

tendências

oportunidades

estratégias

MERCADO DE LOCAÇÕES NO BRASIL

Tendências, Oportunidades
e Estratégias para o
Novo Ciclo Imobiliário

IB ISRAEL
BRANDÃO

tendências

oportunidades

estratégias

1. UM NOVO CICLO PARA O SETOR IMOBILIÁRIO

O mercado imobiliário brasileiro entrou em um ciclo de transformação estrutural.

Entre 2020 e 2025, o país enfrentou oscilações intensas de crédito, inflação e juros, redefinindo a forma como famílias e investidores se relacionam com o conceito de moradia.

Se antes o sonho era ter a casa própria, agora cresce o desejo por mobilidade, flexibilidade e experiência.

O aluguel deixou de ser um ato transitório para se tornar um modelo de vida, impulsionado por fatores econômicos, tecnológicos e culturais.

De um lado, o crédito caro e o custo de aquisição desestimulam a compra. De outro, a digitalização, a ascensão de novos perfis de consumidores e o crescimento das cidades médias impulsionam a locação como principal forma de ocupação.

O objetivo deste relatório é oferecer uma análise prática e estratégica sobre o mercado de locações no Brasil em 2025, identificando oportunidades, tendências e desafios para empresas, investidores e gestores imobiliários.

2. CENÁRIO MACROECONÔMICO E SEUS IMPACTOS NA LOCAÇÃO

2.1 Juros, crédito e inflação

Em 2025, o Banco Central manteve a taxa Selic em 15%, o maior patamar desde 2006.

Esse contexto de juros altos restringe o crédito imobiliário, encarece o financiamento e reduz o volume de novas aquisições — que recuou cerca de 10% em relação a 2024.

O aumento da Selic tem impacto direto sobre o custo do financiamento: cada ponto percentual adicional eleva em cerca de 0,43 p.p. as taxas de crédito habitacional.

Resultado: milhares de famílias e investidores adiaram a compra e migraram para o aluguel.

Apesar do aperto monetário, o mercado de trabalho segue aquecido, com massa salarial em torno de R\$ 354 bilhões e salário médio real próximo de R\$ 3.500.

Esse equilíbrio entre renda estável e crédito caro sustenta uma demanda sólida por locação, principalmente nos grandes centros e cidades médias.

2.2 Inflação e rentabilidade

A inflação acumulada em 12 meses, de 5,1%, foi superada

pela valorização dos aluguéis, que registraram alta de 7,4% no FipeZAP até setembro de 2025.

O retorno bruto médio do aluguel (cap rate) atingiu 5,9% ao ano, tornando a locação novamente atrativa frente à renda fixa.

Esse equilíbrio mostra um cenário claro: alugar é mais rentável que vender em muitas praças, especialmente nas regiões Sudeste e Sul.

3. PERFIL DO NOVO LOCATÁRIO EM 2025

O locatário brasileiro mudou — e com ele, mudou o próprio conceito de moradia.

3.1 As novas gerações

Gerações Y e Z, que representam a maioria dos novos contratos, valorizam experiência, mobilidade e autonomia.

Elas preferem alugar e mudar com frequência a assumir longos compromissos financeiros.

Mais de 80% dos brasileiros entre 25 e 39 anos afirmam preferir alugar em vez de comprar, segundo pesquisas do setor.

O conceito de “posse” dá lugar à “usabilidade”.

O imóvel passa a ser um serviço, e não um patrimônio fixo.

3.2 Nômades corporativos e trabalho híbrido

Com o avanço do home office e do trabalho híbrido, profissionais de tecnologia, marketing e finanças adotam modelos de locação temporária ou híbrida (residencial + corporativa).

Esse público demanda flexibilidade, serviços e conectividade — fatores que impulsionam o crescimento de modelos como locações de curto e médio prazo e contratos all-inclusive.

3.3 Expectativas e comportamento

O novo locatário espera:

- Jornada 100% digital, da busca ao contrato;
- Atendimento personalizado e ágil;
- Transparência em valores, taxas e manutenção;
- Experiência integrada (moradia + serviços + suporte humano).

Empresas que oferecem essa combinação conquistam maior fidelização e recorrência.

4. OFERTA E ESTRUTURA DO MERCADO DE LOCAÇÕES

4.1 Estoque e ocupação

As grandes capitais brasileiras operam com vacância abaixo de 8%, enquanto cidades médias apresentam níveis ainda menores.

A oferta de imóveis de locação de qualidade é limitada — especialmente nas faixas de 1 e 2 dormitórios, padrão mobiliado e localizações próximas a polos comerciais.

4.2 Regionalização e interiorização

O fenômeno da interiorização marca uma das maiores mudanças estruturais do mercado.

Com o aumento do custo de vida nas capitais, cresce a migração para cidades médias e polos regionais, que oferecem infraestrutura, segurança e qualidade de vida.

Municípios como Londrina, Maringá, Ribeirão Preto, Joinville e Uberlândia registram aumento de 15% a 20% na demanda locatícia.

Essas regiões se tornaram polos estratégicos para expansão de empresas imobiliárias e investidores individuais.

5. TENDÊNCIAS ESTRUTURAIS QUE MOLDAM O SETOR

5.1 Locação digital e automação

A digitalização é irreversível.

Imobiliárias modernas utilizam CRMs integrados, assinatura eletrônica e automação de cobrança, permitindo que um contrato de aluguel seja concluído em menos de 24 horas. A análise de crédito instantânea com IA reduz inadimplência e encurta o ciclo operacional.

5.2 Moradia como serviço (Living as a Service)

O modelo “all-inclusive” se consolida.

Imóveis mobiliados, com internet, manutenção e limpeza inclusos, passam a ser oferecidos sob contrato mensal. Esse formato é preferido por jovens, executivos e famílias em transição, ampliando o ticket médio e reduzindo o turnover.

5.3 Inteligência de dados e precificação dinâmica

O uso de IA e machine learning permite a precificação dinâmica, ajustando o valor do aluguel conforme demanda, localização e sazonalidade.

Essas ferramentas ajudam proprietários e gestores a maximizar rentabilidade e reduzir vacância

5.4 ESG e sustentabilidade

Critérios ESG tornam-se mandatórios.

Empreendimentos com eficiência energética, reaproveitamento de água e gestão ética atraem mais locatários e investidores.

O aluguel sustentável é tendência tanto por propósito quanto por economia.

5.5 Novos produtos de locação

Modelos híbridos — como coliving, coworking residencial e aluguel corporativo flexível — crescem com o avanço da economia de serviços.

As fronteiras entre “moradia” e “trabalho” se diluem, abrindo espaço para novos tipos de contratos.

6. GOVERNANÇA E GESTÃO PROFISSIONAL

O mercado de locações está se profissionalizando rapidamente.

Gestores e imobiliárias modernas operam com indicadores de performance (KPIs), automação de rotinas e atendimento omnichannel.

Indicadores essenciais:

- **Taxa de vacância:** proporção de imóveis vagos em relação ao total administrado.
- **Cap rate líquido:** rentabilidade efetiva sobre o valor do ativo.
- **NPS (Net Promoter Score):** índice de satisfação do cliente.
- **Taxa de digitalização:** percentual de contratos e processos automatizados.

Empresas com governança clara e uso de dados têm vantagem competitiva.

A gestão eficiente reduz custos, aumenta previsibilidade e melhora a experiência de todas as partes envolvidas.

7. TENDÊNCIAS ESTRUTURAIS QUE MOLDAM O SETOR

Com o crédito caro, investidores voltam-se à locação como fonte de renda recorrente.

O cap rate nacional médio de 5,9% coloca o aluguel como uma das aplicações de melhor equilíbrio entre risco e retorno.

Comparativo 2025:

- Renda fixa (CDB): 10% a 11% ao ano, porém sem valorização de capital.

- Locação imobiliária: 5% a 6% ao ano, mais valorização patrimonial de 4% a 5%.
- Fundos imobiliários de locação residencial: crescimento de +30% em volume no último ano.

A tendência é de expansão dos fundos focados em renda locatícia, com destaque para produtos que combinam ativos residenciais e comerciais de curta duração.

8. DESAFIOS E OPORTUNIDADES

Desafios

- **Inadimplência crescente:** atingiu 3,8% em 2025, exigindo filtros de crédito mais rigorosos.
- **Oferta limitada:** a produção de imóveis para locação ainda é inferior à demanda real.
- **Custos operacionais e tributários:** manutenção, condomínio e taxas podem comprometer a rentabilidade líquida.

Oportunidades

- **Gestão inteligente:** uso de tecnologia para reduzir custos e aumentar eficiência.
- **Serviços agregados:** manutenção, seguros, internet e benefícios fidelizam clientes.
- **Expansão regional:** cidades médias e polos logísticos apresentam alta liquidez.
- **Parcerias B2B2C:** integração entre construtoras, imobiliárias e plataformas digitais.

10. O FUTURO DA LOCAÇÃO

O mercado de locações no Brasil entrou definitivamente em uma nova era.

As transformações macroeconômicas, tecnológicas e culturais estão redesenhando o setor.

A locação deixou de ser uma etapa provisória e passou a representar um estilo de vida e um modelo de negócio.

Para quem atua no segmento, gestores, corretores, investidores ou proprietários, o desafio é unir visão estratégica e execução eficiente.

Aqueles que compreenderem o novo comportamento do consumidor, adotarem tecnologia e aplicarem governança moderna terão um diferencial competitivo claro nos próximos anos.

O futuro da locação será digital, sustentável e humano. E quem simplificar, lidera.

APRENDA A LUCRAR MAIS NO MERCADO IMOBILIÁRIO COM A MENTORIA DIRETO AO PONTO, DE ISRAEL BRANDÃO.

saiba mais

IB ISRAEL BRANDÃO