A Barts&Co quer mudar tudo na hora de comprar um imóvel de luxo — e já tem um portfólio de R$ 10 bi

Fundada em 2024, em São Paulo, a Barts&Co é uma proptech inovadora que surgiu pelas mãos do empresário gaúcho Alessandro Bartelle que cria ambientes decorados ultrarrealistas com inteligência artificial e realidade aumentada

Alessandro Bartelle, da Barts&Co: "A experiência de compra de imóveis de alto padrão estava aquém das expectativas dos consumidores exigentes" (Divulgação/Divulgação)

Leo Branco
Editor de Negócios e Carreira

Publicado em 4 de julho de 2025 às 11h55.

Acompanhe tudo sobre Mercado imobiliário

Saiba mais

O mercado imobiliário de luxo no Brasil está começando a ver mudanças significativas, especialmente quando se trata da venda de imóveis na planta.

Enquanto o modelo tradicional ainda depende de visitas físicas a estandes de vendas e informações limitadas sobre os empreendimentos, a proptech **Barts&Co** chega para transformar essa dinâmica.

Veja também

Brics debate 'passaporte' para profissionais de tecnologia circularem entre países do bloco

IA do Google para gerar vídeos realistas, Veo 3 é lançado para assinantes do Gemini de 159 países

Mais um fundador de startup de IA entra para o "dream team" de Zuckerberg

Com o uso de realidade virtual e inteligência artificial, a empresa está proporcionando uma experiência imersiva e personalizada aos seus clientes, especialmente no segmento de lançamentos de alto padrão.

Fundada em 2024, em São Paulo, a **Barts&Co** é uma proptech inovadora que surgiu pelas mãos do empresário gaúcho **Alessandro Bartelle**.

Ex-executivo do mercado financeiro e investidor de startups, **Bartelle** identificou uma lacuna no mercado imobiliário de luxo brasileiro.

"A experiência de compra de imóveis de alto padrão estava aquém das expectativas dos consumidores exigentes", diz **Bartelle**.

"Nosso objetivo é oferecer algo além do showroom físico, permitindo ao cliente uma jornada de compra onde ele se conecta profundamente com o imóvel, mesmo antes da obra estar pronta."

Realidade virtual e inteligência artificial

A proposta da **Barts&Co** é disruptiva. A empresa utiliza **realidade virtual (VR)** e **inteligência artificial (IA)** para permitir que os clientes vivenciem os imóveis antes de serem construídos.

Por meio de óculos de VR, é possível explorar detalhes do imóvel, como decoração, iluminação e layout, tudo em alta resolução e com a possibilidade de personalização.

"Queremos que o cliente tenha a sensação de estar dentro do imóvel, vendo cada detalhe da planta e podendo visualizá-lo da forma como gostaria, sem precisar sair de casa", diz.

Com um time de programadores e designers, a **Barts&Co** desenvolveu ambientes decorados em altíssima resolução, que replicam, com precisão, o projeto final do imóvel.

Além disso, a empresa utiliza drones para capturar as vistas reais dos imóveis, permitindo que os clientes possam visualizar o que verão de suas janelas, o que é um fator crucial na decisão de compra.

Essas ferramentas também se estendem para a atuação das incorporadoras. A empresa colabora com grandes players do mercado, como a **Even**, responsável por trazer a São Paulo o empreendimento multiuso **Faena**, um ícone de Buenos Aires.

"Nosso investimento em tecnologia oferece uma vantagem tanto para os clientes quanto para as incorporadoras, pois facilita o acesso ao produto e otimiza a venda", destaca **Bartelle**.

Embora a **Barts&Co** tenha começado suas operações em São Paulo, a empresa já está projetando sua expansão para outros destinos de luxo no Brasil e no exterior.

Em 2025, a empresa pretende abrir operações em **Balneário Camboriú**, na Praia Brava, um destino turístico de alto luxo, e em **Miami**, mercado altamente promissor para imóveis de luxo.

10 bilhões em VGV

"Acreditamos no enorme potencial do mercado americano, especialmente em **Miami**, onde muitos brasileiros estão em busca de oportunidades de investimento. Nossa tecnologia permitirá que esses clientes fechem negócios à distância, sem precisar viajar até lá", diz.

Apesar do rápido crescimento e da aceitação positiva por parte dos consumidores e incorporadoras, a **Barts&Co** enfrenta alguns desafios.

Há uma grande variação no nível de profissionalismo entre os corretores, o que gera insegurança no cliente", diz **Bartelle**.

Além disso, a empresa também precisa vencer a resistência de algumas incorporadoras, acostumadas com o modelo tradicional de vendas.

A proposta da **Barts&Co** é oferecer uma solução de tecnologia sem custo para as incorporadoras.

A monetização da empresa é feita através de comissões sobre as vendas, o que cria um modelo de parceria vantajoso tanto para a **Barts&Co** quanto para as incorporadoras.

Com um portfólio de lançamentos com **10 bilhões de reais** de Valor Geral de Vendas (VGV), a empresa está projetando um futuro ainda mais promissor.

Além da expansão geográfica, a **Barts&Co** planeja abrir um novo espaço conceito, a **Casa Barts**, que será um híbrido entre galeria de arte e café, localizado em frente ao **Shopping Iguatemi**, em São Paulo.

A **Barts&Co** também está estudando a possibilidade de aplicar sua tecnologia de realidade virtual e inteligência artificial em imóveis usados, o que abriria um novo nicho de mercado.

Acompanhe tudo sobre: Mercado imobiliário, Inteligência artificial, Realidade virtual