



30 anos construindo o mercado imobiliário digital brasileiro.

Agora, a consolidação.

Três produtos validados. Uma camada operacional para o real estate global.
Fundador por trás do maior case digital de real estate do Brasil.

RODADA PRE-SEED

USD 2.000.000

SAFE | Cap USD 10–12M | Desconto 20%

Três produtos validados, um fundador, uma plataforma.

A Glemo não é uma aposta em um mercado futuro — é a consolidação de três produtos já em operação, cada um com tração documentada. A plataforma monetiza desde o dia um e compõe ao longo do tempo.

PRODUTO 1 · ATIVO

Agente de Vendas com IA

30.000

interações/dia em produção

Agente de IA que substitui equipes de vendas e relacionamento no setor imobiliário. Em produção na maior construtora do Brasil, com aumento documentado de 20x em capacidade e USD 400K/ano de economia para o cliente.

PRODUTO 2 · ATIVO

Corretagem Cross-Border

USD 6M+

GMV intermediado

Fluxo de compradores qualificados conectando investidores brasileiros e internacionais a incorporadoras verificadas. Ativo em 6 países com ~100 parceiros. Corredor Brasil → EUA crescendo 33% a.a.

PRODUTO 3 · ESTRUTURADO

Camada de Liquidez RWA

USD 2T+

TAM hipoteca brasileira

Tokenização de contratos privados de financiamento em parceria com um banco digital brasileiro líder (50M+ clientes). Operação fora do perímetro de valores mobiliários — validada por assessoria jurídica especializada.

Por que este fundador, por que agora, por que três frentes.

Operar três linhas de produto simultaneamente é raro. Para Gleisson Herit, é o modelo operacional — refinado ao longo de 30 anos e 1.000+ projetos digitais.

30 anos

Atuando em projetos digitais desde 1996

1.000+

Empresas atendidas em múltiplos setores

#1

Arquiteto do maior case digital de real estate do Brasil, MRV

USD 1M+

Investido pessoalmente na Glemo desde 2021

POR QUE TRÊS FRENTES É A VANTAGEM, NÃO O RISCO

Os três produtos compartilham infraestrutura, parceiros e dados. Insights de IA do agente de vendas alimentam a qualificação da corretagem. O fluxo da corretagem gera contratos que alimentam a camada RWA. Cada nova vertical compõe as outras — é uma plataforma, não um portfólio de apostas.

O maior mercado do mundo ainda é majoritariamente offline.

USD 290T

Mercado global de real estate — a maior classe de ativos do mundo

USD 700B+

Transações cross-border anuais, ainda majoritariamente offline

~90%

Das transações globais de real estate seguem não-digitais

Real estate é o maior mercado do planeta — e o menos digital.

Real estate cross-border é lento, fragmentado e analógico.

DORES

- Múltiplos intermediários inflam tempo, custo e risco operacional
- Processos manuais e fragmentados, sem fluxo unificado
- Transparência limitada para compradores, parceiros e reguladores
- Empresas do setor têm dificuldade em adotar IA e operar cross-border em escala
- Carteiras de financiamento ficam ilíquidas nos balanços dos bancos por 20–30 anos

14%

das empresas de real estate adotaram IA

61%

ainda operam em sistemas legados

USD 56B

Transações cross-border nos EUA (2024/25)

Quatro forças macro convergindo ao mesmo tempo.

01

Saída de capital do Brasil

Aumento da carga tributária, desvalorização cambial e instabilidade política impulsionam demanda recorde por real estate internacional. Corredor Brasil → EUA crescendo ~33% a.a.

02

Inflexão dos agentes de IA

Empresas de real estate precisam de ferramentas de IA para competir, mas não têm canal de distribuição. O mercado está pronto — e um agente vertical já em produção mostra como é a escala.

03

Janela de RWA

Contratos privados de financiamento agora podem ser tokenizados sob direito contratual — fora do perímetro de valores mobiliários. Validado por assessoria jurídica especializada: uma janela defensável que a maioria dos players ainda não viu.

04

Parceiro bancário pronto

Um banco digital brasileiro líder, com 50M+ clientes, juntou-se à plataforma como parceiro de tecnologia e estruturação — transformando um roadmap em produto em funcionamento.

Agente de Vendas com IA: substituindo equipes inteiras de relacionamento.

Agente de IA vertical para vendas e relacionamento no setor imobiliário — qualificação de leads, follow-up e conversão com qualidade equivalente à humana, 24/7.

PROVA EM PRODUÇÃO — IMPLANTADO NA MAIOR CONSTRUTORA DO BRASIL

30.000

interações / dia

em produção ativa

USD 400K

economia anual

documentada para o cliente

20×

aumento de capacidade

vs. equipe humana anterior

A OPORTUNIDADE

Uma operação típica de vendas imobiliárias no Brasil custa USD 150–300K/ano em pessoal. O agente de IA entrega 80%+ da função a 10–20% do custo — payback de 1–3 meses para o cliente. Replicado para 100 clientes médios = USD 3–5M de ARR potencial, além dos USD 200K já em operação.

Corretagem cross-border: o corredor Brasil → EUA.

A Glemo conecta compradores brasileiros qualificados com incorporadoras verificadas nos EUA, EAU e outros mercados — sobre um motor de qualificação de leads guiado por BI, com economics de conversão comprovados.

USD 6M+

GMV cumulativo intermediado

~100

Parceiros ativos (BR / EUA / EAU)

4

Países com operação ativa

+33%

Crescimento a.a., corredor BR → EUA

PARCERIA ÂNCORA

Parceria com a maior construtora do Brasil — ~8.000 unidades/ano de estoque acessíveis pela Glemo. Potencial de receita em ramp completo: até USD 8M/ano apenas desta parceria.

Nota: USD 6M+ refere-se a GMV intermediado pela Glemo, não receita líquida da empresa.

Liquidez RWA para contratos privados de financiamento.

A Glemo traz liquidez para uma carteira de hipotecas brasileira de USD 2T+ que hoje fica ilíquida nos balanços dos bancos — via tokenização de contratos privados de financiamento sob direito contratual, fora do perímetro de valores mobiliários.

VANTAGEM REGULATÓRIA

Apenas contratos privados

Operação sob direito contratual, não sob direito de valores mobiliários. Validado por assessoria jurídica especializada. A maioria das plataformas RWA não pode afirmar o mesmo.

INFRAESTRUTURA

Modelo banco-âncora

A Glemo opera o mercado e a marca. O banco parceiro fornece tecnologia, segurança e infraestrutura blockchain. Risco de CAPEX drasticamente reduzido.

GO-TO-MARKET

Plataforma multi-bancos

Onboarding de bancos adicionais (Brasil, Dubai, EUA) com modelo de fee por transação. Receita escala de forma multiplicativa conforme novos bancos plugam.

Lançamento do piloto estimado em Q1 2027 · Modelo de receita: fee por transação sobre contratos tokenizados

Parceiros âncora estabelecidos em cada vertical.

CONSTRUTORA

Maior construtora do Brasil

Agente de Vendas com IA em produção (30K interações/dia). Parceria âncora de corretagem: ~8.000 unidades/ano de estoque acessíveis. Identidade revelada em due diligence avançada sob NDA.

BANKING

Banco digital brasileiro líder

50M+ clientes no Brasil, 2M+ nos EUA. Parceiro de tecnologia e infraestrutura da plataforma RWA. A Glemo opera o mercado; o banco opera a stack tecnológica. Identidade revelada em due diligence avançada.

NETWORK

100+ Parceiros no mundo

80+ parceiros de incorporação e corretagem no Brasil, 20+ parceiros ativos em destinos-chave nos EUA, 2 parceiros estratégicos nos EAU — com expansão para Canadá, Austrália e outros mercados do GCC em andamento.

Identidades dos parceiros são reveladas sob NDA em due diligence avançada — padrão para parcerias de grau institucional.

Três motores de receita, uma plataforma que compõe.

Cada produto monetiza de forma independente. Juntos, compartilham fluxo de leads, rede de parceiros e dados — aumentando o ARR por parceiro ao longo do tempo.

AGENTE DE IA

Assinatura SaaS

PRECIFICAÇÃO

USD 10–30K / cliente / ano

Licença recorrente do Agente de Vendas com IA. Unit economics validados (payback de 1–3 meses).

CORRETAGEM

Comissões por transação

PRECIFICAÇÃO

2–3% / negócio fechado

Corretagem cross-border em transações de compradores qualificados. MRV como âncora + expansão de corredor.

MARKETPLACE

SaaS recorrente + share

PRECIFICAÇÃO

Fee por app + split com dev

Apps complementares no marketplace — construídos ao redor do Agente de IA flagship.

RWA (Q1 2027)

Fee por transação

PRECIFICAÇÃO

Bps sobre volume tokenizado

Fee em cada operação de contrato tokenizado. Estrutura multi-bancos em fan-out.

Como USD 700K de investimento em vendas se converte em receita.

Modelo ancorado em volume. Camada RWA aditiva no ano 1 pós-lançamento (Q1 2027). A quarta coluna mostra o efeito composto de reativação de leads no Y2.

CONSERVADOR	BASE	AGRESSIVO	BASE + REATIVAÇÃO <i>Efeito composto no Y2</i>
ALOCAÇÃO DE ORÇAMENTO (24M) Mídia: USD 640K CAC IA: USD 60K	ALOCAÇÃO DE ORÇAMENTO (24M) Mídia: USD 600K CAC IA: USD 100K	ALOCAÇÃO DE ORÇAMENTO (24M) Mídia: USD 575K CAC IA: USD 125K	INVESTIMENTO ADICIONAL USD 0 · Reativa pipeline existente
CORRETAGEM · 100 U/MÊS Transações fechadas/ano 1K Ticket médio USD 70K GMV intermediado USD 84,0M × 2,5% de comissão	CORRETAGEM · 160 U/MÊS Transações fechadas/ano 2K Ticket médio USD 80K GMV intermediado USD 153,6M × 2,5% de comissão	CORRETAGEM · 220 U/MÊS Transações fechadas/ano 3K Ticket médio USD 120K GMV intermediado USD 316,8M × 2,5% de comissão	FUNIL DE REATIVAÇÃO · Y2 Reuniões Y1 não-fechadas 46K × 20% taxa de reativação 9K × 8% conv. quente (2x fria) 737 Ticket médio × comissão USD 80K × 2,5% GMV incremental USD 50,0M
RECEITA DE CORRETAGEM ROAS 3,3x USD 2,1M	RECEITA DE CORRETAGEM ROAS 6,4x USD 3,8M	RECEITA DE CORRETAGEM ROAS 13,8x USD 7,9M	RECEITA INCREMENTAL <i>zero novo investimento</i> USD 1,5M
AGENTE DE IA · 12 → 24 CLIENTES USD 48K/ano · LTV/CAC 46x USD 1,2M <small>ARR Y2</small>	AGENTE DE IA · 20 → 40 CLIENTES USD 48K/ano · LTV/CAC 46x USD 1,9M <small>ARR Y2</small>	AGENTE DE IA · 25 → 55 CLIENTES USD 48K/ano · LTV/CAC 46x USD 2,6M <small>ARR Y2</small>	AGENTE DE IA · Igual à base <i>Efeito de reativação aplica-se apenas ao funil de corretagem</i>
RWA · Y1 PÓS-LANÇAMENTO Bancos × contratos/mês 6 × 10 Total de contratos/ano 720 × GMV médio USD 100K USD 72,0M × FEE 0,5% USD 360K/ano	RWA · Y1 PÓS-LANÇAMENTO Bancos × contratos/mês 12 × 15 Total de contratos/ano 2K × GMV médio USD 100K USD 216,0M × FEE 0,5% USD 1,1M/ano	RWA · Y1 PÓS-LANÇAMENTO Bancos × contratos/mês 30 × 20 Total de contratos/ano 7K × GMV médio USD 100K USD 720,0M × FEE 0,5% USD 3,6M/ano	RWA · Igual à base 12 bancos × 15 contratos/mês <i>Reativação não afeta a camada RWA (receita separada)</i> RECEITA RWA USD 1,1M/ano
RECEITA TOTAL Y2 USD 3,6M	RECEITA TOTAL Y2 USD 6,8M	RECEITA TOTAL Y2 USD 14,2M	TOTAL Y2 + REATIVAÇÃO USD 8,3M

Modelo ancorado em volume. Agente de IA USD 48K/ano × CAC USD 5K. RWA: fee de 0,5%. Reativação: 20% das reuniões Y1 não-fechadas × 2x conversão quente. Efeitos de reinvestimento de lucro não modelados.

Quatro anos construindo. Isto é o que está ativo hoje.

30K

Agente de IA
interações/dia

USD 6M+

GMV intermediado
em vendas de imóveis

~100

parceiros ativos
(BR / EUA / EAU)

USD 1M+

capital do fundador
investido desde 2021

8

Aplicações de IA
em produção

4

países com
operação ativa

USD 400K

economia anual
entregue ao cliente âncora

11

especialistas digitais
no time

Nota: USD 6M+ refere-se ao GMV cumulativo (volume transacionado) intermediado pela Glemo, não à receita líquida da empresa.

Web2 + Web3 híbrido: receita hoje, escala amanhã.

A arquitetura da Glemo foi desenhada para reduzir o risco de adoção dos parceiros tradicionais, preservando o upside em infraestrutura tokenizada. A receita de hoje financia a operação; a expansão de amanhã é aditiva.

WEB2 — HOJE

Operação financiada, receita real

- Agente de Vendas com IA em produção no cliente âncora
- Corretagem de imóveis cross-border em 6 países
- Motor de BI e qualificação de leads em operação
- Marketplace com 8 aplicações em produção

WEB3 — Q1 2027+

Liquidez, governança, efeitos de rede

- Camada RWA: contratos privados de financiamento tokenizados
- Modelo banco-âncora com expansão multi-bancos
- Token gO: governança e incentivos para desenvolvedores
- Operação fora do perímetro de valores mobiliários

Camada Web3 opcional para incentivos, governança e efeitos de rede.

A camada de token é opcional e desenhada para apoiar a coordenação do ecossistema, o crescimento de desenvolvedores e a criação de valor de longo prazo. A plataforma core opera e monetiza independentemente do token.

Governança do ecossistema

Alinhamento entre stakeholders e direção da evolução da plataforma, incluindo o módulo RWA.

Incentivos para desenvolvedores

Aceleração da adoção de dApps e inovação no marketplace via recompensas alinhadas.

Criação de valor de longo prazo

Utilidade do token atrelada à atividade e engajamento no marketplace; não substitui receita.

Plano de execução de 24 meses: 2026 — 2027.

2026

AGENTE DE IA

Escalar o flagship

Onboarding de 20+ clientes do Agente de IA, expansão do corredor EUA

Q1 2027

RWA + TGE

Lançamento de liquidez

Piloto RWA com parceiro bancário; TGE do token gO



2026

NETWORK

Crescimento de parceiros

Atingir 2.000+ parceiros ativos; expansão do marketplace

2027

GLOBAL

Multi-região

Onboarding de bancos em Dubai/EUA; expansão para Canadá e Austrália

Pre-seed de USD 2M, SAFE. Capital de ignição com payback no ano 1.

TERMOS DA RODADA

Tamanho da rodada	USD 2.000.000
Instrumento	SAFE
Valuation cap	USD 10–12M
Desconto	20%
Lead investor	Aberto
Uso dos recursos	Vendas, time, infraestrutura

POR QUE ESTA RODADA

Capital de ignição, não de sobrevivência

- Três produtos com tração documentada
- EBITDA do ano 1 cobre toda a rodada
- Parceiros âncora em construtora + banco já estabelecidos
- Fundador já investiu USD 1M+ desde 2021
- **Cap deliberadamente conservador — para uma rodada de tração**

Como os USD 2M são alocados ao longo de 24 meses.

50%	USD 1M	Time	Escalar o time de 11+ especialistas em engenharia, IA, parcerias e Web3.
35%	USD 700K	Vendas & Marketing B2B / B2C	Aquisição de clientes do Agente de IA + expansão do corredor Brasil → EUA.
5%	USD 100K	Infraestrutura & Software	Confiabilidade, escalabilidade e infraestrutura de tooling de IA.
5%	USD 100K	Marketing Digital & Institucional	Presença de marca, PR e posicionamento institucional.
5%	USD 100K	Eventos & Reserva de caixa	Conferências, eventos de parceria e reserva operacional.

Caminho para um valuation de USD 100M e payback do capital no ano 1.

USD 8M+

Receita anualizada Y2
(base + reativação)

~60%

Margem EBITDA
(mix transação + SaaS)

USD 5M

EBITDA anual Y2
cobre a rodada 2,5x

20x

Múltiplo de EBITDA
aplicado à projeção

VALUATION PROJETADO DA EMPRESA

USD 100M

~10x de upside no equity
+ payback do capital em 12 meses

Nota: Cenário base com efeito de reativação de leads. Cenário agressivo implica receita Y2 de USD 14M+ e valuation de ~USD 170M. Upside relacionado ao token é tratado separadamente e não-core à tese de equity.

O jogo longo: trajetória bilionária.

A arquitetura de três produtos da Glemo compõe receita e dados ao longo do tempo. O horizonte de 48 meses assume scale-up bem-sucedido do Agente de IA, expansão multi-bancos do RWA e crescimento cross-border contínuo.

USD 45M

Receita anualizada
(run-rate 48 meses)

~70%

Margem de lucro
em escala

USD 250M

FDV do token
(estimado, upside opcional)

USD 1B+

Alvo de valuation
de longo prazo

O QUE CONSTRUÍMOS Liderança vertical do Agente de IA · Plataforma RWA multi-bancos · Corredor global de corretagem · SO do real estate

Gleisson Herit: 30 anos executando em paralelo.

FUNDADOR & CEO

Gleisson Herit

Especialista em projetos digitais desde 1996. 1.000+ empresas atendidas em múltiplos setores.

Arquiteto do maior case digital de real estate do Brasil (MRV) — definiu como vendas digitais operam no setor habitacional brasileiro por mais de 20 anos.

Histórico de liderar dezenas de projetos complexos em paralelo — o modelo operacional por trás de rodar três linhas de produto simultaneamente.

USD 1M+ investidos pessoalmente na Glemo desde 2021 — skin in the game relevante.

TIME ATUAL

11 especialistas digitais

Engenharia, marketing, parcerias, IA e Web3 — reunidos desde 2021. Entregaram 8 aplicações de IA em produção em 6 países.

ESTRUTURA LEGAL

BR · EUA · BVI

Entidades legais totalmente estabelecidas — permitindo operações cross-border em compliance e atividade futura de tokenização. Validado por assessoria jurídica especializada.

VAMOS CONSTRUIR

Esteja cedo na consolidação da camada operacional do real estate global.

Gleisson Herit

Fundador & CEO

gleisson@glemo.co

glemo.co · glemo.com.br · glemostore.com

[@portalglemo](#)