

# O Que Realmente Compõe a Sua Taxa de Juros?

Por que dois compradores recebem taxas diferentes no mesmo dia — e como score, entrada, tipo de imóvel, uso e finalidade do crédito definem a sua.

JULHO DE 2026 · PELA EQUIPE ALVORADA MORTGAGE

Uma cena que vemos toda semana: dois compradores aplicam para um financiamento no mesmo dia, no mesmo banco, pelo mesmo valor. Um recebe 6,25%. O outro, 6,875%. Nenhuma das taxas está errada — e ninguém fez nada de "errado".

A verdade é que não existe "a taxa de juros". A taxa anunciada na TV ou na internet é um ponto de partida para um cenário quase perfeito. A partir dela, os bancos aplicam uma série de **ajustes de precificação** conforme os detalhes do *seu* financiamento. Entender esses ajustes permite tomar decisões melhores — e, muitas vezes, conseguir uma taxa menor.

## ■ A Grade de Precificação

Nos financiamentos convencionais, os bancos usam uma **grade padronizada**: um eixo é o seu score de crédito; o outro é a sua entrada (o percentual financiado). Seu financiamento cai em uma célula dessa grade, que define o ajuste — e outros ajustes se somam por tipo de imóvel, uso e finalidade.

Os ajustes são medidos em "pontos": 1 ponto = 1% do valor financiado. Em um financiamento de \$300.000, um ponto são \$3.000 — pagos nos custos de fechamento ou, mais comum, embutidos em uma taxa um pouco maior.

**Ideia central:** sua taxa final = taxa base do mercado + a soma dos ajustes do seu cenário. O mercado você não controla — vários ajustes, sim.

## ■ Fator 1: Score de Crédito

É a alavanca mais poderosa sob seu controle. As grades agrupam scores em faixas de 20 pontos — 780+ tem o melhor preço; cada faixa abaixo custa mais. **A diferença entre 699 e 700 pode valer milhares de dólares**, porque 700 muda de faixa. Se seu score está logo abaixo de um limite (699, 719, 739, 759, 779), muitas vezes vale esperar 30–60 dias antes de travar a taxa.

## Como subir de faixa rápido

- Mantenha o uso dos cartões abaixo de 30% do limite (abaixo de 10% é melhor ainda)
- Não feche cartões antigos e não abra contas novas antes de aplicar
- Conteste erros no seu relatório em [AnnualCreditReport.com](https://AnnualCreditReport.com)
- Pergunte sobre **rapid rescore** — podemos atualizar seu score em dias, não meses

## ■ Fator 2: Entrada

Mais entrada = menos risco = melhor preço, com degraus em 5%, 10%, 15%, 20% e 25%. Mas a relação não é linear: como financiamentos com menos de 20% de entrada têm seguro hipotecário (que protege o banco), algumas células com entrada menor custam *menos* em ajuste do que a célula de 20% — e 25% costuma ser melhor que 20%. A grade decide, não a regra de bolso: peça a cotação em mais de um nível de entrada.

## ■ Fator 3: Tipo de Imóvel

- **Casa unifamiliar** — a referência, sem ajuste
- **Condomínio (condo)** — custa mais quando a entrada é menor que 25%
- **2 unidades (duplex)** — ajuste moderado; **3-4 unidades** — ajuste maior

## ■ Fator 4: Uso do Imóvel

- **Residência principal** — o melhor preço
- **Casa de veraneio** — custo adicional relevante
- **Investimento** — o maior ajuste de todos, frequentemente vários pontos

**Atenção:** nunca declare que vai morar em um imóvel que pretende alugar só para conseguir taxa melhor — isso é fraude de ocupação, crime federal. Para investidores, pergunte sobre os programas DSCR.

## ■ Fator 5: Compra, Refinanciamento ou Cash-Out?

Compra e refinanciamento simples (rate & term) têm preço base. **Cash-out** (sacar o patrimônio em dinheiro) adiciona um ajuste real que cresce com o score mais baixo e com o percentual financiado — e se acumula com todos os outros fatores.

## ■ Como Conseguir Sua Melhor Taxa

1. Conheça seu score antes de cotar — e trabalhe a utilização dos cartões primeiro

2. Peça cotação com 15%, 20% e 25% de entrada
3. No cash-out, sacar um pouco menos pode cair em uma faixa mais barata
4. Compare programas: às vezes o FHA vence o convencional no seu score
5. Avise se seu score vai melhorar em breve — algumas semanas mudam a faixa
6. **Cote no mercado atacado:** como broker, rodamos seu cenário em mais de 50 bancos e deixamos eles competirem

A taxa anunciada é uma manchete. A sua taxa é uma história com seis capítulos: crédito, entrada, imóvel, uso, finalidade e quem precifica. Controle os capítulos que pode — e deixe a gente cotar o resto.

# Vamos Conversar Sobre o Seu Financiamento

Nossa equipe atende em português, inglês e espanhol — sem custo e sem compromisso.



**Jade Taylor**

**BROKER / PROPRIETÁRIA**

NMLS # 1822210

(678) 753-5233 • [jade@alvoradamortgage.com](mailto:jade@alvoradamortgage.com)

English • Português • Español

## ALVORADA MORTGAGE, LLC

### ESCRITÓRIO

2326 Wisteria Drive  
Suite 210  
Snellville, GA 30078

### CONTATO

Telefone: (770) 742-6000  
Fax: (770) 285-5530  
WhatsApp:  
+1 (678) 753-5233

### ONLINE

[alvoradamortgage.com](http://alvoradamortgage.com)  
[info@alvoradamortgage.com](mailto:info@alvoradamortgage.com)  
[Google Business Profile](#)

### LICENÇAS

NMLS # 2137907  
Georgia # 2137907  
Florida # MBR5158

## Pronto para começar?

Aplique online em cerca de 15 minutos: [alvorada.my1003app.com/1822210/register](http://alvorada.my1003app.com/1822210/register)

Este relatório tem finalidade exclusivamente educativa e não constitui compromisso de crédito nem oferta de condições específicas. Requisitos, taxas e condições variam por banco e estão sujeitos a alteração sem aviso prévio. Nem todos os solicitantes serão aprovados. A Alvorada Mortgage, LLC é uma correspondente de crédito imobiliário licenciada nos estados da Geórgia e da Flórida. NMLS # 2137907 | Geórgia - Licença # 2137907 | Flórida - Licença # MBR5158.

**EQUAL HOUSING OPPORTUNITY LENDER**