

ESPECIAL PUBLICITÁRIO PRODUZIDO POR 

# Imóveis de Valor

FOTOS DE INTERMARINE/Divulgação



Alto padrão a bordo: barcos de luxo investem em conforto de mansão, com decoração sofisticada, móveis de design e espaços como academia e cozinha gourmet

O mercado imobiliário de alto padrão tem inspirado a indústria náutica a fabricar barcos que mais parecem mansões flutuantes. São iates de luxo com cozinha gourmet, academia profissional e até varanda, decorados com móveis de madeira — nada de plástico ou fibra de vidro — e que podem ser comprados ainda “na planta”. Segundo os estaleiros, a ideia é criar uma extensão da residência dos proprietários, com o máximo de conforto, para que eles se sintam em casa mesmo em alto-mar.

Nesta semana, durante o São Paulo Boat Show 2025 — principal evento do setor, realizado de 18 a 23 de setembro na capital paulista —, o estaleiro Intermarine apresentou o projeto de seu novo “superyacht”: o modelo 25M, com 230 metros quadrados de área útil e 25 metros de comprimento.

O barco terá quatro suítes — incluindo a cabine máster, de 26 metros quadrados —, uma varanda lateral com oito metros e ambientes generosos que podem receber um bar, sofás amplos, mesa de jantar ou jacuzzi.

“Cada vez mais, os barcos estão ficando parecidos com a residência das pessoas, que querem incluir ali uma parte da rotina que têm em casa, com itens como uma academia”, afirma Roberta Ramalho, CEO da Intermarine.

Para atender à demanda, a empresa fechou parceria com a marca italiana Technogym, a mesma que equipa os espaços “fitness” dos prédios de alto padrão país afora. “Conseguimos montar uma estação compacta em qualquer barco, para que o cliente mantenha sua agenda de exercícios físicos a bordo”, explica Roberta.

A executiva destaca o serviço de personalização dos iates: um time de 26 engenheiros, arquitetos e experts

Carenagem em fibra náutica define a personalidade do Yachthouse by Pininfarina, em Balneário Camboriú (SC)

O setor náutico está produzindo iates com varanda, academia e cozinha gourmet, que podem ter ambientes personalizados e ser adquiridos ainda ‘na planta’

## Mansões flutuantes levam luxo imobiliário ao alto-mar



Acima, suíte máster com 26 metros quadrados: tamanho de quarto de hotel. À direita, no detalhe, o iate Intermarine 25M tem 230 metros de área útil, quatro suítes e varanda e pode ser comprado “na planta”

navais torna cada barco único, conforme a personalidade do cliente e a viabilidade técnica da customização. Com preço estimado em R\$ 40 milhões, o 25M está em etapa final de desenvolvimento, mas já tem compradores.

“É possível trocar móveis, revestimentos e alterar plantas, desde que não interfira na segurança e na funcionalidade. Vendemos dois 25M para dois irmãos, e cada um quer seu barco de um jeito: um pediu pista de

dança no deque principal, e o outro quer um ‘lounge’ para receber amigos e familiares”, revela.

Adquirir barcos “na planta”, como um apartamento, não chega a ser incomum: a empresa Triton Yachts, também presente no evento paulistano, vendeu duas unidades de sua nova lancha Flyer 32 ainda na fase de projeto. O barco custa a partir de R\$ 950 mil e tem uma plataforma lateral que se abre no estilo

“beach club”, com área gourmet integrada, sofás de proa e popa e sofás no “cockpit”, que ampliam a convivência a bordo.

**‘BOAT OFFICE’**  
O aprimoramento do nível de conforto a bordo tem feito muitos clientes optarem por passar mais tempo no barco. Outro fator favorável é a evolução da tecnologia de conectividade via satélite, sanando um antigo problema de quem navega: a falta de sinal de internet.

“Com espaços mais generosos, bem equipados e wi-fi de alta velocidade, muitas pessoas têm ido para a marina na quarta-feira e terminado a semana de

trabalho dentro do barco”, conta Roberta. As próprias marinas têm sido essenciais no suporte a quem decide passar mais tempo embarcado. Em Itajaí (SC), a marina local tem recebido famílias que usam a embarcação como segunda residência de verão.

“Tem muita gente preferindo comprar um barco a um imóvel na praia. A pessoa deixa o barco ancorado por três meses e fica hospedado nele durante a alta temporada, aproveitando a infraestrutura de gastronomia e serviços do espaço”, afirma Carlos Oliveira, diretor da Marina Itajaí.

Segundo ele, a diária na marina, que custa de R\$ 220 a R\$ 1,2 mil, dependendo do tamanho do barco, tem valor mais em conta do que o da locação de um apartamento no Réveillon ou nas férias de janeiro. “Além disso, é possível ir e voltar a outras praias, como em Florianópolis. Não fica restrito a um lugar só”, ressalta.

**INSPIRAÇÃO**  
Em terra firme, empreendimentos imobiliários inspirados em barcos de luxo também têm movimentado o mercado. Na badalada Balneário Camboriú (SC), o Yachthouse by Pininfarina — que conta com o arranha-céu mais alto do Brasil na atualidade, com 294 metros — traz no embasamento uma imensa carenagem com painéis em fibra náutica, que remete ao desenho da proa de um barco.

Na vizinha Itapema, a Gessele Empreendimentos lançará em abril de 2026 o projeto Charles II Yacht Royal Home by Okean, marca de iates sofisticados com sede em Itajaí. O edifício, às margens do Rio Perequê, terá marina para até cem jet skis e atracadouro de barcos bem diante do terreno. A torre de 70 pavimentos e 252 metros de altura terá referências náuticas nas áreas comuns, “rooftop” e portaria.

“Será a primeira ‘collab’ com um estaleiro de iates de luxo no país. A entrada do prédio lembra o acesso a uma popa de barco. E, no ‘rooftop’, haverá uma borda como se fosse a proa, a 252 metros de altura”, diz João Conhaqui, presidente da Gessele Empreendimentos.

Os apartamentos e as “penthouses” terão, respectivamente, cerca de 200 e 439 metros quadrados. Os preços deverão partir de R\$ 6 milhões, e o VGV estimado supera R\$ 600 milhões. As obras começarão no segundo semestre de 2026.

PASQUALOTTO&T/Divulgação



GESSELE EMPREENDIMENTOS/Divulgação



Brasil

À direita, novo “hotspot” do litoral catarinense, a Praia Brava traz projetos sofisticados em meio à paisagem rústica. No trecho norte, o metro quadrado já ultrapassa R\$ 100 mil



Bairro de Itajaí (SC) tem três quilômetros de orla, atmosfera rústica, empreendimentos luxuosos e trecho ‘escondido’, onde o valor do metro quadrado já ultrapassa R\$ 100 mil

# Praia Brava: a nova joia do mercado catarinense

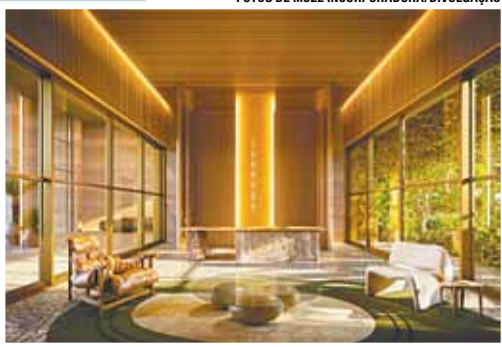
O fenômeno imobiliário do litoral catarinense está vivendo um novo capítulo: após o “boom” de arranha-céus em Balneário Camboriú, chegou a vez de a cidade vizinha, Itajaí, atrair os holofotes — especialmente na Praia Brava, onde projetos assinados por marcas de luxo e escritórios de arquitetura renomados estão elevando o nível do “real estate”. Itajaí tem o maior PIB do estado, impulsionado pela atividade portuária, e o quarto maior valor médio de metro quadrado residencial para venda do país, segundo o índice FipeZap de setembro: R\$ 12,6 mil, atrás apenas de Balneário e Itapema (SC) e Vitória (ES). Nos três quilômetros de orla da Praia Brava, no entanto, os valores praticados nos lançamentos de frente para o mar variam entre R\$ 45 mil e R\$ 55 mil. Mas há negociações que já partem dos R\$ 100 mil — o mais caro do Brasil. Esse recorde é verificado na Brava Norte, um trecho de menos de um quilômetro de areia, entre a Lagoa do Cassino e o Canto do Morcego. A praia é rústica, com restinga preservada, acessada apenas por uma rua. A prefeitura executa obras de reurbanização na orla, com melhorias na infraestrutura viária e criação de parques nos extremos. Ali, há oito projetos imobiliários em desenvolvimento e um já entregue: o Bravíssima Private Residence, da Tarooi Investment Group, com dez prédios de cinco pavimentos e apartamentos entre 360 e 1,3 mil metros quadrados. O projeto mais aguardado é o Tempo, da Müze Incorporadora. Com VGV de R\$ 2,5 bilhões, o complexo terá sete



Lançado em agosto, o Atmosphere Home Spa terá o maior “wellness center” residencial do país (2,6 mil metros quadrados) e marcas italianas

torres residenciais e um hotel Emiliano, marca paulistana que fará sua estreia no Sul do país. A arquitetura será assinada pelo escritório britânico Foster+Partners, com interiores de Patricia Anastassiadis e paisagismo da JA8.

Com 14 torres, 322 apartamentos e mais de 60 itens de lazer, Brava Home Resort é referência na região



FOTOS DE MÜZE INCORPORADORA/DIVULGAÇÃO

Acima, o Tempo terá assinaturas famosas: arquitetura por Foster+Partners, interiores de Patricia Anastassiadis e serviços de hotelaria do Emiliano

drado partirá de R\$ 65 mil, mas algumas unidades vão extrapolar os três dígitos pela exclusividade”, informa.

### LADO SUL

Na Brava Sul, com dois quilômetros de praia, o mercado imobiliário se desenvolve com mais velocidade e há mais tempo. São poucos terrenos disponíveis, e o limite construtivo impede a verticalização. O Brava Home Resort, da Procave Empreendimentos, é uma referência. São 14 prédios em meio a 60 mil metros quadrados de área verde, com 322 apartamentos (todos vendidos), mais de 60 espaços de lazer e restaurante próprio. “A Praia Brava destaca-se pelo adensamento controlado, pelo contato com a natureza e pelo nível de exclusividade que a torna praticamente um ‘condomínio fechado’, com alta sensação de segurança”, afirma Clóvis de Albuquerque Filho, diretor Comercial da Procave. Em agosto, a Dall Empreendimentos lançou o Atmosphere Home Spa, um condomínio com oito torres, 320 unidades e VGV de R\$ 3 bilhões. O projeto arquitetônico é do escritório Creado Arquitectos, com paisagismo de Benedito Abbud e curadoria de interiores de marcas italianas, como Versace Home, Olivari e Barovier & Toso. O principal diferencial do projeto será o “wellness center” de 2,6 mil metros quadrados, piscinas ionizadas, “lounges” sensoriais, áreas de relaxamento, salas de terapias e “fitness center” com equipamentos Technogym. “Desde a pandemia, a Brava vem registrando forte valorização imobiliária, por ser sinônimo de qualidade de vida e contato com a natureza. A escolha por fazer um empreendimento ancorado no bem-estar vai ao encontro disso, buscando atender a quem procura ‘lifestyle’ nesse trecho do litoral”, afirma Wadis Dall’Oglio Neto, cofundador e presidente da Dall. O valor do metro quadrado no Atmosphere parte de R\$ 35 mil. Cerca de 40% dos apartamentos foram reservados na semana de lançamento, e a entrega está prevista para 2029.

## Entrevista


GUILHERME LIMA, ARQUITETO E SÓCIO DA ENGEPRAT

Formado pela UFRJ, Guilherme Lima, 44 anos, é o arquiteto à frente de um projeto ousado e inovador na Região Serrana: o residencial da Fazenda Belavista, que tem nove empresas como sócias. O terreno de um milhão de metros quadrados, que abriga uma sede histórica de 1930, foi dividido em duas glebas: uma área de 497 mil metros quadrados, onde está em andamento o empreendimento imobiliário, e outra com metragem de 500 mil, que é uma Reserva Particular de Patrimônio Natural (RPPN). O projeto prevê baixa taxa de ocupação, integração com a natureza e preservação do patrimônio histórico, combinando modernidade, qualidade de vida e sustentabilidade. A área preservada representa 70% da propriedade — 50% referente à reserva particular e 20% da área de preservação na gleba do projeto.


**A preservação foi uma decisão ousada. Qual foi o impacto no projeto?**  
**Guilherme Lima** — Quando conhecemos a fazenda, nos encantamos com a natureza, a vista e as montanhas e tentamos fazer um projeto de arquitetura que não brigasse com tudo aquilo. Quem busca a serra quer viver em meio ao verde, ter contato com a natureza e, se possível, não ter vizinhos. A preservação proporciona exatamente isso.

**Qual é a taxa de ocupação prevista para o residencial?**  
Apenas 5% da área total da fazenda será ocupada com construções, incluindo toda a infraestrutura de lazer: clube, campo de golfe, piscinas, lago, spa, bar e “lounge”, disponíveis para o uso diário ou para eventos privados.


**Qual foi o maior desafio de fazer um residencial em uma área tão extensa?**  
Unir a diversidade do terreno. A parte baixa, mais plana, está recebendo os projetos multifamiliares, comércio e lazer. Já a parte alta, mais verticalizada, foi destinada a lotes exclusivos e de baixa densidade. A transição entre elas se dá por uma área preservada de cerca de 700 mil metros quadrados, um percurso que conecta, mas, ao mesmo tempo, isola. ▶▶▶



ENGEPRAT/DIVULGAÇÃO



CONTINUE LENDO  
ESTA ENTREVISTA EM:  
valor.globo.com/  
patrocinado/imoveis-de-valor



G.LAB É O ESTÚDIO DE BRANDED CONTENT DA EDITORA GLOBO, ESPECIALIZADO EM SOLUÇÕES DE CONTEÚDO PARA MARCAS

CONTATO COMERCIAL SP:  
João Meyer — jomeyer@edglobo.com.br  
CONTATO COMERCIAL RJ:  
Marcelo Lima — mlima@oglobo.com.br  
DEMAIS REGIÕES: ana.lima@edglobo.com.br

SUGESTÕES DE PAUTA:  
imoveisdevalor.glab@edglobo.com.br