

Conteúdo de Marca / Morar Bem

O Centro do Rio renasce como aposta do mercado imobiliário

Canteiros de obras, retrofits e novos empreendimentos mudam a paisagem da região e atraem investidores e futuros moradores

Por Morar Bem
15/05/2026 17h39 - Atualizado agora

Presentear matéria



Lumière. Projeto na Rua Uruguiana é visto como parte de um movimento para reposicionar essa região da cidade — Foto: Grupo CTV/Divulgação

O coração histórico e financeiro do Rio voltou ao centro das atenções do mercado imobiliário. Enquanto o Porto Maravilha segue acelerado nos lançamentos residenciais, a expansão do programa Reviver Centro começa a transformar também o entorno da Avenida Rio Branco. Tapumes, andaimes e canteiros de obras já fazem parte da paisagem de uma região que, por décadas, perdeu moradores — e agora volta a atrair investidores, incorporadoras e compradores em busca da vida urbana pulsante do Centro da cidade.

Com poucos terrenos disponíveis na região, o retrofit virou a grande aposta do momento atual. Prédios icônicos, antes esvaziados ou subutilizados, passaram a despertar a cobiça do setor imobiliário. Um dos exemplos mais emblemáticos é o antigo edifício do Jockey Club, na Avenida Almirante Barroso — joia modernista projetada por Lúcio Costa nos anos 1950.

Garimpar áreas livres virou desafio. Na Rua da Quitanda, o terreno da antiga Veplan, com dois mil metros quadrados, já foi desapropriado pela prefeitura. Outros endereços estratégicos, como os terrenos da Santa Casa, na Rua Santa Luzia, e da Policlínica Geral do Rio de Janeiro, na Avenida Nilo Peçanha, também despertam interesse.

Para Claudio Castro, diretor da Sérgio Castro Imóveis, especialista em imóveis na região, as construtoras estão começando a buscar oportunidades no grande centro financeiro do Rio, porque é uma área que tem muito apelo.

— As pessoas perguntam: tem apartamento perto da Praça XV ou da Sete de Setembro? O metro quadrado de um compacto no Centro já chegou a R\$ 16 mil. Quando o Reviver Centro foi lançado, era em torno de R\$ 9 mil. A chegada de novos projetos vai se intensificar ainda mais — avalia.

A Nigri prepara seu terceiro residencial no Centro após adquirir a antiga sede da Caixa, na Avenida Rio Branco, para lançar o que promete ser o maior retrofit da cidade. O projeto terá entre 700 e 800 unidades, de estúdios a apartamentos de dois quartos, além de oito mil metros quadrados de lazer, mercado e shopping integrados. No rooftop, a piscina se destaca com vistas para a Baía de Guanabara e o Cristo Redentor.

— Trabalhamos com o conceito de cidade de cinco minutos: a ideia é ter casa, trabalho, serviços e lazer a uma caminhada curta. O residencial surge em uma região com infraestrutura, mobilidade e a maior coleção de patrimônio histórico do Rio. O carioca tem um carinho especial pelo centro financeiro da cidade — destaca o CEO, Raphael Nigri.

Na esquina das ruas Sete de Setembro e Quitanda, a Calçada prepara, em parceria com a Montserrat, o *retrofit* do antigo Shopping Vertical, com 182 unidades e rooftop voltado para a Baía de Guanabara. A aposta é repetir o sucesso do Bueno Studios Life style, na Saara, vendido em apenas quatro horas.

— Escolhemos a região da Sete de Setembro porque ela nunca para. A chegada de novos moradores ao Centro aumenta a circulação de pessoas e movimentam setores como comércio, gastronomia, serviços e academias, fortalecendo a dinâmica econômica da região durante todos os dias da semana — diz João Paulo Matos, CEO da Calçada.

O movimento de revitalização avança também rumo à Rua Uruguiana. Em parceria com a paulista Benx, o Grupo CTV lança ali o Lumière Studios Boutique, com 130 estúdios compactos voltados para um público que busca praticidade e mobilidade.

Guilherme Mororó, diretor Comercial e de Marketing do Grupo CTV, acredita que o Lumière é apenas o começo de um movimento importante de reposicionamento dessa região histórica da cidade.

— O Centro voltou ao radar dos investidores e das incorporadoras, principalmente pela combinação de mobilidade, infraestrutura consolidada, patrimônio arquitetônico e forte demanda por locação e moradia compacta — resume Mororó.