

EM PAUTA

Grupo Zaluski lança operação imobiliária e prevê 15 franquias até o fim de 2026

Com foco na intermediação de imóveis usados, i.imóveis aposta em tecnologia, treinamento e processos padronizados

Sofia Kramp Leke
sofial@jcrs.com.br

O Grupo Zaluski amplia sua atuação com o lançamento da i.imóveis, operação de intermediação imobiliária que chega ao mercado com um modelo de franquias inspirado nas principais redes internacionais. A empresa aposta em tecnologia, treinamento e processos padronizados e tem como meta chegar a 15 franquias até dezembro de 2026.

A entrada nesse mercado é resultado de uma trajetória construída em diferentes áreas de negócio e da percepção de que a comercialização de imóveis ainda enfrenta gargalos no Brasil. Segundo Paulo Siqueira, vice-presidente do Grupo Zaluski, a empresa tem know-how e larga experiência em negócios de intermediação. Essa experiência passa pelo mercado financeiro, por operações de financiamento de capital de giro para pessoas físicas, pela administração de consórcios e por projetos de franquias ligados ao setor automotivo. Agora, esse conhecimento é levado para o setor imobiliário em uma nova frente de atuação.

A escolha pelo sistema de franchising também acompanha um movimento que vem ganhando força no País. De acordo com o vice-presidente, o modelo apresentou crescimento de 10,1% no primeiro trimestre de 2026, na comparação com o mesmo período de 2025, segundo levantamento da Associação Brasileira de Franchising (ABF). O grupo levanta que a experiência com diferentes formatos de negócio



GRUPO ZALUSKI/DIVULGAÇÃO/JC

Empresa quer aumentar o número de franquias junto ao movimento do franchising que vem ganhando força

cria uma base para desenvolver uma rede com maior capacidade de expansão.

A nova operação terá como foco principal o mercado de imóveis usados, que tem sentido os efeitos das taxas de juros elevadas e da falta de lançamentos direcionados especialmente à classe média. Nesse cenário, a empresa identifica espaço para melhorar a organização da intermediação. “A competição nesse segmento ocorre de uma forma que, para nós, carece de uma melhor organização que possa facilitar a atuação dos corretores e demais operadores, reduzindo custos e aumentando ganhos para todo o sistema”, afirma Siqueira.

É a partir desse contexto que a i.imóveis estrutura sua proposta. A intenção é formar uma rede nacional apoiada em tecnologia, inteligência comercial, treinamento permanente e processos padronizados. Ao mesmo tempo, a empresa busca ampliar a exposição dos imóveis e a rede de relacionamento entre profissionais, aproximando

do quem quer vender de quem procura comprar.

Para atender a diferentes perfis dentro do setor, a operação terá quatro formatos de franquia. Há a opção de uma operação completa com a marca i.imóveis, o modelo de co-branding para imobiliárias já estabelecidas, a incubadora com coworking na sede da empresa e a modalidade voltada ao corretor individual de alta performance. A variedade de formatos permite que o profissional escolha uma estrutura mais adequada à sua forma de atuação.

A proposta de ampliar a eficiência também chega à remuneração dos corretores. Além do suporte comercial, tecnológico e de marketing, os franqueados terão uma estrutura pensada para reduzir custos operacionais. Segundo a empresa, enquanto o mercado tradicional costuma remunerar o corretor com cerca de 50% da comissão, o modelo da i.imóveis pode proporcionar participação de até 85%, conforme o formato escolhido. Por trás

dessa estrutura está também uma rede de suporte construída pelo próprio Grupo Zaluski.

A empresa mantém profissionais de Engenharia Ambiental, Psicologia e Recursos Humanos, entre outras áreas, que dão apoio aos demais setores da administração. A estrutura acompanha as exigências legais e operacionais relacionadas às áreas ambiental, trabalhista e tributária, além de relações de consumo e planejamento estratégico, dentro de práticas ESG (sigla em inglês para o conjunto de diretrizes e critérios que as empresas usam para medir, gerenciar e reportar seus impactos nas áreas ambiental, social e de governança).

Para Siqueira, esse movimento faz parte de uma estratégia que combina experiência e disposição para testar novas formas de fazer negócios. A ideia é levar ao mercado imobiliário uma estrutura que ajude a tornar a intermediação mais ágil, organizada e rentável, sem perder de vista a viabilidade da operação.

Raio-x

- **Empresa:** Cia Zaluski de Negócios
- **Ano de fundação:** 1981
- **Cidade de origem:** Porto Alegre
- **Faturamento em 2025:** R\$ 370 milhões
- **Projeção de faturamento para 2026:** A empresa projeta o mesmo volume de faturamento para 2026, considerando a permanência da atual política econômica que tem mantido os juros em patamares elevados, muito embora alguns investimentos possam colaborar para o alcance de uma variação positiva.
- **Investimentos em inovação e tecnologia:** A empresa, em parceria com a Pucrs, há cerca de um ano vem investindo no desenvolvimento de um projeto de pesquisa e inovação no segmento automotivo, buscando implementar dinâmicas e procedimentos voltados à modernização dos processos de oferta de produtos e serviços nos segmentos em que atua, objetivando um modelo de certificação que garanta a fidelidade dos seus clientes, além de atrair novos consumidores.
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** consolidação dos novos negócios que estão sendo implementados, de modo a ampliar a gama de atuação em, pelo menos, dois novos segmentos vinculados aos negócios imobiliários (incorporação e franchising), além da continuidade dos investimentos no segmento automotivo.



PAULO SIQUEIRA/ARQUIVO PESSOAL/JC

“Novas ideias e novas formas de atuação em negócios estiveram sempre presentes na nossa visão empresarial, mas sempre com base em modelos que possam garantir a melhor condição de viabilidade dos empreendimentos na busca de resultados positivos”

Paulo Siqueira,
Vice-presidente