



COMPLEXO ACQUAVILLE

TRANSFORMAÇÃO URBANA E
ESTRUTURAÇÃO TERRITORIAL: O NASCIMENTO
DE UM NOVO VETOR DE CRESCIMENTO



COMPLEXO ACQUAVILLE

TRANSFORMAÇÃO URBANA E
ESTRUTURAÇÃO TERRITORIAL: O NASCIMENTO
DE UM NOVO VETOR DE CRESCIMENTO

RELATÓRIO COMPLETO DO CASE



O Complexo Acquaville é um projeto de desenvolvimento urbano e residencial de grande porte, idealizado pela MRV, uma empresa do Grupo MRV&CO. Localizado na Avenida dos Pioneiros, em Londrina/PR, insere-se em uma área de influência primária anteriormente caracterizada como rural/industrial.

O projeto foi concebido para ser o indutor de uma urbanização qualificada, estruturando um novo eixo de crescimento na região leste da cidade e contribuindo para a reorganização da dinâmica urbana local. Sua implantação tem promovido a valorização imobiliária da região, a atração do comércio e serviços e a consolidação de um novo polo de ocupação urbana, tornando-se referência não apenas como bairro planejado, mas como vetor de desenvolvimento.

CONTEXTO E NATUREZA DO EMPREENDIMENTO

CENÁRIO URBANO, ECONÔMICO E IMOBILIÁRIO DO LOCAL

Londrina apresentava expansão para o vetor Leste, com áreas ainda pouco urbanizadas e perfil rural/industrial. Havia demanda crescente por habitação acessível, impulsionada por programas habitacionais como o Minha Casa Minha Vida, mas com carência de infraestrutura qualificada.

CONDIÇÕES DO MERCADO NO MOMENTO DO DESENVOLVIMENTO

O projeto iniciou em um momento de transição regulatória (Plano Diretor de 2011) e amadureceu ao longo de diferentes ciclos econômicos. Entre esses períodos, destaca-se a pandemia, marcada pelo aumento de custos e pela instabilidade no fornecimento de insumos, sem que houvesse paralisação das obras no local.

NECESSIDADES IDENTIFICADAS E TENDÊNCIAS CONSIDERADAS

- Déficit de moradia;
- Cronograma bem integrado entre desenvolvimento, vendas e obra, garantindo fluxo contínuo do projeto sem interrupções;
- Tendência de bairros planejados.

TIPOLOGIA E PORTE DO EMPREENDIMENTO

Desenvolvimento urbano/residencial com 21 empreendimentos divididos em 4 fases, totalizando 4.904 unidades habitacionais.

RELEVÂNCIA ESTRATÉGICA DO PROJETO PARA O SETOR E PARA A REGIÃO

O projeto atua como indutor de urbanização qualificada, criando um eixo de crescimento e referência de bairro planejado em Londrina.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE QUE GEROU O PROJETO

A NECESSIDADE CONCRETA QUE MOTIVOU O EMPREENHIMENTO

Atender à demanda por moradia acessível pelo Programa Minha Casa, Minha Vida, em um ambiente que oferecesse infraestrutura completa, combatendo a tendência de loteamentos periféricos fragmentados. O empreendimento surge como resposta a esse modelo, propondo uma ocupação urbana mais integrada, com oferta estruturada de infraestrutura, serviços e espaços públicos, visando maior qualidade urbana e redução da dispersão territorial.

A OPORTUNIDADE IDENTIFICADA QUE JUSTIFICOU O INVESTIMENTO

Aquisição antecipada de área estratégica em vetor de expansão urbana, com leitura de potencial de transição de uso — de industrial para residencial — alinhada às diretrizes de crescimento da cidade. Essa decisão possibilitou não apenas a captura de valorização imobiliária, mas principalmente o desenvolvimento de um projeto em larga escala capaz de estruturar a ocupação da região, antecipando a consolidação urbana e direcionando seu crescimento de forma planejada.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE QUE GEROU O PROJETO

OS DESAFIOS ENFRENTADOS

um dos principais diferenciais do Acquaville foi a gestão integrada entre as áreas de Desenvolvimento Imobiliário, Comercial e Produção, garantindo alinhamento entre lançamento, vendas e execução das obras ao longo das diferentes fases do projeto. O planejamento foi estruturado para que cada fase fosse liberada para lançamento em momentos estratégicos de mercado, evitando sobreposição de oferta e favorecendo a absorção das unidades. Em paralelo, o desempenho comercial foi conduzido para assegurar o volume de vendas necessário ao avanço físico das obras, considerando a dependência direta das medições e liberações de recursos pela Caixa Econômica Federal. Essa coordenação foi determinante para mitigar riscos relevantes do modelo:

- desaceleração ou paralisação de obras por insuficiência de medições;
- aumento de custo financeiro decorrente de descasamento entre vendas e execução;
- formação de estoque elevado com impacto no fluxo de caixa;
- ineficiência na alocação de recursos produtivos ao longo das fases.

A sincronização entre as áreas permitiu manter fluxo contínuo de obra, maior previsibilidade financeira e avanço equilibrado entre produção e vendas, resultando em um desenvolvimento consistente ao longo dos anos e maior segurança na execução de um projeto de grande escala e longo prazo.

Em um empreendimento faseado e de longa duração, a coordenação entre lançamento, vendas e execução não foi apenas um diferencial operacional, mas um fator determinante

LINHA DO TEMPO

2017 2020 2022 2024 2026





Início das obras

A evolução do empreendimento, em imagem de 2020









Complexo Acquaville em 2026



Vista parcial do complexo em 2026

DIAGNÓSTICO E LINHA DE RACIOCÍNIO DO PROJETO

AS ANÁLISES, PESQUISAS E ESTUDOS QUE FUNDAMENTARAM A TOMADA DE DECISÃO

o plano de lançamento do Acquaville foi estruturado a partir de um fórum interdisciplinar, iniciado cerca de 9 meses antes do lançamento em Junho/2017. Embora não tenha sido conduzida uma pesquisa de mercado formal tradicional, O projeto foi desenvolvido com base em um processo contínuo de análise e validação, por meio de reuniões semanais envolvendo as áreas de marketing, produto, projetos, comercial e engenharia. Essa dinâmica permitiu o alinhamento estratégico entre as frentes do empreendimento, com ajustes progressivos relacionados ao posicionamento do produto, à definição do público-alvo, à estratégia comercial e ao planejamento das fases de lançamento, contribuindo para maior assertividade nas decisões e aderência às demandas do mercado local.

O ENTENDIMENTO DO PROBLEMA E AS SUAS CAUSAS

PROBLEMA: expansão urbana desordenada, com loteamentos periféricos sem infraestrutura.

CAUSA: crescimento urbano sem planejamento integrado e dependência de automóveis.

AS PREMISSAS ADOTADAS NA CONCEPÇÃO DO PRODUTO

- Desenvolvimento faseado;
- Integração urbanística completa (infraestrutura + serviços);
- Densidade mista adaptada ao zoneamento;
- Alinhamento entre desenvolvimento, vendas e obra.

DIAGNÓSTICO E LINHA DE RACIOCÍNIO DO PROJETO

AS ALTERNATIVAS AVALIADAS E AS JUSTIFICATIVAS DA SOLUÇÃO ESCOLHIDA

A concepção do Acquaville descartou a adoção de um modelo arquitetônico homogêneo em favor de uma solução de densidade mista, fundamentada na integração entre inteligência imobiliária e conformidade normativa. A lógica para a coexistência de blocos de 4 pavimentos e torres de até 12 pavimentos baseou-se nos seguintes pilares:

1. VERTICALIZAÇÃO ESTRATÉGICA E ADENSAMENTO: nos lotes adjacentes à avenida principal, onde o zoneamento permitia maior gabarito, optou-se pela concentração de torres de 8 e 12 pavimentos. Esta escolha permitiu maximizar o potencial construtivo em áreas de alta visibilidade e acessibilidade. A variação entre 8 e 12 andares reflete a evolução tecnológica e de portfólio da MRV ao longo das fases do empreendimento, incorporando ganhos de eficiência construtiva. Além disso, a exigência de uma vaga de garagem por unidade nesses lotes viabilizou um adensamento populacional qualificado, essencial para a sustentação do mall comercial do bairro.

2. ADEQUAÇÃO NORMATIVA E ESCALA LOCAL: para os lotes internos, a alternativa de verticalização foi descartada devido às limitações do zoneamento, que restringia a altura a 4 pavimentos, conduzindo à adoção do modelo de blocos. O diagnóstico técnico identificou que a exigência legal de 20% adicionais de vagas para visitantes nestas áreas reduziria o potencial de adensamento. Portanto, a solução de blocos de baixa altura foi a resposta mais eficiente para equilibrar a ocupação do solo com o conforto espacial e a oferta de estacionamento exigida.

JUSTIFICATIVA DA SOLUÇÃO

A mistura de densidades foi escolhida como a solução definitiva por permitir que o projeto se adaptasse às nuances de cada gleba dentro do masterplan. Ao invés de um modelo único, a diversidade tipológica garantiu o equilíbrio entre a oferta de vagas, o aproveitamento do terreno e a criação de uma paisagem urbana dinâmica, resultando na excepcional performance de vendas (98% de unidades vendidas) observada.

SOLUÇÃO PROPOSTA E DIFERENCIAIS

O CONCEITO DO EMPREENDIMENTO

Bairro planejado com lógica de **"cidade dentro da cidade"**, estruturado por um boulevard central, com moradia acessível, comércio, serviços e equipamentos públicos integrados, que propõe uma ocupação ao longo desse eixo, concentrando usos e fluxos e favorecendo a convivência e a dinamização das atividades.

OS OBJETIVOS

- 4.904 unidades habitacionais;
- 21 empreendimentos em 4 fases;
- 98% de unidades vendidas (meta: 100%);
- VGV total: R\$ 912,5 milhões;
- Receita bruta projetada: cerca de R\$ 877,5 milhões;
- Geração de cerca de 2.500 empregos;
- Investimento em infraestrutura: mais de R\$ 55 milhões.

AS SOLUÇÕES ARQUITETÔNICAS E URBANÍSTICAS

- Densidade mista: a mistura de tipologias (blocos de 4 pavimentos e torres de 8 a 12 pavimentos) foi determinada pelo zoneamento: eixos principais permitiram maior verticalização e adensamento, enquanto áreas internas focaram em blocos com maior oferta de vagas para visitantes;;
- Ventilação cruzada e boa insolação;
- Redução de ilhas de calor;
- Integração com sistema viário e espaços públicos

SOLUÇÃO PROPOSTA E DIFERENCIAIS

INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, CONSTRUTIVAS OU DE GESTÃO

- Transição de alvenaria estrutural para paredes de concreto;
- Uso de BIM;
- Energia solar em áreas comuns;
- Usina de concreto própria;
- Otimização logística e redução de resíduos.

ESTRATÉGIAS DE POSICIONAMENTO, PRODUTO, PRECIFICAÇÃO E DIFERENCIAÇÃO

- posicionamento como bairro planejado completo;
- forte investimento em marketing (cerca de R\$ 3,3 milhões no total);
- estratégia multicanal (digital, físico, live marketing);
- diferencial: ecossistema urbano integrado (não apenas moradia).

ELEMENTOS QUE TORNAM O PROJETO SINGULAR NO MERCADO

Evolução consistente dos métodos construtivos ao longo das fases, com ganhos relevantes de produtividade, redução de desperdícios e maior previsibilidade da obra.

- **CONECTIVIDADE:** implantação estruturada por um eixo central (boulevard), organizando fluxos e promovendo integração entre moradia, comércio, serviços e equipamentos.
- **EQUIPAMENTOS PÚBLICOS:** doação e construção de duas escolas e quatro praças públicas equipadas.
- **INOVAÇÃO CONSTRUTIVA:** transição da alvenaria estrutural (etapa inicial) para paredes de concreto com formas de alumínio (etapa 2), com redução de cerca de 30% nos resíduos e aumento da velocidade de execução (de 10 para 2 dias por laje), além da implantação de usina de concreto própria, gerando economia de aproximadamente 20%.
- **INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E GESTÃO:** adoção do BIM a partir da segunda fase, melhorando a compatibilização de projetos e reduzindo interferências, aliada a uma operação mais industrializada, eficiente e com maior controle de custos e prazos.

Ao longo do desenvolvimento também foram incorporadas soluções de eficiência e sustentabilidade, como energia solar para áreas comuns e iniciativas de consumo consciente.





IMPLEMENTAÇÃO E EXECUÇÃO

AS ETAPAS DO DESENVOLVIMENTO E DA OBRA

Desenvolvimento faseado entre 2017 e 2026.

AS PRINCIPAIS DECISÕES E COMO FORAM IMPLEMENTADAS

Entre 2017 e o último lançamento, em 2025, o empreendimento foi estruturado em fases sucessivas, permitindo ajustes contínuos de produto, posicionamento e estratégia comercial ao longo da implantação. Essa abordagem possibilitou maior aderência às dinâmicas de mercado e a otimização da ocupação do território. Como parte dessa estratégia, foram realizados investimentos recorrentes em marketing, estimados em R\$ 340 mil por ano. Considerando um total de 21 condomínios, o investimento global superou R\$ 3,3 milhões, contribuindo para a sustentação da velocidade de vendas e a consolidação do empreendimento ao longo de suas diferentes etapas.

A GESTÃO DE PRAZOS, CUSTOS E RISCOS

- Desenvolvimento faseado (2017–2026);
- Mitigação de riscos via aprovações escalonadas;
- Estratégias anticrise: diversificação de fornecedores, importação, usina própria;
- Forte integração entre áreas (desenvolvimento, comercial e obra).

A IMPLANTAÇÃO COM ORIENTAÇÃO SOLAR

A implantação dos empreendimentos seguiu uma lógica de organização dos blocos em eixos paralelos às vias internas, buscando equilíbrio entre aproveitamento do terreno e qualidade ambiental das unidades. A orientação dos edifícios, combinada com os afastamentos entre blocos, favorece a ventilação cruzada em boa parte das unidades, permitindo fluxo de ar entre fachadas opostas.

Em relação à insolação, a disposição dos blocos evita grandes barreiras contínuas, o que reduz sombreamentos excessivos e permite a distribuição de luz natural ao longo do dia. Além disso, a alternância de orientações contribui para mitigar a incidência direta do sol da tarde em todas as unidades simultaneamente, distribuindo melhor a carga térmica no conjunto. As áreas livres e o sistema viário também ajudam na permeabilidade do vento e na redução de ilhas de calor, reforçando o desempenho ambiental geral da implantação.

PROCESSOS DE COORDENAÇÃO, COMPATIBILIZAÇÃO E CONTROLE

O uso de BIM foi incorporado ao longo do desenvolvimento do Acquaville. A partir do final da segunda fase, os novos empreendimentos passaram a ser projetados com essa metodologia.

A SUPERAÇÃO DE DESAFIOS RELEVANTES

A construção civil em Londrina não sofreu paralisação durante a pandemia, então não houve impacto relevante de interrupção no cronograma das fases. O principal desafio foi operacional, com a adaptação aos protocolos de segurança da COVID-19, como uso de máscaras e medidas de prevenção nos canteiros. O maior impacto ocorreu no aumento expressivo dos custos de insumos e serviços, especialmente aço e concreto, além da instabilidade na cadeia de suprimentos.

Para mitigar esses efeitos, adotamos uma série de estratégias:

- Diversificação e substituição de fornecedores;
- Importação pontual de aço para reduzir exposição ao mercado interno;
- Negociação direta com fornecedores internacionais, especialmente da China, para insumos e componentes de obra, como esquadrias;
- Implantação de uma usina de concreto dentro do complexo, reduzindo dependência externa e custo logístico;
- Negociação e congelamento de custos de mão de obra, aproveitando o aumento da oferta no período.

Estas medidas permitiram manter o ritmo das obras e reduzir a exposição às variações de mercado ao longo das fases.

PLANO DE AÇÃO MARKETING

A estratégia teve como foco tangibilizar a magnitude do empreendimento, gerar alto impacto no mercado local e impulsionar a captação de prospects em diferentes pontos de contato. As principais ações incluíram:

- Desenvolvimento de imagens e vídeos em 3D para apresentação do complexo;
- Elaboração de plano de mídia estruturado em fases de pré-lançamento, lançamento e sustentação, com foco nos principais veículos e corredores da cidade, no período de abril a agosto de 2017;
- Produção e distribuição de materiais gráficos institucionais e promocionais;
- Implementação de um projeto de comunicação visual de grande impacto no entorno do empreendimento, incluindo intervenções de grafite personalizado nos tapumes e muros ao redor do terreno;
- Execução de ações live marketing, com instalação de PDVs em locais estratégicos do entorno, além de panfletagem, bandeiras, sinalizações promocionais e outras ativações presenciais, com foco na divulgação do complexo e captação de prospects.

O **investimento estimado no plano de lançamento** foi de mais de R\$ 400 mil, considerando cinco meses de campanha massiva; contemplando mídia, produção de materiais e ações promocionais.



Vista aérea, imagem de 2022

RESULTADOS E EVIDÊNCIAS DE SUCESSO

PERCENTUAL DE VENDAS:

98% das unidades vendidas, com expectativa de 100% até a data do prêmio.

VELOCIDADE DE VENDAS:

Vendas em lançamento: 30%

Vendas em estoque 10% / mês

Preço médio hoje praticado: R\$ 260 mil

VGW E DESEMPENHO COMERCIAL POR TIPOLOGIA:

R\$ 912.506,662

RETORNO FINANCEIRO E PERFORMANCE FRENTE ÀS METAS:

Margem média de 38%

INDICADORES OPERACIONAIS E DE DESEMPENHO REAL DO EMPREENDIMENTO:

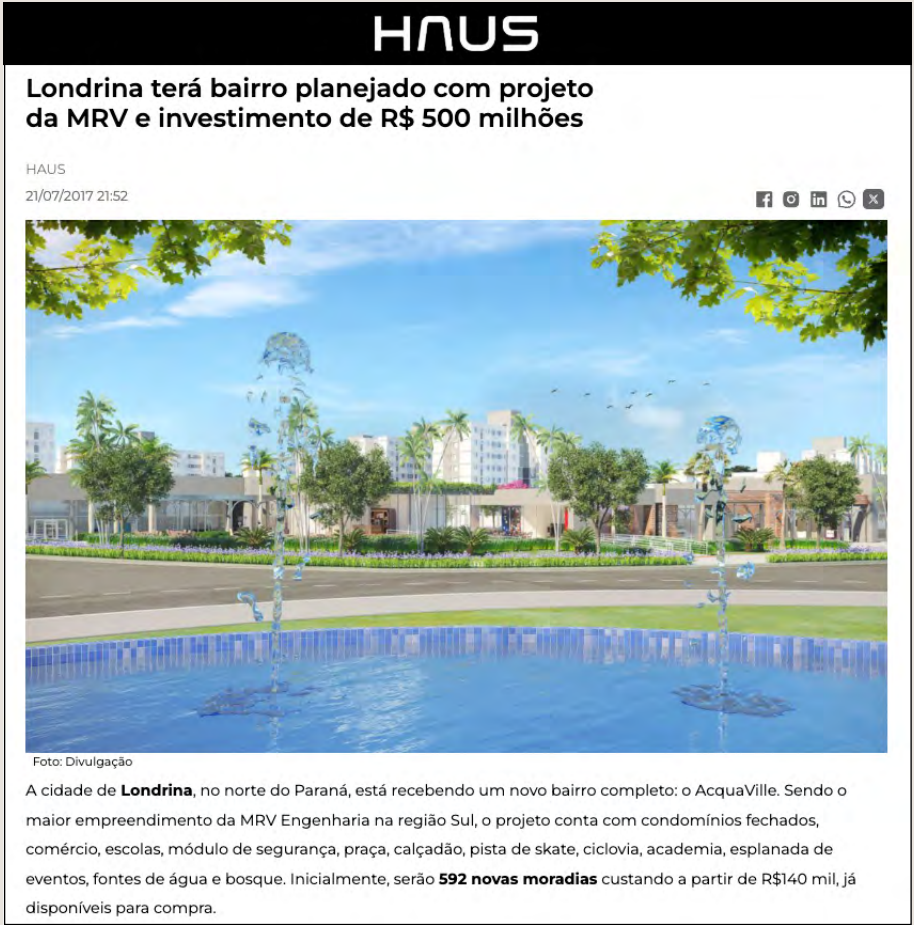
Receita Bruta (ROB) total projetada de aproximadamente R\$ 877,5 milhões.

RESULTADOS E EVIDÊNCIAS DE SUCESSO: REPERCUSSÃO NA IMPRENSA

O Acquaville é um bairro planejado, desenvolvido pela MRV na região leste de Londrina e que representa um investimento de cerca de R\$ 55 milhões em infraestrutura e urbanismo. As publicações a seguir, realizadas pela imprensa brasileira, detalham como o empreendimento revitalizou a Zona Leste com a entrega de milhares de unidades habitacionais e áreas de lazer, e promoveu melhorias significativas no sistema viário, segurança e serviços locais através de parcerias com o poder público. Ao chegar ao seu último lançamento imobiliário, o projeto consolida-se como um marco de valorização imobiliária e desenvolvimento socioeconômico, convertendo uma área antes subutilizada em um complexo urbano moderno e integrado.



VEJA MATÉRIA COMPLETA [AQUI](#)



VEJA MATÉRIA COMPLETA [AQUI](#)

RESULTADOS E EVIDÊNCIAS DE SUCESSO: REPERCUSSÃO NA IMPRENSA



VEJA MATÉRIA COMPLETA [AQUI](#)



VEJA MATÉRIA COMPLETA [AQUI](#)

RESULTADOS E EVIDÊNCIAS DE SUCESSO

BENEFÍCIOS SOCIOAMBIENTAIS E IMPACTOS POSITIVOS PARA A REGIÃO

Na fase inicial, os empreendimentos foram executados em alvenaria estrutural. A partir da segunda fase, houve a transição para o sistema de paredes de concreto com formas de alumínio, trazendo ganhos expressivos de produtividade e redução de desperdícios.

- Redução de aproximadamente 30% na geração de resíduos de obra;
- Aumento significativo da velocidade de execução, com ciclos de concretagem passando de uma laje a cada 10 dias úteis para uma laje a cada 2 dias úteis.

Além disso, a implantação de uma usina de concreto dentro do complexo permitiu maior controle sobre a produção e a logística do insumo, reduzindo a dependência de fornecedores externos e gerando uma economia de cerca de 20% no custo com concreto.

Em relação ao impacto social, o empreendimento gerou cerca de 2.500 empregos diretos e indiretos ao longo de aproximadamente 10 anos, distribuídos em 4 fases de obra, com investimentos de mais de 55 milhões em infraestrutura na execução do loteamento. Um dos principais diferenciais do projeto foi a gestão integrada entre desenvolvimento, comercial e obra, garantindo o alinhamento entre liberação de projetos, ritmo de vendas e execução. Essa coordenação manteve o fluxo de produção ao longo das fases, com compatibilização entre comercialização e avanço da obra, assegurando estabilidade operacional conforme as diretrizes da Caixa Econômica Federal.

QUALIDADE PERCEBIDA PELOS USUÁRIOS E COMUNIDADE

Concebido como um bairro completo, o Acquaville foi planejado para ir além da moradia, com foco em qualidade de vida e praticidade no dia a dia. Com mais de R\$ 55 milhões investidos em infraestrutura urbana, o projeto se consolidou como referência na região. Essa proposta é claramente percebida pela população local, que associa espontaneamente o nome Acquaville ao conceito de bairro planejado. Como resultado, a região registrou valorização superior a 80% ao longo dos anos, evidenciando o reconhecimento consistente do empreendimento tanto pela comunidade quanto pelo mercado.

RESULTADOS E EVIDÊNCIAS DE SUCESSO

IMPACTO SOCIAL

O impacto social do Complexo Acquaville está, em primeiro plano, na ampliação do acesso à moradia acessível e de qualidade para diversas famílias. Além disso, os canteiros de obras contaram com a qualificação de mão de obra por meio do programa Escola Nota 10. O programa, desenvolvido pela MRV para alfabetizar trabalhadores da construção civil nos próprios canteiros de obras durante o horário de trabalho, está em operação desde 2011 e oferece aulas de português e matemática para adultos.

O Escola Nota 10 já formou mais de cinco mil trabalhadores em 20 estados brasileiros e no Distrito Federal. De 2021 até o momento, a MRV contabiliza 94 colaboradores formados pelo programa no Paraná, sendo 21 nas obras em Londrina e 13 especificamente no canteiro do Acquaville.

INDICADORES DE MARKETING

A estratégia adotada gerou resultados expressivos e perceptíveis por meio de indicadores de demanda, engajamento e desempenho comercial, evidenciados por:

- **Alto volume de procura** pelo projeto nos canais oficiais da MRV (acesso ao site, mídias sociais, parceiros imobiliários);
- **Forte fluxo de visitas** ao plantão de vendas e ao apartamento decorado.
- **Desempenho comercial consistente** e bem-sucedido ao longo dos anos, considerando os sucessivos lançamentos de condomínios integrados ao projeto Acquaville.

Com a evolução contínua do projeto, o nome Acquaville passou a ser naturalmente vinculado pela população à ideia de bairro planejado, firmando-se como referência no vetor Leste de Londrina, em um processo ligado ao conjunto de mudanças promovidas na região.

COMPLEXO ACQUAVILLE • IMPLANTACÃO



EMPREENDIMENTOS

FASE 01 - LAGOA

- 1 Lagoa Santa
- 2 Lagoa Dourada
- 3 Lagoa Prata
- 4 Lagoa Azul
- 5 Lagoa Bonita

FASE 02 - LAGO

- 6 Lago Melville
- 7 Lago Di Lugano
- 8 Lago Di Bienna
- 9 Lago Di Garda
- 10 Lago Di Lucerna
- 11 Lago Di Maggiore

FASE 03 - LAGUNA

- 12 Laguna Di Marbella
- 13 Laguna Di Valência
- 14 Laguna Di Córdoba
- 15 Laguna Di Sevilha
- 16 Laguna Málaga

FASE 04 - LAKE

- 17 Lake Van Gogh
- 18 Lake Portinari
- 19 Lake Picasso
- 20 Lake Da Vinci
- 21 Lake Dalí

ACESSOS

- Empreendimento



COMPLEXO AQUAVILLE
RELAÇÃO COM O SOLO