

Modalidade ganha espaço no planejamento de empresários e clientes de maior renda que buscam adquirir imóveis preservar liquidez e ampliar patrimônio

O consórcio imobiliário fechou o primeiro semestre de 2026 com 838,03 mil cotas vendidas, alta de 41,9% em relação ao mesmo período de 2025, segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, a ABAC. Foi o maior ritmo de crescimento entre os principais segmentos do sistema. No mesmo período, o número de participantes ativos chegou a 3,23 milhões, avanço de 35,1%, enquanto os créditos comercializados cresceram 38,4%. Os números acompanham uma mudança na relação dos brasileiros com a modalidade, historicamente associada à compra da casa própria e agora incorporada também ao planejamento de investidores, empresários e clientes de maior renda interessados em ampliar o patrimônio.

Para [Juciel Oliveira](#), empresário, fundador e CEO da [Monteo](#), ecossistema do setor de consórcios que estrutura estratégias patrimoniais para clientes e apoia o crescimento de parceiros, o avanço mostra que a modalidade passou a ocupar outro espaço nas decisões financeiras. “O investidor percebeu que não precisa necessariamente escolher entre comprar um imóvel e manter seu capital investido ou disponível para o negócio. O consórcio permite estruturar essa aquisição ao longo do tempo, preservar liquidez e incorporar um novo ativo ao patrimônio sem concentrar uma grande saída de recursos de uma só vez”, afirma o executivo.

A mudança de comportamento também aparece em uma pesquisa encomendada pela ABAC à Okiar Intelligence. Entre os entrevistados, 36% apontaram a construção de uma reserva financeira como um de seus principais objetivos e 35% mencionaram investir. O levantamento ouviu consumidores de diferentes regiões do país e identificou uma percepção da modalidade ligada a planejamento, disciplina financeira e conquista patrimonial.

Consórcio imobiliário entra no planejamento patrimonial

Para quem já possui aplicações financeiras ou uma empresa, a lógica pode ser diferente daquela de quem procura apenas adquirir a primeira residência. Em vez de retirar uma parcela elevada dos recursos disponíveis para uma compra à vista, o cliente pode manter parte do capital alocado e assumir pagamentos mensais compatíveis com o próprio fluxo financeiro.

Após a contemplação e a aquisição do imóvel, uma eventual receita de locação pode ser incorporada às contas e ajudar no pagamento das prestações restantes. A estratégia permite combinar preservação de capital, aquisição de patrimônio e possibilidade de geração de renda com o novo ativo.

“Quando o empresário mantém recursos disponíveis no negócio ou o investidor preserva aplicações que já fazem parte de sua estratégia, ele mantém capacidade para aproveitar outras oportunidades. O consórcio imobiliário acrescenta uma nova frente patrimonial sem exigir que todo o capital seja deslocado para a compra do imóvel naquele momento”, explica Juciel.

A renda obtida com aluguel pode contribuir para o pagamento das prestações depois da contemplação, embora o planejamento precise considerar períodos de vacância, manutenção, tributos e demais despesas relacionadas à propriedade.

Sem juros não significa sem custos

Uma das comparações mais frequentes ocorre com o financiamento imobiliário. No consórcio, não há cobrança de juros como em uma operação tradicional de crédito, mas isso não significa custo zero. A contratação envolve taxa de administração e pode incluir fundo de reserva e seguro, conforme as regras estabelecidas no contrato.

Outro ponto central é o prazo. A carta de crédito somente fica disponível após a contemplação, que

ocorre por sorteio ou lance de acordo com as condições de cada grupo. Por isso, prazo, capacidade financeira e objetivo da aquisição devem ser considerados desde a contratação.

“O consórcio funciona melhor quando existe estratégia. A escolha da carta, o planejamento dos lances, o prazo e o tipo de imóvel que será adquirido precisam conversar com o objetivo patrimonial do cliente. Quando essas decisões estão conectadas, a modalidade deixa de ser apenas uma forma de compra e passa a funcionar como instrumento de construção de patrimônio”, ressalta o fundador da Monteo.

Essa lógica ajuda a explicar por que a modalidade começou a atrair pessoas que já possuem outros ativos. O imóvel adquirido pode ser destinado à locação, valorização patrimonial, diversificação da carteira ou futuras aquisições, de acordo com o perfil do investidor.

Investidor passa a olhar além da compra do imóvel

O avanço das adesões desloca a discussão do simples acesso ao bem para a função que aquele patrimônio pode desempenhar ao longo dos anos. Para empresários e investidores, a compra passa a integrar uma estratégia financeira mais ampla, na qual liquidez, geração de renda e diversificação são consideradas em conjunto.

“O consórcio deixou de ocupar apenas o lugar de alternativa para quem não quer ou não pode financiar. Hoje vemos investidores e empresários usando a modalidade porque entenderam que ela permite planejar aquisições, preservar recursos e acelerar a formação de patrimônio. A casa própria continua sendo uma finalidade importante, mas deixou de resumir o potencial do produto”, afirma Juciel.

Para o empresário, o crescimento do segmento tende a ampliar essa percepção. “Quando o investidor entende que pode manter parte do capital trabalhando, adquirir um novo ativo e, depois da contemplação, ainda buscar renda por meio daquele imóvel, o consórcio passa a fazer parte de uma estratégia patrimonial de longo prazo. É essa mudança de visão que está trazendo novos perfis para o setor”, conclui.

Sobre Juciel Oliveira

Juciel Oliveira é fundador e CEO da Monteo, ecossistema que lidera a transformação do mercado de consórcios, construindo patrimônio para clientes e escalando negócios para parceiros do setor. Empresário, apresentador e escritor, iniciou sua trajetória como vendedor porta a porta e hoje lidera um ecossistema que deve superar R\$ 1,8 bilhão em negócios gerados anualmente. Reconhecido por sua atuação em empreendedorismo, liderança e desenvolvimento de equipes de alta performance, compartilha conteúdos para desenvolver pessoas e empresas a crescerem com estratégia, execução e propósito.

Fonte: Carolina Lara, em 08.09.2026