



Incorporadora RNI da Rodobens alcança R\$ 187 milhões em vendas líquidas no primeiro trimestre de 2023

- *Com dois empreendimentos lançados em Goiânia e Bauru, incorporadora atinge VGV total R\$ 255 milhões;*
- *Construtora registra crescimento de 69% em unidades financiadas nos últimos 12 meses;*
- *Com foco nos interiores do Brasil, RNI atinge Landbank de R\$ 6.6 bilhões;*
- *RNI dá importante passo e sua estratégia de negócios e lança nova plataforma voltada a experiência do consumidor com foco no cenário híbrido e identifica dois novos perfis de clientes que dará ritmo ao setor nos próximos anos.*

São Paulo, 20 de abril de 2023 - A construtora e incorporadora **RNI do grupo Empresas Rodobens**, registra 187 milhões em vendas líquidas no primeiro trimestre de 2023. O valor representa crescimento de 9% ao mesmo período do ano anterior.

Em comparação ao último trimestre (4T22), o aumento foi de 16%. Com dois empreendimentos lançados nos três primeiros meses do ano – RNI Nações Life (Bauru/SP) e RNI Porto Ravena (Goiânia/GO) –, a incorporadora totaliza R\$ 255 milhões em VGV, crescimento de 23% em relação ao mesmo período em 2022.

Além do aumento de 7% nas vendas brutas em comparação ao ano anterior, e acréscimo de 19% em relação ao último trimestre, a RNI registra crescimento nas unidades financiadas. No acumulado dos últimos 12 meses, foram R\$ 518 milhões, aumento de 69% em relação a 2022.

“Os resultados do primeiro trimestre comprovam que estamos seguros com nosso plano de negócios. Temos mais de R\$ 500 milhões em VGV em projetos aprovados, aptos e em estoque para lançamento em breve. A nossa estratégia de negócios tem como foco os interiores do Brasil”, ressalta Carlos Bianconi, CEO da RNI.

Percentual de valorização das unidades

Uma tendência apontada nos últimos tempos se confirmou com valorização dos residenciais do Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV). Apenas no primeiro trimestre de 2023, o preço médio deste produto obteve crescimento de 8%.



Landbank e estoque

A RNI fecha o 1T23 com Landbank de R\$ 6,6 bilhões em VGV, sendo 82% dos terrenos direcionados ao segmento Minha Casa, Minha Vida (horizontal e vertical), 100% adquirido por meio de permuta. O Landbank da incorporadora segue em constante atualização, essa reposição é necessária devido o volume de lançamentos em ascensão, comprovando a solidez da estratégia e mix de negócios da construtora, que resulta na confiança da estratégia adotada pela RNI em todo o país, por clientes e investidores.

Em 31 de março de 2023, o VGV total dos estoques a valor de mercado era R\$ 1.078 bilhão correspondendo a 4.568 unidades. Já o estoque concluído **VGV %RNI** (participação 100% da incorporadora em projetos) representa apenas 4% do total.

Lançamentos e entregas

Em relação ao trimestre anterior, a RNI registra crescimento em VGV ao lançar 2 empreendimentos no 1T23, com RNI Nações Life (Bauru/SP) e RNI Porto Ravena (Goiânia/GO). No período foram R\$ 255 milhões em VGV lançado, crescimento 23% superior ao registrado em 2022. Além disso, a incorporadora detém mais de R\$ 500 milhões em VGV de projetos aprovados, aptos e em estoque para lançamento. O residencial RNI Nações Life se destaca no 1T23. No primeiro mês de vendas, já contabiliza R\$ 18 milhões em vendas líquidas.

Ainda no primeiro trimestre de 2023, a construtora entregou o condomínio de casas Moradas Clube Vicente Bissoni (Rondonópolis/MT), totalizando R\$ 62 milhões de VGV e 413 unidades.

NOVA PLATAFORMA RNI - Com foco no varejo híbrido e na jornada de compra do consumidor

De olho no comportamento híbrido pós-pandemia dos consumidores, a RNI dá mais um importante passo em sua estratégia de negócios e apresenta sua nova plataforma voltada a experiência do consumidor.

A partir de levantamento inédito realizado com usuários reais, a incorporadora, com suporte de empresa de tecnologia especializada, implantou um questionário para clientes e potenciais consumidores da incorporadora. Como resultado, foram identificados dois perfis de públicos em ascensão no mercado imobiliário brasileiro: o



primeiro composto por pessoas jovens com idade aproximada de 35 anos, em busca de um novo imóvel e grande afinidade por compras online. Já o segundo são pessoas com perfil investidor, mais conservador, com idade em torno dos 44 anos, que não dispensam o contato presencial no processo de compra.

Baseada nesse mapeamento e em grandes sucessos do varejo híbrido, a construtora RNI apresenta este mês seu novo site, que segue as tendências atuais de jornada de compra on e offline, ou seja, a aquisição do novo imóvel pode começar pelo portal e ser concluída presencialmente, ou vice e versa, Brasil afora.

O portal tem como proposta trazer aos consumidores do setor imobiliário e de construção civil uma experiência completa, que integra diversas soluções de conteúdo, como um espaço para clientes que desejam adquirir imóveis para investimento, simuladores de compra, geolocalizações, além de uma ferramenta para consulta, para que todos os vendedores, independentemente da sua localização, estejam conectados nos quatro cantos do país e possam trazer uma consultoria integrada RNI para o consumidor.

Sólido compromisso com o setor imobiliário brasileiro

Com mais de 79 mil unidades em várias cidades no Brasil em 205 empreendimentos já lançados, ao longo de 31 anos de atuação no Brasil, a RNI segue com sólido compromisso no mercado imobiliário brasileiro, desenvolvendo empreendimentos de qualidade em todo o Brasil aliado a geração de empregos e desenvolvimento de economias locais, sem abrir mão da transformação regional e cuidado com o meio ambiente. Presente em 12 Estados brasileiros e 61 cidades, parte da conquista da RNI se dá ao projeto de expansão fora dos grandes centros, com foco nos interiores do país onde o **grupo Empresas Rodobens** possui marca forte e consolidada a mais de 70 anos.

Para saber mais acesse o [site](#).

Sobre a RNI

Fundada em 1991, com a missão de desenvolver empreendimentos imobiliários de qualidade em todo o Brasil, a RNI, construtora e incorporadora do grupo Rodobens, celebra 31 anos de atuação no setor, transformando e desenvolvendo as regiões onde atua. Aliada a uma estratégia de expansão nacional, a empresa contabiliza desde sua fundação **205** empreendimentos



lançados em todo o Brasil com atuação em 61 cidades de 12 estados brasileiros. Com capital aberto desde 2007, lançou mais de 79 mil unidades, somando mais de 7,5 milhões de m² construídos, e faz parte das Empresas Rodobens, um dos maiores grupos empresariais do país, com atuação nos segmentos financeiro e de varejo automotivo – Banco, Consórcio, Corretora de Seguros, Leasing & Locação, Automóveis e Veículos Comerciais

Contatos para imprensa:

[Weber Shandwick](#)

Priscilla Poubel – ppoubel@webershandwick.com

Telefone: (21) 98351-0185

Paulo Lima – plima@webershandwick.com

Telefone: (11) 98398-6996

Andrea Pontes – apontes@webershandwick.com

Telefone: (11) 99519-6939