

O CÉU É O LIMITE

Com foco na verticalização, o mercado imobiliário de luxo em São Paulo bate recorde histórico com crescimento de 21% no primeiro trimestre e projetos que redefinem o conceito de morar bem na capital

Por Jennifer Detlinger



O mercado imobiliário de alto padrão em São Paulo registrou números históricos no primeiro trimestre de 2025. Com crescimento de 21%, o setor movimentou R\$ 4,6 bilhões em **Valor Geral de Vendas (VGV)**, estabelecendo um novo patamar para o segmento de luxo na capital. Os dados revelam não apenas aquecimento, mas uma transformação estrutural na forma como o mercado opera e atende à demanda crescente por sofisticação. No segmento específico de apartamentos, o crescimento de 14,6% nos primeiros dois meses do ano totalizou 486 unidades vendidas, com VGV superior a R\$ 2 bilhões — 15,5% acima do registrado em 2024. Mais expressivo ainda foi o salto no volume geral de unidades comercializadas: 176% de crescimento, com 425 unidades negociadas e VGV 116,3% superior ao período anterior. “Um dos principais indicativos do aquecimento do mercado de alto padrão é a rápida absorção dos lançamentos.

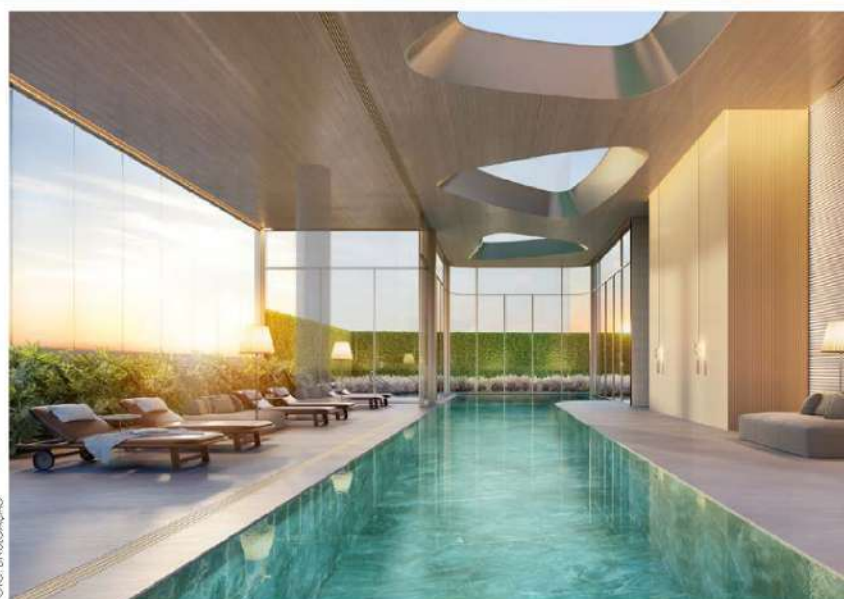


FOTO: DIVULGAÇÃO

Epic by Pininfarina

O **Epic Cyrela by Pininfarina** estabelece um novo padrão de altura e sofisticação no mercado paulistano. Com 210 metros e VG-V de R\$ 1,4 bilhão, o projeto na **Avenida Rebouças** oferece vista permanente para o **Jardim Europa** e **Parque Ibirapuera**. “Mais do que um marco vertical, é um marco de visão. Com vista eterna e debruço sobre o Jardim Europa, o projeto tem expectativa de redefinir o horizonte”, explica **Efraim Horn**, copresidente da **Cyrela**. O empreendimento oferece apartamentos de 339 m² a 379 m², com coberturas de 570 m². O metro quadrado tem preço médio de R\$ 40 mil – ou seja, o menor apartamento custará R\$ 13,56 milhões, enquanto a maior cobertura poderá sair por R\$ 25,48 milhões. Destaque para as seis “casas suspensas” de 536 m² a 637 m² — unidades duplex superexclusivas que oferecem amplitude, conforto e privacidade de uma residência térrea elevada ao céu. O projeto já comercializa unidades para um público que busca ainda design, propósito e experiência.



■ EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Dados mostram que 98% das unidades são vendidas antes da conclusão das obras, sendo 51% ainda na planta e 48% durante a construção. Se nenhum novo empreendimento fosse lançado a partir de janeiro de 2025, os estoques durariam apenas sete meses, o que reforça a força da demanda e pode pressionar ainda mais os preços nos próximos ciclos”, justifica **Marcello Romero**, CEO da **Bossa Nova Sotheby's**, imobiliária especializada no mercado de altíssimo padrão.

A corrida vertical também tornou-se característica definidora do momento atual. Projetos como o **Epic by Pininfarina**, da **Cyrela**, com 210 metros de altura, e o **Vista by Armani/Casa**, com 206 metros, estabelecem novos marcos arquitetônicos. “Não buscamos apenas a altura, mas o significado. E o Epic é exatamente isso: uma torre que nasce para durar, promover experiências e sensações irreplicáveis e inesquecíveis, se tornando um ícone da cidade de São Paulo”, afirma **Efraim Horn**, copresidente da **Cyrela**. A tendência responde a pressões econômicas objetivas. Com terrenos representando 50% do custo dos empreendimentos e escassez de mão de obra qualificada, as incorporadoras necessitam maximizar o aproveitamento por meio de projetos de maior porte e valor agregado. A estratégia se mostra acertada: imóveis na faixa de R\$ 4 milhões a R\$ 6 milhões registraram o maior crescimento percentual em vendas. **Luciano Amaral**, CEO da **Benx**, contextualiza a dinâmica: “A maioria das incorporadoras está fazendo movimento para se posicionar no mercado de alta renda, porque as contas fecham melhor. É fundamental ter um projeto muito bem estruturado para conseguir monetizar através do metro quadrado”.

Diversificação geográfica

Enquanto os tradicionais polos de luxo mantêm a liderança — **Jardim Paulista** (R\$ 324,4 milhões em transações no primeiro





Vista by Armani/Casa

O Vista Furnished by Armani traz pela primeira vez a marca italiana **Armani/Casa** ao mercado imobiliário brasileiro. Com VGV de R\$ 700 milhões, o projeto da **Cyrela** e **J. Safra Properties** no **Jardim Guedala** conta com duas torres de 206 metros de altura, posicionando-se entre os edifícios mais altos de São Paulo. O empreendimento oferece apartamentos de 348 m² a 515 m² e coberturas de 695 m² a 883 m². A **Tower Milano** apresenta unidades menores, de 348 m² a 411,50 m², com coberturas de 708 m² a 710 m². Já a **Tower Venezia** oferece apartamentos de 464 m² a 515 m² e coberturas que variam de 695 m² a 883 m². O projeto se destaca pela aplicação da filosofia minimalista da **Armani/Casa**, com acabamentos sofisticados, materiais importados e design italiano nas áreas comuns. As torres independentes oferecem vistas amplas da capital paulista e amenities internos e externos. O lançamento mira o segmento ultra-luxo, posicionando-se como referência no mercado de alto padrão paulistano.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

■ EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

trimestre), **Vila Nova Conceição** (R\$ 319,1 milhões) e **Jardim Europa** (R\$ 312,8 milhões) —, a diversificação geográfica surpreende pelos números. **Vila Clementino** registrou crescimento de 242% no volume de vendas, com valor médio de R\$ 3,84 milhões por transação em 65 operações. **Vila Formosa** apresentou alta de 171,4% (R\$ 2,49 milhões de valor médio em 19 transações), seguida por **Bela Aliança**, com crescimento de 150% (R\$ 2,52 milhões de valor médio em 15 transações). Essa expansão territorial reflete uma demanda externa significativa: consumidores de outras regiões do país adquirem apartamentos de 120 m² a 200 m² como base de apoio na capital, movimento inédito segundo análises de mercado. Simultaneamente, compradores paulistanos buscam alternativas aos bairros tradicionais, valorizando projetos diferenciados em localizações estratégicas.

Tecnologia a favor do luxo

Paralelamente ao boom dos lançamentos, o setor experimenta uma revolução na comercialização. A contradição identificada por **Alessandro Bartelle**, fundador da proptech **Barts&Co**, ilustra o momento: “Os projetos estão maravilhosos, mas a parte comercial ainda é muito antiquada”. A solução desenvolvida pela empresa combina realidade virtual em 8K com inteligência artificial, oferecendo tours imersivos que eliminam a necessidade da tradicional “via sacra” entre estandes de vendas. A tecnologia permite que em uma sessão de 40 minutos o cliente visualize todos os lançamentos disponíveis em sua região de interesse. Com mais de 15 produtos de alto luxo no portfólio — incluindo **Epic by**



Faena São Paulo

O maior projeto da história da **Even** materializa a entrada da marca internacional **Faena** no Brasil. Com VGV de R\$ 3 bilhões, o complexo multiuso ocupará 20 mil m² a 300 metros da Faria Lima, combinando residencial, hotel e art center. O projeto apresenta apartamentos de 300 m² a 1.000 m² com m² a partir de R\$ 60 mil. O apartamento decorado de 370 m² — maior da capital — funciona como galeria de arte com obras de **Amilcar de Castro**, **Anna Maria Maiolino**, **Ernesto Neto** e **Miguel Rio Branco**, além de mobiliário assinado por **Oscar Niemeyer** e **Jader Almeida**. “A arte está no coração de tudo que fizemos. Ela inspira nossa visão e é a essência da experiência que oferecemos aos nossos clientes”, destaca **Marcio Moraes**, CEO do empreendimento. A arquitetura, assinada por squad internacional que inclui **Brandon Haw**, **Peter Mikic**, **Jonas Birger**, **Gui Mattos** e **João Armentano**, será complementada por paisagismo tropical de **Alex Hanazaki**.





São Paulo Bay

A **Even** inova com conceito inédito no **São Paulo Bay**: acesso exclusivo à praia particular com piscina de ondas na **Marginal Pinheiros**. O projeto de VGV R\$ 1,5 bilhão oferece apartamentos de 181 m² a 258 m² com vista para a **Ponte Estaiada**. O empreendimento no **Cidade Jardim** conta com arquitetura do aflalo/gasperini e interiores de **Gui Mattos**. “Foi especial pensar um projeto onde a natureza, em especial a água, pudesse estar tão presente no dia a dia. A piscina de ondas inspira o desenho, o ritmo e a atmosfera dos espaços”, explica o arquiteto. As três torres foram projetadas para maximizar as vistas: a central oferece duas orientações — uma para a **Duquesa de Goiás** e outra para a **Ponte Estaiada** —, enquanto as laterais focam na piscina de ondas. O complexo inclui amenities distribuídos em dois pavimentos, desde academia com equipamentos **Technogym** até depósito exclusivo para pranchas.



Arbórea

A nova marca da **Benx** consolida estratégia de altíssimo padrão com resultados expressivos. A cobertura de 1.400 m² do **Arbórea Itaim** alcançou valorização para R\$ 140 milhões, enquanto unidades tipo de 472 m² são comercializadas por R\$ 30 milhões, estabelecendo-se entre as mais valorizadas da capital. O projeto no **Itaim** ocupa terreno de 2.900 m² a 75 metros do **Parque do Povo**, com arquitetura de **Pablo Slemenson**, paisagismo de **Luiz Carlos Orsini** e interiores de **Piero Lissoni** — em sua estreia no Brasil. “Mais de 80% dos compradores da **Arbórea** são moradores finais, consolidando o projeto como marco de reposicionamento urbano”, afirma Amaral. O segundo lançamento da marca, **Arbórea Vista Jardim Europa**, ocupa quadra inteira em zona de preservação com vista protegida. Com VGV estimado em R\$ 1 bilhão, oferece unidades de 475 m² a 1.100 m² em projeto da **Jacobsen Arquitetura**, com paisagismo tropical e curadoria artística de **Ana Carolina Ralston** incluindo obras de **Carlos Motta**, **Jader Almeida** e **Adriana Yazbek**.



FOTOGRAFIA: JORGE L. SOARES

Pininfarina, **Faena**, **Arbórea** e **Casa Madalena** —, a **Barts&Co** projeta expansão para **Miami** e **Balneário Camboriú** em 2025, capitalizando sobre o fato de o Brasil ser o quinto país com mais compradores no mercado imobiliário americano. O modelo de atendimento também evolui. A **Casa Barts**, espaço conceito a ser inaugurado em frente ao **Iguatemi-Faria Lima**, funcionará como hub híbrido entre comercial e lifestyle, oferecendo desde consultoria imobiliária até curadoria de arte e experiências gastronômicas.

Arte e design em foco

O movimento atual transcende números e projetos individuais. A demanda por experiências diferenciadas altera padrões estabelecidos: “No altíssimo padrão, as grandes mudanças são projetos com arquitetos renomados, arte, wellness, design de interiores diferenciados”, analisa Amaral. A profissionalização também avança. A **Barts&Co** busca consultores com perfil similar ao de

gerentes de grifes de luxo ou marchands de arte, reconhecendo que “para comprar um imóvel de R\$ 10 milhões, o cliente precisa de um profissional no mínimo desse nível”. Incorporadoras tradicionais reposicionam estratégias. A **Even** ajustou o foco para o topo da pirâmide, concentrando investimentos em São Paulo com objetivo de lançar R\$ 2 bilhões anuais. A **Cyrela** registrou crescimento de 40% no Valor Geral Lançado em 2024, com 51% dos R\$ 6,6 bilhões em projetos de alto padrão. “O cliente quer morar em um lugar que não só valoriza, mas permanece. Isso requer projeto, visão e responsabilidade com o que a cidade será amanhã”, conclui Amaral. O setor imobiliário brasileiro registrou crescimento de 15% no primeiro trimestre, mas São Paulo lidera a transformação do segmento premium, estabelecendo padrões que influenciam o mercado nacional. Com VGVs bilionários, verticalização acelerada e revolução digital na comercialização, a capital redefine o conceito de morar bem no país. •