

Rio



ASSASSINATO DO EX-VEREADOR JEROMINHO

Acusado, miliciano Zinho vai a júri popular

Motivação do crime teria sido disputa pelo controle de atividades ilícitas na Zona Oeste



PARA ACESSAR APONTE O CELULAR PARA O QR CODE

PEQUENOS NOTÁVEIS

Setor imobiliário é alavancado pelos estúdios, que respondem por 27,8% de todas as vendas

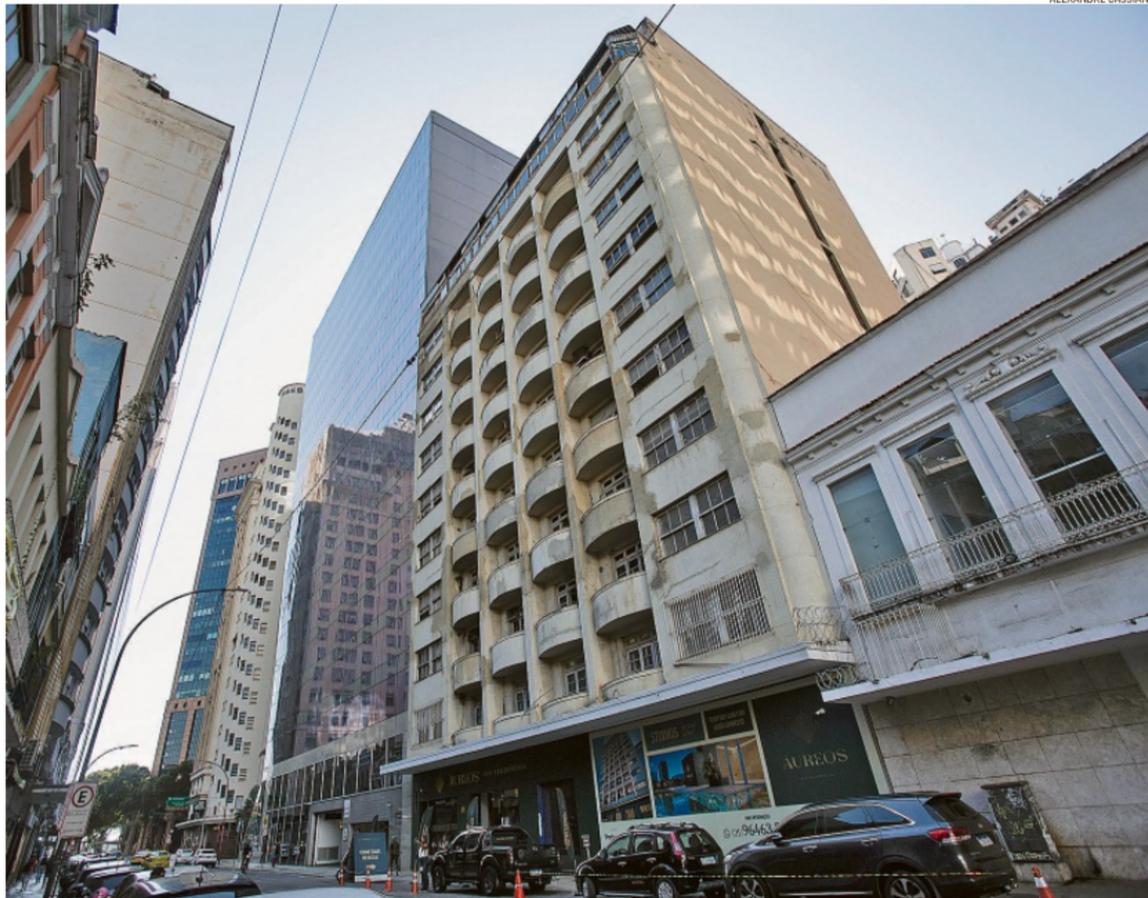
GERALDO RIBEIRO
E SELMA SCHMIDT
granderio@oglobo.com.br

Mercado para ontem, o lançamento oficial do Áureos Rio Residencial, retrofit do prédio onde por anos funcionou a Companhia Docas do Rio de Janeiro (CDRJ), na Rua do Acre, na Praça Mauá, foi cancelado. A razão: todas as 153 estúdios, com preços a partir de R\$ 289 mil, já tinham sido vendidos na véspera, em apenas duas horas. O mesmo aconteceu em abril, quando foram abertas as vendas do antigo edifício Mesbla, no Passeio, que vai se transformar em residencial após reforma. Todas as suas 191 unidades foram adquiridas em menos de 24 horas. Em agosto, em outro empreendimento — o Pedra Sal, na mesma região do Áureos e da mesma empresa, o Grupo CTV —, 95% das unidades ofertadas se esgotaram ainda na largada.

UNIDADES COMPACTAS

O que une as três construções é a opção por unidades compactas. São esses imóveis que têm alavancado o setor. Segundo dados da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi-RJ), unidades com menos de 45m², como é o caso das do Áureos, responderam por 27,8% das vendas no primeiro trimestre deste ano. Em 2024, os compactos representaram 18,1% no mesmo período. Na outra ponta, as unidades de luxo também apresentaram crescimento, se bem que um pouco menor. A fatia neste primeiro trimestre foi 4,5% do total, enquanto no ano passado era de 4,4%. Porém, as de médio padrão despencaram para 19,1% do total — contra 43,1% em 2024. As do Minha Casa Minha Vida voltaram a subir e seguem como as mais vendidas: registraram 48,6% este ano e 34,4% no ano passado.

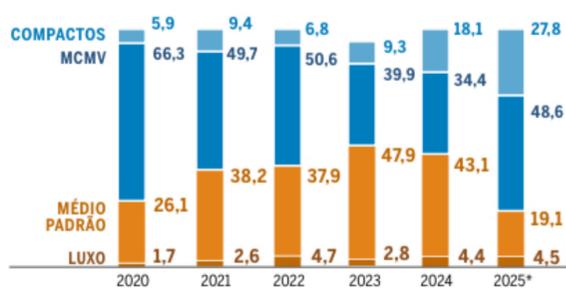
Os índices são de um estudo da Brain Inteligência Estratégica, encomendado pela Ademi-RJ, que mostra ain-



Esgotado. O lançamento de empreendimento no antigo prédio de Docas, na Rua do Acre, que será retrofitado para dar lugar a 153 estúdios de 22m² a 33m²

Unidas vendidas na cidade do Rio

Valores em %



FONTE: ADEMI *ATE 03/2025

da que os 16 empreendimentos lançados na cidade nos primeiros três meses do ano tiveram 58,8% das 3.691 unidades disponíveis vendidas.

Thomas Assumpção, CEO da Urban Systems, consultoria de inteligência de mercado, explica que o mercado de luxo sofre pouco com crises e a redução de financiamento. Situ-

ação diferente de unidades de dois e três quartos destinadas à classe média.

— Esses produtos estão atrelados a uma evolução da classe média, que, neste momento, é a que mais sofre com as taxas de juros e os financiamentos — diz ele. — O mercado que se mostra mais ativo é o de apartamentos

menores, de estúdios, que podem ser comprados para investimento e alugados por temporada.

Cláudio Hermolin, presidente do Sinduscon-Rio, diz que, nos últimos sete meses, houve um crescimento de 10% no volume de lançamentos e vendas em geral, na comparação com o mesmo período do ano passado. Muito disso, segundo ele, é alavancado pelos imóveis compactos, que têm demonstrado grande liquidez, com 85% de venda de tudo que é lançado:

— É um imóvel que cabe em todos os bolsos, seja daquela pessoa que está iniciando sua vida economicamente ativa e quer comprar o seu primeiro imóvel ou daquela que está na outra fase da vida, em que os filhos já saíram de casa, e pretende ter um imóvel com menor custo e mais fácil de manutenção, ou para o investidor

que deseja ter aquele imóvel para uma renda de aluguel.

Segundo Hermolin, a rapidez nas vendas de imóveis na área central é decorrente da proximidade do mercado de trabalho, da revitalização e do preço do metro quadrado inferior ao de outras áreas da cidade. O Porto, segundo ele, lidera as vendas de unidades, seguido por Barra, Centro, Ipanema e Botafogo.

— A área central é um local de demanda infinita — afirma Hermolin, acrescentando que, no caso de Ipanema, houve um grande aumento dos empreendimentos, porque o bairro recebe potencial construtivo do Reviver Centro. — Interessante também que, no caso da Zona Sul, 30% de quem compra moram fora do Rio e até no exterior. Entre os cariocas, 60% compram na Zona Sul para investir.

A despeito das dificuldades

com imóveis de dois e três quartos, dados da Secretaria municipal de Desenvolvimento Urbano e Licenciamento mostram que o número de empreendimentos licenciados de janeiro ao fim de junho aumentou de 2024 para 2025: foram de 2.818 a 2.850. O secretário de Desenvolvimento Urbano, Gustavo Guerrante, diz que a área central em especial, se estendendo até a Glória, tem sido um sucesso não só de licenças, mas também de comercialização:

— Têm sido oferecidos incentivos. No Porto, há também um diferencial por causa do tamanho do terreno: condomínios com serviços, piscina, bar, quadras, áreas de lazer. E o Porto é ao lado do Centro.

GLÓRIA: 60% VENDIDOS

No que Guerrante chama de Centro estendido, está sendo construído, pelo Fundo Opportunity e a SIG Engenharia, o Glória Residencial, um empreendimento de luxo no local onde funcionou o antigo Hotel Glória, com apartamentos de 77 a 311 metros quadrados e até quatro suítes. Houve duas fases de lançamento de vendas, no fim de 2022 e de 2024. Até agora, cerca de 60% das 266 unidades foram compradas.

Guilherme Mororó, diretor comercial e de marketing do Grupo CTV, responsável pelo Áureos Rio Residencial, não esperava que todas as unidades fossem se esgotar em tão pouco tempo. O atendimento, anteontem, no estande de vendas, começou às 9h, e às 11h não havia mais unidade disponível. Das ofertadas, 30% se destinaram a compradores que pretendem residir no local, e 70% a investidores.

— O Centro tem se mostrado uma virada de chave no Rio — aponta Mororó, que recebeu propostas desse segmento público até do exterior.

As obras do residencial terão início em janeiro de 2026. Já a entrega está prevista para setembro de 2028. As unidades residenciais medem entre 22m² e 33m².

Corretora recorre ao bom humor nas redes para fechar negócios

Thereza Targiani teve mais de 8 milhões de visualizações com vídeo no cemitério

MADSON GAMA
madson.gama@oglobo.com.br

Dentro do Cemitério São João Batista, a corretora aponta para um jazigo e avisa: “Se você tem marido que (nas redes sociais) gosta de curtir mulher de biquíni e mandar foguinho no direct, eu tenho o imóvel certo. Tem vista para o Cristo e vizinhança silenciosa, pode descansar sem estresse”. É brincadeira,

claro, mas o vídeo de Thereza Targiani — que negocia imóveis de outra natureza — fez tremendo sucesso em seu perfil no Instagram (@therezatargiani.corretora), superou oito milhões de visualizações e inspirou outras produções nessa linha bem-humorada.

— Eu queria fazer algo diferente, que fugisse da mesmice das propagandas, para divulgar meu nicho de mercado, que inclui imóveis

prontos na Zona Sul, sobretudo em Copacabana. Com esse experimento, a maioria das pessoas que me mandaram mensagem foi de mulheres, até pela brincadeira com a dor pelo marido infiel — conta Thereza. — Desde então, já fiz duas vendas a clientes que chegaram a mim pelo Instagram: um quarto e sala de R\$ 760 mil e um estúdio de R\$ 400 mil. Teve até gente de fora do país procurando imóveis comigo.



Estratégia. Após sucesso no Instagram, Thereza diz ter fechado duas vendas

O retorno, por meio da procura por clientes e dos comentários elogiosos, inspirou novas produções. Em outro conteúdo grava-

do recentemente, ela surge diante da 12ª DP (Copacabana) e dispara: “Se você adora participar de um arrastão na Praia de Copac-

cabana, eu achei o imóvel certo pra você, com apartamentos de quatro por dois, vigilância 24h, suítes individuais, onde você poderá contemplar sua solidude”.

— Esse vídeo na delegacia, que é aquele ambiente apertado, eu fiz para divulgar um estúdio, imóvel pequeno que está sendo muito procurado — diz Thereza.

'INFLUENCER' POR ACASO

Advogada de formação, casada e mãe de uma adolescente de 15 anos, Thereza, de 52 anos, hoje trabalha na imobiliária Privilégio Imóveis.

— Como não sou dessa geração de redes sociais, não tinha a pretensão de viralizar. Então, acho legal, mas não me deslumbro — garante.