



Sonho concreto

HISTÓRIA Ademi-BA completa meio século de protagonismo no desenvolvimento da economia baiana e projeta futuro com ânimo renovado

Do sonho ao concreto, lá se vão 50 anos, moldando cidades, edificando objetos de desejo das famílias e construindo o futuro. Ao completar meio século de atuação, a Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA) comemora uma história de sucesso e de total protagonismo na economia baiana. Ao longo dos últimos anos, o setor acumula resultados robustos. Apenas em Salvador, de 2016 a 2024, os lançamentos saltaram de 1.624 para 10.691 unidades, alta de 558%. Os desafios existem – e não são poucos –, mas as perspectivas para o futuro são otimistas, em um cenário que exige cada vez mais investimento em tecnologia e sustentabilidade. Consciente da sua relevância, a Ademi-BA projeta os próximos 50 anos com entusiasmo e confiança em se manter como régua e compasso da economia. **2 a 15**



Xando Pereira / Ag. A TARDE



Mercado imobiliário registra crescimento constante nos últimos anos em Salvador e outras regiões, impulsionado por vários fatores

DIVO ARAÚJO

Em Salvador, os canteiros de obras seguem em ritmo acelerado. A movimentação, visível em diferentes bairros da cidade, reflete o crescimento consistente do mercado imobiliário nos últimos anos, impulsionado por fatores como investimentos em mobilidade urbana, infraestrutura e expansão do turismo. As perspectivas para o futuro são otimistas, em um cenário em que investimento em tecnologia e sustentabilidade são cada vez mais essenciais.

No ano em que a Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA) festeja cinco décadas de atuação, o setor acumula resultados robustos. De 2016 a 2024, os lançamentos em Salvador saltaram de 1.624 para 10.691 unidades, alta de 558% no período. O ano de 2024 registrou o maior volume da série histórica, com avanço de 57% em relação a 2023, quando foram lançadas 6.792 unidades.

O mercado iniciou 2025, entretanto, com sinais de desaceleração: no primeiro semestre foram lançadas 3.851 unidades, o equivalente a 36% do total registrado em 2024. Ainda assim, empresários ressaltam que os fundamentos do setor permanecem sólidos, sustentando boas perspectivas para Salvador.

O dinamismo do mercado imobiliário também fica evidente no Valor Geral de Vendas (VGV) na capital baiana. Entre 2021 e 2024, o volume comercializado saltou de R\$ 2,55 bilhões para R\$ 4,61 bilhões, expansão de 80,7% em apenas quatro anos.

O avanço foi constante: 16,5% em 2022; 17,6% em 2023; e um salto ainda maior em 2024, de 31,8% sobre o ano anterior. Em 2025, mesmo com sinais de acomodação, o setor já movimentou R\$ 2,96 bilhões no primeiro semestre, o que corresponde a 64,3% de todo o resultado do ano passado – sinal de que, apesar do ajuste no ritmo de lançamentos, a cidade mantém fôlego no volume de vendas. “Desde 2022, temos observado um crescimento de lançamentos entre 10% e 20% ao ano, números bastante relevantes”, reforça o presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha (Leia a entrevista completa na página 5).

Na avaliação do presidente do Sindicato da Indústria da Construção da Bahia (Sinduscon-BA), Alexandre Landim, Salvador mantém posição de destaque entre os destinos mais atrativos para investidores. “O nosso mercado é muito resiliente. Quando se fala em Bahia, e em especial, Salvador, sempre há referência a um destino seguro para bons investimentos imobiliários. Mesmo com os juros nos patamares atuais e os desafios do cenário econômico, a procura por imóveis na cidade segue alta”, destacou.

Segundo ele, o movimento tem sustentado a valorização dos preços diante do número de lançamentos. “O Brasil está redescobrendo a cidade como destino de investimento, alternativa de moradia e oportunidade de qualidade de vida”, pontutou.

Landim lembra que, após a pandemia, a percepção da população sobre a moradia mu-

EXPANSÃO

No ano que marca cinco décadas de atuação da Ademi-BA, setor imobiliário festeja resultados robustos e edifica o futuro de olho em tecnologia e sustentabilidade

Régua e compasso da economia baiana



Divulgação

“Nosso mercado é muito resiliente. Mesmo com juros altos, procura por imóveis segue boa”

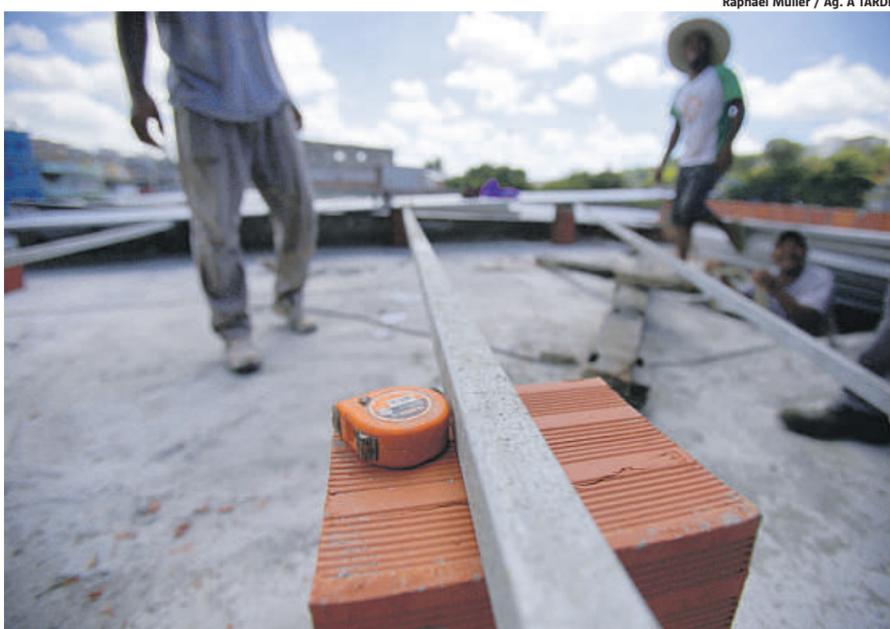
ALEXANDRE LANDIM, pres. Sinduscon-BA



Olga Leiria / Ag. A TARDE

“Desde 2022, temos observado um crescimento de lançamentos entre 10% e 20% ao ano”

CLÁUDIO CUNHA, pres. da Ademi-BA



Raphael Müller / Ag. A TARDE

Canteiros de obras seguem em atividade acelerada em diversos pontos

UNIDADES LANÇADAS

2016	1624
2017	1698
2018	3876
2019	5907
2020	6949
2021	7347
2022	7035
2023	6792
2024	10.691
1s2025	3851

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

PART. UNIDADES LANÇADAS

TIPOLOGIA	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	1s2025
1 QUARTO	3,7%	9,1%	3,6%	15,5%	13,9%	28,1%	43,4%	26,0%	18,5%	44,1%
2 QUARTOS	78,4%	33,6%	88,1%	73,8%	83,1%	59,6%	48,5%	63,6%	66,4%	36,5%
3 QUARTOS	12,7%	28,4%	2,2%	5,2%	2,2%	9,2%	7,1%	6,7%	11,4%	11,9%
4+ QUARTOS	5,2%	29,0%	6,0%	5,5%	0,9%	3,1%	1,0%	3,8%	3,8%	7,4%

Fonte: Brain Inteligência Estratégica

Construção civil aquecida impulsiona emprego

A construção civil funciona como termômetro da economia baiana. Quando o setor aquece, a geração de empregos acompanha, já que a atividade é uma das maiores empregadoras do estado. Entre 2012 e 2024, a participação da construção variou entre 8% e 10% do total de postos de trabalho criados na Bahia, segundo o Departamento Inter-sindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese).

Mas o impacto do setor vai muito além dos empregos di-

retos. Considerando o efeito multiplicador – os empregos indiretos em outras áreas –, o número de pessoas beneficiadas é ainda maior. O presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha, explica como esse efeito ocorre: “Quando os imóveis ficam prontos, os compradores fazem reformas, compram móveis, eletrodomésticos e outros itens para decorar o apartamento. Ou seja, o mercado imobiliário movimenta a economia não apenas pelo ato de construir, mas tam-

bém pelo consumo gerado depois que o imóvel é ocupado”.

Apesar do saldo positivo de empregos formais, os trabalhadores da construção ainda enfrentam desafios relacionados à remuneração. Segundo o diretor do Sindicato dos Trabalhadores na Indústria da Construção e da Madeira da Bahia (Sintracom-BA), Florivaldo Bispo, muitos profissionais qualificados preferem atuar de forma autônoma, emitindo nota fiscal e prestando serviços diretamente ao

cliente. Nessa modalidade, acrescenta ele, os ganhos podem ser até três vezes maiores do que os salários médios pagos pelas empresas, que giram em torno de R\$ 2,5 mil.

O sindicalista também destacou que a falta de valorização salarial tem afastado os jovens da construção civil. Segundo ele, a nova geração busca alternativas em setores que oferecem melhores condições de trabalho, remuneração mais atrativa e maior segurança, como indús-

tria, agricultura e áreas ligadas à inovação. “A construção civil é um trabalho pesado, com riscos constantes de acidentes e, muitas vezes, com pouca perspectiva de crescimento”, avaliou.

O mercado de corretagem também tem crescimento sólido, consolidando o estado entre os principais centros da profissão no País. Segundo o vice-presidente do Creci-BA, Francisco Sampaio, a Bahia conta atualmente com 32 mil inscritos, dos quais 22 mil estão ativos, colocando o estado

dou. “Passamos a ressignificar o imóvel, pensando em qual seria o ideal para morar. Em seguida, veio o segundo movimento: decidir onde morar. Houve até um processo de interiorização, mas Salvador voltou a ser atrativa pelas características, pelo valor, pela oferta e pela qualidade dos imóveis”, completou.

Cláudio Cunha também avaliou que o período da pandemia foi favorável ao mercado. “Tivemos movimento muito grande de pessoas de outros estados que escolheram morar aqui”, afirmou, destacando fatores como clima, infraestrutura, ampla rede hospitalar e culinária, além das “praias maravilhosas e a temperatura da água”.

Preços atrativos

Um dos grandes atrativos para se comprar imóvel em Salvador ainda é o preço, quando comparado a outras capitais do Nordeste. O vice-presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis da Bahia (Creci-BA), Francisco Helder Sampaio, destaca essa vantagem competitiva: “Temos aqui estúdios ainda na faixa de R\$ 11 mil a R\$ 12 mil o metro quadrado, enquanto em São Paulo não se encontra por menos de R\$ 20 mil”.

Para ele, o cenário mantém o mercado aquecido e garante boas oportunidades para profissionais e investidores. “A Bahia está muito confortável nesse sentido. Temos muito mercado, muito espaço para crescer e, graças a Deus, bastanta oportunidade de negócio, com corretor ganhando dinheiro e ajudando a realizar investimentos”, listou.

Landim concorda com o vice-presidente do Creci. “Em algumas cidades litorâneas de Alagoas, Pernambuco e até da Paraíba, o valor médio do metro quadrado chega a ser superior ao nosso. É verdade que, em locais com pouca oferta, esse preço médio pode ficar distorcido, mas, ainda assim, Salvador se mantém competitiva”.

Ele acrescentou que o mercado baiano se diferencia de outras capitais nordestinas pelo volume de negócios. “Hoje, a Bahia concentra o maior volume de vendas do Nordeste. Essa dinâmica explica, inclusive, o crescimento dos imóveis voltados para investimento, seja para estadia, locação por temporada ou segunda moradia. Salvador continua sendo um destino muito cobiçado”, afirmou.

Para o economista Armando Avena, o dinamismo do mercado imobiliário em Salvador também está ligado às mudanças estruturais recentes. “As modificações urbanas estão gerando novo fôlego para a construção civil. Áreas como Jaguaribe, Patamares, Armação e Horto Florestal vêm recebendo mais empreendimentos, assim como Graça e regiões no entorno do Caminho das Árvores”.

Avena lembra que a mobilidade impulsionou a valorização de certas regiões. “O metrô transformou a Paralela em eixo atrativo para moradia. Surgiram novos bairros planejados, como o Loteamento Aquarius, consolidando a região como polo residencial de alto valor”.

No campo econômico, ele reforça que 2024 foi excepcional para a construção civil. “Tivemos crescimento expressivo, geração de emprego e uma confiança maior do setor produtivo. Foi um

entre os cinco com maior número de profissionais, atrás apenas de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Rio Grande do Sul.

Apesar do crescimento, Sampaio alerta para a necessidade de qualificação contínua. Ele explica que, com a facilidade de ingresso na carreira, muitos iniciantes acabam pedindo baixa ao perceberem que a profissão não é tão simples quanto aparenta. “É muito fácil ser corretor, mas a profissão exige dedicação e conhecimento técnico”, alerta.

dos melhores anos da última década para a construção civil em Salvador”, avaliou.

O cenário de 2025, entretanto, já mostra sinais de desaquecimento, principalmente por conta da política monetária. “Desde o segundo semestre de 2024, a elevação dos juros passou a inibir lançamentos. Hoje, a taxa real da economia brasileira gira em torno de 12%, enquanto a chamada taxa neutra, que estimula a compra de imóveis residenciais, estaria próxima de 7% a 8%. Com juros tão altos, o mercado naturalmente perde fôlego”, explica.

Ainda assim, Avena acredita que a tendência de longo prazo segue positiva. “As condições estruturais continuam favoráveis. Salvador tem demanda reprimida, preços competitivos e melhorias urbanas que fortalecem sua atratividade. O cenário é de cautela em 2025, mas de otimismo no horizonte”.

Visão do mercado

Para a diretora da JVF Empreendimentos, Viviane Fonseca, a força do setor está diretamente ligada à relevância que o imóvel tem na vida das pessoas. “A valorização e o crescimento do mercado imobiliário se sustentam porque o imóvel tem papel central, seja como primeira moradia, alternativa de aluguel ou símbolo de ascensão econômica e social. Além disso, ele é também uma excelente opção de investimento”, afirmou.

Segundo ela, essa característica explica a resiliência do setor mesmo diante de crises. “O imóvel é eternamente importante na vida das pessoas. É isso que torna o mercado sólido e capaz de reagir rapidamente a momentos de instabilidade. Existe demanda permanente, e é isso que garante ao mercado a capacidade de se ajustar e continuar crescendo mesmo em cenários macroeconômicos desafiadores”, completou.

Na avaliação do gerente de vendas da JVX Empreendimentos, Lúcio Campos, o dinamismo é visível em diferentes pontos da cidade. “O aumento no número de lançamentos é evidente. Se você olhar por zona, vai perceber que em toda área de investimento imobiliário há pujança de crescimento. A região do Horto, por exemplo, está em forte expansão; na Barra, também há muitos lançamentos; e Jaguaripe se consolidou como a bola da vez da cidade”, afirmou.

Campos destaca que, apesar do ritmo intenso de lançamentos, a velocidade de vendas ainda depende da faixa de preço. “Até R\$ 400 mil, o giro é bem mais rápido porque esses imóveis se enquadram no Minha Casa Minha Vida, com juros menores e condições mais acessíveis. Acima desse valor, a alta dos juros se torna um grande desafio, comprometendo a renda do comprador”, observou.

Na avaliação do executivo, isso afeta a decisão de compra. “Um financiamento de longo prazo, de 30 anos, com juros acima de 1% ao mês, pesa demais. Muitas vezes o cliente até se aperta para pagar, mas a inadimplência acaba surgindo. Por isso, o segmento de imóveis de até R\$ 400 mil tem dinâmica muito mais acelerada”.

Landim exemplifica como as taxas de juros no País afetam a venda de imóveis: “Quem quer pegar um financiamento de R\$ 200 mil terá uma prestação de R\$ 2 mil a R\$ 2,5 mil, precisando de uma renda mensal entre R\$ 8 mil e R\$ 10 mil. Considerando a taxa de juros de 12%, atualmente apenas cerca de 5 milhões de famílias conseguem arcar com esse compromisso”.

Se a taxa de juros cair para 10%, o mercado cresce cerca de 50%, diz ele. “E se reduzir para um dígito, próximo de 8%, praticamente dobramos o mercado. Por isso, o setor imobiliário depende muito da estabilidade e das condições de financiamento”, reforçou.

Apesar das turbulências, Landim mantém perspectiva otimista: “Os sinais que temos são bons. As pessoas continuam formando famílias, então existe uma demanda recorrente. E Salvador ainda tem margem para valorização dos preços”.

FESTA

Cinquentenário foi comemorado com recepção no Cerimonial da Conceição, no Comércio

Celebração da história

Fotos: Olga Leiria / Ag. A TARDE



Bruno Reis: renda e oportunidades

Um das presenças mais esperadas do evento, o prefeito Bruno Reis ressaltou o papel do mercado imobiliário como um dos principais vetores da economia de Salvador, responsável por uma parcela significativa dos empregos formais. Ele destacou que o setor gera renda, oportunidades e realiza os sonhos de quem busca a casa própria. “A Ademi é fundamental para a nossa economia”, definiu.



Isabela Suarez: mercado forte

Isabela Suarez, presidente da Associação Comercial da Bahia, destacou o papel da Ademi no fortalecimento do mercado imobiliário de Salvador. “Quando a atividade imobiliária é consolidada e bem desenvolvida, uma cidade tende a viver muito melhor”, disse, elogiando a atuação da entidade ao longo de 50 anos. Para ela, é gratificante ver instituições do setor resistindo ao tempo e mantendo saúde para enfrentar os desafios do mercado.



Pedro Lima Neto: motor do sucesso

Pedro Lima Neto, superintendente do Banco Nordeste, destacou a importância do mercado imobiliário: “É um setor que está à frente hoje em Salvador”. Ele ressaltou a atuação do banco, principalmente na área de equipamentos e máquinas, e elogiou a organização e força da entidade, “que contribui para o sucesso do mercado imobiliário”.



Mario Gordilho: arquitetura de vanguarda

Mario Gordilho, ex-presidente da Ademi-BA, ressaltou a importância do setor imobiliário para a Bahia e a vida dos cidadãos. Ele lembrou que Salvador já ocupou a posição de 2º maior mercado imobiliário do País, atrás apenas de São Paulo, e destacou a qualidade da arquitetura local. “Temos arquitetos de vanguarda e prédios muito bonitos. A construção civil gera milhares de empregos e a casa própria é, talvez, o bem mais importante para a família”.



Antoine Tawil: mais empregos

O mercado imobiliário se mostra essencial para a economia da Bahia, destacou Antoine Youssef Tawil, vice-presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado (FCDL Bahia). “E a Ademi, pela atuação muito forte que tem no estado e na capital, é um gerador de emprego muito significativo e vital para os nossos negócios, para o varejo. Se não tiver empregos com carteira assinada, a gente dificilmente terá compradores dentro das lojas”, lembrou.



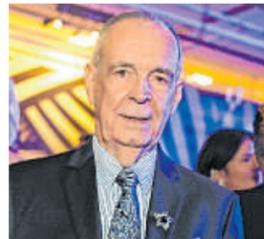
Carlos Henrique Passos: associativismo

A força do associativismo foi destacada por Carlos Henrique Passos, presidente da Federação das Indústrias do Estado da Bahia (Fiepb). “A Ademi demonstra sua capacidade de sobrevivência e resiliência, principalmente pela força dos seus associados. O associativismo é um caminho para que o setor empresarial possa se defender e defender seus interesses”, pontuou.



Jusmari Oliveira: desenvolvimento

A Ademi foi descrita por Jusmari Oliveira, secretária estadual de Desenvolvimento Urbano, como “braço forte” do desenvolvimento econômico e social da Bahia e uma parceira importante do poder público. Ela destacou que enquanto o governo constrói os vetores de crescimento, “o mercado imobiliário vem atrás e consolida o desenvolvimento das regiões e setores”.



Francisco Senna: parte da história

Francisco Senna, historiador e arquiteto, ressaltou que a Ademi “tem história e faz parte da história da cidade”. Ele destacou o papel da associação no fortalecimento dos empresários da construção civil e no crescimento de Salvador, lembrando que a entidade “sobreviveu a duas gerações, mostrando serviço e competência ao longo dos anos”.



Cláudio Tinoco: grande vetor econômico

Os 50 anos da Ademi simbolizam a relevância da entidade como vetor econômico da cidade, avalia o vereador de Salvador, Cláudio Tinoco (UB). Ele destacou que a associação impulsionou inovações no mercado imobiliário, como padrões construtivos modernos e o IPTU Verde, além de apoiar a formação de engenheiros e arquitetos por meio de premiações e reconhecimentos técnicos.



Eduardo Valente: livre demanda

Eduardo Valente, ex-presidente da Ademi, lembrou que a associação nasceu da necessidade dos empresários de construção civil da Bahia de se organizarem diante de restrições e preconceitos contra prédios altos. “A entidade surgiu para permitir que as empresas pudessem construir livremente, superando barreiras políticas e visões ultrapassadas”, disse.



Luiz Carreira: grande credibilidade

Instituição de grande credibilidade, a Ademi-BA tem papel fundamental no desenvolvimento do setor imobiliário e da construção civil na Bahia. A avaliação é de Luiz Carreira, secretário da Casa Civil de Salvador, que destacou a importância da entidade ao longo de sua trajetória. “A Ademi vem dando grande dinamismo ao mercado, mesmo em um cenário nacional de dificuldades econômicas e de baixo crescimento”, destacou.



Rafael Valente: relevância

Rafael Valente, presidente do grupo Civil, destaca a Ademi como uma das associações mais importantes do setor empresarial da Bahia. Para ele, o mercado imobiliário não seria o mesmo sem a organização. “A Ademi reúne profissionais de altíssimo gabarito que atuam de forma pró-ativa junto às organizações públicas, pensando no melhor para a cidade a longo prazo”.



Eduardo Salles: mudança de regra

O deputado estadual Eduardo Salles (PP), presidente da Comissão de Infraestrutura da Assembleia Legislativa, lembrou que a Ademi-Ba, durante a pandemia da Covid-19, levou ao colegiado a discussão sobre o pagamento antecipado em cartórios, prática que prejudicava compradores de imóveis. “Conseguimos levar esse assunto ao Tribunal de Justiça, mudar esse quadro e hoje só se paga quando a escritura é entregue”.



Pedro Luiz Failla: parceria no interior

O presidente da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado da Bahia (FCDL Bahia), Pedro Luiz Failla, destacou que a parceria com a Ademi se estende a ações pelo interior do estado. Ele ressaltou a importância da associação para o mercado imobiliário, gerando empregos e renda, e afirmou que a homenagem pelos 50 anos da Ademi é mais do que justa.



Guto Amoedo: desafios superados

“É muita satisfação ver a Ademi completar 50 anos”, disse Guto Amoedo, ex-presidente da entidade. Ele conta que acompanhou a associação desde a sua fundação, em 1975, e atuou por quase duas décadas, incluindo seis anos à frente da presidência. “Com tantos percalços e desafios, estamos comemorando com sucesso essas cinco décadas”, destaca.

Cláudio Cunha

Presidente da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA)

'MERCADO IMOBILIÁRIO CRESCE DE FORMA CONSTANTE EM SALVADOR'

Olga Leiria / Ag. A TARDE



DIVO ARAÚJO

O mercado imobiliário de Salvador atravessa uma fase inédita de expansão. Lançamentos se multiplicaram em poucos meses, bairros ganharam força como novos vetores de crescimento e a capital se tornou mais atrativa para investidores dentro e fora da Bahia. "O que a gente tem visto, desde 2022, é um crescimento em torno de 10% a 20% ao ano", diz o presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha. Nesta entrevista, ele avaliou os 50 anos da entidade e destacou conquistas, como a união do setor e a consolidação de um ambiente de negócios mais seguro. O dirigente também comentou as transformações no perfil do consumidor, o impacto da pandemia nas formas de morar e as novas demandas por sustentabilidade.

A Ademi nasceu há 50 anos, em um contexto de outra Salvador, muito diferente da atual. Como a entidade conseguiu se manter relevante em meio a tantas transformações econômicas, sociais e urbanas?

Nossa atividade no mercado imobiliário sempre é muito suscetível às transformações econômicas e de comportamento do nosso cliente. Como a sociedade se comporta interfere diretamente nos nossos negócios, uma vez que a gente tem que acompanhar o desejo e a forma como as pessoas querem viver e morar. Ao longo desses anos, de 1975 para cá, nós passamos por diversos momentos de hiperinflação, de Plano Collor, Plano Real. Isso tudo fez com que a gente, a cada crise, fosse aprendendo como lidar com ela. Passamos também pela pandemia, que também foi um momento muito crítico, mas que acabou se tornando até bom para o mercado imobiliário. A gente vai se adaptando e fazendo muita pesquisa para entender todos esses momentos. Entender o consumidor e fazer projeções sobre a economia e a segurança jurídica, que é outro pilar fundamental para o nosso negócio. Também investimos em tecnologia e, principalmente, em mão de obra para que a gente pudesse ter um aumento de produtividade para fazer com que nossos custos tivessem alguma redução. Além de buscar sempre a inovação no modo de construir.

Em cinco décadas, quais foram as maiores conquistas da Ademi?

A maior conquista de todas é ter conseguido unir o setor. Nós conseguimos, através da Ademi, fazer com que todos os nossos incorporadores se unissem em prol do desenvolvimento das cidades onde a gente atua e do mercado imobiliário. Essa foi a maior conquista de todas: a união entre os agentes que são associados a Ademi. A segunda grande conquista é a representatividade que essa união trouxe. Como consequência, a união trouxe uma representatividade para o setor que pôde, aí sim, se colocar de uma forma mais constante perante a sociedade. Outra conquista são as parcerias com o setor privado, o poder público, as proposições que apresentamos e, conseqüentemente, o relacionamento para que a gente tenha um ambiente de negócios sempre estável e promissor.

O associativismo ainda é um desafio para os empresários baianos. No setor imobiliário, eles reconhecem sua importância?

O associativismo na Bahia ainda tem muito a crescer e a melhorar. Nosso objetivo sempre foi mostrar que, unidos e trabalhando pelo nosso mercado, conseguimos fazer com que empresas e incorporadores se associem à Ademi, mantenham a entidade e contribuam para fortalecê-la. Mas eu concordo que esse é um grande desafio. Essa é uma meta de todas as entidades de classe: fazer com que esse setor seja associativista, mostre a força e a importância que tem o empresário no cenário nacional.

O sr. afirmou, no evento comemorativo, que "50 anos não são apenas um número, são um compromisso". Que compromissos concretos a Ademi assume para os próximos 50 anos?

O compromisso com a ética, com a segurança jurídica, com a sociedade. E o compromisso com os próprios associados para que a gente sempre leve segurança jurídica para os dois lados: tanto para quem adquire um imóvel como para quem constrói. Além da ética e a seriedade na forma com que nossos associados atuam.

O mercado imobiliário de Salvador vive seu melhor momento. Como explicar esse desempenho em um cenário ainda com juros elevados?

Sim, pode-se dizer que o mercado está no seu melhor momento. O mercado imobiliário é formado por três pilares: taxa de juros, inflação e segurança jurídica. Esses são os principais pilares para fazer com que o nosso negócio se desenvolva em velocidade maior. Mas o que a gente tem visto, desde 2022, é

que a gente vem tendo um crescimento em torno de 10% a 20% ao ano, que são números bastante relevantes. Isso tudo, como falei, é fruto de muita pesquisa. A gente tem investido bastante em pesquisa para entender os movimentos da sociedade e a forma que ela quer morar. Entender as formas como as pessoas estão se relacionando, as novas gerações que estão chegando no mercado. As nossas taxas de crescimento, o número de casamentos que acontecem, o número de divórcios, o envelhecimento da população. Isso tudo faz com que você comece a ter uma diversidade de empreendimentos para atender essas novas demandas e as demandas crescentes. Em Salvador, em especial, o que a gente tem visto é uma cidade que tem tido um investimento principalmente na área de mobilidade, nas instituições, nos equipamentos que são atração para que as pessoas usufruam dela. Se a gente olhar os números do turismo na Bahia e em Salvador, eles são crescentes a cada ano. Isso atrai muito público investidor externo. Aliado aos novos mercados, os vetores de crescimento da cidade, a nova orla, aos equipamentos, a gente tem conseguido desenvolver empreendimentos dentro desses bairros que têm vida própria. Você pode fazer as coisas a pé, você tem mobilidade, acessibilidade, serviços. Tudo isso faz com que o mercado responda de uma forma imediata aos lançamentos que estão sendo feitos.

Salvador dobrou o número de lançamentos no primeiro trimestre. Esse crescimento é sinal de uma tendência sustentável de longo prazo e não apenas um ciclo passageiro?

É só você olhar até a disponibilidade que a gente tem hoje para a comercialização de imóvel. Se a gente parasse de lançar hoje, a nossa disponibilidade de imóvel duraria em torno de seis meses, que é um prazo bastante curto para absorver tudo que está à disposição do mercado. Outro fator importante é que o nosso mercado passou a ser construído por empresas locais. São empresas que conhecem o nosso mercado e, como eu disse, tem a união entre elas, evitando também uma concorrência predatória entre os agentes. Isso tem feito com que o mercado cresça e se mantenha em crescimento.

Bairros como Armação, Costa Azul e Piatã estão em alta. Que áreas o senhor aposta como os novos polos imobiliários da capital?

A Barra é outro grande polo. A gente já tem, há oito anos, um ciclo de lançamentos dentro desse bairro, que é um bairro histórico e desejado por todo mundo. Por investidor, por morador, um bairro que já tem sua infraestrutura toda definida. Também tem intervenções públicas, com a nova orla, com a reforma dos novos fortes que se tornaram museus. A praia do Farol, do Porto da Barra, tudo atrai as pessoas que querem morar e investir no bairro. Quando você fala em Costa Azul, Jaguaribe, Piatã, toda essa região que vai para o litoral norte, o que a gente chama de vetor norte, tem a proximidade com a praia. Tem também o desenvolvimento des-

sa região. Se a gente olhar, por exemplo, o bairro de Jaguaribe, Piatã, pegando inclusive a Paralela, onde está o Alphaville, o Le Parc. Até 2008, 2009, não tinha nada ali. Não tinha serviço, você só tinha alguns cursos de faculdades e universidades que já estavam ali. E hoje você vê que ali é um polo. Você tem todos os serviços e tem também os novos investimentos públicos que foram feitos na urbanização, como a nova orla. Tudo isso faz com que as pessoas também aproveitem e comprem seu imóvel nesta região. Até mesmo porque são vetores de crescimento, são imóveis que têm um potencial de valorização alto. À medida que o bairro vai sendo ocupado, que o bairro vai crescendo, não só na área imobiliária, mas também na área de serviço, de infraestrutura, isso faz com que essa região, a cada dia mais, tenha uma valorização maior e mais rápida.

No início da entrevista, o sr. fala em novas formas de morar e se relacionar. O que mudou no comportamento do consumidor de imóveis?

Se a gente olhar também, há uns dez anos, os imóveis que sempre venderam mais eram os apartamentos de dois e três quartos. Eram as pessoas que estavam casando, as famílias já constituídas com um ou dois filhos que compravam esse imóvel. O que a gente vem observando, ao longo dos anos, é uma nova geração que começou a comprar imóvel. São aquelas pessoas que querem um imóvel que traga conforto, praticidade, serviço, mobilidade e integração. Essa foi a tendência que nós vimos: os apartamentos mais compactos, tipo estúdio, quarta e sala. E tem também o público investidor, que vê ali uma oportunidade de diversificar os seus investimentos.

O sr. diria que os imóveis compactos hoje lideram os lançamentos em Salvador?

Sim, 30% dos lançamentos na nossa capital foram de apartamentos compactos.

Por outro lado, a pandemia da Covid-19 acelerou o desejo por apartamentos maiores, varandas e áreas de lazer. Essa tendência já passou?

A pandemia trouxe vários movimentos. Ela acelerou o crescimento das cidades do interior e trouxe de volta muitas pessoas que moravam fora do seu domicílio local. Muitas pessoas resolveram, durante a pandemia, já que ficavam em home office, voltar para a cidade e adquirir imóveis aqui. Você tem também um movimento de pessoas que moravam em apartamentos e procuraram também em outras cidades, seja no litoral, seja na Chapada. Casas e imóveis maiores para que pudessem ter mais liberdade e conforto. Venderam os imóveis que tinham e compraram um imóvel menor aqui para adquirir esse outro. A gente teve ainda um movimento muito grande de pessoas de outros estados que vieram morar aqui durante esse período. Já que aqui a gente tem um clima bom, infraestrutura, uma rede hospitalar grande, culinária, praias maravilhosas com a temperatura de água bem mais valorizada do que em outras regiões, como

RAIO-X

Cláudio Cunha é engenheiro civil formado pela UFBA, com pós-graduação em Marketing e Negócios Imobiliários pela Unifacs e em Gestão pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (Ibmec). Atua no mercado imobiliário há mais de 30 anos, tendo passado por empresas como Andrade Mendonça Construtora, OAS Empreendimentos, Lebram Construtora e Grupo Fator. Atualmente, é sócio da B&A Imóveis e da Ocean Empreendimentos Imobiliários. Assumiu a presidência da Ademi-BA em 2017, sendo reeleito para os mandatos de 2020/2022, 2022/2024 e 2024/2026.

A pandemia acabou movimentando bastante o mercado imobiliário

O PDDU tem que mostrar os caminhos para que a cidade continue a se expandir

no sul do País. Então, a pandemia acabou movimentando bastante o mercado imobiliário e essa foi a grande surpresa. A outra coisa que mudou foram nossos projetos, porque as pessoas passaram a adquirir imóveis com mais ventilação, que tivessem menos paredes e fossem mais integrados para que elas pudessem conviver internamente e ter vários usos nos seus ambientes. Tudo isso, como disse no início, impactou a forma que a gente começou a projetar os empreendimentos que foram lançados a partir da pandemia.

A Ademi foi pioneira no IPTU Verde e em debates sobre sustentabilidade. O setor está preparado para entregar empreendimentos sustentáveis?

A gente já está entregando. O IPTU Verde, que foi uma iniciativa da Ademi com a prefeitura de Salvador, é a prova disso. Ele é crescente, oferece benefícios para quem adquire um imóvel sustentável. Tem um desconto no IPTU. A sustentabilidade é essencial para todos nós, mas principalmente para as novas gerações, até os seus 40 e poucos anos de idade. Eles pedem que os imóveis tenham técnicas e equipamentos que tragam sustentabilidade, que reduzam o impacto na nossa cidade. Essa é uma prática que a gente vem utilizando. Começamos também, além do IPTU Verde, com o nosso Fórum de Sustentabilidade, um dos eventos que a Ademi realiza todos os anos. No Fórum, que fazemos há 16 anos, a gente sempre traz o que está sendo utilizado de mais moderno que existe na sustentabilidade, tendências. Tudo que tiver de mais moderno a gente vem sempre conversando nesses eventos. E também sobre outros temas. Porque é aquela coisa: sustentabilidade não é só o reaproveitamento de água, uso de energia solar, mas também a forma que você vive, o conforto, a mobilidade. Ou seja, é um conjunto de coisas que leva você a fazer os seus investimentos.

O novo Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano (PDDU) deve ser apresentado pela prefeitura no segundo semestre deste ano. Qual a sua expectativa?

A cidade é viva. A cidade tem que acompanhar as necessidades da sua população, e o PDDU tem que mostrar os caminhos para que ela continue a se expandir e atender as demandas crescentes da população. A cada ano, a gente vem tendo uma demanda e um crescimento populacional maior. Não só de moradia, mas de educação, mobilidade, serviços. E o que vai dar as diretrizes, os rumos, é justamente o Plano Diretor. E aí vem os investimentos, como eu já falei, que precisam ser feitos na infraestrutura para que você consiga ter acessibilidade. E fazer com que todo o mercado, não só o imobiliário, acompanhe esse crescimento e esses vetores que estão sempre abertos para crescer. Porque é um desafio para Salvador. Nossa cidade é praticamente uma península. A gente tem poucos vetores de crescimento dentro da nossa cidade.

UMA HISTÓRIA QUE CONSTRÓI O PRESENTE E INSPIRA O FUTURO.

Parabéns, ADEMI-BA
pelos **50 anos** de
dedicação à Bahia.

OR

SAIBA MAIS
OR.COM.BR

ADEMI BAHIA

TALLITA LOPES

De quase três décadas para cá, o mercado imobiliário baiano tem um ponto de encontro certo: o Prêmio Ademi. Criado em 1994, o evento se transformou em um dos mais aguardados, reconhecendo empresas e empreendimentos que se destacam pela inovação, qualidade e impacto na vida das cidades. “O prêmio foi criado por Mario Gordilho, presidente da Ademi-BA no biênio 1994-1996. Foi um presidente muito atuante, com importantes iniciativas para a associação”, explicou o presidente do Prêmio Ademi, Marcos Vieira Lima.

A cada edição, a cerimônia não apenas consagra vencedores, mas também conta a história das transformações do mercado na Bahia. Muito mais do que um troféu, o prêmio reflete tendências, valoriza boas práticas e projeta o futuro do mercado imobiliário. Se hoje o Prêmio Ademi reúne diversas categorias para reconhecer empreendimentos e empresas, no início a disputa era bem mais restrita.

Quando foi lançada, a premiação contemplava apenas duas categorias: Empresa do Ano e Empreendimento Destaque do Ano. “Com o passar dos anos, novas categorias foram sendo incorporadas, contemplando outros agentes que fazem parte do mercado imobiliário e da construção”, completou Vieira Lima.

Na época, já havia preocupação em valorizar a qualidade e a inovação. “Os critérios de premiação incluem a representatividade no setor, qualidade dos empreendimentos, conceitualização no mercado, tecnologia e inovações mercadológicas”, registrou o jornal A TARDE, em 11 de janeiro de 1996. Naquele ano, por exemplo, a premiação reafirmava sua vitalidade ao destacar empresas que se conso-

Honraria criada em 1994 prestigia empresas, profissionais e empreendimentos de sucesso, que transformam a Bahia com atuações de ponta no setor

Prêmio Ademi: 28 anos de excelência

RECONHECIMENTO



Olga Leiria / Ag. A TARDE / 29.5.2025

A edição deste ano do Prêmio Ademi destacou profissionais e empresas de 13 categorias

lidavam no mercado. Na categoria Empresa do Ano, a vencedora foi a Lebram, que enfrentou forte concorrência.

Marcos Vieira Lima reforça que o reconhecimento vai muito além da visibilidade das marcas. “O critério mais importante é que as empresas tenham um bom relacionamento e credibilidade com o mercado. Se não tiver, ali já é desqualificada. Fora isso, cada categoria tem pré-requisitos específicos, que são levados em consideração. O design sempre tem um apelo grande nas decisões, mas a tecnologia, a sustentabilidade, a economia de

custeio com que o empreendimento é pensado, tudo isso soma na hora da votação”.

O prêmio cumpre papel fundamental de valorização do setor. “O que o Prêmio Ademi-BA proporciona é o reconhecimento das melhores práticas do mercado. Para isso, avaliamos e votamos em projetos que se diferenciam pela criatividade, inovação e pela sustentabilidade. Quando falamos em sustentabilidade, pensamos no tripé social, econômico e ambiental”, afirmou Vieira Lima.

O prêmio cresceu e passou a contar com várias categorias,

acompanhando as transformações do mercado e ampliando o reconhecimento a diferentes formatos de empreendimentos. O Prêmio Ademi abriu espaço para reconhecer não apenas empresas e empreendimentos, mas profissionais e até mesmo estudantes. A ideia é promover o diálogo entre o mercado e os futuros talentos das áreas de arquitetura, urbanismo e construção civil, incluindo categorias específicas para graduação, pós-graduação e nível técnico.

Marcos Vieira Lima reforçou ainda que uma das maiores contribuições do prêmio é inspirar o

mercado com empresas e profissionais que oferecem à sociedade o melhor. Ao celebrar 28 anos, ele reconhece o impacto do evento, que vai muito além das empresas agraciadas. “O que é mais interessante na consolidação desse tempo do prêmio é que ele oferece relevância para a sociedade. Ele contribui para a evolução do mercado imobiliário, para a geração de emprego e renda, para o cuidado com o futuro da nossa cidade e das pessoas”, completou.

Atualmente, a premiação reúne 13 categorias. Na edição mais recente, realizada em maio deste ano, foram contemplados desde os segmentos de inovação acadêmica até grandes empreendimentos imobiliários.

Ao avaliar as transformações recentes no mercado, Vieira Lima ressalta que os empreendimentos premiados refletem mudanças significativas no setor. “Eu acredito que a maior contribuição é a beleza plástica dos empreendimentos lançados, que inspiram os novos lançamentos, e também a consolidação cada vez maior de empreendimentos que embarcam itens de sustentabilidade, ligados principalmente à economia de água e energia, dois elementos vitais para manutenção do nosso ecossistema”, concluiu.

LEIA ÍNTEGRA NO PORTAL A TARDE

EDIÇÃO 2025: VENCEDORES

INOVAÇÃO ACADÊMICA – GRADUAÇÃO

Mariana Bastos de Santana e Márcio Correia Campos (orientador)

INOVAÇÃO ACADÊMICA – PÓS-GRADUAÇÃO

Alisson Souza Silva e Dayana Bastos Costa (orientadora)

IMOBILIÁRIA DO ANO

Afonso Henriques Construtora Imobiliária

FORNECEDOR DO ANO

Performance Gestão Integrada

AGÊNCIA DE PUBLICIDADE DO ANO

Nibs

ESCRITÓRIO DE ADVOCACIA DO ANO

Nogueira Reis Advogados

ARQUITETO DE INTERIORES

Mariana Leão Arquitetos

ARQUITETO DO ANO

Architects + Co

EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO DO ANO

Art Studio Open Spaces (André Guimarães Construções)

EMPREENDIMENTO DE HABITAÇÃO ECONÔMICA

Imbuí Prime (Tenda)

LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO DO ANO

Nouvelle Bossa (André Guimarães Construções)

LANÇAMENTO IMOBILIÁRIO DE HABITAÇÃO ECONÔMICA

Jardim Armação Prime (Tenda)

EMPRESA REVELAÇÃO DO ANO

B2 Engenharia e Empreendimentos Imobiliários

EMPRESA DO ANO

Civil Construtora

CONFIRA MAIS VENCEDORES NO PORTAL A TARDE



PRESENÇA QUE
CONSTRÓI.
LEGADO QUE
TRANSFORMA.

A Pelir Engenharia parabeniza a ADEMI-BA pelos seus 50 anos de trajetória marcante na valorização do setor imobiliário baiano.

Celebrar esse marco é reconhecer o valor do tempo e da presença, princípios que também sustentam a nossa trajetória.

Ao longo de cinco décadas, a ADEMI-BA foi muito além da representação institucional: **construiu pontes, fortaleceu relações e impulsionou o crescimento do nosso mercado com ética, diálogo e presença.**

Com 40 anos de história, a Pelir se orgulha de caminhar ao lado da ADEMI-BA, compartilhando os mesmos valores e a mesma convicção: o futuro se constrói com presença.

O FUTURO SE
CONSTRÓI COM **PRESENÇA.**

PELIR | 40 ANOS
ENGENHARIA



GEOBRAIN

Um retrato completo e atualizado do mercado imobiliário na Bahia

Você sabia que na Bahia existem

mais de 10.000 apartamentos

e **mais de 4.500 lotes** disponíveis para venda?

Esses números fazem parte

de **314 incorporações**

e **97 loteamentos** espalhados

nas 6 maiores cidades do estado.

Em Salvador, o **preço médio**

de um studio é de **R\$ 468.920**,

e de um apartamento de 4 dormitórios

é de **R\$ 2.675.008**.

Esses dados foram extraídos do Geobrain,

a plataforma que reúne a base de dados

imobiliários mais qualificada do país e

entrega o retrato real e atualizado do mercado local, regional ou nacional.

Com o Geobrain, você tem acesso a:



Preços



VGV



Tipologias



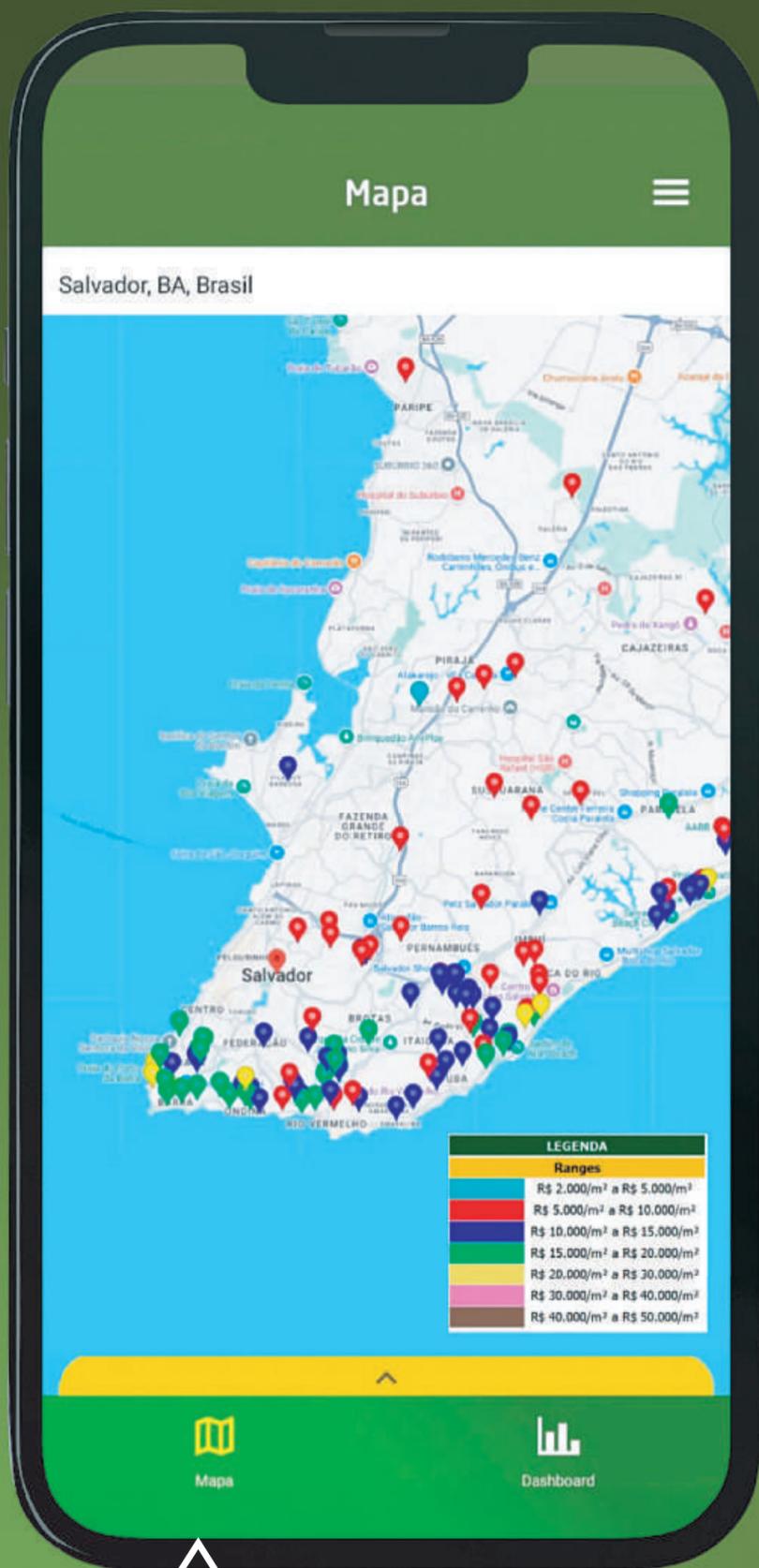
Estoques



Oferta



e muito mais



“ O Geobrain é a ferramenta de levantamento de dados do mercado imobiliário com maior abrangência. Essencial para quem quer ter uma gestão com mais ciência no Real Estate. ”

Maurício Pascoali

Inteligência de Mercado da MRV



“ O Geobrain veio para suprir uma carência do mercado, nos trazendo um atendimento personalizado, além de muita disposição para melhorias e inovação. ”

Mariana Barros

Inteligência de Mercado do Santander



Tenha acesso a dados como estes na palma da sua mão

INTEGRAÇÃO

Implantação de praças, requalificação de vias e outras melhorias passaram a compor o conjunto de contrapartidas urbanas oferecidas pelas empresas

Construtoras moldam Salvador

JOANA LOPO

Nos últimos anos, Salvador tem acompanhado um processo de transformação urbana marcado por crescimento imobiliário e ampliação de contrapartidas das construtoras, que alcançam o espaço público. Intervenções como requalificação de vias, instalação de calçadas acessíveis, melhorias na iluminação, áreas de convivência e equipamentos de lazer passaram a integrar os projetos imobiliários, contribuindo para modificar a paisagem da cidade e ampliar os espaços de uso coletivo.

As intervenções, embora nem sempre divulgadas em cifras, movimentam montantes significativos e influenciam diretamente não apenas a valorização dos imóveis, mas também o cotidiano das comunidades. Ao investir em infraestrutura urbana, as construtoras criam condições que atraem novos moradores, favorecem a circulação de pessoas e dinamizam a economia local. Trata-se, portanto, de uma engrenagem que conecta o setor imobiliário ao planejamento urbano de forma cada vez mais orgânica.

O presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha, explica que esse tipo de atuação já faz parte da identidade das empresas associadas. Para ele, as contrapartidas não são apenas complementos, mas elementos centrais na concepção de projetos.

“O projeto Horto Boulevard é exemplo claro dos benefícios que os empreendedores levam aos bairros onde atuam. São intervenções que criam praças, áreas de convivência, espaços pet e hortas urbanas, promovendo o convívio social e estimulando a circulação de pedestres. Esse conjunto de ações, aliado às práticas de sustentabilidade, melhora o entorno e valoriza os imóveis”, ressalta.

Segundo Cunha, iniciativas semelhantes se espalham na capital. “Podemos citar Pituba Ville, Alto do Parque, Aquarius, Itaigara, além do Largo da Vitória e, claro, o Horto Boulevard. Todos os nossos associados entendem que a integração com o bairro é essencial, seja em empreendimentos residenciais, seja nos comerciais. São investimentos significativos, que garantem retorno em qualificação, bem-estar e contribuição com a cidade”, reforça.

O presidente da Ademi destaca ainda que esse compromisso deixou de ser prática isolada e se tornou uma espécie de valor institucionalizado no setor. “Temos como convicção a responsabilidade social e a sustentabilidade, independentemente do padrão ou da tipologia do empreendimento. Essa é uma postura consolidada, que conecta o desenvolvimento imobiliário com a transformação urbana de Salvador e da região metropolitana”, conclui.

Urbanização

Entre as empresas que incorporaram essa lógica ao modelo de negócios está a OR. A incorporadora, com mais de 80 anos no mercado nacional, construiu sua trajetória em torno de um diferencial: a urbanização das áreas onde implanta seus empreendimentos.

O diretor superintendente da OR na Bahia, Daniel Sampaio, ressalta que cada novo projeto é acompanhado de estudos de impacto no bairro para que as contrapartidas possam responder às demandas locais. “A atuação da OR não se restringe à implantação de empreendimentos. Nossos projetos estão alinhados às práticas ESG, o que significa considerar a sustenta-



Olga Leiria / Ag. A TARDE / 15.10.2024

Transformado em bairro, o Aquarius é exemplo de contrapartida bem-sucedida em Salvador

bilidade, a governança e os benefícios que podem ser deixados para a cidade e para as comunidades vizinhas”, conta.

Um dos exemplos mais emblemáticos, segundo ele, está no Horto Florestal. Desde 1998, a empresa desenvolveu projetos que marcaram a verticalização do bairro, como Chácara Suíça, Bosque Itália e Reserva Albalonga. Mais recentemente, o residencial Monvert tornou-se referência em sustentabilidade, conquistando certificação internacional e promovendo ações concretas no entorno, como a entrega da Praça Estácio Gonzaga e o plantio de mais de 1,6 mil mudas. Para Sampaio, esses aportes vão além do impacto imediato: “As contrapartidas geram benefícios tangíveis, como novos espaços verdes, e intangíveis, como a valorização da

paisagem urbana e o fortalecimento da vida comunitária”.

Ele conta que outro eixo fundamental da atuação da OR está no Caminho das Árvores, que teve seu loteamento inicial feito pela empresa. No bairro, nasceram projetos que se tornaram ícones do mercado, como o Salvador Trade Center, o Boulevard Side Empresarial e o Mundo Plaza. Atualmente, a companhia ergue o Legacy, reconhecido internacionalmente como o maior arranha-céu residencial das Américas. “Nosso compromisso é que cada empreendimento deixe um legado. Significa gerar empregos, valorizar bairros, preservar o meio ambiente e criar espaços que melhorem a vida da cidade”, pontua.

A diversidade geográfica dos investimentos da OR amplia ainda mais seu impacto. Em Sauípe, foi entregue o Reserva Sauípe, condomínio integrado ao complexo turístico; em Camaçari, o Terra Dourada Parque trouxe infraestrutura completa de lazer e convivência; em bairros como Patamares, Jaguaribe, Vitória e Paralela, empreendimentos foram acompanhados de melhorias em acessibilidade, drenagem e paisagismo.

Mais recentemente, no Rio Vermelho, a empresa destinou mais de R\$ 4 milhões para requalificação urbana em áreas como a Rua do Mirante, a Rua Barro Vermelho e a Praia do Buracão. O pacote de intervenções incluiu acessibilidade, iluminação, segurança, paisagismo, posto salva-vidas e até um deck de uso público. “São ações que ultrapassam os limites do empreendimento e contribuem para dinamizar a economia local e fortalecer a vida urbana”, conclui Sampaio.

Verticalização

Outra empresa que tem marcado presença com contrapartidas urbanísticas é o Grupo André Guimarães. A gerente geral de Incorporações, Nicole Luz, lembra que o compromisso existe desde os primeiros projetos. “Em 1999, lançamos o Residencial Aquarius, consolidando o bairro como vetor de crescimento imobiliário. Mais recentemente, investimos em Jaguaribe, com o lançamento do Nouvelle Bossa, reconhecido no Prêmio Ademi 2025 como Lançamento do Ano. Atuamos em regiões onde havia pouco interesse imobiliário, contribuindo para criar novos eixos”, destaca.

Segundo Nicole, o volume de investimento varia conforme a tipologia do projeto. Loteamentos, por exemplo, demandam aportes expressivos. “Nos Cidades, no sul da Bahia, além da implantação dos condomínios de lotes, incluímos equipamen-

tos como supermercados, estruturando novos polos imobiliários”, exemplifica. A estratégia está diretamente ligada ao conceito de cidade sustentável. “Quando se oferece não apenas moradia, mas também infraestrutura urbana de qualidade, o retorno é imediato: a região atrai novos moradores, valoriza o terreno e impulsiona negócios”.



Divulgação

Legacy é tido como o maior arranha-céu residencial das Américas

Retribuições como diferencial competitivo

O Conselho Regional de Corretores de Imóveis da Bahia (Creci-BA) acompanha de perto esse movimento. Para o diretor de Relações Institucionais, Pedro Henrique Marques do Aragão, as contrapartidas urbanas já se consolidaram como fator de decisão para investidores e compradores.

“O mercado imobiliário cresce em duas frentes: uma voltada às áreas históricas, como Cidade Baixa, Pelourinho e Rua Chile, e outra no Litoral Norte, em localidades como Guarajuba, Praia do Forte e Baixo. Nos dois casos, os empreendimentos são acompa-

nhados por melhorias urbanísticas que valorizam os imóveis e atraem novos negócios”, observa Aragão.

Ele destaca ainda que tais intervenções vão muito além da estética. “São ações que envolvem iluminação pública, equipamentos de segurança, apoio ao transporte coletivo, praças de lazer, áreas de ginástica, paisagismo, espaços pet, calçadas acessíveis e ciclofaixas. Esses elementos impactam diretamente na segurança, na mobilidade e no bem-estar, aspectos que influenciam na decisão de compra ou locação”, completa.

ORGULHO DE SER PARTE. ORGULHO DE SER RECONHECIDA.

Celebramos os 50 anos da ADEMI com a satisfação de estar presentes nessa história.



Na VestrA acreditamos que construir é mais do que erguer empreendimentos: é transformar cidades, gerar oportunidades e criar futuro.

É uma honra integrar a trajetória da ADEMI e ser reconhecida com o Prêmio de Lançamento Imobiliário do Ano pelo Barra Signature. Esse reconhecimento reforça nosso compromisso com a qualidade, inovação e desenvolvimento sustentável.

Parabéns à ADEMI pelos 50 anos de contribuição ao mercado imobiliário baiano. Seguimos, juntos, abrindo portas para novas conquistas.



VESTR
EMPREENHIMENTOS



Acervo OR / Divulgação

“As contrapartidas geram benefícios tangíveis, como espaços verdes, e intangíveis”

DANIEL SAMPAIO, diretor da OR



Divulgação

“Quando se oferece também infraestrutura urbana, o retorno é imediato”

NICOLE LUZ, ger. da André Guimarães

JOANA LOPO

Adquirir um imóvel vai além da moradia. Para muitos consumidores e investidores, casas, apartamentos e salas comerciais representam um ativo capaz de gerar renda mensal, valorização patrimonial e segurança a longo prazo. O mercado imobiliário, especialmente em cidades turísticas como Salvador, tem mostrado alternativas que vão do aluguel anual tradicional à locação de curta temporada, abrindo espaço para diferentes perfis de investidores e públicos consumidores.

De acordo com o vice-presidente da Ademi-BA, Marcos Vieira Lima, o primeiro passo para quem busca rentabilizar imóveis é conhecer em detalhes o empreendimento. “Antes de comprar, a primeira providência é saber qual é a construtora, o histórico dos empreendimentos já entregues, a qualidade, se foram concluídos dentro do prazo. Depois, verificar a documentação, pedindo a certidão do registro da incorporação. Este documento descreve o imóvel, informa o número do alvará de construção e comprova que o bem está regular e legalizado para comercialização”, explica.

Segundo ele, além da parte documental, a localização continua sendo determinante para a liquidez do ativo: “É preciso observar o entorno, se o bairro é consolidado, com prédios novos e conservados, o que demonstra valorização. Para imóveis residenciais, também é fundamental analisar a convenção de condomínio. Muitos investidores compram pensando na locação por temporada, mas isso precisa estar autorizado em convenção. Para empreendimentos já concluídos, é imprescindível confirmar se a convenção permite esse tipo de uso”.

O diretor destaca ainda que os imóveis mais procurados pa-

OPÇÕES

Cidades turísticas, como Salvador, têm alternativas para vários perfis de investidores, que vão do aluguel tradicional à locação de curta temporada

Como transformar patrimônio em renda



Viviane, da JVF: ‘Gerenciamento profissional reduz ociosidade’

CÁLCULO DE RENTABILIDADE

De acordo com o Creci-Ba, o cálculo da rentabilidade de um imóvel deve considerar não apenas o valor obtido com aluguéis, mas também todas as despesas associadas à propriedade. A fórmula mais comumente utilizada é a seguinte: valor do aluguel mensal x 12 ÷ valor do imóvel x 100. O resultado é o que proporciona o percentual de retorno anual sobre o capital investido.

ra o turismo em Salvador são unidades compactas, como estúdios e quarto e sala, especialmente em bairros próximos ao mar ou às áreas de interesse cultural e de negócios. Em bairros como Barra, Rio Vermelho, Piatã e Itapuã, há forte demanda para locação por temporada ligada ao turismo de lazer. Já no entorno do Centro de Convenções, Pituba, Armação e Costa Azul, a procura vem de pessoas em viagens de trabalho.

Sobre o retorno do investimento, o diretor explica que depende de muitos fatores. “A expectativa de lucro vai variar de acordo com a forma como o



Araújo, do Creci: ‘Orientação de corretor habilitado é essencial’

investidor administra o bem, da decoração, da divulgação e da capacidade de atender a diferentes públicos. Mas a experiência mostra que, em períodos de alta demanda, como Carnaval, festas religiosas e férias escolares, a locação de curta temporada se torna mais rentável do que o aluguel anual”, analisa.

Estratégia e liquidez

Na avaliação da diretora da Pejota Empreendimentos, Maria Carolina Araújo, o potencial de um imóvel está diretamente associado à sua localização e regularização documental. “A proximidade de pontos turísticos,

comércio, transporte público, praia e universidades define a liquidez. Outro ponto é a regularidade: o imóvel precisa estar registrado, sem pendências jurídicas ou tributárias como IPTU, taxas de condomínio e averbação de construção”, aponta.

A executiva reforça que o público-alvo deve ser considerado na decisão. “Em Salvador, podemos falar de turistas, estudantes, profissionais em curta estadia ou famílias. Cada perfil exige um tipo de imóvel. Para a locação de curta temporada, a taxa média de ocupação varia de 50% a 70% ao ano, podendo chegar a 90% em períodos como

Carnaval, Réveillon e festas religiosas. O retorno líquido realista fica entre 0,8% e 1,5% ao mês sobre o valor do imóvel, após custos. No aluguel residencial tradicional, o retorno gira em torno de 0,3% a 0,5% ao mês”, explica. Entre os riscos, Maria Carolina cita a sazonalidade e a crescente concorrência.

Já diretora de Marketing da Ademi-BA e executiva da JVF Empreendimentos, Viviane Fonseca, chama atenção para o gerenciamento dos imóveis considerando que muitos investidores não desejam lidar diretamente com manutenção, divulgação e gestão de contratos. Nesse caso, a terceirização se torna uma alternativa. “O gerenciamento profissional garante que o bem esteja sempre em condições de receber novos inquilinos e reduz a ociosidade”.

Viviane também destaca a importância de alinhar expectativas em cidades com forte fluxo turístico. “Salvador combina história, cultura e praias, o que sustenta a demanda por locações de temporada. Mas os lucros variam conforme a sazonalidade. É preciso planejar o fluxo de caixa para os períodos de baixa e entender que os custos adicionais – impostos, limpeza e manutenção – são mais frequentes neste modelo. Ainda assim, quando a taxa de ocupação se mantém em níveis satisfatórios, o retorno tende a superar os aluguéis de longo prazo”.

Para o presidente do Conselho de Corretores de Imóveis da Bahia (Creci-BA), Nilson Araújo, a entrada no mercado de investimento imobiliário exige apoio: “A primeira consideração é a contratação de um perito avaliador. O parecer técnico traz informações sobre infraestrutura, segurança e grau de valorização da área. A orientação de um corretor de imóveis habilitado é essencial para mitigar riscos”.

LEIA ÍNTEGRA NO PORTAL A TARDE



ADEMI 50 ANOS OS PÉS NO PRESENTE E O OLHAR NO FUTURO.

Desde 1975, a Ademi-BA atua com protagonismo como representante do setor imobiliário baiano, promovendo o desenvolvimento sustentável da construção civil, fortalecendo a relação entre empresas, governo e sociedade, além de incentivar boas práticas, inovação, transparência e qualidade nos empreendimentos.

A Construtora Segura celebra e se orgulha em participar desta trajetória marcada por importantes avanços. Seguiremos juntos fortalecendo esta parceria e promovendo desenvolvimento para nosso estado.

Parabéns, ADEMI-BA.

50 anos de visão, compromisso e realizações.

CONSTRUTORA
SEGURA
construtorasegura.com.br

Saiba como é calculado o valor dos imóveis na capital baiana

JAIR MENDONÇA JR.

Dizem que sonhar não custa nada, mas quando o sonho é a aquisição da casa própria, entre o desejo e a concretização, há milhares de reais no caminho. O preço de um imóvel pode assustar quem não tem intimidade com o assunto, mas você sabe como é calculado?

Assim como em outras capitais, o preço final em Salvador tem influência de diversos fatores, segundo especialistas. Segurança, infraestrutura da região, idade do imóvel, qualidade da construção, oferta e demanda e, principalmente, localização são determinantes para se chegar a um valor justo. Além disso, custos com impostos também têm impacto significativo.

De acordo com Gabriela Sá, líder do setor de Incorporações do Grupo Civil, a localização é o ponto de partida na definição do valor. “Projetos em áreas bem estruturadas, com acesso a serviços essenciais e mobilidade urbana, tendem a ter maior valorização. Mas é importante destacar que, para além do endereço, a forma como o empreendimento é concebido faz diferença: padrão construtivo, design, tecnologia empregada e sustentabilidade do projeto impactam diretamente no valor final”, explica Gabriela.

Outro aspecto que influencia é o próprio processo de construção: “O preço de um imóvel incorpora custos que começam no planejamento do empreendimento, passam pela aquisição do terreno, seguem para a execução da obra – que envolve materiais, mão de obra, juros e impostos – e chegam ao cliente já refletindo esses investimentos. O INCC é um índice importante nesse cálculo porque mede a variação desses custos”.

Tiago Oliveira, corretor com 17 anos no mercado baiano e proprietário de imobiliária, destaca que a metragem e a distribuição dos cômodos também são importantes, assim como a



Tiago Oliveira, corretor: ‘A lei da oferta e demanda é crucial’



Gabriela Sá, do Grupo Civil: localização é ponto de partida

presença de áreas privativas como varandas e espaços de serviço. “A lei da oferta e demanda é crucial. Em áreas onde a procura por imóveis é alta e a oferta é limitada, os preços tendem a ser mais elevados. Imóveis localizados em áreas com bom índice de segurança também são mais valorizados”, frisa.

Impacto do INCC-M

O Índice Nacional de Custo da Construção (INCC-M) é um indicador econômico que capta a evolução de custos de construções residenciais e também tem impacto direto na precificação. Conforme dados divulgados recentemente pelo Instituto Brasileiro de Economia (FGV IBRE), o INCC-M registrou alta de 0,91% em julho, abaixo da taxa de 0,96% do mês anterior.

A tendência de aumento nos

custos do setor de construção é reforçada pela taxa acumulada em 12 meses, que atingiu 7,43%. Este resultado representa avanço expressivo em comparação com julho de 2024, quando o índice acumulava alta de 4,42% no mesmo período.

Além desses fatores, se o desejo for construir, segundo informações da assessoria de imprensa da Caixa Econômica Federal, um dos primeiros pontos a se considerar é o custo do terreno. Quanto mais bem localizado e mais desejado, mais valorizado será, o que influenciará no custo do empreendimento.

Somado a isso, há os gastos de legalização do terreno e de todo o empreendimento, custos dos projetos arquitetônico, estrutural e de instalações. Há ainda o custo de obra – quanto mais nobre, maior será o valor para construir e o o preço de venda. Conforme o banco federal, há também os seguintes custos: corretagem, publicidade, impostos, financeiro e, por fim, o lucro da empresa. Somando tudo isso, chegaremos ao valor total do imóvel.

Quer saber quanto vale o seu? A plataforma Quinto Andar disponibiliza calculadora que usa dados de empreendimentos similares para calcular o valor de um imóvel.

Quando o sonho é a aquisição da casa própria, entre o desejo e a concretização, há milhares de reais

Evento histórico contou com 23 estandes das principais construtoras e incorporadoras do estado

Salão Imobiliário: sucesso de vendas

NÚBIA CRISTINA

O Salão Imobiliário – Estação 50, que reuniu 23 estandes das principais construtoras e incorporadoras do estado, de 7 a 24 de agosto, no Salvador Shopping, celebrou cinco décadas de atuação da Ademi-BA, atraiu milhares de visitantes e foi um marco na trajetória da entidade. No evento, o público teve acesso a mais de 2 mil oportunidades imobiliárias e principais lançamentos em Salvador, Região Metropolitana e municípios estratégicos da Bahia, com valores entre R\$ 250 mil a R\$ 3,8 milhões.

Além de condições de pagamento e financiamento exclusivos, os visitantes puderam participar de talks shows com especialistas do setor, que debateram temas relevantes, como as últimas tendências de mercado, estratégias de investimento, sustentabilidade na construção e o futuro da moradia.

Para o presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha, o sucesso reforça a relevância do evento como vitrine e ponto de encontro estratégico do setor. “O Salão Imobiliário – Estação 50 é um marco para nós. Comemoramos 50 anos de história da Ademi-BA, e este evento é um reflexo da força e da capacidade de inovação do nosso mercado. Celebramos conquistas e projetamos os próximos passos, sempre com o objetivo de conectar pessoas aos seus sonhos de moradia”.



Salão Imobiliário Estação 50 atraiu milhares de visitantes e foi um marco na trajetória da Ademi

O cenário macroeconômico impõe cautela. A taxa de juros elevada encarece o crédito imobiliário e poderia inibir vendas. No entanto, os dirigentes da Ademi-BA garantem que a confiança dos consumidores mantém o setor aquecido. “O juro alto é o pior veneno que existe para o mercado imobiliário”, reconheceu o vice-presidente da Ademi-BA, Marcos Melo. “Mesmo assim, o salão superou nossas expectativas. Não é o que mais vendeu em nossa história, mas, dentro do contexto atual, está trazendo resultados melhores do que pre-

víamos”, destacou.

Cunha acrescenta que, apesar das dificuldades, o imóvel se mantém como porto seguro para o investidor: “Em momentos de instabilidade, o imóvel é uma das melhores opções, não só pela valorização acima da inflação, mas pela segurança patrimonial. E o Salão oferece exatamente isso: oportunidade de estar com especialistas, conhecer estratégias e fechar um negócio seguro e vantajoso”, reforça.

Ao longo de 16 anos, o Salão Imobiliário mudou de formato e ampliou a proposta. Hoje, além

da negociação direta, o evento é espaço de discussão sobre sustentabilidade, tecnologia e tendências de moradia. “O Salão se reinventa constantemente para ser um espelho das aspirações da sociedade baiana”, explicou Cunha. “A diversificação de tipologias, os atrativos tecnológicos e a experiência do visitante são elementos que mostram essa transformação”, frisou. Segundo ele, o perfil de maior procura continua sendo de imóveis compactos e unidades de três quartos, que atendem tanto ao investidor quanto a famílias.

A Franisa apresentou o empreendimento Ocean Breeze, que já conta com todas as salas vendidas e grande procura por estúdios. O projeto se destaca por soluções sustentáveis e serviços inéditos para locação por temporada, como lavanderia e apoio à limpeza. “Nosso perfil de clientes é variado, desde jovens solteiros até casais maduros e investidores. O Ocean Breeze traz diferenciais como rooftop panorâmico, academia e áreas comuns decoradas”, explicou o sócio da Franisa, Marcos Melo.

Pela 1ª vez no evento, a Welive levou o Mirante Costa Azul, assinado pelo arquiteto Sidney Quintela, com estúdios e unidades de um quarto de frente para o mar. “O estande recebeu um público interessado, o que mostra a força do Salão como espaço de conexão. Entre os diferenciais do empreendimento, estão painéis solares, estações de recarga para veículos elétricos e IPTU Ver-

de, aliados a uma localização privilegiada”, destacou o CEO da Welive, Rodrigo Araújo.

A Santa Helena, presente desde a 1ª edição do Salão, registrou mais de 200 atendimentos. Entre os destaques, o edifício Mansão Desembargador Amadiz Barreto, na Graça, com apartamentos de alto luxo; o Soul Ondina, com unidades compactas e lofts; e o Horto Concept, salas comerciais no Horto Florestal. “O Salão é estratégico para estreitar relações e gerar oportunidades. Estamos confiantes na conversão das negociações iniciadas no evento. Além disso, participar da celebração dos 50 anos da Ademi-BA reforça nosso compromisso histórico com o desenvolvimento do setor”, afirmou o diretor de Incorporação da empresa, Igor Pontes.

O Grupo André Guimarães apresentou, no Salão Imobiliário, empreendimentos premiados, como o Art Studio (Empreendimento do Ano) e o Nouvelle Bossa (Lançamento do Ano), além de novidades como o Quartier Horto e o internacional Lumare, em Portugal. “Este ano conquistamos dois prêmios Ademi-BA, o que reforça nossa credibilidade. O Salão nos permite apresentar um portfólio diversificado para todos os perfis, do investidor ao cliente de alto padrão. Fechamos excelentes propostas e seguimos em tratativas promissoras”, afirmou o CEO de Incorporações do Grupo, Daniel Sande.

LEIA ÍNTEGRA NO PORTAL A TARDE

50 anos de Ademi-BA

A Pejota Empreendimentos tem orgulho de fazer parte dessa história

Há cinco décadas, a **Ademi-BA** vem conectando empresas, impulsionando o mercado imobiliário e contribuindo para o crescimento da Bahia.

Reconhecemos e celebramos essa trajetória que inspira, fortalece e transforma.

Como associada, atuamos lado a lado com a entidade para construir um futuro próspero para nosso mercado imobiliário.

Parabéns, Ademi-BA!

Construindo histórias.

PEJOTA
EMPREENDIMENTOS

pejotaempreendimentos.com.br
@pejotaempreendimentos



Fotos: José Simões / Ag. A TARDE



1 - Barra

Valor médio por m²:
R\$11.450 | 15.094 habitantes

Palco do Carnaval e um dos cartões postais mais famosos do Brasil - o Farol da Barra -, o bairro da Barra possui uma localização privilegiada à beira-mar e uma diversificada infraestrutura turística. Com praias, calçadão movimentado, inúmeras opções de lazer, centros comerciais, restaurantes, bares e uma vida cultural vibrante, a Barra esbanja história e vitalidade. Para os moradores, uma das melhores partes de viver lá é poder fazer tudo a pé.



2 - Caminho das Árvores

Valor médio por m²:
R\$10.606 | 13.612 habitantes

Bairro onde o conforto urbano encontra elegância residencial, o Caminho das Árvores é conhecido por sua qualidade de vida e acesso fácil a serviços de alto padrão, como na Alameda das Espatódeas, o maior polo de decoração da Bahia. Com áreas residenciais, comerciais e escolas bem distribuídas, os casarões da região têm dado lugar a espaçosos condomínios residenciais - hoje, mais de 10 empreendimentos estão em construção no bairro.



3 - Ondina

Valor médio por m²:
R\$9.635 | 13.874 habitantes

Com vista para o mar e cortado por avenidas importantes como a Oceânica e Milton Santos, o bairro da Ondina mescla muito bem suas áreas residenciais, de serviço e lazer. Além de abrigar a UFBA, o Jardim Zoológico e o Palácio de Ondina (residência oficial do governador), o bairro reúne renomados hotéis, clínicas, restaurantes e bares, que junto às águas calmas de sua praia, tornam a localidade um bairro vibrante e sereno ao mesmo tempo.



4 - Rio Vermelho

Valor médio por m²:
R\$9.283 | 17.526 habitantes

Polo gastronômico e cultural, com vida noturna ativa e charme de sobra, o Rio Vermelho é conhecido como o bairro mais boêmio de Salvador. Possui uma rica diversidade de restaurantes com culinárias de todo o mundo, mas é famoso pelos acarajés - de Dinha, Regina e Cira -, pela tradição de sua vila de pescadores, pelas bênçãos de Iemanjá e por ter sido uma fonte constante de inspiração para o escritor Jorge Amado, seu antigo morador.

RANKING

Localização estratégica, infraestrutura, serviços e qualidade de vida são pontos em comum nos dez bairros mais valorizados de Salvador

Objetos de desejo

PRISCILA DÓREA*

Localização estratégica, infraestrutura urbana, acesso a serviços, qualidade de vida e, em muitos casos, vista para o mar – a valorização dos bairros é crescente em Salvador e tem mantido o mercado imobiliário tão aquecido que colocou a cidade entre as capitais brasileiras com melhor ranking no Brasil em 2025. Isso mostra que o potencial de Salvador para o setor vai muito além das paisagens paradisíacas.

Salvador lidera o ranking nacional de valorização imobiliária, de acordo com o índice FipeZAP, que analisou 56 cidades brasileiras. A capital baiana registrou um aumento de 20,63% nos preços de imóveis nos últimos 12 meses, o maior percentual do País. O crescimento coloca Salvador à frente de João Pessoa (18,25%), Vitória (17,09%) e Curitiba (14,43%).

Dados da Ademi-BA apontam para Salvador na 17ª colocação no ranking de capitais com preço e imóveis mais caros do País, com um ticket médio de cerca de R\$ 630 mil. Já quando o assunto é o metro quadrado mais caro, a capital baiana ocupa o 11º lugar, com R\$ 11.595 m².

Bairros como Barra, Graça, Horto Florestal e Caminho das Árvores são conhecidos por seus imóveis de alto padrão e infraestrutura completa, o que os torna mais caros. Confira a lista dos dez locais mais valorizados da capital baiana.

COLABOROU JAIR MENDONÇA JR.



5 - Pernambués

Valor médio por m²:
R\$8.343 | 52.564 habitantes

Forte em crescimento comercial e residencial, e se destacando pelo aluguel e acessibilidade, o bairro de Pernambués é o mais negro de Salvador (IBGE 2022) e está situado em uma área estratégica, entre quatro grandes avenidas: Paralela, ACM, Luis Eduardo Magalhães e Bonocô. Com um comércio movimentado, o bairro mistura bem áreas de moradia popular com zonas mais urbanizadas, como o Jardim Brasília, e pulsa história, resistência e diversidade.



6 - Brotas

Valor médio por m²:
R\$8.248 | 51.296 habitantes

Extenso, diverso e com caminhos que levam a muitos outros bairros, Brotas possui uma boa mobilidade urbana e oferta uma gama de serviços - em especial os voltados para saúde, pois além de inúmeras clínicas, é lar de hospitais como o Aristides Maltês e a maternidade Iperba. Considerado uma 'cidade dentro da cidade', o bairro de Brotas tem uma vida residencial diversa, comércio ativo, além de grande e diversificada oferta de serviços.



7 - Imbuí

Valor médio por m²:
R\$7.912 | 29.664 habitantes

Com uma história de crescimento acelerado, infraestrutura moderna e qualidade de vida, o Imbuí combina tranquilidade residencial com praticidade urbana e boemia noturna. Com condomínios modernos, áreas verdes e boa conexão com outras regiões da cidade, o Imbuí abriga centros comerciais, escolas de renome, praças bem cuidadas e é exemplo de como um bom planejamento urbano pode valorizar um bairro.

Mercado tem agenda diversificada de lançamentos

JOANA LOPO

O mercado imobiliário baiano chega a 2025 com uma agenda de lançamentos que deve reforçar a diversidade de produtos e consolidar Salvador e outras cidades como polos de atração de investimentos em habitação. Segundo o presidente da Ademi-BA, Cláudio Cunha, os empreendimentos previstos para os próximos anos têm perfil voltado para a funcionalidade e a sustentabilidade. "Nosso mercado é dinâmico e a demanda é diversa. Todos os nichos possuem alta procura", ressalta.

Ele explica que os compactos, com áreas reduzidas e em locais com infraestrutura urbana, são um dos produtos mais buscados. "Esses imóveis atendem desde jovens que procuram a primeira

moradia até idosos que desejam praticidade e integração. Também são alternativas de investimento, especialmente em regiões com alta liquidez e oferta de serviços".

Já os empreendimentos de alto padrão seguem ligados a uma demanda mais específica, mas, segundo Cunha, há mudanças no perfil dos compradores. "O público de alto padrão está mais diversificado e demanda produtos que conciliem localização estratégica e soluções arquitetônicas diferenciadas", observa.

Em Salvador, os índices de Velocidade de Vendas (VSO) permanecem acima de 10% em vários bairros, superando a média nacional e sinalizando maior fôlego para novos projetos. A demanda, segundo Cunha, reflete a combinação entre crescimento

urbano, novas formas de ocupação do espaço e adaptações às necessidades de diferentes faixas de renda da população.

Entre os lançamentos, a MVL Engenharia mantém atuação em diferentes áreas da capital. A empresa entregou recentemente, em parceria com a Pelir e a Innova, o RV Conceito, no Rio Vermelho, empreendimento de estúdios e unidades de um quarto, a 600 m da Praia do Buração. Atualmente, a construtora comercializa o Oke Orto, no Horto Florestal, próximo ao BRT e a centros comerciais. O projeto reúne unidades compactas voltadas para um público que busca acessibilidade urbana.

No Caminho das Árvores, a JVF prepara um empreendimento que deve ser lançado em breve, segundo a diretora executiva,

Viviane Fonseca. A proposta é integrar desenvolvimento imobiliário às práticas ambientais, com soluções voltadas para eficiência energética e aproveitamento de áreas comuns.

O portfólio da André Guimarães inclui, além do Quartier Horto, localizado na Av. Waldemar Falcão, outros dois lançamentos

Empreendimentos previstos para os próximos anos têm perfil voltado para a funcionalidade e a sustentabilidade

em Salvador – um previsto para este mês e outro para o último trimestre. De acordo com a gerente geral de Incorporações, Nicole Luz, o Quartier Horto foi projetado com quatro suítes e está inserido em uma das áreas mais consolidadas da capital.

A Pejota Empreendimentos reforça sua atuação em Sussuarana com o Vivver Exclusive, lançado em 2023, cuja entrega está prevista para 2027. Segundo a diretora da empresa, Maria Carolina Araújo, o projeto consolida a estratégia de investir em regiões que até recentemente não eram foco do setor. A diretora conta que novos estudos para outros empreendimentos em Sussuarana e em outros bairros da capital estão em andamento.

A OR, por sua vez, prepara uma

série de lançamentos em bairros de forte apelo imobiliário, como Horto Florestal, Vitória, Barra, Ondina e pontos estratégicos da Orla Atlântica. A empresa também mantém atuação na Região Metropolitana, onde investe em projetos de maior escala. O diretor superintendente da OR na Bahia, Daniel Sampaio, diz que em Sauípe, em Mata de São João, a empresa desenvolve um *master plan* voltado para empreendimentos residenciais e de lazer, com planejamento que inclui preservação ambiental e aproveitamento de áreas de grande potencial. O conjunto de lançamentos reforça a estratégia de unir moradia, investimento e desenvolvimento urbano, em alinhamento com práticas de ESG.

LEIA ÍNTEGRA NO PORTAL A TARDE

A TARDE ESPECIAL **ADEMI BAHIA 50 ANOS**



8 - Pituba

Valor médio por m²: R\$ 7.708 | 57.894 habitantes

Antigo e versátil, o bairro da Pituba combina infraestrutura moderna, vida urbana ativa e qualidade de vida. Procurada por quem busca morar bem ou empreender, a Pituba é um bairro tradicional, com empreendimentos modernos, comércio forte, diversas escolas, muitas clínicas e respira urbanidade sem perder o charme da vida à beira-mar. É considerado um dos principais polos econômicos da cidade, pois sede de empresas, escritórios e centros comerciais.



9 - Graça

Valor médio por m²: R\$ 7.539 | 14.996 habitantes

Com uma rica arquitetura histórica, tranquilidade e proximidade com o Centro, a Graça é um dos mais antigos e tradicionais bairros de Salvador. Combinando charme arquitetônico, infraestrutura completa e uma bela vista para a Baía de Todos-os-Santos, a Graça abriga construções modernas e de alto padrão, além de palacetes e casarões históricos, que o fazem ser esse lugar onde a tradição e a sofisticação se encontram.



10 - Itaigara

Valor médio por m²: R\$ 6.931 | 9.261 habitantes

Um dos bairros mais sofisticados e bem estruturados de Salvador, o Itaigara se destaca por sua excelente infraestrutura, forte presença comercial e qualidade de vida elevada, o que o torna atrativo para famílias e empreendedores. Com inúmeras escolas, clínicas e centros comerciais, o bairro possui ruas arborizadas e grandes áreas verdes. Tudo isso faz do local um retrato da Salvador moderna, elegante e funcional.

FONTES: Pesquisa FipeZap (valor do m²) | IBGE (habitantes)

Veja dicas para realizar sonho da casa própria

JAIR MENDONÇA JR.

Em 2025, o sonho da casa própria voltou a ocupar o centro das atenções de milhares de brasileiros. O motivo: a reestruturação do programa Minha Casa, Minha Vida, que agora contempla famílias com renda de até R\$ 12 mil mensais e imóveis de até R\$ 500 mil, reacendeu o interesse pela meta que é, ao mesmo tempo, desejo pessoal e conquista social. Com a ampliação do acesso ao crédito, surgem dúvidas e riscos que exigem atenção redobrada. De acordo com Bernardo Chezzi, advogado especialista em Direito Imobiliário e professor

da Faculdade Baiana de Direito, o financiamento bancário tradicional continua sendo o principal caminho para a aquisição do imóvel. “Com prazos que chegam a 35 anos, o comprador pode optar por dois modelos principais de amortização: a Tabela SAC, que começa com parcelas mais altas e vai diminuindo ao longo do tempo, e a Price, em que as parcelas se mantêm fixas, facilitando o planejamento mensal, embora o custo final seja mais elevado. Também existem modalidades atreladas ao IPCA, índice oficial da inflação, que oferecem juros iniciais mais baixos mas exigem tolerância às oscilações mensais”.

Segundo o especialista, o FGTS segue como um dos principais aliados do comprador. Seja para compor a entrada, reduzir o valor das parcelas ou antecipar a quitação, o fundo é um recurso estratégico e pode fazer a diferença, especialmente em tempos de crédito mais caro. Em eventos promocionais, como feiras do setor imobiliário, bancos e construtoras costumam oferecer condições diferenciadas, entre elas, carência para o início do pagamento, descontos e até parcelamento da entrada. Uma alternativa menos conhecida, mas que tem crescido, é o chamado *home equity*, que

permite usar imóvel quitado como garantia para obter crédito a juros menores. Embora atraente, essa opção exige cautela, já que a inadimplência pode resultar na perda do bem. Mais do que escolher a modalidade de financiamento, é fundamental garantir a segurança jurídica do negócio, alerta o professor. Antes de assinar o contrato, o comprador precisa verificar se o imóvel está regularizado e se o empreendimento tem o Registro de Incorporação junto ao cartório competente. A ausência desse documento pode significar sérios riscos, como atrasos na entrega, bloqueios judiciais e até a impossibilidade

de conclusão da obra. No caso do Minha Casa, Minha Vida, segundo a Caixa Econômica, as condições variam conforme a faixa de renda. Famílias com até R\$ 2.850 estão na Faixa 1, enquanto a 2 abrange aquelas com rendimentos entre R\$ 2.850,01 e R\$ 4.700. A 3 vai até R\$ 8.600, e a 4 inclui quem recebe até R\$ 12 mil. Os subsídios podem chegar a R\$ 55 mil, e todas as faixas contam com acesso facilitado ao crédito, possibilidade de uso do FGTS e taxas de juros mais baixas do que as praticadas no mercado. **CONFIRA PRINCIPAIS INSTITUIÇÕES COM CRÉDITO IMOBILIÁRIO NO PORTAL A TARDE**

RECOMENDAÇÕES PARA EVITAR ARMADILHAS

Verificar se o imóvel está regular no Cartório de Imóveis, consultando a matrícula pelo site ridigital.org.br;
 Conferir se o vendedor possui débitos tributários no município, estado ou União; Realizar uma vistoria completa, caso a construção já esteja concluída;
 Confirmar a ausência de débitos de IPTU e de condomínio. Investir em planejamento emocional, visão de longo prazo e, sobretudo, responsabilidade. Informar-se bem, comparar as opções e buscar orientação técnica são passos indispensáveis para transformar o sonho da casa própria em realidade sem surpresas no meio do caminho.



Inovação com propósito para você viver melhor.

Excelência, responsabilidade e inovação caminham lado a lado. Com soluções tecnológicas de ponta, criamos empreendimentos que vão muito além do concreto: conectamos qualidade de vida, bem-estar e novas formas de viver.

Aqui o cliente participa de cada etapa da jornada através de um canal de comunicação direta. Uma relação pautada na transparência, proximidade e confiança, construindo juntos o futuro.

JVX Empreendimentos. Com você em toda jornada.



jvxempreendimentos.com.br
71 3032.2996



OCEANSIDE JAGUARIBE

O PRIVILÉGIO DE TER O MAR NA PORTA DE CASA.

a partir de R\$ 575 mil*



Perspectiva ilustrada do living

Perspectiva ilustrada da Fachada



2/4 E 3/4 COM SUÍTE, DE 63 m² A 79 m², EM FRENTE À PRAIA DE JAGUARIBE.

Coberturas Duplex de 130 m² a 160 m²

- Playground • Salão de Festas • Espaço Gourmet • Brinquedoteca
- Home Office • Cinema • Academia • Churrasqueira • Piscina • Solarium

VISITE DECORADO R. DA FAUNA, 19, JAGUARIBE

ENTREGA PREVISTA DEZEMBRO/2025

REALIZAÇÃO: **JVX** Empreendimentos

VENDAS: 71 99717.5932 jaguaribeoceanside.com.br

Em consonância à Lei Federal nº 4.591/64, informamos que todas as características e imagens do empreendimento, inseridas nesta peça publicitária, têm caráter meramente ilustrativo e promocional. Todas as ilustrações são representações artísticas, podendo sofrer alterações de cor, textura, acabamento e composição. Os móveis, equipamentos e adornos fazem parte da decoração e não estão incluídos no preço do imóvel.

Temas como tecnologia e mudanças demográficas na Bahia devem seguir pautando o mercado imobiliário

Imóvel do futuro é conectado e sustentável

MADSON SOUZA

Cada vez mais próximo da ficção científica, o imóvel do futuro é conectado, sustentável e abriga famílias menores, como apontam pesquisas da Ademi-BA, Brain Inteligência Estratégica e IBGE. Temas como tecnologia, sustentabilidade e mudanças na demografia da Bahia já são debatidos pela sociedade e devem seguir pautando o mercado imobiliário a curto, médio e longo prazos.

Conforme pesquisa publicada pela Brain neste ano, 57% dos respondentes do Nordeste afirmaram que práticas ambientais, sociais e de governança influenciam sua confiança na compra de imóveis. Ou seja, eles defendem construções com uso de material ecológico e tecnologias que minimize o desperdício em conjunto com projetos que incluam painéis solares, sistemas de reaproveitamento de água e outras ações 'verdes'.

Preocupações assim podem parecer uma gota d'água num oceano de desafios ambientais, mas não são, como explica a professora de Urbanismo da Universidade do Estado da Bahia (Uneb) e especialista em gestão ambiental e recursos hídricos, Lirandina Gomes. "Os impactos dessas ações sustentáveis são muito positivos para o meio ambiente, já que contribuem para minimizar a emissão de gases de efeito estufa, reduzir a geração de resíduos e con-

servar recursos naturais", diz.

Lirandina reforça que com o desenvolvimento da pauta da sustentabilidade no mundo é esperado que esses imóveis se tornem mais acessíveis para diferentes classes sociais. "Atualmente eles têm maior valor de mercado e clientes de maior nível de renda", comenta. O movimento vem sendo incentivado por iniciativas como o IPTU Verde. No condomínio Cedro Horto, por exemplo, painéis solares e reaproveitamento da água já garantem esse benefício.

A preocupação com o meio ambiente no setor imobiliário é um foco de interesse também da Ademi-BA, que ainda este ano vai realizar o 16º Fórum de Sustentabilidade. Para o presidente da instituição, Cláudio Cunha, o próximo desafio são os condomínios autossustentáveis, que produzem energia e água, além da criação da infraestrutura para veículos elétricos.

Porém, para Cunha, o imóvel do futuro envolve outras questões além de sustentabilidade e autossuficiência. Ele inclui pontos como tecnologia, flexibilidade dos espaços com ambientes multifuncionais e possibilidade de conexão com a natureza: "O imóvel do futuro será aquele que atender às transformações sociais, tecnológicas e ambientais que já estamos vivendo. Não será apenas um espaço físico para morar ou trabalhar, mas um ambiente inteligente, sustentável e flexível, capaz de se adaptar às diferentes fases da vida e às



Condomínio Cedro Horto: reaproveitamento de água pluvial garante acesso ao IPTU Verde

novas formas de viver".

Dados do IBGE indicam que o cenário é cada vez mais propício para a conectividade nos lares. Na Bahia, 9 em cada 10 pessoas de 10 anos ou mais usaram a internet em 2024, enquanto em todo o País, no mesmo ano, 84,3% dos domicílios possuíam conexão Wi-Fi. A expectativa para o imóvel do futuro é que ele seja conectado de forma mais eficiente com a cidade, indica o professor da Wyden e engenheiro de IA em sistemas avançados de produção, Roney Malaguti.

Nesse processo, os prédios 4.0 são vistos como um passo

importante. "São uma evolução das casas inteligentes e mostram como a tecnologia pode transformar a forma como vivemos em comunidades. Nessas edificações, tudo é pensado para ser mais integrado e conectado. A iluminação, a climatização e até o uso de energia podem ser controlados de forma centralizada e automática, trazendo mais conforto e eficiência". Entre as tecnologias já comuns estão assistentes virtuais, dispositivos de segurança, como as fechaduras eletrônicas, e eletrodomésticos conectados.

"O grande ponto de atenção

é garantir que esses dados não sejam acessados por pessoas não autorizadas e que as empresas que fornecem esses serviços tenham políticas claras de proteção e uso das informações. Há um avanço importante na adoção de criptografia, autenticações mais seguras e atualizações frequentes para corrigir falhas, mas a consciência do usuário também é fundamental", alerta Roney Malaguti.

Outra mudança importante influencia diretamente o mercado imobiliário. O Censo 2022 indicou redução da taxa de fecundidade da população baiana,

que saiu de 2,4 filhos por mulher em 2000 para 1,7, em 2010 e 1,55, em 2022. Somado a isso, o levantamento mostra que cresce o número de casais sem filhos e pessoas morando sós.

Esse movimento já se reflete no mercado imobiliário. O número de domicílios na Bahia cresceu 35,7%, entre 2010 e 2022, com 1.809.235 residências a mais que as registradas no Censo anterior. Com a alta de domicílios ocupados, em ritmo que supera o do aumento populacional, a Bahia recuou na média de moradores por residência: até 2010 era de 3,4 e agora passou para 2,8.

Outra estatística que reforça isso é a queda do mercado de empreendimentos horizontais, de 47%, enquanto o mercado vertical cresceu 6,25% em comparação a 2023, em empreendimentos lançados, segundo dados da Brain Inteligência Estratégica. O CEO da Brain, Fábio Tadeu Araújo, explica: "A praticidade de morar perto da maior oferta de comércio e serviços leva essas pessoas a procurarem apartamentos, que em sua grande maioria, são mais próximos das áreas centrais".

A supervisora de Disseminação de Informações do IBGE na Bahia, Mariana Viveiros, completa: "A verticalização é também uma resposta a esse engajamento das famílias, que não precisam mais de tanto espaço por não terem crianças".

LEIA ÍNTEGRA NO PORTAL A TARDE

50 ANOS DA ADEMI-BA. CELEBRAMOS ENTREGANDO INOVAÇÃO.

Desde 1975, a ADEMI-BA é protagonista das mudanças que transformaram nosso cenário urbano. Nós celebramos esse legado e seguimos juntos, contribuindo na construção dos seus próximos capítulos. Prova disso é o nosso empreendimento, no coração do Rio Vermelho, que está pronto para morar ou investir. Conforto, praticidade e um estilo de vida moderno esperam por você. Venha conhecer.



ADEMI, 50 anos. Um marco para a Bahia e para o **Grupo André Guimarães.**

Há meio século, a ADEMI trabalha pelo desenvolvimento do setor imobiliário na Bahia. Uma trajetória de sucesso que inspira o Grupo André Guimarães e todo o nosso mercado a crescerem ainda mais. Além da parceria sólida que nutrimos ao longo dos anos, tivemos a honra de ganhar em 2025 o Prêmio ADEMI com o Nouvelle Bossa (Lançamento do Ano) e o Art Studio (Empreendimento do Ano). Um orgulho imenso. Mas o nosso maior troféu é, sem dúvidas, fazer parte dessa grande história.

