

ENTREVISTA

Alessandro Bartelle reinventa o mercado imobiliário com a Barts&Co

ENTREVISTA

ALESSANDRO BARTELLE REINVENTA O MERCADO IMOBILIÁRIO COM A BARTS&CO

Fundada pelo empresário Alessandro Bartelle, a Barts&Co utiliza a tecnologia para oferecer aos clientes uma jornada imersiva com realidade virtual

Por **Redação**

O empresário gaúcho Alessandro Bartelle lançou em 2025 a Barts&Co, empresa especializada em empreendimentos de luxo por meio da utilização da realidade virtual. Depois de conhecer a tecnologia imersiva no exterior, ele percebeu a existência de um gap no mercado imobiliário brasileiro de alto padrão e resolveu investir no ramo, o que resultou no nascimento da proptech inovadora.

Enquanto o modelo tradicional depende de visitas físicas, a Barts&Co utiliza óculos de realidade virtual para venda de imóveis ainda na planta. A abordagem permite que os clientes experienciem os detalhes das propriedades onde quer que estejam, combinando tecnologia de ponta, inteligência de mercado e curadoria estratégica.

Enquanto enfrenta desafios ligados à quebra de paradigmas e equilibra a novidade com aspectos tradicionais do mercado imobiliário de luxo, Alessandro Bartelle visa consolidar e expandir a empresa de forma consistente para mercados estratégicos. Além disso, está de olho em novas verticais voltadas à arte e a destinos de alto padrão.



Alessandro Bartelle é o criador da Barts&Co (Foto: Divulgação/Luprezia)

THE PRESIDENT _ Como surgiu o Alessandro Bartelle? A sua formação sempre teve relação com imóveis de luxo?

Alessandro Bartelle – Sempre tive um perfil empreendedor, mas minha trajetória profissional não começou diretamente no mercado de imóveis de luxo. Atuei com negócios e gestão ao longo dos anos, passei a identificar oportunidades no segmento de alto padrão, e foi a partir dessa visão que nasceu a ideia da Barts&Co.

Como surgiu a ideia da Barts&Co e de integrar realidade virtual e inteligência artificial à experiência imobiliária de luxo?

AB – A ideia da Barts&Co nasceu de quando eu percebi um gap no mercado imobiliário de alto padrão. Esse público precisava de uma abordagem mais inovadora, exclusiva e que tivesse um alcance global. Percebi que poderíamos permitir que compradores vivenciassem um imóvel em detalhes antes mesmo de sua conclusão, explorando ambientes com realismo e imersão. Assim, a Barts&Co uniu tecnologia à sofisticação do alto padrão, transformando a experiência de compra em algo exclusivo, eficiente e memorável.

Qual foi o momento decisivo em que percebeu que era hora de empreender nesse segmento de realidade virtual?

AB – Em uma visita a um lançamento imobiliário, fiquei impressionado com a grandiosidade do projeto, mas percebi que plantas, maquetes e imagens não conseguiam transmitir plenamente todo o seu valor. Pouco tempo antes, havia conhecido no exterior uma tecnologia imersiva que causava um impacto imediato nas pessoas. Naquele momento, percebi que poderia unir essa experiência à tecnologia para transformar a forma de apresentar imóveis e assim nasceu a Barts&Co.

Quais foram os maiores desafios (até agora) da empresa?

AB – Como toda empresa que se propõe a inovar, nossos maiores desafios sempre estiveram ligados à quebra de padrões. A Barts&Co apresentou ao mercado uma experiência de compra totalmente imersiva, com foco no público de alto padrão. É preciso educar o mercado, mostrar que a tecnologia não era apenas um recurso visual, mas uma ferramenta estratégica de vendas e encantamento. Também enfrentamos o desafio de formar uma equipe altamente especializada, capaz de traduzir o DNA de marcas e projetos de luxo em experiências digitais impecáveis.



A Barts&Co utiliza óculos de realidade virtual para venda de imóveis ainda na planta (Foto: Rodrigo Zorzi)

Na condução da empresa, quais valores e princípios norteiam sua liderança?

AB – Eu sou guiado por valores que combinam inovação, excelência e integridade. Acredito que tecnologia e sofisticação devem caminhar juntas, sempre colocando a experiência e a satisfação do cliente no centro de todas as decisões. Prezo pela transparência nas relações, pelo respeito aos parceiros e pelo comprometimento com a qualidade. Além disso, incentivo muito as pessoas a serem curiosas e aprenderem coisas novas, desafiar padrões e buscar soluções criativas que mantenham a Barts&Co na vanguarda do mercado de luxo.

Como você equilibra essa inovação constante com aspectos tradicionais do mercado imobiliário de luxo?

AB – Vejo inovação e tradição como forças complementares. O mercado imobiliário de luxo é construído sobre pilares sólidos como localização, excelência construtiva, atenção aos detalhes e esses fundamentos não mudam. O que fazemos na Barts&Co é potencializar esses valores com tecnologia e criatividade, sem perder a essência.

Quais foram os primeiros feedbacks dos clientes sobre a experiência com realidade aumentada e inteligência artificial?

AB – Os primeiros feedbacks que recebi foram extremamente positivos. As pessoas destacaram o encantamento imediato ao poder entrar e explorar cada detalhe de um imóvel antes mesmo de sua construção, sentindo segurança e clareza na decisão de compra. Muitos comentam que a realidade virtual eliminou dúvidas comuns do processo, acelerando negociações e tornando a experiência mais prazerosa.

A Barts&Co tem parceria com incorporadoras como Cyrela, Lúcio e RFM. Como você convence os parceiros mais tradicionais sobre o valor dessa experiência imersiva?

AB – Eu sempre tento passar o valor da experiência imersiva apresentando resultados concretos, como a redução no ciclo de vendas, maior taxa de conversão e ampliação do alcance para clientes fora da cidade ou do país. Mostro como a realidade virtual permite que compradores vivenciem o imóvel em escala real, com ambientação de alto padrão, antes mesmo da conclusão da obra, algo impossível com métodos tradicionais. Além disso, reforço que a tecnologia não substitui o trabalho da incorporadora ou do corretor, mas sim potencializa sua atuação, agregando sofisticação, eficiência e uma experiência de compra compatível com o nível de exigência do público de luxo.

Quais são as metas (em valores) que deseja atingir à frente da empresa para os próximos anos?

AB – Nos próximos anos, minha meta à frente da Barts&Co é consolidar a presença da marca no Brasil e expandir de forma consistente para mercados estratégicos, como polos globais de luxo, alcançando um volume anual de vendas de R\$ 500 milhões.

 Facebook

 LinkedIn

 Twitter

 Pinterest

REVISTA
THE PRESIDENT

(<https://www.thepresident.com.br/inicio/>)