thorstein Veblen chamou de consumo conspícuo, em 1899, o gasto feito para ser visto. Fred Hirsch (1976) chamou de posicionais os bens que valem porque poucos têm, como a vista ou o endereço. O mercado mede isso. Zahirovic-Herbert e Chatterjee (2011) acharam compradores americanos pagando 4,2% a mais quando o nome do empreendimento tem *country*, e 5,1% por *country club*; o prêmio encolhe nas recessões. Em Sydney, casa em rua de nome raro vende 1,6% mais caro (Agarwal, Hu e Lee, 2022). Preço medido, um estudo cada: achado, não regra.

O pertencimento é a vontade de dizer "eu moro aqui": o comprador quer aquele CEP, não uma casa qualquer. O tribalismo é a versão coletiva, a identidade com um estilo de vida — o bairro do barco, do golfe, da bicicleta, da casa histórica. É sobre o lugar e o que se faz nele, nunca sobre quem mora lá.

A comparação social cobra seu preço. Bellet (2024), com 3 milhões de casas suburbanas, mostrou que o dono que vê casas enormes subindo no caminho fica menos satisfeito com a própria, dá a ela valor menor e toma mais dívida para trocar. E o luxo tem ciclo: no índice da consultoria Knight Frank, Palm Beach subiu 90,5% e Miami 67,1% em cinco anos, e as duas caíram em 2025.

Prova social, narrativa e familiaridade

Na dúvida, as pessoas imitam, escreveu Robert Cialdini em *Influence*. No imóvel, isso foi medido. Bailey, Cao, Kuchler e Stroebel (2018) ligaram amizades do Facebook a vendas em Los Angeles: quando os amigos distantes viram alta 5 p.p. maior, a pessoa comprou imóvel 1,6% maior e pagou 2,3% a mais pela mesma casa. O "meu amigo comprou ali e valorizou" muda quem compra e quanto paga.

A narrativa faz o mesmo na escala da cidade. Robert Shiller (*Narrative Economics*, 2019) mostra histórias que se espalham como epidemia, e "a próxima área que vai explodir" é uma delas. Soo (2018) mediu o tom das notícias locais sobre imóveis em 34 cidades americanas: o humor da mídia antecipou os preços em quase dois anos. Preço também é expectativa coletiva.

A familiaridade nasce da repetição. É o efeito de mera exposição: Bornstein (1989), revendo cerca de 208 experimentos, achou que ver de novo aumenta a simpatia. O efeito halo também, em que um traço bonito contamina o resto (Nisbett e Wilson, 1977). Os dois são de laboratório; ninguém mediu quanto uma placa repetida põe no preço.

O halo medido em preço vem de âncoras concretas, a memória coletiva e a reputação do lugar. Na Inglaterra, casas em áreas de conservação histórica valem de 8,5% a 9,5% a mais, e perto de obras de Frank Lloyd Wright, até 8,5% (Ahlfeldt, Holman e Wendland, 2012). A reputação ruim também pesa: em Hong Kong, uma morte violenta tira 20% do preço da unidade, sem recuperação no período (Bhattacharya, Huang e Nielsen, 2021). A nostalgia vende bairro antigo, sem estudo que meça seu preço.

Segurança, território e futuro

O imóvel se toca, e isso acalma. Para Adelino, Schoar e Severino (2018), 71% das famílias americanas veem a casa como investimento seguro; na revisão de Kuchler, Piazzesi e Stroebel, 66% contra 18% das ações. Malmendier e Steiny Wellsjo (2024), em 20 países europeus, mostraram que quem viveu mais inflação tem mais chance de ser dono. O brasileiro que viveu os anos 1980 entende sem gráfico. No Datafolha de 2025, 93% dos inquilinos sonham com a

casa própria; na Quaest de setembro de 2026, ela é o maior sonho de 19%.

Falta o território — minha casa, meu quintal, minhas regras — e a aspiração: compra-se a versão futura de si mesmo, o quarto do filho que virá, a varanda da aposentadoria. A percepção de segurança física se trata com dados públicos (capítulo 7), e o eixo da renda alta, com Villaça (capítulo 8).

> **PERTENCIMENTO É A LUGAR, NÃO A PESSOAS**
>
> "Gente como você" ou "vizinhança do seu perfil" descrevem moradores e podem ser *steering*, direcionar cliente a bairro por característica protegida, o que a lei federal de moradia justa (Fair Housing Act) proíbe. Descreva o lugar: a marina, o centro histórico, a ciclovia.

O que o corretor faz com isso

O desejo existe e tem preço. O corretor honesto mostra de onde ele vem.

1. Venda a identidade do lugar com fatos. História da rua, tombamento, nome, âncoras que se veem. Adjetivo não sustenta preço.

2. Construa familiaridade com presença. Conteúdo sobre o bairro, placas, dados de vendas, sempre. Quem aparece vira referência.

3. Na captação, conte a história do imóvel. Quem projetou, quando a rua se formou, o que mudou em volta.

4. Separe, com o comprador, a casa do desejo. Mostre quanto do preço é custo e chão, e quanto é endereço. Ele decide consciente.

5. Cuidado com o status que vira dívida. A casa maior do vizinho não é meta (Bellet, 2024). A parcela que cabe vem antes do CEP.

As três camadas do preço

O mesmo imóvel somado camada por camada: o que oferece, o que a região sustenta e o que o lugar significa. Os valores são ilustração, não dado.

Funcional: $600.000
Quartos, lote e estado: o custo de construir

Econômica: $1 milhão
Renda, emprego, infraestrutura e o chão que não se fabrica

Psicológica: $2 milhões
Pertencimento, status, identidade e segurança: muita gente quer dizer que mora ali

+5,1%
pelo nome “country club” no empreendimento (EUA, preço medido)

+2,3%
pagos pela mesma casa quando os amigos viram mais alta (Los Angeles)

A valorização começa quando **mais gente deseja um lugar do que há imóveis disponíveis ali**.

ILUSTRAÇÃO DA AUTORA · ZAHIROVIC-HERBERT E CHATTERJEE, 2011 · BAILEY, CAO, KUCHLER E STROEBEL, 2018

Em *resumo*

01	O valor tem **três camadas**: funcional, econômica e psicológica.
02	Bens posicionais valem **porque poucos têm** (Veblen, 1899; Hirsch, 1976).
03	Nome com "country" rende **4,2%**, "country club" 5,1% (EUA); rua de nome raro, 1,6% (Sydney).
04	Pertencimento e tribalismo são **a lugar e estilo de vida**, nunca a quem mora lá.
05	A casa grande do vizinho **baixa a satisfação e empurra dívida** (Bellet, 2024).
06	Amigos com mais alta: a pessoa **paga 2,3% a mais** pela mesma casa (Bailey e colegas, 2018).
07	O tom da mídia local **antecipou os preços** em quase dois anos (Soo, 2018).
08	Mera exposição e halo são **de laboratório**: explicam, mas não dão percentual.
09	Patrimônio histórico: **8,5% a 9,5%** na Inglaterra; estigma: –20% em Hong Kong.
10	**71% dos americanos** veem a casa como investimento seguro; 93% dos inquilinos brasileiros sonham com ela.
11	Procedimento: **venda o lugar com fatos** e construa familiaridade com presença constante.
12	Procedimento: separe **casa e desejo** com o comprador e não deixe o status virar dívida.

> *A economia explica a escassez; a psicologia explica por que tanta gente quer estar naquele lugar.*

CAPÍTULO DOZE 12

A multidão *e o medo de ficar de fora*

Manada, FOMO, âncoras, aversão à perda e escassez percebida: como o desejo acelera a alta — e como vira bolha

Em abril de 2021, pela pesquisa de confiança da Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR), cada casa vendida recebeu em média cinco ofertas, e o tempo típico de venda caiu para 17 dias, contra 27 um ano antes. Vi comprador fazer oferta por vídeo, sem pisar na casa, com medo de perder a sexta seguida.

O capítulo anterior mostrou por que as pessoas desejam um lugar. Este mostra o que acontece quando muitas desejam ao mesmo tempo. Compradores olham uns para os outros, extrapolam a alta recente e temem ficar de fora; donos apegados seguram a oferta. O ciclo acelera a valorização — e às vezes a leva além do ponto.

A manada e o medo de ficar de fora

O efeito manada é simples: mais compradores tornam o lugar mais atraente, o que traz mais compradores. Case, Shiller e Thompson (2012) perguntaram aos compradores de 2004 quanto esperavam de alta por ano na década seguinte: de 10,4% a 17,4%, conforme a cidade, e só 3% esperavam preço estável ou em queda. Glaeser e Nathanson (2017) mostraram que essa extrapolação reproduz o desenho dos preços: impulso em um ano, reversão em cinco.

A alta de perto contamina a visão do todo. Kuchler e Zafar (2019) mediram que cada ponto de alta no próprio CEP no ano anterior faz a pessoa esperar 0,1 p.p. a mais nos preços do país inteiro. E o humor esquenta antes do preço: o tom das notícias sobre imóveis chegou ao pico em 2004, dois anos antes do pico dos preços, em meados de 2006 (Soo, 2018).

O medo de ficar de fora (FOMO, na sigla em inglês) foi definido por Przybylski e colegas (2013) como a apreensão de que os outros estejam vivendo algo bom do qual você está ausente. Ninguém mediu o FOMO no preço de imóvel. O parente mais próximo está nos leilões: rivalidade, pressa e plateia elevam os lances (Ku, Malhotra e Murnighan, 2005), e vacas de fibra de vidro de uma exposição em Chicago saíram por quase 7 vezes a estimativa.

É a profecia que se cumpre do capítulo 5, agora movida por expectativa. O Rio viveu os dois lados: +132% acima da inflação de 2009 a 2014 e −44% reais nos onze anos seguintes (capítulo 7). A expectativa, porém, se corrige com dado: num experimento, Armona, Fuster e Zafar (2019) mostraram que exibir a série de preços muda a expectativa e, com ela, o comportamento.

As âncoras e o dono que segura

A ancoragem foi medida em corretores. Northcraft e Neale (1987) deram a corretores de Tucson a mesma casa com preços de lista diferentes: a avaliação média foi de US$ 114.204 com a lista baixa e de US$ 128.754 com a alta. Só 19% admitiram ter usado o preço de lista. Na valorização, as âncoras mudam: o preço anterior e o bairro vizinho viram régua, e cada venda nova mexe nela. Mas anunciar alto não compra preço: listar 10% a 20% acima dos comparáveis eleva o preço final em só 0,05% a 0,07% (Bucchianeri e Minson, 2013).

Do lado do dono, duas forças seguram a oferta. A aversão à perda: Genesove e Mayer (2001), em condomínios de Boston, viram o dono em perda nominal pedir a mais de 25% a 35% da perda e demorar muito mais para vender; na Dinamarca, a perda pesa cerca de 2,5 vezes o ganho, e as vendas se amontoam no preço pago (Andersen e colegas, 2022). Com mais controles, o efeito cai, mas fica (Ross e Zhou, 2021). E o efeito dotação: o dono vê a história da casa. Goodman e Ittner (1992) acharam donos superestimando o valor em 6%; o efeito IKEA, supervalorizar o que se fez com as próprias mãos, é de laboratório. Menos casas chegam ao mercado, e isso sustenta o preço da região.

Escassez de verdade e escassez fabricada

Em 1975, Worchel e colegas serviram biscoitos idênticos em potes com dois ou dez: os escassos pareceram melhores, sobretudo quando a falta vinha da procura dos outros. Mas o efeito médio da escassez é pequeno (Lynn, 1991), e a meta-análise de Barton e colegas (2022), com 416 efeitos, achou que o prazo pesa mais em compras de alto envolvimento — na intenção de compra, não no preço. A exclusividade que vale é a do capítulo 10: poucas unidades, planta que não se repete.

A retroalimentação fecha o ciclo: preço alto vira sinal de qualidade e atrai quem paga mais. Em laboratório, o preço muda a qualidade percebida (Rao e Monroe, 1989), mas o efeito é mais fraco em bens duráveis e com comprador que compara (Völckner e Hofmann, 2007). Quem decide o fim é a oferta: onde se constrói rápido, as bolhas são menores e mais curtas (Glaeser, Gyourko e Saiz, 2008).

"ÚLTIMAS UNIDADES" QUE NÃO SÃO

A FTC trata escassez e urgência falsas como prática enganosa (2022). Na Flórida, a FDUTPA e a regra 61J2-10.025 da comissão que regula os corretores (FREC) proíbem anúncio enganoso, e a NAR exige "a true picture". No Brasil, o Código de Defesa do Consumidor (arts. 37 e 67) pune a publicidade enganosa com detenção, e o COFECI veda anunciar capciosamente.

O que o corretor faz com isso

A multidão move preço. O corretor mostra o que é demanda e o que é eco.

1. Mostre dados, não euforia. Estoque em meses, vendas fechadas, a série de cinco anos com as quedas. "Todo mundo está comprando" não é argumento.

2. Separe escassez verdadeira da fabricada. Informe estoque e prazo reais. Nunca diga "últimas unidades" se não forem.

3. Ancore em comparáveis fechados. Preço de anúncio é desejo do vendedor; venda fechada é mercado.

4. Com o dono apegado, use a CMA e o relógio. Mostre a análise comparativa de mercado (CMA) e pergunte quanto tempo ele aceita esperar pelo preço que sente.

5. Na euforia, lembre o horizonte. Mostre as quedas dos capítulos 4 e 14 antes da assinatura, não depois.

O ciclo do desejo

Como a alta alimenta a própria alta, e o que interrompe o ciclo: oferta que responde rápido e dado que corrige a expectativa.

1. **O preço sobe**
   A alta recente vira expectativa de alta futura.
2. **Notícia e conversa**
   Mídia local e amigos espalham a história.
3. **Mais compradores**
   O medo de ficar de fora apressa a oferta.
4. **Donos seguram**
   Aversão à perda e apego tiram casas do mercado.
5. **O estoque cai**
   Menos casas, mais disputa: o preço sobe de novo.

5 ofertas
em média por casa vendida nos EUA em abril de 2021

3%
dos compradores de 2004 esperavam preço estável ou em queda

Escassez de verdade é informação. **Escassez fabricada é publicidade enganosa**, nos EUA e no Brasil.

NAR, REALTORS CONFIDENCE INDEX, ABRIL DE 2021 · CASE, SHILLER E THOMPSON, 2012 · GLAESER, GYOURKO E SAIZ, 2008 · FTC, 2022 · CDC, ARTS. 37 E 67

Em *resumo*

01	**Manada**: mais compradores tornam o lugar mais atraente e trazem mais compradores.
02	Em 2004, compradores esperavam **10,4% a 17,4% ao ano** por dez anos; só 3% previam estabilidade ou queda.
03	A extrapolação gera **impulso em um ano e reversão em cinco** (Glaeser e Nathanson, 2017).
04	**FOMO** tem definição (Przybylski, 2013), mas nenhum estudo o mede no preço de imóvel.
05	Rio: **+132% real** de 2009 a 2014 e −44% nos onze anos seguintes.
06	Mostrar a série de preços **corrige a expectativa** (Armona, Fuster e Zafar, 2019).
07	Âncora: a mesma casa avaliada em **US$ 114.204 ou US$ 128.754** conforme o preço de lista.
08	Aversão à perda: o dono em perda **pede 25% a 35% da perda a mais** (Genesove e Mayer, 2001).
09	Dotação: donos **superestimam em 6%**; menos casas chegam ao mercado.
10	A escassez tem **efeito médio pequeno**, e a fabricada é ilegal nos EUA e no Brasil.
11	Procedimento: **dados, não euforia**, e escassez só a verdadeira.
12	Procedimento: **comparáveis fechados**, CMA com o dono apegado e as quedas mostradas antes da assinatura.

> *A multidão acelera a alta; o corretor honesto mostra o que é demanda de verdade e o que é eco.*

CAPÍTULO TREZE 13

Os detalhes *que mexem no preço*

Hospital, escola, esquina, fundo para o verde, árvores, avião e telhado: o que o avaliador mede e o corretor esquece

Duas casas iguais, mesma planta, mesmo condomínio perto de Kissimmee. Uma ficava no fundo, de frente para a mata, e vendeu em três semanas. A outra ficava na entrada, com o portão ao lado e a fila de carros na porta, e esperou meses por uma oferta menor.

Dentro do mesmo bairro, o preço muda pelo que está perto, na porta, no fundo e no céu. São efeitos de 2% a 8% cada — pequenos no discurso, grandes na conta —, e quase todos se conferem numa visita e num mapa. Alguns são folclore. Vou separar.

O que está perto

■ O NÚMERO QUE NÃO EXISTE

"A menos de dez minutos de um grande hospital, o imóvel valoriza até 4% a mais." Procurei em estudos, portais e relatórios de mercado. Não há fonte para esse número. Não repita.

O que existe é outra coisa: perto, mas não colado. Peng e Chiang (2015), em Taipé, viram que o comprador não paga a mais nem a até 500 metros do hospital, onde sirene e trânsito pesam, nem além de 2 km. O prêmio aparece no meio. Os autores sugerem até uma faixa de parque entre o hospital e as casas. Nos Estados Unidos, um estudo da Universidade da Califórnia em Riverside (2019), por CEP,

achou preço maior perto de hospital grande e menor perto de hospital pequeno.

A necessidade, essa, é real. Nicholl e colegas (2007), na Inglaterra, mediram cerca de um ponto a mais de mortalidade nas emergências a cada 10 km até o hospital. Jena e colegas (2017) usaram dias de maratona: com a ambulância 4,4 minutos mais lenta, a mortalidade em 30 dias de idosos com infarto subiu de 24,9% para 28,2%. É por isso que idosos e doentes crônicos pedem hospital perto. E no levantamento da Associação Nacional dos Corretores dos Estados Unidos (NAR) de 2025, 19% dos compradores citaram serviços de saúde por perto; acima de 70 anos, 35% a 40%.

A escola, na Flórida, tem nota de A a F dada pelo estado. Figlio e Lucas (2004), em Gainesville, mediram: nota A em vez de B somou US$ 9.179 ao preço, cerca de 7%, efeito que diminui com o tempo porque a nota oscila. Desde 2023, todo aluno do estado pode ter bolsa fora da escola pública; em 2025–26, foram mais de 525 mil. Estudos de escolha entre distritos (Reback, 2005; Brunner, Cho e Reback, 2012) mostram que, quando a família estuda fora da zona, o prêmio da zona boa encolhe, e leva anos. Na Flórida, ninguém mediu ainda; a nota continua pública e o comprador continua a lê-la. No Brasil, hospital de referência e escola particular também funcionam como âncora, mas sem estudo que dê número. O capítulo 8 trata da vizinhança.

O que está na porta

Esquina não é defeito; esquina de avenida é. Filippova e Rehm (2009), com 7.919 vendas em Auckland, acharam a esquina de rua local igual ao meio da quadra, e a esquina voltada para avenida 6,5% mais barata; ficar protegido da avenida valia cerca de 8%. Larsen (2012),

em Ohio, mediu −8,1% para a casa de frente para rua de tráfego alto e −2,1% a cada vez que o volume dobra. Larsen e Blair (2014) confirmaram: −7,8% para a casa de frente para avenida. É menos privacidade, farol na janela e o comprador que passa de carro e não para. O mesmo trecho favorece o prédio de renda, +13,75%: o que é ruim para morar é bom para alugar e para comércio.

A casa na entrada do condomínio, onde todos os carros passam o dia inteiro, não tem estudo próprio. O mais próximo é o de tráfego, e ele diz desconto. Na minha experiência, ela também demora mais para vender; isso é percepção de mercado, não medição.

O que está no fundo, na copa e no céu

Crompton (2005), revisando dezenas de estudos, propõe até 20% a mais para o imóvel de frente ou de fundo para parque passivo, de mata e pouco movimento, com efeito forte até 150 a 180 metros. Parque com quadra e estacionamento valoriza menos o vizinho colado. Lago e golfe vão na mesma direção, mas os números que circulam não foram conferidos. As construtoras cobram esse ágio como *lot premium*, o sobrepreço do lote. Em São Paulo, Hermann e Haddad (2005) viram a área verde subir o aluguel.

Árvores na calçada somaram US$ 8.870 ao preço em Portland, 3,0%, e tiraram 1,7 dia do tempo de venda (Donovan e Butry, 2010). Em Minnesota, dez pontos a mais de copa perto da casa valeram +0,48%. É o único item desta lista que o dono pode plantar. Avião tira: um estudo do NBER de 2025, com mudanças de rota da FAA, mediu −0,6% a −1,0% por decibel. Vale sob as rotas de Orlando, Sanford e Miami. No Brasil, Congonhas e Guarulhos têm o mesmo problema, mas só relato de mercado, sem estudo.

O telhado não tem estudo de preço, mas decide o negócio. Pela lei da Flórida (627.7011), a seguradora não pode recusar só pela idade um telhado com menos de 15 anos. A Citizens, seguradora estatal, exige troca comprovada de *shingle*, a telha asfáltica, acima de 25 anos, e vistoria de quatro pontos em casa com mais de 20. Sem seguro, não há financiamento (capítulo 14). No Brasil, as seguradoras não fazem essa exigência.

Há também mitos ao contrário, vizinhos temidos que custam pouco ou nada. Em Miami-Dade, casa com fossa séptica vendeu com prêmio de 3,1%; torre de celular visível custou 1,82% em Kentucky, não os 15% a 21% que circulam. O risco da fossa é custo futuro: pela lei estadual de 2023, quando a rede de esgoto chega, o dono tem um ano para ligar.

O que o corretor faz com isso

Detalhe se confere antes de se discutir preço.

1. Faça o roteiro porta, fundo, céu, telhado. Em toda visita, para todo imóvel, na mesma ordem.

2. Meça o tráfego. Contagem da FDOT e uma visita no horário de pico.

3. Consulte o mapa de ruído do aeroporto. Antes de mostrar, não depois da oferta.

4. Passe os mesmos dados a todos. Nota da escola atribuída ao endereço no FLDOE e minutos até o pronto-socorro. Quem decide o peso é o cliente, nunca você por idade, saúde ou família.

5. Peça idade do telhado e cotação de seguro antes da oferta. Na captação, precifique o lote, não só a casa.

Os detalhes, em números

Dois imóveis iguais no mesmo bairro valem diferente pelo que está perto, na porta, no fundo e no céu.

–8,1%
casa de frente para rua de tráfego alto (Ohio)

+7%
escola com nota A em vez de B, na Flórida; efeito que diminui

+3%
árvores na calçada, e 1,7 dia a menos no mercado (Portland)

até +20%
fundo para parque de mata e pouco movimento

–0,6% a –1%
a cada decibel de ruído de avião

Perto
mas não colado: nada a mais a até 500 m do hospital nem além de 2 km

Telhado velho na Flórida: **sem seguro, sem financiamento**.

LARSEN, 2012 · FIGLIO E LUCAS, 2004 · DONOVAN E BUTRY, 2010 · CROMPTON, 2005 · NBER, 2025 · PENG E CHIANG, 2015 · CITIZENS, 2026

Em *resumo*

01 Hospital: o "**até 4% a menos de 10 minutos**" não tem fonte; não repita.

02 Os estudos dizem **perto, mas não colado**: em Taipé, nada a mais a até 500 m nem além de 2 km.

03 A necessidade é real: ambulância 4,4 min mais lenta, **mortalidade de 24,9% para 28,2%** (Jena, 2017).

04 Serviços de saúde por perto pesam para **35% a 40%** dos compradores acima de 70 anos (NAR, 2025).

05 Flórida: escola **A em vez de B = US$ 9.179**, cerca de 7%, efeito que diminui (Figlio e Lucas).

06 Bolsas para **mais de 525 mil alunos**: a escolha tende a encolher o prêmio da zona; ninguém mediu ainda.

07 **Esquina de rua local não perde**; esquina de avenida, −6,5% (Auckland).

08 Frente para rua movimentada: **−8,1%**, e −2,1% a cada vez que o tráfego dobra (Larsen, 2012).

09 Fundo para parque passivo: **até +20%**; árvores na calçada, +3% e 1,7 dia a menos.

10 Avião: **−0,6% a −1% por decibel**; telhado velho na Flórida trava seguro e financiamento.

11 Procedimento: **porta, fundo, céu, telhado** em toda visita, com tráfego e mapa de ruído.

12 Procedimento: **dados iguais para todos** sobre escola e hospital; o cliente escolhe.

> *Dois imóveis iguais valem diferente pelo que está na porta, no fundo e no céu, e quase tudo se confere numa visita.*

CAPÍTULO CATORZE 14

O que *freia* a valorização

Enchente, seguro, excesso de oferta, perda de emprego e os casos em que o preço caiu e não voltou

"Mas imóvel sempre volta, né?" Um cliente me perguntou isso na frente de uma casa em Orlando. A resposta honesta tem duas partes. Pelo índice da agência federal que regula o financiamento habitacional (FHFA), Orlando caiu 48,5% entre 2007 e 2012 e só recuperou o pico nominal em 2020. Descontada a inflação, no segundo trimestre de 2026 a região ainda estava 1,0% abaixo do pico de 2006. Vinte anos depois, ainda não empatou. A Flórida inteira caiu 44,7% de 2006 a 2012 e levou treze anos para voltar ao pico nominal.

Todas as forças deste livro têm um avesso. Risco climático que o preço ainda não mostra, seguro caro, oferta demais, empregador que vai embora, barulho e abandono seguram ou derrubam o preço. O corretor que conhece os freios não assusta o cliente: defende melhor o preço dos imóveis que não os têm.

Água, mar e seguro

Bernstein, Gustafson e Lewis (2019) compararam casas à mesma distância da praia: as expostas à elevação do mar vendem cerca de 7% abaixo das outras. O desconto é de 4% mesmo para imóveis que só devem inundar daqui a quase um século, e cresceu com o tempo. O aluguel não mostra desconto nenhum: quem paga o risco é o dono, não o inquilino.

Keys e Mulder (2020) acharam o sinal que vem antes. No litoral da Flórida, de 2013 a 2018, o número de vendas nas áreas mais expostas caiu 16% a 20% em relação às menos expostas, enquanto os preços ainda subiam juntos. Depois, de 2018 a 2020, o preço relativo caiu cerca de 5% a partir do pico. O volume cai antes do preço, como no topo de outras bolhas. E a conta pendente é grande: Gourevitch e colegas (2023) estimam que os imóveis em área de risco de enchente nos Estados Unidos estão sobrevalorizados em US$ 121 a 237 bilhões, mais de US$ 50 bilhões só na Flórida. São 14,6 milhões de imóveis com risco anual de enchente de 1% ou mais, e as famílias de baixa renda podem perder até 10% do valor.

DOIS NÚMEROS PARA O MESMO SEGURO

O regulador de seguros da Flórida (OIR) mostrou prêmio médio de US$ 3.815 por ano para seguro residencial com cobertura de vento no fim de 2025, cerca de 6% acima do ano anterior. A Insurify publicou US$ 8.292 para 2025. Os dois estão certos: o primeiro é média de apólices; o segundo, cotação simulada de um perfil-padrão. Cite sempre a definição e peça cotação real do endereço.

Há sinal de alívio: a Citizens, a seguradora estatal, anunciou corte médio de tarifa para 2026. É direção, não número; confira no regulador antes de usar com cliente.

O imposto também pesa. O teto de 3% ao ano no valor tributável (*Save Our Homes*), que em 2025 foi de 2,9%, limita a avaliação, não o imposto, e vale só para quem tem a isenção de residência principal (*homestead*); o investidor não tem teto, e o comprador novo não herda o do vendedor.

Oferta demais e emprego que vai embora

Austin é a lição mais recente. Depois de uma onda de construção que a pôs entre as primeiras do país em licenças por habitante, o valor típico da Zillow caiu de US$ 571.023 em junho de 2022 para US$ 417.977 em agosto de 2026: −26,8%. Os condos, −28,4%. Demanda existia; a oferta chegou mais rápido.

O vizinho indesejado também tem preço. Currie, Davis, Greenstone e Walker (2015) estudaram 1.600 fábricas poluentes: casas a até 1,6 km perdem 1,5% quando a fábrica abre e ganham 1,5% quando ela fecha. Linhas de transmissão de alta tensão, na revisão da Headwaters Economics, têm efeito pequeno ou nulo e, quando há, de 2% a 9%, que some com o tempo e a distância. Ruído de via expressa desconta uma fração de ponto por decibel.

Quando o empregador vai embora, cai tudo junto. Detroit tinha 1,85 milhão de habitantes em 1950 e 639 mil em 2020: −65%. O Banco da Itália documentou o mesmo em escala menor com o fechamento da fábrica da Fiat em Termini Imerese, na Sicília: emprego, população, renda e preço dos imóveis caíram juntos.

Quando o preço não volta

O Japão é o caso que desmonta o "sempre volta": os terrenos comerciais das seis maiores cidades atingiram o pico em 1991 e caíram mais da metade nos anos seguintes. Na China, estimativas privadas falam em dezenas de milhões de moradias vazias; não há número oficial.

O Brasil tem a sua versão. O Rio, como vimos no capítulo 7, perdeu 44% em termos reais de 2015 a 2025 no índice FipeZap, com cinco anos seguidos de queda nominal, de 2015 a 2019. O índice de

imóveis do Banco Central (IVG-R) estava, em junho de 2026, 25,7% abaixo do pico real de 2013. E nos doze meses até agosto de 2026, Porto Alegre subiu 0,96% com inflação de 4,22%.

O que o corretor faz com isso

Conhecer o freio é o que dá credibilidade ao argumento de valorização.

1. Consulte o risco de enchente de todo imóvel. Mapa da FEMA e First Street, para todos os clientes, do mesmo jeito. Informação pública, sem opinião sobre o bairro.

2. Peça cotação de seguro antes da oferta. Com o endereço, a idade do telhado e a zona de enchente. A parcela que o cliente calculou sem seguro não é a parcela.

3. Olhe o volume de vendas, não só o preço. Menos vendas com preço parado é o primeiro sinal de freio. Acompanhe também as licenças e as entregas de obra do mercado.

4. Explique o imposto do investidor. Sem homestead não há teto de 3%; o imposto sobe com a avaliação. Coloque isso na conta de retorno.

5. Dê desconto honesto na captação. Imóvel com freio (água, fábrica, via expressa, estoque alto) precisa de preço que reconheça o freio. Ele vende; só não pelo preço do vizinho que não o tem.

Os freios

Cada força que valoriza tem um avesso: o risco que o preço ainda não mostra, a oferta que chega rápido demais, o emprego que vai embora.

–7%
no preço de casas expostas à elevação do mar, à mesma distância da praia

$50 bilhões
é o piso da sobrevalorização dos imóveis em risco de enchente só na Flórida

$3.815
prêmio médio anual do seguro residencial com vento na Flórida, pela média oficial

–26,8%
valor típico em Austin, de junho de 2022 a agosto de 2026, depois da onda de obras

–65%
população de Detroit de 1950 a 2020

–1,0%
Orlando em 2026, descontada a inflação, ainda abaixo do pico de 2006

No litoral da Flórida, as vendas caíram **16% a 20% antes de o preço cair**. O volume avisa primeiro.

BERNSTEIN, GUSTAFSON E LEWIS, 2019 · GOUREVITCH E COLEGAS, 2023 · OIR VIA JMCO, 2025 · ZILLOW ZHVI, CÁLCULO PRÓPRIO, AGOSTO DE 2026 · FHFA, 2º TRIMESTRE DE 2026 · CENSUS · KEYS E MULDER, 2020

Em *resumo*

01 Orlando caiu **48,5%** de 2007 a 2012 e, descontada a inflação, ainda está 1,0% abaixo do pico de 2006.

02 Casa exposta à elevação do mar vende **cerca de 7% abaixo**; 4% mesmo com risco a um século (Bernstein e colegas).

03 No litoral da Flórida, **o volume caiu 16% a 20%** antes do preço (Keys e Mulder, 2020).

04 Imóveis em risco de enchente: **US$ 121 a 237 bilhões** sobrevalorizados, mais de US$ 50 bilhões na Flórida.

05 Seguro: **US$ 3.815** é média oficial (OIR); US$ 8.292 é cotação simulada (Insurify). Cite a definição.

06 O teto de 3% do *Save Our Homes* é **só de quem tem homestead**; o investidor não tem teto.

07 Austin: **−26,8%** do pico de 2022 depois de uma onda de construção; condos −28,4%.

08 Fábrica poluente: **−1,5%** ao abrir e +1,5% ao fechar, até 1,6 km (Currie e colegas, 2015).

09 Emprego que vai embora leva tudo: **Detroit perdeu 65%** da população de 1950 a 2020.

10 Japão: terreno comercial caiu mais da metade após 1991; no Brasil, **IVG-R 25,7% abaixo** do pico real de 2013.

11 Procedimento: **risco de enchente e cotação de seguro** para todo imóvel, antes da oferta.

12 Procedimento: **olhe o volume**, explique o imposto do investidor e dê desconto honesto ao imóvel com freio.

> *Toda força que valoriza tem um avesso, e o corretor que conhece os freios defende melhor o preço de quem não os tem.*

O método: *catorze sinais*

Catorze capítulos, catorze forças. Aqui elas viram um roteiro único, na ordem em que eu analiso uma região e depois um imóvel, antes de dizer a um cliente que ali o preço tende a subir. Nenhum sinal sozinho decide; o que decide é quantos estão acesos ao mesmo tempo.

A demanda de base

1. Domicílios crescendo mais rápido que a população. Nos Estados Unidos, de 1975 a 2025, os domicílios subiram 89,5% e a população, 58,3%; no Brasil, cada casa passou de 3,31 para 2,79 moradores entre 2010 e 2022. Olhe domicílios, não só população (capítulos 1 e 3).

2. Quem está chegando, e de onde. Em 2025, 89% do ganho migratório da Flórida veio do exterior, e a migração de outros estados caiu 92,8% desde 2022. Demanda que depende de uma só fonte pode virar: leia a estimativa de população do Census todo ano (capítulo 3).

3. Oferta travada ou oferta fácil. Água, reserva ambiental, morro, zoneamento e falta de lotes vazios fazem a demanda virar preço; onde é fácil construir, o preço gruda no custo de obra. Miami é o mercado menos elástico do país; Orlando, bem mais elástico. Separe o valor do terreno e o da construção no site do avaliador do condado (capítulo 2).

4. O histórico, nominal e real, com as quedas. Desde 1975 o índice da FHFA subiu 4,97% ao ano, ou 1,24% acima da inflação; a Flórida caiu 44,7% entre 2006 e 2012 e levou até 2020 para voltar ao pico. (capítulo 4).

Os motores da região

5. Uma âncora com dinheiro privado por trás. Empregador, hospital, universidade, grande empreendimento. O efeito é de quarteirões — cai pela metade a cada cerca de 300 metros em Richmond — e só se sustenta se houver comprador depois da obra. Porto Maravilha e The Villages mostram o avesso (capítulo 5).

6. O plano no papel. Plano diretor, orçamento de capital, licenças, estação prevista. O preço reage no anúncio, e o terreno captura primeiro; a estação tem prêmio médio de 4,2% em casas e pico a cerca de 500 metros. (capítulo 6).

7. Segurança pública. É o piso de tudo: a queda do crime explicou cerca de um terço da alta de Nova York nos anos 1990, e as UPPs somaram 5% a 10% ao preço perto delas no Rio. Passe a todos os clientes as mesmas fontes públicas e olhe a rua, não só o bairro (capítulo 7).

8. A vizinhança que está sendo comprada. Escola, serviços, renda do entorno, associação de moradores bem gerida. Cinco por cento a mais na nota da escola somaram 2,5% ao preço em Massachusetts; casas em HOA valem ao menos 4% a mais no país. Mas bairro caro não é escudo automático: em Miami, a faixa alta caiu mais que a baixa na crise (capítulo 8).

O produto, o desejo e os freios

9. O produto que o comprador de hoje quer. Um cômodo para trabalhar, mesmo para quem voltou ao escritório: 79% dos compradores querem ao menos um home office. Em Orlando, desde 2019, a casa de 4 quartos subiu 50,9% e a de 2 quartos, 37,9%. Mostre a conta verdadeira da parcela, não a frase de mercado (capítulo 9).

10. Poucos concorrentes iguais. Conte quantas unidades idênticas disputam o mesmo comprador. Condomínios pequenos e exclusivos criam escassez; na Flórida, os condos tinham 8,8 meses de estoque

em 2025 contra 4,6 das casas, e em Orlando o valor típico do condo estava 17,3% abaixo do pico (capítulo 10).

11. Um lugar que as pessoas desejam. Identidade, história, patrimônio, nome, âncoras de prestígio: o valor tem uma camada funcional, uma econômica e uma psicológica, e em certos mercados a terceira pesa mais. Venda o lugar com fatos, nunca com adjetivos sobre quem mora ali (capítulo 11).

12. A multidão, lida com dados. Manada, medo de ficar de fora, âncoras e donos apegados aceleram a alta — e a revertem. Meça o calor com estoque em meses, ofertas por imóvel e dias no mercado, não com "todo mundo está comprando"; nunca fabrique escassez (capítulo 12).

13. O lote e a rua. Casa de frente para rua movimentada perde cerca de 8%; fundo para parque tranquilo ganha; cada decibel de avião tira até 1%; na Flórida, telhado velho pode travar o seguro e o financiamento. (capítulo 13).

14. Nenhum freio escondido. Enchente, seguro, excesso de oferta chegando, empregador indo embora, barulho. Casas expostas ao mar vendem cerca de 7% abaixo das equivalentes; Austin caiu 26,8% do pico depois de construir em ritmo recorde. O volume cai antes do preço (capítulo 14).

Uma última palavra, sem retórica

Com os sinais na mão, diga ao cliente quantos estão acesos, quais estão apagados e o que isso significa para o prazo dele: quem compra para cinco anos precisa de mais sinais acesos do que quem compra para vinte. Precisa que ele saiba por que os preços sobem, por que às vezes caem e onde as forças estão a favor.

Os números vão envelhecer; as forças, não. Leia as forças, confira os números e fale a verdade: é isso que faz o cliente voltar.

Leia as forças *antes do mercado*

Este livro usou os números de setembro de 2026. Os seus serão outros — e as forças são as mesmas. O Instituto existe para traduzir o mercado imobiliário para corretores e compradores, em português e sem promessa fácil.

A economia dos imóveis De onde vem o preço, juros, ciclos e a conta que o corretor faz na frente do cliente	**A psicologia dos imóveis** Como o cliente decide de verdade e o que o corretor faz com isso
Corretor no Brasil, corretor na Flórida A profissão, a licença, o MLS, o contrato e a comissão, lado a lado	**Aluguel, a maior armadilha da sua vida** A conta que quase ninguém faz, para quem paga aluguel há anos
HousInvest Academy Formação para corretores brasileiros no mercado americano — não é licença estadual	**Material educativo** Não é consultoria de investimento, parecer jurídico nem orientação fiscal

De onde vêm *os números*

Abaixo, capítulo a capítulo, o autor e o ano de cada estudo, pesquisa e relatório usados neste livro; o nome completo de cada um aparece no próprio capítulo, onde o número é citado. Os índices de preço mudam todo trimestre: as fontes do fim da página dizem onde conferir a versão nova.

Capítulo 1 · Todo mundo precisa morar. ONU (1948) · Constituição Federal (1988) · Harvard JCHS (2026) · U.S. Census Bureau (2026) · BEA (2026) · Freddie Mac (2024) · Brookings (2024) · Up for Growth (2025) · Moody's Analytics e Urban Institute (2025) · Congressional Research Service (2025) · Fundação João Pinheiro e Ministério das Cidades (2025) · IBGE (2023) · IBGE (2026).

Capítulo 2 · A terra que não se fabrica. FipeZap (2026) · Knoll (2017) · Davis e Heathcote (2007) · Davis (2019) · Hoyt (1933) · Saiz (2010) · Glaeser e Gyourko (2003) · Glaeser e Gyourko (2018) · NAHB (2026) · Glaeser (2005) · University of Florida (2024).

Capítulo 3 · Mais casas para a mesma gente. CDC/NCHS (2025) · Westrick-Payne (2025) · Brown e Lin (2022) · Dieleman e Schouw (1989) · IBGE (2025) · U.S. Census Bureau (2025) · AARP (2024) · IBGE (2024) · IBGE (2026) · U.S. Census Bureau (2026) · Harvard JCHS (2026).

Capítulo 4 · Cinquenta anos de números. FHFA (2026) · U.S. Bureau of Labor Statistics (2026) · U.S. Census Bureau e HUD (2026) · S&P Cotality (2026) · Shiller (2015) · Multpl (2026) · Jordà (2019) · Fipe (2025) · Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · S&P Dow Jones Indices (2026).

Capítulo 5 · A profecia que se cumpre. Miami Worldcenter (2020) · The Real Deal (2026) · Rossi-Hansberg (2010) · Princeton University (2010) · Moretti (2010) · Moretti (2012) · Greenstone (2010) · Diamond e McQuade (2019) · D23 (Disney) · Central Florida Tourism Oversight District (1967) · Tavistock Development · Alphaville S.A. · Plano Piloto da Barra da Tijuca (1969) · Barra da Tijuca (região administrativa) · Jubilee Line Extension (1999) · Crain's New York Business · Observatório das Metrópoles · Jornal do Brasil (2017) · Forbes (2016) · U.S. Census Bureau (2024) · 24/7 Wall St. (2026) · Brightline (2026) · U.S. Census Bureau (2020) · Campbell (2011) · Lindahl (2008) · Savills (2011).

Capítulo 6 · O plano antes da obra. Prefeitura de São Paulo (2025) · Appraisal Institute (2020) · Freemark (2020) · Greenaway-McGrevy e Phillips (2023) · Orange County (Flórida) · GrowthSpotter (2017) · Central Florida Public Media (2025) · Orange County (2025) · Debrezion (2007) · Rennert (2022) · Comber e Arribas-Bel (2017) · FDOT (2020) · Journal of Urban Design (2021) · Gestão Urbana SP (2014) · Prefeitura de São Paulo (2023) · SP Urbanismo (2017) · U.S. Census Bureau · Lindahl (2008) · Mohammad (2013) · Glaeser (2018) · ATTOM Data Solutions (2019).

Capítulo 7 · Segurança, o piso de tudo. Linden (2008) · Pope (2008) · Pope (2012) · Schwartz (2003) · Ihlanfeldt (2010) · Gibbons (2004) · Ceccato (2011) · Ellen (2019) · Jacobs (1961) · Frischtak (2012) · Fipe (2026) · GENI/UFF e Instituto Fogo Cruzado (2025) · Fórum Brasileiro de Segurança Pública (2026) · Colombia One (2024) · Banco Mundial · HUD (2026) · NAR · FBI · FDLE · ISP-RJ · SSP-SP · Instituto Fogo Cruzado.

Capítulo 8 · Comprar a vizinhança. Fischel (2001) · Black (1999) · Bayer (2007) · Figlio (2004) · Schwartz (2003) · Chetty (2018) · Clarke (2019) · Cheung (2014) · NAR (2025) · NAR (2023) · Reardon (2016) · Pew Research Center (2012) · S&P Cotality Case-Shiller (2026) · Villaça (1998) · Caldeira (2000) · Appraisal Institute (2020) · HUD (2026) · FLDOE · GreatSchools · QEdu.

Capítulo 9 · O 4 quartos é o novo 3. WFH Research (2026) · Mondragon (2025) · Gupta (2022) · Stanton (2021) · NAHB (2024) · Zillow (2022) · NAR (2025) · NAHB (2026) · Zillow Research (2026) · Freddie Mac (2026) · DataZAP (2024) · Urbit (2024) · Condomínio Interativo (2026) · Senior Index (2026).

Capítulo 10 · Escassez desenhada. Glaeser (2005) · U.S. Census Bureau (2024) · 24/7 Wall St. (2026) · Clarke (2019) · Cheung (2014) · Bible (2001) · Florida Realtors (2026) · Zillow (2026) · Redfin (2025) · St. Johns County (2026) · DBPR (2026) · Karpat Advogados · Condomínio Interativo (2026) · SindusCon-SP (2026).

Capítulo 11 · O desejo tem preço. Veblen · Hirsch (1976) · Zahirovic-Herbert (2011) · Agarwal (2022) · Bellet (2024) · Knight Frank (2026) · Cialdini (2021) · Bailey (2018) · Shiller (2019) · Soo (2018) · Bornstein (1989) · Nisbett (1977) · Ahlfeldt (2012) · Bhattacharya (2021) · Adelino (2018) · Kuchler (2023) · Malmendier (2024) · Datafolha (2025) · Quaest (2026).

Capítulo 12 · A multidão e o medo de ficar de fora. NAR (2021) · Case (2012) · Glaeser (2017) · Kuchler (2019) · Soo (2018) · Przybylski (2013) · Ku e colegas (2005) · Armona (2019) · Northcraft (1987) · Bucchianeri (2013) · Genesove (2001) · Andersen (2022) · Ross (2021) · Goodman (1992) · Norton (2012) · Worchel (1975) · Lynn (1991) · Barton (2022) · Rao (1989) · Völckner (2007) · Glaeser (2008) · Federal Trade Commission (2022) · Florida Deceptive and Unfair Trade Practices Act · Florida Real Estate Commission · NAR (2026) · Código de Defesa do Consumidor (1990) · COFECI (1992).

Capítulo 13 · Os detalhes que mexem no preço. Peng e Chiang (2015) · Rivas (2019) · Nicholl (2007) · Jena (2017) · NAR (2025) · Figlio e Lucas (2004) · Step Up For Students (2026) · HB 1 (2023) · Reback (2005) · Brunner (2012) · Filippova e Rehm (2009) · Larsen (2012) · Larsen e Blair (2014) · Crompton (2005) · Hermann e Haddad (2005) · Donovan e Butry (2010) · Sander e colegas (2010) · Allroggen (2025) · Estado da Flórida (2022) · Citizens Property Insurance (2026) · Citizens Property Insurance · Hardin e colegas (2024) · Locke e Blomquist (2016).

Capítulo 14 · O que freia a valorização. FHFA (2026) · Bernstein (2019) · Keys (2020) · Gourevitch (2023) · Resources for the Future (2023) · JMCO (2025) · Insurify (2026) · Florida Realtors (2026) · Pinellas County Property Appraiser · Zillow (2026) · Arbor (2024) · Currie (2015) · Headwaters Economics / MSTI Review Project (2012) · Nelson (1982) · U.S. Census Bureau (2020) · Banca d'Italia · Bank for International Settlements · CEIC · Fipe (2026) · Banco Central do Brasil (2026) · Interesting Engineering.

Onde conferir e atualizar

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

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

FRED, do Fed de St. Louis
juros, índices de preço e câmbio — fred.stlouisfed.org

FHFA e Census
índices de preço desde 1975, domicílios, licenças de construção — fhfa.gov · census.gov

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

Fipe, Banco Central e IBGE
FipeZap, IVG-R, Censo e Registro Civil — fipe.org.br · bcb.gov.br · ibge.gov.br

Quem escreveu, *e por quê*



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

É autora de *Como investir em imóveis na Flórida* (com Bruno Miguel e prefácio de Ciro Gomes) e de *Corretor no Brasil, corretor na Flórida*, e criadora do Instituto HousInvest. Este é o sexto livro do Instituto e fecha a trilogia com A *psicologia dos imóveis* e A *economia dos imóveis*: um trata da cabeça de quem decide, outro da conta, este das forças que fazem o preço subir com o tempo.

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

Imóvel não valoriza por acaso

e as forças se aprendem

INSTITUTO HOUSINVEST