



# Critérios de compra de imóveis mudam com prioridade para rotina e bem-estar

Estudos mostram consumidor mais exigente; especialistas apontam mudanças estruturais na decisão de compra

O comportamento do comprador de imóveis no Brasil passa por uma transformação relevante, sustentada por dados. Segundo o estudo Moradia do Amanhã – Compra, do DataZAP, braço de inteligência imobiliária do Grupo OLX, o perfil predominante hoje é de homens de cerca de 47 anos, classe B, que vivem com a família. Além disso, trata-se de um consumidor cada vez mais exigente: 41% afirmam intenção de compra nos próximos dois anos, enquanto 80% ainda fazem questão de visitar o estande antes de fechar negócio.

A mudança vai além do perfil demográfico e atinge diretamente os critérios de decisão. A localização e a segurança seguem como atributos mais relevantes, mas atributos como sustentabilidade, mobilidade, áreas verdes, acessibilidade e lazer ganham protagonismo, sinalizando uma busca crescente por qualidade de vida. Nesse cenário, as empresas incorporadoras e construtoras também passam a pesar mais na escolha, reforçando a importância da reputação e confiança.

O setor vive um momento positivo. De acordo com o indicador ABRAIN-PIPE, o mercado imobiliário mantém ritmo de crescimento, enquanto 78% das lideranças acreditam em um desempenho ainda melhor nos próximos 12 meses, segundo levantamento da Brain Inteligência Estratégica em parceria com o GRI Club.

## Mais exigente e mais racional, mas ainda emocional

Na avaliação do Gerente Comercial de Produto da GT Building, Marcos Pires, o consumidor atual



está mais exigente e, por consequência, mais racional. “Hoje, ele pesquisa, compara e entende melhor o que está comprando. Mas a emoção continua presente. A diferença é que ela precisa fazer sentido dentro de uma escolha mais consciente”, afirma. Esse movimento indica uma decisão de compra mais equilibrada, em que o cliente não abre mão da identificação com o projeto, mas exige coerência entre proposta e entrega. “Existe conexão com o conceito, mas também uma leitura clara de valor”, completa.

## Qualidade de vida supera preço como fator decisivo

Se antes o preço era o principal filtro, hoje ele atua mais como um validador da escolha. A qualidade de vida passou a ocupar o centro da decisão.

“A localização continua sendo o ponto de partida, mas o cliente quer entender como o imóvel impacta a rotina dele. Mobilidade, proximidade de serviços, dinâmica familiar, tudo isso pesa diretamente”, explica o especialista. Na prática, empreendimentos capazes de traduzir conforto, praticidade e eficiência no dia a

dia tendem a se destacar, mesmo em momentos de maior exigência financeira.

Outro vetor relevante é o propósito. Mais do que um conceito aspiracional, ele passa a ser percebido na experiência real do morador.

“O cliente busca um imóvel que faça sentido para o momento de vida dele. Quando o projeto entrega isso de forma concreta, o propósito deixa de ser discurso e passa a ser vivido”, destaca. Essa lógica impulsiona projetos voltados para a vida em família, com soluções que impactam diretamente o cotidiano e elevam a percepção de valor.

## Funcionalidade lidera preferências

Entre os atributos mais valorizados, a funcionalidade das plantas aparece como principal destaque. Ambientes bem resolvidos e com uso inteligente dos espaços são decisivos na escolha.

Na sequência, ganham força elementos de bem-estar, como iluminação e ventilação natural, além de conforto térmico e acústico — aspectos diretamente ligados à experiência diária dentro do imóvel. As áreas comuns permanecem relevantes, mas sob um novo

olhar: o consumidor prioriza o que de fato será utilizado, em vez de estruturas muito grandes e, por vezes, desnecessárias.

## Novo perfil pressiona mercado e redefine estratégias

O perfil do comprador também se diversifica e se renova. Embora o recorte majoritário ainda aponte para um público mais maduro, cresce a presença de clientes mais jovens, conectados e informados, com maior repertório e referências globais.

“É um cliente que valoriza conceito, arquitetura e proposta de valor. Ele não busca apenas um imóvel, mas uma solução que dialogue com o seu estilo de vida”, afirma. Para o mercado imobiliário, a leitura desse novo comportamento é estratégica. As incorporadoras passam a ajustar a comunicação, o portfólio e a abordagem comercial, priorizando atributos que vão além de preço e metragem.

“Apesar do discurso inicial muitas vezes girar em torno de preço ou tamanho, a decisão final costuma ser influenciada pela experiência proporcionada pelo projeto. Quando o cliente percebe que o imóvel conversa com a vida dele, a compra acontece. Ele entende o valor do conjunto e não apenas do produto, mas da experiência”, conclui o especialista.

Diante desse contexto, o mercado imobiliário brasileiro caminha para uma nova fase, em que dados, comportamento e proposta de valor convergem para um mesmo ponto: a casa deixou de ser apenas um bem e passou a ser, cada vez mais, uma escolha de vida.

# A evolução do setor de seguros com um processamento de dados inteligente

Odirley Silva (\*)

*Historicamente, as corretoras de seguros executavam muitos processos de maneira manual e descentralizada*

Contudo, com a transição de arquivos físicos para digitais, o processamento de dados era iniciado no recebimento de arquivos por e-mails, o que acelerava o processo, mas dificultava o gerenciamento.

Nestes casos, o cruzamento de informações ou conferência de dados eram baseados em planilhas, elevando a possibilidade de falhas e retrabalho. Essas divergências incluíam desde erros na digitação até valores incompatíveis, aumentando as chances de auditoria e possibilidade de configuração de fraude, devido à falta de rastreabilidade das informações.

Atualmente, com a incorporação de novas ferramentas e fluxos tecnológicos, o processamento de dados passou a ser mais automatizado, principalmente com o uso de soluções de Inteligência Artificial (IA), empregadas por mais de 80% das empresas brasileiras, de acordo com levantamento da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg).

## Processamento de dados potencializado

Entre as diversas ferramentas empregadas no processo, destacam-se soluções de RPA, que realizam leituras de documentos, extraem informações e organizam-nas em bases de dados padronizadas, uso de APIs para integrar sistemas, cloud para alcançar escalabilidade e integração de IA com Data Analytics para extrair insights do negócio.

A incorporação dessas soluções, além de tornar o processamento de dados mais eficiente, reduz custos, potencializa atendimentos, padroniza operações e possibilita melhores tomadas de decisões baseadas em dados analíticos, personalizando a experiência do cliente.

Alcançar um sistema inteligente para seguradoras com essa integração de ferramentas passa por dificuldades comuns a outras áreas que permeiam a adoção tecnológica como um todo. Além das exigências técnicas, existem adaptações organizacionais neces-

sárias, como alinhamento da cultura digital da empresa, especialização de profissionais e planejamento de substituição de processos em fluxos de operações.

## Desenvolvimento do setor

No cenário global de seguros, o Brasil segue alinhado ao movimento de digitalização, posicionando-se como hub de insurtechs na América Latina. O país representa 41% da concentração desse modelo de empresas na região, segundo o estudo Latam Insurtech Journey, de 2025.

Esse novo formato emerge com um viés tecnológico baseado na integração de cloud computing, automação, big data e IA no processamento de dados, com foco na experiência do cliente, contrapondo-se às corretoras tradicionais que tendem a realizar grande parte do processamento de dados manualmente, exigindo ainda uma grande equipe para dar vazão às demandas.

Ainda como estratégia para se destacar no mercado internacional, o Brasil implementou o Open Insurance, possibilitando uma portabilidade sem grandes impactos e processos burocráticos e fomentando a maturidade digital das companhias. Essa adoção simplifica a transparência, permitindo maior fiscalização e ampliando as alternativas para as seguradoras aumentarem a competitividade e fidelizarem o cliente.

Desenvolver um processamento de dados inteligente e robusto, além de garantir a segurança das informações, respeitando as diretrizes da LGPD, traz maior qualidade nos dados e proporciona maior confiança e fidelização do cliente.

O futuro do setor de seguros reside na automação de seus processos, com informações mais padronizadas, possibilitando maior liberdade e segurança para o avanço no trabalho com Inteligência Artificial, gerando bons insights, além de tomadas de decisões mais assertivas baseadas em dados. Estas adaptações devem passar por uma jornada de dados com foco em IA, que, posteriormente, entregará benefícios e fortalecerá diversas áreas do setor.

(\*) Gerente de Produtos da CXP Brasil, consultoria em tecnologia da informação.

# Como a digitalização das duplicatas pode reduzir o custo do crédito para PMEs

A modernização do registro de títulos comerciais traz mais transparência ao fluxo de recebíveis e amplia as opções de financiamento para o pequeno e médio empreendedor.

Conseguir capital de giro a taxas acessíveis continua sendo um dos maiores obstáculos para a gestão de pequenas e médias empresas (PMEs) no Brasil. Frequentemente, o empreendedor se vê limitado às condições do banco onde possui conta, com pouca margem para negociar taxas ou diversificar seus financiadores. Esse cenário, no entanto, começa a mudar com a consolidação da duplicata escritural.

Diferente do modelo tradicional, a duplicata escritural é um título de crédito que já nasce em formato eletrônico e registrado em centrais autorizadas pelo Banco Central. Na prática, isso significa que o título passa a ter uma “identidade única” no sistema financeiro, mitigando problemas crônicos como a emissão de títulos sem lastro ou a antecipação do mesmo documento em mais de uma instituição.

Visibilidade e construção de histórico - Para Magno Lima, CEO da SPC Grafeno, o maior benefício para a PME não é apenas a segurança tecnológica, mas a construção de um histórico de crédito sólido. “Quando os recebíveis são registrados de forma centralizada, a empresa passa a ter uma vitrine de sua saúde financeira. Isso gera visibilidade para o mercado: outros financiadores podem enxergar a qualidade desses ativos e competir para oferecer crédito”, explica Magno Lima.

Essa dinâmica altera a lógica de negociação. Com o registro digital, o ativo pertence à empresa e não fica vinculado a uma única instituição. Isso permite que o gestor busque taxas mais competitivas em factorings, FIDCs ou outros bancos, utilizando o próprio faturamento futuro como uma garantia real e auditável.

Impactos práticos na gestão financeira - A transição para o modelo escritural digital endereça pontos críticos que antes elevavam o custo

do dinheiro (o chamado “spread”) para o pequeno e médio empresário, como a redução do risco operacional, já que o registro impede que o título seja cancelado ou alterado sem que o financiador saiba, o que diminui a insegurança jurídica e, consequentemente, aumenta as oportunidades de crédito.

Além disso, também haverá competição entre financiadores, já que com o título disponível no sistema, a PME ganha portabilidade, podendo escolher a melhor oferta de antecipação. Outro destaque é a eficiência no fluxo de caixa. A integração com sistemas de gestão (ERPs) e plataformas financeiras agiliza o processo de aceite e liquidação, reduzindo erros manuais que costumam travar o caixa.

Segundo Magno Lima, o impacto é direto na sustentabilidade do negócio: “Ao remover a subjetividade do risco, o crédito deixa de ser uma barreira e passa a ser uma ferramenta de planejamento. O empreendedor deixa de pagar pelo ‘custo da incerteza’ do mercado e passa a ser precificado pelo seu desempenho real”.