



O mercado imobiliário aberto 24 horas, na praça pública.

O lar que fica. O passo que vai. Rede de totens self-service que coloca o mercado imobiliário na praça pública, aberto 24 horas por dia.

O problema

- A imobiliária fecha às 18h; a cidade não. Quem trabalha em horário comercial só procura imóvel no fim de semana.
- O balcão intimida: preço, comissão e simulação raramente aparecem antes da conversa com um corretor.
- Portais digitais resolvem a busca, mas devolvem lead frio e sem contexto de bairro.
- O resultado é um funil caro: muito clique, pouca visita qualificada.

A solução

Rede de totens self-service que coloca o mercado imobiliário na praça pública, aberto 24 horas por dia.

- Comprar — Busca por bairro, faixa de preço, dormitórios e tipologia. Ficha completa, galeria e contato direto com o corretor.
- Alugar — Locação com filtros de garantia — fiador, seguro-fiança ou caução — e prazo, sem passar por balcão.
- Vender — Cadastro em etapas com avaliação estimada na hora, calculada a partir do ticket médio por metro quadrado do bairro.
- Deixar com a imobiliária — Captação assistida para quem prefere delegar: comissão, prazo médio e vitrine no totem explicados de forma aberta.
- Simular — Financiamento (SAC e Price), rentabilidade de aluguel e custo real de venda — três calculadoras no mesmo toque.

Como funciona

01

Chegue à praça

O totem fica em espaço público de alta circulação, iluminado e acessível a qualquer hora.

02

Toque a tela

Nenhum cadastro, nenhum aplicativo para baixar. A jornada começa no primeiro toque.

03

Explore e simule

Imóveis reais, filtros de verdade e calculadoras que mostram o número antes da assinatura.

04

Fale com gente

Ao final, o contato vai direto para o corretor responsável — o totem qualifica, o humano fecha.

Números do modelo

24/7

Atendimento sem fila

O totem não fecha, não tira férias e não deixa o cliente esperando.

320 mil

Impressões por mês

Estimativa de fluxo agregado da rede em pontos de alta circulação.

6

Pontos mapeados

Praças, shopping, universidade e corredores comerciais em Chapecó.

4,7

Meses de payback

Cenário base por totem, considerando as frentes de receita combinadas.

Projeções de cenário base. Sujeitas a variação de execução, custo de ponto e sazonalidade de mídia.

Frentes de receita

Mídia local

Espaço publicitário para o comércio do bairro, com pacotes a partir de valores acessíveis ao pequeno anunciante.

Wi-Fi patrocinado

Portal cativo com marca patrocinadora, ampliando de forma relevante o tempo de permanência na praça.

Dados de fluxo

Métricas agregadas e anonimizadas de circulação, em conformidade com a LGPD.

Parceria pública

Contrapartida com a prefeitura: mobiliário urbano ativo, iluminado e com serviço real ao cidadão.

DOOH programática

Inventário conectado a plataformas de compra automatizada, gerando receita passiva fora do horário comercial.

Marketplace hiperlocal

Vitrine para serviços do entorno e agendamento de operações itinerantes na praça.

CENÁRIO BASE

Unit economics por totem

R\$ 60 mil

CAPEX por totem

8,5 meses

payback estimado

5

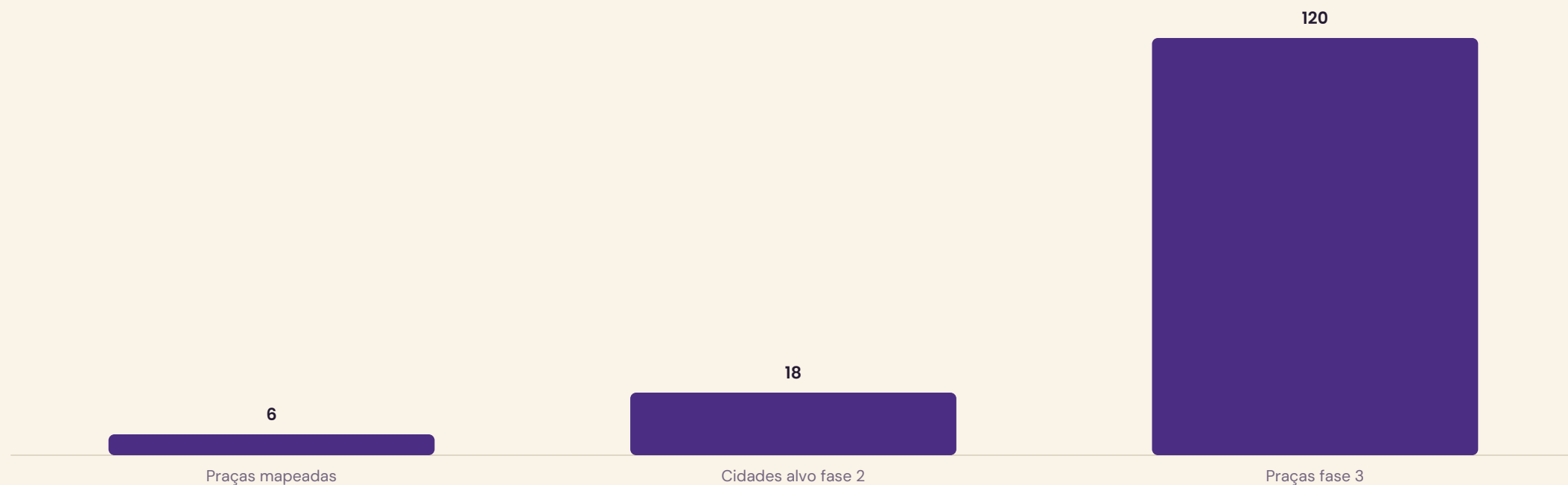
vetores de receita ativos

IP54+

gabinete outdoor com IA embarcada

O detalhamento de custo por ponto, contratos de mídia e margens por praça está no dossiê completo, liberado sob NDA em largohub.co/reuniao.

Mercado endereçável



Expansão por praça, não por cidade: cada ponto tem viabilidade própria e não depende de rede instalada.

Tecnologia e IA

- Camada de IA própria para atendimento, triagem de lead e resumo de conversa para o corretor.
- Software e hardware licenciáveis para operadores em outras praças.
- Telemetria de disponibilidade, uso e mídia em tempo real, com métricas agregadas e anonimizadas (LGPD).
- Propriedade intelectual em rota de depósito no INPI com extensão PCT.

Roadmap

Fase 1

Piloto

Primeira rede de totens em praça, validação das cinco frentes de receita em campo.

Fase 2

Densidade

Ampliação na cidade-piloto e primeiros contratos de mídia recorrente.

Fase 3

Replicação

Praças de médio porte e licenciamento para operadores parceiros.

Rodada

Buscamos capital de piloto para instalar a primeira rede, validar receita em campo e preparar a expansão. Uso de recursos: hardware, instalação e operação dos pontos, produto e IA, e estrutura comercial mínima.

Deck Magna, tese de investimento e dossiê de mercado completo são liberados sob NDA.



Vamos colocar um totem na sua praça.

Agende uma conversa em largohub.co/reuniao ou escreva para info@largohub.co.

CONTATO

Brasil · info@largohub.co · 21/08/2026