

IMOBILIÁRIO · CLIMA · ENERGIA · IA

O futuro da localização.

Por décadas, três palavras organizaram o mercado: localização, localização, localização. Energia, clima, conectividade e inteligência artificial estão reescrevendo **o que cada metro quadrado vale — e onde.**

- 01

POLARIZAÇÃO
- 02

CLIMA
- 03

ENERGIA
- 04

DISTÂNCIA
- 05

GARAGEM
- 06

AGENTE
- 07

ACESSO
- 08

LIQUIDEZ
- 09

LANDBANK

EDITORIAL

Localização, localização... ou não?

Nenhuma frase organizou mais capital do que esta. Ela transformou **endereço em destino** e **proximidade em preço**. Mas toda premissa fundadora tem um ponto cego — e o do imobiliário está sendo exposto, ao mesmo tempo, **por quatro forças**.

Não se trata de “a cidade vai morrer”. As cidades sempre venceram pela aglomeração, e o cemitério das profecias de esvaziamento é longo.

O que acontece é mais sutil e mais perigoso para quem tem terra parada: **o gradiente fica mais íngreme**. As localizações ótimas ficam ainda mais caras, certas bordas valorizam, e o miolo mediano é espremido.

Esta edição não vende carro voador. Ela pergunta o que essas forças fazem com o seu **Landbank**, com o seu mix de produto e com a decisão que você assina nesta semana — para um empreendimento que entrega em 2029.

AS QUATRO FORÇAS

Energia — Energia barata e abundante decide onde a economia da IA se instala.

Clima — O clima reprecifica o risco de cada terreno — pelo seguro e pelo crédito, antes de qualquer enchente.

Conectividade — A conectividade via satélite solta a âncora do “perto”.

IA — A inteligência artificial muda quem descobre o seu imóvel.

A PERGUNTA DE ONTEM

“Onde fica?” → endereço → **preço fixo no mapa**

A PERGUNTA DE AGORA

“Por quanto tempo esse *onde* continua valendo o que vale?” → **acionável**

É o **Desinvente** aplicado ao tijolo: o maior ativo na configuração errada — terra nobre precificada no mapa de ontem — **vira o maior risco**.

Sobre o mapa de ontem, o preço já disse. **Sobre o de amanhã, a decisão é sua.**

Cassio Grinberg

GRINBERG CONSULTING · PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

CAPÍTULO 1 · A POLARIZAÇÃO (SP)

O luxo descola. O miolo é espremido.

Em São Paulo, a polarização já tem números de vitrine. O m² médio gira em torno de **R\$ 11 mil** — mas vai de cerca de **R\$ 4.500** no extremo sul a **R\$ 60 mil** no Itaim Bibi. Com a Selic a 15%, as ruas-ícone “descolaram” da economia: viraram reserva de valor.

PREÇO DO M² POR FAIXA — SÃO PAULO, 2026 (R\$ MIL)



O NÚMERO QUE RESUME

R\$ 7,4 bi

EM LANÇAMENTOS SÓ NO ITAIM BIBI · 2022-2025

O LUXO SE DESCENTRALIZA

Bairros de borda — **Brooklin, Butantã, Perdizes** — entregam acabamento de Itaim por menos e ainda têm espaço para **valorizar dois dígitos**.

A DECISÃO QUE É SUA

O perdedor silencioso é o meio: nem a escassez do topo, nem o upside da borda. Seu próximo lançamento está apostado no topo, na borda — **ou no miolo espremido?**

Fontes: FipeZAP · Brain Inteligência Estratégica · LARYA (2026). Valores aproximados de m² por faixa.

CAPÍTULO 2 · O CLIMA REPRECIFICA (POA)

A água redesenhou o mapa — e desigualmente.

Em maio de 2024, Porto Alegre viveu uma de suas piores enchentes. O efeito no m² não foi uniforme: **Praia de Belas**, atingida mas de recuperação rápida, subiu mais de 25%; **Menino Deus**, igualmente atingido, desvalorizou — e os bancos chegaram a recusar financiar a região, tratada como área de risco.



A REGRA POR TRÁS DO EVENTO

A enchente é o gatilho; a regra é a reprecificação. Isolada como evento, sistêmica como preço

EUA — CEPs muito expostos já caíram cerca de 11%

Seguro e crédito — o seguro se reprecifica todo ano e atinge o mercado pelo crédito, antes de cair a próxima gota

O NÚMERO QUE MUDA A CONVERSA

65%

DOS COMPRADORES PASSARAM A PRIORIZAR ÁREAS DE MENOR RISCO

45% topam pagar até 20% mais por segurança.

A DECISÃO QUE É SUA

Em que premissa de risco — **clima, seguro, crédito** — o seu terreno foi precificado? E quando o imóvel vira ativo líquido (Capítulo 8), essa conta deixa de levar anos — **chega no mesmo dia.**

Fontes: Exame · FipeZAP · ACI-POA (2024) · ULI Resilience Summit · estudo de mercado EUA (2025-2026). Mapa esquemático.

CAPÍTULO 3 · ENERGIA É O NOVO ENDEREÇO

O endereço mais valioso do Brasil pode não ter morador.

A economia da IA precisa de energia firme, água e fibra — não de gente. E, para o data center, **o acesso à energia virou o principal critério de localização**. O Brasil entrou na disputa: lidera a América Latina.

O INVENTÁRIO DO CAPITAL

ByteDance — R\$ 200 bilhões anunciados no Porto do Pecém (CE)

BlackRock + Microsoft + xAI — o consórcio comprou a Aligned, dona da brasileira Odata, por US\$ 40 bilhões

Vinhedo (SP) — o maior campus de data centers da América Latina

Pipeline — o país deve receber entre R\$ 60 e 100 bilhões em quatro anos

A VANTAGEM É O TEMPO

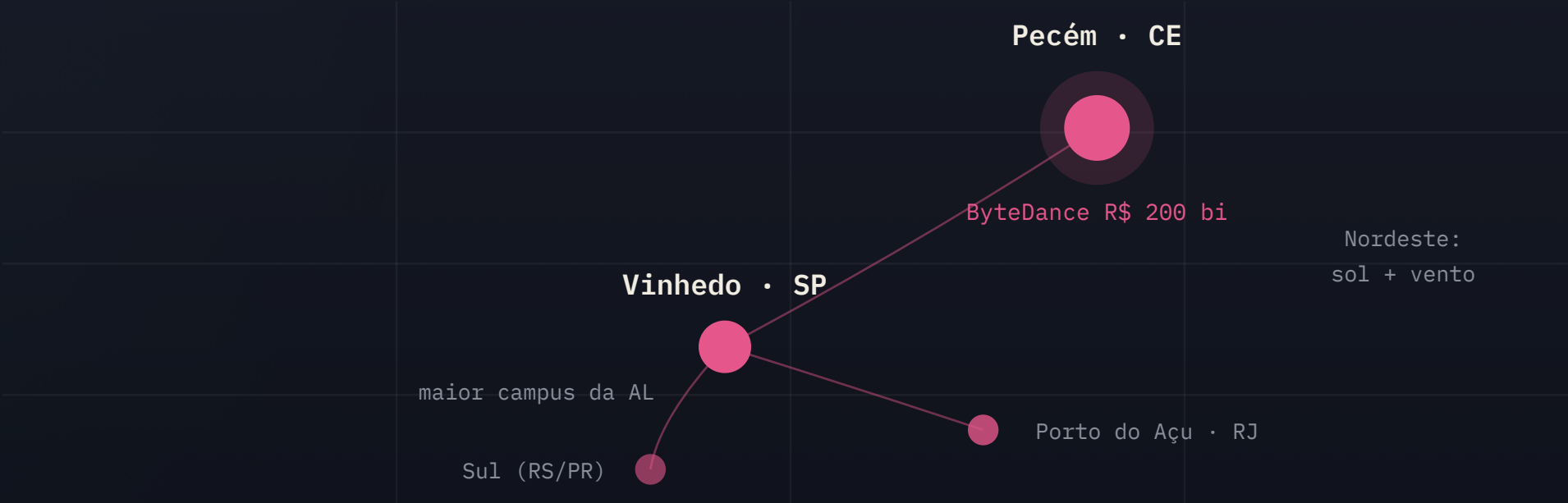
1,5–2 anos

PARA CONECTAR À REDE AQUI · CONTRA MAIS DE 6 NOS HUBS GLOBAIS

RESSALVA HONESTA

O **Redata**, regime tributário que destrava boa parte desses projetos, ainda tramita no Congresso, em disputa entre gás e renováveis. **O incentivo não está fechado.**

ONDE O CAPITAL DE IA ESTÁ ATERRISSANDO NO BRASIL



A DECISÃO QUE É SUA

O terreno ‘sem endereço’ — longe, barato, perto de subestação — pode ser o novo ponto nobre. O seu landbank tem algum? Ou você ainda compra terra pelo mapa da distância?

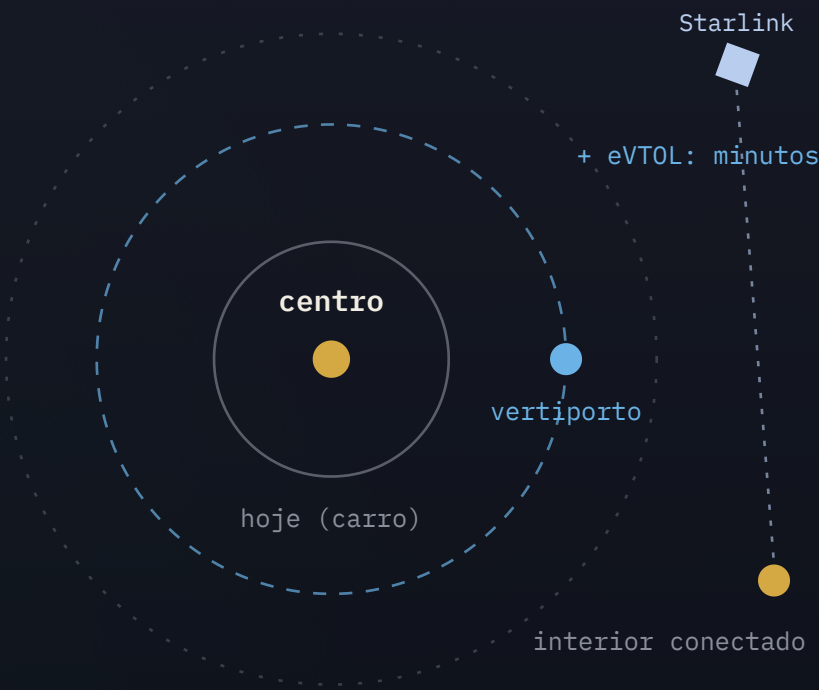
Fontes: Moody’s · Min. das Comunicações · Seu Dinheiro · Data Center Dynamics (2026). Mapa esquemático.

CAPÍTULO 4 • A DISTÂNCIA VIROU VARIÁVEL

Quando o ‘longe’ vira negociável.

Duas forças soltam a âncora do “perto”: **conectividade** e **tempo**. A primeira já chegou. A segunda está decolando — e, no curto prazo, mexe com pontos específicos, não com a cidade inteira.

O RAIO DO “COMMUTÁVEL” SE ESTICA



A CONECTIVIDADE JÁ CHEGOU

1 mi+

ASSINANTES DA STARLINK NO BRASIL

O **Plano Família** mira exatamente quem tem casa na cidade e sítio no interior. Morar e trabalhar longe **deixou de depender de fibra**.

A OUTRA FORÇA É TEMPO

eVTOLs (carros voadores) começam a operar comercialmente em **Dubai e Abu Dhabi** em 2026

Eve, da Embraer — à frente no Brasil, junto à ANAC

Curto prazo — produto premium: encurta minutos em corredores nobres, a preço de Uber Black

A DECISÃO QUE É SUA

O efeito provável não é esvaziar a cidade: é **valorizar pontos específicos da borda**. Você já sabe quais são os da sua praça — antes que o preço conte?

Fontes: Exame • Aviation Week • eVTOL.travel • Embraer/Eve (2026). eVTOL ainda em fase pré-comercial no Brasil.

CAPÍTULO 5 · A GARAGEM ENCALHADA

Você constrói vagas para um carro que pode sumir.

O robotáxi ainda não chegou ao Brasil. Ainda assim, a direção do risco já dá para ler: frotas autônomas **compartilhadas** tendem a reduzir a posse de carro e a demanda por vagas; veículos **privados**, ao contrário, espalham a cidade.

O DETALHE INCÔMODO É DE TIMING

O índice de vagas que você assina **hoje** vira concreto em **2029**

O **pódio de garagem** — fatia enorme do custo da obra, e uma área que o código costuma liberar “de graça”, como **não computável** — é o candidato número um a virar **passivo encalhado**

A ironia: foi justamente por não pesar na área vendável que a vaga ficou barata de empilhar; agora esse excesso vira **concreto ocioso**

O NÚMERO QUE RESUME

500 mil

CORRIDAS POR SEMANA DA WAYMO ·
EUA, TÓQUIO E LONDRES

Registrei este, em operação, num pôr do sol em **Santa Monica**.



SANTA MONICA · PÔR DO SOL — WAYMO EM OPERAÇÃO · REGISTRO DO AUTOR

A DECISÃO QUE É SUA

A **pergunta de viabilidade**: quanto do seu VGV está apostado num índice de vagas calibrado para o padrão de posse de carro de ontem — e não para o de 2029?

Fontes: Electrek · CNBC · Pacific Research Institute (2026). Efeito sobre vagas em debate; direção do risco, não certeza.

CAPÍTULO 6 · O COMPRADOR SEM ROSTO, PARTE II

Antes de um humano ver seu lançamento, um agente já filtrou.

A descoberta do imóvel passou para a máquina. É o **comprador sem rosto** entrando no imobiliário — e ele chega com uma lista pronta antes da primeira visita.



A PERGUNTA QUE MUDOU

Antes: “**meu anúncio está bonito?**”

Agora: “**meu lançamento é legível para a máquina que monta a lista?**”

O corretor não some — migra de buscador para fechador, de quem acha o imóvel para quem fecha a confiança

O NÚMERO QUE RESUME

60%+

DAS BUSCAS DO COMPRADOR JÁ COMEÇAM NUMA INTERFACE DE IA — NÃO NUM BUSCADOR · 2026

O OUTRO LADO

Cerca de **91% dos corretores** estão, na prática, **invisíveis** para essa IA.

A DECISÃO QUE É SUA

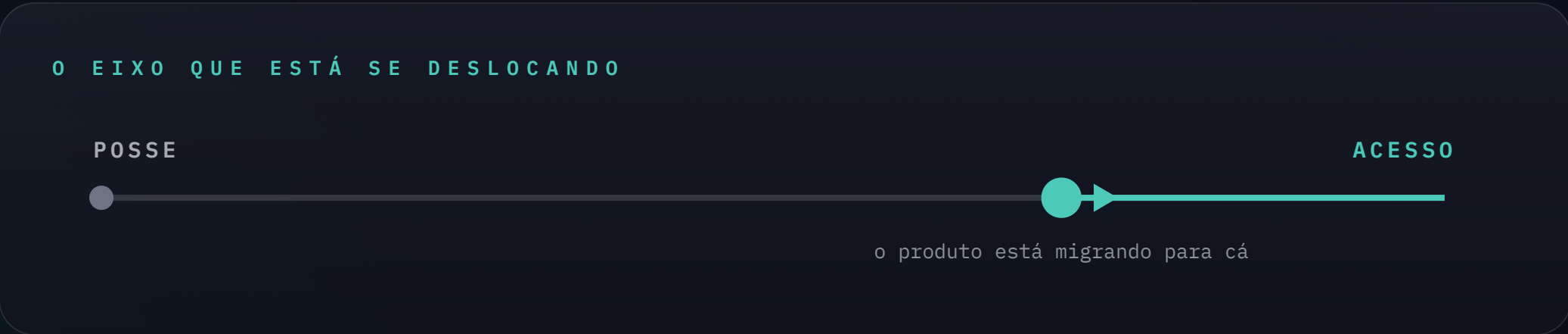
Se o agente que monta a lista do comprador não te enxerga, **você ficou invisível antes da visita**. Quem na sua incorporadora é dono dessa legibilidade?

Fontes: FlyDragon (8,2 mi de buscas) · McKinsey · NAR (2026). Dados de origem nos EUA; direção aplicável ao Brasil.

CAPÍTULO 7 · O M² MUDA DE MODELO

Se a localização desancora, a posse também treme.

Quando mobilidade e conectividade aumentam a opcionalidade, o modelo de posse amarrado a um ponto fixo enfraquece — e modelos de **acesso** (aluguel flexível, co-living, short-stay, fracionado) ganham. No Brasil há um contrapeso real: imóvel é reserva de valor, e juro alto empurra para o aluguel. **As duas lógicas convivem.**



VENDER M²

Receita única. A incorporadora entrega e sai. Valor trava na venda.

OPERAR M²

Receita recorrente. A incorporadora vira operadora — serviço, gestão, ocupação. **Outro valuation.**

A DIREÇÃO DO PRODUTO

São Paulo — a moradia-como-serviço já é categoria

Senior living — o segmento apontado pelos próprios incorporadores como o mais promissor de 2026 (eco direto da nossa edição sobre longevidade)

O NÚMERO DA VIRADA

63%

DOS INCORPORADORES APONTAM O SENIOR LIVING COMO O SEGMENTO MAIS PROMISSOR DE 2026

A DECISÃO QUE É SUA

Você quer seguir **vendedora** de metro quadrado, ou virar **operadora** de metro quadrado? A resposta muda o seu balanço — e o seu valuation.

Fontes: Housi · FipeZAP · pesquisa de incorporadores (2026).

CAPÍTULO 8 · O IMÓVEL VIRA PLATAFORMA FINANCEIRA

Hoje, patrimônio. **Amanhã, ativo líquido.**

Hoje o imóvel é patrimônio: ilíquido, indivisível, lento para reprecificar. A direção do futuro é torná-lo **líquido** — fracionável, negociável, e fácil de alternar entre comprar, investir, compartilhar e alugar.

JÁ É REALIDADE NO BRASIL, EM ESCALA

FIIs — a prova de que o brasileiro aceita ter “pedaços” de imóvel com liquidez de bolsa e renda mensal

Multipropriedade — virou lei em 2018

Aluguel flexível, co-living, moradia-como-assinatura — já são produto

O NÚMERO QUE RESUME

R\$ 200 bi

EM FUNDOS IMOBILIÁRIOS · MAIS DE 3 MILHÕES DE INVESTIDORES

DO PATRIMÔNIO ILÍQUIDO AO ATIVO LÍQUIDO – ONDE CADA MODELO ESTÁ



QUANDO FICA LÍQUIDO, REPRECIFICA NA HORA

Clima, energia e IA passam a valer no preço **imediatamente — não em anos**. E o comprador deixa de ser só morador: vira investidor e, cada vez mais, algoritmo. **Liquidez é o acelerador de tudo que esta edição descreveu.**

RESSALVA HONESTA

A tokenização imobiliária segue emergente — sandbox da CVM e consulta para marco regulatório em 2026; a fração tokenizada ainda esbarra no registro de imóveis. **Direção sólida; instrumento e velocidade, em aberto.**

A DECISÃO QUE É SUA

A pergunta que sobra para a incorporadora: **você vende imóvel — ou opera liquidez?**

Fontes: B3 · Anbima · CVM (2026).

FECHO · O QUE MUDA NO SEU LANDBANK

Seu Landbank assume um mapa **que está sendo redesenhado.**

O futuro não é bem distribuído — e é por isso que ele é estratégico. Não é sobre prever o carro voador; é sobre **as decisões que você assina nesta semana**, já expostas a um mapa novo.

AS CINCO PERGUNTAS PARA A SUA SEGUNDA-FEIRA

- 01 Seu Landbank é ativo ou passivo?** Terra nobre é patrimônio — mas em que premissa de risco (clima, seguro, crédito) ela foi precificada?
- 02 Qual índice de vagas você assina para 2029?** Cada vaga é custo de obra — e um pódio que o código libera de graça hoje, mas vira passivo se a posse de carro recuar.
- 03 Você vende m² ou opera m²?** Receita única ou recorrente. Vendedora ou operadora muda o seu balanço — e o seu valuation.
- 04 Seu lançamento é legível para a IA?** Se o agente que monta a lista do comprador não te enxerga, você ficou invisível antes da visita.
- 05 Para qual mapa você compra terra?** O de ontem (distância) ou o de amanhã (energia, risco, acesso)? A diferença é o seu próximo ciclo.

PROVA DE ENTREGA

Conduzi o planejamento estratégico da **TGD**, incorporadora gaúcha de médio porte. No ciclo recente: **+80% de VGV**, **14 terrenos** somados ao landbank e **R\$ 500 mi+** lançados e entregues.

+120

PLANEJAMENTOS CONDUZIDOS
CONSELHEIRO CERTIFICADO IBGC

Sobre o mapa de ontem, o preço já disse. **O mapa de amanhã não vai esperar o seu próximo orçamento.**



SPRINT ESTRATÉGICO · GRINBERG CONSULTING

É exatamente isto que faço num Sprint: **transformar estas cinco decisões em plano — não em mais um relatório.**

GRINBERGCONSULTING.COM.BR/SPRINT-ESTRATEGICO/

CONHECER O SPRINT →