

EM PAUTA

Construtora Lyx tem o Rio Grande do Sul como foco para os próximos anos

Atualmente, mais de 50% do faturamento da empresa vem do Estado

Sofia Paiva
sofiap@jcrs.com.br

Desde 2007, a construtora Lyx planeja, viabiliza, constrói e entrega moradias por meio do Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) em todo o Brasil. Originalmente carioca, a empresa chegou ao Rio Grande do Sul em 2023 e, desde então, ampliou sua atuação no mercado gaúcho. Hoje, o Estado representa mais de 50% do faturamento da construtora.

Em parceria principalmente com a Caixa Econômica Federal, a Lyx reúne as certificações exigidas pelo banco, compra os terrenos e constrói seus empreendimentos. Em seguida, os imóveis ficam disponíveis para o mercado e para os beneficiários que se encaixam na faixa de renda necessária do programa para adquirir o imóvel - a construtora trabalha com as faixas 2 e 3, nas quais a renda bruta familiar varia

de R\$ 3.201 a R\$ 9.600.

Conforme o sócio e vice-presidente comercial da empresa, Paulo Antônio Kucher, a Lyx possui como principal objetivo e missão a construção de habitações populares pelo MCMV, levando moradia digna para as populações de baixa renda. Com 70% do público com idade entre 19 e 30 anos, a empresa se concentra no mercado de primeiro imóvel.

“No início do ano, o Minha Casa, Minha Vida mudou algumas regras, o que foi muito benéfico. Agora, o Programa passou a reconhecer os ganhos de moto-boys, entregadores e motoristas de aplicativo como renda formal”, aponta o vice-presidente. Kucher explica que a formalização da renda facilita a análise de crédito dos beneficiários com os bancos e, consequentemente, a participação no Programa. Desde o início das novas regras, as vendas da Lyx cresceram 15% no Rio Grande do Sul, com um aumento de 40% na procura pelos empreendimentos.

O Estado é um mercado em crescimento e de grande interesse da empresa de moradias,

segundo o vice-presidente, principalmente pelo alto déficit habitacional. Por essa razão, pelos próximos três anos, a Lyx irá lançar mais de 6 mil unidades no RS, com a economia gaúcha sendo o principal mercado da empresa.

Os consumidores gaúchos, de acordo com a construtora, possuem características próprias. Na Capital, sobretudo após as enchentes de 2024, a preocupação dos compradores com fatores como localização, infraestrutura e equilíbrio entre custo-benefício e qualidade de vida nos empreendimentos aumentou. As novas necessidades dos gaúchos se alinham aos projetos entregues pela Lyx, o que explica o interesse pelo Estado e o crescimento na procura e faturamento.

“Quando lançamos o primeiro condomínio-clubes, em 2010, parecia uma insanidade. Nós entregamos nos nossos projetos: piscina com prainha, áreas de lazer, cinema, quadra poliesportiva, espaço kids, salão de festa e academia. Tudo equipado e decorado, o que não é o esperado de imóveis que são feitos para o Minha Casa, Minha Vida”, destaca Kucher.

Com uma proposta diferente do convencional, o vice-presidente argumenta que, para a Lyx, qualidade de vida não é apenas ter um teto, mas muito mais que isso.

“Nossa preocupação é muito maior que apenas o mínimo. Por exemplo, nas enchentes de 2024, nenhuma das obras da Lyx foi afetada. Nós temos uma responsabilidade muito grande na hora da seleção e da compra desses terrenos, pensando nesse tipo de possibilidade.” O vice-presidente explica que a aquisição de uma casa, a decisão de comprar o primeiro imóvel, é uma das decisões importantes na vida de alguém, por isso a empresa possui cuidado com todas as etapas e necessidades dos clientes.

Para ele, o maior desafio dos próximos anos será contar com um cenário macroeconômico estável, que permita às pessoas comprar o primeiro imóvel. Nesse sentido, a redução da taxa Selic e do desemprego, aliada a uma menor inadimplência, pode contribuir para esse cenário. Esses fatores facilitam a análise de crédito e ampliam o acesso de jovens à casa própria.



“Quem decidiu comprar um imóvel 10 anos atrás, tomou uma decisão de sacrifício. Hoje, essa pessoa tem um patrimônio que já praticamente dobrou de valor, se não triplicou, e tomou a melhor decisão da vida dela. A decisão de compra do imóvel é a mais importante das nossas vidas. Essa é uma constante do mercado imobiliário.”

Paulo Antônio Kucher
Vice-presidente comercial e sócio

Raio-X

- **Empresa:** Lyx Construtora
- **Ano de fundação:** 2007 (19 anos de atuação)
- **Cidade de origem:** Rio de Janeiro (RJ)
- **Área de atuação:** Construção de habitações populares pelo Programa Minha Casa Minha Vida.
- **Principais produtos ou serviços:** Condomínios-clubes fechados, com foco na qualidade e na quantidade de áreas comuns (proporcional ao tamanho do empreendimento, mas sempre prezando pela experiência e o bem-estar dos clientes). As áreas comuns mais atrativas são a praia artificial, quadra de beach tennis, piscina, academia, cinema e pet care.
- **Principais clientes ou segmentos atendidos:** Jovens entre 19 e 30 anos que se enquadram nas faixas 2 e 3 do Programa Minha Casa Minha Vida.
- **Presença geográfica:** PR, MT, SC, SP e RS.
- **Novos produtos ou lançamentos previstos:** Previsão de lançamento para 2027 dos seguintes empreendimentos: Miami Beach e Stanford.
- **Onde a empresa quer estar em cinco anos:** Ser a maior e mais rentável do Brasil.



Construtora foca nos clientes que buscam o primeiro imóvel; aposta maior são em empreendimentos populares do Minha Casa Minha Vida