

Conteúdo de marca / Morar bem

Loteamentos: projetos sob medida e lazer completo

O desejo de morar em casas e com segurança vem crescendo desde a pandemia e incentiva as construtoras a investir nesse modelo

Por Morar Bem

13/04/2025 08h00 · Atualizado agora



Na Região Oceânica de Niterói, o valor do lote pode passar de R\$ 400 mil — Foto: PRÓLOTES/DIVULGAÇÃO

Os projetos de loteamentos estão chamando a atenção do público não só por possibilitar a construção das residências do jeito que o comprador — seja para morar ou investir — desejar, mas também pela oferta de lazer completo no condomínio. Não por acaso, têm surgido lançamentos em várias áreas do Estado do Rio: Zona Oeste da capital, Niterói, Leste Fluminense e regiões dos Lagos e Serra.

A PróLotes lançou no ano passado dois loteamentos: o Mediterrané Prainha Residence, em São Pedro da Aldeia, com 83 lotes de 180 a 468 metros quadrados a partir de R\$ 150 mil; e o Way Ventura Clube, em Maricá, com 236 terrenos de 242 a 398 metros quadrados, com valor inicial de R\$ 160 mil. Os condomínios oferecem infraestrutura completa de lazer e segurança, informa Marcelo Fróes, diretor da empresa.

— Esse mercado vem crescendo desde a pandemia, quando as pessoas começaram a fugir dos centros urbanos para ter mais qualidade de vida, vivendo em uma casa com lazer completo e segurança. Maricá e municípios da Costa Verde e da Região dos Lagos são muito procurados e têm boas opções de áreas também — comenta.

Fróes lista os perfis de compradores da empresa: o investidor que compra terra em determinadas regiões valorizadas, aquele que adquire um terreno para fazer uma poupança forçada, o veranista que quer construir uma casa para passar finais de semana e férias, o cliente que pretende morar e, por fim, o construtor que quer erguer a casa para depois vendê-la e rentabilizar.

Os preços variam de acordo com a localização. A Pró- Lotes já lançou lotes em Itaboraí a partir de R\$ 70 mil, mas, na Região Oceânica de Niterói, o valor de cada pedaço de terra pode ultrapassar R\$ 400 mil. Em todos os empreendimentos, a empresa oferece até quatro opções de projetos arquitetônicos para o cliente escolher — o que, segundo Fróes, agiliza o processo e gera uma economia de até R\$ 20 mil.

No Recreio, a Aros Inc. lançou três fases do Bio Recreio Residences, com lotes a partir de R\$ 549 mil. O CEO, Ricardo Affonseca, diz que a empresa foi pioneira no mercado carioca nesse tipo de empreendimento, que tem demanda reprimida no Recreio e em bairros vizinhos, para onde a cidade está crescendo. Nos próximos 12 meses, a empresa pretende lançar mais condomínios de lotes.

— O público busca projetos com segurança, lazer completo e espaços generosos. Porém, o mais importante é a localização. O investidor é um dos principais clientes, pois sabe que a cidade está crescendo em direção a esses lançamentos e, naturalmente, é um ativo que vai se valorizar muito. Quem compra terra não erra — afirma Affonseca.

CEO da Avanço Realizações Imobiliárias, Sanderson Fernandes afirma que a área de lazer dos loteamentos tem evoluído para atender às aspirações de quem quer morar nesse tipo de condomínio. A empresa lançou em fevereiro deste ano o Terrah Américas Clube, no Recreio, com 158 terrenos de 180 a 490 metros quadrados, a partir de R\$ 530 mil. O cliente principal é o investidor.

— O Terrah Américas Clube foi o nosso primeiro projeto de loteamento e conta com lazer completo, segurança 24 horas, excelente localização, serviços de conveniência e transporte interno com van e carrinho de golfe, além de vagas para visitantes — enumera Fernandes.

Entre os principais desafios de empreendimentos de lotes estão: planejamento urbanístico mais detalhado e exigência de terreno mais amplo em relação a condomínios verticais. Outro ponto importante, segundo o diretor do Grupo STN, Danilo Santino, é a complexidade na execução das obras.

— O modelo horizontal exige múltiplas frentes de trabalho simultâneas, o que demanda um controle ainda mais rigoroso de cronograma, logística e qualidade.

Risco menor e lucro maior são diferenciais

Demanda crescente e valorização são outros atrativos para as empresas



Casas no Terrah Américas Clube: segurança, conveniência e transporte — Foto: AVANÇO/DIVULGAÇÃO

Os fatores que levaram a PróLotes a apostar nesse tipo de empreendimento foram risco menor do negócio e possibilidade de lucro maior na comparação com projetos verticais, cujos custos e precificação são mais sujeitos a variações em função da complexidade das obras.

— No modelo vertical, o lucro é muito apertado, e qualquer deslize, seja erro no custo da obra ou na precificação, pode colocar tudo por água abaixo. Já no loteamento, a margem é muito maior — completa Marcelo Fróes, diretor da companhia. Já a Avanço Realizações Imobiliárias têm investido em condomínios de lotes porque, segundo o CEO, Sanderson Fernandes, esse tipo de projeto conquistou o mercado carioca. Mas ele aponta alguns desafios a serem superados também nesse modelo.

— Terrenos e casas se valorizam ao longo do tempo, à medida que a região se desenvolve. Não basta ter o terreno e lançar um empreendimento, é preciso estudar a região com muito cuidado, ouvir moradores, identificar o potencial construtivo e, a partir desse conjunto, chegar ao projeto final — pontua Fernandes.

Para Danilo Santinon, diretor do Grupo STN, a aposta vem do fato de que há uma crescente demanda por residências horizontais, voltadas para famílias que desejam viver em locais com mais espaço.

— Além disso, esses projetos proporcionam o contato com a natureza e uma experiência de vida mais tranquila, sem abrir mão da modernidade.