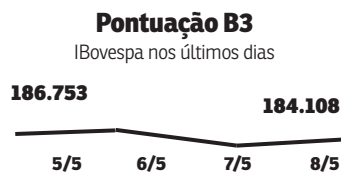
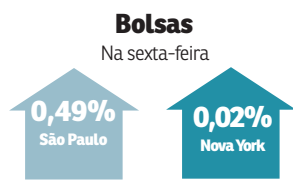




7 • Correio Braziliense — Brasília, segunda-feira, 11 de maio de 2026



**Dólar**  
Na sexta-feira

**R\$ 4,893**  
(-0,6%)

**Últimos**

4/maio	4,967
5/maio	4,911
6/maio	4,920
7/maio	4,923

**Salário mínimo**

**R\$ 1.621**

**Euro**  
Comercial, venda na sexta-feira

**R\$ 5,766**

**CDI**  
Ao ano

**14,40%**

**CDB**  
Prefixado 30 dias (ao ano)

**14,38%**

**Inflação**  
IPCA do IBGE (em %)

Novembro/2025	0,18
Dezembro/2025	0,33
Janeiro/2026	0,33
Fevereiro/2026	0,70
Março/2026	0,88

**CONSUMO/** Com crédito mais caro e acesso restrito ao financiamento, setores como o automotivo e o imobiliário apostam em parcelas mais acessíveis e benefícios como cashback para atrair novos consumidores

# Consórcio é opção A JUROS ALTOS

» RAPHAEL PATI

Com juros elevados e crédito mais restrito, o sonho da casa própria continua distante para muitos brasileiros. Apesar da redução de 0,25 ponto percentual na taxa básica de juros anunciada pelo Comitê de Política Monetária (Copom) na última semana, a Selic segue em um patamar considerado alto, de 14,50% ao ano, e deve permanecer em dois dígitos pelos próximos anos, segundo projeções do mercado financeiro reunidas no Boletim Focus. A expectativa é de que os juros continuem elevados até pelo menos o fim de 2029.

Nesse cenário, a desaceleração da demanda tende a pressionar os preços dos imóveis para baixo, abrindo espaço para alternativas de compra fora do financiamento tradicional. Entre elas, o consórcio tem ganhado força por permitir a aquisição sem cobrança de juros. Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) mostram que o número de participantes ativos no sistema cresceu 13,8% em 2025, alcançando 12,75 milhões de brasileiros em dezembro do ano passado.

Somente a modalidade de consórcio imobiliário registrou avanço significativo de 32,7% na comparação com o fim de 2024, movimento que, na avaliação de especialistas e representantes do setor, reflete diretamente o atual cenário econômico. Nos programas voltados à aquisição de veículos, os mais populares do país, o crescimento foi de 9,2%, com maior destaque para os veículos leves, que avançaram 11,3%. Em seguida aparecem os veículos pesados, com alta de 7,7%, e as motocicletas, com 6,2%.

De janeiro a dezembro de 2025, foram comercializadas 5,16 milhões de cotas em todo o sistema de consórcios no Brasil, um aumento de 15,1% em relação ao ano anterior. Além disso, janeiro deste ano registrou recorde de vendas de cotas, com 476 mil unidades negociadas, impulsionadas principalmente pelo crescimento de 22,4% no segmento imobiliário.

Para o economista da Abac Luiz Antonio Barbagallo, o consórcio pode ser considerado um “disciplinador”, ou uma poupança com objetivo definido. “Com baixo custo final, o mecanismo, aliado à flexibilidade na utilização do crédito dentro do segmento e a parcelas acessíveis, que se ajustam aos orçamentos pessoais e ao fluxo de caixa das empresas, possibilita poder de compra à vista no momento da contemplação. Isso o torna um fator de apoio ao desenvolvimento econômico com responsabilidade, sem gerar inflação e sem imediatismos”, avalia.

Além do ambiente favorável à aquisição de cotas, empresas que atuam nesse setor também têm adotado estratégias para tornar o consórcio uma opção mais acessível e vantajosa. Ainda assim, especialistas destacam que a modalidade pode não ser a melhor alternativa para todos os perfis de consumidores na hora de adquirir um imóvel ou automóvel, por exemplo.

Consolidada no mercado de locação e venda de imóveis, a QuintoAndar — startup unicórnio brasileira, avaliada em mais de US\$ 1 bilhão — também passou a atuar

recentemente no segmento de consórcios, acompanhando o cenário de juros elevados e crédito mais restrito.

Segundo o diretor de novos produtos da empresa, Marcelo Nelzow, a decisão de entrar nesse novo mercado surgiu após a empresa identificar o crescimento acelerado da modalidade no setor imobiliário, além do “atrativo” de não exigir valor de entrada.

“Quase 90% das pessoas sonham em ter o próprio imóvel. Foi aí que vimos o consórcio — um mercado que cresce mais de 20% nos últimos cinco anos — como um produto capaz de atender bem essas dores, porque não há necessidade de entrada. A pessoa começa pagando uma parcela, vai acumulando e se planejando para comprar ao longo do tempo”, destaca.

Benefícios como cashback e devolução do valor investido em caso de demora na contemplação também estão entre as apostas da startup nesse segmento, segundo o diretor. Apesar disso, Nelzow ressalta que, embora tenha parcelas fixas, o consórcio exige planejamento e análise antes da contratação. “A gente quer, obviamente, que esses sonhos se realizem, mas que a pessoa saia apenas do sonho e passe a se planejar. E o consórcio entra muito bem nisso”, afirma Nelzow.

## Automotivo

Apesar do crescimento expressivo do consórcio imobiliário nos últimos anos, o segmento automotivo ainda lidera com folga a venda de cartas de crédito no país. Segundo dados da Abac, somente em 2025 foram comercializadas 3,5 milhões de cotas nesse mercado, que também é o preferido do público jovem que sonha em adquirir o primeiro carro, como destaca o CEO do Grupo Disal, Fábio Augusto. Entre 2022 e 2025, a empresa registrou crescimento de 87% na venda de cartas para clientes de 19 anos.

“Conseguimos dialogar com essa faixa etária porque trouxemos uma digitalização mais dinâmica. Acho que acertamos na linguagem e na forma de comunicação, e passamos a conquistar um cliente mais jovem, levando-o para uma modalidade de compra à qual normalmente ele não teria acesso”, conta Augusto. Atualmente, a Disal Consórcio conta com 1,2 mil pontos de venda em todo o país e opera com marcas como Fiat, Chevrolet, Volkswagen e Honda.

No caso do público jovem, o CEO diz perceber clientes que dizem “não ter pressa” para a contemplação e que, muitas vezes, já chegam com um planejamento financeiro estruturado antes mesmo de adquirir o produto. Ainda assim, a maior parte dessa faixa etária busca receber o carro o quanto antes, destaca o executivo. Por isso, ele recomenda que o consumidor já tenha definido o valor da cota antes de conversar com o consultor.

“Se isso não for feito, a pessoa pode adquirir uma cota de valor menor e, quando for contemplada, perceber que não tem o recurso suficiente porque não pesquisou o veículo que queria. Muitas vezes, o carro desejado custa mais caro do que a carta contratada. Então, ter essa noção é muito importante”, afirma o empresário.

## Passo a passo

O diretor de produtos da Quinto Andar, Marcelo Nelzow, dá dicas sobre como planejar bem antes de abrir um novo consórcio.



### 1. DEFINA QUANDO VOCÊ QUER COMPRAR O IMÓVEL

O primeiro passo é ter clareza sobre em que momento se pretende comprar o imóvel. “Ao definir o prazo, fica mais claro o nível de esforço financeiro necessário e as possíveis estratégias de antecipação. Quem pretende comprar em três anos precisa se organizar de forma completamente diferente de quem está olhando para dez anos”, explica Nelzow.

**Curto prazo (até três anos):** exige maior capacidade de aporte e estratégia ativa de lances.

**Longo prazo (três anos):** permite formar reserva ao longo do tempo e usar o consórcio como uma ferramenta de disciplina financeira, com a possibilidade de antecipar a compra por meio de sorteios ou lances ao longo da jornada.

“O erro mais comum é entrar sem esse alinhamento e depois perceber que prazo, orçamento e plano escolhido não conversam entre si, o que pode gerar frustração”, explica.

### RESUMINDO

No fim, o consórcio tende a funcionar melhor para quem prioriza organização e clareza de objetivos. Com definição de prazo e disciplina financeira, ele pode

### 2. ENTENDA O PESO DA PARCELA NO SEU ORÇAMENTO

Para Nelzow, é importante garantir também que a parcela mensal caiba no orçamento. “Uma boa prática é tratar a parcela como um compromisso fixo, semelhante a um investimento. Ela precisa ser sustentável ao longo do tempo”, explica.

**Para avaliar esse peso na prática, alguns pontos podem ajudar:**

■ **Limite de renda:** a parcela não deve comprometer mais do que 30% da renda mensal, para não pressionar o orçamento;

■ **Compatibilidade com outros custos:** avaliar a parcela junto com despesas fixas atuais (aluguel, contas, educação), garantindo que o orçamento siga equilibrado;

■ **Sustentabilidade no longo prazo:** considerar se o valor continua sustentável ao longo dos anos, mesmo em cenários de impostos ou mudança de renda.

“No consórcio, a possibilidade de começar com parcelas mais acessíveis, aliada à ausência de entrada, facilita o planejamento desde o início”, afirma.

### 3. ESCOLHA O VALOR DA CARTA DE CRÉDITO COM CUIDADO

Nelzow aponta também que o valor contratado deve refletir o tipo de imóvel que você pretende adquirir. “O planejamento no consórcio precisa estar alinhado ao objetivo real de compra. Quando esse valor é bem definido desde o início, o plano fica mais previsível e aderente ao que o cliente busca”, explica.

**Para tomar essa decisão, alguns pontos podem ajudar:**

■ **partir do tipo de imóvel desejado:** considerar localização, tamanho e padrão para chegar a uma faixa de valor realista;

■ **Usar referências de mercado:** pesquisar imóveis semelhantes para entender o ticket médio da região;

■ **Evitar subdimensionar o valor:** escolher uma carta muito baixa pode limitar as opções no momento da compra.

investir. “Quando a pessoa começa a se posicionar no digital, gera autoridade e credibilidade. Ao produzir conteúdo sobre mercado imobiliário e formas de investir melhor, ela cria confiança com o público. Existe um gatilho de reciprocidade. Você ensina algo primeiro e, com isso, passa a ser visto como alguém interessante do ponto de vista comercial”, ressalta o CEO.

## Cuidados

Apesar de poder ser uma estratégia interessante no longo prazo, o consórcio é apenas um meio, e não um fim em si mesmo, como alertam especialistas em planejamento financeiro. O diretor da Valorum Empresarial, Marcos Sarmiento Melo, explica que o consórcio não funciona como um empréstimo, mas como uma modalidade de compra coletiva. “Existe um custo adicional em relação à compra à vista do bem, que é a taxa de administração mensal. Ainda assim, esse valor costuma ser bem menor do que os juros e demais encargos cobrados pelos bancos”, comenta.

Segundo Melo, o consórcio é mais indicado para pessoas que não têm urgência para adquirir o bem desejado. “Funciona como uma espécie de ‘poupança forçada’, em que o consumidor aplica recursos para usufruir no futuro. No entanto, se a pessoa tiver renda e, principalmente, disciplina para guardar dinheiro mensalmente por conta própria, essa pode ser uma alternativa mais vantajosa do que aderir ao consórcio.”

O especialista destaca que um dos erros mais comuns é contratar o serviço sem avaliar se o bem realmente trará satisfação após a compra. Outro problema frequente é o consumidor superestimar sua capacidade financeira e, depois de alguns meses, não conseguir manter o pagamento das parcelas, sendo obrigado a vender a cota.

Além disso, Melo alerta para a escolha inadequada do grupo de consórcio, muitas vezes, motivada pela falta de pesquisa. “É importante comparar as condições oferecidas e questionar a credibilidade da administradora. Nem sempre as menores taxas significam grupos mais seguros ou confiáveis”, pontua.

“O mais importante é conhecer as próprias necessidades e fazer um planejamento detalhado. Primeiro, a pessoa deve saber exatamente qual bem pretende adquirir: imóvel, automóvel, cirurgia plástica ou outro serviço, e pesquisar quanto será necessário para a compra. Também é preciso considerar o período em que ficará sem o bem, porque a falta de sorte pode fazer com que o consumidor espere anos até ser contemplado”, completa Melo.

Seja para comprar um imóvel, um veículo ou contratar outro tipo de produto ou serviço, especialistas reforçam a importância de avaliar o peso das parcelas no orçamento e a situação financeira atual antes de fechar negócio. Mas escolhas podem gerar prejuízos evitáveis com planejamento adequado. Embora seja uma alternativa atrativa em muitos casos, o consórcio nem sempre será o melhor caminho para realizar um sonho, exigindo análise cuidadosa e orientação especializada antes da decisão final.

Sobre as perspectivas para o setor, Augusto projeta crescimento de 7% no mercado de automóveis neste ano e expansão de 20% no segmento dentro da Disal Consórcio. Embora a empresa também tenha começado a operar com cartas imobiliárias, a maior parte dos recursos ainda está concentrada no setor automotivo.

“Mesmo que a Selic recue ou que haja uma maior estabilidade econômica, acredito que esse produto veio para ficar. Cada vez mais ele ganha força entre os consumidores. O boca a boca positivo aumenta e isso ajuda a explicar o crescimento do setor. Se não fosse uma modalidade capaz de concretizar esses planejamentos, dificilmente se sustentaria por tantos anos”, avalia o CEO sobre o futuro dos consórcios no país.

## Iniciativas

O sucesso na venda de carteiras em todo o país também tem atraído novos profissionais para o setor, que enxergam na modalidade uma oportunidade de investimento e retorno financeiro. Em conversa com o **Correio**, o CEO da Referência Capital, Pedro Ros, conta que a empresa aposta na formação desses vendedores — ou “consultores”, como prefere chamar — como estratégia para conquistar espaço em um mercado que movimentou R\$ 719 bilhões.

No início deste ano, a gestora lançou o Consórcio Club, iniciativa voltada à formação e profissionalização de corretores de consórcio. Segundo Ros, a edtech já reúne mais de 3 mil alunos e oferece capacitação para corretores

de seguros, de imóveis e assessores autônomos de investimento ligados a grandes escritórios, como XP Investimentos e BTG Pactual. Atualmente, o grupo comercializa cerca de R\$ 70 milhões por mês em consórcios imobiliários e projeta alcançar R\$ 1,2 bilhão em vendas neste ano.

Na avaliação do executivo, o primeiro passo para quem deseja atuar no segmento é construir presença digital. “Hoje não existe mais aquele vendedor que vive apenas do boca a boca. É preciso ter posicionamento nas redes e produzir conteúdo para ensinar o público. Esse é um ponto em que insistimos muito”, diz.

Ros avalia que o consumidor precisa estar “preparado” tanto em relação ao conhecimento sobre o produto quanto ao interesse em

Fonte: Marcelo Nelzow, diretor de produtos da Quinto Andar