

Hobby milionário: por que o Brasil é o maior mercado de piscina de ondas do mundo

Com títulos que chegam a R\$ 1 milhão, clubes de luxo transformam o surf em ativo imobiliário e fazem do Brasil o maior polo global de ondas artificiais; atletas projetam o futuro do esporte.



Imagine pegar uma onda de Saquarema ou Pipeline em pleno centro de **São Paulo**, sem vento contrário, correnteza e com hora marcada. O que parecia ficção hoje é realidade: clubes de luxo erguem piscinas de ondas que prometem recriar a sensação do mar em plena selva de pedra – mas sob medida, com título milionário e água doce.



Na capital, projetos vizinhos à Ponte Estaiada, Congonhas e Marginal Pinheiros ultrapassam investimentos de **R\$ 1 bilhão**. Até 2026, o Brasil deve ter **13 piscinas de onda em operação**, consolidando o país como líder global do setor.

A questão é: por que tantos investidores apostam em erguer um “pedaço de mar” em meio a arranha-céus, mesmo com custos altíssimos de construção e manutenção? É o que a **reportagem da CBN** se propôs a investigar.

De onde veio o surf em piscina

A ideia não é nova. Já em **1905**, a Alemanha testava piscinas movidas a vapor – mas que só geravam pequenas marolas. Décadas depois, nos parques aquáticos dos **anos 1960**, as ondas ainda eram consideradas “xoxas”, como descreveu o surfista e empresário do setor Dimitrius Nassyrios, o “Tucano”.



A virada veio nos **anos 2000**, com tecnologias surfáveis, como a espanhola Wavegarden e o Surf Ranch, de Kelly Slater. No Brasil, a estreia foi **em 2018**, no condomínio de luxo da KSM em Itupeva (SP), a Praia da Grama.

Sete anos depois, o modelo migra às grandes metrópoles e serve de pivô para o lançamento de clubes sociais de alto padrão. Esse é o caso – em São Paulo – do **Beyond The Club** (KSM) e da **Surf Center**.

Como funcionam as ondas

A lógica imita o oceano. Primeiro, **energia** para **movimentar a água**. Depois, uma **bancada** – o fundo da piscina – para **freá-la** e definir o formato da onda. O que muda entre as tecnologias é justamente a maneira de empurrar a água.

A **Wavegarden** utiliza um sistema eletromecânico. Embaixo d'água, **62 painéis** se movimentam em sequência, criando ondas que percorrem até **150 metros**. O fundo irregular completa o trabalho, permitindo dezenas de variações: desde **ondas lentas** para iniciantes até **tubos de 1,80 m**.



Cada lado da piscina funciona como uma “praia” independente. O surfista escolhe antes da sessão se vai treinar de *frontside* ou *backside*, e mantém essa escolha até o final.



O que paga esse mercado?

Todo esporte também é negócio. Enquanto o futebol se popularizou pela simplicidade, jogos como golfe, tênis e **padel** dependem de estruturas caras para serem praticados. As piscinas de onda seguem essa lógica – mas com demanda crescente, o que vai "contra a maré".

“É um mercado gigante. São 37 mil campos de golfe no mundo e só 25 piscinas de onda. Isso, gastando menos em manutenção, água e espaço”, afirma o CEO da KSM Realty, Oscar Segall.

Uma piscina custa de **R\$ 100 milhões** e **R\$ 400 milhões**, fora o consumo de energia (**1 kW por onda, pela tecnologia Wavegarden**), que com uma operação de **18 horas** por dia, **sete dias** por semana – a **R\$ 630 por hora** de surf –, pode chegar a **R\$ 350 mil por mês**. O projeto do Beyond, por exemplo, ultrapassa a casa de **R\$ 1,1 bilhão** em investimentos.

Não à toa, a conta fecha não pela bilheteria, mas pelo valor agregado a imóveis e experiências *premium*, como explica Fernando Odriozola, CCO da Wavegarden. **“A piscina de ondas agrega valor muito maior do que o custo de construção. É um ótimo negócio para transformar a percepção de um empreendimento inteiro”.**

No Brasil, o modelo evoluiu. Se a **Fazenda da Grama** mostrou que um condomínio pode valorizar seu metro quadrado com uma praia artificial – que oferece "vista para o mar" aos residenciais –, hoje o formato é o de clube social: títulos de sócio vendidos como ativo financeiro. No Beyond, os títulos variam de **R\$ 780 mil** (à vista) a **R\$ 1 milhão** (financiado). E na Surf Center, a partir de **R\$ 380 mil**. Ambos títulos familiares (quatro pessoas).



Segundo Segall, a estratégia acelera o retorno:

“Em vez de vender 50 apartamentos, temos 3 mil títulos, com liquidez no mercado. Se fôssemos lançar torres residenciais, seriam quase R\$ 2 bilhões e um ciclo de vendas muito mais longo. O clube viabiliza a praia em São Paulo sem depender de décadas de recuperação.”

Os clubes também disputam espaço com velhos conhecidos da elite paulistana, como Pinheiros, Paulistano e Hebraica – tendo de investir em alta gastronomia, hospedagem, módulos esportivos e equipamentos culturais.

Eles ainda projetam expansão: a KSM prevê unidades no Brasil, EUA e Europa, com passaporte universal aos associados; e a Surf Center, 20 clubes nacionais até 2032.

Quem frequenta?

O perfil é claro: casais de **45 a 55 anos**, de ao menos **classe média-alta**, com filhos pequenos – e nem sempre com relação ao surf. Isso mesmo. A piscina, além de espaço esportivo, é também um ativo social, associado à exclusividade e pertencimento. É *status*.

Mas também é família. Como descreve Lima, às vezes, uma parte do casal pode até ter tempo e disposição para acordar às 4h da manhã e encarar uma *surf trip*. Porém, a outra não. **“Já o clube permite que todos surfem juntos”**.

Segundo o CEO, o esporte tem sido procurado pois representa bem-estar, simplicidade e conexão com a natureza – fatores, muitas vezes, distantes da dinâmica das cidades. **“As pessoas querem tirar a gravata, largar o celular e voltar a sentir o pé no chão”, explica.**

Para além do discurso, nada supera a praticidade das piscinas – descrita pelo *head* de operações da Beyond, Paulo Nemr. É uma questão de aproveitamento: enquanto no mar o surfista pode gastar quatro horas para pegar cinco ondas, na piscina, em uma hora ele cai dezenas.

“O surfista da nossa geração nunca vai abandonar o mar. Mas, se olhar a previsão do tempo e ver que não vai render, ele vem aqui, porque sabe que vai pegar onda boa”.

Um dos primeiros sócios do Beyond, Tucano entra na conta daqueles que não mediram esforços pela piscina. Depois de uma vida dedicada ao surfe – das viagens pelo litoral à abertura de uma rede de lojas de equipamentos – ele confessa que encontrou uma espécie de renascimento.

“Quando surfei pela primeira vez na onda artificial, senti a mesma emoção da minha primeira onda no mar, quando criança. É como resgatar a paixão de novo.”

As piscinas também atraem novatos, incluindo – por mais estranho que pareça – quem nunca pisou na areia. Há, inclusive, quem rejeite o oceano de vez:

“Tem gente que fala: ‘Se eu quisesse surfar no mar, teria comprado uma casa na praia. Não gosto de areia, nem de mar’. Esse cara vai ser surfista só de piscina”, conta Nemr.

Como é surfar na piscina

O padrão das sessões é universal. Duram uma hora, com **até 90 surfistas**, organizados por nível: **iniciante** (com auxílio de instrutores), **intermediário** e **avançado**. Cada faixa tem um “menu” de ondas, liberadas em sequência. Sem a disputa típica do mar: cada surfista tem sua vez – igualmente perfeita à anterior.

Em média, as ondas duram entre **10 e 17 segundos**, tempo para **seis a sete manobras**. Sessões avançadas geram até **360 ondas por hora**. Já para iniciantes, a cadência sobe para cerca de uma onda a cada quatro segundos – ultrapassando **900 ondas por hora**.

