



CCI
CONEXÃO CRÉDITO IMOBILIÁRIO

A portrait of a man with a beard and mustache, smiling, wearing a blue polo shirt. He is positioned in the center of the frame, with his arms crossed. The background is a light blue gradient with a network of thin blue lines connecting various points, creating a geometric pattern.

Conexão Crédito Imobiliário: Faixa 4 e a Nova Era do Crédito Imobiliário

Introdução

A revolução no mercado de crédito imobiliário está em curso, e você está prestes a descobrir como sair na frente. Nesta segunda aula do Conexão Crédito Imobiliário (CCI), aprofundo os temas mais desejados pelos profissionais do setor: o recém-anunciado Faixa 4 do programa Minha Casa Minha Vida, o funcionamento do SBPE, o papel estratégico do Procotista, os temidos juros de obra e a formação de um novo posicionamento no mercado.

Apresento de forma clara, prática e didática o que há de mais recente em relação ao crédito habitacional, antecipo mudanças que vão impactar diretamente o dia a dia de corretores e correspondentes bancários. Reforço a importância de se manter informado, posicionado entre os 2% de profissionais que realmente dominam o jogo e conquistam resultados consistentes.

Se o seu objetivo é fechar mais negócios e ter mais clareza nas decisões de financiamento, este conteúdo é ouro.

Objetivos de Aprendizado

- Entender o que é o Faixa 4 do Minha Casa Minha Vida e seu impacto.
- Diferenciar os principais fundings: SBPE, FGTS, Fundo Social e Procotista.
- Aprender a identificar o melhor tipo de financiamento para cada cliente.
- Compreender a lógica por trás dos indexadores: TR, Poupança, CDI e IPCA.
- Ganhar segurança para fechar negócios com base em conhecimento técnico.
- Explorar as oportunidades trazidas pelas novas linhas de crédito e posicionar-se estrategicamente no mercado.

Fundings: A Base do Crédito Imobiliário

O que é Funding? É a origem do dinheiro que viabiliza os financiamentos. No Brasil, os três principais fundings atuais são:

- **SBPE** (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo): formado por recursos captados da poupança, LCI e CDB. Apesar de ser uma fonte consolidada, esses recursos são caros, o que influencia diretamente na taxa de juros final ao consumidor. Esse é o principal motivo de os bancos privados operarem com taxas elevadas, muitas vezes chegando a 12% ao ano.

- **FGTS:** é um dos pilares do programa Minha Casa Minha Vida para as faixas 1, 2 e 3. Tem custo mais barato para o sistema financeiro, o que permite juros mais acessíveis para os compradores. É um dinheiro subsidiado, com taxas a partir de 3% ao ano, permitindo incluir camadas mais populares no mercado imobiliário.

- **Fundo Social do Pré-Sal:** novo componente no mercado, surge como alternativa para sustentar o lançamento da faixa 4 do MCMV sem prejudicar os demais grupos atendidos pelo FGTS. Trata-se de uma linha histórica, criada com recursos do pré-sal, através do fundo social, para ampliar o acesso à moradia.

Destaques:

- O SBPE tem previsão de R\$ 60 a R\$ 65 bilhões em 2025 somente pela Caixa.
- O FGTS abastece com cerca de R\$ 125 bilhões o programa MCMV.
- O Fundo Social trará aproximadamente R\$ 30 bilhões exclusivamente para o Faixa

4, gerando um ciclo de crescimento sem comprometer o sistema.

O corretor que dominar esses conceitos de funding consegue prever movimentos do mercado e atender clientes com mais segurança. Talvez um novo "boom" habitacional aconteça ainda no segundo semestre de 2025.

SBPE, Poupança e os Mitos do Financiamento Variável

O SBPE não é um vilão. Muito pelo contrário. A Caixa pretende emprestar valores semelhantes aos de 2024. A chave está em entender suas linhas:

Linhas disponíveis no SBPE:

1. **TR (Taxa Referencial):** tradicional, com pouca variação ao longo do tempo, considerada segura. Usada como indexador principal nos contratos do MCMV.
2. **Poupança:** possui limite de 6,17%, e combina com uma taxa fixa de 4,22% (totalizando 10,39% com relação ao cliente). Uma das mais competitivas do mercado e a mais recomendada atualmente.
3. **CDI:** vinculada ao mercado interbancário, é mais cara e aplicada a créditos acima de R\$ 1,5 milhão ou em operações especiais como construção financiada.

Mito: "A linha da poupança é arriscada."

Fato: A linha de poupança é a mais barata atualmente, com possibilidade de redução futura caso a Selic caia. Clientes antigos que usaram IPCA tiveram experiências negativas pela alta inflação, o que gerou essa visão distorcida. A trava da poupança é real e impede que a correção ultrapasse os 6,17%, mesmo que a Selic dispare. Ou seja, é uma linha com limitação de risco real.

Importante:

- Poupança e TR coexistem na composição de algumas operações. Até mesmo na linha poupança existe correção pela TR.
- O conhecimento desses mecanismos posiciona você como autoridade perante o cliente.

O profissional precisa conduzir o cliente com segurança, não deixando a decisão nas mãos de quem não entende. O profissional do mercado deve ser o "dono da negociação".

Procotista: Uma Alternativa Estratégica

O que é? Linha de financiamento criada com foco em facilitar a aprovação de crédito para pessoas com rating mais baixo. Opera com taxa fixa de 9% ao ano e tem rating mais flexível do que o SBPE.

Quando usar?

- Cliente reprovado no SBPE.
- Imóveis usados.
- Necessidade de aprovação rápida.

Orçamento atual: R\$ 4 bilhões – embora limitado, é mais que suficiente para alavancar vendas pontuais com agilidade.

Dica: sempre avalie o perfil de crédito antes de definir o caminho.

Eu, por exemplo, mesmo com algumas limitações, assinei cinco contratos com Procotista em um único mês. Veja a importância de se dominar essa linha para não perder as oportunidades.

Minha Casa Minha Vida Faixa 4: O Novo Jogo (Depende de aprovação do CCFGTS)

Lançamento previsto: Primeira quinzena de **maio de 2025**.

Regras definidas até o momento:

- **Renda familiar até R\$ 12 mil.**
- **Imóveis até R\$ 500 mil.**
- **Taxa de juros: 10,5% ao ano.**
- **Possibilidade de escolher Tabela Price, reduzindo valor da parcela inicial.**
- **Rating facilitado.**

Transição entre faixas:

- Agora o cliente faixa 2 pode comprar um imóvel faixa 3 ou 4.
- Amplia o leque de opções e aumenta as chances de fechamento.

Essa medida é revolucionária e permitirá que profissionais ajam antes da concorrência. Estar preparado antes do lançamento oficial significa captar leads, rodar simulações e montar estratégias com antecedência.

Quer se preparar de verdade para aproveitar tudo que a Faixa 4 vai trazer? Tudo isso vai estar dentro do Financiamento Pro.

E pra ter acesso antecipado aos bônus exclusivos que vou liberar na nova turma, você precisa estar no grupo de super interessados.

Clique no link abaixo e entra agora:

ENTRAR NO GRUPO DE SUPER INTERESSADOS

Entenda os Indexadores: TR, Poupança, CDI e IPCA

Indexador = fator que corrige a dívida ao longo dos anos.

TR (Taxa Referencial):

- Indexador padrão do MCMV.
- Varia entre 0,5% e 1,8% ao ano.
- Zera quando a Selic cai abaixo de 8,5%.

Poupança:

- Corrige a 70% da Selic.
- Travada em 6,17% com Selic acima de 8,5%.
- Estável e previsível, com potencial de queda.

CDI:

- Alvo de operações de alto valor e clientes de renda elevada.
- Ótimo para construções com revenda rápida.
- Taxa atual gira em torno de 15% a.a.

IPCA:

- Descontinuado pela Caixa.
- Variação alta: chegou a 10% durante a pandemia.
- Afetou o saldo devedor e as parcelas, gerando desconforto.

Resumo: Conhecimento sobre indexadores é essencial para evitar armadilhas e aproveitar boas oportunidades de financiamento.

Estratégias para Aplicar no Seu Dia a Dia

Como escolher o melhor financiamento para o cliente?

- **Cliente com crédito instável:** Procotista.
- **Busca pela menor parcela inicial:** MCMV Faixa 4 (pela Price).
- **Alta renda e imóvel acima de R\$ 1,5 milhão:** CDI.
- **Busca pela menor taxa e estabilidade:** SBPE – linha poupança.

Exemplo prático: Cliente com renda de R\$ 11 mil

→ Reprovado no SBPE

→ Aprovado no Faixa 4 com taxa de 10,5% + Price

→ Parcela reduzida em até R\$ 800 em comparação ao SBPE/SAC

Dica Extra: Faça uma lista dos clientes que reprovam com frequência. Eles são fortes candidatos à nova modalidade.

Atenção para construtores: A linha do CDI deve ser liberada em breve para construção financiada. Isso significa que construtores de imóveis acima de R\$ 2 milhões terão acesso a uma nova ferramenta de crédito, até então inacessível. É hora de buscar terrenos e oportunidades antes que a linha se popularize.

Conclusão

Na segunda aula do CCI, não apenas expliquei o cenário atual do crédito imobiliário, como também antecipei uma mudança estrutural no mercado: o Faixa 4 do Minha Casa Minha Vida. Com essas informações em mãos, você está mais preparado do que nunca para tomar decisões assertivas e ajudar seus clientes de forma estratégica.

Lembre-se: apenas 2% dos profissionais realmente se destacam, porque buscam esse tipo de conhecimento. O restante segue na superfície. Se você está aqui, é porque escolheu se diferenciar.

Aplicações práticas:

- Oriente clientes com segurança e propriedade.
- Antecipe mudanças de comportamento do mercado.
- Teste diferentes cenários com base em renda, tipo de imóvel e localização.
- Use conteúdo como este para educar sua audiência e atrair novos leads.

Próximos passos? Prepare-se para a Aula 3. O tema será “Rating e Juros de Obra” — conhecimentos que destravam ainda mais aprovações e fechamentos.

[Clique aqui para ativar o lembrete para a Aula 3](#)

Referências e Fontes Mencionadas

- Encontro Nacional da Indústria da Construção (ENIC)
- GOV.br – publicações sobre o Fundo Social do Pré-Sal
- Simulador habitacional da Caixa Econômica Federal

ATENÇÃO, PROFISSIONAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Você entendeu o impacto que a Faixa 4 vai causar no mercado nos próximos meses...? então você já percebeu que estar preparado não é mais uma opção — é uma necessidade.

Com o novo cenário que está se formando, quem dominar essas estratégias vai sair na frente e capturar a maior parte dos novos negócios. A verdade é que menos de 2% dos corretores e correspondentes estão prontos para isso.

Por isso, criei um grupo exclusivo de super interessados para quem deseja entrar na nova turma do Financiamento Pro — meu programa completo de formação para quem quer dominar o crédito habitacional com profundidade e estratégia.

Nesse grupo, você vai ter acesso antecipado a bônus e condições especiais que explicarei nos próximos dias.

As vagas são limitadas.

Se você quer entrar nesse grupo de Super Interessados e ser um dos primeiros a saber tudo sobre a nova turma, clique no link abaixo para fazer parte.

QUERO ENTRAR NO GRUPO DE SUPER INTERESSADOS

Você já está à frente. Agora é hora de se posicionar de verdade.

Nos vemos lá.

Sobre o Murilo Arjona:

Murilo Arjona é especialista em crédito imobiliário, criador do programa **Financiamento Pro** e mentor de milhares de profissionais do mercado. Com vasta experiência prática e didática envolvente, tem transformado a forma como corretores e correspondentes trabalham com financiamento.

Canal oficial no YouTube: [Murilo Arjona](#)

Instagram: [@muriloarjona](#)