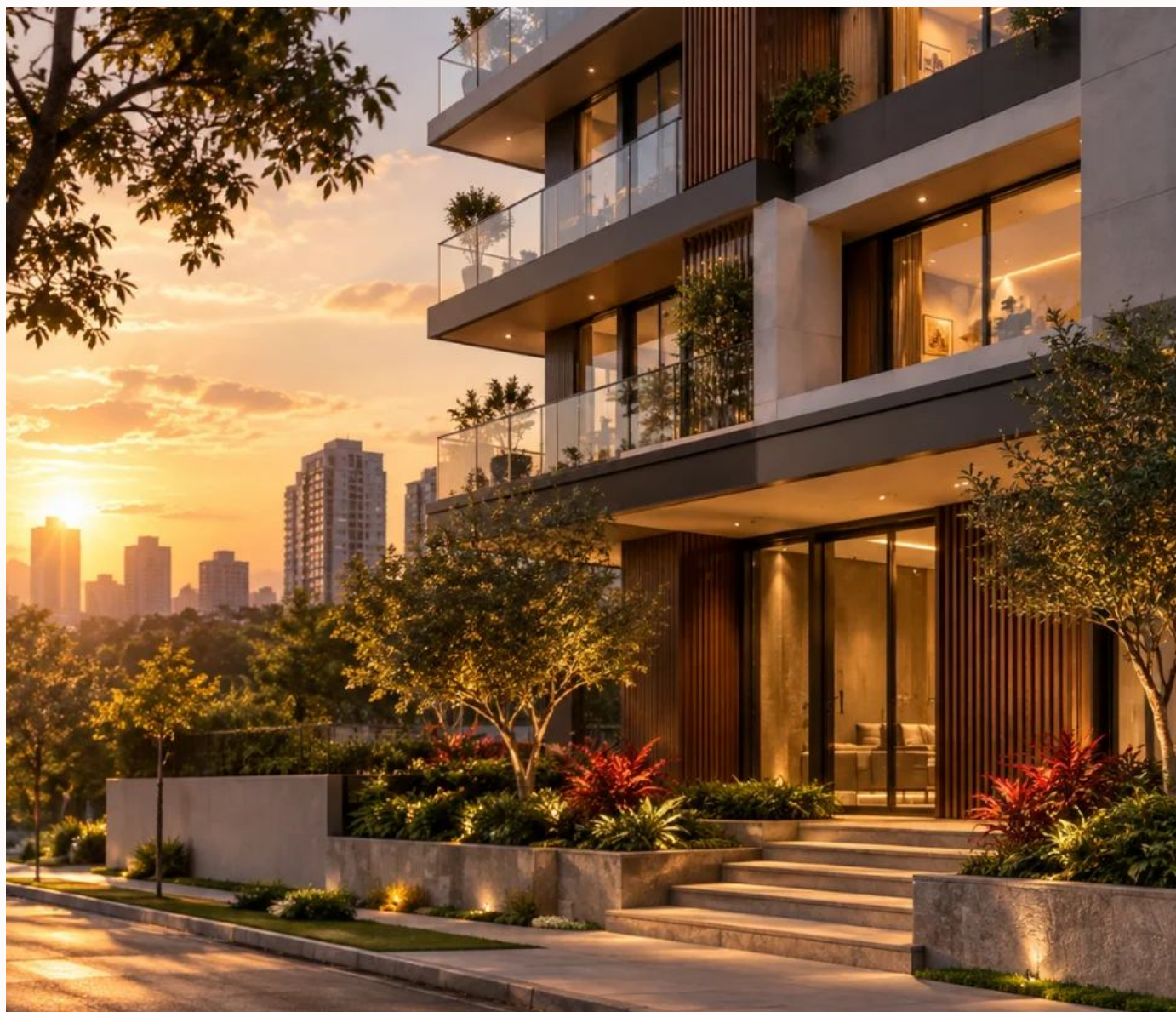


GUIA PRÁTICO DA

APOSENTADORIA IMOBILIÁRIA

Um plano para depender menos do próximo cliente

Para autônomos, profissionais liberais, MEIs e pequenos empreendedores que constroem renda todos os dias — e ainda não começaram a construir patrimônio.



Eve Franchi

Consultora de Consórcios Imobiliários · Ademicon

@evelin.franchipatrimonio

O ponto de partida da maioria dos **autônomos**

33,2%

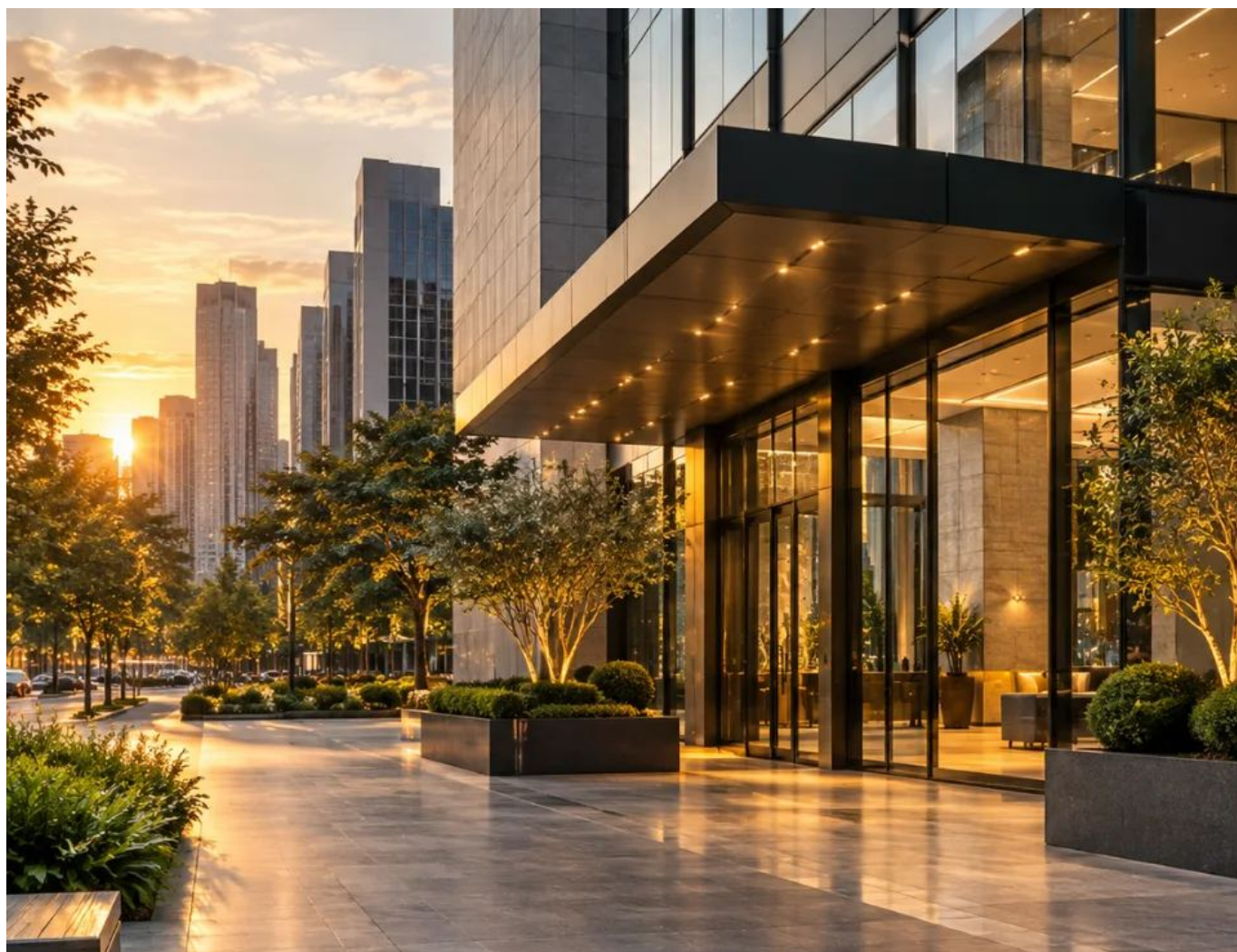
dos trabalhadores por conta própria (16–64 anos) tinham cobertura previdenciária em 2022, segundo o Ipea.

26 mi

pessoas trabalham por conta própria no Brasil, de acordo com o IBGE.

Dois em cada três autônomos estão sem essa proteção. São profissionais que constroem a própria renda todos os dias e que, muitas vezes, ainda não começaram a construir o próprio futuro.

◆ Se você é uma dessas pessoas, este guia foi escrito para você.



Você pode gostar do que faz, ter orgulho da sua liberdade e ganhar mais do que ganharia com carteira assinada.

Ainda assim, uma pergunta aparece em algum momento:

"Se eu precisar ou quiser trabalhar menos, de onde virá a minha renda?"

Às vezes ela surge quando um cliente importante vai embora ou a agenda esvazia. Às vezes vem com um problema de saúde, com o aluguel que aumentou ou com a sensação de que os anos passaram e o patrimônio não acompanhou o esforço.

Sentir essa preocupação mostra que você percebeu uma diferença importante: **a renda do trabalho paga o presente, e o patrimônio amplia as suas escolhas no futuro.**

É muito comum adiar. "Quando eu ganhar mais, eu começo." Só que a renda maior costuma chegar junto com novas despesas. Um plano pode começar pequeno, desde que seja um compromisso que você consiga manter.

A pergunta que eu também precisei **responder**

Meu nome é Eve Franchi. Trabalhei mais de 15 anos como designer instrucional, ajudando pessoas a entender assuntos complicados. Depois virei empreendedora: fundei uma agência de marketing para profissionais de saúde e bem-estar e, mais tarde, uma consultoria de automação com inteligência artificial.

Empreender me deu liberdade. Também me colocou diante da mesma pergunta que eu ouvia dos meus clientes, dentistas, terapeutas, médicos e consultores: *se eu parar de trabalhar, de onde vem a minha renda?*

Meus meses nunca foram iguais. Um contrato grande entrava, outro terminava. E percebi que, apesar de todo o esforço, meu patrimônio não crescia no mesmo ritmo do meu trabalho.

Imóvel sempre me interessou. Quando conheci o consórcio imobiliário como ferramenta de planejamento, fiz as contas com calma e decidi começar.



Acreditei tanto nesse caminho que me tornei consultora da Ademicon. Hoje ajudo outras pessoas que vivem do próprio trabalho a fazer o mesmo planejamento, com números reais e sem promessas fáceis.



EVE FRANCHI

Construir patrimônio em imóveis, aos poucos

É construir, aos poucos, um patrimônio em imóveis que complemente as suas outras fontes de renda no futuro.

Esse imóvel pode ser a sua casa, o seu consultório ou escritório, uma construção no terreno que está parado ou uma fonte de aluguel. Cada caminho reduz de um jeito diferente a sua dependência do próximo contrato: um elimina o aluguel, outro dá um endereço próprio ao seu negócio, outro pode gerar renda.

PALAVRA-CHAVE

Complementar — o imóvel soma com o INSS, a reserva de emergência e os seguros, e cada um cumpre a sua função.

UM FUTURO COM MAIS OPÇÕES

Pense em chegar a uma fase mais madura com escolhas na mesa: continuar trabalhando, escolhendo melhor os clientes; reduzir a agenda; morar em um imóvel próprio; deixar patrimônio para a família; ter tempo para o que ficou para depois.

Um planejamento imobiliário não controla todas as variáveis do futuro, mas tira parte das suas opções das mãos do próximo cliente.

Sem promessas fáceis. Consórcio não garante data de contemplação, aluguel nem valorização, e tem custos. Por isso, antes de falar em carta, eu olho para a sua renda, o seu prazo e a sua reserva.

Paciência custa muito menos que **pressa**

Um grupo de pessoas com objetivos parecidos paga parcelas mensais que formam um fundo comum. Todo mês, parte do grupo é contemplada, por sorteio ou por lance, e recebe o crédito para comprar, construir ou reformar um imóvel.

O consórcio não cobra juros. O custo principal é a taxa de administração, e as parcelas são reajustadas ao longo do tempo para preservar o poder de compra do crédito.

POR QUE TANTA GENTE ESCOLHE ESSE CAMINHO

O financiamento entrega o imóvel logo e cobra juros por essa velocidade. O consórcio pede paciência e, em troca, costuma custar muito menos. Veja um exemplo com R\$ 300 mil de crédito:

	FINANCIAMENTO	CONSÓRCIO
Primeira parcela	R\$ 3.450	R\$ 1.800
Total pago no fim	R\$ 773 mil	R\$ 360 mil
Uso do imóvel	após a aprovação	após a contemplação

Exemplo ilustrativo. Financiamento com juros de 11% a.a. em 360 meses, SAC. Consórcio com taxa de administração de referência em 200 meses.

◆ A diferença passa de **R\$ 400 mil**. É o preço da pressa.

O imóvel pode ajudar a pagar o próximo

Depois da contemplação, você compra um imóvel e coloca para alugar. O aluguel passa a cobrir parte da parcela, e o dinheiro que sai do seu bolso diminui. Esse valor livre pode começar uma segunda carta — com o mesmo esforço mensal de sempre.



ETAPA	O QUE ACONTECE	SEU BOLSO/MÊS
Início	Você paga a parcela da 1ª carta (R\$ 300 mil) com a sua renda.	R\$ 1.800
1ª contemplação	Imóvel comprado e alugado. O aluguel líquido (~R\$ 3.000) passa a pagar boa parte da parcela de R\$ 1.800.	+R\$ 1.200
2ª carta	Os R\$ 1.200 do aluguel abrem uma 2ª carta (~R\$ 300 mil). Parcela 1 (R\$ 600 do bolso) + parcelas após contemplação podendo ser paga pelo segundo aluguel (~R\$ 3.000).	R\$600
2ª contemplação	O 2º imóvel também é alugado e passa a ajudar a pagar a própria parcela.	+R\$1.800
Fim dos planos	Dois imóveis quitados — cerca de R\$ 600 mil em patrimônio.	Nada. "Sobram" ~R\$ 1.800 de aluguel/mês

Exercício ilustrativo, com base na rentabilidade média residencial do Índice FipeZAP. Valores de hoje, sem reajustes.



Com o mesmo esforço mensal do começo, o plano que seria de um imóvel virou dois — com uma renda de aluguel ao final.

Antes de pensar em valor de carta

Responda com sinceridade a estas quatro perguntas.

01 Eu sei para que quero o imóvel?

Morar, trabalhar, construir, deixar patrimônio para a família ou gerar renda.

02 Eu aceito esperar?

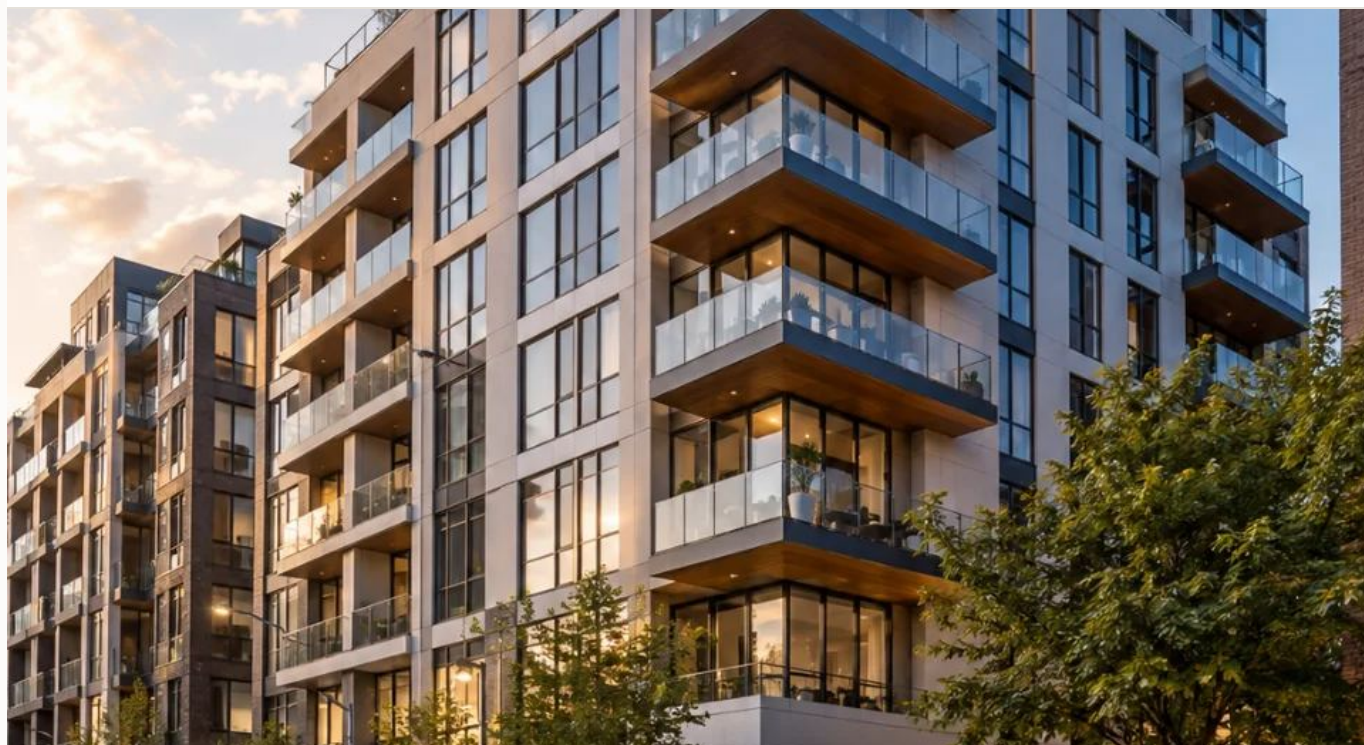
Se a contemplação não vier no primeiro mês, o meu objetivo continua valendo.

03 Eu consigo pagar no pior mês?

Se um cliente atrasar ou a agenda cair, a parcela continua cabendo.

04 Eu tenho uma reserva separada?

Tenho dinheiro para emergências sem precisar mexer no plano.



PARA QUEM O CONSÓRCIO FAZ SENTIDO



Funciona bem para quem tem um objetivo claro, aceita esperar, paga a parcela mesmo em mês fraco e tem reserva para imprevistos — ou já tem um terreno parado e quer transformá-lo em patrimônio útil.

Talvez ainda não seja o momento para quem precisa do imóvel com urgência, tem dívidas caras ou pretende usar toda a reserva para tentar ser contemplado logo. Nesses casos, organizar a base primeiro é a decisão mais inteligente.

O teste que também fiz comigo mesma

Quando fiz o teste, eu sabia para que queria o imóvel. Aceitei esperar, porque meu objetivo era de longo prazo e o plano precisava funcionar mesmo sem uma contemplação rápida.

Como empreendedora, meus meses variam, então calculei a parcela com o meu pior mês do último ano. E separei a reserva de emergência e o caixa das minhas empresas antes de pensar em lance.

◆ **Com os quatro sins, decidi com tranquilidade.**

Respondeu sim às quatro perguntas?

Você já tem a base para uma conversa objetiva. Fale comigo e agende o seu Mapa de Patrimônio Imobiliário.

Falar no WhatsApp

Seu Mapa de Patrimônio Imobiliário

É uma conversa comigo para olhar a sua realidade e simular, com as condições reais dos grupos da Ademicon, qual seria a sua parcela, quais cenários de contemplação são realistas e quais estratégias de lance fazem sentido para você.

FORMATO	DURAÇÃO	INVESTIMENTO
Online, por videochamada	25 minutos	Gratuito

Você leva um resumo com seus números e os cenários simulados. Ao final, sai com uma de três respostas: vale analisar uma carta agora, vale se preparar primeiro, ou outra solução atende melhor o seu objetivo. Em qualquer caso, você sai sabendo exatamente onde está e qual é o próximo passo.

Agende sua conversa

Eve Franchi · WhatsApp · @evelin.franchipatrimonio

Clique para agendar

O futuro não precisa ser resolvido hoje. Mas precisa entrar no seu **plano**.

Você não precisa esperar chegar aos 60 anos para pensar na renda futura. Também não precisa decidir nada por medo de ficar para trás.

A aposentadoria imobiliária se constrói com decisões pequenas, consistentes e bem informadas. A primeira delas pode ser uma conversa.

Você trabalha para construir a sua vida. Pode começar a construir também o patrimônio que vai ampliar as suas escolhas no futuro.

Eve Franchi · [WhatsApp](#) · [@evelin.franchipatrimonio](#)

Este guia tem caráter educativo. As condições de cada plano dependem do contrato, do regulamento do grupo e das regras da Ademicon. Questões de investimento, previdência e tributação devem ser levadas a profissionais habilitados.

Referências: Ipea (cobertura previdenciária) · IBGE, PNAD Contínua 2024 · FipeZAP, rentabilidade do aluguel residencial, fev. 2026 · MySide, taxas de financiamento imobiliário 2026.