

# Mercado carioca redesenha o luxo

O alto padrão contemporâneo privilegia experiência, projetos exclusivos e localização estratégica. Mais do que espaço, o que importa é ter qualidade de vida

Por Imóveis de Valor  
20/02/2026 00h03 - Atualizado há 7 horas

Presentear matéria



O Stay Ludolf, um condomínio de ultraluxo no Leblon, terá 58 apartamentos. Características do projeto foram definidas a partir de uma pesquisa de mercado — Foto: AROS INC./DIVULGAÇÃO

O luxo sempre foi uma equação previsível: quanto maior a metragem, maior o status. Mas essa lógica começa a perder força. Em cidades como o Rio de Janeiro, o mercado revela um novo paradoxo: apartamentos mais compactos e mais caros, mas, ainda assim, altamente disputados.

O que antes era medido em metros quadrados agora é traduzido em qualidade de experiência. O alto padrão deixa de ser excesso e passa a ser medido por plantas inteligentes, serviços exclusivos e endereços estratégicos. O luxo contemporâneo se impõe agora pela capacidade de transformar o cotidiano em algo verdadeiramente extraordinário.

Antes de lançar o Stay Ludolf, no Leblon, a Aros Inc. fez uma pesquisa de mercado para entender o que o cliente gostaria de receber no bairro.

“O resultado mostrou que, de fato, o metro quadrado vem perdendo protagonismo em projetos de alto padrão. Agora, ganha espaço o metro de experiência”, afirma Ricardo Affonseca, CEO da empresa. Essa percepção foi fundamental para definir as características do Stay Ludolf.

O residencial terá 58 unidades de 35 a 55 metros quadrados, inseridas em um condomínio de ultraluxo com fachada em mármore, reconhecimento facial, fechaduras digitais e soluções tecnológicas que tornam a rotina mais fluida. Cerca de 95% dos apartamentos já foram vendidos. Ainda neste mês, a Aros Inc. lança o Stay 360, também no Leblon, com o mesmo conceito.



A praia da Barra vai sediar o novo lançamento da Tegra, RIIO, fruto de parceria com Piero Lissoni, que será erguido em um terreno de 30 mil metros quadrados — Foto: TEGRA INCORPORADORA/DIVULGAÇÃO

A proposta se repete na Gávea. O Gavi, da Performance, aposta em unidades menores — de estúdios a três quartos, com até 106 metros quadrados — em um bairro conhecido por seus prédios antigos e plantas generosas. O diferencial está nos serviços: “conciERGE” sob demanda na entrada, área de lazer de 2,5 mil metros quadrados com bosque privativo e casa na árvore, além de estrutura voltada ao bem-estar, com piscina de gelo, ofurô, sauna e “vending machines”.

O empreendimento ainda oferece “hub” criativo com salas de videoconferência e “podcast”, coworking interativo e ambiente de integração com TV, sinuca e minimercado. Mais de 80% das unidades, que chegam a custar R\$ 2,6 milhões, foram comercializadas em apenas dois meses.

“O cliente quer ‘upgrade’ de experiência, não de metragem. Ele vem preferindo unidades mais novas, em empreendimentos que priorizem sustentabilidade, segurança e lazer para os condôminos”, analisa Carolina Lindner, diretora Comercial da Performance.

De frente para a praia da Barra da Tijuca será erguido em breve o RIIO Piero Lissoni, um projeto da Tegra Incorporadora com assinatura do escritório Lissoni & Partners. Serão 132 unidades abrigadas em um terreno de 30 mil metros quadrados, com formas puras, materiais nobres e total integração com a paisagem. O lançamento está previsto para o fim deste mês.



O Gavi terá unidades menores, de estúdios a três quartos, em um bairro conhecido por seus prédios antigos e plantas generosas. O diferencial está nos serviços — Foto: PERFORMANCE/DIVULGAÇÃO

Nesse empreendimento, “o luxo mora nos detalhes”, define Marcelo Parreira, gerente-geral de Incorporação da Tegra. Segundo ele, os serviços são pensados para proporcionar uma experiência exclusiva e diferenciada, mas de forma discreta, pois o morador não quer mostrar e, sim, sentir.

“Hoje, essas pessoas não fazem mais questão de uma divulgação avassaladora do produto que vão comprar. Elas querem ser atendidas em uma sala VIP, de preferência sem ser visto e sem divulgar o quanto estão pagando”, detalha.

Parreira acrescenta ainda que o cliente desse tipo de projeto é mais reservado e discreto, traz na bagagem uma experiência intensa de viagens e hospedagens em hotéis de todo o mundo, que oferecem muitos serviços de maneira impecável. “Eles querem levar isso para o lugar onde vão morar”, conclui.

“ConciERGE”, piscina de 50 metros e um empório sofisticado são alguns dos confortos que os futuros moradores vão encontrar no RIIO Piero Lissoni.

## Por dentro do mercado

### ILHA PURA FIRMA PARCERIA COM ARTEFACTO

O empreendimento Ilha Pura, na Barra da Tijuca, Zona Oeste do Rio de Janeiro (RJ), anuncia o lançamento de um “branded residence” em parceria com a Artefacto, marca que é referência internacional em mobiliário contemporâneo. O projeto tem VGV estimado em R\$ 845 milhões nas duas fases previstas. Na primeira, serão dois blocos e 272 unidades, com plantas que variam de 117 a 264 metros quadrados.

### ALTITUDE JARDINS TERÁ ACADEMIA TECHNOGYM

A marca italiana de equipamentos “fitness” Technogym vai estruturar a academia do Altitude Jardins, da REM Construtora, em São Paulo. O condomínio terá 102 apartamentos, de 155 a 205 metros quadrados, e unidades duplex de 310 a 410 metros quadrados. Os preços partem de R\$ 5,5 milhões. O projeto é da aflalo/gasperini arquitetos, com interiores de Anastasiadis Arquitetos e paisagismo da Soma Arquitetos.

### MARMOMAC BRAZIL AGITA SÃO PAULO

A Marmomac Brazil — maior feira do setor de rochas naturais das Américas — chega à sua segunda edição entre os dias 24 e 26 de fevereiro, no Distrito Anhembi, Zona Norte da capital paulista. Neste ano, estão previstos mais de 200 expositores. Em 2025, mais de 12 mil pessoas visitaram o evento, que é organizado pela Centrorochas e pelo Sindirochas.