

EM PAUTA

Suelo aposta em urbanismo planejado e prevê faturar R\$ 75 milhões em 2026

Com mais de 20 anos de atuação, empresa gaúcha foca em bairros pensados desde a demanda real até o impacto urbano e social

Agnês Noll
agnes@jcrs.com.br

Entre a expansão das cidades e a busca por qualidade de vida, a Suelo Urbanismo construiu, ao longo de mais de duas décadas, uma trajetória baseada em planejamento, leitura de mercado e desenvolvimento de comunidades pensadas para durar. Com sede em Porto Alegre e atuação em diversas cidades do Rio Grande do Sul, a empresa, que estima faturar R\$ 75 milhões neste ano, se consolidou no segmento de bairros planejados e urbanização de loteamentos, somando mais de 3.500 lotes vendidos e mais de 30 projetos em andamento.

A origem da empresa nasce de uma leitura crítica sobre a forma como as cidades brasileiras cresceram nas últimas décadas. Segundo o diretor Michael Sopper, a

Suelo surgiu com o propósito de fazer o caminho inverso do crescimento desordenado.

“O Brasil avança muito por expansão urbana, mas muitas vezes sem um planejamento, sem um produto pensado para moradia, para qualidade de vida. Então o que fazemos é o oposto disso. Não estamos preocupados apenas em vender lote. A gente desenvolve um bairro e um conceito”, afirma.

Essa visão moldou o posicionamento da empresa desde o início e segue como base de sua atuação. Mais do que olhar para terrenos disponíveis, a Suelo busca compreender a demanda real das pessoas e o contexto urbano onde cada projeto será inserido. “Não olhamos apenas o terreno, mas o contexto como um todo e, a partir disso, desenvolvemos o projeto”, explica Sopper.

Ao longo dos anos, alguns princípios permaneceram inegociáveis. Entre eles, o foco em relações de longo prazo com parceiros e investidores, a atuação em toda a cadeia do processo e a agilidade nas decisões. “Não levamos em conta o crescimento da empresa em ciclos. A gente olha em anos. Estamos

sempre observando o futuro de longo prazo”, destaca.

Essa postura se reflete também na estratégia comercial, baseada na parceria com imobiliárias e corretores, e na presença da empresa desde a aquisição do terreno até a entrega dos lotes e gestão da carteira.

Outro diferencial está na leitura de mercado como ponto de partida para novos empreendimentos. “O produto nasce da demanda e não de um terreno. Primeiro vamos entender o que o mercado está querendo para depois ir atrás do produto”, resume. Esse olhar estratégico orienta a escolha das regiões onde a empresa atua e sustenta sua expansão no Estado.

O impacto urbano e social também está no centro das decisões. Para a empresa, cada iniciativa representa uma transformação concreta no território. “Todo projeto que a gente executa transforma a vida de pessoas. Esse legado é uma das coisas que nos move”, afirma o diretor. Além de atender à demanda por moradia, os empreendimentos buscam gerar empregos, desenvolvimento econômico e crescimento ordenado das cidades.

Entre os desafios do setor, Sopper destaca o cenário econômico, o aumento dos custos de infraestrutura, a escassez de mão de obra e a burocracia nos processos de aprovação. “Um loteamento hoje tem um prazo médio de aprovação de quatro a cinco anos. Esse entrave é muito impactante na nossa atividade”, explica.

Mesmo diante desse cenário, a Suelo projeta novos passos. A expansão para Santa Catarina já está em estudo e representa um dos principais objetivos atuais. “É um estado que cresce consistentemente há mais de 20 anos. Estamos iniciando um processo para escolher onde vamos alocar nosso esforço para crescer também lá”, revela.

Mais do que crescer em escala, a meta é fortalecer sua reputação pela qualidade. “A nossa visão é sermos reconhecidos não pelo tamanho, mas pela qualidade dos nossos empreendimentos e pela capacidade de gerar valor para sócios e investidores”, conclui. Com novos projetos no horizonte e a mesma essência que marcou sua origem, a empresa segue apostando no urbanismo como ferramenta de transformação.



“Todo projeto que executamos transforma a vida de pessoas. Esse legado é uma das coisas que nos move e nos motiva a atuar no urbanismo, pensando sempre no impacto que deixamos nas cidades e na vida de quem vai morar ali.”

Michael Sopper,
diretor

RAIO X

Empresa: Suelo Urbanismo

Origem: Porto Alegre

Atuação: Urbanismo, com desenvolvimento de loteamentos abertos e condomínios de lotes.

Projeção de faturamento para 2026: R\$ 75 milhões em 2026.

Onde a empresa quer estar em 5 anos: Ser reconhecida pela qualidade dos empreendimentos e pela valorização consistente gerada a clientes e investidores.

Principal produtos ou serviços garantindo receita: Loteamentos abertos e condomínios de lotes.

Diferenciais: Leitura de mercado (produto nasce da demanda, não do terreno), relacionamento de longo prazo com proprietários, investidores e corretores, atuação integrada em toda a cadeia e decisões rápidas em um setor tradicionalmente lento.

Principais clientes ou segmentos atendidos: Famílias em busca de moradia planejada, investidores pessoa física e proprietários de áreas para desenvolvimento.

Investimento em inovação e tecnologia. Integração de IA da análise de terrenos à gestão comercial.

Principais desafios do setor: Juros altos, aumento dos custos, burocracia nas aprovações e escassez de mão de obra.



Empresa se consolidou no segmento, somando mais de 3.500 lotes vendidos e mais de 30 projetos em andamento, e agora mira Santa Catarina