



Ilha Pura



PRÊMIO
MASTER
IMOBILIÁRIO

**Um case de revitalização imobiliária: Ilha Pura,
sucesso de vendas e legado olímpico e urbano**
Prêmio Master Imobiliário **2026**

Categoria: Profissional / Oportunidade Estratégica

RESUMO DO CASO

O Ilha Pura se consolida como case emblemático de revitalização imobiliária, conduzido pelo BTG Pactual, ancorado na requalificação estratégica de um bairro planejado desenvolvido pela Carvalho Hosken na Barra Olímpica.

A aplicação de gestão ativa, governança e visão de longo prazo potencializou o desempenho comercial do empreendimento e destravou liquidez, gerando valorização urbana e um legado olímpico e urbano para a cidade do Rio de Janeiro.

A ESCALA DO ATIVO

820 mil m²

área total

72 mil m²

parque

31 torres

7 condomínios

3.604 unid.

apartamentos

Parque Burle Marx, certificações LEED ND e AQUA, serviços, mobilidade e segurança completam a barreira competitiva.



FICHA TÉCNICA

ILHA PURA EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO

ENDEREÇO BARRA OLÍMPICA - RIO DE JANEIRO/RJ

ÁREA TOTAL DE GLEBA 820.000 m²

ÁREA TOTAL PRIVATIVA 427.000 m²

TOTAL DE LOTES RESIDENCIAIS 7 CONDOMÍNIOS

NÚMERO TOTAL DE UNIDADES HABITACIONAIS 3.604 UNIDADES de 2 a 4 quartos, de 77,3 m² a 227,12 m² e coberturas de até 461,28 m²

PROJETO ARQUITETÔNICO RAIAR ENGENHARIA

PROJETO PAISAGÍSTICO PARQUE BURLE MARX ESCRITÓRIO DE PAISAGISMO

CONDOMÍNIO	ENDEREÇO	Quantidade Apartamentos	PROJETO PAISAGÍSTICO*	PROJETO DE INTERIORES*
SAINT MICHEL	Rua Rodrigo Melo Franco, 160	476	Sergio Santana Planejamento e Desenho de Paisagem	Paola Ribeiro Arquitetura e Interiores
MILLENIO	Av. Abraham Medina, 355	408	Benedito Abbud Arquitetura Paisagística	Paula Neder Arquitetos Associados
VIURE	Rua Rodrigo Melo Franco, 400	544	Benedito Abbud Arquitetura Paisagística	Deborah Aguiar Arquitetos
ASTRA SMART FACILITIES	Av. Abraham Medina, 655	544	Sergio Santana Planejamento e Desenho de Paisagem	Todos Arquitetura
ELOS	Rua Rodrigo Melo Franco, 589	680	Sergio Santana Planejamento e Desenho de Paisagem	Autoral
PURA por Artefacto	Rua Rodrigo Melo Franco, 830	544	Burle Marx Escritório de Paisagismo	Feu Singular
ORO by Ornare	Rua Rodrigo Melo Franco, 1020	408	Embyá Paisagismo Ecosistêmico	Cité Arquitetura

RELATÓRIO COMPLETO DO CASE

NATUREZA DO CASO E AMBIENTE EXTERNO

Em outubro de 2009, o Rio de Janeiro foi escolhido pelo Comitê Olímpico Internacional (COI) para sediar os Jogos Olímpicos de 2016, coroando um processo de amadurecimento institucional marcado pelo aprendizado de tentativas anteriores e pelo sucesso na realização dos Jogos Pan-Americanos de 2007.

Em um contexto global de retração das economias desenvolvidas, o Brasil se destacava como uma economia resiliente, emergente e com clara perspectiva de crescimento, fator determinante na leitura estratégica do COI.

É nesse contexto que surge o Ilha Pura, desenvolvido originalmente como Vila dos Atletas e transformado, no pós-Jogos, em um dos mais emblemáticos legados urbanos e imobiliários da Olimpíada Rio 2016.



Jacques Rogge anuncia Rio 2016. Fonte: Fifa



Na Praia de Copacabana, milhares de cariocas estendem o bandeirão para festejar a vitória.
Fonte: Globo.com 2009

DESENVOLVIMENTO DA BARRA OLÍMPICA

A região da Barra Olímpica passou por um processo estruturante de transformação urbana iniciado a partir da definição do Rio de Janeiro como cidade-sede dos Jogos Olímpicos, com importantes intervenções viárias e de transporte voltadas à ampliação da capacidade de circulação, à integração modal e ao atendimento do aumento expressivo de demanda.

Nesse contexto, destacam-se os investimentos em infraestrutura, com ênfase na via expressa TransOlimpica, que consolidaram a região como um novo vetor de crescimento urbano e um eixo estratégico de acesso à Barra da Tijuca. A mobilidade local é reforçada pela integração entre o sistema BRT e linhas de ônibus, assegurando conectividade eficiente com diferentes pontos da cidade.

A região ainda foi beneficiada pela presença de importantes equipamentos urbanos e âncoras de desenvolvimento, como o Riocentro, o Parque Olímpico e o Parque dos Atletas, que contribuem para sua relevância funcional e para a dinâmica de valorização imobiliária.

Oficialmente instituída como bairro em 2022 e regulamentada em 2024, a Barra Olímpica consolidou sua identidade urbana e se estruturou como um polo dinâmico em expansão. Seu processo de formação não apenas reconhece o legado dos Jogos de 2016, como também fortalece a identidade local e impulsiona a qualificação da infraestrutura e dos serviços urbanos.



Mapa Google Earth Região Barra Olímpica 2010



Mapa Google Earth Região Barra Olímpica 2025

ILHA PURA - CONCEPÇÃO E OLIMPÍADAS

O empreendimento Ilha Pura apresenta elevados padrões de acessibilidade, sustentabilidade e planejamento urbano, contemplando unidades adaptadas para pessoas com deficiência ou mobilidade reduzida. As edificações foram projetadas com portas mais amplas, banheiros adaptados e elevadores dimensionados para atender simultaneamente até duas cadeiras de rodas, garantindo inclusão e conforto em todas as tipologias.



Implantado em uma área superior a 820 mil m², o projeto integra um conceito de bairro planejado de alto padrão, com forte ênfase em mobilidade, qualidade de vida e integração com o entorno urbano. Desenvolvido pela Carvalho Hosken, o Ilha Pura tornou-se o primeiro empreendimento da América Latina a obter a certificação LEED ND, referência internacional em sustentabilidade para bairros planejados.



Após os Jogos Olímpicos, o empreendimento foi estruturado para sua conversão em um bairro residencial de alto padrão, consolidando-se como um produto imobiliário de uso permanente. Seus condomínios oferecem amplos apartamentos e coberturas, áreas de lazer completas, infraestrutura exclusiva e vistas privilegiadas, reforçando seu posicionamento no segmento de alta renda e sua proposta de valor baseada em sofisticação, sustentabilidade e urbanismo integrado.



Neste contexto, foram lançados em 2018 os condomínios Saint Michel com 295 unidades, o Millenio com 408 unidades e o Viure com 544 unidades.

Posteriormente, em 2022, lançou-se parcialmente o condomínio Elos com 272 unidades em 2 torres.

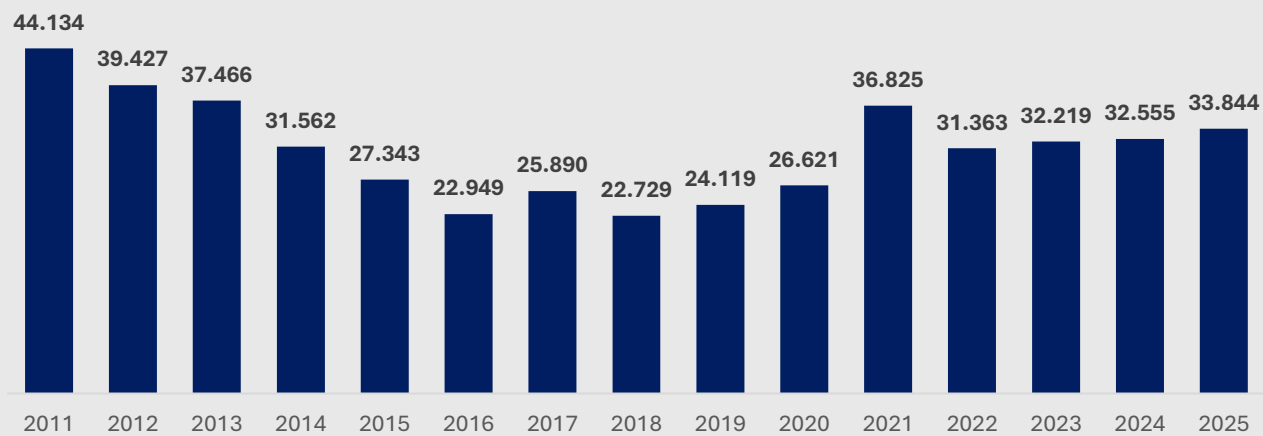
Desta forma, o empreendimento havia contabilizado o lançamento de aproximadamente 1.700 unidades até 2022.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE

No período pós-Olimpíadas, a partir de 2016, o Rio de Janeiro enfrentou forte deterioração fiscal e econômica, agravada pela recessão nacional e pelos efeitos da Operação Lava Jato, iniciada em 2014. A crise afetou diretamente setores estratégicos como *Oil & Gas*, estatais e cadeias de infraestrutura pesada, com impactos relevantes sobre investimento, crédito e emprego.

Entre 2014 e 2017, o número de desempregados no estado do Rio de Janeiro cresceu mais de 150%, evidenciando a retração da atividade econômica. Nesse contexto, o mercado imobiliário carioca atravessou um de seus ciclos mais desafiadores, operando em patamares significativamente inferiores aos do período pré-crise. A desaceleração da demanda, o excesso de estoque e o crédito restritivo pressionaram empreendimentos concebidos anteriormente, como o Ilha Pura, cenário que foi aprofundado com a pandemia da COVID-19.

Transações Imóveis Residenciais



Fonte: Prefeitura do RJ

Período Pós-Pandemia

A partir de 2022, e de forma mais consistente no pós-pandemia, a demanda reprimida na região e a reorganização do mercado passaram a criar condições para a retomada.

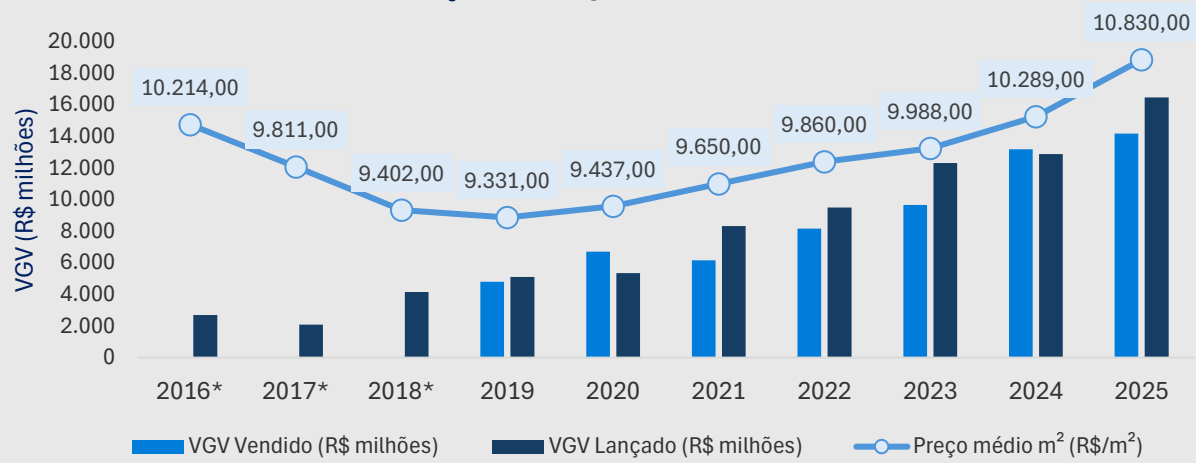
Mesmo em um ambiente de maior restrição financeira, influenciado principalmente pela manutenção da taxa Selic em níveis elevados, o setor imobiliário do Rio de Janeiro se mostrou resiliente, com aumento no número de lançamentos, vendas, e preço praticado.

PROBLEMA / OPORTUNIDADE

Região da Barra Olímpica

A Barra Olímpica consolidou-se como um dos principais polos recentes de expansão do mercado residencial do Rio de Janeiro. A região passou a concentrar parcela relevante dos lançamentos mais recentes, apoiada pela disponibilidade de grandes áreas, projetos de maior escala e produtos alinhados ao novo perfil de demanda urbana.

VGV e Preço Médio por m² - Rio de Janeiro



Cenário do Ilha Pura em julho/2024

Do ponto de vista comercial, o Ilha Pura acumulava 1.058 unidades vendidas até julho de 2024, sendo a ampla maioria provenientes da safra de 2018, em um contexto de baixa absorção prolongada ao longo do ciclo recente. As conjunturas política e macroeconômica resultaram em expressivo carregamento de estoque, tanto lançado quanto a lançar, totalizando 2.546 unidades em julho de 2024.

Esse cenário comercial adverso somava-se a uma estrutura de custos fixos relevante, à existência de passivos financeiros acumulados – incluindo despesas condominiais de estoque, obrigações bancárias, trabalhistas, tributárias e fiscais – além de obras com avanço em ritmos inferiores ao planejado, unidades demandando manutenção recorrente e a necessidade de investimentos contínuos no parque e nas áreas comuns, ampliando a complexidade operacional do ativo e gerando forte pressão sobre o caixa do incorporador.

Foi nesse contexto que o BTG Pactual identificou o mercado imobiliário carioca em um ponto de inflexão. Em agosto de 2024, o banco concluiu a aquisição do Ilha Pura, inserindo o ativo em uma tese oportunística para o Rio de Janeiro, fundamentada na identificação de empreendimentos de grande escala, com elevada qualidade intrínseca, mas que apresentavam distorções relevantes de preço decorrentes do ciclo de crise. A estratégia partiu da premissa de que a combinação de controle, execução ativa, reestruturação financeira e reposicionamento comercial seria capaz de destravar valor e conduzir o ativo a um novo patamar de sustentabilidade.

SOLUÇÃO

A entrada do BTG Pactual no Ilha Pura ocorreu por meio de uma operação de M&A de elevada complexidade, envolvendo a incorporação de uma empresa operacional com mais de 130 colaboradores, além da absorção de passivos e responsabilidades operacionais relevantes. Esse movimento exigiu a integração de equipes, sistemas, processos e modelo de gestão, estabelecendo as bases para uma atuação ativa, disciplinada e de longo prazo sobre o ativo.

A partir desse diagnóstico, foi estruturado um plano integrado em cinco frentes simultâneas e complementares – Governança e Comunidade, *Rebranding* e Marketing, Estratégia Comercial, Revitalização Física e Evolução do Produto – conduzidas de forma coordenada, com priorização clara, disciplina de execução e visão de ciclo completo, do curto ao longo prazo.

Essa abordagem integrada, com presença direta na execução operacional e comercial, permitiu ao BTG Pactual reorganizar o modelo de gestão do empreendimento. O Ilha Pura passou a operar como uma plataforma imobiliária estruturada, preparada para sustentar seu reposicionamento estratégico, alinhar narrativa, gestão e experiência e criar as condições para a geração consistente de valor e impacto de longo prazo na Barra Olímpica e na cidade do Rio de Janeiro.



ESTRATÉGIA DE GESTÃO ATIVA EM CINCO FRENTES

1. Governança e comunidade

Desde o início, foi conduzida a migração e integração dos sistemas operacionais e administrativos herdados, garantindo continuidade e eficiência na gestão do empreendimento. Em paralelo, investiu-se na construção de relação ativa com síndicos, conselheiros, moradores e vizinhança para gerar pertencimento e fortalecer a identidade do bairro. A criação de uma agenda de eventos – Festa Junina, Natal, Pura Vibe, Festival de Inverno – consolidou o senso de comunidade e transformou o Ilha Pura em referência de convivência para toda a região. No início de 2026, foi inaugurado o Colégio PH com todas as séries do ciclo básico reforçando a vocação do bairro como destino completo para famílias. Além disso, está prevista a inauguração do supermercado Armazém do Grão, ampliando a oferta de serviços e conveniências no empreendimento.

2. Rebranding e Marketing

Controle do discurso e reposicionamento da marca, com stand reformado, revistas próprias, convenções de grande porte – como a reunião de mais de dois mil corretores no Qualistage – e forte investimento em PR e assessoria de imprensa. A estratégia de comunicação, conduzida inicialmente pela Artplan e Approach e posteriormente pela Unum e pela Danthi, gerou repercussão expressiva na mídia, com cobertura espontânea em veículos de grande alcance como O Globo, Exame, Forbes, Veja Rio e portais especializados do setor, além de entrevistas com lideranças do BTG Pactual em publicações de negócios e *lifestyle*. Cada lançamento – Elos, Astra, Oro Ilha Pura by Ornare e Pura por Artefacto – foi acompanhado de ações de *Public Relations* (PR) que amplificaram a nova etapa da marca, resgatando o legado olímpico e o conectando ao novo momento da cidade, consolidando o Ilha Pura como referência recorrente na pauta imobiliária carioca.

3. Estratégia Comercial

A estruturação de uma equipe comercial dedicada foi uma das primeiras prioridades pós-aquisição. A criação da *house* própria IP Vendas foi um passo decisivo para o reposicionamento comercial do Ilha Pura, ao garantir controle integral sobre o ciclo de vendas, maior proximidade com o comprador e alinhamento da execução comercial à estratégia do projeto. A operação priorizou a valorização do produto e não a competição por desconto, contou com a parceria da Madeirol como reforço da proposta comercial, fortaleceu o relacionamento com imobiliárias parceiras de diferentes perfis e manteve atuação próxima junto às grandes imobiliárias de lançamento do Rio de Janeiro. Esse modelo permitiu estruturar uma plataforma comercial mais coordenada, com discurso unificado e capacidade de mobilização do mercado. O resultado foi imediato: 500 unidades comercializadas em apenas 48 horas.

4. Revitalização física

Investimento superior a R\$ 220 milhões em CAPEX destinados à recuperação do Parque Ilha Pura, quadras esportivas, iluminação, segurança e infraestrutura do entorno, além da revitalização dos empreendimentos e melhoria de produto, gerando uma nova experiência visível de bairro e elevando a percepção de valor do empreendimento.

5. Evolução do produto

A escalada do mix – Elos, Astra, Oro by Ornare e Pura por Artefacto – demonstra a sofisticação progressiva do portfólio, com a entrada no segmento de *branded residences*. O metro quadrado evoluiu de R\$ 8.200 no Elos para R\$ 12.000 nos projetos mais recentes, evidenciando o aumento da sofisticação percebida e a valorização gerada pela estratégia integrada. Essa evolução do mix de produto foi decisiva para destravar liquidez, ampliando o perfil de compradores e acelerando o ritmo de vendas em todas as faixas do empreendimento.

GOVERNANÇA E COMUNIDADE

INCORPORAÇÃO DE +130 COLABORADORES E CRIAÇÃO DE UMA PLATAFORMA IMOBILIÁRIA

A aquisição do Ilha Pura pelo BTG Pactual envolveu a incorporação de uma empresa operacional, com a absorção de passivos, contratos e responsabilidades. Em paralelo à reestruturação financeira e operacional, foi conduzido um processo acelerado de integração de sistemas, equipes e processos, transformando o ativo em uma plataforma imobiliária estruturada e alinhada à cultura do banco.

Migração de Sistemas e Conciliação Financeira

A gestão operacional herdada operava com sistemas que precisavam ser integralmente substituídos. Foi conduzida a migração do ERP contábil e fiscal do SAP para o Siege, incluindo a implantação de módulos de suprimentos, engenharia, orçamento empresarial e contratos. O sistema comercial foi migrado para o Unix, com configuração de módulos de comissão, pagadoria, gestão de leads, integração com Meta e PABX, além de pós-venda. A conciliação financeira e o tombamento contábil e fiscal foram realizados com apoio de consultorias especializadas, garantindo rastreabilidade e conformidade desde o primeiro dia de operação.



Time e Estrutura Organizacional

A incorporação trouxe mais de 130 colaboradores nas áreas de engenharia (escritório e campo), produto, finanças e operação do parque e entorno. Além da absorção do time existente, foram criadas novas equipes dedicadas de comercial e marketing, fundamentais para o reposicionamento do empreendimento e para a estruturação da *house* própria IP Vendas.

Relançamento do Elos

Em menos de 60 dias após o tombamento, o BTG Pactual relançou o Elos com todas as torres, incluindo as que não haviam sido lançadas pela gestão anterior. O resultado – 500 unidades comercializadas em 48 horas – demonstrou alta capacidade de mobilização e eficiência na virada operacional, validando a tese de que a combinação de controle, execução ativa e reposicionamento comercial poderia destravar valor de forma imediata.

Alinhamento Cultural com o BTG Pactual

Todo o processo de integração foi orientado pela cultura e valores do BTG Pactual: disciplina de execução, meritocracia, visão de longo prazo e gestão ativa. A adoção desses princípios como norte da operação permitiu alinhar governança, modelo de negócio e experiência do cliente em uma plataforma imobiliária coesa, capaz de sustentar o momento estratégico do Ilha Pura e gerar valor de forma consistente.



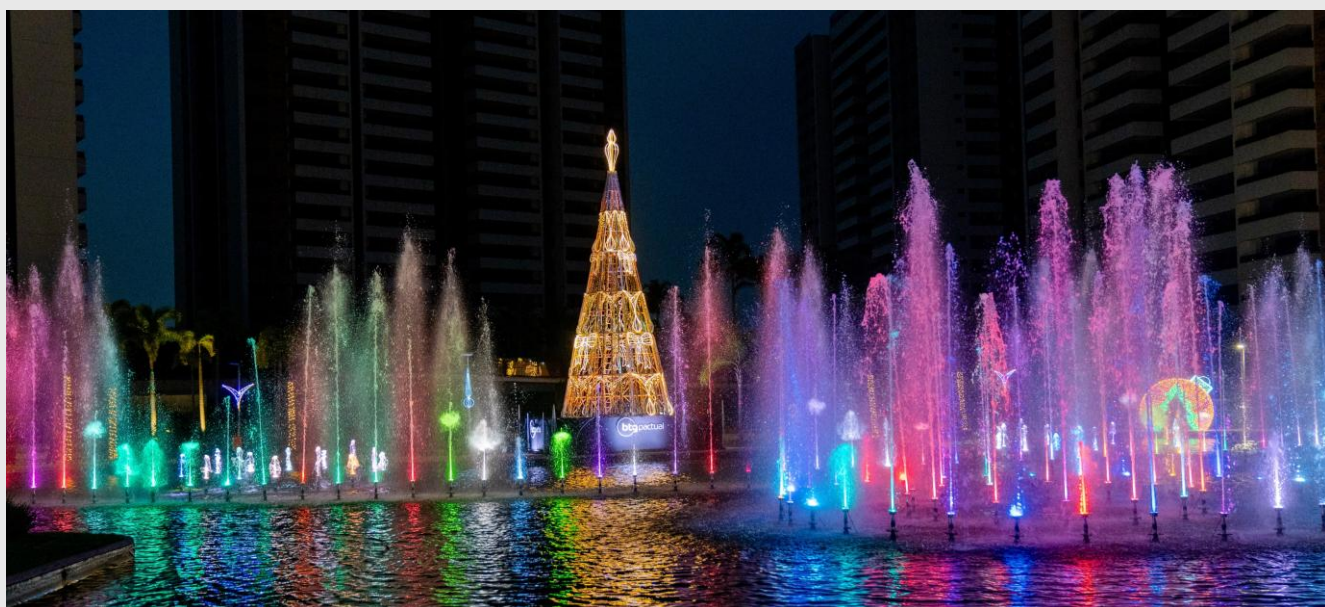
GOVERNANÇA E COMUNIDADE

CONSTRUÇÃO DE COMUNIDADE E ATIVAÇÕES

A construção de uma relação ativa com moradores, síndicos, conselheiros e vizinhança foi uma das primeiras ações do BTG Pactual ao assumir o Ilha Pura. O objetivo: gerar pertencimento, fortalecer a identidade do bairro e consolidar uma agenda de eventos que transformasse o empreendimento em referência de convivência para toda a região.

Jantar com Síndicos e Conselheiros (ago/2024)

Primeiro grande marco da nova gestão: um jantar exclusivo reuniu síndicos e conselheiros dos condomínios entregues na gestão da Carvalho Hosken e habitados (Saint Michel, Viure e Millenio) para apresentar formalmente a chegada do BTG Pactual ao Ilha Pura. Na ocasião, foram expostos os planos de valorização do bairro, a visão estratégica de longo prazo e o compromisso com a revitalização física e a construção de uma comunidade ativa.



Natal no Parque Ilha Pura (nov/2024 e nov/2025)

A programação de Natal inaugurou uma nova era de ativações no Parque Ilha Pura. Em parceria com a *Dream Factory*, o evento contou com árvore de Natal de 15 metros, presença do Papai Noel, oficinas temáticas, *food trucks*, espaços instagramáveis e o Espetáculo das Águas repaginado com shows sincronizados de luzes e músicas natalinas. A repercussão na mídia foi expressiva, com cobertura em O Globo e Veja Rio, gerando mais de 1.200 *leads* comerciais. Já na edição de 2025, o espetáculo contou com o concerto *Candlelight*, reunindo mais de 3 mil pessoas no parque, além do teatro infantil e a grande chegada do Papai Noel.

GOVERNANÇA E COMUNIDADE

CONSTRUÇÃO DE COMUNIDADE E ATIVAÇÕES

Pura Vibe, Festa Junina e Festival de Inverno (recorrente)

O Pura Vibe se consolidou como a plataforma de ativação recorrente do bairro, reunindo programações de bem-estar, esporte, entretenimento e cultura ao ar livre no Parque Ilha Pura.

Em sua última edição, com mais de 6 mil pessoas nos três dias de evento, teve como atração principal o concerto *Candlelight* “aos pés” do mais novo lançamento do Ilha Pura, o Pura por Artefacto.



Outro evento recorrente no Parque Ilha Pura é a Festa Junina do Ilha Pura, que já entrou no calendário das principais festas juninas da cidade do Rio de Janeiro, levando em média 3 mil pessoas em cada dia de festejo.

Complementado pelo Festival de Inverno e ativações especiais ao longo do ano, como o Ilha Pura *Open* de Tênis, o calendário de eventos transformou o parque em ponto de encontro para moradores e visitantes, gerando fluxo contínuo e reforçando a narrativa de um bairro vivo.



GOVERNANÇA E COMUNIDADE

ECOSSISTEMA DE BAIRRO E INFRAESTRUTURA

Além da agenda de eventos, o Ilha Pura vem consolidando um ecossistema completo de bairro, com investimentos que reforçam sua vocação como destino residencial de longo prazo e elevam a qualidade de vida dos moradores e da região.



Colégio PH (inaugurado em 2026)

A chegada do Colégio PH ao Ilha Pura foi resultado de um processo criterioso que começou com uma pesquisa junto aos moradores para entender qual escola fazia mais sentido para o bairro. A partir dessa escuta, foi conduzido um processo de concorrência entre diversas escolas cariocas para definir a bandeira operadora ideal. O Colégio PH, com quase quatro décadas de tradição em educação de excelência, foi o escolhido. Todo o ciclo de aprovação de projetos e obra foi concluído em menos de um ano, e no início de 2026 a unidade foi inaugurada. Com uma área de 4 mil m² dentro do Ilha Pura, a escola oferece todas as séries da educação básica – da Educação Infantil ao vestibular. A presença de uma instituição de ensino de referência é um marco na consolidação do ecossistema do bairro, agregando dimensão familiar e permanência de longo prazo.

GOVERNANÇA E COMUNIDADE

ECOSSISTEMA DE BAIRRO E INFRAESTRUTURA

Supermercado Armazém do Grão (em obras)

Selecionado por meio de processo competitivo entre diferentes redes, o Armazém do Grão é uma marca fluminense com mais de 35 anos de tradição, nascida em Petrópolis, com atualmente 13 lojas na região serrana do Rio e uma unidade na Barra da Tijuca na capital fluminense. A rede mantém compromisso *ESG* com gestão inteligente de resíduos e o programa UniGrão de capacitação – valores alinhados às certificações ambientais do Ilha Pura.



A loja do Ilha Pura terá mais de 1.700 m² de área e oferecerá uma ampla variedade de produtos – itens essenciais do dia a dia, produtos da Região Serrana, orgânicos, importados, além de padaria artesanal e empório gourmet. Contará também com o Restaurante Grano integrado à loja, com inspiração na culinária italiana – diferencial que transformará a experiência de compra. A chegada do Armazém do Grão reforçará a tese de bairro vivo e consolidará um ecossistema cada vez mais autossuficiente.



REBRANDING & MARKETING

ESTRATÉGIA E ESCOLHA DE PARCEIROS

A estratégia de marketing teve início com a escolha da Artplan, uma agência de grande porte, apoiada por um estudo aprofundado de benchmark das estruturas de vendas e das imobiliárias da região, garantindo aderência às especificidades do mercado local.

A Artplan desenvolveu uma campanha ousada, resgatando o valor histórico do imóvel – palco da primeira edição do Rock in Rio e antiga vila dos atletas – conectando esse legado a um momento de alta relevância midiática, com a cidade se preparando para o Rock in Rio 2024 e com os Jogos Olímpicos de Paris 2024 em evidência.



Em agosto de 2024 foi realizada a convenção do produto, na casa de espetáculos Qualistage, reunindo mais de dois mil corretores das maiores imobiliárias do Rio de Janeiro, que conheceram em primeira mão as novidades que o BTG Pactual estava trazendo para o Ilha Pura.

Ao longo de seis semanas, a campanha – com investimento de R\$ 20 milhões – alcançou ampla penetração no mercado, com retomada de anúncios em TV aberta, elevada ocupação em *outdoors* na região e forte investimento digital em awareness. Esse conjunto de ações gerou crescente interesse do público e da força de vendas, com visitas ao stand batendo recordes.



O lançamento, realizado no dia 28 de setembro, foi um sucesso. Com filas de compradores se formando ainda na tarde do dia anterior, à espera da abertura de vendas, o empreendimento comercializou 500 unidades em apenas 48 horas, com mais de quatro mil pessoas passando pelo stand durante o final de semana de lançamento.

REBRANDING & MARKETING

ESTRATÉGIA E ESCOLHA DE PARCEIROS

Após o sucesso do primeiro lançamento, o BTG Pactual, no primeiro semestre de 2025, lançou o condomínio Astra, trazendo ao bairro planejado do Ilha Pura um novo conceito de empreendimento, batizado de *Smart Facilities*. Este conceito reforça a proposta de um empreendimento pensado para oferecer mais praticidade, conforto e eficiência no dia a dia, com uma estrutura alinhada às demandas da vida contemporânea. No Astra, isso se traduz em uma Central de Facilidades *Pay-Per-Use*, que reúne serviços sob demanda, como limpeza e arrumação das unidades, lavanderia, pequenos reparos, beleza em casa, massagens, cuidados com pets, concierge e apoio a reservas e encomendas, permitindo que o morador acione o que precisar de acordo com sua rotina, com mais conveniência, flexibilidade e a vantagem de pagar apenas pelo que utilizar.



No segundo semestre de 2025 o BTG Pactual apresentou ao mercado o primeiro '*Branded Residence*' do Ilha Pura, o Oro Ilha Pura by Ornare, em parceria com a conceituada marca brasileira de móveis sob medida, Ornare, presente em países como Estados Unidos, Portugal, Itália e Emirados Árabes Unidos, além do Brasil. O empreendimento trouxe algo raro em assinaturas desse porte, com a marca não só emprestando o seu nome para o produto, como também presente nos móveis sob medida das áreas comuns e nas unidades privativas de cada cliente, através de um voucher que dava direito a um projeto padrão para três ambientes.

Para anunciar esse novo conceito, o time do Ilha Pura voltou ao palco do seu primeiro relançamento, o Qualistage, para uma convenção que reuniu em torno de dois mil corretores. O lançamento se mostrou um enorme sucesso, com as maiores unidades sendo disputadas por clientes que chegaram no dia anterior ao lançamento para garantir a prioridade na sua unidade.

Com esse enorme sucesso, o BTG Pactual resolveu trazer um novo conceito de '*Branded Residence*', com a marca de mobiliário de alto padrão, Artefacto. Com uma marca mais conhecida do público, o banco apostou na possibilidade de grande imersão da marca parceira, com mobiliários da Artefacto nas áreas comuns do empreendimento e nos decorados na torre. Além disso, o comprador também tinha direito a um voucher para mobiliar a sua unidade na Artefacto, com uma curadoria especial feita pelos vinte principais arquitetos parceiros da marca.



REBRANDING & MARKETING

ESTRATÉGIA E ESCOLHA DE PARCEIROS

Com todo esse trabalho, o reposicionamento do Ilha Pura foi estruturado para reorganizar a narrativa do projeto, controlar o discurso de mercado e atualizar a percepção da marca diante do público final, corretores e imprensa.

A reforma do stand, a revisão da linguagem visual e a criação de materiais proprietários, como revistas e peças institucionais, deram consistência à nova etapa e elevaram a experiência comercial.

A comunicação, conduzida inicialmente pela Artplan e Approach (PR) e, depois, pela Unum e Danthi (PR), sustentou uma mensagem mais aspiracional, menos associada apenas ao legado olímpico e mais conectada ao bairro planejado, design e valorização.

Atrelada a essa comunicação, no ambiente digital, em parceria com a agência Hagens, o Ilha Pura se posicionou como um novo estilo de viver no Rio de Janeiro. Essa apresentação do *lifestyle* Ilha Pura, alinhada a uma estratégia de Conteúdo Gerado pelo Usuário, mostrando o viver do bairro pelo ponto de vista do morador, trouxe um maior senso de pertencimento aos antigos e novos moradores.



Fonte: O Globo, setembro 2025

Magia do Natal: Ilha Pura inaugura programação com Papai Noel, volta da 'dança das águas' e oficinas

Evento acontece até 22 de dezembro, e conta ainda com coral e oficinas de cupcake, biscoitos e artesanato

Por O Globo
22/11/2024 16h13 · Atualizado há um ano



O Espetáculo das Águas reestrela neste sábado, no Ilha Pura, na inauguração da programação de Natal do residencial — Foto: Divulgação

Fonte: O Globo, novembro 2024

Central com serviços que vão de reserva em restaurante a hora na pet shop: condomínios da Barra criam um nível a mais na escala da mordomia

Dois novos residenciais no Ilha Pura terão aplicativo que reunirá comodidades oferecidas no próprio bairro planejado e outras oferecidas por parceiros

Por O Globo
19/03/2025 07h30 · Atualizado há um ano



Sala de beleza é uma facilidade do Elos, que também oferecerá serviços de beleza em domicílio — Foto: Divulgação / Studio Trinn

Fonte: O Globo, março 2025

REBRANDING & MARKETING

ESTRATÉGIA E ESCOLHA DE PARCEIROS

Em cada ponto de contato, a marca passou a reforçar atributos de permanência, qualidade urbana e curadoria, apoiando o reposicionamento do Ilha Pura como referência imobiliária da região.

No plano de marketing, o projeto combinou ativação comercial de grande escala com construção de reputação institucional.

Convenções de porte, em grandes palcos do cenário carioca, como o Qualistage e o Riocentro, ajudaram a levar ao mercado o novo discurso de vendas e reforçaram a percepção de momento.

Paralelamente, o investimento em PR e assessoria de imprensa gerou cobertura espontânea em veículos de grande alcance, como O Globo, Exame, Forbes, Veja Rio e portais especializados do setor imobiliário, fazendo muitas vezes o Ilha Pura ser referência em assuntos do mercado carioca para a imprensa.

Entrevistas com lideranças do BTG Pactual e a narrativa associada aos lançamentos – Elos, Astra, Oro Ilha Pura by Ornare e Pura por Artefacto – transformaram cada produto em um novo capítulo do reposicionamento.

O efeito combinado foi a recorrência do Ilha Pura na pauta imobiliária carioca, com mais visibilidade, credibilidade e desejo de marca.



Fonte: Veja, setembro 2025



Fonte: O Globo, fevereiro 2026

ESTRATÉGIA COMERCIAL

ENGAJAMENTO DA FORÇA DE VENDA E REVERSÃO EM VENDA

A estratégia de contar com uma *house* própria, a IP Vendas, foi fundamental para transformar a diretriz comercial em execução consistente, garantindo controle direto da operação, rapidez na tomada de decisão, treinamento contínuo e alinhamento entre produto, discurso e força de vendas.

A partir dessa base, a atuação integrada entre a IP Vendas e as imobiliárias parceiras ampliou de forma relevante a capilaridade comercial do Ilha Pura.

A rede evoluiu de 135 para 421 imobiliárias cadastradas, enquanto a estrutura *house* IP Vendas passou de 1 diretor, 2 gerentes e 55 corretores cadastrados para 2 diretores, 4 gerentes e 111 corretores. O engajamento da força de vendas foi sustentado por 5 convenções de produto, mais de 200 treinamentos, mais de 17 mil visitas ao stand e impacto direto em mais de 5 mil corretores.

Esse movimento foi apoiado por um canal de *WhatsApp* exclusivo com mais de 1.100 inscritos, materiais online de suporte, treinamentos em mídia digital e social media, além da atuação próxima dos sócios do BTG Pactual junto às diretorias das imobiliárias e no próprio stand, ouvindo o mercado de forma direta.

Nesse processo, as parcerias com Ornare e Artefacto também reforçaram a estratégia ao elevar a percepção de valor dos lançamentos, enriquecer o discurso comercial e fortalecer o posicionamento premium do Ilha Pura.

+ 17.000

Visitas
no Stand

+ 5.000

Corretores
impactados

421

Imobiliárias
cadastradas



REVITALIZAÇÃO FÍSICA

PARQUE E ENTORNO

Um dos pilares centrais da estratégia do BTG Pactual para o Ilha Pura é a revitalização física do parque e do entorno, com investimento superior a R\$ 220 milhões em CAPEX destinados à recuperação da infraestrutura do bairro e dos condomínios.

Principais Intervenções no Parque Ilha Pura

O Parque Ilha Pura, com 72 mil m² e paisagismo assinado pelo escritório Burle Marx, recebeu um amplo programa de revitalização que incluiu: lavagem completa dos pisos, aplicação de novo saibro, pintura de guarda-corpos e muros, troca de lixeiras, reforma dos bebedouros e substituição das luminárias das quadras esportivas por LED. A ciclovia de 8 km e os lagos foram revitalizados, e o paisagismo foi recomposto com o replantio de mais de 80 espécies entre árvores e arbustos, ampliando o sombreamento e a área verde.



Novas Áreas de Lazer e Esporte

Foram inauguradas quadra de areia para *beach tennis*, *funcional fight*, futvôlei e vôlei, além de um *pet place* de 400 m² com gangorra, escorrega e circuito de baliza. O parque mantém seis quadras esportivas (três de tênis rápido e três de saibro), pista de skate, *splash kids* e o Espetáculo das Águas. As áreas infantis também foram completamente reformadas.

Plano de Segurança

O plano de segurança contemplou a ampliação e modernização do sistema de iluminação do parque e das vias do entorno, a previsão de instalação de câmeras de monitoramento em pontos estratégicos e a estruturação de rondas periódicas. O ambiente seguro e livre de acesso de veículos é um dos diferenciais do Parque Ilha Pura, proporcionando tranquilidade para moradores e visitantes em toda a extensão do bairro planejado.

REVITALIZAÇÃO FÍSICA

EMPREENDIMENTOS

Concebidos a partir de 2012, os condomínios do Ilha Pura apresentavam sinais naturais de desgaste e desatualização frente às novas tendências do mercado. A revitalização física dos empreendimentos foi um pilar estratégico para promover liquidez, elevar a percepção de valor e conferir ao ativo um aspecto de novo e contemporâneo.

Modernização das Áreas Comuns

As áreas comuns dos condomínios passaram por completa reformulação de projeto e decoração, com novos mobiliários, iluminação atualizada e paisagismo renovado. Salões de festas, *lounges*, halls de entrada e espaços gourmet foram redesenhados para refletir um padrão contemporâneo, alinhado às tendências atuais de arquitetura e design de interiores.



Mudança de Uso dos Espaços

Espaços subutilizados ou com funções defasadas foram reconfigurados para atender aos novos hábitos dos moradores. Ambientes como coworking, brinquedotecas, espaços *pet friendly*, estúdios de música e podcast e salas multiuso foram incorporados ao programa de necessidades, substituindo usos que já não dialogavam com o perfil contemporâneo de moradia.

Por que Revitalizar?

Com projeto original concebido em 2012, os empreendimentos demandavam atualização para competir no mercado atual. A revitalização foi essencial para destravar liquidez, reposicionar o ativo no segmento de alto padrão e transmitir ao comprador a percepção de um produto novo e atualizado, convertendo esse contexto em uma oportunidade estratégica de valorização.



REVITALIZAÇÃO FÍSICA

EMPREENDIMENTOS

Fachadas e Paisagismo

Complementando a revitalização, as fachadas dos condomínios receberam tratamento de limpeza e reaplicação de rejuntas, e o paisagismo condominial foi recomposto com espécies adequadas ao clima e à proposta visual do empreendimento.



Piscinas e Decks

As áreas de piscina e seus decks receberam tratamento completo: substituição de revestimentos, troca dos decks originalmente em madeira por decks de madeira plástica – material de alto desempenho e baixa manutenção, reforçando o compromisso com a sustentabilidade que é marca do Ilha Pura – renovação do mobiliário de lazer e atualização do paisagismo de entorno. O resultado é um espaço de convivência com aspecto de resort, elevando significativamente a experiência do morador.



Revitalização de Pisos

Os pisos das áreas comuns – halls, circulações, áreas de lazer e acessos – foram integralmente recuperados e, em muitos casos, substituídos por materiais mais nobres e duráveis. A intervenção elimina marcas de desgaste e confere aos espaços um acabamento alinhado ao padrão de novos empreendimentos do segmento.

Resultado

O conjunto de intervenções transformou a percepção do ativo, alinhando os empreendimentos aos padrões contemporâneos de uso, design e experiência e posicionando os condomínios com a percepção de produto atualizado e competitivo. Essa estratégia foi decisiva para acelerar o ritmo de vendas e sustentar a valorização do metro quadrado em todas as fases do Ilha Pura.

EVOLUÇÃO DO PRODUTO

CONDOMÍNIO ELOS

O Elos teve originalmente duas torres lançadas pela Carvalho Hosken em novembro de 2022. Com a entrada do BTG Pactual, o empreendimento passou por uma releitura estratégica, marcando o início da atuação do banco no Ilha Pura e culminando no relançamento de todas as seis torres.

Relançado em outubro de 2024, pouco após a entrada do banco na gestão do bairro, a releitura foi deliberadamente mais contida, respeitando a maturidade recente do produto. Ainda assim, foi o momento que inaugurou a marca do BTG Pactual de revisitar os empreendimentos a partir das áreas comuns, por exemplo substituindo o espaço de cinema (pouco utilizado) pelo espaço podcast, modernizando os decorados e revisando os mobiliários para reforçar a percepção de valor.

O Elos representa, assim, o primeiro movimento concreto de reposicionamento sob a nova gestão, estabelecendo bases que seriam aprofundadas nos lançamentos seguintes.

Elos

5 Torres

680 Unidades

86 m² a 126 m²

2Q a 4Q

+40 equipamentos

de lazer



EVOLUÇÃO DO PRODUTO

CONDOMÍNIO ASTRA SMART FACILITIES

O Astra foi o segundo condomínio lançado sob gestão BTG Pactual. Esse condomínio foi estrategicamente repensado para se adaptar às novas demandas do mercado. Mantendo a tipologia original, o projeto passou a incorporar mais duas opções de planta, ampliando o atendimento a diferentes públicos de interesse, desde famílias até investidores.

O empreendimento recebeu um novo projeto para as áreas comuns, tornando-se o primeiro condomínio do Rio de Janeiro a contar com projeto assinado pela Todos Arquitetura, um dos escritórios mais renomados do mercado imobiliário de São Paulo.

O novo desenho introduz um programa de necessidades alinhado aos novos hábitos e modos de viver, com a oferta de *facilities* e espaços que agregam conveniência, funcionalidade e valor ao conjunto.

1º Lançamento: Mar/2025 - 272 unid.

Lançamento futuro: 272 unid.



Astra Smart Facilities

4 Torres

544 Unidades

86m² a 93m²

2Q e Double Suítes

+30 equipamentos

de lazer

EVOLUÇÃO DO PRODUTO

CONDOMÍNIO ORO BY ORNARE

O empreendimento foi o terceiro a ser lançado sob gestão BTG Pactual e introduziu uma inovação relevante que contribuiu para a requalificação do bairro, posicionando-o no segmento de alto padrão, em sintonia com as tendências contemporâneas do mercado imobiliário.

Como diferencial estratégico, a Ornare – referência nacional e internacional em móveis sob medida de alto luxo – assina o empreendimento, sendo responsável pelo mobiliário das áreas comuns e pela entrega de três ambientes totalmente equipados nas unidades privativas. O conceito “*Design que você usa*” reforça a proposta de sofisticação, funcionalidade e valor agregado, elevando a experiência de morar e consolidando o posicionamento premium do projeto.

1º Lançamento: Set/2025 - 136 unid.

2º Lançamento: Jan/2026 - 136 unid.

Lançamento futuro: 136 unid.

Oro By Ornare

6 Torres

408 Unidades

171m² a 461m²

3 e 4 suítes e

coberturas

+45 equipamentos

de lazer



EVOLUÇÃO DO PRODUTO

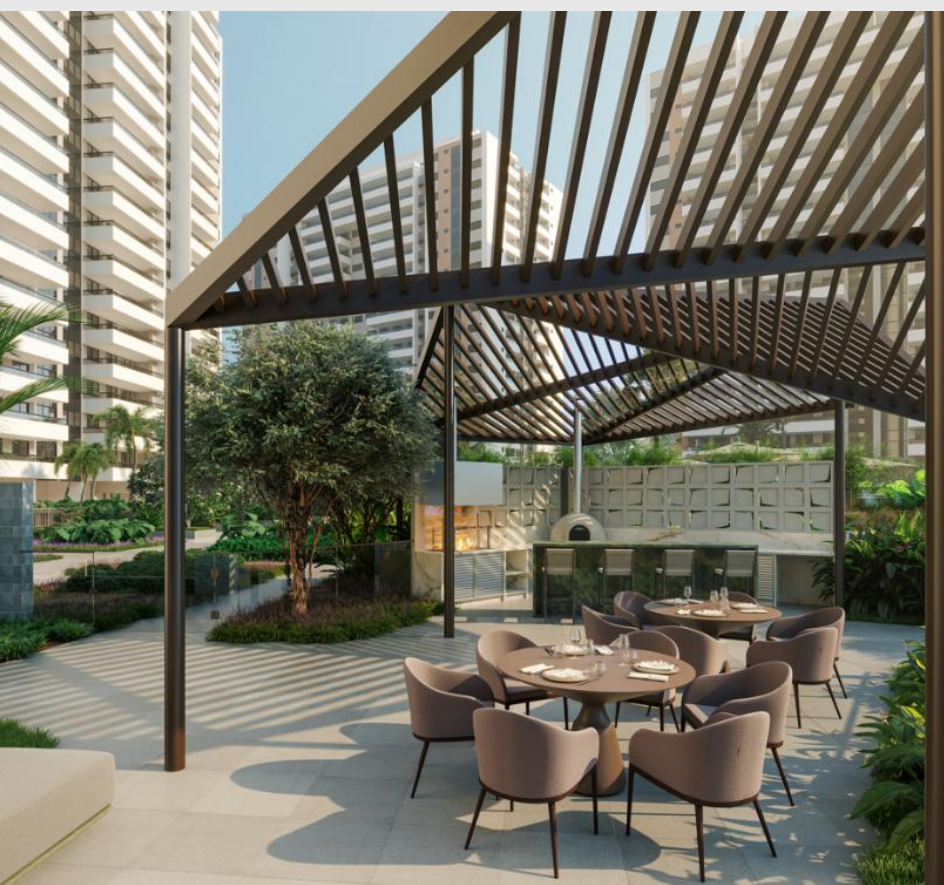
CONDOMÍNIO PURA POR ARTEFACTO

Alinhado à tendência contemporânea de colaborações estratégicas entre marcas, o empreendimento Pura por Artefacto foi o quarto a ser lançado sob gestão BTG Pactual e consolida-se como um case de forte posicionamento ao incorporar a chancela de uma das principais marcas brasileiras de mobiliário de design com reconhecimento internacional. A assinatura Artefacto está presente em todas as áreas comuns, internas e externas do condomínio, reforçando identidade, valor percebido e diferenciação de mercado.

O empreendimento passou por um *retrofit* estratégico, reposicionando-se para atender às novas dinâmicas de consumo e às expectativas do público de médio-alto padrão. O projeto valoriza a brasilidade contemporânea, expressa nas linhas sofisticadas do mobiliário, aliada à atualização do programa de usos e experiências, que inclui espaços como Estúdio de Música e Podcast, Club House Premium e *Pool House* com deck e *fire pit*, ampliando o conceito de lazer, convivência e bem-estar.

1º Lançamento: Abr/2026 - 272 unid.

Lançamento futuro: 272 unid.



Pura por Artefacto

4 Torres

544 Unidades de

117m² a 264m²

3 e 4 quartos e

coberturas

+45 equipamentos

de lazer

CONCLUSÃO

O Ilha Pura consolida-se como um dos mais bem-sucedidos cases de revitalização imobiliária e urbana do país ao transformar um ativo olímpico subutilizado em um bairro planejado vibrante, líquido e valorizado.

Sob a gestão ativa do BTG Pactual, o projeto alcançou resultados financeiros expressivos. Em menos de 2 anos de operação, o Ilha Pura alcançou um marco expressivo com mais de **1.300 unidades vendidas**, totalizando um VGV superior a **R\$ 1,5 bilhão** – resultado que antecipou em **12 meses** as metas previstas no *Business Plan*.

O bairro registrou uma valorização superior a **40%**, saindo de um valor médio a **R\$ 8.500/m²** no primeiro lançamento para uma média de **R\$ 12.000/m²** nas unidades lançadas em 2026.

Mais do que desempenho econômico, o Ilha Pura gerou impacto urbano concreto ao requalificar a Barra Olímpica e destravar a liquidez do estoque imobiliário da região, consolidando um novo polo residencial com parque ativo, serviços, educação, segurança e vida comunitária e reposicionando definitivamente o bairro como destino desejado para moradia de longo prazo.

Trata-se de um modelo replicável de recuperação de grandes ativos urbanos, que alia governança, disciplina de capital, sensibilidade ao ciclo imobiliário e compromisso com legado, deixando de ser apenas um empreendimento imobiliário para se tornar uma referência de transformação urbana sustentável e duradoura.

+ 17 mil

Visitas no Stand de Vendas

1.782

Unid. lançadas + Estoque¹

+ 1.300

Unid. vendidas

74%

Vendas

+ R\$ 1,5 Bi

VGV (comercializado)

+ 40%

de valorização do bairro

12 meses

de antecipação de vendas
em relação ao previsto no
Business Plan

**Ilha Pura: a comprovação de que gestão ativa transforma
estoque em bairro e bairro em legado.**

¹ Estoque referente aos condomínios lançados e entregues previamente à entrada do BTG.



Ilha Pura



PRÊMIO
MASTER
IMOBILIÁRIO

**Um case de revitalização imobiliária: Ilha Pura,
sucesso de vendas e legado olímpico e urbano**
Prêmio Master Imobiliário **2026**

Categoria: Profissional / Oportunidade Estratégica