



**PRÊMIO
MASTER IMOBILIÁRIO
2026**

EMPREENDIMENTO
DESENVOLVIMENTO
URBANO

PARQUE UNA PELOTAS:

um novo centro de vida urbana

BAIRRO PARQUE
UNA
PELOTAS

**IDEA
LIZA** cidades



PARQUE UNA SJC



PARQUE UNA UDI



SOBRE A IDEALIZA

A Idealiza Cidades é focada em criar e executar empreendimentos inovadores através da exploração de conceitos que levam em consideração as peculiaridades, necessidades e história de cada local.

O desenvolvimento urbano baseado em proporcionar as melhores experiências e bem-estar para as pessoas é alcançado com projetos feitos à mão e sob medida.

Com duas décadas de atuação, a Idealiza Cidades já entregou 4,58 milhões de **metros quadrados de urbanização e incorporação e tem em seu landbank outros 7,4 milhões**. Essas áreas compreendem empreendimentos em São Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Amapá e Paraíba.

Já as incorporações começaram a ser erguidas há onze anos, com o lançamento do bairro planejado Parque Una Pelotas, no Rio Grande do Sul. **Até agora, são 20 torres lançadas na cidade e 11 no Parque Una de Uberlândia, que foi apresentado ao mercado em 2022.**

Nas duas cidades, o total é de 345.070m², sendo 133.00m² já entregues e 211.810m² em construção.

Para 2026, a Idealiza projeta a expansão de sua atuação com o lançamento de seis novos empreendimentos, entre projetos verticais e horizontais, distribuídos em quatro praças estratégicas. Entre eles, destaca-se a consolidação do Parque Una São José dos Campos, apresentado ao mercado em 2024, reforçando a replicabilidade do modelo de bairros planejados e abertos.



RESUMO DO CASE

O Parque Una Pelotas transformou um vazio urbano com desafios geotécnicos, baixa conexão viária e ausência de centralidade em um novo modelo de desenvolvimento urbano para a cidade. Concebido como um bairro aberto, de uso misto e orientado à escala humana, introduziu em Pelotas uma lógica até então inédita de viver e desenvolver a cidade.

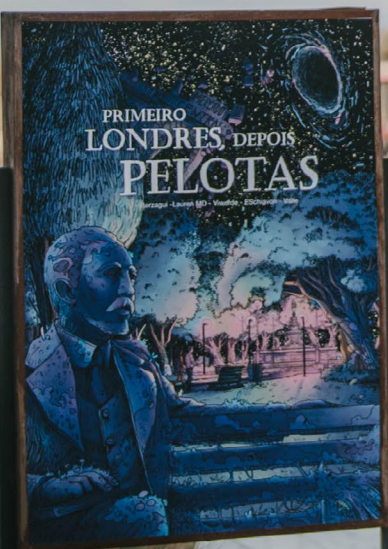
Inspirado em referências internacionais e sustentado por um processo que combinou diagnóstico técnico, participação cidadã e visão de longo prazo, o empreendimento converteu condicionantes complexas em diferenciais.

Com parque público, fachadas ativas, diversidade de usos e um masterplan vertical

que assegura coerência urbana ao longo do tempo, o Parque Una consolidou uma nova centralidade viva, aberta e integrada à cidade. Com 1.701 unidades entregues, mais de R\$ 1,1 bilhão em vendas, alta absorção comercial e valorização expressiva do metro quadrado, tornou-se o endereço mais valorizado de Pelotas e referência nacional em desenvolvimento urbano.

Muito além de um empreendimento, o Parque Una demonstra como o mercado pode atuar como agente de transformação, gerando valor econômico, impacto urbano e legado coletivo em um modelo replicável que hoje inspira novos bairros no Brasil.





EMPRESA INSCRITA

Idealiza Cidades
Alameda Ministro Rocha Azevedo, 456,
8º andar, São Paulo, SP

CASE

Parque Una Pelotas:
um novo centro de vida urbana
Bairro Parque Una, Pelotas/RS

URBANIZAÇÃO E INCORPORAÇÃO

Idealiza Cidades

ARQUITETO E URBANISTA

Hélio Mítica

AGÊNCIA DE MARKETING E PUBLICIDADE

Incomum — Cuidadora de Marcas

PROJETISTAS

Terra Urbanismo
IDEIA1 Arquitetura
Carve - Estúdio de design urbano
e experiências lúdicas
MDAD Arquitetura & Design
Feel Studio - Paisagismo

ÁREA TOTAL DO TERRENO

183.074,95 m² — FASE 1

ÁREA TOTAL DO TERRENO

117.361,26 m² — LOTES COMERCIAIS
+ INCORPORAÇÃO

PERÍMETRO NO GOOGLE EARTH**CONTATO**

RESPONSÁVEL PELAS RELAÇÕES
COM JÚRI E IMPRENSA:

Fabiano de Marco

sócio e cofundador
fabiano@idealizacidades.com.br
53 99982-1324

Ronei Machado

diretor de marketing
ronei@idealizacidades.com.br
53 98448-4690







DESTAQUES DE SUSTENTABILIDADE

Lago com função de macrodrenagem urbana, contribuindo para o controle hídrico da região; incentivo à mobilidade ativa e redução da emissão de CO² a partir do conceito de uso misto, que diminui a dependência do automóvel.



DESTAQUES DE ACESSIBILIDADE

mobilidade urbana com priorização de deslocamentos a pé, com ruas e calçadas no mesmo nível que favorecem a acessibilidade universal, segurança e caminhabilidade, além de integração fluida com o tecido urbano.



BENEFÍCIOS GERADOS

AO ENTORNO E À COMUNIDADE

Implantação de mobiliário urbano, áreas de lazer abertas ao público, qualificação das vias de acesso no entorno e promoção contínua de atividades culturais para a comunidade.

PERCENTUAL DE UNIDADES VENDIDAS

92% dos lotes comerciais.

PERCENTUAL DE UNIDADES LOCADAS

100% das unidades disponíveis.

CROQUI DE LOCALIZAÇÃO



CONTEXTUALIZAÇÃO

Pelotas se desenvolveu de forma predominantemente horizontal, organizada em cinco macrorregiões: Fragata (zona oeste), Três Vendas (zona norte), São Gonçalo e Laranjal (zona leste) e Centro.

Sua economia, baseada majoritariamente em comércio e serviços, concentrou grande parte das atividades e dos fluxos urbanos na região central. Era ali que estavam os principais polos de trabalho e também a maior verticalização da cidade, com edificações acima de quatro pavimentos. Fora desse eixo, predominava uma ocupação urbana mais dispersa e de baixa densidade.

O mercado imobiliário local era sólido, porém conservador. Tradicionalmente conduzido por construtoras com longa atuação na cidade,

apresentava baixo nível de inovação tipológica e urbanística.

Nos anos que antecederam o Parque Una, houve um crescimento no volume de lançamentos impulsionado por programas habitacionais como o Minha Casa Minha Vida. Ainda assim, esse movimento esteve concentrado em produtos de médio e baixo padrão, mantendo o segmento de alto padrão com baixa oferta — ainda que com demanda comprovada.

Esse cenário começou a se transformar a partir de 2010, com a chegada da Idealiza Cidades e o lançamento do Lagos de São Gonçalo, primeiro condomínio horizontal de alto padrão da cidade. O sucesso de vendas foi seguido pelo Veredas Altos do Laranjal, consolidando a

existência de um público disposto a investir em produtos mais qualificados.

A terceira área adquirida pela Idealiza apresentava características distintas. Tratava-se de um grande vazio urbano, inserido em uma região já estruturada da cidade, com conexão a importantes vias e cercado por áreas urbanizadas.

A partir dessas características, definiu-se a tipologia do empreendimento como um loteamento aberto, estruturado como bairro planejado de uso misto e orientado por um masterplan vertical. Pelo porte, trata-se de um empreendimento de grande escala, concebido para criar uma nova centralidade urbana em Pelotas.



OPORTUNIDADE

A área adquirida pela Idealiza tinha características complexas: grande demais para um loteamento residencial convencional e, ao mesmo tempo, desafiadora para uma incorporação isolada, pela ausência de um sistema viário interno estruturado. Essa condição revelou uma oportunidade rara, a possibilidade de pensar não apenas em um empreendimento.

Foi na busca por soluções para essa área que a Idealiza se deparou com referências de novos urbanismos ao redor do mundo. Conceitos como cidades caminháveis, uso misto e a lógica da “cidade de 15 minutos” trouxeram um novo caminho possível.

Ainda que já fossem tendências em crescimento no mundo, sua aplicação no Brasil, especialmente fora dos grandes centros, ainda era incipiente. Naquele momento, não havia no

Rio Grande do Sul, e tampouco em cidades de porte semelhante, iniciativas que propusessem um bairro aberto, integrado à malha urbana existente, com diversidade de usos e forte incentivo à convivência. Ao mesmo tempo, Pelotas reunia as condições ideais e a ausência de precedentes.

Outro fator determinante foi o índice de aproveitamento livre da cidade, que permitiu explorar diferentes tipologias construtivas e viabilizar uma ocupação mais densa e eficiente. No Parque Una, as edificações alcançam um índice médio de aproveitamento de 3, viabilizando a mistura de usos e a criação de uma nova centralidade urbana.

O desafio, entretanto, não era só desenvolver um produto imobiliário, mas introduzir um novo modelo de cidade. Além de um trabalho contínuo de educação de mercado, foi algo

que exigiu capacidade técnica e visão de longo prazo. Era necessário apresentar, explicar e tornar tangível para a população um modo de viver até então pouco explorado em seu contexto.

O Parque Una nasce, portanto, como um projeto estruturante, não apenas para a Idealiza, mas para a própria cidade de Pelotas. Ao propor um bairro aberto, com uso misto, áreas públicas qualificadas e foco na escala humana, o empreendimento inaugura uma nova forma de pensar o desenvolvimento urbano local.

Mais do que responder a uma demanda existente, o projeto cria uma nova lógica de ocupação, estabelece uma centralidade inédita e reposiciona o papel do mercado imobiliário como agente ativo na construção da cidade.



Tudo começou com um processo de investigação que combinou referências internacionais em urbanismo, leitura territorial e rigor técnico para transformar uma área de condições complexas em oportunidade urbana. Antes de qualquer definição formal, os sócios Fabiano de Marco e Ricardo Sousa Costa realizaram imersões em teorias urbanas e referências internacionais, especialmente nas contribuições de Jan Gehl e Jane Jacobs, enquanto investigações geotécnicas, topográficas e hidrológicas mapearam as condicionantes que se tornaram estruturantes do projeto. A área, marcada por solos moles, baixa cota altimétrica e desconexão com a malha urbana consolidada, apresentava restrições relevantes, mas também um potencial singular de transformação.

Em 2014, o processo ganhou uma dimensão participativa com o evento “Pelotas Como Eu Quero”, reunindo cerca de 500 cidadãos em um exercício de cocriação que ajudou a traduzir aspirações urbanas em premissas concretas

para o masterplan. Demandas como mobilidade ativa, espaços públicos qualificados, cultura e economia criativa passaram a integrar a lógica fundadora do bairro.

Dessas camadas, técnica, conceitual e participativa, surgiram princípios inegociáveis: pedestres em primeiro lugar, uso misto e diversidade, fachadas ativas sem muros, espaço público como ativo central e infraestrutura e paisagem como uma mesma solução. Mais do que responder a um problema urbano identificado, o projeto nasce da escolha deliberada por um modelo alternativo de cidade, em que restrições técnicas deixaram de ser limites para se tornarem parte da própria solução.





O CONCEITO DO EMPREENDIMENTO

Ideias inspiradoras têm o poder de transformar cidades. E foi a partir dessa premissa que nasceu o Parque Una: uma nova geração de bairros planejados, concebida para materializar um outro jeito de viver o urbano.

O projeto parte de uma crítica ao modelo tradicional de expansão das cidades brasileiras, marcado por isolamento, uso monofuncional do solo e dependência do automóvel, e propõe uma alternativa concreta: um bairro aberto, integrado ao tecido urbano, com uso misto e orientado à escala humana.

No Parque Una, moradia, trabalho, serviços, lazer e cultura coexistem em proximidade. A caminhabilidade deixa de ser um atributo e

passa a ser estrutura. As ruas deixam de ser apenas vias de passagem e se tornam espaços de permanência, encontro e convivência.

O bairro foi pensado para pessoas que buscam qualidade de vida sem abrir mão da praticidade urbana. Um público que valoriza a possibilidade de resolver a rotina a pé, de encontrar vizinhos pelo caminho, de viver a cidade de forma mais próxima, mais ativa e mais humana.

Ao mesmo tempo, o projeto se posiciona como um território fértil para a chamada economia criativa, atraindo profissionais, negócios e iniciativas ligadas à inovação, cultura e educação, o que contribui diretamente para a vitalidade econômica e social do bairro.

O Parque Una não atende um perfil específico, ele tem como objetivo formar uma comunidade diversa, conectada por valores contemporâneos de convivência, pertencimento e qualidade urbana.

Nesse sentido, o projeto também representa a evolução da própria Idealiza Cidades, que deixa de atuar apenas com condomínios fechados e passa a desenvolver bairros integrados, com foco em qualidade urbana, convivência e sustentabilidade. O Parque Una consolida essa mudança como um modelo replicável, orientado à criação de valor de longo prazo, tanto urbano quanto social.



PRÊMIO MASTER IMOBILIÁRIO 2026

PARQUE UNA PELOTAS

INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS, CONSTRUTIVAS E DE GESTÃO

As inovações do Parque Una vão além do desenho físico e se estendem à forma como o bairro é operado e vivido.

Essa construção começa pelo próprio desenho urbano. O lago, além de seu papel como infraestrutura inteligente de drenagem, organiza a vida pública do bairro.

Com decks, mirantes e áreas de estar, cria pausas na paisagem, melhora o microclima, atrai biodiversidade e estabelece uma relação direta entre natureza e vida urbana. A solução de macrodrenagem, baseada em sistema de polder e lago de retenção, transforma engenharia em paisagem.

A gestão do bairro se estrutura por meio da Associação do Bairro, modelo que assegura conservação, segurança e ativação permanente dos espaços públicos.

No centro desse ecossistema está a Casa Una, hub cultural e cívico que antecipou a vida urbana do bairro antes mesmo da maturação residencial.

Outro marco é o playground assinado pela holandesa Carve — primeiro projeto da empresa na América Latina — que transforma equipamento urbano em identidade.





ESTRATÉGIAS DE POSICIONAMENTO E DIFERENCIAÇÃO

Desde sua origem, o projeto apostou em placemaking como estratégia imobiliária. A primeira expressão disso foi a própria Casa Una, primeira edificação implantada no bairro e concebida como um espaço aberto, dinâmico e acessível, capaz de traduzir, desde o início, o que o Parque Una se propõe a ser.

Em vez de esperar o bairro ficar pronto para então ganhar vida, a Casa Una antecipou essa experiência, criando um ambiente de encontro, permanência e convivência desde as primeiras fases do projeto. Seu mirante tornou-se um ponto turístico da cidade e ajudou a tangibilizar, para a população, os conceitos de urbanismo e arquitetura que o bairro propunha entregar.

Como estratégia de ativação, o bairro recebeu desde cedo eventos de gastronomia, música e arte, além de uma curadoria de negócios e âncoras capazes de gerar fluxo e vitalidade urbana. Programas como o Una Makers e iniciativas de placemaking foram usados não como ativações acessórias, mas como instrumentos de construção de valor.

Essa combinação posicionou o Parque Una como referência de bom urbanismo na cidade e elevou o valor percebido do empreendimento, consolidando-o como um projeto imobiliário de alta qualidade. É essa integração entre urbanismo, produto e posicionamento que torna o Parque Una singular no mercado.



2013 - 2014

CONCEPÇÃO E DIAGNÓSTICO

A implementação do Parque Una teve início antes das obras, em um processo de investigação e concepção que estruturou as bases do projeto — etapa já detalhada anteriormente no diagnóstico e linha de raciocínio.

Entre 2013 e 2014, referências do Novo Urbanismo, estudos técnicos do território e o processo participativo “Pelotas Como Eu Quero” consolidaram as premissas fundadoras do bairro. Esse processo orientou decisões centrais de implantação, desenho urbano e infraestrutura que sustentaram todas as etapas seguintes do desenvolvimento.



2014 - 2015

PROJETO URBANÍSTICO E MASTERPLAN

O projeto urbanístico leva a assinatura da Terra Urbanismo, responsável pelo Masterplan Conceitual. Complementando a estratégia, a IDEIA 1 desenvolveu o Masterplan Vertical, que estabelece as diretrizes de volumetria, gabarito, recuos e fachadas ativas, além de garantir a eficiência em insolação e ventilação por quadra. O lazer central ganha um toque internacional com o design da empresa holandesa Carve, especialista em espaços de convivência inovadores.

O masterplan estabeleceu como premissas inegociáveis: pedestres em primeiro lugar, fachadas ativas sem muros ou grades, diversidade de usos em escala de quarteirão, concentração do sistema de espaços públicos no centro do bairro e lago como elemento estruturante da paisagem. Na primeira fase do empreendimento, essa lógica se materializa em 65.713,69 m² de áreas públicas, destinadas ao parque, ruas, espaços de convivência e infraestrutura urbana aberta à cidade.



2015 - 2017

IMPLANTAÇÃO DE INFRAESTRUTURA

A terraplanagem e a infraestrutura básica constituíram a fase de obra mais complexa e crítica do empreendimento, dada a natureza geotécnica da área. A execução do sistema viário demandou substituição de solo mole por colchão drenante de areia, camada impermeabilizante e controle tecnológico rigoroso para garantir estabilidade e desempenho.

Em paralelo, foi implantado o sistema de macrodrenagem com o lago central integrado a um sistema de polder com comportas e estação elevatória — solução que, além de resolver uma condicionante técnica complexa, acabaria se tornando um dos maiores diferenciais do projeto.



2016 - 2018

PRIMEIROS LANÇAMENTOS VERTICAIS E ÂNCORAS COMERCIAIS

Com a infraestrutura estruturada, o desenvolvimento entrou em sua fase de ativação urbana. O primeiro empreendimento vertical lançado foi o ¡Hola! (residencial), seguido pelo Plex (salas comerciais). A estratégia foi lançar âncoras comerciais para criar fluxo e consolidar a percepção de vitalidade urbana antes da maturação residencial. O Reuna, lifestyle center construído em contêineres reciclados, foi implantado como catalisador de ocupação, atraindo jovens empreendedores com locações acessíveis. A Casa Una, sede da Idealiza e hub cultural multifuncional, tornou-se o símbolo arquitetônico central do bairro.

A partir desses primeiros movimentos, o desenvolvimento ganhou ritmo progressivo e contínuo.



SEQUÊNCIA DE LANÇAMENTOS



2016

¡Hola! e Plex



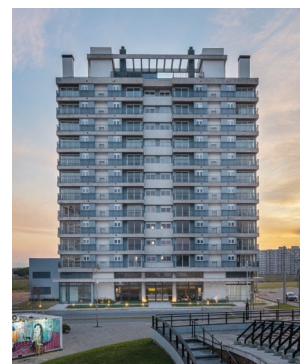
2017

Flow Live



2018

Flow Work e Plaza Mayor



2019

Inn e Torre São Gonçalo



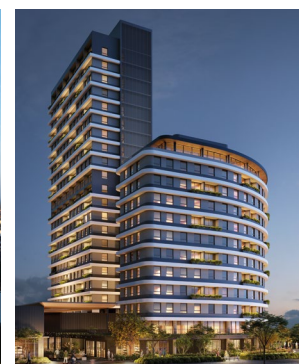
2020

Aires Plaza, Canto e Edifício Vanguarda



2021

Aurora e Norteño



2022

Orbe Torre 1 e Volver La Barra



2023

Volver Brava e Orbe Torre 2



2024

Nube



2025

Edro

Os cinco primeiros lançamentos, considerando lotes comerciais e as primeiras torres, alcançaram **95% das unidades vendidas**, evidenciando rápida absorção do produto e validação do modelo proposto pelo mercado.

Nos lotes, o perfil inicial dos compradores foi majoritariamente composto por investidores, interessados em futuras locações, além de empreendedores que adquiriram terrenos para instalar seus próprios negócios no bairro. Nas torres residenciais, o perfil variou conforme a tipologia dos empreendimentos. Nos produtos compactos (lofts e apartamentos de 1 dormitório) predominou um público de alto padrão com perfil investidor, voltado à locação de curta temporada. Já os apartamentos de 2 e 3 dormitórios atraíram principalmente compradores para moradia, em especial pequenas famílias. Nas torres comerciais, o público reuniu investidores e empresários de diferentes portes que passaram a levar seus negócios para o Parque Una.

Entre os compradores predominam profissionais da saúde, empresários, produtores rurais e servidores públicos, com faixa etária média entre 25 e 45 anos, perfil alinhado a um público que valoriza qualidade urbana, conveniência e potencial de valorização.



2018 - 2024

CONSOLIDAÇÃO

A partir de 2018, com a ocupação progressiva e o reconhecimento nacional via GRI Awards (2019), o ritmo de lançamentos se intensificou. Mais de 20 edifícios foram lançados ao longo desse período, cobrindo toda a tipologia: studios, apartamentos de 1 a 3 dormitórios, lofts, townhouses (casas geminadas), salas comerciais e o Una Makers (hub exclusivo para indústria 4.0). O Parque Una consolidou-se como o endereço mais valorizado de Pelotas, com valorização expressiva de terrenos e unidades.

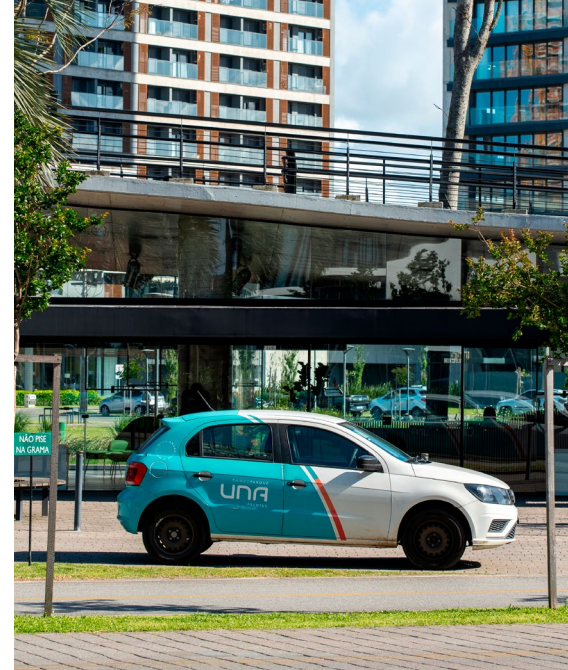
O ticket médio do metro quadrado dos lotes comerciais lançados em 2015 era de R\$ 1.100, enquanto atualmente, em revendas e na Una Expansão, chega a R\$ 2.890/m², mais que dobrando de valor e evidenciando a força do produto e do posicionamento construído ao longo do tempo.



Hoje, o Parque Una soma 1.701 unidades entregues — sendo 1.098 residenciais e 603 comerciais — com população estimada em 2 mil moradores e taxa de ocupação de aproximadamente 80% nas incorporações concluídas. Indicadores de absorção e permanência que evidenciam a consolidação de um bairro vivo, com densidade, diversidade de usos e presença cotidiana, confirmando a efetividade da estratégia adotada desde os primeiros lançamentos.







PRINCIPAIS DECISÕES E IMPLEMENTAÇÃO

Algumas decisões tomadas na origem do projeto foram determinantes para o que o Parque Una se tornou. A primeira e mais disruptiva foi optar por um **bairro aberto em vez de um condomínio fechado**, em um mercado amplamente dominado por lógicas de enclausuramento. Essa foi uma decisão conceitual, e uma escolha urbana e estratégica. Sua implementação exigiu novos modelos de gestão, a criação da Associação do Bairro e a construção de

um sistema de manutenção, segurança e governança compatível com um território público e aberto. O modelo foi inspirado em bairros europeus e no case nacional do bairro Pedra Branca, em Palhoça/SC. Em vez de distribuir as áreas verdes e de lazer pelas bordas do loteamento, como é prática convencional, **o projeto concentrou as áreas públicas no miolo do empreendimento**, formando um grande parque central com o lago como elemento principal. Essa decisão foi

estratégica em múltiplos sentidos: maximizou a relação visual das unidades privativas com o parque, criou um polo de atratividade gravitacional que aumenta o fluxo interno, e transformou o principal ativo técnico da macrodrenagem (lago/bacia de detenção) no principal ativo comercial do bairro. O resultado foi que o custo da solução de engenharia da macrodrenagem foi compartilhado com o custo do paisagismo central — um ganho de eficiência que não seria

possível se as soluções tivessem sido tratadas separadamente.

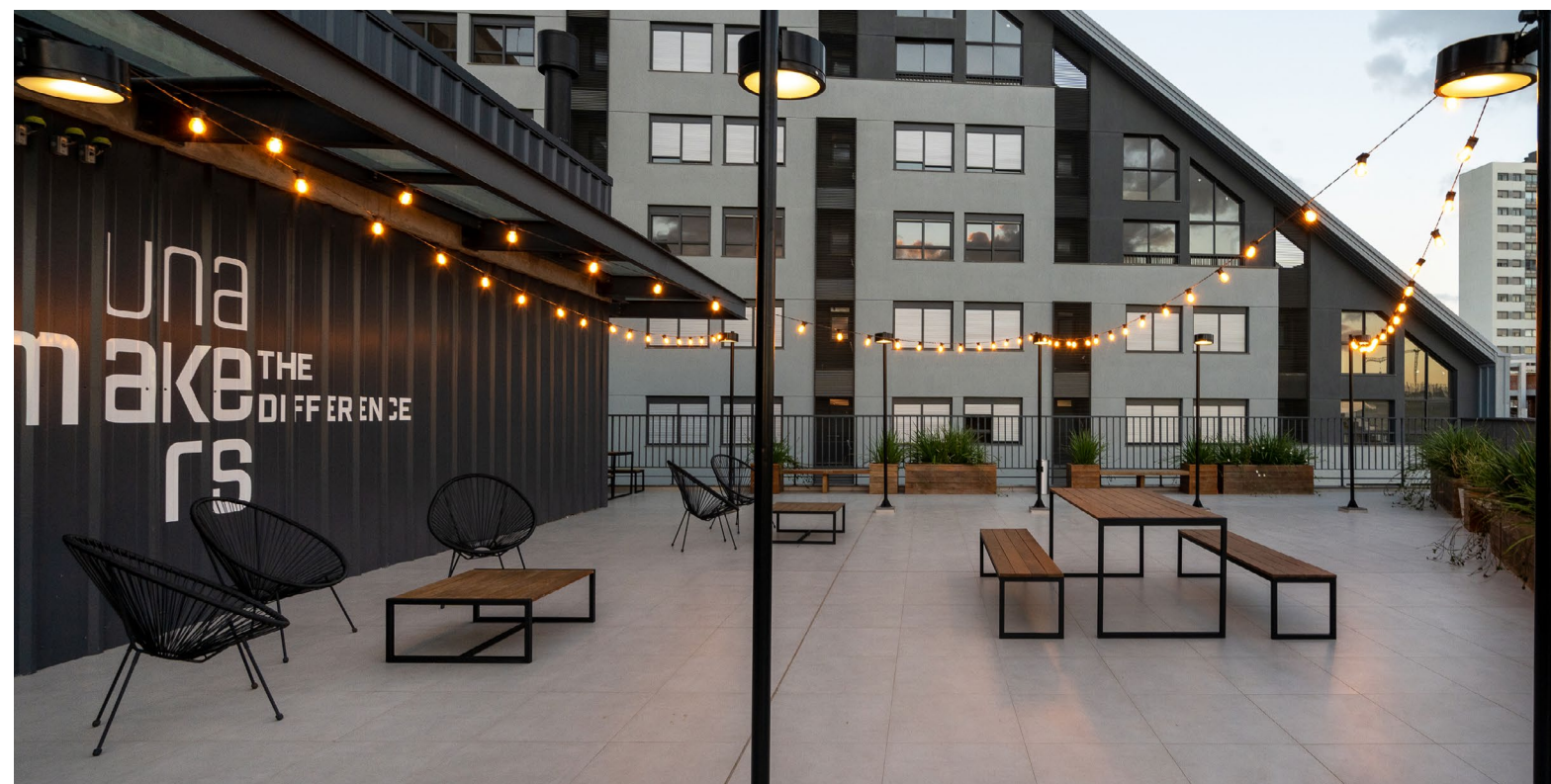
Talvez a síntese mais potente dessa visão esteja justamente na transformação do lago em elemento simultaneamente técnico e simbólico. O que nasce como solução hidráulica torna-se paisagem, identidade, lazer e ativo imobiliário. Um exemplo claro de como engenharia e desenho urbano deixam de operar separados e passam a produzir valor juntos.

Da mesma forma, a criação de um masterplan vertical como instrumento de controle urbano garantiu coerência ao longo do tempo. Além de seguir o código municipal, o projeto estabeleceu parâmetros próprios: fachada ativa obrigatória, gabaritos máximos por quadra, relações de insolação entre edifícios vizinhos, restrição a muros e grades, e a utilização de estudos de ventilação e iluminação natural para cada projeto. **Cada nova incorporação precisa dialogar com as pré-existentes e com o conjunto.**





A decisão de implantar âncoras culturais e econômicas antes da ocupação foi estratégica. Inaugurar o Reuna (lifestyle center), a Casa Una e o Una Makers foi uma aposta deliberada de placemaking: criar vida nas ruas antes de ter moradores suficientes para isso. A estratégia gerou fluxo, mídia espontânea e senso de comunidade, acelerando as vendas residenciais e reduzindo o risco de 'cidade fantasma' nos primeiros anos.





RESERVA FINA®

2

GESTÃO DE PRAZOS, CUSTOS E RISCOS

Desde o início, o Parque Una foi pensado como um projeto de maturação de longo prazo, com horizonte de 10 a 15 anos. Essa visão permitiu estruturar um cronograma faseado em: (1) infraestrutura urbana e parque; (2) primeiros lançamentos âncoras; (3) verticalização progressiva (4) completude do programa.

O monitoramento de prazo nas obras de infraestrutura utilizou cronograma físico-

financeiro detalhado, com reuniões periódicas de progresso, acompanhamento de milestones e planos de recuperação para desvios.

A gestão de custos partiu de uma equação estratégica: custo de aquisição do terreno (baixo, dada a localização periférica e restrições geotécnicas) + investimento em infraestrutura de qualidade + valorização exponencial via placemaking = retorno superior ao modelo convencional. O custo da solução geotécnica

(troca de solo mole + colchão drenante) e da macrodrenagem (lago + estação elevatória) foi amortizado pela valorização das unidades com vista para o lago e pela escala do empreendimento.

Já a gestão de riscos foi central para o sucesso do projeto. Esses riscos foram identificados desde o início e enfrentados com soluções específicas:

RISCO GEOTÉCNICO Solos moles em toda a extensão.	RISCO HIDROLÓGICO Cota de macrodrenagem TR100 acima do terreno.	RISCO DE MERCADO Área sem conexão viária e sem fluxo urbano.	RISCO REPUTACIONAL Novo modelo de bairro aberto sem precedente local.
SOLUÇÃO Investigação geotécnica extensiva, troca seletiva de solos, execução monitorada com controle tecnológico de compactação.	SOLUÇÃO Sistema de polder com lago de retenção, comportas e estação elevatória; validado pelos eventos de 2024.	SOLUÇÃO Estratégia intensa de comunicação, eventos de placemaking e construção de âncoras culturais/comerciais (detalhado na Seção 6).	SOLUÇÃO Processo participativo 'Pelotas Como Eu Quero', construção de narrativa de pertencimento e co-criação com a comunidade.



IMPLANTAÇÃO E ORIENTAÇÃO SOLAR

A implantação do bairro foi profundamente orientada pelas condicionantes climáticas de Pelotas e pela busca por conforto ambiental passivo.

Pelotas está localizada aproximadamente na latitude 31,77°S. A latitude subtropical do sul do Brasil torna a insolação norte particularmente relevante para desempenho térmico e eficiência energética. No inverno rigoroso do extremo sul, a insolação norte é crítica para conforto térmico e eficiência energética. No verão, o sombreamento das fachadas leste e oeste é igualmente importante. O clima úmido e a presença de ventos frios do sul no inverno reforçam a necessidade de implantação solar estratégica.

O traçado viário do Parque Una foi orientado de modo a maximizar fachadas com orientação norte e sul para os edifícios ao longo das principais vias. Essa diretriz foi estabelecida no masterplan e é uma das premissas de

implantação documentadas pelo Masterplan Vertical. Ruas no eixo aproximado Leste-Oeste criam quadras com faces Norte e Sul bem definidas — as mais favoráveis para habitação na latitude de Pelotas.

O Masterplan Vertical estabeleceu estudos quadra a quadra de relações de insolação e ventilação entre edifícios. A volumetria e os recuos foram calibrados para evitar o sombreamento mútuo entre torres durante as horas de sol úteis (inverno). O conceito de fachadas ativas sem muros garantiu permeabilidade visual e solar nos térreos. Empreendimentos lançados explicitamente com 'orientação solar privilegiada' — como o Norteño ('iluminadas pelo sol o dia inteiro') e o Volver ('pôr do sol mais belo de Pelotas') — atestam que a orientação solar foi não apenas um critério técnico, mas também um argumento comercial central.

O lago ornamental central, além de sua

função de macrodrenagem, exerce um papel menos evidente mas igualmente relevante na qualidade ambiental do bairro: atua como superfície refletora, ampliando a luminosidade natural dos espaços ao redor, especialmente nos pavimentos inferiores dos edifícios voltados para o parque. Essa característica foi explorada no paisagismo (decks, mirantes e espaços de contemplação posicionados para capturar a luz refletida) e nas campanhas comerciais dos empreendimentos com vista para o lago.

Além da insolação, o masterplan considerou os ventos predominantes de Pelotas, com forte componente sul/sudoeste, especialmente no inverno. A orientação das vias e os recuos entre edifícios foram estudados para criar corredores de ventilação adequados sem expor excessivamente os espaços públicos e as áreas habitáveis aos ventos frios. O lago central, com sua massa d'água, contribui para a regulação microclimática local.



COORDENAÇÃO, COMPATIBILIZAÇÃO E CONTROLE

O Parque Una operou com uma cadeia de projetos multidisciplinar que incluía urbanismo, paisagismo, geotecnia, hidrologia/hidráulica, estruturas, redes de infraestrutura (água, esgoto, drenagem pluvial, energia elétrica, telecomunicações) e projetos arquitetônicos de cada empreendimento vertical.

A coordenação entre disciplinas foi realizada por equipe multidisciplinar interna com apoio de escritórios especializados externos, tendo o urbanismo, hidrologia e paisagismo como condicionantes primárias. A compatibilização entre as redes de infraestrutura subterrâneas (água, esgoto, drenagem, energia, telefonia)

e o sistema de drenagem superficial/profunda foi crítica dada a natureza do terreno. O colchão drenante de areia executa função dupla: estabilização do subleito viário e drenagem do lençol freático raso característico dos solos moles. A compatibilização das cotas de infraestrutura com a cota do lago e as cotas de piso dos empreendimentos demandou controle topográfico rigoroso em todas as fases, garantindo o funcionamento do sistema e a segurança hidrológica.

Dada a criticidade geotécnica, solos moles com comportamento heterogêneo em planta e profundidade, o controle tecnológico de

substituição de solos compressíveis pelo colchão de areia e a compactação e qualidade dos materiais argilosos foi realizado por laboratório geotécnico credenciado, com ensaios sistemáticos de compactação (Proctor), CBR e controle de teor de umidade.

O sistema de polder (lago + comportas + estação elevatória) exige monitoramento operacional contínuo. Procedimentos operacionais padrão (POPs) foram estabelecidos para a manutenção preventiva dos equipamentos eletromecânicos e monitoramento de qualidade da água do lago.



SUPERAÇÃO DE DESAFIOS RELEVANTES

Os maiores diferenciais do Parque Una nasceram justamente da superação dos seus maiores desafios.

Do ponto de vista técnico, a presença generalizada de solos moles e a condição hidráulica da área poderiam ter inviabilizado o projeto ou limitado radicalmente seu potencial. Em vez disso, foram enfrentadas com soluções robustas que transformaram restrições em estrutura do próprio conceito urbano.

Esses solos, típicos de planícies costeiras e antigas áreas alagadiças da região de Pelotas, inviabilizariam uma implantação viária convencional e elevariam os custos de fundações dos edifícios. A solução adotada para o sistema viário foi a substituição do solo mole — em média 1,30m — por colchão drenante de areia, seguido de camada impermeabilizante de argila compactada. Esse “sanduíche” geotécnico

cumprir múltiplas funções: oferece suporte ao pavimento, drena o lençol freático raso e impede a contaminação da camada estrutural pela umidade ascendente.

O maior desafio de engenharia do empreendimento foi garantir a drenagem pluvial interna em um terreno cuja cota natural ficava abaixo da cota de macrodrenagem para TR100 anos — o nível máximo atingido pelos canais municipais adjacentes em eventos de cheia extrema. Em uma situação assim, a drenagem por gravidade para os canais municipais é impossível justamente nos momentos em que ela é mais necessária.

A solução adotada foi o sistema de polder, tecnologia amplamente utilizada nos Países Baixos para proteção de áreas abaixo do nível do mar, adaptada para a escala e especificidade de Pelotas. O lago ornamental central funciona

como bacia de retenção: acumula o excedente pluvial interno durante os eventos de chuva, amortecendo os picos de vazão. Quando o nível do lago sobe além do limite estabelecido — ou quando a elevação dos canais municipais impede a saída por gravidade — a estação elevatória de drenagem bombeia a água para o canal, auxiliada por um sistema de comportas que impede o refluxo durante as cheias.

A genialidade da solução está em dois elementos simultâneos: ela resolve integralmente o problema técnico da macrodrenagem, atendendo à legislação e protegendo os moradores; e transforma essa mesma solução de engenharia no principal elemento do paisagismo, do lazer e da identidade do bairro, convertendo um passivo técnico em ativo urbano e imobiliário de primeira ordem.



UMA NOVA CENTRALIDADE URBANA DO ZERO

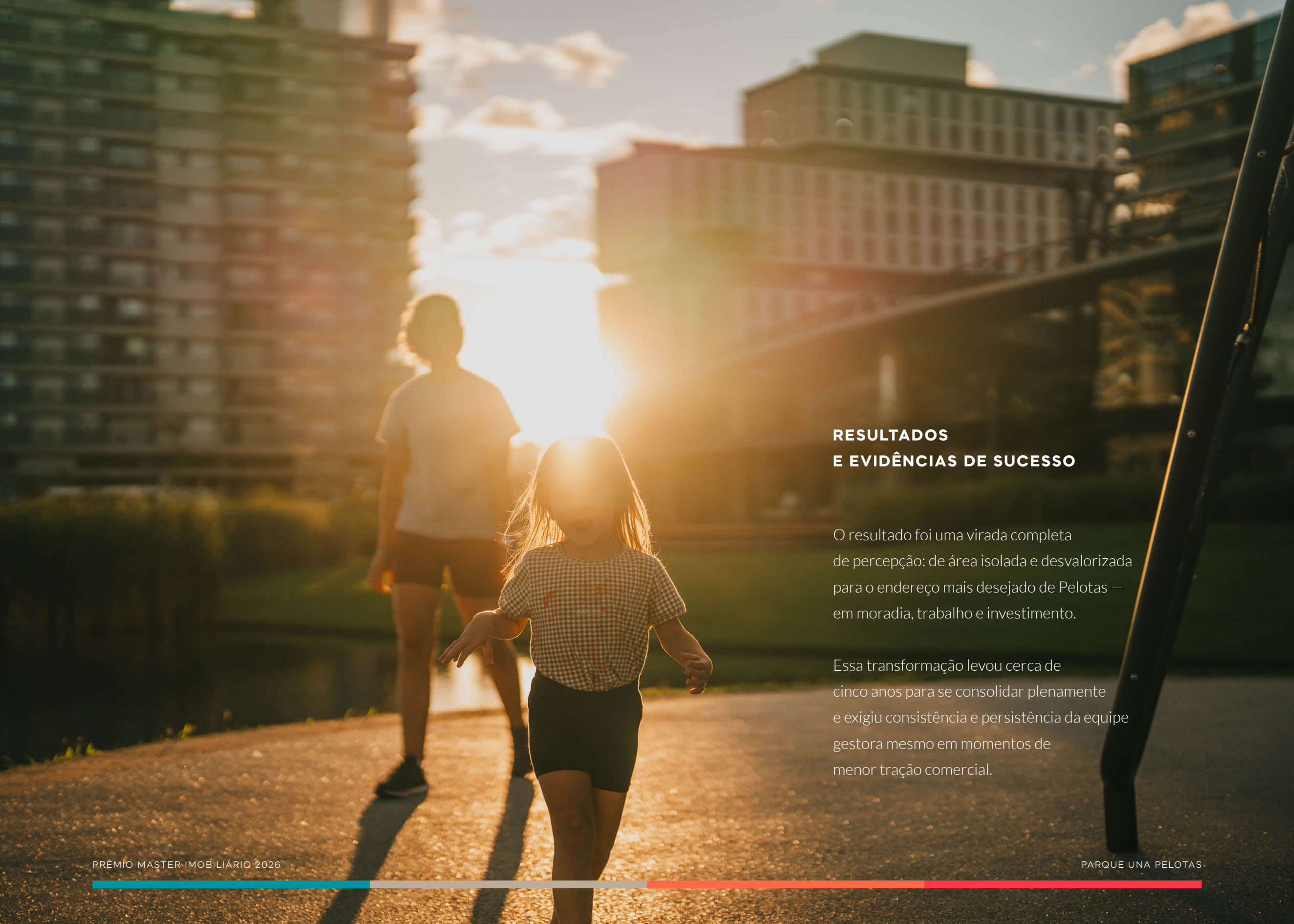
Se os desafios técnicos foram complexos, o maior desafio estratégico do empreendimento foi criar uma nova centralidade urbana do zero.

A área escolhida não possuía conexão viária adequada com a malha urbana consolidada, não estava em rota de fluxo natural de nenhum segmento da cidade e era cercada por empreendimentos fechados que operam

com dinâmicas próprias. Em resumo: ninguém passava por ali por acaso, e ninguém tinha razão para ir até lá.

Criar um ponto de destino e convivência que rivalizasse com o Centro Histórico de Pelotas exigiu uma estratégia de comunicação e placemaking tão robusta quanto a estratégia de engenharia.

O conjunto de decisões e inovações urbanísticas, construtivas, programáticas e de gestão citadas anteriormente, fez com que o Parque Una não se diferenciasse apenas pelo produto imobiliário, mas por oferecer um modelo de bairro singular no mercado brasileiro, em que infraestrutura, convivência, natureza e desenvolvimento urbano operam como uma mesma estratégia.



RESULTADOS E EVIDÊNCIAS DE SUCESSO

O resultado foi uma virada completa de percepção: de área isolada e desvalorizada para o endereço mais desejado de Pelotas — em moradia, trabalho e investimento.

Essa transformação levou cerca de cinco anos para se consolidar plenamente e exigiu consistência e persistência da equipe gestora mesmo em momentos de menor tração comercial.

**ALTA ABSORÇÃO
E CONSISTÊNCIA DE VENDAS**

87,7%

DAS UNIDADES RESIDENCIAIS
COMERCIALIZADAS

100%

DAS UNIDADES TÉRREAS
LOCADAS

92%

DOS LOTES COMERCIAIS
VENDIDOS

78%

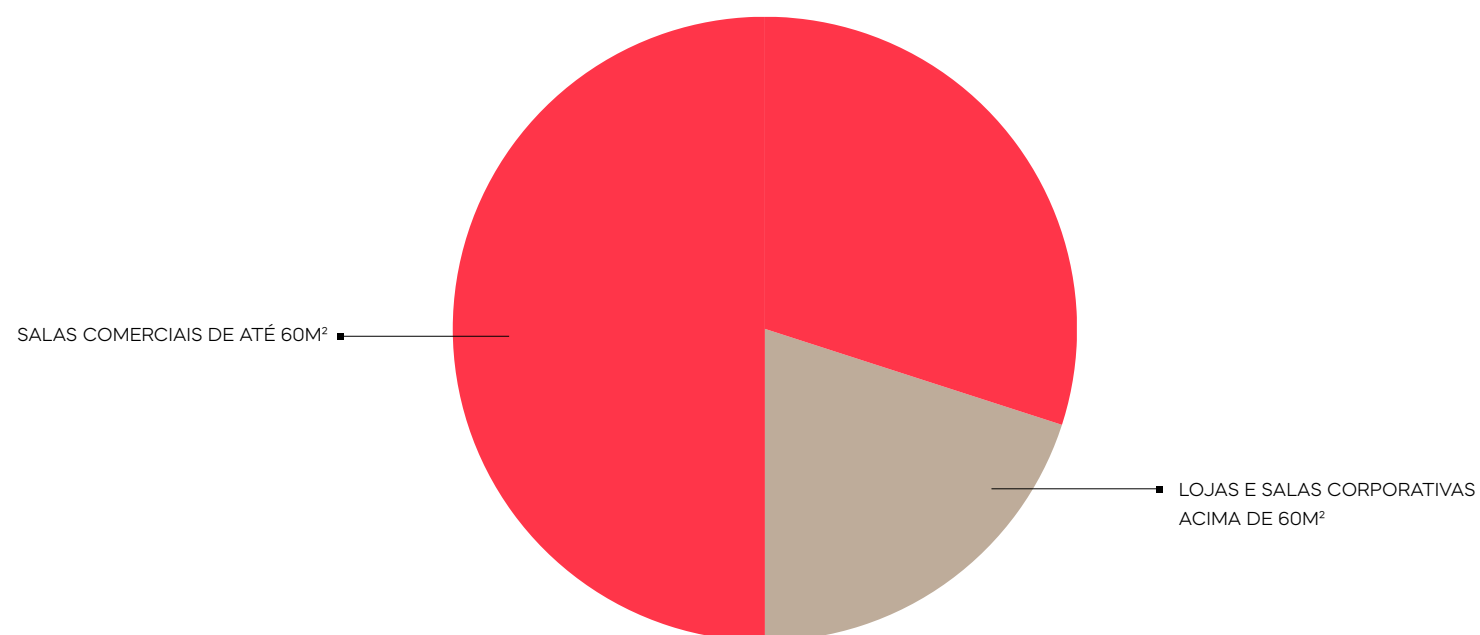
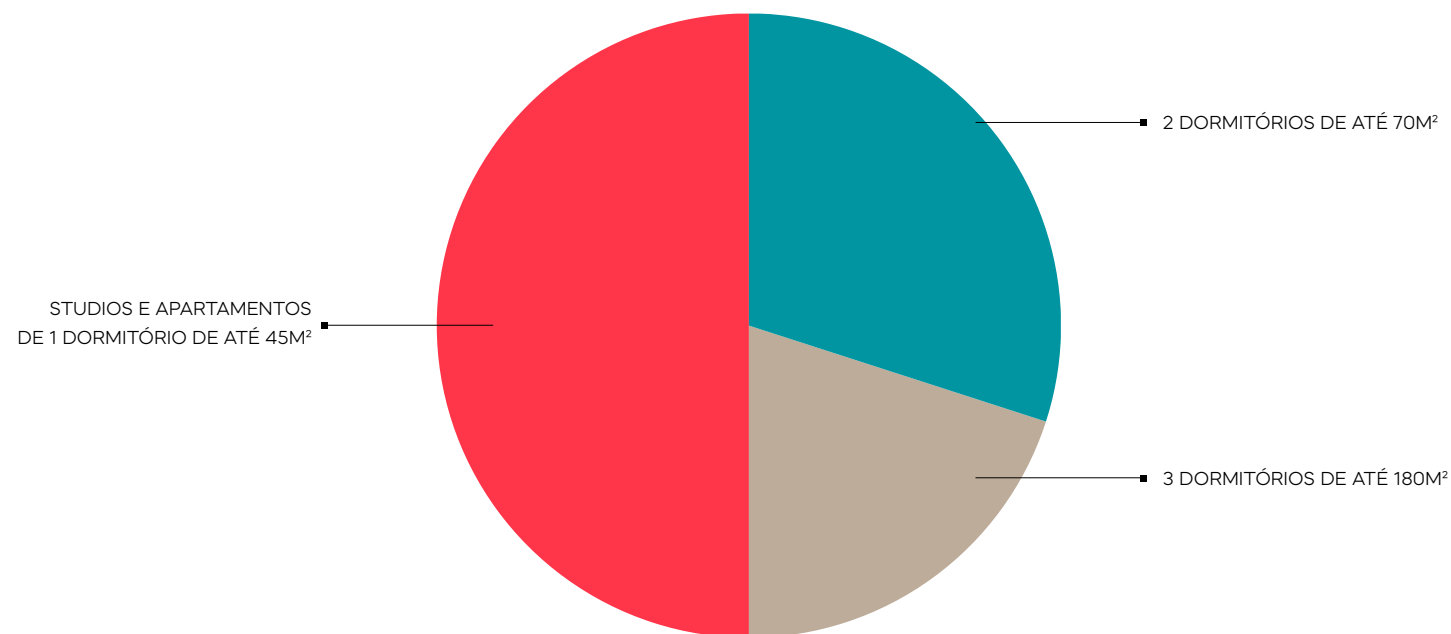
DAS UNIDADES VENDIDAS
NOS PRIMEIROS
30 DIAS DE LANÇAMENTO

EMPREENHIMENTO	LANÇAMENTO	VGv (R\$)	UNIDADES	VENDAS
Hola	01/06/16	79.268	184	98%
Plex	01/09/16	43.340	141	100%
Plaza	01/11/16	39.355	44	97%
Live	01/12/17	41.694	127	97%
Work	01/06/18	54.177	147	98%
INN	01/02/19	59.213	144	95%
TSG	01/06/19	53.597	26	100%
Aires Plaza	01/08/20	66.458	64	89%
Canto	01/12/20	81.187	196	91%
Vanguardia	01/12/20	67.947	168	98%
Aurora	01/04/21	73.788	184	78%
Norteno	01/11/21	45.369	44	88%
Orbe - Torre 1	01/10/22	58.177	147	86%
Volver - La Barra	15/12/22	48.929	88	88%
Orbe - Torre 2	01/09/23	59.462	183	91%
Volver - Brava	01/08/23	56.176	88	62%
Nube	01/07/24	51.528	150	67%
Edro	01/04/25	63.394	172	55%

Ao longo dos empreendimentos lançados, os percentuais de vendas sustentam uma consistência comercial notável, com diversos lançamentos atingindo índices próximos ou iguais a **100% de comercialização**. São números e resultados que demonstram a construção contínua de confiança e desejo em torno do bairro-parque.

Os resultados comerciais também refletem a assertividade da composição de produto do Parque Una. Nos produtos residenciais, 50% das unidades são studios e apartamentos de 1 dormitório de até 45m², 30% são unidades de 2 dormitórios de até 70m² e 20% apartamentos de 3 dormitórios de até 180m², compondo uma oferta equilibrada entre perfil investidor e moradia.

Nos edifícios comerciais, 80% das unidades são salas de até 60m² e 20% lojas e salas corporativas acima de 60m², fortalecendo a diversidade de negócios e a ativação urbana. Essa combinação de tipologias contribuiu para ampliar a absorção do produto e sustentar a estratégia de uso misto como diferencial do bairro.



VALORIZAÇÃO E METAS SUPERADAS

METRO QUADRADO DAS
INCORPORAÇÕES:

R\$ 6 mil (2015)

R\$ 11 mil (2026)

META DE

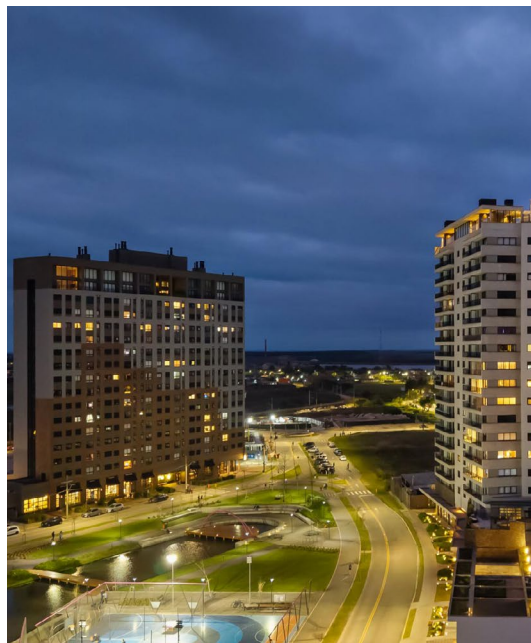
R\$ 1 bilhão
em vendas

EM 10 ANOS SUPERADA
ANTES DO PRAZO

R\$ 1,1 bilhão
em vendas

ATINGIDOS EM 2025

RESULTADOS RECONHECIDOS PELO MERCADO



PARQUE UNA PELOTAS



FLOW LIVE



EDIFÍCIO VANGUARDA



INN





IMPACTO URBANO E SOCIOAMBIENTAL

Os resultados, porém, vão além dos indicadores financeiros. O projeto transformou um vazio urbano em uma nova centralidade para Pelotas, qualificando a expansão da cidade, melhorando a lógica viária do entorno e oferecendo infraestrutura urbana que beneficia não apenas moradores, mas toda a população. O parque, os espaços públicos, os percursos caminháveis e a mistura de usos consolidaram um ambiente vivo, seguro e acessível — um ativo coletivo para a cidade.

O Parque Una demonstrou que é possível gerar valor econômico, impacto urbano e benefício socioambiental ao mesmo tempo, transformando território em cidade e cidade em legado.



*“O nosso pátio é o Parque.
E principalmente para quem tem filhos,
é maravilhoso. É ver a criança crescendo,
é ter aquela segurança que a gente tinha
quando era criança.
Aqui a gente ainda encontra isso.
Todo mundo que vem para cá sabe
da segurança que tem, sabe a tranquilidade
que é. A gente está perto do centro,
perto do Laranjal e não precisa tirar
o carro da garagem para fazer tanta coisa.”*

MAX AFONSO E RAFAELA



“O Parque Una acabou propiciando uma mudança bastante grande no estilo de vida. O que me fez escolher o Parque Una era a possibilidade de um local seguro, monitorado, bonito. Outros profissionais que vieram para cá acabam agregando nessa questão toda de trabalhar em união. Até os próprios pacientes gostam muito de vir pra cá, chegam antes, ficam contemplando a vista, tomam um cafezinho. Eu consegui criar aqui um ambiente muito mais tranquilo e aconchegante para os pacientes e para nós. É um local que permite ter práticas esportivas, trocar experiências e otimizar o tempo. Isso melhorou bastante e ainda está em evolução.”

TIAGO ZAMBENEDETTI



“Eu vi que era um lugar bastante moderno, vi que diversas empresas de destaque estão vindo para cá e senti necessidade de trazer meu escritório para esse ambiente. Hoje a gente tem tudo aqui no Parque Una em termos de estrutura. A gente consegue levar cliente para tomar um café, fazer compras no mercado e, quando estou na minha sala, consigo ver minha filha brincando da janela. São essas experiências que esse lugar me proporciona. O consultório da minha esposa cresceu, o meu escritório cresceu e a gente vê a nossa família crescer aqui. Não tem como não ser feliz aqui.”

PEDRO PIEGAS



“Esse investimento acabou se tornando a minha moradia. A palavra que eu tenho buscado ultimamente chama-se equilíbrio. E o Parque Una reúne tudo isso: segurança, fácil deslocamento, estar dentro da cidade, ter as coisas que gosto, tudo perto. A construção da Idealiza prioriza as janelas amplas e uma boa vista para o parque, então isso não deixa o baixo astral entrar. Tudo é mais fácil, tudo é mais leve. Eu recomendo sempre ter um olhar mais apaixonado pelo parque, tanto pela qualidade de vida quanto pelo retorno dos investimentos. Eu não tenho nenhuma dúvida que é um baita investimento. E digo tranquilamente: daqui eu não saio mais.”

VALTER POETSCH



REPERCUSSÃO

☰

🔍

🇵🇹 Português

▼

Bloomberg **Línea**

Negócios

Mercados

Agro

Summit

COP 30

Bloomberg Green

Estilo de vida

Saúde

Tech

Cripto

||

PN 48.94 ▲ +2.99%

Vale ON 80.37 ▼ -4.76%

Itaú PN 43.26 ▼ -1.90%

Magalu 8.22 ▼ -3.75%

Bitcoin 76,019.93 ▼ -0.58%

Ibov 185,7

NEGÓCIOS

Chega de prédios isolados: esta empresa cresce com aposta em bairros planejados

Com projetos que privilegiam o acesso público em terrenos privados, com serviços, cultura, lazer e moradia integrados, a Idealiza Cidades chegou a R\$ 3,1 bi em Valor Geral de Vendas, conta o co-fundador Fabiano de Marco à Bloomberg Línea



PULSA

PALADAR

JORNAL DO CARRO

SP INNOVATION WEEK

DESCUBRA



Assine R\$ 1.9

Entrar



Notícia • Estadão / Economia / [Negócios](#)

Bairros planejados se multiplicam pelo País com projetos que duram décadas e faturam bilhões

Movimento atrai grandes empresas e se sustenta pelo apelo organizacional, mas levanta críticas sobre a criação de bolhas

🔍 Buscar

Valor ECONÔMICO

Empresas

👤 Entrar

Bairros planejados buscam uma vida urbana 'idealizada'

PRÊMIO
MASTER IMOBILIÁRIO
2026

BAIRRO PARQUE
UNA
PELOTAS

**IDEA
LIZA** cidades