

CONSTRUÇÃO CIVIL

Caderno Especial do Jornal do Comércio | Porto Alegre, quinta-feira, 11 de dezembro de 2025



Mercado aquecido projeta 2026 positivo para a construção civil

Em ano de recuperação após as perdas causadas pelas enchentes de 2024, novas regras de financiamento se somam ao avanço nas discussões do Plano Diretor de Porto Alegre e à força do setor da construção no Litoral Norte

CONJUNTURA

Mercado aquecido
marca 2025 na
construção civil

Após destruição causada pela enchente do Guaíba, em maio de 2024, setor mostra recuperação e pujança em Porto Alegre

Ana Esteves, especial para o JC

Depois da destruição causada pela enchente do Guaíba, em maio de 2024, veio a pujança de um setor essencial num momento em que o que mais se precisa é reconstruir. Esse cenário se deve a uma série de fatores como a retomada do ritmo de lançamentos, no primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2024, o avanço das discussões do novo Plano Diretor da Capital e a relevância da construção civil, pois trata-se de uma atividade com grande capacidade de encadeamento econômico. "Soma-se a isso uma importante mudança regulatória: as novas regras do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e do Minha Casa, Minha Vida (MCMV) minimizaram parte dos efeitos negativos da alta de juros, ampliando a base de compradores elegíveis ao crédito e dando novo fôlego ao mercado", afirma o presidente do Sindicato das Indústrias da Construção do Rio Grande do Sul, (Sinduscon-RS), Claudio Teitelbaum.

A pesquisa Panorama do Mercado Imobiliário, realizada a partir de uma parceria entre o Sinduscon-RS, Alphaplan e Órulo, que exclui imóveis do Minha Casa, Minha Vida (MCMV), mostrou que, com

o teto do SFH passando de R\$ 1,5 milhão para R\$ 2,25 milhões, 594 unidades adicionais do estoque da Capital passam a se enquadrar no financiamento, um acréscimo de 20%, mobilizando R\$ 1,096 bilhão em Volume Geral de Vendas (VGV), 50% a mais do que antes das mudanças. Essa ampliação, somada ao aumento do limite financiável de 70% para 80% do valor do imóvel e ao uso do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) até o novo teto, impulsiona as vendas e fortalece a confiança do setor.

Um panorama por tipificação dos imóveis aponta que o desempenho de Porto Alegre em 2025 é marcado por dois movimentos: de um lado, o segmento de maior padrão segue puxando o VGV. De outro, o segmento econômico também começa a sinalizar crescimento, diante das condições favoráveis incentivadas por mudanças da política habitacional.

Mas, para Teitelbaum, a Capital tem muito a crescer: segundo um estudo recente elaborado por iniciativa do Conselho da Indústria da Construção (Consic) do Sistema Fiergs e Sindicatos, entre eles o Sinduscon-RS, desenvolvido pela Brain, em Porto Alegre apenas 17% das unidades lançadas são do Minha Casa, Minha Vida. "Acreditamos no potencial de crescimento deste segmento. Porém, há necessidade de ajustes urbanísticos que estimulem ainda mais a oferta de habitação acessível", avalia o presidente do Sinduscon-RS.



Novo modelo de crédito imobiliário

Confira como ficará o novo modelo para ampliar a oferta e o acesso ao crédito habitacional. A mudança beneficia principalmente as operações realizadas dentro das regras do Sistema Financeiro da Habitação (SFH), voltadas à classe média, o que deve expandir o investimento no setor de construção civil e gerar mais empregos.

Como era
65% dos depósitos da poupança precisavam ser aplicados pelos bancos em crédito imobiliário, 20% eram depositados compulsoriamente no Banco Central e 15% tinham livre aplicação.

Como ficou
A reforma permitirá uma elevação gradual para que 100% dos recursos provenientes dos saldos da poupança possam ser utilizados em crédito imobiliário. Quanto mais valores forem depositados na poupança, mais crédito será destinado ao financiamento de imóveis.

Aumento do valor máximo do imóvel financiado pelo SFH: de R\$ 1,5 milhão para R\$ 2,25 milhões

ÍNDICE

Entrevista Claudio Teitelbaum	página 3
Cyrela Goldshtein	página 6
Pavei Empreendimentos	página 7
Melnick	página 8
Edificações sustentáveis são aliadas da resiliência no meio urbano	página 9
A força imobiliária do Litoral Norte	página 10
Valorização em Capão, Xangri-Lá e Torres	página 12
Arrecadação do ITBI cresce em Xangri-Lá	página 13
Capão da Canoa: "um bairro" da Capital	página 13
A qualidade dos prédios de Torres	página 14
Tramandaí: performance é discreta, mas indicadores sobem	página 14
A força da construção civil em Passo Fundo	página 15

Expediente

Editor-chefe: Guilherme Kolling ■ Editores-executivos: Fernanda Crancio e Mauro Belo Schneider ■ Subeditor: Juliano Tatsch
Reportagem: Ana Esteves, Ana Stobbe e Loraine Luz ■ Colunista: Bruna Suptitz ■ Diagramação: Gustavo Van Ondheusden e Ingrid Müller

ENTREVISTA

Ano foi positivo para setor da construção, diz Teitelbaum

Presidente do Sinduscon-RS destaca o perfil dos consumidores que mais têm investido no mercado imobiliário

Ana Esteves, especial para o JC

Nesta entrevista ao Jornal do Comércio, o presidente do Sinduscon-RS, Claudio Teitelbaum, fala sobre os fatores que têm mantido aquecido o setor da construção civil em Porto Alegre, destaca o perfil dos consumidores que mais têm investido no mercado imobiliário e aponta os principais desafios enfrentados em 2025 e a expectativa para 2026.

Jornal do Comércio - Em 2025, o mercado da construção civil em Porto Alegre tem mostrado sinais de aquecimento. Quais fatores o senhor acredita que têm impulsionado esse movimento positivo?

Claudio Teitelbaum - O aquecimento do mercado em Porto Alegre em 2025 decorre de uma convergência de elementos: a retomada do ritmo de lançamentos no primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2024, o avanço das discussões do novo Plano Diretor e a relevância estrutural da construção civil, pois estamos falando de uma atividade com grande capacidade de encadeamento econômico, capaz de gerar empregos de forma imediata e a longo prazo, impostos e movimentação financeira. Soma-se a isso uma importante mudança regulatória: as novas regras do SFH e do MCMV minimizaram parte dos efeitos negativos da alta de juros, ampliando a base de compradores elegíveis ao crédito e dando novo fôlego ao mercado.

JC - A cidade tem registrado um crescimento no número de lançamentos imobiliários nos últimos meses. Existe algum segmento específico, como o de imóveis de alto padrão ou empreendimentos populares, que tenha se destacado mais neste cenário?

Teitelbaum - O desempenho de Porto Alegre em 2025 é marcado por dois movimentos simultâneos. De um lado, o segmento de maior padrão segue puxando o VGV, mantendo a Capital entre os polos mais relevantes da Região Sul em lançamentos de luxo e superluxo. De outro, o segmento econômico também começa a sinalizar



Claudio Teitelbaum, do Sinduscon-RS, acredita que maior avanço de 2025 foi a consolidação de uma cultura de inovação

crescimento, diante das condições favoráveis incentivadas por mudanças da política habitacional já mencionadas acima, que aumentaram limites de renda das famílias contempladas e o valor dos imóveis enquadrados, abrindo acesso para uma fatia maior da população. Mas a Capital tem muito a crescer. Segundo estudo recente elaborado por iniciativa do Conselho da Indústria da Construção (Consic) do Sistema Fiergs e Sindicatos, entre eles o Sinduscon-RS, desenvolvido pela Brain, em Porto Alegre apenas 17% das unidades lançadas são do Minha Casa Minha Vida. Acreditamos no potencial de crescimento deste segmento. Porém, há necessidade de ajustes urbanísticos que estimulem ainda mais a oferta de habitação acessível.

JC - O mercado de construção civil está sendo impactado por questões externas, como as mudanças nas taxas de juros ou políticas econômicas, ou o aquecimento atual é mais fruto de um dinamismo local?

Teitelbaum - Há influência de ambos. No cenário nacional, juros, crédito imobiliário e incertezas fiscais freiam o ritmo de vendas e lançamentos. Porém, Porto Alegre tem fatores próprios que impulsionam o mercado: as perspectivas do novo Plano Diretor, com foco em conceitos mais atuais e sustentáveis de urbanização, promovendo debates sobre densidade e uso do solo e fortalecendo o papel da construção civil na transformação das cidades; e a reorganização urbana pós-eventos climáticos, com avanços em

infraestrutura e mobilidade.

JC - Como o Sinduscon-RS avalia o desempenho da construção civil em Porto Alegre ao longo de 2025? O setor conseguiu superar as expectativas ou ainda enfrenta desafios remanescentes dos últimos anos?

Teitelbaum - O ano apresenta resultados positivos, com Porto Alegre recuperando ritmo, aumentando lançamentos e reforçando seu papel como mercado relevante na Região Sul. O setor se beneficia do forte encadeamento econômico, gerando empregos e impostos em toda a cadeia produtiva. Contudo, apesar do desempenho favorável, o Sinduscon-RS observa desafios persistentes, como as ainda elevadas taxas de juros, a falta de financiamento à produção, o aumento de custos históricos desde a pandemia ainda não repassados ao mercado, a falta de mão de obra e o ritmo lento da industrialização no setor, entre outros.

JC - O que pode ser destacado como o principal avanço do setor em 2025 em comparação aos anos anteriores? Houve evolução na adoção de novas tecnologias ou práticas sustentáveis nas obras?

Teitelbaum - O principal avanço é a consolidação de uma cultura de inovação e industrialização, mesmo aquém do desejado, em parte pela falta de estímulos legais que acelerem a adoção de novas tecnologias pelo mercado, ainda enfrentando obstáculos como normas técnicas defasadas ou inexistentes e os elevados custos de novos sistemas construtivos em comparação com

os convencionais. A incorporação de tecnologias, o fortalecimento das práticas sustentáveis e a modernização dos processos construtivos podem contribuir significativamente para elevar o padrão de qualidade dos imóveis e aumentar a produtividade do setor.

JC - Com relação a 2026, quais são as principais perspectivas para o mercado da construção civil em Porto Alegre? O senhor acredita que o setor seguirá em alta ou veremos uma desaceleração devido a fatores econômicos ou políticos?

Teitelbaum - As perspectivas são positivas, mas moderadas. O setor pode manter-se aquecido caso Porto Alegre avance em segurança jurídica, crédito imobiliário, formação profissional e modernização da legislação urbanística. O novo Plano Diretor será decisivo, principalmente para resolver a produção de habitação de interesse social. No entanto, fatores macroeconômicos — como juros, política

fiscal e a implementação da reforma tributária — podem influenciar negativamente o ritmo de investimentos. Se forem bem conduzidos, 2026 tem potencial para ser um ano de retomada sólida.

JC - A expansão de bairros periféricos ou o desenvolvimento de novos polos econômicos em Porto Alegre poderá impactar a construção civil de alguma forma significativa nos próximos anos? Quais áreas da cidade o Sinduscon vê com maior potencial de crescimento?

Teitelbaum - Sim. As novas regras de habitação de interesse social resultaram em um incremento de lançamentos na Região Metropolitana de Porto Alegre, por exemplo. Esse movimento redistribuiu oportunidades e cria novos polos residenciais e econômicos. Mas, nesse contexto, torna-se importante um trabalho de estudo para diversificar a vocação econômica dos municípios, investir em equipamentos urbanos para que as habitações fiquem próximas das oportunidades de emprego, de lazer e serviços. Um conceito muito defendido pelo Sinduscon-RS, baseado em estudos técnicos, que interferem positivamente em qualidade de vida e meio ambiente.

JC - Quais ações o Sinduscon-RS está tomando para fomentar a compra de imóveis novos em Porto Alegre, especialmente em um cenário de incertezas econômicas e juros altos?

Teitelbaum - O Sinduscon-RS atua em várias frentes: apoio e participação ativa na construção do novo Plano Diretor; defesa de instrumentos urbanísticos que estimulem adensamento habitacional equilibrado; diálogo com o poder público para aprimorar o licenciamento e a previsibilidade regulatória; estímulo à inovação e modernização da cadeia produtiva; e ações voltadas à formação profissional e à ampliação da mão de obra qualificada. Ressalta-se também a promoção de campanhas que demonstrem os benefícios sociais e econômicos do imóvel novo. Exemplo disso é a campanha "Imóvel Zero. Essa é a Chave", que reforça a importância do imóvel novo e incentiva a decisão de compra. A campanha evidencia três pilares (rentabilidade, inovação construtiva e oportunidade de mercado) e chega em um momento extremamente oportuno, com a flexibilização da política habitacional (MCMV e SFH).



O setor se beneficia do forte encadeamento econômico, gerando empregos e impostos em toda a cadeia produtiva

THE PARK

inspired BY DROR

PRONTO PARA MORAR

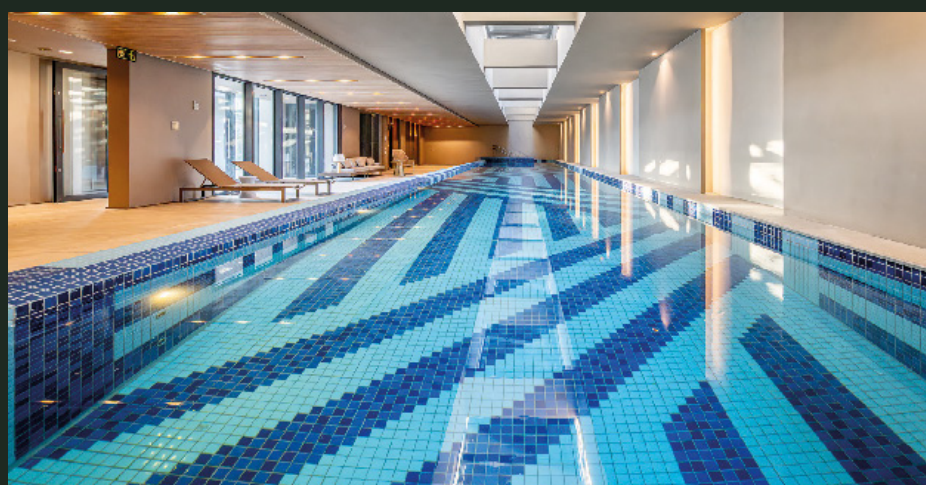


CONDOMÍNIO CLUBE
A 5 MINUTOS DO PARCÃO

APTOS DE 3 SUÍTES | 141M² A 220M²

LOCALIZAÇÃO PRIVILEGIADA, AO LADO DO ZAFFARI DA CABRAL.

COLÉGIO ISRAELITA BRASILEIRO | COLÉGIO LEONARDO DA VINCI
COLÉGIO METODISTA AMERICANO COMPLEXO SANTA CASA | HOSPITAL DE CLÍNICAS
HOSPITAL MOINHOS DE VENTO | INSTITUTO DE CARDIOLOGIA



INFRAESTRUTURA DE LAZER PARA TODA A FAMÍLIA

ACQUA E TREEHOUSE PLAYGROUND, BRINQUEDOTECA, ESPAÇO GOURMET ART E NATURE, FITNESS, PISCINA ADULTO E INFANTIL, PISCINA COBERTA AQUECIDA, POOL HOUSE, QUADRA DE TÊNIS DE SAIBRO, QUADRA ESPORTIVA, ROOFTOPS LOUNGES, SALA DE JOGOS E SALÃO DE FESTAS.



CYRELA.COM.BR
3092.8600

PRONTO PARA MORAR

RUA CEL. PAULINO TEIXEIRA, 190
JUNTO AO PARCÃO, RIO BRANCO



MERCADO

Expectativa de queda na Selic deve aquecer mercado imobiliário, diz Putinato

Cyrela tem cinco lançamentos e diversos projetos em execução

Ana Esteves, especial para o JC

Para muitas pessoas, conquistar a casa própria representa uma forma de garantir estabilidade e segurança, seja para morar ou como patrimônio de longo prazo. Mesmo em períodos de oscilação econômica, o imóvel se mantém como um ativo resiliente, que tende a se valorizar após momentos de turbulência. Esse comportamento mantém otimista o setor da construção civil, que acredita na recuperação e no crescimento sustentado do mercado imobiliário.

"Embora o mercado tenha passado por momentos de incertezas, entendemos que ele é cíclico. Hoje, a Selic se mantém alta, mas com forte expectativa de queda, algo que deve estimular o financiamento imobiliário e ampliar a capacidade de

compra", afirma o CEO da Cyrela Goldsztein, Rodrigo Putinato.

O executivo afirma que 2025 foi um ano marcado por lançamentos alinhados às demandas de investidores e consumidores finais e que a empresa vem atuando em nichos que seguem performando bem, como os empreendimentos de altíssimo luxo, com metragens amplas, e os produtos compactos em localizações estratégicas, que oferecem excelente potencial de rentabilidade para quem busca imóveis para locação.

"Nosso foco é desenvolver soluções imobiliárias que conectem morar, trabalhar e investir, sempre em localizações estratégicas de Porto Alegre e com isso atrair a atenção dos compradores, em um cenário cada vez mais competitivo", diz Putinato. Esses locais incluem áreas nobres ou regiões com alta demanda e forte potencial de crescimento que devem ser combinados à questão arquitetônica dos empreendimentos, alinhada a tendências contemporâneas.



CEO da Cyrela Goldsztein, Rodrigo Putinato destaca que foco da incorporadora é desenvolver soluções imobiliárias

A Cyrela teve cinco lançamentos em 2025. A construtora celebra o sucesso de vendas de dois empreendimentos que reforçam a tendência dos espaços compactos, funcionais e estrategicamente localizados, que alcançaram 100% de comercialização: o Castro, 700 e

o 24/SE7E Studios, que juntos somam um Valor Geral de Vendas (VGV) de quase R\$ 150 milhões. O desempenho positivo se estende a outros projetos de destaque, como os residenciais de alto padrão Legacy powered by Porsche Consulting e o Félix Moinhos, ambos no Moinhos de Vento. Este último já teve 93% de suas unidades comercializadas, com um VGV estimado em mais de R\$ 120 milhões. Encerrando o ciclo de lançamentos de 2025, a Cyrela Goldsztein anunciou o Skyline Menino Deus, uma torre de 16 andares com apartamentos studio, que tem como meta de vendas R\$ 130 milhões e previsão de entrega para dezembro de 2028.

Um dos diferenciais da Cyrela inclui projetos arquitetônicos que procuram integrar novas edificações com patrimônio histórico, tendência que tem se consolidado de forma importante no mercado imobiliário. "No Félix Moinhos, lançado em 2025, preservaremos uma casa de 1950 no coração do bairro. Totalmente restaurado, o imóvel dará lugar ao salão de festas do empreendimento e também a uma loja aberta ao público, criando um ponto de convivência que reforça o diálogo entre o empreendimento e a região

onde está", revela o CEO.

O executivo acrescenta que projetos com essas características refletem a necessidade de preservar ícones arquitetônicos não só como forma de render tributo ao passado, mas também de gerar valor para a vizinhança, ampliando a atratividade do produto e enriquecendo a paisagem urbana.



Maquete eletrônica mostra como será o Félix Moinhos, que irá preservar casa da década de 1950

Cyrela Goldsztein

Data de fundação: 1962, em São Paulo

Projetos em andamento

em Porto Alegre: Skyglass Parque Moinhos, Nova Olaria, 24/SE7E, Arbo, Vista Menino Deus, Eredità Moinhos, Vista Nova Carlos Gomes, Vista Praia de Belas, Castro, 700 powered by Porsche Consulting.

Entregues em 2025:

The Park Inspired by Dror, Boa Vista Country Club, Garden Haus, Tree Haus, Connect João Wallig.

Lançados em 2025:

Castro, 700 powered by Porsche Consulting, 24/SE7E, Legacy powered by Porsche Consulting, Félix Moinhos e Skyline Menino Deus.

MERCADO

Rodrigo Pavei destaca mudanças no financiamento

As discussões sobre o novo Plano Diretor de Porto Alegre, a mudança nas regras de financiamento e o aumento de novos empreendimentos na cidade fazem com que o mercado imobiliário da Capital permaneça aquecido em 2025. A opinião é do CEO da Pavei, Rodrigo Pavei, que destaca a importância do setor da construção civil nesse cenário.

"O ritmo de lançamentos voltou com força e o setor é um motor da economia local, pois gera muitos empregos rapidamente e a longo prazo, movimenta dinheiro e gera impostos", afirma. As novas normas para o SFH (Sistema Financeiro da Habitação) e o MCMV (Minha Casa Minha Vida) reduziram o impacto negativo dos juros altos, permitindo que mais pessoas consigam crédito para

comprar a casa própria. O teto de valor para imóveis que podem usar o financiamento SFH (fora do MCMV) subiu de R\$ 1,5 milhão para R\$ 2,25 milhões.

Entre os lançamentos mais recentes da empresa, Pavei destaca o Mural Bom Fim, o Start Bom Fim e o Flight, ainda em fase de pré-lançamento. "Os 3 empreendimentos são de unidades compactas, (studios 1 e 2 dormitórios), uma tendência atual do mercado imobiliário, porém estão localizados em bairros onde realmente essa tendência faz sentido, alinhada ao caráter da região, motivo pelo qual houve um grande sucesso de vendas em ambos: o primeiro 90% comercializado em 90 dias e o segundo 89% em 27 dias", afirma.

Entre os destaques desses empreendimentos, o CEO apon-

ta a localização privilegiada que permite mobilidade de locomoção para qualquer local da cidade, além da disponibilidade de conveniências e serviços (walkability), hospitais, univer-

sidade, parques. Além da localização, apartamentos compactos precisam oferecer uma infraestrutura completa, pensada para o estilo de vida do usuário. O público majoritariamente jovem, que estuda e/ou trabalha fora, não tem carro, dispõe de pouco tempo para ir ao supermercado, valoriza estar com amigos e cuida da saúde.

Por isso, itens como bicicletário, espaço de coworking, lavanderia coletiva, minimarket e lockers para delivery, além de churrasqueiras, academia e lounge externo no rooftop, não são apenas opção, eles precisam fazer parte de empreendimentos deste perfil.

Em um mercado competitivo, as empresas têm buscado diferenciais. No caso da Pavei, segundo o executivo, além do quesito localização dos imóveis

está o conceito de planta eficiente. "As unidades são concebidas de forma a atender todas as necessidades do usuário na menor metragem quadrada possível de forma eficiente", explica Pavei.

A empresa trabalha ainda com o conceito de arquitetura que valoriza a experiência, com linhas modernas, que privilegie a luz natural, integração dos espaços e harmonia estética, que traduzam o estilo de vida de quem vai morar nele: é moderno, descolado, colorido, priorizando a funcionalidade. "A moradia, para este público, não é mais só moradia: é conveniência, amenidades, a qualidade de morar na melhor localização para um determinado momento de vida. E a Pavei entende e prioriza esses diferenciais", completa.

Pavei

- Data de fundação: 1983
- Início da operação em Porto Alegre: 2000
- Projetos em andamento em Porto Alegre: Mural Bom Fim, Miro Smart Life, Start Bom Fim, entre outros.
- Entregues em 2025: Ben Smart Life, Sonnen, Garden Vile, entre outros.
- Lançados em 2025: Flight, entre outros.

Com logística inteligente e portfólio amplo, Plenobras eleva o padrão de eficiência para construtoras gaúchas

A necessidade de reduzir custos, acelerar cronogramas e garantir precisão técnica tornou o fornecimento de materiais um ponto crítico na construção civil. Nesse cenário, a Plenobras consolidou-se como uma das principais parceiras das construtoras do Rio Grande do Sul. A empresa atua como distribuidora especializada em soluções elétricas e hidráulicas e estruturou um modelo de atendimento que combina previsibilidade, escala e consultoria técnica personalizada. O resultado é um apoio direto à produtividade dos canteiros e à assertividade das decisões de compra.

O diretor comercial Leonardo Salles explica que a empresa cresceu acompanhando a profissionalização do setor. As obras se tornaram mais en-

xutas e as construtoras não querem mais manter grandes almoxarifados, pois isso gera custos, riscos e retrabalhos. Segundo ele, a Plenobras assumiu o papel de suporte externo, garantindo disponibilidade de estoque, qualidade e entregas sincronizadas com o cronograma, além de orientar equipes de obra em especificações e alternativas de aplicação.

A estratégia inclui uma curadoria criteriosa de fornecedores e a ampliação contínua do portfólio. Atualmente, a empresa conta com mais de 30 mil itens ativos, sempre selecionados de acordo com o comportamento real da demanda.

O gerente comercial Isac Cabral destaca o monitoramento contínuo das demandas do mercado. Segundo ele, a

proposta é centralizar as compras das construtoras em um único fornecedor, reduzindo a necessidade de gerir diversos parceiros. Além disso, a empresa conta com um pós-venda ágil e eficiente na resolução de qualquer inconsistência.

A logística é um dos pontos mais valorizados pelas construtoras. Com frota própria e rotas estendidas, a empresa realiza entregas em até 24 horas para todo o Estado. Leonardo ressaltou que este é um compromisso inegociável. Quando a construtora realiza a compra, precisa ter a certeza de que o material estará na obra no dia seguinte. Essa segurança sustenta a confiança construída ao longo dos anos.

A relação próxima com os fabricantes também fortalece a competitividade. A Pleno-



Atuação consultiva e entregas rápidas garantem eficiência e previsibilidade às obras do RS

bras negocia volumes expressivos e mantém condições comerciais estáveis, mesmo em períodos de forte oscilação de preços. Isac enfatiza que todos os acordos que garantem volume aos fabricantes são cumpridos integralmente, fator que reforça a credibilidade junto aos parceiros e viabiliza preços mais competitivos ao cliente final.

A combinação entre tecnologia, dados de consumo, logística eficiente e suporte técnico transformou a empresa em um parceiro estratégico para incorporadoras e construtoras. Leonardo resu-

me essa atuação como a entrega de tranquilidade e competitividade, destacando que a construtora precisa concentrar sua energia no andamento da obra e não pode tolerar riscos de abastecimento.

Com investimentos robustos após as enchentes de 2024 e previsão de crescimento de aproximadamente 40% neste ano, a Plenobras reafirma sua posição de liderança e relevância no ecossistema da construção civil gaúcha, reforçando sua atuação como parceira estratégica de obras que exigem velocidade, confiabilidade e precisão.

Conteúdo produzido pelo

Núcleo-i

para Plenobras

Conteúdo multimídia patrocinado

Plenobras/Divulgação/JC

MERCADO

Segmento de imóveis de alto luxo está aquecido no RS

Com 55 anos de história, a Melnick está redesenhando sua estrutura empresarial

Ana Esteves, especial para o JC

O cenário de alta dos juros tem impactado de forma importante o setor da construção civil, especialmente na faixa de comercialização que envolve a classe média. "A curva de juros se mantém alta, resiliente por um tempo mais prolongado do que se imaginava. E quem não tem poupança, ou acesso a programas de financiamento, precisa parcelar e os juros são danosos", explica o CEO da Melnick, Juliano Melnick. Por outro lado, existem dois segmentos que estão mais ativos no setor da construção civil: o de alto luxo e o da população de baixa renda, que acessa o programa federal Minha Casa, Minha Vida.

"Nesse segmento, atuamos através da Open, que está crescendo bastante do ano passado para cá, praticamente triplicando de tamanho, pelos programas federais e estaduais de subsídios para compra da casa própria", afirma Melnick.

No extremo oposto, a de-



Juliano Melnick salienta também a força de loteamentos e o crescimento de projetos voltados ao público de baixa renda

manda por imóveis classificados como alto luxo, também tem se mantido aquecida com preços muito crescentes, o metro quadrado valorizado, mesmo nesse momento de juros altos. "É o mercado em que as famílias têm mais poupança e, portanto, pagam a totalidade ou muito próximo da totalidade do valor do imóvel, durante a obra. Logo, tomam muito pouco financia-

mento ou, muitas vezes nem tomam e não se expõe aos juros altos", explica o CEO.

Segundo o executivo, o mercado dos loteamentos também tem se mantido aquecido, o que é observado desde a pandemia de Covid-19, momento em que as pessoas buscavam locais para morar com espaços mais abertos para compensar a necessidade de confinamento. "É um movi-

mento que deu um salto naquele momento, pois foi o refúgio das pessoas naquela época do isolamento e depois ele se manteve", conta. Outra vantagem dessa modalidade, segundo o executivo, é a possibilidade de fazer um investimento menor, na compra do lote, e depois ir fazendo a obra da casa aos poucos, sem a necessidade de desembolsar valores altos de uma só vez.

O segmento de investimento, cujo foco são as unidades mais compactas, voltadas para quem compra uma unidade para depois locá-la, também segue aquecido nos últimos anos. Segundo Melnick, antes da pandemia, as pessoas buscavam mais imóveis comerciais como fonte de investimento, mas depois, com a permanência de novas dinâmicas de trabalho, como o home office e o coworking, o cenário mudou e houve incremento na busca por apartamentos.

Com 55 anos de história, a Melnick está redesenhando sua estrutura empresarial e, a partir de 2026, passará a operar como um grupo composto por diversas unidades especializadas: Melnick Incorporadora, dedicada ao desenvolvimento de empreendimentos residenciais e comerciais de médio e alto padrão na Região Metropolitana de Porto Alegre; Melnick Urbanizadora, em parceria com a Arcádia Urbanismo, que é líder no segmento de urbanização e loteamentos no Rio Grande do

Sul; Melnick Partners & Consulting, focada em projetos colaborativos com outras construtoras, abrangendo os três estados do Sul do Brasil e São Paulo, e a nova empresa do grupo que foi apresentada ao mercado em novembro, a Open Construtora.

Entre os lançamentos da Melnick, ele destaca o Square Garden, localizado no terreno de um hectare, que abrigava o antigo Ginásio da Brigada Militar e que terá atrações como um foodhall no térreo. "O grande destaque para mim é esse empreendimento de uso misto com três atividades bem definidas: food hall, duas torres, uma residencial mais família e uma outra torre com unidades mais compactas e de investimento".

Em 2025, a empresa terá entre seis e sete entregas, entre elas um empreendimento em Canoas com um projeto de duas grandes glebas: uma de três condomínios e outra de cinco condomínios. "Nos próximos meses vamos entregar a primeira parte que são três condomínios que dividem um único clube", antecipa Melnick. A empresa destaca o empreendimento Arbo, em Santa Maria, imóveis compactos na Cidade Baixa, em Porto Alegre, a terceira fase do Open Canoas e o Open Protásio, do Minha Casa Minha Vida, além de outro projeto de altíssimo padrão no Country Club.



Maquete eletrônica mostra como será o Melnick Square Garden, na área do antigo ginásio da Brigada Militar

Melnick

Data de fundação: 1970, em Porto Alegre

Início da operação em Porto Alegre: 1970 com Melco. Em 1992, é transformada em Melnick

Entregues em 2025: Arte Country, Seen Boa Vista, Open Canoas (fase 3), GO Cidade Baixa, Arbo Village Park.

Entregas previstas: The Garden (fases 1, 2 e 3).

Lançados em 2025: Gama 1375, High Garden Iguatemi, GO Home Design, Open Major (fase 1). Lançamentos previstos: Square Garden (fase 1), Seen Três Figueiras (Melnick), Open Major (fase 2) e Open Major (fase 3).



Pensar a cidade

Bruna Suptitz

contato@pensaracidade.com

Edificações sustentáveis são aliadas da resiliência no meio urbano

Mudanças construtivas são parte da resposta a fenômenos climáticos que afetam as cidades

Eventos climáticos extremos, mais intensos e mais frequentes são desafios para as cidades, que não foram planejadas para lidar com chuvas em excesso, ventania ou longos períodos de seca. Problemas de infraestrutura já existentes saltam aos olhos diante dos impactos locais que a mudança climática global impõe.

Esse debate não é novidade nem para gestores públicos, nem para o setor produtivo, mas tem ganhado espaço na mídia e na opinião pública do Rio Grande do Sul diante de repetidas tragédias vivenciadas em curtos espaços de tempo. Para exemplificar, basta lembrarmos dos episódios de enchentes entre 2023 e 2024, ambas consideradas históricas, com menos de seis meses de intervalo.

Implementar ações de resiliência no meio urbano, sendo este um espaço forjado pelo ser humano, implica repensar as formas de convivência, os deslocamentos e as construções. Nestes e em ou-

tros contextos é possível - e necessário - adaptar as estruturas e mitigar os impactos causados pelo meio urbano à natureza e ao clima.

Em publicação do início da década, o Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente (Pnuma) aponta que "já estamos sentindo pressão sobre as condições de vida e um aumento nos danos aos bens e no valor dos bens devido a eventos climáticos extremos". Assim, os impactos das mudanças climáticas - elevação do nível do mar, ondas de calor, secas, inundações e ciclones -, "afetarão cada vez mais o ambiente construído e, por sua vez, a sociedade como um todo".

O documento "Um guia prático para edifícios e comunidades resilientes às mudanças climáticas", do Pnuma, sustenta que mitigação e adaptação precisam ser buscadas ativamente para enfrentar e responder às ameaças atuais e futuras. Para isso, "preparar o setor da construção civil para o futuro deve ser um elemento central da resiliência das construções e da mitigação das emissões de gases de efeito estufa".



Uso de recursos regionais e pouco processados estão entre as recomendações

Incentivos e certificação

Os governos municipais possuem grande potencial de atuação na temática das construções sustentáveis ao induzir e fomentar boas práticas por meio de incentivos tributários e da legislação urbanística. Em Porto Alegre, o Programa de Premiação e Certificação em Sustentabilidade Ambiental reconhece empreendimentos que adotam medidas que contribuem para a redução dos impactos negativos ao meio ambiente.

O entendimento do poder público é que a adesão "contribuirá significativamente para a melhoria das condições ambientais da cidade e à redução das emissões de gases de efeito estufa". O selo de sustentabilidade do município também poderá render ao empreendedor desconto no IPTU e

outros incentivos urbanísticos quando a adesão ocorrer durante o período de construção.

Em nível nacional e internacional, certificações ambientais cumprem o papel de situar as construções junto ao rol mundial de edificações sustentáveis, reconhecidas e premiadas. Para receber os selos, o imóvel, edifício ou condomínio precisam atender aos requisitos das empresas certificadoras.

Exemplo consolidado no País é o Greenbuilding Council Brasil, que busca "transformar a indústria da construção civil e cultura da sociedade em direção à sustentabilidade, utilizando as forças de mercado para construir e operar edificações e comunidades de forma integrada".

Adequação de materiais

Otimizar o consumo de materiais e energia e reduzir os resíduos gerados na obra são parte da contribuição que o setor da construção pode dar para minimizar seu impacto. O Ministério do Meio Ambiente e Mudança do Clima, recomenda para a criação de cidades sustentáveis:

- ▶ mudança dos conceitos da arquitetura convencional na direção de projetos flexíveis com possibilidade de readequação para futuras mudanças de uso e atendimento de novas necessidades, reduzindo as demolições.
- ▶ utilização de materiais disponíveis no local, pouco processados, não tóxicos e recicláveis.
- ▶ redução do uso de materiais com alto impacto ambiental.

- ▶ adaptação à topografia, com redução da movimentação de terra e preservação de espécies nativas.
- ▶ adequação do projeto ao clima do local, minimizando o consumo de energia e otimizando as condições de ventilação, iluminação e aquecimento naturais.
- ▶ priorizar soluções que potencializem o uso racional de energia ou de energias renováveis.
- ▶ gestão ecológica da água, com coleta e uso de águas pluviais.
- ▶ utilização de coberturas verdes.
- ▶ buscar orientação solar adequada.
- ▶ redução dos resíduos da construção com modulação de componentes para diminuir perdas e especificações que permitam a reutilização de materiais.

Conceitos

Os desastres naturais resultam do impacto de fenômenos naturais extremos ou intensos que ocorrem sobre um sistema social, como as cidades ou comunidades rurais consolidadas. O resultado já é conhecido: perdas humanas, danos materiais e prejuízos econômicos que muitas vezes excedem a capacidade da comunidade atingida em conviver com o impacto. Neste contexto, adaptar estruturas existentes ou novas ao contexto climático e buscar a mitigação dos seus efeitos são caminhos para alcançar a resiliência.

Adaptação

A adaptação à mudança do clima é o processo de ajuste de sistemas naturais e humanos ao comportamento do clima no presente e no futuro e seus efeitos. A adaptação busca reduzir e evitar potenciais danos e explorar oportunidades apresentadas pela nova condição do clima. Por isso, desempenha papel fundamental na redução da exposição e da vulnerabilidade aos impactos do aquecimento global.

Mitigação

A mitigação consiste na redução das emissões de gases de efeito estufa (GEE), que são responsáveis pelo aquecimento global e pela alteração dos padrões climáticos do planeta. É o principal caminho indicado pela ciência para frear o avanço desse processo e evitar impactos ainda mais graves no futuro.

Resiliência

O termo "resiliência" é usado em diversas áreas e pode ter uma variedade de definições dependendo do enquadramento.

No setor da construção, resiliência é a capacidade de um edifício atender às necessidades dos ocupantes e proporcionar um uso seguro, estável e confortável em resposta às condições externas em constante mudança.

Nas cidades, resiliência é a capacidade que o espaço urbano tem de lidar com desastres, recuperar sua infraestrutura e se preparar para futuros eventos extremos.

REPORTAGEM ESPECIAL

Força imobiliária impulsiona construção no Litoral Norte

Em 2024, o volume de vendas de imóveis na região atingiu um recorde histórico de mais de R\$ 6 bilhões, segundo dados do ITBI

Loraine Luz

Motor da construção civil no Litoral Norte gaúcho, o mercado imobiliário chega ao fim de 2025 com vigor, maturidade e valorização de sobra. Representantes do setor reafirmam a solidez graças à força econômica dos lançamentos imobiliários, em continuidade aos excelentes resultados do ano passado, quando a região assumiu o posto de segundo maior mercado de imóveis do Estado, ficando atrás apenas da Região Metropolitana. Em 2024, o volume de vendas de imóveis atingiu um recorde histórico de mais de R\$ 6 bilhões, segundo dados do ITBI (Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis), superando em 20% o ano anterior.

"Economicamente, o mercado da região tende a ganhar escala com novos investimentos em infraestrutura e aumento da base consumidora local. Enquanto outras regiões sofrem retrações, o Litoral Norte segue absorvendo novos empreendimentos. Mesmo com queda pontual de unidades lançadas no primeiro semestre de 2025 (48% frente ao mesmo período de 2024), o VGV acumulado é expressivo (R\$ 948 milhões no semestre), evidenciando a prefe-

rência do mercado por produtos de maior valor e menor risco", analisa Rafael Goellner Garcia, vice-presidente do Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS) e vice-coordenador do Conselho da Indústria da Construção (Consic) da Fiergs.

Os dados citados por ele estão em estudo assinado pela Brain Inteligência Estratégica e apresentado no final de novembro pelo Sinduscon-RS em parceria com o Consic, envolvendo 11 regiões do Estado, além de um censo da Região Sul do País. Garcia destaca em especial a oferta relevante de empreendimentos verticais (2.577 unidades em estoque), com preço médio de R\$ 16,3 mil/m². O panorama detalhado dos lançamentos, das vendas, dos preços e da composição da oferta no primeiro semestre do ano mostra que o Litoral Norte está entre os mercados mais caros do Sul do País, com um estoque muito voltado a médio e alto padrão e com tíquete médio elevado. Para representar o Litoral Norte, foram considerados os mercados das cidades de Torres, Capão da Canoa, Xangri-Lá e Tramandaí.

"Do ponto de vista econômico, o Litoral Norte consolida uma janela de investimentos imobiliários com alto efeito multiplicador, movimentando uma cadeia produtiva que compreende mais de 90 outros segmentos econômicos e atraindo capital privado novo para a região", complementa Garcia. Renan Martinello, à frente do escritório regional Litoral Norte do Sinduscon-RS, projeta evolução para 2025 em

comparação a 2024: "A gente deve ter um aumento em torno de 20% a 23% em relação a todo 2024."

Para o CEO da Brain, Fábio Tadeu Araújo, a região tem uma característica especial: misturar apartamentos com loteamentos de uma maneira quase que equivalente, com participação significativa no mercado imobiliário. De acordo com ele, a Brain identificou forte alta de 2022 para 2023, tanto em lotes quanto apartamentos, com mais peso para esses últimos, que voltaram a performar bem na comparação 2023 para 2024. Araújo observa ainda que o principal momento de venda de lotes e de apartamentos acontece em novembro, dezembro e janeiro, o que torna o segundo semestre mais significativo para o mercado imobiliário.

O cerne da vitalidade imobiliária do Litoral Norte está no eixo Capão-Xangri-Lá, apoiado por Torres, que tem contribuições significativas sob o prisma do alto padrão de empreendimentos verticais. É por isso que agosto de 2023 pode ser considerado um ponto de virada para a região. Em agosto daquele ano, um acordo homologado na Justiça Federal fez com que a prefeitura de Capão da Canoa pudesse voltar a emitir alvarás para a construção de novas edificações, verticais ou horizontais. A suspensão estava em vigor desde dezembro de 2018, resultante de uma ação civil pública movida por conta da insuficiência dos sistemas de tratamento de esgoto. Até então as únicas obras em andamento diziam respeito a licenças anterio-

res. "Em função disso, 2023 foi um ano muito positivo, e essa liberação está mostrando os resultados agora", pontua Martinello. "Com o fim do embargo, muitos projetos foram destravados na região e tivemos o início de obras fundamentais pela Corsan", observa, referindo-se às melhorias na infraestrutura de tratamento de esgoto.

O fluxo de pessoas para o Litoral Norte desde a pandemia é mais um componente que mantém o mercado ativo. Segundo o IBGE, o Litoral Norte lidera o crescimento populacional do Estado: alta de quase 26% entre os censos de 2010 e 2022, enquanto que o Estado como um todo cresceu pouco menos de 2%.

Segundo Juliano Florczak Almeida, chefe da Seção de Informação e Pesquisa da Fundação Gaúcha de Trabalho e Ação Social (FGTAS), o mercado de trabalho da construção civil na região mantém um padrão consistente desde 2021: saldo positivo de contratações entre julho e outubro, seguido por quedas nos dois últimos meses do ano.

De janeiro a outubro de 2025, houve alta de contratações de mais 18% em relação a igual período do ano passado. O desligamento também aumentou, mas em grau menor, de 5%. Almeida destaca ainda um avanço de 8% sobre o estoque de dezembro de 2024. No mesmo período, o comércio fechou 7% dos vínculos. "O padrão se repete: saldo positivo de meio de ano e queda em novembro e dezembro. E, ano após ano, a construção tem sido o

segmento com maior crescimento relativo nos primeiros 10 meses do ano, conclui.

Para o representante da Fiergs, a participação do Litoral Norte no valor geral de vendas (VGV), em 2024, reflete a migração de renda e patrimônio das regiões metropolitanas para produtos de maior valor agregado, gerando emprego, consumo e arrecadação. "Esse movimento reforça a região como ativo estratégico no portfólio econômico do Rio Grande do Sul, com tendência de crescimento mesmo em um ambiente macroeconômico desafiador", analisa Garcia. Mesmo que 2025 não repita os números extraordinários de 2024, a tendência é manter um patamar saudável e atrativo. Entre os desafios que a região apresenta, ele destaca a necessidade de planejamento urbano, integração público-privada e foco em sustentabilidade: "Quando saneamento, mobilidade, preservação ambiental e capacitação profissional caminham juntos, transformamos o ciclo atual em desenvolvimento de longo prazo, com impacto positivo social e econômico".

Para o representante do Sinduscon-RS na região, eventuais críticas a projetos com base em receios de prejuízos ambientais não têm fundamentação: "Somos muito cobrados pelos órgãos competentes. Assim que a questão do saneamento estiver operando a pleno, o Litoral Norte será referência nacional. É um orgulho para nós. Só critica quem não conhece o processo", garante Martinello.

O perfil do mercado imobiliário do Litoral Norte gaúcho

A seguir, o que revela sobre o Litoral Norte um estudo sobre o mercado imobiliário conduzido pela Brain Inteligência Estratégica apresentado no final de novembro. Inédita no formato, a iniciativa é do Sinduscon-RS, em parceria com o Conselho da Indústria da Construção (Consic) da Fiergs, e abrange Rio Grande do Sul e Região Sul destacando lançamentos, vendas, preços e composição da oferta no primeiro semestre de 2025. O levantamento considera apenas empreendimentos verticais e compreende 11 regiões – a do Litoral Norte foi representada por Torres, Capão da Canoa, Xangri-Lá e Tramandaí.

Unidades verticais lançadas

No primeiro semestre do ano, o Litoral Norte ficou na 5ª posição entre as regiões, que no total somam 8.814

2022.....1.368
2023.....1.345
2024.....2.313

► 1º semestre 2024: 1.178

► 1º semestre 2025: 613

-48% ante igual período do ano anterior

VGV lançado (em R\$ milhões)

Litoral tem o segundo mais alto entre as regiões no primeiro semestre do ano

2022.....1.688
2023.....1.589
2024.....3.628

► 1º semestre 2024: 1.621

► 1º semestre 2025: 948

-42% na comparação entre primeiros semestres

Oferta final (estoque)

Por tipologia	Número de unidades
1 dormitório	541 unidades (15,5%)
2 dormitórios	1.156 unidades (9,8%)
3 dormitórios	775 unidades (18,6%)
4 dormitórios	105 unidades (2,5%)
Total: 2.577 unidades em estoque	

Participação de 13,1% no total das regiões analisadas, atrás apenas de Porto Alegre e Região Metropolitana

Indicadores de preço e metragem

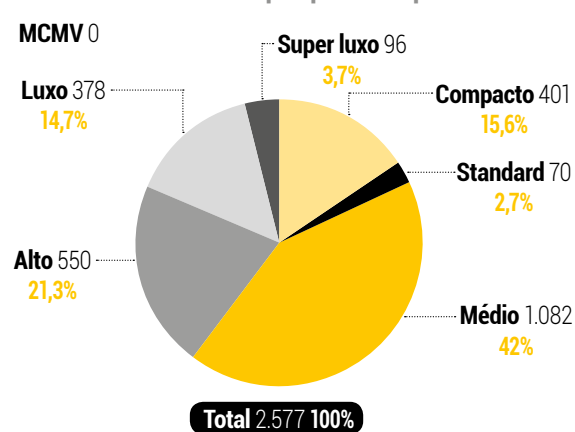
► Tíquete médio vertical: R\$ 1.479 (é o maior do estudo, superando Gramado e Canela)

► Área privativa média vertical: 90 m² (é a maior entre as regiões pesquisadas)

► Preço/m² médio vertical: R\$ 16.357/m² (é o segundo maior, atrás somente de Gramado/Canela)

Por padrão

Número de unidades por perfil do produto



SQUARE
GARDEN

More junto
ao Maior Food Mall
do Brasil.



SQUARE
GARDEN
RESIDENCE

3 dorms.
93 a 119 m²
Rua Felipe de Oliveira, 15

SQUARE
GARDEN
MULTISTAY

Loft e 1 dorm.
19 a 40 m²
Av. Ipiranga, 2300

SQUARE
EMBARCADERO

+ 5.000 m²
de gastronomia
Av. Ipiranga, 2300



Conheça o novo
empreendimento
da Melnick.

Visite o Stand de Vendas e o Decorado.
Rua Felipe de Oliveira, 35 | ☎ (51) 3016.9000

melnick
Muito mais que morar

As imagens apresentadas são meramente ilustrativas e apresentam sugestões de decoração. Os móveis e utensílios são de dimensões comerciais e não fazem parte do contrato de compra e venda do imóvel. Os acabamentos serão entregues conforme o memorial descritivo. Registro de Incorporação sob nº R.6 - 160.497 em 04/09/2025 no Cartório da 2ª Zona do Registro de Imóveis da Comarca de Porto Alegre - RS. Aviso Legal sobre Imagens, Representações e Conceito do Empreendimento. As imagens, perspectivas artísticas, mobiliários, acabamentos e ambientações divulgados em materiais publicitários e promocionais têm caráter meramente ilustrativo e conceitual, não representando compromisso vinculativo ou obrigação de entrega de acordo com as imagens apresentadas. Adicionalmente, as marcas eventualmente exibidas nos materiais de divulgação do Empreendimento, são meramente ilustrativas e não garantem sua efetiva presença comercial ou operação no espaço. A concepção final do espaço comercial será definida por seu operador, responsável pela elaboração do projeto executivo, ambientação e modelo de operação. O conceito inicialmente divulgado como "food mall" poderá ser alterado, a critério exclusivo do operador, podendo o espaço vir a adotar outro formato comercial, como, por exemplo, mas não limitadamente, uma galeria, centro de compras ou modelo similar. A Melnick não se responsabiliza sobre decisões e adequações realizadas pelo proprietário ou operador, tampouco responde por eventuais divergências entre os materiais publicitários e o ambiente efetivamente implantado, não cabendo, em razão disso, qualquer reivindicação, compensação ou pleito indenizatório.

REPORTAGEM ESPECIAL

Imóveis de Capão, Xangri-Lá e Torres têm alta valorização

Estudo também reuniu dados da Região Sul do Brasil e colocou Torres e Capão da Canoa no ranking das 10 cidades mais caras

Loraine Luz

Com um estoque total de mais de 2,5 mil unidades a um preço médio de R\$ 16.357 o metro quadrado vertical, perdendo apenas para Gramado e Canela, e liderando o tíquete médio vertical, com R\$ 1.479, o Litoral Norte se consolida como um dos territórios mais valorizados do Rio Grande do Sul. Além disso, é uma das regiões com maior presença de médio, alto, luxo e super luxo combinados dentro do Estado.

Os dados fazem parte de um estudo da Brain Inteligência Estratégica apresentado pelo Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Rio Grande do Sul (Sinduscon-RS), em parceria com o Conselho da Indústria da Construção (Consic) da Fiergs. Foi analisada a performance de mercados de 11 regiões gaúchas, no primeiro semestre do ano. Outro indicativo da presença de empreendimentos verticais diferenciados no Litoral Norte é a área privativa média de 90 metros quadrados, a maior entre todas as regiões pesquisadas.

O estudo também reuniu dados da Região Sul do país e colocou Torres e Capão da Canoa no ranking das 10 cidades mais caras. O valor médio do metro qua-



Torres (foto) e Capão da Canoa estão entre as 10 cidades com o metro quadrado mais caro no Sul do Brasil

drado de Torres está na sexta posição, anotando pouco mais de R\$ 18,4 mil, enquanto que o de Capão da Canoa chega bem perto dos R\$ 15 mil (penúltima posição). O valor é referente a junho deste ano. "O Litoral Norte é com certeza um local promissor para o mercado imobiliário, como tem se demonstrado já, nos últimos períodos, com o forte aumento de lançamentos entre 2022 e 2024, que já são os anos com dados completos, em especial em Capão da Canoa e em Torres", afirma Fábio Tadeu Araújo, CEO da Brain.

Para Duani Teixeira, CEO da D1 Empreendimentos, o mercado local caminha para um ciclo de amadurecimento e sofisticação. "Os próximos anos devem ser marcados

por produtos mais completos e multifuncionais, unindo lazer, serviços, marinas, rooftop e espaços de convivência que funcionem o ano inteiro. Também haverá a tendência maior para os condomínios 4.0, conectando mobilidade náutica", projeta o empresário.

A D1 conquistou o Sinduscon Premium 2025 em duas categorias, sendo uma delas o melhor empreendimento de grande porte do Estado: o Occhi Marina Club, na beira da Lagoa dos Quadros. Atualmente, a D1 tem seis empreendimentos em fase de licenciamento, quatro projetos em construção, dois em fase de lançamento e sete em desenvolvimento.

Planilha compartilhada pelo escritório Regional do Sinduscon-

-RS no Litoral Norte lista mais de 200 empreendimentos em construção nas principais praias, envolvendo 113 incorporadoras e/ou construtoras, conforme levantamento recente. Mais de 80% das obras são verticais, com concentração em Capão da Canoa e Torres. O padrão luxo e super luxo está identificado em 22% dos empreendimentos, especialmente em Torres e Xangri-Lá.

De acordo com Atilar Gilberto Gerstner Filho, vice-presidente da Associação dos Corretores e Imobiliárias de Capão da Canoa (Acica), e conselheiro do Creci no Litoral Norte, há aproximadamente 40 empreendimentos já lançados desde janeiro, de Cidreira a Torres, tanto verticais quanto horizontais. "Temos uma expectativa de lança-

mento imobiliário, no transcorrer de dezembro e janeiro, de aproximadamente outros 20 empreendimentos", destaca.

Com base no trânsito que tem no setor e o fato do eixo Capão da Canoa-Xangri-Lá ser determinante nos resultados, o representante da Acica é otimista para os próximos anos. "O mercado imobiliário seguirá aquecido. A gente acredita que a população do Litoral Norte vai crescer em números estratosféricos em 20 anos", aposta. "Sem demérito a nenhuma outra região do Estado, mas o que nós estamos vendendo é exclusividade em todos os sentidos, em especial à qualidade de vida", completa.

Presidente da Actor, a Associação das Incorporadoras e Construtoras de Torres, Ramon Krás destaca os diferenciais da região: "Cada vez mais pessoas buscam morar, investir e empreender em cidades litorâneas que oferecem estrutura, natureza e qualidade de vida."

Ainda que fatores como turismo e crescimento populacional demandem positivamente a construção civil, para o representante do Sinduscon-RS no Litoral Norte, Renan Martinello, a explicação para a consistência do setor é basicamente uma: o mercado imobiliário exhibe resultados. "Passamos por várias crises, sejam as chuvas da enchente histórica do ano passado, antes ainda teve a pandemia, a crise no setor agrícola e tudo mais, mas o mercado aqui continua se mantendo sólido. O que explica isso é que o litoral apresenta resultado positivo de valorização dos imóveis".

A performance de cada cidade segundo a Brain

A pedido da reportagem, a Brain Inteligência Estratégica compartilhou, individualmente, os dados das cidades que compõem o Litoral Norte no panorama do mercado imobiliário gaúcho vertical para o primeiro semestre de 2025 apresentado no final de novembro pelo Sinduscon-RS, em parceria com o Conselho da Indústria da Construção (Consic) da Fiergs.

Torres e Capão da Canoa apresentam uma dinâmica forte. Tramandaí mostra pouca participação no VGV total das quatro cidades no período analisado. Já o mercado de Xangri-Lá, é fortemente baseado em condomínios horizontais de alto padrão; e o estudo ficou restrito a empreendimentos verticais.

VGV Lançado (em milhões de Reais)

Potencial de vendas que entrou no mercado

Cidade	2022	2023	2024	(1s)2025
Capão da Canoa	657,2	1.222,8	1.341	416,9
Torres	862,2	366,2	2.155,1	531,2
Tramandaí	140,4	0,0	85,3	0,0
Xangri-Lá	28,5	0,0	46,7	0,0
Total	1.688,3	1.589	3.628,1	948,1

VGV Vendido (em milhões de Reais)

A demanda efetiva, o que o mercado absorveu

Cidade	2022	2023	2024	(1s)2025
Capão da Canoa	268,1	360,4	1.872,3	825
Torres	331,3	95,3	2.097,2	610,7
Xangri-Lá	2,5	25,8	48,6	17,3
Total	601,9	481,5	4.018,1	1.453

Unidades Lançadas

Cidade	2022	2023	2024	(1s)2025
Capão da Canoa	667	1.036	1.060	296
Torres	492	309	1.126	317
Tramandaí	185	0	118	0
Xangri-lá	24	0	9	0
Total	1,368	1,345	2,313	613

Unidades Vendidas

Cidade	2022	2023	2024	(1s)2025
Capão da Canoa	291	355	1.543	557
Torres	140	81	1.169	343
Xangri-lá	3	46	64	9
Total	434	482	2.776	909

TOP 5

O Litoral é a 2ª região mais cara do Estado. Considerando as 11 regiões do estudo, o preço do metro quadrado vertical tem média geral de R\$ 11,7 mil. O dado faz parte do estudo da Brain Inteligência Estratégica para o Sinduscon-RS.

Região ► Preço/m² médio vertical

Gramado/Canela ► R\$ 17.033

Litoral Norte ► R\$ 16.357

Porto Alegre ► R\$ 14.751

Santa Cruz do Sul ► R\$ 9.455

Caxias do Sul ► R\$ 9.103

REPORTAGEM ESPECIAL

Arrecadação do ITBI cresce no município de Xangri-Lá

Até 5 de dezembro de 2025, o ITBI somou R\$ 32.309.898,61, superando todo o acumulado de 2024 (R\$ 31.099.904,63)

Loraine Luz

A vocação de Xangri-Lá se mantém associada a condomínios horizontais de alto padrão, segmento que consolida o município como um dos mais valorizados do Litoral Norte. No resultado considerado "extraordinário" em 2024, conquistou o segundo lugar regional, movimentando R\$ 1,6 bilhão em vendas. Para 2025, o escritório regional do Sinduscon-RS aponta um VGV de R\$ 850 milhões no primeiro semestre.

Os indicadores municipais também avançam. Até 5 de dezembro de 2025, o ITBI somou R\$ 32.309.898,61, superando todo o acumulado de 2024 (R\$ 31.099.904,63), conforme informou a prefeitura. O primeiro semestre de 2025 fechou com R\$ 16.979.513,87, acima dos R\$ 14,86 milhões registrados no mesmo período de 2024 (que já era o melhor primeiro semestre em quatro anos). O volume de alvarás de construção mantém estabilidade: 543 emitidos até 30 de novembro, ante 613 em 2024 e 616 em 2023.

Para Adilson Oliveira, dire-



Vocação do município de Xangri-Lá segue associada a condomínios horizontais de alto padrão; cidade tem diversas praias valorizadas do RS

tor-presidente da Alfa do Brasil, a migração intensa para o Litoral nos últimos anos reforça a pressão por demanda imobiliária.

"O Litoral Norte está passando por um ótimo momento no setor imobiliário. O crescimento populacional atrai novos empreendimentos de vários segmentos, exigindo a ampliação da infraestrutura das cidades e dos serviços para acompanhar o desenvolvimento. É uma região com boas perspectivas de valorização e novos investimentos nos próximos anos", projeta.

Com sede em Xangri-Lá, a Alfa do Brasil foi fundada em 1999 e tem foco em projetos residenciais de médio e alto padrão. Nesse período já entregou mais de 1 mil imóveis. O de maior destaque atualmente é o Xangri-Lá Ilhas Resort, à beira-mar, que está em fase de pré-lançamento. O empreendimento será construído no terreno que um dia abrigou o Hotel Termas Xangri-Lá e é

uma parceria da Alfa do Brasil e da Beralv.

À frente da ECL Urbanismo, especializada no desenvolvimento de condomínios e bairros planejados, e com experiência de mais de 25 anos de atuação no setor imobiliário, Eduardo Cruz entende que o mercado imobiliário do Litoral Norte se destaca porque vende para todas as cidades do Estado, seja como segunda residência, seja como opção de investimento.

"O cliente está querendo diversificar investimentos. Nesse momento, com taxa de juros alta no País, os clientes estão utilizando também os lucros de aplicações para comprar imóvel. Por isso, a gente continua vendendo bem no Litoral", explica. A ECL soma mais de 1.900.000 m² de áreas urbanas desenvolvidas. Um dos últimos lançamentos foi o Verano Xangri-lá, em 2025, com 360 lotes praticamente todos vendidos.

Capão da Canoa: "um bairro" da capital gaúcha

A importância dos lançamentos imobiliários na performance da construção civil do Litoral Norte tem em Capão da Canoa uma referência. Segundo o Sinduscon-RS Litoral Norte, o município alcançou R\$ 900 milhões em VGV no primeiro semestre, alta de 23% frente ao mesmo período de 2024. No ano passado, Capão já havia liderado a região com R\$ 1,7 bilhão em vendas, contribuindo para o recorde histórico de R\$ 6 bilhões movimentados no Litoral Norte.

Segundo Atilar Gilberto Gerstner Filho, vice-presidente da Associação dos Corretores e Imobiliárias de Capão da Canoa (Acica), o eixo Capão-Xangri-Lá é responsável por no mínimo 70% dos lançamentos imobiliários de Cidreira

a Torres. Segundo dados do Creci (Conselho Regional de Corretores), Capão da Canoa reúne sozinha 2.095 corretores ativos (a delegacia da região, que abrange outros municípios, incluindo Xangri-Lá, tem o total de 2.991).

Os números da prefeitura de Capão reforçam o bom momento: entre janeiro e novembro de 2025, o município arrecadou R\$ 33.718.175,44 em ITBI. O valor supera todo o montante de 2024 (R\$ 32.220.471,90), mesmo sem contabilizar dezembro. Janeiro e maio de 2025 registraram altas superiores a 40% em comparação com os mesmos meses do ano anterior.

Sócio-fundador da Nazale Incorporadora e Construtora, José Nazareno sintetiza a transforma-

ção da região ao combinar a chegada de novos habitantes desde a pandemia e a concomitante efervescência do mercado imobiliário: "Capão acabou se tornando um bairro da capital gaúcha". O período de maior expansão da construtora – uma das mais tradicionais da cidade, com 40 anos de atuação e mais de 30 empreendimentos entregues – foi justamente no pós-pandemia, quando passou a investir também em condomínios horizontais, não apenas em empreendimentos verticais. "Essa diversificação acompanhou o novo movimento do mercado no Litoral Norte e consolidou um ciclo de forte crescimento para a Nazale", afirma Nazareno. Com 30% das unidades já comercializadas,



Zephyr Tower é um edifício residencial de alto padrão com 15 andares

o Zephyr Tower, um edifício residencial de alto padrão com 15 andares no bairro Navegantes, é um dos destaques. A poucos metros da praia, com 96 apartamentos de duas a quatro suítes, é resultado de um investimento de R\$ 90

milhões. A previsão de entrega é para dezembro de 2027. Além do Víz Home Lake e Harmony Life & Style, que já estão em andamento, a Nazale prepara o lançamento de mais dois projetos na cidade em 2026.

REPORTAGEM ESPECIAL

Torres: construtoras destacam a qualidade dos prédios

Conforme informações da prefeitura, até o início de dezembro deste ano foram emitidos 188 alvarás de construção

Loraine Luz

O mercado imobiliário de Torres vive um dos períodos mais expressivos de sua história e vem impulsionando a economia local. Para o presidente da Actor (Associação das Incorporadoras e Construtoras de Torres), Ramon Krás, três pilares sustentam o bom momento da construção civil no município: a qualidade dos materiais, a qualidade do acabamento e a credibilidade das incorporadoras, "a maioria com, em média, mais de 10 anos de atuação". A esses fatores, somam-se as belezas naturais do município e o apoio do poder público. O ambiente regulatório mais claro, a organização urbana e a maturidade do mercado local também criaram condições para novos empreendimentos.

A Actor representa 16 empresas do setor. Krás é também sócio fundador da Krás Biasi, incorporadora com 18 anos de atuação. Ele destaca que, segundo dados da Inteligência de Mercado DWV, Torres foi a cidade que mais valorizou



VCA Maggi, de Eraclides Maggi (foto), é responsável pelo complexo Vesta, entregue em 2021

imóveis em 2025 no Brasil: alcançou 56,3% entre janeiro e outubro. Mesmo considerando apenas imóveis cadastrados na plataforma, o presidente da Actor ressalta que se trata de "um dado oficial e amplamente explorado pelo setor". Esse dado, afirma, é mais relevante do que o preço médio do metro quadrado, pois representa ganho real sobre o valor investido.

No recorde histórico de R\$ 6 bilhões em vendas de imóveis registrado pelo Litoral Norte em

2024, segundo o Sinduscon-RS, Torres ocupou a terceira posição, com R\$ 1 bilhão em vendas, atrás apenas de Capão da Canoa e Xangri-Lá. Conforme informações da prefeitura, até o início de dezembro deste ano foram emitidos 188 alvarás de construção – no ano passado, o total foi de 203.

Para Krás, a construção civil tem papel central no desenvolvimento da cidade. Segundo ele, cerca de 20% da mão de obra formal empregada está diretamente liga-

da ao setor, percentual que pode chegar a 40% ou 50% quando contabilizados os empregos indiretos. "O setor da construção civil é protagonista da economia local, movimentando empregos diretos e indiretos, renda e desenvolvimento, impulsionando serviços, comércio e arrecadação", afirma. Para o médio e longo prazo, projeta estabilidade: "Torres deve seguir atraindo novos moradores e empreendedores, mantendo níveis elevados de investimento".

A avaliação é compartilhada pelo empresário Eraclides Maggi, sócio-fundador da VCA Maggi Construtora, com mais de 20 anos de atuação no município. Ele destaca que Torres conta com uma base forte de empresas locais no setor, o que favorece o reinvestimento na própria região.

Maggi aponta que, em respeito ao Plano Diretor, que limita a altura dos prédios à beira-mar, há um movimento natural de expansão dos empreendimentos para áreas mais próximas da BR-101. "Mas isso não fez cair o valor do metro quadrado tampouco a qualidade. Nós temos um nível de qualidade muito alto. É um diferencial de Torres", observa.

A VCA Maggi é responsável por uma das maiores obras já realizadas no Litoral Norte, o complexo Vesta, entregue em 2021, que reúne apartamentos, salas comerciais e um shopping a céu aberto, somando mais de 42 mil metros quadrados no centro da cidade. Atualmente, a empresa tem dois empreendimentos em construção, com destaque para o Dom 380, e outros dois em licenciamento na cidade. Com 16 pavimentos, o Dom 380 é um empreendimento de alto padrão a três quadras do mar. A entrega está prevista para 2027.

Tramandaí: performance é discreta, mas indicadores sobem

No panorama do Litoral Norte revelado pelo estudo da Brain Inteligência Estratégica, o mercado de Tramandaí tem uma performance mais discreta no primeiro semestre do ano. Indicadores locais, numa perspectiva maior, têm avanços positivos. Dados disponibilizados pela prefeitura apontam que o número de alvarás para construção vem numa crescente ano a ano: 399 em 2022; 450 em 2023; 583 em 2024; e, até 4 de dezembro deste ano, 604.

A arrecadação de ITBI também evolui. Em 2024, o imposto somou R\$ 14.289.237,36, correspondendo a 4,35% do total arrecadado pelo município. O volume é superior ao de 2023, que encerrou em R\$ 13,1 bilhões (4,04%). No primeiro semestre de 2025, o ITBI acumulado chegou a R\$ 9.223.059,73 (acima do verificado ano passado em igual período).

Com mais de 20 anos de atuação, a Contemporânea Construtora é exemplo de outra fatia explorada pelo setor na região de Tramandaí: a revitalização urbana. O CEO Luciano Pedro destaca que a entrega da Praça Contemporânea, em 2023, evidencia que a empresa participa ativamente da transformação da cidade. Localizada no canteiro central da Avenida Ubatuba de Farias, no bairro da Barra, a praça conta com pergolados, bancos, playgrounds, quadras esportivas, espaço para lazer, calçada em PAV's e iluminação.

"É promissor o avanço das revitalizações urbanas, dos empreendimentos verticais e das parcerias com a gestão pública, que têm incentivado a qualificação da cidade e a tornado mais atrativa para novos moradores, especialmente pelo crescimento constante que a região vem apresentando".



Contemporânea é exemplo de outra fatia explorada pelo setor na região de Tramandaí: a revitalização urbana

Outro projeto de grande porte foi anunciado pelo Grupo H2: o Lake Bairro Planejado, loteamento aberto em Nova Traman-

daí com 1 milhão de m² e 1.844 lotes, investimento estimado em R\$ 100 milhões. A primeira fase deve ser entregue até o fim

de 2026, e a conclusão total, incluindo áreas de lazer, convivência e eventual uso comercial, está prevista para 2030.

REGIÃO NORTE DO RS

Passo Fundo emerge como um importante polo da construção civil

Principal cidade do Norte do Estado tem 108 prédios em obras atualmente

Ana Stobbe

A Macrorregião Norte tem crescido sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) do Rio Grande do Sul nos últimos anos. Com isso, também tem atraído novos habitantes, indo na contramão da tendência de estagnação demográfica de outras porções do Estado — como o Sul. Nesse cenário, a construção civil está aquecida. Especialmente, no seu maior polo econômico: Passo Fundo.

Atualmente, 107 prédios e oito condomínios/loteamentos estão em construção no município. Há algum tempo, o número de obras em execução não baixa de uma centena, conforme relata o presidente do Sindicato das Indústrias de Construção Civil (Sinduscon) de Passo Fundo e sócio da Una Construtora, Cristiano Basso. “É impressionante, porque nos últimos três ou quatro anos, não baixa de 100 (prédios em construção na cidade)”, estima. Conforme ele, a cidade já é o segundo polo da construção civil no Estado, atrás apenas de Porto Alegre.

A pujança se traduz em novos players no mercado e na adaptabilidade dos já existentes para se manterem competitivos diante das novas demandas do setor. Nesse contexto, o empresário Erasmo Carlos Battistella, dono da ECB Holding, que tem entre as suas empresas a indústria de biocombustíveis Be8, decidiu ingressar no ramo da construção civil. Em setembro, ele lançou a Ci8, que erigirá um projeto de alto padrão no centro da capital do Planalto Médio. Nele, estão incluídos apartamentos residenciais, salas comerciais, um hotel quatro estrelas, um centro de eventos e um mall.

Já experiente no mercado é Valdemar Scorsatto, que fundou a Scorsatto Construções há 31 anos. Desde então, ele tem buscado se reinventar diante das mudanças no perfil de clientes. O empresário afirma que, desde a pandemia, a busca por bem-estar nas residências foi ampliada, assim como a conexão com a natureza proposta por condomínios. E que, desde que entrou no segmento, mudou o público que busca por imóveis de alto padrão — se, antes, o funcionalismo público dominava a procura, hoje o público-alvo é composto por médicos, advogados e agricultores.

“Antigamente, você fazia, no máximo, um salão de festas e era ok. Hoje, não. Tem que fazer salão de festas, academia, sala de jogos, quadras esportivas, piscina... São coisas que nem se pensa em construir um prédio sem. O mercado ficou mais competitivo e dinâmico. Isso, de determinada maneira, acelerou o desenvolvimento. Todo mundo teve que correr atrás da tecnologia e hoje os prédios estão também muito mais tecnológicos”, analisou Valdemar.

Nesse cenário, a Scorsatto tem investido em exclusividade e personalização. A proposta é a mesma da Una, que Basso lidera desde 2009. Essa ideia, a princípio abstrata, se materializa em um empreendimento que a simboliza: o Chardonnay, maior prédio residencial do Rio Grande do Sul, com 140 metros e 40 andares, que será inaugurado em fevereiro de 2026.

“São 34 apartamentos, com um por andar. O primeiro apartamento começa no sexto pavimento e já tem uma vista diferente, estando a mais de 20 metros de altura. O prédio se tornou referência não só pela altura, mas pela arquitetura, que é muito diferenciada. Trouxemos curvas na fachada, que mostraram a elegância do projeto. E é um prédio esguio, que chama



Passo Fundo registra ampla expansão econômica e populacional, tendência que é seguida pelo mercado imobiliário

atenção, vindo com uma caixa de embasamento grande e depois ficando muito fino. Vai ser um marco para a cidade”, projeta Basso.

Na contramão da pujança, a busca por mão de obra é um desafio. Quem já está no mercado sente isso na pele. Para Scorsatto, ainda há um estigma sobre a figura do pedreiro. “Era visto como o último na cadeia produtiva, muito menosprezado. Hoje, é uma profissão bem valorizada, que vale ouro. Mas o pedreiro ficou muito marginalizado pela sociedade. Há 30 anos, eram pessoas que sobram de outras profissões. Tinha muita gente que bebia e fumava, mas isso deixou de existir. Você não pode botar para trabalhar no 20º andar de um prédio alguém que não tenha todos os treinamentos e saúde para isso. Então, o perfil mudou bastante”, analisa.

Para reverter a tendência, a Scorsatto aposta na contratação de mão de obra própria. Na Una, a estratégia é diferente: a de “importar” trabalhadores. “Deixei de ter como CLT e terceirei esse setor. Hoje, quase todas as incorporadoras buscam mão de obra em Santa Catarina. Porque não tem formação de obra na cidade e se tem buscado em outras cidades. Estou agora com empresas de Porto Alegre fazendo pintura, de Santa Catarina fazendo estrutura e de Caxias do Sul trabalhando aqui dentro. E isso gera um custo adicional. Precisamos convencer os jovens a trabalhar na construção civil porque ela remunera muito bem”, avalia Basso.

A construção civil de Passo Fundo em números

- 108 prédios estão em construção atualmente, totalizando mais de 6.831 unidades autônomas.
- 21 prédios encontram-se com projetos sendo analisados pela Secretaria de Obras.
- Oito projetos de loteamentos/condomínios estão em

obras, somando 1.558 unidades autônomas.

■ Há 21 projetos de loteamentos/condomínios sendo analisados pela Secretaria de Obras.

■ Em 2025, a Secretaria de Obras já emitiu 514 alvarás para novas obras.



Erasmo Carlos Battistella lançou a construtora Ci8 em setembro



Cristiano Basso preside o Sinduscon em Passo Fundo



Valdemar Scorsatto (d) e o filho Gustavo comandam a Scorsatto Construções

Solidariedade que constrói.

O Sinduscon-RS acaba de doar 31 casas à Prefeitura de Porto Alegre, garantindo um novo lar para famílias atingidas pelas enchentes.

sinduscon-rs.com.br   [sindusconrs](#)



Através da campanha “SOS Chuvas – Enchentes RS: Juntos por Cada Lar”, liderada pelo Sinduscon-RS, foram entregues 31 novas residências à famílias atingidas pelas catástrofes climáticas em Porto Alegre. O gesto demonstra a união e a empatia de toda a cadeia produtiva da construção civil e reafirma o compromisso do setor com a sociedade gaúcha. Um marco na história da entidade que evidencia como a força coletiva é capaz de reconstruir vidas, fortalecendo ainda mais nosso propósito de conectar, construir e transformar.

 **SINDUSCON-RS**