



INTRODUÇÃO PARA INVESTIDORES • 2026

Lar.go

A rede de totens que coloca o mercado imobiliário na praça pública.

Chapecó • Santa Catarina • Brasil

A empresa em um minuto

- Lar.go opera totens self-service ao ar livre em praças, shoppings e pontos de alto fluxo, levando busca, avaliação e negociação de imóveis para a rua — 24 horas, sem fila e sem agência.
- O totem qualifica; o corretor humano fecha. A operação nasce dentro da Realizar Negócios Imobiliários (CRECI/SC 5784, desde 2010), com SPE própria em constituição.
- Cada totem é, ao mesmo tempo, ponto de captação imobiliária, mídia digital urbana (DOOH), hotspot de Wi-Fi patrocinado e sensor anônimo de fluxo de pessoas — quatro receitas sobre um único CAPEX.

5

jornadas self-service

comprar · alugar · vender · delegar · simular

4

receitas por totem

imobiliário · DOOH · Wi-Fi · dados

24/7

disponibilidade

sem horário comercial

O problema

- O mercado imobiliário brasileiro ainda funciona em horário comercial e dentro de quatro paredes. Quem passa na praça às 20h com uma dúvida sobre aluguel não tem para onde ir.
- Do lado da oferta, a imobiliária média depende de portais que cobram por lead e não entregam contexto local. Do lado da cidade, o mobiliário urbano é ocioso e sem dados.
- O resultado é atrito: leads perdidos fora do horário, custo de aquisição crescente e espaços públicos que não geram receita nem informação para quem os administra.

Por que ninguém resolveu ainda

Portal imobiliário não põe hardware na rua e mídia exterior não entende imóvel. O problema mora exatamente na fronteira entre os dois setores — e é por isso que continua aberto.

A solução

- Um totem outdoor reforçado, com tela de alto brilho, conectividade 4G/5G e software próprio, instalado em pontos de fluxo com autorização municipal.
- Cinco jornadas guiadas: comprar, alugar, vender, deixar com a imobiliária e simular financiamento. O visitante sai com uma estimativa de valor e um atendimento humano agendado.
- Entre uma interação e outra, a mesma tela vende mídia programática e o Wi-Fi patrocinado converte o passante em audiência mensurável — com portal de consentimento em conformidade com a LGPD.
- Gabinete IP65 com vidro antivandalismo, PC industrial embarcado, sensor de contagem anônima e software próprio com painel de KPIs em tempo real.

IP65

gabinete outdoor

vidro antivandalismo

≥ 5.000

cd/m² de brilho

leitura sob sol direto

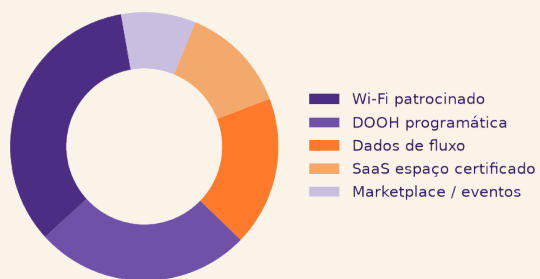
LGPD

por desenho

consentimento granular

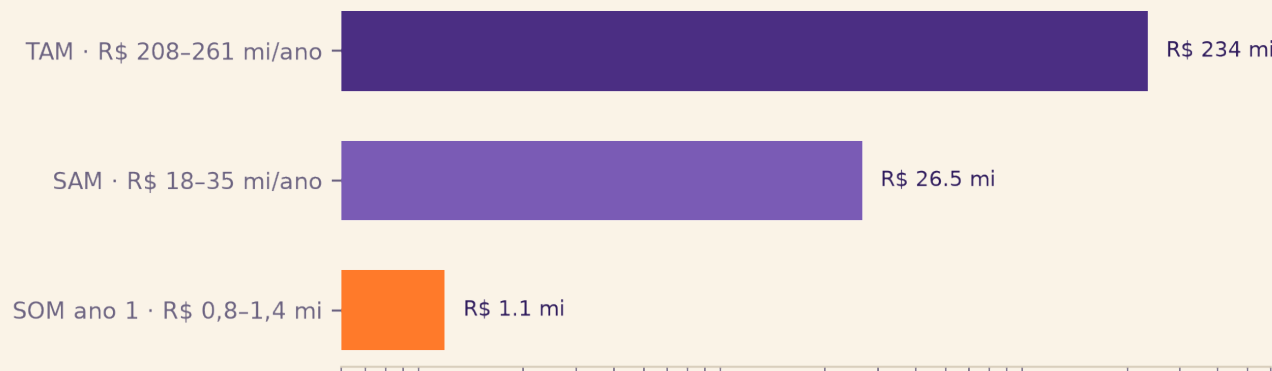
Como o totem ganha dinheiro

- Wi-Fi patrocinado com portal de captura, contratos anuais com patrocinador âncora.
- Mídia programática DOOH vendida por SSP, com preço por mil impressões e taxa de ocupação medida.
- Assinatura de dados anônimos de fluxo para varejo, prefeitura e gestores de espaço.
- Serviços imobiliários: leads qualificados, intermediação e o modelo de locação por semana.
- Receita combinada de referência entre R\$ 12 mil e R\$ 27 mil por totem/mês conforme a maturidade dos vetores ativos.



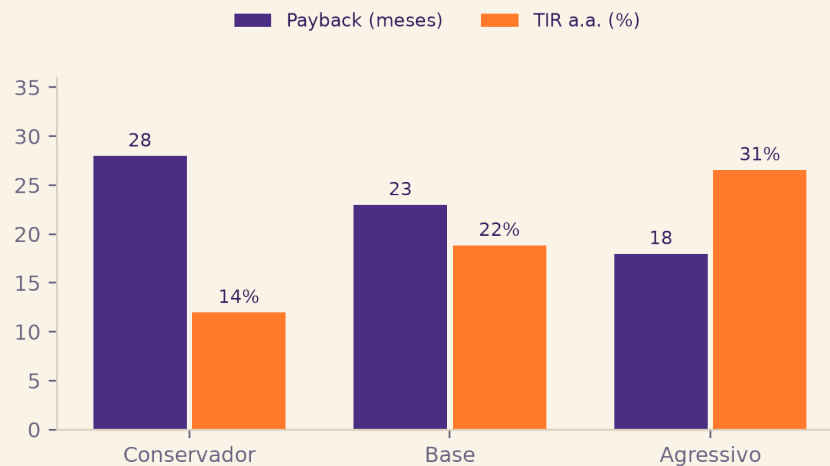
Mercado

- O mercado endereçável considera três blocos no Oeste de Santa Catarina: locação de curta e média duração, publicidade exterior regional e Wi-Fi patrocinado B2B2C.
- O SOM do primeiro ano é deliberadamente pequeno e verificável: entre R\$ 0,8 e R\$ 1,4 milhão, com 15 a 25 totens ativos.
- A tese não depende de capturar um mercado nacional; depende de provar densidade em uma cidade média e repetir o modelo cidade a cidade.



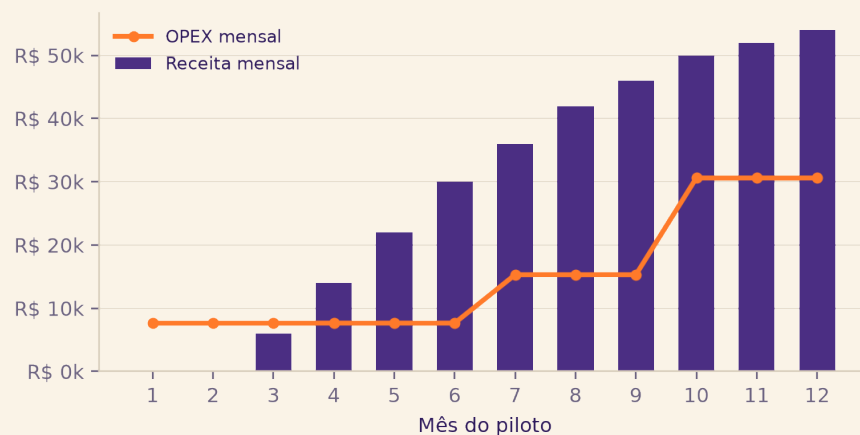
Economia unitária

- CAPEX por totem no caso base: R\$ 35.400, com faixa de R\$ 23 mil a R\$ 52 mil conforme especificação de tela e obra civil.
- OPEX por totem/mês no caso base: R\$ 2.550 — energia, conectividade, manutenção, seguro, curadoria de conteúdo, nuvem e uso do solo.
- Margem de contribuição-alvo de 60% no décimo segundo mês. Payback do lote piloto entre 18 e 28 meses conforme cenário.



Plano de MVP em Chapecó

- Doze meses divididos em quatro fases com portões de decisão explícitos: pré-piloto regulatório, piloto de 3 totens, validação comercial e escala para 12 totens.
- Cada fase tem critério objetivo de GO/NO-GO — uptime, sessões de Wi-Fi, ocupação de mídia, receita combinada e custo por lead.
- A empresa só escala se o piloto sustentar receita combinada de R\$ 15 mil por totem/mês em dois meses consecutivos.



Onde estamos

- Marca, identidade, produto digital e demonstração pública do totem já construídos e operando em ambiente de teste.
- Base institucional em Chapecó: interlocução com poder público, pontos pré-mapeados e rede universitária local.
- Portfólio de propriedade intelectual em preparação e linhas de crédito e fomento identificadas.
- Nada aqui está assinado: os itens acima são status de preparação, não contratos fechados.

Como ler esta página

Marca, produto digital e demonstração do totem já existem e podem ser vistos ao vivo. Concessão de espaço público, patente e contratos de mídia estão em preparação. Nada aqui está assinado.

Expansão

- A sequência é deliberadamente conservadora: validar Chapecó, replicar em Joinville, Florianópolis e Curitiba, e só então sair do país.
- Montevideú é a primeira praça internacional avaliada, por estabilidade institucional e proximidade cultural e logística.
- Lisboa aparece como sede corporativa europeia possível, com a ressalva de que o espaço público já está concedido a operadores globais de DOOH.
- Internacionalizar antes do breakeven doméstico destrói foco — essa é a regra que a empresa impôs a si mesma.

A regra que impomos a nós mesmos

Nenhuma praça internacional é aberta antes do breakeven operacional em Chapecó. Expansão sem densidade comprovada é queima de caixa disfarçada de tração.

A rodada

- Estamos estruturando uma rodada pré-seed/seed para financiar o piloto de Chapecó e o primeiro lote de escala.
- Uso dos recursos: lote de totens e obra civil, capital de giro operacional, proteção de propriedade intelectual, time técnico e comercial.
- Em paralelo, buscamos capital não dilutivo em linhas de fomento e crédito de inovação já mapeadas.
- Valores, valuation e instrumento são discutidos individualmente, sob NDA.

O que o investidor recebe

Conversa de 30 minutos com o fundador, demonstração do totem em tempo real e, sob NDA, o dossiê completo: economia unitária detalhada, portfólio de PI, plano de MVP com custos e mapa regulatório.



Vamos conversar?

contato@largo.imb.br

Chapecó · Santa Catarina · Brasil

Demonstração pública do totem e materiais em largo.imb.br

Projeções indicativas construídas sobre dados públicos (IBGE 2022, CCSP/Intermeios 2023, ABRINT/IDC 2024) e premissas próprias. Não há fluxo de caixa auditado. Este material é informativo e não constitui oferta de valores mobiliários.