

# Vacância em comércios no térreo de prédios chega a 80% em SP

Ocupação de fachadas ativas ainda patina na cidade e incorporadora já recorre a leilão

Por **Ana Luiza Tieghi** — De São Paulo

18/08/2025 05h02 · Atualizado agora



O Conjunto Nacional é exemplo de prédio com fachada ativa; na última década instrumento voltou a ser incentivado em SP — Foto: SDI/Divulgação

Um instrumento urbanístico tem se transformado em peso para as incorporadoras. Em São Paulo, a prefeitura exige que prédios com mais de 20 metros de frente tenham “fachada ativa”, um espaço de uso não residencial no térreo, com acesso para a rua. Há um benefício em troca, que permite que a incorporadora construa mais no terreno. A ideia é aproximar serviços e comércio da moradia e evitar quarteirões fechados por muros, que dão sensação de insegurança.

No entanto, muitos desses projetos estão ficando vagos, o que traz custos para incorporadoras, condomínio ou quem ficou com a propriedade daquele imóvel. O leilão já se tornou uma saída.

A consultoria CBRE tem um levantamento de fachadas ativas na capital paulista, de 2015 a 2028 — inclui projetos que já foram lançados, mas estão em obras. Victor Hirata, gerente sênior de retail da empresa, conta que 234 mil m<sup>2</sup> estão previstos, dos quais 63% já foram entregues. Desse total, a parcela de fachadas com algum “problema de absorção” pode se aproximar de 80%. Taxas de vacância próximas a isso foram encontradas em outro levantamento, da Associação Comercial de São Paulo (ACSP).

# Mais lojas nos prédios

Volume de fachadas ativas cresce em SP, mas vacância é alta

## Estoque de fachadas ativas, em metros quadrados\*



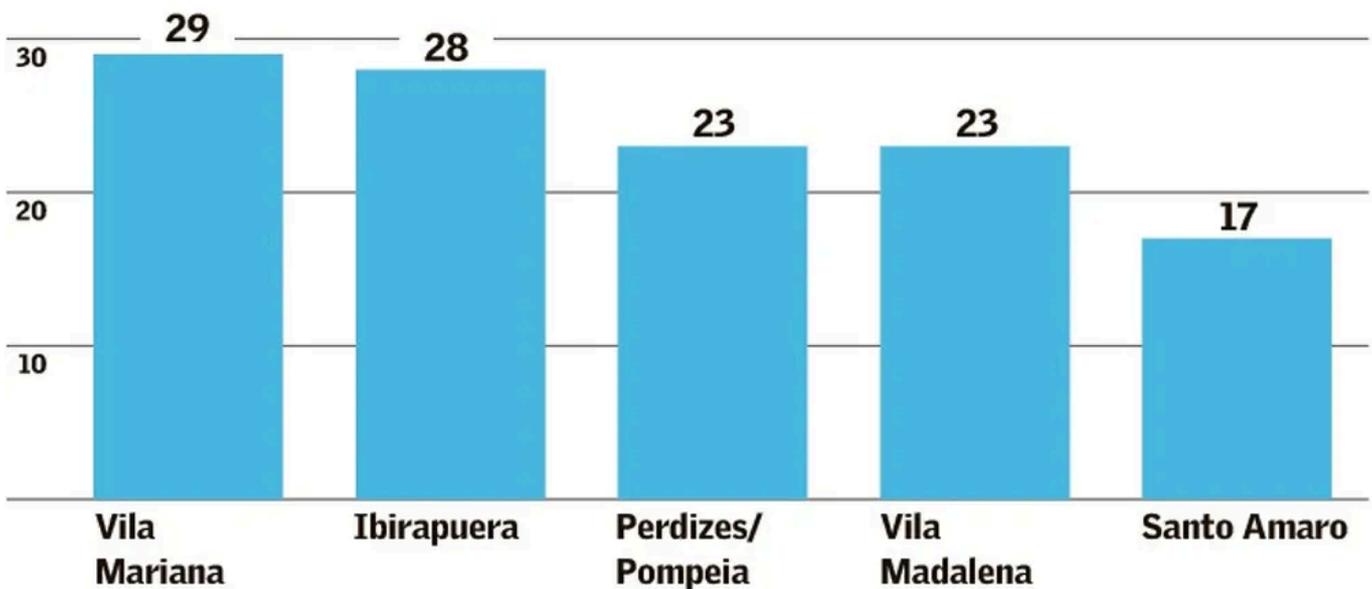
**Total** 234 mil

## Lojas em fachadas ativas, em unidades\*

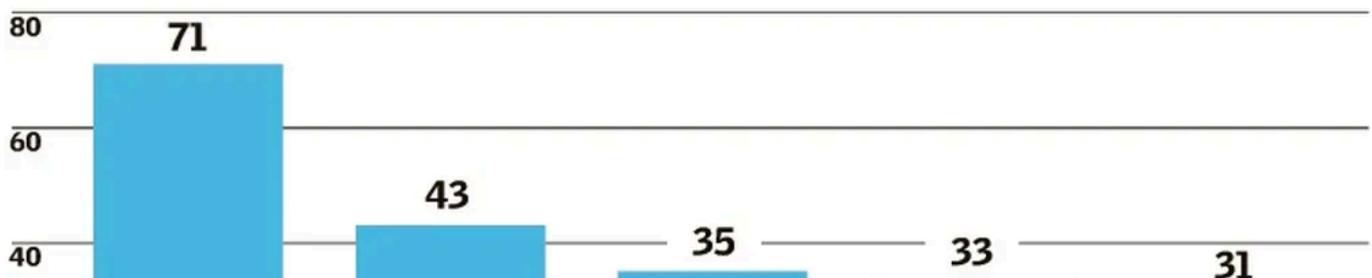


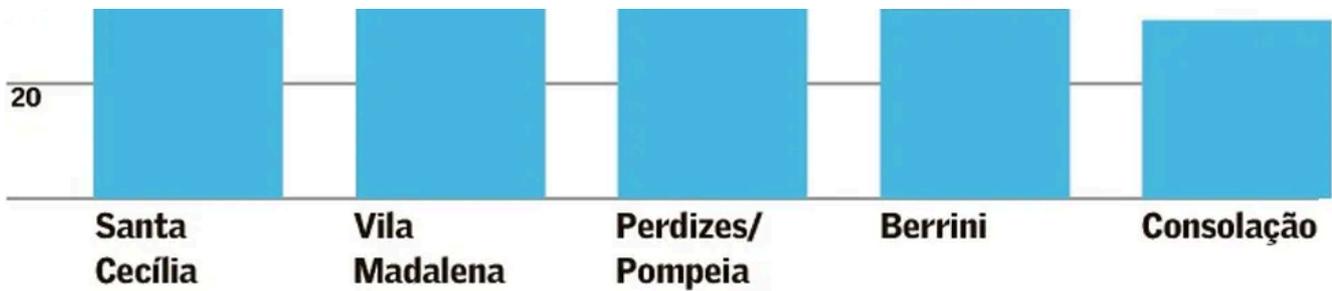
**Total** 998

## Bairros com mais projetos residenciais com fachada ativa\*\*

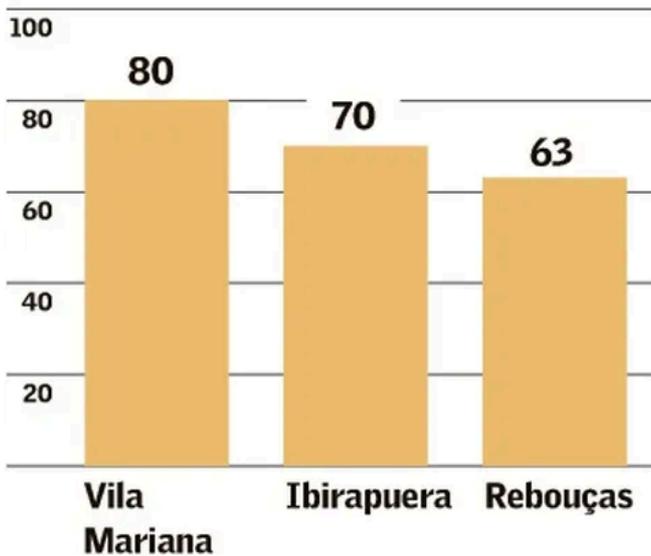


## Bairros com maior proporção de residenciais com fachadas ativas\*\*





### Taxa de vacância em regiões selecionadas



### Principais usos das fachadas

Redes, mercados, academias, conveniência, serviços médicos e estéticos, restaurantes

**20%**

Dos novos residenciais da cidade, de 2016 a 2023, tinham fachada ativa

**200m<sup>2</sup>**

É a área média das lojas de fachada ativa; em geral, são duas lojas por prédio

Fonte: CBRE e Associação Comercial de São Paulo. \*De 2015 a 2028. \*\*De 2016 a 2023

Segundo a CBRE, mais 87 mil m<sup>2</sup> ainda vão entrar no mercado nos próximos três anos, o que pode engrossar os espaços vagos.

A incorporadora You, Inc, que no primeiro trimestre tinha uma alavancagem (dívida líquida sobre patrimônio líquido) de 483,7%, colocou para leilão cinco fachadas ativas em empreendimentos já entregues. O certame é realizado pela leiloeira Bayit.

Os imóveis, em Pinheiros, na Vila Mariana, Vila Madalena e no Brooklin, estão disponíveis com descontos de 40% a 50%, até o dia 3 de setembro. A You, Inc foi procurada, mas não respondeu ao contato do **Valor**.

Avraham Dichi, fundador da Bayit, analisa que as incorporadoras são especializadas no mercado residencial e, em geral, não possuem estrutura para vender imóveis comerciais, como as fachadas ativas, o que atrapalha a busca por compradores. “Se você tem um valor geral de venda (VGV) de R\$ 400 milhões [no residencial] e as fachadas ativas custam R\$ 5 milhões, por exemplo, faz sentido gastar com corretor e diretor especializado? A conta não fecha”, diz.

O leilão é uma forma de dar liquidez aos ativos, ainda que sob desconto — ainda é melhor do que outra saída encontrada na pesquisa da ACSP, de doação do imóvel ao condomínio.

Profissionais e executivos consultados pela reportagem citam uma série de problemas comuns nas fachadas ativas e que atrapalham sua ocupação, como excesso de pilastras no interior e falta de exaustores, de vagas de estacionamento e de espaço para docas. Ainda, há questões de localização, como lojas em ruas sem saída ou com visibilidade obstruída.

Otávio Zarvos, fundador da incorporadora IdealZarvos, defende que suas fachadas ativas não encontram problemas em atrair ocupantes e compradores. A empresa tem um diferencial: “desde o começo da companhia, metade dos prédios que fazemos são comerciais”, diz Zarvos. Ele mantém parte desses imóveis dentro da incorporadora, que gere os contratos de locação. Isso dá expertise, afirma, para projetar espaços adequados ao comércio, e que sejam versáteis.

Guilherme Sawaya, diretor comercial da IdealZarvos, diz que incorporadoras fazem dezenas de reuniões para discutir a planta dos apartamentos, mas apenas um encontro para pensar na fachada ativa. O resultado são imóveis que não conseguem atrair ocupantes.

“

## Tem alguns bairros com deficiência de serviços, lá está tendo grande procura pelas lojas”

— Cláudio Carvalho

Outro ponto que dificulta a ocupação é o preço alto. Hirata e Zarvos afirmam que é comum incorporadores cobrarem pela fachada ativa o mesmo ou até mais do que pedem pelo metro quadrado residencial. “Mas a loja vale o quanto o varejista vai faturar ali”, diz o gerente da CBRE. Conseguir os dados necessários para essa referência, no entanto, é difícil para o incorporador ou o permutante que ficou com essas unidades.

A entrega de fachadas ativas também tem sido concentrada nas zonas Sul e Oeste da cidade, o que aumenta a concorrência para a ocupação. Enquanto essas zonas terão 181 mil m<sup>2</sup> de fachadas ativas até 2028, a zona Norte ganhou menos de 7 mil m<sup>2</sup>, conta Hirata.

A incorporadora AW Realty vai inaugurar uma galeria com lojas em um projeto na região, na avenida Braz Leme. “Tem alguns bairros com deficiência de serviços, lá está tendo grande procura pelas lojas”, diz o fundador, Cláudio Carvalho.

Para o modelo de negócio das incorporadoras, vender essa fachada, ou usá-la como parte do pagamento do dono do terreno, é a melhor saída. No entanto, Hirata diz que o ocupante ideal para esses espaços, os varejistas, estão muito mais “pró-locação”, dado o alto custo do capital.

O leilão pode ser uma forma de encontrar quem ainda quer investir. Esse modelo de venda já é muito usado por bancos nas fachadas ativas que possuem, lembra Thiago Aguirre, CEO da Taba Leilões. Agências bancárias são um prato cheio para incorporadores, que oferecem uma futura fachada ativa como parte do pagamento por aquele terreno. O banco pode, então, fazer ali uma nova agência ou comercializar o espaço via leilão, caminho que muitos acabam adotando, conta Aguirre. Segundo ele, essas fachadas estão concentradas em Pinheiros, Higienópolis, nos Jardins e na Consolação.

As fachadas ativas ocupadas por comércios ajudam a tornar as cidades mais “caminháveis”, o que é bom para os moradores, mas também podem ser uma boa saída para os comerciantes, em um processo retroalimentado pelo mercado imobiliário. “Se você vai fazer uma prospecção para imóvel de rua, ele tem prazo de vida curto”, lembra Simone Santos, sócia-diretora da consultoria Binswanger Brazil, porque essas áreas são muito visadas para a incorporação.

Já estar no térreo de um prédio, dessa forma, diminui as chances da loja ter que ser deslocada para dar espaço a um novo edifício. “Você consegue estabelecer uma relação com o endereço e com o bairro”, diz.

O levantamento da Associação Comercial aponta que os ocupantes mais comuns para as fachadas são redes de supermercados e conveniência. Gustavo Favaron, CEO do GRI Institute, entidade do setor imobiliário, aponta que uma saída para abrir mais possibilidades de ocupantes é transformar os espaços em “coworkings”. Escritórios ou outro tipo de serviço são alternativas especialmente interessantes para as fachadas mais “escondidas”, recomenda Santos.



Victor Hirata, gerente de 'retail' da CBRE, afirma que preço pode ser problema — Foto: Divulgação

< Mais recente

Próxima >

### Conheça o Valor One

Acompanhe os mercados com nossas ferramentas [ACESSAR GRATUITAMENTE >](#)