

GRI Club

MERCADO IMOBILIÁRIO
**INTERIOR DE
SÃO PAULO**

Análise das tendências regionais em loteamentos e incorporação, além das transformações causadas pela reforma tributária e inteligência artificial



PROGRAM SPONSOR

BRA!N

CLUB PARTNERS

BNDES **CBRE**

PROGRAM SPONSOR


**BICALHO
NAVARRO**
ADVOGADOS

SPONSORS

 Global
Talent

 **GEO**

 **oka**

SUMÁRIO INTERATIVO

3 FÓRUNS REGIONAIS DO GRI CLUB

4 INTRODUÇÃO - OS DADOS DO INTERIOR

6 INCORPORAÇÃO RESIDENCIAL

8 LOTEAMENTOS

10 TRANSFORMAÇÕES NO MERCADO
- REFORMA TRIBUTÁRIA
- INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

13 O GRI CLUB



Fóruns Regionais do GRI Club

Os Fóruns Regionais do GRI Club são encontros estratégicos que conectam líderes do setor imobiliário em diferentes regiões do Brasil, incluindo Centro-Oeste, Nordeste, Sudeste e Sul, com o objetivo de discutir oportunidades de negócios e soluções inovadoras, promovendo a colaboração e o desenvolvimento regional.

Esse foi o caso do **Fórum GRI Interior de São Paulo 2025**, realizado em Campinas, que reuniu autoridades públicas, investidores, incorporadores e loteadores da região para discutir as perspectivas do mercado imobiliário local.

A seguir, você confere dados importantes e os principais insights extraídos dessa troca no interior paulista, além da agenda completa dos próximos encontros programados.



CONFIRA AS FOTOS DO EVENTO [AQUI](#) 

Introdução

Os dados do interior

O mercado imobiliário no interior de São Paulo tem mostrado um desempenho robusto, refletindo a crescente importância da região no cenário nacional.

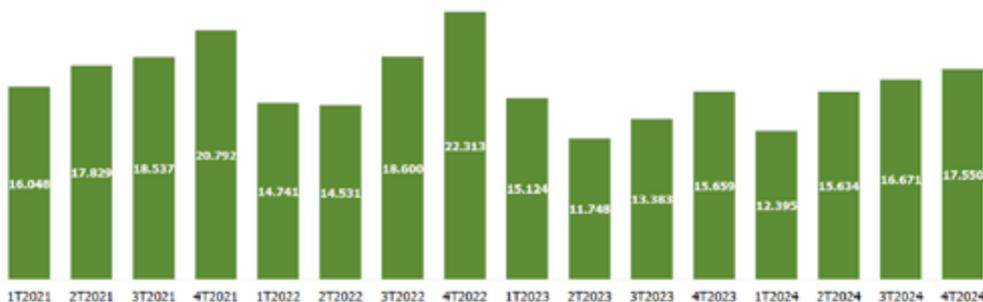
Com uma economia diversificada, que representa cerca de 15% do PIB brasileiro (IBGE), o interior paulista se destaca em diversos setores como indústria, agronegócio e serviços, além de contribuir para a inovação com seus centros tecnológicos e universitários.

Com infraestrutura de rodovias, ferrovias e hidrovias avançadas que facilitam a conexão à capital, a região é um destino atrativo para investimentos em segmentos variados, incluindo o imobiliário.

De acordo com dados da Brain Inteligência Estratégica, em 2024, o mercado de **incorporação residencial** no interior do estado lançou 34.733 unidades, com um crescimento de 12,6% em relação a 2023. Os destaques ficam para as seguintes cidades:

Cidade	2021	2022	2023	2024	Variação (%) 2023 X 2024
Campinas	8.060	3.997	5.048	5.274	4,5%
Ribeirão Preto	2.982	5.708	3.967	5.364	35,2%
Sorocaba	8.865	5.581	4.609	4.289	-6,9%
São José do Rio Preto	3.490	4.019	2.548	2.731	7,2%
RM São Paulo	18.973	22.427	14.686	17.075	16,3%
Total	42.370	41.732	30.858	34.733	12,6%

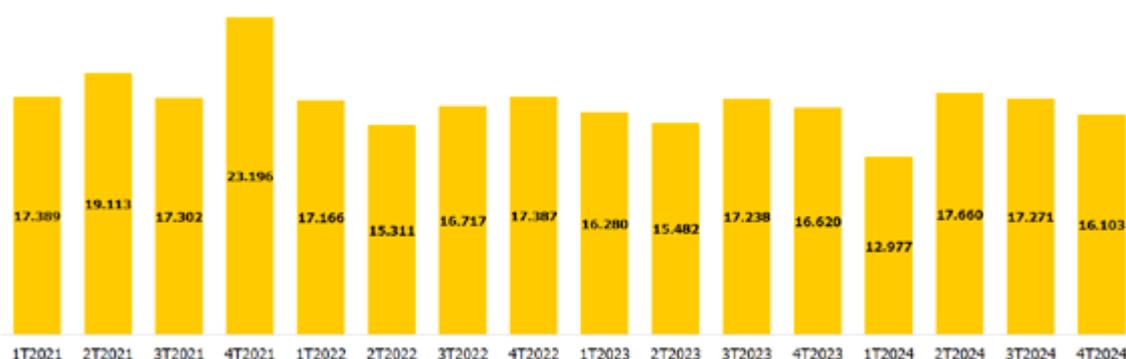
Unidades lançadas - Interior SP



O metro quadrado também segue percurso de alta, atingindo R\$7.998 no último ano. Já as vendas na região totalizaram 36.037 unidades em 2024, uma leve queda de 2,4% em relação ao ano anterior. Porém, algumas cidades se destacaram, como São José do Rio Preto, com um crescimento expressivo de 25,9%.

A oferta final revela uma predominância de imóveis de padrão “standard” (na faixa de R\$350 mil a R\$700 mil), enquanto as opções de alto padrão, luxo e super luxo (que variam de R\$1,2 milhão a acima de R\$4 milhões) aparecem em menor quantidade, evidenciando o potencial de expansão.

Unidades vendidas - Interior SP



Unidades vendidas | Cidades destaque

Cidade	2021	2022	2023	2024	Varição (%) 2023 X 2024
Campinas	6.313	4.144	6.081	4.620	-24,0%
Ribeirão Preto	4.574	5.525	4.925	4.756	-3,4%
Sorocaba	7.404	4.270	5.282	5.092	-3,6%
São José do Rio Preto	2.911	2.814	2.830	3.562	25,9%
RM São Paulo	23.750	19.948	17.797	18.007	1,2%
Total	44.952	36.701	36.915	36.037	-2,4%

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

Incorporação Residencial

Apesar das dificuldades já conhecidas, como os altos custos de construção e a taxa de juros elevada, há uma sensação de otimismo nos líderes quanto ao futuro. A maioria acredita que o mercado imobiliário, particularmente no interior de São Paulo, tem grande potencial de crescimento - especialmente nos extremos de alta renda e projetos voltados para o Minha Casa, Minha Vida - mas reconhecem que os desafios econômicos exigem adaptação e uma abordagem estratégica mais cuidadosa.

Eles também estão cada vez mais atentos às mudanças nas necessidades dos consumidores, com um enfoque no aumento da demanda por produtos com áreas compartilhadas mais funcionais e espaços de lazer.

Há uma ênfase crescente na inovação, especialmente em termos de construção e uso de novas tecnologias para reduzir custos e melhorar a qualidade dos imóveis. Essa busca não se restringe apenas ao design, como também se aplicam aos modelos de negócios.

Diante de uma iminente redução no poder de compra das famílias, a adaptação de imóveis de um modelo de venda para a locação ganha força. Os players entendem que há uma mudança de mentalidade sobre a propriedade, especialmente entre os consumidores mais jovens, que estão começando a ver o aluguel como uma alternativa mais flexível e acessível, em vez de investir na compra de um imóvel.

O custo dos insumos e a dificuldade de obter financiamento continuam sendo os maiores desafios para os incorporadores. Para enfrentar essas questões, foram discutidas alternativas como um mix de dívida e equity, permitindo que os incorporadores reduzam o risco financeiro e a dependência de empréstimos bancários.



Um dos executivos menciona a reorganização das dívidas existentes por meio do reperfilamento para aliviar o peso do custo financeiro no curto prazo. Essa pode ser uma alternativa importante para incorporadores que precisam ajustar a estrutura de sua dívida em um cenário de juros altos, com foco em garantir mais liquidez e viabilidade para os projetos futuros.

Embora o primeiro semestre de 2025 traga um cenário mais desafiador, há uma expectativa mais positiva para o segundo semestre, principalmente devido a uma maior estabilização nas políticas fiscais e econômicas.



Discussão sobre incorporação residencial no GRI Interior de São Paulo

Loteamentos

O custo elevado do financiamento tem sido uma das principais dificuldades para o setor de loteamentos. Em um cenário econômico instável, com ciclos de crises recorrentes, os players do mercado destacam a pressão sobre o fluxo de caixa e a necessidade de planejamento financeiro rigoroso.

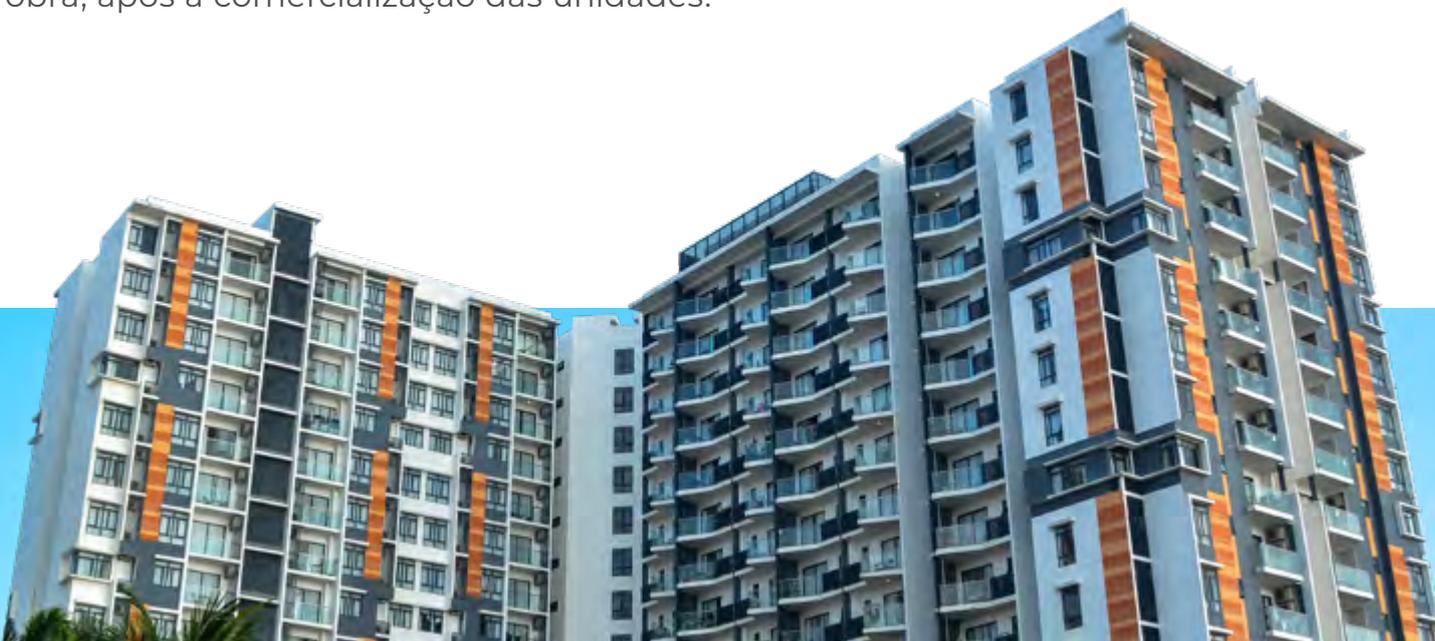
O aumento das taxas de juros e a falta de opções de financiamento acessível tornam o desenvolvimento de novos empreendimentos cada vez mais oneroso. Para muitos, a solução está na adaptação de modelos de negócios e na busca por fontes de funding alternativas, como parcerias e acesso ao mercado de capitais.

Dentro dessas parcerias entre loteadores, o modelo de compartilhamento de lucros tem ganhado força. Seja por meio de joint ventures ou outras formas de cooperação, esse tipo de estratégia é vista como eficaz para dividir riscos e aumentar as margens.

Além disso, a busca por inovação nos modelos de financiamento também é vista como uma saída. Um player sugere a criação de fundos de equity para os terrenistas, com o objetivo de antecipar resultados e melhorar a estrutura financeira dos projetos.

“O problema não está na taxa de capital, já que conseguimos repassar esse custo ao cliente. A questão, na verdade, é o prazo, que não se encaixa. Por isso, vejo a estruturação desse fundo como uma solução definitiva, desde que ele preveja regras em que os projetos já contem com as primeiras aprovações. Estamos totalmente empenhados em viabilizar essa parceria com a Faria Lima”, afirma um executivo.

Em paralelo, ele diz ter deixado de se financiar via CRI de forma antecipada, passando a lançar primeiro o projeto e somente utilizar o CRI na fase final da obra, após a comercialização das unidades.



Aprovação de projetos

A regulamentação também figura como um dos maiores obstáculos para o crescimento do mercado de loteamentos, especialmente no que tange à aprovação de novos modelos de negócios, como a venda de lotes combinados com a construção de casas.

Embora alguns players tenham se aventurado em soluções como o financiamento de lotes e casas simultaneamente, a resistência das prefeituras e a morosidade das aprovações ainda dificultam o avanço de tais projetos e geram incertezas para os líderes.

“Nós vamos fazer lançamentos agora em São Carlos e Rio Preto com players diferentes e acredito que vamos conseguir aprovar com mais facilidade, porque somamos as forças de ação”, menciona uma executiva.

Apesar dos desafios, o sentimento de otimismo persiste entre os participantes. Para muitos, a chave para o sucesso está em buscar soluções fora da caixa. Um exemplo disso é o sucesso de um loteamento rural.” Lotear pode ser criativo. A gente brigou quatro anos para aprender a aprovar condomínios rurais de lotes de 20 mil metros. Criamos a metodologia e lançamos o primeiro, que pode inspirar muitos outros”, afirma um dos líderes.



Transformações no Mercado Reforma Tributária

Passados alguns meses de sua aprovação, já está claro que a Reforma Tributária trará mudanças significativas no sistema de impostos sobre o consumo, impactando diretamente o setor imobiliário.

Segundo análise do escritório **Bicalho Navarro Advogados**, a criação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e da Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) visa simplificar o sistema tributário, substituindo uma série de tributos por impostos mais transparentes e centralizados, que serão destacados no preço final, aumentando a clareza sobre os impostos pagos pelo consumidor.

A percepção é de que houve um tratamento diferenciado para o setor em relação ao regime geral, em razão das características da atividade imobiliária. O segmento de bens imóveis foi contemplado, inicialmente, com reduções nas alíquotas gerais: uma diminuição de 70% para atividades de locação e 50% para demais operações, como construção, incorporação e loteamentos.

Embora ainda não haja uma definição oficial sobre os percentuais exatos, estima-se que a alíquota cheia de referência geral fique entre 26,5% e 28%. Com isso, a alíquota efetiva para o setor imobiliário deverá situar-se entre 13% e 14%, considerando a soma de CBS (Contribuição Sobre Bens e Serviços) e IBS (Imposto sobre Bens e Serviços).

Apesar de a mudança representar uma redução nominal nas alíquotas, a avaliação é de que o segmento deverá enfrentar um aumento significativo na complexidade tributária. “A sistemática atual do setor imobiliário é simples, mas com a nova reforma, será necessário muito mais controle contábil, fiscal e financeiro”, afirma um advogado.

Além disso, a criação de novos mecanismos - como o Redutor de Ajuste - permitirá que a compra de terrenos seja considerada como crédito tributário. Este mecanismo é visto como uma inovação que pode trazer benefícios importantes para o setor, especialmente no caso de grandes incorporadoras e loteadoras.

Essas mudanças devem trazer um novo cenário de transparência e precisão na precificação dos imóveis. No entanto, o período de transição entre o sistema atual e o novo pode criar incertezas para as empresas, que terão que se adaptar a esse novo ambiente tributário com o foco na eficiência e na utilização dos créditos tributários disponíveis.

Inteligência Artificial

A inteligência artificial (IA) está rapidamente se tornando uma força disruptiva no mercado imobiliário, oferecendo novas oportunidades para aumentar a eficiência e reduzir custos. Segundo executivos da **Paggo Tecnologia**, o impacto da IA no setor vai muito além da automação de tarefas simples, prometendo revolucionar a forma como os negócios são conduzidos, desde a gestão de imóveis até a análise de dados e a otimização de processos financeiros.

Na prática, a aplicação da IA pode ser altamente eficiente na automação da análise de documentos, contratos e dados financeiros, além de possibilitar a identificação de oportunidades de mercado, a melhoria na gestão de portfólios e a otimização do atendimento ao cliente.

Entretanto, é importante destacar que a aplicação da IA também traz desafios, especialmente no que diz respeito à interpretação correta dos dados. Por isso, é crucial o monitoramento e a checagem das informações. Para a Paggo, as empresas que adotarem essas tecnologias estarão à frente de um novo ciclo de inovação, criando um diferencial competitivo essencial em um mercado cada vez mais globalizado e dinâmico.



Confira a agenda de Fóruns Regionais do GRI Club em 2025

GRI Interior de São Paulo 2025

20 de fevereiro, Campinas

GRI Centro-Oeste 2025

13 de março, Goiânia

GRI Rio 2025

27 de março, Rio de Janeiro

GRI Sul 2025 – 25 de abril, Itajaí

GRI Nordeste 2025

06 de maio, Recife

GRI Centro-Oeste 2025 - 2ª edição

26 de agosto, Goiânia

GRI Rio 2025 - 2ª edição

19 de setembro, Rio de Janeiro

GRI Interior de São Paulo 2025 - 2ª edição

25 de setembro, Campinas

Acesse insights exclusivos de líderes do mercado imobiliário.



GRI Club

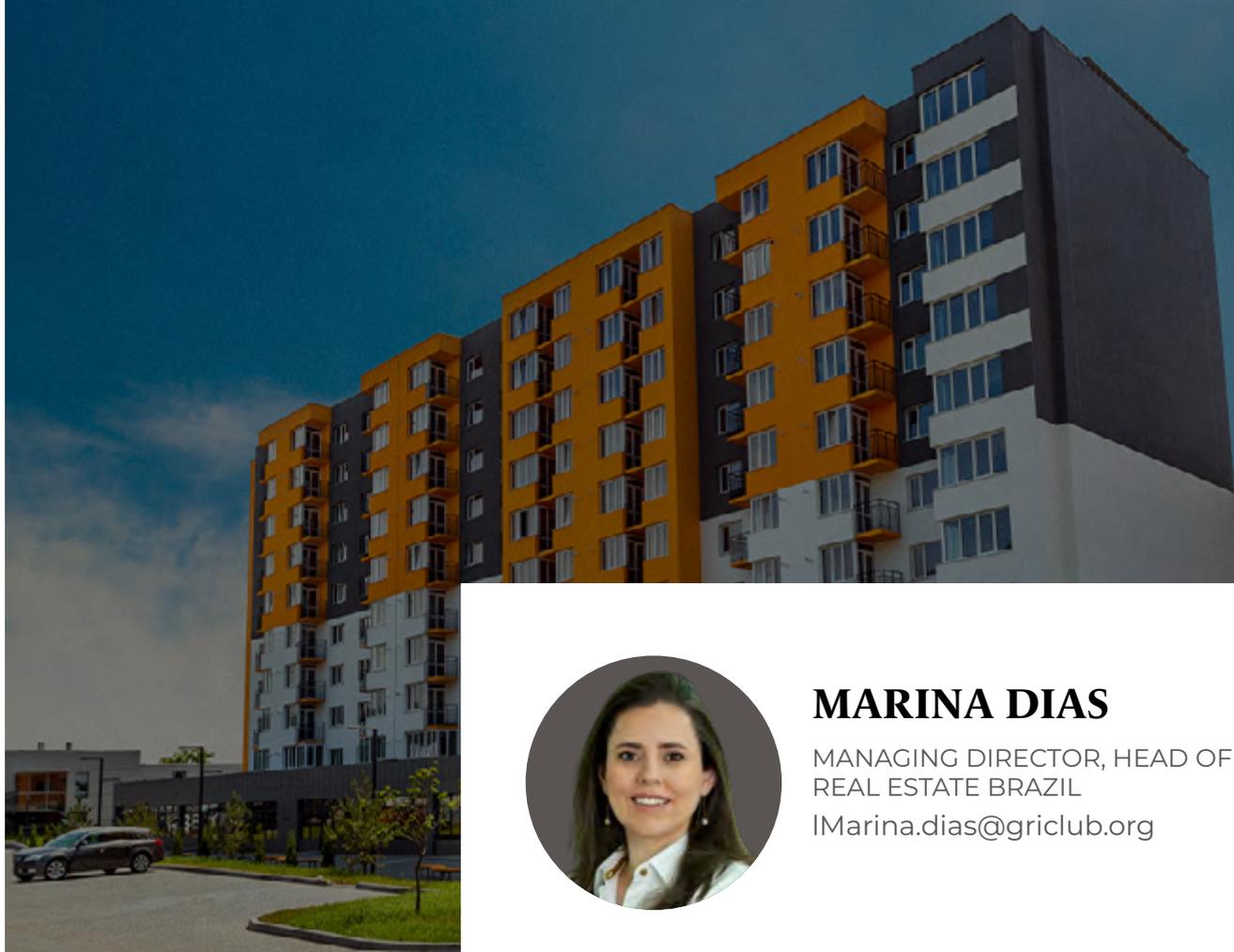
O GRI Club

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 19 mil executivos seniores espalhados em 100 países, com atuação nos mercados imobiliário e de infraestrutura.

O modelo inovador de discussões do GRI Club permite a livre participação de todos os executivos, fomentando a troca de experiências e conhecimento, o networking e a geração de negócios.

Membros do clube também têm à disposição uma plataforma exclusiva para ver mais informações sobre os executivos e as respectivas empresas, marcar reuniões e acessar de modo irrestrito todos os nossos conteúdos.

Saiba mais e solicite sua participação no GRI Club Brazil



MARINA DIAS

MANAGING DIRECTOR, HEAD OF
REAL ESTATE BRAZIL

IMarina.dias@griclub.org