

CONTEÚDO DE MARCA

Conteúdo de Marca / Morar Bem

Suítes de hotéis são a nova aposta do mercado no Rio

O modelo dá direito à escritura das unidades e atrai investidores ao oferecer as mesmas comodidades dos hóspedes

MORAR

Por Morar Bem

15/06/2025 08h00 · Atualizado há 13 horas

Presentear matéria



Compactos. Hotéis retrofitados com suítes de alto padrão (detalhe) caem no gosto dos investidores — Foto: CALÇADA/DIVULGAÇÃO

O interesse que os investidores brasileiros e do exterior têm demonstrado pelo mercado imobiliário carioca vem levando incorporadoras e construtoras a inovar na forma de oferecer produtos a esse grupo de compradores. E a decisão é embasada em números: pesquisa divulgada no ano passado pela Loft e pela Offerwise revelou que 29% dos entrevistados apostam em imóveis como meio de investir — percentual que supera o de pessoas que buscam uma moradia (27%).

No Rio, as próprias incorporadoras estimam que os investidores respondam por mais de 50% das vendas de unidades compactas e lançam mão da criatividade e da ousadia para cativar esse público. A novidade do momento são as suítes de hotéis retrofitados, que garantem aos compradores direito a todas as comodidades de um hóspede, somadas a algo mais importante: a escritura de propriedade.

Inédita no mercado carioca, a ideia partiu da construtora Calçada, que colocou à venda as 222 suítes do Square Design Hotel, na Barra da Tijuca, e cada comprador terá RGI individualizado em seu nome. O design das suítes, com quatro tipologias diferentes, é assinado pela estilista Lenny Niemeyer. As unidades têm de 27 a cem metros quadrados (as suítes-master, com terraço e hidromassagem externa). Os preços variam de R\$ 650 mil a R\$ 850 mil.

O Square Design Hotel tem dois modelos de aquisição. O proprietário-investidor, além de acesso à estrutura do hotel, torna-se sócio do Club Square e passa a ter direito a uma série de benefícios, como possibilidade de lucros e dividendos e reserva de qualquer outra suíte do empreendimento com 50% de desconto, caso a sua estjeia ocupada na data desejada. O proprietário-usuário pode desfrutar de sua unidade e emprestá-la a parentes e amigos e tem descontos na academia e nas quadras de tênis do no próprio complexo.

Segundo o CEO da Calçada, João Paulo Matos, o lançamento desse projeto foi fruto de anos de estudo e desenvolvimento para chegar a um modelo de investimento inédito, exclusivo e extremamente atraente para os clientes.

— A venda de mais de 50% das suítes disponíveis em apenas 24 horas comprovou o quanto havia uma demanda para esse perfil de empreendimento e reforça como o setor hoteleiro está aquecido para unidades mais compactas na cidade do Rio — ressalta.

DEMANDA REPRIMIDA

Foi também baseada em muito estudo que a Aros Inc. chegou ao modelo do Stay Ludolf, no Leblon, outro campeão de vendas na cidade. O CEO da incorporadora, Ricardo Affonseca, explica que, entre a equipe da empresa, sempre houve a impressão de demanda reprimida no mercado para unidades compactas no padrão AAA, tanto para turistas de classe alta quanto para executivos que passam a semana a trabalho no Rio.

Affonseca chama a atenção para o fato de esses imóveis para locação no modelo short stay (curta temporada) já serem comuns no mercado imobiliário paulistano, mas, no Rio de Janeiro, esse tipo de produto ainda não tem oferta suficiente voltada para o público que busca sofisticação.

—A cidade vem batendo recordes de ocupação, mas segue com demanda reprimida para residenciais assim, porque terrenos disponíveis nos melhores endereços do Rio são raríssimos. Lançamos 58 unidades e só temos cerca de 15 ainda disponíveis para venda. Os investidores sabem que é um tipo de negócio com alta rentabilidade — observa o executivo.