

EDIÇÃO 2025/26

Guia do *Investidor*

O litoral norte de Santa Catarina pelas lentes de quem opera o mercado todos os dias.

ITAPEMA · PORTO BELO · BOMBINHAS · BAL. CAMBORIÚ

— POR RICARDO KALIL · CRECI/SC 67.105



ESPECIALISTA IMOBILIÁRIO

Ricardo
Kalil

CRECI/SC 67.105

SOBRE O AUTOR

Análise antes de *decisão.*

Curadoria de imóveis na planta no litoral norte de SC com leitura de ciclo, fontes citadas e fluxo individualizado. Sem pacote padrão.



WHATSAPP

(47) 99100-2710



E-MAIL

contato@ricardokalil.com.br



INSTAGRAM

@oni.global



SITE

ricardokalil.com.br



ITAPEMA, PORTO BELO E
BOMBINHAS

SANTA
CATARINA

CONTEÚDO

Sumário *editorial*

01	Apresentação BEM-VINDO AO GUIA · CARTA DE RICARDO KALIL	04
02	Santa Catarina: O Estado que Mais Cresce no Brasil ECONOMIA · TRABALHO · MIGRAÇÃO · DEMOGRAFIA	06
03	A Lógica da Valorização: O Ciclo Urbano CINCO FASES · FATORES DE IMPACTO · ESTUDOS	09
04	Os 4 Mercados do Litoral Norte ITAPEMA · PORTO BELO · BAL. CAMBORIÚ · BOMBINHAS	11
05	Comparativo: Imóvel vs. Outros Investimentos RENTABILIDADE · PROTEÇÃO PATRIMONIAL · LIQUIDEZ	19
06	Como Investir no Litoral Catarinense PLANTA · PRONTO · TERRENOS · O QUE ANALISAR	20
07	Portfólio e Próximos Passos OPORTUNIDADES · CONTATO	22

— BEM-VINDO

Antes de qualquer número, uma *conversa*.

Este material foi desenvolvido para proporcionar ao investidor uma compreensão ampla e fundamentada, com base em dados concretos, sobre o mercado imobiliário do Litoral Norte de Santa Catarina — uma das regiões que mais se valorizou no Brasil nos últimos anos.

Ao longo deste guia, você terá acesso a indicadores macroeconômicos do estado, uma análise do cenário socioeconômico regional, informações detalhadas de cada mercado e os principais fundamentos que sustentam a tese de investimento no litoral catarinense.

A leitura é organizada em sete partes editoriais. Cada parte foi pensada para construir, capítulo a capítulo, uma visão clara do **porquê** esse mercado vive um momento singular, **como** ele se comporta em ciclos previsíveis e, principalmente, **onde** estão hoje as melhores janelas de entrada — Itapema, Porto Belo, Balneário Camboriú e Bombinhas.

“

Adquirir um imóvel vai muito além da compra em si — é entrar no momento certo de uma cidade. Quem se antecipa ao movimento do mercado é quem aproveita o maior potencial de valorização ao longo do ciclo.

Como ler este guia

- **Capítulo 02** — o solo econômico que sustenta o mercado de SC
- **Capítulo 03** — a lógica universal de como cidades valorizam
- **Capítulo 04** — análise individual de cada uma das 4 cidades
- **Capítulos 05 e 06** — comparativos e caminhos práticos para investir
- **Capítulo 07** — portfólio atual e próximos passos para uma conversa

CARTA DO AUTOR

Decisão de investimento começa com *evidência*.



Ricardo *Kalil*

ESPECIALISTA IMOBILIÁRIO · CRECI/SC 67.105

Empresário e consultor especializado em **investimentos imobiliários**, com mais de 20 anos de experiência em vendas. Hoje atuo no litoral de Santa Catarina, com foco em Itapema, Porto Belo e Bombinhas.

Sou Ricardo Kalil, corretor especializado em investimentos imobiliários no **Litoral Norte de Santa Catarina** — atuando exclusivamente em Itapema, Porto Belo, Bombinhas e Balneário Camboriú. Trabalho com a curadoria de empreendimentos na planta com maior potencial de valorização real, dentro do operacional da terceira maior imobiliária do país.

Este guia foi construído sobre **dados primários** — FipeZap, IBGE, Seplan/SC, Brain Inteligência Estratégica, DWV e relatórios das incorporadoras parceiras — cruzados com a leitura prática que faço diariamente do mercado. O objetivo não é convencer ninguém: é deixar claro **o que os números dizem** e onde o ciclo urbano de cada cidade está hoje. Decisão estratégica precisa de evidência antes de narrativa.

Minha tese central é simples: o investimento imobiliário no litoral catarinense funciona porque **3 vetores estruturais** estão alinhados — escassez geográfica, infraestrutura em maturação acelerada e migração líquida positiva. Essa combinação é rara no Brasil. As próximas páginas mostram cada vetor em números, com fontes citadas, e a posição relativa de cada uma das 4 cidades dentro desse ciclo.

Se ao final dessa leitura você quiser **aprofundar uma cidade, um empreendimento ou um perfil de pagamento específico**, meu canal está aberto. Trabalho com análise individualizada — fluxo, capacidade, prazo e perfil de saída — não com pacote padrão.

02

Santa Catarina: o estado que mais *cresce* no Brasil.

Antes de falar em imóveis, é preciso entender o solo econômico em que eles estão fincados. Aqui começa a leitura do estado mais pujante da federação.

2.1 — ECONOMIA & PIB

Uma das *seis maiores* economias do país.

Santa Catarina se destaca hoje como um dos estados mais prósperos, equilibrados e atrativos do país — e esse cenário influencia diretamente o potencial de valorização dos imóveis no litoral. Não se trata apenas de um mercado de praia: trata-se de um motor econômico de proporções nacionais.

R\$ 604,1^{bi}

PIB DE SC ESTIMADO · 2025

Fonte: Seplan/SC, IBGE

6^a

MAIOR ECONOMIA
DO BRASIL

Posição nacional 2025

Santa Catarina fechou 2024 com um PIB de R\$ 584,9 bilhões, consolidando sua posição como a sexta maior economia do país. Em 2025, estima-se que o estado teve um crescimento de **3,9%**, bem acima da média nacional (2,3%). Para 2026, a expectativa segue elevada, com projeção de amplo crescimento.

Esse desempenho não é acaso: é fruto de uma economia **sólida e bem distribuída** entre tecnologia, agronegócio, indústria têxtil e produção de alimentos — além do avanço do turismo e da construção civil.

TABELA 01 · INDICADORES MACROECONÔMICOS — SC

PIB estimado 2025	R\$ 604,1 bilhões
Posição nacional	6 ^a maior economia
PIB per capita	R\$ 61.274 (5 ^o maior)
Crescimento em 2024	+5,3% (Brasil: +3,4%)
Crescimento estimado 2025	+3,9% (Brasil: +2,3%)

2.2 — MERCADO DE TRABALHO

Pleno *emprego* e renda em alta.

O estado opera em pleno emprego. A taxa de desocupação catarinense é a **menor do Brasil**, com apenas 2,2% — menos da metade da média nacional (5,8%). Esse indicador, sozinho, já sustenta uma demanda imobiliária crescente: gente trabalhando, gente comprando, gente ocupando o estoque.

2,2%

TAXA DE DESOCUPAÇÃO · MENOR DO BRASIL

Média nacional: 5,8% · IBGE/PNAD 2025

Foram criados mais de **82.900 postos formais** de trabalho só nos primeiros 7 meses de 2025 — o 4º maior saldo do país. A construção civil, impulsionada diretamente pelo boom imobiliário do litoral, gerou **12.710 novos empregos** formais entre janeiro e julho de 2025. Cada nova obra é também um vetor de demanda urbana.

TABELA 02 · MERCADO DE TRABALHO — SC 2025

Taxa de desocupação	2,2% (menor do Brasil)
Média nacional (desocupação)	5,8%
Novos postos formais (jan–jul/2025)	+82.900
Empregos na construção civil (jan–jul/2025)	+12.710
Crescimento do comércio 2025	+5,9% (3× a média nacional)
Crescimento do turismo 2024	+9% (quase 3× a média BR)

2.3 — MIGRAÇÃO E CRESCIMENTO POPULACIONAL

O estado que mais *atrai* moradores.

Santa Catarina é o estado que **mais atrai novos moradores** no Brasil. Entre 2017 e 2022, mais de **500.000 pessoas** escolheram o estado como novo lar — um fluxo que pressiona a demanda por imóveis e impulsiona a valorização, especialmente no litoral.

+500mil

NOVOS MORADORES EM SC · 2017 A 2022

Fonte: IBGE / Censo 2022

Em 2024, a construção civil em SC concentrou **65% de todo o volume de vendas imobiliárias da Região Sul**, somando R\$ 55,5 bilhões — desempenho superior ao Paraná e ao Rio Grande do Sul combinados.

Esse fluxo migratório não é circunstancial: é estrutural. Vem de pessoas em busca de qualidade de vida, segurança, clima e oportunidade econômica — um perfil de comprador que tende a permanecer e consumir imóveis de médio e alto padrão por décadas.

“

SC lidera a atração de novos moradores no Brasil: +500 mil habitantes entre 2017 e 2022. Essa pressão demográfica é um dos motores da valorização imobiliária no litoral.

03

A lógica da valorização: o *ciclo* urbano.

Imóveis não valorizam por acaso. Existe uma lógica de ciclo urbano que pode ser lida, mapeada e antecipada. Quem entende esse ciclo sai na frente.

3.1 — AS CINCO FASES DO CICLO

Toda cidade segue o mesmo padrão.

Imóveis não valorizam por acaso. Existe uma lógica de ciclo urbano que se repete em praticamente todas as cidades em desenvolvimento — e que pode ser lida, mapeada e antecipada por quem sabe onde olhar.

01 Infraestrutura

Obras públicas, saneamento, pavimentação, mobilidade. O esqueleto urbano se forma.

02 Acessibilidade

Melhorias viárias, novos acessos, ampliação de conectividade com o entorno.

03 Fluxo de pessoas

Turismo, migração, novos moradores e trabalhadores começam a chegar de forma consistente.

04 Serviços e comércio

Hospitais, escolas, shoppings, restaurantes e conveniências consolidam a região.

05 Renda e valorização

A demanda supera a oferta, os preços sobem — e o ciclo se reinicia em novos vetores.

Balneário Camboriú já completou esse ciclo e está em consolidação. **Itapema** está em expansão acelerada. **Porto Belo** em plena fase de infraestrutura — onde o investidor de antecipação captura mais valor. **Bombinhas**, com geografia limitada, é nicho de demanda reprimida.

“

Você compra um momento da cidade, não um imóvel. O investidor que entra na fase certa captura a maior parcela da valorização do ciclo inteiro.

3.2 — FATORES QUE COMPROVAM VALORIZAÇÃO

O que a pesquisa *internacional* mostra.

Pesquisas internacionais quantificam o impacto de infraestrutura urbana no preço de imóveis próximos. Os números abaixo não são especulação — são médias observadas em estudos consolidados ao longo de décadas, em diferentes mercados ao redor do mundo.

TABELA 03 · IMPACTO DE INFRAESTRUTURA NO PREÇO DE IMÓVEIS

Parques e áreas verdes	+8% a +30%
Novas vias e infraestrutura	+18% (média)
Caminhabilidade (walkscore)	+20%
Segurança pública aprimorada	+25%
Revitalização de orla / frente-mar	+40% ou mais
Masterplans e bairros planejados	+200% a +250%

Compilado a partir de estudos internacionais e dados do Vivapark Porto Belo (Vokkan).

Note como o impacto cresce conforme o vetor é mais estrutural: pintar uma rua é diferente de revitalizar uma orla; e revitalizar uma orla é diferente de implantar um masterplan novo. **Porto Belo é hoje o exemplo mais visível desse último vetor** no litoral catarinense — e por isso lidera os indicadores de valorização que veremos a seguir.



04

Os 4 mercados do *Litoral Norte* catarinense.

*Cada cidade tem perfil, momento de ciclo e tese de investimento distintos.
Itapema, Porto Belo, Balneário Camboriú e Bombinhas — uma análise
individual.*

4.0 — COMPARATIVO GERAL

Quatro *idades*, quatro momentos.

Embora vizinhas e ligadas pela mesma faixa de litoral, cada uma das quatro cidades opera em uma fase distinta do ciclo urbano. A tabela abaixo serve como mapa rápido — nas próximas páginas, abrimos cada uma delas em detalhe.

TABELA 04 · COMPARATIVO GERAL — DADOS FIPEZAP (2025)

CIDADE	M ² MÉDIO	VALORIZ. 5 ANOS	VGW 2024	FASE DO CICLO
Bal. Camboriú	R\$ 14.906	+~80%	R\$ 9,6 bi	Consolidação
Itapema	R\$ 14.026	+114%	R\$ 4,5 bi	Expansão acelerada
Porto Belo	Variável*	+250%*	R\$ 12,7 bi	Expansão / Infra
Bombinhas	Variável*	Em alta	Parcial	Infra / Nicho

* Dados Vivapark Porto Belo (terrenos e primeiros edifícios). Demais: FipeZap, Brain Inteligência Estratégica e DWV.

A leitura inicial é clara: **Balneário Camboriú** é o termômetro de preço — o mais caro, em fase consolidada; **Itapema** é o foguete em curso, com valorização explosiva nos últimos cinco anos; **Porto Belo** surpreendeu a todos com o maior VGW de 2024 e segue acelerando; e **Bombinhas** opera num modelo único, baseado em escassez estrutural de terra.

“

BC é o termômetro: o que acontece lá hoje, tende a acontecer em Itapema amanhã — e em Porto Belo depois de amanhã.

4.1 — ITAPEMA

O recorde que não para.

Itapema foi em 2024 o município com o maior volume de imóveis vendidos em Santa Catarina e um dos mais valorizados do Brasil. Em menos de 5 anos, o preço do metro quadrado cresceu 114%.

Saindo de R\$ 6.547/m² em 2020 para **R\$ 14.026/m²** em abril de 2025 (FipeZap), Itapema consolidou-se como o segundo metro quadrado mais caro do Brasil, atrás apenas da vizinha Balneário Camboriú — e em segmentos de alto padrão, já a alcança.

R\$ 10_{bi}

EM VENDAS DE IMÓVEIS · 2020 A AGO/2024

Fonte: DWV / NSC Total

Por que Itapema valoriza?

- **14 km de orla com 8 praias** — oferta de terrenos à beira-mar extremamente limitada
- **Engordamento da Meia Praia** em licenciamento — expectativa de nova onda de valorização, como aconteceu com BC
- **Infraestrutura moderna** e planejada, com crescimento urbano ordenado
- **Turismo em alta o ano inteiro** — alta temporada, feriados e público de alto padrão
- **Demanda por aluguel de temporada** — rentabilidade atrativa para investidores
- **Investidores do agronegócio** do Centro-Oeste e Sul como principal público comprador de alto padrão

4.1 — ITAPEMA · OS NÚMEROS

A *tabela* que conta a história.

TABELA 05 · ITAPEMA — DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Preço médio m ² (abr/2025)	R\$ 14.026
Valorização 5 anos (2020–2025)	+114%
Posição nacional (valorização)	1ª entre principais mercados
Posição nacional (preço m ²)	2ª (atrás de BC)
Valorização em 2025	+8,5% a +9,97%
Valorização em 2024	+7,73% a +9,9%
Alto padrão · valorização anual	Pode superar 20% a.a.
Unidades vendidas (2020–ago/2024)	9.089 unidades
VGv acumulado (2020–ago/2024)	≈ R\$ 10 bilhões
VGv 2024 (até outubro)	R\$ 4,5 bilhões
VGv Q1/2025	+ R\$ 1,2 bilhão
Fase do ciclo imobiliário	Expansão avançada

Fontes: FipeZap, DWV Plataforma Imobiliária.

Em setembro de 2024, o m² de Itapema (R\$ 13.573) estava apenas **R\$ 20 abaixo** de Balneário Camboriú. A tendência é que Itapema alcance e, em segmentos específicos, supere BC nos próximos anos. Quem entra hoje em produtos premium de Itapema, em essência, está comprando o BC dos próximos 5 anos.

4.2 — PORTO BELO

O mercado que *surpreendeu* o Brasil.

Em 2024, Porto Belo desbancou Balneário Camboriú e Itapema como o principal destaque do mercado imobiliário catarinense em unidades lançadas, VGV lançado, unidades vendidas e VGV vendido.

Uma cidade de apenas 27 mil habitantes que se tornou a protagonista do setor no estado. Em 2025, Porto Belo liderou os lançamentos do litoral catarinense com **R\$ 12,7 bilhões em VGV**, superando Itapema (R\$ 9 bi) e Balneário Camboriú (R\$ 9,6 bi).

R\$ 12,7^{bi}

EM VGV LANÇADO · PORTO BELO · 2025

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

O motor: Vivapark Porto Belo

O Vivapark é um **bairro planejado de 1 milhão de m²**, desenvolvido pela Vokkan e projetado pelo escritório de Jaime Lerner. É um dos projetos mais inovadores e premiados do Brasil, vencedor do **Prêmio Master Imobiliário 2025** (categoria Desenvolvimento Urbano).

“

Porto Belo em 2024: 9.100 unidades residenciais novas vendidas — 25,6% de todo o mercado de SC. Uma cidade pequena com impacto imobiliário gigante.

4.2 — VIVAPARK · OS NÚMEROS

Um *masterplan* que move bilhões.

O Vivapark é hoje o ativo imobiliário mais bem-sucedido do litoral catarinense em termos de valorização. Os números a seguir ajudam a dimensionar o tamanho do projeto e o ritmo da sua execução.

TABELA 06 · VIVAPARK PORTO BELO — INDICADORES

Valorização dos terrenos (desde lançamento)	+250,9%
Valorização dos primeiros edifícios	+246,5%
1º bilhão em vendas atingido em	Julho de 2024
2º bilhão em vendas atingido em	Setembro de 2025
Área total (3 primeiras fases)	1 milhão de m²
Expansão entregue (abr/2026)	+305 mil m²
Investimento total da expansão	R\$ 3,2 bilhões
VGv estimado da expansão	R\$ 9 bilhões
VGv projetado total (até 2047)	R\$ 25+ bilhões
VGv futuro (com novas expansões)	R\$ 50+ bilhões
Incorporações previstas até 2047	79 (+ expansão futura)
Preço m ² · studios	R\$ 21.000
Preço m ² · 3 suítes	R\$ 17.000
Preço m ² · terrenos	R\$ 5.500

Fonte: Vokkan / Vivapark — dados proprietários divulgados publicamente.

4.2 — OUTROS PROJETOS DE PORTO BELO

Não é só o *Vivapark* que move a cidade.

Embora o Vivapark seja a vitrine mais visível, Porto Belo recebe simultaneamente uma série de outros vetores estruturantes — infraestrutura urbana, saúde, esporte, lazer e mobilidade — que se reforçam mutuamente e potencializam o valor de toda a região.

- **PB Lagos / Cidade Lagos** — novo masterplan urbano com infraestrutura completa e lago central, em fase de implantação
- **Academia Rafa Nadal** — primeira unidade na América do Sul, instalada em Porto Belo, com perfil internacional
- **Nova orla e revitalização da frente de mar** — projetos de urbanismo em andamento, atualmente em fase de licenciamento
- **Hospital Tozen** — infraestrutura de saúde privada de alto padrão, atendendo toda a microrregião
- **Novos acessos viários** conectando Porto Belo ao eixo Itapema–Balneário Camboriú, com redução de tempo de deslocamento
- **Arena MUV** — equipamento de esportes e eventos previsto no masterplan ampliado
- **Colégio Bom Jesus** — instituição de ensino de referência prevista no plano urbanístico

“

Porto Belo deixou de ser uma cidade-praia para se tornar uma cidade-projeto. Quem investe ali compra a soma de todos esses vetores — e não apenas um endereço.

4.3 — BALNEÁRIO CAMBORIÚ

O termômetro do alto padrão nacional.

Balneário Camboriú é o metro quadrado mais caro do Brasil, acima de São Paulo, Rio de Janeiro e Florianópolis. Desde maio de 2022 lidera o ranking FipeZap.

A cidade encerrou 2025 com **R\$ 14.906/m²** e acumulou alta de 6,52% no ano. BC é um **ativo de luxo internacionalizado**, com compradores de alta renda do Brasil e do exterior e empreendimentos de grifes globais.

R\$ 14.906/m²

MAIOR PREÇO MÉDIO DO BRASIL · DEZ/2025

Fonte: FipeZap

TABELA 07 · BALNEÁRIO CAMBORIÚ — DADOS DO MERCADO

Preço médio m ² (dez/2025)	R\$ 14.906
Valorização 2025 (FipeZap)	+6,52%
Valorização 2024 (acumulado)	+6,02%
Valorização 12 meses (jan/2024)	+10,28%
Posição entre 56 mercados FipeZap	1^a (desde mai/2022)
Projeção anual (alto padrão)	+16% a.a.
Orla · m ² em luxo	R\$ 50.000 a 100.000+

O **engordamento da faixa de areia** — que triplicou a praia de 25m para 75m — foi o catalisador da valorização recente, atraindo investidores estrangeiros e reposicionando a cidade no luxo global.

4.4 — BOMBINHAS

O mercado de *nicho* e preservação.

Bombinhas é um caso à parte no litoral catarinense. Com mais de 50% do território em Área de Preservação Ambiental, a cidade tem oferta de imóveis estruturalmente limitada — o que, por definição, cria pressão permanente sobre os preços.

São **34 praias em apenas 36 km²** de área total. A escassez de terra construtível é uma barreira real e permanente à expansão da oferta, criando um mercado de demanda reprimida com potencial de valorização de longo prazo.

36 km²

ÁREA TOTAL · 50%+ EM APA

34

PRAIAS PRESERVADAS

Características do mercado de Bombinhas

- **Mais de 50% do território em APA** — não construtível, restrição permanente
- **34 praias** — entre as mais preservadas do litoral sul do Brasil
- **Turismo de alto padrão** — público que busca natureza, exclusividade, qualidade de vida
- **Demanda reprimida** — poucos lançamentos vs. alta procura
- **Segunda residência e locação premium** — perfil dominante de uso
- **Vizinhança com Porto Belo** — a valorização do Vivapark impacta toda a região
- **Infraestrutura em desenvolvimento** — acesso viário, hospital, comércio

“

Em mercados com oferta limitada por lei, a valorização não depende do ciclo — ela é estrutural. Bombinhas é uma das poucas praias do Brasil onde o estoque de terrenos é fisicamente finito.

05

Imóvel *vs.* outros investimentos.

Um dos maiores obstáculos do investidor iniciante é comparar imóvel com renda fixa. A comparação precisa ser feita corretamente — considerando valorização, renda de aluguel, proteção patrimonial e liquidez.

5.0 — COMPARATIVO DE RENTABILIDADE

A comparação *justa* entre os ativos.

Um dos maiores obstáculos do investidor iniciante é comparar imóvel com renda fixa. A comparação precisa ser feita corretamente — considerando **valorização do principal, renda de aluguel, proteção patrimonial e liquidez** ao longo do tempo.

TABELA 08 · RENTABILIDADE COMPARADA · REFERÊNCIAS DE MERCADO

Imóvel em Itapema (2020–2025)	+114% em 5 anos
CDI acumulado (2020–2025, aprox.)	+52% a +60%
Poupança (2020–2025)	+35% a +42%
Ibovespa (2020–2025)	Volátil; real negativo em parte
Vivapark Porto Belo · terrenos	+250,9%
Vivapark Porto Belo · primeiros edifícios	+246,5%
Alto padrão Itapema (projeção anual)	+20% a.a.
BC · projeção até 2030 (Sort)	+167,6% potencial

Fontes: FipeZap/Porturia, Vivapark/Vokkan, Sort Investimentos. Rentabilidade passada não garante resultados futuros.

Além da valorização do patrimônio, imóveis no litoral catarinense geram **renda de aluguel por temporada**, especialmente durante a alta temporada de verão e nos feriados prolongados — uma **dupla fonte de retorno** que renda fixa e bolsa não oferecem.

06

Como *investir* no litoral catarinense.

Diferentes formas de entrar no mercado. O perfil certo de produto depende do objetivo, prazo e capital disponível de cada investidor.

6.1 A 6.3 — OS TRÊS CAMINHOS

Três *portas* de entrada no mercado.

6.1 · Imóvel na planta

É o produto preferido de investidores que buscam **máxima valorização**. Na planta, o imóvel é adquirido antes da entrega, o preço está no patamar mais baixo do ciclo daquele empreendimento.

- **Entrada diluída** — parcelas durante a obra, menor esforço financeiro inicial
- **Valorização durante a construção** — o m² sobe conforme o andamento da obra
- **Possibilidade de revender antes da entrega** — via cessão de contrato
- **Risco mitigado** — escolha de construtoras com histórico comprovado
- **Prazo típico** — 4 a 6 anos da compra até a entrega

6.2 · Imóvel pronto para renda

Para investidores que querem **renda imediata**, o imóvel pronto, já mobiliado e cadastrado em plataformas de temporada, é a melhor alternativa.

- **Início imediato** de renda de aluguel por temporada ou locação mensal
- **Retorno médio temporada** · 0,8% a 1,5% do valor do imóvel/mês
- **Gestão terceirizável** via administradoras especializadas

6.3 · Terrenos e loteamentos planejados

Especialmente relevante no contexto de Porto Belo e do Vivapark, onde terrenos valorizaram **+250%** desde o lançamento. Loteamentos planejados oferecem a valorização mais expressiva ao longo do ciclo, mas exigem maior prazo de maturação.

6.4 — O QUE ANALISAR ANTES DE COMPRAR

O *checklist* do investidor consciente.

Antes de fechar qualquer compra, vale rodar a análise abaixo. São os **oito pontos** que separam uma boa decisão de uma decisão impulsiva. Cada um deles, isoladamente, pode salvar — ou comprometer — a tese de investimento.

01 Localização

Distância do mar, entorno, acessos, serviços próximos. O ativo número um da análise imobiliária.

02 Corretor

Empresa forte, CRECI/SC regular, histórico verificável, depoimentos reais de clientes satisfeitos.

03 Construtora

Histórico de entregas, solidez financeira, análise jurídica. Quem assina importa tanto quanto o que se assina.

04 Projeto

Tipologia, metragem, padrão construtivo, áreas de lazer, diferenciais competitivos.

05 Preço por m²

Comparar com o mercado local — FipeZap, DWV, Brain. Sempre referenciado, nunca em isolamento.

06 Momento do ciclo

A cidade está em fase de infraestrutura, expansão ou saturação? Aqui mora o salto de valor.

07 Liquidez

Qual o histórico de revenda de imóveis similares na região? Em quanto tempo o ativo se converte em caixa?

08 Renda potencial

Estimativa de aluguel mensal e por temporada — com base em dados, não em promessas.

CAPÍTULO 07 — PORTFÓLIO

Oportunidade em *destaque*.

O empreendimento que hoje ocupa a posição mais estratégica do meu portfólio — pela combinação de localização, ciclo urbano e fluxo de pagamento.



PORTO BELO · SC

Lagom

Bairro planejado às margens da Lagoa do Perequê — referência em arquitetura, áreas de lazer e proximidade da orla. Posicionado dentro do eixo de maior expansão urbana de Porto Belo.

- Master plan integrado · uso misto
- Lagoa, mar e BR-101 a poucos minutos
- Fluxo de pagamento direto na construtora
- Obra em andamento · entrega faseada

A janela ainda está *aberta*.

O litoral norte de Santa Catarina vive um dos ciclos mais robustos da história imobiliária brasileira. Os dados não deixam margem para dúvida.

Valorização acima da média nacional, demanda crescente, infraestrutura em expansão e um público comprador cada vez mais qualificado. A janela de entrada ainda existe — mas ela se fecha conforme os preços avançam. O investidor que entende o ciclo urbano sabe que **o melhor momento é antes do pico, não depois.**

O mercado premia quem age com informação e antecipação. Este guia é o primeiro passo — o próximo é uma conversa.

FONTES UTILIZADAS NESTE GUIA

FipeZap (Índice de Venda Residencial), IBGE (Contas Nacionais e Regionais), Seplan/SC (Boletim de Indicadores Econômicos), Brain Inteligência Estratégica, DWV Plataforma Imobiliária, Vokkan/Vivapark (dados proprietários divulgados publicamente), Sort Investimentos, NSC Total, Exame, Portal do Agronegócio, Abrainc.

Este material tem caráter informativo e educacional. Não constitui oferta, promessa de rentabilidade ou recomendação de investimento. Dados de valorização passada não garantem resultados futuros. Consulte sempre um especialista antes de tomar decisões de investimento. © 2026 Ricardo Kalil · Todos os direitos reservados · Edição 2025–2026.

VAMOS CONVERSAR

Sua próxima *oportunidade* começa aqui.

Atendimento personalizado, escuta atenta e dados de mercado a serviço da sua decisão. Escolha o canal que preferir — eu respondo pessoalmente.



WHATSAPP

(47) 99100-2710



E-MAIL

contato@ricardokalil.com.br



INSTAGRAM

@oni.global



SITE

ricardokalil.com.br



ESPECIALISTA IMOBILIÁRIO

Ricardo
Kalil

CRECI/SC 67.105



ITAPEMA, PORTO BELO
E BOMBINHAS · SANTA
CATARINA

EDIÇÃO
2025-
2026