

RIO DE JANEIRO



Redação: Júlia Ribeiro Diagramação: Iago Emerick

Credit: azgek / Freepik

REPORT JUNHO, 2024

Insights exclusivos sobre a retomada do mercado imobiliário local, segundo os principais tomadores de decisão do setor



CLUB PARTNER
AMERICAS



CLUB PARTNERS
BRAZIL



SPONSOR

EXPLORE

Contexto

O que o Rio oferece de novo?

Como o mercado imobiliário está aproveitando as oportunidades?

Perspectivas por segmento

- *Corporativo*
- *Hotéis*
- *Residencial*
- *Shoppings*

Elementos para tomada de decisão

Conheça o Comitê GRI Rio de Janeiro

O GRI Club

CONTEXTO

O mercado imobiliário do Rio de Janeiro está passando por uma transformação. O que antes parecia esquecido agora começa a atrair a atenção da indústria, com novos empreendimentos em construção e oportunidades emergindo em diversos segmentos.

No centro dessa movimentação, estão incentivos públicos e a revisão do Plano Diretor, partes de um ambicioso programa de requalificação do centro da cidade que já está mostrando resultados concretos graças ao diálogo com o setor privado.

Ao analisar o cenário, surgem questionamentos sobre a existência de um apetite para investir no mercado local e quais são as perspectivas futuras para shoppings, escritórios, residenciais e hotéis.

Essas questões foram debatidas com otimismo pelos líderes dessa nova fase do mercado carioca, durante o GRI Rio Summit 2024. Entre os mais de 100 executivos presentes estavam investidores, gestores de fundos e incorporadores comprometidos em mostrar que o Rio de Janeiro continua relevante no cenário nacional.

Crédito: Reprodução/KAYAK



O QUE O RIO OFERECE DE NOVO?

A revisão do Plano Diretor, aprovada em dezembro, sancionada em janeiro e concluída pela Câmara Municipal em março com a [Lei Complementar 270/2024](#), é uma peça central nas novas políticas urbanas da cidade.

Chicão Bulhões, secretário de Desenvolvimento Urbano e Econômico, sublinha que o programa visa corrigir um antigo paradigma de expansão para a Zona Oeste, que contribuiu para o esvaziamento das áreas agora prioritárias no novo plano, que enfatiza o crescimento e a revitalização da área central e da Zona Norte, regiões bem servidas por infraestrutura e transporte público.

Ele acredita que o foco renovado nessas regiões trará benefícios significativos tanto econômicos quanto sociais, ao mesmo tempo em que combate atividades ilícitas.

“Pela primeira vez, há mais lançamentos residenciais no centro da cidade do que na Zona Oeste. Iniciativas como o Reviver Cultural, juntamente com incentivos de construção, diferenciam este momento de todas as tentativas anteriores”, afirma o secretário.

Crédito: GRI Club



Atualmente, há 29 projetos em andamento com subsídios de até quatro anos para apoiar iniciativas culturais. Tratam-se de subsídios a fundo perdido que visam dar suporte nos aluguéis e em melhorias dos imóveis para incentivar a interação com o ambiente público, inclusive durante os fins de semana e à noite.

Bulhões afirma que os proprietários interessados em alugar suas lojas para projetos culturais podem se inscrever nos editais da prefeitura, desde que os ativos interajam diretamente com a rua.

Ele pontua ações de revitalização na Rua da Carioca, que enfrentava desafios devido aos imóveis tombados, e conta com 11 projetos já aprovados e iniciados com proprietários e produtores de bebidas artesanais, como cervejas, cachaças e gins.

Nesta intervenção, estão incluídos a redução de pistas, ampliação de calçadas e melhorias na ambiência urbana, visando transformá-la em um novo polo gastronômico e turístico.

Quanto aos projetos residenciais, o secretário destaca a introdução de usos mistos nos imóveis como uma inovação que pode favorecer a ocupação e integrar moradia e trabalho no centro da cidade.

Ele observa uma valorização nos preços iniciais de venda, que passaram de R\$9 mil - R\$9,5 mil por metro quadrado para R\$10,5 mil - R\$ 11 mil por metro quadrado, tendo 80% de absorção média nos oito projetos residenciais lançados - neste recorte, 72% dos compradores são usuários finais e notam-se poucos investidores envolvidos.

“O ano de 2024 representa um marco para o centro e a área portuária, pois essas regiões começarão a receber novos moradores, criando uma nova dinâmica com demanda por serviços e produtos de diversas naturezas”, complementa.

Bulhões também afirma que há a intenção de posicionar o Rio de Janeiro como uma capital de inovação e tecnologia no Brasil. Nesse sentido, foi inaugurado o “Porto Maravalley”, um novo espaço que abriga a faculdade de matemática IMPA Tech e oferece instalações para startups e empresas de investimento.

“Entendemos que quem detém a propriedade intelectual e o conhecimento consegue agregar maior valor econômico. Há muitos agentes do setor financeiro no Rio e também estamos fazendo de tudo para ter a nova bolsa de valores nacional aqui. Ela vai ser a âncora desse retorno”.



Para atrair empresas à região, estão sendo cobrados impostos mais baixos e implementadas ações relacionadas à economia verde, como o ISS Neutro na cidade, para incentivar o mercado de crédito de carbono voluntário.

“Se uma construtora precisa compensar o carbono emitido por uma obra e paga ISS na cidade, poderá comprar créditos de carbono de projetos no Rio de Janeiro através do mercado voluntário. A prefeitura oferece um cashback, dividindo o custo desses créditos e permitindo que o valor adquirido seja abatido do ISS pago pela construtora”, explica.

Ele destaca que ainda há desafios para equilibrar os interesses urbanísticos e ambientais no processo de licenciamento. No entanto, acredita que a cidade já avançou significativamente, e observa que este é o período em que mais licenças estão sendo emitidas na história do Rio de Janeiro.

Além disso, menciona a promoção de novos negócios com o fim da restrição de endereço para atividades de baixo risco. “Diferente de outras regiões, onde as leis ainda exigem o cumprimento do zoneamento urbano, o Rio agora permite a abertura de negócios de baixo risco em qualquer endereço, respeitando apenas a autonomia dos condôminos em seus condomínios”, finaliza.

COMO O MERCADO IMOBILIÁRIO ESTÁ APROVEITANDO AS OPORTUNIDADES?

Há um consenso de que essa nova fase é impulsionada por players locais, que veem de forma positiva a menor concorrência e maiores oportunidades de pioneirismo.

“Acho que nunca produzimos tanta coisa para nosso mercado em termos de legislação a partir desse alinhamento com o poder público. O recado para quem ainda não está olhando para o Rio é que certamente estamos em outro ciclo”, afirma um player.

Os executivos reconhecem que o investimento no mercado do Rio de Janeiro é fortemente influenciado por oligarquias nos setores governamentais, de telecomunicações e saúde, e veem uma oportunidade estratégica em aproveitar a abertura proporcionada pelo poder público para fortalecer a posição do setor imobiliário na região.

“Percebemos uma discrepância na percepção da imagem do Rio de Janeiro entre os que não conhecem a cidade. Se há preconceito por parte dos investidores, é nosso dever, como formadores de opinião, exigir que o poder público trabalhe essa questão da comunicação”, pontua outro executivo.

Entre as iniciativas do setor privado, destaca-se a Aliança Centro-Rio, presidida por Marcelo Haddad, que também é um dos chairs do comitê Rio de Janeiro Real Estate Market do GRI Club.

Haddad explica que a iniciativa segue o modelo dos Business Improvement Districts (BIDs), conhecidos por promover a revitalização econômica em áreas específicas onde o poder público oferece serviços básicos como segurança, iluminação e zeladoria, que nem sempre são eficazes.

As ações da Aliança complementam esses serviços com limpeza adicional, segurança reforçada, paisagismo, melhorias na ambiência urbana por meio de mobiliário, conservação e comunicação para promoção comercial.

“Há um ano e meio, apresentamos à prefeitura e ao governo evidências das lacunas no trabalho realizado. Contratamos equipes de monitoramento que atualmente percorrem 28 quilômetros e 108 ruas do centro da cidade, reportando problemas relacionados à segurança, ordenamento público e zeladoria. Naquela época, a taxa de resolução de problemas era de 24%. Este mês [maio], essa taxa atingiu 77%”, pontua Haddad.



Crédito: GRI Club

Outro projeto relevante é o **masterplan do BNDES** para a cidade, um estudo abrangente que abarca urbanismo, arquitetura e a análise do arcabouço legal e jurídico, visando viabilizar possíveis intervenções em ativos públicos com novas utilidades.

Osmar Lima, chefe de projetos imobiliários do BNDES e também integrante do Comitê do GRI Club, afirma que, além dos imóveis da própria prefeitura do Rio de Janeiro, o banco está disponível para mediar conversas entre interessados em explorar imóveis pertencentes a diferentes proprietários, como o governo estadual, federal e autarquias.

PERSPECTIVAS POR SEGMENTO

CORPORATIVO

O segmento de escritórios e lajes corporativas é considerado o mais desafiador devido ao esvaziamento econômico da cidade nos últimos anos.

Entre os fatores identificados, destacam-se questões anteriores à pandemia de Covid-19, relacionadas a má administração pública e concentração de empresas na Zona Sul e na Barra da Tijuca, seguidas pela saída de algumas delas do próprio Rio de Janeiro.

“O mercado da Zona Sul é comparável à Faria Lima, mas com uma oferta estruturalmente limitada. Há uma combinação de desordenamento restritivo e pouca disponibilidade de terrenos. Portanto, quando surge uma oportunidade, é essencial aproveitá-la imediatamente”, afirma um participante.

Com poucas opções disponíveis, a vacância está em baixa, mas ainda é difícil atrair os investidores que não atuam na cidade. Entre as recentes movimentações, estão aquisições de ativos para retrofit visando a oferta de ativos Triple A.

“Vejo o Rio de Janeiro como o maior fornecedor de mão de obra qualificada hoje para São Paulo. Por que vamos a São Paulo fazer negócios e não fazemos negócios aqui para desenvolver o mercado corporativo?”, provoca um executivo.

Crédito: Divulgação/JLL



HOTÉIS

Conhecido mundialmente pelo turismo, o Rio de Janeiro apresenta um grande potencial para atrair investidores na área de hotelaria, segundo os executivos do setor.

Os fatores que contribuem para essa visão incluem a alta taxa de ocupação hoteleira, impulsionada pela promoção de grandes eventos que a cidade tem sediado, além das perspectivas de receber ainda mais eventos no futuro.

Arthur Bastos, assessor-chefe da Secretaria de Turismo do Estado do Rio de Janeiro (SETUR-RJ), endossa a visão de fortalecer a programação de eventos para atrair tanto turistas internacionais quanto nacionais. Projetos como “O Rio é de Vocês” e “O Rio continua lindo. E perto!” são exemplos dessa estratégia, com campanhas direcionadas a cidades que têm um grande número de visitantes para o Rio, como Belo Horizonte, Goiânia e Brasília.

Crédito: GRI Club



“Em 2023, atraímos 1,2 milhão dos 6,8 milhões de turistas que vieram ao Brasil, praticamente igualando os números de 2019. No entanto, em nossa visão, isso é insuficiente em comparação ao potencial que o Rio de Janeiro pode oferecer”, destaca.

Além da capital, ele menciona a existência de um projeto voltado para a interiorização do turismo, com foco em áreas como o Vale do Café, a Costa Verde e a Serra Imperial.

Há um consenso de que a cidade tem muito espaço para melhorar sua infraestrutura hoteleira, com a necessidade de mais hotéis de alto padrão e a presença de mais bandeiras internacionais, que trariam seus padrões de qualidade.

Em relação ao financiamento do setor, a ausência de mais investidores institucionais é vista de forma ambivalente. A curto prazo, reduz a competição na compra de ativos. No entanto, a longo prazo, não há clareza sobre quem compraria os ativos no futuro.

“O setor hoteleiro acaba ficando de lado no mercado financeiro. Muitas vezes um player de fora tem uma experiência ruim e acaba virando as costas para nós”, lamenta um operador.

O vice-presidente de private equity de uma gestora acredita no potencial do setor hoteleiro para ser a categoria que proporciona o maior retorno possível dentro do real estate fluminense. Para ele, as oportunidades estão no turismo de luxo e retrofit de ativos, diante da escassez de terrenos em áreas-chave, como a Zona Sul.

“Temos um ativo em São Paulo localizado em um complexo com duas torres de escritórios. Ao comparar o resultado por metro quadrado da operação hoteleira com o das torres corporativas, percebemos que o hotel gera praticamente o dobro de resultado”, expõe.

Para agregar valor, outro operador cita o uso do conceito de branded residences como um aliado no processo de expansão, financiamento e captação de equity, e ressalta a segurança proporcionada ao agregar uma operação residencial.

“Embora nos atentemos aos indicadores do setor, é importante lembrar que, no final do dia, estamos lidando com um negócio imobiliário. Ao converter os números para o metro quadrado dos apartamentos, constatamos que, na Zona Sul, temos um lucro médio de R\$220 por metro quadrado, por mês”.

Apesar da boa performance local, a falta de oferta futura devido à dificuldade de novos desenvolvimentos chama atenção. Como resposta a essa situação, a estratégia tem sido focar na reforma dos hotéis e na requalificação do parque hoteleiro, com o objetivo de aumentar a rentabilidade.

Crédito: GRI Club



RESIDENCIAL

Considerado o motor dessa nova fase do Rio de Janeiro, o setor residencial é o mais aquecido e visto com maior otimismo.

Para os players do mercado, a revisão do Plano Diretor oferece maior segurança jurídica. O sucesso de vendas de projetos em regiões como Barra da Tijuca, Porto Maravilha e Copacabana - no âmbito do programa Reviver Centro - também animam.

Há uma expectativa de dobrar a população do centro da cidade até 2027, quando a maior parte dos empreendimentos iniciados em 2024 será entregue.

“O mais importante desse debate é que nosso otimismo é respaldado pela realidade. Vendemos em Copacabana todas as unidades de um empreendimento com preço muito acima do esperado, muito em função justamente de uma oferta bem baixa e uma demanda reprimida”, afirma um executivo.

No segmento de altíssimo padrão, o empreendimento mais caro da cidade foi vendido por R\$100 mil o metro quadrado. O diretor da construtora responsável pelo projeto afirma que cerca de 40% dos compradores da sua carteira são de fora do Rio de Janeiro - 20% são estrangeiros.

A cidade também começa a receber os primeiros empreendimentos com a tese multifamily na cidade, oferecendo preços atrativos de locação e produtos que atendem às expectativas de qualidade dos consumidores e investidores.

Crédito: Marcia Foletto/O Globo



“A simplificação que temos agora é surpreendente. Anteriormente, estávamos desenvolvendo projetos com base em leis de 1976, 1978 e 1986, o que era quase uma piada de mau gosto. O novo plano diretor revoga essas antigas leis e nos proporciona uma clareza muito maior sobre o que podemos explorar nos empreendimentos”, pontua um incorporador.

SHOPPINGS

No setor de shoppings, é destacado pelos players que uma parcela significativa desses empreendimentos apresenta alta qualidade e tem passado (ou está passando) por processos de revitalização e expansão recentes.

“O Rio de Janeiro abriga um vasto conhecimento empresarial que se reflete no desempenho dos ativos locais, evidenciando uma excelente gestão. Uma observação é que muitos dos principais players do setor são da cidade”, pontua um executivo.

Dentro desse amplo conhecimento de mercado, são mencionadas estratégias que consideram a posição do ativo como a principal escolha de consumo em sua região específica, independente do perfil do público.

“Nosso foco de investimento recai sobre ativos que possuam uma posição dominante. Às vezes, o investidor avalia os shoppings apenas com base em seu próprio perfil de renda, porém é de suma importância incluir no portfólio shoppings de alta produtividade”, afirma um investidor.

Considerando as oportunidades, os participantes não descartam a possibilidade de um shopping surgir na região do Porto Maravilha no futuro, especialmente devido à disponibilidade de terrenos. No entanto, ainda é necessário que haja uma demanda mais robusta de moradores.

“Como começa esse processo? Precisa ancorar muito serviço - como supermercados e farmácias - e com o tempo vai complementando esse mix, crescendo e expandindo. E nesse caso, acredito que o perfil de investidor são os grandes players que desenvolvem e administram shoppings no país ou, eventualmente, investidores do mercado financeiro”, contribui outro participante.



Crédito: GRI Club

Ao analisar os investimentos no setor, observa-se que o private equity está cada vez mais inclinado a adotar uma visão de longo prazo em comparação com os fundos imobiliários, embora estes últimos tenham desempenhado um papel central no setor durante o primeiro semestre de 2024.

Os líderes descartam aumento significativo na captação dos FII's em um curto período de tempo, impulsionado pelo ciclo de redução das taxas de juros. Eles também observam que muitas empresas estão preferindo ter participações em vários ativos, em vez de possuir 100% do empreendimento, visando maximizar o retorno sobre o capital investido e remunerar os cotistas de forma mais eficiente.

“Olhando para o futuro, acredito que a reforma tributária poderá amplificar a eficiência dos fundos imobiliários para gerar renda a partir da propriedade em comparação às companhias, devido às questões tributárias que ainda estão em discussão. Vamos aguardar”, conclui um gestor.

Crédito: Divulgação/Rio Sul



ELEMENTOS PARA TOMADA DE DECISÃO

Os executivos estão observando de perto o crescimento do mercado de capitais em relação à poupança, especialmente no que diz respeito à disponibilidade de financiamento e aumento da oferta de crédito.

Eles avaliam que o movimento traz benefícios tanto para os tomadores (clientes) quanto para os incorporadores, além de gerar maior concorrência para os empreendedores em geral, resultando em um aumento do número de novos produtos e estratégias de investimento.

“Antigamente, era comum ver placas nos canteiros de obras com o nome dos quatro principais bancos. Hoje em dia, ao ler uma placa semelhante, é possível encontrar financiadores desconhecidos, que podem incluir fundos ou outras entidades, em vez dos tradicionais bancos”, pontua um executivo.

Na tomada de decisão, eles têm se atentado ao alto volume de vendas em comparação com o ritmo mais lento de lançamentos.

Conforme apontado por um especialista, o Rio de Janeiro tem consistentemente apresentado os menores estoques de imóveis no Brasil, sendo que o atual equivale a aproximadamente 7 meses de produção imobiliária, abaixo da média nacional que varia entre 10-12 meses.

No que diz respeito à mão de obra, percebe-se taxas de desemprego baixas, mas esse ainda é um dos principais desafios, especialmente diante da competição com novas formas de trabalho viabilizadas pela tecnologia, que tem levado os trabalhadores a buscarem alternativas aos canteiros de obra.

Em relação aos insumos que compõem o custo do empreendimento, destaca-se a situação mais confortável do aço e do cimento, com preços um pouco mais controlados, o que pode facilitar uma futura recuperação das margens.

Apesar dos desafios enfrentados, acredita-se que aqueles que optarem por assumir riscos neste momento podem obter resultados satisfatórios. A falta de concorrência na cidade e a demanda presente em diversos segmentos e regiões oferecem oportunidades reais para os players do mercado, desde que estejam dispostos a apostar no Rio de Janeiro.

An aerial photograph of Rio de Janeiro, Brazil, showing the harbor filled with numerous sailboats. In the background, the iconic Sugarloaf Mountain (Pão de Açúcar) rises prominently. The foreground shows a dense urban area with various buildings. The entire image is overlaid with a dark, semi-transparent filter.

Veja como foi o evento

An aerial photograph of Rio de Janeiro, Brazil, showing the city's dense urban landscape, lush green hills, and the bay in the background. The image is darkened to serve as a background for the text.

Conheça as atividades do
Comitê GRI Rio de Janeiro
Real Estate Market

O GRI Club

Fundado em 1998, em Londres, o GRI Club reúne atualmente mais de 16 mil executivos seniores espalhados em 100 países, com atuação nos mercados imobiliário e de infraestrutura.

O modelo inovador de discussões do GRI Club permite a livre participação de todos os executivos, fomentando a troca de experiências e conhecimento, o networking e a geração de negócios.

Membros do clube também têm à disposição uma plataforma exclusiva para ver mais informações sobre os executivos e as respectivas empresas, marcar reuniões e acessar de modo irrestrito todos os nossos conteúdos.

Saiba mais sobre o **GRI Club Brazil**



Robinson Silva

COO & PARTNER

robinson.silva@griclub.org



Marina Dias

MANAGING DIRECTOR,
HEAD OF REAL ESTATE BRAZIL

marina.dias@griclub.org