

ALICERCE

CONSTRUÇÃO — ALTO PADRÃO

BROOKS
CONSTRUTORA

Revista Alicerce by Brooks

BROOKS
CONSTRUTORA

ECO BROOKS

CONSTRUÇÃO — SUSTENTÁVEL

Revista Alicerce by Brooks

COLUNA DO CONVIDADO

**Oswaldo Nachbar Filho***Gestor de Relacionamento e Mentor de Atendimento no mercado "Triple A"*

LUXO SILENCIOSO NA CONSTRUÇÃO: O QUE REALMENTE VAI DIFERENCIAR O ALTO PADRÃO EM 2027

O novo luxo não estará apenas nos materiais, na arquitetura ou na tecnologia. Estará na capacidade de transformar complexidade em tranquilidade e uma boa entrega em uma experiência que permanece na memória.

Durante muito tempo, falar em alto padrão na construção civil significou falar sobre aquilo que os olhos conseguem reconhecer: mármore especiais, madeiras nobres, grandes formatos, metais sofisticados, marcenaria personalizada, arquitetura autoral e tecnologia. Tudo isso continuará tendo valor.

Mas, para 2027, existe uma mudança de perspectiva que merece atenção: o luxo tende a migrar do que é apenas visível para aquilo que é percebido ao longo de toda a jornada. É o chamado luxo silencioso.

Não significa abrir mão da sofisticação. Significa fazer com que ela deixe de depender da ostentação para ser reconhecida.

O que o cliente realmente compra?

Em um projeto de alto padrão, o cliente não compra apenas um produto. Compra confiança para tomar decisões. Compra tempo. Compra segurança. Compra previsibilidade.

Quanto mais sofisticado o projeto, maior também é sua complexidade. Arquitetos, designers, construtoras, fornecedores, marcenarias, instaladores, materiais, prazos e inúmeras decisões precisam funcionar de maneira coordenada.

Talvez o grande desafio do alto padrão nos próximos anos seja justamente este: como administrar essa complexidade sem transferi-la para o cliente. Afinal, existe uma diferença entre entregar uma obra sofisticada e proporcionar uma jornada sofisticada.

A experiência ganha valor

Essa mudança não é apenas uma percepção do mercado de construção. O próprio setor de luxo vem passando por uma transformação semelhante. O estudo *Global Powers of Luxury 2026*, da Deloitte, baseado nas percepções de 420 executivos seniores de dez países, aponta experiência do cliente e fidelização como as maiores oportunidades de crescimento, citadas por 28,6% dos entrevistados. O relatório também destaca a busca por experiências mais personalizadas e por conexões emocionais mais profundas com os consumidores.

A leitura para a construção civil é relevante. Se o consumidor de luxo está valorizando cada vez mais a experiência em torno do produto, o alto padrão na construção também precisará olhar para aquilo que acontece antes, durante e depois da entrega.

O produto continua sendo fundamental. Mas ele deixa de ser suficiente.

Previsibilidade pode se tornar um novo atributo de luxo

Para 2027, uma das perspectivas mais relevantes é a valorização crescente da previsibilidade. Saber o que está acontecendo. Entender o que vem a seguir. Ter informação quando ela é necessária. Conhecer responsabilidades e prazos. E, principalmente, identificar problemas antes que eles se transformem em problemas para o cliente.

Nesse cenário, tecnologia terá um papel cada vez mais estratégico. Não apenas a tecnologia que aparece, mas principalmente aquela que trabalha nos bastidores: integrando informações, acompanhando processos, reduzindo erros, melhorando a comunicação e apoiando decisões.

Um estudo global da JLL, com 12 mil pessoas em 19 países, mostra justamente essa transformação: tecnologia e inteligência artificial começam a influenciar a experiência nos espaços, com uma tendência de integração mais equilibrada e, muitas vezes, invisível.

A tecnologia mais sofisticada poderá ser justamente aquela que o cliente quase não percebe — porque faz tudo funcionar melhor.

Mas tecnologia sozinha não resolve

Existe, porém, um ponto importante. A tecnologia pode melhorar processos, mas não substitui processos bem construídos.

A construção civil ainda enfrenta desafios significativos de produtividade e digitalização. Análises da McKinsey mostram que, apesar dos avanços tecnológicos, o setor continua distante de outros segmentos em produtividade e enfrenta dificuldades para transformar investimentos em tecnologia em mudanças efetivas na forma de trabalhar.

Isso traz uma conclusão importante para o alto padrão: não basta ter tecnologia; é preciso ter cultura, processos e pessoas capazes de utilizá-la para gerar uma experiência melhor.

É aí que a tecnologia deixa de ser discurso e passa a ser valor.

O produto é apenas o começo

Uma pedra extraordinária pode encantar. Uma marcenaria impecável pode impressionar. Uma arquitetura excepcional pode provocar admiração. Mas o produto é apenas o primeiro nível de valor.

Depois dele vem o processo. E, depois do processo, vem a experiência.

É a maneira como o cliente é recebido, orientado, informado e acompanhado. É a atenção aos detalhes. É perceber uma necessidade antes que ela precise ser verbalizada.

É transformar um processo potencialmente complexo em algo simples para quem está do outro lado.

Talvez seja essa a evolução mais interessante do alto padrão: excelência não é apenas fazer bem; é fazer bem de uma maneira que o cliente perceba valor em toda a jornada.

Experiência sem residual não é experiência completa

Existe, porém, uma camada ainda mais sofisticada. Uma obra pode ser entregue com qualidade, cumprir o que foi contratado e superar expectativas. Isso é excelência.

Mas o que acontece depois?

Existe um componente da experiência que nem sempre aparece em uma pesquisa de satisfação: aquilo que permanece quando a entrega termina.

Podemos chamar isso de residual. Residual é a memória emocional deixada por uma experiência. É a sensação que permanece. É a lembrança de como o cliente foi tratado, de como os detalhes foram cuidados e de como determinada empresa fez parte daquele momento.

Porque existe uma diferença entre satisfazer e marcar.

Uma experiência sem residual termina quando a entrega termina. Uma experiência com residual continua na memória.

E é essa permanência que pode transformar satisfação em encantamento, relacionamento e referência.

O luxo que ninguém precisa explicar

Talvez o maior símbolo de luxo na construção em 2027 não esteja necessariamente naquilo que o cliente consegue mostrar aos outros. Pode estar naquilo que ele sente.

Uma porta que funciona perfeitamente. Uma informação que chega antes da pergunta. Uma equipe que resolve sem criar ruído. Um prazo cumprido. Um detalhe percebido antes de ser solicitado. Um problema identificado e solucionado antes de chegar ao cliente.

Isoladamente, são pequenos acontecimentos. Juntos, constroem uma percepção.

O luxo está nos detalhes que não precisam ser explicados.

Cultura: aquilo que sustenta a experiência

Nenhuma experiência consistente nasce por acaso. Por trás dela existe processo. E, por trás do processo, existe cultura.

Uma empresa pode comprar tecnologia, equipamentos e materiais extraordinários. Mas não consegue comprar pronta uma cultura de excelência. Ela precisa ser construída.

Isso passa pela qualificação das pessoas, treinamento, processos claros, responsabilidade, comunicação e consistência.

No alto padrão, a qualidade não pode depender apenas de um profissional excepcional ou de um momento específico. Ela precisa ser parte do jeito de trabalhar.

Porque excelência não é um evento. É uma cultura repetida todos os dias.

O novo consumidor de alto padrão

O consumidor de alto padrão continuará valorizando beleza, exclusividade, design e qualidade. Mas é possível que passe a avaliar com ainda mais atenção aquilo que existe por trás desses atributos.

Quem entrega? Como entrega? Existe transparência? Como as etapas são acompanhadas? Como os problemas são tratados? Existe pós-venda? E, principalmente: como essa empresa faz o cliente se sentir durante o processo?

Essa pergunta ganha importância porque o valor percebido não nasce apenas do objeto adquirido. Nasce também da relação construída em torno dele.

O produto é visto. O processo é percebido. A experiência é sentida. O residual é lembrado.

Menos excesso, mais intenção

Isso não significa que o luxo ficará mais simples ou menos sofisticado. Significa que ele pode se tornar mais intencional.

Menos excesso. Mais curadoria. Menos ostentação. Mais autenticidade. Menos preocupação com aquilo que precisa ser mostrado. Mais atenção àquilo que precisa ser sentido.

O luxo silencioso não elimina o luxo tradicional. Ele o aprimora.

A pedra continuará sofisticada. A marcenaria continuará personalizada. A arquitetura continuará impressionando.

Mas todos esses elementos passarão a fazer parte de algo maior: uma experiência cuidadosamente construída.

O verdadeiro diferencial pode estar no que permanece

Talvez o mercado da construção civil esteja diante de uma mudança importante na própria definição de valor.

Durante décadas, o foco esteve principalmente no que era entregue. Agora, a pergunta pode ser outra:

o que fica depois da entrega?

Fica apenas uma obra bonita? Ou fica confiança? Fica tranquilidade? Fica uma memória positiva? Fica vontade de recomendar? Fica a percepção de que aquela escolha foi acertada?

É nesse ponto que o conceito de residual ganha importância.

Porque o cliente pode esquecer o nome de um determinado acabamento, o fornecedor de um detalhe ou até algumas das decisões tomadas durante o projeto. Mas dificilmente esquecerá como se sentiu durante toda aquela experiência.

O luxo de 2027

O alto padrão de 2027 talvez tenha menos a ver com aquilo que o cliente consegue ver e mais com tudo aquilo que ele não deveria precisar administrar.

O verdadeiro luxo será transformar complexidade em simplicidade, produto em experiência e experiência em memória.

Porque acabamento sofisticado pode ser adquirido. Tecnologia pode ser incorporada.

Mas cultura, processo, consistência e excelência precisam ser construídos.

E talvez seja justamente aí que esteja o verdadeiro luxo silencioso da construção civil:

não apenas entregar algo extraordinário, mas deixar no cliente a sensação de que tudo esteve no lugar certo — inclusive a escolha de quem esteve ao seu lado.

COMO AUMENTAR O VALOR DO SEU TRABALHO OU IMÓVEL

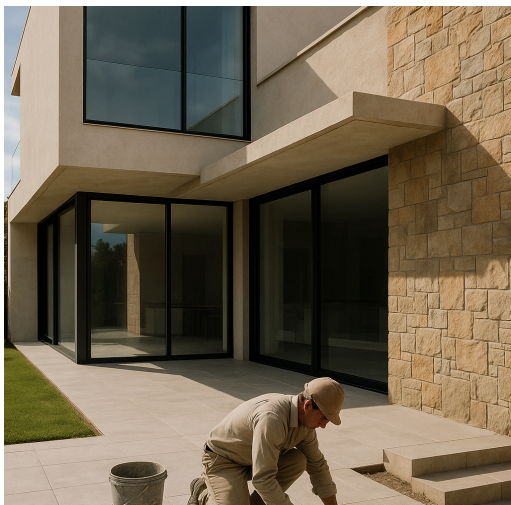


COMO AUMENTAR O VALOR

Aumentar o valor do seu imóvel pode parecer uma tarefa desafiadora, mas com as dicas certas, você pode fazer isso de maneira eficiente e prática. Antes de tudo, é importante entender que o valor de um imóvel não se baseia apenas em sua localização ou tamanho, mas também em sua condição geral, funcionalidade e apelo estético.

Reformas estratégicas podem ter um impacto significativo no valor do seu imóvel. Isso não significa que você precisa gastar uma fortuna em reformas. Às vezes, pequenas mudanças podem fazer uma grande diferença.





MÃO DE OBRA QUALIFICADA PASSA A
SER UM PRODUTO PREMIUM

MÃO DE OBRA QUALIFICADA PASSA A SER UM PRODUTO PREMIUM

Esse, para mim, deveria ser um dos assuntos centrais.

O IBGE mostrou que, em junho de 2026, o custo da mão de obra na construção acumulava alta de 9,59% em 12 meses, enquanto os materiais acumulavam 5,54%.

A própria CBIC colocou qualificação profissional, produtividade e formação de trabalhadores entre as prioridades do setor para 2026–2029.

Isso permite uma provocação muito boa:

“No alto padrão, ter dinheiro para comprar mármore é relativamente simples. Difícil será encontrar quem saiba instalá-lo no padrão esperado.”



PREVISIBILIDADE SERÁ O NOVO LUXO

Adicione valor com eficiência energética

Esse conceito tem muita força para reforma.

O cliente de alto padrão não quer apenas uma obra bonita. Ele quer saber:

Quanto vai custar? Quando termina? O que aconteceu hoje? Qual é o próximo risco? Quem é o responsável?

E há uma justificativa econômica concreta. O SINAPI acumulava 7,26% de aumento em 12 meses em junho de 2026, segundo o IBGE. O custo nacional chegou a R\$ 1.976,37/m² na referência divulgada pelo instituto, lembrando que SINAPI não representa especificamente o custo de uma reforma de alto padrão, mas funciona como indicador da pressão geral sobre os custos da construção. Cronograma atualizado, orçamento rastreável, diário de obra, registro fotográfico, controle de alterações e comunicação profissional deixam de ser “extras tecnológicos” e passam a fazer parte do produto.



“Em 2027, luxo será receber uma obra sem surpresas.”



A CBIC colocou no centro do ENIC 2026 temas como Inteligência Artificial, BIM, plataformas de dados, automação, industrialização e produtividade.

Além disso, o Brasil possui uma Estratégia BIM BR, instituída pelo Governo Federal, com objetivos que incluem disseminação do BIM, capacitação profissional, interoperabilidade, industrialização e sustentabilidade.

Para reformas de alto padrão isso pode virar algo extremamente prático:

Projeto → orçamento → cronograma → compras → execução → RDO → documentação → pós-obra.

Tudo precisa conversar.



A empresa premium precisará profissionalizar o canteiro

Comparar:

Canteiro antigo: improviso, ferramentas espalhadas, informação verbal, compras emergenciais, equipe sem identificação, retrabalho.

Canteiro 2027: organização, logística, controle de acesso, segurança, planejamento semanal, rastreabilidade, gestão visual, treinamento e tecnologia.

E há outra mudança importante: desde 26 de maio de 2026, está vigente a nova redação do capítulo 1.5 da NR-1 sobre Gerenciamento de Riscos Ocupacionais, com orientações também envolvendo fatores de riscos psicossociais relacionados ao trabalho.

Ou seja: gestão de pessoas e segurança não podem ser tratadas como assunto secundário.



Menos fabricação improvisada dentro do apartamento.

Mais montagem planejada.



A CBIC vem tratando industrialização como caminho para produtividade, qualidade e sustentabilidade, especialmente diante da dependência de processos intensivos em mão de obra.

Para reforma de alto padrão, isso pode significar:

kits hidráulicos preparados, pré-montagem, componentes fabricados fora do canteiro, drywall, estruturas metálicas, cortes previamente dimensionados, planejamento logístico de materiais e maior integração com marcenaria, marmoraria, automação e climatização.

A MELHOR REFORMA É A QUE AGREGA VALOR



Existe um dado interessante da ABRAINC/Fipe:

Entre janeiro e abril de 2026, os lançamentos no segmento de Médio e Alto Padrão cresceram 14,6%, embora as vendas do segmento tenham recuado 10,3% no período. A oferta disponível do segmento caiu 6%, para 30,8 mil unidades.

Isso não mede diretamente reformas, mas mostra um mercado premium que merece atenção e no qual simplesmente existir oferta não garante venda.

Eu transformaria isso numa reflexão:

“Quando todos conseguem comprar os mesmos revestimentos, louças, metais e pedras, onde está o verdadeiro diferencial da construtora?”

Provavelmente estará na experiência entregue durante os 8, 12 ou 18 meses da obra.

O CLIENTE COMPRARÁ INFORMAÇÃO JUNTO COM A OBRA

Imagine entregar no final de uma reforma:

1- Cadastro completo de fornecedores e garantias;

projetos as built;

2 - Circuitos elétricos identificados;

3 - Registros das tubulações antes do fechamento;

4 - Manuais dos equipamentos;

5 - Fotos das impermeabilizações;

6 - Especificações de tintas e revestimentos;

7 - Histórico das manutenções futuras.

Isso transforma a reforma em um ativo documentado.

E conversa diretamente com a lógica BIM de manter informações da construção ao longo do seu ciclo de vida.



PARECER BROOKS

MUDAR NÃO É FAZER TUDO DE UMA VEZ. É NÃO PASSAR UM ANO INTEIRO FAZENDO TUDO DO MESMO JEITO.

Depois de 10 anos à frente da Brooks Construtora, acompanhando de perto obras de alto padrão, clientes, arquitetos, fornecedores, equipes e todas as transformações que vêm acontecendo no nosso setor, eu chego a 2027 com uma convicção muito clara: o mercado não precisa apenas de empresas que construam melhor. Precisa de empresas dispostas a trabalhar melhor. Esta edição da nossa revista fala de mão de obra qualificada, previsibilidade, profissionalização do canteiro, inteligência artificial, BIM, dados, informação, processos e experiência do cliente. São assuntos diferentes, mas que, para mim, chegam ao mesmo ponto: não existe alto padrão de verdade sem gestão. Nós somos uma empresa de construção, mas também somos criadores do Vétriks, um sistema de gestão de obras que nasceu justamente da nossa própria necessidade dentro do canteiro. E talvez isso tenha moldado muito a maneira como eu enxergo o futuro da construção. Tecnologia, para mim, nunca foi sobre parecer moderno.

É sobre resolver problema. É conseguir informação mais rápido, antecipar uma decisão, diminuir ruído, registrar o que aconteceu, dar previsibilidade ao cliente e permitir que uma equipe inteira trabalhe olhando para a mesma direção. Mas existe uma coisa que eu repito muito nos encontros do Força Estrutural e faço questão de deixar registrada aqui: não fiquem ansiosos achando que tudo precisa ser colocado em prática de uma vez. Quando participamos de um evento, ouvimos novas ideias, conhecemos tecnologias, processos e empresas, é muito fácil sair dali com a sensação de que precisamos mudar tudo na segunda-feira. Não precisamos. Se uma empresa colocar uma única coisa nova em prática por mês, ao final de um ano serão, em média, 12 mudanças implantadas. Doze melhorias que antes não existiam.

E, se conseguir implementar apenas uma mudança a cada dois meses, ainda assim serão seis diferenças importantes dentro de uma empresa em apenas um ano. Parece pouco quando olhamos para um mês. Quando olhamos para cinco ou dez anos, muda uma empresa inteira. É nisso que eu acredito. Não acredito em transformação baseada apenas em grandes discursos.

Acredito em evolução construída no cotidiano. Um processo melhor. Um relatório melhor. Uma reunião mais objetiva. Um canteiro mais organizado. Uma informação que antes se perdia e agora fica registrada. Um profissional que recebe treinamento. Um problema que antes chegava ao cliente e agora é resolvido antes. Uma tecnologia realmente utilizada, e não apenas contratada. Porque não adianta comprar o melhor sistema se a equipe não alimenta o sistema. Não adianta falar em experiência do cliente se a comunicação continua falhando.

Não adianta ter um projeto extraordinário se o canteiro trabalha no improviso. E não adianta dizer que somos empresas de alto padrão se os nossos processos ainda são de baixo padrão. Essa talvez seja uma das maiores provocações que eu gostaria de fazer aos empresários da construção civil. E quando falo aos meus colegas, faço questão de usar essa palavra: colegas, não concorrentes. Eu acredito profundamente que, no alto padrão, concorrência vira estratégia. Quanto melhores forem as empresas ao nosso redor, melhor será o mercado que estamos construindo. Um setor mais profissional valoriza quem trabalha corretamente, melhora a percepção do cliente, fortalece arquitetos, construtoras e fornecedores e eleva a régua para todos. Por isso, quando divido uma experiência em um evento, quando mostramos um processo da Brooks ou quando conversamos sobre aquilo que funcionou e aquilo que não funcionou dentro da nossa empresa, eu realmente desejo que alguém coloque alguma coisa em prática.

Não precisa copiar tudo. Não precisa transformar a empresa inteira amanhã. Escolha uma coisa. E faça. No mês seguinte, escolha outra. Talvez seja essa constância que separe, nos próximos anos, as empresas que apenas acompanharão as mudanças daquelas que ajudarão a conduzi-las. Depois de uma década de Brooks, eu aprendi que excelência não nasce de uma grande decisão isolada. Ela é resultado de centenas de pequenas decisões repetidas ao longo do tempo. Algumas deram certo. Outras precisaram ser corrigidas. Muitas nasceram de erros.

Outras nasceram ouvindo clientes, arquitetos, engenheiros, fornecedores e até outras construtoras. E continuamos aprendendo. Por isso, quando pensamos no alto padrão de 2027, eu não penso apenas em inteligência artificial, BIM, novos materiais ou sistemas de gestão. Tudo isso será extremamente importante. Eu penso, principalmente, na capacidade que cada empresa terá de transformar conhecimento em prática.

Porque informação sem execução é apenas informação. O futuro da construção não será definido pela quantidade de tendências que uma empresa conhece, mas pela quantidade de melhorias que consegue incorporar à sua cultura. Se desta revista, de um evento, de uma conversa com outro empresário ou de uma visita a uma obra surgir uma única ideia que você realmente coloque em prática, já haverá transformação.

Uma por mês são doze em um ano. Uma a cada dois meses são seis. Agora imagine isso durante dez anos. Foi assim que construímos a Brooks. E é dessa forma que eu acredito que continuaremos construindo o futuro.

Fontes e Referências

As informações e dados apresentados nesta edição foram baseados nas seguintes fontes:

1. SINAPI / Índice Nacional da Construção Civil — IBGE

<https://www.ibge.gov.br> Acesso em 08/09/2026

2. Qualificação, produtividade e mão de obra 2026–2029 — CBIC

<https://cbic.org.br> Acesso em 08/09/2026

3. Transformação digital, Inteligência Artificial e BIM na construção — CBIC

<https://cbic.org.br> Acesso em 08/09/2026

4. Nova Estratégia BIM BR — Governo Federal / MDIC Acesso em 08/09/2026

5. Industrialização da construção / ENIC 2026 — CBIC

<https://cbic.org.br> Acesso em 08/09/2026

6. Indicadores do mercado imobiliário 2026 — ABRAINC Acesso em 08/09/2026

7. Panorama da construção civil brasileira — CBIC

<https://cbic.org.br> Acesso em 08/09/2026

8. Inovação e sustentabilidade na construção — CBIC

<https://cbic.org.br> Acesso em 08/09/2026



No alto padrão, ter dinheiro para comprar mármore é relativamente simples. Difícil será encontrar quem saiba instalá-lo no padrão esperado.