



O despertar da liberdade

IGF Soluções Imobiliárias

2025



Sumário

Introdução	03
0 Norte da Jornada: Mentalidade e Autoconhecimento	04
0 Terreno da Educação Financeira	09
Traçando a Estratégia da Liberdade	14
As Rotas Para Comprar Seu Imóvel	18
As Armas de Compra no Caminho	21
A Rota Agora Está Com Você	24



O Despertar da Liberdade

Introdução



Se você está aqui lendo este e-book, provavelmente também carrega um sonho: o de conquistar o seu imóvel ou transformar de vez a sua vida financeira. E antes de te apresentar estratégias, caminhos e planilhas, quero me apresentar. Porque talvez e muito provavelmente a minha história tenha muito a ver com a sua.

Me chamo Kevin Kenji Alves e comecei a empreender aos 13 anos de idade. Para isso, já fui Uber, garçom, vendedor de tudo um pouco sempre com o mesmo objetivo: juntar capital para montar minhas empresas. Desde então, já montei negócio, já quebrei, já recomecei... e já quebrei de novo.

Foram mais de 6 tombos até criar a IGF Soluções Imobiliárias, a empresa que finalmente virou a chave na minha vida. E digo isso com orgulho. Porque cada queda foi também um tijolo na construção da minha liberdade.

Nasci em 1997, sou fruto da Geração Z e sei, na pele, como é difícil trilhar o nosso caminho quando tudo parece jogar contra a gente (kkk é rir para não chorar, né?).

Na nossa vez, o dólar bateu R\$ 6,00. A gasolina passou de R\$ 5,80. O carro popular virou item de mais de R\$ 100 mil e casas que custavam R\$ 50 mil agora ultrapassam os R\$ 500 mil.

É como se a vida estivesse sempre subindo de nível, mas o salário e as oportunidades continuassem travados. A verdade? Eu poderia passar este livro inteiro reclamando, me vitimizando, dizendo o quanto é injusto.

Mas escolhi outro caminho: decidi agir.

Tracei um plano. Um passo a passo que me tirou das dívidas, me ensinou a organizar minha vida e me permitiu comprar mais de 3 imóveis em menos de 4 anos, mesmo sem ganhar rios de dinheiro.

E é exatamente esse plano que eu quero compartilhar com você aqui. Este não é um e-book motivacional. É um manual de liberdade. É a rota que eu encontrei.

E agora, ela pode ser sua também.

Capítulo 1

O norte da **jornada**



De onde você **vem**, diz muito para onde **vai**

Quero te contar um pouco de mim. Não para impressionar, mas para você entender de verdade de onde eu vim e o porquê dessa minha obstinação tão forte por vencer na vida. Eu nasci em São Paulo, mas antes mesmo de completar cinco anos, fui morar no Amazonas. Meu pai havia conseguido um trabalho na Zona Franca de Manaus, e aquela mudança plantou em mim algo que eu só fui entender anos depois. Cresci vendo de perto a realidade do trabalhador da classe média brasileiro, aquela luta silenciosa de quem acorda cedo todos os dias, enfrenta trânsito, pressão, prazos e ainda chega em casa com o coração cheio de amor pra cuidar da família.

Meu pai, engenheiro na Zona Franca de Manaus, foi esse exemplo. Com o suor do seu trabalho, sustentou a mim, meu irmão e minha mãe com dignidade. Foram anos acompanhando de perto as contas apertadas, as prioridades que mudavam, os sonhos que precisavam esperar, tudo para manter o essencial em pé. E ele conseguiu. Esse esforço silencioso me marcou.

Mas ao mesmo tempo, havia um outro lado da história que também me chamava atenção: meus tios de criação. Homens simples, de fala direta, mas com algo em comum entre eles: eram empresários. Tinham seus próprios negócios, faziam seus próprios horários, tomavam decisões sem precisar pedir permissão. Viviam com liberdade e com mais tempo.

Enquanto a nossa rotina de lazer era uma ou duas pescarias por ano, geralmente no fim de semana, eles pescavam de cinco a nove vezes por ano, sem depender de feriado. Enquanto nossas viagens mais longas eram para visitar a família em São Paulo, eles estavam viajando para fora do país, conhecendo lugares, vivendo experiências que eu só via em filme. E eu não sentia inveja eu sentia sede.

Sede de um futuro em que eu pudesse escolher o meu ritmo, os meus caminhos. Sede de liberdade. Mesmo ainda tão pequeno, eu entendi algo que carreguei até hoje: *Eu não fui feito para seguir o caminho comum.*

Enquanto muitos sonhavam com estabilidade, carteira assinada, promoções... Eu sonhava em criar, arriscar, construir algo meu. Não por vaidade, mas porque eu queria mudar de vida.

Queria dar certo, queria ser alguém. E aí eu comecei... e quebrei. Não uma, nem duas... mas seis vezes. E olha... não tem como apagar esses fracassos. Eles doem, sim, mas foram parte da minha fundação e cada erro me ensinou, cada tombo me moldou. Cada falência foi um tijolo pesado, áspero, mas necessário que me deu estrutura, visão e coragem

Os Primeiros Tombos

O primeiro tombo veio ainda adolescente, em Manaus. Eu e um amigo resolvemos vender suplementos parecia uma ideia genial. Mas o entusiasmo durou pouco: a gente consumia mais do que vendia. Nossa estoque sumia rápido, mas não pelos motivos certos (risos).

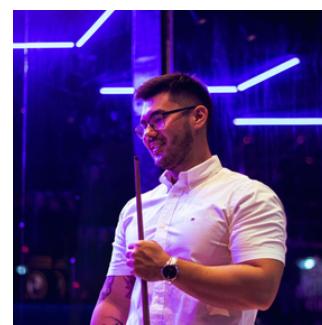
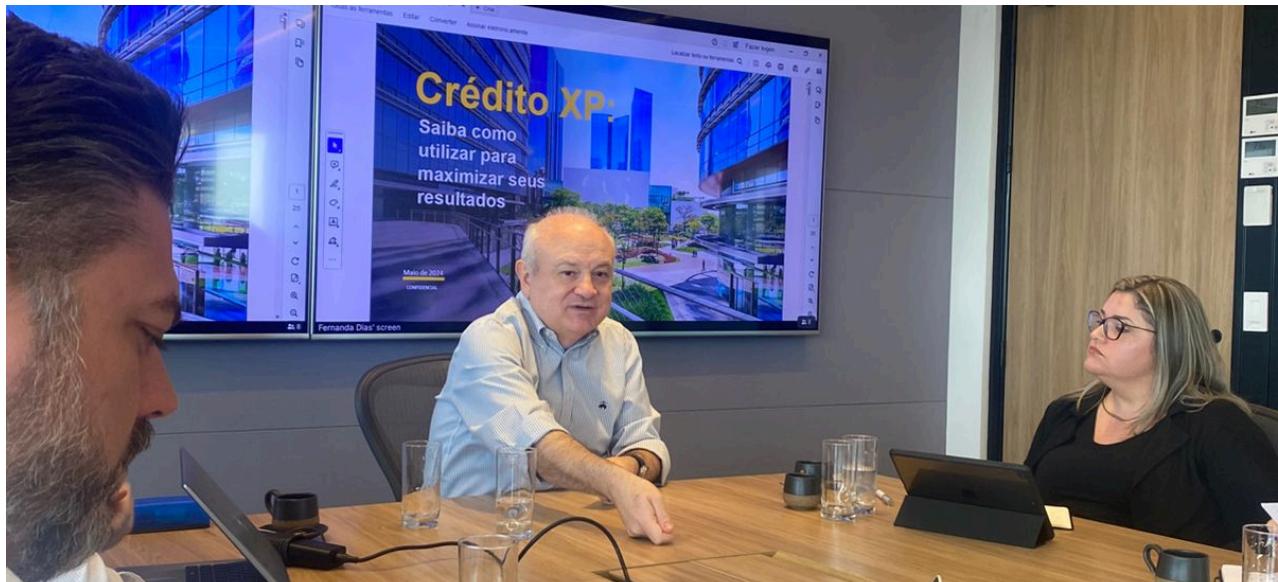
O segundo tombo veio logo depois. Decidimos mudar de ramo e transformar o que restava dos suplementos em roupas. Só que antes mesmo de começar, levamos um calote e engolimos o prejuízo seco, sem nem entender direito como.

Depois disso, comecei a fazer de tudo para levantar dinheiro e não desistir: virei Uber, ajudei no restaurante do meu tio, vendi o que podia e o que sabia. Qualquer coisa que me desse um fôlego para continuar acreditando que eu ainda tinha um destino maior reservado para mim.

Foi nessa fase que, já cursando Economia na faculdade, consegui um trabalho como planejador financeiro numa empresa parceira da Genial Investimentos. Ali, conheci meu futuro sócio e a gente deu vida à Bushido uma empresa que montava PCs gamers personalizados, gabinetes e luminárias com temas de anime. O negócio explodiu de pedidos, e parecia que, finalmente, o vento estava a favor. Mas a verdade é que a gente não estava preparado para crescer tanto. Faltava equipe, gestão, estrutura. E, no fim, a empresa que nasceu do sonho acabou soterrada pelo próprio sucesso.

mas bom,

mesmo assim, eu **continuei.**



A vontade de vencer era maior que o medo de cair de novo e criei o AZ do Mercado, um projeto onde eu ensinava o que sabia sobre o mercado financeiro.

O projeto cresceu, me deu visibilidade, propósito, e uma sensação boa de estar no caminho certo. Mas quando fui contratado pela XP Investimentos, precisei encerrar tudo, pois as regras do escritório não me permitiam continuar. Mais uma vez, fechei as portas e, junto com elas, um pedaço do meu coração.

Mas eu não soube parar. Logo depois, investi em uma barbearia moderna, a Cutters Unity. Tudo era impecável: o ambiente, os equipamentos, o conceito.

E, aproveitando o espaço, comecei a importar produtos do Paraguai: camisetas, pulseiras, vaporizadores, cosméticos. Eu queria fazer dar certo de qualquer jeito.

Mas, mesmo com tanto cuidado, não acertamos o posicionamento. O fluxo de clientes nunca foi o suficiente. O sonho virou uma conta e quando percebi, eu estava com uma dívida de R\$ 25 mil e o coração despedaçado por mais uma tentativa que não deu certo.

Ponto de Virada

O ponto de virada veio quando voltei para São Paulo e conheci a mulher da minha vida: Emanuelle. Ela tinha dois grandes sonhos: se casar e comprar uma casa. E foi aí que acendeu uma luz dentro de mim: eu percebi que meu coração precisava de um novo tesouro, um novo propósito.

Lembrei do ensinamento de Jesus em Mateus 6:21: *Pois onde estiver o teu tesouro, aí estará também o teu coração.*

Até então, meu “tesouro” estava no lucro rápido, em empreender a qualquer custo, em provar para mim mesmo que dava certo. Mas quando conheci a Manu, entendi que meu verdadeiro tesouro estava em construir uma vida sólida ao lado de quem eu amo. Isso mudou tudo.

Comecei a estudar o mercado imobiliário com intensidade. Mas dessa vez, não era só um negócio. Era uma missão pessoal. Queria conquistar nosso lar sem cair nas armadilhas que vejo tanta gente cair: financiamentos enganosos, ilusões de rentabilidade, falsas promessas de liberdade.

Foi nesse processo que escrevi meu primeiro livro: *A Chave Mestra*. Nele, compartilhei tudo que vinha descobrindo sobre as 7 portas do mercado imobiliário um verdadeiro mapa para quem queria começar com segurança e clareza.

Com o tempo, quanto mais eu estudava, mais minha convicção crescia: O mercado financeiro preserva patrimônio. Mas o mercado imobiliário constrói riqueza.

E faz isso com velocidade, alavancagem e segurança quando você sabe o que está fazendo. Foi aí que tomei a decisão mais ousada da minha vida: encerrei meu ciclo na XP Investimentos e fundei a IGF Soluções Imobiliárias. E, pela primeira vez, eu não estava criando só um negócio, estava construindo um **legado**.

Da Dívida ao Patrimônio

Em poucos anos, passei de endividado a alguém que construiu um patrimônio sólido de **R\$ 1.250.000,00**. Mas esse número não veio por acaso. Ele foi fruto de:

- Disciplina para continuar mesmo nos dias difíceis,
- Fé para acreditar no invisível,
- Visão para enxergar longe, mesmo quando tudo parecia nublado,
- E principalmente, de colocar Deus à frente de tudo.

Sempre falo que sou o filho favorito de Deus e digo isso sem arrogância, mas com gratidão. Porque Ele me abençoou com uma família linda, uma empresa que sustenta nosso lar, e, acima de tudo, os *ensinamentos certos no tempo certo*.



Nos momentos mais duros, quando tudo parecia desabar, foi o acolhimento da minha família e a direção de Deus que me mantiveram firme. Eles não me deixaram cair quando eu já não tinha forças para me levantar.

Hoje, com os pés firmes e o coração no lugar certo, minha missão é clara:

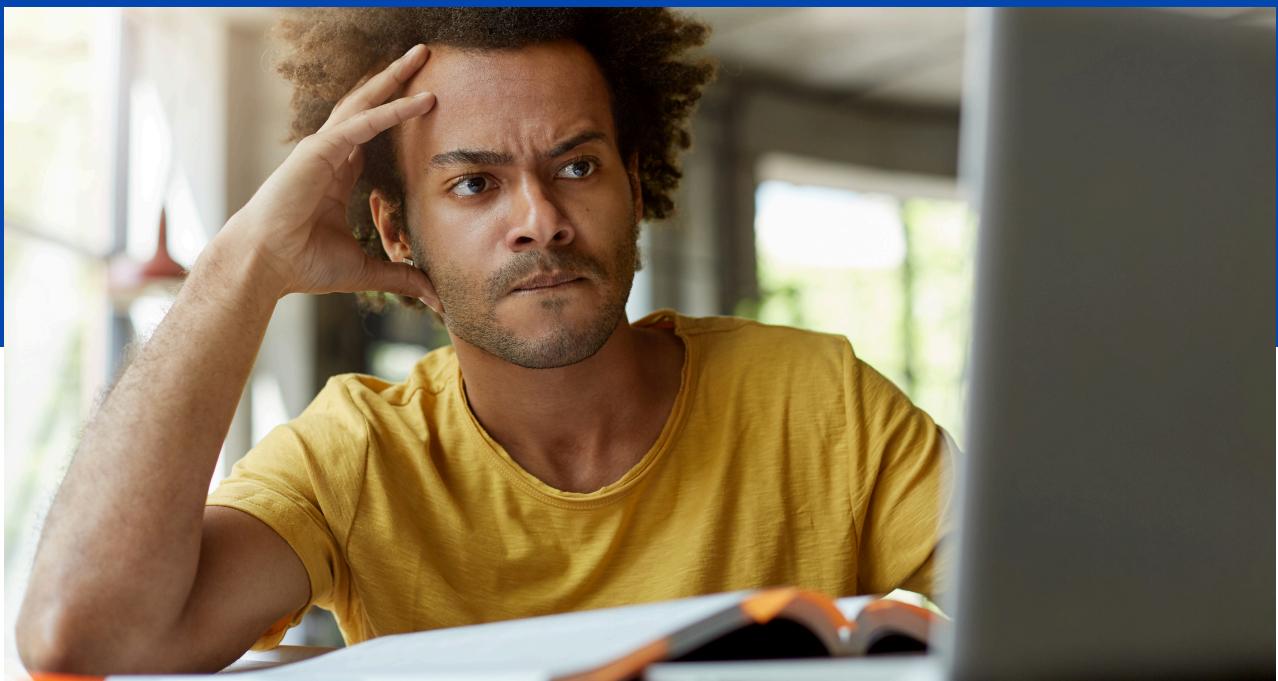
Ajudar brasileiros a fazerem o que eu aprendi na marra. Ensinar a investir em imóveis com estratégia, sem truques, sem ilusões, aproveitando oportunidades que quase ninguém vê.

Se Deus me fez prosperar depois de tantas quedas, é porque a prosperidade que Ele dá não tem a ver com dinheiro tem a ver com missão.

E essa é a minha. E talvez, seja a sua também.

Capítulo 2

O Terreno da **Educação Financeira**



Aprender sobre dinheiro não é **luxo**.
É **sobrevivência**.

Se tem uma coisa que aprendi quebrando seis vezes e recomeçando outras tantas, é que a vida financeira é como um terreno. Se você não prepara bem, qualquer coisa que você tentar construir em cima vai desmoronar.

Muita gente acredita que educação financeira é coisa de quem já tem dinheiro. Mas a verdade é que a educação financeira é o que separa quem só sobrevive de quem constrói liberdade.

Eu não tive acesso a isso no colégio. E talvez você também não.

A gente aprende a decorar fórmulas de Bhaskara, mas não aprende a organizar o próprio orçamento. A gente aprende a fazer redação sobre sustentabilidade, mas ninguém ensina que o cheque especial é uma armadilha. Por isso, nesse capítulo, eu quero te mostrar o básico do que ninguém te ensinou, mas que vai fazer toda a diferença na sua rota.

O Dinheiro Não É o Fim. É a Ferramenta.

Antes de falar de investimento, imóveis, oportunidades ou leilões, você precisa entender uma coisa: o dinheiro é só um meio.

Ele pode te prender ou te libertar. Pode te escravizar ou te dar asas. E o que define isso não é quanto você tem, mas o quanto você entende sobre ele. Educação financeira não é sobre ser “mão de vaca”. É sobre saber priorizar o que importa agora, para conquistar o que importa de verdade depois.

Ao longo da minha carreira como planejador financeiro e assessor de investimentos, tive contato com centenas de histórias diferentes. Já vi pessoas que ganhavam R\$ 3 mil por mês conquistarem imóveis incríveis e, ao mesmo tempo, conheci gente com mais de R\$ 20 mil de renda mensal vivendo constantemente endividada.

A diferença entre esses dois grupos nunca foi apenas o quanto entra, mas como o dinheiro é administrado. Essa percepção não veio de um livro ou de um vídeo na internet, veio da prática, acompanhando de perto as finanças de pessoas reais, ajudando a ajustar o que não funcionava e potencializar o que já dava certo.

O Raio-X da Sua Vida Financeira

O primeiro passo é fazer um diagnóstico financeiro honesto. Pegue papel e caneta ou uma planilha e responda:

- Quanto entra, de todas as fontes de renda?
- Quanto sai, e para onde vai cada gasto?
- Existe alguma dívida? Qual o valor, taxa de juros e prazo?
- Quanto você tem de reservas, investimentos ou bens?

Não vale “chutar” valores ou arredondar. É aqui que você precisa ser cirúrgico e anotar cada centavo. Lembre-se: números não mentem, mas nós podemos mentir para nós mesmos se quisermos nos sentir confortáveis.



Orçamento Inteligente

Método 50-30-20

50% para despesas essenciais Moradia, alimentação, transporte, contas fixas

30% para estilo de vida Lazer, viagens, compras pessoais

20% para patrimônio Investimentos, reserva, entrada do imóvel

Pode ser que, no começo, você não consiga seguir esses percentuais. Não tem problema. Ajuste aos poucos, mas mantenha como meta chegar nesse formato. Após alcançá-lo faça de tudo para conseguir aumentar o percentual de investimentos, pode fazer uma renda extra e dedicar tudo para o investimento. Aqui não gosto de ser radical e falar viva abaixo do seu padrão de vida, pois sua vida é só essa então sim aproveite sempre com moderação e respeitando seus limites.

10 Passos para a Independência Financeira — Construindo sua Casa Financeira

Quando olho para esses 10 passos, gosto de pensar neles como a construção de uma casa. Não adianta querer colocar o telhado antes de levantar as paredes, nem decorar a sala se a fundação estiver trincada. É assim também com o dinheiro: cada etapa precisa estar firme antes de avançar para a próxima.

- 1) Nunca gastar mais do que ganha – Esse é o alicerce. Se o piso não estiver firme, qualquer construção vai ceder. Controlar gastos é o que mantém sua estrutura de pé.
- 2) Investir no futuro antes do presente – Aqui começamos a erguer as primeiras paredes. Significa renunciar a alguns prazeres imediatos para garantir conforto duradouro.
- 3) Ter e acompanhar o fluxo de caixa – É como conferir a planta da obra toda semana. Se você não sabe para onde o dinheiro está indo, a casa pode ficar torta sem você perceber.
- 4) Garantia da renda – Essa é a porta de entrada. Ter uma fonte de renda estável significa que sempre haverá cimento para manter a obra de pé.
- 5) Garantia de bens materiais – São os muros que protegem seu patrimônio. Seguros e proteções são a cerca elétrica da sua casa financeira.
- 6) Curto prazo – Aqui entram as janelas e portas que você pode abrir rapidamente. É a reserva para emergências, que te dá liberdade para reagir sem precisar vender a casa toda.
- 7) Médio prazo – É a ampliação do imóvel. Investimentos que crescem em alguns anos e te preparam para passos maiores, como um novo negócio ou entrada em um imóvel.
- 8) Longo prazo – O telhado. É o que garante proteção por décadas, como aposentadoria e grandes investimentos.
- 9) Aquisição de bens – Agora você está mobiliando a casa. Comprar imóveis, veículos ou ativos que gerem renda e valorização.
- 10) Renda variável – É como construir um segundo andar. A base já está sólida, e agora é hora de arriscar um pouco mais para acelerar o crescimento.

No final, esses passos não são uma lista para decorar, mas sim um caminho para viver com mais liberdade. E, assim como na construção de um imóvel, cada fase respeitada aumenta a segurança de todo o projeto.

E por último vem o Jogo da Disciplina

Planejamento financeiro não é sobre cortar tudo e viver como um monge. É sobre priorizar. Se o seu objetivo é conquistar um imóvel, cada real que você economiza hoje é um passo mais perto da chave na sua mão. E posso te garantir: quando você tem clareza dos números, o caminho até o imóvel fica muito mais rápido e seguro.

Educação Financeira	Proteção de Capital	Acumulo de Capital	Expansão de Capital
<p>1. Nunca gastar mais do que ganha</p> <p>2. Investir no futuro antes do presente</p> <p>3. Ter e acompanhar o fluxo de caixa</p> <p>4. Garantia da renda</p> <p>5. Garantia de bens materiais</p> <p>6. Curto Prazo</p> <p>7. Médio Prazo</p> <p>8. Longo Prazo</p> <p>9. Aquisição de Bens</p> <p>10. Renda Variável</p>			

Capítulo 3

Estratégias Inteligentes para **Cada Cenário**



"Não é sobre ter **muito dinheiro**, mas sobre saber **o que fazer** com o que você tem."

Muita gente acredita que só é possível investir quando sobra muito no final do mês. Mas a verdade é que quem espera sobrar, nunca começa.

A nossa Geração Z cresceu ouvindo que precisava “estudar muito para conseguir um bom emprego e aí sim pensar em investir”. Só que o mundo mudou. E quem não se adapta, fica para trás.

Hoje, temos mais acesso à informação, mais tecnologia, mais canais de renda... mas também mais distrações, mais pressão social e mais endividamento.

O jogo não é o mesmo para todos. Por isso, **estratégia é tudo**.

Vamos ser sinceros: não existe fórmula mágica. O que funciona para um, pode ser um desastre para outro. Por isso, separei aqui três cenários comuns da vida financeira da nossa geração e como agir em cada um deles.

Ao longo da minha caminhada tanto como planejador financeiro quanto como alguém que já passou por perrengues reais percebi que existem três grandes fases na vida financeira. E que o segredo não é pular etapas, mas saber exatamente onde você está e o que precisa fazer para subir o próximo degrau.

Vamos juntos?

Cenário 1: Zero a zero ou negativo

Talvez você esteja endividado. Talvez a renda mal dê para o mês. Talvez viva num ciclo onde todo dinheiro que entra... já sai. Aquela sensação de estar sempre correndo atrás do prejuízo.

Respira. Eu entendo você. Eu já estive exatamente aí.

Em 2021, eu carregava mais de R\$ 25 mil em dívidas e, para piorar, não tinha reserva, nem crédito, nem fôlego. Só fé e uma escolha: recomeçar com o que eu tinha. E foi nessa fase que aprendi que liberdade financeira não começa quando “sobra dinheiro”. Ela começa quando você decide que não vai mais aceitar viver escravo do sistema.

O foco aqui é: *reconstrua sua base e vire a chave*. Não adianta pensar em investir pesado ou comprar imóvel agora. Antes disso, você precisa colocar o chão firme sob seus pés. E foi isso que eu fiz. Sem pressa, mas com propósito. E o que eu fiz e que você também pode fazer:

- **Eliminei as dívidas mais caras**

Cartão de crédito e cheque especial são como areia movediça: quanto mais você se mexe, mais afunda.

- **Renegociei tudo o que podia**

Não tive vergonha de pedir desconto, parcelamento, pausa. O foco era: fazer caber no meu bolso e sair do sufoco.

- **Usei o método 50-30-20... adaptado à minha realidade:**

> 60% para o essencial (aluguel, contas, comida)
> 30% para o estilo de vida (de forma consciente)
> 10% para sair do buraco (negociação, reserva, foco)

- **Corri atrás de renda extra**

Motorista de app, bicos, aulas, vendas... qualquer coisa honesta que colocasse gasolina na minha virada.

- Estudei o básico sobre finanças e controle emocional
Sem estabilidade emocional, a gente sabota tudo. Aprendi que dinheiro não se organiza só com planilha se organiza com mente limpa.
- Comecei a formar minha reserva com o que dava
Não esperei “sobrar”. Guardei R\$ 20, R\$ 50, R\$ 100 por mês. O importante não era o valor — era criar o hábito.

Cenário 2: Zero a zero ou negativo

Você paga suas contas em dia. Tem uma vida razoavelmente equilibrada, consegue curtir de vez em quando, talvez até já tenha alguma reserva...

Mas, ainda assim, sente que não sai do lugar. Falta aquela virada de chave. Aquela sensação de que, apesar de estar sobrevivendo, não está construindo. Se você se identifica com isso, o seu foco agora precisa ser: plantar com inteligência.

O que fazer para virar a chave:

1. Mapeie seus gastos invisíveis

Delivery todos os dias, assinaturas que você nem usa, comprinhas de impulso “só pra aliviar”... Sozinhos parecem inofensivos, mas juntos, drenam sua chance de crescer. Faça um raio-x dos seus hábitos. Corte o que não agrega. Redirecione o que puder.

2. Transforme conforto em construção

Não estou dizendo para você parar de viver bem. Mas sim para reorganizar prioridades. Troque parte do lazer momentâneo por investimentos estratégicos:

- CDBs de médio prazo
- Fundos de investimento
- Consórcios com foco em imóveis

Esse movimento é como plantar sementes invisíveis que amanhã viram árvores que dão sombra e frutos.

3. Defina metas com prazo

Ter meta muda tudo. Dizer “quero ter um imóvel um dia” não move ninguém. Mas dizer: “Quero dar entrada num imóvel em 3 anos, juntando R\$ 30 mil até lá”...isso sim muda o seu comportamento hoje. Que meta financeira você pode definir agora? Escolha uma. Escreva. Coloque na geladeira, na tela do celular. A cada real economizado, você se aproxima dela.

4. Invista todo mês mesmo que seja pouco

R\$ 100 investidos todos os meses, com constância, valem mais que R\$ 1.000 que nunca saem da intenção. O hábito é mais importante do que o valor. É ele que cria disciplina, e a disciplina constrói liberdade.

5. Estude o mercado imobiliário desde já

Muita gente acha que imóvel é “coisa de gente rica”. Não é. Só parece distante porque ninguém te explicou direito. O mercado imobiliário tem mais portas de entrada do que você imagina inclusive para quem ainda está começando.

Cenário 3: Já invisto, mas quero acelerar

Você já deu os primeiros passos. Construiu uma reserva, começou a investir, tem certa estabilidade... mas sente, lá no fundo, que pode ir além. Que não quer apenas estabilidade você quer liberdade.

O foco aqui é: *escalar com inteligência e segurança*.

- **Aproveite formas de alavancagem saudável**

Consórcios, leilões, parcerias e até crédito bem estruturado podem acelerar seu patrimônio sem comprometer sua saúde financeira.

- **Diversifique com estratégia**

Equilíbrio imóveis, fundos, renda variável e até oportunidades internacionais. A solidez está na diversificação consciente.

- **Invista em educação de alto nível**

Mentorias, cursos especializados, eventos e networking certo podem encurtar anos da sua jornada. Aqui na IGF, temos uma mentoria completa, feita para quem quer acelerar com base sólida e visão de longo prazo.

- **Reavalie seus ativos regularmente**

O que não cresce, precisa ser podado. Otimize sua carteira como um jardineiro cuida de um bonsai: com atenção e intenção.

- **Construa estrutura para crescer com consistência**

Planeje sua proteção (seguros), sucessão (testamento, holding) e — principalmente — o seu tempo. Crescimento saudável exige base forte.

O que você pode fazer hoje com o que você tem para ficar mais perto da sua liberdade?

Talvez não seja uma virada de chave... mas pode ser o primeiro passo. E lembre-se: **a liberdade financeira não é um destino. É uma construção.** Nos próximos capítulos, vou te mostrar como escolher as melhores ferramentas, como montar seu plano de ação e como evitar os erros mais comuns que atrasam o sucesso da nossa geração.

Vamos juntos.

Capítulo 4

Toda decisão **leva a um caminho**



Rotas para comprar o **seu imóvel**

Se tem uma coisa que aprendi depois de mergulhar no mercado imobiliário é que no Brasil existem sete formas principais de comprar um imóvel. Algumas são muito conhecidas e usadas por quase todo mundo, outras são praticamente um segredo guardado a sete chaves, mas que podem mudar completamente o jogo ao seu favor.

Hoje, a modalidade mais usada é o financiamento imobiliário tradicional. Ele é quase um reflexo automático: a pessoa decide comprar um imóvel, vai até o banco, assina um contrato e pronto. Só que essa porta, apesar de ser a mais popular, é também uma das mais caras e você vai entender o porquê.

Participação Estimada das 7 Portas no Mercado Imobiliário – Brasil

Modalidade	Participação Estimada no Mercado Total	Fontes
Financiamento Imobiliário	72%	ABECIP
Consórcio Imobiliário	22%	ABAC
Compra à Vista (<i>uso próprio + investimento</i>)	4%	ABRAINC / Brain
Leilões de Imóveis	1,2%	Abraim / O Tempo
Construção na Planta	0,6%	CBIC / Netimóveis
FII's / Frações Imobiliárias	0,2%	B3

Percebeu uma coisa? Mais de 94% dos brasileiros usam as formas mais caras ou mais lentas para construir patrimônio. As mais econômicas e rentáveis quase não aparecem na conta e somam menos de 2% do mercado.

E para você ter uma noção, enquanto escrevo este livro, a taxa de juros SELIC está na casa dos 15% ao ano. Isso significa que, se você financiar um imóvel de R\$ 500.000, dependendo do prazo, pode acabar pagando mais que o dobro! Ou seja: quem segue o caminho tradicional paga mais caro e ainda se amarra numa dívida de décadas.

Por exemplo:

- Imóvel financiado de R\$ 500.000 em 30 anos a 15% ao ano
- Parcela aproximada: R\$ 6.300/mês.
- Valor total pago no final: cerca de R\$ 2,27 milhões.

Eu não estou dizendo que o financiamento é sempre ruim. Ele pode ser útil em alguns casos específicos, mas a grande questão é: a maioria das pessoas entra nele sem entender o tamanho da conta e sem conhecer alternativas mais inteligentes.

A minha proposta para você, neste livro, é abrir cada uma dessas “portas” e te mostrar como elas funcionam, suas vantagens, riscos e como usá-las a seu favor. Assim, você vai poder escolher conscientemente a melhor estratégia para o seu caso, e não apenas seguir o fluxo da maioria.

As 7 Portas do Mercado Imobiliário

Compra à Vista

O jeito mais direto, mas também o que exige mais capital. Aqui, quem manda é o poder de negociação.

Financiamento Imobiliário

A modalidade mais popular no Brasil, mas que exige atenção aos juros, prazos e estratégias para reduzir custo total.

Consórcio Imobiliário

Uma forma de planejamento de médio e longo prazo, onde a disciplina fala mais alto.

Compra de Terreno e Construção

Ideal para quem quer personalizar e, muitas vezes, economizar na entrega final.

Cotas de Investimento (FIIs e frações imobiliárias)

Perfeita para quem quer investir sem necessariamente lidar com a gestão física do imóvel.

Compra na Planta

Uma aposta no crescimento e valorização futura, com riscos que muita gente não vê.

Leilões Imobiliários

Minha grande paixão e especialidade. Onde é possível encontrar imóveis muito abaixo do valor de mercado, mas que exigem conhecimento e preparo.

Essas portas não competem entre si. **Pelo contrário**, podem até se complementar. Eu mesmo já usei mais de uma ao mesmo tempo, dependendo do cenário econômico e das oportunidades que apareciam. Mas, independentemente de qual porta você escolher, o que garante o sucesso é o conhecimento, o planejamento e a execução.

Muita gente erra porque acha que investir em imóveis é só “comprar e esperar valorizar”. Não é. Existe um método, existem estratégias para cada modalidade, e é isso que vamos explorar juntos daqui pra frente. O que eu quero que você entenda agora é que, quando você enxerga essas portas, o jogo muda.

Você para de olhar para o mercado como um mar confuso de opções e começa a ter clareza sobre qual caminho seguir.

Capítulo 5

As armadilhas no caminho



O que afunda um navio não é a água ao redor, **mas a que entra**

Muita gente começa bem. Faz curso, junta dinheiro, aprende sobre o mercado... Mas, de repente, perde o rumo. O problema não é falta de vontade. É falta de consciência sobre as armadilhas disfarçadas de oportunidade.

Se você chegou até aqui, é porque já decidiu que quer viver de forma diferente. Então, nesse capítulo, eu vou abrir o jogo sobre as maiores ciladas financeiras que vi (e vivi!) na minha caminhada.

Aprenda com elas para não precisar aprender do jeito mais difícil.

Armadilha 1: Comprar por impulso

O marketing imobiliário sabe apertar seus gatilhos:
“É só hoje!”
“Se não fechar agora, perde a oportunidade!”
“Esse imóvel é a sua cara!”

E aí, no impulso, você assina um contrato que vai te prender por 30 anos. Comprar imóvel com pressa é como se casar no primeiro encontro: pode até dar certo... mas a chance de arrependimento é alta.

Como evitar:

- Nunca compre sem fazer conta.
- Nunca compre sem comparar.
- Nunca compre por status — compre por propósito.

Armadilha 2: Financiamento Sem Planejamento

Financiar não é o problema. O problema é financiar sem saber aonde isso vai te levar. Conheço gente que entrou em parcelas que consumiam 60% da renda. Resultado? Faltava para o básico, e o imóvel virou uma prisão.

Como evitar:

- Antes de financiar, tenha reserva.
- Use no máximo 30% da sua renda para a parcela.
- Entenda que financiamento é alavanca e alavanca mal-usada vira armadilha.

Armadilha 3: Consórcio Por Impulso

Muita gente entra em consórcio só porque “a parcela é baixa”. Mas esquece que consórcio é uma estratégia de médio a longo prazo e exige paciência. Sem planejamento, vira frustração. E o que era para ser uma solução vira mais uma dívida emocional.

Como evitar:

- Avalie se você está no momento certo para consórcio.
- Prefira administradoras sérias, autorizadas pelo Banco Central.
- Use o consórcio com visão: ele pode ser seu maior aliado se bem usado.

Armadilha 4: Esperar o Momento Perfeito

Essa é uma das mais perigosas:

“Vou esperar sobrar mais.”
“Vou esperar o mercado melhorar.”
“Vou esperar o ano que vem.”

Enquanto isso, a inflação sobe, o imóvel valoriza e o seu dinheiro parado perde poder.

Como evitar:

- Faça com o que tem.
- Comece pequeno, mas comece.
- Planeje com inteligência — e não com perfeccionismo.

A Armadilha 5: Ouvir Palpites de Quem Nunca Investiu

A verdade é dura, mas precisa ser dita: quem mais vai opinar nas suas decisões financeiras são as pessoas que nunca construíram nada. São os “engenheiros de obra pronta”. Gente que só aponta erro, mas nunca ergueu um tijolo.

Como evitar:

- Busque mentores que tenham feito o que você quer fazer.
- Estude com quem vive isso na prática.
- Confie em quem tem resultado — não só em quem tem opinião.

A Estrada Correta

Você não precisa ser perfeito, precisa ser consciente. Cada armadilha evitada é uma curva a menos no seu trajeto. Cada decisão estratégica te aproxima da sua liberdade.

A estrada é longa, sim.

Mas ela é sua.

E você não está mais andando no escuro.



Conclusão...

A rota agora está com você



Você não precisa de sorte. Você precisa de um plano.

Se você chegou até aqui, não está apenas lendo um livro. Você está traçando um novo caminho. Um caminho que eu também trilhei —cheio de curvas, tombos, aprendizados e vitórias. Neste livro, eu compartilhei com você:

Meus fracassos para que você não precise repetir os mesmos erros.

Meus passos para que você possa encurtar o seu trajeto.

Minhas estratégias para que você invista com inteligência, fé e propósito.

Agora, a rota está com você. A Escolha Está em Suas Mão

Você pode fechar este livro e seguir a vida como ela está. Ou pode fazer algo que poucos fazem: agir.

Se você está no zero, comece pequeno. Se está estável, comece a plantar com estratégia. Se já está investindo, escale com estrutura. O ponto de partida é o mesmo para todos: a decisão de mudar.

Daqui em diante, conte com a IGF. Você não está sozinho.

- 👉 Mentorias personalizadas
- 👉 Planilhas e ferramentas práticas
- 👉 Educação que transforma
- 👉 Suporte humano e estratégico para você sair do aluguel, construir patrimônio e garantir um futuro sólido

Queremos caminhar com você, lado a lado, da primeira dúvida até a conquista das chaves.

Um abraço,
Kevin Kenji – IGF Soluções Imobiliárias



O desperdício da liberdade

2025