

EM PAUTA

Casin Conquista prevê investir R\$ 200 milhões em moradias acessíveis no RS ainda neste ano

Proposta foca em qualidade, localização e modernidade

Marina Mugnol

marinam@jcrs.com.br

Foi a partir da identificação da crescente demanda por moradia acessível aliada à qualidade de vida em Porto Alegre que a Casin Conquista iniciou seus projetos. Criada em 2025, a incorporadora que prevê, ainda neste ano, investir R\$ 200 milhões em moradias acessíveis de áreas bem integradas ao Rio Grande do Sul, atua como investidora em Sociedades de Propósito Específico (SPEs).

Segundo Alexandre Medeiros, diretor da empresa, a estruturação da incorporadora foi pensada justamente para atender uma necessidade urgente do Estado. “Inicialmente, viemos para atender a demanda por moradia acessível, que acabou se tornando ainda mais urgente diante das calamidades

recentes e de outros fatores que impactaram diretamente a população gaúcha”, afirma.

Medeiros destaca que o último ano foi dedicado à organização estratégica da empresa, com foco na seleção dos principais projetos e na formação de uma equipe especializada no mercado imobiliário. De acordo com ele, boa parte dos empreendimentos já avançou em etapas fundamentais, como estudos de viabilidade, aprovações e planejamento de incorporação.

“Mesmo em um prazo curto, conseguimos chegar à fase de lançamento com projetos bastante amadurecidos. O mercado imobiliário e da construção civil vive um cenário desafiador, mas trabalhamos desde o início com processos estruturados, planejamento financeiro e previsibilidade operacional. Nosso principal trunfo neste primeiro ano foi justamente construir uma base sólida e organizada para enfrentar os desafios do setor”, ressalta.

Nesse sentido, Medeiros

aponta que uma das principais dificuldades do setor é a necessidade de viabilizar projetos que conciliem localização privilegiada, infraestrutura de qualidade, apelo estético e sustentabilidade econômica.

Assim, o grande diferencial da empresa, explica o diretor, está justamente em reposicionar esse conceito de moradia acessível. Em vez de concentrar os empreendimentos em regiões periféricas, a proposta é inserir os projetos em áreas urbanas funcionais, próximas a oportunidades de trabalho, comércio, serviços e infraestrutura.

“Buscamos associar qualidade de vida, boa localização e modernidade. A ideia não é apenas entregar mais um bloco de habitações populares, mas transformar o conceito, oferecendo empreendimentos esteticamente qualificados e inseridos em regiões estratégicas da cidade”, explica Medeiros.

Na área tecnológica, a empresa utiliza ecossistemas integrados, ferramentas digitais avan-

çadas, agentes de inteligência artificial e equipes adaptadas às novas dinâmicas do mercado imobiliário e da construção civil.

Em um horizonte de cinco anos, a expectativa da empresa é atingir a marca de R\$ 1 bilhão em VGV realizado. A partir disso, o objetivo da empresa é ampliar a oferta de imóveis compatíveis com a renda da população, contribuindo para a redução do déficit habitacional e para o desenvolvimento urbano.

“As discussões sobre juros e oscilações econômicas continuam presentes no Brasil, mas também estamos vivendo um momento de oportunidades. A ampliação das faixas do programa Minha Casa, Minha Vida e o aumento do limite de financiamento permitem que mais famílias tenham acesso à casa própria, com mais qualidade de vida e em regiões melhor localizadas. Nesse cenário, acreditamos que a atuação da Casin Conquista encontra um ambiente favorável para crescer cada vez mais”, salienta.



“Buscamos associar qualidade de vida, boa localização e modernidade. A ideia não é apenas entregar mais um bloco de habitações populares, mas transformar o conceito, oferecendo empreendimentos esteticamente qualificados e inseridos em regiões estratégicas da cidade.”

Alexandre Medeiros
Diretor

Raio-X

- **Empresa:** Casin Conquista S.A.
- **Ano de fundação:** 2025
- **Cidade de origem:** Porto Alegre
- **Área de atuação:** Incorporação Imobiliária e Participação de SPE de Incorporação/Construção Civil
- **Projeção de faturamento para 2026:** VGV 200MM de faturamento
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** No marco de R\$ 1 bi em VGV realizado.
- **Principais produtos ou serviços garantindo receita:** Construção e comercialização de imóveis de moradia acessível.
- **Diferenciais competitivos:** A Casin Conquista busca desde sua fundação a diferenciação técnica, estética e a preocupação fundamental que baseia nossa entrada em localizações chave, espaços urbanos importantes, preocupação estética e funcional para permitir que todos os adquirentes de um imóvel popular tenham as mesmas experiências e qualidade de vida, respeitadas as proporções, de centros urbanos estruturados.
- **Principais clientes ou segmentos atendidos:** Nosso principal cliente hoje é o investidor de fundo imobiliário, que viabiliza os projetos voltados para os clientes indiretos.



Em meio a novos empreendimentos, como o que será lançado ainda em 2026, empresa se dedicou à organização estratégica no último ano