

## CONTEÚDO DE MARCA

Conteúdo de Marca / Morar Bem

# Investidor garante liquidez a lançamentos em Copacabana

No bairro de fama mundial, projetos para locação atraem comprador no Brasil e no exterior com alta rentabilidade

Por Morar Bem

02/06/2024 08h01 - Atualizado há uma hora

Presentear matéria



Copacabana, Rio — Foto: LUOMAN/GETTY IMAGES

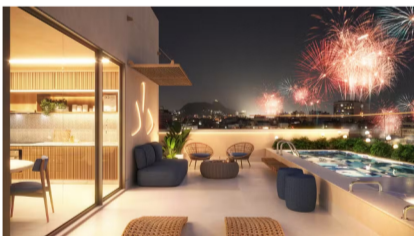
A Princesinha do Mar anda reinando absoluta no mercado imobiliário carioca quando o assunto é a velocidade de venda dos lançamentos. O comércio farto, a oferta de serviços e de transporte público e a fama mundial fazem de Copacabana um bairro muito desejado por um tipo especial de comprador: o investidor.

Seja para passar férias ou mesmo para alugar, as incorporadoras sabem que é tiro e queda: lançamentos em Copacabana vendem como água. O problema no bairro é outro: a falta de oportunidades de terrenos ou de prédios disponíveis para retrofit, que dificulta a oferta de novos produtos.

No caso do Nook, na Rua Hilário de Gouveia, recém-lançado e totalmente vendido em poucas horas, a oportunidade surgiu quando a Pivô, desenvolvedora de negócios em São Paulo, adquiriu o terreno com o objetivo de criar um empreendimento para seu portfólio, sem venda de unidades e totalmente voltado para renda. A empresa buscou um parceiro carioca e fechou com a Performance Empreendimentos Imobiliários. O prédio terá 47 unidades, de estúdios a coberturas.

Diretora Comercial da Performance, Carolina Lindner destaca a rentabilidade excepcional oferecida por Copacabana, que supera inclusive Ipanema e Leblon. Como um bairro turístico, atrai uma grande movimentação de pessoas, o que gera excelentes oportunidades de aluguel, especialmente em alta temporada.

— Além disso, o valor do metro quadrado ainda é mais acessível em comparação aos vizinhos da orla, tornando Copacabana uma opção muito atrativa para investidores e moradores — diz ela.



Na Leopoldo Miguez, um dos novos lançamentos em Copacabana — Foto: OPP - BRIX/DIVULGAÇÃO

Carolina resume bem o segredo do sucesso de Copacabana: os apartamentos saem mais baratos para os investidores, que conseguem aluguéis proporcionalmente maiores, o que, no fim das contas, melhora a rentabilidade. Esse fenômeno só foi possível com a mudança no Código de Obras, que passou a permitir a incorporação de imóveis de metragens menores, os chamados estúdios.

É nesse mercado que a Lobie, empresa especializada em maximizar a rentabilidade de imóveis de baixa metragem, tem buscado parceria com incorporadores que estão lançando em Copacabana. Entre outras vantagens para os investidores, o CFO da Lobie, Victor Tulli, destaca a possibilidade de poder alugar o apartamento por temporada ou por assinatura sem estresse com os vizinhos. E isso vale ouro em um bairro tão disputado.

— Há dezenas de ações na Justiça questionando o aluguel de imóveis por plataformas em prédios antigos, e isso assusta a quem pensa em comprar um apartamento para investir. Nesses novos lançamentos de Copacabana, a gestão do condomínio já é pensada para locação. E o bairro atrai muitos investidores brasileiros e estrangeiros — afirma.

Os retrofits também embarcam nessa onda e engrossam a maré de lançamentos. Na Rua Raul Pompeia, o Grupo CTV, com a Progress Incorporadora, vai transformar o Bridge Clube Rio de Janeiro em um residencial.

— Serão 22 unidades de um quarto, com lazer no rooftop e VGV de cerca de R\$ 30 milhões — adianta o diretor da empresa, Felipe Videira.

A forte demanda e a oferta escassa foram determinantes para a decisão do Opportunity Imobiliário de lançar em Copacabana sua coleção Be.in.Rio, em parceria com a Brix Fundo de Investimento Imobiliário. O primeiro empreendimento fica na Rua Leopoldo Miguez e terá apenas 24 unidades de 33 a 70 metros quadrados — 100% vendidas no dia do lançamento. O próximo será na Rua Bulhões de Carvalho, nos mesmos moldes.