

ALTERNATIVAS PÁGS. 6 E 7

CONHEÇA HISTÓRIAS DE MULHERES QUE SE MUDARAM PARA A PRAIA

DÁ PRA SONHAR PÁGS. 8 E 9

LISTAMOS OITO ENDEREÇOS DE LOTES E IMÓVEIS QUE CUSTAM MENOS DE R\$ 302 MIL

A MELHOR PARTE PÁG. 12

SERVIÇOS EFICIENTES QUE LEVAM PARA O PARAÍSO COMODIDADES DA CAPITAL



SAÍDA PARA O LITORAL

**BOOM NATUREZA, BEM-ESTAR E PRAZER
ATRAEM MILHARES DE NOVOS MORADORES
PARA A LINHA VERDE, QUE VIVE
EFERVESCÊNCIA COM GERAÇÃO DE
EMPREGOS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS
EM DIVERSOS SETORES; CONSTRUÇÃO CIVIL
ADAPTA IMÓVEIS AO NOVO TIPO DE PÚBLICO**

ESPECIAL





ESPECIAL / BOOM

/www.correio24horas.com.br



EXPEDIENTE

EDITORA-CHEFE

LINDA BEZERRA

CRIAÇÃO E PRODUÇÃO - PONTO 3

JORGE GAUTHIER, LINDA BEZERRA E WLADMIR PINHEIRO

ENGAJAMENTO E AÇÕES DIGITAIS

EDUARDO BASTOS, FELIPE AGUIAR E JORGE GAUTHIER

REPORTAGEM

DONALDSON GOMES E PRISCILA NATIVIDADE

COORDENAÇÃO E EDIÇÃO TEXTOS

MARIANA RIOS

FOTOGRAFIA

ARISSON MARINHO E PAULA FRÖES

EDIÇÃO DE FOTOGRAFIA

SORA MAIA

FOTO DE CAPA

@GUSTAVO MACHADO. FOTO / DIVULGAÇÃO

CAPA

QUINTINO ANDRADE

DESIGN

AXEL HEGOUET E QUINTINO ANDRADE

EDIÇÃO

DONALDSON GOMES, FLAVIA AZEVEDO, FLAVIO OLIVEIRA, GERALDO BASTOS, JAIRO COSTA JR E LINDA BEZERRA

GERENTE COMERCIAL

LUCIANA GOMES (71) 3203.1393

COORDENADORA

VANESSA ARAÚJO (71) 32031090

EDITORA DE CONTEÚDO DE PROJETOS

GABRIELA CRUZ (71) 32031086

ANALISTA

FERNANDA VIDAL (71) 32031835

ANALISTA DE MARKETING

NATÁLIA IMPROTA (71)32031480

COMERCIAL

COMERCIAL. CORREIO@REDEBAHIA.COM.BR (71)32031864

ERNESTO CARVALHO É ARQUITETO E URBANISTA, DOUTOR EM URBANISMO E DOCENTE DA UNIJORGE

O mercado imobiliário tem comemorado o aquecimento sentido na área residencial em plena pandemia – essa que nos têm feito refletir sobre nossas relações com nossas casas, buscando sua melhoria, conjugada ao trabalho, na forma de uma maior e melhor residência, que busca ainda agregar a paisagem e a distância dos centros urbanizados. Este fenômeno não foi criado pela pandemia. Levaria alguns anos entre planejamento e obras, para que fosse criado todo um mercado, mas que ela o acelerou, isso é inegável. Em verdade, somam-se ainda fatores como novas regras de financiamento, mobilidade, conectividade e infraestrutura urbana, agregados ao um passivo imobiliário e novos lançamentos com o conforto, e segurança necessárias, para responder a demanda de um consumidor que tem pressa, mas que busca uma estrutura condizente.

Nesse contexto o litoral norte tem tido destaque na busca por uma "segunda residência" – esta, que antes da pandemia servia ao veraneio,

Rumo ao Norte

agora seria a de maior permanência. Ou seja, o turismo de fim de semana ou da sensação de férias se tornou o desejo de moradia permanente. Este tem experimentado o desenvolvimento urbano em alguns municípios, como é o caso de Camaçari, com boa estrutura viária entre o centro e o litoral, boas escolas e shopping centers e que abrange as praias de Busca Vida, Barra do Jacuípe e Guarajuba, algumas das áreas mais valorizadas.

Outros destinos têm apelo próprio como é o caso de Praia do Forte, influenciando o trecho de Guarajuba até costa do Sauípe, sendo um dos trechos mais valorizados; e áreas mais distantes (e pitorescas) como praia do Conde, Baixo e Mangue Seco.

Qual o impacto que tal procura tem gerado e ainda pode gerar nos novos investimentos e na demanda de serviços públicos?

Esse fenômeno não é novo. Salvador, nas décadas de 1980 a 90 viveu a moda por procura de casas de veraneio em loteamentos como Vilas do Atlântico e Guarajuba. No Século XIX, as ocupações da Barra a Vitória eram alternativas para novas moradias bucólicas. O trecho, no início do séc, XIX passou de um subúrbio rural, com forte apelo paisagístico rapidamente se tornou objeto de de-

O TURISMO DE FIM DE SEMANA OU DA SENSAÇÃO DE FÉRIAS SE TORNOU O DESEJO DE MORADIA PERMANENTE

sejo, atraindo estrangeiros e patricios abastados, convertendo-se em um dos bairros mais modernos da época graças a influência de seus moradores, sendo, até hoje, uma das regiões de maior interesse imobiliário.

Importante lembrar que crescimento e desenvolvimento não são sinônimos – É necessário planejar para evitar o subdesenvolvimento ou a degradação de uma área, o que traz consequências quase sempre irreversíveis. Saber até onde esse fenômeno vai continuar ao fim da pandemia, é uma pergunta ainda sem horizonte de resposta. Certo é que novas oportunidades de negócios surgirão para atender a demanda de novos moradores, mas, com o crescimento da procura, haverá pressão na demanda dos serviços e redes públicas.

O urbanismo e história das cidades têm nos ensinado que quando o crescimento é organizado e planejado com antecedência e competência, o desenvolvimento tende a ser sustentável e longo.

É muito mais do que sol e praia

Atrações Região tem algumas das melhores opções de banho de mar, mas atrações vão além disso

Há pelo 600 anos a região do Litoral Norte convive com a ocupação humana. "Sauípe", um dos locais mais conhecidos da exuberante costa que se inicia na Linha Verde, recebeu esse nome de índios Tupinambás, e significa "lugar de muitas famílias".

Mesmo a badalada Praia do Forte, descoberta para o turismo na década de 80, tem o início da sua ocupação datado de séculos antes da chegada de qualquer um que leia este texto neste plano. O Castelo Garcia d'Ávila divide espaço com a beleza natural da Reserva Sapi-ranga e projetos de conservação da vida marinha, como o

Tamar, dedicado às tartarugas, e o Instituto Baleia Jubarte, voltado à proteção dos cetáceos.

A Casa da Torre foi construída entre 1551 e 1624 na Colina de Tatuapara, terras do mestre de armas português Garcia d'Ávila que chegou à Bahia com o governador-geral Thomé de Souza. A partir de lá, ele transformou a sesmaria de Itapuã em um vasto domínio agrário.

O Litoral Norte da Bahia pode até ser a viagem ou, cada vez mais, a casa dos sonhos por conta de suas praias, belezas naturais e os elevados índices de ensolação anuais, mas a riqueza da costa que se estende acima de Salvador vai muito além disso.

Um dos principais destinos turísticos de sol e praia da Bahia, o Litoral Norte possui também tesouros arqueológicos, uma fortaleza centenária e belezas naturais

ARQUEOLOGIA

ESCAVAÇÕES REALIZADAS POR CONTA DA IMPLANTAÇÃO DE EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS NA REGIÃO DO LITORAL NORTE MOSTRARAM INDÍCIOS DE OCUPAÇÃO HUMANA NA REGIÃO DE MATA DE SÃO JOÃO HÁ MAIS DE 3 MIL ANOS. MUITO ANTES DE BRASILEIROS DE TODAS AS REGIÕES DO PAÍS E GENTE DO MUNDO INTEIRO SE ENCANTAREM COM A TEMPERATURA DAQUELAS PRAIAS, LASCAS DE PEDRA, PONTAS DE LANÇAS FEITAS DE QUARTZO E SÍLEX, CERÂMICAS, TIGELAS E ATÉ URNAS FUNERARIAS INDICAM QUE TRIBOS NÔMADES PRÉ-HISTÓRICAS PASSARAM POR LÁ

CASA DA TORRE

A CASA DA TORRE JÁ CHEGOU A SER ALVO DE UMA CORRIDA ENCAMPADA POR AVENTUREIROS QUE BUSCAVAM TESOUROS, JÓIAS E MOEDAS SUPOSTAMENTE ABANDONADAS NAS RUÍNAS DO CASTELO. AS PAREDES JÁ DESGASTADAS PELO TEMPO FORAM ESCAVADAS INUTILMENTE. NÃO SE TEM NOTÍCIAS DE QUALQUER TESOURO ENCONTRADO LÁ, SE NÃO O DO CONHECIMENTO HISTÓRICO, ALÉM DE UM VISUAL PRA LÁ DE ENCANTADOR. O LOCAL É UM DOS PREFERIDOS POR QUEM VISITA A PRAIA DO FORTE. UM BOM GUIA PODE JUNTAR A VISITA AO CASTELO COM UMA TRILHA NA RESERVA DE SAPIRANGA, QUE POSSUI 600 HECTARES PRESERVADOS DE MATA ATLÂNTICA. O PASSEIO DURA EM MÉDIA UMA HORA E MEIA, COM PARADAS PARA BANHOS NO RIO POJUÇA.

É CHÃO

O LITORAL NORTE DA BAHIA É CORTADO PELA BA-099, QUE POSSUI 356 QUILOMETROS DE EXTENSÃO, ENTRE O MUNICÍPIO BAIANO DE LAURO DE FREITAS E A DIVISA COM O ESTADO DE SERGIPE. É O PRINCIPAL ACESSO ÀS PRAIAS DA REGIÃO. SOB CONCESSÃO DA CONCESSIONÁRIA LITORAL NORTE, A VIA É PEDAGIADA E ESTÁ COM A ESTRADA DUPLICADA ATÉ A PRAIA DO FORTE, EM MATA DO SÃO JOÃO.

TURISMO

A ZONA TURÍSTICA DA COSTA DOS COQUEIROS COMPREENDE TODO O LITORAL NORTE DA BAHIA, ESTENDENDO-SE POR CENTO E NOVENTA E TRÊS QUILOMETROS. SUA EXTENSÃO VAI DESDE A PRAIA DE IPITANGA ATÉ MANGUE SECO. ESTIMA-SE QUE RESPONDA POR 18% DO TURISMO DA BAHIA.

EXPANSÃO

O LITORAL NORTE ERA FORMADO POR POUCOS POVOADOS RURAIS, DISPERSOS, OU DE POPULAÇÕES AGLOMERADAS EM ANTIGOS NÚCLEOS DE DIFÍCIL ACESSO, FORMADOS POR PESCADORES E PEQUENOS PRODUTORES RURAIS, COMO, POR EXEMPLO, VILA DE ABRANTES, AREMBEPE, MONTE GORDO E PRAIA DO FORTE. A CONSTRUÇÃO DA ESTRADA DO COCO E DA LINHA VERDE AJUDOU A LEVAR INFRAESTRUTURA PARA ÁREAS REMOTAS.

PRAIAS

EM MAIS DE 150 QUILOMETROS DE EXTENSÃO, A REGIÃO REGISTRA MAIS DE 30 PRAIAS, QUE ALÉM DE REPRESENTAR O SUSTENTO DE COMUNIDADES TRADICIONAIS, FAZEM A ALEGRIA DOS VISITANTES. AS PRAIAS ESTÃO ESPALHADAS PELOS MUNICÍPIOS DE LAURO DE FREITAS, CAMAÇARI, MATA DE SÃO JOÃO, ENTRE RIOS, ESPLANADA, CONDE E JANDAÍRA.



PROJETO TAMAR/DIVULGAÇÃO



Experiências em família planejadas com todo cuidado na Praia do Forte



A Iberostar oferece todas as opções para férias memoráveis em família

Nossos resorts all inclusive na Praia do Forte possuem a combinação perfeita de confortáveis acomodações, completa infraestrutura, gastronomia local e internacional, além do melhor programa de entretenimento para as crianças: o **Star Camp**.

São mais de 600 atividades para toda a família em uma atmosfera divertida e relaxante, para férias únicas e inesquecíveis.

IBEROSTAR SELECTION PRAIA DO FORTE ★★★★★

IBEROSTAR BAHIA ★★★★★

iberostar.com



Liderando o turismo responsável, a Iberostar implementou **mais de 300 medidas de higiene e segurança**, apoiada por um Conselho Médico Consultivo e instituições mundialmente renomadas. Experimente férias planejadas com todo cuidado.



ESPECIAL/NOVO CEP

www.correio24horas.com.br

Todo mundo quer um lugar ao sol

Boom Não é só veraneio, Litoral Norte muda de patamar e passa a ser endereço oficial

Vamos para a praia? Todo dia? O conceito de busca por um lugar ao sol foi atualizado, com sucesso, no último ano. A procura por moradia permanente, à beira mar, se refletiu em aumento na demanda de serviços públicos no Litoral Norte e em um mercado imobiliário cada vez mais efervescente. Os tradicionais villages estão sendo mais procurados do que nunca, porém passaram a dividir espaço com outros formatos de moradia, adaptadas para os mais diversos públicos.

Há quarenta anos, o empresário Mário Piva, da JMJ Empreendimentos, atua no Litoral Norte. Ele diz que começou a construir a partir de Villas do Atlântico e depois foi "subindo" até chegar em Imbassai, onde concentra as atenções, atualmente. Nesse período, foram 14 empreendimentos para mais de 3,3 mil clientes. Em todos esses anos, conta, construiu habitações que funcionavam como "segunda moradia", mas desde 2020 percebeu uma mudança neste conceito. "Hoje a gente trabalha com a ideia de moradia alternativa, ou primeira moradia mesmo", conta.

É fácil compreender o que alimenta esse movimento: "medo da pandemia, a possibilidade de viver em um lugar arborizado, perto da natureza e as pessoas não se davam conta de que isso existia. Nunca mais chame de segunda moradia", explica.

Em Imbassai, a JMJ está construindo um empreendimento com metro quadrado mais caro que no bairro da Graça e que já está 70% comercializado, conta o empresário. O volume geral de vendas (VGV) estimado é de R\$ 150 milhões, em 24 lotes (todos já vendidos), 16 unidades com três suítes (apenas uma ainda disponível) e 160 unidades com duas suítes (com 110 vendidas). Mário Piva diz que iniciou as vendas pouco antes de março de 2020 e viu a demanda explodir.

O empresário acredita que, pelos menos nos próximos

cinco anos, Imbassai deve ser a bola da vez no mercado imobiliário baiano. Para explicar a aposta alta, ele cita a ligação entre o distrito e a Praia do Forte. "São 10 quilômetros de praias virgens. Quem não gostaria de viver em um lugar assim?", provoca.

José Antonio Tanajura Filho, diretor da Jequitibá Construtora, está lançando o segundo empreendimento da empresa em Imbassai e percebe um novo público em busca dos imóveis. "Eu participei de muitos atendimentos comerciais e tenho claramente um público diferente, agora. Há muitas pessoas pensando em adaptações para moradia ou, pelo menos, uma estadia prolongada", diz.

A Jequitibá lançou, no início de 2018, o Oahu, com 40 unidades e um VGV aproximado de R\$ 19 milhões. Desde o lançamento até março do ano passado, a empresa comercializou 55% das unidades. Nos seis meses posteriores ao início da pandemia, foram vendidas as 45% restantes. "As pessoas que conseguiram manter a renda passaram a buscar alternativas para recuperar a qualidade de vida. Isso iniciou a corrida, primeiro pelo aluguel e depois por aquisição", conta José Antônio.

NOVOS TEMPOS

No segundo empreendimento, o Lanai, a Jequitibá fez adaptações ao aumento da demanda por moradia. "Utilizamos muito o aprendizado do primeiro projeto. Procuramos atender algumas demandas que recebemos da primeira vez. Temos opções com dois quartos, mas vamos ter duas suítes e três quartos com garden", exemplifica. Todos os imóveis terão espaço gourmet e serão entregues com fechaduras eletrônicas, para atender quem pensa no espaço para o aluguel por temporada também.

"A tendência de valorização já existia, mesmo antes da pandemia. Era notório nos preços, na quantidade de empreendimentos viabilizados lá. Isso tudo se deve muito ao encurtamento do senso de distância", avalia o engenheiro civil Leopoldo Leão, sócio da Leão Construtora.

Para Leopoldo, o que a pandemia fez foi intensificar esse processo e o efeito que teve no mercado da construção foi o de gerar demanda por um outro tipo de moradia. "O mais importante é a questão da qualidade de vida, ambiente de praia, contato com a natureza. É muito difícil obter isso nos centros urbanos", ressalta.

A Leão planejou um formato diferente de empreendimento que, segundo Leopoldo, acabou casando com a demanda elevada pela pandemia. Com o lançamento do condomínio Fazendas Santa Fé, na reserva Sapiranga, é possível estar a cinco minutos da Praia do Forte e, ao mesmo tempo, desfrutar da experiência da vida em zona rural. Uma das grandes diferenças em relação ao padrão antigo de construção é o tamanho dos lotes, com média de 1050 metros quadrados, remetendo ao conceito de minifazendas ou sítios. O lançamento, com um VGV aproximado de R\$ 80 milhões, está atraindo interessados de Salvador e Aracaju, mas também muita gente de Feira de Santana e até de fora

Isso tudo se deve muito ao encurtamento do senso de distância, Leopoldo Leão

sócio da Leão Construtora

Existe um boom imobiliário em Mata, com muita gente adotando a região como a sua primeira residência João Gualberto

prefeito de Mata de São João

As pessoas se sentem mais seguras com o Sabin indo até elas Agnaluce Silva

gestora regional



do estado, diz.

A demanda pelos serviços de limpeza urbana em Camaçari é um claro exemplo dos novos tempos no município. Em doze meses, a produção de resíduos domiciliares aumentou 9,4%. Entre julho de 2019 e junho de 2020, foi de 94.805 toneladas. Já entre julho de 2020 e junho de 2021, alcançou 103.695 toneladas. Segundo dados da prefeitura, o ritmo normal de crescimento dessa demanda varia entre 1% e 2%. "O que observamos também é que a busca por empreendimentos na orla é 80% maior do que na sede de Camaçari", diz o prefeito Elnaldo Araújo.

Como exemplo, ele ainda cita o caso de Abrantes, que atualmente tem cerca de 4,5 mil unidades habitacionais em construção. Ao todo, Camaçari, somando-se a sede do município e os 40 quilômetros de orla, tem a perspectiva de chegar a 19 mil unidades. Deste total, quase 60% está sendo construído na

orla, afirma o prefeito.

Em Mata de São João, turismo sempre foi uma grande vocação e, na medida em que as condições sanitárias permitiram, a demanda dos viajantes ocasionais para a região se manteve, explica o prefeito João Gualberto. A novidade, percebida com muito mais intensidade desde 2020, é mesmo um aumento na busca de localidades como Praia do Forte, Sauípe e Imbassai como alternativas de moradia.

"Existe um boom imobiliário em Mata, com muita gente adotando a região como a sua primeira residência", ressalta o prefeito. Este movimento, segundo ele, está atraindo novos empreendimentos privados na área de educação e de saúde. Segundo João Gualberto, a chegada de novas empresas, principalmente na área de educação, deverá acelerar esse processo de transformação do Litoral Norte como opção para moradia permanente.



1 Oportunidade Nas ruas no Litoral Norte, movimento mostra aumento do número de moradores **2 Fluxo** José Antonio Tanajura Filho, diretor da construtora Jequitibá **3 Delivery** Laboratório em domicílio é tendência nos novos tempos



Paula Fróes
foto
paulafrões@gmail.com



Donaldson Gomes
texto
donaldson.gomes@redabahia.com.br

CORRIDA ABRE ESPAÇO PARA SERVIÇO MÓVEL

A pandemia do coronavírus levou a um aumento de 1000% na demanda pelo atendimento móvel do laboratório Sabin na Bahia. No Litoral Norte, onde não havia o serviço, hoje existem quatro veículos, trabalhando diariamente, na realização de exames e aplicação de vacinas, com toda a segurança.

O quadro de saúde pública transformou em preferência o atendimento que antes era apenas uma opção para pessoas com dificuldades de deslocamento, conta a farmacêutica bioquímica Agnaluce Silva, gestora regional do Sabin no Nordeste. "Com a pandemia, vimos essa migração de parte dos nossos clientes para o Litoral Norte, pegando a segunda residência e transformando na primeira", lembra.

Isso criou uma demanda para aqueles clientes que a empresa já atendia, mas também de novos clientes, principalmente em relação a testes de covid, lembra Agnaluce. O caso



DIVULGAÇÃO

é que depois de experimentarem o serviço no conforto do lar, a clientela não quis mais saber de se deslocar para realizar os procedimentos.

O custo do serviço varia em torno de R\$ 60, mas Agnaluce ressalta que existe a possibilidade de descontos através de parcerias. No caso de empresas interessadas no serviços, existe a cobrança de uma taxa, que varia de acordo com o tipo de exames e contratos firmados. "Vimos que essa demanda estava muito alta e justificava um novo serviço, que vai até Sauipe", conta.

Segundo a gestora regional do Sabin, a satisfação com as unidades móveis é tão grande que a empresa não cogita ter uma unidade fixa na região no momento. "As pessoas se sentem mais seguras com o Sabin indo até elas", acredita.



PONTA DE Inhambupe

Uma oportunidade como esta não se encontra todo dia, ou em qualquer lugar.
Seu lugar neste e nos próximos verões.

O mundo está prestes a descobrir um novo destino paradisíaco na Bahia e você pode ser o primeiro a garantir o seu lugar nele, com completa estrutura hoteleira e de lazer. Acesse o site e conheça agora o Ponta de Inhambupe.





Apartamentos de 2 e 3 quartos com suíte e casas de 4 suítes em frente ao mar.



Centro comercial com restaurantes, lojas e quiosques. Hotel boutique com 29 quartos exclusivos. Clube privativo.

BAIXIO
BAHIA BRASIL

71 99621-9566
PONTA DE INHAMBUPE.COM.BR



PRIMA 15
QUALIDADE QUE DERA CONFIANÇA

Responsável Técnico: André Pedreira de Freitas Sá, CREA/BA 3909. Em conformidade com a Lei nº 4.591/64, as fotos e imagens utilizadas nesta peça são meramente ilustrativas. Alvará de Licença de Construção nº 0802/2011. Registro de Incorporação Imobiliária registrado sob nº 215.793, no Livro 2 - T, de FL 24, em 18/06/2015, na matrícula nº 5793, no Cartório de Registro de Imóveis, Hipotecas e Títulos e Documentos de Esplanada - Bahia.



ESPECIAL/MORAR BEM

www.correio24horas.com.br

Menos de uma hora de viagem separava a família da vida dos sonhos.

Desde março do ano passado, o apartamento na cidade grande ficou pequeno, por mais conforto que oferecesse. O elevador tornou-se motivo de preocupação. Essa descoberta gerou uma busca por sol, pé na areia e vida ao ar livre para algumas centenas de milhares de pessoas. E é bem possível que poucas histórias resumam tão bem esse processo quanto a de Mariana Colombini, 40 anos, professora de yoga e confeitaria.

"Estamos morando na Praia do Forte desde setembro de 2020 e trabalho aqui na região desde que cheguei", responde, pelo aplicativo de mensagens, o contato inicial. Há três anos, o marido, arquiteto, fazia diariamente o trajeto entre Villas do Atlântico e Itacimirim. Mesmo antes da pandemia do coronavírus, as ofertas de trabalho que surgiam para ele eram cada vez mais em direção ao Norte.

Mariana tinha um café em Villas, aberto em outubro de 2019. Em março de 2020, teve que fechar. "Eu fiquei bem mal, tinha uma série de despesas que estava pagando ainda relacionadas à abertura do negócio, aí uns amigos que já moravam na Praia do Forte chamaram a gente para passar uns dias", lembra. Os beneditos amigos fizeram uma campanha para convencê-la a permanecer, mostrando que tinha boas oportunidades para ela lá e escola de qualidade para a filhinha de 5 anos.

"Resolvemos criar coragem e vir, posso dizer que foi a melhor decisão que a gente tomou. Meu marido trabalha a 5 quilômetros de casa, vai e volta tranquilamente, sem o risco da estrada. Minha filha de 5 anos estava presa dentro de um apartamento, que é um espaço pequeno. Hoje ela é solta, vai para a praia, tem os amiguinhos e eu dou aulas e trabalho com confeitaria. Graças a Deus, não falta trabalho", comemora.

Com a pequena estudando, ela explica que está com mais tempo disponível para desenvolver o seu trabalho, "agarrando todas as oportunidades", ressalta. Muitas delas são relacionadas a pessoas que tiveram a mesma ideia da família de Mariana. Uma parte significativa da clientela que ela conquistou nos últimos 10 meses é composta por pessoas que deixaram Salvador, ou mesmo outras regiões do Brasil, para viver em locais que antes eram vistos como boas opções para férias, ou, no máximo, temporadas.

"Meus alunos e clientes se dividem entre moradores novos e antigos da região. Atendo, também, hóspedes de hotéis bem como pessoas que têm casas por aqui e passam apenas



Mariana está morando na Praia do Forte desde setembro de 2020 e não pretende mais sair de lá: "A qualidade de vida melhorou 100%"

Parece que os apartamentos encolheram

Alternativa Litoral Norte se torna opção de vida com qualidade mesmo durante uma pandemia



A paulistana Roseli em sua casa em Itacimirim: "Salvador hoje fica como um apoio"

Tem muita gente que resolveu vir para cá de vez porque percebeu que os seus trabalhos permitem essa liberdade. É o caso de muitos dos meus alunos e arrisco te dizer que tem um número grande deles que não pretende mais voltar Mariana Colombini

Professora de yoga e confeitaria

Eu não era acostumada muito com a natureza, mas acabei gostando. A qualidade de vida que tenho aqui não dá para comparar com ficar presa num apartamento Roseli Luccas de Oliveira

Analista de sistemas

finais de semana", explica.

Ela e a família, com certeza, irão permanecer. Já compraram um terreno na localidade de Aruá, do outro lado da Linha Verde, em frente à Praia do Forte, e começam a construir em janeiro próximo. "Vamos ficar por aqui. Meu marido não tem previsão de trabalho para os lados de Villas, ou mesmo de Salvador, porque todos os projetos de construção em que ele trabalha estão por aqui. São anos e anos de obras", projeta.

Além do ambiente e estrutura favorável, Mariana destaca um aspecto social que faz toda a diferença para ela. "Nós nos sentimos muito seguros aqui, então a qualidade de vida melhorou 100%", diz.

PAUSA NA VIDA URBANA

A analista de sistemas Roseli Luccas de Oliveira, 51 anos, conta que essa coisa de ficar muito tempo em contato com a natureza, longe do ambiente urbano, nunca foi a "praia" dela. A casa que possui já há mais ou menos dez anos em Itacimirim sempre foi utilizada apenas no verão e em um ou outro final de semana. Paulistana de nascimento, sempre gostou mesmo da cidade. Em Salvador, seu habitat era o Rio Vermelho. Isso até a pandemia chegar.

Em 2016, mesmo com a aposentadoria, a brisa do mar, o som das águas, os pés na areia e o viver num ritmo diferente continuava longe de ser uma opção, lembra. "Me aposentei, mas mesmo assim tinha uma série de compromissos em Salvador. Até a pandemia, o máximo que eu tinha



Paula Fróes

foto
paulafrões@gmail.com



Arisson Marinho

foto
arisson.marinho@redabahia.com.br



Donaldson Gomes

texto
donaldson.gomes@redabahia.com.br

passado aqui foram 10 dias direto", conta. "Fim de ano, o pessoal vinha para cá, então era mais nesta época que usava esta casa".

Veio da pandemia e Roseli se manteve fiel aos prédios e avenidas. Fez planos de pegar a Linha Verde, ir a Itacimirim, passar o fim de semana e retornar. "Eu sou muito urbana, adoro o mar, mas sou paulistana, nasci em São Paulo, minha vida sempre foi cidade. Eu não me via morando em outro lugar que não fosse uma cidade grande", diz. A partir do fim de semana surgiu a comparação entre ficar trancada em um apartamento ou na beira do mar. Resultado: "Vim no dia 30 de abril e só voltei para Salvador em dezembro. Mesmo assim porque precisei de um atendimento de saúde".

Segundo ela, o conceito de segunda moradia acabou se modificando. "Até o final da pandemia, pelo menos, vou viver aqui. Depois vou verificar o que vou fazer. Salvador hoje fica como um apoio para médico ou algo do tipo. A minha casa agora é aqui", explica. Roseli diz que a mudança foi sustentada por uma transformação na oferta de diversos serviços essenciais. O principal deles foi a internet, mas não apenas ela. Hoje, consegue ter conectividade digital com uma velocidade maior do que a dispunha na cidade grande. "Decidi ter aqui o mesmo conforto que eu tenho em Salvador".

Ela lembra que a ausência de grandes supermercados já foi um problema no passado, mas hoje não. A atividade física, que ela ama fazer, também não foi impedimento. O calçadão, ao lado de carros apressados, deu lugar à areia da praia. São 9 quilômetros de areia deserta durante a semana. "Emagreci dez quilos aqui. Me exercitava no Rio Vermelho, mas é diferente agora. Quando eu cheguei, me encantei porque nunca tinha a água tão límpida", diz alguém que se reconhecia como "pouco acostumada à natureza".

'A GENTE QUERIA VOLTAR A PISAR NO CHÃO, SUPERAR O MEDO'

A família da advogada Flávia Ucknonn, 40 anos, entendeu que precisava ter uma alternativa ao apartamento. Ela, o marido e os dois filhos perceberam que perderam qualidade de vida confinados no espaço. "É interessante porque o apartamento sempre nos serviu muito bem até a pandemia. Foi quando notamos que é um espaço maravilhoso para dormir, mas não para viver", explica. "Minha filha tem 16 anos e o pequeno, oito. A gente sentiu a necessidade de um espaço de lazer para eles", lembra.

"O apartamento não incomodava antes. Não tinha essa sensação de confinamento, mas tendo que ficar lá o tempo inteiro e com criança é muito difícil. A gente não quer que fique limitada aos eletrônicos, mas dentro daquele espaço pequeno, vai fazer o quê?", questiona.

Desde então, a família iniciou uma busca por um lugar ao sol. "Fomos descendo o Litoral Norte, até que paramos em Imbassaí. Já conhecíamos

Guarajuba e Praia do Forte, mas foi lá onde encontramos o que a gente buscava", explica. "Encontramos um village em um condomínio relativamente novo, que era aquilo que a gente queria", diz.

"Foi um respiro, uma sensação de alívio. De voltar a viver um pouquinho porque a gente queria voltar a pisar no chão, superar o medo de pegar o elevador para subir no prédio", ressalta. "Meu filho fica solto dentro do condomínio".

Atualmente, a família se divide entre Salvador o Litoral Norte e quando está na cidade oferece o imóvel para aluguel através de um aplicativo. Segundo Flávia, a demanda pela hospedagem está bastante aquecida e ajuda, inclusive, no pagamento do imóvel.

De acordo com ela, ainda não aconteceu uma mudança definitiva para Imbassaí única e exclusivamente por conta da educação dos filhos. "O lado de lá já está totalmente estruturado. Minha vida profissional é quase toda em Camaçari. Meu marido trabalha na Petrobras, o ônibus faz o deslocamento sem problema nenhum", destaca. Quando precisou atuar em home office, a internet local respondeu bem.

“Encontramos um village em um condomínio relativamente novo, que era aquilo que a gente queria”

“O apartamento sempre nos serviu muito bem até a pandemia. Foi quando notamos que é um espaço maravilhoso para dormir, mas não para viver”
Flávia Ucknonn

Advogada

Aumentamos os cuidados e diminuimos as distâncias

Você pode contar com a gente na hora de cuidar da saúde de toda a sua família. **O serviço de atendimento móvel Sabin agora vai de Salvador à Costa do Sauípe, com exames e vacinação.**

Agende sua coleta ou serviço de vacina pelo WhatsApp

www.sabin.com.br
71 3261-1314

R.T.: Dra. Agnaluze Moreira Silva CRF BA 2250

cafeina

ESPECIAL / SONHO VIÁVEL

www.correio24horas.com.br

Paraíso para muitos bolsos

Possível Imóveis e lotes a preços baixos mostram que morar ou ter casa no Litoral Norte não é sonho só de rico

Piscininha com cascata, rede, cerveja e churrasco. E nem precisa ser milionário para ter sua própria casinha no litoral. Há nove meses, o empresário Jonatan Menezes, de 35 anos, comprou um imóvel na praia de Arembepe, litoral de Camaçari. A estrutura é o que muita gente chama de top: a casa azul, em condomínio fechado, tem três quartos – um deles suíte –, mais dois banheiros, quiosque e churrasqueira. O sonho de Jonatan parecia ser um luxo, mas na verdade custou R\$ 200 mil. Quase metade do valor, cerca de 40%, ele bancou com o FGTS. O resto foi financiado.

“Como moro em Salvador, no Caminho de Areia, alugamos uma casa nesse condomínio no início da pandemia. E, por um acaso, a vizinha era a corretora e nos ofereceu o negócio. Nós vimos e nos apaixonamos pela casa. Como essa região tem crescido muito, achamos todo tipo de serviço aqui, além das vantagens de estar perto de várias praias e lugares paradisíacos. O que mais gosto é da segurança e sossego”, conta.

Jonatan não pensou duas vezes e decidiu, de imediato, fechar a compra. A vontade de se mudar de vez para Arembepe existe, mas no momento ele aluga o imóvel para feriados e fins de semana. O que garante renda de R\$ 5 mil por mês. O valor é reinvestido na casa, cuja agenda está lotada até setembro, mesmo na baixa temporada.

“Temos uma página no Instagram, a @bluehousearembepe. A decisão de alugar veio com a procura absurda e pela possibilidade de ter retorno financeiro. Porém, a cada dia que passa, quero morar aqui, mas o trabalho ainda não deixa. Fizemos tudo com muito carinho, escolhemos cada móvel como se fosse para nosso uso diário”, destaca.

Para ele, o Litoral Norte fi-

cou tão acessível que mudou o desejo antes concentrado na Ilha de Itaparica: “No passado, as pessoas de classe mais popular tinham que comprar terreno ou casa na Ilha, pois aqui não era viável. Hoje é. Eu e meu companheiro tentamos comprar uma casa na Ilha, mas não deu certo. Essa, com certeza, foi muito mais do que imaginávamos”, afirma.

Se alguém ainda pensa que o Litoral Norte é só para quem tem grana, precisa ler esta reportagem até o fim, porque ela mostra que há opções para muitos bolsos, mesmo que não seja nas áreas cobichadas da faixa verde que vai de Lauro de Freitas a Jandaíra, passando pela costa coqueiros dos municípios de Dias D’Ávila, Camaçari, Mata de São João, Entre Rios, Conde e Esplanada.

Uma busca rápida no portal de vendas online de imóveis criado pela Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi) revela opções a partir de R\$ 91 mil, entre lançamentos ou com obras iniciadas. Para o presidente da entidade, Cláudio Cunha, fatores como vias que garantem maior mobilidade e crescimento da infraestrutura urbana, aliados à possibilidade de educação e trabalho remotos, estão entre os motivos para o aumento na oferta de imóveis na região com preços menores.

Com base em um levantamento junto ao Ministério do Desenvolvimento Regional, de 2019 para cá foram contabilizadas na região 4.003 unidades habitacionais que contrataram empréstimos com recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS). No primeiro semestre de 2021, o litoral de Camaçari lidera o ranking, com 770 unidades.

MERCADO

Construtoras como a OR estão entre as que apostam na expansão do Litoral Norte dentro do segmento de imóveis mais acessíveis. Em maio, a empresa lançou um empre-

“Antes, as pessoas de classe mais popular tinham que comprar terreno ou casa na Ilha de Itaparica, pois aqui não era viável. Hoje é Jonatan Menezes

Empresário de Salvador que comprou uma casa em condomínio fechado de Arembepe por R\$ 200 mil, pagos com FGTS e financiamento

“Pela proximidade com Lauro de Freitas, localização privilegiada e facilidade de acesso a serviços no entorno, Abrantes tem se mostrado um importante vetor de expansão Flávia Cezimbra

Executiva de vendas da MRV, construtora que tem investido alto em empreendimentos imobiliários com preços mais acessíveis na costa da região



endimento de lotes residenciais em Camaçari. Dos 212 disponibilizados, 170 foram vendidos em um final de semana. Em quase dois meses, a empresa comercializou 100% das unidades da primeira fase.

Os lotes têm valores à vista a partir de 62 mil, e o valor de parcelamento, em até 150 meses, é de R\$ 590. A OR também atua em Mata de São João, com o Reserva Sauípe e o Quintas Private Residence, e deve lançar em breve as novas vendas da segunda fase do Condomínio Terra Dourada. “Camaçari é uma das cidades que mais cresce na Bahia e vem sendo disputada para investimentos”, justifica o diretor-superintendente da OR Nordeste, Daniel Sampaio.

Outra construtora que também está de olho no Litoral Norte é a MRV, que acaba de lançar seu novo empreendimento na região, o Solar Ibiza, em Abrantes, Camaçari. As unidades custam a partir de R\$ 161,9 mil. Já em construção também na mesma localidade, a MRV tem outros dois empreendimentos, o Solar da Costa e o Solar de Maiorca.

“Pela proximidade com Lauro de Freitas, localização privilegiada e facilidade de acesso a serviços, Abrantes tem se mostrado um importante vetor de desenvolvimento e expansão”, ressalta a gestora executiva de vendas da MRV, Flávia Cezimbra. No Solar Ibiza, por exemplo, além do acesso fácil ao Outlet Premium, Praia do Forte e Costa do Sauípe, a estrutura das áreas comuns conta com pomar, bicicletário, piscina e wifi.

“Nos últimos cinco anos, investimos, aproximadamente, R\$ 20 milhões para melhorias da infraestrutura urbana na cidade”, complementa.

OPORTUNIDADE

Se o interessado avançar mais um pouquinho no mapa do litoral, pode encontrar um pedacinho para chamar de seu com valor bem menor. No Recanto das Acácias, em Porto de Sauípe, há terrenos a partir de R\$ 30,8 mil ou no valor de R\$ 90 por metro quadrado, segundo o administrador do loteamento, Beto Carvalho. “São 603 terrenos, todos legalizados. A demanda deu um boom, muitas casas sendo feitas ou reformadas. Temos muitos funcionários públicos morando aqui, vários após a aposentadoria”, comenta.

“Praia do Forte e Guarajuba são da faixa mais classe A. Mas quem vai entrando na Linha Verde encontra Barra de Pojuca, Imbassai, Itacimirim e Porto de Sauípe. Vi de perto esse crescimento. No empreendimento que tomo conta, cerca de 20 moradores eram veranistas antes”, acrescenta.

Corretora com 13 anos de mercado no Litoral Norte, Adriana Santiago reforça a existência de preços mais baixos, sobretudo, no lado contrário à praia, principalmente em Arembepe, Monte Gordo (em frente a Guarajuba) e Imbassai. “Hoje, tem valores para qualquer bolso. Entretanto, é necessário ficar atento aos loteamentos sem documentação e ter muito cuidado com áreas invadidas ou de proteção ambiental”, comenta.



Empresário de 35 anos, Jonatan adquiriu casa em Arembepé; enquanto não se muda de vez para lá, fatura renda extra com locação por temporada



Priscila Natividade

texto
priscila.oliveira@
redebahia.com.br



Arisson Marinho

foto
arisson.marinho@
redebahia.com.br

ROTA ALTERNATIVA NO MERCADO IMOBILIÁRIO

De uma ponta a outra, a ocupação vai ampliando na mesma proporção que a oferta de habitações e serviços. Lá, na década de 70, a família da aposentada Izildinha Almeida da Silva, de 63 anos, comprou um terreno em Jauá, Camaçari. Hoje, virou um condomínio familiar. "Quarenta anos depois, estamos aqui como moradores, pois os filhos casaram e construíram suas casas. Acordo com o canto dos pássaros,

o som do mar e muito verde. Isso não tem preço", diz.

Filha de Izildinha, a empresária Gabriela Suzart, de 33 anos, construiu uma casa perto de onde a mãe mora em sete meses. O preço para viver a um quilômetro da praia foi R\$ 80 mil. "Não acharia terreno de 500 metros quadrados por esse valor em nenhum lugar de Salvador. O Litoral Norte traz essa facilidade de poder ir para cidades que tem de tudo

e depois voltar para sua tranquilidade", opina.

Diretor de Indústria Imobiliária do Sindicato da Indústria da Construção (Sinduscon-BA), Vicente Mattos aponta outras áreas que podem expandir em oferta de empreendimentos de baixo e médio padrão, mas que não deixam nada a desejar em infraestrutura. Ele destaca locais como Jacuípe e Itacimirim, além de Monte Gordo.

OITO IMÓVEIS OU LOTES DE ATÉ R\$ 302 MIL NO LITORAL NORTE

1. Condomínio Terra Dourada

Lotes a partir de R\$ 62 mil
Rua Marlin Azul s/n, Bairro Novo, Camaçari

2. Residencial Viena

A partir de R\$ 91 mil
1 ou 2 quartos
Rua Dourado, Parque Nascente do Rio Capivara, Camaçari

3. Camaçari Park

A partir de R\$ 122 mil
1 quarto
Avenida Jorge Amado, próximo ao Shopping Boulevard Camaçari

4. Reservas do Picuaia

A partir de R\$ 135 mil
2 quartos
Avenida José Leite, Lauro de Freitas

5. Reserva Premium

A partir de R\$ 121,9 mil
1 quarto
Lagoa Branca, Vila de Abrantes, próximo ao Outlet Premium Salvador – Camaçari

6. Solar Ibiza

A partir de R\$ 161,9 mil
2 quartos

Estrada do Pau Grande, Abrantes – Camaçari

7. Vog Reserva Imperiale

A partir de R\$ 174.992
2 quartos com suíte
Vila de Abrantes – Camaçari

8. Residencial Vista do Joanes

R\$ 301,9 mil
2 quartos
Buraquinho – Lauro de Freitas

Fonte: A Casa que eu Quero/ Ademi-BA (acasaqueeuquero.com.br) e construtoras

VOCÊ ACREDITA EM DESTINO? ACREDITE, ESTE EXISTE.

DESTINO BAIXIO: UM PARAÍSO A 30 MINUTOS DE PRAIA DO FORTE.

Mar cristalino, rios e lagoas de águas transparentes. Trilhas verdes com cenários naturais cinematográficos. Uma hospitaleira vila pronta para receber você com a alegria, os aromas e os sabores característicos da nossa terra. Se você busca um paraíso na terra, este é o seu destino. Conheça e garanta o seu lugar no Destino Baixio. Saiba mais em: primainova.com.br/baixio

71 99621-9566

BAIXIO
BAHIA BRASIL

PRIMA15
QUALIDADE QUE GERA CONFIANÇA



ESPECIAL/ENTREVISTA

/www.correio24horas.com.br



Donaldson Gomes

texto
donaldson.gomes@
redabahia.com.br



1 Natureza Escolha do Baixo se deu pela exuberância do destino FOTO DE @GUSTAVOMACHADO.FOTO/DIVULGAÇÃO
2 Quem é Luciano Lopes é diretor executivo da Prima Empreendimentos FOTO DIVULGAÇÃO

"As pessoas serão prioridade"

Destino Baixo Construtora aposta em um novo vetor de desenvolvimento turístico e imobiliário na Bahia

“Não é um produto”, avisa Luciano Lopes, diretor-executivo da Prima Empreendimentos, sobre o trabalho que a empresa desenvolve há 15 anos em Baixo, distrito de Esplanada, no Litoral Norte. “Estamos desenvolvendo um destino”, explica. O Ponta de Inhambupe, empreendimento que a empresa está lançando agora, é apenas o primeiro de alguns que serão apresentados nos próximos 10 anos, mas a Prima está longe de ser uma desconhecida na comunidade do Baixo. “Nós chegamos lá para ficar”, garante Lopes. Nesse contexto, a empresa calcula quase R\$ 1 bilhão investidos no país, sendo grande parte do volume na localidade marcada por paisagens de tirar o fôlego no Nordeste da Bahia.

Como vocês chegaram à ideia de desenvolver um destino turístico?

Os nossos acionistas tem empresas com 200 anos de mercado na Espanha. Tem de 1798, na área têxtil, de 1824, que vêm desde a Época da Revolução Indus-

trial, são negócios que vão sendo passados de geração em geração. Então, eles procuram fazer investimentos para diversificar.

Como vocês pretendem preparar a população?

Uma das coisas que fizemos foi um programa chamado Voar, que é a sigla de valor, oportunidade, aprendizado e responsabilidade. Todo o trabalho foi muito focado no primeiro momento em capacitar as pessoas, em criar uma consciência. Só depois disso começamos a pensar em desenvolver os produtos.

Qual é a situação atual do projeto?

Nós já temos 16 anos de atuação, já fizemos todo o trabalho de licenciamento ambiental. Hoje Baixo é a maior área do Brasil com licença para o desenvolvimento de projetos turísticos e imobiliários. Preparamos o nosso masterplan e só agora nos preparamos para entregar o primeiro projeto, que é o Ponta de Inhambupe. É um hotel boutique, um condomínio residencial e um condomínio comercial, que devem ser entregues no último trimestre do ano. Em agosto, vamos intensificar os esforços para a capacitação da população.

Os projetos já tiveram algum impacto no mercado de trabalho local?

Na obra do Ponta de Inhambupe, chegamos a ter 380 funcionários. Para nossa felicidade, 85% da mão de obra foi contratada no entorno de 20 quilômetros. Isso demonstra a importância de envolver a comunidade. Muita gente teve oportunidade de empregos. Hoje

na obra tem em torno de 150 pessoas diretamente, mais 70 pessoas em atividades agrícolas e turísticas, relacionadas aos projetos.

Isso sem falar no chamado “efeito renda”, não é?

Existe um efeito multiplicador. Tem situações bem interessantes, temos famílias inteiras trabalhando conosco. Mães na pousada, filha num restaurante, marido na obra, filho na atividade agrícola. É muito bonito ver isso funcionar. Além disso tudo que eu falei, a gente acaba levando também infraestrutura para o local. Agora, estamos construindo uma estação de tratamento de esgoto para um condomínio, mas que terá capacidade para atender quatro mil pessoas. Ou seja, todo o esgotamento da vila de Baixo vai passar a ter um destino final adequado, que hoje não tem.

Qual o investimento realizado e quanto está previsto?

A Prima já investiu no Brasil em torno de R\$ 990 milhões, tanto nos projetos no Baixo, como também em Salvador, no Hotel Fasano, que é de nossa propriedade. Da mesma maneira que trouxemos o Fasano para Salvador, teremos uma unidade em Baixo.

O senhor mencionou inicialmente que foi feito um trabalho criterioso para a escolha do local. O que fez a diferença a favor do Baixo?

Primeiro, a beleza natural. A região tem muitas lagoas, rios, a natureza é exuberante. Deus foi muito generoso, moldou aquele lugar. Temos 14 quilômetros de praias, 1,3 mil hectares, 73 milhões de metros quadrados e o nosso

“Temos famílias inteiras trabalhando conosco. Mães na pousada, marido na obra, filho na atividade agrícola. É muito bonito ver isso funcionar”

objetivo é ocupar no máximo de 15% a 20% da propriedade. O restante, 80% vai se manter preservada, para atividades ao ar livre, turismo de natureza, trilhas, canoagem, observação de pássaros, isto tudo está em nosso master plan. Além do Baixo em si, o Litoral Norte é um dos locais no Brasil que tem uma das melhores infraestruturas para o desenvolvimento turístico e imobiliário. Você não encontra outros lugares com uma estrada como a Linha Verde. O caminho já é bonito, com belas paisagens. Tem água, energia elétrica. Isso tudo a 108 quilômetros do Aeroporto de Salvador.

O Litoral Norte ainda tem potencial para crescer?

Sem dúvidas. A implantação da Costa do Sauipe, depois Iberostar, Palladium, empreendimentos que trouxeram desenvolvimento para Praia do Forte, Imbassai... E isso tudo vai criando no Litoral Norte um eixo para o desenvolvimento de projetos turísticos e imobiliários, que você não vê em outros locais do país.

A Prima atua no Baixo desde 2005, qual é o prazo para conclusão do projeto?

Nós definimos um conjunto de projetos que iremos desenvolver nos próximos dez anos. Este ano entregamos o primeiro, aí já começa a ter um público maior indo para lá. E partir daí iremos lançando outros. Teremos o Fasano, já estamos trabalhando nisso e estamos preparando para dar entrada na licença de implantação para iniciar a obra no final de 2022. Vamos lançar um condomínio de lotes, tem muito para acontecer.

QUEM É

Luciano Lopes é diretor executivo da Prima Empreendimentos e presidente da Associação Brasileira da Indústria de Hotéis da Bahia - ABIH-BA. É Mestre em Desenvolvimento Humano e Responsabilidade Social



ESPECIAL / EXPERIÊNCIA

www.correio24horas.com.br



Paula Fróes
foto
paulafrões@gmail.com



Donaldson Gomes
texto
donaldson.gomes@redabahia.com.br

Meu escritório é na praia

Trabalho e lazer Hotéis e aluguéis por temporada oferecem estrutura para trabalho durante a estadia

O boom do home office é um fenômeno que a pandemia do novo coronavírus transformou em modelo permanente e irreversível. No segundo semestre de 2020, 90% das empresas revelaram a utilização de alguma modalidade de trabalho remoto, de acordo com pesquisa FIA Employee Experience (FEEEx), com 213 companhias brasileiras. Outra coisa que a crise sanitária também mostrou é que o "home" onde o "office" é desenvolvido pode fazer enorme diferença em relação à qualidade de vida.

Quem apostou no céu azul, areia branca e brisa marinha do Litoral Norte como escritó-

rio na pandemia não teve do que reclamar. Os principais hotéis e inúmeras casas alugadas por temporada na região fornecem o suporte necessário para quem precisa trabalhar no atual momento. A jornalista Greici Vidaletti, 37 anos, não só conseguiu produzir bastante, como acabou comprando uma casa no local onde passou parte do período de isolamento social.

"Com uma internet boa, estar aqui em Salvador ou lá faz pouca diferença em relação ao trabalho, o que muda mesmo é a qualidade de vida que temos estando num lugar maravilhoso, ainda que trabalhando", conta.

A ideia de transferir o home office para a beira do mar surgiu quando percebeu que o apartamento não estava fazendo bem ao filho de 7 anos. "A gente estava tentando fazer tudo para que ele ficasse bem, até uma piscina de mil litros comprei e coloquei na sala", ri. "Comprei tudo que encontrei de tintas para pintar, mas chegou a hora em que a criatividade acabou e aproveitamos para analisar a possibilidade de realizar um sonho antigo", completa.

Em abril, a família alugou uma casa de praia no Ibero-tate, na Praia do Forte, já pensando em aproveitar a estadia e procurar uma morada permanente. "Foram quatro meses que passamos lá e eu confesso que cheguei a sentir um certo remorso pelo bem-estar que tivemos em um momento tão difícil", diz.

O que seria apenas uma temporada acabou se transformando em algo permanente. "Colocamos a casa para alugar por temporada, quando tem alguém lá estamos aqui em Salvador, mas sempre que está vaga aproveitamos, ficamos lá e cá".

PORTAS ABERTAS

O IberoStar, que há 15 anos atua na Praia do Forte, tem entre as suas apostas a oferta de uma estrutura para quem busca desfrutar da região, mas não pode deixar de dedicar parte do tempo ao trabalho. "Oferecemos uma estrutura para aqueles que precisam trabalhar enquanto estão hospedados. Contamos com wi-fi em alta velocidade e espaçosos apartamentos que acomodam com conforto durante as horas de trabalho on-line", destaca o diretor de operações da empresa no Brasil, Ramón Girón.

O resort é o maior empregador no município de Mata de São João, com geração de empregos diretos e indiretos, além de contratação de diferentes tipos de fornecedores. "A região tem lindas praias e uma natureza exuberante que

Com uma internet boa, estar aqui em Salvador ou lá faz pouca diferença em relação ao trabalho, o que muda mesmo é a qualidade de vida que temos estando num lugar maravilhoso
Greici Vidaletti
jornalista

Fizemos uma chamada de vídeo, escolhi o figurino, ele experimentou e eu retornei ao meu período de descanso
Marquinhos Preto
relações-públicas e estudante de medicina

tiram o fôlego de quem não conhece. A Praia do Forte continua sendo um vilarejo encantador, conservando ainda a tradição dos pescadores misturado com um turismo sofisticado, fazendo do destino um espaço único em todo o Brasil", completa Girón.

Antes da pandemia, o mix de clientes incluía outras nacionalidades, principalmente argentinos. Hoje, 100% do público é nacional. "Devido a nossa estrutura e programa de atividades, o perfil dos clientes segue sendo principalmente famílias que almejam curtir as férias no paraíso que IberoStar tem na Bahia".

O hotel passou seis meses completamente fechado. "Fomos impactados como todo o segmento de turismo nacional e internacional", conta o diretor de operações. O período foi utilizado para estruturar uma reabertura com toda a segurança e conforto para colaboradores e hóspedes. A empresa lançou o projeto How We Care, que é baseado em um conselho consultivo médico. Ao todo, foram lançadas mais de 300 medidas para garantir a saúde de todos.

Entre os atrativos do resort neste momento, Girón destaca as mais de 600 atividades voltadas para famílias. Segundo ele, as adaptações para garantir a saúde dos visitantes não impactaram na experiência dos clientes. "Isso é comprovado através dos resultados de satisfação dos nossos clientes, que permanecem iguais ou até melhores do que eram no começo de 2020", afirma.

O relações-públicas e estudante de medicina Marquinhos Preto, 43 anos, conta que precisou lidar com demandas de trabalho e da faculdade em meio a uma estadia no resort Costa do Sauípe e diz ter resolvido tudo sem maiores dificuldades. Ele é responsável por vestir alguns artistas e precisou escolher à distância o que um de seus clientes deveria utilizar numa live. "Fizemos uma chamada de vídeo, escolhi o figurino, ele experimentou e eu retornei ao meu período de descanso", conta.

No dia seguinte, teve aula da faculdade e, do mesmo modo, tudo funcionou perfeitamente. "Acho até que como os hotéis estão com uma limitação em relação à quantidade de hóspedes, a conexão está com uma velocidade até superior ao normal", diz.

O Costa do Sauípe, inclusive, investiu em estrutura e numa promoção voltada para o home office, com descontos de 15% em pacotes fechados entre domingos e quintas-feiras, exceto feriados, além da possibilidade de trabalhar numa estrutura ao ar livre e com vista para o mar. Neste pacote específico, as diárias individuais custam a partir de R\$ 513,93, de acordo com a página do resort na internet.



Greici acabou comprando um imóvel no lugar onde passou parte do período de isolamento social



ESPECIAL/COMODIDADE

/www.correio24horas.com.br



Arisson Marinho

foto
arisson.marinho@redabahia.com.br



Priscila Natividade

texto
priscila.oliveira@redabahia.com.br

Nascido e criado no bairro de Castelo Branco, em Salvador, já faz mais ou menos 10 anos, que Thomas Magno, de 33 anos, se jogou no litoral e fez morada na região de Imbassai, distrito do município baiano de Mata de São João. Na verdade, o encantamento veio com o seu avô Carlos, que era baiano de acarajé no litoral, na Vila de Costa do Saúpe por mais de 15 anos. Não deu outra: ele começou trabalhando no setor hoteleiro, quando há cinco anos começou a investir em drones e imagens aéreas.

"Cresci nesse circuito de veraneio e negócios e eu sempre passeava com meu vô pela região inteirinha e ficava apaixonado por cada caminho que ele me levava. Trabalhei em diversos resorts até que em 2018 me senti mais seguro e pedi demissão para apostar em minha produtora a 2M Drone", conta.

Além disso, Thomas atua também em parceria com a escola de paramotor e de voo duplo, em Imbassai, a Paravoo. Por mês, Thomas consegue tirar uma renda de R\$ 3 a R\$ 5 mil. Nos planos do empreendedor está ainda, a inauguração de um coworking no ano que vem.

"Aqui tem espaço pra geral, desde que esteja aberto a trocar experiências e movimentar a economia local com seu serviço/produto e ajudar os parceiros também. Na Paravoo, por exemplo, eu entro com o marketing e conteúdo para mídias sociais, fotos e vídeos aéreos 360 graus e juntos, nós entregamos uma experiência inexplicável".

Esse é só um dos serviços que dá para encontrar além da capital. Com a ajuda da página no Instagram Litoral Bahiano (@litoralbahiano) criada pelos estrategistas digitais, Vanessa Oliveira e Igor Saldanha, listamos 20 opções que não vão deixar ninguém sentir saudade de Salvador.

"A gente tem acompanhado um crescimento muito grande, em função do mercado imobiliário com a construção de condomínios e vilas. O próprio comércio expandiu devido à saturação na capital. Isso sem contar, com a migração das pessoas em busca de uma melhor qualidade de vida, sobretudo, durante a pandemia", analisa Vanessa, quem mora em Itacimirim há mais de 30 anos.

O perfil tem quase 2 mil seguidores e dá dicas de experiências, gastronomia, hospedagem e serviços. "A tendência é que possamos contar em breve com uma boa estrutura de hospitais. Entretanto, hoje, já podemos dizer que o litoral não é mais só um lugar para veraneio", completa. De serviços de internet de fibra óptica à oferta de alimentos congelados, veja a lista.



Há cerca de 10 anos, Thomas Magno (sentado) trocou Salvador por Imbassai

Qualidade no padrão da capital

É Salvador? Serviços disponíveis que não vão deixar ninguém sentir falta da cidade grande

PARA VIVER BEM NO LITORAL NORTE

● BOUTIQUE DOS CONGELADOS

@boutiquedoscogeladoss
Comida congelada + promoção 10% de desconto nos caldos.
Barra do Jacuípe, no Ecovilla, km 34.
Contato: (71) 9 8456-3642

● ARUÁ OBSERVAÇÃO DE AVES E NATUREZA

@aruavaesenatureza
Birdwatching e Trilhas para observação de natureza e hospedagem. Desconto de 15% na hospedagem para dias de semana.
Floresta do Aruá, Praia do Forte - Mata de São João
Contato: (71) 9 9997-2292

● SOFTX FIBRA ÓPTICA

@softxbrofficial
Internet Banda Larga, tv e telefonia.
Av. Praia de Itapuã, 612 - Vilas do Atlântico - Lauro de Freitas
Contato: (71) 2208-0000

● HABITAT ANIMAL PET

@habitatanimalpetshop
Acessórios, produtos e serviços veterinários. A loja está com 10% de desconto no vermifogo durante o mês de julho.
Barra do Jacuípe, km 34.
Contato: (71) 9 9955-1335

● RESTAURANTE BELAS NORDESTINAS

@restaurantebelasnordestinas

Cardápio de comida regional. Serviço delivery até um raio de 15 km.

Vila da Praia do Forte, em frente à casa de Farinha.
Contato: (71) 9 99660-4097

● MOLDUFORT MOLDURAS E ARTES

@moldufort

Quadros e espelhos, mais outros serviços de molduraria no Litoral Norte.

Estrada para a Praia de Itacimirim, Camaçari
Contato: (71) 9 9391-0437

● EMPÓRIO DESPENSA DA PRAIA

@despensadapraia

Empório e delicatessen com oferta de vinhos, queijos finos, cervejas especiais e massas artesanais. Nos fins de semana, opções de pãozinho deliciado, bolos caseiros e sobremesas.
Via Principal, s/n, Loja 03, Itacimirim.
Contato: (71) 9 9611-3610 / 9 9966-6998

● FARMELHOR VILA DE ABRANTES

@farmelhorviladeabrantas
Além de medicamentos, a farmácia oferece também aplicação de Injeção e verificação de pressão gratuita.
Av Tiradentes, nº 15 - Estrada do Coco, Camaçari.
Contato: (71) 3083-0008

● POUSADA TERRA DOCE IMBASSAI

@pousadaterradoce

A Pousada conta com 14 acomodações, piscina, serviço de Bar e Restaurante.

Alameda dos Bougainvilles, s/n. Mata de São João, Imbassai. Fica a 500 metros da ponte das Jangadas que leva a praia.

Contato: (71) 3677-1162 / 9 8238-5237

● SUPERMERCADOS MIX OLIVEIRA

@mixoliveiraa

As lojas contam com ofertas todos os dias da semana e serviço de entrega delivery.

Vila de Praia do Forte e também na Alameda do Farol
Contato: (71) 9 9737-8625

● PSICOPEDAGOGA MARCELE RODRIGUES

@marcele_psicopedagoga_arembepe

Atendimento para crianças que estão cp, baixo rendimento escolar, falta de concentração e motivação nos estudos.

Contato: (71) 99611-0901 / (75) 99853-5121

● IT'S ROCK AND SPORT

@itsrockandsport

Massas, petiscos, carnes, hambúrgueres artesanais, drinks e chopp Heineken. Quem apresentar o caderno especial Litoral Norte ganha uma caipirinha.

Alameda do sol, nº 361 - Praia do Forte

Contato: (71) 9 9662-7181 / 9 9680-8993