

PANORAMA IMOBILIÁRIO

Reviver Centro 2: residencial tem 95% das unidades vendidas em seis horas

Empreendimento é o primeiro pronto para morar do plano da Prefeitura do Rio



Um dos apartamentos decorados de residencial pelo Reviver Centro 2 que teve 95% das unidades vendidas em apenas seis horas

Cristiane Campos
cristiane.campos@mercadorimobiliario.net

Publicado 01/12/2023 10:04

O Reviver Centro 2 já começa a colher frutos. Prova disso é que o Casa Mauá Residencial, primeiro empreendimento pronto para morar pelo plano da Prefeitura do Rio teve 95% das 223 unidades comercializadas em apenas seis horas. A abertura de vendas aconteceu nesta quinta-feira, no prédio da antiga Bolsa de Valores, no Centro. O projeto é do Opportunity Imobiliário. Os apartamentos poderão ser habitados em 90 dias e já são entregues com armários planejados, o que poderá atender tanto quem quer trocar o aluguel pela casa própria e estar mais perto do trabalho quanto as pessoas interessadas em obter renda extra com o aluguel da unidade. "O Reviver Centro é uma iniciativa muito importante, pois permite estimular a vocação residencial de um bairro de grande relevância para a cidade. Com estas ações que unem o público e o privado, entre elas a Aliança Centro, da qual fazemos parte, além de outras que estão por vir, teremos um Centro totalmente diferente e ainda mais habitado e valorizado nos próximos 10 anos", comenta Jomar Monnerat, gestor do Opportunity Imobiliário.

Entre os perfis de compradores estão jovens casais com filhos pequenos, funcionários públicos, advogados e professores, além de investidores. A gestão da locação e a administração condominial serão feitas pela Lobie, que lançou no evento a marca Lobie Gestão Inteligente. A startup já transformou oito hotéis em residenciais com serviços na Zona Sul e na Barra. "O Casa Mauá Residencial é um marco para o Rio de Janeiro, pois é o primeiro residencial pronto para morar pelo Reviver Centro 2 voltado para renda e com metragem pequena. Sem contar que está em uma área consolidada, com toda infraestrutura pública, oferecendo moradia flexível de baixa metragem para alugar por diária ou mensal. Isso mostra a demanda reprimida que a cidade do Rio tem por este tipo de unidade que cabe no bolso de um público maior e beneficia quem quer morar perto do trabalho ou investir", observa Ernesto Otero, CEO da Lobie.

Elcilio Brito, presidente da Lopes Rio, uma das imobiliárias parceiras, comemora o resultado. "Estamos mostrando ao mercado que o produto certo, com boa localização e preço é sucesso e abre espaço para o Centro receber projetos de retrofit que o prefeito sempre acreditou, encorajando o setor a investir em prédios abandonados e subutilizados. O Opportunity Imobiliário foi muito assertivo e chancela o Centro como um vetor de crescimento e de lançamentos neste modelo de negócios. Trazer a moradia para o Centro é uma obrigação nossa como cidadão e empresário e está em sintonia com a visão do prefeito Eduardo Paes", ressalta Brito.

Claudio Guimarães, sócio-diretor da MUDD, complementa que o Casa Mauá Residencial atinge vários perfis de clientes: o morador, o investidor e aquele que quer passar uma temporada na cidade. "Por ser um projeto pronto para morar que tem preço acessível e benefícios de IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano) e ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis) pelo Reviver Centro 2, o empreendimento também tem um lado social porque permite que mais pessoas troquem o aluguel pela casa própria. Além disso, as unidades são entregues com armários planejados e está em uma região que está consolidada e com grande potencial de valorização. A condição de pagamento também é um diferencial. Tive um cliente que comprou cinco unidades", conta Guimarães.

Vitor Moura, CEO da Patrimóvel, concorda que a facilidade do pagamento foi um dos responsáveis pelo resultado de vendas. "O estande do Casa Mauá Residencial foi um dos mais visitados este ano. Os motivos são o ticket médio e o tamanho das unidades. Entre os clientes estão muitos investidores atraídos pela rentabilidade, já que o empreendimento está pronto e o imóvel poderá ser alugado daqui a 90 dias. A facilidade de pagamento com a possibilidade de financiamento pelo Opportunity Imobiliário também é um diferencial. Tivemos vários exemplos de investidores comprando mais de uma unidade", diz Moura.

O Casa Mauá Residencial, na Rua Visconde de Inhaúma, 95, é retrofit do antigo Hotel São Francisco, desativado em 2022. O empreendimento tem lazer no rooftop com piscina, churrasqueira e churrasqueira, além de segurança e conveniências como lavanderia da Omo, espaço delivery, bicicletário, depósitos privativos, oficina compartilhada, vending machine e espaço multiuso com gourmet.

TOP MAIS LIDAS



1 Ludmilla e Brunna Gonçalves namoram muito em dia de praia no Rio



2 Filha de Míngas, do Ultraje a Rigor, mostra o rosto do pai pela primeira vez após interação



3 Bangu tem quinta-feira de tensão com confronto e operação policial



4 Morre suspeito de assassinar ex-mulher na frente dos filhos na Baixada



5 Britney Spears posa completamente nua: 'Apenas eu'

ESCOLHA DO EDITOR

Atlético-MG promete 'medidas cabíveis' após Paulinho ser novamente vítima de intolerância religiosa

Morre o passista Serginho do Pandeiro, ícone da Estação Primeira de Mangueira

Tiago Nunes admite frustração após novo tropeço do Botafogo e questiona tempo de acréscimo

Sidney Magal canta 'Sandra Rosa Madalena' com passageiros de voos: Assista

Astrid Fontenelle anuncia sua saída do 'Sala Justa': 'Minha hora de dizer adeus'

ESQUENTA BLACK FRIDAY
DE 1º A 23 DE NOVEMBRO
Divulga 4 no Hopi Hari e ganha de **R\$84,90**
COMPRARI
HOPÍ HARI