

---

EDIÇÃO 2025-2026

# Guia do *Investidor*

*Litoral Norte de Santa Catarina*

---

ITAPEMA · PORTO BELO · BOMBINHAS · BAL. CAMBORIÚ

---

POR JAQUELINE ANDRADE · CRECI/SC 71.386



ESPECIALISTA IMOBILIÁRIA


**Jaqueline**  
*Andrade*

CRECI/SC 71.386


— SOBRE A AUTORA

# Investimento com *verdade.*

*Mais de 20 anos em vendas e uma vivência diária no litoral de Santa Catarina. Atendimento pessoal, escuta atenta e dados de mercado a serviço da sua decisão.*

 WHATSAPP  
(47) 99150-3401 →

 E-MAIL  
jack55000@hotmail.com →

 INSTAGRAM  
@jaqueandrade.imoveis →

 SITE  
jaqueandradecorretora.com.br →

ITAPEMA, PORTO BELO E  
BOMBINHAS

SANTA  
CATARINA

## CONTEÚDO

# Sumário *editorial*

<b>I.</b>	<b>Apresentação</b>	<b>04</b>
	BEM-VINDO AO GUIA · CARTA DE JAQUELINE ANDRADE	
<b>II.</b>	<b>Santa Catarina: O Estado que Mais Cresce no Brasil</b>	<b>06</b>
	ECONOMIA · TRABALHO · MIGRAÇÃO · DEMOGRAFIA	
<b>III.</b>	<b>A Lógica da Valorização: O Ciclo Urbano</b>	<b>09</b>
	CINCO FASES · FATORES DE IMPACTO · ESTUDOS	
<b>IV.</b>	<b>Os 4 Mercados do Litoral Norte</b>	<b>11</b>
	ITAPEMA · PORTO BELO · BAL. CAMBORIÚ · BOMBINHAS	
<b>V.</b>	<b>Comparativo: Imóvel vs. Outros Investimentos</b>	<b>19</b>
	RENTABILIDADE · PROTEÇÃO PATRIMONIAL · LIQUIDEZ	
<b>VI.</b>	<b>Como Investir no Litoral Catarinense</b>	<b>20</b>
	PLANTA · PRONTO · TERRENOS · O QUE ANALISAR	
<b>VII.</b>	<b>Portfólio e Próximos Passos</b>	<b>22</b>
	OPORTUNIDADES · CONTATO	

— BEM-VINDO

# Antes de qualquer número, uma *conversa*.

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

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

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

“

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

## Como ler este guia

- **Parte II** — o solo econômico que sustenta o mercado de SC
- **Parte III** — a lógica universal de como cidades valorizam
- **Parte IV** — análise individual de cada uma das 4 cidades
- **Partes V e VI** — comparativos e caminhos práticos para investir
- **Parte VII** — portfólio atual e próximos passos para uma conversa

CARTA DA AUTORA

# De minha *história* para o seu próximo passo.



## Jaqueline Andrade

ESPECIALISTA IMOBILIÁRIA · CRECI/SC 71.386

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

Sou Jaqueline Andrade. Natural de Assis Chateaubriand, vivi por mais de duas décadas em Dourados, onde construí grande parte da minha história profissional e pessoal. Hoje, resido em **Itapema (SC)**, vivendo uma nova fase em um dos mercados imobiliários que mais crescem no Brasil — e é dessa vivência prática, todos os dias na região, que nasce este guia.

Sou técnica em contabilidade e já atuei na **Caixa Econômica Federal** e no setor de energia solar. São experiências que moldaram minha visão estratégica e o compromisso com cada cliente: entender o número antes de apresentar a oportunidade. Sou casada há 24 anos com Tiago Peixoto e mãe de três filhos. Minha família é minha base, meu propósito e minha maior motivação. Sou cristã, e carrego valores como **fé, honestidade e transparência** em tudo que faço.

Meu propósito com este material é simples: ajudar você a tomar uma decisão de investimento **com informação de qualidade**. Nas próximas páginas, você não verá promessas — verá dados, fontes citadas, ciclos urbanos explicados e uma leitura honesta de cada cidade. Se ao final algo te chamar atenção, ótimo: meu canal está aberto para uma conversa, sem pressa e sem pressão.

Boa leitura. E que esse seja o primeiro passo de uma jornada de patrimônio construído com **estratégia, confiança e visão de futuro**.

— Jaqueline Andrade

— PARTE II —

# II

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

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

## 2.1 — ECONOMIA &amp; PIB

# Uma das *seis maiores* economias do país.

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



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

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

TABELA 01 · INDICADORES MACROECONÔMICOS — SC

PIB estimado 2025	<b>R\$ 604,1 bilhões</b>
Posição nacional	<b>6<sup>a</sup> maior economia</b>
PIB per capita	<b>R\$ 61.274 (5<sup>o</sup> maior)</b>
Crescimento em 2024	<b>+5,3% (Brasil: +3,4%)</b>
Crescimento estimado 2025	<b>+3,9% (Brasil: +2,3%)</b>
Participação no PIB nacional	<b>4,7%</b>

## 2.2 — MERCADO DE TRABALHO

# Pleno *emprego* e renda em alta.

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

# 2,2%

TAXA DE DESOCUPAÇÃO · MENOR DO BRASIL

Média nacional: 5,8% · IBGE/PNAD 2025

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

TABELA 02 · MERCADO DE TRABALHO — SC 2025

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

## 2.3 — MIGRAÇÃO E CRESCIMENTO POPULACIONAL

# O estado que mais *atrai* moradores.

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

## +500mil

NOVOS MORADORES EM SC · 2017 A 2022

Fonte: IBGE / Censo 2022

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

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

“

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

— PARTE III —

# III

## A lógica da valorização: o *ciclo* urbano.

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

## 3.1 — AS CINCO FASES DO CICLO

# Toda cidade segue o mesmo padrão.

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

## 01 Infraestrutura

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

## 02 Acessibilidade

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

## 03 Fluxo de pessoas

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

## 04 Serviços e comércio

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

## 05 Renda e valorização

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

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

“

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

## 3.2 — FATORES QUE COMPROVAM VALORIZAÇÃO

## O que a pesquisa *internacional* mostra.

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

TABELA 03 · IMPACTO DE INFRAESTRUTURA NO PREÇO DE IMÓVEIS

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

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

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



— PARTE IV —

# IV

## Os 4 mercados do *Litoral Norte* catarinense.

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

## 4.0 — COMPARATIVO GERAL

## Quatro *idades*, quatro momentos.

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

TABELA 04 · COMPARATIVO GERAL — DADOS FIPEZAP (2025)

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

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

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

“

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

## 4.1 — ITAPEMA

## O recorde que não para.

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

Saindo de R\$ 6.547/m<sup>2</sup> em 2020 para **R\$ 14.026/m<sup>2</sup>** em abril de 2025 (FipeZap), Itapema consolida-se como o segundo metro quadrado mais caro do Brasil, atrás apenas da vizinha Balneário Camboriú — e em segmentos de alto padrão, já a alcança.

# R\$ 10<sup>bi</sup>

EM VENDAS DE IMÓVEIS · 2020 A AGO/2024

Fonte: DWV / NSC Total

### Por que Itapema valoriza?

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

## 4.1 — ITAPEMA · OS NÚMEROS

# A *tabela* que conta a história.

TABELA 05 · ITAPEMA — DADOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO

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

Fontes: FipeZap, DWV Plataforma Imobiliária.

Em setembro de 2024, o m<sup>2</sup> de Itapema (R\$ 13.573) estava apenas **R\$ 20 abaixo** de Balneário Camboriú. A tendência é que Itapema alcance e, em segmentos específicos, supere BC nos próximos anos. Quem entra hoje em produtos premium de Itapema, em essência, está comprando o BC dos próximos 5 anos.

## 4.2 — PORTO BELO

## O mercado que surpreendeu o Brasil.

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

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

# R\$ 12,7<sup>bi</sup>

EM VGV LANÇADO · PORTO BELO · 2025

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

### O motor: Vivapark Porto Belo

O Vivapark é um **bairro planejado de 1 milhão de m<sup>2</sup>**, desenvolvido pela Vokkan e projetado pelo escritório de Jaime Lerner. É um dos projetos mais inovadores e premiados do Brasil, vencedor do **Prêmio Master Imobiliário 2025** (categoria Desenvolvimento Urbano).

“

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

## 4.2 — VIVAPARK · OS NÚMEROS

## Um *masterplan* que move bilhões.

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

TABELA 06 · VIVAPARK PORTO BELO — INDICADORES

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

Fonte: Vokkan / Vivapark — dados proprietários divulgados publicamente.

## 4.2 — OUTROS PROJETOS DE PORTO BELO

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

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

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

“

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

## 4.3 — BALNEÁRIO CAMBORIÚ

# O termômetro do alto padrão nacional.

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

A cidade encerrou 2025 com **R\$ 14.906/m<sup>2</sup>** e acumulou alta de 6,52% no ano. BC é um **ativo de luxo internacionalizado**, com compradores de alta renda do Brasil e do exterior e empreendimentos de grifes globais.

## R\$ 14.906/m<sup>2</sup>

MAIOR PREÇO MÉDIO DO BRASIL · DEZ/2025

Fonte: FipeZap

TABELA 07 · BALNEÁRIO CAMBORIÚ — DADOS DO MERCADO

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

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

## O mercado de *nicho* e preservação.

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

São **34 praias em apenas 36 km<sup>2</sup>** de área total. A escassez de terra construtível é uma barreira real e permanente à expansão da oferta, criando um mercado de demanda reprimida com potencial de valorização de longo prazo.

**36 km<sup>2</sup>**

ÁREA TOTAL · 50%+ EM APA

**34**

PRAIAS PRESERVADAS

### Características do mercado de Bombinhas

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

“

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

— PARTE V —

V

## Imóvel *vs.* outros investimentos.

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

## 5.0 — COMPARATIVO DE RENTABILIDADE

# A comparação *justa* entre os ativos.

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

TABELA 08 · RENTABILIDADE COMPARADA · REFERÊNCIAS DE MERCADO

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

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

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

— PARTE VI —

# VI

## Como *investir* no litoral catarinense.

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

## 6.1 A 6.3 — OS TRÊS CAMINHOS

# Três *portas* de entrada no mercado.

## 6.1 · Imóvel na planta

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

- **Entrada diluída** — parcelas durante a obra, menor esforço financeiro inicial
- **Valorização durante a construção** — o m<sup>2</sup> sobe conforme o andamento da obra
- **Possibilidade de revender antes da entrega** — via cessão de contrato
- **Risco mitigado** — escolha de construtoras com histórico comprovado
- **Prazo típico** — 4 a 6 anos da compra até a entrega

## 6.2 · Imóvel pronto para renda

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

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

## 6.3 · Terrenos e loteamentos planejados

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

## 6.4 — O QUE ANALISAR ANTES DE COMPRAR

# O *checklist* do investidor consciente.

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

## 01 **Localização**

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

## 02 **Corretor**

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

## 03 **Construtora**

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

## 04 **Projeto**

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

## 05 **Preço por m<sup>2</sup>**

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

## 06 **Momento do ciclo**

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

## 07 **Liquidez**

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

PARTE VII — PORTFÓLIO

# Oportunidades *atuais.*

Uma seleção curada dos empreendimentos hoje em comercialização — atualizada periodicamente conforme novos lançamentos chegam ao portfólio.



PORTO BELO · SC

## *Mônaco*

Sofisticação e exclusividade no coração de Porto Belo. Um empreendimento que redefine o padrão de qualidade no litoral catarinense.

BOMBINHAS · SC

## *Nexa Coast*

Exclusividade e natureza exuberante em Bombinhas. O Nexa Coast é o empreendimento premium para quem busca qualidade de vida e alto potencial de valorização.



ITAPEMA · SC

## *Pro House*

Moderno, estratégico e com alto potencial de valorização. O investimento certo para quem busca rentabilidade e qualidade de vida.



---

PRÓXIMOS PASSOS

# A janela ainda está *aberta*.

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

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

---

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

---

---

#### FONTES UTILIZADAS NESTE GUIA

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

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

VAMOS CONVERSAR

# Sua próxima *oportunidade* começa aqui.

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



WHATSAPP

(47) 99150-3401



E-MAIL

jack55000@hotmail.com



INSTAGRAM

@jaqueandrade.imoveis



SITE

jaqueandradecorretora.com.br



ESPECIALISTA IMOBILIÁRIA

**Jaqueline**  
*Andrade*

CRECI/SC 71.386

ITAPEMA, PORTO BELO E  
BOMBINHAS · SANTA CATARINA

EDIÇÃO  
2025-2026