

# Já pensou em morar dentro de um clube de alto padrão?

Um novo produto virou uma das grandes apostas do mercado imobiliário no país

Por Renata Firpo

Atualizado em 15 ago 2024, 22h24 - Publicado em 15 ago 2024, 09h27





O conceito de moradia de curta duração, que se assemelha a uma hospedagem de hotel, porém dentro de um prédio residencial, é uma das maiores apostas do mercado brasileiro nacional já faz um tempo. Além das plataformas de hospedagens como o **AirBnb**, que vem sofrendo para se manter no mercado, com longas brigas com a legislação do país, a febre de lançamentos de microapartamentos, os chamados estúdios, não para.

E quando pensamos que não há mais o que inventar nesse nicho de mercado, voltado principalmente para pessoas que estão em trânsito na cidade e preferem passar sua visita hospedado em um ambiente residencial em vez ficar em um hotel, eis que surge no setor imobiliário um novo integrante desse conceito de “short stay”, voltado para um público seletivo: os apartamentos nos chamados clubes privativos.

Ou seja, agora existe mais uma opção de fazer negócios com imóveis. Além de comprar e alugar, a pessoa pode se tornar sócio desse tipo de clube. A diferença é que o apartamento nesse espaço não é considerado um ativo imobiliário, já que não existe a intermediação da propriedade. Para ter acesso à unidade, é preciso se tornar membro do clube. De qualquer maneira, esse tipo de apartamento é, sim, um novo produto imobiliário. A vantagem desse modelo é ter acesso a muito mais que uma hospedagem e manter distância dos problemas que um estúdio e um apartamento de Airbnb costumam apresentar.

Viver um curto período em um microapartamento é uma experiência sem nenhuma exclusividade, tendo que conviver com uma intensa circulação de condôminos e visitantes temporários, característica que muito se assemelha a um hotel. Alugar um imóvel por uma plataforma como Airbnb, por sua vez, pode trazer muitas surpresas indesejáveis, desde o funcionamento do imóvel até mesmo a fidelidade do espaço com as fotos apresentadas no site. Além disso, em ambas opções, o que é oferecido é apenas a estadia e nada mais, além de serviços comuns em prédios como academia, lavanderia ou espaço gourmet.

O outro clube privativo com apartamentos na modalidade “short stay” é o **Beyond The Club**, que deve inaugurar no meio do ano que vem, provavelmente em junho de 2025. Localizado na Marginal Pinheiros, no espaço do antigo Hotel Transamérica, o futuro clube está com obras aceleradas e promete uma infinidade de opções de lazer, desde uma praia com ondas para prática de surfe, restaurantes, quadras de diversos esportes e até um simulador de ski. Por conta dessa vasta programação, a idealizadora do projeto, a incorporadora KSM Realty, da Realty Properties e do BTG Pactual Asset Management, enxergou que era importante ter residências como opção para seus membros descansarem em meio a tanta atividade. Inclusive, segundo o sócio-fundador da KSM, Oscar Segall, muitos associados moram fora de São Paulo e usarão o clube durante sua passagem pela cidade. Logo, ter um apartamento é um grande facilitador. A estadia pode se estender para toda a família do membro, já que o clube vai oferecer opções de atividades para diversas idades. O projeto prevê, ao todo, 74 unidades de aproximadamente 100 m<sup>2</sup>.

Além do requinte, da exclusividade, das opções de lazer e do serviço de primeira linha, outro grande diferencial é possibilidade de networking, um dos maiores ativos do mundo corporativo. Os eventos, jantares e atividades oferecidas nos clubes é um espaço perfeito para reunir pessoas em um ambiente mais prazeroso e relaxado que uma sala de escritório, gerando muito mais possibilidades de conexões sociais que podem se desenvolver para contatos de negócios.

Os valores para fazer parte desse universo condizem com o padrão de luxo oferecido nesses endereços. No Soho House de São Paulo, deve-se pagar uma taxa de adesão de aproximadamente 4 000 reais, mais aportes anuais em torno de 8 000 reais — ou ampliar o investimento para 20 600 reais por ano se quiser ter acesso a todas as 43 sedes ao redor do mundo. No caso do Beyond The Club, o valor do título familiar custa cerca de 800 000 reais (metade já foi vendida). A marca tem planos de expansão e, com isso, os membros poderão usufruir das outras unidades em cidades brasileiras ou mesmo fora do país. A título de comparação, hoje um estúdio de 30m<sup>2</sup> em bairros consagrados de alto padrão da capital paulista, como Itaim ou Vila Nova Conceição, por exemplo, lançado, no contrapiso, custa praticamente esse valor.

Esse tipo de comparação mostra que esses novos clubes exclusivos podem abocanhar uma boa fatia de mercado dos badalados microapartamentos.