

ELE TRANSFORMOU O MERCADO DE IMÓVEIS NO "LEGO DA VIDA REAL"

Saulo Suassuna é o criador da Molegolar, empresa que faz apartamentos com cômodos que podem aumentar e diminuir de tamanho de acordo com a vontade do cliente

24.09.2018 | Por Felipe Datt

[Compartilhar](#) [in](#) [G+](#) [t](#) [+](#) [Assine já](#)



Saulo Suassuna, da Molegolar: imóveis que são "Legos da vida real" (Foto: ADIT Brasil)

Em 2014, a incorporadora **Suassuna Fernandes Engenharia**, que atua em bairros nobres de Recife (PE), passou um ano sem vender um único apartamento com cinco suítes.

LEIA TAMBÉM

- Empresário faz sucesso com casas pré-fabricadas

A crise do negócio de seu pai levou o empreendedor **Saulo Suassuna**, 38 anos, a pesquisar novos modelos de negócio. “Percebi que, no mercado

imobiliário, a oferta é estática, mas a demanda é dinâmica e afetada por ciclos econômicos. Por que não transformar a oferta também em algo dinâmico?”

PUBLICIDADE

Saiba mais

✓ APLICATIVO PARA O USUÁRIO

Sua empresa, funcionários e região crescem juntos.

inRoad invented by Teads

O engenheiro civil passou a estudar soluções. Depois de fazer um curso de smart cities no MIT (EUA), lançou um prédio de **módulos residenciais** inteligentes. “Foi o primeiro prédio resiliente do mundo no conceito modular”, diz.

Na prática, funciona assim: o imóvel tem plantas arquitetônicas que se adaptam às necessidades dos compradores. Eles combinam módulos à vontade, ocupando espaços maiores ou menores conforme o orçamento ou momento de vida. “Dá para fazer combinações para 1, 2, 3 ou 4 dormitórios. Assim, a venda cabe em diferentes bolsos e necessidades”, diz.

Cada módulo tem uma escritura independente. “Um casal pode comprar mais espaço do que precisa e deixar alugado enquanto não expande a família”, diz. Com o sucesso da iniciativa, Suassuna investiu R\$ 1 milhão e fundou, em maio de 2016, a [Molegolar](#), patenteando o conceito de arquitetura e engenharia.

O prédio inteiro precisa ser planejado para funcionar nesse modelo. Hoje, a empresa atende 49 incorporadoras habilitadas a utilizar a solução. No total, são 72 empreendimentos nesses moldes em fase de desenvolvimento e aprovação, com valor geral de vendas (VGV) estimado em R\$ 4 bilhões.

Pelo modelo de negócios, as incorporadoras pagam de 0,9% a 2% do VGV para a Molegolar. A empresa conta atualmente com R\$ 2,4 milhões em vendas contratadas. E desenvolve um software que permite ao incorporador acessar uma biblioteca de módulos, a ser lançado até o final do ano.