

## MORAR BEM

**D**uplex, triplex ou linear? No reino das coberturas, o status de morar em um apartamento de dois ou três andares vem perdendo prestígio para a praticidade de viver em um único espaço integrado, sem escadas ou ambientes divididos e com áreas mais amplas. O vão da escada costuma roubar cerca de 30 metros quadrados do total a ser usado na disposição dos cômodos.

Os clientes adoram. Que o diga o ator e diretor Carlos Thiré, que comprou uma cobertura linear no Humaitá, em abril do ano passado, ao se apaixonar pelo imóvel que tem 70 metros quadrados de varanda.

— Na verdade, não estávamos procurando uma cobertura linear. Mas, quando vimos o imóvel, nos encantou a proposta de um terraço que une todos os cômodos. Dá a sensação de estar em uma casa suspensa — afirma.

A observação de Thiré poderia servir de propaganda para qualquer empreendimento com coberturas lineares, porque reúne alguns dos principais argumentos de venda. Bastaria apenas acrescentar um outro item que decide o jogo para esse tipo de imóvel: a segurança.

— Muitos clientes querem cobertura, mas se preocupam com a escada, principalmente quando são idosos ou têm crianças pequenas.



INCORPORADORA ITTEN/DIVULGAÇÃO

**Vantagem dupla.** O imóvel se assemelha a uma casa e tem a segurança do condomínio

# Coberturas lineares: apartamentos com jeitão de casa suspensa

Unidades aliam a praticidade de um espaço integrado e sem escadas ao privilégio da área de lazer exclusiva

Sem falar que todo mundo quer fugir de um apartamento dividido em dois — observa o diretor-geral da BrasilBrokers, Vitor Moura.

Moura mora em uma cobertura duplex e admite que, por causa de sua rotina, o andar superior é usado somente nos fins de semana. Ele trocaria fácil por uma cobertura linear. É sabe que o mercado voltou a oferecer esse tipo de imó-

vel, com lançamentos da Cyrela, na Barra; da Canopus, na Península; e do Opportunity, em Botafogo, por exemplo. Em termos de preço, a cobertura linear é um pouco mais cara, já que a área construída fica maior. Mas há compensações.

Diretor da Itten Incorporadora, Eduardo Cruz assina embaixo. Nos três empreendimentos que a empresa está construindo —

“Há muita escassez de oferta desse tipo de produto no Rio. É um imóvel muito valorizado, porque se assemelha a uma casa, mas com a segurança de um prédio”

**RENATO LEITE**  
COO da Performance

Alba, Singular e Oceânico, todos na Barra —, as coberturas já estão vendidas. No próximo lançamento, serão quatro coberturas lineares.

— São vários os fatores de sucesso das coberturas lineares, mas, no caso específico da Barra, acredito que o principal é a demanda reprimida, porque o estoque atual é majoritariamente de duplex — diz ele.

### ESCASSEZ DE OFERTA

A demanda reprimida não é exclusividade da Barra. COO da incorporadora Performance, Renato Leite observa que essa tendência também se repete em outras regiões da cidade.

— Há muita escassez de oferta desse tipo de produto no Rio. É um imóvel muito valorizado, porque se assemelha a uma casa, mas com a segurança de um prédio — destaca ele.

No S Design, parceria da Performance com o Opportunity, que está sendo

lançado agora, em Botafogo, há duas coberturas lineares, com mais de 250 metros quadrados, quatro suítes e três vagas de garagem. Os imóveis serão entregues com piscina, deck e churrasqueira a carvão.

— No Blanc 260, também em Botafogo, todas as coberturas lineares foram vendidas rapidamente. Esse tipo de imóvel tem custo de manutenção menor e segurança maior e é o mais disputado nos lançamentos — conta o gestor do Opportunity, Jomar Monnerat.

Para o CEO da Start Investimentos, Eric Labre, as famílias estão priorizando unidades com mais espaço para ter áreas de lazer exclusivas, sem depender do condomínio, em função da pandemia.

— As coberturas tiveram liquidez incomum neste período e devem continuar a ser muito desejadas mesmo depois que a crise sanitária passar.