seudinheiro®

LIFESTYLE | PRAIA URBANA

Beyond The Club: como é (e quanto custa) ser sócio do clube de surf e lifestyle em SP

Com títulos a partir de R$ 900 mil, o Beyond The Club reúne praia artificial, piscina de ondas, gastronomia, hospedagem e mais de 50 atividades esportivas na Marginal Pinheiros

Letícia Flávia Pinheiro | 02 de outubro de 2026
8:16 - atualizado às 12:01



Uma praia particular em São Paulo: por dentro do Beyond The Club - Imagem: Divulgação/Aleko Stergiou

Para a maioria dos moradores de São Paulo, curtir uma praia exige pegar a estrada e viajar, no mínimo, 70 quilômetros até o litoral. Para os sócios do Beyond The Club, no entanto, a praia fica dentro da própria capital, a cerca de 15 minutos da Avenida Brigadeiro Faria Lima.

Pode até parecer contraintuitivo imaginar uma faixa de areia no meio dos mais de 31 mil prédios que existem em São Paulo. Mas sim: há uma praia com 4.000 m² de areia branca localizada na Marginal Pinheiros, ao lado da Ponte Transamérica. Ela faz parte do clube high experience idealizado pela KSM Realty, Realty Properties e BTG Pactual Asset Management.

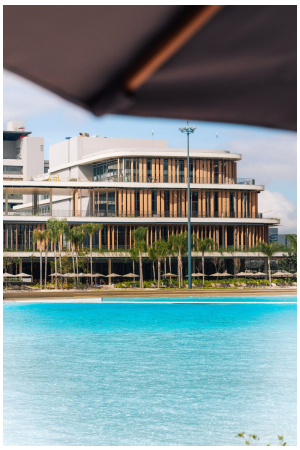


Imagem: Divulgação/Kelly Queiroz

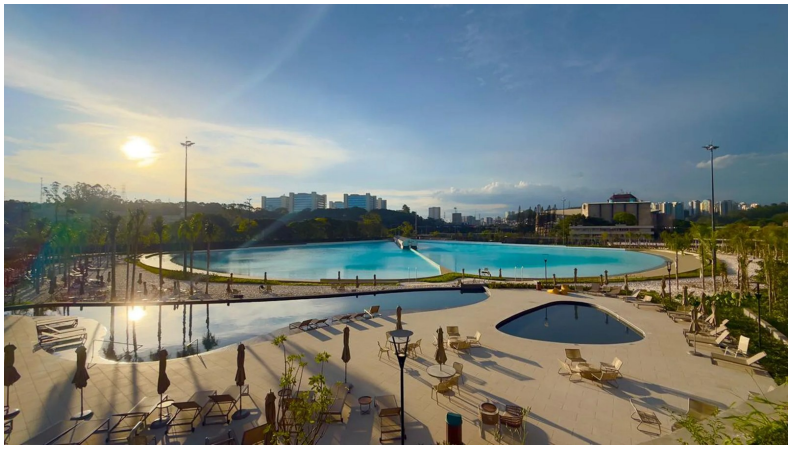
Além da praia, o clube integra gastronomia, hospitalidade, cultura, convivência e mais de 50 atividades esportivas em um só lugar. Segundo Oscar Segall, CEO da KSM Realty, esse conceito surgiu da percepção de que o maior luxo, hoje, é o tempo.

“A proposta é que o sócio possa viver diferentes momentos do dia sem precisar sair do clube: surfar pela manhã, participar de uma reunião, treinar, assistir a um espetáculo no teatro, almoçar ou jantar com a família e até se hospedar”, explica Segall.

Esse luxo, claro, tem um preço. Os títulos patrimoniais familiares do Beyond The Club estão disponíveis a partir de R$ 900 mil, com mensalidade à parte e cobrança adicional para algumas modalidades específicas.

Uma praia no meio de São Paulo

A praia é uma das principais apostas do Beyond The Club. Ao todo, são 500 metros de orla, com faixa de areia branca, espreguiçadeiras e paisagismo inspirado na Mata Atlântica.



Divulgação/Beyond

O clube ocupa mais de 70 mil m² de terreno e mais de 140 mil m² de área construída, com funcionamento de segunda a domingo, das 6h à meia-noite para atividades esportivas e sociais. O serviço de acomodação funciona 24 horas.

“Percebemos que muitas pessoas deixavam a cidade nos finais de semana em busca desse respiro, seja no litoral, enfrentando praias cada vez mais cheias, ou no interior", diz Segall. "Foi justamente dessa observação que surgiu o principal insight do Beyond: criar um destino de lazer capaz de proporcionar essa sensação de escapar da rotina, sem precisar viajar."

A arquitetura também foi pensada para reforçar essa proposta. O projeto é assinado pela aflalo/gasperini arquitetos e aposta em ambientes integrados, luz natural, materiais naturais e paisagismo. “A nossa intenção era criar um ambiente que fizesse as pessoas esquecerem, por alguns instantes, que estão em uma das maiores metrópoles do mundo”, afirma o CEO da KSM Realty.

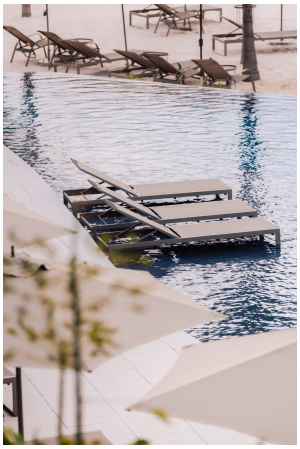


Imagem: Divulgação/Kelly Queiroz

Piscina de ondas tem tecnologia espanhola

Além da faixa de areia, a piscina de ondas é um dos principais atrativos do clube. A tecnologia é da Wavegarden, empresa espanhola de engenharia especializada em piscinas artificiais de alta performance para a prática do surfe.

O Beyond The Club abriga a maior piscina já construída pela companhia. Com 62 módulos, a estrutura é capaz de produzir uma onda a cada quatro segundos e oferece mais de 30 tipos diferentes de ondas, com capacidade para receber até 900 surfistas por dia.

A sonoridade também faz parte da experiência. Afinal, a tecnologia emite apenas o som das ondas, sem o ruído mecânico de outras soluções, fazendo com que o sócio se sinta em uma verdadeira praia.

Não por acaso, o Beyond tem apoio do sócio Gabriel Medina, tricampeão mundial de surfe, que também é sócio da KSM Realty.

Do surfe ao ski indoor: os esportes do Beyond

Apesar da praia e da piscina de ondas funcionarem como cartão de visita, o Beyond The Club não se limita ao surfe. Entre as mais de 50 modalidades de lazer e esportes, o clube oferece tênis em quadras de piso rápido e saibro, além de beach tennis, pickleball, padel e squash indoor.

Outro diferencial é a pista indoor de ski e snowboard, que apresenta uma tecnologia que simula os esportes de neve – faça frio ou faça sol em São Paulo.

Há também pista de skate e patins com mais de 1.000 m², projetada por Bob Burnquist, decacampeão mundial de skate e maior medalhista da história dos X-Games. A proposta é atender diferentes idades e níveis de habilidade.

A estrutura esportiva inclui arena de lutas, estúdio de pilates, spinning, piscina semiolímpica de oito raias, piscina para hidroginástica e até simulador de automobilismo. A academia é operada pela Bodytech, com aparelhos de última geração e área de cardio com vista para a praia.

Para completar a frente de bem-estar, o clube dispõe de spas masculino e feminino, com saunas, hidromassagens, salão de beleza, fisioterapia e recovery. Já o ambulatório fica sob a responsabilidade do Hospital Sírio-Libanês.

A hospitalidade é outro pilar do Beyond The Club

O clube conta com o Caluma Restaurante & Buffet, responsável pelo restaurante da praia, e com o Bolados Sucos, com sucos naturais, açaís e opções práticas para o dia a dia.

Além disso, dois restaurantes terão acesso ao público externo: o Gurumê, conhecido pela culinária japonesa e comandado pelo chef executivo Daiti Ieda, e o Cha Cha, nova marca do Grupo Charlô voltada à gastronomia contemporânea.

Além disso, o complexo oferece hospedagem, uma extensão natural da proposta, de acordo com Segall. “A ideia sempre foi criar um lugar onde o sócio pudesse viver experiências completas, sem precisar limitar a visita a algumas horas do dia. Então, faz sentido transformar um dia no clube em um fim de semana e aproveitar toda a programação com mais tranquilidade”, diz Segall.



Imagem: Divulgação/Kelly Queiroz

Como o Beyond The Club saiu do papel

Foram cerca de dois anos entre as primeiras conversas e a abertura do clube. A jornada envolveu a construção do conceito, o desenvolvimento do projeto arquitetônico, a escolha dos parceiros, a engenharia, o início das obras em 2023 e a curadoria das experiências oferecidas aos sócios. Desde 1º de junho, o Beyond já está funcionando com operação completa.

Além de Gabriel Medina e Bob Burnquist, o clube reúne uma série de parceiros estratégicos. A Corona assina a experiência de praia enquanto o CT Surf Brasil opera o surfe. Já a Evolution Soccer Program fica à frente do futebol, e a Bodytech opera o fitness center. A Pace atua na fisioterapia e recovery, e o spa é da Les Sens Expérience.

Na frente de lifestyle e serviços, a Volvo Car Brasil integra a experiência de mobilidade. Já a Quintal da Cria cuida da programação infantil e a Kintal Coffee Dog opera o Pet Club. Marcas como Starpoint, Track&Field e Arcas Bear também terão espaços próprios no clube.

Como se tornar sócio do Beyond The Club?

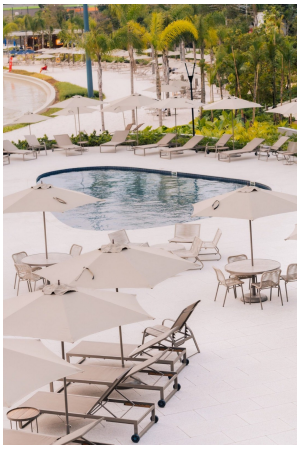


Imagem: Divulgação/Kelly Queiroz

O Beyond funciona por meio de títulos patrimoniais familiares, com oferta limitada de até 3.000 títulos paragarantir exclusividade e conforto aos sócios.

Para se tornar sócio do clube, o investimento inicial parte de R$ 900 mil, com variação conforme as condições de pagamento e o momento da compra. Além desse valor, há uma mensalidade para o título familiar.

Cada adesão contempla o titular, cônjuge, filhos, enteados e ascendentes acima de 70 anos. Além disso, filhos de sócios podem frequentar o clube até completarem 30 anos.

O processo de entrada é feito diretamente com o time de corretores do Beyond, que apresenta a disponibilidade de títulos e as opções de aquisição.

Segundo Oscar Segall, o Beyond The Club atrai principalmente famílias e casais em torno dos 45 anos, em um momento de maior estabilidade e, muitas vezes, construindo ou planejando formar uma família.

Beyond pode ir além de São Paulo

Por ora, o primeiro Beyond The Club está em São Paulo. Porém, a KSM Realty já vê potencial para levar o modelo a outros mercados. De acordo com Segall, ainda não há nada oficialmente definido para anunciar, mas o licenciamento da marca já existe e a empresa avalia novas oportunidades. “A ideia é, no momento certo, levar a marca para outras regiões dentro e fora do Brasil”, afirma.



Oscar Segall, CEO da KSM Realty e referência no mercado imobiliário brasileiro -Imagem: Divulgação