Crescimento exponencial da modalidade reflete mudança estrutural no comportamento de inquilinos e proprietários

O Brasil passou a última década construindo uma nova cultura de moradia. Entre 2000 e 2022, o percentual de domicílios alugados no país saltou de 12,3% para 20,9%, segundo o Censo 2022 do IBGE, quase dobrando o contingente de famílias que vivem de aluguel. Com a Selic chegando a quase 15% ao ano encarecendo o financiamento imobiliário e os aluguéis acumulando alta de 9,44% em 2025 conforme o FipeZap, o mercado de locação se expandiu de forma estrutural e, com ele, a demanda por garantias mais ágeis, seguras e compatíveis com a nova dinâmica de consumo.

Nesse contexto, a fiança locatícia deixou de ser apenas uma alternativa entre as garantias tradicionais e passou a ocupar posição central nos contratos de locação, tanto no segmento residencial quanto no corporativo. Esse movimento é refletido diretamente no desempenho do mercado segurador: segundo dados da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP), o Seguro Fiança Locatícia acumulou cerca de R$ 1,9 bilhão em prêmios emitidos nos 12 meses encerrados em 2025, com crescimento consistente ao longo do período. Apenas entre janeiro e maio de 2025, o volume somou R$ 795,5 milhões, avanço de aproximadamente 14% em relação ao mesmo intervalo de 2024. Desde 2020, o Seguro Fiança Locatícia acumula crescimento próximo de 195%, conforme dados consolidados da Superintendência de Seguros Privados (SUSEP) e análises setoriais da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), evidenciando uma trajetória de expansão estrutural e a consolidação da modalidade como principal garantia nos contratos de locação no país.

Essa modalidade oferece benefícios para todos os envolvidos: o locatário elimina a necessidade de fiador e evita a imobilização de recursos em caução; o locador conta com ampla cobertura, que inclui inadimplência de aluguéis e encargos, além de eventuais danos ao imóvel, como pintura interna e externa, entre outras proteções.
O resultado é um processo mais ágil, seguro e previsível, totalmente alinhado às operações digitais do mercado imobiliário atual.

O movimento é especialmente intenso no segmento corporativo. O mercado de galpões logísticos, impulsionado pelo e-commerce, que já responde por 38% da ocupação nacional opera com vacância historicamente baixa, em torno de 7%, e absorção líquida superior a 1 milhão de m² em 2025, segundo a Cushman & Wakefield. Em contratos de longo prazo e grandes ativos, a fiança locatícia tornou-se padrão de governança, substituindo modelos informais em operações de fundos imobiliários e investidores institucionais. Estruturas como Built to Suit (BTS) e Sale and Leaseback (SLB) consolidaram o produto como instrumento essencial na infraestrutura corporativa.

A Junto Seguros acompanha esse movimento com foco em especialização, digitalização e ampliação do acesso. Em 2025, a companhia registrou crescimento de 51% em prêmios, totalizando R$ 28 milhões, e eliminou o faturamento mínimo para contratação, ampliando o acesso para pequenas e médias empresas. Com análise digital e emissão automatizada via CNPJ, a plataforma reduz significativamente o tempo entre demanda e cobertura.

Para Jorge Câmara, Head de Fiança Locatícia da Junto Seguros, a mudança vai além dos números. "Criamos um ambiente de negócios mais acessível e adaptado à realidade do empreendedor brasileiro. É um movimento que reposiciona a fiança locatícia como solução de gestão patrimonial e contratual, e não apenas como uma exigência de garantia", afirma. Câmara destaca ainda a velocidade como diferencial competitivo: "essa agilidade tem sido essencial para atender operações com alta exigência de velocidade, como locações em shopping centers e galpões logísticos. O corretor ganha tempo, o cliente tem uma resposta rápida e, nos contratos mais relevantes, o locador conta com uma avaliação criteriosa conduzida por uma equipe especializada da Junto."

A expansão concentra-se em estados como São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais, mas

avança também para novos polos, como Recife e Salvador. Setores como varejo farmacêutico, educação, construção civil e pet shops figuram entre os que mais adotam a fiança em contratos BTS. “Estamos preparados para crescer com governança, tecnologia e proximidade, sendo parceiros de longo prazo de corretores e empreendedores do mercado imobiliário”, conclui Câmara.

Fonte: RelatioNOW, em 29.04.2026