Fiança e seguro residencial ganham espaço com avanço das locações e exigências cada vez mais comuns no mercado imobiliário



O avanço do mercado de locação no Brasil está acelerando uma mudança estrutural na forma como contratos são firmados. Modelos tradicionais, como o fiador, perdem espaço para soluções mais ágeis e seguras, como o seguro fiança e o título de capitalização. Outra mudança é o aumento da procura pelo seguro residencial que, com coberturas básicas, é obrigatório por lei em todas as locações de imóveis, mas, em muitos casos, acaba sendo ampliado nas negociações.

Esse movimento acompanha a evolução do setor de seguros no país. Dados da Superintendência de Seguros Privados mostram que o mercado supervisionado arrecadou R$ 36,17 bilhões apenas em janeiro de 2026, mantendo estabilidade e indicando a consolidação do setor em um novo patamar. Dentro desse cenário, os seguros compreensivos, que incluem o residencial, registraram crescimento nominal de 6,85% no período, reforçando a expansão de produtos ligados à proteção patrimonial.

O avanço não é isolado. Ele reflete uma mudança no comportamento do consumidor e na própria dinâmica do mercado imobiliário, que se tornou mais profissional e orientado à redução de riscos. “O contrato de locação está mais estruturado e exige mecanismos que tragam segurança para todas as partes. O seguro entra como uma solução natural nesse processo, substituindo modelos mais informais e reduzindo a burocracia”, afirma Gustavo Zanon.

O seguro fiança locatícia e o título de capitalização, por exemplo, ganha espaço ao eliminar a necessidade de um terceiro garantidor e oferecer cobertura para inadimplência, encargos e até danos ao imóvel. Já o seguro residencial passa a integrar a lógica de proteção do patrimônio alugado.

De acordo com a Lei do Inquilinato (Lei nº 8.245/91), é obrigatória a contratação de seguro contra incêndio em imóveis alugados, cabendo ao proprietário garantir essa proteção, podendo o custo ser repassado ao inquilino conforme previsto em contrato. A obrigatoriedade legal se restringe às coberturas básicas, como incêndio, queda de raio e explosão, sendo demais coberturas facultativas. A prática tem se tornado cada vez mais comum no mercado, especialmente em contratos intermediados por imobiliárias. A exigência atende a uma necessidade objetiva: reduzir riscos e evitar prejuízos em casos de sinistros, especialmente incêndios, além de outros danos quando incluídos contratualmente. “O seguro residencial passou a ser visto como parte do próprio contrato, não como um adicional. Ele protege o imóvel, reduz conflitos e traz previsibilidade para locador e inquilino”, explica Gustavo Zanon.

O contexto macroeconômico também contribui para esse avanço. Com juros elevados e maior dificuldade de acesso ao crédito imobiliário, o aluguel se consolida como alternativa para milhões de brasileiros, ampliando o número de contratos e, consequentemente, a demanda por garantias

mais eficientes.

Nesse ambiente, apesar de a exigência legal se concentrar nas coberturas básicas, o seguro residencial vai além do obrigatório e tem ampliado seu papel nos contratos de locação. Além da proteção contra incêndio, queda de raio e explosão, as apólices incluem coberturas adicionais e serviços de assistência, como encanador e eletricista. O corretor de seguros também ganha protagonismo ao indicar as coberturas mais adequadas para cada perfil de cliente, contribuindo para uma contratação mais completa. “O crescimento desses produtos não é pontual, é estrutural. Não faz sentido proteger apenas o carro e não o imóvel onde ele pernoita.”, conclui Gustavo.

No fim, o que está em curso é uma transição clara: o aluguel deixa de depender de relações pessoais e passa a ser sustentado por instrumentos financeiros mais robustos, um movimento que tende a se consolidar à medida que o mercado evolui.

Fonte: Lucky, em 02.06.2026