



OCEANA GOLF
ABSOLUTE DESIGN

Inigualável design em sintonia
com o golfe e o mar

PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO 2026
CATEGORIA EMPREENDIMENTO





OCEANA GOLF

ABSOLUTE DESIGN

Apostando na demanda do mercado de luxo carioca, o **Grupo Patrimar** desenvolveu o Oceana Golf para o cenário da Barra da Tijuca, de frente para o mar e campo de golfe, e cercado pela Lagoa de Marapendi: um ecossistema de bem-estar, integrando arquitetura autoral, natureza e serviços premium.

O projeto marcou a estreia da certificação **EDGE** na Companhia, foi entregue antes do prazo e abaixo do orçamento, além de alcançar 40% de valorização, altos índices de aprovação e desempenho.

PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO 2026
CATEGORIA EMPREENDIMENTO

Contexto e natureza do empreendimento

A partir do timing favorável de retomada do mercado premium, o Oceana Golf introduziu na Barra da Tijuca um conceito de resort residencial internacional, combinando localização e produto alinhado às tendências globais de luxo com serviços

A Barra da Tijuca desempenha um papel singular no desenvolvimento urbano do Rio de Janeiro. O Plano Piloto, concebido por Lúcio Costa em 1969, buscava organizar o crescimento da região e evitar o adensamento urbano desordenado visto em bairros tradicionais da orla carioca. O modelo estabelecia diretrizes bem claras, como grandes avenidas estruturais, baixa densidade relativa e a chegada de condomínios residenciais planejados e autossuficientes em meio a uma forte presença de áreas verdes e lagoas.

Nas décadas seguintes, empreendedores imobiliários transformaram a região em um dos principais vetores de expansão urbana. Esse processo consolidou a Barra como a "Miami brasileira", caracterizada por condomínios residenciais, infraestrutura privada e crescente valorização imobiliária.

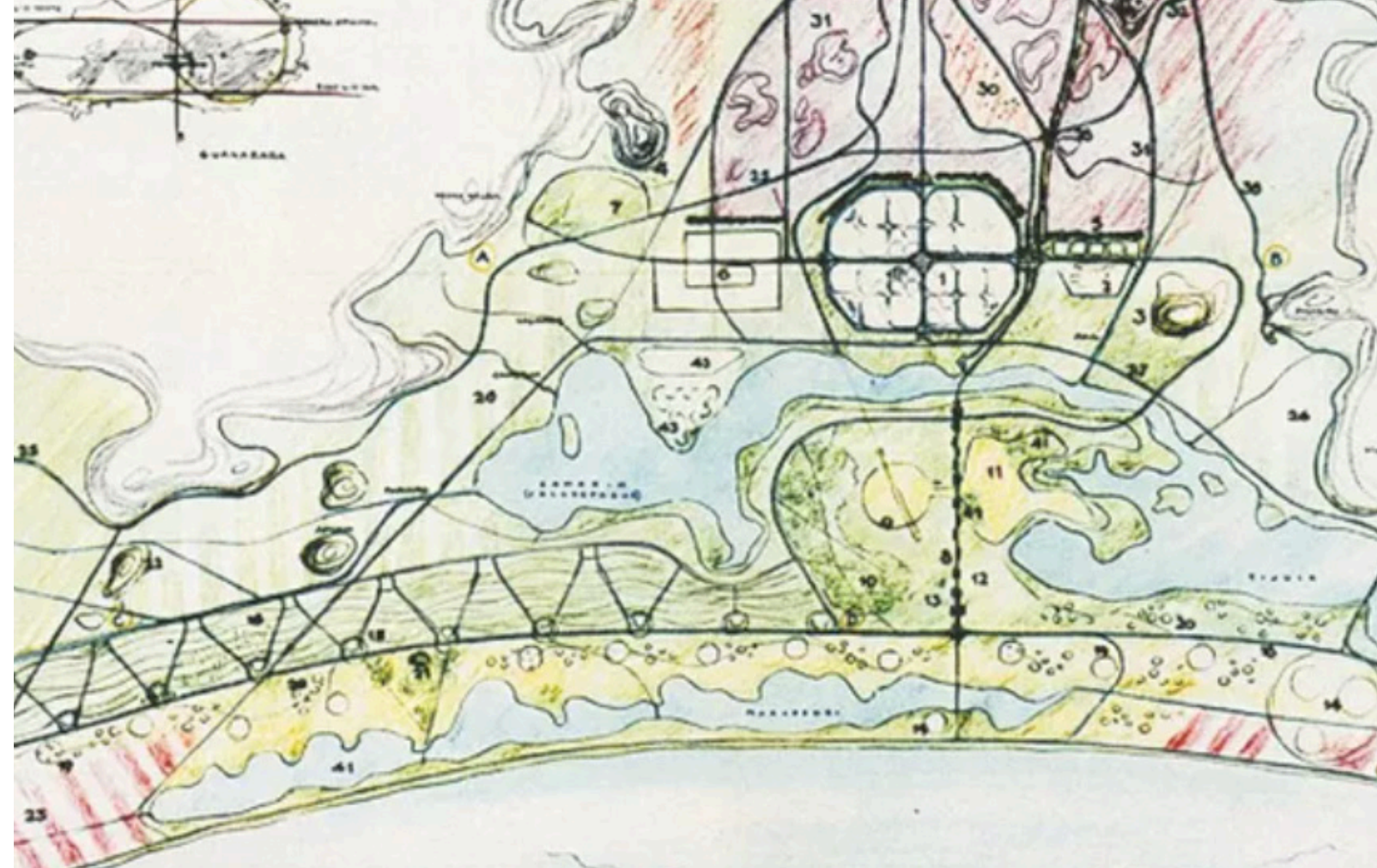
Os Jogos Olímpicos de 2016 e sua herança para a Barra da Tijuca

A realização dos Jogos Olímpicos de 2016 foi uma das etapas recentes dessa transformação urbana. Entre as obras realizadas na região, destaca-se o Campo Olímpico de Golfe, inaugurado em 2015 com 18 buracos e ocupando 970 mil m² em uma área da Reserva de Marapendi.

Concebido a partir de critérios ambientais que ampliaram significativamente a biodiversidade da área, esse espaço foi integrado, posteriormente, ao cotidiano urbano da Barra e se tornou um dos elementos paisagísticos mais destacados da região. A presença do Campo Olímpico gerou um novo eixo de valorização imobiliária, voltado para empreendimentos com vista permanente para o campo. Esse tipo de relação entre infraestrutura esportiva de alto padrão e desenvolvimento imobiliário residencial, bastante comum em mercados internacionais, passou a ser replicado também no Brasil.

Momento de retomada do mercado imobiliário

É justamente nesse contexto que nasce o Oceana Golf Absolute Design: em um momento de retomada do



O Plano Piloto de Lúcio Costa previa para a Barra da Tijuca uma expansão moderna, integrada à natureza, com amplos espaços, vias expressas e qualidade de vida. Décadas depois, após ser palco dos Jogos Olímpicos em 2016, a região consolidou-se como símbolo de inovação urbana, legado esportivo e desenvolvimento imobiliário de alto padrão.



Contexto e natureza do empreendimento

mercado imobiliário após anos de retração econômica (2015-2019). A queda das taxas de juros e o aumento da liquidez de famílias de alta renda impulsionaram a demanda e os lançamentos de imóveis de luxo no Rio de Janeiro, intensificando a competição entre incorporadoras nacionais e locais. Além disso, observou-se a valorização desses ativos reais, como a proteção patrimonial e o crescimento da demanda por imóveis com maior qualidade de vida após a pandemia.

Ainda nesse cenário, projetos com forte componente de lifestyle e integração com a natureza passaram a apresentar alta atratividade. A Patrimar, então, identificou três importantes fatores estruturais, fundamentais para a retomada do mercado de luxo carioca, carente por lançamentos nesse padrão após a crise econômica (2015-2019); um território privilegiado, fruto de um planejamento urbano modernista e com forte valorização; e, principalmente, uma abordagem de produto diferenciada, que integra arquitetura, paisagismo, natureza e serviços premium.

Empreendimento de estreia da Patrimar no mercado de luxo carioca

Com base nessas premissas, o empreendimento deveria posicionar-se estrategicamente, oferecendo apartamentos amplos de alto padrão com extensa infraestrutura de lazer e vista permanente para o campo

COM O OCEANA, A COMPANHIA TAMBÉM REPLICA, DE FORMA PIONEIRA NO BRASIL, O MODELO COMUM EM MERCADOS INTERNACIONAIS

de golfe, lagoa e mar, além de serviços condominiais de excelência amplamente reconhecida.

Nascia, então, o Oceana Golf Absolute Design, residencial com seis torres de 23 andares cada, composto por apartamentos de até 268 m², com cada unidade saindo, em média, por R\$ 3 milhões, com valor do metro quadrado médio de R\$ 14 mil, além de coberturas lineares de 396 a 547 m² que custam entre R\$ 9 milhões e R\$ 14 milhões (os demais têm preços que variam entre R\$ 13 mil e R\$ 18 mil o metro quadrado) no lançamento.

80% da primeira fase foi vendida em apenas 48 horas

O planejamento inicial da Patrimar era colocar, na primeira fase do lançamento em outubro, apenas três torres com 41 unidades cada (123 residenciais). Porém, ao receber muitas propostas de compra, a Companhia resolveu incluir mais uma torre. No primeiro fim de semana, 80% das unidades das três primeiras torres foram vendidas. Como a procura se manteve, outras duas foram abertas em novembro.

A rápida absorção das unidades do Oceana Golf evidencia não apenas a assertividade do produto, mas, sobretudo, a existência de uma demanda qualificada por empreendimentos de alto padrão na região, especialmente aqueles que combinam natureza, baixa densidade, comodidades, vista permanente e serviços exclusivos.





Rio
Design
Barra



Escola
Americana

The
British School

Av. das Américas

VillageMall

BarraShopping

Lounge
de vendas
Patrimar

Vogue
Square

Campo de Golfe
Olimpico

Praia da
Reserva

Problema/opportunidade que originou o projeto



As diretrizes do projeto deveriam contemplar torres milimetricamente posicionadas para maximizar vistas panorâmicas, grandes espelhos d'água conectando os espaços de lazer e áreas de wellness inspiradas em resorts internacionais, entre outras comodidades exclusivas

Quando a Patrimar decidiu entrar no mercado de alto luxo do Rio de Janeiro, o desafio era claro: criar um empreendimento capaz de redefinir a experiência de morar na Barra da Tijuca. O local escolhido, com 27.537,63 mil m², reunia características raras na cidade, ao lado do Campo Olímpico de Golfe, cercado pela Lagoa de Marapendi e pela proximidade com a Praia da Reserva.

Adquirido no período de baixa, o amplo lote possibilitou também o desenvolvimento de um produto diferenciado — completo, bem-conceituado e a preço atraente. O cenário era altamente promissor porque na capital carioca não havia estoque de apartamentos na faixa de 200 m². Mais do que oferecer um condomínio

residencial, era preciso conceber um ecossistema de bem-estar, natureza e sofisticação que integrasse arquitetura, paisagem e estilo de vida.

Esse posicionamento da Patrimar no conceito do Oceana Golf Absolute Design reforça a estratégia da Companhia ao dialogar diretamente com tendências internacionais de desenvolvimento imobiliário (golf residences). No caso do empreendimento, o modelo tem como eixo o campo de golfe como elemento central de valorização paisagística.

Problema/opportunidade que originou o projeto

Oceana Golf antecipa no Brasil as tendências globais

Com um projeto flexível, acabamentos de alto padrão e generosos espaços avarandados, o Oceana Golf traz a beleza do Rio de Janeiro para dentro dos apartamentos, que são totalmente integrados à natureza marítima e às vistas deslumbrantes. O valor percebido não está apenas na unidade residencial, mas na experiência de vida associada ao entorno.

- Diversas pesquisas internacionais de mercado imobiliário, urbanismo e comportamento do consumidor explicam exatamente o modelo de negócio adotado por empreendimentos como o Oceana Golf, com residências de alto padrão associadas a lifestyle, ao lazer, à natureza e aos serviços premium.
- Uma das bases conceituais mais importantes vem do relatório **Global Luxury Real Estate Report (CBRE)** sobre mercado imobiliário de luxo.

Segundo a edição de 2024, o setor de alto padrão passou por uma mudança estrutural: compradores de alta renda não buscam apenas imóveis, mas experiências e estilo de vida.

- Estudos do mercado de **golf real estate** mostram ainda que o esporte funciona como âncora imobiliária para projetos residenciais nesse segmento ao redor do mundo — em uma tendência que chega ao Brasil.
- Em Dubai, o conceito de **golf community** tornou-se um dos principais produtos imobiliários como o Emirates Hills e Dubai Hills Estate.
- Em regiões como Cascais e Estoril, em Portugal, estão em franca valorização empreendimentos próximos a áreas naturais e equipamentos esportivos reunindo qualidade arquitetônica, relação com a paisagem e estilo de vida associado ao bem-estar.

≡ O GLOBO



MERCADO IMOBILIÁRIO

O meio bilhão em vendas da construtora Patrimar em sua estreia no mercado de luxo carioca



80% dos compradores interessados em clubes de golfe procuram uma residência associada ao clube, em busca de wellness, fitness, e experiências sociais e de estilo de vida, segundo pesquisa da Engel & Völkers com a consultoria Golf Life Insights.

25% a 30% de valorização em cinco a dez anos em condomínios associados a esses clubes, bem superior à média do mercado, conforme estudo de caso em comunidades da Flórida.

15% de acréscimo no valor médio dos imóveis localizados em campos de golfe, de acordo com a National Golf Foundation, quando comparados a outras propriedades do padrão.

Diagnóstico e linha de raciocínio do projeto

A paisagem singular pedia mais do que projetos convencionais: era preciso desenvolver um empreendimento que valorizasse e dialogasse com as vistas para criar uma experiência residencial sofisticada e integrada ao ambiente para o cliente de alto padrão



Diagnóstico e linha de raciocínio do projeto

A estratégia baseou-se em três pilares: localização privilegiada — diante do campo olímpico, da praia e cercado pela Lagoa de Marapendi —; produto alinhado às tendências globais de luxo; e lançamento em momento de retomada do mercado premium no Brasil.

A análise profunda do mercado de luxo/alto luxo do Rio de Janeiro, a partir do levantamento da Brain (Bureau de Inteligência Corporativa), realizado em outubro de 2020:

- Identificou as características sociodemográficas e econômicas na zona de influência do terreno;
- Avaliou polos geradores de tráfego;
- Mapeou a concorrência censitária;
- Realizou recomendações gerais de operação.

A proposta do Oceana Golf foi a de inaugurar na região uma experiência semelhante aos resorts residenciais internacionais a partir de três dimensões estratégicas:

- Localização única na Barra da Tijuca, em frente ao campo olímpico.
- Produto alinhado a tendências globais, de residencial de luxo com serviços e lifestyle.
- Timing de mercado, com lançamento durante retomada do segmento premium no Brasil.

E concluiu que:

- O Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) do município do Rio de Janeiro era 0,716, em 2000, e passou para 0,799, em 2010. Em termos relativos, a evolução do índice foi de 11,59% no município.
- A Barra da Tijuca é a região que possui a maior proporção de domicílios de rendas altas, A++, com 20,9%, e A+ com 17,5%, enquanto a cidade do Rio de Janeiro tem apenas 2,8% e 4,2% de domicílios com rendas A+ e A++ (média de R\$ 52.979/dom).
- Com baixa densidade demográfica, possui 3.206 hab/km², sendo ainda a região com o maior índice de propriedade, com 69,9%, seguido pelo Recreio, com 68%.
- Baixa concorrência na cidade para o padrão alto, de imóveis de R\$ 700 mil a R\$ 1 milhão.
- Alta verticalização, onde 77% dos domicílios são apartamentos.
- Local que mais atrai novos empreendimentos imobiliários no Rio — e, na outra ponta, um dos mais procurados para morar na cidade. Além da orla com praias limpas, áreas verdes preservadas, lagoas e shoppings, o bairro tem um dos melhores sistemas de mobilidade urbana da capital com o BRT e a Linha 4 do metrô, que facilitam os deslocamentos.



A poucos minutos do VillageMall, o Oceana Golf traduz um estilo de vida raro: onde o urbano e o verde coexistem em perfeita harmonia. O empreendimento oferece uma experiência que equilibra lazer, bem-estar e exclusividade, tendo o campo de golfe como pano de fundo e protagonista desse cotidiano



Soluções, proposta e diferenciais

Mais do que um simples lançamento imobiliário, o projeto deveria apresentar dimensões generosas, plantas amplas, infraestrutura de lazer completa e um conceito arquitetônico capaz de inaugurar um novo modo de viver no Rio



Soluções, proposta e diferenciais

No ativo territorial privilegiadíssimo, a Patrimar não só criou um residencial, mas transformou o projeto do Oceana Golf em um marco recente do mercado imobiliário de alto padrão no Rio de Janeiro, que mantém, atualmente, o protagonismo nacional nesse nicho.

De acordo com o DataZAP, a cidade liderou a valorização no segmento de luxo no primeiro trimestre de 2025, com preços de lançamentos subindo 29,28%, com a Barra da Tijuca alcançando até R\$ 34 mil/m².

Isso fez com que a incorporadora apostasse também em uma arquitetura diferenciada para o residencial com 246 apartamentos, divididos em seis torres de 23 andares, rotacionadas para reduzir interferência visual entre edifícios e garantir a vista privilegiada a todos os apartamentos (para o mar). Além disso, bem antes mesmo de ter firmado acordo com o proprietário dos terrenos adjacentes, a Patrimar também projetou todos os empreendimentos do entorno, com estudos de visadas e insolação, para que a implantação de futuros condomínios não atrapalhasse a vista das torres do Oceana Golf.

Projeto que garante vista para todos os apartamentos

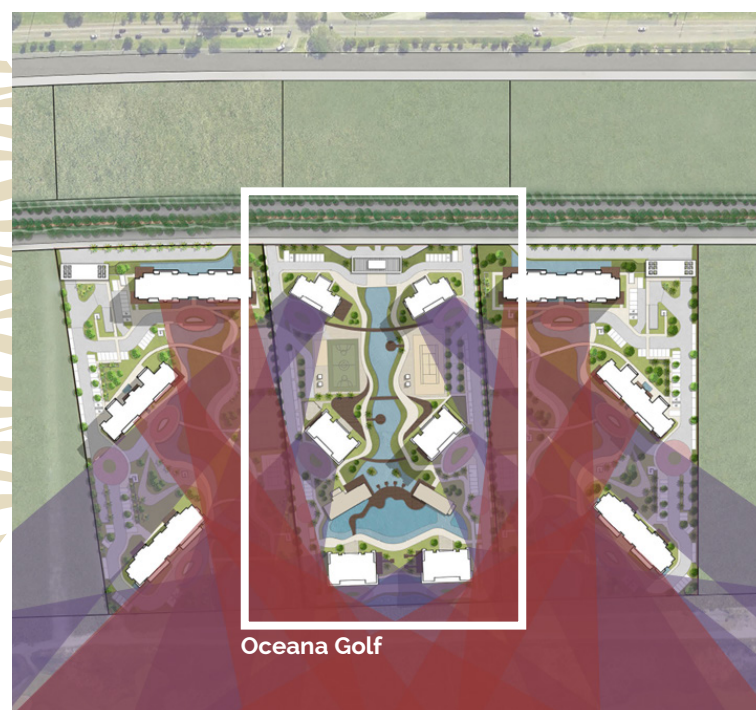
O conceito arquitetônico ainda unifica os edifícios e a paisagem. Torres com amplas varandas, fachadas com grandes planos de vidro fazem a integração visual com o campo de golfe e com o paisagismo tropical contemporâneo. O lazer foi estruturado como um grande parque interno, com jardins de grande porte e destaque para o espelho d'água central com formas orgânicas e mais de 120 m de extensão, além das piscinas integradas e as áreas de spa e wellness.

Essa implantação cria valor imobiliário permanente e vantagem competitiva estrutural, pois o entorno é protegido pelo campo de golfe e pela Praia da Reserva — áreas que dificilmente serão verticalizadas, além de garantir maior intimidade e exclusividade.



Soluções, proposta e diferenciais

No Oceana Golf, além de serem elementos de contemplação, espelhos d'água com mais de 120 m de extensão, piscinas e áreas molhadas foram concebidos para dialogar com a Lagoa de Marapendi, criando uma continuidade sensorial entre o empreendimento e o ambiente externo.



Visada aérea mostra a implantação das torres, com orientação que maximiza a abertura visual e garante vistas privilegiadas para o campo de golfe, lagoa e mar.

O distanciamento entre torres permite espaçamentos generosos, promovendo privacidade, ventilação cruzada, iluminação natural abundante e percepção de condomínio-resort.

Na latitude do Rio de Janeiro, a orientação solar tem impacto direto no conforto térmico. Por isso, o projeto privilegia fachadas que não impactam a ventilação natural, voltadas para leste e nordeste, com sol da manhã, e proteção contra insolação da tarde (oeste), fatores que melhoram o conforto térmico e reduzem a

necessidade de climatização artificial.

Abertura de um mercado com alta velocidade de vendas

A Patrimar percebeu um espaço na região para empreendimentos diferenciados para este público, com fachada, paisagismo e áreas comuns inéditos na região, além de acabamento nunca visto — atributos reconhecidos pelo mercado e pela concorrência.

O Oceana marcou um novo destino na Barra, sendo a Patrimar a responsável pela apreciação recorde desse quadrilátero: lançado em outubro de 2021 com o m² médio de R\$16.500 hoje alcança ticket médio R\$ 23 mil —, uma valorização de 40%. A nova qualificação, com projetos de alto padrão, contribui para a melhoria da paisagem, a atração de serviços premium e o fortalecimento do mercado imobiliário da região.

O lançamento registrou alta velocidade de vendas: mais de 110 unidades apenas no primeiro final de semana (R\$ 450 milhões). Mais do que o sucesso financeiro, o maior diferencial da Companhia foi constatar a demanda reprimida no alto padrão do Rio e apresentar um projeto correto e estruturado, capaz de chegar a um novo mercado, entendendo suas características e especificidades para criar um empreendimento inovador, totalmente integrado à região. O primeiro empreendimento da Patrimar Engenharia na cidade também consolidou sua presença no mercado de luxo carioca.





Soluções, proposta e diferenciais

Grandes nomes transformam o conceito do Oceana Golf em uma experiência única



ALEXANDRE FEU (ARQUITETURA)

Fundada em 1982, a Feu Arquitetura é uma empresa do Rio de Janeiro atuante no cenário nacional e internacional com projetos de diversas escalas para os setores privado e público. O objetivo do escritório é alcançar o apuro na arquitetura, almejando a qualidade espacial com design inovador, charme e funcionalidade ao explorar as diferentes sensações para atender às necessidades dos clientes.



BENEDITO ABBUD (PAISAGISMO)

Com 50 anos de profissão, é autor de mais de 6 mil projetos de arquitetura paisagística no Brasil e em outros três países. Vencedor do Prêmio Greening 2013, ele assinou projetos de 66 empreendimentos ganhadores do Prêmio Master Imobiliário. Entre produções recentes estão o Parque Jefferson Peres (AM), a nova cidade de Parauapebas (PA), a Vila Olímpica (RJ), o Estádio Nacional de Brasília e as Praças Ayrton Senna (SP), Avenida Paulista do Shopping Cidade São Paulo e Praça Victor Civita (SP), além do projeto paisagístico para a Copa de 2014 e Olimpíadas de 2016.



DEBORA AGUIAR (DESIGN DE INTERIORES)

Há mais de 30 anos projeta o conceito de vida que prima por bem-estar, conforto, aconchego e natureza em residências, hotéis, escritórios, restaurantes e outros ambientes corporativos e comerciais no Brasil e em diversos países. Seu estilo utiliza soluções ecologicamente corretas (com plantas, árvores e flores sempre presentes) e transformou-se em uma marca registrada da arquitetura e design de interiores nacional e internacional.

Ativo para um futuro mais sustentável

O certificado EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies), criado pela International Finance Corporation (braço do Grupo Banco Mundial), tem se tornado um diferencial estratégico especialmente em empreendimentos de médio e alto padrão

No segmento premium, certificações ambientais funcionam como selo de qualidade e inovação. Projetos certificados — como o Oceana Golf, que visou a obtenção do certificado desde a concepção do projeto — são percebidos como mais modernos, eficientes e alinhados às agendas ESG. No empreendimento, a economia de energia varia entre 22% a 28%; a de água de 21%; e a de energia incorporada é de 29%.

Isso aumenta a atratividade para compradores e investidores, além de reforçar a reputação da incorporadora. Conforme a própria plataforma de certificação EDGE, empreendimentos certificados



tendem a vender mais rápido, atrair compradores mais qualificados e a alcançar preços de venda ou aluguel maiores.

Um dos principais fatores que influenciam esse público é o custo de operação do imóvel. Projetos EDGE exigem, no mínimo, redução de 20% no consumo de energia, água e energia incorporada nos materiais em relação a edifícios convencionais.

Pesquisas mostram que edifícios certificados podem gerar economia de 15% a 30% em energia, redução significativa no consumo de água e menores despesas condominiais no longo prazo. Um estudo publicado na revista Buildings (2024) indica que imóveis com selos sustentáveis podem ter prêmios de preço entre 0% e 43%, com média de 14,8%, dependendo do mercado e do nível da certificação. Esse fator se tornou relevante após a pandemia, quando compradores passaram a valorizar eficiência, conforto ambiental e sustentabilidade.

O OCEANA JÁ NASCEU COM DIRETRIZES DE SUSTENTABILIDADE INCORPORADAS PARA REDUZIR O CONSUMO DE ÁGUA E DE ENERGIA



Estratégias de marketing e parcerias de alto valor

Ascensão do segmento premium valida a estratégia da Companhia

De acordo com o levantamento realizado pela Loft, o mercado carioca registrou alta de 6,5% nas vendas no primeiro trimestre de 2025 em comparação com o mesmo período de 2024, baseado em mais de 20,4 mil transações analisadas a partir dos dados oficiais de ITBI da prefeitura.

Os preços dos imóveis cresceram acima da inflação, refletindo a alta demanda e lançamentos qualificados. A Barra da Tijuca e Ipanema estão no topo da valorização do preço do metro quadrado no Rio de Janeiro. Em 2025, o valor médio na Barra da Tijuca ficou próximo a R\$ 13.868, mostrando alta superior a áreas como Botafogo e Copacabana.

De acordo com o DataZAP, o Rio de Janeiro saiu na frente no segmento de luxo no primeiro trimestre de 2025, com preços de lançamentos subindo 29,28%. Os bairros do Leblon e Ipanema registram os valores mais altos, chegando a R\$ 42 mil por m², enquanto a Barra da Tijuca, especialmente o Jardim Oceânico, alcança até R\$ 34 mil/m². Além disso, o mercado de alto padrão bateu recorde, com unidades acima de R\$ 2 milhões movimentando o setor, inclusive com imóveis usados como reserva patrimonial.

Raio-X do mercado de luxo

A Brain Inteligência de Mercado divulgou, em março deste ano, dados sobre o excelente desempenho do mercado imobiliário de luxo e superluxo (acima de R\$ 2 milhões) nas capitais brasileiras em 2025:

- **Recorde de vendas:** foram comercializadas 10.607 unidades, gerando uma movimentação recorde de R\$ 52,2 bilhões.
- **Crescimento expressivo:** o volume transacionado cresceu 35% em relação a 2024, superando a média do mercado imobiliário geral, 13%.
- **Concentração de capital:** com apenas 3,7% do total de unidades vendidas, o segmento concentra 29,4% de todo o volume do mercado residencial.
- **Expansão da oferta:** incorporadoras lançaram 11.696 unidades, com potencial de vendas estimado em R\$ 58 bilhões.
- **Perfil do comprador:** somente em São Paulo, esse mercado movimentou mais de R\$ 28 bilhões. Os compradores são, em geral, investidores que buscam valorização a longo prazo e negociações personalizadas, realizadas diretamente com a diretoria das construtoras.

Outra pesquisa da Associação Brasileira de Incorporadoras (Abrainc), aponta que imóveis de luxo representam cerca de 28% do VGV nas maiores cidades brasileiras, mesmo correspondendo a cerca de 5% dos lançamentos e os seus compradores geralmente não dependem de financiamento bancário.



Estratégias de marketing e parcerias de alto valor

Arquitetura do luxo

A estratégia de marketing e posicionamento para o lançamento do Oceana Golf foi estruturada em torno de três pilares:

- **Construção de desejo**

A narrativa enfatizava qualidade de vida, natureza e exclusividade. A comunicação reforçava a raridade do produto ao destacar a impossibilidade de replicação desse tipo de implantação, tanto pela localização quanto pelo entorno preservado. Assim, o projeto não era apenas um empreendimento imobiliário, mas um ativo singular, com forte apelo aspiracional e valor percebido consistente ao longo do tempo.

- **Parcerias de marca, comum em empreendimentos de luxo internacionais**

A incorporação de marcas de prestígio é central para a construção de valor do projeto — com protagonismo para o Spa by L'Occitane, que eleva a experiência sensorial e ancora o posicionamento de luxo. Em complemento, a presença da Cia Athletica reforça o bem-estar como atributo essencial, consolidando a associação do empreendimento ao conceito de condomínio-resort

- **Lançamento comercial** altamente planejado, conduzido com campanha de marketing multicanal, forte presença no digital, evento de lançamento exclusivo e atuação intensa das imobiliárias parceiras.



ISTOÉ

Patrimar prepara R\$ 7 bi em investimentos para dobrar de tamanho até 2024

Estadão Conteúdo
05/08/21 - 13h49



Implementação/Execução

O empreendimento se consolidou como um dos projetos que simbolizam a retomada do mercado imobiliário, contribuindo para reacender o interesse por investimentos de alto padrão na cidade

O Oceana Golf terá impacto direto na dinâmica urbana da região ao receber cerca de 246 famílias, contribuindo para a ocupação qualificada da área e para a valorização do entorno. Durante a construção, empreendimentos desse porte incentivam a geração de empregos, pois mobilizam empresas de arquitetura, engenharia e paisagismo, centenas de trabalhadores diretos e fornecedores especializados.

A implantação do projeto envolveu a execução da infraestrutura urbana necessária como via de acesso de 580 m, drenagem, abastecimento de água, rede de energia elétrica e posteamento. Essas intervenções contribuíram para a estruturação urbana da área e para a melhoria da infraestrutura do entorno.

Além do impacto econômico e urbano, o Oceana Golf estabelece novos parâmetros de qualidade arquitetônica, paisagismo e experiência residencial no mercado local. O projeto

desperta grande interesse de profissionais, estudantes do setor e visitantes que enxergam o empreendimento como referência de desenvolvimento imobiliário contemporâneo.

Repercussão e reconhecimento

A repercussão do Oceana Golf levou a Companhia a participar de debates sobre o futuro do mercado imobiliário e da arquitetura no País (GRI Residencial Brasil, Rio Construção Summit); e encontros promovidos pela Design Week Talks, entrevistas e participações em podcasts.

O Oceana Golf incorpora soluções que estimulam um estilo de vida mais eficiente e integrado, como estações de recarga para veículos elétricos, infraestrutura para mobilidade leve (e-bikes e patinetes), coleta seletiva, reaproveitamento de águas pluviais e sistemas de redução de consumo hídrico e energético nas áreas comuns.

Ao reunir inovação, impacto econômico e soluções ambientais, o Oceana Golf contribui não apenas para o desenvolvimento da Barra da Tijuca, mas para a evolução do mercado imobiliário brasileiro, demonstrando como empreendimentos de alta qualidade podem gerar valor duradouro para o setor e para a comunidade.



**O OCEANA GOLF GEROU
APROXIMADAMENTE
800 EMPREGOS DIRETOS
E INDIRETOS DURANTE A
FASE DE IMPLANTAÇÃO**

A gestão de prazos, custos e riscos

Como resultado desse conjunto de práticas de gestão, o empreendimento foi concluído antes do prazo inicialmente informado aos clientes e com custo final abaixo do orçamento previsto, demonstrando eficiência na condução do planejamento executivo e no controle dos riscos operacionais



Estudos aprofundados de projetos e fases — visando total previsibilidade da obra, diversificação de fornecedores e rígido controle de perdas — foram essenciais para evitar impactos financeiros relevantes em um empreendimento de grande porte

A gestão de prazos, custos e riscos do Oceana Golf foi conduzida com base em planejamento técnico detalhado e em uma estratégia permanente de antecipação de desafios construtivos, fundamental para um empreendimento de grande escala e complexidade.

Desde as etapas iniciais, a equipe de engenharia priorizou o estudo aprofundado dos projetos e das etapas construtivas, buscando identificar oportunidades de otimização de custos, melhoria de produtividade e mitigação de riscos

operacionais antes da execução em larga escala.

Uma das estratégias adotadas foi a diversificação de fornecedores em serviços críticos, reduzindo riscos de descontinuidade e aumentando a competitividade entre prestadores. Ao longo da obra, atividades estruturais importantes foram executadas por diferentes empresas – incluindo três concreteiras, três empresas de

formas e duas empresas de armação — garantindo maior segurança de abastecimento, flexibilidade operacional e aderência ao cronograma. Apenas serviços muito especializados, como instalações prediais e esquadrias de alumínio, foram executados por fornecedores únicos.

Outra frente importante foi o controle rigoroso de perdas de materiais, no qual pequenos

A gestão de prazos, custos e riscos

desvios podem representar impactos financeiros significativos. Para isso, foram adotadas rotinas de monitoramento e controle voltadas à eficiência no uso de insumos.

Além disso, antes da execução em escala, diversas soluções construtivas e elementos de acabamento foram validados por meio de protótipos e modelos executivos, submetidos à aprovação do arquiteto e da diretoria da empresa. Essa estratégia permitiu alinhar expectativas, reduzir retrabalhos e assegurar precisão na execução final.

Os indicadores de qualidade também se destacam: na entrega das unidades autônomas, o empreendimento registrou mais de 80% de aceitação já na primeira vistoria, demonstrando alto padrão de execução e alinhamento entre projeto, obra e expectativa do cliente final.

Impacto socioambiental

- Melhorias em infraestrutura, com a execução de 580 m de via de acesso ao empreendimento.
- Contribuições financeiras para escolas e projetos sociais.
- Inventário de emissões de gases de efeito estufa (GHG Protocol) e ações para a redução.
- Replanteio de árvores, preservação e recuperação de áreas verdes nas áreas dos empreendimentos.
- Compensação ambiental por meio de contribuição financeira ao Parque Nelson Mandela, incluindo manutenção e melhorias.

A estrutura do empreendimento também demandou cerca de 3.600 toneladas de aço, quantidade equivalente ao peso de aproximadamente 65 aeronaves Airbus A320, evidenciando a magnitude da operação construtiva.



Linha do tempo do projeto



A fórmula de sucesso do Oceana Golf



ECOSSISTEMA RESIDENCIAL COMPLETO

Ativo territorial raro +
produto imobiliário ampliado
(modelo lifestyle).

STATUS E PERTENCIMENTO SOCIAL

Marcas e referências simbólicas
para aumentar o valor
percebido: parcerias com
marcas de luxo, associação a
esportes exclusivos (golfe) +
arquitetura diferenciada.

EXPERIÊNCIA DIFERENCIADA

Bem-estar, contato com
natureza, sociabilidade entre
moradores, sensação
de exclusividade.

MUDANÇA COMPORTAMENTAL

Consumidores de alta renda
valorizam qualidade de
vida acima da localização
central tradicional e ciclo
de valorização imobiliária.

ETAPA 1

Ativo territorial raro =
cria diferenciação.

ETAPA 2

Produto imobiliário ampliado =
aumenta o valor percebido.

ETAPA 3

Capital simbólico = fortalece o
posicionamento de mercado.

ETAPA 4

Experiência de lifestyle =
gera demanda qualificada.

O resultado?

Alta velocidade de vendas +
valorização patrimonial.

80% de vendas no lançamento da
primeira fase em 48 horas, em outubro
(Torres 4.000, 5.000 e 6.000)

Alto índice de satisfação do cliente
40% de valorização (m² médio
R\$ 16.500 em 2021 para ticket médio
de R\$ 23 mil atualmente)

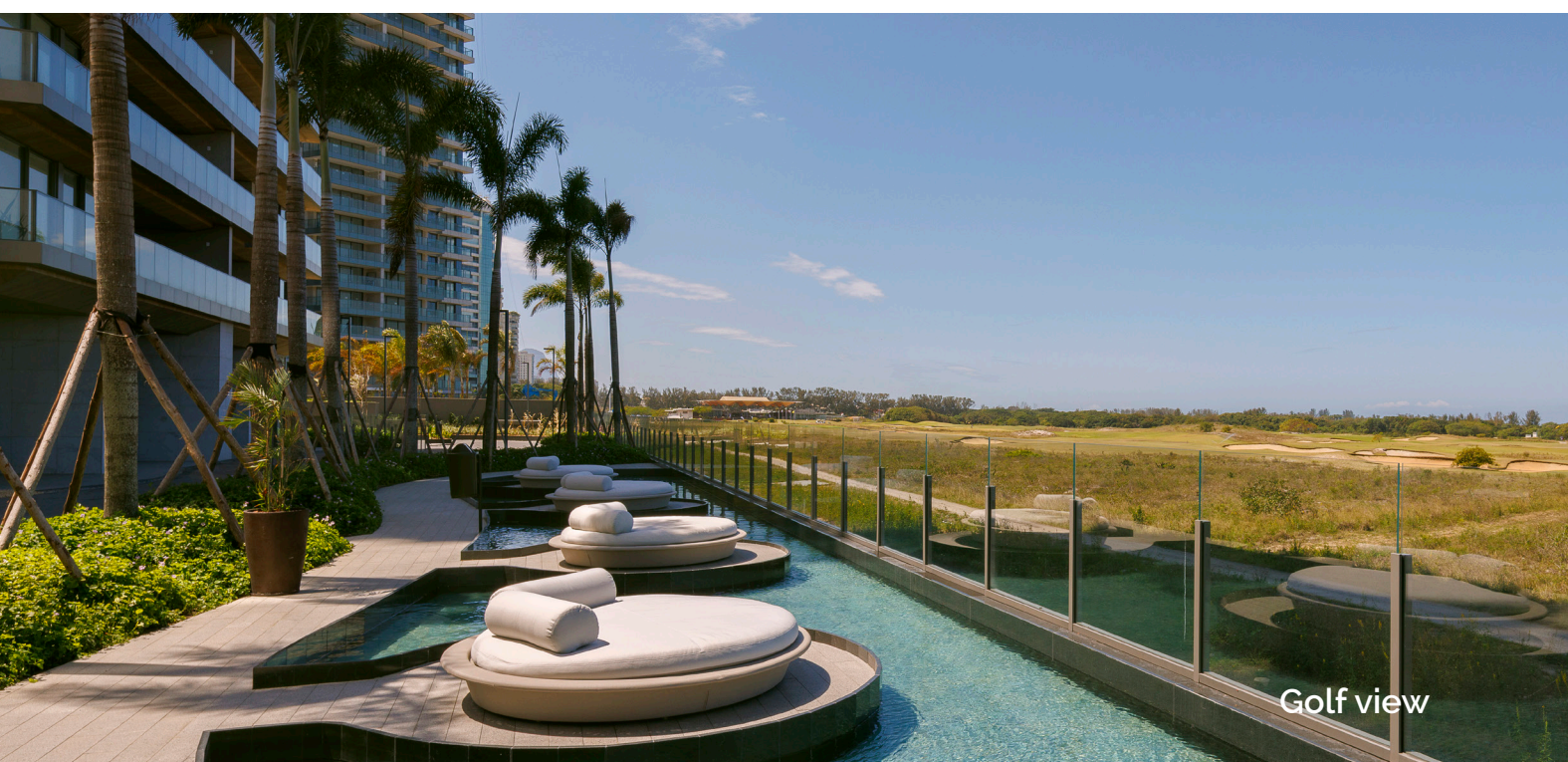
80% de nota 4 (em escala de 0 a 5)*

*Pesquisa feita com clientes em diferentes fases:
acompanhamento de obra, assistência técnica,
atendimento ao cliente, comercial, entrega de chaves,
vistoria e financiamento.





Pool bar



Golf view



Piscina coberta climatizada

A fórmula de sucesso do Oceanana Golf

Condomínio com 6 torres (lançamento faseado 3 + 3)

- 246 unidades (240 tipo e 6 coberturas lineares).
- 41 unidades por torre.
- 2 apartamentos por andar com hall social exclusivo.
- Apartamentos de 4 quartos / (4 suítes) e dependência completa de empregados.
- 2 elevadores sociais de alto desempenho codificados (senha, cartão, chaveiro e / ou biometria).
- 1 elevador de serviço / carga.

Oceana 1.000 e 6.000: 3 vagas por unidade-tipo e 4 para as coberturas

Oceana 2.000, 3.000, e 5.000: 4 vagas por unidade-tipo e 5 para as coberturas

Oceana 4.000: 4 vagas por unidade-tipo e 6 para a cobertura

Oceana 1.000 e 6.000

- 40 unidades-tipo
- 4 suítes | 194,32m²
- 1 unidade de cobertura
- 4 suítes | 396,63m²
- Pavimentos por torre:
 - 2 pavimentos de área comum (térreo e subsolo) e garagem (subsolo).
 - 20 pavimentos de apartamento tipo, hall de elevadores e caixa de escada.
 - 1 pavimento de cobertura linear, hall de elevador e caixa de escada.
 - 1 pavimento barrilete e caixa d'água.

Oceana 2.000 e 5.000

- 40 unidades-tipo
- 4 suítes | 231,62m²
- 1 unidade de cobertura
- 4 suítes | 477,20m²

Oceana 3.000 e 4.000

- 40 unidades-tipo
- 4 suítes | 268,44m²
- 1 unidade de cobertura
- 4 suítes | 547,48m²



Para conhecer todas as plantas, siga o link:
<https://oceanagolf.patrimar.com.br/>

Um dos projetos mais sofisticados da região

O Oceana Golf inclui:

Facilidades e comodidades:

- E-bikes e patinetes elétricas;
- **Balsa service:** balsa para acesso à praia da Reserva pela Lagoa de Marapendi;
- **Beach car:** serviço de carro elétrico exclusivo para transporte até o acesso à balsa;
- **Patrimar Access:** condomínio virtual;
- **Beach point:** infraestrutura com guarda-sol e cadeiras à disposição dos condôminos na praia.



Serviços pay per use:

- **Private ride:** serviço de motorista para apoio aos condôminos;
- **Maid service:** arrumação e limpeza dos apartamentos;
- Manutenção básica e pequenos reparos;
- Estação de recarga para carros elétricos;
- **Pool bar:** fornecimento de bebidas e alimentos no bar da piscina por empresa terceirizada com consumação mínima garantida no condomínio;
- **Cabeleireiro e manicure:** serviço terceirizado através do app Patrimar Access;
- **Dog walker:** serviço terceirizado através do app Patrimar Access.



Para conhecer toda a estrutura de lazer, siga o link:
<https://oceanagolf.patrimar.com.br/>



A presença de marcas como o **Spa by L'Occitane** e **Cia. Athletica** reforça o compromisso da Patrimar em elevar o Oceana Golf a um novo patamar de sofisticação, bem-estar e qualidade de vida.



Infraestrutura completa para as necessidades atuais:

- Workplace com sala de reunião;
 - Grab and Go (minimercado dentro do condomínio);
 - I-storage (espaço delivery e guarda entregas);
 - Tool sharing (ferramentas compartilhadas à disposição dos condôminos);
 - Adega;
 - Pet place;
 - Bicicletário;
 - Pranchário;
 - Sala de motoristas;
 - Refeitório e vestiário para funcionários do condomínio;
 - Administração do condomínio com sala de reunião e instalações sanitárias.
- Projeto exclusivo de segurança:**
- Gerenciado pelo sistema Haganá, levando em conta adequações físicas, ferramentas tecnológicas e fator humano.

Resultados Oceana Golf

O projeto acabou sendo reconhecido pelo **Prêmio Master Imobiliário em 2022**, uma das mais importantes premiações do setor no Brasil.

Quase **R\$ 1 bilhão**
em valor geral de vendas, que trouxe
um recorde para a cidade

R\$ 959.505.376,20
VGV de lançamento

Meio bilhão de reais

A Patrimar já faturou em seu primeiro
lançamento de alto padrão no Rio de
Janeiro, nas primeiras 48 horas

92% do estoque vendido
100% da obra concluída

Coberturas entre
**R\$ 9 milhões e
R\$ 14 milhões**
80% de vendas no lançamento
da primeira fase, em **48 horas**, em
outubro (Torres 4000, 5000 e 6000)

**40% de
valorização**

(m² médio R\$ 16.500 em 2021
para ticket médio de R\$ 23 mil
atualmente)

R\$ 22,5 milhões
em comissões pagas apenas no final
de semana do lançamento

Mais de
**110 unidades
vendidas**

apenas no final de semana
do lançamento

R\$ 1.865.648,00
em premiação de uma das
imobiliárias participantes da meta

Patrimar

Mais de 60 anos

de história, presente nos estados de São Paulo,
Rio de Janeiro e Minas Gerais.

Categoria **A CVM**

R\$ 1,5 bilhão
de receita líquida em 2025

R\$ 2,5 bilhões
VGV de lançamento em 2025

R\$ 1,1 bilhão
VGV de vendas líquidas em 2025

24 canteiros simultâneos em andamento

6.256 unidades em construção

Diário Carioca

**Em um ano no Rio de Janeiro,
Patrimar vende R\$1 bi em imóveis de
luxo**

*O resultado é fruto da comercialização de unidades na região
do Golf Olímpico, na Barra da Tijuca*

**DIÁRIO
do RIO**

Quem ama o Rio lê

Destaque Economia Geral Mercado Imobiliário Rio de Janeiro

**Construtora Mineira debuta no
mercado residencial de luxo com
meio bilhão em vendas**

A Patrimar atingiu marca expressiva com a venda mais de R\$ 470 milhões (Valor Geral de
Vendas) em apartamentos do Oceana Golf

Por Redação Diário do Rio - 19 de outubro de 2021

Além dos números

O evento de lançamento do Oceana Golf consolidou-se como uma experiência memorável. Mesmo depois da entrega, o número de visitas manteve-se constante, passando a receber profissionais diversos do mercado imobiliário e outros interessados em conhecer o projeto que acabou se tornando uma referência no Rio de Janeiro.



A jornada de compra de um cliente que adquiriu um Oceana Golf foi repleta de programações: visitas ao estande e à obra, jantar exclusivo com o chef Felipe Bronze, aulas ao ar livre com a Cia Athletica e, finalmente, um evento de entrega que refletia na prática o estilo de vida do projeto, com as áreas comuns ganhando uma agenda diversa de atividades para toda a família.



Apostando na demanda do mercado de luxo carioca, o **Grupo Patrimar** desenvolveu o Oceana Golf para o cenário da Barra da Tijuca: um ecossistema de bem-estar, integrando arquitetura autoral, natureza e serviços premium. O projeto marcou a estreia da certificação **EDGE** na Companhia, foi entregue antes do prazo e abaixo do orçamento, além de alcançar 40% de valorização, altos índices de aprovação e desempenho.



OCEANA GOLF

ABSOLUTE DESIGN

Produção do case

Scribas Produção de Conteúdo

Direção Editorial

Jorge Tarquini

Edição e reportagem

Patrícia Rodrigues

Direção de arte

Rodney Monti

Revisão

Rafael Ligeiro

Produção editorial

Cristina Redoschi



PATRIMAR