

Por que eles escolheram viver à beira-mar

A seguir, o testemunho de quem não apenas passou a viver no Litoral Norte, mas investe, empreende, consome e ajuda a consolidar sua transformação de destino de férias em polo urbano permanente. Os perfis dos entrevistados se associam aos fatores que têm impulsionado o crescimento populacional, entre os quais: um mercado imobiliário propositivo, um local atrativo para quem tem jornadas de trabalho flexíveis e quer mais qualidade de vida e destino do êxodo pós-pandêmico e das enchentes.

Mercado de imóveis é mais promissor, avalia executiva

Com 16 anos de atuação no mercado imobiliário – 10 deles como diretora comercial da Melnick –, Tiana Brusque, 47 anos, se apaixonou pelo mercado imobiliário do litoral após lançar um projeto em Xangri-Lá e decidiu se instalar na região, para morar e trabalhar. Desde o verão de 2025, a sua empresa – a YAH Estrategista Imobiliária, que atende incorporadores, construtores e investidores – focou no mercado do Litoral Norte, que Tiana define como ágil, assertivo, criativo e pró-ativo. “Eu sou extremamente dinâmica,

focada em fazer acontecer, então, eu me identifiquei. Tanto que não quis mais ir embora”, conta. A casa de veraneio em Rainha do Mar é endereço fixo agora. “Vejo cada vez mais profissionais como eu, com trabalhos pontuais na Capital e se instalando mais tempo na praia”, acrescenta, lembrando da oftalmologista consultada em Capão da Canoa ter comentado ficar de quarta a domingo no Litoral e voltar a Porto Alegre apenas na segunda e na terça-feira. Em sua primeira experiência na chamada “baixa temporada”,

Tiana ficou impactada com a força empreendedora local em seu ramo: “Eu vi as pessoas trabalhando tanto quanto na alta. Mas não existe demanda passiva, são os profissionais que vão atrás e criam o negócio. Isso me tocou profundamente. É uma mentalidade própria do Litoral Norte”, compara. A expectativa para a performance da YAH é positiva. “Na temporada de 2025-2026, o mercado de imóveis do Litoral lançou quase R\$ 4 bilhões de Valor Geral de Vendas (VGV) de projetos novos. É uma região muito pequena, mas lançou sozinha mais da metade do que Porto Alegre lançou”, compara. “Acredito que, no longo prazo, o mercado imobiliário do Litoral Norte vai ultrapassar o da Capital”, projeta. Segundo ela, o perfil de clientes vem se renovando, o que inclui famílias com filhos que passaram a ter uma agenda social na região e um público nacional olhando para esse movimento de qualidade de vida do Litoral Norte gaúcho. “Me deparei muito com um perfil de alto padrão que não frequentava as nossas praias, que ia para Santa Catarina, Punta del Este ou mesmo Rio de Janeiro, e começa, aos poucos, a ser atendido pelo Litoral Norte gaúcho”, relata.



Tiana crê que o mercado imobiliário litorâneo ultrapassará o da Capital



Anderson e Adriane optaram por levar os filhos para mais perto da família

Família optou por viver melhor do que na Capital

O casal de gaúchos Anderson e Adriane Bittencourt, 45 e 48 anos, respectivamente, queria voltar para perto da família depois de morar 12 anos em Indaiatuba (SP) por motivos profissionais. Porto Alegre estava fora de questão porque os dois desejavam manter, minimamente, a qualidade de vida que tinham na cidade do interior paulista. A proximidade do mar era um desejo também. A essa altura, Anderson mudava de carreira para assumir uma franquia das academias Panobianco. Eles se fixaram no Litoral em julho do ano passado, optando por moradia em Xangri-Lá. Anderson analisou o potencial de mercado das cidades litorâneas, identificando a vizinha Capão da Canoa como a melhor para prosperar. Também submeteu o ponto comercial ao estudo demográfico da franqueadora, que aprovou. A aposta deu certo: a primeira academia chegou a 300 alunos em pouco tempo. E

uma segunda unidade está para ser inaugurada até o final deste ano, para atender um público permanente e diversificado. “Atendemos pessoas com 75 anos, 80 anos, em plena forma física e bastante adolescentes também”, observam. O casal ficou impressionado que o centro se mantém movimentado mesmo no inverno. “Estacionar continua difícil”, observa ela. Adriane se deteve a analisar a estrutura da cidade para que a mudança realmente se efetivasse, afinal, eles têm dois filhos: uma menina de 14 anos e um menino de 10. “Quando se tem crianças, a gente sempre pensa em hospital e escola. Tendo escola boa e saúde, daí a gente vai. Ao contrário, não dá”, explica ela. Os filhos estudam no Colégio Pastor Dohms, em Capão. A instituição de ensino privado já está com duas turmas de primeiro ano lotadas para 2027. Adriane conta que nem cogitou colocá-los na rede pública.

Infraestrutura falha, restrições ambientais e falta de unidade são desafios da região

Para Luciana Fonseca, diretora do Instituto Cidades Responsivas e doutora em Planejamento Urbano e Regional, o maior gargalo do Litoral Norte está na infraestrutura. “Há a dificuldade histórica de ampliação da rede de tratamento de esgoto, que inclusive já resultou em ações na Justiça. Nesse sentido, o desafio é técnico, mas sobretudo de governança”, pontua. Além do saneamento, energia elétrica e mobilidade entram na conta de forma expressiva. Mesmo que haja mais moradores, a ocupação sazonal que ora sobrecarrega demais, ora deixa mais ociosa a infraestrutura inibe maiores investimentos.

Seu colega no instituto, Gui-

lherme Dalcin, mestre em Planejamento Urbano e Regional, aponta a necessidade de preservação do ecossistema local, com espaços que não podem ser ocupados. Os dois profissionais sugerem investir em redes de infraestrutura que mitiguem o impacto da urbanização no ambiente e, talvez, buscar alternativas de crescimento, como o incentivo a áreas mais distantes da beira-mar, a cerca de 30 minutos de carro.

“Em termos de planejamento urbano, ainda não estamos enfrentando nossos desafios com o conhecimento disponível. Não estamos usando as ferramentas tecnológicas para verificar cenários de crescimento preditivo de forma

sistêmica e amplificar a escuta populacional”, lamenta Luciana.

Alexandre Ramos, mestre em Desenvolvimento Regional, soma ao cenário um modelo de moradia excludente que recebe muitos incentivos. A pesquisadora Mariana Barbosa abordou a ocupação do território em teses de mestrado e doutorado sobre a região, com foco especificamente em Capão da Canoa e Xangri-Lá. Ela destaca um contraste: áreas à beira da Lagoa dos Quadros e próximas ao mar altamente valorizadas e densamente normatizadas, concentrando condomínios de alto padrão e infraestrutura consolidada, ao lado de zonas interiores e periféricas que abrigam as populações

de baixa renda, são marcadas pela rede deficitária de serviços básicos e pela baixa presença do Estado.

De modo geral, os especialistas entendem que a saída passa por uma maior integração – o que Luciana chama de “inteligência em rede”, planejando o Litoral como unidade estratégica. O economista Carlos Paiva também sugere um plano coletivo de desenvolvimento turístico e de serviços. “Nenhuma prefeitura sozinha pode fazer isso. E os consórcios municipais não conseguem ser efetivos para questões de planejamento”, opina. Segundo ele, é preciso ir além da orla. “O sistema lacustre do Estado é o mais complexo e diversificado

de toda a América do Sul. Mas é desvalorizado como atrativo turístico e vem sendo tratado como destino de esgotos sem tratamento”, afirma. Paiva também critica a instalação de um porto em Arroio do Sal, citando o risco de vazamentos, o aumento do tráfego de caminhões, a ocupação do entorno por atividades associadas à logística portuária e a desvalorização de imóveis. Diferentemente de Santa Catarina, onde portos ficam à parte de áreas de veraneio, a costa gaúcha exibiria esses efeitos por ser reta, afastando turistas e moradores.