

MARÇO 2026

Conference Spotlight

GRI ESCRITÓRIOS

2026

O **renascimento** do corporativo no Brasil

Redação: Isabella Toledo Diagramação: Gabriel Vieira

Sponsors

EVENT SPONSORS

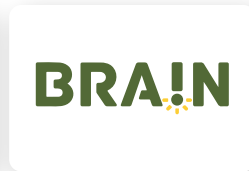
Gold



PARTNERSHIP

Brazil Institute Partners

Diamond



Sectoral Institute Partners

Diamond



Gold



SUMÁRIO INTERATIVO

- Introdução**
- Eleições, governabilidade e continuidade de projetos**
- Desenvolvimentos greenfield seguem sob pressão**
- FIs estão acelerando o novo ciclo corporativo?**
- Otimismo cauteloso é o lema dos investidores**
- Faria Lima ainda lidera em São Paulo**
- Oportunidades e riscos na expansão regional**
- Complexos de uso misto exigem gestão ativa**
- Regulações, IA e ESG impactam as demandas de ocupação**
- Sobre o GRI Institute**
- Contato**

Introdução

O mercado imobiliário corporativo continua a enfrentar um cenário desafiador e transformador, com o segmento de escritórios passando por mudanças estruturais e lidando com um contexto econômico e político altamente complexo.

A combinação de juros elevados, escassez de terrenos e a necessidade de adaptação às novas demandas dos inquilinos - como o espaço adequado para o trabalho híbrido e a exigência por amenities focadas na experiência do colaborador - exige uma abordagem estratégica para enfrentar os altos custos de construção e os novos requisitos de infraestrutura.

O novo GRI Conference Spotlight, que reúne insights compartilhados no GRI Escritórios 2026, explora as principais oportunidades e desafios do mercado, abordando temas como a evolução dos fundos imobiliários, a ascensão dos retrofits e as localizações que estão se consolidando como novos polos corporativos.





Eleições, governabilidade e continuidade de projetos

Segundo José Luiz Pimenta Jr., Diretor de Relações Governamentais e Comércio Internacional da BMJ Consultores Associados, o ano de 2026 deve ser encarado pelo mercado como um período de intensa atividade legislativa e não apenas como um ciclo de transição eleitoral.

A atenção do setor privado deve estar voltada para as mudanças nos escalões técnicos dos ministérios e para a manutenção do diálogo com as lideranças do Congresso, garantindo que as pautas de competitividade e segurança jurídica não sejam paralisadas pelas dinâmicas da disputa política.

De acordo com pesquisas recentes apresentadas por Pimenta, as eleições de 2026 reafirmam um ambiente de extrema polarização, onde a disputa deve ser decidida por uma margem estreita de eleitores centristas que apresentam um perfil mais inclinado a pautas de centro-direita.

Enquanto o atual governo busca consolidar sua base através de incentivos e pautas sociais, como a discussão sobre a jornada de trabalho e programas de transferência de renda, a oposição concentra seus esforços em temas como segurança pública e combate à corrupção para ganhar tração eleitoral.

No âmbito legislativo, prevê-se uma grande renovação da Câmara dos Deputados e do Senado, mas com uma tendência de retorno de figuras políticas tradicionais e experientes em vez de novos perfis de empreendedores políticos.

Do ponto de vista econômico, embora o Brasil apresente indicadores de crescimento e emprego resilientes no curto prazo, a baixa capacidade de investimento público discricionário e a iminência de desafios fiscais projetados para 2027 demandam cautela e monitoramento constante por parte dos investidores.

No plano internacional, a agenda de comércio exterior segue ativa com a busca por acordos estratégicos com o Canadá e os Emirados Árabes, além da conclusão do tratado entre Mercosul e União Europeia.

A influência do cenário político dos Estados Unidos e a postura da futura administração norte-americana também são fatores determinantes que devem moldar as relações diplomáticas e as agendas de segurança na América Latina.





Desenvolvimentos greenfield seguem sob pressão

O setor de lajes corporativas atravessa uma fase de readequação, caracterizada por uma maior seletividade dos investidores e uma pressão crescente por eficiência operacional e disciplina de capital.

No contexto atual, o desenvolvimento de projetos greenfield tornou-se um desafio complexo, exigindo que as empresas antecipem estratégias para viabilizar novos ativos em uma conjuntura econômica de custos elevados e escassez de terrenos.

Além disso, esses empreendimentos enfrentam ciclos de maturação extremamente longos, que podem chegar a dez anos entre a aquisição do terreno e a entrega final, demandando uma resiliência financeira atípica para navegar por diferentes ciclos de taxas de juros e mudanças na legislação urbanística.

Diante da complexidade dos novos desenvolvimentos, o mercado passou a considerar o retrofit como o “novo greenfield” - estratégia que permite que investidores adquiram ativos em localizações consolidadas e realizem atualizações técnicas para recolocá-los no mercado em um prazo menor.

A dinâmica de ocupação também sofreu transformações, com uma demanda crescente pelo modelo “plug and play”, onde a prioridade é a locação de espaços já mobiliados e prontos para uso imediato, e a oferta de amenities e serviços, que buscam atrair colaboradores através de ambientes que integram bem-estar e infraestrutura de alta qualidade.



FIIs estão acelerando o novo ciclo corporativo?

Com uma base que já ultrapassa 3 milhões de investidores, o segmento de fundos de investimento imobiliário (FIIs) no Brasil reflete um perfil predominantemente de varejo, composto por pessoas físicas que buscam, em sua maioria, a regularidade dos dividendos mensais como principal driver de alocação.

Essa pulverização, onde a grande maioria dos cotistas investem menos de R\$ 40 mil, impõe às gestoras o desafio contínuo de educar o mercado sobre a natureza de longo ciclo do setor imobiliário, reduzindo a volatilidade causada por reações a oscilações pontuais de rendimentos ou variações macroeconômicas.

A análise de valor atual também revela uma distorção significativa entre o mercado público e o mercado privado de ativos físicos: enquanto desenvolver um prédio Triple A na Faria Lima exige um investimento altíssimo, o investidor pode acessar ativos idênticos via FIs por um valor implícito significativamente inferior.

Adicionalmente, as projeções macroeconômicas recentes apontam para uma trajetória de queda da taxa Selic, possivelmente encerrando o ano ao redor de 11,5%, o que tende a intensificar ainda mais o fluxo de capital para ativos de renda variável imobiliária.

Setores como logística e infraestrutura digital, especialmente data centers, aparecem como apostas resilientes para diversificação, mas é no segmento de escritórios - especialmente os precificados com descontos - que os gestores enxergam o maior potencial de ganho de capital através da compressão de cap rates e revisão de contratos de locação.





Otimismo cauteloso é o lema dos investidores

O setor de escritórios vem apresentando um cenário de recuperação consolidada, marcado por uma mudança de humor entre os investidores e fundamentado em dados sólidos de absorção e vacância.

Em São Paulo, o volume de transações brutas atingiu 834 mil metros quadrados no quarto trimestre de 2025, enquanto a absorção líquida alcançou 289 mil metros quadrados, segundo a CBRE Brasil.

A dinâmica de preços tem sido diretamente influenciada pela baixa entrega de novo estoque, que somou apenas 165 mil metros quadrados em 2025 - resultando em uma vacância geral de 16% na cidade - ainda mais restrita no segmento Triple A, com a taxa chegando a 11%.

Nesse contexto, a análise de investimentos atual exige uma comparação entre o retorno do ativo real e o mercado de capitais, especialmente em um ambiente de juros altos que impõe uma “comparação cruel” com títulos públicos como a NTN-B (Nota do Tesouro Nacional Série B, ou Tesouro IPCA+).

Além disso, os family offices estão abandonando a tradicional compra de lajes pulverizadas - modelo que perdeu eficiência de gestão - em favor de estruturas como SCPs, fundos imobiliários ou participações em prédios inteiros com administração única.

No entanto, investidores institucionais como Brookfield e GIC Private Limited têm focado em teses reversionárias, adquirindo ativos abaixo do custo de reposição e apostando na valorização futura dos aluguéis em vez do dividend yield inicial.



No Rio de Janeiro, o cenário é mais complexo e marcado por uma vacância elevada em regiões como o Centro e a Cidade Nova, onde o desenvolvimento de novos ativos ainda não se justifica financeiramente.

A estratégia vencedora no mercado carioca tem sido o flight to quality na Zona Sul, atraindo inquilinos de prédios inferiores para ativos Triple A, além da conversão de prédios corporativos obsoletos através de projetos como o “Reviver Centro”.



Faria Lima ainda lidera em São Paulo

A região da Faria Lima continua sendo o epicentro da atratividade corporativa, com valores de locação superiores a R\$ 300,00 por metro quadrado, absorção líquida de 26,3 mil metros quadrados e queda na taxa de vacância, de 17,3% para 11,6%.

Adicionalmente, os dados de performance dos submercados no último ano reforça a tendência de valorização generalizada, segundo um levantamento da Buildings sobre lajes corporativas A+ na capital paulista no 4º trimestre de 2025.

Pinheiros destacou-se na absorção líquida, com 26,3 mil metros quadrados ocupados e redução na taxa de vacância, de 17,3% para 11,6%. Na Chucry Zaidan, o índice caiu de 17,7% para 16,2%, enquanto na Avenida Paulista, a vacância atingiu 6,3%, o que impulsionou um aumento significativo nos preços.

Paralelamente, novas tendências de rentabilidade ganham força, como a integração de serviços e amenities estratégicos voltados para o bem-estar dos colaboradores - serviços que se tornaram essenciais para a retenção e fidelização de inquilinos.

No entanto, a localização continua sendo o principal fator decisivo, muitas vezes vinculada à proximidade com as residências dos executivos e ao status conferido por endereços de prestígio.

O futuro das regiões consolidadas também depende da infraestrutura urbana. Em São Paulo, os recursos provenientes dos CEPACs (Certificados de Potencial Adicional de Construção), que somam cerca de R\$ 2,2 bilhões, são essenciais para financiar melhorias em áreas chave da cidade.

Esses recursos viabilizam projetos como o rebaixamento de vias na Juscelino Kubitschek, a revitalização do Largo da Batata e a expansão do metrô, iniciativas que são fundamentais para sustentar a valorização de regiões como Pinheiros e a “Nova Faria Lima”.



Oportunidades e riscos na expansão regional

A expansão regional e a descentralização do mercado corporativo brasileiro vão além da simples ocupação geográfica, consolidando-se como uma decisão estratégica fundamental para investidores e ocupantes em busca de novas oportunidades fora do eixo tradicional de São Paulo.

Para grandes investidores institucionais, o principal desafio ao avançar para regiões secundárias está na escala - fundos globais com bilhões de dólares sob gestão enfrentam dificuldades para justificar projetos de menor porte devido aos altos custos fixos de relatórios e gestão, o que acaba favorecendo investidores locais e family offices com maior capilaridade e conhecimento das dinâmicas regionais.

A disparidade técnica entre as exigências de clientes globais e a infraestrutura disponível no interior do país também é notável. Multinacionais exigem padrões rigorosos de segurança e saúde, que muitas vezes não estão presentes em cidades menores, forçando ajustes nos padrões corporativos ou dificultando locações imediatas.

Adicionalmente, observa-se um movimento crescente de retrofit e conversão de uso, no qual edifícios corporativos obsoletos são transformados em unidades residenciais ou hotéis. Essa prática ajuda a reduzir o estoque de prédios que dificilmente seriam novamente ocupados por escritórios.

Na execução, o retrofit é considerado uma solução ágil, desde que a estrutura original suporte as atualizações necessárias sem exigir intervenções complexas que inviabilizariam o custo de construção.

Apesar do otimismo em outras capitais e grandes cidades, a descentralização territorial exige cautela analítica. A liquidez de saída em áreas menos centrais é inferior, e a demanda pode ser volátil, sem apresentar fluxo contínuo de novos inquilinos após o término de contratos atípicos.



Complexos de uso misto exigem gestão ativa

Desenvolver um empreendimento de uso misto não significa apenas empilhar funções, mas sim orquestrar a combinação de diferentes públicos, ciclos operacionais e demandas sem sacrificar a eficiência do capital ou a liquidez do ativo.

O maior sucesso de um empreendimento dessa magnitude reside na gestão invisível dos fluxos de movimento e na preservação da experiência de cada público.

O morador de um empreendimento de alto padrão, por exemplo, valoriza o acesso facilitado aos restaurantes do shopping, mas rejeita terminantemente compartilhar elevadores ou áreas comuns com o fluxo de pacientes de um hospital ou hóspedes de um hotel.

Essa complexidade também se estende à esfera técnica e jurídica, onde a interligação de torres obriga o cumprimento de legislações de segurança contra incêndio mais onerosas e exige convenções de condomínio milimetricamente detalhadas para evitar conflitos de custeio entre os diferentes usos.

Outro ponto de atenção é a “armadilha” da fachada ativa: embora incentivada pela legislação municipal da capital paulista, ela pode gerar lojas vazias caso sejam integradas sem planejamento e pesquisa adequada de vocação comercial, tornando-se um custo para o condomínio.

Fora dos grandes eixos como São Paulo e Rio de Janeiro, o modelo de uso misto revela uma força ainda mais impressionante devido à carência de infraestrutura de qualidade nas cidades do interior.

A instalação de hotéis de bandeira internacional dentro de shoppings em cidades como Maringá ou Uberlândia frequentemente resulta em taxas de ocupação que superam os 90%, por oferecerem maior segurança, opções de lazer e conveniência em um único local.

O futuro desse modelo parece caminhar para um diferencial que migra do design e da decoração para uma oferta de serviços de hotelaria 24 horas, como concierge e lava-rápido privativo, transformando a rotina do usuário em uma experiência de conveniência ininterrupta.





Regulações, IA e ESG impactam as demandas de ocupação

Em São Paulo, observa-se um paradoxo estrutural evidente: enquanto o número de empresas que demandam áreas entre 5 mil e 10 mil metros quadrados cresceu 59% nos últimos 15 anos, o tamanho médio dos novos empreendimentos reduziu cerca de 12% devido às restrições do Plano Diretor.

Essa fragmentação do estoque dificulta a consolidação de grandes operações em um único ativo, forçando uma ocupação mais pulverizada ou o deslocamento para áreas secundárias e retrofitadas.

Simultaneamente, a inteligência artificial (IA) começa a influenciar a dinâmica de ocupação, permitindo que as empresas aumentem a produção com menos funcionários ou estabilizem seus headcounts, muitas vezes adotando soluções de BPO (Business Process Outsourcing) - onde funções tradicionais de escritório, como atendimento ao cliente ou operações internas, são transferidas para parceiros externos.

No modelo de trabalho, consolidou-se o formato híbrido baseado na intencionalidade e na performance, transformando o escritório em um espaço de conexão e aproximação cultural, onde a presença da liderança atua como o principal catalisador para atrair os times de volta ao presencial.

A pauta de ESG (Ambiental, Social e Governança) também evoluiu de selos puramente projetuais para um pré-requisito para grandes ocupantes e multinacionais, abrangendo desde o uso de energia limpa e gestão de resíduos até exigências de certificações LEED e FitWell.

Financeiramente, o aumento exponencial nos custos de CAPEX para obras de mobiliário e tecnologia tornou-se um grande obstáculo para mudanças de sede, resultando na adoção crescente de soluções de managed offices - espaços de trabalho totalmente equipados e gerenciados por uma empresa fornecedora - e escritórios flexíveis.

Em última análise, o sucesso da retenção de talentos e da ocupação produtiva depende de facilitar a vida do usuário para além das catracas, reduzindo o impacto do deslocamento urbano e entregando ambientes que os colaboradores efetivamente queiram frequentar.



GRI Institute

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Institute conecta atualmente **mais de 20.000 líderes seniores de 110+ países**, atuando nos mercados imobiliário e de infraestrutura.

O modelo único de reuniões visando a troca de conhecimento e a definição de tendências promove uma troca contínua de experiências, ideias e soluções, conectando desenvolvedores, investidores, formuladores de políticas públicas e as mentes mais inovadoras.

Ao incentivar diálogo constante, análise rigorosa e a reimaginação do possível, o GRI Institute se posiciona como um farol de clareza, impulsionando transformações globais no mercado imobiliário e na infraestrutura.

Nossa missão é construir pontes, transformar conhecimento em impacto e elevar cada interação, criando oportunidades que vão moldar o futuro das cidades.

MAIS INFORMAÇÕES SOBRE O GRI INSTITUTE



Alexandre Fernandes

Partner & Managing Director, Real Estate Brazil
alexandre.fernandes@griinstitute.org

GRI Institute



[linkedin.com/gri-institute-brasil](https://www.linkedin.com/company/gri-institute-brasil)



[youtube.com/@GRIInstitute](https://www.youtube.com/@GRIInstitute)



[instagram.com/griinstitute.brazil](https://www.instagram.com/griinstitute.brazil)



[griinstitute.org/realstate](https://www.griinstitute.org/realstate)



contentgri@griinstitute.org

PRÓXIMOS EVENTOS

LEIA MAIS