

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS

ESCOLA DE ARQUITETURA

NÚCLEO DE PÓS GRADUAÇÃO EM ARQUITETURA E URBANISMO DA UFMG

GUILHERME NUNES DE VASCONCELOS

O ARQUITETO COMO INCORPORADOR?

UMA DISCUSSÃO SOBRE A ATUAÇÃO CONVENCIONAL E OUTRAS POSSIBILIDADES

Belo Horizonte

2015

GUILHERME NUNES DE VASCONCELOS

O ARQUITETO COMO INCORPORADOR?

UMA DISCUSSÃO SOBRE A ATUAÇÃO CONVENCIONAL E OUTRAS POSSIBILIDADES

Dissertação apresentada ao Núcleo de Pós Graduação em Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Minas Gerais como requisito parcial à obtenção de título de Mestre em Arquitetura e Urbanismo.

Área de Concentração: Produção, projeto e experiência do espaço e suas relações com as tecnologias digitais.

Orientadora: Profa. Dra. Ana Paula Baltazar

Belo Horizonte

2015

FICHA CATALOGRÁFICA

V331a

Vasconcelos, Guilherme Nunes de.

O arquiteto como incorporador? [manuscrito] : uma discussão sobre a atuação convencional e outras possibilidades / Guilherme Nunes de Vasconcelos. - 2015. 229f. : il.

Orientadora: Ana Paula Baltazar dos Santos.

Dissertação (mestrado) – Universidade Federal de Minas Gerais, Escola de Arquitetura.

1. Incorporação imobiliária - Teses. 2. Empreendedorismo - Teses. 3. Arquitetura - Estudo e ensino - Teses. 4. Arquitetura - Orientação profissional - Teses. 5. Profissões - Desenvolvimento - Teses. 6. Projeto arquitetônico - Teses. I. Santos, Ana Paula Baltazar dos. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Escola de Arquitetura. III. Título.

CDD 720.23

AGRADECIMENTOS

À Ana Paula Baltazar, pela disponibilidade, pelas críticas, pelos comentários sempre precisos e pelo esforço de tentar perceber outros caminhos possíveis e mais interessantes para a arquitetura. Ao José dos Santos Cabral Filho, por ter aberto as portas do LAGEAR lá em 2008 e pela generosidade na convivência (junto à Ana) durante meu período como professor substituto.

Aos arquitetos Carlos Alberto Maciel, Carlos Teixeira e os amigos Eduardo França e Letícia de Azevedo, pelo interesse, pelas entrevistas, discussões e pelo material essencial ao desenvolvimento desse trabalho.

Aos moradores dos edifícios estudados pela sinceridade das críticas.

Aos queridos alunos que participaram — e levaram a sério — todas as edições da disciplina, produzindo trabalhos que surpreendiam pela qualidade.

Aos meus pais, irmão, vó Duduca pelo porto sempre seguro (e por cuidarem do Ringo, é claro).

À Clarissa Campos pelo constante carinho, incentivo, paciência, companhia e pelas crases (sempre elas).

Aos amigos que fazem essa jornada ser mais divertida.

RESUMO

Este trabalho surge apostando na atuação empreendedora do arquiteto como uma possibilidade para o desenvolvimento de empreendimentos mais interessantes do ponto de vista arquitetônico e urbano, desvinculados dos interesses estritamente financeiros dos incorporadores convencionais. Contudo, ao simular, por meio de uma disciplina de projetos, o processo de produção de edificações em que os arquitetos empreendem via incorporação imobiliária, introduzindo critérios econômico-financeiros à metodologia de projeto, percebeu-se uma tendência dos estudantes em balizar suas decisões de forma similar à utilizada pelos incorporadores convencionais, ou seja, pela avaliação da lucratividade esperada para o investimento. Essa tendência também é percebida no estudo de caso realizado com três empreendimentos construídos por arquitetos-incorporadores de Belo Horizonte, que embora bem intencionados, reproduzem a lógica de produção convencional, não havendo, do ponto de vista do usuário, uma melhoria substantiva em relação aos empreendimentos usualmente produzidos pelos incorporadores. Os pontos levantados levam ao questionamento da aposta no empreendedorismo como uma alternativa, sendo necessário incluir na discussão o problema que dá origem a essa reprodução acrítica de uma maneira de atuar, afeita ao modo capitalista de produção. Neste contexto, o processo de formação do arquiteto e o desenvolvimento de suas ferramentas, programa de necessidades e desenho técnico, são apresentados e discutidos, revelando seus limites práticos e o alinhamento desses com o modo de produção vigente. A partir daí o trabalho busca alternativas que transformem a prática do arquiteto, almejando não apenas alterações metodológicas, mas a mudança da própria lógica econômica, onde deve prevalecer o valor de uso dos espaços, ou economia da diversão como proposto por Henry Lefebvre, possibilitando a criação de espaços mais democráticos e abertos à participação do usuário. Ao final, apresentam-se diretrizes para um processo de trabalho com essas características, possível de ser implementado imediatamente, com relevantes benefícios para o usuário e com potencial para pressionar os incorporadores convencionais.

Palavras-chave: incorporação imobiliária; empreendedorismo; metodologia de projeto; desenvolvimento de interfaces; projeto de arquitetura.

ABSTRACT

This work arises with a bet on the entrepreneurial role of the architect as a possibility for the development of enterprises more interesting from architectural and urban viewpoints, disentangled from strictly financial interests of conventional developers. However, the simulation of the process of building production through a design course, in which the architects undertake via real estate development, it was noticed that by introducing economic and financial criteria to the design, the students tends to guide their decisions in a similar manner to that used by conventional developers, that is, by evaluating the profitability expected for the investment. This trend is also seen in the case study with three projects built by developer-architects of Belo Horizonte, which while well intentioned, reproduces the conventional production logic. From the user perspective, there's no improvement over projects usually produced by conventional developers. The points raised leads to questioning the bet on entrepreneurship as an alternative, being necessary to include in the discussion the problem that gives rise to this uncritical reproduction of the capitalist mode of production. In this context, the process of educating an architect and the development of their tools, requirement program and technical drawing, are presented and discussed, showing its practical limits and their alignment with the existing mode of production. From there, the work seeks solutions that transform the practice of the architect, aiming not just methodological changes, but the change of the economic logic, which must be based primarily on spaces use value, as suggested by the enjoyment economy proposed by Henry Lefebvre, enabling the creation of more democratic and open to user participation spaces. At the end, we present guidelines for a working process with these characteristics, that can be implemented immediately, with significant benefits to the user and with potential to put pressure on conventional developers.

Keywords: real estate, entrepreneurship, project methodology, interface design, architecture project.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

FIGURA 1 - ONCE BUILDING, BUENOS AIRES. EDIFÍCIO DESENVOLVIDO VIA FIDEICOMISSO PELO ESCRITÓRIO DE ARQUITETURA ADAMO-FAIDEN EM 2011.	17
FIGURA 2 – PROCESSO DE INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA.....	20
FIGURA 3 – GRÁFICO COM A PROPORÇÃO DE VALORES RELATIVOS EM UM EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO EM BELO HORIZONTE, MG, ELABORADO A PARTIR DE VALORES DE MERCADO NAQUELA CIDADE EM 2010.	21
FIGURA 4 - CAPTURA DE TELA DO SITE DA AXPE	23
FIGURA 5 - EDIFÍCIO FIDALGA 727, PROJETO DO ESCRITÓRIO TRIPTYQUE, CONTRATADO PELA IDEA!ZARVOS, ENTREGUE EM 2009... ..	24
FIGURA 6 – EDIFÍCIO AMÉLIA TELES 315 DA INCORPORADORA SMART!	26
FIGURA 7 – QUESTÃO EXTRAÍDA DO QUESTIONÁRIO ONLINE. INTENÇÕES DOS ALUNOS.	45
FIGURA 8 - QUESTÃO EXTRAÍDA DO QUESTIONÁRIO ONLINE. PROCESSO DA DISCIPLINA.....	46
FIGURA 9 – QUESTÃO EXTRAÍDA DO QUESTIONÁRIO ONLINE. APLICAÇÃO DO ESTUDO DE VIABILIDADE	47
FIGURA 10 – LOCALIZAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS POR BAIRROS.....	48
FIGURA 11 - EDIFÍCIO ZIDER – GRUPO SUMO - 2011.....	51
FIGURA 12 - ESTÚDIOS CAPELINHA – ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL - 2011.	53
FIGURA 13- VISTA DO EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285 – ARQ. CARLOS TEIXEIRA - 2011.....	57
FIGURA 14 - PLANTA GERAL DA CIDADE DE MINAS (1895).....	61
FIGURA 15 – VISUALIZAÇÃO DO POTENCIAL CONSTRUTIVO PARA UM LOTE DE MESMAS DIMENSÕES LOCALIZADO EM ZA E ZAP (LPUOS-BH).....	66
FIGURA 16 - RELAÇÃO ENTRE OS TIPOS DE ÁREAS PARA O EXEMPLO DO MANUAL DE EDIFICAÇÕES (APLICAÇÃO DOS PARÂMETROS DA LPUOS-BH)	67
FIGURA 17 - EXEMPLO DE APLICAÇÃO DO QMTUH PARA ZONEAMENTOS DIFERENTES, DEFINIDOS PELA LPUOS-BH.....	68
FIGURA 18 - DIAGRAMA DE ELEVAÇÃO DA APLICAÇÃO DA REGRA DO H PARA OS AFASTAMENTOS LATERAIS, CONFORME LPUOS-BH 70	
FIGURA 19 - RECEPTION DRESS, DESENHADO POR HENRY VAN DE VELDE PARA UMA DE SUAS CLIENTES	87
FIGURA 20 - ETAPAS DO PROJETO ARQUITETÔNICO E PRODUTOS GERADOS	90
FIGURA 21 - DESENHOS DE DURAND.....	95
FIGURA 22 - FRAGMENTO DO CADERNO DE DESENHOS DE HONNECOURT.	101
FIGURA 23 – CATEDRAL DE SANTA MARIA DEL FIORE DE BRUNELLESCHI	102
FIGURA 24 – OS EDIFÍCIOS GERADOS A PARTIR DO “MÉCANISME DE LA COMPOSITION” DE DURAND	103
FIGURA 25 - OS TRAÇADOS REGULADORES DE LE CORBUSIER. MAISON LA ROCHE.	105
FIGURA 26 – TIRINHA DO PERSONAGEM DILBERT, DE SCOTT ADDAMS.....	106
FIGURA 27 – DIAGRAMA ELABORADO PELO GRUPO RAMTV RELACIONANDO ATIVIDADES E GRAUS DE INTIMIDADE	121
FIGURA 28 – SEÇÕES ESQUEMÁTICAS ELABORADAS PELO GRUPO RAMTV MOSTRANDO AS POSSIBILIDADES DE INTERAÇÃO ENTRE ATIVIDADES E ESPAÇO A PARTIR DA POSIÇÃO CORPORAL.....	123
FIGURA 29 - OS USOS DA CASA STEELHOUSING DO ARQUITETO CEDRIC PRICE EM DIFERENTES CENÁRIOS E HORÁRIOS	126
FIGURA 30 - SELF-BUILDER DESIGN KIT, DESENVOLVIDO POR WALTER SEGAL E JOHN FRAZER	128
FIGURA 31 – FOTO EDIFÍCIO ZIDER, AINDA EM CONSTRUÇÃO, ACERVO PESSOAL.	145

FIGURA 32 - PLANTAS DO EDIFÍCIO ZIDER, GRUPO SUMO.....	146
FIGURA 33 - PLANTAS DO EDIFÍCIO ZIDER, GRUPO SUMO	147
FIGURA 34 - ESTÚDIOS CAPELINHA, FOTO DE LEONARDO FINOTTI.....	166
FIGURA 35 - PLANTA PRIMEIRO PAVIMENTO, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL.....	167
FIGURA 36 - PLANTA SEGUNDO PAVIMENTO, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL.....	168
FIGURA 37 - PLANTA TERCEIRO PAVIMENTO, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL	169
FIGURA 38 – PLANTA QUARTO PAVIMENTO, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL	170
FIGURA 39 - PLANTA QUINTO PAVIMENTO, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL	171
FIGURA 40 - CORTE BB, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL.....	172
FIGURA 41 - CORTE AA, ESTÚDIOS CAPELINHA, ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL	173
FIGURA 42 - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU, ARQ. CARLOS TEIXEIRA. ACERVO PESSOAL	190
FIGURA 43 - PLANTA SEGUNDO PAVIMENTO, EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285, ARQ. CARLOS TEIXEIRA.....	191
FIGURA 44 – PLANTAS TERCEIRO E QUARTO PAVIMENTOS, EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285, ARQ. CARLOS TEIXEIRA	192
FIGURA 45 - PLANTA QUINTO PAVIMENTO, EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285, ARQ. CARLOS TEIXEIRA	193
FIGURA 46 - CORTE LONGITUDINAL, EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285, ARQ. CARLOS TEIXEIRA	194

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 - EXEMPLO DE CÁLCULO DO ESTUDO DE VIABILIDADE PRELIMINAR REALIZADO EM SALA DE AULA	34
TABELA 2 - TRECHO DA PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE, SEÇÕES 1 A 11.....	39
TABELA 3 - SEÇÃO 12 DA PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE	40
TABELA 4 - SEÇÃO 13 DA PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE	41
TABELA 5 - SEÇÃO 14 DA PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE	42
TABELA 6 - SEÇÃO 15 DA PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE	42
TABELA 7 - SEÇÃO 16 DA PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE	42
TABELA 8 - PLANILHA DE VIABILIDADE UTILIZADA NA DISCIPLINA.....	44
TABELA 9 - RESUMO DOS PARÂMETROS APRESENTADOS.....	68
TABELA 10 - RESUMO DE DADOS DAS EDIFICAÇÕES	71
TABELA 11 - CÁLCULO DOS CUSTOS DE UM EMPREENDIMENTO CONVENCIONAL.....	131
TABELA 12 - CÁLCULO DO EMPREENDIMENTO PROPOSTO.....	132

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	10
2.	ARQUITETO COMO EMPREENDEDOR IMOBILIÁRIO	16
2.1.	A INCORPORAÇÃO E OS ARQUITETOS	18
3.	ESTUDO DE CASO – INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA	27
3.1.	O ENSINO DO PROCESSO DE INCORPORAÇÃO PARA GRADUANDOS.....	28
3.1.1.	CARACTERIZAÇÃO	E
	DESENVOLVIMENTO.....	31
3.1.2.	A ANÁLISE CONSOLIDADA DE VIABILIDADE ECONÔMICA	36
3.1.3.	RESULTADOS E LIMITAÇÕES DA DISCIPLINA.....	45
3.2.	TRÊS EDIFICAÇÕES DE TRÊS ARQUITETOS-INCORPORADORES EM BELO HORIZONTE.....	49
3.3.	EDIFÍCIO ZIDER (GRUPO SUMO)	50
3.4.	ESTÚDIOS CAPELINHA (CARLOS ALBERTO MACIEL)	52
3.5.	EDIFÍCIO MONTEVIDEO 285 (VAZIO S/A)	56
3.6.	SISTEMATIZAÇÃO DOS CASOS ESTUDADOS	58
4.	LEGISLAÇÃO URBANA DE BELO HORIZONTE: EVOLUÇÃO HISTÓRICA E PRINCIPAIS CONCEITOS	61
4.1.	DEFININDO OS PARÂMETROS DA LPUOS-BH	65
4.2.	OS EDIFÍCIOS ESTUDADOS E A LPUOS-BH	70
5.	CRÍTICA AO CAMPO ARQUITETÔNICO	74
5.1.	A REGULAÇÃO URBANA E A PRODUÇÃO CAPITALISTA DAS CIDADES	76
5.2.	O PAPEL DOS ARQUITETOS NA REPRODUÇÃO DO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA DO ESPAÇO	78
6.	O ARQUITETO E SUAS FERRAMENTAS	82
6.1.	O PACOTE CONVENCIONAL DOS ARQUITETOS	88
6.2.	O PROGRAMA DE NECESSIDADES	91
6.3.	DESENHO ARQUITETÔNICO.....	99

7.	APONTAMENTOS PARA UMA OUTRA PRÁTICA.....	108
7.1.	CONDIÇÕES PARA TRANSFORMAR A PRÁTICA.....	108
7.2.	EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS E A LÓGICA DAS ECONOMIAS DA TROCA E DA DIVERSÃO	112
7.3.	DIRETRIZES PARA A CONCEPÇÃO DE UMA INTERFACE PARA OUTRA PRÁTICA	116
7.4.	A ETAPA DE LEVANTAMENTO DAS DEMANDAS.....	117
7.5.	A ETAPA DE PROJETOS	121
7.6.	CONTROLE DE CUSTOS	127
7.7.	DESENHO DO PROCESSO DE CONCEPÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE UM EMPREENDIMENTO A PARTIR DE UMA INTERFACE.....	128
7.8.	CUSTOS DE UM EMPREENDIMENTO NAS DUAS LÓGICAS ECONÔMICAS	130
8.	CONCLUSÃO	134
	REFERÊNCIAS	138
	APÊNDICES	
	APÊNDICE A - EDIFÍCIO ZIDER	145
	APÊNDICE B - EDIFÍCIO ZIDER - ENTREVISTA ARQ. EDUARDO FRANÇA	148
	APÊNDICE C - EDIFÍCIO ZIDER - ENTREVISTA UILTON ROCHA (INVESTIDOR).....	160
	APÊNDICE D - EDIFÍCIO CAPELINHA	166
	APÊNDICE E - EDIFÍCIO CAPELINHA – ENTREVISTA ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL	174
	APÊNDICE F - EDIFÍCIO CAPELINHA – ENTREVISTA MARIANA MINSK (MORADORA)	184
	APÊNDICE G - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU	190
	APÊNDICE H - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285 – ENTREVISTA ARQ. CARLOS TEIXEIRA	195
	APÊNDICE I - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU – ENTREVISTA MORADORA HELENA GONTIJO	203
	APÊNDICE J - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU – ENTREVISTA MORADOR LUCIANO	209
	APÊNDICE K - ENTREVISTA COM OS GRADUANDOS.....	214
	APÊNDICE L - RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO ONLINE COM OS GRADUANDOS	222

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho foi motivado, em parte, por um certo incômodo com relação à minha prática como arquiteto autônomo atuando em Belo Horizonte. Em 2011, alguns meses após o término da graduação, junto a um amigo dei início a um escritório cujo foco foi a prestação de serviços de concepção e desenvolvimento de projetos arquitetônicos. Na maior parte do tempo, nossos dias eram gastos dentro do escritório produzindo desenhos, revisando projetos etc. Raramente nos deslocávamos de nossa sala, salvo para visitas a algum potencial cliente, fornecedores ou à obra, onde verificávamos seu andamento comparando se o que estava sendo construído era o que havia sido projetado em momento anterior. As demandas dos clientes variavam entre pequenas reformas residenciais, comerciais, estandes comerciais e novas residências. Após um ano de trabalho, percebemos que nosso “modelo de negócios” não traria o retorno financeiro e profissional que esperávamos, já que o escritório não conseguia se manter financeiramente sem que abrissemos mão de nossos salários e os projetos captados, em sua maioria, não eram relevantes o suficiente para serem publicados ou concorrerem a premiações. Optamos então por dissolver nossa sociedade e cada um seguiu sua prática separadamente.

De certa forma, meu escritório reproduzia as características organizativas e operacionais dos escritórios por onde trabalhei durante minha formação, que mais tarde, com olhar um pouco mais atento, consegui sistematizar:

- a) Informalidade do escritório, sem pessoa jurídica constituída;
- b) Hierarquia centralizada no arquiteto que acumula funções operacionais e gerenciais, concebendo, desenhando, administrando o escritório, orientando estagiários, atendendo ligações etc.;
- c) Prestação de serviço voltada para o desenvolvimento de projetos e checagem do andamento das obras em relação ao que foi projetado;
- d) Captação de serviços dependente em grande parte do capital social, ou seja, da reputação dos arquitetos e da rede de contato destes e de suas famílias;
- e) Baixo ou nenhum investimento em pesquisa de novas tecnologias, materiais, processos etc.;
- f) Desconhecimento dos processos construtivos e produção dos desenhos apenas da forma final dos edifícios;
- g) Atuação sempre voltada para a resolução de problemas, em geral, já diagnosticados pelos clientes.

Embora seja impossível generalizar a prática de todos os arquitetos brasileiros exclusivamente a partir de minha experiência, o último censo da profissão realizado pelo Conselho de Arquitetura e

Urbanismo em 2012 mostra que em termos organizativos, 79,33% dos arquitetos não constituíram pessoa jurídica e entre os que constituíram, 75% tem entre 0 e 5 funcionários. Quanto a atuação, 34% dos arquitetos trabalha exclusivamente com desenvolvimento de projetos, enquanto 15,88% também se dedicam à fiscalização ou direção de obras, e destes, apenas 8,96% também se dedicam à execução das obras.¹

Não cabe aqui analisar o porquê de tal resultado nem o resultado em si, mas questionar as condições que culminam por homogeneizar os arquitetos enquanto projetistas organizados em pequenos escritórios.

No período logo após o encerramento das atividades do meu primeiro escritório, começavam a ganhar destaque entre os arquitetos de Belo Horizonte algumas edificações diferenciadas, não apenas por sua aparência mas também pela maneira como foram construídas: projetadas e gerenciadas pelos próprios arquitetos. Parecia haver nesse tipo de negócio a solução para vários problemas comuns aos arquitetos, referentes principalmente à remuneração e ao controle do projeto e construção, já que não haveria nem clientes e nem construtores opinando e alterando o projeto. Mas ainda restavam muitas dúvidas sobre todo o processo: quem compraria o terreno, quem financiaria a obra, quais os passos até a construção, quando seriam vendidas as unidades etc.

No início de 2013 fui aprovado num concurso para Professor Substituto da área de projetos arquitetônicos na UFMG onde fiquei responsável por uma disciplina bimestral de projetos chamada PFLEX. Cada professor de PFLEX tem liberdade para propor e desenvolver na disciplina um tema que entenda como pertinente, havendo ofertas diversas, que variam do projeto de “casas mínimas” até “edifícios-ponte”. Em função do meu interesse pelo trabalho dos arquitetos-empREENDEDORES de Belo Horizonte, resolvi que o tema da disciplina seria o projeto de edificações (a princípio exclusivamente residenciais) utilizando o mesmo processo dos arquitetos-empREENDEDORES. Nesse momento ainda não havia ingressado no mestrado e meu foco era exclusivamente na atuação dos arquitetos-empREENDEDORES, desconhecendo as implicações urbanas e políticas desse processo.

O ponto de partida desta dissertação foi motivado por esse interesse em investigar a atuação dos arquitetos-incorporadores, buscando entender qual a metodologia utilizada, quais os passos necessários para a construção de um empreendimento, qual a remuneração do arquiteto etc. Naquele momento minha expectativa com a dissertação resumia-se à compreender e sistematizar como se dava essa atuação para tentar aplicá-la em minha própria prática como arquiteto. Felizmente, ao longo da pesquisa essa expectativa modificou-se. Ainda parece válido e importante estudar o papel do

¹ CONSELHO DE ARQUITETURA E URBANISMO DO BRASIL, CAU/BR. Censo dos Arquitetos e Urbanistas do Brasil. 2012. Disponível para consulta em: <<http://www.caubr.org.br/censo/>>. Acesso em 10 de julho de 2014.

arquiteto como empreendedor, contudo, não interessa simplesmente reproduzir o modo de produção capitalista inquestionadamente. Assim, essa dissertação procura aprofundar a discussão das possibilidades do arquiteto empreendedor para além do modelo financeiro, entendendo o produto oferecido a partir da perspectiva do usuário e a partir do ponto de vista histórico dos limites do processo de projeto (ferramentas dos arquitetos), para então começar a apontar uma prática alternativa baseada na economia da diversão (proposta por Henri Lefebvre).

Esta dissertação primeiro apresenta um panorama da atuação dos arquitetos desenvolvedores imobiliários, passando pelo modelo do fideicomisso argentino e focando na Lei de Incorporação Imobiliária brasileira. Em seguida são apresentados dois estudos de caso, o primeiro com os estudantes da disciplina de PFLEX e o segundo com arquitetos-incorporadores de Belo Horizonte, apontando alguns dos principais entraves para a melhoria da produção imobiliária. A regulação urbana de Belo Horizonte é então analisada e criticada, a partir dos estudos de caso, por seu caráter determinista que cria zonas mais propícias à aplicação de capital em função de seus parâmetros. Em função disso estabelece-se uma crítica ao campo arquitetônico a partir da análise do papel dos arquitetos na reprodução do modo de produção capitalista do espaço, que condiciona a produção através de critérios estritamente financeiros e que moldou ao longo do tempo a própria prática arquitetônica, desenvolvendo técnicas e ferramentas que permitiram (e permitem) aos investidores terem um controle cada vez maior sobre seus empreendimentos. A seguir são estudadas as ferramentas dos arquitetos, desenho técnico e programa de necessidades, e sua relação com a formação da figura do arquiteto moderno. A partir das críticas e análises feitas até esse ponto, são feitos alguns apontamentos para o desenvolvimento de uma outra prática arquitetônica, fundamentada na economia da diversão proposta por Henri Lefebvre e que baliza a proposta de uma interface de projetos. Ao final são calculadas as estimativas de custo para um empreendimento convencional e para um empreendimento concebido sob a lógica da diversão, explicitando quantitativamente as diferenças entre as lógicas econômicas.

No Capítulo II apresenta-se a questão do empreendedorismo na arquitetura por meio da figura do empreendedor imobiliário. Embora não seja uma novidade, havendo registros de arquitetos empreendedores imobiliários no século XVIII, recentemente o tema tem sido mais explorado, havendo cursos voltados para a capacitação desses agentes. O caso dos arquitetos-empreendedores argentinos, que utilizando do instrumento jurídico do fideicomisso são responsáveis pela construção de empreendimentos até 30% mais baratos, é apresentado. Na sequência apresenta-se a Lei n.º 4.591, que regula a venda de imóveis em momento anterior à sua construção, processo chamado de incorporação imobiliária. Em seguida descreve-se o processo convencional de incorporação

imobiliária, indicando os principais agentes, suas funções e remuneração em proporção ao custo total do empreendimento. Logo após são apresentados exemplos recentes de incorporadoras cuja estratégia é a valorização do projeto arquitetônico, influenciando outros tantos arquitetos a atuarem como arquitetos-incorporadores.

O Capítulo III apresenta dois estudos de caso, sendo o primeiro deles com graduandos em Arquitetura e Urbanismo e o segundo com arquitetos-incorporadores de Belo Horizonte. No primeiro estudo, conduzido entre o primeiro semestre de 2013 e o último semestre de 2014, são apresentados o objetivo, a estrutura e a metodologia da disciplina “O Arquiteto como Empreendedor” bem como sua evolução ao longo das suas quatro edições. A etapa de análise de viabilidade econômica dos empreendimentos, considerada o diferencial dessa disciplina, é explorada em detalhes, desde sua concepção, baseada nas instruções da NBR n.º12.721, até sua aplicação. Por último as limitações e os resultados da disciplina são analisados por meio de entrevistas presenciais e questionário *online* aplicado aos alunos, abrindo possibilidades para a concepção de futuras disciplinas com foco na incorporação imobiliária mas com um posicionamento mais crítico em relação à ela.

No estudo de caso com os arquitetos-incorporadores de Belo Horizonte, são apresentadas três edificações produzidas por esses arquitetos. Os programas das edificações são analisados e o processo de produção de cada edificação é apresentado através dos depoimentos dos arquitetos e/ou investidores do empreendimento. No caso dos edifícios que já se encontravam habitados, alguns moradores foram entrevistados, complementando a fala dos arquitetos e investidores ou criticando alguns pontos do projeto e do processo de produção das edificações. Os resultados são então sistematizados e verificando-se a necessidade de análise da regulação urbana de Belo Horizonte para aprofundar a discussão.

No Capítulo IV, a legislação urbana de Belo Horizonte é estudada, desde seu surgimento aos dias atuais. São apresentados alguns dos parâmetros da lei referentes aos lotes, como Coeficiente de Aproveitamento, Zoneamento, Afastamentos etc., que serviram como base para analisar os projetos apresentados no capítulo anterior, revelando que a regulação urbana determina em excesso a configuração das edificações, não restando muitas opções aos arquitetos, mesmo que bem intencionados, por estarem inseridos no modo de produção capitalista do espaço, que prioriza o valor de troca e não o valor de uso.

Em seguida, no Capítulo V, partindo dos conceitos extraídos da teoria de Pierre Bourdieu e do trabalho do arquiteto Garry Stevens estabelece-se uma crítica ao campo arquitetônico, à prática do arquiteto e do arquiteto-incorporador em função do desconhecimento das relações de poder as quais estão submetidos. Uma análise comparada entre a atuação de arquitetos e arquitetos-incorporadores

revela alguns pontos comuns às duas práticas. Em seguida critica-se a regulação urbana em relação à produção capitalista das cidades, mostrando como a regulação cria zonas preferenciais nas cidades, direcionando o interesse dos capitais para uma determinada região. Por fim critica-se o papel fundamental dos arquitetos na reprodução do modo de produção capitalista e na manutenção do *status quo* por meio da produção de edifícios que funcionam como símbolos para a classe dominante, revelando que o *modus operandi* e as ferramentas dos arquitetos existem como tal em função da produção capitalista do espaço.

O Capítulo VI inicia-se com o estudo da noção de projeto, advinda do Renascimento e as contradições dessa noção quando aplicadas às construções ordinárias. Na sequência apresenta-se o pacote convencional dos arquitetos, ou seja, as ferramentas e etapas de projeto que constituem o trabalho do arquiteto convencional, esteja ele projetando uma casa ou um hospital. Passa-se então ao estudo do programa de necessidades, ferramenta que auxilia no levantamento das necessidades dos clientes, desde sua origem conhecida descrita por Vitruvius no século I a.C, com caráter ainda subjetivo e descritivo, até a “evolução” dessa ferramenta para o formato que conhecemos hoje, proposto por Durand no século XVIII, bastante objetiva, reduzindo todas as descrições à uma lista de cômodos e suas áreas. Em seguida critica-se a suposta neutralidade da ferramenta do programa de necessidades e sua adequação à produção de espaços predeterminados e monofuncionais.

A outra ferramenta analisada é o desenho, que teve sua função alterada ao longo do tempo. Até a Idade Média o desenho foi uma ferramenta de negociação entre os projetistas (que também eram construtores), a partir do Renascimento, em função do aperfeiçoamento das técnicas de representação gráfica, o desenho passa a ser o desenho para a produção, possibilitando o surgimento da figura do arquiteto moderno, caracterizado por sua atuação em momento anterior à construção. Em Durand o desenho técnico atinge um patamar inédito de objetividade, reduzindo-se exclusivamente a plantas, seções e elevações. Depois analisa-se o papel do desenho na produção dos arquitetos modernos e seus desdobramentos aos dias atuais, criticando-o em função de sua crescente abstração, aproximando o projeto cada vez mais de uma coisa mental, sem restrições físicas, prescrevendo cada vez mais as ações e a vida dos que viverão nos espaços concebidos pelos desenhos.

Partindo das análises feitas até esse ponto, o Capítulo VII analisa as condições necessárias para uma transformação da prática arquitetônica, que passa necessariamente pela aproximação do arquiteto e do morador, ou usuário final dos espaços. Contudo, essa aproximação implica a participação dos usuários nas decisões de projeto, que pode se dar de duas maneiras: participação mediada por pessoas ou via interface, sendo o último mais apropriado às intenções desse trabalho por possibilitar maior autonomia por parte dos usuários.

Em seguida resgatou-se o conceito de empreendedor e sua relação direta com o modo de produção capitalista, intimamente relacionado ao consumo, produtividade, rendimento etc. Por meio da análise do duplo aspecto da mercadoria, qualitativo e quantitativo, propõe-se uma alternativa econômica que desloca o foco para o valor de uso, sem que se perca o valor de troca da mercadoria. A adoção dessa outra lógica, denominada economia da diversão possibilitaria a concepção de empreendimentos pautados por outros fundamentos, associados ao valor de uso, alterando significativamente a própria produção do espaço, que passaria a ser concebido diretamente pelo usuário, engajado em todo o processo.

Para pautar o desenvolvimento da interface proposta, são discutidas algumas características para que essa seja coerente com a lógica da economia da diversão. Prossegue-se analisando três diferentes alternativas para o levantamento das demandas dos usuários, mapeando as atividades dos usuários e na utilização dos espaços, incluindo ainda a dimensão temporal como variável. Na etapa de projetos as referências estudadas possibilitam vislumbrar alternativas não apenas no que diz respeito ao projeto da unidade, mas também da negociação espacial entre vizinhos tendo como tônica o uso das unidades, em contraponto ao raciocínio atual que prioriza a monofuncionalidade e a predeterminação dos espaços. Além dessas etapas, inclui-se a questão do controle dos custos do empreendimento em todo o processo, como uma importante variável de projeto por permitir que cada usuário estime os custos referentes à produção de sua unidade habitacional.

Por último é sugerido um desenho para o processo de concepção e desenvolvimento de um empreendimento sob a lógica da economia da diversão, como apontamento para uma interface hipotética, descrevendo brevemente as etapas e os agentes envolvidos nesse tipo de empreendimento. Também é feito o cálculo da estimativa de custos para um empreendimento convencional e um empreendimento concebido sob a lógica da economia da diversão, evidenciando as diferenças dos custos envolvidos em cada empreendimento e na remuneração dos agentes envolvidos.

No Capítulo VIII, são apresentadas as conclusões e alguns dos possíveis desdobramentos para esse trabalho.

2. ARQUITETO COMO EMPREENDEDOR IMOBILIÁRIO

A atuação dos arquitetos enquanto desenvolvedores imobiliários não é exatamente uma novidade. Até a década de 1960, o *American Institute of Architects* (AIA), instituto que regula a prática de arquitetura nos Estados Unidos, proibia os arquitetos de trabalhar como desenvolvedores imobiliários sob a justificativa de proteger seus associados e evitar a falência dos mesmos, como a enfrentada pelos pioneiros arquitetos-desenvolvedores John Adams (Londres, 1735-1826) e Charles Bulfinch (Boston, 1763 – 1844)². Atualmente, o assunto parece ter chamado mais a atenção dos arquitetos, principalmente devido à possibilidade de altos ganhos financeiros e de maior controle do processo como um todo³. Um dos nomes mais mencionados nas pesquisas *online* sobre o tema é o do arquiteto Jonathan Segal, bem sucedido arquiteto-desenvolvedor norte-americano e instrutor no curso *online* “*Architect as Developer*” de capacitação de arquitetos para a “nova função”. Segundo ele, ao se tornar um desenvolvedor imobiliário, o arquiteto tem a possibilidade de

[...] se tornar o proprietário, eliminando o cliente e o empreiteiro do processo de design e construção. O arquiteto então ganha controle total para criar melhores ambientes urbanos para a comunidade, assim como alcançar a satisfação financeira⁴.

Em 2012, o *Royal Institute of British Architects* (RIBA), instituto que regula a prática dos arquitetos na Inglaterra, financiou a exposição “*Venice Take Away: Ideas to Change British Architecture*” que ocorreu na 13ª Bienal de Arquitetura de Veneza. Segundo os curadores, a exposição procurava examinar “assuntos de relevância tanto na Inglaterra como em outras partes do mundo. Esclarecendo sobre modelos de prática alternativos [...]”⁵ capazes de transformar a arquitetura britânica. Dentre as propostas, figurava a prática de alguns arquitetos argentinos que, motivados principalmente pela crise financeira de 2001, tornaram-se desenvolvedores imobiliários.

Segundo Redstone (2012), não foram apenas fatores econômicos que desencadearam a mudança de postura desses arquitetos. Como a Argentina é carente de um ecossistema arquitetônico consolidado, com competições, instituições efetivas etc., os arquitetos tiveram que inventar novas soluções para trabalhar. Por meio do instrumento jurídico do fideicomisso, que possibilita um modelo de financiamento alternativo, onde uma porcentagem dos custos de construção são pagos adiantados, seguidos por parcelas mensais, pequenos escritórios conseguiram construir edifícios residenciais com,

² GROSSBERG, Deborah. Architects turned developers. *The Architects Newspaper*, Nova Iorque, 2005. Disponível em: <<http://archpaper.com/news/articles.asp?id=127>>. Acesso em 29 dez 2014.

³ MCKNIGHT, Jenna M. Architects as developers. *Crain's New York Business*, Nova Iorque, 2013. Disponível em: <http://www.crainsnewyork.com/article/20131201/REAL_ESTATE/312019985/architects-as-developers>. Acesso em 29 dez 2014.

⁴ “ [...] the architect has the ability to become the owner, therefore eliminating the client and the general contractor from the design and building process. The architect is then in full control to create better city environments for the community as well as achieve financial satisfaction.” SEGAL, Jonathan. Architect as Developer. Disponível em: <<https://www.architectasdeveloper.com/home>>. Acesso em 29 dez 2014.

⁵ NORWOOD, V. RICHARDSON, V. Venice Takeaway: The British Pavilion. *Venice Takeaway*. Disponível em: <http://www.venicetakeaway.com/?page_id=106>. Acesso em 29 dez 2014.

em média, oito apartamentos de 20 a 30% mais baratos do que os apartamentos oferecidos usualmente no mercado.⁶

Figura 1 - Once Building, Buenos Aires. Edifício desenvolvido via fideicomisso pelo escritório de arquitetura Adamo-Faiden em 2011.



Fonte: Archdaily. Disponível em: < <http://www.archdaily.com/241482/once-building-adamo-faiden/> > Acesso em 30 dez 2014. Foto por Cristóbal Palma.

A prática de “comprar um imóvel na planta”, muito difundida no Brasil, se realiza por meio de um modelo de financiamento bastante similar ao argentino. Essa prática vem ocorrendo no Brasil há mais de cinquenta anos e ocorria até 1964, segundo Castro Filho (2013) da seguinte forma:

Naquela época os acontecimentos se davam, mais ou menos, da seguinte maneira: um determinado empreendedor procurava um dono de terreno que pudesse abrigar a construção de prédio coletivo, sugerindo o pagamento do imóvel por meio da participação deste último nas vendas das unidades imobiliárias do futuro condomínio edilício. O empreendedor, por sua vez, procurava um construtor, que lhe fornecia o projeto e o custo da obra a ser edificada, e com base em todos estes dados, colocava as unidades à venda no mercado, praticando preço que pudesse remunerar todos os envolvidos. Instrumentalizado por uma mera "proposta" de compra e venda, e antes de edificar uma parede sequer, passava o empreendedor a captar recursos de seu público-alvo (massa de consumidores). Uma vez vendidas todas as unidades, lavrava-se a competente escritura de transmissão do domínio envolvendo o dono do terreno e os adquirentes que, em muitas das vezes, sequer conheciam o tal empreendedor.⁷

A partir de 1964 com a promulgação da lei n.º 4.591, o processo de vender imóveis antes de sua construção, passa a ser chamado no Brasil de incorporação imobiliária. Tal lei, que ficou conhecida como “lei da incorporação” e “Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações

⁶ REDSTONE, Elias. Fideicomiso!. In: DONALD, Alastair (Editor). Venice Take Away: Ideas to Change British Architecture. Londres: Architectural Association, 2012. p.130-139.

⁷ CASTRO FILHO, H.P. Breve estudo sobre a atividade de incorporação imobiliária. Jus Navigandi, Teresina, 2011. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/18539/breve-estudo-sobre-a-atividade-de-incorporacao-imobiliaria>>. Acesso em 15 jan 2015.

imobiliárias”⁸. A incorporação imobiliária, segundo Castro Filho (2011), é em sua essência, uma operação de venda de uma fração ideal de um terreno vinculada a uma ou mais unidades imobiliárias autônomas, “em condomínio edilício de qualquer natureza, que seja objeto de projeto de construção, ou esteja em fase de construção, com a promessa de entrega do bem em prazo certo e ajustado”.⁹

Logo, embora os resultados da lei da incorporação imobiliária sejam similares aos do fideicomisso argentino, a lei brasileira, no seu artigo 29, instaura uma figura que inexiste na lei argentina: o incorporador, que passa a ser o responsável legal por coordenar o processo da incorporação imobiliária.

Art. 29. Considera-se incorporador a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, (VETADO) em edificações a serem construídas ou em construção sob regime condominial, ou que meramente aceite propostas para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições, das obras concluídas¹⁰

Uma definição mais concisa e clara da função do incorporador é dada por Ribeiro (1997):

Ele é o “chefe da orquestra”, tendo como função coordenar o processo produtivo e assumir as responsabilidades pela comercialização. [...] É o agente que, comprando o terreno e detendo o financiamento para a construção e comercialização, decide o processo de produção, no que diz respeito às características arquitetônicas, econômico-financeiras e locais.¹¹

É o incorporador que realiza a gestão do capital empregado no empreendimento, transformando o capital-dinheiro em edificação e, posteriormente, o capital-moradia em capital-dinheiro para os investidores. A incorporação imobiliária e, portanto, o incorporador são peças fundamentais na produção e circulação de imóveis, ou seja, na produção capitalista do espaço.

2.1. A INCORPORAÇÃO E OS ARQUITETOS

No processo de incorporação imobiliária, na maioria das vezes, estão envolvidos, além do incorporador, o proprietário do terreno, a construtora, o corretor de imóveis, os compradores (investidores ou moradores) e os projetistas, dentre os quais encontra-se o arquiteto.

⁸ BRASIL. Lei n.º 4.591, de 16 de Dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Diário Oficial da União, Brasília, 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em 15 jan 2015.

⁹ CASTRO FILHO, H.P. Breve estudo sobre a atividade de incorporação imobiliária. Jus Navigandi, Teresina, 2011. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/18539/breve-estudo-sobre-a-atividade-de-incorporacao-imobiliaria>>. Acesso em 15 jan 2015.

¹⁰ BRASIL. Lei n.º 10.406, de 10 de Janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União, Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em 30 dez 2014.

¹¹ RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUT, UFRJ: FASE, 1997. p.92-94.

A incorporação se inicia (FIG. 2) com a negociação de um determinado terreno pelo incorporador e o proprietário do terreno, sob a intermediação do corretor de imóveis. O segundo, pode optar pela venda do terreno ou por sua permuta em unidades após a construção do edifício, porém, antes de concluir a negociação, o incorporador assegura-se do potencial de lucro do empreendimento realizando um estudo preliminar de viabilidade econômica. Em seguida, incorporador e corretor elaboram o programa de necessidades da edificação contendo a quantidade de unidades, tipos, áreas e acabamentos internos das unidades.

Após a definição do terreno, do tipo de edificação, da tecnologia construtiva, do padrão construtivo e de posse do programa de necessidades, o arquiteto é então contratado para desenvolver o projeto. Cabe a ele

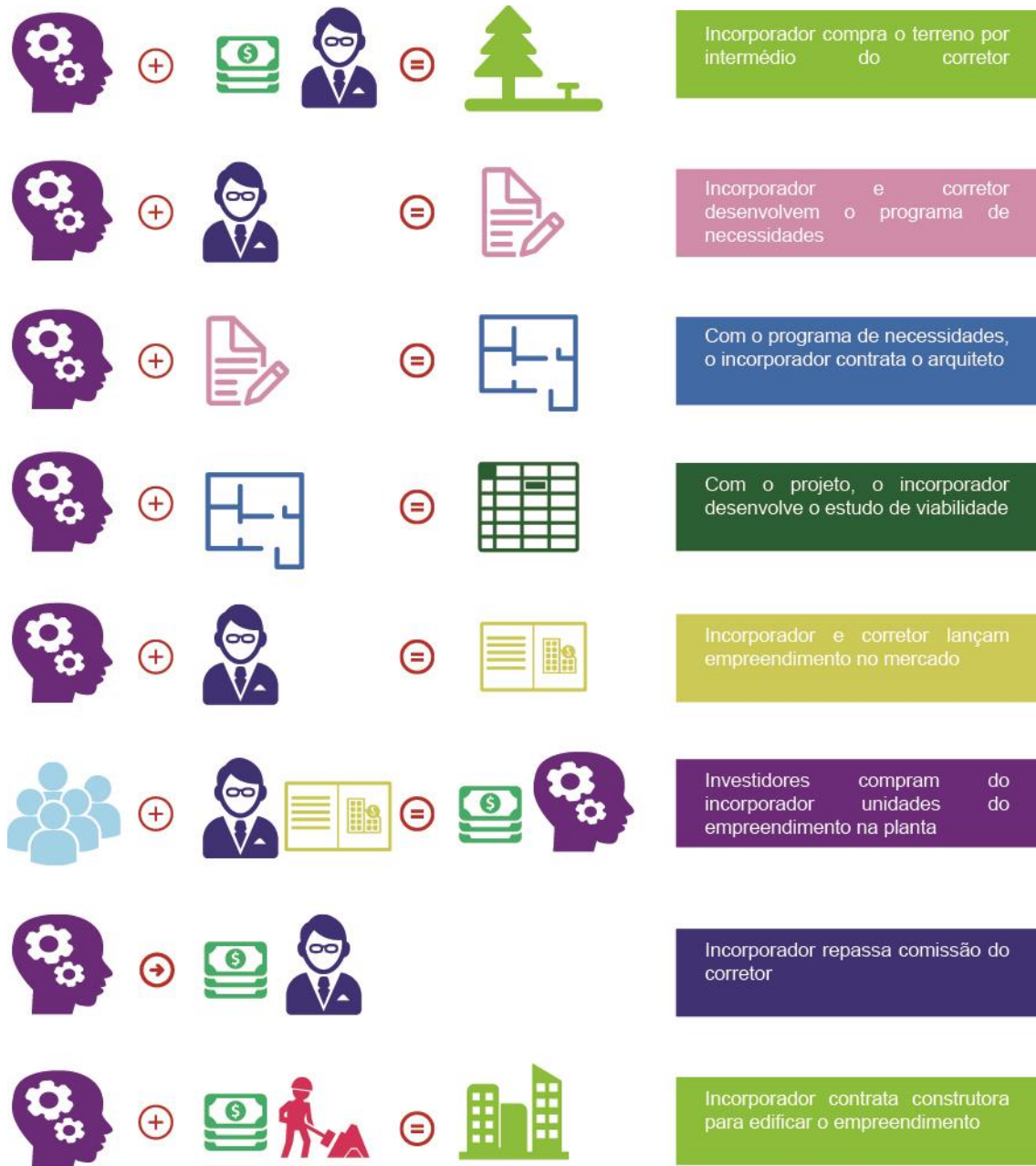
a tarefa de dar um bom aproveitamento da disposição em planta - pré-definida pelo corretor, baseado nos modelos pré-existentes que são exemplos bem sucedidos de venda - e definir os materiais das fachadas - a partir de uma reduzida paleta que associa custo compatível com o empreendimento e a expectativa de representação social necessária para a boa comercialização do produto.¹²

Com o projeto em mãos o incorporador desenvolve um novo estudo de viabilidade econômica e, sendo confirmada a rentabilidade do empreendimento, dá-se prosseguimento. Então, para ser autorizado a negociar as unidades, o incorporador deve juntar uma série de documentos, listados no artigo 32 da lei n.º 4.591/64, e registrá-los no Cartório de Imóveis. Nessa compilação de documentos, chamado de Memorial de Incorporação, destaca-se por ser de responsabilidade dos arquitetos, o “projeto de construção devidamente aprovado pelas autoridades competentes”¹³.

¹² MACIEL, Carlos Alberto. Arquitetura, indústria da construção e mercado imobiliário. Ou a arte de construir cidades insustentáveis. *Arquitextos*, São Paulo, ano 14, n. 163.00, Vitruvius, dez. 2013. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/14.163/4986>>. Acesso em 04 de Agosto de 2014.

¹³ BRASIL. Lei n.º 4.591, de 16 de Dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. *Diário Oficial da União*, Brasília, 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em 15 jan 2015.

Figura 2 – Processo de incorporação imobiliária



FONTE: do autor.

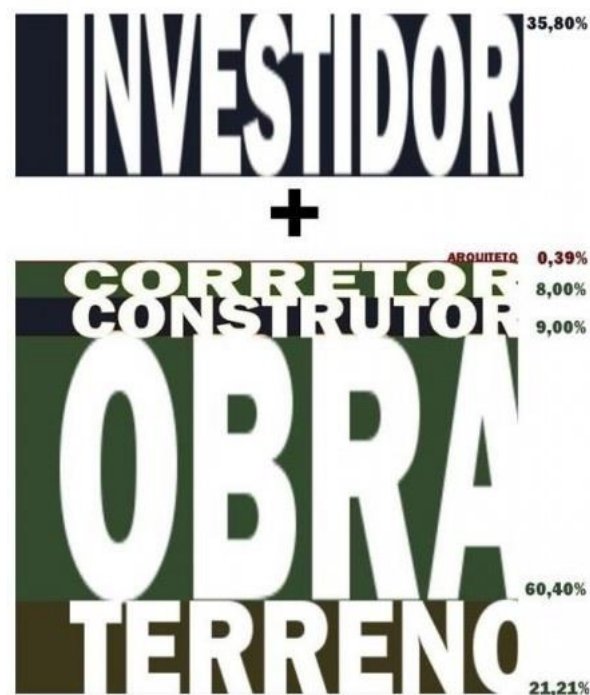
Após o arquivamento do Memorial de Incorporação, o incorporador e o corretor realizam o lançamento do empreendimento no mercado. As unidades são vendidas aos investidores, o corretor recebe sua comissão, convencionada em 6% do valor da venda de cada unidade e tem início a etapa de construção.

A construção e a remuneração do construtor, que em alguns casos é o próprio incorporador, é financiada com o dinheiro dos compradores. Terminando a construção, conforme o artigo 44, o

incorporador requer o “habite-se”, a “averbação da construção das edificações, para efeito de individualização e discriminação das unidades”¹⁴ e extingue-se a incorporação imobiliária, finalizando o processo.

No processo convencional, onde o incorporador e o arquiteto são figuras distintas, percebe-se que embora o projeto arquitetônico seja exigido para o registro da incorporação, aos olhos do incorporador esse aparece como um custo da incorporação, sendo interessante contratar aquele profissional que oferecer o menor preço. Nesse sentido, Maciel (2013) afirma que a arquitetura passa a ser irrelevante, assim como a remuneração do arquiteto, não ultrapassando 3% do custo da construção, o que corresponde a, no máximo, 1% do valor final de venda do empreendimento¹⁵. A figura 3 (FIG. 3), ilustra a participação dos diversos agentes envolvidos na incorporação imobiliária, bem como a obra e o terreno em relação ao valor final de vendas de um empreendimento imobiliário em Belo Horizonte a partir de valores de mercado.

Figura 3 – Gráfico com a proporção de valores relativos em um empreendimento imobiliário em Belo Horizonte, MG, elaborado a partir de valores de mercado naquela cidade em 2010.



FONTE: MACIEL, Carlos Alberto. *Arquitetura, indústria da construção e mercado imobiliário. Ou a arte de construir cidades insustentáveis*. Arquitectos, São Paulo, ano 14, n. 163.00, Vitruvius, dez. 2013
<<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitectos/14.163/4986>>. Acesso em 15 jan. 2015.

¹⁴ BRASIL. Lei n.º 4.591, de 16 de Dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Diário Oficial da União, Brasília, 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em 15 jan 2015.

¹⁵ *Ibidem*.

Embora a figura 3 (FIG. 3) omita a participação do incorporador, essa pode alcançar valores bastante significativos. O Eng. Jamil Rahme, principal instrutor da área de incorporação imobiliária no Brasil, durante a 179ª edição do Curso Incorporação de Edifícios, afirmou que a remuneração do incorporador deve idealmente se situar entre 5% e 10% do valor geral de vendas do empreendimento¹⁶. É importante salientar que a remuneração do incorporador é exatamente igual ao lucro do empreendimento, ou seja, igual a diferença entre a soma de todos os custos envolvidos na incorporação (custo de construção, custo do terreno, custos operacionais, despesas cartoriais, despesas administrativas, custos de projetos etc.) e o preço de venda do imóvel.

Os arquitetos, naturalmente interessados em conseguir extrair ganhos financeiros maiores com seu trabalho, passam a se interessar pela atuação como incorporadores. Contudo, duas iniciativas foram importantes para a modificação da percepção dos arquitetos brasileiros sobre o mercado imobiliário.

A primeira delas é a fundação em 2003 da imobiliária Axpe na cidade de São Paulo pelo publicitário José Cazarin em 2003, cuja proposta é trabalhar com imóveis especiais, selecionados pela diferenciação arquitetônica:

O que é um imóvel especial? Pode ser o que tem uma vista absurdamente linda. Ou talvez você valorize mais a arquitetura. Tem gente que gosta de luz, muita luz. Outros preferem o silêncio, com exceção aberta aos passarinhos. Há quem queira um imóvel espaçoso, com lugar para todos os seus sonhos. Um imóvel especial é aquele que tem um algo a mais, que não se encontra em toda a esquina. [...]

Na Axpe, nós perseguimos o belo em todos os cantos da cidade. A boa arquitetura e o bom design são antes de tudo, belos. Procuramos beleza na simetria de um projeto, na maneira como a luz entra por uma janela, no desenho de um móvel, na simplicidade de um pequeno jardim. É essa busca que guia nosso trabalho, todos os dias [...]

A devoção pela estética é o que define nosso trabalho. Ela apura o olhar do nosso nossos curadores (*sic*) e os torna mais exigentes. Mas essa é a grande diferença da Axpe. Aqui, ninguém vai levar você para ver um imóvel sem graça.¹⁷

Seria estranho se os “imóveis especiais” não fossem oferecidos a preços igualmente especiais, como insinua Serapião (2009)

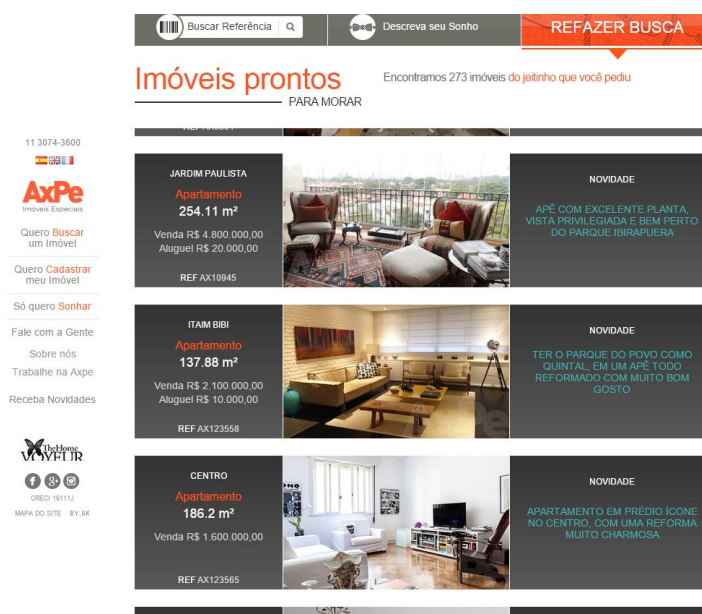
Os preços dos imóveis oferecidos pela Axpe são um pouco mais altos do que normalmente se encontra no mercado. A justificativa é que, se eles têm algo que os diferencia - a arquitetura, a vista panorâmica, um jardim especial -, isso deve ser somado aos metros quadrados que o mercado contabiliza. É o famoso valor agregado.¹⁸

¹⁶ RAHME, Jamil. Exposição em sala de aula. In: 179ª EDIÇÃO DO CURSO INCORPORAÇÃO DE EDIFÍCIOS. Belo Horizonte: CIE, 2014.

¹⁷ AXPE. Nosso Jeito. *AxPe Imóveis Especiais*, São Paulo. Disponível em <<http://www.axpe.com.br/sobre/nosso-jeito>>. Acesso em 02 jan 2015.

¹⁸ SERAPIÃO, Fernando. Mudança de Ares. Projeto Design, São Paulo, n.353, p.68-79. Disponível em:

Figura 4 - Captura de tela do site da Axpe



Fonte: Site Axpe. Disponível em <<http://www.axpe.com.br>>. Acesso em 02 jan. 2015

A segunda iniciativa data de 2004, quando José Cazarin, proprietário da Axpe, foi apresentado ao administrador de empresas Otávio Zarvos e após uma bem sucedida operação imobiliária para locação de um empreendimento incorporado por Zarvos na Vila Madalena, os dois fundaram em 2005 a incorporadora “Movimento Um”, cujos empreendimentos seguiam alguns mandamentos, sendo um “deles a variação no tamanho das unidades dentro do mesmo empreendimento”, poucas unidades por edifícios e apartamentos individualizados.¹⁹

Simultaneamente às atividades da Movimento Um, Otávio Zarvos funda a incorporadora Idea!Zarvos cuja proposta é bastante semelhante à de sua outra empresa:

Apaixonados pela estética, apaixonados pelo novo e, principalmente, apaixonados pela arquitetura.
Nós, da Idea!Zarvos, temos a preocupação com o todo.
Não criamos apenas dentro dos muros, mas também, fora deles.
Buscamos ideias que transformam o bairro em uma extensão de cada apartamento.
Projetos autorais que sejam capazes de surpreender as pessoas hoje, amanhã e sempre. Tudo pensando na cidade e, é claro, nas pessoas.²⁰

A Movimento Um deixa de existir em 2011 e seus empreendimentos são agregados a Idea!Zarvos, que segue em atividade. Segundo o seu site, até o presente momento a empresa conta com 16 empreendimentos residenciais, sendo sete já entregues, cinco em estágio de lançamento e

<<http://arcoweb.com.br/projetodesign/artigos/edificios-residenciais-inovacao-ou-modismo-edificios-prometem-18-08-2009>>. Acesso em 02 jan 2015.

¹⁹ *Ibidem*.

²⁰ IDEA!ZARVOS. Idea!Zarvos: Somos um grupo de apaixonados. Disponível em: <<http://www.idealzarvos.com.br/>>. Acesso em 02 de jan de 2015.

quatro ainda em construção. Dos cinco empreendimentos comerciais, quatro foram entregues e um encontra-se em construção.²¹

Figura 5 - Edifício Fidalga 727, projeto do escritório Triptyque, contratado pela Idea!Zarvos, entregue em 2009.



FONTE: Archdaily Brasil. Foto por Fran Parente. Disponível em < <http://www.archdaily.com.br/br/01-13719/fidalga-727-triptyque>>. Acesso em 03 jan. 2015.

A estratégia da empresa é simples: investir em terrenos menores, negligenciados pelas grandes incorporadoras, com boa localização, geralmente no entorno da Vila Madalena em São Paulo, e investir em arquitetos com um forte trabalho autoral, capazes de produzir edifícios diferenciados do ponto de vista estético e espacial.²²

Em entrevista para a revista AU, após ser questionado se a solução para o crescimento das cidades seriam os arquitetos se transformarem em incorporadores, Otávio Zarvos diz:

Acho que sim, embora esse profissional não esteja preparado. Os arquitetos têm de se preparar, mas acredito que a única solução seja essa. Porque isso nunca vai vir das grandes incorporadoras. Se o arquiteto comprar um terreno e decidir construir um prédio, vai ser muito melhor do que a média. Se será bem-sucedido, não sei. Porque é preciso ver as outras disciplinas envolvidas, não apenas o projeto. E isso chega na formação desses profissionais, que muitas vezes são incapazes de tocar uma obra. Muitos não conseguem nem orçar ou fazer um planejamento. A maioria fica nesse negócio mais caseiro. Acho péssima ideia a pessoa que sai da faculdade para montar

²¹ *Ibidem.*

²² SERAPIÃO, Fernando. Mudança de Ares. Projeto Design, São Paulo, n.353, p.68-79. Disponível em: <<http://arcoweb.com.br/projetodesign/artigos/edificios-residenciais-inovacao-ou-modismo-edificios-prometem-18-08-2009>>. Acesso em 02 jan 2015.

um escritorzinho, juntar-se com um amigo. O cara deveria ir para um escritório grande, aprender como funciona. Tem cronograma, prazo de entrega, uma série de organizações importantes. Depois, se ele quiser dar o voo solo, beleza.²³

Nesse sentido, destaca-se a Smart!, fundada em 2008 na cidade de Porto Alegre pelos arquitetos Ricardo Ruschel e Márcio Carvalho e pelo engenheiro Carlos Eduardo Voegeli. A empresa, que se apresenta como “incorporadora *boutique*”, “está centrada na conceituação e desenvolvimento de empreendimentos de caráter cosmopolita, sejam próprios ou em sociedade com outros incorporadores”.²⁴ O único empreendimento concluído até o momento pela Smart!, o Edifício Amélia Teles 315, foi premiado em 2012 no 7º Prêmio O Melhor da Arquitetura na categoria condomínio residencial de até cinco pavimentos, além de inúmeras publicações, sites nacionais e internacionais.

Olhando para essas iniciativas parece que uma saída para os arquitetos seria se tornarem incorporadores. Essa foi a aposta inicial dessa pesquisa de mestrado, que se iniciou pela disciplina “O arquiteto como empreendedor”, cujo objetivo foi trabalhar o projeto de edificações na lógica da incorporação imobiliária e será detalhada mais a frente. Essa experiência revelou que os alunos foram capazes de reproduzir o *modus operandi* dos incorporadores, porém de forma acrítica, acreditando que além de uma maior remuneração, os arquitetos-incorporadores poderiam, de fato, transformar as cidades.

Paralelamente à disciplina, iniciou-se o mapeamento dos escritórios de arquitetura de Belo Horizonte que projetam e incorporam seus próprios edifícios, destacando-se dentre eles o M3 Arquitetos, 1/1 Arquitetura, Arquitetos Associados, Vazio S/A e o Grupo Sumo. Embora nenhum dos citados tenha a estatura da Idea!Zarvos no que diz respeito à quantidade de empreendimentos construídos, individualmente encontram-se em patamar similar ou superior ao da Smart!, com um ou mais edifícios construídos. Alguns dos empreendimentos dos escritórios citados foram extensivamente publicados e premiados por revistas e instituições de prestígio no campo arquitetônico. Para ir mais a fundo na análise dos casos de Belo Horizonte quanto ao modo de atuação dos arquitetos-incorporadores e a percepção desses e dos moradores sobre as edificações, selecionei três edificações para compor esse estudo de caso, tendo como critério a seleção já feita pelo próprio campo arquitetônico, ou seja, foram escolhidas três edificações extensivamente publicadas e premiadas por revistas e instituições de prestígio para o campo.

Tanto nos casos dos projetos dos alunos quanto nos projetos dos arquitetos, chama a atenção a falta de consciência das relações de poder a que estamos submetidos (já mencionada por Garry

²³ FLORESTA, Cleide. Para Otávio Zarvos, criador da incorporadora Idea!Zarvos, arquitetos devem assumir a incorporação como forma de melhorar as cidades. *Revista AU*, São Paulo, v.207, Jun, 2011. < <http://au.pini.com.br/arquitetura-urbanismo/207/cidade-incorporada-219624-1.aspx>>. Acesso em 03 jan 2015.

²⁴ SMART!. Smart! Lifestyle + Design. Disponível em <<http://www.smart.arq.br/historia.php?nmPagina=Historia>>. Acesso em 03 jan 2015.

Stevens, 1996). A reprodução das relações sociais de produção é inquestionada e os estudos de caso apontam a necessidade de se estudar a regulação urbana e suas implicações na determinação da forma da edificação, do tipo de uso dos empreendimentos e da própria cidade, assim como as ferramentas convencionalmente utilizadas pelos arquitetos, programa de necessidades e desenho.

Uma última consideração antes de passarmos ao próximo capítulo é com relação ao termo incorporador. Legalmente, a figura do incorporador só passa a existir após o arquivamento do Memorial de Incorporação e a venda das unidades em planta. Caso não haja a intenção de venda das unidades antes ou durante a etapa de construção, não há a necessidade de registro da incorporação e, portanto, inexistente a figura do incorporador. Contudo, neste trabalho o arquiteto que empreende como desenvolvedor imobiliário, seja ele incorporador ou não, será tratado por arquiteto-incorporador por desempenhar as mesmas funções que um incorporador legalmente habilitado, ou seja: concepção do empreendimento, negociação do terreno, captação de investidores, contratação da construtora, acompanhamento da construção e entrega das unidades. Preferiu-se o termo arquiteto-incorporador ao invés de arquiteto-empendedor por ser esse último um tanto genérico, compreendendo tanto o arquiteto-incorporador como todos os muitos tipos de atuação empreendedora possíveis para um arquiteto.

Figura 6 – Edifício Amélia Teles 315 da incorporadora Smart!



FONTE: Archdaily Brasil. Foto por André Cavalheiro. Disponível em < <http://www.archdaily.com.br/br/01-37575/edificio-amelia-teles-315-smart>>. Acesso em 03 jan 2015.

3. ESTUDO DE CASO – INTRODUÇÃO E JUSTIFICATIVA

Neste capítulo são apresentados dois estudos de caso, um primeiro realizado durante quatro semestres na Escola de Arquitetura da UFMG sob a forma de uma disciplina de projetos, onde foi simulada a produção de um edifício sob o viés da incorporação com o objetivo de apontar como e por que atuam como atuam os estudantes de arquitetura quando solicitados a operar como arquitetos-incorporadores. Numa primeira etapa, procurei entender como os estudantes lidam com o processo da incorporação imobiliária, o que produzem e como avaliam a possibilidade do arquiteto atuar como incorporador. Além da descrição dos objetivos, metodologia e percurso da disciplina, serão apresentados alguns trechos de depoimentos dos alunos, dados quantitativos do perfil destes, suas e percepções sobre a disciplina e sobre a atuação do arquiteto como incorporador.

Em seguida, três premiados empreendimentos desenvolvidos por três diferentes escritórios de arquitetura em Belo Horizonte são apresentados e constituem o segundo estudo de caso. O processo de desenvolvimento de cada empreendimento será relatado, bem como a identificação dos diferentes agentes envolvidos em cada um deles. Prosseguirei então à análise do projeto e suas determinações em relação aos depoimentos de alguns moradores, investidores e dos próprios arquitetos, no intuito de explicitar os diferentes pontos de vista e percepções acerca das edificações estudadas.

Por se tratar de uma pesquisa de caráter explanatório, em que a observação direta e o depoimento dos atores envolvidos são as principais fontes de evidência, o estudo de caso parece ser a estratégia mais adequada aos objetivos deste trabalho.²⁵

Segundo Yin (2001), um estudo de caso “é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não estão claramente definidos”, apontando ainda que na investigação do estudo de caso há

muito mais variáveis de interesse do que pontos de dados, e, como resultado, baseia-se em várias fontes de evidências, com os dados precisando convergir em um formato de triângulo, e, como resultado, beneficia-se do desenvolvimento prévio de proposições teóricas para conduzir a coleta e a análise de dados²⁶.

Ao final deste capítulo os casos estudados são analisados criticamente, no esforço de estabelecer as possibilidades e os limites da prática do arquiteto como incorporador.

²⁵ YIN, Robert K. Estudo de caso: planejamento e métodos. Porto Alegre: Bookman, 2001. p.19-35.

²⁶ *Ibidem*, p.32-33.

3.1. O ENSINO DO PROCESSO DE INCORPORAÇÃO PARA GRADUANDOS

Entre o primeiro semestre de 2013 e o último semestre de 2014, fui professor substituto na Escola de Arquitetura da UFMG, onde fui responsável pela elaboração de uma das disciplinas de ensino de projeto intitulada “O arquiteto como empreendedor: concepção e projeto de empreendimento imobiliário em lotes com topografia acidentada”.

A escolha deste tema foi influenciada em parte pelo momento em que encontrava-se minha prática profissional: recém saído de uma sociedade em um escritório de projetos, atuando de forma autônoma e individual, e buscando outras maneiras de atuar como arquiteto além da prestação de serviços. Nas pesquisas empreendidas naquele momento, destacava-se a atuação do escritório argentino Adamo-Faiden que havia desenvolvido alguns empreendimentos residenciais em um modelo similar ao da incorporação imobiliária brasileira, porém com uma diferença crucial: a eliminação do desenvolvedor imobiliário, agente de função análoga ao incorporador. Em um primeiro momento o interesse pela incorporação imobiliária surge como uma possibilidade de ampliação do campo de trabalho com ganhos financeiros muito superiores aos do arquiteto estritamente projetista. Logo nas primeiras leituras sobre o tema da incorporação imobiliária e gestão de empreendimentos imobiliários, foram encontrados termos que soavam como essenciais mas que não pertenciam ao léxico arquitetônico, como por exemplo: análise de viabilidade econômico-financeira, patrimônio de afetação, alienação fiduciária, Valor Geral de Vendas (VGV), Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) etc.

O fato de não haver tido contato com esses termos durante a graduação parece expor uma certa fragilidade na minha formação como arquiteto (e dos meus contemporâneos) no que diz respeito a compreensão dos fatores econômicos ligados à produção das edificações. Apesar disso, no momento da concepção e estruturação da disciplina, o que interessava era entender o papel dos agentes envolvidos no processo da incorporação imobiliária e descobrir os possíveis entraves de ordem prática à atuação do arquiteto como incorporador.

Como no curso de Arquitetura e Urbanismo da UFMG as matérias práticas estão, em sua maioria, vinculadas à prática de projeto, analisei os programas das disciplinas ofertadas pelos professores do Departamento de Projetos da Escola de Arquitetura, do qual eu fazia parte, e notei que, em sua maioria, as disciplinas focadas na produção de edificações eram excessivamente pré-determinadas, cabendo aos alunos desenvolver, num terreno escolhido pelo professor, uma edificação cujo programa de necessidades também já havia sido previamente estipulado. Ou seja, a participação

dos alunos iniciava-se numa etapa posterior à concepção e definição das necessidades — fase crucial na incorporação imobiliária, da qual todas as outras etapas são decorrentes — reforçando e reproduzindo o modelo tradicional de atuação dos arquitetos projetistas, acostumados a atender as demandas depois que estas já encontram-se definidas, em grande parte das vezes alheios às escolhas e às razões que levaram a tais escolhas.

Segundo Bourdieu (1974), o sistema educacional cumpre a função de legitimação cultural por meio da reprodução daquilo que ele julga que deva ser conservado, transmitido e adquirido. A escola transmite ao estudante “um repertório de lugares-comuns, não apenas um discurso e uma linguagem comuns, mas também terrenos de encontro e acordo, problemas comuns e maneiras comuns de abordar tais problemas comuns”²⁷. Portanto, a escola tende a transmitir o *modus operandi* dominante e consagrado, o que na arquitetura corresponde, ainda hoje, ao arquiteto projetista e servil. Não é de se estranhar que, até pouco tempo atrás, a maioria dos professores de projeto eram arquitetos cuja ocupação principal eram os próprios escritórios, sendo a docência uma ocupação secundária. Segundo Veloso *et al* (2004) o perfil dos professores de projeto vem se alterando, passando a contar com um número cada vez maior de professores pós-graduados e com vínculos mais estreitos com a academia²⁸, o que tem gerado uma outra crítica — em parte pertinente — referente ao pouco (ou nenhum) contato desta “nova” geração de professores de projetos com a atividade projetual. O esboço de uma problematização sobre este tema é desenvolvido por Carvalho (2004) onde são apontadas algumas diretrizes para o aprimoramento da formação e atuação do “novo professor de projeto”, entre as quais destaco a sugestão de uma maior integração das atividades projetuais com a universidade por meio de projetos de extensão²⁹. Vale a pena observar que, embora a quantidade de professores de projeto sem vasta experiência com a atividade de projetar possa ter aumentado, este fator em si diz pouco sobre o ensino e o aprendizado do projeto, já que, em momento anterior, quando o bom professor era confundido com o bom arquiteto, os arquitetos e seus projetos não eram notavelmente melhores, ou seja, me parece que a crítica que desqualifica os professores sem experiência com o projetar, embora em um primeiro momento pareça pertinente, é frágil e mascara um ponto mais importante que é a não reflexão, da parte dos professores de projeto, sobre a própria prática e sua reprodução nas disciplinas de projeto.

Sendo assim, havia então fatores históricos, institucionais, didáticos e interesses pessoais convergindo para a criação de uma disciplina de projetos que deslocasse o arquiteto para um outro

²⁷ BOURDIEU, Pierre; MICELI, Sergio. A economia das trocas simbólicas. São Paulo: Perspectiva, 1974. (p.203-212)

²⁸ VELOSO, Maisa; ELALI, Gleice Azambuja. Qualificar é preciso... Uma releitura sobre a formação do professor de projeto arquitetônico. ArquiteXtos, São Paulo, ano 04, n. 045.01, Vitruvius, fev. 2004 <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquiteXtos/04.045/605>>.

²⁹ CARVALHO, Ramon S. O professor de projeto de arquitetura também é arquiteto. ArquiteXtos, São Paulo, ano 04, n. 045.07, Vitruvius, fev. 2004 <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquiteXtos/04.045/611>>.

lugar na produção de edificações, neste caso para o lugar do incorporador, apresentando uma outra possibilidade de trabalho. A primeira edição da disciplina foi ministrada durante o primeiro semestre de 2013 e seus objetivos foram:

- a) Estimular o debate sobre as soluções consolidadas em empreendimentos imobiliários em lotes de topografia acidentada,
- b) Desenvolver modelos de empreendimentos que sejam economicamente sustentáveis,
- c) Desenvolver a capacidade de identificar oportunidades a partir de problemas levantados *in loco* e reforçar o caráter do arquiteto como propositor de espaços.³⁰

Por esses objetivos percebe-se que não havia, naquele momento, nenhuma crítica de minha parte à prática do arquiteto-incorporador e uma certa exaltação ao lado empreendedor da atividade.

Até então, não havia ingressado no mestrado e muito menos questionado a prática dos arquitetos sob a ótica da submissão destes ao modo de produção capitalista do espaço, sendo mais importante para mim, naquele momento, engendrar uma maneira de possibilitar ao arquiteto extrair um ganho financeiro maior e ter mais controle sobre o processo de produção das edificações. Além disso, eu vislumbrava na incorporação uma oportunidade de aumentar a relevância dos arquitetos no campo arquitetônico, pois, ao determinar o que seria construído, poderíamos projetar edificações menos convencionais e mais de acordo com os cânones arquitetônicos e, portanto, mais apreciadas pelos nossos pares.

No entanto, com o decorrer dos semestres, os limites desta "outra prática" ficavam cada vez mais claros, porém, a única mudança significativa na estrutura da disciplina foi introduzida apenas na última edição, no segundo semestre de 2014. Após os grupos concluírem a fase de decisão sobre o perfil do empreendimento a ser desenvolvido e estudarem as primeiras estratégias de implantação no terreno, inseri em cada grupo um personagem fictício com demandas substancialmente diferentes daquelas já definidas pelos alunos e que obrigatoriamente deveriam ser atendidas em sua totalidade.

Este artifício instalou certa tensão ao processo ao evidenciar sua fragilidade. Se por um lado os alunos foram capazes de definir o perfil de uma determinada região e a partir daí caracterizarem e prescreverem um empreendimento, o personagem, por escapar ao perfil padrão da região, não era atendido pelas definições estipuladas pelo grupo, revelando uma questão fundamental na discussão: a quem atendem as edificações produzidas via incorporação imobiliária?

³⁰ VASCONCELOS, G.N. Programa de disciplina: Colegiado dos Cursos de Graduação em Arquitetura e Urbanismo, 2013. Disponível em: <https://www2.ufmg.br/arquitetura/content/download/21694/148886/file/PFLEX_Tipo2_1oBim_PRJ088-K8-Emp_Imobiliario-Guilherme_Vasconcelos.pdf>. Acesso em: 19 de nov. 2014.

3.1.1. CARACTERIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

A disciplina foi ofertada aos alunos do 3º ao 9º período como uma das disciplinas de “PFLEX”, sendo sua função apresentada no trecho abaixo.

Desenvolvimento de habilidades e competências para conceber projetos de arquitetura, urbanismo e paisagismo. Capacidade de problematizar situações por meio de análise crítica dos aspectos sociais, econômicos, ambientais, técnicos, legais e do espectro de necessidades, aspirações e expectativas individuais e coletivas relativos à produção e ao uso do espaço. Proposição e representação do projeto para realização da construção³¹.

Com 60 horas de duração, a disciplina desenvolveu-se em três módulos subsequentes, sendo o primeiro módulo teórico, com aproximadamente 12 horas-aula, quando eram apresentadas aos alunos as dificuldades de gestão de um escritório de projetos, os gastos e a necessidade constante de captação de projetos. Após desanimá-los com esse cenário, eram apresentadas explicações sobre o processo de incorporação imobiliária, a possibilidade de participação do arquiteto nesse processo e um breve apontamento sobre os problemas urbanos e limitações do processo de incorporação. No segundo módulo do curso, com quatro horas-aula de duração, os alunos concebiam o empreendimento, escolhendo a região de intervenção, indo a campo visitar os lotes, definindo o tipo de empreendimento e levantando, junto ao mercado, os preços dos terrenos, apartamentos e espaços comerciais na região escolhida. O empreendimento era validado por um rápido estudo de viabilidade preliminar que será apresentado adiante. Nas próximas 44 horas-aula, quando acontecia o terceiro módulo, o anteprojeto arquitetônico era desenvolvido tendo como diretrizes os dados levantados durante o segundo módulo. Quando o empreendimento encontrava-se razoavelmente definido em termos de tipos de unidades, estratégia de implantação etc., realizava-se a análise consolidada de viabilidade econômica do empreendimento e mesmo havendo algumas (raras) propostas que não eram aprovadas na análise de viabilidade, os alunos continuavam com o desenvolvimento do anteprojeto arquitetônico.

Desde a primeira aula os alunos foram orientados a produzir material para a elaboração de um caderno comercial em formato digital, com conteúdo a ser definido pelo próprio grupo, que seria hipoteticamente apresentado a possíveis investidores. Ao final da disciplina, este caderno serviu como único material de apresentação à banca avaliadora. Deste modo, deveria conter informações suficientes para a compreensão total do empreendimento, tanto de seus aspectos arquitetônicos, como localização, implantação no terreno, tecnologia construtiva, plantas, cortes, layouts, volumetria,

³¹ESCOLA DE ARQUITETURA E URBANISMO DA UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS – EAUFG. Ementário. Disponível em: <<https://www2.ufmg.br/arquitetura/arquitetura/Colegiado-Home/Curso-Diurno/Ementario>>. Acesso em 23 de dez. 2014.

acabamentos etc., como os aspectos econômicos, tais quais os custos de projeto, remunerações, preço da obra, taxa de lucratividade esperada etc.

Durante o segundo módulo, na concepção do empreendimento, a partir de suas percepções sobre a cidade de Belo Horizonte, os grupos de alunos elegiam regiões possíveis de serem trabalhadas e levantaram alguns dados, tais quais:

- a) Dados censitário do IBGE: número estimado de habitantes, renda familiar média etc.;
- b) Aspectos físicos: relevo, condição ambiental, existência de rios, córregos e nascentes, áreas de proteção ambiental etc.;
- c) Localização: situação no contexto urbano, com identificação dos principais polos de influência, acessos e etc.;
- d) Infraestrutura urbana: sistema viário, transporte coletivo, coleta de resíduos sólidos, água potável, energia elétrica, telefone, redes de cabeamento para transmissão de dados, esgotamento sanitários, tubulação de águas pluviais e gás canalizado;
- e) Caracterização das atividades existentes na região: comércio, indústria e serviços;
- f) Levantamento de equipamentos comunitários: praças, parques, museus, bibliotecas, escolas, posto de saúde, delegacias, prisões e outros ligados a segurança, educação, cultura e lazer;
- g) Uso e ocupação do solo: levantamento dos usos e tipos de ocupação existentes e cotejamento com os parâmetros previstos na Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo de Belo Horizonte (LPUOS-BH), para avaliação das tendências de modificação da região no curto e médio prazo;
- h) Levantamento de imóveis disponíveis para venda e locação para caracterização da oferta existente.

Com estes dados, os grupos avançavam para a escolha dos lotes³², levantando a área dos terrenos, plantas de parcelamento junto à prefeitura e principalmente as restrições legais relativas ao aproveitamento dos lotes, como zoneamento, coeficiente de aproveitamento, taxa de permeabilidade, afastamentos e quota mínima por unidade habitacional³³. A partir daí avançavam para a definição dos:

- a) Usos: comercial, residencial ou misto;³⁴

³² Na primeira edição da disciplina, durante a definição dos lotes, os alunos tinham a opção de escolher um ou mais lotes para realização do trabalho. Dos 04 grupos, 03 optaram pela escolha de um lote padrão de 360m² com dimensões de 12x30m. Um dos grupos optou por uma área maior, com 1.200m², o que possibilitou uma exploração maior do potencial do terreno e de suas formas de ocupação. A partir desta experiência optei por, a partir da segunda edição da disciplina, restringir a escolha dos lotes a no mínimo 02 lotes por grupo.

³³ Vale a pena comentar que alguns alunos estavam cursando pela primeira vez uma disciplina de projetos e relataram dificuldades em compreender os conceitos da LPUOS-BH mencionados acima.

³⁴ A partir da terceira edição da disciplina, exigiu-se que o empreendimento fosse de uso misto, ou seja, comercial e residencial, com áreas e programas a serem definidas pelos grupos de trabalho.

- b) Número e áreas das unidades a serem comercializadas;
- c) Cálculo do aproveitamento do potencial construtivo do empreendimento (que deveria ser superior a 90%);
- d) Número de vagas de garagem com base na LPUOS-BH;
- e) Estudo de estratégias para intervenção no terreno.

O material produzido até o momento era então compilado pelos grupos num primeiro trabalho apresentado em sala de aula, seguido por uma rodada de críticas entre os grupos a respeito das propostas apresentadas. Em seguida, era apresentado aos alunos a metodologia do cálculo preliminar de viabilidade econômica (TAB. 1) como forma de familiarizá-los com os montantes financeiros envolvidos na construção do empreendimento. Esses cálculos permitiam aos grupos avaliarem se o preço do lote estava adequado, bem como se os valores de venda por metro quadrado estimados davam condições para que o empreendimento fosse lucrativo e, portanto, viável.

Estipulou-se um percentual mínimo de lucratividade de 30% do valor de venda do empreendimento para que esse fosse considerado viável. Esta porcentagem foi escolhida tendo como referência o conceito de Taxa Mínima de Atratividade (TMA), definido por Galesne *apud* Sartori (2008) como “custo de oportunidade do capital ou taxa definida pela empresa em função de sua política de investimentos”³⁵. Para Strohhecker (2010), para ser atrativo, um investimento “deve render, no mínimo, a taxa de juros equivalente à rentabilidade das aplicações correntes e de pouco risco”³⁶, o que, no Brasil, corresponde a rentabilidade da caderneta de poupança, que encontrava-se próxima a 0,06%³⁷. Ao considerar o porte médio dos empreendimentos desenvolvidos na disciplina, estipulou-se um prazo de 18 a 24 meses para conclusão da edificação e, para garantir a atratividade do empreendimento, foi definida uma TMA correspondente ao dobro do rendimento da caderneta de poupança, ou seja, pelo menos 0,012%. Optou-se pela utilização da taxa de rentabilidade da caderneta de poupança como referência por ser esse um investimento tradicional e considerado seguro, garantido em até R\$250.000,00 pelo Fundo Garantidor de Crédito. Como o estudo de viabilidade preliminar opera apenas com as áreas privativas médias das unidades, desconsiderando todos os outros custos, a majoração da TMA é justificada, pois nesse momento interessa ao incorporador apenas uma noção da viabilidade do empreendimento com alguma margem de segurança, já que ao incidirem outros custos não contemplados pelo CUB — como por exemplo, projetos, fundações, equipamentos etc. — a TMA será invariavelmente menor do que a estipulada inicialmente.

³⁵ SARTORI, Viviana I. *Análise de Investimento no Mercado Imobiliário: Um estudo de caso (Monografia)*. Florianópolis, 2008. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Economia293325>>. Acesso em: 23 de dez. de 2014.

³⁶ STROHECKER, Fernando M. *Análise da Viabilidade Econômica de um Empreendimento Imobiliário (Monografia)*. Ijuí, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/yFjJYp>>. Acesso em: 23 de dez. de 2014.

³⁷ BCB. Remuneração dos Depósitos de Poupança (Online). Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/pec/poupanca/poupanca.asp>>. Acesso em: 23 de dez. 2014.

Atualmente, considero que este estudo de viabilidade preliminar é incipiente justamente por ser muito simplificado e não levar em conta outras variáveis além da área privativa média das unidades, do valor do Custo Unitário Básico (CUB) e do valor de venda do metro quadrado na região. Para que o estudo de viabilidade ganhasse mais relevância, seria interessante estudar o impacto de outros parâmetros como o custo do terreno ou da área de sub-rogação, bem como o custo das áreas comuns e de itens não considerados no cálculo do CUB.

Tabela 1 - Exemplo de cálculo do estudo de viabilidade preliminar realizado em sala de aula

Número de unidades residenciais a comercializar	6	Nu	Preço de custo do empreendimento	$(Nu \times Aun \times A) + (NuC \times AunC \times C) + T$	
Área privativa média das unidades (m²)	60	Aun		R\$	1.560.000,00
R\$ CUB/m²	R\$ 1.500,00	A	Valor de venda do empreendimento	$(Nu \times Aun \times B) + (NuC \times AunC \times D)$	
R\$ venda/m²	R\$ 3.500,00	B			
Número de unidades comerciais a comercializar	20	NuC			
Área privativa média das unidades comerciais (m²)	30	AunC			
R\$/m² (80% CUB)	R\$ 1.200,00	C		R\$	2.400.000,00
R\$ venda/m² comercial	R\$ 1.900,00	D			
R\$ Terreno	R\$ 300.000,00	T			
Lucro Estimado			R\$	840.000,00	35,0%

FONTE: do autor.

Após os cálculos preliminares, os grupos davam início ao desenvolvimento dos projetos arquitetônicos a partir dos programas de necessidades preestabelecidos. Durante a quarta edição da disciplina, conforme mencionado anteriormente, foi inserido nesse momento um personagem, por meio de um texto com a descrição de demandas diferentes daquelas levantadas pelos grupos.

A adição dessas novas demandas ao processo perturbou positivamente o andamento do trabalho ao expor os limites da metodologia utilizada na fase de levantamento e diagnóstico da região. O personagem, que simulava um investidor disposto a aplicar capital no empreendimento desde que suas demandas fossem atendidas, não aparecia nos diagnósticos por escapar à generalização, condição para aplicação do método de diagnóstico.

Entretanto, esse escape revelou, dentre outras coisas, a ideologia subentendida no método de pesquisa. Segundo Zizek (1996),

A definição mais elementar da ideologia é, provavelmente, a famosa frase de *O capital* de Marx: “*Sie wissen das nicht, aber sie tun es*” — “*disso eles não sabem, mas o fazem*”. O próprio conceito de ideologia implica uma espécie de ingenuidade constitutiva básica: o desconhecimento de seus pressupostos, de suas condições efetivas, a distância, a divergência entre a chamada realidade social e nossa representação distorcida, nossa falsa consciência dela. É por isso que tal “consciência ingênua” pode ser submetida a um processo crítico-ideológico. A meta desse processo é levar a consciência ideológica ingênua a um ponto em que ela possa reconhecer suas próprias condições efetivas, a realidade social que ela distorce e, mediante esse ato mesmo, dissolver-se.³⁸

Sendo assim, a aplicação de qualquer método, por mais competente e bem intencionado que seja o pesquisador, resultará na percepção de características circunscritas pela ideologia subjacente ao método. De forma geral, como o método de diagnóstico foi desenvolvido para dar subsídios ao incorporador na concepção de um empreendimento, o que está em jogo é, inevitavelmente, o valor de troca do negócio como um todo, ou seja, as conclusões advindas da aplicação do método apontarão para as qualidades desejáveis do empreendimento sob o ponto de vista do empreendedor e não do possível usuário.

Embora a ideologia do método não seja explicitamente perceptível, alguns alunos perceberam que a etapa de diagnóstico, que informa a concepção do empreendimento, trabalha exclusivamente sob a ótica do incorporador, analisando e prevendo cenários de forma empírica e sem consultar os usuários sobre suas demandas e preferências:

Ah, eu acho que tem um pouco assim do *feeling* mesmo né, de não ser uma coisa *super* embasada que você bate o martelo falando que vai ser pra esse tipo de público que você vai construir. Mas, eu acho que é válido porque te dá uma segurança de que, aquilo que você tá fazendo, é um negócio que realmente, assim, vai atender. Porque também não daria pra fazer um estudo perfeito pra saber assim, sei lá, como é que é a tendência pro futuro daquela região que aquele empreendimento atenderia perfeitamente. Mas acho que, é bom você dar uma pesquisada, assim, no local pra, nem que... você ter uma ideia do que você tá fazendo se tá dentro de... se é possível... se o pessoal compraria, se haveria demanda pra esse tipo de empreendimento.³⁹

O contraponto a este depoimento veio de um outro aluno, que ao procurar por apartamentos para morar com sua família, viu-se limitado não pelo número de apartamentos para venda, mas pela pouca diferença entre eles:

Eu fico imaginando o outro lado, o lado do consumidor, que até andei procurando uns apartamentos recentemente e... o que eu senti era falta de diferenças mesmo, de

³⁸ ZIZEK, Slavoj. Como Marx inventou o sintoma? In: ZIZEK, Slavoj, (Org), *Um mapa da ideologia*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996. p.297-332.

³⁹ Depoimento da aluna de graduação Carolina Míguez, ver Apêndice K.

possibilidades. Tudo muito igual, e o perfil que eu procurava era apartamentos de quatro quartos pro pessoal lá de casa. E não achava assim, diferenças que você pudesse escolher... que talvez você nem pensou e que pudesse te atender. É... por exemplo, pro padrão, cozinha bem pequena, sala dois ambientes ali, sala de estar, jantar, quartos menores, tamanho geral pequeno. Mas, não tinha a possibilidade de, por exemplo, diminuir a sala de dois ambientes e fazer uma cozinha maior, com a copa integrada. Não vi essas tipologias assim, sem diferença. E aí eu senti falta disso, porque atualmente a gente mora numa cozinha com copa e a gente meio que sentiria falta assim, sabe [...]⁴⁰

As diferenças entre os depoimentos revela a existência de uma falha na ferramenta de diagnóstico tradicional que conforma a produção de empreendimentos muito similares e desconectados das demandas dos usuários. O primeiro depoimento mostra que sobre o ponto de vista do incorporador, o importante é conceber empreendimentos que tenham liquidez no mercado, ou seja, empreendimentos que possam ser adquiridos por moradores-usuários, que por sua vez, como mostra o segundo depoimento, não veem seus usos particulares atendidos nas unidades produzidas pelos incorporadores. Esse hiato entre incorporador e usuário reflete o aspecto dual das mercadorias, tendo por um lado um valor quantitativo (valor de troca) que interessa especialmente ao incorporador e um lado qualitativo (valor de uso) de interesse do morador-usuário. Esse assunto será retomado e aprofundado no Capítulo V.

Retomando a discussão sobre a metodologia da disciplina, após a inserção do personagem ao processo, o projeto continuava a ser desenvolvido convencionalmente. Em alguns grupos foi observado que os programas de necessidades das edificações foram sendo modificados à medida que esses avançavam no desenvolvimento dos projetos, seja em função da morfologia do terreno ou de adequações em função de um melhor aproveitamento do potencial construtivo.

Durante essa etapa, as aulas aconteceram em formato de orientações aos grupos até a data da entrega dos trabalhos e foi dividida em uma fase coletiva, quando os grupos apresentavam o que haviam desenvolvido até o momento para a turma e uma fase de orientação particular, quando o grupo era orientado separadamente, enquanto o restante da turma seguia trabalhando.

3.1.2. A ANÁLISE CONSOLIDADA DE VIABILIDADE ECONÔMICA

A análise de viabilidade econômica pode ser definida como a “análise dos custos e receitas de um projeto no sentido de determinar se esse é ou não é lógico e possível de ser completado”⁴¹. Nesse sentido, a análise de viabilidade econômica difere da análise de viabilidade econômico-financeira por não fazer uso das ferramentas da engenharia econômica, tais quais Valor Presente Líquido, Taxa

⁴⁰ Depoimento do aluno de graduação Magno Rizzi, ver Apêndice K.

⁴¹ “Analysis of a project's costs and revenues in an effort to determine whether or not it is logical and possible to complete.” BUSINESS DICTIONARY. Economic feasibility. Disponível em: <<http://www.businessdictionary.com/definition/economic-feasibility.html>>. Acesso em 26 dez. 2014.

Interna de Retorno, *Payback* etc., que levam em conta, entre outras coisas, “a disponibilidade de capital no presente e no futuro”⁴².

Embora nossa análise seja simplificada se comparada a análise de viabilidade econômico-financeira, ela foi desenvolvida tendo como referência a NBR 12.721 – Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliária e outras disposições para condomínios edilícios — criada em atendimento ao artigo 53 da Lei n.º 4.591 que “dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias”⁴³. Essa lei define, entre outras coisas, que o incorporador para dar início às vendas das unidades, deve registrar em cartório uma série de documentos, entre eles a avaliação do custo global da construção calculado conforme a NBR 12.721 e obtido ao final da análise de viabilidade econômica⁴⁴.

Durante a disciplina, os grupos analisaram a viabilidade econômica do empreendimento por meio de uma planilha eletrônica, elaborada e disponibilizada por mim. Os dados necessários ao preenchimento da planilha deveriam ser extraídos do projeto arquitetônico e das pesquisas realizadas durante a etapa de diagnóstico e escolha dos lotes. A planilha, composta por 16 seções, é preenchida linearmente de cima para baixo, e tem boa parte de seus campos automatizados, permitindo a rápida simulação de diferentes cenários.

Na seção 1 é calculado o potencial construtivo a partir da área do terreno e do coeficiente de aproveitamento definidos pela LPUOS-BH. Da seção 2 a 6 são calculados os custos referentes a construção das unidades residenciais. Da seção 7 a 11 os cálculos são repetidos para a construção das unidades comerciais.

Antes de prosseguir com a descrição das outras seções da tabela, é necessário explicar no que consistem as diferentes áreas utilizadas para o cálculo. A metodologia definida pela NBR 12.721 para o cálculo do custo global da construção baseia-se na

utilização do custo unitário básico divulgado pelos Sindicatos da Indústria da Construção Civil da localidade correspondente ao padrão mais semelhante ao do imóvel incorporado, e corresponde ao somatório dos seguintes itens:

a) valor resultante da multiplicação desse custo unitário básico pelo somatório de todas as suas áreas equivalentes à área de custo-padrão; e

⁴² COSTA, NETO et al. Estudo de um modelo para Análise Prévia de Viabilidade Econômico-Financeira de Empreendimentos Imobiliários em Salvador. Monografia apresentada ao Curso de Especialização em Gerenciamento de Obras da Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2003. (p.10-11)

⁴³ BRASIL. Lei n.º 4.591, de 16 de Dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Diário Oficial da União, Brasília, 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em 26 dez. de 2014.

⁴⁴ *Ibidem*, art. n.º32.

b) valor de todas as demais despesas não incluídas no cálculo do custo unitário básico [...]⁴⁵.

Portanto, todo o cálculo baseia-se no CUB, que é o “custo por metro quadrado de construção do projeto-padrão considerado”⁴⁶, porém, para assegurar maior precisão nos cálculos, a NBR 12.721 definiu quatro tipos de áreas diferentes baseadas em seu custo com relação ao CUB, sendo elas as áreas cobertas-padrão referentes a

medidas de superfícies de quaisquer dependências cobertas, nelas incluídas as superfícies das projeções de paredes, de pilares e demais elementos construtivos, que possuem áreas de padrão de acabamento semelhantes às respectivas áreas dos projetos-padrão adotados⁴⁷,

as áreas cobertas de padrão diferente, sendo essas as “áreas cobertas de padrão de acabamento substancialmente inferior ou superior ao tipo escolhido entre os padronizados”⁴⁸ e ainda as áreas descobertas definidas como sendo a “medida da superfície de quaisquer dependências não cobertas que integram a edificação, tendo como exemplos a área de serviço e estacionamento descobertos, terraço privativo etc.”⁴⁹ e, por último, a área equivalente à área de custo padrão total, sendo essas estabelecidas pelas seguintes condições:

- a) as áreas cobertas-padrão, com suas medidas reais;
- b) as áreas equivalentes virtuais [...] e,
- c) as somas das áreas cobertas-padrão e equivalentes relativas a uma determinada unidade autônoma ou a um pavimento, ou a determinadas dependências de uso comum ou privativo ou de toda a edificação⁵⁰.

A área equivalente virtual, ou simplesmente área equivalente, é o tipo mais importante de área descrito pela norma por dar condições para a utilização do valor padrão definido pelo CUB em áreas não-padronizadas. É definida como:

Área virtual cujo custo de construção é equivalente ao custo da respectiva área real, utilizada quando este custo é diferente do custo unitário básico da construção, adotado como referência. Pode ser, conforme o caso, maior ou menor que a área real correspondente.⁵¹

Logo, para o cálculo da área equivalente multiplica-se a área real, seja ela coberta de padrão diferente ou descoberta, por um coeficiente médio estabelecido pela própria norma. A tabela abaixo (TAB. 2) apresenta as seções de 1 a 11 da planilha utilizada na disciplina, onde são calculadas as áreas

⁴⁵ ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 12.721: Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliário e outras disposições para condomínios edilícios. Rio de Janeiro, 2006. (p.5)

⁴⁶ *Ibidem*.

⁴⁷ *Ibidem*, p.4.

⁴⁸ *Ibidem*.

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ *Ibidem*, p.8.

equivalentes totais, bem como o custo de construção total para as partes residenciais e comerciais de um empreendimento hipotético.

Tabela 2 - Trecho da planilha de estudo de viabilidade, seções 1 a 11

PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE DISCIPLINA PFLEX - O ARQUITETO EMPREENDEDOR PROF GUILHERME DE VASCONCELOS				
1	ÁREA DO TERRENO (m²)	360		
	COEF. APROVEITAMENTO	1,5		
	POTENCIAL CONSTRUTIVO (m²)	540		
CÁLCULOS UNIDADES RESIDENCIAIS				
2	TOTAL DE UNIDADES AUTÔNOMAS	15		
	TOTAL DE VAGAS DE ESTACIONAMENTO	15		
	CUB MENSAL	R\$	1.500,00	
QUADRO DE ÁREAS				
ÁREAS PRIVATIVAS				
3	TIPO	REAL	COEF.	EQUIVALENTE
	COBERTA PADRÃO (m²)	200	1	200
	COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE (m²)	300	0,9	270
	DESCOBERTA (m²)	400	0,6	240
	TOTAL ÁREAS PRIVATIVAS	900	710	
ÁREAS DE USO COMUM				
4	TIPO	REAL	COEF.	EQUIVALENTE
	COBERTA PADRÃO (m²)	200	1	200
	COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE (m²)	100	0,8	80
	DESCOBERTA (m²)	200	0,5	100
	TOTAL ÁREAS COMUNS	500	380	
ÁREA DE ESTACIONAMENTO				
5	TIPO	REAL	COEF.	EQUIVALENTE
	ÁREA VAGAS SUBSOLOS (m²)	100	1	100
	ÁREA VAGAS SOBRE TERRENO (m²)	150	0,6	90
	CIRCULAÇÃO SUBSOLO (m²)	230	1	230
	CIRCULAÇÃO SOBRE TERRENO (m²)	150	0,6	90
	TOTAL ÁREAS ESTACIONAMENTO	630	510	
6	ÁREA REAL TOTAL RESIDENCIAL	2030		
	ÁREA EQUIVALENTE TOTAL RESIDENCIAL	1600		
	CUSTO BÁSICO GLOBAL RESIDENCIAL	R\$	2.400.000,00	
CÁLCULOS UNIDADES COMERCIAIS				
7	TOTAL DE UNIDADES AUTÔNOMAS	5		
	TOTAL DE VAGAS DE ESTACIONAMENTO	5		
	R\$ CUB	R\$	1.100,00	
QUADRO DE ÁREAS				
ÁREAS PRIVATIVAS				
8	TIPO	REAL	COEF.	EQUIVALENTE
	COBERTA PADRÃO	205	1	205
	COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE	300	0,8	240
	DESCOBERTA	400	0,5	200
	TOTAL ÁREAS PRIVATIVAS	905	645	
ÁREAS DE USO COMUM				
9	TIPO	REAL	COEF.	EQUIVALENTE
	COBERTA PADRÃO	200	1	200
	COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE	130	0,8	104
	DESCOBERTA	200	0,5	100
	TOTAL ÁREAS COMUNS	530	404	
ÁREA DE ESTACIONAMENTO				
10	TIPO	REAL	COEF.	EQUIVALENTE
	ÁREA VAGAS SUBSOLOS	100	1	100
	ÁREA VAGAS SOBRE TERRENO	520	0,6	312
	CIRCULAÇÃO SUBSOLO	230	1	230
	CIRCULAÇÃO SOBRE TERRENO	150	0,6	90
	TOTAL ÁREAS ESTACIONAMENTO	1000	732	
11	ÁREA REAL TOTAL COMERCIAL	2435		
	ÁREA EQUIVALENTE TOTAL COMERCIAL	1781		
	CUSTO BÁSICO GLOBAL COMERCIAL	R\$	1.959.100,00	

FONTE: do autor.

A NBR 12.721 estipula que os seguintes itens não devem ser considerados na formação dos custos unitários básicos, devendo ser acrescentados posteriormente e conforme cada caso:

- a) fundações, submuramentos, paredes-diafragma, tirantes, rebaixamento de lençol freático;

- b) elevador(es);
- c) equipamentos e instalações, tais como: fogões; aquecedores; bombas de recalque; incineração; ar-condicionado; calefação; ventilação e exaustão; outros;
- d) playground (quando não classificado como área construída);
- e) obras e serviços complementares; urbanização; recreação (piscinas, campos de esporte); ajardinamento; instalação e regulamentação do condomínio; e
- f) outros serviços [...];
- g) impostos, taxas e emolumentos cartoriais;
- h) projetos: projetos arquitetônicos; projeto estrutural; projeto de instalação; projetos especiais;
- i) remuneração do construtor;
- j) remuneração do incorporador⁵².

Portanto, a partir da seção 12 da planilha foram acrescentados ao estudo de viabilidade os itens mencionados acima. Na próxima tabela (TAB. 3) são apresentados os cálculos dos valores estimados para o projeto arquitetônico e projetos complementares, sendo eles, nesse caso, o projeto estrutural, elétrico e hidrossanitário. Para obter resultados mais precisos, o ideal seria solicitar a cotação de cada um dos projetos aos prestadores de serviço, porém, por se tratar de uma simulação didática onde tal opção não era viável, optou-se pelo orçamento por estimativa. Os valores são estimados proporcionalmente ao valor total da obra, sendo o projeto arquitetônico correspondente a 1,5% deste valor, o projeto estrutural corresponde a 0,75% e o projeto elétrico e hidrossanitário 0,375% cada. Estes percentuais foram arbitrados tendo como base minha prática de escritório e consulta a outros profissionais sobre os valores praticados no mercado de Belo Horizonte.

Tabela 3 - Seção 12 da planilha de estudo de viabilidade

CUSTOS DE PROJETOS			
12	ARQUITETÔNICO	R\$	65.386,50
	ESTRUTURAL	R\$	32.693,25
	ELÉTRICO	R\$	16.346,63
	HIDROSSANITÁRIO	R\$	16.346,63
	TOTAL PROJETOS	R\$	130.773,00

FONTE: do autor.

A seção 13 (TAB. 4) apresenta os cálculos relativos aos custos com terreno, fundações, elevadores e outros. No caso das fundações, a obtenção de uma estimativa com maior precisão demandaria a realização de sondagem em cada terreno, o que foi, obviamente, inviável. Utilizou-se então o percentual de 5% do custo total do empreendimento, conforme sugerido por Mascaró (2006)⁵³. O custo unitário do elevador foi cotado diretamente com um fornecedor do equipamento.

⁵² Ibidem, p.53.

⁵³ MASCARÓ, J. L. O custo das decisões arquitetônicas. 4ª edição. Porto Alegre: Masquatro Editora, 2006. (p.41)

Tabela 4 - Seção 13 da planilha de estudo de viabilidade

13	OUTROS CUSTOS EXTRA CUB			
	TERRENO	R\$		300.000,00
	FUNDAÇÕES	5%	R\$	217.955,00
	ELEVADORES	R\$		60.000,00
	OUTROS	R\$		-
	TOTAL EXTRA CUB	R\$		577.955,05

FONTE: do autor.

Na tabela 5 (TAB. 5), apurou-se a estimativa do custo total da obra, bem como o custo unitário da construção que é o “quociente da divisão do custo global da construção pela área equivalente em área de custo padrão total”⁵⁴. A planilha de estudo de viabilidade em questão trabalha somente com o regime de obra por administração, também chamado de “obra a preço de custo”, onde o construtor é remunerado conforme taxa de administração pré-estipulada. A taxa habitualmente praticada varia entre 10% e 15% do custo total da obra⁵⁵.

A escolha por construir a planilha de viabilidade somente com a opção de obra por administração vem das vantagens ao comprador que esse regime oferece, pois permite que os custos da obra sejam plenamente conhecidos e passíveis de serem auditados, ao contrário do que acontece na construção a preço fechado. Para a construtora, a obra por administração também apresenta vantagens por garantir que a obra não dará prejuízos, já que a remuneração da construtora se dá em função do capital despendido, em oposição à obra a preço fechado (ou obra por empreitada) onde a construtora determina um preço para um determinado conjunto de serviços e arca com as variações que porventura ocorram. Do ponto de vista didático a opção pelo regime de obra por administração é vantajosa por discriminar os custos de construção e a remuneração do construtor, permitindo aos alunos uma maior compreensão dos custos envolvidos.

O cálculo da remuneração do incorporador foi simplificado, já que esse normalmente depende de outros parâmetros que variam em função da área de cada unidade autônoma, das áreas comuns e da relação dessas com a área total da edificação, dificultando o entendimento dos alunos e demandando um tempo maior para realização dos cálculos. Segundo a construtora de capital aberto Eztec (2013), “até o término da construção, o incorporador recebe, em média, de 20% a 40% do valor total, a depender do perfil do empreendimento e do comprador”⁵⁶, porcentagem esta que inviabilizaria o empreendimento nos moldes e portes propostos pela disciplina. Optou-se por deduzir

⁵⁴ ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 12.721: Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliário e outras disposições para condomínios edilícios. Rio de Janeiro, 2006. (p.5)

⁵⁵ MATTOS, Aldo D. Construção a Preço de Custo Vale a Pena?. Disponível em: < <http://blogs.pini.com.br/posts/Engenharia-custos/construcao-a-preco-de-custo-vale-a-pena-319447-1.aspx>>. Acesso em 26 dez. 2014.

⁵⁶ EZTEC. Mercado Imobiliário Brasileiro. Disponível em: <http://ri.eztec.com.br/eztec2009/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=26848>. Acesso em 26 dez 2014.

empiricamente e para cada caso, a maior remuneração possível ao incorporador respeitando a TMA de 1,2% ao mês, o que consistiu em uma remuneração média de 5% à 8% do VGV.

Tabela 5 - Seção 14 da planilha de estudo de viabilidade

14	CUSTO GLOBAL DA OBRA	R\$	4.937.055,05
	CUSTO UNIT. DE CONSTRUÇÃO (R\$/m²)	R\$	1.460,24
	REMUNERAÇÃO CONSTRUTOR	15% R\$	740.558,26
	REMUNERAÇÃO INCORPORADOR	8% R\$	394.964,40
	CUSTO TOTAL	R\$	6.072.577,71

FONTE: do autor.

A seção 15 (TAB. 6), Cálculos Financeiros Finais, calcula o impacto das unidades sub-rogadas no Valor Geral de Vendas (VGV) do empreendimento, caso haja sub-rogação (permuta) de unidades com o proprietário do terreno.

Tabela 6 - Seção 15 da planilha de estudo de viabilidade

CÁLCULOS FINANCEIROS FINAIS			
15	UN. RESIDENCIAIS SUB-ROGADAS	5	
	UN. RESIDENCIAIS A COMERCIALIZAR	10	
	MÉDIA VGV UN. RESIDENCIAL	R\$	700.000,00
	UN. COMERCIAIS SUB-ROGADAS	2	
	UN. COMERCIAIS A COMERCIALIZAR	3	
	MÉDIA VGV UN. COMERCIAL	R\$	300.000,00
	VGV TOTAL DO EMPREENDIMENTO	R\$	7.900.000,00

FONTE: do autor.

Na última seção (TAB. 7) são apresentados os resultados do estudo de viabilidade, nos campos lucro bruto, lucro líquido, bem como a estimativa do tempo de obra e a rentabilidade líquida mensal.

Tabela 7 - Seção 16 da planilha de estudo de viabilidade

RESULTADOS DO ESTUDO DE VIABILIDADE			
16	LUCRO BRUTO	1,30	30%
	LUCRO LÍQUIDO	21,8%	
	TEMPO ESTIMADO DE OBRA (MESES)	18	
	RENTABILIDADE LÍQUIDA MENSAL	1,21%	

FONTE: do autor.

Na disciplina, os resultados da planilha foram meramente referenciais, ou seja, independentemente da rentabilidade do empreendimento, o projeto continuava a ser desenvolvido sem modificações, por não haver tempo disponível para revisões. Nas raras ocasiões em que o projeto não foi considerado viável, foram identificadas duas causas principais: o preço do terreno estava muito alto em relação ao número de unidades previstas para o empreendimento ou a proporção entre áreas comuns e áreas privativas elevava significativamente o custo da unidade, inviabilizando o empreendimento.

Dos 17 projetos de empreendimentos desenvolvidos durante a disciplina, 16 optaram por trabalhar com múltiplos tipos de unidades por empreendimento, em grande parte influenciados pelas referências e justificativas apresentadas em sala de aula. Contudo, as opções de unidades desenvolvidas não apresentaram diferenças significativas se comparadas ao que há disponível no mercado. Por outro lado, o aspecto plástico das edificações, trabalhado por todos os grupos com o objetivo de diferenciação e destaque na paisagem, manifesta a importância da questão estética do objeto arquitetônico para os alunos.

Tabela 8 - Planilha de viabilidade utilizada na disciplina.

PLANILHA DE ESTUDO DE VIABILIDADE DISCIPLINA PFLEX - O ARQUITETO EMPREENDEDOR PROF GUILHERME DE VASCONCELOS				
1	ÁREA DO TERRENO (m²) COEF. APROVEITAMENTO POTENCIAL CONSTRUTIVO (m²)	360 1,5 540		
CÁLCULOS UNIDADES RESIDENCIAIS				
2	TOTAL DE UNIDADES AUTÔNOMAS TOTAL DE VAGAS DE ESTACIONAMENTO CUB MENSAL	15 15 R\$		1.200,00
QUADRO DE ÁREAS				
ÁREAS PRIVATIVAS				
3	TIPO COBERTA PADRÃO (m²) COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE (m²) DESCOBERTA (m²) TOTAL ÁREAS PRIVATIVAS	REAL 200 300 400 900	COEF. 0,9 1 2	EQUIVALENTE 180 300 800 1280
ÁREAS DE USO COMUM				
4	TIPO COBERTA PADRÃO (m²) COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE (m²) DESCOBERTA (m²) TOTAL ÁREAS COMUNS	REAL 200 100 200 500	COEF. 1 1,5 0,8	EQUIVALENTE 200 150 160 510
ÁREA DE ESTACIONAMENTO				
5	TIPO ÁREA VAGAS SUBSOLOS (m²) ÁREA VAGAS SOBRE TERRENO (m²) CIRCULAÇÃO SUBSOLO (m²) CIRCULAÇÃO SOBRE TERRENO (m²) TOTAL ÁREAS ESTACIONAMENTO	REAL 100 150 230 150 630	COEF. 1 0,8 0,7 0,9	EQUIVALENTE 100 120 161 135 516
6	ÁREA REAL TOTAL RESIDENCIAL ÁREA EQUIVALENTE TOTAL RESIDENCIAL CUSTO BÁSICO GLOBAL RESIDENCIAL	2030 2306 R\$		2.767.200,00
CÁLCULOS UNIDADES COMERCIAIS				
7	TOTAL DE UNIDADES AUTÔNOMAS TOTAL DE VAGAS DE ESTACIONAMENTO RS CUB	5 5 R\$		1.100,00
QUADRO DE ÁREAS				
ÁREAS PRIVATIVAS				
8	TIPO COBERTA PADRÃO COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE DESCOBERTA TOTAL ÁREAS PRIVATIVAS	REAL 205 300 400 905	COEF. 0,9 1 2	EQUIVALENTE 184,5 300 800 1284,5
ÁREAS DE USO COMUM				
9	TIPO COBERTA PADRÃO COBERTÃO PADRÃO DIFERENTE DESCOBERTA TOTAL ÁREAS COMUNS	REAL 200 130 200 530	COEF. 1 1,5 0,8	EQUIVALENTE 200 195 160 555
ÁREA DE ESTACIONAMENTO				
10	TIPO ÁREA VAGAS SUBSOLOS ÁREA VAGAS SOBRE TERRENO CIRCULAÇÃO SUBSOLO CIRCULAÇÃO SOBRE TERRENO TOTAL ÁREAS ESTACIONAMENTO	REAL 100 520 230 150 1000	COEF. 1 0,8 0,7 0,9	EQUIVALENTE 100 416 161 135 812
11	ÁREA REAL TOTAL COMERCIAL ÁREA EQUIVALENTE TOTAL COMERCIAL CUSTO BÁSICO GLOBAL COMERCIAL	2435 2651,5 R\$		2.916.650,00
CUSTOS DE PROJETOS				
12	ARQUITETÔNICO ESTRUTURAL ELÉTRICO HIDROSSANITÁRIO TOTAL PROJETOS	R\$ R\$ R\$ R\$ R\$		341.031,00 170.515,50 85.257,75 85.257,75 682.062,00
CUSTOS EXTRA CUB				
13	TERRENO FUNDAÇÕES ELEVADORES OUTROS TOTAL EXTRA CUB	R\$ R\$ R\$ R\$ R\$		300.000,00 284.192,50 60.000,00 - 644.192,50
14	CUSTO GLOBAL DA OBRA CUSTO UNITÁRIO DA OBRA (R\$/m²) REMUNERAÇÃO INCORPORADOR CUSTO TOTAL	R\$ R\$ 8% R\$ R\$		6.328.042,50 1.417,25 506.243,40 6.835.703,15
CÁLCULOS FINANCEIROS FINAIS				
15	UN. RESIDENCIAIS SUB-ROGADAS UN. RESIDENCIAIS A COMERCIALIZAR MÉDIA VGV UN. RESIDENCIAL UN. COMERCIAIS SUB-ROGADAS UN. COMERCIAIS A COMERCIALIZAR MÉDIA VGV UN. COMERCIAL VGV TOTAL DO EMPREENDIMENTO	5 10 R\$ 2 3 R\$ R\$		700.000,00 300.000,00 7.900.000,00
RESULTADOS DO ESTUDO DE VIABILIDADE				
16	LUCRO BRUTO LUCRO LÍQUIDO TEMPO ESTIMADO DE OBRA (MESES) RENTABILIDADE LÍQUIDA MENSAL	1,16 11,3% 18 0,63%		16%

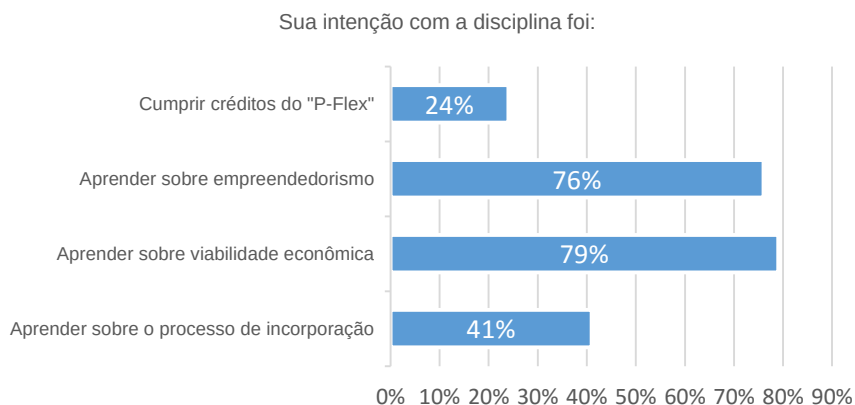
FONTE: do autor.

3.1.3. RESULTADOS E LIMITAÇÕES DA DISCIPLINA

Após o encerramento da última edição da disciplina em Setembro de 2014, submeti por *e-mail* aos alunos um questionário *online* com questões abertas, fechadas e de múltipla escolha (ver Apêndice L), com o intuito de obter, de forma estruturada, um retorno sobre a disciplina. Participaram da disciplina durante suas quatro edições aproximadamente 60 alunos, dos quais 29 (48,33%) responderam o questionário. Em um segundo momento, realizei um encontro presencial que contou com a participação de sete alunos (11,66%) onde conversamos sobre a disciplina e seus desdobramentos.

Uma das primeiras perguntas de múltipla escolha do questionário *online* foi sobre as intenções dos alunos ao escolher cursar a disciplina (FIG. 7). Desses, 79% desejavam aprender sobre viabilidade econômica. Logo em seguida, o interesse de 76% foi aprender sobre empreendedorismo. Em terceiro lugar, com 41%, havia os alunos interessados no processo de incorporação e, por último, com 24% os alunos interessados apenas em cumprir créditos do “PFLEX”.

Figura 7 – Questão extraída do questionário online. Intenções dos alunos.



Fonte: questionário online aplicado pelo autor. Disponível em: <<http://goo.gl/VXIDxi>>. Acesso em 23 fev. de 2015.

Embora um dos objetivos da disciplina fosse desenvolver modelos de empreendimentos que fossem economicamente sustentáveis, o que vai de encontro ao resultado obtido, considero como mais relevante o interesse dos alunos sobre empreendedorismo e a pouca presença desse tema na formação dos graduandos, como corrobora o depoimento de um dos alunos:

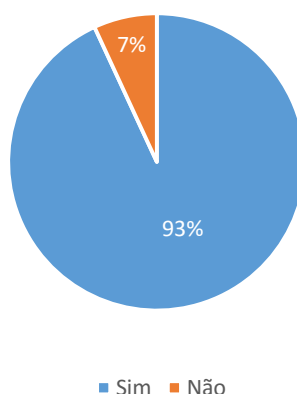
Eu, mesmo tendo gostado muito da disciplina e tal, não me sinto confortável pra atuar como empreendedor e isso... eu não acredito que seja um demérito da disciplina, mas

um demérito da escola em si que por não oferecer mais disciplinas que envolvam empreendedorismo mesmo [...].⁵⁷

Apesar do questionário ser limitado e ter oferecido poucas opções de respostas aos alunos, é curioso notar o descompasso entre o interesse em empreendedorismo e a incorporação imobiliária. Suponho que o interesse dos alunos seja em descobrir outras possibilidades de atuação dos arquitetos que extrapole o papel de projetista, das quais a incorporação é apenas uma das opções. Acredito que uma pesquisa mais aprofundada sobre a demanda dos alunos com relação ao empreendedorismo poderia dar substrato para o desenvolvimento de outras disciplinas que abrissem mais possibilidades aos graduandos.

Figura 8 - Questão extraída do questionário online. Processo da disciplina.

Você identifica alguma diferença entre o processo de projeto desta disciplina e de outras que você cursou?



Fonte: questionário online aplicado pelo autor. Disponível em: <<http://goo.gl/VXIDxi>>. Acesso em 27 dez de 2014.

Outra questão cujo resultado foi interessante diz respeito ao processo da disciplina em comparação com outras cursadas pelos alunos (FIG. 8). Os alunos que responderam afirmativamente a esta pergunta puderam, anonimamente, justificar sua escolha. Dentre essas, destaco três:

- Logo no início do processo de projeto, essa disciplina já se diferencia das demais que cursei visto que cabe aos alunos (sob orientação do professor) escolher o lote, pesquisar preços e estudar a região para avaliar se é uma boa escolha, para aí então iniciar o projeto. Todos os outros PFLEX que cursei já tinham um lote predeterminado pelo professor.
- O processo de incorporação e a ideia de empreendedorismo não foi discutida em nenhuma outra disciplina que cursei até o momento. A viabilidade econômica alguns outros projetos chegam a tratar, mas bem mais superficialmente, apenas no que diz respeito a métodos construtivos mais

⁵⁷ Depoimento do aluno de graduação Emídio Souza, ver Apêndice K.

vantajosos por exemplo. Creio que o diferencial da disciplina tenha sido a capacidade de abordar todas essas capacidades, juntas, no projeto.

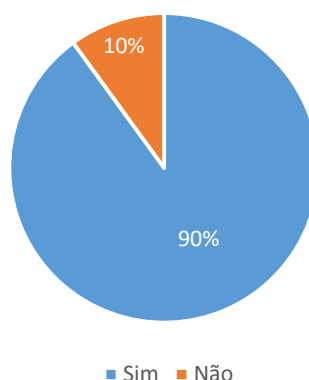
- As outras disciplinas do PFLEX abordam apenas a qualidade arquitetônica dos espaços e, em menor medida, o cumprimento da legislação, mas o termo viabilidade raramente é empregado, e os professores tendem a fugir de temas mais práticos relacionados à atuação do arquiteto no mercado atual.⁵⁸

A tônica da maioria das justificativas dizia respeito à aplicação prática dos conhecimentos adquiridos na disciplina, da maior autonomia dos alunos com relação às definições do projeto e ao reconhecimento da importância do estudo de viabilidade como balizador das decisões, embora, como já mencionado, esse não tenha sido empregado com essa função.

Sendo assim, acredito que a disciplina atingiu seu objetivo ao remover um falso véu de mistificação e complexidade sobre a análise de viabilidade do empreendimento (FIG. 9), inserindo os alunos na discussão econômica, indo além das questões funcionais e plásticas de projeto. Porém, a disciplina foi limitada em vários outros aspectos, principalmente os de ordem teórica.

Figura 9 – Questão extraída do questionário online. Aplicação do estudo de viabilidade

Você consegue aplicar o estudo de viabilidade a outros projetos?



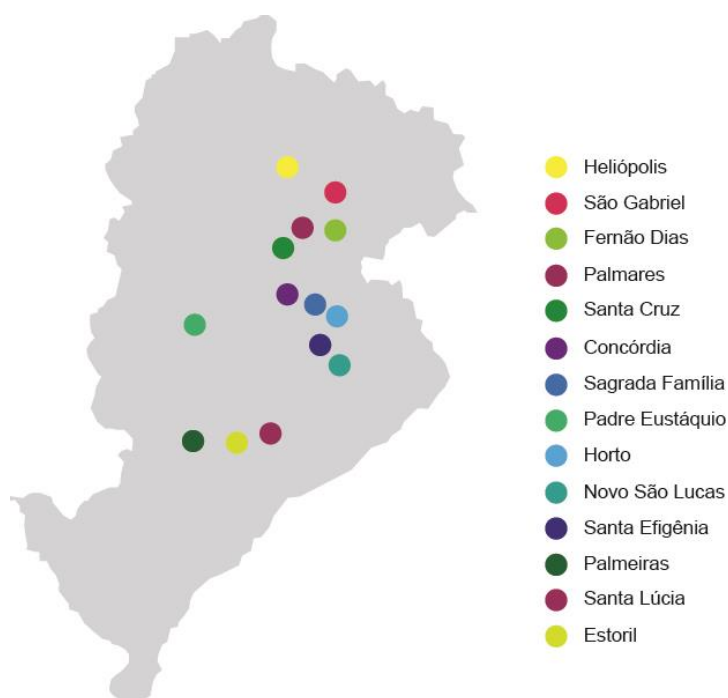
Fonte: questionário online aplicado pelo autor. Disponível em: <<http://goo.gl/VXIDxi>>. Acesso em 28 dez de 2014.

A disciplina poderia ter avançado mais na discussão e crítica do empreendedorismo e da atuação do arquiteto e seu impacto na construção das cidades, destacando as instâncias de poder às quais os arquitetos estão submetidos, a relação das ferramentas dos arquitetos e a atual produção imobiliária, bem como, avançar na problematização do processo de incorporação imobiliária e sua possível subversão a favor da produção do espaço por meio de outros critérios, mais ligados ao uso dos espaços.

⁵⁸ Questionário online elaborado pelo autor. Justificativas sobre a questão “Você identifica alguma diferença entre o processo de projeto desta disciplina e de outras que você cursou?”. Ver Apêndice K. Disponível em: <<http://goo.gl/VXIDxi>>. Acesso em 28 dez 2014.

Os trabalhos desenvolvidos durante os quatro semestres evidenciaram a capacidade dos alunos em atuar propositivamente, identificando oportunidades em boa parte do território de Belo Horizonte (FIG. 10), concebendo o empreendimento, projetando a edificação e analisando a viabilidade econômica do empreendimento como um todo. Os grupos souberam como utilizar a planilha de viabilidade econômica como base para discussões, realizando pequenas simulações e refletindo sobre as mesmas.

Figura 10 – Localização dos empreendimentos por bairros



Fonte: do autor.

Dentre as edificações propostas, a maioria apresentou diversos tipos de unidades dentro de um mesmo edifício, embora nenhuma proposta tenha contemplado a flexibilização dos espaços. As tecnologias construtivas foram exploradas pontualmente e somente no quesito estrutural, havendo por parte de alguns grupos a utilização de pilares e vigas metálicos ou lajes nervuradas. Não ocorreram discussões acerca dos tipos de vedações, esquadrias etc. As inovações das propostas foram perceptíveis na implantação mais racionalizada das edificações nos terrenos e na questão plástica das edificações que fugiram aos padrões praticados atualmente no mercado.

No entanto, o estudo de caso apresentado limitou-se a investigar a concepção e os projetos dos empreendimentos, não avançando para a etapa de produção do empreendimento. Com esse objetivo foi realizado um outro estudo de caso, dessa vez com três arquitetos-incorporadores responsáveis pela produção de três edifícios em Belo Horizonte.

3.2. TRÊS EDIFICAÇÕES DE TRÊS ARQUITETOS-INCORPORADORES EM BELO HORIZONTE

Nesta seção as edificações que compõem a segunda parte do estudo de caso são apresentadas com o objetivo de entender como se deu o processo de produção desses empreendimentos, quais foram os pressupostos de projeto, qual a configuração do empreendimento em termos de tipos de unidades, quem foram os financiadores do empreendimento, dentre outras coisas.

O critério para seleção dessas três edificações, dentre tantas outras produzidas por arquitetos-incorporadores, é o fato das três terem sido premiadas. Dessa maneira, além de atestar a relevância das edificações para o campo arquitetônico por meio das premiações recebidas, esse critério me exime de escolher as edificações baseado em parâmetros não-objetivos como gosto pessoal, por exemplo.

Esta etapa começou com a entrevista dos três arquitetos realizada presencialmente em seus próprios escritórios. As conversas foram guiadas por um roteiro misto, que trazia uma parte estruturada, com perguntas objetivas sobre os dados das edificações (endereço, área, data de projeto e construção, publicações etc.), dados da construção (valor do metro quadrado de construção e venda, tipo de mão de obra utilizada, tecnologia construtiva, perfil dos investidores etc.), e uma parte semiestruturada, com perguntas mais abertas e conduzidas de acordo com o andamento das entrevistas, abordando desde a motivação dos arquitetos para a atuação como incorporadores, passando pelo processo da edificação, modelo de negócios, expectativas com relação aos empreendimentos, remuneração etc. Sobre esse último ponto vale ressaltar que nenhum dos arquitetos quis responder objetivamente sobre sua remuneração revelando valores, mas todos afirmaram que a recompensa financeira do processo era relevante.

Após as entrevistas com os arquitetos, visitei as edificações com os moradores, no caso dos edifícios Estúdios Capelinha e Montevideu 285, e com o investidor no edifício Zider. Foram feitas entrevistas com os moradores seguindo a mesma estratégia, partindo de um roteiro misto, com uma parte estruturada levantando informações sobre a época de mudança para o imóvel, número de ocupantes e valor do imóvel, e uma parte semiestruturada questionando sobre a escolha da edificação, percepção da diferenciação do edifício em relação ao seu entorno, conhecimento acerca do arquiteto e da premiação, problemas da edificação, entre outras.

O processo de desenvolvimento de cada empreendimento será relatado, bem como a identificação dos diferentes agentes envolvidos em cada um deles. Prosseguirei então à análise do projeto e suas determinações em relação aos depoimentos de alguns moradores, investidores e dos próprios arquitetos, no intuito de comparar as diferentes percepções acerca das edificações estudadas.

3.3. EDIFÍCIO ZIDER (GRUPO SUMO)

O edifício Zider foi desenvolvido pelo Grupo Sumo, empresa formada pelos escritórios Estúdio Arquitetura (Arq. Letícia de Azevedo e Arq. Eduardo França) e Meius Arquitetura (Arq. Guilherme Rocha), com o objetivo de “conceituar e viabilizar empreendimentos para pessoas que valorizam seus investimentos, através de uma arquitetura única e de qualidade, visando a qualificação do mercado imobiliário e consequentemente da cidade”⁵⁹. O Grupo Sumo já construiu, até o momento, dois empreendimentos, ambos residenciais multifamiliares e embora sejam uma organização relativamente recente, os escritórios que compõem o grupo disfrutam de algum prestígio no campo arquitetônico, já tendo sido premiados por outros projetos além do edifício Zider.

A edificação, localiza-se no bairro Colégio Batista, região Leste de Belo Horizonte, próximo ao Centro e de fácil acesso pelas Avenidas Cristiano Machado, Avenida do Contorno e Avenida Silviano Brandão. A predominante no bairro são de casas e pequenos prédios com, em média, cinco andares. O empreendimento está situado na rua Itaúna, n.º 452, em terreno com 400m² (10x40m) e classificado pela Lei de Parcelamento Uso e Ocupação do Solo de Belo Horizonte (LPUOS-BH) como Zona de Adensamento Preferencial (ZAP). A edificação é composta por oito unidades, sendo:

- Duas unidades duplex com, em média, 90m² de área interna, duas vagas de garagem, área privativa de, em média, 30m², duas salas, cozinha, área de serviço, lavabo, três banheiros, três quartos, sendo um deles uma suíte;
- Duas unidades duplex com aproximadamente 80m² de área interna, duas vagas de garagem, área privativa de 16m², duas salas, cozinha, área de serviço, lavabo e dois quartos, sendo ambos suítes.
- Duas unidades corridas, com aproximadamente 90m², duas vagas de garagem, duas salas com varanda, cozinha, área de serviço, lavabo, três banheiros e três quartos, sendo um deles uma suíte com varanda;
- Duas coberturas, com aproximadamente 130m² de área interna, 45m² de área privativa, duas vagas de garagem, duas salas com varanda, escritório, cozinha, área de serviço, dois lavabos, três banheiros e quatro quartos, sendo um deles uma suíte com varanda, área de churrasqueira e ducha;

⁵⁹ GRUPO SUMO. O grupo. Belo Horizonte: Grupo Sumo. Disponível em <<http://www.gruposumo.com.br/grupo.htm>>. Acesso em 03 ago 2015.

Figura 11 - Edifício Zider – Grupo Sumo - 2011



Fonte: foto do autor.

Em entrevista, o arquiteto Eduardo França, sócio do Grupo Sumo, explica que seu interesse pela incorporação imobiliária se deu, em parte, pela convivência com clientes que tinham a intenção de investir em um terreno no bairro São Bernardo em Belo Horizonte. Esses clientes convidaram o escritório para uma sociedade na construção de uma edificação e, no decorrer do projeto, o pai do arquiteto Guilherme Rocha (sócio do Grupo Sumo), um dos herdeiros de uma casa no bairro Colégio Batista, contratou o escritório para o desenvolvimento de um empreendimento no lote da casa, com a expectativa de ganhar mais do que com a venda da mesma.

O projeto da edificação recebeu menção honrosa na XIV Premiação de Arquitetura do IAB-MG em 2011 na categoria Planos e Projetos – Habitação Multifamiliar⁶⁰ e segundo o investidor majoritário, Uilton Rocha, a premiação serviu como um selo de validação da concepção da edificação pois “quem tem competência para avaliar fez uma avaliação muito positiva”⁶¹.

O financiamento da obra foi feito integralmente com capital dos investidores, composto exclusivamente por familiares e amigos dos herdeiros, que aportaram aproximadamente R\$4.500.000,00 durante o prazo da obra, que se estendeu por cerca de 24 meses. A participação dos

⁶⁰ INSTITUTO DOS ARQUITETOS DO BRASIL, IAB-MG. IAB-MG divulga projetos premiados na 13ª PREMIAÇÃO DE ARQUITETURA. Belo Horizonte, 2011. Disponível em: < <http://iab-mg.blogspot.com.br/2011/12/iab-mg-divulga-ata-da-premiacao-de.html>>. Acesso 19 jan 2015.

⁶¹ Ver Apêndice C - ENTREVISTA UILTON ROCHA

arquitetos, além da concepção do empreendimento e desenvolvimento do projeto arquitetônico, ampliou-se para a etapa de obras, quando esses foram responsáveis pelo gerenciamento do empreendimento e acompanhamento das obras. Segundo Uilton Rocha, o acompanhamento dos arquitetos foi fundamental para garantir a qualidade da obra, já que, segundo ele, quando a construtora não sabia como executar alguma etapa prevista no projeto, os arquitetos assistiam e providenciavam soluções.

O Edifício Zider, embora, segundo o próprio arquiteto, não radicalize na concepção do modo de morar, trabalha, a partir do programa de necessidades, com características que usualmente não são consideradas nos projetos “convencionais”. A primeira delas é atribuir o máximo de unidades com área privativa no intuito de conseguir uma ambiência similar à de uma casa, o que explica a maior concentração de unidades no primeiro pavimento cujo acesso se dá de forma independente da circulação vertical. Desse modo, para privilegiar as áreas privativas, reduziram-se as áreas comuns, que ficaram restritas à garagem, circulação horizontal e vertical. Outra característica ressaltada pelo arquiteto diz respeito às aberturas, que são de dimensões superiores às aquelas usualmente adotadas. A tecnologia construtiva adotada foi a alvenaria estrutural, que dispensa pilares e vigas, cuja execução é mais econômica e mais rápida, mas acaba gerando inflexibilidade nas plantas, já que não é permitido ao morador retirar ou relocar qualquer uma das alvenarias. Ainda assim, foi possível conseguir quatro tipos de unidades na mesma edificação, o que teoricamente ampliou o público alvo do empreendimento.

Conforme consta no caderno comercial do Edifício Zider, os princípios que nortearam a concepção do edifício foram “flexibilidade espacial, variação de unidades oferecidas, integração das áreas internas aos apartamentos e aproveitamento máximo das áreas descobertas” bem como a “criação de um projeto cujas unidades trouxessem ao grupo investidor a maior rentabilidade, mas que, principalmente, representasse o melhor aproveitamento espacial”⁶².

3.4. ESTÚDIOS CAPELINHA (CARLOS ALBERTO MACIEL)

O edifício Estúdios Capelinha foi desenvolvido pelo arquiteto Carlos Alberto Maciel, que além de ser professor da Escola de Arquitetura da UFMG, é um dos sócios do escritório Arquitetos Associados, extensivamente premiado⁶³, e autor de diversas obras de prestígio para o campo arquitetônico, como por exemplo alguns edifícios-galeria para o Museu Inhotim. Com esse

⁶² GRUPO SUMO. Edifício Zider. Belo Horizonte : Grupo Sumo. Disponível em <<http://www.gruposumo.com.br/galeria2.htm>>. Acesso em 19 jan 2015.

⁶³ARQUITETOS ASSOCIADOS. Prêmios. Belo Horizonte: Arquitetos associados. Disponível em <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?page_id=1015&lang=pt>. Acesso em 03 ago 2015.

empreendimento, o arquiteto recebeu menção honrosa na XIV Premiação de Arquitetura do IAB-MG⁶⁴ e foi finalista no 7º Prêmio O Melhor da Arquitetura em 2012 na categoria Condomínios Residenciais até cinco pavimentos⁶⁵.

O empreendimento localiza-se no bairro Serra, região Centro-Sul de Belo Horizonte, na rua Capelinha 244, cujo entorno é ocupado por casas e edifícios residenciais de pequeno e médio porte. O terreno de 400m² (10x40m), classificado pela LPUOS-BH como Zona Adensada (ZA), comportava pela lei a construção de no máximo 10 unidades. Todas as unidades contam com área privativa e dividem-se em dois tipos:

- Cinco unidades duplex, com duas vagas de garagem e áreas variando entre 86m² e 102,7m²;
- Cinco unidades triplex, com duas vagas de garagem e áreas próximas a 105m².

Figura 12 - Estúdios Capelinha – Arq. Carlos Alberto Maciel - 2011.



Fonte: foto por Leonardo Finotti.

Segundo o arquiteto, o interesse pela incorporação veio da própria experiência em desenvolver projetos para construtores e incorporadores e dispor de pouca influência sobre as decisões arquitetônicas. As soluções apresentadas eram geralmente descartadas pelos incorporadores em prol de soluções mais conservadoras e de maior aceitação pelo mercado.

⁶⁴PINI. IAB-MG divulga os vencedores da sua 14ª Premiação de Arquitetura. São Paulo, 2012. Disponível em <<http://piniweb.pini.com.br/construcao/arquitetura/iab-mg-divulga-os-vencedores-da-sua-14-premiacao-de-arquitetura-274977-1.aspx>>. Acesso em 19 dez 2015.

⁶⁵7º PRÊMIO O MELHOR DA ARQUITETURA. Estúdios Capelinha – Arquitetos Associados. 2012. Disponível em <<http://abr-casa.com.br/premio/2012/ate-5-pavimentos02.shtml>> Acesso em 19 jan 2015.

Então basicamente eu percebi o seguinte, primeira coisa, a possibilidade de fazer arquitetura com alguma qualidade dependia de você dominar outras partes do processo, uma delas é a incorporação, outra se você tiver vinte terrenos você pode ter domínio sobre o que fazer neles — que é um modo de você dominar — mas que não era o nosso caso, a gente não tinha os terrenos. Então a gente tinha que coordenar a incorporação. Outra é você dominar o processo de construção, mas mesmo assim, você tem que ser um investidor, porque se você só construir você vai ser contratado pra construir e o corretor vai continuar opinando, e outra é você ser o corretor.⁶⁶

Nesse sentido, a primeira experiência foi a construção da antiga sede da empresa — Arquitetos Associados — da qual o arquiteto é sócio. Não dispondo do capital para construírem sozinhos, os sócios da empresa juntaram-se a outras pessoas e compraram um terreno, desenvolveram o projeto, coordenaram a obra e dividiram as unidades entre todos. Ao término dessa experiência, partiram para o desenvolvimento do que viria a ser o edifício Estúdios Capelinha.

O processo de desenvolvimento do Estúdios Capelinha iniciou-se com a concepção de três estudos preliminares para avaliação de três lotes disponíveis no bairro Serra. Após definir qual dos lotes possibilitaria um melhor aproveitamento, passou-se a fase de negociação e compra do lote no nome dos dez investidores que compunham o grupo, dos quais faziam parte apenas familiares e amigos do arquiteto. Desenvolvido e aprovado o projeto arquitetônico, elaborados e compatibilizados os projetos complementares deu-se início a obra.

De acordo com o arquiteto, a estratégia adotada para o projeto baseava-se na inversão da lógica usual do mercado:

Então, qual que era a ideia original? Assim, tentar fazer apartamentos que não fossem a repetição de pavimentos tipo. Então você tem uma lógica que todo apartamento pudesse ter uma área privativa [...] a gente não tem os elementos que são usuais dos apartamentos convencionais do mercado imobiliário: que são suíte, compartimentação, diferenciação de área social e íntima de serviço e redução dos investimentos nas coisas que são condominiais e coletivas, nas fachadas, janelas, essas coisas e aumento nas coisas que são privativas, piso, granito, essas coisas. Então, a ideia é inverter a lógica do mercado em todos esses aspectos, o primeiro aspecto é o da organização interna, que é a mais integrada possível, quem quiser compartimenta e não o contrário.⁶⁷

Na descrição dos empreendimentos, disponível no site do escritório, os arquitetos comentam:

Ao invés de pensar o espaço como uma sequência de compartimentos fechados por quatro paredes, que o morador precisa quebrar e refazer para habitar melhor, com alto custo financeiro e ambiental, aplica-se o raciocínio inverso: fazê-lo aberto e sem paredes, o que permite usufruir da integração visual e física. Se necessário, em uma

⁶⁶ Ver Apêndice E – Edifícios Capelinha – Entrevista Arq. Carlos Alberto Maciel

⁶⁷ Ver Apêndice E – Edifícios Capelinha – Entrevista Arq. Carlos Alberto Maciel

ação construtiva rápida, econômica e sem resíduos, é possível fechar e redefinir os espaços.⁶⁸

A construção da obra esteve sob responsabilidade de um engenheiro contratado por administração e o gerenciamento do empreendimento ficou a cargo de uma outra empresa do arquiteto, a imobiliária Ovo que também ficou responsável pela comercialização das unidades. Essa imobiliária, cujo objetivo é “encontrar e produzir imóveis singulares onde pode-se viver melhor, porque acreditamos que a arquitetura pode transformar vidas”⁶⁹ faz parte da estratégia do arquiteto de aumentar seu controle e sua participação nos ganhos com a produção das edificações, já que nesse formato, ele concentra, de alguma forma, as funções de arquiteto, incorporador e corretor.

Para o arquiteto, as diferenças projetuais não são facilmente absorvidas pelo comprador convencional e aponta que os projetos atendem um público específico, que procura e valoriza alternativas às encontradas no mercado convencional, como é o caso de Mariana Minsk, designer e moradora do edifício desde Setembro de 2013, que descobriu o apartamento no site da imobiliária Ovo.

Eu acho que por ser designer, eu sempre busquei um apartamento que não fosse muito convencional. Sempre me incomodou — como eu a vida inteira morei em lugares grandes, porque o apartamento da minha mãe é um apartamento muito grande e tal — espaços muito pequenos. Eu entendo que este é um apartamento pequeno mas que não me dá a impressão de clausura assim, porque ele tem uma, uma, um respiro vertical enorme. Qualquer lugar que eu esteja, assim, eu enxergo outra coisa além do piso que eu estou sabe?⁷⁰

Por outro lado, a ausência de compartimentação acarreta, segundo a moradora, em alguns problemas:

Eu resolvi assumir o apartamento do jeito que ele é, então ele tá todo aberto com no projeto original. [...] Segundo problema é o que acontece com relação a som. Uma pessoa tá vendo televisão, a casa inteira vê televisão. Terceiro problema é a questão do cheiro que sobe da cozinha né, não é um apartamento a princípio feito pra você cozinhar [risos], mas eu cozinho. Então tem algumas coisas assim que eu entendo por causa do furo no teto.⁷¹

Apesar de apontar algumas outras limitações, principalmente com relação a construção e aos acabamentos do edifício, a moradora afirma que recomendaria o apartamento à outras pessoas principalmente por sua beleza e não-convencionalidade.

⁶⁸ARQUITETOS ASSOCIADOS. Estúdios Capelinha. Belo Horizonte: Arquitetos Associados. Disponível em <<http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 19 jan 2015.

⁶⁹ OVO. A OVO. Belo Horizonte: OVO, 2014. Disponível em <<http://www.ovo.arq.br/a-ovo/>>. Acesso em 19 jan 2015.

⁷⁰ Ver Apêndice F – Edifícios Capelinha – Entrevista Mariana Minsk (Moradora)

⁷¹ Ver Apêndice F – Edifícios Capelinha – Entrevista Mariana Minsk (Moradora)

3.5. EDIFÍCIO MONTEVIDEU 285 (VAZIO S/A)

A terceira edificação é o edifício Montevideu 285, do arquiteto Carlos Teixeira, fundador do escritório Vazio S/A. Assim como os outros dois escritórios dos casos anteriores, o Vazio S/A também destaca-se no cenário arquitetônico, acumulando prêmios e publicações. O arquiteto Carlos Teixeira possui alguns livros publicados, sendo um deles — História do Vazio em Belo Horizonte — publicado pela editora Cosac Naify. Em 2012, após a conclusão do edifício Montevideu 285, o arquiteto conquistou na XIV Premiação de Arquitetura do IAB-MG o prêmio de Obras construídas na categoria Habitação Multifamiliar⁷².

O empreendimento localiza-se na rua Montevideu, n.º285 no bairro Sion, região Centro Sul de Belo Horizonte, num terreno com 500m². Dentre os casos estudados, o edifício Montevideu 285 encontra-se num contexto mais adensado, com poucas casas e edifícios de porte médio ou grande, com mais de 10 pavimentos. O zoneamento da região é definido pela lei como ZA e esse é o único dos empreendimentos analisados cuja incorporação aconteceu formalmente. A edificação conta com sete unidades, com programas similares, como descrito a seguir:

- A unidade do térreo, com 125,3m² de área interna e 262,33m² de área privativa, três quartos, sendo uma suíte, sala de jantar e cozinha integradas, varandas, gazebo, área de serviço, lavabo e banheiro social;
- O segundo, terceiro andares tem 106,73m² de área interna e a mesma distribuição de cômodos da unidade do térreo;
- O quarto andar conta com pé-direito mais generoso, com 3,49m de altura, 105,45m² de área interna e 42,72m² de varandas. A distribuição interna é similar aos outros apartamentos, sendo a única diferença significativa percebida na suíte do casal, que é maior e conta com uma varanda, além da banheira de hidromassagem.
- O quinto andar também conta com pé-direito mais generoso mas não dispõe de grande área de varandas, sendo 95,4m² de área interna do apartamento e 9,33m² de área de varandas.
- O sexto andar não conta com pé-direito duplo e tem 94,9m² de área interna, 9,33m² de varandas e distribuição interna idêntica aos demais apartamentos.
- O sétimo andar é uma cobertura com 130,13m² de área interna, 8,10m² de varandas, 59,68m² de área externa e 33,72m² do “solário”, totalizando 232,03m². Com três pisos a distribuição dos ambientes se dá, no primeiro piso, três quartos, sendo uma suíte com varanda, sala de jantar e cozinha integradas, lavabo e banheiro social, no segundo piso, um banheiro uma sala

⁷²PINI. IAB-MG divulga os vencedores da sua 14ª Premiação de Arquitetura. São Paulo, 2012. Disponível em <<http://piniweb.pini.com.br/construcao/arquitetura/iab-mg-divulga-os-vencedores-da-sua-14-premiacao-de-arquitetura-274977-1.aspx>>. Acesso em 19 dez 2015.

e duas áreas descobertas e no terceiro piso o “solário” que consiste em um jardim sobre a área coberta do segundo andar.

Figura 13- Vista do Edifício Montevideu 285 – Arq. Carlos Teixeira - 2011



FONTE: foto do autor.

O interesse do arquiteto pela incorporação imobiliária se deu, em partes, pelas discussões com outros arquitetos sob a qualidade dos empreendimentos imobiliários e pela possibilidade de um maior controle dos parâmetros projetuais aliados a um maior ganho financeiro. O empreendimento foi financiado com recursos do próprio arquiteto e da construtora, em parceria firmada entre os dois e as unidades começaram a ser vendidas ao término do primeiro ano de construção.

O arquiteto, além de autor do projeto e incorporador, também foi o responsável pela fiscalização da obra. No caderno comercial, destacam-se os diferenciais da edificação:

Não, não temos garage band, fitness center, playground, baby care, kids club nem suite master. Mas fizemos um prédio muito esmerado, sob medida para quem não quer pagar taxa de condomínio alta e que valoriza o mais importante de um apartamento: luz natural abundante, pé-direito diferenciado, brises que protegem sua privacidade, escadas dividindo ambientes, jardineiras irrigadas, portas-janelas luminosas – enfim, um projeto que valoriza o espaço que é só seu. No melhor ponto do Sion, perto de tudo mas longe do barulho, o MONTEVIDEU 285 veio para preencher uma lacuna de mercado: uma lacuna que existe porque os outros prédios insistem na mesmice.⁷³

⁷³ VAZIO S/A. Montevideu 285. 2010. Caderno comercial (Impresso). Vazio S/A, Belo Horizonte.

Os dois moradores entrevistados descobriram a edificação por meio de corretores imobiliários, que intermediaram o processo e para ambos, o fato da edificação ter sido premiada contribuiu para a compra da unidade. Ambos destacaram como diferencial o fato do prédio não possuir áreas comuns, o que diminui o valor do condomínio e os cômodos serem bem iluminados e ventilados.

No entanto, o morador do sexto andar, Luciano, aponta alguns aspectos negativos da edificação no que diz respeito a execução da obra, tanto com relação aos acabamentos que, segundo ele, são de baixa qualidade, como com relação a infiltrações em vários pontos do edifício. A moradora do quinto andar, Helena, confirma os problemas apontados por Luciano e narra o processo de retirada dos brises e jardineiras concebidos pelo arquiteto para proteger uma das fachadas de parte da insolação:

[...] tinha umas jardineirinhas, com um tantinho só de terra, que tinha um aparato enorme de tubulação na fachada pra irrigar um pouquinho só de terra. Falei assim, gente isso não vai dar certo né, enfeiar a fachada, vai dar infiltração e essas grades não vão dar certo. Dito e feito. Colocou as jardineiras, colocou as grades, ficou uma marmota e aí o que que aconteceu, começou a chover, depois do prédio entregue, começou a chover e começou a...oxidar...começou a...manchar a fachada inteira, o material que ele usou, que foi o que inclusive usou pra fazer essa grade aí também, é o mesmo...você vai ver por baixo que dá oxidação. [...] Aí o que que aconteceu? Nós tiramos. Nós tiramos, as jardineiras e tiramos as grades⁷⁴.

3.6. SISTEMATIZAÇÃO DOS CASOS ESTUDADOS

A partir da apresentação dos edifícios, das entrevistas com os arquitetos-incorporadores (Apêndice B, E, H) e das entrevistas com os clientes e investidor (Apêndice C, F, I, J), sistematizou-se nesta seção alguns apontamentos sobre a atuação dos arquitetos.

Embora para cada arquiteto-incorporador entrevistado o interesse pela incorporação tenha surgido de maneira diferente, os objetivos são semelhantes: obter um maior controle na produção dos edifícios, mais liberdade projetual e ganhos financeiros maiores.

A participação de cada um dos arquitetos-incorporadores nos empreendimentos foi diferente. No que diz respeito à localização dos empreendimentos, em dois dos casos, edifício Montevideu 285 e Estúdios Capelinha, os arquitetos estiveram envolvidos desde a escolha do terreno, realizando estudos para verificar a viabilidade econômica e arquitetônica dos empreendimentos. Apenas no edifício Zider o lote já estava definido de antemão por ser de propriedade de um dos investidores.

Os corretores de imóveis interferiram na concepção dos empreendimentos sugerindo ou validando os programas definidos pelos arquitetos-incorporadores. No caso do edifício Estúdios

⁷⁴ Ver Apêndice I – Edifício Montevideu – Entrevista Helena Gontijo (Moradora)

Capelinha a função do corretor foi diferente, já que nesse caso o arquiteto-incorporador era também corretor e proprietário de uma imobiliária.

Dos três empreendimentos, apenas um — edifício Montevideu 285 — foi de fato incorporado e comercializado antes de sua conclusão, por volta do décimo mês de obra. Até aquele momento o empreendimento tinha sido financiado pelo próprio arquiteto e pela construtora. Nos outros dois casos os grupos de investidores foram formados para viabilizar a construção com capital próprio. Contudo, as pessoas que compunham os grupos já se conheciam e possuíam algum grau de relacionamento ou parentesco. Nesses dois casos não houve a necessidade de captação de investidores “no mercado”.

As estratégias projetuais adotadas pelos três arquitetos-incorporadores tem alguns pontos similares, como por exemplo a supressão de áreas comuns (salões de festa, espaço gourmet etc.) e a inclusão de áreas privativas em um maior número de unidades. As soluções usualmente adotadas pelas construtoras, que tem o costume de trabalhar com um ou dois apartamentos por andar, oferecem áreas privativas apenas para os apartamentos do térreo e da cobertura. Nos edifícios Zider e Estúdios Capelinha, os arquitetos optaram por trabalhar com mais apartamentos nos andares térreos para que existissem mais unidades com áreas privativas, além das coberturas. No edifício Montevideu, por se tratar de uma solução com somente um apartamento por andar, apostou-se em uma varanda contornando dois lados do perímetro da unidade, bem como em uma altura de pé-direito mais generosa, criando uma terceira opção de apartamento com área privativa além do térreo e da cobertura.

As plantas dos edifícios Zider e Montevideu 285 não trouxeram grandes inovações com relação à divisão do espaço, como foi dito pelos próprios arquitetos. Nesse sentido, o edifício Estúdios Capelinha diferenciava-se pela indeterminação espacial, permitindo, segundo o arquiteto, uma maior adaptação dos espaços as necessidades dos usuários. Uma das moradoras do edifício, embora tenha elogiado muito a ambiência do apartamento como um todo, contraria alguns pontos da fala do arquiteto. Ela argumentou que de fato é possível organizar o mobiliário de algumas maneiras diferentes como o apartamento foi projetado, sem compartimentações, porém, em função das dimensões dos ambientes, ela julga difícil separar o espaço em cômodos, sendo mais apropriado mantê-lo como está.

A tecnologia construtiva adotada nos empreendimentos não trouxe novidades. Os edifícios Estúdios Capelinha e Montevideu 285 optaram pelo concreto armado, com estrutura independente, alegando maior disponibilidade de mão de obra, baixa especialização necessária para execução,

difusão da tecnologia e previsibilidade de custos. O edifício Zider adotou a tecnologia da alvenaria estrutural por ser de execução mais rápida e custo reduzido.

Um ponto que chamou a atenção foi o evidente domínio da LPUOS-BH pelos arquitetos-incorporadores. Embora isso possa parecer trivial, é justamente a compreensão da lei, seus mecanismos e brechas, que permite aos arquitetos-incorporadores desenvolverem estratégias que são simultaneamente projetuais e comerciais.

No edifício Zider, as áreas privativas descobertas dos apartamentos do pavimento térreo e das coberturas, ao mesmo tempo que geram benefícios comerciais por serem áreas que agregam valor as unidades, não são computadas no cálculo de áreas exigido pela LPUOS-BH. No edifício Estúdios Capelinha, além das áreas privativas, as unidades tem pés-direitos duplos ou triplos que permitem a ampliação dos espaços internos por meio de instalação posterior de pisos intermediários e que também não são computados no cálculo de áreas. Além disso, o arquiteto instala a bancada dos banheiros em uma protuberância que avança 25 centímetros da fachada lateral, aproveitando-se de outra especificidade da lei que permite esse avanço além dos afastamentos. No edifício Montevideu 285, os pés-direitos mais altos seguem a mesma lógica e as varandas, embora não sejam totalmente descontadas nos cálculos de áreas, tem parte de sua superfície não computada.

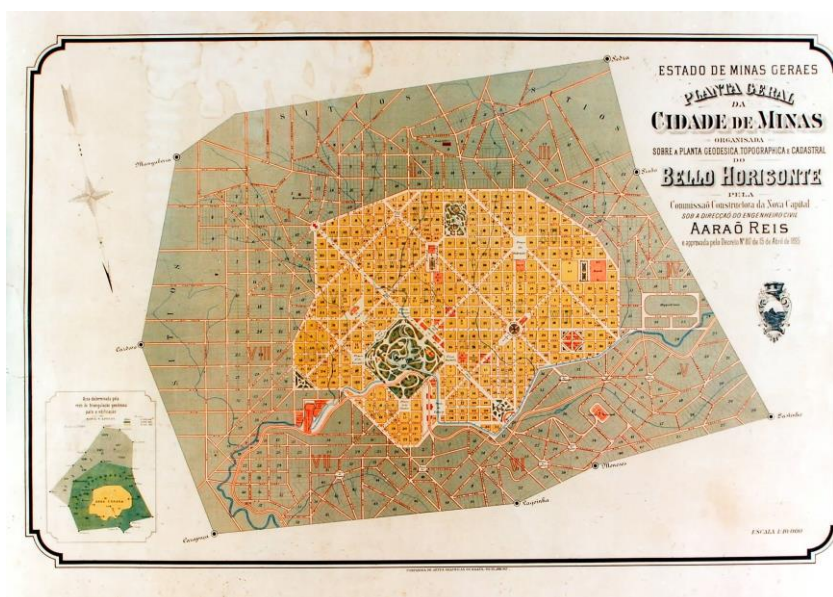
Todavia, apesar dos artifícios legais explorados pelos arquitetos, a LPUOS-BH parece restringir uma série de escolhas dos incorporadores limitando seu escopo de atuação. Na fala dos arquitetos-incorporadores vê-se que a LPUOS-BH é um pano de fundo que determina desde a escolha do lote à divisão dos cômodos das unidades, sendo portanto relevante sua investigação mais aprofundada realizada no próximo capítulo.

4. LEGISLAÇÃO URBANA DE BELO HORIZONTE: EVOLUÇÃO HISTÓRICA E PRINCIPAIS CONCEITOS

Concebida desde o princípio para refletir os valores progressistas da República recém instaurada, a cidade de Belo Horizonte guarda uma estreita relação com o planejamento urbano. Segundo Tonucci (2012), o plano original elaborado pela equipe liderada pelo engenheiro Aarão Reis (FIG.14) seguia três diretrizes básicas: “a ordenação do espaço pelo traçado geométrico das vias, o controle do espaço pela legislação urbana e pela setorização funcional, e a higiene ambiental por meio do saneamento científico”⁷⁵. A concepção original dividiu a cidade em três zonas: urbana, delimitada pela Avenida do Contorno e destinada principalmente a residências e equipamentos; a zona suburbana, contígua à zona urbana e destinada a construção de chácaras e sítios; e zona rural, cuja função era de cultivo de gêneros agrícolas para abastecimento da cidade⁷⁶. Instituiu-se então, desde o nascimento da cidade, o caráter fragmentado e segregacionista do espaço urbano de Belo Horizonte, pois

enquanto na Zona Urbana a elite e o estamento burocrático tinham acesso à infraestrutura urbana e aos principais equipamentos coletivos e privados, na popular Zona Suburbana, e mesmo nas colônias agrícolas, a população convivia com inúmeras carências.⁷⁷

Figura 14 - Planta Geral da Cidade de Minas (1895)



FONTE: Acervo da Comissão Construtora da Nova Capital de Minas. Disponível em: <<http://www.comissaoconstrutora.pbh.gov.br/>>. Acesso em 09 jan. 2015.

⁷⁵ TONUCCI FILHO, João Bosco Moura. Dois momentos do planejamento metropolitano em Belo Horizonte: um estudo das experiências do PLAMBEL e do PDDI-RMBH. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. p.62

⁷⁶ COTA, Daniela A. Legislação Urbana e Capital Imobiliário na Produção de Moradias em Belo Horizonte: um estudo de caso. 2002. 2002. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado)–Departamento de Geografia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte. p.68.

⁷⁷ TONUCCI FILHO, João Bosco Moura. Dois momentos do planejamento metropolitano em Belo Horizonte: um estudo das experiências do PLAMBEL e do PDDI-RMBH. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. p.66

No primeiro aniversário da cidade, 1898, surge o Código de Posturas de Belo Horizonte, estabelecendo “critérios de urbanização e exigências diferenciadas entre a zona urbana e as demais”⁷⁸. Concomitantemente, por não disporem de recursos para adquirir lotes na zona urbana, os trabalhadores que construíram Belo Horizonte deram início aos primeiros assentamentos informais em áreas invadidas na zona suburbana da cidade. O desenvolvimento prosseguiu com a atenção do poder público voltado para a zona urbana, fiscalizada de forma a garantir a evolução da cidade conforme o plano original. A periferia, área fora dos limites da Avenida do Contorno, desenvolvia-se desordenadamente e sem o controle do poder público.

Em setembro de 1930 é promulgada a primeira lei que estabeleceu normas para as construções em Belo Horizonte. A Lei n.º363 — Regulamento Geral de Construções em Belo Horizonte — evidenciou a “preocupação com as questões de higiene e saneamento, além de parâmetros para garantir uma estética determinada as edificações”⁷⁹. Estabeleceu-se ali, no artigo 2º, a obrigatoriedade do desenvolvimento de projetos de edificações por profissionais habilitados conforme os parâmetros estabelecidos pela lei, bem como a aprovação destes projetos junto à Prefeitura. Ademais, todas as construções, sejam elas novas, reformas ou demolições, somente poderiam ser realizadas mediante licença expedida pela municipalidade.⁸⁰

A primeira Lei de Uso e Ocupação do Solo de Belo Horizonte (LUOS-BH), a Lei n.º 2.622, de 29 de novembro de 1976, definiu e consolidou alguns instrumentos importantes que transformaram o desenvolvimento da cidade, dentre eles destaca-se o zoneamento que, embora presente desde o plano original, foi ampliado e detalhado por essa lei. A partir de então, a cidade foi dividida em seis zonas com funções e atividades diferentes, sendo elas: Zona Residencial, Zona Comercial, Zona Industrial, Setores Especiais, Zonas de Expansão Urbana e Zona de Uso Especial. Os Modelos de Assentamento constituem outro instrumento definido por essa lei e são “estabelecidos em função da área e frente mínima dos lotes, condicionam as respectivas taxas de ocupação, coeficientes de aproveitamento, afastamentos e áreas de estacionamento”⁸¹. Portanto, a lei estabelecia para cada zoneamento um ou mais modelos de assentamento, determinando assim a morfologia da edificações.

A LUOS-BH é revisada em 1985 pela lei n.º4.034 cujas mudanças mais significativas foram com relação ao uso do espaço urbano, na tentativa de redistribuir as “possibilidades de localização das

⁷⁸ COTA, Daniela A. Legislação Urbana e Capital Imobiliário na Produção de Moradias em Belo Horizonte: um estudo de caso. 2002. 2002. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado)—Departamento de Geografia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte. p.58.

⁷⁹ Tibo, G.L.A. 2011. A superação da ilegalidade urbana: O que é legal no espaço urbano? [Online] Belo Horizonte. Disponível em: <http://www.arq.ufmg.br/praxis/textos/disserta_geruza.pdf>. Acesso em 11 de Novembro de 2014. (p.77-78).

⁸⁰ *Ibidem*.

⁸¹ PBH. Lei n.º2.662, de 29 de Novembro de 1976, Dispõe sobre Normas de Uso e Ocupação do Solo no Município de Belo Horizonte, e dá outras providências. Belo Horizonte. Disponível em: <<https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1976/266/2662/lei-ordinaria-n-2662-1976-dispoe-sobre-normas-de-uso-e-ocupacao-do-solo-no-municipio-de-belo-horizonte-e-da-outras-providencias.html>>. Acesso em 09 jan 2015.

atividades econômicas nas diferentes zonas”⁸². A lei n.º4.034 flexibilizou alguns parâmetros da lei anterior favorecendo a atuação do mercado imobiliário, aumentando coeficientes de aproveitamento, taxas de ocupação e reduzindo afastamentos mínimos em alguns modelos de assentamento sob a justificativa de favorecer a evolução da construção civil.⁸³ Segundo Epaminondas (2006),

[...] se até 1975 a cidade vivia um processo de expansão física, a partir da década de 1980 o que ocorre é um processo de adensamento e a reprodução, pelo mercado imobiliário, de padrões já estabelecidos, seja no tocante aos públicos alvos, seja na identificação e no reforço dos espaços tradicionalmente ligados a tais públicos.⁸⁴

Em 1996 é aprovada a lei n.º7.166 substituindo a anterior e alterando seu nome para Lei de Parcelamento Uso e Ocupação do Solo de Belo Horizonte (LPUOS-BH). Um fator determinante na elaboração desta lei foi a promulgação da Constituição de 1988 que instituiu a função social da propriedade e da cidade. Neste sentido, foram incluídos na legislação alguns instrumentos urbanísticos, como a Transferência do Direito de Construir, Operação Urbana, Convênio Urbanístico de Interesse Social e Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) progressivo. De acordo com Epaminondas (2006), a lei de 1996 rompeu com a tradição dos zoneamentos funcionalistas, passando a determiná-los a partir do potencial de adensamento. Foram criados zoneamentos especiais para proteção ambiental (ZPAM), zonas especiais de interesse social (ZEIS) e as Áreas de Diretrizes Especiais (ADE), que “demandam parâmetros urbanísticos diferenciados que devem ser sobrepostos aos do macro zoneamento e que sobre eles preponderam”⁸⁵. Uma das novidades mais expressivas dessa lei foi a extinção dos modelos de assentamento, permitindo que a ocupação fosse definida pela combinação de diversos parâmetros, entre os quais destacamos os afastamentos mínimos, Coeficiente de Aproveitamento, Taxa de Ocupação, Quota de Terreno por Unidade Habitacional e Taxa de Permeabilidade.

Simultaneamente a promulgação da lei n.º 7.166/96, expediu-se a lei n.º 7.165/96 que instituiu o Plano Diretor de Belo Horizonte, que “reúne dispositivos para normatizar e estimular o desenvolvimento do município, constituindo importante instrumento para definir a ocupação e o uso do espaço, bem como os rumos de crescimento da cidade”⁸⁶. Neste sentido, o Plano Diretor avançou na questão da gestão urbana com a criação do Conselho Municipal de Política Urbana (COMPUR), composto por representantes do Executivo, da Câmara Municipal e de segmentos sociais específicos:

⁸² COTA, Daniela A. Legislação Urbana e Capital Imobiliário na Produção de Moradias em Belo Horizonte: um estudo de caso. 2002. 2002. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado)–Departamento de Geografia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte. p.71..

⁸³ *Ibidem*.

⁸⁴ EPAMINONDAS, L.M.R. A legislação urbanística e produção do espaço: estudo do Bairro Buritis em Belo Horizonte. 2006. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal de Minas Gerais, Departamento de Geografia, Belo Horizonte. p.52.

⁸⁵ *Ibidem*, p.57.

⁸⁶ COTA, Daniela A. Legislação Urbana e Capital Imobiliário na Produção de Moradias em Belo Horizonte: um estudo de caso. 2002. 2002. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado)–Departamento de Geografia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte. p.75.

técnico, empresarial e popular. Dentre as funções do COMPUR incluem-se monitorar a aplicação e sugerir alterações na LPUOS-BH, bem como realizar quadrienalmente a Conferência Municipal de Política Urbana, instância onde são discutidos e avaliados os impactos das normas contidas no Plano Diretor e na LPUOS-BH.⁸⁷

Após a realização da primeira Conferência de Política Urbana de Belo Horizonte em 1998, a LPUOS-BH foi modificada pela lei n.º8.137 em 2000, tendo como principais alterações a criação de 17 novas Zonas Especiais, criação da ADE Santa Tereza, ADE Primeiro de Maio e ADE Buritis.

Além de instituir uma forma de participação popular, a Conferência de Política Urbana de Belo Horizonte tem servido para explicitar os conflitos de interesses existentes entre os setores empresarial, técnico e popular. Por exemplo, o relatório que contém as propostas aprovadas do grupo de “Zoneamento e Parâmetros Urbanísticos” da terceira edição da conferência, mostram o esforço do setor empresarial em apresentar propostas que modifiquem os parâmetros urbanísticos a seu favor, como por exemplo, a sugestão de alteração do zoneamento do bairro Tirol passando de Zona de Proteção 1 para Zona de Adensamento Preferencial, que permitiria um maior número de construções no bairro e que foi reprovada com apenas um voto de diferença. Por outro lado, uma parte do setor técnico e popular apresentou propostas na direção contrária, restringindo novas construções, como por exemplo, a proposta de modificação do zoneamento da ADE do Buritis de Zona de Adensamento Preferencial para Zona de Adensamento Restrito 1, aprovada com dois votos de diferença.⁸⁸

Sobre os diferentes agentes envolvidos na criação das leis, Bourdieu (2005) diz que:

Estão nas relações de força e na luta entre, de um lado, agentes burocráticos ou instituições investidas com diferentes (e muitas vezes concorrentes) poderes e tendo, por vezes interesses corporativos antagônicos, e, do outro lado, instituições ou agentes (grupos, lobbies etc.) que intervêm para fazer valer seus interesses, ou os interesses daqueles que os elegem ou nomeiam, que as regulamentações que regem a propriedade sejam definidos com base em antagonismos ou alianças de interesses e afinidades de *habitus*.⁸⁹

Embora os critérios para definição dos membros representantes dos setores da sociedade no COMPUR sejam pouco precisos e permitam que os empresários infiltrem-se entre os técnicos e

⁸⁷ PBH. Lei Municipal m.º7.165 de 27 de Agosto de 1996. Institui o Plano Diretor do Município de Belo Horizonte. Belo Horizonte. Disponível em: <<https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1996/716/7165/plano-diretor-belo-horizonte-2000-12-21.html>>. Acesso em 09 jan 2015.

⁸⁸ PBH. III Conferência Municipal de Política Urbana – Zoneamentos e Parâmetros Urbanísticos de Belo Horizonte. Belo Horizonte. Disponível em: <<http://www.rmbh.org.br/ptbr/repositorio/municipios/belo-horizonte/plano-diretor-de-belo-horizonte-lei-n-7165>>. Acesso em 09 jan 2015.

⁸⁹ “It is in the relations of force and the struggle between, on the one hand, bureaucratic agents or institutions invested with different (and in many cases competing) powers and having at times antagonistic corporate interests, and, on the other, institutions or agents (pressure groups, lobbies, etc.) which intervene to enforce their interests, or the interests of the people who elect or appoint them, that the regulations which govern the property world are defined, on the basis of antagonisms or alliances of interests and affinities of *habitus*.” BOURDIEU, Pierre. The social structures of the economy. Londres: Polity, 2005. p.92

populares, a estreita margem nas votações expõe duas visões diferentes da cidade. A primeira, enxerga a cidade com foco no valor de troca, e portanto na exploração do espaço urbano para obtenção de lucros; a segunda vê a cidade sob o viés da qualidade espacial e de sua utilização, ou seja, mais focada no valor de uso do espaço urbano.

Como pretendo discutir a determinação formal e mercadológica dos empreendimentos imobiliários em função da LPUOS-BH, recorrerei, em alguns momentos, à lei n.º 7.166/1996 quando houver necessidade, pois embora essa tenha sido alterada pela lei n.º 8.137/00 e posteriormente pela lei n.º 9.959/10, as modificações não mudaram a lógica para ocupação dos lotes, restringindo-se a modificar a redação de alguns artigos, criar novas ADEs e definir pequenas alterações no zoneamento de algumas regiões.

4.1. DEFININDO OS PARÂMETROS DA LPUOS-BH

Dentre os três estudos de caso que foram apresentados no Capítulo III, dois — Estúdios Capelinha e Edifício Montevideu — estão localizados em zoneamentos ZA — Zona Adensada — regiões cujo adensamento “deve ser contido, por apresentarem alta densidade demográfica e intensa utilização da infraestrutura urbana, de que resultam, sobretudo, problemas de fluidez do tráfego”⁹⁰ e o outro — Edifício Zider — em uma ZAP — Zona de Adensamento Preferencial — constituída por “regiões passíveis de adensamento, em decorrência de condições favoráveis de infraestrutura e topografia”⁹¹.

Os valores utilizados nos parâmetros estudados foram retirados do Manual Técnico Aplicado a Edificações publicado pela Prefeitura de Belo Horizonte cuja função é “difundir as principais normas que conformam a legislação urbanística de Belo Horizonte visando orientar o profissional na elaboração de projeto de edificações”⁹². Vale ressaltar que o referido manual é composto por 558 páginas, enquanto a LPUOS-BH, atualmente definida pela lei n.º 9.959/2010, tem 88 páginas, revelando a complexidade da aplicação da lei e do manual nos projetos de edificações.

O primeiro parâmetro de interesse é definido pelo artigo 45 da LPUOS-BH de 1996, o Potencial Construtivo. Esse corresponde a área líquida máxima para uma determinada edificação em um terreno e é obtido pela multiplicação da área do terreno por um Coeficiente de Aproveitamento (CA). Para cada zoneamento a lei determina dois valores de CA, o primeiro chamado de Coeficiente de

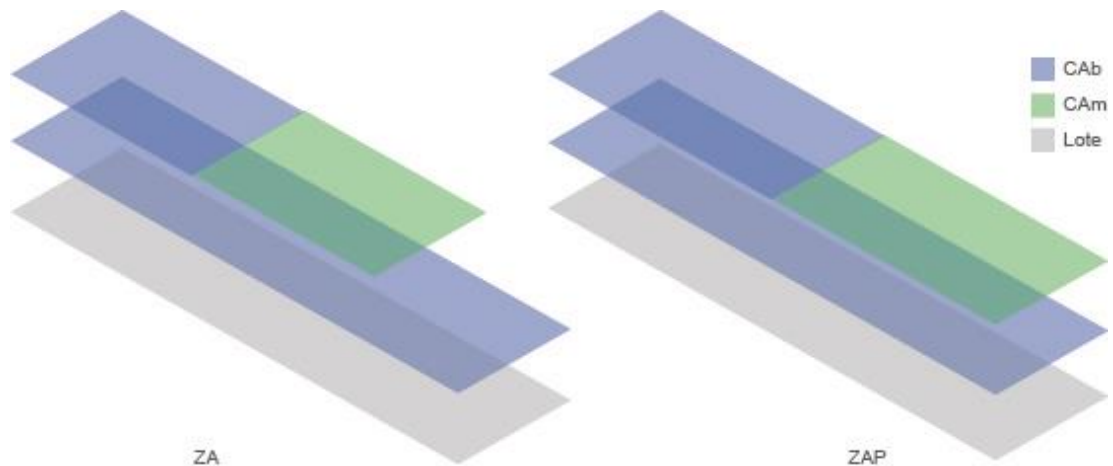
⁹⁰ PREFEITURA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE – PBH. Lei Municipal n.º 7.166 de 27 de Agosto de 1996. Estabelece Normas e Condições para Parcelamento, Ocupação e Uso do Solo Urbano no Município. Disponível em: < <https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1996/717/7166/lei-ordinaria-n-7166-1996-estabelece-normas-e-condicoes-para-parcelamento-ocupacao-e-uso-do-solo-urbano-no-municipio?q=7166> >. Acesso em 09 jan 2015.

⁹¹ *Ibidem*.

⁹² PREFEITURA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE PBH. Manual Técnico Aplicado a Edificações – versão 2. [Online] Belo Horizonte. 2013. Disponível em: <<http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/files.do?evento=download&urlArqPlc=manualdeedficacoes.v2.pdf>>. Acesso em 12 de novembro de 2014. p.2.

Aproveitamento Básico (CAb), que é aquele atribuído aos diversos zoneamentos e ADEs e o Coeficiente de Aproveitamento Máximo (CAm), que consiste no “coeficiente atribuído como máximo a ser atingido mediante a aplicação do Instrumento Urbanístico denominado Outorga Onerosa do Direito de Construir (ODC)”⁹³. Definido pelo artigo 74 da lei n.º 7.165/96, a ODC é o instrumento que permite, mediante pagamento, edificar acima do limite estabelecido pelo Coeficiente de Aproveitamento Básico definido para o zoneamento no qual o terreno se insere. No zoneamento ZA o CAb é 1,4 e o CAm 1,8 enquanto no ZAP o CAb é 1,5 e o CAm 2,0 (FIG. 15).

Figura 15 – Visualização do potencial construtivo para um lote de mesmas dimensões localizado em ZA e ZAP (LPUOS-BH)



FONTE: do autor.

O potencial construtivo de qualquer lote é sempre menor que a área construída total, uma vez que a lei permite que alguns tipos de áreas construídas não sejam computadas no potencial construtivo. Em edificações de uso residencial são elas:

1. área para estacionamento até o limite do potencial construtivo do lote;
2. área do pavimento de pilotis;
3. área situada no subsolo destinada ao lazer de uso comum;
4. área de circulação vertical coletiva;
5. área de circulação horizontal até o limite de duas vezes a área da caixa dos elevadores;
6. varandas abertas com área total de até 10% da área do pavimento onde se localizam;
7. caixa d'água, casa de máquinas e subestação;
8. compartimentos destinados a guarda de resíduos sólidos;
9. guarita de até 6m²;
10. zeladoria de até 15m²;
11. compartimentos de depósitos localizados no pilotis ou garagem;
12. antecâmara;
13. área de cobertura equivalente a “20% da área do último pavimento tipo desde que a área total edificada da cobertura não ultrapasse 50% da área do último pavimento

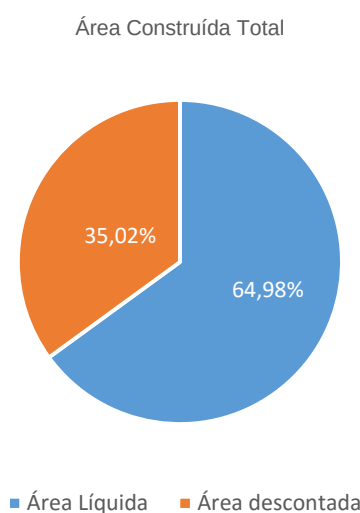
⁹³ *Ibidem*, p.253.

tipo”;

14. área das rampas acessíveis de acesso às áreas comuns.⁹⁴

O somatório dos itens 3 a 12 não pode ultrapassar o limite de 14% do somatório das áreas dos pavimentos tipo, sendo o excedente deduzido do potencial construtivo. A quantidade de áreas descontáveis do potencial construtivo é bastante expressiva como demonstrado no Manual de Edificações por meio de um exemplo (FIG. 16) sobre como quantificar as áreas a serem descontadas para um edifício de uso misto com subsolo destinado ao estacionamento de veículos, onde dos 5.221,5m² de área construída total do edifício, podem ser descontados 1.828,5m², resultando em uma área líquida de 3.393m², equivalente a apenas 64,98% da área construída total.⁹⁵

Figura 16 - Relação entre os tipos de áreas para o exemplo do Manual de Edificações (aplicação dos parâmetros da LPUOS-BH)



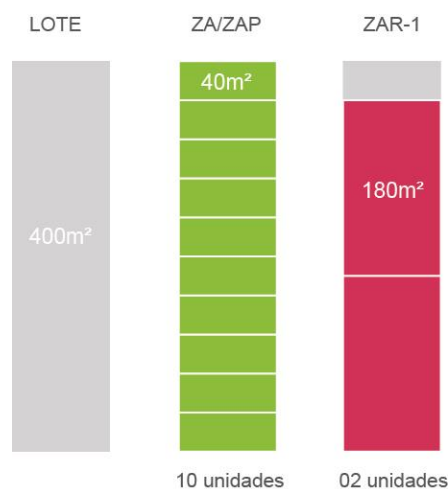
FONTE: do autor a partir dos dados do Manual de Edificações.

O próximo parâmetro é o da Quota Mínima de Terreno por Unidade Habitacional (QMTUH), instrumento definido pelo artigo 47 da LPUOS-BH de 1996, responsável pelo “controle de adensamento nas edificações destinadas ao uso residencial ou na parte residencial de uso misto” (PBH, 1996). A QMTUH é, por si só, um parâmetro controverso, pois sob a justificativa da regulação do adensamento, é segregacionista, pois define a área mínima da unidade habitacional em um determinado zoneamento, homogeneizando a ocupação e influenciando diretamente o preço médio dos imóveis daquela região. No zoneamento ZAR-1, por exemplo, a QMTUH é de 180m² enquanto no ZA e ZAP é de 40m² (FIG. 17). A aplicação deste parâmetro se dá pela divisão da área do lote pelo valor da QMTUH, resultando no número máximo de unidades para aquele lote.

⁹⁴ *Ibidem.* p.262-279.

⁹⁵ *Ibidem.* p.278-279.

Figura 17 - Exemplo de aplicação do QMTUH para zoneamentos diferentes, definidos pela LPUOS-BH



FONTE: do autor.

Outro critério definido pela lei é a Taxa de Permeabilidade (TP) que é a área permeável mínima, correspondente a 20% da área do lote, descoberta, sobre terreno natural e dotada de vegetação. Este parâmetro foi flexibilizado, por pressão dos empresários do setor da construção civil, para permitir uma ocupação maior dos terrenos, sendo possível impermeabilizar até 100% da área do terreno, desde que sejam instaladas caixas de captação de água de chuva, dimensionadas de forma a compensar a área impermeabilizada até atingir os 20% de área permeável mínima, e/ou jardineiras com mais de 20cm de camada de terra em qualquer nível da edificação.⁹⁶ Além disso, a lei n.º 7.166/1996 prevê no artigo 50 que: “§ 8º - A área permeável, livre e vegetada, implantada no afastamento frontal de edificação e inteiramente visível do logradouro público, poderá ser convertida em pagamento do potencial construtivo adicional utilizado no próprio lote [...]”⁹⁷, de forma gratuita, desde que respeitado o limite máximo do CAM para o terreno.

A tabela abaixo (TAB.9) apresenta um resumo dos parâmetros apresentados até o momento para os zoneamentos ZAP e ZA.

Tabela 9 - Resumo dos parâmetros apresentados

ZONEAMENTO	ZAP	ZA
QMTUH	40m²	40m²
CAb	1,5	1,4
CAm	2,0	1,8
TP	20%	20%

⁹⁶ PREFEITURA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE PBH. Manual Técnico Aplicado a Edificações – versão 2. [Online] Belo Horizonte. 2013. Disponível em: <<http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/files.do?evento=download&urlArqPlc=manualdeedificacoes.v2.pdf>>. Acesso em 12 de novembro de 2014. p.306.

⁹⁷ PREFEITURA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE – PBH. Lei Municipal m.º 7.166 de 27 de Agosto de 1996. Estabelece Normas e Condições para Parcelamento, Ocupação e Uso do Solo Urbano no Município. Disponível em: < <https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1996/717/7166/lei-ordinaria-n-7166-1996-estabelece-normas-e-condicoes-para-parcelamento-ocupacao-e-uso-do-solo-urbano-no-municipio?q=7166> >. Acesso em 09 jan 2015.

FONTE: do autor.

O afastamento, outro parâmetro da LPUOS-BH, pode ser definido como a distância entre uma construção e um ponto de referência. São previstos três tipos de afastamentos: o afastamento frontal que consiste na distância entre o alinhamento do terreno (limite entre o terreno e o logradouro público) e a edificação; o afastamento lateral e o afastamento de fundos.

O afastamento frontal é definido em função da classificação viária e do zoneamento, variando entre 3,0m para vias coletoras e locais, ou 4,0m para vias de ligação regionais e arteriais. Caso o lote encontre-se em alguma ADE o afastamento frontal pode variar até o limite de 10,0m.⁹⁸

Os afastamentos laterais e de fundo variam conforme a altura da edificação. A lei estipula que para edificações em terrenos lindeiros a vias coletoras e locais, a altura máxima na divisa é de 5m, não sendo necessário afastamento lateral ou de fundos até essa altura. Entre 5m e 6m de altura adota-se os afastamentos de 1,5m. Entre 6m e 12m de altura este valor aumenta para 2,3m. Acima dos 12m de altura deve-se utilizar a fórmula da “Regra do H”, definida pela fórmula:

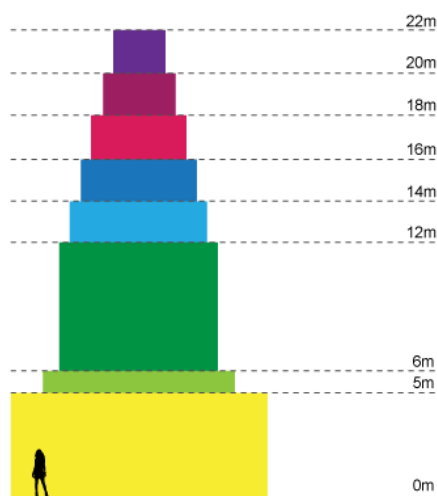
$$A = 2,30 + (H - 12,00) / b,$$

Onde “H” é a “diferença vertical, em metros, entre a laje de cobertura de cada pavimento acima da cota altimétrica do passeio lindeiro ao alinhamento do lote” e “b=8” “para edificações na ZCBH e na ZA quando utilizado o CA de 1,4” ou “b=4” “para edificações na ZPAM, ZPs, ZARs, ZAP, ZCBA, ZCVN, ZE e ZA quando utilizado o CA de 1,8”⁹⁹, ou seja, para os lotes estudados “b=4”. Na figura abaixo (FIG.18) é feita a demonstração gráfica, em vista frontal, da aplicação da “Regra do H” considerando-se “b=4”.

⁹⁸ PREFEITURA MUNICIPAL DE BELO HORIZONTE PBH. Manual Técnico Aplicado a Edificações – versão 2. [Online] Belo Horizonte. 2013. Disponível em: <<http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/files.do?evento=download&urlArqPlc=manualdeedficacoes.v2.pdf>>. Acesso em 12 de novembro de 2014. p.321-322.

⁹⁹ *Ibidem*, p.346.

Figura 18 - Diagrama de elevação da aplicação da Regra do H para os afastamentos laterais, conforme LPUOS-BH



FONTE: do autor.

4.2. OS EDIFÍCIOS ESTUDADOS E A LPUOS-BH

O excesso de determinações da LPUOS-BH conduz à produção de uma cidade cada vez mais segregada e com menos diversidade. A combinação dos parâmetros de zoneamento, potencial construtivo, QMTUH, afastamentos, taxa de permeabilidade etc., com o valor de mercado do terreno, restringe as possibilidades de ocupação de uma região e consequentemente, contribui para o processo de gentrificação urbana, repartindo a cidade em regiões onde se concentram tipos de edificações semelhantes, produzidas para pessoas de faixas de renda e demandas similares.

O surgimento no mercado imobiliário de arquitetos-incorporadores, num primeiro momento parece um alento a homogeneização das edificações e uma afronta à atuação dos incorporadores tradicionais, já que o arquiteto enquanto incorporador prescinde dos limites projetuais geralmente impostos pelo incorporador tradicional. Este arquiteto, usufruindo de um grau superior de liberdade em todo o processo, pode optar por projetar edificações menos convencionais, que se destacam na paisagem e de maior relevância para o campo arquitetônico, aumentando assim seu prestígio junto a seus pares¹⁰⁰.

Porém, o que parece uma relação onde todos — arquitetos, clientes e cidade — saem ganhando, o limite para a produção das edificações continua o mesmo, pois a viabilidade dos empreendimentos segue condicionada a uma taxa média de lucro e em última instância ao valor de troca do empreendimento. Embora os arquitetos-incorporadores atuem dessa maneira por

¹⁰⁰ Em 2012, os finalistas do “7º Prêmio – O Melhor da Arquitetura” na categoria Condomínios Residenciais – até 5 pavimentos ou 3.000m², foram ambos edifícios construídos por arquitetos incorporadores. Ver mais em: <http://abr-casa.com.br/premio/2012/ate-5-pavimentos02.shtml>.

desconhecerem ou ignorarem as relações de poder a que estão submetidos, embora bem intencionados, reproduzem a lógica de produção capitalista do espaço, produzindo edifícios-mercadoria cujo atributo principal continua a ser a liquidez no mercado imobiliário e cuja configuração foi previamente determinada pelos agentes dominantes.

Dentre as estratégias projetuais comuns aos três casos, a pluralidade de tipos de unidades em uma mesma edificação rompe com a ideia tradicional de que edificações residenciais multifamiliares são um empilhamento de apartamentos-tipo. Ainda que essa estratégia pareça comercialmente mais interessante, por atender um público-alvo maior, há, nas três edificações apresentadas, uma variação máxima de aproximadamente 37,7% (TAB. 10) na área coberta dos apartamentos, o que indica que foram concebidos para uma determinada e limitada faixa de renda. Estas iniciativas acabam reproduzindo o caráter segregado do espaço urbano, agrupando pessoas de classes sociais semelhantes e afastando os diferentes.

Tabela 10 - Resumo de dados das edificações

Nome da edificação	Edifício Zíder	Estúdios Capelinha	Edifício Montevideu
Área do lote	400m ²	400m ²	500m ²
Zoneamento	ZAP	ZA	ZA
N.º de unidades	08	10	07
N.º de tipos	03 (duplex, tipo e cobertura)	03 (duplex, triplex, cobertura)	04 (térreo, tipo, tipo com varanda, cobertura)
N.º de un. com área privativa	06 (75%)	10 (100%)	03 (43%)
QMTUH	40m ² /un.	40m ² /un.	40m ² /un
Área coberta da menor unidade	79,5m ²	±70m ²	94,90m ²
Área coberta da maior unidade	127,75m ²	±107m ²	130,13m ²
Variação das áreas	48,25m ² (37,7%)	±37m ² (34,5%)	35,23m ² (27,1%)

Fonte: dados coletados pelo autor.

Contudo, quais são as opções dos arquitetos-incorporadores cujo sucesso como empreendedores depende, em última instância, da produção de edificações capazes de rentabilizar os investidores à uma taxa média de lucro definida pelo mercado? A LPUOS-BH permite, em alguns casos, variações mais extremas entre as áreas dos apartamentos, mas como convencer os investidores a abrirem mão de uma parte de seus lucros em função de um suposto benefício coletivo e urbano?

Essas colocações nos permitem questionar até mesmo os limites da autonomia projetual do arquiteto-incorporador, pois a partir do momento em que este encontra-se sob a restrição dos parâmetros da LPUOS-BH, do aval dos corretores e da aprovação dos investidores, não parece restar muita autonomia além daquela referente à plástica da edificação, ou em outras palavras, à imagem da edificação, que, segundo Stevens (2003), é tão importante quanto a própria edificação¹⁰¹, já que é, de forma geral, o aspecto plástico da edificação que confere prestígio aos arquitetos junto a seus pares e determina sua posição no campo arquitetônico.

Porém, o aspecto plástico de um edifício nem sempre será reflexo de uma boa edificação para aqueles que vão habitar aquele espaço. Neste sentido, é preciso repensar a atuação dos arquitetos com o propósito de produzir edificações que sejam mais interessantes sob a perspectiva do usuário e, para que isso aconteça, o processo de trabalho dos mesmos deverá ser mais aberto, mais negociável e menos determinista.

Para entender melhor essa questão deve-se retomar as diferenças entre valor de troca e valor de uso das coisas úteis. Para Marx (2013), toda coisa útil tem um aspecto qualitativo, denominado valor de uso e relacionado à utilidade da coisa, sendo efetivado durante o uso ou consumo dessa coisa. O segundo aspecto, de natureza quantitativa, é o valor de troca, que consiste na proporção pela qual valores de uso de um tipo são trocados por valores de uso de outro tipo. Contudo, “uma coisa pode ser útil e produto do trabalho humano sem ser mercadoria”¹⁰². Para que um produto se torne mercadoria é necessário que seja transferido a outra pessoa, a quem vai servir como valor de uso.

Na produção de edificações pelos incorporadores, o objetivo é a comercialização, o que confere às habitações o status de mercadoria. Supõe-se que ao alterar o processo de projeto, abrindo-o à participação dos usuários, serão produzidos espaços mais adequados às suas necessidades, aumentando o valor de uso da habitação para o usuário-projetista em questão. Essa alteração no processo de projeto desloca o foco da produção das unidades da comercialização para a utilização das mesmas. Contudo, ainda que a intenção seja aumentar o valor de uso da habitação, nada impede que essa possa ser comercializada.

Nesse processo, a figura do incorporador, principal agente da produção capitalista do espaço e responsável pela “montagem” do empreendimento, fica dispensável e esvaziada de função, já que as edificações produzidas dessa outra maneira, com a participação do usuário desde a etapa de projetos, devem ser balizadas por critérios econômicos diferentes e que não tem nada a ver com

¹⁰¹ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. P.116

¹⁰² MARX, K. O Capital: Crítica da Economia Política, livro I: O processo de produção do capital. São Paulo: Boitempo Editorial, 2013. p.157-164.

lucratividade, abrindo possibilidades para outros tipos de arranjos espaciais determinados pelos usuários-projetistas e não mais por corretores, investidores ou incorporadores.

Nesse arranjo, as questões técnicas e legais continuam sob a responsabilidade do arquiteto, mas o projeto das unidades, compartimentação dos espaços, definição de acabamentos etc. pode ficar a cargo do usuário, cabendo ao arquiteto fornecer condições para que esse possa participar efetivamente do projeto.

Entende-se assim que o arquiteto pode assumir um papel mais político na produção das cidades como um agente crítico e não mais passivo às determinações de investidores, corretores e da própria LPUOS-BH, que certamente ainda será um limite, mas em menor grau do que como acontece nos moldes da produção capitalista do espaço.

5. CRÍTICA AO CAMPO ARQUITETÔNICO

As definições mais usuais de arquitetura, advindas principalmente dos arquitetos modernos são, em sua maioria, subjetivas e poéticas, como por exemplo a definição dada por Le Corbusier: “A arquitetura é o jogo sábio, correto e magnífico dos volumes reunidos sob a luz”¹⁰³, ou ainda a de Louis I. Kahn: “Arquitetura é o fazer cuidadoso do espaço”¹⁰⁴.

Os arquitetos brasileiros não ficam atrás, como Oscar Niemeyer, por exemplo, que afirma que “arquitetura é invenção. E, sob esse prisma de compreensão, é que realizo os meus projetos, sempre em busca da beleza, de soluções expressivas, diferentes, capazes de causar surpresa”¹⁰⁵, e por último, a definição de Lúcio Costa, mais pragmática: “Pode-se então definir arquitetura como construção concebida com a intenção de ordenar e organizar plasticamente o espaço, em função de uma determinada época, de um determinado meio, de uma determinada técnica e de um determinado programa”¹⁰⁶.

Essas definições tem em comum a tentativa de separar a arquitetura de outros tipos de construções e, ainda que implicitamente, alçar o arquiteto a uma posição superior, como o profissional que detém o monopólio para realizar, ou melhor, legitimar um tipo “especial” de construções. Embora nesse trabalho os casos apresentados constituam exemplos dessas construções especiais, ou arquiteturas extraordinárias, compreender a arquitetura como um processo de interação entre múltiplos agentes, o que extrapola a compreensão descontextualizada do objeto arquitetônico, é essencial para avançar a discussão. Sendo assim, podemos eliminar a compreensão da arquitetura enquanto arte ou ciência e estudar a profissão e sua produção analisando o que é produzido, para quem e como os arquitetos trabalham, ou seja, encarar a arquitetura como parte de um universo social.¹⁰⁷

A esse sistema social, Bourdieu (1993) deu o nome de campo, um universo social à parte, com uma lógica de funcionamento independente. O campo é um “verdadeiro universo social onde, de acordo com suas regras particulares, acumula-se uma forma particular de capital e onde as relações de força são exercidas”¹⁰⁸. Essa definição permite uma compreensão dupla do termo, como apontado por Stevens (2003), de campo como um campo-de-batalha, um local onde “os indivíduos competem

¹⁰³ LE CORBUSIER. Por uma arquitetura. São Paulo, Editora Perspectiva, 1977, 2ª ed., p. 13.

¹⁰⁴ “Architecture is the thoughtful making of space”. KAZOVSKY, Alla. Thoughtful Making of Space. Huffington Post, EUA, 22 jun 2011. Disponível em < http://www.huffingtonpost.com/alla-kazovsky/post_2149_b_882146.html>. Acesso em 20 jan 2015.

¹⁰⁵ Joanna Helm. “ArchDaily Brasil Entrevista: Oscar Niemeyer” 15 May 2013. ArchDaily Brasil. Acessado 20 Jan 2015. <<http://www.archdaily.com.br/15179/archdaily-brasil-entrevista-oscar-niemeyer>>

¹⁰⁶ COSTA, Lúcio. Considerações sobre arte contemporânea (1940). In: Lúcio Costa, Registro de uma vivência. São Paulo: Empresa das Artes, 1995. 608p.il.

¹⁰⁷ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. P.43 e p.100

¹⁰⁸ “[...] veritable social universe where, in accordance with its particular laws, there accumulates a particular form of capital and where relations of force of a particular type are exerted.” BOURDIEU, Pierre. The Field of Cultural Production: Essays on Art and Literature, ed. Randal Johnson. New York: Columbia UP, 1993. p.163-164.

pelo controle dos recursos e capitais específicos deste campo”¹⁰⁹ e como campo-de-força, “local no qual forças atuam sobre seus membros e no qual cada membro exerce uma força proporcional à composição e natureza do capital específico que controla naquele campo”¹¹⁰.

O campo arquitetônico, constituído pelo “conjunto de instituições sociais, indivíduos e discursos que se suportam mutuamente”¹¹¹, está inserido no campo da produção cultural, cuja função principal é a legitimação da cultura dominante, ou seja, o campo arquitetônico é “responsável pela produção daquelas partes do meio ambiente construído que as classes dominantes usam para justificar seu domínio da ordem social”¹¹². Contudo, não supõe-se aqui que os agentes, e dentre eles os arquitetos, ajam intencionalmente, de forma calculada e consciente rumo a esse objetivo, mas que encontram-se socialmente predispostos a operar como operam.

Para Frampton (1990) *apud* Jones (2009), o campo arquitetônico é o menos autônomo dos campos de produção cultural, pois é condicionado não apenas por seus métodos técnicos mas também pelas forças produtivas externas ao campo¹¹³. Em Bourdieu (1993), encontramos que o setor do campo de produção cultural mais perfeitamente autônomo seria aquele “onde a única audiência almejada seriam outros produtores” e a economia das práticas seria baseada na “inversão sistemática dos princípios fundamentais de toda economia ordinária: em termos de negócios (ao excluir a busca por lucro e não garantir nenhum tipo de correspondência entre investimentos e ganhos monetários), ou em termos de poder (ao condenar honrarias e reconhecimentos passageiros), ou ainda em termos de autoridade cultural institucionalizada (a ausência de qualquer treinamento acadêmico ou consagração possa ser considerado uma virtude)”¹¹⁴.

Embora a atuação dos arquitetos-incorporadores constitua uma prática mais autônoma, no sentido de que eles passam a comandar a própria produção, essa continua submetida às mesmas regras econômicas e políticas à que os outros arquitetos estão submetidos. Portanto, a autonomia dos arquitetos-incorporadores se restringe, no máximo, à autonomia projetual, que em outras circunstâncias seria balizada pelo incorporador ou por um cliente. Ainda que os projetos aqui estudados tragam algumas inovações arquitetônicas, possibilitadas pela atuação dos arquitetos como incorporadores, essas são decorrência da competência projetual desses arquitetos em específico, não havendo nenhuma garantia que, se um número maior de arquitetos passarem a atuar como incorporadores a qualidade projetual ou construtiva das edificações será expressivamente superior.

¹⁰⁹ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.91.

¹¹⁰ *Ibidem*.

¹¹¹ *Ibidem*, p.90.

¹¹² *Ibidem*, p.104.

¹¹³ JONES, Paul. Putting architecture in its social place: a cultural political economy of architecture. *Urban studies*, v. 46, n. 12, 2009. p.2519.

¹¹⁴ BOURDIEU, Pierre. *The Field of Cultural Production: Essays on Art and Literature*, ed. Randal Johnson. New York: Columbia UP, 1993. p.39.

Contudo, por estarem condicionados às mesmas regras que os incorporadores “convencionais”, a produção dos arquitetos-incorporadores só será viabilizada se essa se mostrar atrativa aos investidores ou financiadores, o que significa dizer, segundo Ribeiro (1997) que “somente serão produzidos aqueles objetos imobiliários que oferecem condições de rentabilidade, ou seja, ao menos a taxa média de lucro”¹¹⁵.

Portanto, ainda que os arquitetos-incorporadores disfrutem de maior liberdade projetual, continuam reproduzindo o modo de produção capitalista do espaço, ou seja, produzindo espaço como mercadoria. Por essa condição, os arquitetos, ao contrário de outros agentes do campo de produção cultural, como os pintores, poetas, escultores etc., são dependentes de financiadores — sejam eles o Estado, bancos, investidores, construtoras etc. — para produzirem seus projetos. Segundo Jones (2009), apesar de haver historicamente uma relação simbiótica entre arquitetura e capital, os arquitetos se distanciam da discussão econômica ao enfatizarem seu papel de artistas engajados na produção de formas esteticamente e socialmente significantes”¹¹⁶, e ao fazerem isso atestam sua cumplicidade na manutenção e reprodução dos discursos dominantes.

5.1. A REGULAÇÃO URBANA E A PRODUÇÃO CAPITALISTA DAS CIDADES

Segundo Lefebvre (2008), as cidades pré-industriais se desenvolveram com base em seu uso e valor de uso, condição que desaparece na cidade industrial. A chegada da indústria nas cidades, além de provocar o crescimento desmesurado dessas, instaura a cultura da troca e do mundo da mercadoria, invertendo a lógica de desenvolvimento vigente até então.

O uso e valor de uso quase desapareceram inteiramente, não persistindo senão como exigência do consumo de mercadorias, desaparecendo quase inteiramente o lado qualitativo do uso. Com tal generalização da troca, o solo tornou-se mercadoria; o espaço, indispensável para a vida cotidiana, se vende e se compra. Tudo o que constituiu a vitalidade da cidade como obra desapareceu frente à generalização do produto.¹¹⁷

A partir do momento que o espaço — ou a terra — torna-se mercadoria, adquire um preço. Porém, como explica Topalov (1979), o preço da terra não é determinado, como nas outras mercadorias, pela lei da oferta e demanda. Cada porção de terra tem características morfológicas e de localização únicas e irreprodutíveis que interessam, em maior ou menor grau, aos desenvolvedores imobiliários que disputam pelo controle daquela fração de terreno. Logo, o que determina o preço da terra é a demanda e não a oferta¹¹⁸.

¹¹⁵ RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUT, UFRJ: FASE, 1997. P.46.

¹¹⁶ JONES, Paul. Putting architecture in its social place: a cultural political economy of architecture. Urban studies, v. 46, n. 12, 2009. p.2523.

¹¹⁷ LEFEBVRE, Henry. Espaço e política. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008. p.62

¹¹⁸ TOPALOV, Christian. La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis. Edicol, 1979. p.118-120.

De forma diferente da agricultura, onde a terra é um elemento da produção, e das indústrias, onde a terra é a simples base onde ocorre a produção, na produção imobiliária cada processo de construção implica a necessidade de um novo terreno, o que faz com que a construção fique

condicionada à existência de terrenos que possuam características de construtibilidade, definidas não só pelas suas condições naturais — fatores geológicos, morfológicos, por exemplo, mas, sobretudo, pela localização no espaço que permita o acesso ao uso do sistema espacial de objetos imobiliários que complementam o valor de uso da moradia¹¹⁹.

A localização dos empreendimentos estudados nesse trabalho corrobora a importância desse fator para o sucesso do negócio. Embora os empreendimentos propostos pelos estudantes não tenham se concentrado em uma região específica, a maioria optou por bairros consolidados, relativamente próximos ao centro de Belo Horizonte e com amplo acesso à equipamentos de interesse como escolas, universidades, supermercados etc. No caso dos arquitetos-incorporadores a situação não é diferente, já que duas edificações localizam-se em regiões privilegiadas na Zona Sul da cidade. O Edifício Zider, único empreendimento que se encontra na região Leste de Belo Horizonte, encontra-se em uma região menos nobre, se comparado aos outros empreendimentos, mas bastante próximo a eixos de articulação viária — Avenida do Contorno e Avenida Cristiano Machado — o que aumenta sua atratividade comercial.

Como dito, na produção imobiliária a localização traz substanciais consequências na formação dos preços das unidades, na medida que “duas moradias, que utilizam a mesma quantidade de trabalho na sua produção, mas localizadas em zonas diferentes, terão preços de mercado diferentes”¹²⁰.

O faturamento global de um empreendimento está relacionado, segundo Ribeiro (1997), a três principais variáveis, sendo elas o valor do imóvel, “estimado pela capacidade do incorporador em avaliar o ‘ponto’, levando em consideração os fatores de macro e microlocalização”, a velocidade de vendas das unidades e o número de moradias que podem ser construídas em um determinado terreno. Essa última variável é determinada pela regulação urbanística, que fixa

regras que estabelecem a relação entre a superfície do terreno e a quantidade de metros quadrados passível de construção. Estas regras impõem um conjunto de limitações ao ato de construção que influenciam o uso econômico dos terrenos: alinhamento, gabarito, altura mínima dos apartamentos, áreas coletivas etc.¹²¹

¹¹⁹ RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUT, UFRJ: FASE, 1997. p87.

¹²⁰ *Ibidem*, p.119.

¹²¹ *Ibidem*, p.121-122.

Sendo as regulações urbanísticas determinadas pelo Estado, percebe-se que existe uma contradição na atuação deste, já que, ao mesmo tempo em que ele deve “assegurar a criação e a reprodução das condições de acumulação”, o Estado deve “no mesmo processo, permanecer exterior e superior a elas”. A solução de mediação entre o âmbito político e econômico, segundo Santos (1982), é o direito¹²², logo, a legislação urbanística passa a ser de fundamental importância para a organização urbana por determinar o que pode ser feito em cada terreno em particular, definindo não só a forma da cidade mas também sua economia, e embora não seja claramente percebido “seu impacto econômico na distribuição de oportunidades imobiliárias”.¹²³

Segundo Rolnik (1999) a legislação urbana “funciona como uma espécie de molde da cidade ideal ou desejável”¹²⁴, portanto a cidade já se encontra, de alguma forma, predefinida e pré-desenhada pela legislação urbana. As edificações produzidas para o mercado formal tendem a ser homogeneizadas por serem, em última análise, nada mais que o *output* da aplicação da lei em uma determinada região.

5.2.O PAPEL DOS ARQUITETOS NA REPRODUÇÃO DO MODO DE PRODUÇÃO CAPITALISTA DO ESPAÇO

Como já foi dito, a prática dos arquitetos é fundamental na manutenção do *status quo* e na reprodução dos discursos dominantes por meio da produção dos símbolos que os dominantes “empregam para preservar seu lugar no topo da ordem social”¹²⁵. Contudo, é importante enfatizar que o *modus operandi* dos arquitetos é um produto histórico, socialmente construído e adquirido por meio das experiências práticas, compreendendo aquilo que Bourdieu (1983) definiu como *habitus*:

um sistema de disposições duráveis e transponíveis que, integrando todas as experiências passadas, funciona a cada momento como uma *matriz de percepções, de apreciações e de ações* — e torna possível a realização de tarefas infinitamente diferenciadas, graças às transferências analógicas de esquemas, que permitem resolver os problemas da mesma forma, e às correções incessantes dos resultados obtidos, dialeticamente produzidas por esses resultados.¹²⁶

A partir do conceito de *habitus* pode-se apreender, conforme Setton (2002), “uma certa homogeneidade nas disposições, nos gostos e preferências de grupos e/ou indivíduos produtos de uma mesma trajetória social”¹²⁷. Além disso, há uma relação de interdependência entre o conceito de

¹²²SANTOS, Boaventura S. O Estado, o Direito e a Questão Urbana. 1982. Disponível em <http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/pdfs/Estado_Direito_e_a_Questao_Urbana_RCCS9.PDF>. Acesso em 27 jan 2015. p.19-21.

¹²³VAZ, J.C. Dicas-ideias para a ação municipal, Legislação de uso e ocupação do solo. Desenvolvimento Urbano, São Paulo, n.77, 1996. Boletim.

¹²⁴ROLNIK, Raquel. Para além da Lei: legislação urbanística e cidadania (São Paulo 1886-1936). Direito Urbanístico. Belo Horizonte: Del Rey, p. 170, 1998.

¹²⁵STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.105.

¹²⁶BOURDIEU, P. Sociologia (Org. Renato Ortiz). São Paulo: Editora Ática, 1983. p.83.

¹²⁷SETTON, Maria da Graça Jacintho. The theory of habitus in Pierre Bourdieu: a contemporary reading. Revista Brasileira de Educação, n.

habitus e campo, de forma que “as ações, comportamentos, escolhas ou aspirações individuais não derivam de cálculos ou planejamentos, são antes produtos da relação entre um *habitus* e as pressões e estímulos de uma conjuntura”¹²⁸. Segundo Dovey (2009), o *habitus* não pode ser apreendido cognitivamente, mas internalizado e incorporado através das práticas sociais¹²⁹.

A formação do *habitus* arquitetônico coincide com a formação do próprio arquiteto, já que dizer “que alguém é um arquiteto não é dizer apenas que possui um certo tipo de diploma ou que pode projetar edifícios, é dizer que possui um determinado conjunto de atitudes, gostos e disposições”¹³⁰. Há que se perceber que não existe um único *habitus* arquitetônico, mas que esse é singular e atrelado às origens sociais do próprio indivíduo e que, juntamente com diferentes formas de capital, determina a posição desse no campo arquitetônico.

O *habitus* constitui o que Banham (1999) chamou de *modo architectorum*, uma caixa-preta, de conteúdo obscuro mas *output* reconhecível. Esse *modo* nada mais é do que uma das incontáveis maneiras de se projetar mas que destaca-se das outras por desfrutar de prestígio social, não pelo que é produzido, mas em função de como se dá essa produção. Segundo o autor essa distinção baseia-se, em primeiro lugar, na disposição dos arquitetos em assumir a responsabilidade, de certa maneira holística, sobre o que é construído (dos aspectos ligados a funcionalidade, beleza, eficiência, materiais etc.); em segundo lugar pela aplicação de um sistema “secreto” de valores que são por assim dizer, um sintoma da assimilação do *habitus* arquitetônico¹³¹.

A transmissão e assimilação desse *habitus* arquitetônico se dá, especialmente, em dois lugares distintos e complementares: a escola e o escritório. A primeira, cuja função, segundo Bourdieu (2007), é a da conservação social e da proteção dos privilégios¹³², além de introduzir uma forma de *habitus*, oferece uma forma de capital cultural genérico, uma disposição “refinada”¹³³ e, ao tratar estudantes de *background* cultural e social diferentes como iguais, acaba por privilegiar os que já são privilegiados, de forma que, esses parecem “naturalmente” mais propensos à se tornarem arquitetos por absorverem com maior facilidade os signos de distinção e refinamento: “pronúncia, modos, conduta, postura, roupas, atitudes, gostos, temperamento”¹³⁴, não sendo possível adquirir refinamento pela dedicação aos estudos, mas pela vivência direta e convívio com outras pessoas refinadas.

20, 2002. p.64.

¹²⁸ *Ibidem*.

¹²⁹ DOVEY, Kim. *Becoming Places: Urbanism/architecture/identity/power*. Routledge, 2009.p.32.

¹³⁰ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.97.

¹³¹ BANHAM, Reyner. A black box: the secret profession of architecture. In: Mary Banham, Paul Barker, Sutherland Lyall, Cedric Price. *A Critic Writes: Essays by Reyner Banham*. Berkeley: University of California Press, 1999. p.292-299.

¹³² BOURDIEU, Pierre. *Escritos de educação*. Petrópolis: Editora Vozes, 2007.p.53.

¹³³ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.215.

¹³⁴ *Ibidem*, p.224.

De acordo com o último Censo dos Arquitetos e Urbanistas do Brasil realizado em 2012 pelo Conselho de Arquitetura e Urbanismo (CAU), 75,18% dos escritórios de arquitetura são compostos por até cinco funcionários¹³⁵, mostrando que, devido à escala dos escritórios, pode haver uma relação mais próxima entre o arquiteto e seus funcionários — que em grande parte das vezes ainda serão estudantes — similar ao antigo sistema de pupilagem.

As disciplinas de projeto — incluindo aqui a ministrada por mim — seguem a mesma estrutura desde o século XIX¹³⁶, com um professor e pequenos grupos de alunos, e geralmente simulam as atividades desempenhadas em um escritório, propondo uma demanda, estipulando prazos, limites, regras etc. A complementaridade entre escola e escritório ganha nitidez quando os arquitetos que também são professores de projeto, ocupando um espaço social simbólico, selecionam dentre seus alunos aqueles cujo *habitus* mais se aproximam com o do professor para serem seus estagiários.

A relação dos alunos com as disciplinas de projeto tende a se alterar ao longo do curso. Aqueles alunos que já iniciaram seus estágios acadêmicos e aprenderam o *modus operandi* dos escritórios onde trabalharam, geralmente voltam as disciplinas de projeto reproduzindo o que incorporaram da prática dos escritórios por onde passaram, criticando, por exemplo, os projetos mais experimentais por se distanciarem das demandas cotidianas de um escritório ou ainda, os professores acadêmicos por não atuarem no mercado. Nos depoimentos dos alunos (Apêndice K) surgiram por vezes traços desses comportamentos, elogiando o fato da disciplina “O Arquiteto como Empreendedor” ter um viés mais prático e atento à viabilidade dos projetos, e criticando as disciplinas de projeto que não se preocupam com esses aspectos.

A afinidade entre escritório, escola e a produção capitalista do espaço reside justamente na reprodução acrítica do modo de trabalhar dos escritórios pelos graduandos. Sem consciência das implicações da atuação dos arquitetos tal como ela se dá convencionalmente, geração após geração os estudantes apoiam-se nas mesmas práticas e nas mesmas ferramentas de seus “mestres” dependendo excessivamente de duas principais ferramentas: o programa de necessidades e o desenho arquitetônico. Embora ambas as ferramentas tenham sofrido alterações significativas ao longo do tempo, elas constituem o cerne da prática arquitetônica e estão ligadas diretamente à figura do arquiteto tal qual conhecemos.

A produção capitalista do espaço pelos agentes do mercado imobiliário depende, da mesma forma que os arquitetos (e os arquitetos incorporadores), de ambas as ferramentas para o

¹³⁵ CAU/BR. Censo dos Arquitetos e Urbanistas do Brasil. 2012. Disponível para consulta em: <<http://www.caubr.org.br/censo/>>. Acesso em 28 jan 2015.

¹³⁶ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.233

desenvolvimento dos estudos de viabilidade econômica, que determinarão a lucratividade de um empreendimento. Percebe-se que existe uma relação harmoniosa entre as ferramentas, a produção capitalista do espaço e o modo de atuação dos arquitetos. Nesse sentido, com o objetivo de explicitar ainda mais essa relação, no próximo capítulo será feito um ensaio mais aprofundado sobre as ferramentas dos arquitetos e sua transformação ao longo dos anos.

6. O ARQUITETO E SUAS FERRAMENTAS

Como já dito anteriormente, o conceito de campo carrega o duplo significado de campo-de-batalha e campo-de-forças, havendo, estruturalmente, um conjunto de tensões internas inerentes à existência do campo. O campo da produção cultural, onde localizam-se os arquitetos, é, segundo Stevens (2003), particularmente tensionado por ser um local de dupla hierarquia, no sentido de que “seus membros fazem parte da classe dominante, possuindo quantidades significativas de capital cultural, mas são também a fração subordinada daquela classe, não tendo as imensas quantidades de capital econômico que possui a fração dominante”¹³⁷.

Ao mesmo tempo em que a produção cultural é essencial para os dominantes, pois permite que esses exerçam sua dominação sem maiores dificuldades, o valor da cultura deve ser constantemente ajustado para não ameaçar a primazia do capital econômico. Portanto, a fração dominante da classe dominante deve atentar-se aos esforços dos membros do campo da produção cultural para supervalorizar os bens simbólicos e tentar encontrar “um meio-termo entre a supervalorização e a subvalorização dos produtos do campo da cultura”¹³⁸.

Essa tensão entre capital cultural e capital econômico determina a própria estrutura do campo da produção cultural, havendo uma espécie de cisão entre aqueles que produzem bens simbólicos para o consumo de massa e aqueles que produzem apenas para a cultura dominante. Enquanto no primeiro caso, para o Campo da Produção de Massa (CPM), o sucesso de seus membros é medido primordialmente pelo êxito econômico, no segundo caso, no Campo da Produção Restrita (CPR), está mais atrelado ao sucesso intelectual e estético, embora o êxito econômico continue sendo indispensável.

No campo arquitetônico, a diferença entre CPM e CPR se explicita ao pensarmos nossas cidades e suas edificações, ou mais especificamente, as habitações produzidas em massa e as habitações assinadas por arquitetos. No caso das habitações produzidas em larga escala, como as construídas pelo Programa Minha Casa Minha Vida, por exemplo, quase nunca sabe-se quem são os arquitetos que desenvolveram os projetos. Já nas edificações produzidas para um outro tipo de público, geralmente mais rico, a assinatura de um arquiteto renomado em um determinado projeto, muitas vezes torna-se argumento para venda e valorização dos imóveis, como é o caso dos edifícios residenciais produzidos pela já mencionada incorporadora paulista Idea!Zarvos, que são mais vendidos

¹³⁷ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.98.

¹³⁸ *Ibidem*, p.98.

por preços mais caros que seus concorrentes em função de sua arquitetura diferenciada¹³⁹. Stevens (2003) apresenta uma lista com as diferenças essenciais entre os dois subcampos:

- Mercado de massa, produção em larga escala *versus* objetos únicos.
- Projetistas anônimos *versus* arquitetos de renome.
- Clientes com recursos médios *versus* clientes ricos.
- Critérios econômicos e funcionais *versus* critérios estéticos e simbólicos.
- Produção para satisfazer demandas econômicas de consumidores externos ao campo *versus* produção estética para satisfazer demandas simbólicas de consumidores no interior do campo.
- Funções sociais explícitas *versus* objetificação não-social.¹⁴⁰

Com relação aos casos estudados aqui, tanto estudantes quanto arquitetos-incorporadores estão mais próximos ao CPR, já que em praticamente todos os empreendimentos, além da preocupação econômica, existiram preocupações estéticas muito fortes, na intenção de criar edifícios que se destacassem dos demais por sua “arquitetura diferenciada”.

Uma das funções de qualquer campo é definir quem são seus membros, nem que isso signifique deslegitimar outras práticas que não sejam condizentes com aquela dominante. É o que tem acontecido, segundo Stevens (2003), com os arquitetos que atuam no CPM, ocupando-se da produção de habitações de massa, estações de transporte, shopping centers etc. Frequentemente estes arquitetos são rotulados pelos membros do CPR de: empreendedores imobiliários, desenhistas, projetistas etc. evitando-se sempre que possível o título de arquitetos. Esse desprezo pelo CPM se dá em função de sua associação a critérios de êxito econômico, o que por sua vez supostamente compromete a integridade artística de seus membros. Como se o campo arquitetônico acreditasse que a produção do CPR fosse mais legítima por não estar condicionada a critérios econômicos, o que não se sustenta, já que os empreendedores imobiliários quando interessam-se pela arquitetura, seja na construção de um edifício de apartamentos ou um museu, geralmente o fazem por razões econômicas¹⁴¹. Nesse sentido, Stevens (2003) diz que justamente por acreditarem que seus projetos ocorrem em um universo estético, indiferentes aos jogos que se realizam no campo do poder, “os arquitetos produzem mais eficazmente os símbolos que os dominantes empregam para preservar seu lugar no topo da ordem social”¹⁴².

Enquanto o campo tende a reconhecer como arquitetura apenas os espaços extraordinários, os arquitetos, em sua grande maioria, ocupam-se da produção dos espaços ordinários¹⁴³. Então se a

¹³⁹ SANCHES, Mariana. Soho Paulistano: prédios modernos e arrojados dão uma nova cara à Vila Madalena. O Globo, São Paulo, set. 2015. Disponível em <<http://oglobo.globo.com/ela/decoracao/soho-paulistano-predios-modernos-arrojados-dao-uma-nova-cara-vila-madalena-17581098>>. Acesso em 24 out 2015.

¹⁴⁰ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.101.

¹⁴¹ *Ibidem*, p.102-105.

¹⁴² *Ibidem*, p.105.

¹⁴³ O último Censo Profissional realizado pelo CAU-BR em 2012, na seção “Mercado de atuação do arquiteto e urbanista. Outros Nichos” mostra que grande parte dos arquitetos atua no setor comercial, industrial e de interiores, portanto, setores, em geral, sem

maioria dos arquitetos trabalha em edificações e espaços "ordinários", por que seguem atuando rigorosamente como se estivessem a produzir espaços extraordinários?

Segundo Kapp (2005), o “projeto é considerado um instrumento pertinente a objetos excepcionais, extraordinários, mas não a ambientes e construções comuns ou, nesse sentido, *ordinários*”¹⁴⁴. Sendo assim, quando os arquitetos passam a se interessar pelos espaços ordinários? Ainda segundo essa autora, os arquitetos vão se preocupar com a produção do espaço comum apenas no século XIX com a consolidação da cidade industrial, da expansão da economia capitalista e da divisão social do trabalho¹⁴⁵. Ao longo desse século, a condição de especialista conferiu ao arquiteto a autoridade para arbitrar sobre a configuração do espaço urbano, tendo como justificativa a garantia de padrões de eficiência e salubridade. Se por um lado os arquitetos ganharam prestígio por serem especialistas, por outro lado a produção informal foi marginalizada, perdendo sua relevância, já que "ao contrário da produção realizada diretamente pelo capital ou por mediação do Estado, ela [a produção informal] não tem a proteção do aparato jurídico nem se favorece de subsídios e arranjos institucionais"¹⁴⁶, embora continue existindo ainda hoje e em grande quantidade.

As moradias produzidas pelos arquitetos ganham relevância após a primeira grande crise do capitalismo industrial com a Guerra de 1914-1918 e com a Revolução Russa. O arquiteto Le Corbusier, ícone do movimento moderno, publica em 1920 o texto “*Por uma arquitetura: princípios orientadores*” onde, em linguagem quase religiosa, exalta, dentre outras coisas, a diferenciação entre a "estética do engenheiro" e a estética da arquitetura, como também a necessidade da linguagem técnica, justificando o interesse dos arquitetos na produção de moradias:

O Arquiteto, ao arranjar as formas, realiza uma ordem que é pura criação de seu espírito; pelas formas ele afeta nossos sentidos de forma aguda e provoca emoções plásticas; pelas relações criadas por ele, cria ecos profundos em nós, dando-nos a medida de uma ordem que percebemos estar de acordo com nosso mundo [...]

A Planta é a geradora.

Sem a planta falta ordem e obstinação [...]

A vida moderna demanda, e está aguardando, por um novo tipo de planta, tanto para a casa como para a cidade [...]

O problema da casa é o problema de uma época [...]

A produção em massa é baseada na análise e na experimentação[...]

Nós devemos criar o espírito da produção em massa.

O espírito da construção de casas produzidas em massa.

O espírito de viver em casas produzidas em massa.

O espírito da concepção de casas produzidas em massa.

Se nós eliminarmos de nossos corações e mentes todos os conceitos mortos no que

representatividade considerável para o campo.

¹⁴⁴ KAPP, Silke. Moradia e Contradições do Projeto Moderno. Interpretar arquitetura, Belo Horizonte, v. 6, n. 8, 2005. p.1

¹⁴⁵ *Ibidem*.

¹⁴⁶ *Ibidem*.

diz respeito à casa, e olharmos para a questão sob um ponto de vista crítico e objetivo, nós devemos chegar à “Casa-Máquina”, a casa da produção de massa [...]”¹⁴⁷

A partir de então, os arquitetos adotam novos procedimentos no lugar do processo tradicional de construção e “a fabricação seriada, interação com a indústria, equipamentos, condições de conforto ou articulações funcionais ganham um peso inédito, enquanto aspectos como repertório simbólico, ornamentação trabalho artesanal e decisões de canteiro perdem a importância”. Porém, a “nova” prática arquitetônica “mantém intacta uma série de concepções tradicionais de projeto, cunhadas historicamente pela produção do espaço extraordinário”¹⁴⁸.

Conforme apresentado por Kapp (2005), uma primeira contradição dessa proposição seria a noção de obra ou obra de arquitetura, herdada do cânone da história da arte. A obra entendida como “objeto completo, acabado, fechado sobre si mesmo e consistente em sua própria lógica” significa o congelamento do próprio objeto. Essa concepção parece fazer algum sentido, ainda que frágil, ao se tratar de espaços extraordinários, onde a ideologia dominante é “traduzida” em uma edificação na tentativa de comunicar (e conservar) seus valores. Embora tenham havido exceções, a generalização na concepção de “obras de arquitetura” tem como problema o fato de que os espaços comuns se diferem dos monumentos tanto simbolicamente quanto temporalmente, já que estes não representam o poder e não necessitam ser perenes como os monumentos. Quanto à produção das moradias, ser “obra de arquitetura” era fixar um modo de viver determinado pelos espaços e suas articulações previstas no projeto. Embora alguns arquitetos tenham adotado dispositivos de flexibilização dos espaços, as flexibilizações também eram predeterminadas, ou seja, os espaços podiam ser alterados desde que para uma das configurações previstas pelos projetistas¹⁴⁹.

A segunda contradição mantida é a noção de autoria, intimamente ligada ao conceito de obra, significando que existe um “sujeito singular, [que] cria o objeto com originalidade e sabe, melhor do que qualquer outra pessoa, o que convém ou não àquele objeto”.¹⁵⁰ A ideologia da autoria está tão intimamente ligada ao campo da arquitetura que é protegida juridicamente, sendo que as “alterações em trabalho de autoria de arquiteto e urbanista, tanto em projeto como em obra dele resultante,

¹⁴⁷ “The Architect, by his arrangement of forms, realizes an order which is a pure creation of his spirit; by forms and shapes he affects our senses to an acute degree and provoke plastic emotions; by the relationships which he creates he wakes profound echoes in us, he gives us the measure of an order which we feel to be in accordance that of our world [...] The Plan is the generator. Without a plan you lack of order and wilfulness. [...] Modern life demands, and is waiting for, a new kind of plan, both for the house and for the city. [...] The problem of the house is a problem of the epoch. [...] Mass-production is based on analysis and experiment.[...] We must create the mass-production spirit. The spirit of constructing mass-production houses. The spirit of living in mass-production houses. The spirit of conceiving mass-production houses. If we eliminate from our hearts and minds all dead concepts in regard to the house, and look at the question from a critical and objective point of view, we shall arrive at the ‘House-Machine’, the mass-production house [...]” CORBUSIER, Le. Towards a new architecture: guiding principles. In: _____. Programs and Manifestoes on 20th-century Architecture. MIT Press, 1970. p.59-62.

¹⁴⁸ KAPP, Silke. Moradia e Contradições do Projeto Moderno. Interpretar arquitetura, Belo Horizonte, v. 6, n. 8, 2005. p.2.

¹⁴⁹ *Ibidem*, p.2-3.

¹⁵⁰ *Ibidem*, p.3

somente poderão ser feitas mediante consentimento por escrito da pessoa natural titular dos direitos autorais"¹⁵¹.

A consequência da autoria nos espaços comuns e domésticos nos leva a terceira contradição: a figuração dos usuários/habitantes enquanto personagens, a mercê das representações e narrativas criadas pelo autor. O capricho dos arquitetos em programar o cotidiano de seus personagens e enquadrá-los em sua narrativa chega ao ponto de Henry Van de Velde, arquiteto belga do início do século XX - projetar não apenas os ambientes, mas o vestuário de seus "personagens" (FIG. 19). O arquiteto, que deve pensar em tudo, tiraniza o usuário em função de seus desejos, limitando as possibilidades de apropriação e modificação dos espaços. O irônico texto escrito por Adolf Loos em 1890 intitulado "Sobre um pobre homem rico"¹⁵² ilustra esta situação com a história de um rico burguês que ao contratar um arquiteto para fazer o projeto de sua casa, se vê obrigado a desfazer de tudo que possuía para dar lugar ao bom gosto do arquiteto, que desenha e prevê tudo, até seus sapatos. Ainda sobre o problema do excesso de controle sobre o modo de vida dos usuários pelo arquiteto, Kapp (2005) aponta que na produção em massa de moradias, o usuário "deixa de ser um indivíduo real e se torna um modelo genérico, cujo perfil é definido pela renda e cujos hábitos e ações são imaginados pelo arquiteto"¹⁵³, colocando o usuário enquanto objeto do projeto e não seu sujeito.

¹⁵¹ BRASIL. Lei nº 12.378, de 31 de Dezembro de 2010. Regulamenta o exercício da Arquitetura e Urbanismo; cria o Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil - CAU/BR e os Conselhos de Arquitetura e Urbanismo dos Estados e do Distrito Federal - CAUs; e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 31 de Dezembro de 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/L12378.htm>. Acesso em 29 de Julho de 2014.

¹⁵² LOOS, Adolf. Von einem armen reichen Mann. In: OPEL, Adolf (Org.). Adolf Loos. Die Schriften 1897- 1900. Eine Dokumentation. Viena: Va Bene, 2004. p.301-306. A tradução para português desse texto encontra-se disponível em: <http://www.mom.arq.ufmg.br/mom/arq_interface/2a_aula/loos_pobre_homem_rico.pdf>.

¹⁵³ KAPP, Silke. Moradia e Contradições do Projeto Moderno. Interpretar arquitetura, Belo Horizonte, v. 6, n. 8, 2005. p.6.

Figura 19 - Reception Dress, desenhado por Henry van de Velde para uma de suas clientes



FONTE: < <http://www.deltacollege.edu/emp/jbarrows/Velde1.jpg>>. Acesso em 09 fev. 2015.

Segundo Stevens (2003), a prática de qualquer profissão baseia-se em três tarefas: diagnóstico, inferência e tratamento.

O diagnóstico atribui propriedades subjetivas a um problema, que são então relacionadas com várias dimensões conceituais no discurso profissional [...], reinterpreta um problema em termos de seu discurso, aceitando e rejeitando informações. [...] O tratamento está organizado em torno de um sistema tipológico que classifica em conjunto problemas passíveis de serem tratados com remédios semelhantes.¹⁵⁴

As contradições aqui apresentadas estão em nível anterior ao do diagnóstico, consistindo na moldura pela qual os arquitetos tendem a enxergar sua própria atuação, ou ainda, uma forma simplificada de uma *Weltanschauung* arquitetônica, ou seja, “numa construção intelectual que possibilita uma solução unificada para todos os problemas de nossa existência em virtude de uma hipótese abrangente, na qual, nenhuma questão é deixada aberta e tudo o que nos interessa encontra um lugar”¹⁵⁵. Esse conceito nos ajuda a entender as razões pelas quais os arquitetos respondem à diferentes demandas com o mesmo “tratamento”. Esteja o arquiteto projetando um shopping center, um centro administrativo ou uma casa de campo, o trabalho do arquiteto faz uso das mesmas

¹⁵⁴ STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003. p.43-44.

¹⁵⁵ “[...] an intellectual construction which gives a unified solution of all the problems of our existence in virtue of a comprehensive hypothesis, a construction, therefore, in which no question is left open and in which everything in which we are interested finds a place.” FREUD, S. Lecture XXXV – A Philosophy of Life. New Introductory Lectures on Psycho-analysis. Londres: Hogarth Press, 1933. Disponível em <<https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/at/freud.htm>>. Acesso em 09 fev 2015.

ferramentas e cumpre, essencialmente, as mesmas etapas, independentemente da escala, da complexidade e das singularidades de cada demanda.

Este tratamento, que denominei como pacote convencional dos arquitetos (PCA), é composto pelas etapas e ferramentas utilizadas indiscriminadamente pelos arquitetos no atendimento das demandas projetuais.

6.1. O PACOTE CONVENCIONAL DOS ARQUITETOS

No Brasil, as etapas que constituem o projeto arquitetônico são definidas pela norma “NBR 13.532/1995 - Elaboração de projetos de edificações – Arquitetura”. No item 1.2 temos que

esta Norma é aplicável a todas as classes (ou categorias) tipológicas funcionais das edificações (ou de quaisquer ambientes construídos ou artificiais). Exemplos: habitacional, educacional, cultural, religiosa, comercial, industrial, administrativa, esportiva, de saúde, de lazer, de comunicação, de transporte, de abastecimento e de segurança¹⁵⁶.

Segundo a norma complementar “NBR 13.531/1995 - Elaboração de projetos de edificações - Atividades técnicas”, as etapas que compõem o projeto de edificações são as descritas a seguir, na ordem em que acontecem, aumentando progressivamente de complexidade.

Levantamento: etapa destinada à coleta das informações de referência que representem as condições preexistentes, de interesse para instruir a elaboração do projeto [...]

Programa de necessidades: etapa destinada à determinação das exigências de caráter prescritivo ou de desempenho (necessidades e expectativas dos usuários) a serem satisfeitas pela edificação a ser concebida) [...]

Estudo de viabilidade: etapa destinada à elaboração de análise e avaliações para a seleção e recomendação de alternativas para a concepção da edificação e de seus elementos, instalações e componentes [...]

Estudo preliminar: Etapa destinada à concepção e à representação do conjunto de informações técnicas iniciais e aproximadas, necessários à compreensão da configuração da edificação, podendo incluir soluções alternativas. [...]

Anteprojeto: Etapa destinada à concepção e à representação das informações técnicas provisórias de detalhamento da edificação e de seus elementos, instalações e componentes, necessárias ao inter-relacionamento das atividades técnicas de projeto e suficientes à elaboração de estimativas aproximadas de custos e de prazos dos serviços de obra implicados.

Projeto legal: etapa destinada à representação das informações técnicas necessárias à análise e aprovação, pelas autoridades competentes, da concepção da edificação e de seus elementos e instalações, com base nas exigências legais (municipal, estadual,

¹⁵⁶ ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 13532: Elaboração de projetos de edificações: arquitetura. Rio de Janeiro: ABNT, 1995b.

federal) e à obtenção do alvará ou das licenças e demais documentos indispensáveis para as atividades de construção. [...]

Projeto básico (opcional): etapa opcional destinadas à concepção e à representação das informações técnicas da edificação e de seus elementos, instalações e componentes, ainda não completas ou definitivas, mas consideradas compatíveis com os projetos básicos das atividades técnicas necessárias e suficientes à licitação (contratação) dos serviços de obra correspondentes. [...]

Projeto para execução: etapa destinada à concepção e à representação final das informações técnicas da edificação e de seus elementos, instalações e componentes, definitivas, necessárias e suficientes à licitação (contratação) e à execução dos serviços de obra correspondentes.¹⁵⁷

Apesar desta norma, em seu item 3.3.2, afirmar que os profissionais podem suprimir ou acrescentar etapas de acordo com as características e/ou complexidade da edificação, a única etapa que por vezes é excluída é a etapa de Projeto Legal, quando não é obrigatória a aprovação do projeto da edificação em órgãos públicos. As três primeiras etapas, levantamento, programa de necessidades e estudo de viabilidade, na prática não são apartadas, sendo usualmente consideradas como uma única etapa.

A figura abaixo (FIG. 20) mostra as etapas de projeto arquitetônico como ocorrem na prática e os produtos que são gerados ao final de cada etapa. Percebe-se que, com exceção do programa de necessidades, os produtos usualmente gerados pelos arquitetos são desenhos técnicos, o que justifica nossa análise tanto do programa de necessidades quanto do desenho. Para os casos estudados nesse trabalho, percebeu-se que as etapas projetuais não são tão rigidamente separadas umas das outras, como geralmente ocorre com os arquitetos prestadores de serviço. Em função da crescente complexidade das etapas, esses arquitetos geralmente condicionam o início de uma etapa à aprovação da etapa anterior pelo cliente. Como nos casos estudados não existiram clientes para aprovar as etapas, o processo foi ligeiramente diferente.

Por se tratar de uma disciplina com um tempo bastante limitado, no caso dos estudantes chegava-se somente no nível de desenvolvimento da etapa de anteprojeto, com a produção do caderno comercial do empreendimento. Contudo, as etapas de estudo preliminar e anteprojeto fundiram-se em uma única etapa de desenvolvimento projetual.

¹⁵⁷ ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 13531: Elaboração de projetos de edificações: atividades técnicas. Rio de Janeiro: ABNT, 1995. p.

Figura 20 - Etapas do projeto arquitetônico e produtos gerados

Etapas	Produtos obrigatórios	Produtos opcionais
Levantamento	Prog. de necessidades	Estudo de viabilidade
Estudo preliminar	Desenhos técnicos	Maquetes, perspectivas, memorial descritivo
Anteprojeto	Desenhos técnicos Memorial descritivo	-
Projeto legal	Desenhos exigidos pela legislação	-
Projeto básico	Desenhos técnicos Memorial descritivo	Maquetes, perspectivas, memorial descritivo
Projeto executivo	Desenhos técnicos Memorial descritivo	Maquetes, perspectivas, memorial descritivo

FONTE: do autor.

No caso dos arquitetos, o percurso projetual foi um pouco mais linear mas com a supressão de algumas etapas. O programa de necessidades apareceu de maneira mais formal no Edifício Zider e no Edifício Montevideu, onde passaram pela validação de corretores da região. Assim como no caso dos estudantes, as etapas de estudo preliminar e anteprojetos não foram apartadas. Na sequência passou-se ao desenvolvimento do projeto básico/legal e então ao projeto executivo.

Porém, ao tratarmos dos casos estudados, uma etapa crucial no desenvolvimento dos projetos não é sequer mencionada pela NBR 13.531/1995. Como geralmente os arquitetos não estão envolvidos com a concepção dos empreendimentos, a etapa de estudo de viabilidade econômica não faz parte do trabalho do arquiteto. Nos casos estudados, os resultados dessa etapa — que ocorria geralmente após o desenvolvimento do estudo preliminar ou anteprojeto — determinaram se o empreendimento seria ou não ser desenvolvido em função de sua lucratividade estimada.

Nos próximos itens serão apresentados alguns tratados de arquitetura que se referem aos princípios do que viriam a ser o programa de necessidades e o desenho arquitetônico. Contudo não pretende-se aqui revisar todos os inúmeros tratados de arquitetura escritos até hoje, mas compilar e comentar alguns apontamentos no sentido de tentar compreender o desenvolvimento dessas ferramentas até o formato como são conhecidas atualmente.

6.2. O PROGRAMA DE NECESSIDADES

O mais antigo tratado de arquitetura do qual se tem conhecimento é o “*De Architectura Libri Decem*”, escrito pelo arquiteto romano Marcus Vitruvius Pollio durante o século I a.C. Organizado em dez livros, traz assuntos que variam desde a formação do arquiteto, passando pelas fundações, materiais de construções até apontamentos sobre máquinas de guerra. Neste tratado são definidos alguns princípios considerados fundamentais para a arquitetura à época:

[...] Vitruvio expõe as seis partes da arquitetura *ordinatio*, *dispositio*, *eurythmia*, *symmetria*, *decor* e *distributio*. Os termos *ordinatio* e *dispositio* estão bastante ligados quanto aos seus significados. Vitruvius define o primeiro como a adequação dos elementos da obra à justa medida, tendo como finalidade obter proporções e simetria. *Dispositio* entende-se como obtenção de uma obra elegante considerando a qualidade, o que, atualmente, é interpretado como correta colocação das partes tendo em conta às dimensões reais da obra a ser edificada. *Symmetria* entende-se como harmonia entre as diversas partes de uma obra, calculada através de uma unidade eleita como módulo, abrangendo a forma total do edifício. Muito próximo ao significado do termo anterior, *eurythmia*, de acordo com D’Agostino, “exacerba a distância que as especificações quantitativas ou abstratas da ordem harmônica podem guardar da consecução da beleza, sempre a se consumir no domínio qualitativo do visível”. O *decor* compreende a utilização das regras rígidas, ou seja a escolha adequada das colunas, da ornamentação, dos locais salubres e convenientes e da orientação solar. *Distributio*, por fim, seria a conveniente distribuição do terreno e dos recursos, sendo de responsabilidade do arquiteto administrar as despesas e os gastos da obra.¹⁵⁸

A partir do terceiro capítulo do sexto livro, intitulado “Proporções dos principais cômodos”, Vitruvius discorre a respeito dos estilos das casas e das dimensões dos aposentos a partir de suas proporções. A distribuição espacial dos cômodos acontecia em função da insolação, como por exemplo, os banheiros deveriam ser orientados a sudoeste para que ao fim da tarde estejam mais quentes e confortáveis, enquanto a sala de jantar deveria se orientar a leste para uma temperatura agradável no seu período de uso. No quinto capítulo, o autor afirma que os aposentos das residências deveriam atender as demandas de seu proprietário, sendo diferentes a casa de um fazendeiro e a de um comerciante. Ainda que não defina um programa de necessidades para articular o projeto do edifício, Vitruvius já anunciava algumas orientações básicas sobre os cômodos das residências a partir de suas proporções e orientação geográfica, além de reconhecer que as residências deveriam atender as demandas dos moradores, diferenciando-se na mesma medida em que se diferenciavam seus moradores.

Em 1452¹⁵⁹, Leon Battista Alberti publica os dez livros que compõem seu tratado, o “*De Re Aedificatoria*”. Leitor de Vitruvius e influenciado pelo humanismo de seu tempo, Alberti considera o

¹⁵⁸ LABTRI. Projeto Vitruvio. Disponível em <<http://www.usp.br/fau/dephistoria/labtri/2.10livros.html>>. Acesso em 08 de Junho de 2014

¹⁵⁹ POLLIO, Vitruvius. Ten books on architecture. Digireads.com Publishing, 2004.

arquiteto como aquele que sabe planejar e construir "o que mais belamente pode se adequar às necessidades mais nobres do homem" e que tem "entendimento e conhecimento de todas as mais elevadas e nobres disciplinas"¹⁶⁰. Alberti avança ainda mais na direção do programa de necessidades, determinando as características específicas dos espaços a partir de um elenco de atividades que ele considerava importantes, sem no entanto se preocupar com os desejos dos moradores da casa. Assim como no tratado de Vitruvius, Alberti fornece alguns parâmetros projetuais, como por exemplo ao falar sobre uma casa de campo no capítulo XIV do quinto livro:

[...] devem haver Lugares convenientes para que eles possam esquentar-se quando for frio, ou procurar abrigo quando forem expulsos de seus Trabalhos devido ao mau Tempo, onde eles possam comer suas Refeições, descansarem e prepararem as Coisas que precisarão para seus Negócios. Portanto, faça uma grande Cozinha, que não seja escura ou suscetível aos danos pelo Fogo, com um Forno, Fogão, Bomba e Pia. Além da Cozinha, que haja uma Sala onde os Melhores dentre o seu Povo possam se deitar, e uma Despensa para preservar todos os Tipos de Provisões do dia-a-dia. Deixe que todas as outras Pessoas sejam bem distribuídas, para que cada uma esteja próxima das Coisas que estejam sob seu Cuidado particular. Deixe que o Supervisor descanse sob o Portão principal, para que ninguém passe ou repasse ou carregue qualquer Coisa pela Noite sem o seu Conhecimento.¹⁶¹

Alberti faz uma espécie de prognóstico a partir de suas observações sobre o uso de uma casa para informar o projeto. No entanto, não há referência ao morador dessa casa e seus desejos, o que nos leva a crer que o uso da casa é observado, pensado, julgado e comunicado a partir das preferências do próprio Alberti, de maneira semelhante a que atuam os arquitetos hoje.

Em termos plásticos, para conseguir expressividade em seus edifícios, os arquitetos renascentistas se apoiavam amplamente no uso das ordens clássicas gregas e romanas. O conhecimento sobre estas ordens, suas proporções e características foi devidamente codificado ao longo dos séculos e amplamente utilizado sem grandes influências de acontecimentos históricos ou culturais. Tal situação prevaleceu até a primeira metade do século XVII. A partir da segunda metade desse século, com a influência da Revolução Industrial e das doutrinas cartesianas, houve uma perda progressiva de interesse na cultura clássica e as "novas normas" estéticas deveriam ser baseadas na razão e não mais na tradição precedente.¹⁶²

¹⁶⁰ ALBERTI, Leon Battista. *On the Art of Building in Ten Books (De Re Aedificatoria)*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1996, p.2-6. (Tradução do inglês: Silke Kapp)

¹⁶¹ "[...] you must have convenient Places where they may warm themselves when they are cold, or retire for Shelter when they are driven from their Labour by foul Weather, where they may eat their Meals, rest themselves and prepare the Things they will want in their Business. Make therefore a large Kitchen, not obscure, nor liable to Danger from Fire, with an Oven, Stove, Pump and Sink. Beyond the Kitchen let there be a Room where the better Sort among your People may lie, and a Larder for preserving all Sorts of Provisions for daily Use. Let all the other People be so distributed, that every one may be near those Things which are under his particular Care. Let the Overseer lie near the principal Gate, that nobody may pass and repass or carry any Thing out in the Night without his Knowledge". ALBERTI, Leon Battista. *On the Art of Building in Ten Books (De Re Aedificatoria)*. London, 1755 p.327-328

¹⁶² DE MEZIERES, Nicolas Le Camus. *The Genius of Architecture: or, the Analogy of that Art with Our Sensations*. Getty Publications, 1992. P.17-19

Robbert Middleton na introdução escrita do tratado de arquitetura de Nicolas Le Camus de Mézières (1721-1793), *"The Genius of Architecture"*, afirma que, na época da publicação desse tratado, os teóricos da arquitetura franceses se preocupavam em desenvolver uma "nova arte de planejar" baseada numa complexificação cada vez maior dos espaços em termos de conforto e privacidade. Mesmo nas grandes mansões do século XVII as salas e quartos eram justapostos, o que gerava um fluxo por dentro dos cômodos tanto de moradores como de empregados. Estas novas preocupações repercutiram espacialmente com o aparecimento de escadas de acesso de serviço, corredores e salas de uso cada vez mais especializados, com características predefinidas desde o projeto¹⁶³.

Em seu tratado, Mézières preocupou-se com os impactos subjetivos da arquitetura e sua capacidade de produzir sensações através das proporções e relações entre seus elementos. Ele acreditava que deveriam haver regras que restringissem a imaginação do arquiteto para que não fossem produzidas "composições monstruosas". Seu tratado é dedicado a expor suas recomendações sobre o arranjo de cada cômodo de uma residência, cada qual com "seu propósito particular, e pela sua aparência qualquer um deve ser capaz de deduzir seu uso". Para cada aposento havia uma descrição de um ou mais parágrafos tratando da iluminação, materiais, mobiliário etc. particulares àquele cômodo. Por exemplo, a sala de jantar, um dos cômodos descritos com maiores detalhes, ocupa mais do que quatro páginas das quais lê-se um pequeno trecho:

As portas serão à Oeste, precedidas por uma grande sala na qual haverá mesas, dando continuidade ao arranjo simétrico. A luz virá do Leste; a vista deste lado deverá ser a melhor possível de ser arranjada. Canteiros, bosques, fontes, quedas d'água, vão embelezar a sala no horário do jantar; ao entardecer, a decoração será alterada e lustres e candelabros vão substituir as belezas e resplendores da natureza. As reflexões nos vidros vão elevar o encantamento¹⁶⁴.

Embora Mézières tenha se preocupado não apenas com as características funcionais dos ambientes, o excesso de determinações nas descrições de cada cômodo acaba possibilitando ainda menos opções aos desejos dos usuários do que em Alberti, já que Mézières empenhou-se em descrever não apenas as proporções dos cômodos, mas a mobília, o tipo de iluminação, a localização das aberturas, o tipo de decoração, prefigurando de alguma maneira a própria experiência do espaço a partir de suas percepções. Assim como Vitruvius, Mézières reconhece que a casa de um nobre deve ser diferente da casa de um cidadão comum, mas esses não são consultados sobre suas preferências ou desejos, ficando a mercê das impressões e preconceitos do autor.

¹⁶³ *Ibidem*, p.37-42.

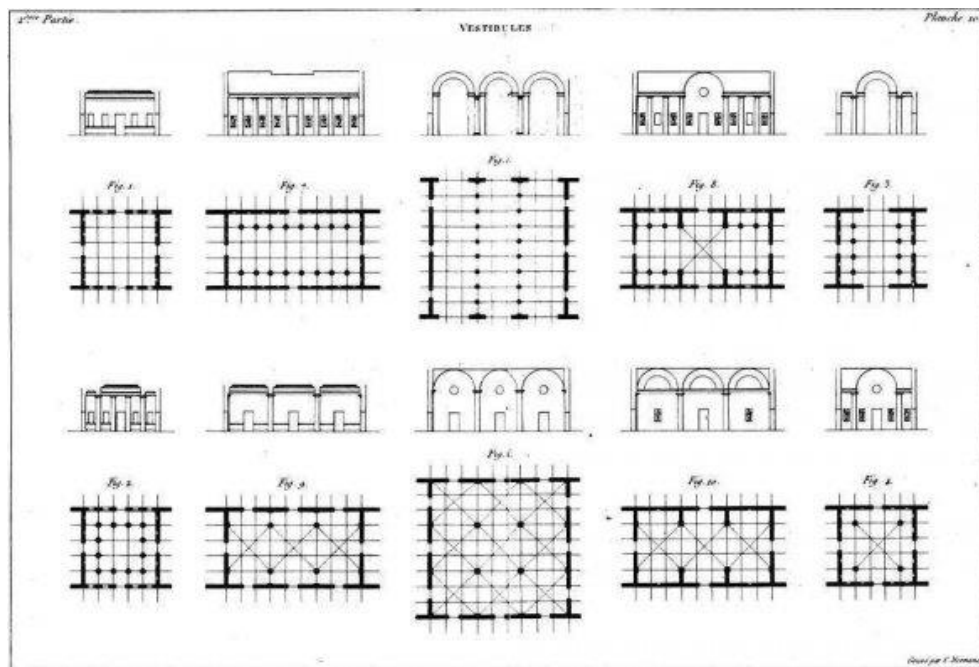
¹⁶⁴ "The doors will be to the West, preceded by a grand room in which tables will stand, bearing the successive courses in symmetrical array. The light will be taken from the East; the prospects on this side will be the pleasantest that can be arranged. Parterres, groves, fountains, waterfalls, will embellish the room at dinnertime; in the evening, the decoration will change, and chandeliers and candelabra will replace the beauties and splendors of nature. Reflections in the glasses will heighten the enchantment" *Ibidem*, p. 136-141.

Enquanto Mézières esforçou-se para exaltar o aspecto simbólico e subjetivo da arquitetura, pouco tempo depois, Jean Nicolas Louis Durand (1760-1834) rejeitou esses aspectos, considerando a utilidade, racionalidade, eficiência e funcionalidade como as principais preocupações de sua arquitetura. Na época, a teoria de Durand foi considerada radical por romper com o pressuposto de que o objetivo fundamental da arquitetura seria o de ser prazerosa aos olhos por meio da decoração e da imitação. Durand considerava as teorias tradicionais fábulas sem qualquer valor científico e sua abordagem ia na direção oposta da tentativa de reconciliar ornamento e estrutura, que prevaleceu durante os períodos anteriores. Ao problematizar a questão da imitação, tão cara aos arquitetos daquela época, Durand mostrou como as ordens clássicas não imitavam nem o corpo humano nem a cabana primitiva, e portanto, não poderiam ser consideradas como a essência da arquitetura. Para esse autor, arquitetura seria a arte de compor e executar todos os edifícios públicos ou privados e que por ser a mais cara de todas as artes deveria evitar os gastos excessivos adotando, para isso, regras racionais e imutáveis. Seus argumentos retiraram a arquitetura do lugar onde encontrava-se, comodamente agrupada e classificada, e inaugurou um novo período dessa disciplina.¹⁶⁵

Para Durand, o projeto de um edifício deveria começar pela planta, com a resolução da disposição dos cômodos baseada no uso pretendido dos espaços. Ao atender as prescrições do programa de necessidades da forma mais econômica possível, Durand acreditava que os arquitetos estariam produzindo bons edifícios sem apelar para muletas simbólicas ou ornamentos, ou seja, estariam atingindo o máximo resultado com o mínimo de esforço e o máximo de economia.

¹⁶⁵ PÉREZ-GÓMEZ, Alberto et al. *Architecture and the crisis of modern science*. Cambridge, MA: Mit Press, 1983. p. 299-303

Figura 21 - Desenhos de Durand.



FONTE: Stephenson & Turner Architects and Engineers. Disponível em:<
http://stephensonturner.com/images/made/uploads/misc/Durand_Vestibules_600_396_85.jpg.pagespeed.ce.BCEEVvt wD.jpg> Acesso em 12 fev. 2015.

Ao reduzir o processo de concepção espacial aos desenhos bidimensionais, Durand transformou o ato de projetar em um mero jogo de combinações desconectado da lógica da vida cotidiana e pautado por regras geométricas, cujo objetivo era aumentar a eficiência e a economia dos projetos. O método compositivo concebido por Durand para a resolução dos projetos e explicado mais frente, eliminava qualquer possibilidade para aspectos subjetivos das edificações. Os desenhos arquitetônicos, plantas, elevações e seções de linhas firmes e legíveis, tornaram-se uma representação precisa do edifício, desconectados totalmente de sua construção.

Para Pelletier (2006), ao rejeitar os aspectos simbólicos da arquitetura, Durand redefiniu a disciplina como uma ciência aplicada, iniciando uma importante mudança de paradigma na teoria arquitetônica. As consequências dessa abordagem moldaram o programa de necessidades tal como conhecemos hoje: reduzido a seus requerimentos pragmáticos, carente de analogias, metáforas e ficções.

Coincidentemente, a noção de programa, previamente considerada um importante constituinte do significado arquitetônico, articulada por meio da linguagem discursiva como convenções sociais, através do uso de analogias mitológicas, ou por meio de linguagem poética como ficção, foi reduzida aos seus requisitos mais pragmáticos.

Os arquitetos cessaram de se preocupar com a natureza expressiva de seu trabalho pois acreditavam que tal expressão seria conseguida automaticamente pela “solução”

dos requerimentos funcionais do programa. A procura de significado no sentido de caráter, foi reduzida a um interesse sintático na tipologia.¹⁶⁶

A compreensão mais atual do programa de necessidades, em pouco difere-se da estabelecida por Durand, como mostra Moreira *et al*(2009) ao concluir que:

A estrutura proposta por um programa é um sistema onde os dados sobre o contexto são organizados para atender ao processo de projeto.

Também permite compreender as relações funcionais entre este contexto e um espaço físico, seja ele edificado ou planejado. Assim como as relações são funcionais, os problemas identificados pelo programa também devem ser colocados em termos funcionais. O programa é o primeiro passo do processo de projeto - porque trata das condições que deverão ser observadas no decorrer do projeto - e como tal deve se ater à descrição do contexto ou dos aspectos gerais da forma e evitar sugerir ou impor soluções de projeto para o edifício. O usuário do edifício é o elemento ativo do contexto, e é nele que as atenções devem estar focadas para se estabelecer as necessidades que a forma projetada deverá cumprir. Deve-se identificar as características físicas, psicológicas e culturais do usuário, bem como suas atividades desempenhadas no espaço a ser projetado, e seus valores. Por esse motivo as técnicas de programação arquitetônica dão especial atenção ao tratamento dispensado junto aos clientes e usuários do projeto e incluem levantamentos de informações através de entrevistas, questionários, dinâmicas de grupo, etc.¹⁶⁷

A definição acima procura destacar a importância do programa de necessidades no processo de projeto, assim como elencar quais aspectos são importantes de serem contemplados na elaboração de um programa de necessidades com o objetivo de melhor orientar o arquiteto na elaboração do projeto, definindo o escopo de sua atuação. Além disso, fica claro na definição que o “usuário do edifício” será apenas consultado para levantamento de informações e que não participará ativamente do projeto do edifício, tendo importância restrita. Nos estudos de caso apresentados pôde-se perceber que a definição acima corresponde ao que os arquitetos-incorporadores e graduandos geralmente tem feito em seus projetos, ou seja, pressupondo a partir das observações de corretores de imóveis e de suas próprias, as necessidades de um usuário fictício que não é incluído no processo de projeto, mas que é obrigado a se sujeitar à essas predefinições.

Tal compreensão do programa de necessidades, como uma lista de condicionantes projetuais, é decorrente das mudanças propostas primeiramente por Durand, em direção à uma maior objetividade e eficiência no processo de projeto, porém, simultaneamente à esta mudança de paradigma, inaugura-se uma crise de significado na arquitetura em função da perda do aspecto

¹⁶⁶ “Coincidentally, the notion of program, previously considered an important constituent of architectural meaning, articulated through discursive language as social conventions, through the use of mythological analogies, or through poetic language as fiction, was reduced to its more pragmatic requirements. Architects ceased to be concerned with the expressive nature of their work because they believed that expression would be conveyed automatically by “solving” the functional requirements of the program. The search for meaning in the notion of character was reduced to a syntactic interest in typology”. PELLETIER, Louise. *Architecture in Words: Theatre, language and the sensuous space of architecture*. Routledge, 2006. p. 3

¹⁶⁷ MOREIRA, D. de C.; KOWALTOWSKI, D. C. K. Discussão sobre a importância do programa de necessidades no processo de projeto em arquitetura. *Ambiente Construído*, Porto Alegre, v. 9, n. 2, p. 31-45, abr./jun. 2009.

simbólico dessa, não contemplado pelo método cartesiano de resolução de problemas proposto por Durand¹⁶⁸.

Desde então, o interesse pelos métodos de composição e *design* foi progressivamente aumentando, até que na segunda metade do século XX, alguns arquitetos, engenheiros e pesquisadores formalizaram esse interesse com a realização de conferências, publicação de periódicos e livros sobre o tema, porém sem alcançar uma mudança na maneira de encarar os projetos e problemas de design para além do programa de necessidades.

Segundo Moreira *et al* (2009)¹⁶⁹, esta nova fase inaugurou-se com a realização em Londres, no ano de 1962, da “*Conference on Design Methods*”, organizada pelo engenheiro John Christopher Jones. A conferência contou com a participação de pessoas que seriam importantes referências para a arquitetura e *design* nas próximas décadas, como o ciberneticista Gordon Pask e o arquiteto Christopher Alexander. Essa conferência foi “a primeira tentativa de reunir experiências e teorias na aplicação de técnicas sistemáticas de projeto, influenciadas por novas práticas científicas, como a Teoria dos Sistemas, Teoria da Informação e a Pesquisa Operacional”¹⁷⁰. Durante a década de 1960 outros congressos aconteceram dando origem ao *Design Methods Group* nos Estados Unidos e a *Design Research Society* no Reino Unido configurando a então chamada de primeira geração do Movimento dos Métodos¹⁷¹.

Durante a década de 1970 o movimento perdeu forças, segundo Jones (1980) *apud* Oliveira e Almeida (2009), porque “os métodos de projeto tornaram-se mais teóricos e a maioria deles tornou-se assunto para estudos acadêmicos sobre métodos (metodologia) ao invés de tentar projetar coisas melhores”¹⁷². A partir daí surge a segunda geração do Movimento dos Métodos, cujo foco era a “simplicidade e redução dos procedimentos projetuais em metodologias claras” e em “inserir o usuário no processo projetual”¹⁷³.

Esse breve histórico das abordagens sobre a programação das edificações, desde Vitruvius até os dias atuais permite perceber que não houve um processo linear que culminou com o enfoque objetivo e racional de Durand. Contudo, o fato do programa de necessidades ter se tornado uma ferramenta indispensável ao trabalho do arquiteto e ter se resumido a uma simples lista de cômodos e áreas, como as que serviram aos arquitetos-incorporadores e alunos na concepção dos

¹⁶⁸ PÉREZ-GÓMEZ, Alberto et al. *Architecture and the crisis of modern science*. Cambridge, MA: Mit Press, 1983. p. 305

¹⁶⁹ MOREIRA, D. de C.; KOWALTOWSKI, D. C. C. K. (2009)

¹⁷⁰ *Ibidem*, p.33.

¹⁷¹ *Ibidem*, p.34.

¹⁷² C. B. OLIVEIRA, Juliano Carlos; PINTO, Gelson de Almeida . O movimento dos métodos de projeto. , São Paulo, ano 09, n. 105.06, Vitruvius, fev. 2009 Arqtextos <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arqtextos/09.105/77>>. Acesso em: 20/03/2014

¹⁷³ *Ibidem*, p.3

empreendimentos aqui apresentados, revelam uma crescente objetividade da própria profissão, cada vez mais adaptada às exigências do modo de produção vigente.

A coincidência do programa de necessidades com o programa de arquitetura, ou ainda, da planta da edificação com a justaposição dos cômodos listados pelo programa de necessidades, mostra que os arquitetos tornaram-se eficientes montadores de quebra-cabeças, ou seja, o excesso de prescrição dos programas de necessidades determina, em maior ou menor grau, os espaços e seus usos, não abrindo-os para modificações de seus usuários durante a fase de projeto ou mesmo após a construção, ao longo do tempo de uso da edificação. Porém, como aponta Lawson (2005), o fato de não existir uma solução correta para os problemas de projeto, aponta que, tratar esses problemas como peças de um quebra-cabeças pode levar a uma armadilha:

No projeto, pseudo-quebra-cabeças podem ser facilmente criados por meio da determinação de um número limitado de restrições e então pelo embaralhamento dos resultados. Assim, um arquiteto pode tentar fixar o formato da casca externa de um edifício em planta e então tentar encaixar internamente os espaços necessários. Isso é bom, desde que o designer lembre-se depois que a casca do edifício pode ser confrontada. [...]

O segundo aspecto da armadilha do quebra-cabeças entra em jogo somente após os pseudo-quebra-cabeças terem sido resolvidos. De fato, é a própria satisfação que experimentamos quando resolvemos quebra cabeças que pode iludir o designer incauto. Ficamos tão satisfeitos com a solução que essa torna-se nosso ponto focal do design, o que pode prevenir outras ideias muito mais importantes de emergir.¹⁷⁴

No trabalho com o programa de necessidades há sempre uma escolha ativa por parte dos arquitetos no desenvolvimento do projeto, baseada em seu conhecimento técnico, habilidades, preconceitos e sobre quais problemas ele de fato irá solucionar. Ou seja, por mais prescritivo que seja um programa de necessidades, se houverem cinquenta arquitetos desenvolvendo propostas para uma mesma edificação, haverá cinquenta soluções para cinquenta problemas diferentes¹⁷⁵. Porém, ao contrário de evidenciar uma suposta criatividade por parte dos arquitetos, capazes de apresentar múltiplas soluções para um mesmo edifício, revela-se a ausência de um componente: o usuário. Havendo a inserção do usuário no processo, ainda seriam possíveis cinquenta propostas diferentes? E sendo assim, trabalhando com o usuário, que outras funções caberiam aos arquitetos que não fosse a de determinar os espaços?

¹⁷⁴ "In design, pseudo-puzzles can easily be created by fixing a limited number of constraints and then puzzling out the results. Thus an architect might try fixing the shape of the external envelope of a building in plan and then try to fit the required spaces inside. This is fine so long as the designer remembers later that the building envelope can also be challenged. [...] The second aspect of the puzzle trap comes into play only when pseudo-puzzles have been solved. Indeed it is the very satisfaction that we experience when solving puzzles which is likely to ensnare the unwary designer. So pleased are we with the solution that it becomes a focal point of the design and may prevent other much more important ideas from emerging". LAWSON, Bryan. *How designers think: The Design Process Demystified*. 4ª edição. Oxford: Architectural Press – Elsevier, 2005. p.222-224.

¹⁷⁵ HARFIELD, Steve. On design 'problematization': Theorising differences in designed outcomes. *Design Studies*, v. 28, n. 2, p. 159-173, 2007.

Nesse sentido, a reflexão do organizador da primeira conferência do “*Design Methods Group*”, John Christopher Jones, sobre a razão do grupo não ter atingido seus objetivos parece reveladora:

O problema em fazer métodos era que nós fizemos métodos como ‘produtos’ e os entregamos aos designers esperando que eles os utilizassem, como ‘ferramentas’, como um meio para um fim. O que se tornou uma armadilha lógica, transformando a ideia de processo em seu oposto?

Nós não percebemos que o resultado do *design*-como-processo é o processo de *design*.....para todos.....não para os *designers*.....nós não nos libertamos de ser *designers*.....*designers* dos resultados previsíveis.....nós não abandonamos o papel.....

.....nós não percebemos que as pessoas que habitam o mundo-planejado, no caso de alterarmos para o processo-de-*design*, devem se tornar *designers*, todas elas.....¹⁷⁶

Porém a simples inserção dos usuários no processo de projeto, tal como ele acontece, não seria suficiente, já que não são comuns os usuários que possuem domínio das ferramentas e dos códigos do desenho arquitetônico, sendo ainda mais raros aqueles que dispõem de capacidade de visualização espacial a partir desses desenhos. Além disso, o caráter prescritivo do programa de necessidades não dá condições ao usuário de problematizar suas necessidades espaciais particulares, congelando, já no início do processo de projeto, um determinado cenário que servirá como referência para o arquiteto na concepção de espaços que são geralmente monofuncionais e não adaptáveis, ou seja, não permitem alterações em sua configuração com facilidade, como na maioria dos espaços produzidos pelos arquitetos-incorporadores e graduandos em seus empreendimentos, descritos nesse trabalho. Portanto, inserir os usuários no processo de projeto significa repensar e reformular todo o processo de projetos, numa tentativa de abrir possibilidades para que os usuários discutam e decidam sobre o espaço, seja por meio de uma mudança metodológica ou através da criação de novas ferramentas que facilitem esse trabalho.

6.3. DESENHO ARQUITETÔNICO

A relação do arquiteto com o desenho geralmente inicia-se em período anterior ao da graduação. Não são poucos aqueles que ingressaram no curso de Arquitetura porque tinham aptidão ou interesse por desenho e acreditavam que a arquitetura era uma disciplina que, para usar o jargão, não era tão técnica quanto a Engenharia e não tão artística quanto a Belas-Artes. Esse interesse pode ser justificado pela possibilidade que o desenho oferece em comunicar, com alguma precisão, uma

¹⁷⁶ "So the fault in method-making was that we made methods as 'products' and handed them on to the designers expecting them to use them, as 'tools', as means to an end. Which became a logical trap, turning the idea of process into its opposite? We didn't realize that the design-as-a-process outcome is the design process.....for everyone.....not for designers.....we didn't liberate ourselves from being designers.....designers of predicted outcomes.....we didn't drop the role.....
.....we didn't realise that the people inhabiting the world-designed, if we changed to process-design, have to be designers, everyone of them....." JONES, Christopher. *Designing designing*, London, UK: Architecture Design and Technology Press, 1991. p.158-165

ideia a respeito de uma edificação a uma outra pessoa. Embora o desenho tenha carregado desde o início de sua utilização como ferramenta a função de comunicação, sua finalidade foi alterada sensivelmente ao longo dos anos.

Para Vitruvius, no já citado tratado “*De Architectura Libri Decem*” do século I a.C, a educação do arquiteto deveria compreender, dentre outros conhecimentos, a geometria e o desenho, devendo ser o arquiteto capaz de prontamente realizar esboços de suas propostas. Vitruvius propõe três técnicas de representação, *ichnographia*, *ortographia* e *sciographia*. Segundo Pérez-Gómez (1992), embora *ichnographia* e *ortographia*, sejam frequentemente traduzidos respectivamente por planta e elevação, estes termos não correspondem exatamente as definições da geometria descritiva¹⁷⁷. Segundo este mesmo autor, a *sciographia*, corresponde ao desenho da seção ou corte da edificação e não ao desenho em perspectiva como figuram em algumas traduções do tratado¹⁷⁸. Os desenhos produzidos pelos arquitetos nesta época estavam mais relacionados a assegurar a coerência proporcional da edificação, o que “implica que os desenhos nunca eram definitivos, mas teriam muito mais o caráter de esboços”¹⁷⁹. Segundo Diana (2012), embora o tratado de Vitruvius seja de grande importância “para o desenho arquitetônico moderno, tendo sido redescoberto e reinterpretado em várias épocas, o seu conteúdo ainda não traz o conceito de antecipação da construção através do desenho, mas sim da utilização do desenho como orientação do trabalho do construtor”¹⁸⁰.

Na Idade Média, período histórico em que parte do conhecimento antigo é perdido, prevalece a tradição oral das corporações de ofício, sendo os cadernos de desenho de Villard de Honnecourt (século XIII) o registro mais importante sobre as atividades do arquiteto da época¹⁸¹. Segundo Borges Filho (2005) entender os cadernos de Honnecourt é uma tarefa árdua para os não iniciados na tradição oral do século XIII¹⁸². Segundo Tsukomo (2009), os desenhos que compõem o caderno “não são desenhos de execução, para uma obra específica, mas sim indicações que representam objetos ou monumentos existentes ou projetados, bem como procedimentos para a execução”, contudo, os desenhos de Honnecourt eram cifrados para preservar os segredos sobre construção das “sociedades de companheiros”, grupos secretos formadas por pedreiros, canteiros e carpinteiros, responsáveis pela construção das edificações (FIG. 22).¹⁸³ Nesse momento os desenhos eram

¹⁷⁷ PÉREZ-GÓMEZ, Alberto, PELLETIER, Louise. Architectural representation beyond perspectivism. In: Perspecta. Nova Iorque: The Yale Architectural Journal Inc and Rizzoli International. n.27, 1992. p.27.

¹⁷⁸ *Ibidem*.

¹⁷⁹ RODRIGUES (2000, p.123) *apud* DIANA, Tatiana B. O desenho do projeto de arquitetura e sua produção atual. 2012. 233p. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2012. p.42

¹⁸⁰ DIANA, Tatiana B. O desenho do projeto de arquitetura e sua produção atual. 2012. 233p. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2012. p.43

¹⁸¹ *Ibidem*.

¹⁸² BORGES FILHO, Francisco. O desenho e o canteiro no renascimento medieval (séculos XII e XIII): indicativos da formação dos arquitetos mestres construtores. 2005. 262p. Tese (Doutorado) – FAUUSP. São Paulo, 2005. p.68.

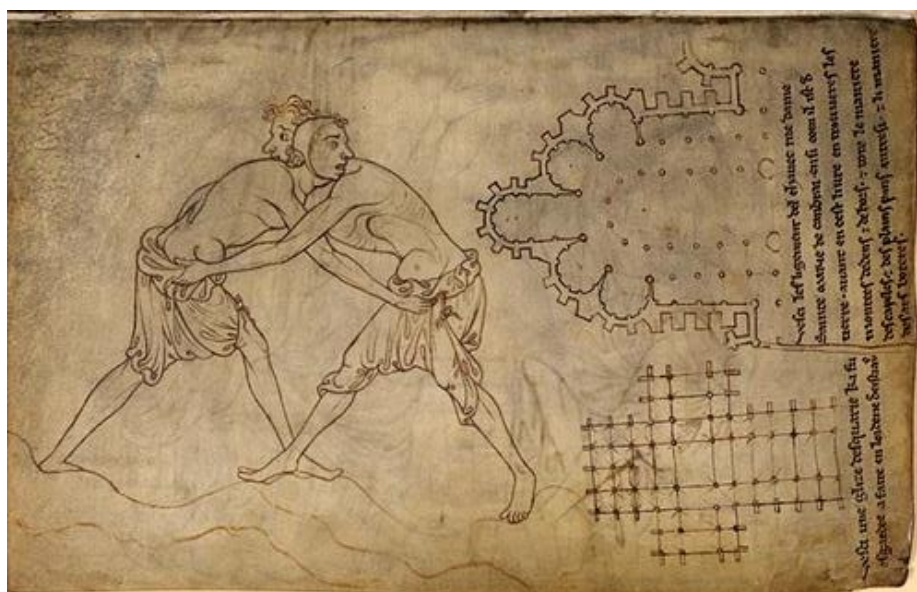
¹⁸³ TSUKOMO, Taís J. O desenho de obra e a produção de arquitetura. 2009. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2009. p.51-52.

instrumentos de projeto e também de construção. Não estavam ainda determinados por um sistema de medidas, escalas, ou de convenções gráficas, sendo expressões individuais de seus produtores, mas já serviam como suporte para a discussão em torno da obra que iria ser construída.¹⁸⁴

Segundo Baltazar (1998),

a arquitetura medieval não lidava com os desenhos da forma como fazemos hoje, e os arquitetos não concebiam o edifício como um todo, era um processo coletivo, ‘in loco’, que geralmente durava mais que uma geração, ou seja, quem começava a obra não estava mais vivo quando de seu término.¹⁸⁵

Figura 22 - Fragmento do caderno de desenhos de Honnecourt.



FONTE: [Online]. Disponível em:< http://farm6.staticflickr.com/5504/10228243133_0da8735690.jpg>. Acesso em 24 de fev. de 2015.

A partir do Renascimento (século XV) em função do aperfeiçoamento das técnicas de representação gráfica, a prática do arquiteto foi drasticamente modificada. O desenho passa a ser o desenho para a produção e não mais da produção, nesse sentido, Tsukomo (2009) afirma que é no Renascimento que origina-se o arquiteto moderno, pois até então “o desenho estava diretamente relacionado ao canteiro, e o arquiteto era também mestre construtor”¹⁸⁶. Segundo Ferro (1976), quase todos os historiadores são unânimes em localizar a cúpula de Santa Maria del Fiore em Florença (FIG. 23), do arquiteto Filippo Brunelleschi, como o ponto de inflexão em direção a arquitetura moderna: o desenvolvimento da escala gráfica e, principalmente, da perspectiva cumprem uma dupla função: reduzem “a enorme obra a uma escala que permite o controle de todos os seus momentos e partes” e “arma contra os operários que, impedidos de examinar o projeto, não podem mais colaborar

¹⁸⁴ *Ibidem*, p.54.

¹⁸⁵ BALTAZAR, Ana Paula. Multimídia Interativa e Registro de Arquitetura: a imagem da arquitetura além da representação. 1998. 196p. Dissertação (Mestrado) – EAUFG. Belo Horizonte, 1998. p.83.

¹⁸⁶ TSUKOMO, Taís J. O desenho de obra e a produção de arquitetura. 2009. 252p. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2009. p.58.

inteligentemente — e contra — os arquitetos”¹⁸⁷. Segundo Diana (2012) é “a partir deste ponto, em que as exigências do edifício são determinadas ‘*a priori*’, que o arquiteto passa a deter a ciência da construção e toma para si toda a teoria da concepção do edifício”¹⁸⁸.

Figura 23 – Catedral de Santa Maria del Fiore de Brunelleschi



*FONTE: [Online]. Disponível em <
<http://www.arch.mcgill.ca/prof/sjpkcs/arch374/winter2001/sfarfa/philopanoramica.jpg>>. Acesso em 24 fev 2015.*

Contudo, segundo Baltazar (1998), o método empírico da perspectiva começa a ser devidamente sistematizado apenas a partir do século XVI com Vignola e o método do ponto de distância, com Dürer que desenvolve equipamentos perspectívos que permitem a representação rigorosa de objetos e com Desargues, que estabeleceu a base científica para a utilização da perspectiva a partir de um ponto no infinito¹⁸⁹. Até então as teorias sobre a perspectiva eram bem mais complicadas e baseavam-se no ponto de convergência de linhas paralelas no ápice do cone de visão projetado na linha do horizonte. A teoria de Desargues foi complementada no século XVIII com o surgimento da Geometria Descritiva desenvolvida por Gaspard Monge, cujo objetivo era "estudar os métodos de representação gráfica das figuras espaciais sobre um plano"¹⁹⁰. A possibilidade de reduzir

¹⁸⁷ FERRO, Sérgio. O canteiro e o desenho. (1976). _____. Arquitetura e trabalho livre. São Paulo: Cosac Naify, 2006. p.193

¹⁸⁸ DIANA, Tatiana B. O desenho do projeto de arquitetura e sua produção atual. 2012. 233p. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2012. p.45.

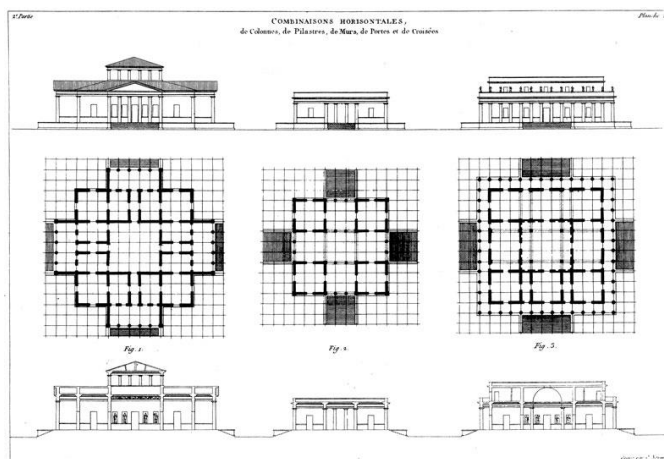
¹⁸⁹ BALTAZAR, Ana Paula. Multimídia Interativa e Registro de Arquitetura: a imagem da arquitetura além da representação. 1998. 196p. Dissertação (Mestrado) – EAUFGM. Belo Horizonte, 1998. p.85.

¹⁹⁰ DIANA, Tatiana Borgonovi. O desenho do projeto de arquitetura e sua produção atual. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. p.49.

de forma sistemática um objeto tridimensional para um plano possibilitou o surgimento do desenho técnico arquitetônico e deu condições de controle e precisão para que a Revolução Industrial fosse possível. Segundo Pérez-Gómez (1992), a computação gráfica é simplesmente uma sofisticação dos mecanismos de projeção desenvolvidos nessa época¹⁹¹.

Em seus cursos ministrados na *École Polytechnique* no final do século XVIII e início do século XIX, Nicolas-Louis Durand populariza seu *mécanisme de la composition*, que simplifica a resolução de plantas através da sobreposição de uma malha regular de linhas que guiava as decisões do arquiteto: as colunas deveriam ocupar as interseções, as paredes os eixos e as aberturas o centro dos módulos. Neste método a planta é o desenho mais importante, a partir do qual fachadas, volumetria, cobertura etc. derivam. Para Durand qualquer edifício deveria ser representado apenas por plantas, seções e elevações, preferencialmente num único formato de papel, sendo qualquer outro desenho supérfluo e capaz de levar a falsos julgamentos. Segundo Pérez-Gómez (1983), “o desenho arquitetônico era não mais e não menos que um instrumento para representar precisamente uma edificação. Pela primeira vez na história da arquitetura, o desenho torna-se um meio e é percebido como desprovido de valor em si mesmo”¹⁹².

Figura 24 – Os edifícios gerados a partir do “*mécanisme de la composition*” de Durand



FONTE: [Online]. Blog de Danilo Matoso Macedo. Disponível em <
<http://daniloarquiteto.files.wordpress.com/2008/11/fig-03-taxis.jpg?w=300&h=204>>. Acesso em 25 fev 2015.

O Movimento Moderno, durante a primeira metade do século XX, desenvolveu-se na direção apontada por Durand, prezando pela eficiência, economia e funcionalidade. Tal ideologia é patente em uma das frases mais citadas do arquiteto ícone do Movimento Moderno, Le Corbusier: “uma casa

¹⁹¹ PÉREZ-GÓMEZ, Alberto; PELLETIER, Louise. Architectural representation beyond perspectivism. *Perspecta*, 1992. p.34

¹⁹² “For them, architectural drawing was no more and no less than an instrument for precisely representing a building. For the first time in the history of architecture, drawing became a means and was perceived devoid of value in itself”. PÉREZ-GÓMEZ, Alberto et al. *Architecture and the crisis of modern science*. Cambridge, MA: Mit Press, 1983. p.310.

é uma máquina de morar”¹⁹³. Esse arquiteto, em seu livro-manifesto “Por uma arquitetura” de 1931, a partir da análise da planta de um templo primitivo, afirma que já existia ali a necessidade de ordenar o espaço por meio de relações matemáticas.

Note que estas plantas são regidas por um cálculo matemático elementar. Elas são o produto de medições. A fim de construir bem e distribuir vantajosamente seus esforços, a fim de obter solidez e utilidade em seu trabalho, unidades de medida são a primeira condição de todas. O construtor considera como medida o que é mais fácil e mais constante, a ferramenta que ele está menos propenso a perder: seu ritmo, seu pé, seu cotovelo, seu dedo. [...] ele tomou medidas, ele adotou uma unidade de medida, *ele regulou seu trabalho*, ele trouxe a ordem.¹⁹⁴

Le Corbusier deduz daí o conceito de “traçados reguladores” (FIG. 25), a “base para a construção e a satisfação”¹⁹⁵, que segundo ele guiaram o desenvolvimento de grandes obras ao longo da história, dos templos gregos à Catedral de Notre Dame e, claro, seus próprios projetos.

O traçado regulador é uma satisfação de ordem espiritual que leva a engenhosas e harmoniosas relações. Confere ao trabalho a qualidade do ritmo. O traçado regulador introduz essa forma matemática tangível que proporciona a tranquilizadora percepção da ordem. A escolha do traçador regulador determina a geometria fundamental do trabalho; determina portanto uma das “características fundamentais”. A escolha do traçado regulador é um desses momentos decisivos de inspiração, uma das operações vitais da arquitetura.¹⁹⁶

As plantas, fachadas e volumes são determinados por relações matemáticas supostamente harmoniosas de maneira desconectada tanto do usuário quanto da construção e das técnicas construtivas. Sérgio Ferro (1976) chama este tipo de desenho de “desenho separado”, que desde o século XIX funciona como mediador generalizado na construção e que por trás de uma suposta busca por harmonia e equilíbrio há a opressão ao trabalhador do canteiro de obras, que não participa em nenhum momento das decisões projetuais, e a hegemonia da produção capitalista do espaço, condicionando os esforços em direção à uma sempre crescente produtividade.

Com efeito, o desenho de arquitetura é mediação insubstituível para a totalização da produção sob o capital. Dados seus pressupostos habituais (o programa, enumeração geralmente descolada de peças e “funções” salpicada de vagos propósitos; o “preço” limite; a técnica, menos escolhida que imposta pela conjuntura da procura de mais-valia; etc.), é o desenho a partir de lá elaborado que orientará o desenvolvimento da produção. [...] O que vale é que esse desenho fornece o solo, a coluna vertebral que

¹⁹³ “A house is a machine for living in”. LE CORBUSIER. Towards a new architecture. Courier Dover Publications, 1931. p.95.

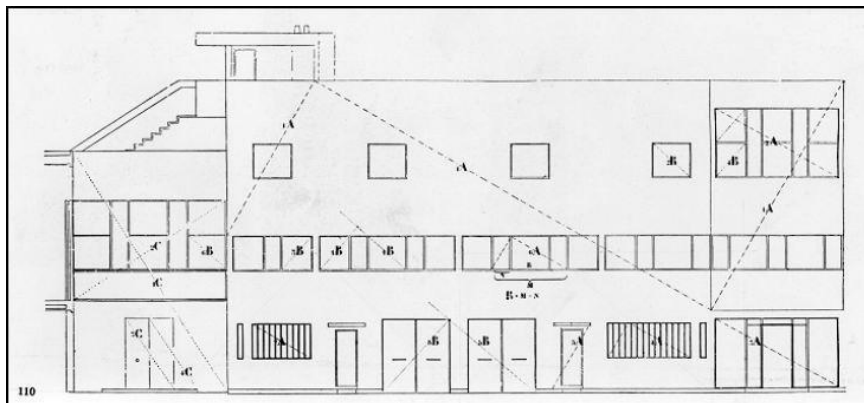
¹⁹⁴ “Note in these plans that they are governed by elementary mathematical calculation. They are the product of measurement. In order to construct well and distribute your efforts to advantage, in order to obtain solidity and utility in the work, units of measure are the first condition of all. The builder takes as his measure what is easiest and most constant, the tool that he is least likely to lose: his pace, his foot, his elbow, his finger. [...] he has taken measures, he has adopted a unit of measurement, he has regulated his work, he has brought in order”. Ibidem, p.70-71.

¹⁹⁵ Ibidem, p.72.

¹⁹⁶ “The regulation line is a satisfaction of a spiritual order which leads to the pursuit of ingenious and harmonious relations. It confers on the work the quality of rhythm. The regulating line brings in this tangible form of mathematics which gives the reassuring perception of order. The choice of a regulating line fixes the fundamental geometry of the work; it fixes therefore one of the ‘fundamental characters’. The choice of the regulating line is one of the decisive moments of inspiration, it is one of the vital operations of architecture.” Ibidem, p.75.

a tudo conformará, no canteiro ou nas unidades produtoras de peças. Em particular — e é o principal — juntará o trabalho antes separado, e trabalho a instrumento.¹⁹⁷

Figura 25 - Os traçados reguladores de Le Corbusier. Maison La Roche.



FONTE: [Online]. Disponível em <
<http://classconnection.s3.amazonaws.com/414/flashcards/785414/jpg/capture211330724223417.jpg>>. Acesso em 25
 fev 2015.

Nos escritórios de arquitetura, até a década de 1980, os desenhos eram produzidos sob a mesma lógica artesanal dos canteiros: com o auxílio de alguns instrumentos — régua T, esquadros, escalímetros, compassos, lapiseiras, canetas-nanquim, normógrafos etc. — os desenhistas em suas pranchetas produziam, em papel-manteiga, os primeiros rascunhos em grafite, redesenhando quantas vezes fossem necessárias até o desenho de apresentação, em papel vegetal e nanquim, onde qualquer erro ou descuido resultava em desgastante retrabalho. Segundo Arantes (2012)

O desenho abarca, assim, um canteiro. Nele há trabalho intelectual e manual, seja unificado no arquiteto-artesão, seja na forma manufatureira de projeto, no caso de escritórios maiores, em que há divisão do trabalho mais avançada. O produto que dali é obtido, contudo, não tem um fim em si, como no trabalho do artista. Ele é um meio, uma instrução para a execução do objeto final: o edifício construído. O jogo de plantas, maquetes e perspectivas, não deixa, contudo, de ser mercadoria, antes mesmo da arquitetura se tornar edifício. O valor de uso da mercadoria-desenho é ser a instrução e o comando do trabalho separado para a transformação da matéria em artefato construído.¹⁹⁸

A partir de 1982 os primeiros *softwares* de desenho começaram a ser comercializados e em pouco tempo as pranchetas foram substituídas por computadores e

o antigo ateliê do arquiteto estava cada vez mais próximo, inclusive visualmente, de uma empresa de processamento de dados, ou até das mesas de operação do mercado financeiro. Os escritórios passaram por uma espécie de assepsia, com pranchetas quase sempre limpas e mesas povoadas de computadores.¹⁹⁹

¹⁹⁷ FERRO, Sérgio. O canteiro e o desenho. (1976). _____. Arquitetura e trabalho livre. São Paulo: Cosac Naify, 2006. p.107.

¹⁹⁸ ARANTES, Pedro. Arquitetura na era digital-financeira: Desenho, canteiro e renda da forma. São Paulo: Editora 34. 2012. p.134-135.

¹⁹⁹ *Ibidem*, p.138.

O desenho feito com o auxílio do computador²⁰⁰ é uma versão digital do que antes era feito à mão porém com algumas vantagens. Embora os desenhos ainda sejam produzidos um a um, os esforços envolvidos na modificação de um desenho foram reduzidos drasticamente, bem como, com a introdução das camadas (*layers*) — que funcionam como papéis vegetais sobrepostos — a conferência dos desenhos e a coordenação entre os diversos projetos foi facilitada. Os desenhos, antes guardados em arquivos de aço e sujeitos à ação do tempo, podem ser armazenados em discos, ou mais recentemente, na nuvem.²⁰¹

Se por um lado os *softwares* CAD facilitaram a produção dos desenhos, automatizando e facilitando uma série de etapas, por outro houve um avanço da precarização das relações de trabalho. Com a digitalização dos desenhos, tornou-se possível a contratação de projetistas virtuais em várias partes do mundo, em especial de países subdesenvolvidos. Os *CAD monkeys* (macacos do CAD), como são chamados, não tem autonomia e não exercem suas habilidades como arquitetos ou designers, mas como operadores de computador.

Figura 26 – Tirinha do personagem Dilbert, de Scott Addams



FONTE: ADDAMS, Scott. Disponível em < http://cdn2.miragestudio7.com/wp-content/uploads/2006/03/dilbert_architect_comic_cad_monkey.jpg>. Acesso em 27 fev 2015.

Segundo Arantes (2012) a popularização dos *softwares* CAD inaugura um novo momento da abstração da arquitetura, distanciando ainda mais o projeto do fazer material e aproximando a noção do projeto como coisa mental, sem amarras físicas. Dessa forma, o "projeto desprende-se, assim, de sua materialidade analógica para avançar no que ele tem de mais essencial: a prescrição"²⁰². A nova geração de *softwares* para edificações, os chamados Modelos de Informação da Construção — *Building Information Modeling (BIM)* — avançam ainda mais no sentido da prescrição, centralizando em um único arquivo praticamente todas as informações sobre um edifício: dos desenhos de arquitetura à quantidade total de tijolos na edificação. Apesar da possibilidade aberta pelos *softwares* BIM para o cálculo (com muito esforço, devido a necessidade constante de atualização dos bancos de dados) dos

²⁰⁰ A sigla CAD quer dizer justamente isso, *computer aided design*, ou desenho auxiliado por computador.

²⁰¹ *Ibidem*, p.139-140.

²⁰² *Ibidem*, p.144.

custos de uma edificação, raramente os arquitetos tem consciência desses custos. Quando dei início a minha prática profissional por vezes fui questionado por clientes sobre os possíveis custos de uma determinada obra e, na época, não tive condições de responde-los com a devida estimativa de custos. Embora os *softwares* BIM ainda não sejam a ferramenta predominante entre os arquitetos, assim que isso acontecer

o arquiteto concluirá sua transformação de arcaico desenhista em programador, ou seja, atingirá o trabalho intelectual em estado puro, sem qualquer vestígio de memória motriz, pois o computador, como se diz, é uma “ferramenta para a mente e não para as mãos.”²⁰³

O “desenho separado” mencionado anteriormente, embora construído a partir das determinações do programa de necessidades, não sofre interferência dos usuários durante sua concepção, o que pode resultar, muitas vezes, na inadequação de algumas soluções para o uso dos usuários. Nesse sentido, o relato do morador Sr. Luciano do edifício Montevideu, um dos empreendimentos estudados nesse trabalho, é esclarecedor:

A primeira é o seguinte, o preconceito que eu tenho...eu acho, sempre tive essa experiência e aqui foi comprovado que é o seguinte, que os arquitetos eles só pensam até a hora que faz o projeto e fica uma coisa bonita no papel. Dali pra frente não interessa quem vai morar e nem quem vai construir. Eu sempre pensei nisso e aqui aconteceu isso mesmo. O prédio que nós compramos no papel era muito bonito, certo? Mas na hora que você vai morar e na hora que você vai construir, o cara você vê que, o cara não pensou nisso. Ele só vê isso depois. Eu acho que as vezes o..o engenheiro civil vai fazer um prédio, faz um prédio simples mas faz mais funcional. O arquiteto faz uma coisa super bonita mas na hora de construir dá problema e na hora de morar dá problema. Então quando nós compramos esse prédio aqui nós compramos porque achamos ele muito bonito. Tinha uma vista 3D, uma renderização 3D lá super bonita, mas por exemplo aqui fora, ia ter uns brises, umas...jardineiras aqui fora que a primeira coisa que a gente teve que fazer foi derrubar tudo, porque não funcionou.²⁰⁴

O nível de prescrição cada vez maior dos projetos arquitetônicos faz com que os espaços sejam concebidos sem considerar as possibilidades de modificação desses ao longo do tempo, contribuindo de alguma maneira para sua própria obsolescência.

Aliado a tudo isso, o não-engajamento dos usuários em todo o processo, desde a confecção do programa de necessidades à produção dos desenhos arquitetônicos que informarão a construção, parece especialmente problemático, já que os arquitetos tem reproduzido acriticamente um modo de trabalhar cunhado e aperfeiçoado para a produção de edifícios que atendam aos interesses dos clientes, detentores do capital econômico, sujeitando os usuários à essas determinações.

²⁰³ *Ibidem*, p.156.

²⁰⁴ Depoimento do morador Luciano, ver Apêndice J.

7. APONTAMENTOS PARA UMA OUTRA PRÁTICA

Até o momento, este trabalho dedicou-se a tentar analisar a atuação do arquiteto na produção de edificações sob o viés da produção capitalista do espaço, seja como prestador de serviços, ou a frente do processo como incorporador. Iniciou-se apresentando um panorama sobre a atuação do arquiteto como empreendedor imobiliário e a relação desse com a incorporação imobiliária. Em seguida apresentou-se o estudo de caso da disciplina “O Arquiteto como Empreendedor”, onde foi possível perceber a facilidade com que os alunos tendem a repetir soluções de projeto que se aproximam daquelas já oferecidas pelo mercado. Também foram apresentados três estudos de caso com arquitetos-incorporadores de Belo Horizonte, onde percebeu-se que a busca por uma atuação mais independente desses profissionais esbarra em obstáculos de diferentes naturezas. Dentre esses obstáculos destaca-se a legislação urbana, analisada no Capítulo IV. No Capítulo V foi feita uma crítica ao campo arquitetônico, a regulação urbana em relação à produção capitalista das cidades e o papel dos arquitetos na reprodução da lógica capitalista do espaço. Na sequência, no Capítulo VI, analisou-se o surgimento e desenvolvimento das ferramentas de trabalho dos arquitetos, programa de necessidades e desenho técnico.

Neste capítulo serão estudadas algumas condições para que uma outra prática arquitetônica seja proposta, buscando entender quais os fundamentos econômicos, conceituais e práticos que informarão essa alternativa, assim como os possíveis impactos dessas modificações para os arquitetos, para os usuários e para a dinâmica urbana. Será apresentado o desenho de um processo de produção de um empreendimento sob essa outra lógica e, ao final serão realizados cálculos de estimativa de custos para uma edificação produzida por esse processo.

7.1. CONDIÇÕES PARA TRANSFORMAR A PRÁTICA

Segundo De Carlo (1969), embora a profissão do arquiteto tenha sido modificada substancialmente ao longo do tempo, passando de uma posição de colaborador, quando trabalhava nos canteiros de obras até a Idade Média, à uma posição de controle da produção desde o Renascimento até a atualidade, uma característica manteve-se inalterada: a sujeição do arquiteto à visão de mundo daqueles que detinham (e detém) o poder.²⁰⁵ Dessa maneira, os arquitetos puderam desenvolver seus trabalhos disfrutando de algum prestígio, desde que não se preocupassem com as motivações e consequências de suas atividades, isso é, contanto que ignorassem as implicações políticas de sua atuação.

²⁰⁵ DE CARLO, Giancarlo. Architecture's public. In: JONES, Peter B. et al. (Org.). *Architecture and Participation*. London: Spon Press, 2005. p.5

Mesmo os arquitetos modernos do início do século XX, tidos como revolucionários pelo campo arquitetônico, ao se concentrarem nas maneiras de resolver determinados problemas arquitetônicos negligenciaram as causas, ou os porquês, da existência de tais questões. No Congresso Internacional de Arquitetura Moderna de 1929 em Frankfurt, por exemplo, ao tratarem da grande demanda por habitações no período pós-Primeira Guerra Mundial, causada pela migração em massa de pessoas da zona rural para as cidades, os arquitetos optaram pela construção em série de residências o mais barato possível e com áreas internas reduzidas ao mínimo tolerável. Como questiona De Carlo (1969), por que

as habitações deveriam ser as mais baratas possíveis e não, por exemplo, bastante caras; por que ao invés de empregar esforços para reduzir ao mínimo as áreas de piso, espaço, espessura, materiais etc., nós não devêssemos tentar produzir moradias espaçosas, protegidas, isoladas [termicamente], confortáveis, bem equipadas, ricas em oportunidades para privacidade, comunicação, trocas, criatividade pessoal etc. [...] A escala de prioridades estabelecida pelas estruturas de poder não fazem sentido exceto pela sua própria autopreservação, e além do mais, ninguém pode ou deve aceitar a baixa prioridade atribuída a moradia, a cidade e a paisagem.²⁰⁶

Ao favorecerem os clientes, os arquitetos ignoraram os usuários, uma das razões pelas quais esse mesmo autor sugere que a arquitetura venha perdendo progressivamente sua credibilidade. De Carlo (1969) propõe que uma verdadeira metamorfose é fundamental para que a arquitetura recupere um pouco de sua credibilidade, sendo necessário o desenvolvimento de novas características na prática arquitetônica e uma mudança de posicionamento por parte dos arquitetos, que devem abandonar o lado das estruturas de poder e escolher o lado dos usuários. Para que isso aconteça, o autor sugere que não existam barreiras entre construtores e usuários, fazendo com que o edifício e seu uso sejam duas partes de um mesmo processo, igualando as condições criativas e de decisão entre arquitetos e usuários. A metamorfose

[...] deve coincidir com a subversão das condições atuais, onde ser arquiteto é o resultado do poder delegado de maneira repressiva e ser arquitetura é o resultado de uma referência a códigos de classe que legitimam a exceção com uma ênfase proporcional ao grau de separação de seu contexto.²⁰⁷

O deslocamento do arquiteto para mais perto do usuário tem uma implicação fundamental que diz respeito à participação do usuário no desenvolvimento do projeto, alterando a noção do

²⁰⁶ “[...] housing should be as cheap as possible and not, for example, rather expensive; ‘why’ instead of making every effort to reduce it to minimum levels of floor area, space, of thickness, of materials, etc, we should not try to make dwellings spacious, protected, insulated, comfortable, well-equipped, rich in opportunities for privacy, communication, Exchange, personal creativity, etc. [...] The priority scale established by the power structures has no sense except that of its own self-preservation, and therefore no one can or should accept the low priority assigned to housing, the city and the landscape.” DE CARLO, Giancarlo. Architecture’s public. In: JONES, Peter B. et al. (Org.). Architecture and Participation. London: Spon Press, 2005.p.8

²⁰⁷ “[...] must coincide with the subversion of the present condition, where to be an architect is the result of power delegated in a repressive fashion, and to be architecture is the result of a reference to class codes which legitimate only the exception, with an emphasis proportional to the degree to which it is cut off from its context.” DE CARLO, Giancarlo. Architecture’s public. In: JONES, Peter B. et al. (Org.). Architecture and Participation. London: Spon Press, 2005.p.11

arquiteto como o profissional que projeta para alguém, para o profissional que projeta com alguém. O processo de se projetar para alguém, será “sempre autoritário e repressivo, por mais libertárias que sejam as intenções iniciais”²⁰⁸. Ao abrir o processo de projeto à participação, projetando com os usuários, o projeto pode permanecer aberto e sujeito à modificações, renovando-se e adaptando-se, o que por fim altera a qualidade do próprio projeto, que legitima-se por meio de um processo democrático.²⁰⁹

Contudo, a participação dos usuários no processo de projetos tem algumas limitações, como por exemplo o número de participantes, a dificuldade de estabelecer um consenso entre todos, o extenso período necessário para discussões etc., o que poderia resultar em um projeto com características similares àqueles não participativos:

O resultado continuaria avesso à dinâmica da ação em tempo presente e a um espaço capaz de absorvê-la. Um projeto ou plano só escapa do dilema quando é elaborado por todos os envolvidos e numa situação em que pode ser revisto, criticado e reformulado com agilidade condizente com a dinâmica dos eventos reais.²¹⁰

Baltazar e Kapp (2010) discutem a questão da participação por meio do conceito de agenciamento político, definido como “a capacidade de objetivamente iniciar a transformação social”, utilizando três esquemas de atuação: o esquema Renascentista-Moderno, o da participação-mediada e um esquema para a autonomia.²¹¹

O primeiro pode ser associado à prática convencional de arquitetura, na qual o papel do arquiteto consiste em articular espacialmente o poder político e econômico estabelecidos, impondo uma visão de mundo, por vezes ingênua, e que raramente opera em função de transformações sociais. O trabalho do arquiteto nesse primeiro esquema substitui o agenciamento por uma lógica de solução de problemas, consistindo em

[...] simplesmente resolver um problema definido de forma técnica e um tanto sofisticada, mas sem questionar seus fins, consequência ou nexos. Ele [o arquiteto] não está consciente de seu papel na sociedade e não está interessado no que suas ações possam causar à outras pessoas até que ele mesmo se torne um ‘usuário’. [...] A população não tem nada a fazer, a não ser aceitar e admirar.²¹²

²⁰⁸ “[...] remains forever authoritarian and repressive, however liberal the initial intentions.” *Ibidem*, p.13.

²⁰⁹ *Ibidem*, p.13.

²¹⁰ BALTAZAR, A.P.; KAPP, S. Por uma arquitetura não planejada: o arquiteto como designer de interfaces e o usuário como produtor de espaços. *Impulso*, Piracicaba, v. 17, p. 93-103, 2006.

²¹¹ BALTAZAR, Ana Paula; KAPP, Silke. Against determination, beyond mediation. In: Florian Kossak; Doina Petrescu; Tatjana Schneider; Renata Tyszcuk; Stephen Walker. (Org.). *Agency: working with uncertain architecture*. Abindon: Routledge, 2010. p.5

²¹² “[...] simply in solving by a predefined problem with some technical means and a bit of fancy, but without questioning its ends, consequences or nexuses. He is not aware of his role in society and is not interested in what his actions could do to other people until he comes to be a ‘user’ himself. In this sense, we take him as a caricature of many quite ‘efficient’ professionals whose practices fit in this scheme: the architect determines a design, negotiates it with patrons, in some cases justifies it vis-à-vis an intellectual community, and represents it in a code that guarantees domination over the building site. The general population has nothing to do but to accept and admire”. *Ibidem*, p.8.

No segundo esquema, da participação-mediada, os usuários participam das decisões de projeto em diferentes graus, podendo ser apenas manipulados, consultados, trabalharem em sistema de parceria com os arquitetos ou controlarem de fato as decisões. Apesar desse esquema ser significativamente melhor sob a ótica do agenciamento político que o anterior, mesmo quando os arquitetos e urbanistas engajam-se de fato nesse tipo de arranjo, estes ainda encontram-se numa posição de poder, determinando o *framework* da discussão, provendo informações especializadas, julgando a adequação das soluções e tendo a última palavra sobre as decisões de projeto. Como apontam as autoras: “O resultado desse modelo participatório não é dado pela estrutura do processo, mas depende em larga escala da personalidade de cada profissional”.²¹³

Já o terceiro esquema diz respeito ao projeto de interfaces para produção autônoma, com o objetivo de ampliar o potencial criativo dos usuários sem prefigurar soluções. Essas interfaces, que podem ser digitais, físicas, híbridas ou abstratas, devem ser abertas o suficiente para não obstruir os usuários e devem ser desenvolvidas de forma a aumentar a autonomia dos usuários e construtores, e por consequência, aumentar a possibilidade do agenciamento político.²¹⁴

Esse último arranjo coloca em cheque o próprio papel do arquiteto, “que não consiste mais em desenhar objetos arquitetônicos ou urbanísticos, mas produzir interfaces”. Dessa maneira o arquiteto pode “dar um passo atrás e, em lugar de predeterminar espaços, criar instrumentos para que usuários e construtores possam determiná-los, eles próprios”.²¹⁵

Embora a utilização de interfaces não implique automaticamente um processo de design aberto e na maior autonomia dos usuários, as ações desses “são potencializadas quando usam instrumentos cujos resultados não estão pré-programados”²¹⁶. O aumento da possibilidade do agenciamento político via participação-mediada ou via interfaces, implica

[...] mudanças de atitude e não meras substituições metodológicas no âmbito de um processo tradicional de projeto cunhado pelo propósito da previsibilidade máxima. Tanto a noção de processo quanto a de produto precisam ser revistas, de modo que não mais se busquem procedimentos ou arquiteturas ideais, e sim possibilidades de cada indivíduo ou grupo decidir sobre o procedimento mais adequado a cada situação.²¹⁷

²¹³ “The participatory outcome is not given by the structure process, but depends to a large extent on the personality of each professional”. *Ibidem*, p.8.

²¹⁴ *Ibidem*, p.11-17.

²¹⁵ BALTAZAR, A.P.; KAPP, S. Por uma arquitetura não planejada: o arquiteto como designer de interfaces e o usuário como produtor de espaços. *Impulso*, Piracicaba, v. 17, 2006. p.100.

²¹⁶ *Ibidem*, p.102.

²¹⁷ BALTAZAR, A.P.; KAPP, S. Por uma arquitetura não planejada: o arquiteto como designer de interfaces e o usuário como produtor de espaços. *Impulso*, Piracicaba, v. 17, 2006. p.101.

Para este trabalho, em função da possibilidade de maior autonomia por parte dos usuários nas decisões sobre a produção de seus espaços, optou-se pelo terceiro esquema, do projeto de interfaces. Além disso, para que essa interface tenha potência para transformar a prática arquitetônica, são necessárias algumas análises sob o ponto de vista econômico, estudando a própria definição clássica de empreendedorismo e a possibilidade de modificar a lógica econômica baseada na troca para uma outra mais interessante.

7.2. EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS E A LÓGICA DAS ECONOMIAS DA TROCA E DA DIVERSÃO

Ao tratar-se da produção de um empreendimento na lógica da produção capitalista do espaço, inevitavelmente se constatará que, em última instância, sua realização está condicionada ao valor de troca do empreendimento e das condições impostas pelo mercado tanto em termos de preços, como dos critérios para remuneração dos investidores. Por melhor intencionado que seja o incorporador na concepção de seu empreendimento, caso esse não apresente uma taxa de lucro igual ou superior à média do mercado, ele será considerado inviável e não será construído.

A produção que visa a comercialização, ou seja, capitalista, condiciona todo o processo produtivo, da concepção à conclusão do empreendimento bem como a relação entre as partes envolvidas no processo. A análise dessas relações nos revela que tanto incorporador como arquiteto (ou arquiteto-incorporador, não interessa) trabalharão administrando concessões no que diz respeito à qualidade do projeto e da construção para maximizar seus lucros: os cômodos serão menores, os acabamentos perderão qualidade, a técnica construtiva será aquela que apresentar o menor custo etc. Logo, o controle passa a ser vital para o empreendimento, tanto o controle dos custos para o incorporador, como o controle do projeto pelo arquiteto. Ainda nesse sentido, a relação do morador com o empreendimento é limitada à compra de sua unidade, não havendo, de forma geral, interferência desse no processo como um todo.

Um agente indispensável ao sistema capitalista de produção é o empreendedor (que nesse caso é o incorporador), usualmente reconhecido por sua pro atividade, disposição para correr riscos e “grandes ideias”. Embora seja muito glorificado pela cultura atual, que tenta igualar sucesso financeiro com realização pessoal, via de regra não se discute o papel político do empreendedor e suas consequências. Embora a intenção deste trabalho não seja estabelecer essa discussão, achou-se que por se tratar de uma proposta alternativa de atuação, e portanto de empreender, o conceito clássico de empreendedor deve ser apresentado e criticado.

O pai da administração moderna, Peter Drucker (2007) situa o nascimento do termo empreendedor (*entrepreneur*) no século XVIII, embora a atividade de empreender sempre tenha

existido. A primeira definição de empreendedor que se tem conhecimento é do economista francês Jean-Baptiste Say (1767-1832): “O empreendedor transfere recursos econômicos de uma área de menor produtividade e rendimento, para uma área de maior produtividade e maior rendimento”²¹⁸.

Para Souza Neto (2008), a contribuição do economista Joseph Schumpeter (1883-1950) para a discussão foi inserir o empreendedor como um agente econômico inovador, no centro das discussões sobre desenvolvimento econômico e social. Para Schumpeter (*apud* Souza Neto), o empreendedor é

[...] contudo, o produtor que, via de regra, inicia a mudança econômica, e os consumidores, se necessário, são por eles “educados”; eles são, por assim dizer, ensinados a desejar novas coisas, ou coisas que diferem de alguma forma daquelas que tem o hábito de consumir.²¹⁹

Além dessas duas definições, poderiam ser acrescentadas inúmeras outras com argumentações semelhantes, relacionando consumo, produtividade, rendimento etc., conceitos tão caros ao sistema capitalista. Contudo, qualquer dessas definições parece pouco apropriada para este trabalho, já que elas propõem a separação entre produtor e consumidor, esse último passivo, alheio ao mundo. Essa relação de alienação do homem, segundo Fromm (1961) é fruto do “fetichismo da mercadoria”, ou seja, de uma aparente relação entre coisas ocultando uma relação entre pessoas:

O conceito marxista de produto do trabalho alienado é expresso em um dos pontos mais fundamentais desenvolvidos no *Capital*, que Marx chamou de “fetichismo da mercadoria”. A produção capitalista transforma a relação de indivíduos em qualidades das próprias coisas, e essa transformação constitui a natureza da mercadoria na produção capitalista. [...]

A alienação leva a perversão de todos os valores. Ao fazer da economia e seus valores — “ganho, trabalho, parcimônia e sobriedade” — o objetivo supremo da vida, o homem falha no desenvolvimento de valores realmente morais, “a riqueza de uma boa consciência, da virtude, etc., mas como posso ser virtuoso se não estou vivo, e como posso ter uma boa consciência se não estou consciente de nada?” No estado de alienação, cada esfera da vida, a econômica e a moral, são independentes uma da outra, “cada uma concentra-se na área específica de sua atividade alienada e é, em si mesma, alienada da outra”.²²⁰

²¹⁸ “The entrepreneur shifts economic resources out of an area of lower and into an area of higher productivity and greater yield”. DRUCKER, Peter F. *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Routledge, 2007. p.19-26.

²¹⁹ SCHUMPETER, Joseph A., *Teoria do Desenvolvimento Econômico*. Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Editora Nova Cultural: São Paulo, 1997. p.71. *apud* SOUZA NETO, Bezamat de. *Contribuição e elementos para um metamodelo empreendedor brasileiro: o empreendedorismo de necessidade do “virador”*. Editora Blucher Acadêmico: São Paulo, 2008.

²²⁰ “Marx’s concept of the alienated product of labor is expressed in one of the most fundamental points developed in *Capital*, in what he calls “the fetishism of commodities.” Capitalist production transforms the relations of individuals into qualities of things themselves, and this transformation constitutes the nature of the commodity in capitalist production. [...] Alienation leads to the perversion of all values. By making economy and its values — “gain, work, thrift, and sobriety” — the supreme aim of life, man fails to develop the truly moral values, “the riches of a good conscience, of virtue, etc., but how can I be virtuous if I am not alive, and how can I have a good conscience if I am not aware of anything?” In a state of alienation each sphere of life, the economic and the moral, is independent from the other, “each is concentrated on a specific area of alienated activity and is itself alienated from the other.” FROMM, Erich. *Alienation. Marx’s Concept of Man*. Nova Iorque, 1961. Disponível em < <https://www.marxists.org/archive/fromm/works/1961/man/ch05.htm> >. Acesso em 04 mai 2015.

Logo, os ganhos financeiros do empreendedorismo “clássico” estão baseados na alienação, tanto na exploração do trabalho alienado, quanto no consumo alienado de mercadorias. Como já mencionado anteriormente, logo no primeiro capítulo do primeiro volume do livro “O Capital”, ao analisar a natureza da mercadoria, Marx (2013) afirma que essa deve ser considerada sob um duplo ponto de vista: o da qualidade, associada à utilidade da mercadoria ou seu valor de uso; e o da quantidade, associada ao valor de troca. No entanto, ele afirma que:

Uma coisa pode ser útil e produto do trabalho humano sem ser mercadoria. Quem, por meio de seu produto, satisfaz sua própria necessidade, cria certamente valor de uso, mas não mercadoria. Para produzir mercadoria, ele tem de produzir não apenas valor de uso, mas valor de uso para outrem, valor de uso social. [...] Para se tornar mercadoria, é preciso que o produto, por meio da troca, seja transferido a outrem, a quem vai servir como valor de uso.²²¹

Lefebvre (2014) faz uma distinção entre os tipos de riqueza e o aspecto dual das mercadorias:

[...] o valor de uso define a riqueza social, enquanto o valor de troca — o sequestro do uso, a substituição do dinheiro e, por consequência, capital para uma diversidade de coisas — enriquece os intermediários. Socialmente, é uma riqueza ilusória. Em algum momento podemos imaginar uma sociedade possuindo uma enorme quantidade de ouro, de bens estocados, e vários produtos inúteis, e morrendo de fome e sede em meio a essa tal riqueza.²²²

Como neste trabalho a intenção é incluir o usuário ativamente na produção de seus espaços, rompendo com a noção de produtor e consumidor como entidades separadas, a noção de empreendedorismo, empreendedor e empreendimento pretendida, aproxima-se mais do aspecto do valor de uso da mercadoria, em contraposição às definições clássicas apresentadas acima.

Para Lefebvre (2014) o aspecto dual da mercadoria é especialmente problemático quando se trata da produção do espaço. Se por um lado o espaço pode ser repartido e comercializado, do outro o espaço natural é transformado, desenvolvido pela tecnologia e novas formas de conhecimento. O valor de uso do espaço resiste ao valor de troca porque o espaço só tem valor em relação a um lugar, a uma centralidade ou um período.

O tratamento econômico e técnico da natureza tende a destruir, enquanto o tratamento do espaço tende a reduzir (ao trocável, preenchido apenas de signos). A unidade desses dois aspectos é encontrada na negação radical cuja continuação permite o regime a persistir, a se reproduzir: negação do uso, da diversão [enjoyment]²²³, da natureza (deixando de lado vários outros aspectos: mal-estar,

²²¹ MARX, K. O Capital: Crítica da Economia Política, livro I: O processo de produção do capital. São Paulo: Boitempo Editorial, 2013. p.164.

²²² “[...] use value defines social wealth, while exchange value—the sequestration of use, the substitution of money and, therefore, capital for the diversity of things—enriches intermediaries. Socially, it is an illusory wealth. At some point we could imagine a society in possession of an enormous quantity of gold, of stored goods, and various useless products, and dying of hunger and thirst in the midst of this so-called wealth.” LEFEBVRE, Henry. Economics. *Toward an architecture of enjoyment*. Minneapolis: Minnesota Press, 2014. p.129.

²²³ No início do livro há uma extensa Nota do Tradutor onde é explicado a tradução do francês *jouissance* para o inglês *enjoyment*. Segundo o tradutor, Lefebvre não utilizou *jouissance* no sentido psicanalítico da palavra, como também alterou o título do livro de *Vers une architecture du plaisir*, para *Vers une architecture de la jouissance*, não sendo adequado também a tradução de *jouissance* como *pleasure*.

niilismo, feminismo, a morte disso ou daquilo, etc.). [...] Como essa capacidade destrutiva e reducionista pode ser restringida? Somente por meio do espaço da diversão, o que quer dizer um espaço onde o uso (em oposição à troca) prevalece, é a resposta à essa relevante questão. Somente a economia da diversão que substitua a economia da troca pode acabar com aquilo que mata a realidade em nome do realismo (na verdade, cinismo).²²⁴

E define em que consiste o espaço da diversão:

O espaço da diversão não pode consistir de um edifício, uma montagem de salas, lugares determinados por suas funções. Não pode consistir em uma vila, uma cidade pequena, que foi adaptada até certo ponto. Ao contrário, ele deve ser o campo ou a paisagem, um espaço de momentos, encontros, amizades, festivais, descanso, quietude, alegria, exaltação, amor, sensualidade, como também de entendimento, enigma, o desconhecido, e o conhecido, luta, jogo.²²⁵

A “economia²²⁶ da diversão” compreende uma profunda transformação, restaurando o uso ao seu devido lugar e permitindo que o espaço seja constituído por meio de novos fundamentos²²⁷. No âmbito da teoria econômica, a economia da diversão apresenta uma possibilidade de alteração no foco entre os aspectos quantitativos e qualitativos da mercadoria. Na produção capitalista do espaço o foco do processo é no valor de troca do espaço-mercadoria, ou seja, no preço determinado pelo mercado em uma relação onde comprador e vendedor se relacionam apenas no momento da venda. Com o engajamento dos usuários na produção do espaço, o foco passa a ser no valor de uso da habitação, possibilitando a concepção de espaços mais adaptáveis às particularidades dos usuários. Como a construção do modelo de atuação aqui proposto pode acontecer no curto prazo, sem a necessidade de mudanças estruturais, continua sendo essencial para a viabilidade da produção desse outro tipo de espaço sua possibilidade de comercialização, já que na maioria das vezes boa parte do patrimônio familiar é investido na construção ou compra de um imóvel, que poderá ser trocado em algum momento futuro caso haja necessidade. Ou seja, embora esse outro tipo de concepção espacial

(prazer). O tradutor sugere que a compreensão de espaço por Lefebvre vai além do meramente concebido, percebido, abstrato ou meramente representativo, mas avança para a própria vivência do espaço e sua apreciação (*enjoy*). Sendo assim, por ainda não existir uma tradução para o português deste livro, optou-se pela sugestão feita por email pelas professoras Dra. Ana Paula Baltazar e Dra. Silke Kapp: traduzir *enjoyment* como diversão, mas diversão como aproveitar para além da simples satisfação.

²²⁴ “The economic and technical treatment of nature tends to destroy, whereas the treatment of space tends to reduce (to the exchangeable, filled with signs alone). The unity of these two aspects is found in the radical negation whose continuation allows the regime to persist, to reproduce itself: negation of use, of enjoyment, of nature (leaving aside various other aspects: malaise, nihilism, feminism, the death of this or that, etc.). [...] How can the destructive and reductive capability I have described be curtailed? Only a space of enjoyment, which is to say one where use (as opposed to exchange) prevails, responds to this highly relevant question. Only an economy of enjoyment that replaces an exchange economy can end that which kills reality in the name of realism (in truth, cynicism)”. LEFEBVRE, Henry. Economics. Toward an architecture of enjoyment. Minneapolis: Minnesota Press, 2014. p.131

²²⁵ “The space of enjoyment cannot consist of a building, an assembly of rooms, places determined by their functions. It cannot consist of a village, a small town, which have been repurposed to a certain extent. Rather, it will be the countryside or a landscape, a genuine space, one of moments, encounters, friendships, festivals, rest, quiet, joy, exaltation, love, sensuality, as well as understanding, enigma, the unknown, and the known, struggle, play.” LEFEBVRE, Henry. Economics. Toward an architecture of enjoyment. Minneapolis: Minnesota Press, 2014. p.152

²²⁶ Pode-se entender economia aqui como “o uso de recursos, independentemente de suas origens ou natureza, e a renovação das reservas, a organização dos circuitos de distribuição e seu desaparecimento com o uso.” (LEFEBVRE, 2014. p.128)

²²⁷ LEFEBVRE, Henry. Economics. Toward an architecture of enjoyment. Minneapolis: Minnesota Press, 2014. p.198

pressuponha o engajamento do usuário em todo o processo de forma a aumentar o valor de uso de determinada unidade, isso não exclui a possibilidade futura de comercialização desse tipo de imóvel.

A concepção de edificações sob essa nova lógica traz impactos em todo o processo de produção de edificações, a começar pelos agentes envolvidos: como não se objetiva a comercialização de unidades, as figuras do incorporador, do corretor de imóveis e do investidor rentista passam a ser desnecessárias, e o arquiteto assume uma outra postura frente ao empreendimento.

Nas próximas seções serão definidas as características desejáveis para a construção de uma interface sob a ótica da economia da diversão a partir da análise de estratégias e práticas alternativas nas etapas referentes ao levantamento das demandas e etapa de projeto. Contudo, a etapa de construção não será analisada, justamente por ser o canteiro de obras o lugar onde a produção capitalista e suas contradições aparecem de forma mais complexa, em uma dinâmica orquestrada pelo desenho, constituindo esta etapa um campo de estudo pouco propício de ser analisado em poucas páginas sem que sejam feitas simplificações que poderiam ocultar ou omitir algum aspecto perverso do processo de construção, reduzindo a pertinência da análise. Sendo assim, embora os problemas da produção capitalista do espaço não apareçam em sua totalidade, as próximas seções procuram apontar direções para o desenvolvimento de outras formas de atuação do arquiteto, politicamente mais conscientes e engajados na construção de espaços mais focados no valor de uso.

7.3. DIRETRIZES PARA A CONCEPÇÃO DE UMA INTERFACE PARA OUTRA PRÁTICA

A concepção dessa interface para produção autônoma do espaço deve contemplar algumas características, levantadas a partir das críticas estabelecidas ao longo deste trabalho. Em primeiro lugar, pressupõe-se que essa interface dê condições para o engajamento do usuário durante todas as etapas do projeto. O levantamento das necessidades dos usuários-moradores, etapa normalmente feita por meio do programa de necessidades, que nada mais é do que uma lista de cômodos e áreas, não condiz com a proposta da “economia da diversão” por não oferecer ao usuário meios para que descubra e visualize as possibilidades de configuração espacial mais condizentes com suas aspirações. A alternativa ao programa de necessidades deve fornecer condições de análise das demandas a partir de outros critérios menos determinantes.

Os empreendimentos a serem concebidos sob essa outra lógica econômica não tem como objetivo a comercialização das unidades, portanto, a interface deve dar condições para a criação de espaços que possam ser multifuncionais, ou seja, que deem suporte a mais de uma atividade ou função, ou espaços transfuncionais, passíveis de transformação ao longo do tempo.

Segundo Lefebvre (2014):

O arquiteto vai valorizar o multifuncional e o transfuncional ao invés do meramente funcional. Ele cessará de fetichizar (separadamente) forma, função e estrutura como significados do espaço. No lugar do formal, ou melhor do formalismo, da ideia de perfeição, o arquiteto vai substituir pela incompleta perfeição (que é perseguida, que é procurada na prática) ou, preferivelmente, da perfeição incompleta, que descobre um *momento* na vida (expectativa, pressentimento, nostalgia) e dá a ele uma expressão, ao fazer desse momento um princípio para a “construção da ambiência” (o trabalho de Constant Nieuwenhuys, por exemplo). Não é por meio da forma, mas por meio do conteúdo que o arquiteto (similar ao designer no processo de design) pode influenciar a prática social.²²⁸

Uma outra característica fundamental para a interface, e que extrapola o processo tradicional de projetos, é a questão do controle de custos da construção. Como este modelo de empreendimentos não pretende atender um público de uma única faixa de renda, é essencial que cada participante tenha condições de prever os custos de sua unidade para decidir sobre as dimensões da mesma, divisões, aberturas, acabamentos etc.

O impacto social deste modelo de empreendimento depende de sua adoção em escala por outros arquitetos em diversas cidades. Espera-se criar uma massa crítica de edifícios, cada um contemplando diversos tipos de unidades, com força suficiente para desviar a demanda por moradia das incorporadoras para essa iniciativa, pressionando o preço de venda das unidades das incorporadoras para baixo.

7.4.A ETAPA DE LEVANTAMENTO DAS DEMANDAS

O início do processo se daria com a negociação do terreno, sendo necessário que já haja um grupo de investidores-usuários minimamente configurado e que participe ativamente da escolha do lote onde se desenvolverá a edificação. Essa seleção deverá ser pautada por critérios ligados ao valor de uso, podendo estar relacionada tanto à parâmetros objetivos como localização, proximidade com equipamentos urbanos, facilidade de acesso etc.; como àqueles de ordem subjetiva. Em qualquer das opções o valor de troca do terreno é relativizado em função do valor de uso, não tendo peso absoluto, como acontece nos empreendimentos regidos pela lógica capitalista do espaço.

No médio e longo prazo, como já foi apontado, serão necessárias modificações na legislação urbana de forma a regular o mercado utilizando outras ferramentas diferentes do zoneamento funcionalista, numa tentativa de extinguir as zonas preferenciais criadas por esse modelo. O direcionamento dos recursos dos incorporadores para uma determinada região das cidades, acaba

²²⁸ “The architect will value the multifunctional and the transfunctional rather than the merely functional. He will cease to fetishize (separately) form, function, and structure as the signifieds of space. In place of the formal, or rather formalist, idea of perfection, the architect will substitute that of incomplete perfection (which is pursued, which is sought in practice) or, preferably, that of perfect incompleteness, which discovers a moment in life (expectation, presentiment, nostalgia) and provides it with an expression, while making of this moment a principle for the “construction of ambience” (the work of Constant Nieuwenhuys, for example). It is not through form but content that the architect (similar to the designer in the design process) can influence social practice.” LEFEBVRE, Henry. *Economics. Toward an architecture of enjoyment*. Minneapolis: Minnesota Press, 2014. p.151.

inflando os preços dos lotes, imóveis e serviços, implicando a migração dos moradores que não fazem parte da faixa de renda determinada pelos novos empreendimentos para as regiões mais pobres e mais distantes da centralidade, e geralmente em condições de infraestrutura piores.

Após a definição do grupo de investidores-usuários e a escolha do lote, passa-se ao levantamento das necessidades. Sobre esse assunto, De Carlo (1969) coloca que

Descobrir os verdadeiros desejos dos usuários significa, portanto, expor e aceitar seus direitos a possuírem coisas e seus direitos a expressarem-se; significa provocar a participação direta e deparar-se com todas as consequências subversivas que isso implica; significa questionar todo o sistema de valores tradicionais os quais, devido à sua construção não-participativa, devem ser revistos ou substituídos quando a participação se tornar parte do processo, liberando energias que ainda não haviam sido exploradas.²²⁹

Nesse sentido, os experimentos descritos por Cabral Filho(2007), desenvolvidos no escritório de arquitetura C3M durante a década de 1980, são relevantes por introduzir os conceitos de circularidade, flexibilidade e indeterminação no processo de projeto. A ideia básica, inspirada no livro de Wolfgang Wieser “Organismos, Estruturas, Máquinas”, foi a de desenvolver uma estratégia de trabalho que levasse a resultados inesperados. A metodologia proposta partia do processo tradicional de projeto, linear e com etapas bem definidas, porém acrescentando “etapas recursivas, com *loops* nos quais cada participante/ator envolvido no projeto podia, mutuamente, informar e ser informado”²³⁰.

O processo consistia em três fases independentes onde três modelos deveriam ser criados: modelo conceitual, modelo analógico e modelo em escala. Na etapa do modelo conceitual, considerado pelo autor como essencial para o desenvolvimento do projeto, dentre outras coisas, entregava-se aos clientes o “Livro dos Hábitos”, uma ferramenta que consistia em

[...] grupos de questionários apresentados de forma matricial para serem preenchidos pelos clientes, permitindo-os a conduzir uma investigação de seus hábitos de acordo com três ciclos: o ciclo dos eventos, o ciclo dos lugares, ciclo das ocasiões. Os ciclos foram descritos em uma espécie de coleção e em seguida submetidos à uma análise abrangente. Os hábitos eram analisados em relação a conceitos-chave: ritmo, densidade, escala, distância e desejo. Além disso, a correlação dos hábitos com o espaço arquitetônico e hora do dia eram cuidadosamente analisados em duas matrizes especiais. O Livro dos Hábitos foi pensado para funcionar primeiramente como uma simples pesquisa, mas acabou por ser, de fato, uma maneira formalizada

²²⁹ “To discover the real needs of the users therefore means exposing and acknowledging their rights to have things and their rights to express themselves; it means provoking a direct participation and measuring oneself with all the subversive consequences that this implies; it means questioning all the traditional value systems which, since they were built on non-participation, must be revised or replaced when participation becomes part of the process, unleashing energies that have not yet been explored”. DE CARLO, Giancarlo. Architecture’s public. In: JONES, Peter B. et al. (Org.). Architecture and Participation. London: Spon Press, 2005. p.15

²³⁰ “[...] recursive steps, with loops in which every participant/actor involved in the project could mutually inform each other.” CABRAL FILHO, José dos S. An indeterminate project for architecture in Brazil. Kybernetes, Vol. 36, N.9/10, pp. 1266-1276, 2007. p.1268

de trazer os clientes a perceber sua relação com a arquitetura em um *framework* mais abstrato, que poderia então ser comunicado aos designers de maneira mais clara.²³¹

Prosseguia-se com a análise do Livro dos Hábitos por meio de diálogos e apresentações de ideias, referências e lugares, em um primeiro momento trazidos pelos clientes e em seguida pelos arquitetos, com o objetivo de compreender melhor o universo dos clientes e apresentá-los à outras referências e possibilidades arquitetônicas, ampliando seus repertórios formais e espaciais. Ao final dessa etapa, todo o material coletado era organizado numa espécie de mapa, que constituía no “modelo conceitual” da futura casa. Como destaca Cabral Filho (2007):

Ao invés de uma lista de salas com suas áreas correspondentes como nos programas de necessidade tradicionais, o modelo conceitual era uma descrição da futura casa como um sistema de questões relacionais. Isso servia como um princípio guia aos arquitetos desde a proposição inicial ao design atual.²³²

Essa estratégia permitia a desconstrução das concepções espaciais dos usuários-moradores, construídas a partir de suas experiências pessoais e influenciadas em grande parte pelos espaços construídos sob a lógica da produção capitalista, ou seja, com foco exclusivo no valor de troca. Ao compararmos a estratégia descrita acima com o procedimento adotado pelos graduando e arquitetos-incorporadores nos estudos de caso, onde não havia consulta ao usuário para definição dos espaços a serem construídos, percebemos que a adoção de outras estratégias mais permeáveis às contribuições dos usuários, pode fazer emergir relações entre os espaços que não eram possíveis de acontecer anteriormente, enriquecendo a experiência do usuário-morador e ajudando a aumentar o valor de uso de sua unidade.

Uma outra alternativa, proposta pelo arquiteto inglês Cedric Price (1934-2003), é muito mais radical, prescindindo de qualquer levantamento de demandas e assumindo a indeterminação dos espaços. O “*Fun Palace*”, projeto desenvolvido em parceria com a diretora de teatro Joan Littlewood foi concebido para ser uma espécie de teatro puramente performativo, sem distinção entre atores e audiência. O projeto contraria as práticas convencionais de arquitetura por assumir não ser possível prever as necessidades e desejos em constante mudança dos usuários. Essa estratégia assume a inevitabilidade da mudança, do acaso e da indeterminação pela incorporação de incertezas como parte integrante de um processo em constante evolução. Como coloca Mathews (2006), “o *Fun Palace* não

²³¹ “[...] was a group of forms presented in a matrix fashion to be filled out by the clients, enabling them to carry out a guided investigation of their habits according to three cycles: cycles of events, cycle of places, cycle of occasions. The cycles were described in a kind of collection and then submitted to a comprehensive analysis. The habits were analyzed regarding the following key concepts: rhythm, density, scale, distance and desire. Moreover, the correlation of the habits with architectural space and the time of the day were thoroughly examined in two special matrixes. The Book of Habits was thought to work at first as a simple survey, but it turned out to be in fact a formalized way of bringing the clients to view their relation with architecture in a more abstract framework, which could then be communicated to the designers in a clearer way.” *Ibidem*, p.1269.

²³² “Rather than a list of rooms with correspondent sizes as in the traditional architectural briefs, the conceptual model was a description of the future house seen as a system of relational issues. It would work as a guideline for the architects to propose the first formal approach to the actual design.” *Ibidem*, p.1269-1270.

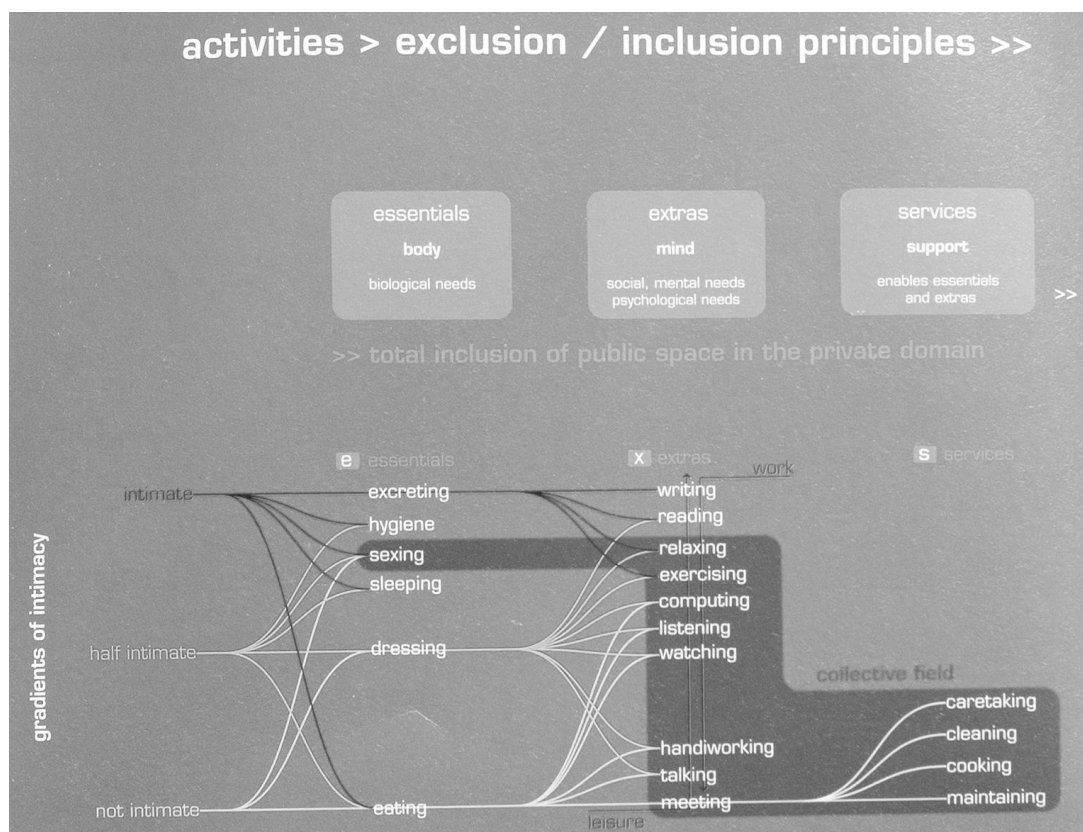
conta com um programa singular, mas pode se reprogramar e reconfigurar para acomodar variações sem fim de funções”.²³³

A estratégia de Price sem dúvidas é muito interessante do ponto de vista arquitetônico por permitir reconfigurações espaciais radicais no edifício, alterando seu funcionamento expressivamente. Contudo, embora essa alternativa abra muitas possibilidades espaciais, não parece haver uma aplicação direta para edificações multifamiliares, foco deste trabalho. Porém, embora não acredite ser possível transformar estruturalmente um edifício multifamiliar em função dos custos envolvidos e da alteração do volume da edificação, o que não é permitido pela regulação urbana, a aplicação dessa estratégia no espaço interior de uma unidade habitacional, a critério do usuário, pode ser um caminho para conseguir espaços transfuncionais, de forma responsiva à sua utilização.

Uma terceira alternativa ao programa de necessidades foi desenvolvida pelo grupo britânico RAMTV, onde as necessidades dos usuários foram levantadas a partir da construção de dois diagramas. O primeiro deles, chamado de diagrama de atividades-ergonomia, categorizou as atividades em três grupos: as essenciais, relativas ao corpo e necessidades biológicas, as extras, relativas à mente e às necessidades sociais, mentais e psicológicas, e os serviços, que servem de suporte e dão condições de existência das duas primeiras categorias. As atividades foram então relacionadas com a posição corporal para sua realização. Num segundo momento as atividades foram novamente classificadas porém dessa vez com relação aos diferentes graus de intimidade desejáveis para cada atividade (FIG. 27).

²³³ “[...] the Fun Palace would have no singular program but could reprogram and reconfigure itself to accommodate an endless variety of functions.” Mathews, S. (2006). The Fun Palace as virtual architecture: Cedric Price and the practices of indeterminacy. *Journal of Architectural education*, 59(3), 39-48.

Figura 27 – Diagrama elaborado pelo grupo RAMTV relacionando atividades e graus de intimidade



FONTE: RAMTV. *Negotiate my boundary!* Londres: AA Publications, 2002. p.74

Essa terceira abordagem revela um caminho para a concepção de espaços transfuncionais fornecendo dois critérios para o mapeamento de atividades passíveis de sobreposição espacial: o da ergonomia e dos graus de intimidade. Além disso, os diagramas necessários para o mapeamento não sugerem configurações espaciais, como por exemplo os digramas de bolha, não predeterminando e limitando arranjos.

As três alternativas apresentadas aqui possibilitam que o usuário imagine o espaço a partir de critérios que não conformam esse espaço, ao contrário de quando se fala em dimensões, área e função. Nesse sentido, essas estratégias apontam para algumas diretrizes na concepção da interface, como o foco nas atividades e na utilização dos espaços, a inclusão da dimensão temporal como variável, permitir e incentivar a transfuncionalidade e multifuncionalidade por meio da sobreposição de usos, e a abertura de possibilidades para modificação espacial.

7.5.A ETAPA DE PROJETOS

No caso de edificações multifamiliares, nosso objetivo com este trabalho, a interface deve permitir e auxiliar não apenas o projeto da unidade, mas a negociação espacial entre vizinhos. Nesse sentido, John Habraken (1981) sugere que sejam adotados dois níveis de decisão para os projetos de

edificações multifamiliares: o nível de decisão individual, relativo ao recheio e um nível de decisão coletivo, relativo ao suporte²³⁴.

Eles expressam a suposição de que uma área pode ser diferenciada sobre as quais o indivíduo tenha controle, e uma outra sobre a qual a comunidade coletivamente decide. Por isso, os conceitos de 'suporte' e 'unidade destacável' são definidos em termos de quem toma as decisões.²³⁵

Para esse autor, suporte “é uma construção que permite a disposição de habitações que podem ser construídas, alteradas e demolidas, de forma independente umas das outras”²³⁶ estando seu controle a cargo do arquiteto, por outro lado, o recheio, composto pelas “paredes divisórias, equipamentos de cozinha e banheiro e todos os conduítes para eletricidade, aquecimento, água e gás, necessários para se operar o equipamento”²³⁷, é de responsabilidade dos usuários, que podem alterá-lo como bem entenderem.

Embora a construção civil no Brasil ainda seja manufatureira e pouco industrializada, em contraste com o contexto holandês no qual Habraken desenvolveu sua teoria (onde existe uma larga oferta de componentes de “recheio” industrializados e pré-fabricados), as estratégias adotadas por ele para lidar com a compatibilização das decisões, bem como o próprio desenho dos suportes, podem ser adaptados ao contexto brasileiro sem grandes prejuízos.

Para Habraken (1999), ao projetar um suporte, os arquitetos deveriam guiar-se para o desenvolvimento de “uma série de regras, que regeriam as possíveis variações, e que seriam simples o suficiente para que o residente pudesse visualizar todas as possíveis opções de mudança abertas à ele”²³⁸. As estratégias propostas por Habraken por meio dos níveis de distribuição do controle e dos conceitos de suporte e recheio, possibilitam algumas opções de negociação, já que a distribuição do controle fica a cargo dos envolvidos, que podem decidir quais partes do edifício serão fruto de decisões coletivas e quais partes serão de decisão individual. Logo, os usuários podem decidir qual o grau de engajamento que gostariam de ter com o projeto. Além disso, tecnicamente, os edifícios construídos com a devida separação dos sistemas de suporte, possibilitando múltiplos usos e recheios, possivelmente tardarão a se tornar obsoletos por serem mais adaptáveis que os edifícios não construídos dessa forma.

²³⁴ HABRAKEN, N.J. Supports: an alternative to mass housing. 2a edição. Londres: The Urban International Press, 1999.

²³⁵ “They express the supposition that an area can be differentiated over which the individual has control and another over which the community collectively decides. Therefore, the concepts of supports and ‘detachable unit’ are defined in terms of who makes the decisions.” HABRAKEN, N.J. BOEKHOLT, J.T. THIJSEN, A.P. DINJENS, P.J.M. Variations: The systematic design of supports. Cambridge: Laboratory of Architecture and Planning – MIT, 1981. p.21.

²³⁶ “[...] is a construction which allows the provision of dwellings which can be built, altered and taken down, independently of the others”. HABRAKEN, N.J. Supports: an alternative to mass housing. 2a edição. Londres: The Urban International Press, 1999. p.79

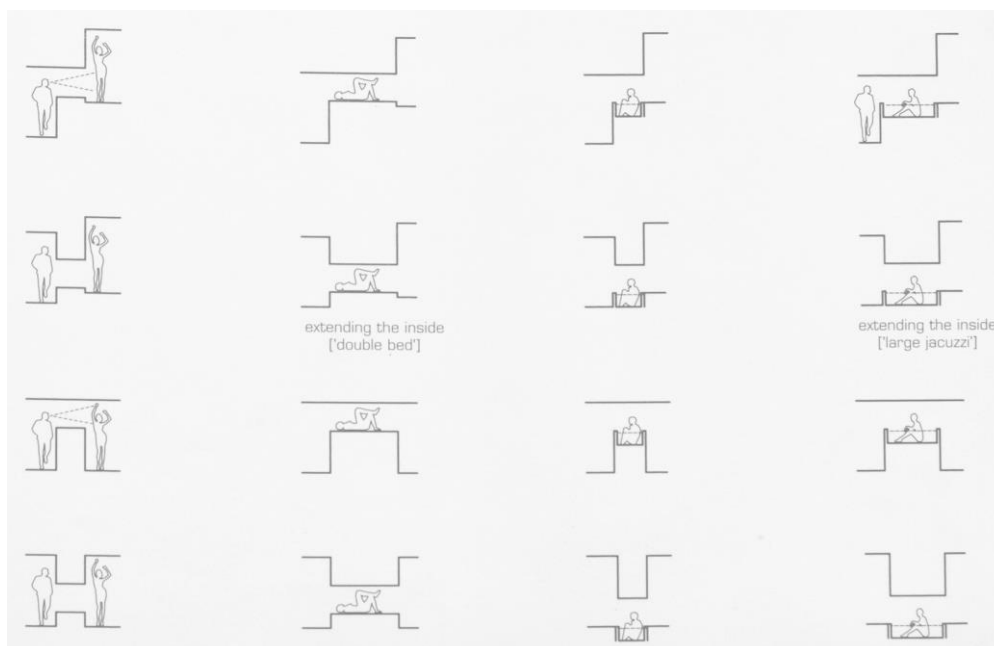
²³⁷ “[...] partitioning walls, kitchen and bathroom equipment and all the conduits for electricity, heating, water, and gas, needed to operate the equipment.” HABRAKEN, N.J. The uses of levels. Open House International, v.27 n.2, 2002. p.12.

²³⁸ *Ibidem*, p.23.

Essas possibilidades oferecidas pelos suportes devem então ser avaliadas por meio da análise de capacidade, um procedimento que procura investigar as possíveis alternativas de ocupação e uso do espaço. Habraken (1996) sugere que a análise de capacidade seja utilizada como uma ferramenta para justificar as decisões, possibilitando uma variação maior de arranjos espaciais.²³⁹ Contudo, como afirmam Kendall e Teicher (2000)²⁴⁰, a análise de capacidade deve ser abordada de forma sistemática, avaliando primeiramente os usos por meio da comparação de uma série de layouts, depois a interação entre suporte e recheio.

A experiência do já citado grupo RAMTV oferece contribuição análoga à de Habraken no que diz respeito a negociação espacial entre usuários de forma autônoma. Após o levantamento das necessidades dos usuários como descrito na seção anterior, os arquitetos perceberam que existiam possibilidades de negociação espacial entre unidades verticalmente adjacentes, por meio de deformações no piso/teto que se dariam em função da relação atividade-posição corporal (FIG.28).²⁴¹

Figura 28 – Seções esquemáticas elaboradas pelo grupo RAMTV mostrando as possibilidades de interação entre atividades e espaço a partir da posição corporal



FONTE: RAMTV. Negotiate my boundary! Londres: AA Publications, 2002. p.59

Posteriormente, foram gerados diagramas de cenários sociais a partir de uma matriz contendo o levantamento dos possíveis moradores, cada um com suas próprias necessidades e limites,

²³⁹ HABRAKEN, N.J. Eight: Capacity vs Function. In: Tools of the Trade: Thematic Aspects of Designing. 1996. p.27-28.

²⁴⁰ KENDALL, Stephen H.; TEICHER, Jonathan. Residential open building. London: E & FN Spon, 2000.

²⁴¹ HABRAKEN, N.J. Eight: Capacity vs Function. In: Tools of the Trade: Thematic Aspects of Designing. 1996. p.52-59.

interações com outros moradores e modos de vida particulares, que para serem atendidos, demandariam unidades altamente adaptáveis.

Um potencial cliente para uma das habitações negocia com o seus/suas vizinhos(as) sobre o espaço gerado por meio de genótipos que se interseccionam. A formação das habitações é customizada pela seleção de atividades desejadas, e então as seções, que são definidas pela sua ergonomia.²⁴²

Esse processo de customização foi estruturado em três diferentes níveis: da vizinhança, do envelope espacial e dos limites. No nível da vizinhança a negociação deveria acontecer por meio de um questionário com perguntas relativas aos espaços, acessos, segurança, relações sociais desejáveis etc. No nível do envelope espacial, os usuários customizariam

[...] suas habitações acessando um website que procuraria suas preferências em termos restritivos, definindo o grau de interseção e conexão de sua unidade às habitações adjacentes. Suas escolhas, na forma de atividades preferidas, são traduzidas em posições ergonômicas que são então incorporadas às seções construtivas da unidade escolhida, em localizações particulares no seu interior.²⁴³

O terceiro nível, dos limites, refere-se à relação dos espaços e seus sistemas de invólucro, que poderiam ser programados para reagirem e aprenderem com os padrões de atividades dos ambientes. Em resumo, a proposta do RAMTV

*[...] consiste em uma rede de estratégias, parâmetros e regulações que estabelecem um conjunto evolutivo de orientações ao invés de uma solução ou formulação arquitetônica definitiva. Essas ferramentas de planejamento, desenvolvidas a partir de uma série de interfaces entre o usuário e o time de designers, geram um conjunto sem fim de cenários. Existem várias atualizações possíveis, que em última instância dependem do *input* social, da negociação e de considerações sobre o terreno.²⁴⁴*

A experiência do RAMTV expõe um outro limite do processo convencional de projetos, dessa vez com relação a customização. Não é difícil prever o desafio que um arquiteto enfrentaria ao tentar, em um edifício com unidades customizadas, atender e conciliar todas as demandas dos usuários: um ciclo interminável de produção, apresentação e retrabalho de propostas, que ao fim inviabilizaria o projeto como um todo. Logo, são necessárias ferramentas que incorporem a incerteza e permitam resultados não-programados, como é o caso da interface proposta pelo RAMTV. Porém, se por um lado a estratégia de negociação espacial por meio da deformação de pisos/tetos permite a concepção

²⁴² "A potential client for an individual dwelling negotiates with his/her neighbours over the space generated by intersecting genotypes. The dwelling formation is customized by selecting desired activities and therefore sections, which are defined by their ergonomics." *Ibidem*, p.84.

²⁴³ "[...] their dwellings by accessing a website that seeks their preferences for constraints defining the degree of intersection and connection to adjacent dwellers and their units. Their choices, in the form of preferred activities, are translated into ergonomic positions that are embodied in the built sections of their chosen dwelling unit, at particular location of the interior". *Ibidem*, p.120.

²⁴⁴ "[...] consists of a network of strategies, parameters and regulations that established an evolving set of guidelines rather than a definitive architectural solution or formulation. These planning tools are developed from a series of user and design-team interfaces, which generate an open-ended set of scenarios. There are many possible actualizations, which will ultimately depend upon social input, negotiation and site consideration." *Ibidem*, p.160.

de espaços mais ricos espacialmente e criados a partir das demandas do usuário, por outro lado, essas mesmas deformações dificultam ou impedem modificações no médio e longo prazo, guardando semelhanças espaciais com os “móveis em alvenaria”, presente em algumas casas modernistas, que limitam as possibilidades de modificação espacial.

No projeto *Steelhousing* (FIG.29), Cedric Price guiou-se pelo princípio de “prover espaços com o máximo de variação dos possíveis usos”²⁴⁵, argumentando a favor da casa como um “brinquedo econômico vivo” capaz de “enriquecer os padrões de atividade possíveis e desejáveis para todos os ocupantes [da casa] durante as 24 horas”²⁴⁶. Como aponta Baltazar (2009), apesar de Price reconhecer a casa como uma mercadoria, sua preocupação é em criar espaços mais adequados ao ciclo diário.

Ele reconhece o status de mercadoria da arquitetura sem propor que a arquitetura seja projetada como mercadoria, focando no aumento do valor de uso no curto prazo. Ele é um dos poucos arquitetos propondo mudanças no processo de produção dos espaços, deixando-os o mais flexível possível para que os usuários acrescentem valor a eles.²⁴⁷

Embora os espaços sejam organizados como uma casa convencional, nenhum deles tem funções predeterminadas, podendo acomodar uma gama de usos não previstos durante um mesmo dia sem modificações em sua estrutura, consistindo em um exemplo de aplicação do conceito da transfuncionalidade.²⁴⁸

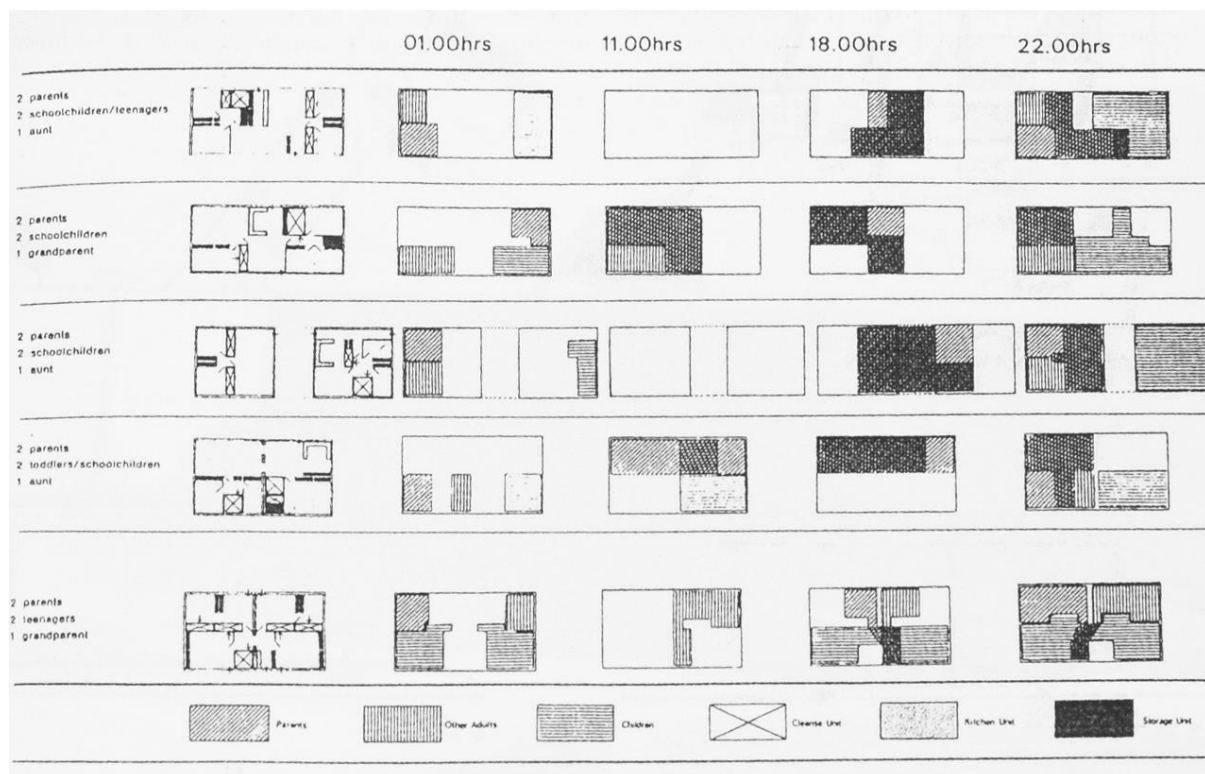
²⁴⁵ “[...] provision of space with a maximum variation of possible use [...]”. PRICE, Cedric. *Cedric Price: The Square Book*. London: Wiley-Academy, 2003. p.48

²⁴⁶ “[...] to enrich possible and desirable activity patterns for all occupants over 24 hours [...]” *Ibidem*, p.48.

²⁴⁷ “He acknowledges the commodity status of architecture without proposing that architecture be designed as a commodity, and focuses on increasing use value in the short term. He is one of the few architects proposing to change the process of production of spaces, leaving spaces as flexible as possible for users to add value to them.” BALTAZAR, Ana Paula. *Cyberarchitecture: The Virtualisation of Architecture Beyond Representation Towards Interactivity*. 2009. Pós-doutorado (Tese) – University College London. Londres, 30 jun 2009. p.187

²⁴⁸ *Ibidem*, p.188.

Figura 29 - Os usos da casa Steelhousing do arquiteto Cedric Price em diferentes cenários e horários



FONTE: PRICE, Cedric. *Cedric Price: The Square Book*, p.49.

As “Steelhousing” de Price estabelecem um espaço no qual múltiplos cenários de interação familiar podem acontecer. Embora a estrutura da casa seja rígida e concebida sem a participação dos usuários, a organização dos espaços é flexível e não predetermina os usos, sendo aberta à interferência.

No livro “Flexible Housing”, Schneider e Till (2007) analisam um extenso número de projetos que utilizam de diferentes estratégias para conseguir flexibilizar seus espaços, categorizando-os ao final entre projetos flexíveis *soft*, referindo-se às táticas que levariam a um maior grau de indeterminação, permitindo que os usuários tenham controle sobre a adaptação da planta; e *hard*, onde o designer aparece determinando os espaços.²⁴⁹

No último capítulo do livro, denominado “A Manual for Flexible Housing”, os autores propõem um manual com estratégias e táticas para a produção de habitações flexíveis, classificando-as com relação ao custo, custo benefício e ordem de prioridade de implementação. O designer deve então escolher, em relação ao seu contexto, quais estratégias adotar, mantendo sempre a atitude de

²⁴⁹ SCHNEIDER, T. TILL, J. Flexible Housing. Oxford: Architectural Press – Elsevier, 2007. p.5

questionamento sobre o design, construção e adaptação ao longo do tempo das partes que compõem o projeto.²⁵⁰

O ponto principal da habitação flexível é o do uso. Como podemos projetar habitações que são flexíveis o suficiente para acomodar os desejos e necessidades dos usuários, tanto antes quanto depois da ocupação? A resposta para essa pergunta reside tanto em como é projetado o layout da habitação quanto na maneira de construí-lo.²⁵¹

Essa apologia do uso dos espaços é fundamental para uma atuação mais coerente com a lógica da economia da diversão. Os conceitos e estratégias apresentados demonstraram algumas alternativas adotadas durante a etapa de projetos, mas mais do que isso, exaltaram a importância de se considerar o uso dos espaços como um princípio coordenador na concepção dos espaços.

7.6. CONTROLE DE CUSTOS

O controle de custos do empreendimento não é uma etapa em si, estando presente nos demais momentos do processo como um parâmetro para o balizamento das decisões projetuais.

A utilização da estimativa de custos como variável no processo de projeto foi explorada na interface *Self-Builder Design Kit*, desenvolvida pela equipe de John Frazer e Walter Segal em 1982. O *kit* foi construído a partir do método para autoconstrução em madeira desenvolvido por Segal, de forma a possibilitar que os autoconstrutores pudessem atuar como designers com maior facilidade, simplesmente arranjando os componentes em uma espécie de tabuleiro eletrônico capaz de reconhecer os tipos de componentes (painéis cegos, janelas, portas etc.), sua localização e gerar a representação em planta, vistas tridimensionais, estimar custos e sugerir um cronograma. Segundo Frazer (1995), “o programa incorporou não apenas as regras de design de Walter Segal, mas muito de sua expertise. Como resultado, pessoas sem nenhum conhecimento de arquitetura ou computadores puderam projetar uma casa a construindo um simples modelo.”²⁵² O projeto da interface foi interrompido após a morte de Segal, tendo sido adaptado para uso como ferramenta de ensino de projeto (FIG. 30).

No caso do modelo de empreendimento proposto aqui, essa análise econômico-financeira pode ser facilmente incorporada a interface valendo-se da mesma metodologia utilizada pelos graduandos e arquitetos-incorporadores, prevendo os custos a partir da área a ser construída, como

²⁵⁰ *Ibidem*, p.181.

²⁵¹ “The core issue of flexible housing is that of use. How might we design housing that is flexible enough to accommodate users desires and needs, both before and after occupation? The answer to the question lies in both how one designs the layout of the housing and in the way that one constructs it.” *Ibidem*, p.182.

²⁵² “[...] the program incorporated not only Walter Segal’s design rules but much more of his expertise. As a result, people without any knowledge of architecture or computers could design a house by building a simple model” FRAZER, John. *An Evolutionary Architecture*. Londres: Architectural Association, 1995. p.43

definido pela NBR 12.721 que dispõe sobre a “Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliária e outras disposições para condomínios edilícios”.

Figura 30 - Self-builder Design Kit, desenvolvido por Walter Segal e John Frazer



FONTE: FRAZER, John. An Evolutionary Architecture. Londres: Architectural Association, 1995. p.42

7.7. DESENHO DO PROCESSO DE CONCEPÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE UM EMPREENDIMENTO A PARTIR DE UMA INTERFACE

Nos itens anteriores, foram mapeadas diversas estratégias, procedimentos e exemplos de interfaces com o objetivo de fornecer parâmetros para a concepção de uma interface que possibilite aos usuários decidir sobre os próprios espaços, numa tentativa de conceber edificações mais adequadas a lógica da economia da diversão, ou seja, com foco no uso dos espaços.

Essa interface deve permitir o engajamento dos usuários em todo o processo, partindo do levantamento das demandas, cuja finalidade será desconstruir as percepções e preconcepções espaciais dos usuários, para então descobrir suas demandas particulares por meio da análise de suas atividades e sua relação com o tempo em que ocorrem. O desdobramento dessa análise terá como resultado um aprofundamento na compreensão do usuário sobre suas demandas espaciais, podendo então visualizar com mais clareza as possibilidades de articulação e sobreposição de atividades e espaços, viabilizando o surgimento de espaços transfuncionais ou multifuncionais.

Na etapa de projetos, a interface deve dar condições para que os usuários arbitrem sobre sua própria unidade – o recheio, como definido por Habraken – estudando diversas configurações espaciais que tenham surgido na etapa de levantamento das demandas, negociando com seus vizinhos as possíveis interferências entre unidades e as questões relativas aos espaços coletivos, ao mesmo tempo em que acompanha a evolução da estimativa de custos de sua unidade, que varia em função

de suas decisões projetuais. Ao arquiteto cabe a otimização do desenho do suporte e compatibilização da distribuição dos sistemas da edificação (sistema de abastecimento de água, eletricidade, esgoto, estrutura etc.) em função das unidades residenciais, procedendo na sequência à etapa de construção.

Uma interface com as características descritas acima é o ponto de partida para o desenvolvimento de um empreendimento como o que será proposto aqui. O objetivo dessa seção é desenhar um esboço de como seria o processo de concepção e produção de um modelo de empreendimento que aconteça na lógica da economia da diversão, priorizando o valor de uso dos espaços e utilizando para tanto uma interface. Na sequência, serão apresentados os cálculos dos custos de um empreendimento “convencional”, nos moldes do que é feito hoje, e desse modelo de empreendimento, comparando os valores e as remunerações dos agentes envolvidos.

No modelo proposto aqui, o arquiteto desempenha algumas funções que variam dependendo da etapa em que se encontra o empreendimento. Num primeiro momento ele é o articulador do processo, buscando pessoas para o grupo de moradores-investidores e auxiliando na negociação do terreno. Posteriormente ele gerencia o processo de projeto por meio da interface, consolidando em seguida o desenho do suporte utilizando as informações colhidas ao longo do processo. Na fase de construção ele é o administrador da obra, controlando a aplicação dos recursos e acompanhando o andamento dos trabalhos.

Nesse processo, espera-se que o envolvimento do arquiteto com o empreendimento seja maior, tanto em termos de horas de trabalho, quanto em dedicação, já que estará operando sob uma lógica econômica alternativa, sendo bem remunerado pelo seu trabalho, contribuindo para a construção de cidades mais justas sob o aspecto socioeconômico e estando a frente da produção de edificações arquitetonicamente interessantes.

Como já dito, o processo inicia-se com a formação do grupo de usuários-investidores e a seleção do terreno. Em cada empreendimento o número de usuários-investidores fica condicionado a alguns parâmetros da regulação urbana, como o número máximo de unidades possíveis de serem construídas no terreno, o que na LPUOS-BH é definido pela QMTUH, pelo potencial construtivo do terreno, ou pela decisão dos próprios usuários em restringir ou ampliar o grupo de usuários-investidores.

Definido o terreno, o arquiteto deve configurar a interface inserindo os parâmetros de topografia, georeferenciamento e regulação urbana, estabelecendo limites para o desenho do suporte. Antes de passar para o projeto das áreas de decisão individual (recheio), os usuários-investidores devem levantar as demandas conjuntas e negociar os usos e dimensionamento das áreas

que envolvam decisões coletivas, ou seja, da existência de áreas de lazer, jardins, garagens, equipamentos para circulação vertical etc. Por existirem algumas restrições legais em relação à essas áreas, o arquiteto pode intervir e apresentar sugestões tecnicamente mais adequadas às escolhas dos usuários-investidores.

Na sequência, os usuários-moradores devem engajar-se no levantamento de suas demandas, por meio dos procedimentos e estratégias descritos anteriormente, e só então passar ao desenho do recheio de suas unidades. Caso haja necessidade, o arquiteto poderá ser consultado para auxiliar as decisões do usuário-morador, o que deve ser feito com muito cuidado, para que haja o mínimo possível de interferência do arquiteto.

Simultaneamente, o arquiteto deve trabalhar na otimização do desenho do suporte e das áreas coletivas, ajustando o projeto para submissão à aprovação na instância municipal. Com o projeto aprovado, o arquiteto pode desenvolver e arquivar o Memorial de Incorporação.

Embora a incorporação imobiliária se relacione diretamente à venda de unidades antes de sua construção, existem vantagens práticas e legais que justificam seu uso mesmo no caso de empreendimentos como o proposto, ainda que inexista a intenção de comercialização das unidades residenciais. Além de possibilitar o acesso dos usuários-investidores a crédito via linhas de financiamento imobiliário, a incorporação imobiliária formaliza legalmente o grupo de pessoas envolvidas no empreendimento, vinculando cada unidade a seu respectivo proprietário, quantificando a área das unidades e áreas comuns, especificando materiais e acabamentos, e atestando a idoneidade de todas as partes envolvidas no empreendimento.

7.8. CUSTOS DE UM EMPREENDIMENTO NAS DUAS LÓGICAS ECONÔMICAS

Nessa seção serão apresentados os cálculos para estimar os custos de um mesmo empreendimento, porém um deles concebido sob a lógica convencional, da produção capitalista do espaço, e o outro sob a lógica da economia da diversão.

Os empreendimentos tem a mesma composição em termos de unidades e áreas, sendo portanto 10 unidades de 90m² em cada um deles. Serão utilizados nos dois cálculos os mesmos custos de terreno e do C.U.B/m².

Tabela 11 - Cálculo dos custos de um empreendimento convencional

Área da Unidade	90	m ²
Total de Unidades do Empreendimento	10	unidades
Preço do Terreno		R\$ 600.000,00
Preço da Fração Ideal		R\$ 60.000,00
C.U.B/m ²		R\$ 1.392,35
Custo de Construção da unid.		R\$ 125.311,50
Custo de Construção da unid. + Fração Ideal		R\$ 185.311,50
Preço m ² de venda		R\$ 4.000,00
Preço de Venda da Unidade		R\$ 360.000,00
a Taxa de Corretagem	6%	R\$ 21.600,00
b Taxa do Incorporador	10%	R\$ 36.000,00
Custo Total da Unidade		R\$ 242.911,50
Impostos	15%	R\$ 54.000,00
c Lucro do Investidor	17,52%	R\$ 63.088,50
Soma itens a+b+c	33,52%	R\$ 120.688,50

FONTES: do autor.

Num empreendimento convencional, o morador (que raramente é o investidor) paga pela sua unidade um preço que é composto pelos custos de construção, fração ideal do terreno, taxa de corretagem, taxa do incorporador, impostos e lucro do investidor-rentista. Para um apartamento de 90 m², cujo custo unitário básico por metro quadrado (C.U.B/m²) seja de R\$1.392,35²⁵³ e preço de venda do metro quadrado de R\$4.000,00, temos um custo de construção de R\$125.311,50 e um preço de venda de R\$360.000,00, dos quais R\$120.688,50, correspondentes a 33,52% do preço de venda do imóvel, são destinados ao corretor de imóveis, incorporador e investidores, intermediários financeiros do negócio (TAB. 11). Os empreendimento disponíveis atualmente no mercado, bem como aqueles desenvolvidos pelos arquitetos-incorporadores e estudantes, discutidos anteriormente nesse trabalho, são produzidos com o objetivo de comercialização e portanto seguem essa mesma lógica da produção capitalista do espaço.

Na sequência são apresentados os cálculos para o empreendimento modelo:

²⁵³ O Custo Unitário Básico (CUB) é um índice oficial, normatizado pela NBR 12.721:2006 e calculado mensalmente pelos Sindicatos da Indústria da Construção Civil de cada estado. Esse índice é utilizado para o cálculo de estimativas de custos da construção. O valor de R\$1.392,35 corresponde ao índice do mês de Agosto de 2015 para um edifício de Padrão Alto com oito andares.

Tabela 12 - Cálculo do Empreendimento Proposto

Área da Unidade	90	m ²
Total de Unidades do Empreendimento	10	unidades
Valor do Terreno		R\$ 600.000,00
Valor da Fração Ideal		R\$ 60.000,00
C.U.B/m ²		R\$ 1.392,35
Custo de Construção		R\$ 125.311,50
Custo Total de Construção		R\$ 185.311,50
Taxa de gestão do empreendimento	10%	R\$ 18.531,15
Taxa de administração de obras	12%	R\$ 22.237,38
Projeto Arquitetônico	4%	R\$ 7.412,46
Projetos Complementares	4%	R\$ 7.412,46
Custo Total da Unidade		R\$ 240.904,95
Custo Final da Unidade		R\$ 244.240,56
Remuneração do Arquiteto por Unidade	26%	R\$ 48.180,99

FONTE: do autor.

Nota-se uma grande diferença entre os cálculos realizados na tabela 12 (TAB. 12) e na anterior, no Custo Final da Unidade, que corresponde ao montante que deve ser investido pelo usuário-morador para dispor de sua unidade. Esse valor, de R\$240.904,95, comparado ao Valor de Venda da Unidade (TAB. 11), corresponde a 66,9%, desonerando em R\$119.095,05 o usuário-investidor.

O cálculo da remuneração dos arquitetos teve como base o Custo Total de Construção e foi estimado em 10% desse custo para a Gestão do Empreendimento, 12% para etapa de Administração de Obras e 4% pelo desenvolvimento do Projeto Arquitetônico, totalizando em 26% do Custo Total de Construção da Unidade, ou R\$48.180,99. Dado o envolvimento do arquiteto com o processo, desde a formação do grupo de moradores até a conclusão do empreendimento, que demandará (para um empreendimento de 10 unidades) aproximadamente 30 meses, a remuneração será proporcional ao seu trabalho.

Existe uma diferença crucial entre a remuneração pelo trabalho e apropriação de lucros. No modelo exemplificado na tabela 11 (TAB. 11) o investidor-rentista se apropria de 17,52% do valor de venda da unidade, correspondente ao lucro, por ter se disposto a financiar o empreendimento e se submeter aos riscos da operação, não havendo aí remuneração pelo trabalho, já que não houve trabalho por parte do investidor.

O modelo de empreendimento imobiliário proposto, embora tenha sido idealizado a partir dos parâmetros da economia da diversão, onde o valor de uso tem preponderância sobre o valor de troca, foi concebido para ser uma alternativa imediata ao modelo hegemônico. Nesse sentido, preocupou-se com sua aplicabilidade nas condições legais e econômicas existentes, a despeito de criticá-las em toda a extensão do trabalho, a partir do reconhecimento que o campo da arquitetura não existe por si, mas encontra-se inserido e subordinado a um universo muito mais amplo, como deixa claro Stanek (2014) ao comentar sobre Lefebvre:

Ele escreve que somente admitindo a “relativa autonomia” da arquitetura é possível abrir a imaginação arquitetônica, ao invés de ficar repetindo que “não há nada a ser feito, nada a ser pensado, porque tudo está ‘bloqueado’, porque as regras do ‘capitalismo’ cooptam tudo, porque o ‘modo de produção’ existe como sistema e totalidade, para ser rejeitado ou aceitado de acordo com o princípio do ‘tudo ou nada’” [...]

O que aparenta ser a desistência do engajamento político, abre a possibilidade para uma prática política, uma vez que os parênteses são levantados, os produtos dessa investigação — conceitos, imagens — devem reentrar na prática social como projetos e “contraprojetos”.²⁵⁴

Logo, um empreendimento imobiliário que permita o engajamento dos usuários em todo o processo, que dê condições para o arranjo de múltiplos tipos de unidades em uma mesma edificação, atendendo públicos com condições econômicas diversas, que remunere bem os agentes envolvidos em função de seu trabalho e que funcione apesar do modo de produção capitalista do espaço, representa um passo em direção a uma prática política do arquiteto, consciente das limitações de sua atuação, cujo objetivo é o trabalho em prol da transformação social.

²⁵⁴ “He writes that only by postulating architecture’s “relative autonomy” is it possible to open up the architectural imagination rather than repeating that “there is nothing to be done, nothing to be thought, because everything is ‘blocked,’ because ‘capitalism’ rules and co-opts everything, because the ‘mode of production’ exists as system and totality, to be rejected or accepted in accordance with the principle of ‘all or nothing’”[...] What appears as a withdrawal from a political engagement opens up a possibility of a political practice, since after the parentheses are lifted, the products of this investigation—concepts, images—would reenter social practice as projects and “counterprojects.””. STANEK, Lukasz. Introduction. A Manuscript Found in Saragossa: Toward an Architecture. In: HENRY LEFEBVRE. Toward an Architecture of Enjoyment. Minneapolis: Minnesota Press, 2014. p.xxxix-xl.

8. CONCLUSÃO

A análise dos empreendimentos e da atuação dos arquitetos-incorporadores mostrou que a aposta inicial desse trabalho, no arquiteto à frente do processo de produção de edificações com o objetivo de construir edifícios arquitetônica e urbanisticamente mais interessantes, da maneira como é realizada atualmente, revelou-se insuficiente. A similaridade nos processos de produção das edificações pelos incorporadores e pelos arquitetos-incorporadores, faz com que essas sejam concebidas e desenvolvidas segundo os mesmos critérios econômicos, ligados à produção capitalista do espaço, numa tentativa constante de minimizar custos e aumentar a lucratividade, e portanto, esbarrando nos mesmos limites.

As edificações aqui estudadas são, sem dúvida, relevantes para o campo arquitetônico, trazendo propostas espaciais, volumétricas e de uso de materiais que são raramente oferecidas pelos incorporadores tradicionais. Contudo, ao mesmo tempo em que os arquitetos-incorporadores criticam a falta de qualidade arquitetônica das edificações produzidas pelos incorporadores, reproduzem acriticamente o modo de atuação desses.

Isso se deve, parcialmente, à própria conformação da profissão do arquiteto moderno, já que a prática arquitetônica convencional foi em grande parte formada durante um período em que os arquitetos ocupavam-se apenas da construção dos monumentos, trabalhando em consonância com os desejos da classe dominante, sem questionar as relações de poder a que se submetiam e continuam se submetendo.

Essa associação dos arquitetos à classe dominante, ajudou a construir o próprio *habitus* arquitetônico, um produto histórico e social, transmitido de geração a geração pelo convívio entre arquitetos e estudantes, e formado pelo conjunto de atitudes, gostos e disposições que constituem um arquiteto. Por excelência, os locais de transmissão desse *habitus* são o escritório e a escola.

Nesse sentido, as disciplinas de projeto, como a estudada nesse trabalho, cumprem um papel fundamental, já que permitem o contato mais próximo entre professores e alunos, em função do tamanho das turmas e da natureza do trabalho, que exige um acompanhamento periódico e direcionado. A falta de crítica sobre o processo de produção das edificações, faz com que a maioria das disciplinas de projeto limite-se a discutir apenas o projeto, não se atentando para a relação, muitas vezes perversa, entre projeto e produção. Logo, os estudantes aprendem a desenvolver projetos de edificações por meio da reprodução da atuação de seus professores e chefes. Na disciplina "O Arquiteto como Empreendedor", por exemplo, os alunos rapidamente assimilaram como trabalhar na

lógica do incorporador, reproduzindo em sala de aula seu *modus operandi*, sem no entanto questionar suas implicações ou inserção no contexto da produção capitalista do espaço.

Após a Revolução Industrial, quando os arquitetos passaram a projetar não apenas os monumentos, mas também as moradias tanto da elite, como dos operários, a proximidade desses com a classe dominante, fez com que os arquitetos se limitassem a continuar atendendo as necessidades dos dominantes, ignorando os usuários. Nesse período as próprias ferramentas dos arquitetos — programa de necessidades e desenho — passaram por modificações que as tornaram mais objetivas, racionais e prescritivas. Aos usuários, restava a submissão às determinações espaciais dos dominantes e arquitetos.

Embora os empreendimentos produzidos pelos incorporadores e arquitetos-incorporadores sejam direcionados a um “público-alvo”, esse público — os usuários que habitarão as edificações — são, quando muito, apenas consultados e não tem autonomia para decidir sobre os projetos dos empreendimentos. Contudo, percebeu-se nesse trabalho que inserir os usuários no processo de projeto é uma condição fundamental para transformar a prática arquitetônica.

Além disso, percebeu-se que de pouco adiantaria inserir o usuário no processo de projeto, se esse continuasse sendo balizado pelos mesmos critérios econômicos da produção capitalista do espaço, ligados ao valor de troca. Logo, a inserção dos usuários nesse outro tipo de empreendimento deveria vir acompanhada de uma lógica econômica alternativa, possibilitando que as decisões desses usuários fossem pautadas por outros critérios.

A partir da lógica da economia da diversão, proposta por Lefebvre (2014), discutiu-se o aspecto dual das mercadorias (quantitativo e qualitativo) e entendeu-se que a proposta de um outro tipo de empreendimento, deveria ser balizada por critérios qualitativos, relacionados ao valor de uso das edificações. Acredita-se que essa mudança no foco do valor de troca para o valor de uso nos empreendimentos seja capaz de produzir modificações significativas em todo o processo de projeto, da escolha do lote às definições construtivas. Contudo, salienta-se que a prevalência do valor de uso dos espaços não exclui a possibilidade da troca, embora não seja esse o objetivo.

Dentre essas modificações destaca-se a supressão das figuras do incorporador convencional, do corretor de imóveis e do investidor-rentista, cujas atuações estão estritamente ligadas à produção capitalista do espaço, principalmente no que se refere à produção de edificações para comercialização. Salienta-se que o custo desses três agentes para um empreendimento convencional onera em mais de 30% o preço de uma unidade, custo esse que é repassado ao usuário-morador.

A inserção do usuário no processo de projeto foi pensada a partir do conceito de agenciamento político, proposto por Baltazar e Kapp (2010), visando uma possibilidade de prática arquitetônica capaz de iniciar uma transformação social, ou seja, a partir do reconhecimento do papel político do arquiteto como um agente da produção do espaço inserido em universo social. Dentre os esquemas de atuação propostos por essas autoras, optou-se pela concepção de uma interface que possibilitaria uma maior autonomia dos usuários no que diz respeito às decisões projetuais ao longo do processo de desenvolvimento de um empreendimento imobiliário.

As diretrizes para concepção dessa interface foram estabelecidas a partir das análises feitas em todo o trabalho, objetivando, em primeiro lugar, o engajamento dos usuários em todo o processo e, em segundo lugar, criar condições para que os usuários consigam descobrir, visualizar e testar arranjos espaciais que façam referência às suas particularidades, possibilitando o surgimento de espaços multi e transfuncionais, possíveis de serem transformados ao longo do tempo. Nesse sentido, foram estudadas estratégias, procedimentos e exemplos de interfaces para cada uma das etapas do empreendimento, do levantamento das demandas até o controle dos custos envolvidos na construção.

Por último, esboçou-se um modelo de um processo para concepção e desenvolvimento de um empreendimento a partir de uma interface com as características propostas. Nesse processo o arquiteto desempenha diversas funções que variam conforme o andamento das etapas, trabalhando ora como articulador, ora como gerente do processo de projeto, e ainda como administrador da obra na etapa de construção.

Logo, a transformação da prática do arquiteto inclui seu maior envolvimento com o empreendimento, participando de todas as etapas até a entrega das unidades. Em função disso, a remuneração pelo seu trabalho será mais expressiva, ao mesmo tempo em que seus esforços serão direcionados para a construção de empreendimentos sob uma lógica econômica alternativa — economia da diversão — onde o foco reside no valor de uso dos espaços.

O engajamento dos usuários em todo o processo de projeto por meio de uma interface e a supressão dos agentes intermediários financeiros, constituem as principais diferenças práticas do modelo de empreendimento proposto, permitindo que os usuários arbitrem sobre a construção de seus espaços e invistam significativamente menos capital na construção de suas moradias.

Contudo, ficam claros os limites deste trabalho ao optar por não abordar a etapa de construção e as relações entre operários e a produção do espaço, embora saiba-se que nessa etapa as contradições inerentes à produção capitalista do espaço sejam mais evidentes. Pesquisas

desenvolvidas sobre a etapa de construção seriam de grande valia e contribuiriam no aprofundamento da discussão sobre as possibilidades da produção não-capitalista do espaço.

Espera-se que este trabalho tenha contribuído para a discussão sobre a prática arquitetônica apontando não apenas seus problemas e limitações, mas especialmente possibilidades para o desenvolvimento de outras práticas menos obtusas, mais democráticas e abertas à participação. Sobretudo, acredita-se ter demonstrado a importância de repensar a função política e social do arquiteto, que por estar tão alheio às forças a que está submetido, continua girando as engrenagens supondo que o problema está continuamente fora de seu alcance.

REFERÊNCIAS

- 7º PRÊMIO O MELHOR DA ARQUITETURA. Estúdios Capelinha – Arquitetos Associados. 2012. Disponível em <<http://abr-casa.com.br/premio/2012/ate-5-pavimentos02.shtml>> Acesso em 19 jan 2015.
- ALBERTI, Leon Battista. *On the Art of Building in Ten Books (De Re Aedificatoria)*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1996. (Tradução do inglês: Silke Kapp)
- ARANTES, Pedro. *Arquitetura na era digital-financeira: Desenho, canteiro e renda da forma*. São Paulo: Editora 34. 2012.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. NBR 12.721: Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliário e outras disposições para condomínios edilícios. Rio de Janeiro, 2006.
- _____. NBR 13.531: Elaboração de projetos de edificações: atividades técnicas. Rio de Janeiro: ABNT, 1995.
- _____. NBR 13.532: Elaboração de projetos de edificações: arquitetura. Rio de Janeiro: ABNT, 1995b.
- ASSOCIADOS, A. Estúdios Capelinha. Belo Horizonte: Arquitetos Associados. Disponível em <<http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 19 jan 2015.
- AXPE. Nosso Jeito. AxPe Imóveis Especiais, São Paulo. Disponível em <<http://www.axpe.com.br/sobre/nosso-jeito>>. Acesso em 02 jan 2015.
- BALTAZAR, A.P.; KAPP, S. Por uma arquitetura não planejada: o arquiteto como designer de interfaces e o usuário como produtor de espaços. *Impulso*, Piracicaba, v. 17, 2006.
- _____. *Cyberarchitecture: The Virtualisation of Architecture Beyond Representation Towards Interactivity*. 2009. Pós-doutorado (Tese) – University College London. Londres, 30 jun 2009.
- _____. *Multimídia Interativa e Registro de Arquitetura: a imagem da arquitetura além da representação*. 1998. 196p. Dissertação (Mestrado) – EAUFGM. Belo Horizonte, 1998.
- BALTAZAR, Ana Paula; KAPP, Silke. Against determination, beyond mediation. In: Florian Kossak; Doina Petrescu; Tatjana Schneider; Renata Tyszcuk; Stephen Walker. (Org.). *Agency: working with uncertain architecture*. Abindon: Routledge, 2010.
- BANHAM, Reyner. A black box: the secret profession of architecture. In: Mary Banham, Paul Barker, Sutherland Lyall, Cedric Price. *A Critic Writes: Essays by Reyner Banham*. Berkeley: University of California Press, 1999.
- BCB. Remuneração dos Depósitos de Poupança (Online). Disponível em: <<http://www4.bcb.gov.br/pec/poupanca/poupanca.asp>>. Acesso em: 23 de dez. 2014.
- BORGES FILHO, Francisco. *O desenho e o canteiro no renascimento medieval (séculos XII e XIII): indicativos da formação dos arquitetos mestres construtores*. 2005. 262p. Tese (Doutorado) – FAUUSP. São Paulo, 2005.
- BOURDIEU, P. *Sociologia* (Org. Renato Ortiz). São Paulo: Editora Ática, 1983.
- _____. *Escritos de educação*. Petrópolis: Editora Vozes, 2007.
- _____. *The Field of Cultural Production: Essays on Art and Literature*, ed. Randal Johnson. New York: Columbia UP, 1993.
- _____. *The social structures of the economy*. Londres: Polity, 2005.

BOURDIEU, Pierre; MICELI, Sergio. A economia das trocas simbólicas. São Paulo: Perspectiva, 1974.

BRASIL. Lei n.º 4.591, de 16 de Dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Diário Oficial da União, Brasília, 1964. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm>. Acesso em 15 jan 2015.

_____. Lei n.º 10.406, de 10 de Janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União, Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm>. Acesso em 30 dez 2014.

_____. Lei nº 12.378, de 31 de Dezembro de 2010. Regulamenta o exercício da Arquitetura e Urbanismo; cria o Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil - CAU/BR e os Conselhos de Arquitetura e Urbanismo dos Estados e do Distrito Federal - CAUs; e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 31 de Dezembro de 2010. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2010/lei/L12378.htm>. Acesso em 29 de Julho de 2014.

BUSINESS DICTIONARY. Economic feasibility. Disponível em: <<http://www.businessdictionary.com/definition/economic-feasibility.html>>. Acesso em 26 dez. 2014.

C. B. OLIVEIRA, Juliano Carlos; PINTO, Gelson de Almeida. O movimento dos métodos de projeto. , São Paulo, ano 09, n. 105.06, Vitruvius, fev. 2009 Arqtextos <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arqtextos/09.105/77>>. Acesso em: 20/03/2014

CABRAL FILHO, José dos S. An indeterminate project for architecture in Brazil. Kybernetes, Vol. 36, N.9/10, pp. 1266-1276, 2007.

CARVALHO, Ramon S. O professor de projeto de arquitetura também é arquiteto. Arqtextos, São Paulo, ano 04, n. 045.07, Vitruvius, fev. 2004 <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arqtextos/04.045/611>>.

CASTRO FILHO, H.P. Breve estudo sobre a atividade de incorporação imobiliária. Jus Navigandi, Teresina, 2011. Disponível em: <<http://jus.com.br/artigos/18539/breve-estudo-sobre-a-atividade-de-incorporacao-imobiliaria>>. Acesso em 15 jan 2015.

CAU/BR. Censo dos Arquitetos e Urbanistas do Brasil. 2012. Disponível para consulta em: <<http://www.caubr.org.br/centso/>>. Acesso em 28 jan 2015.

COSTA, Lúcio. Considerações sobre arte contemporânea (1940). In: Lúcio Costa, Registro de uma vivência. São Paulo: Empresa das Artes, 1995.

COSTA, NETO et al. Estudo de um modelo para Análise Prévia de Viabilidade Econômico-Financeira de Empreendimentos Imobiliários em Salvador. Monografia apresentada ao Curso de Especialização em Gerenciamento de Obras da Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2003.

COTA, Daniela A. Legislação Urbana e Capital Imobiliário na Produção de Moradias em Belo Horizonte: um estudo de caso. 2002. Tese de Doutorado. Dissertação (Mestrado)–Departamento de Geografia, Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte.

DE CARLO, Giancarlo. Architecture's public. In: JONES, Peter B. et al. (Org.). Architecture and Participation. London: Spon Press, 2005.

DE MEZIERES, Nicolas Le Camus. The Genius of Architecture: or, the Analogy of that Art with Our Sensations. Getty Publications, 1992.

DIANA, Tatiana Borgonovi. O desenho do projeto de arquitetura e sua produção atual. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

DOVEY, Kim. *Becoming Places: Urbanism/architecture/identity/power*. Routledge, 2009.

DRUCKER, Peter F. *Innovation and entrepreneurship: Practice and principles*. Routledge, 2007.

EAUFMG. Ementário. Disponível em: <<https://www2.ufmg.br/arquitetura/arquitetura/Colegiado-Home/Curso-Diurno/Ementario>>. Acesso em 23 de dez. 2014.

EPAMINONDAS, L.M.R. A legislação urbanística e produção do espaço: estudo do Bairro Buritis em Belo Horizonte. 2006. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal de Minas Gerais, Departamento de Geografia, Belo Horizonte.

EZTEC. Mercado Imobiliário Brasileiro. Disponível em: <http://ri.eztec.com.br/eztec2009/web/conteudo_pt.asp?idioma=0&conta=28&tipo=26848>. Acesso em 26 dez 2014.

FERRO, Sérgio. O canteiro e o desenho. (1976). _____. *Arquitetura e trabalho livre*. São Paulo: Cosac Naify, 2006.

FLORESTA, Cleide. Para Otávio Zarvos, criador da incorporadora Idea!Zarvos, arquitetos devem assumir a incorporação como forma de melhorar as cidades. Revista AU, São Paulo, v.207, Jun, 2011. <<http://au.pini.com.br/arquitetura-urbanismo/207/cidade-incorporada-219624-1.aspx>>. Acesso em 03 jan 2015.

FRAZER, John. *An Evolutionary Architecture*. Londres: Architectural Association, 1995.

FREUD, S. Lecture XXXV – A Philosophy of Life. New Introductory Lectures on Psycho-analysis. Londres: Hogarth Press, 1933. Disponível em <<https://www.marxists.org/reference/subject/philosophy/works/at/freud.htm>>. Acesso em 09 fev 2015.

FROMM, Erich. Alienation. Marx's Concept of Man. Nova Iorque, 1961. Disponível em <<https://www.marxists.org/archive/fromm/works/1961/man/ch05.htm>>. Acesso em 04 mai 2015.

GROSSBERG, Deborah. Architects turned developers. The Architects Newspaper, Nova Iorque, 2005. Disponível em: <<http://archpaper.com/news/articles.asp?id=127>>. Acesso em 29 dez 2014.

HABRAKEN, N. J. Eight: Capacity vs Function. In: *Tools of the Trade: Thematic Aspects of Designing*. 1996.

_____. *Supports: an alternative to mass housing*. 2a edição. Londres: The Urban International Press, 1999.

_____. The uses of levels. Open House International, v.27 n.2, 2002.

HABRAKEN, N.J., BOEKHOLT, J.T., THIJSEN, A.P., DINJENS, P.J.M. *Variations: The systematic design of supports*. Cambridge: Laboratory of Architecture and Planning – MIT, 1981.

HARFIELD, Steve. On design 'problematization': Theorising differences in designed outcomes. *Design Studies*, v. 28, n. 2, 2007.

HELM, J. "ArchDaily Brasil Entrevista: Oscar Niemeyer" 15 May 2013. ArchDaily Brasil. Acessado 20 Jan 2015. <<http://www.archdaily.com.br/15179/archdaily-brasil-entrevista-oscar-niemeyer>>

IAB-MG. IAB-MG divulga projetos premiados na 13ª PREMIAÇÃO DE ARQUITETURA. Belo Horizonte, 2011. Disponível em: < <http://iab-mg.blogspot.com.br/2011/12/iab-mg-divulga-ata-da-premiacao-de.html>>. Acesso 19 jan 2015.

IDEA!ZARVOS. Idea!Zarvos: Somos um grupo de apaixonados. Disponível em: <<http://www.idealzarvos.com.br/>>. Acesso em 02 de jan de 2015.

JONES, Christopher. Designing designing. London, UK: Architecture Design and Technology Press, 1991.

JONES, Paul. Putting architecture in its social place: a cultural political economy of architecture. Urban studies, v. 46, n. 12, 2009.

KAPP, Silke. Moradia e Contradições do Projeto Moderno. Interpretar arquitetura, Belo Horizonte, v. 6, n. 8, 2005.

KAZOVSKY, Alla. Thoughtful Making of Space. Huffington Post, EUA, 22 jun 2011. Disponível em < http://www.huffingtonpost.com/alla-kazovsky/post_2149_b_882146.html>. Acesso em 20 jan 2015.

KENDALL, Stephen H.; TEICHER, Jonathan. Residential open building. London: E & FN Spon, 2000.

LABTRI. Projeto Vitruvio. Disponível em <<http://www.usp.br/fau/dephistoria/labtri/2.10livros.html>>. Acesso em 08 de Junho de 2014

LAWSON, Bryan. How designers think: The Design Proccess Demystified. 4ª edição. Oxford: Architectural Press – Elsevier, 2005

LE CORBUSIER. Towards a new architecture: guiding principles. In: ULRICH CONRAD (Ed.). Programs and Manifestoes on 20th-century Architecture. MIT Press, 1970.

_____. Por uma arquitetura. São Paulo, Editora Perspectiva, 1977.

LEFEBVRE, Henry. Economics. Toward an architecture of enjoyment. Minneapolis: Minnesota Press, 2014.

_____. Espaço e política. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2008.

LOOS, Adolf. Von einem armen reichen Mann. In: OPEL, Adolf (Org.). Adolf Loos. Die Schriften 1897-1900. Eine Dokumentation. Viena: Va Bene, 2004. p.301-306.

MACIEL, Carlos Alberto. Arquitetura, indústria da construção e mercado imobiliário. Ou a arte de construir cidades insustentáveis. Arqutextos, São Paulo, ano 14, n. 163.00, Vitruvius, dez. 2013. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/14.163/4986>>. Acesso em 04 de Agosto de 2014.

MARX, K. O Capital: Crítica da Economia Política, livro I: O processo de produção do capital. São Paulo: Boitempo Editorial, 2013.

MASCARÓ, J. L. O custo das decisões arquitetônicas. 4ª edição. Porto Alegre: Masquatro Editora, 2006.

MATHEWS, Stanley. The Fun Palace as virtual architecture: Cedric Price and the practices of indeterminacy. Journal of Architectural education, v.59, n.3, 39-48, 2006.

MATTOS, Aldo D. Construção a Preço de Custo Vale a Pena?. Disponível em: < <http://blogs.pini.com.br/posts/Engenharia-custos/construcao-a-preco-de-custo-vale-a-pena-319447-1.aspx>>. Acesso em 26 dez. 2014.

MCKNIGHT, Jenna M. Architects as developers. Crain's New York Business, Nova Iorque, 2013. Disponível em:<

http://www.crainsnewyork.com/article/20131201/REAL_ESTATE/312019985/architects-as-developers>. Acesso em 29 dez 2014.

MOREIRA, D. de C.; KOWALTOWSKI, D. C. C. K. Discussão sobre a importância do programa de necessidades no processo de projeto em arquitetura. *Ambiente Construído*, Porto Alegre, v. 9, n. 2, p. 31-45, abr./jun. 2009.

NORWOOD, V. RICHARDSON, V. Venice Takeaway: The British Pavilion. Venice Takeaway. Disponível em: <http://www.venicetakeaway.com/?page_id=106>. Acesso em 29 dez 2014.

OVO. A OVO. Belo Horizonte: OVO, 2014. Disponível em <<http://www.ovo.arq.br/a-ovo/>>. Acesso em 19 jan 2015.

PBH. III Conferência Municipal de Política Urbana – Zoneamentos e Parâmetros Urbanísticos de Belo Horizonte. Belo Horizonte. Disponível em: <<http://www.rmbh.org.br/ptbr/repositorio/municipios/belo-horizonte/plano-diretor-de-belo-horizonte-lei-n-7165>>. Acesso em 09 jan 2015.

_____. Lei Municipal m.º7.165 de 27 de Agosto de 1996. Institui o Plano Diretor do Município de Belo Horizonte. Belo Horizonte. Disponível em: <<https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1996/716/7165/plano-diretor-belo-horizonte-2000-12-21.html>>. Acesso em 09 jan 2015.

_____. Lei Municipal m.º7.166 de 27 de Agosto de 1996. Estabelece Normas e Condições para Parcelamento, Ocupação e Uso do Solo Urbano no Município. Disponível em: <<https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1996/717/7166/lei-ordinaria-n-7166-1996-estabelece-normas-e-condicoes-para-parcelamento-ocupacao-e-uso-do-solo-urbano-no-municipio?q=7166>>. Acesso em 09 jan 2015.

_____. Lei n.º2.662, de 29 de Novembro de 1976, Dispõe sobre Normas de Uso e Ocupação do Solo no Município de Belo Horizonte, e dá outras providências. Belo Horizonte. Disponível em: <<https://www.leismunicipais.com.br/a/mg/b/belo-horizonte/lei-ordinaria/1976/266/2662/lei-ordinaria-n-2662-1976-dispoe-sobre-normas-de-uso-e-ocupacao-do-solo-no-municipio-de-belo-horizonte-e-da-outras-providencias.html>>. Acesso em 09 jan 2015.

_____. Manual Técnico Aplicado a Edificações – versão 2. [Online] Belo Horizonte. 2013. Disponível em: <<http://portalpbh.pbh.gov.br/pbh/ecp/files.do?evento=download&urlArqPlc=manualdeedficacoes.v2.pdf>>. Acesso em 12 de novembro de 2014.

PELLETIER, Louise. *Architecture in Words: Theatre, language and the sensuous space of architecture*. Routledge, 2006.

PÉREZ-GÓMEZ, Alberto et al. *Architecture and the crisis of modern science*. Cambridge, MA: Mit Press, 1983.

PÉREZ-GÓMEZ, Alberto, PELLETIER, Louise. Architectural representation beyond perspectivism. In: *Perspecta*. Nova Iorque: The Yale Architectural Journal Inc and Rizzoli International. n.27, 1992.

PINI. IAB-MG divulga os vencedores da sua 14ª Premiação de Arquitetura. São Paulo, 2012. Disponível em <<http://piniweb.pini.com.br/construcao/arquitetura/iab-mg-divulga-os-vencedores-da-sua-14-premiacao-de-arquitetura-274977-1.aspx>>. Acesso em 19 dez 2015.

POLLIO, Vitruvius. *Ten books on architecture*. Digireads.com Publishing, 2004.

PRICE, Cedric. *Cedric Price: The Square Book*. London: Wiley-Academy, 2003.

RAHME, Jamil. Exposição em sala de aula. In: 179ª EDIÇÃO DO CURSO INCORPORAÇÃO DE EDIFÍCIOS. Belo Horizonte: CIE, 2014.

RAMTV. Negotiate my boundary! Londres: AA Publications, 2002.

REDSTONE, Elias. Fideicomiso!. In: DONALD, Alastair (Editor). Venice Take Away: Ideas to Change British Architecture. Londres: Architectural Association, 2012.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUT, UFRJ: FASE, 1997.

RODRIGUES (2000, p.123) apud DIANA, Tatiana B. O desenho do projeto de arquitetura e sua produção atual. 2012. 233p. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2012.

ROLNIK, Raquel. Para além da Lei: legislação urbanística e cidadania (São Paulo 1886-1936). Direito Urbanístico. Belo Horizonte: Del Rey, 1998.

SANCHES, Mariana. Soho Paulistano: prédios modernos e arrojados dão uma nova cara à Vila Madalena. O Globo, São Paulo, set. 2015. Disponível em <<http://oglobo.globo.com/ela/decoracao/soho-paulistano-predios-modernos-arrojados-dao-uma-nova-cara-vila-madalena-17581098>>. Acesso em 24 out 2015.

SANTOS. Boaventura S. O Estado, o Direito e a Questão Urbana. 1982. Disponível em <http://www.boaventuradesousasantos.pt/media/pdfs/Estado_Direito_e_a_Questao_Urbana_RCCS9.PDF>. Acesso em 27 jan 2015.

SARTORI, Viviana I. Análise de Investimento no Mercado Imobiliário: Um estudo de caso (Monografia). Florianópolis, 2008. Disponível em: <<http://tcc.bu.ufsc.br/Economia293325>>. Acesso em: 23 de dez. de 2014.

SCHNEIDER, T. TILL, J. Flexible Housing. Oxford: Architectural Press – Elsevier, 2007.

SCHUMPETER, Joseph A., Teoria do Desenvolvimento Econômico. Uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Editora Nova Cultural: São Paulo, 1997. p.71. *apud* SOUZA NETO, Bezamat de. Contribuição e elementos para um metamodelo empreendedor brasileiro: o empreendedorismo de necessidade do “virador”. Editora Blucher Acadêmico: São Paulo, 2008.

SEGAL, Jonathan. Architect as Developer. Disponível em: <<https://www.architectasdeveloper.com/home>>. Acesso em 29 dez 2014.

SERAPIÃO, Fernando. Mudança de Ares. Projeto Design, São Paulo, n.353, p.68-79. Disponível em: <<http://arcoweb.com.br/projetodesign/artigos/edificios-residenciais-inovacao-ou-modismo-edificios-prometem-18-08-2009>>. Acesso em 02 jan 2015.

SETTON, Maria da Graça Jacintho. The theory of habitus in Pierre Bourdieu: a contemporary reading. Revista Brasileira de Educação, n. 20, 2002.

SMART!. Smart! Lifestyle + Design. Disponível em <<http://www.smart.arq.br/historia.php?nmPagina=Historia>>. Acesso em 03 jan 2015.

STEVENS, Garry. O círculo privilegiado: fundamentos sociais da distinção arquitetônica. UNB, 2003.

STROHHECKER, Fernando M. Análise da Viabilidade Econômica de um Empreendimento Imobiliário (Monografia). Ijuí, 2010. Disponível em: <<http://goo.gl/yFjYp>>. Acesso em: 23 de dez. de 2014.

SUMO, Grupo. Edifício Zider. Belo Horizonte : Grupo Sumo. Disponível em <<http://www.gruposumo.com.br/galeria2.htm>>. Acesso em 19 jan 2015.

Tibo, G.L.A. 2011. A superação da ilegalidade urbana: O que é legal no espaço urbano? [Online] Belo Horizonte. Disponível em: <http://www.arq.ufmg.br/praxis/textos/disserta_geruza.pdf>. Acesso em 11 de Novembro de 2014.

TONUCCI FILHO, João Bosco Moura. Dois momentos do planejamento metropolitano em Belo Horizonte: um estudo das experiências do PLAMBEL e do PDDI-RMBH. 2012. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

TOPALOV, Christian. La urbanización capitalista: algunos elementos para su análisis. Edicol, 1979.

TSUKOMO, Taís J. O desenho de obra e a produção de arquitetura. 2009. 252p. Dissertação (Mestrado) – FAUUSP. São Paulo, 2009.

VASCONCELOS, G.N. Programa de disciplina: Colegiado dos Cursos de Graduação em Arquitetura e Urbanismo, 2013. Disponível em: <https://www2.ufmg.br/arquitetura/content/download/21694/148886/file/PFLEX_Tipo2_1oBim_PRJ088-K8-Emp_Imobiliario-Guilherme_Vasconcelos.pdf>. Acesso em: 19 de nov. 2014.

VAZ, J.C. Dicas-ideias para a ação municipal, Legislação de uso e ocupação do solo. Desenvolvimento Urbano, São Paulo, n.77, 1996. Boletim.

VAZIO S/A. Montevideu 285. 2010. Caderno comercial (Impresso). Vazio S/A, Belo Horizonte.

VELOSO, Maisa; ELALI, Gleice Azambuja. Qualificar é preciso... Uma releitura sobre a formação do professor de projeto arquitetônico. Arqtextos, São Paulo, ano 04, n. 045.01, Vitruvius, fev. 2004 <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arqtextos/04.045/605>>.

YIN, Robert K. Estudo de caso: planejamento e métodos. Porto Alegre: Bookman, 2001.

ZIZEK, Slavoj. Como Marx inventou o sintoma? In: ZIZEK, Slavoj, (Org), Um mapa da ideologia. Rio de Janeiro: Contraponto, 1996.

APÊNDICE A - EDIFÍCIO ZIDER

Nome: Edifício Zider

Responsável técnico: Arq. Eduardo França, Arq. Guilherme José, Arq. Letícia de Azevedo

Endereço: Rua Itaúna, 452 – Bairro Colégio Batista – Belo Horizonte, MG

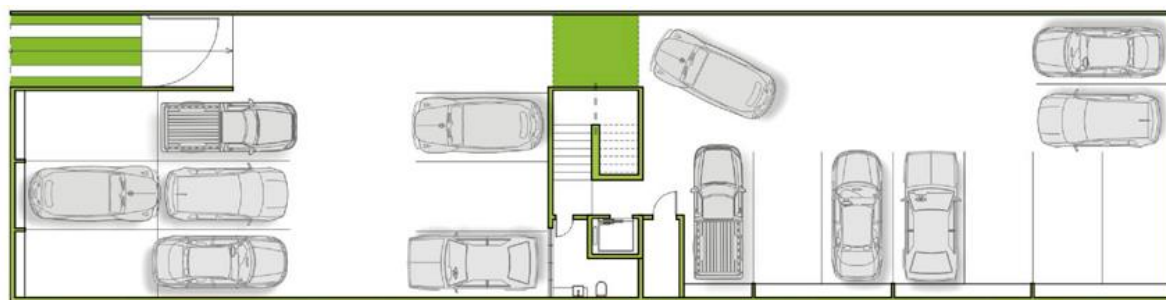
Descrição: Edifício residencial multifamiliar com oito unidades, sendo quatro apartamentos duplex com área privativa, dois apartamentos “corridos” e duas coberturas.

Figura 31 – Foto Edifício Zider, ainda em construção, acervo pessoal.

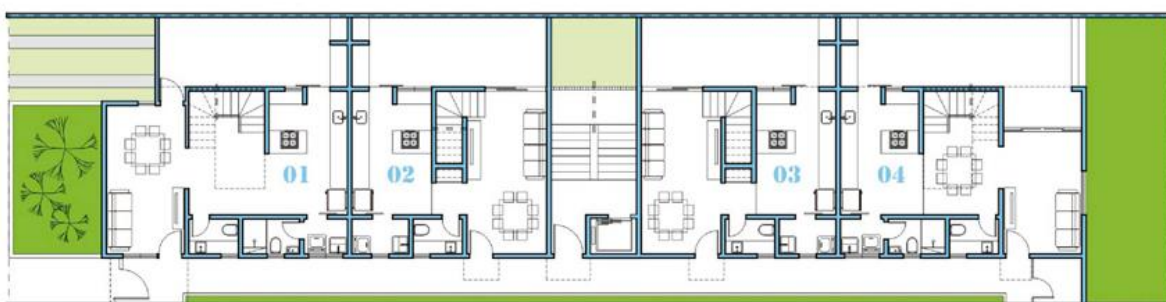


FONTE: foto do autor.

Figura 32 - Plantas do edifício Zider, Grupo Sumo



planta garagem



planta térreo



planta 1º pavimento

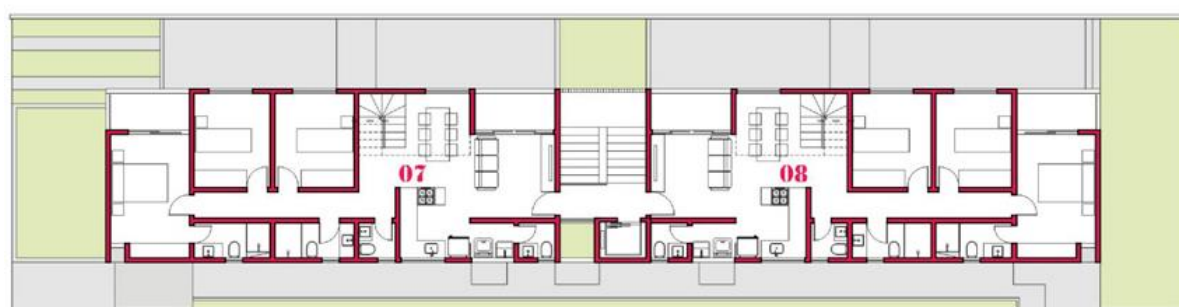
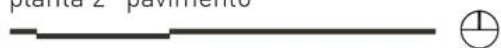


FONTE: Caderno comercial do Edifício Zider.

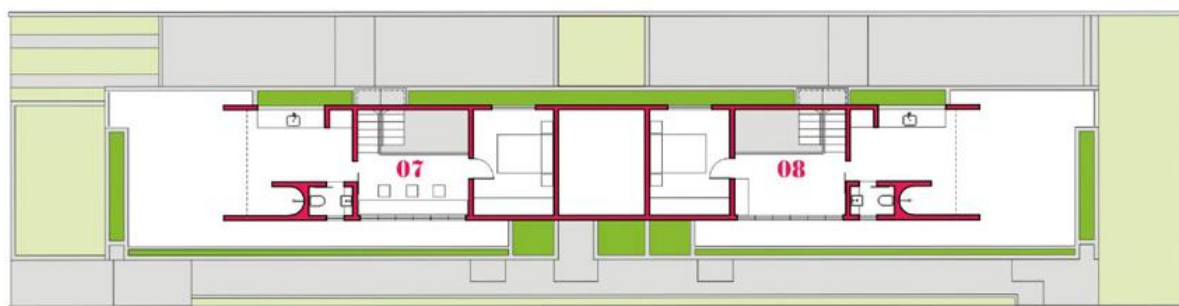
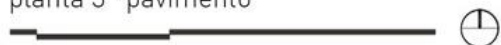
Figura 33 - Plantas do Edifício Zider, Grupo Sumo



planta 2º pavimento



planta 3º pavimento



planta 4º pavimento - cobertura



FONTE: Caderno comercial do Edifício Zider.

APÊNDICE B - EDIFÍCIO ZIDER - ENTREVISTA ARQ. EDUARDO FRANÇA

Data da entrevista: 24/10/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 25/10/2014

Guilherme: Queria que você contasse como é que começou esse seu envolvimento com a incorporação, como você deixou de ser o arquiteto que ficava só dentro do escritório e passou a atuar como incorporador etc.

Eduardo: [4'34"] Isso é uma coisa curiosa porque essa conversa sempre permeou minhas pesquisas. Como eu comecei a dar aula muito novo, logo depois que eu formei, o ambiente da academia sempre instiga a gente a pensar criticamente a atuação do arquiteto. Formei no final de 2005 e comecei a dar aula no final de 2007. Sempre conversava com colegas arquitetos professores, que estavam na mesma situação que eu, um arquiteto recém formado e as voltas com a necessidade de pagar contas, inclusive pensando como é que poderia ser a aquisição do próprio imóvel, se isso não poderia ser viabilizado através de incorporação. Então essa conversa transbordava o assunto profissional e ia pro pessoal. Simultaneamente, em 2007, fiz uma pós no IEC da PUC em Gestão de Empreendimentos e Arquitetura, e o que se fala sobre empreendimentos de arquitetura de maneira mais crua e direta é o mercado imobiliário. Só que eu sempre rechacei isso, curiosamente, porque eu entendia que era possível conseguir ir por outros caminhos que não esse mercado imobiliário *stricto-sensu*. Minha monografia nessa especialização foi o Projeto Diadorim que era a ideia de viabilizar espaços culturais ou institucionais em cidades de pequeno e médio porte. Então eu sempre tive disciplinas que me possibilitariam fazer planos de negócios, estudos de viabilidade econômico-financeira para o mercado imobiliário, mas durante a pós eu nunca fiz. Sempre fiz pra esse outro projeto e minha monografia foi pra esse outro projeto, ainda que eu tivesse que preencher as famosas planilhas, tabelas e tudo mais. E ainda que eu tivesse muitos colegas da pós que estivessem voltando o olhar deles pra esse lado, então, toda a bibliografia teve ali disponível pra mim. Mas aí eu não, vamos dizer assim, meus olhos não brilharam pra isso, fui sempre direcionando pra um outro lado. De 2008 para 2009, a gente tinha um cliente no escritório pra quem a gente...foi uma situação muito curiosa que a gente fez um estudo de viabilidade pra um prédio onde hoje...pra um terreno onde hoje têm um prédio onde eles moram no Santa Lúcia. Esse estudo de viabilidade, a gente apresentou, e aquelas coisas curiosas da profissão de arquiteto a gente chegou lá pra apresentar e é um prédio que é uma situação hoje muito comum em Belo Horizonte, já há algum tempo, que é uma família ou amigos se juntam comprar um terreno para poder viabilizar ali um empreendimento. A gente descobriu que era, usando uma palavra forte, uma cilada, pois eles já tinham dentro do grupo um arquiteto que não é um arquiteto de prática, que fez poucos projetos, na verdade um casal de arquitetos que já iam fazer o projeto. Então eles estavam querendo meio que prospectar ideias, e a gente não sabia disso. A gente foi apresentar um estudo de viabilidade pra que aquilo pudesse se transformar depois numa contratação de um projeto efetivamente, e aí como previsto, o projeto acabou não se viabilizando. Mas o curioso é que alguns dos membros dessa família viram que, enfim, tinha uma qualidade ali no nosso trabalho e resolveram nos contratar depois do projeto arquitetônico dos tais arquitetos já em andamento e depois da obra em desenvolvimento. Então eles resolveram nos contratar para fazer o projeto de interiores. Desse prédio que tem, se eu não me engano, umas oito unidades, três famílias nos contrataram pra fazer o projeto de interiores. Dois desses que eram...um deles é o proprietário de um terreno no bairro São Bernardo e o outro era o sogro, eles tinham interesse em investir nesse terreno que eles compraram no São Bernardo e nos chamaram pra fazer parte desse grupo de investimentos. De certa forma essa foi a nossa primeira incursão nesse mercado como incorporadores. Eles nos chamaram pra entrar nessa empreitada e...a gente se viu às voltas com a demanda de trabalhar pra nós mesmos, vamos dizer assim. E aí eu resgatei todos aqueles conceitos que na teoria eu tinha visto na pós graduação da PUC pra gente começar a trabalhar com programa de necessidades, estudo de viabilidade mais... vinculados a uma demanda de mercado e o desenvolvimento do projeto a partir disso. E aí a gente começou a desenvolver em 2009 esse projeto, de 2009 pra 2010 esse projeto já estava em franco desenvolvimento, já tinha um caderno de apresentações com anteprojeto e o Guilherme Rocha, que foi meu aluno em 2007 na faculdade, o pai dele tinha um terreno, na verdade esse terreno era fruto de herança, então era o terreno do pai e dos irmãos. São quatro irmãos que herdaram esse terreno e eles estavam quase desistindo do terreno e resolvendo fazer dinheiro ali no terreno querendo vender. Só que eles estavam encontrando algumas dificuldades porque é um terreno de dimensões não usuais – que é o edifício Zider – ele tem 10 por 40 [metros]. Eu sempre cito isso porque apesar de ser um terreno com área maior do que o terreno com área padrão do mercado imobiliário fruto do sistema de parcelamento que Belo Horizonte normalmente tem, que é o tal terreno 12 por 30 [metros] que tem 360 metros quadrados. Apesar disso era um terreno que nunca foi muito cobiçado pelo mercado imobiliário porque o mercado imobiliário *trabalha* com a standardização e a padronização excessiva, então o cara já...o construtor ele já tem um prédio padrão pra ele, quase como se ele tivesse um carimbo ali de prédio que ele joga ali no terreno 12 por 30 e manda aprovar na prefeitura, então é um terreno que nunca foi muito cobiçado e num primeiro momento esses quatro herdeiros desse terreno eles não estavam muito empolgado com a ideia de fazer ali no terreno (?), mas aí o Guilherme trouxe o pai dele pro escritório pra gente poder conversar e a partir da experiência que a gente estava em andamento no Ingá lá no bairro São Bernardo...mostramos pra eles os estudos, a demanda de se fazer algo diferente porque concebido conjuntamente com o arquiteto, dava a possibilidade da gente fazer algo que fosse... que tivesse uma qualidade arquitetônica maior, mas que não prescindisse da necessidade de ser incorporado, vamos dizer assim, incorporado que eu digo, é que fosse desejado pelo mercado. Aí nos contratou e em 2010 a gente começou a fazer esse projeto, desde então a gente seguiu os trâmites usuais que se segue num projeto desse tipo: a gente fez um estudo de viabilidade volumétrica pra apresentar pros familiares, eles tem cada um uma unidade, com todas as diretrizes que a gente

seguir naquele momento, depois disso foi aprovado, a gente desenvolveu o anteprojeto e aí foi o... sistema... o desenrolar usual de um projeto arquitetônico né. Depois do anteprojeto a gente fez projeto legal, aprovou na prefeitura.

[13'7"] Então, só pra eu entender aqui. Nem no [Edifício] Ingá, nem no [Edifício] Zider você participou da escolha do terreno né, eles meio que vieram através dos investidores...

[13'30"] Não, a gente não participou. O que a gente fez foi validar, ou não, aqueles terrenos. Porque se na conversa inicial, tanto no Ingá como no Zider, a gente tivesse identificado que seriam terrenos que não tivessem potencial construtivo desejável ou algum parâmetro urbanístico que impedisse a construção de um prédio ali, principalmente no caso do Zider, porque ele é um terreno que tem 10 [metros] de testada, é... eu acredito que os investidores, os proprietários do terreno teriam desistido da ideia de investir. Porque como eu te falei, no caso do Zider eles estavam inclinados a vender, a desfazer do terreno.

[14'12"] As demandas do prédio, e aí agora falando mais do... na verdade a gente pode falar dos dois, acho que não tem problema não. Mas, assim, como é que foi a definição da tipologia a ser construída, porque lá os investidores já estavam configurados, no Zider parece que com mais força.

[14'35"] Exatamente, tem uma... vamos dizer assim... existe sempre uma máxima em incorporação e no mercado imobiliário em geral, que é... que o mercado imobiliário, apesar desse nome, desse termo ser muito desgastado e questionável, como se esse mercado fosse uma entidade facilmente... personificável, vamos dizer assim, que na verdade não é... mas essa máxima fala que o mercado imobiliário acaba ditando esse tipo de coisa. Em tal bairro, ou em tal região da cidade só apartamentos de tanto quartos, de tal tamanho, de tal padrão construtivo é possível de vender e portanto é possível de dar lucro pro investidor. Então, obviamente, isso já chegou pra gente *um pouco formatado*. E aí essa formatação ditada, que no caso do bairro Colégio Batista, há e haviam uma demanda por apartamentos de dois e três quartos. Só que eu mesmo acho que isso é muito vago, entendeu? Porque dependendo do tipo de projeto arquitetônico que se desenvolve, você consegue ter um apartamento que teria dois ou três quartos... de uma maneira segmentada mas esse número de quartos poderia aumentar ou diminuir dentro do próprio apartamento a partir das demandas da família, então... isso é possível de ser feito. Confesso que no caso do Zider o rumo que as coisas foram tomando, pelo padrão, pelo sistema construtivo que foi adotado isso acabou ficando um pouco engessado. De qualquer maneira, dentro do próprio prédio a gente tem apartamentos de dois, três e quatro quartos, então existe uma certa variação, não tão radical quanto ela poderia ser, uma vez que o sistema construtivo foi de alvenaria estrutural, então assim, se você tivesse uma estrutura que fosse mais... que possibilitasse uma liberdade maior nos planos internos de vedação, você poderia ter um apartamento completamente aberto, de um quarto só, mas que ele virasse um apartamento de três quartos.

[16'55"] Essa definição, primeiro de fazer dois, três e quatro [quartos], partiu de vocês? Ou foram eles que falaram...

[17'03"] Não, foi uma sugestão nossa. Mas eu confesso, nesse caso, talvez por uma desconfiança inicial a gente precisou de submeter isso a apreciação de quem, bem ou mal é... acaba validando compras e vendas no mercado, que são os corretores. Então assim, a gente fez um estudo de viabilidade inicial e submeteu isso a análise de imobiliárias que tem uma forte atuação naquele bairro e naquela região hoje, e aí eles validaram e aí eles falaram assim, "olha... não vejo, acho que, via de regra um construtor que não quer muita dor de cabeça e quer ter um lucro certo, ele corre atrás de apartamentos de dois ou três quartos. E eventualmente ele vai fazer apartamentos que tenha plantas iguais então ele faz um prédio com oito unidades que tenha só apartamentos de dois quartos e ele vende, e não vejo que seja problema fazer um prédio que tenha dois, três ou quatro quartos no mesmo prédio."

[18'19"] São quantas unidades lá no total?

[18'21"] No Zider são oito unidades.

[18'25"] Depois eu olho quantas são de qual. Sobre a tecnologia construtiva, você acabou falando aí da alvenaria estrutural e tal, essa definição surgiu como? Como vocês chegaram?

[18'34"] Foi uma decisão coletiva, no caso do Zider o... Uilton que é o principal investidor do prédio e acaba sendo o porta voz do grupo de investidores, porque ele é de certa forma o líder entre os herdeiros do terreiro e acabou sendo a pessoa que mais aportou dinheiro, portanto acaba sendo esse líder naturalmente, ele é uma pessoa que tem muito interesse por essa possibilidade de se fazer algo diferente do mercado, entendendo que esse diferente seria algo melhor. Então assim, ele não é engenheiro civil de informação, se não me engano é engenheiro eletricista, então ele tem um... ele entende muito fácil essa linguagem da construção e ele acabou buscando informação e a gente conjuntamente optou pela alvenaria estrutural como sistema construtivo principal como uma possibilitadora de reduzir recursos e tempo, recursos dispendidos e tempo durante a obra. Aí como a gente já tinha essa experiência com o edifício Ingá que estava em andamento a gente acabou optando por isso.

[19'54"] O Ingá também é todo em alvenaria estrutural?

[19'56"] Todo de alvenaria estrutural.

[19'58"] Entendi, é... então assim, a definição foi uma definição que... o argumento técnico que pautou ela foi um argumento econômico...

[20'06"] É.

[20'06"] Entendi. Tá. Sobre o Zider, a captação de investidores. Houve captação de investidores ou todos os herdeiros foram quem financiaram cem por cento?

[20'18"] Não, não, houve captação de investidores. Na verdade a gente sempre participou ativamente de maneira técnica no edifício Zider aqui no escritório. Tanto na concepção e desenvolvimento do projeto, quanto no acompanhamento da obra, como empresa... vamos dizer assim, empresa gestora da obra. É... Só que a gente não fez a captação dos investidores. Só que eu consigo dizer com muita segurança como foi o processo, porque eu estive sempre ao lado deles. Então, eles sempre usaram como argumento o fato não ser um prédio mais dispendioso sobre o ponto de vista econômico, porém, que continha em si, uma qualidade arquitetônica superior a que os prédios ou as construtoras, num mercado imobiliário formatado apresentam entendeu? Então essa sempre foi a grande argumentação, então pra isso, logo após o anteprojeto ficar pronto é que a gente... eles pediram pra gente desenvolver este caderno aqui [apontando para caderno comercial] mostrando como eram as unidades. Porque, ainda que eu, esteja falando de algo que está no campo do virtual, uma vez que a arquitetura não tá materializada ainda, é que surgiu as ideias de fazer as maquetes eletrônicas, que é uma coisa que o mercado imobiliário hoje aprendeu e absorveu de uma maneira muito clara pra quem quer que abra um jornal, mas que foi demandado justamente para que os possíveis investidores não ficassem abstraindo através de plantas como que eram as ambiências dos apartamentos e tudo mais.

[22'03"] E esses investidores eram, tipo, amigos da família, conhecidos...

[22'08"] Eram, amigos e conhecidos da família.

[22'11"] Não teve ninguém que caiu de paraquedas não...

[22'12"] Que eu saiba não.

[22'13"] Sobre as vendas das unidades, eu não sei se você vai ter essa informação certa, em que pé que elas estão... Se alguém dos investidores vai morar lá...

[22'23"] Eu acredito que nenhum dos investidores vá morar, eu não tenho informação clara pra te falar sobre as vendas das unidades, mas posso buscar saber, é super tranquilo de te apresentar isso. Pelo fato de tanto o Grupo Sumo quanto o escritório terem placa na porta do prédio, desde o início da obra até hoje frequentemente algumas pessoas, os famosos consumidores finais que passam na porta eles ligam pra cá. E aí eu passo direto pro Gustavo ou pro Uilton que são os responsáveis.

[22'54"] Você fica meio de... intermediário. Você não efetiva a venda...

[22'59"] Não, porque como é um prédio em que a gente não está dentro da incorporação e que a gente não é investidor, acaba não entrando tão fortemente nessas negociações.

[23'12"] Na verdade o... a gente pode abrir um pouco mais assim... acho que o Zider é muito importante como estudo de caso e tudo, mas aí agora partindo pra umas coisas mais gerais e falando até mais do Grupo Sumo e da sua atuação mesmo como incorporador de fato né, inclusive você teve uma participação mais periférica é... mas assim, falando mais sobre o modelo de negócios que vocês tem dentro do Grupo Sumo, tipo... como que é a participação de vocês dentro desse processo [de incorporação], vocês estão participando da concepção do empreendimento, da definição do empreendimento, gerenciamento, venda, se vocês são investidores. Tipo, como que o processo é gerido dentro do grupo e qual que é a estratégia que vocês tem em mente...

[24'02"] Hoje no grupo a gente tem buscado, trabalhar de maneira objetiva, muito objetiva quais são todos esses passos que você acabou de citar aí. E a Luciana tem ajudado a gente muito nisso, quem... no Estudio Arquitetura e na Meius quem são os representantes principais são a Letícia e o Gustavo, que eles lidam com essa padronização ou talvez com essa objetivação do que é que o grupo faz. O que é muito... de certa forma é andar no fio da navalha porque, assim, lidar com essa padronização excessiva de processos, ela pode fazer com que você, enquanto escritório de arquitetura seja engolido por isso e de certa forma minar um pouco o processo crítico de desenvolvimento do projeto. Por mais que... qualquer um pudesse negar isso que eu falo, eu acho que... o hábito é uma coisa que pode ser muito perigosa. E eu vejo que muitos escritórios de arquitetura, ou talvez assim, muitas construtoras pensam de maneira tão formatada o negócio de iniciar o empreendimento e depois pegar uma série de apartamentos prontos, que isso pode fazer com que o cara pense criticamente uma intervenção na cidade. A gente entende isso muito claro, é um paradoxo ou talvez uma contradição muito constante essa... o fato de lidar com planilhas o tempo todo e ter que responder a uma determinada lucratividade pro grupo de investidores, pro Grupo de incorporadores e por outro ter que tomar decisões arquitetônicas que envolvam de repente uma redução de lucratividade no caso do escritório de arquitetura. Então, isso por um lado, por outro lado como é que isso se efetiva, a gente entende

que...infelizmente, em todos os setores, nas duas pontas, do início ao fim, a gente tem hoje uma predominância de empresas que não tratam isso com a competência e o profissionalismo que deveriam tratar. Essa é a minha opinião;

[26'16"] Isso que você fala...

[26'17"] Desde a...é...desde o contato com o dono de um terreno, pra que aquela matéria bruta, vamos dizer assim, que é o terreno, comece a.. pra que ali alguém comece a trabalhar um projeto, até efetivamente a venda daquelas unidade. É tudo muito estandardizado e é feito de uma maneira que não se valoriza a arquitetura, vamos dizer assim. Entendeu? Então assim, hoje, e quando eu falo hoje em 2014, a gente tá muito voltado pra esse empreendimento que é de proporções menores lá em Mateus Leme, pra que a gente consiga dentro do grupo e nos escritórios que estão aqui a gente consiga ser o único, ou talvez assim, pelo menos o maior ou mandatário como investidor, pra que a gente não tenha, vamos dizer assim, forças externas que não estejam alinhadas com o conceito do grupo, que é aliar qualidade arquitetônica com...a...o controle desse processo.

[27'31"] Então assim, na verdade vocês passaram, fazendo uma recapitulação histórica, vocês passaram de um, quase que assim, prestadores de serviço que tinham conhecimento de estudo de viabilidade, pra depois incorporadores dentro de um processo, que eu vou chamar de convencional, com investidores externos e tal, e o objetivo de vocês, é no...não sei se já neste empreendimento ou daqui pra frente, talvez, trabalhar inclusive como os únicos investidores, ou pelo menos como majoritário, como vocês falou, nos empreendimentos. Você acha que isso vai ser uma tendência pra vocês?

[28'03"] É. Eu não consigo ver o grupo chegar numa...num determinado empreendimento proposto, considerando que este empreendimento deveria ser construído e terminado conforme ele foi projetado, eu não consigo ver, se não for dessa forma. Considerando que, o grupo seria o...vamos dizer assim, a entidade que estivesse coordenando todas as outras inclusive quem constrói. Pelo fato da gente, historicamente, ter a figura do arquiteto, ou os escritórios de arquitetura, se distanciando das decisões que se tomam em termos de negociações e inclusive em termos das decisões que se toma em obra, a gente fica absolutamente vulnerável aos interesses de outros profissionais, ou de outras empresas e aí eu considero que esses interesses não são, necessariamente no sentido de reduzir a qualidade arquitetônica, mas de facilitar o processo de trabalho dessas outras entidades. Eu não tenho a menor dúvida disso. Então no Zider a gente acabou trabalhando muito mais do que deveria, porque o mercado já é absolutamente formatado. É difícil, a gente ouviu coisas curiosas de engenheiros, projetistas complementares que diziam que este prédio ele é ruim porque as unidades não são todas iguais. Então assim, o que é padrão hoje é que você tenha cada vez menos trabalho, se eu tenho um apartamento que é o famoso dois por andar, eu vou replicar isso *ad infinitum* nos andares e fazer...desenvolver um projeto hidrossanitário pra um prédio desses é muito mais fácil do que desenvolver um projeto hidrossanitário pra um prédio que considere todas as prumadas, mas que tenham as plantas diferentes por exemplo. Então por exemplo, os arquitetos eles têm uma...muitos arquitetos tem um ideal, que eu acho absolutamente saudável, de fazer com que eu tenha uma obra que seja racional, sob o ponto de vista construtivo, mas que eu consiga personalizar as unidades. Personalizar de uma maneira mais ampla do que o mercado apresenta hoje. Isso eu acho absolutamente positivo, mas se o arquiteto não tá inserido num processo em que ele consiga propor, e mostrar que isso é possível ele vai ser rechaçado pelos colegas projetistas complementares, pelo construtor, e aí quem é o investidor, ou quem é o consumidor final não vai acabar acreditando nisso que o arquiteto propõe. Eu tenho isso muito claro.

[30'39"] Aí você fala assim, sobre valor da arquitetura, do grupo até tá se estruturando pra trabalhar é...de maneira... exclusiva quase, né, sem essas pessoas de fora, sem os investidores externo e tudo mais, principalmente por um viés da arquitetura ser o carro chefe do grupo. É... e assim, como que você vê os edifícios produzidos pro voês em comparação com os edifícios, vamos chamar assim, produzidos pelo mercado como um todo, é...e quais os pontos que você acha que a arquitetura confere valor pra sua proposta. Tipo...tipo assim... ela está ali como uma visão só do objeto, ou você acha que ela tem um impacto além do objeto, que impacto seria esse...

[31'32"] Tem dois conceitos que acho muito importantes, que são fruto de pesquisas constantes que a gente faz e tal, um que muito mais amplo que serve pra mim sobre arquitetura, pra gente falar sobre arquitetura....é...desenho urbano, e tudo que envolve o trabalho de planejamento do arquiteto que é um conceito do Marcelo Lopes de Souza, que é um professor da UFRJ, que ele fala, que eu acho muito bom, porque confere muito mais responsabilidade a qualquer trabalho que o arquiteto vá fazer, que é...e eu acho que ele fala isso sobre urbanismo de uma maneira mais forte, mas trazer isso pra arquitetura eu acho importante, ele fala o seguinte: "projetar ou planejar é mediar as relações entre as pessoas". Eu acho isso sensacional, porque isso te dá uma reponsabilidade muito maior do que aquela...do que aquela...aquela concepção de que o arquiteto é quase como se ele fosse um lapidador de objetos arquitetônicos, sem entender que alguém vai habitar determinado espaço, para além daquilo ser uma praça, um parque, uma casa, um prédio ou qualquer outra coisa, você entender que você vai mediar a relação entre as pessoas traz uma responsabilidade maior...no sentido de que, se você faz um projeto que não é bom, ele tá mediando mal a relação entre as pessoas. Se você faz um projeto que tem características positivas, ele está mediando bem a relação entre as pessoas. É claro que a gente não tem...eu não tenho a pretensão de achar que uma boa arquitetura consertaria uma determinada família, mas assim, eu acho que se você faz um mal projeto...que...de repente é absolutamente formatado em suas unidades, sabendo que as famílias não moram igual e se eu apresento ali, sei lá, 20, 30, 50 famílias, um modo de morar igual, eu acho que estou mediando mal a relação entre essas pessoas. Esse é o primeiro conceito. O segundo conceito é o seguinte, quando eu pego um terreno que é 12 por 30 [metros] ou 10 por 40 [metros], eu tenho é...e aí eu tenho uma demanda de mercado que está atrelada ao esgotamento do potencial construtivo, e eu tenho

parâmetros urbanísticos que vão me limitar no volume que vai ser gerado, na...área bruta que vai ser construída ali, eu não tenho muito ora onde fugir em termos de, de...é...vamos dizer assim...em termos de área. É isso que eu estou chamando, dessa área bruta que vai ser construída. A isso se sobrepõe uma questão cultural. A gente tem um modo de morar, que é muito atrelada a classe média, vamos dizer assim, média, média alta, média baixa e todas as variações que qualquer um quiser fazer, e até a classe alta também. Que são as classes que compram, que consomem esses edifícios, a gente tem um modo de morar muito atrelado a casa, a famosa é... casa burguesa que no Brasil tem heranças na casa colonial, com algumas variações que são variações sociais, culturais e econômicas, mas eu tenho de maneira muito formatada ali, áreas servidas e áreas de serviço. Eu tenho uma...uma...um conjunto ali de convívio social de sala de estar, sala de jantar, sala de jantar essa que está atrelada a uma cozinha e aí eu tenho as áreas de serviço, com dependência, a famosa dependência de empregada e todos os usos correlatos, e tem a área íntima que são quartos com as instalações sanitárias e tudo mais. Eu não vejo hoje, o mercado imobiliário apresentando estruturas muito diferentes disso, como eu te falei, por uma questão cultural, a classe média em todos os seus espectros não mora muito diferente disso. Então, esses empreendimentos que a gente apresentou até hoje não fogem a esse padrão, o que eu acho curioso, nem vou dizer que eu acho errado, e nem me espanto tanto com isso porque a gente que fica nesse...nessa problematização constante, a gente sabe quais são os parâmetros que você lança mão pra poder materializar aquela arquitetura, mas o que eu acho curioso é que as pessoas identificam essa arquitetura como sendo muito diferente do que aquela que está sendo oferecida aí quando, na minha opinião, na verdade ela não é. Se eu verificasse a arquitetura como, de uma maneira mais material possível, como é...construção, e se eu pego dois terrenos um do lado do outro e entendo que eu vou precisar de um montante específico de dinheiro pra viabilizar aquilo ali, o edifício Zider não é diferente do prédio que está do lado dele. Sabe, em termos de matéria que eu precisei pra viabilizar aquilo ali. Eu precisei ali de, 70 janelas máximo-ar 60 por 60 [centímetros], eu precisei de algumas portas, eu vou precisar de empregar ali um recurso de marceneiro. Sobrepondo isso tudo que eu estou te falando do dinheiro com a questão cultural, ou seja, eu estou falando de casas com heranças burguesas, não tem tanta diferença. A diferença que eu tenho, na verdade, aí eu vou começar a dar uns inputs, né, eu...eu acho que é importante nesse mediar a relação entre as pessoas, um quarto que seja maior, uma sala que seja maior, assim, uma cozinha que seja mais generosa. Num prédio que seja localizado nesse bairro, eu não vejo por que eu aplicar alguns conceitos que são muito caros ao mercado, mas que são vendidos como padrão de consumo e eu não sei qual é a real necessidade deles, que são so famosos salões de festa, ou esses espaços absolutamente formatados, que as pessoas normalmente não usam. Então assim, talvez seja melhor eu enxugar um pouco essas estruturas coletivas pra que o...espaço de morar seja...efetivamente o carro chefe. Então eu não... na verdade, os parâmetros estabelecidos entre um e outro não são diferentes, é claro que, quando eu falo de aparência, existe um...um...por nós uma...necessidade maior de entender que...aquele objeto arquitetônico, se a gente quiser entrar nesse conceito, ele...existe uma problematização maior naquilo ali pra além simplesmente de uma resolução de planta e de um arquiteto extrudar aquilo ali né, de fazer o tal pavimento tipo, de fazer com que a fachada ou a volumetria seja simplesmente o resultado desse resultado desse extrudar e de ficar aplicando ali, umas...umas...uns grafismos, eu acho que na verdade existe um trabalho maior em cima da arquitetura pra que aquela volumetria fique diferente não simplesmente por ficar diferente, é porque os espaços que vão sendo gerados eles acabam ficando diferentes também.

[38'59"] Você falou que é...as pessoas, e aí você não localizou se são os moradores, se são os investidores, ou o que... acabam percebendo essa diferença, é...e eu queria que você falasse como que você acha que eles percebem assim... você acha que é uma percepção é...como posso especificar melhor...se esse apartamento é melhor porque tem o quarto maior, ou esse prédio é melhor porque ele é mais bonito.

[39'29"] Eu acho que num primeiro momento essa percepção não é objetiva, é...a aparência conta muito, não tenho dúvida, porque o arquiteto ele tem desde a graduação o seu olhar treinado pra poder perceber os espaços, inclusive pra poder fazer o caminho inverso que o caminho fez né. Por exemplo, quando um arquiteto projeta um lugar, via de regra ele lança mão do desenho técnico pra sua concepção. Quando aquilo tá pronto e um outro arquiteto entra naquele espaço, muitas vezes ele faz o caminho oposto pra entender como é a planta daquele lugar, principalmente se ele precisa de intervir ali. O...quem não é arquiteto, normalmente ele entra num espaço e ele, o que ele consegue apreender daquilo ali é a ambiência que o espaço mostra pra ele, se é grande, se é pequeno, se ele acha que a partir dos materiais que foram aplicados ali, aquilo tá, aquele espaço tá aconchegante ou não, e aí ele faz juízo de valor dessa ordem também quando ele tá do lado de fora da edificação, então num primeiro momento é muito mais no campo das sensações, é o que eu observo, seja um corretor, seja um investidor, ou uma pessoa que é um possível comprador ou morador. Quando a gente, quando eu tenho um contato maior com essas pessoas eu vejo que eles tentam trabalhar de maneira objetiva, a ponto de tentar falar porque que este apartamento é melhor ou pior. E aí eles começam a falar que é porque o quarto é maior do que usualmente é oferecido, porque a sala é maior, porque há um pé direito duplo nessa ou naquela unidade, e aí eles começam a tentar objetivar.

[41'11"] E aí assim, você acha que, tipo assim, você tem um super projeto de arquitetura e tal, bacana, bem feito, com todas as características que vocês julgaram que deveria ter, foram bem trabalhadas e tal. Quando o cliente vai lá, e cliente eu estou chamando de morador final assim, então, o cara que vai consumir a unidade. É, ele vai procurar no mercado, o mercado vai lá oferecer uma gama de opções pra ele, dentro de uma faixa de preço, de uma tipologia que ele escolheu e tal. Dentro dessas opções, a arquitetura volta pra vocês como...é...grana, vamos falar assim, como dinheiro, ou não, ela entra pra concorrer quase que em pé de igualdade. Tipo, vocês estão fazendo um prédio que tem o mesmo, que se gasta o mesmo tanto do outro e que custa pro usuário final o outro, ou isso acaba ficando mais...onerando o usuário final de alguma maneira?

[42'11"] Eu acredito que seja...que...pelas decisões de projeto que foram tomadas em todos os casos, eu acredito que isso fique, que isso custe o mesmo tanto. É inclusive uma premissa dos projetos que a gente faz, porque senão você fica...eu entendo que você fica...ou você fica muito restrito a um...determinado tipo de terreno, localizado num determinado, numa determinada região da cidade e só absorveria esse tipo de demanda porque é mais caro, porque pode ter qualidade arquitetônica, mas essencialmente porque é mais caro e aí você reforça um, uma máxima, que eu acho péssima, de que arquitetura só...é...essa arquitetura de qualidade, ou da pretensa qualidade que a gente quer obter ela só seria possível pra uma determinada faixa da população ou...em linhas...falando de uma maneira mais aberta, pra quem possa pagar. Então é uma premissa nossa fazer com que além de melhor pra se viver, essas unidades fiquem pelo menos no mesmo preço do mercado.

[43'22"] Eu...te perguntei isso bem especificamente com... porque tem uma entrevista do Zarvos lá do IdeaZarvos, claro que é um outro padrão de empreendimento e não sei o que, que ele fala sobre o preço que ele vende as unidades. Ele fala assim, "eu invisto em bons arquitetos, então teoricamente em boa arquitetura, porque eu consigo vender esses apartamentos em média até 30% mais caro do que eu venderia um normal".

[43'49"] Eu acho que o IdeaZarvos na verdade é uma estratégia...uma estratégia que eu acho fabulosa, porque ela é...ela...traz em primeiro momento uma crítica ao mercado imobiliário paulistano, que é absolutamente formatado, como qualquer mercado imobiliário do Brasil. Porém, eles não se preocupam, e eu acho que existem faixas de mercado pra quem quer e pra quem não quer se preocupar, eu não os julgo pra isso, mas eles não...eu acredito que eles não preocupam com essa, com esse...vamos dizer assim...com essa melhoria, ou essa popularização da boa arquitetura. Na verdade, trabalha-se com uma...com uma estratégia de mercado que é, uma diferenciação do que é...do que o mercado imobiliário normalmente produziu e com essa diferenciação, tratando essa arquitetura de uma maneira absolutamente distinta, é quase como se eu tivesse uma supra valorização, né? Então assim, é...tudo que é diferente dentro de uma estratégia de mercado, dentro de uma lógica de compra e venda...faria...A prospecção de novos mercados, a necessidade de se criar um...novo conceito faria com que, necessariamente, qualquer empreendimento, seja ele do IdeaZarvos ou não, ficasse mais caros, porque ali eu precisaria de embutir um custo de prospectar um novo mercado pra além da Vila Madalena, né? É...e eles não...não encamparam isso, a Vila Madalena, por si só, já traz alguns conceitos que o senso comum entende muito bem e legitima muito bem, que são mais fáceis de...de...apresentar uma arquitetura diferente, ou diferenciada usando alguns desses conceitos. Então assim, é um bairro que tem uma vida boêmia mais arraigada, um bairro que tem lojas mais descoladas, todos esses conceitos...todos esses termos que eu estou usando são termos que o senso comum legitima muito bem né? Descolado, aconchegante, boemia. É mais fácil aplicar isso. Num primeiro momento, a nossa ideia não é...apresentar...é...empreendimentos que pela arquitetura sejam mais valorizados...é...do que o mercado. Eu acho assim, que se você consegue pulverizar no mercado empreendimentos que sejam tão é...que custem tanto quanto os outros e que sejam valorizados tanto quanto os outros, eu acho que já, você já cumpre uma função.

[46'37"] Se você for pensar é...criticando o IdeaZarvos, eu concordo com o que você está falando, mas assim, a situação dos arquitetos dentro da configuração do negócio dele, ainda é uma situação muito similar aqui das construtoras né. Tipo assim, um explorado ali e que né...pode receber bem ou mal...com certeza vai receber bem que são pessoas de renome porém quem no final é...lucra com...com isso é o...incorporador.

[47'14"] Uma vez eu tive uma conversa, poderia dizer tétrica. Eu estava acompanhando o pessoal da Escola da Cidade ao Centro e depois a gente termina a visita na...na Salumeria na Praça da Estação, já estava de noite e aí eu encontrei com o Gustavo Penna na porta da Salumeria. Aí ele falou que estava muito em São Paulo é...e a gente estava conversando sobre o IdeaZarvos, sobre as possibilidades de...atuação no mercado que eles abriram e tal. Eu brinquei falando que é tétrica porque, nunca...nunca imaginei que eu fosse ter esse tipo de conversa com ele sobre limitação de recursos e tudo mais e tal. E ele comentou que...em certa medida, uma limitação semelhante a que algumas construtoras que são amplamente estruturadas nas grandes capitais apresentam pros seus arquitetos, construtoras essas que fazem projetos...é... absolutamente já...já...é...absorvidos pelo senso comum, em certa medida, essa mesma limitação existe pro IdeaZarvos, porque é...uma incorporadora que trabalha com planilhas, que trabalha com a relação custo venda e lucro. Então assim, você pode usar um painel de fachada leve, incrível, mas você vai ter dentro dessa, essa, essa e essa possibilidade pra poder usar.

[48'48"] Tipo assim né, então é verdade. E eles inclusive assim né. Se o cara chegar lá com uma proposta muito incrível de espaços muito legais e não sei o que e tal. Se isso não for viável economicamente eles não vão construir né?

[49'07"] É. Basicamente. Assim, o que eu quero dizer é o seguinte. Eu acho incrível a ideia do Idea...de haver o IdeaZarvos, eu acho que, de uma hora pra outra num arco talvez de uma década, você... a gente vê aparecendo em São Paulo prédios de arquitetos hipertalentosos e prédios que seriam ótimos de morar ponto. Por um lado, como é...arquiteto que tem vontade de ver a cidade cada vez mais tomada por edifícios, que fossem em várias regiões da cidade, me interessa talvez, mais do que IdeaZarvos, a... atuação de outros arquitetos e que coincidência ou não, são jovens arquitetos, é...que também estão empreendendo por eles mesmos. Se não me falha a memória, esse pessoal lá de São Paulo me contou que a Marina Acahyaba, filha do Marcos Acahyaba também faz isso. Então eles tem...eles são jovens arquitetos, tem um escritório novo e também estão empreendendo nesse sentido. Me parece também que são empreendimentos voltado pra um público que tem mais dinheiro, mas obviamente eles não startam o projeto com tanta bala na agulha igual o pessoal do IdeaZarvos.

[50'23"] Hoje a gente tem muito definido assim, no mercado, principalmente nas grandes cidades, os agentes muito fortes assim. Tipo, grandes incorporadoras, grandes construtoras não sei o que. E que acabam por determinar o espaço urbano, pra falar assim de uma maneira...né? Por exemplo agora, a Savassi lá, o tanto de casa que foi demolida pra construção daqueles prédios. Você acha que é...a atuação dos arquitetos-incorporadores, e aí, você, Robin, não sei quem, um aqui, um ali e tal...eles vão dar conta de alguma maneira de transformar, ou de fazer frente a esse...a essa grande força que vem desses agentes, que é um negócio assim né...eles que determinam muita coisa, inclusive as leis a gente pode falar. É...vão dar conta de fazer frente a isso com a arquitetura, tipo assim, porque o...igual você mesmo falou, em termos de matéria tem pouca diferença do Zider pro prédio que está construindo do lado né? Beleza. Porém, o que traz a diferenciação é a arquitetura. Você acha que isso vai, primeiro, conseguir fazer frente a esse pessoal, ou seja, vocês vão conseguir pegar, e aí eu falo assim, pegar uma parte do mercado, embora eu não ache nem o termo é muito adequado...ficar com uma parte do mercado que antes era deles e outra se isso tem um impacto urbano, tipo, essa transformação do espaço por...

[51'52"] Eu acho que é plenamente possível desde que, os arquitetos consigam entender que essa atuação como agentes viabilizadores desses empreendimentos também pode ser uma ocupação ou um ofício pros arquitetos. Porque assim, a formação do arquiteto pelo fato da gente ter arquitetura como uma das ciências sociais aplicadas, e o fato da gente beber muito na fonte das humanas, ciências humanas, o que eu acho que é absolutamente positivo, via de regra nos tira um pouco, nos faz querer ficar imaculados com relação a esse funcionamento do mercado. Apesar de qualquer escritório de arquitetura que funcione no Brasil hoje, ter a necessidade de ser uma empresa. Em princípio isso é, de saída, um paradoxo né, porque eu estou aqui para atender o mercado, eu não quero dizer por outro lado que eu sou um cara que atendo ao mercado de maneira, ou a qualquer cliente que chegue, de uma maneira absolutamente acrítica, é claro que não. Mas ao mesmo tempo, eu...eu...a Rita Velloso fala uma coisa que eu concordo muito que é o seguinte, bebendo obviamente em fontes marxistas, você vende a sua força de trabalho para alguém inevitavelmente, resta você, o ideal é que você seja crítico o suficiente...é...e reduza sua ignorância pra você saber a quem e por quanto, e que jogo você está disposto a jogar né. Desde que você se estruture dessa maneira, eu acho que é absolutamente necessário que os arquitetos pensem desse jeito. Agora, eu acho ainda que as escolas de arquitetura e os arquitetos de maneira geral não entendem essa cidade, ou Belo Horizonte, de uma maneira ainda simbólica e praticamente interna ao cinturão da avenida do Contorno. Eu acho que, por uma questão de escala, não tem como um jovem...quer dizer, claro que tem como, mas é absolutamente improvável que um jovem arquiteto, com poucos recursos, consiga competir de igual pra igual com uma empresa, com uma incorporadora gigante que de uma hora pra outra consegue comprar ou permutar um terreno na Savassi e ali fazer uma torre de 35 a 40 andares. Por outro lado, existe é...regiões da cidade que estão hoje em franco crescimento e que é...tem terrenos é...que estão disponíveis pra se fazer empreendimento, têm pessoas que com certeza habitariam um bom prédio naquele espaço ali e que eu acho que seria plenamente possível. É...aquele caso daquela construtora que eu te falei aqui, no Santo Antônio, que eu vejo cada vez mais, por ter escritório e morar aqui, e viver o meu cotidiano no bairro, eu conseguiria apontar em dois ou três minutos, dez ou doze prédios que eles já fizeram ou que estão fazendo. Então eu penso assim, se fosse uma construtora ou uma incorporadora que tivesse sido, sendo, ou liderada por um arquiteto que tivesse a preocupação de fazer ali um bom prédio, ou é...que fosse...que tivesse um arquiteto que fosse contratado pra fazer boa arquitetura, ao invés de doze prédios quase iguais ou com uma arquitetura absolutamente formatada e que não leve em consideração essa diferenciação do modo de morar, essa possibilidade de fazer bons projetos, projetos melhores voltados pra cidade. Ao invés de eu ter esses doze empreendimentos dentro de um bairro, que não é um bairro grande, eu poderia ter doze bons empreendimentos. Acho que isso é absolutamente significativo, num bairro que eu estou na região Centro Sul que eu tenho uma certa concorrência entre construtoras de porte pequeno, vamos dizer assim né? O Santo Antônio ainda pode ser compreendido como um bairro onde eu tenho parte da luz atingida pelos holofotes, que dirá num bairro da regional Norte por exemplo, e eu poderia citar, sei lá, Norte, Nordeste, Noroeste, eu poderia citar Santa Inês, União, Cidade Nova, São Bernardo, Palmares...é...no caso do Ingá, a gente não teve que...que brigar com peixes grandes, com grandes construtoras pra poder implantar ali, pelo contrário, não teve concorrência alguma. Um cliente nosso que é uma pessoa absolutamente ordinária, uma pessoa que tem algum recurso comprou o terreno e a gente fez um prédio lá sem concorrência alguma. Então eu acho que felizmente a gente tem mais faculdades de arquitetura hoje, o que significa mais arquitetos formando e eu acho que arquitetos com vontade de empreender, eu acho que, em termos de escala seria possível sim aparecer bons empreendimentos de qualidade.

[56'33"] Você falou que sua educação sobre a incorporação e o processo de gerenciamento de empreendimentos, no geral, veio através da sua pós né, lá na PUC.

[56'47"] Em certa medida sim.

[56'49"] Você teve outros cursos que você fez, que você acha que te capacitaram a atuar assim, e o que que você acha do ensino de arquitetura e aí, na experiência tanto quanto professor na UFMG, substituto, na UNA como professor e coordenador agora né. Como que você vê esse ensino do projeto pra atender essas pessoas que estão com...o ensino do projeto não...o ensino da arquitetura pra atender essas pessoas que têm essa vontade, e até fomentar essa vontade de...de empreender e talvez até de uma maneira pulverizada, no lugar de onde veio, mais do que ficar batendo de frente em Santo Antônio, Savassi, que já é um mercado que tá consolidado assim...

[57'30"] O que eu vejo é o seguinte, eu acho que o ensino de arquitetura deveria considerar é...eu não...eu não acredito que o ensino de arquitetura, ou que qualquer escola de arquitetura deveria voltar o seu plano curricular pra o atendimento ao mercado imobiliário, porque se eu fizer...se eu faço isso, eu legítimo o mercado imobiliário como ele está. O que eu deveria

era dar ferramentas críticas, para que qualquer arquiteto compreendesse como as coisas são em termos de construção civil, vamos dizer assim, em termos de mercado imobiliário, ou talvez até em termos de incorporação e pra que ele faça, o que ele como profissional crítico e eticamente preocupado, projete ou construa, ou proponha o que ele quer. Entendeu? Uma coisa que eu acho que...é...defasada nas escolas de arquitetura de uma maneira geral é a desconexão com os parâmetros urbanísticos, legais, técnicos, construtivos e econômicos. É... nem que... eu acho que há um desconhecimento de grande parte dos arquitetos que são formados sobre isso e eu não acho que isso possa ser negado. O que eu quero dizer é que eu não acho que os arquitetos devam saber de cór os parâmetros urbanísticos da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo de Belo Horizonte, para que, eles apliquem isso *ad infinitum* de maneira acrítica. É justamente pra que eles possam criticar. É pra que, eu sendo...eu possa ser um agente transformador daquela, daquele meio de produção que eu estou, propondo coisas novas. Agora, se eu saio é... da faculdade tendo trabalhado em terrenos em que eu não conheço os parâmetros urbanísticos, é... eu não vou conseguir nem criticar aquilo que eu não conheço. Se eu saio da faculdade, não tendo um chamamento com relação a necessidade de compatibilizar projetos que são complementares a arquitetura, eu vou ter uma certa dificuldade em trabalhar com essa compatibilização com outras disciplinas. Se eu saio da faculdade tendo uma...um...não tendo uma preocupação com relação a racionalização construtiva, entendendo aí sistemas construtivos, materiais e técnicas de construção, eu...não é que eu vou ter uma dificuldade, mas eu não vou...na prática eu acho que é mais difícil que eu desenvolva projetos sob essa ótica da racionalização construtiva, da necessidade de reduzir recursos fazendo a melhor arquitetura possível. Então assim, eu não acho que as faculdades de arquitetura deveriam se voltar, se abrir para o mercado, uma vez que eu inclusive estou criticando esse mercado que está aqui, mas eu acho que os aspirantes arquitetos deveriam sim entender que mercado é esse, que técnicas construtivas são amplamente utilizadas né, que parâmetros urbanísticos e legais a gente usa pra poder criticar isso.

[60'44"] Complementando com relação a sua educação dentro desse processo de empreendimento. Além da pós você fez algum outro curso, que você lembre que foi relevante.

[60'55"] Não, eu acho que assim, é óbvio que...eu entendo como se fosse um somatório entre o que a gente viu na Escola de Arquitetura, entre esses alguns parâmetros que foram apresentados na pós graduação e...vamos dizer assim, considerando o último item dessa equação, que eu acho que é fundamental é a, o lidar cotidiano com a prática.

[61'21"] Agora só voltando uma coisa assim. Você não acha que, por exemplo, as escolas de arquitetura e, eu tenho certeza que na época que você formou, pra minha, pouca coisa mudou com relação a isso, por exemplo, os projetos que são...que eram oferecidos na escola, os P1, P2 e tal... Eles já vinham tão formatados, assim, terreno é tal, o programa é tal, o não sei o que é tal...né? Você não acha que isso já não coloca o arquiteto numa posição de submissão com relação ao mercado?

[61'49"] Com certeza. De todos os P's ou estúdios, ou projetos que eu fiz dentro da faculdade, eu lembro que só um nos dava como imposição é...a necessidade de montar o programa de necessidades. Só um. Que era, ironicamente, o P4, na época P4, que era o estúdio...o projeto de arquitetura vertical. Confesso que imagino que era...foi uma estratégia didática a época, mas antes... o programa de necessidades sempre veio todo formatado. Eu te aconselharia depois a conversar rapidamente com o André Prado, que é sócio do Robin, porque ele é um cara que...eu acho que ele não tem incursão nenhuma dentro do...do...dessa...do mercado imobiliário, mas como ele tem uma prática muito grande na academia, dentro da...da história de dar aula...quando eu dava aula no UNI-BH, ele é um dos professores mais antigos lá, acho que logo depois que o curso abriu em 2002 ele tava lá. Em 2012 quando eu entrei, ele fez uma explanação sobre o...os 10 anos do curso, e ele falou uma coisa que me marcou muito, que é o fato de que o curso surgiu em 2002 com um currículo quase igual a da Escola da Arquitetura da UFMG e que currículo era esse? Era um currículo já anacrônico, porque ele entendia, assim como a Escola de Arquitetura da UFMG, a arquitetura como uma lapidação constante do objeto arquitetônico. É óbvio que algumas questões de desenho urbano a gente sempre teve e tal, mas deixava de lado vários...é...meandros e possibilidades de atuação do arquiteto. E a minha formação...eu me identifiquei muito com isso quando ele falou, porque a minha formação como arquiteto foi dentro dessa. Inclusive cria-se uma, não sei se na escola é assim até hoje, acredito que não, principalmente no curso noturno, mas eu acho que cria-se a compreensão é...cria-se até uma certa competição entre é...entre as figuras, entendendo que, quem não se identifica com esse fazer arquitetônico é menos arquiteto, ou tem menos qualidades do que as pessoas que vão lidar com desenho urbano, com patrimônio, com pesquisa, com loteamento, na análise crítica e histórica, com paisagismo, com tecnologia da arquitetura entendeu. Então eu acho que isso é absolutamente pernicioso, porque mesmo essas pessoas que são tidas como muito competentes pra lidar com projetos, no caso da minha formação, dessas pessoas inclusive não são exigidos esses parâmetros com você, que seria o custo da...da arquitetura que está sendo ali projetada, questões estruturais mais de sistema estrutural e de pré-dimensionamento estrutural de maneira mais forte. Então acho que você cria uma certa, situação complicada.

[64'54"] Só pra gente ir encaminhando pra um final assim né. É... falando especificamente do...do edifício Zíder, o que que você assim, destaca mesmo, acho que a gente pode até dar uma olhada no caderninho aqui. O que você destaca dele como sendo assim...o que você acha que são as coisas que fazem com que esse projeto seja diferente. Se você fosse dar uma...atribuições pra ele né...Como que...O que seria o argumento de venda seu né...

[65'25"] Eu acho que o que acontece hoje é o seguinte, a ideia como eu falei, foi fazer um prédio que não é...tivesse não radicalizasse nessa concepção do modo de morar. Que a gente tivesse os mesmos elementos de um programa de necessidades da...que o mercado imobiliário usa de maneira ampla mas, é... que tivesse características que a gente

entendesse como melhores do que o mercado. Então a primeira delas foi a seguinte, que a gente conseguisse atribuir é... o máximo de unidades com área privativa, entendendo que mesmo a pessoa que mora num apartamento pudesse é...ter uma ambiência interna a sua unidade quase como se ela fosse de uma casa. O Robin ele, ele cita aquela...frase, jogo de palavras do Le Corbusier, uma casa um jardim. E ele apresenta isso em outros projetos dele, acho que é mais ou menos por aí. Então a gente procurou fazer com que, o número...o máximo número de unidades tivesse essas áreas privativas. Das oito unidades do prédio, seis tem área privativa. E a gente conseguiu isso fazendo o seguinte, é...pra além do famoso dois por andar, os...a gente conseguiu colocar quatro por andar, fazendo que...os primeiros apartamentos fossem um duplex, quase no esquema de uma vila. Então...no...nessa planta da gargem é que mostra melhor isso né. Como eu tenho 10 [metros] de testada a entrada coletiva é por aqui, nesse esquema de vila então eu entro naqueles quatro apartamentos, logo pela entrada principal do prédio. Então eu tenho quatro apartamentos com área privativa e as coberturas lá em cima com o terraço, em cima deles. É uma das principais características positivas. Como eu falei então, a maneira como ela é estruturada, área íntima e área social, não difere muito do que a gente tem usualmente no mercado. Só que a gente optou fazer os cômodos com uma área um pouco maior do que o mercado oferece. E sempre com compensações, então, eu tenho os apartamentos de frente e fundos desses duplex, eu tenho apartamentos com mais...com maior número de quartos né. Eles são apartamentos de três quartos né, sendo um deles com suíte. Porém, os apartamentos do meio eles tem dois quartos. Como na, na concepção eles acabaram ficando com área um pouco menor, a gente fez com que esses quartos ficassem bem maiores, então eu tenho, quartos com uma...com um tamanho que é superior e ambos os quartos são suítes. Bom, uma outra coisa que eu acho que é importante frisar é o seguinte, é...como você mesmo falou, o mercado é...os...as construtoras usualmente elas, eles, trabalham com é...os parâmetros construtivos bem no limite pra que isso gere um lucro cada vez maior, então não raro a gente vê apartamentos e empreendimentos oferecerem unidades habitacionais ditas de luxo, porém com janelas com o mínimo de abertura, porque aquilo ali passa no mínimo aceito pela prefeitura nos seus parâmetros urbanísticos. A gente resolveu fazer janelas que fosse mais amplas, então assim, é óbvio que no final das contas isso vai acabar gerando uma lucratividade menor pro...investidor em algum ponto, mas em outro ponto, na concepção arquitetônica eu consigo compensar isso fazendo com que a obra fique um pouco mais...barata. Que é o caso da racionalização, então a gente tem prumadas hidráulica bem definidas, quase todas as instalações hidrossanitárias são é...em uma das fachadas, a excessão obviamente das cozinhas, mas aí eu tenho derivações né, pra que eu consiga alinhar é...esse ideal de reduzir o custo. O fato de eu ter alvenaria estrutural é um outro item que vai reduzir o custo na obra, é...a gente precisou de gastar um pouco mais de tempo no projeto para, a despeito de eu ter esse certo enrijecimento das plantas, eu não tenha plantas iguais. Então assim, eu tenho, é...prumadas de paredes bem marcadas ao longo do prédio, mas ao mesmo tempo eu consigo ter um duplex que fique embaixo de um apartamento, vamos dizer assim, que é simplex, que tem...que é corrido, que por sua vez tá abaixo de uma cobertura. Então a gente precisou de prever isso na concepção arquitetônica pra que eu não tivesse paredes desconstruídas e...portanto um custo maior, já que eu tava fazendo alvenaria estrutural.

[70'25"] Eu queria pegar uma coisa que, lá no começo da sua fala, quando você citou o Marcelo Lopes de Souza sobre a mediação né, é...primeiro assim, que você enxerga que esse espaço dos apartamentos aqui seus, ele media, vou tentar falar qualitativamente, media melhor do que o espaço, de uma...de uma construtora e...se, aliás... acho que a gente pode ficar nessa e depois eu pergunto a outra coisa. Como você acha que ele media melhor isso né? Como que isso foi levado em conta no projeto?

[70'56"] Eu acho que ele possibilita é...como eu falei né, a gente tem uma visão crítica e clara, de que nesse empreendimento, a gente não é...vamos dizer assim, apresenta múltiplas possibilidades de apropriação e de ocupação desses espaços privados. Isso é uma coisa que eu tenho clara. Por exemplo, eu poderia simplesmente trabalhar com um prédio que fosse, é... com apartamento que fosse todo aberto, obviamente eu teria ali algumas limitações de instalações, mas considerando que o uso...que o cliente, ou o morador pudesse fazer a, vamos dizer assim, é...fazer com que as vedações que ele instalasse determinasse seu modo de morar e aí eu teria múltiplos modos de morar. Eu sei que eu não tenho isso aqui por algumas limitações, mas eu acho que o fato de eu ter cômodos mais é...espaçosos, de eu ter inserido aqui no programa de necessidades elementos que normalmente não estão em tantas unidades quanto eu tenho, como o fato de eu ter mais áreas privativas, é... e enfim...a cozinha aberta, e esses outros itens, eu consigo ter, vamos dizer assim, uma melhor mediação nessa relação entre as pessoas aqui.

[72'10"] E...No caso dele, menos, mais especificamente, como vocês trabalharam só com os investidores, é...eu não sei se isso é possível, mas por exemplo, no empreendimento de Mateus Leme, em que vocês estão investindo. Houve algum tipo de participação...de algum possível morador durante esse processo, nem que seja na decisão do que é relevante, ou foi sempre...sempre partiu...

[72'37"] Ainda não, sempre partiu de quem, de quem...de quem propôs. É...como a gente tá falando de incorporação, em que não há, pelo menos até um...pelo menos até agora, uma intenção de comercializar antes que a coisa comece a ser viabilizada, portanto projeto precisa de ficar pronto, então não teve contato com possíveis moradores ainda.

[73'03"] Você enxerga algum tipo de possibilidade, não estou falando nem nesse, mas, por exemplo, nos seus próximos projetos, ou nos seus próximos empreendimentos de haver um contato com esse morador no momento anterior a definição...

[73'17"] Enxergo, com certeza. Pra verificar o que seria, enfim, de interesse dele. Agora, é óbvio que teria que ser montado uma estrutura, ou teria que ser alterado o processo pra que esse morador fosse ouvido na etapa de desenvolvimento ou de concepção do projeto.

[73'39"] E você acha que seria possível, por exemplo, esse morador entrar no processo de projeto de fato? Vamos supor, que se o cara...é...você vendesse a unidade antes de ter o projeto, vamos supor que é essa a situação, entendeu? Aliás, vamos até mudar, você tem o grupo de investidores, cada um tem uma... radicalizando a coisa do Marcelo Lopes de Souza, tipo assim, se a arquitetura é a mediação...entre as pessoas não sei o que e tal, o máximo disso seria num prédio com 20 unidades, você ter 20 unidades diferentes, entendeu? Vamos supor que se chegasse o grupo é...formatado pra você ou se você fosse buscar isso no mercado, se você conseguisse essas pessoas antes do desenvolvimento do projeto, você vê...daria pra fazer...

[74'29"] Sim, acho plenamente possível. Eu entendo que o...projeto, ele teria que ser desenvolvido considerando possibilidades futuras de intervenção, porque quando você fala em ouvir o morador, eu teria que ouvir alguns moradores, porque aquela unidade, determinada unidade teria que estar formatada de acordo com o modo de morar dele, então assim, como a gente falou que cada família tem um modo de morar diferente, o ideal é que eu tivesse um projeto, que fosse...uma casca vamos dizer assim né, que possibilitasse essa...essa...que fosse uma área específica ali da unidade habitacional, mas que com a intervenção desse morador, pudesse fazer com que, com que...ele se adequasse ao modo de morar dele. Eu acho que isso é plenamente possível.

[75'23"] Eu queria que você falasse, assim, comparando com o seu processo anterior de projeto, anterior a sua é...inserção no mercado como incorporador e tal, como...o que que você acha que mudou dentro do seu processo de trabalho...é...enquanto você era um prestador de serviço, e agora que você é um proponente de espaços assim.

[75'46"] O que mudou foi a consciência de projetar é...simultaneamente, de conceber...em termos de concepção e desenvolvimento, simultaneamente a uma...a uma compreensão de que a qualquer, é...decisão arquitetônica vai corresponder um custo financeiro mesmo e econômico. E que esse custo ele é atribuído a alguém, né. Então assim, acho que essa consciência de que o importante na concepção da arquitetura é a qualidade dos espaços pra esse tipo de projeto, pra qualquer projeto na verdade, porque acho que esse ensinamento é pra qualquer projeto, é muito importante. Então essa, é...essa, isso pra mim acho que é o principal.

[76'38"] Já que você falou em termos de custo, e tal... Eu queria que você falasse um pouco sobre é...as diferenças aí que entram, sobre a remuneração do arquiteto nessas duas frentes né, tipo...como prestador de serviço e aí tenho muita tranquilidade pra falar, assim...o Estúdio Arquitetura é um escritório que tem uma projeção, vou falar até nacional.

[77'01"] Será?

[77'01"] Ah! Têm cara, claro que tem. Pelo número de concursos que vocês já ganharam, não sei o que e tal.. Enfim, a relevância dos projetos que vocês tem. Então assim, tô falando teoricamente né, teoricamente um escritório que é bem remunerado pelo que faz e o...arquiteto como agente do mercado imobiliário, então assim. Como que você vê a remuneração nesses dois sentidos, se existe um descompasso muito grande é...entre um e outro.

[77'31"] Eu acho que existe, porque o que acontece é o seguinte. Falando de uma maneira mais ampla sobre qualquer escritório de arquitetura, salvo raras exceções. O escritório de arquitetura ele tem um período pra que ele se, período de maturação...porque é...via de regra a gente trabalha com um produto né? Pra que eu consiga ter uma...um...vamos dizer assim, um sucesso sob o ponto de vista de...da arquitetura viabilizada eu preciso ultrapassar várias barreiras, que são barreiras orçamentárias, de intenção, de famílias ou de investidores até que um projeto seja construído, que ele seja habitado, e que alguém se aproprie dele. E isso normalmente leva um certo tempo né? É...é óbvio que isso vai de estratégias de convencimento, e de bons projetos que o arquiteto desenvolve. Então essa coisa da remuneração leva um tempo, porque via de regra, eu tenho bons e maus profissionais prestando qualquer de serviço, dentro do campo...da prestação de serviço de uma maneira mais ampla. É...Porém, a gente sabe que especificamente com relação ao mercado imobiliário, existem, como eu falei no início vários agentes que, por mérito deles ou talvez também demérito do arquiteto ele se sobrepõe as decisões arquitetônicas. Por que que eu estou falando tudo isso? Pra dizer que realmente um arquiteto ele normalmente não é tão bem remunerado como ele deveria quando se trata do mercado imobiliário né? Se eu me coloco como um arquiteto que sei do que eu estou falando, em termos de compreensão dos parâmetros urbanísticos da Lei de Uso e Parcelamento, do Plano Diretor, do Código de Obras, se eu sei tecnicamente sobre sistemas e materiais construtivos, materiais de vedação, instalações, se eu sei sobre custo, fatalmente eu vou ter um poder de convencimento desse...desse mercado imobiliário. Então eu acho que, por força natural do...de lidar com isso, eu entendo que eu me coloco como um arquiteto mais experiente, não em termos de anos de estrada, mas em termos de vivência de um projeto, eu estou mais visceralmente ligado, do que um arquiteto que simplesmente projeta desconectado do canteiro de obras ou da viabilização daquilo ali e eu acho que naturalmente eu vou conseguir ser...ter um poder de convencimento, ou ser melhor remunerado. Então eu, quase como que eu subi mais um degrau. Além disso, como arquiteto que se coloca como um viabilizador daquilo e um arquiteto que entende a importância das decisões arquitetônicas para um empreendimento no mercado imobiliário, é óbvio que eu vou estar apto a cobrar mais. Então se eu chego pra você que é um investidor e estou vendendo a minha força de trabalho, quase como se fosse um conjunto, e dentro desse conjunto pra viabilizar aquele empreendimento, porque naquele conjunto o que eu posso vender além do projeto arquitetônico é o gerenciamento, é...de todo o empreendimento mas também da

obra, mas considerando que o projeto arquitetônico tá dentro desse conjunto, é claro que eu vou...é...que eu tenho um poder de convencimento maior pra dizer que o projeto arquitetônico vai ser mais...bem remunerado, não tenho dúvida disso.

[81'12"] Você falou sobre a relação com a mão de obra né, tipo assim, do arquiteto estar ligado ao canteiro e tal. No Zíder, e as vezes até no...aliás vamos falar especificamente do Zíder e depois se for o caso você fala dos outros. Como foi a relação sua com a mão de obra, e aí eu falo tanto assim, em termos...vocês intermediaram a contratação, como que se deu, se foi por empreitada ou por administração...

[81'35"] Na verdade a gente não intermediou a contratação, uma construtora foi contratada pelo grupo de investidores e a gente teve um contato muito estreito durante um tempo, porque foi esse tempo que a gente teve fazendo o gerenciamento. É...A relação, portanto havia um mediador, que era a construtora...e a construtora que... era remunerada por administração, havia uma mediação entre nós e as pessoas que efetivamente construíam. É...Esse processo, é o que eu te falei, é um processo...ele foi...ele correu como deveria correr, tudo correu como deveria correr, porém é...não só no caso do Zíder, como no caso dos outros empreendimentos, há um certo vício porque via de regra como mercado trabalha com uma lógica do lucro, e a lógica do lucro ela...considera que quanto mais formatado, quanto mais formatada for a minha mão de obra, for os materiais que eu uso e as técnicas construtivas, mais fácil eu correr atrás desse lucro porque eu não tenho que reinventar sistemas a cada empreendimento. Então assim, no momento em que você como arquiteto propõe algo diferente em termos de construção, ou em termos até de espaço, você está um pouco quebrando essa lógica do lucro, então você precisa de...de...de ajeitar alguns conceitos e alguns assuntos. Então a gente realmente pra poder levar a cabo algumas decisões, a gente precisou de ter aí negociações mais é...mais demoradas do que eu entendo que normalmente é no mercado imobiliário comum.

[83'19"] E assim, é... como que você vê, por exemplo, a sua relação como arquiteto com a mão de obra, e aí eu te pergunto até...para além desse projeto e com os trabalhadores do canteiro assim. Em algum momento você teve, falando do Zíder por exemplo, algum momento você teve alguma consideração dos trabalhadores do canteiro, tipo assim, de alguma sugestão de modificação de algum tipo de instalação, de...de...construtiva, que repercutiu no projeto ou não, você acha que o trabalho foi sempre pautado pelo desenho bem determinante.

[83'59"] É, não. Na verdade assim, o que transparece como...como finalização da arquitetura foi bem fiel ao que foi projetado. A gente absorveu sim algumas considerações e sugestões dos trabalhadores no canteiro, mas muito mais no campo da infraestrutura tanto com relação a estrutura de concreto mesmo, que...é...daquilo que tava sendo construído, quanto com relação a instalações, questões mais viscerais da obra, vamos dizer assim. Mas com relação a finalização e ao que o projeto, comparando projeto com obra, isso não transparece de maneira tão...tão clara, vamos dizer assim.

[84'44"] E a sua relação com a obra de tipo, você visitava toda semana, visitava todo dia...

[84'49"] A gente visitava toda semana em alguns...é...em alguns momentos mais de uma vez por semana, em alguns momentos que demandavam mais...

[85'01"] E essas demandas, você fala, vinham...

[85'04"] Naturalmente por conta da...da algumas vezes naturalmente por conta do período da obra que a necessidade de...da presença do arquiteto, por exemplo, na hora de fazer a concretagem da laje nervurada do...da garagem, é importante que...é um momento em que é importante que o arquiteto esteja presente, então se naquela semana a gente já tinha visitado a obra pra ver a questão de escoramento, logo depois a gente visitava porque ia precisar de concretar a laje né. Outras vezes por demanda do próprio investidor, porque estava com...entrou na etapa de acabamento e aí são mais assuntos com os quais lidar na obra.

[85'47"] Mas aí então você acha que essas visitas do gerenciamento, das administração, não sei nem se vocês fazem essa distinção né, se eles tão movidos muito mais por uma verificação do projeto né, se tá tudo seguindo direitinho e tal, ou se ele também está ligado a uma discussão a respeito do projeto...do processo...

[86'09"] Não, muito mais pelo primeiro caso. Uma verificação que se o que está sendo construído é conforme o projeto. Muito mais nesse sentido,.

[86'18"] E você acha que não existe essa...ou se existe muito menos, essa coisa da discussão do processo. Você acha que é uma coisa que é, contingencial pelo tipo de edificação ou que...

[86'29"] Acho que é contingencial pelo tipo de edificação. As eventuais discussões sobre as possibilidades de alteração na obra é pelo tipo de trabalho que a gente se propões a fazer. De uma maneira mais ampla quase não existe isso. Sobre essa falta de reflexão do fazer no canteiro de obras, sobre a construção e que eu acho que isso não tá alinhado a uma lógica de lógico de lucro mais contundentes das construtoras pequenas ou grandes de uma maneira geral. Eu acho que o... É, eu acho que assim...eu faço...eu não conheço estatística sobre isso, então é claramente um chute, eu...ousaria dizer que quase não há, via de regra, esse tipo de discussão. E pro nosso caso, é...é o que eu estou te falando, como a gente não fugiu tanto a lógica de construção a partir de um projeto previamente detalhado, estas discussões ocorriam porque eram circunstanciais,

por circunstancias que aconteciam na obra. Mas as idas, a obra via de regra eram para verificação do que está sendo construído.

APÊNDICE C - EDIFÍCIO ZIDER - ENTREVISTA UILTON ROCHA (INVESTIDOR)

Data da entrevista: 08/11/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 08/11/2014

Uilton: [0'06"] Eu vou lhe mandar esse relatório aqui, que é o relatório do prédio. Quer dizer, como é que ele foi feito né, o.k. estrutura...é..perdão, pulei aqui... tá certo. O tipo de material, qual que é o papel do Estúdio Arquitetura, que é o do Dudu, como é que ele concebeu esse projeto, depois o nosso compromisso de ter vínculo total com a arquitetura, quer dizer, quem manda aqui é a arquitetura. Se tiver que mudar qualquer coisa aqui, só com a arquitetura, lá com o Estúdio lá da arquitetura. Mas praticamente nós não mudamos nada, nós estamos privilegiando os espaços como você pode ver aqui, olha essa garagem. Ela não tem pilastra né? Aí isso talvez...num primeiro momento fala, pô mas fica muito caro fazer uma laje dessa. Pode ficar um pouco mais caro, num é tanto mais caro né, mas é a vida inteira que você vai ter um espaço desse. Então esse tipo de coisa a gente manteve né. Essa arquitetura arrojada que tem o prédio, um outro aspecto que foi importante apesar da gente estar num bairro de classe média, esse local aqui é privilegiado. Isso já era em 2010 quando fez o projeto, mas ficou muito mais ainda depois que houve a complementação das vias articuladoras da mobilidade urbana. Aqui em baixo tem a Cristiano Machado, tem a Andradas fecha com a Silviano Brandão e aponta pro vetor Norte, que é a área de mais desenvolvimento da cidade.

Guilherme: [1'51"] É, e ainda tem uma estação do Move bem na frente aqui né.

[1'55"] Então isso tudo é importante. Esse conceito do prédio que nós tivemos, a gente mostra isso com muito orgulho quando foi em 2011 é num.. Numa premiação do IAB de Minas Gerais ele recebeu a menção honrosa como unidade multifamiliar né, a concepção disso, esse aproveitamento do espaço e tal.

[2'21"] O senhor tem apresentado isso como um diferencial do projeto né?

[2'26"] Apresento sim né.

[2'27"] E você acha que os clientes tem, as pessoas que você já apresentou valorizam isso de alguma maneira?

[2'31"] Muito. Isso aqui na verdade é mais um selo né, mas eles valorizam é essa concepção, essa proposta da arquitetura com certeza né. Acabaram de sair aqui agora, esses que estiveram aqui são...é uma corretora, porque nós começamos a vender quarta-feira né, que nós não quisemos vender antes dele estar pronto, e agora ele já tá pronto. Então nós começamos a vender na quarta-feira e veio aqui...então as corretoras nos procuram, nós não damos exclusividade pra ninguém e mostramos. Eles saíram daqui impressionados porque eles não esperam encontrar esse tipo de solução aqui, as soluções aqui são todas muito iguais, aqueles apartamentos padrão e você vai ter a oportunidade lá em cima que é uma concepção bem diferente e sente prazer né, de estar dentro do apartamento né. Então isso aqui é mais um selo, num é isso, é o próprio projeto é que as pessoas...mas mostra que quem tem competência pra avaliar fez uma avaliação muito positiva né? Nós temos então aqui, no projeto nós temos aqui embaixo são quatro apartamentos na primeira, no primeiro andar, todos eles duplex então eles ocupam o primeiro e o segundo andar, as áreas...Vamos lá que a gente já vai andando. Aqui, essa garagem ela tem 18 vagas e nós temos oito apartamentos né, nós...já tem a convenção de condomínio registrada, tudo prontinho. Cada apartamento têm duas vagas, inclusive as coberturas. Pra que as vagas fiquem mais livres, então tem duas vagas lá no fundo que elas acabariam prendendo algumas das outras vagas, elas existem, são reconhecidas como vagas no projeto mas elas são do condomínio. O condomínio é que administra aquele negócio ali, nem seria vaga de apartamento. Aqui embaixo a gente tem um espaço que a gente procurou garantir, um vestiário e um banheiro de zelador né. Aqui é o outro lado da garagem, e aí começam também, são as valorizadas que a arquitetura dá, essa pintura da garagem aí você né, é tudo um pouco diferente né, não tem aquela faixa amarela e preta né, então as coisas são assim.

[5'16"] E com pouca coisa né, você vê que já dá um tapa na...no visual, realmente.

[5'19"] É interessante né, talvez isso não precise de ser lá pro seu trabalho mas é que o...os, o pessoal que trabalha, aqui no caso aqui os pintores, eles falam, não mas onde é que nós vamos pintar aquela faixa amarela. Isso aqui não vai ter faixa amarela. Nunca vi um negócio desse. Eu falei, mas não vai ter.

[5'35"] [risos]

[5'37"] E aí eles vão e depois que tá pronto eles falam, é rapaz, ficou mais bonito mesmo.

[5'40"] [risos] vão fazer todos assim agora.

[5'43"] É, eu também não sabia né, que não...que aquilo não era obrigatório. Tem que ter essa diferenciação de cores, que os arquitetos me explicaram né, mas não tem que por aquela faixa amarela horrorosa.

[5'57"] É, legal.

[5'59"] Bom, outro ponto importante que a gente deu...o elevador, da garagem até lá no...todos os pisos de hall social. É...aqui também tem um aspecto interessante, que é a qualidade do material que a gente tá empregando né. Esses degraus todos são com piso cimentício da Preall, que é um material de altíssima qualidade né, e bonito né. Então foi tudo feito dessa forma.

[6'36"] O fechamento aqui vai ser feito com cobogó? Esse pedaço aqui, ou não?

[6'38"] Não aqui não deu pra colocar o cobogó porque é difícil por que o espaço é pequeno né. Vai ser de metal, de alumínio fechando aqui, você tem dois centímetros só.

[6'50"] Sei. Legal.

[6'59"] Bom aqui, a gente tá na entrada social do prédio que é ali, aquela área da frente é ali, todos os apartamentos eles tem é...os apartamentos de baixo têm entradas independentes né, uma é também pro hall do prédio, tá certo?

[7'25"] Esse acabamento aqui é aquele Ecogranito?

[7'26"] É o Ecogranito ele é um material interessante. Você pega alguma coisa dele assim, ele é plastificado.

[7'36"] Ele é meio plástico né.

[7'37"] É e num é só...ele fica, ele é sempre assim. Então acho que ele é um material legal. Bom, aqui a gente tá entrando em um dos apartamento duplex né, esse apartamento ele tem aqui nós estamos na sala, aqui uma copa, a cozinha integrada né, a subida pra parte de cima é...lá nós temos três quartos, sendo uma suíte e um banheiro é pros dois quartos né. Todos esses apartamentos aqui em baixo, esse é um ponto que valoriza demais o projeto, eles tem uma área privativa. Essa área aqui, 15 metros, 16 metros de área com churrasqueira, com apoio, e essa área privativa ela pega, tanto tem acesso pela sala como pela cozinha, ou seja, ela pode ser no seu dia a dia ou pode ser na sua, no seu evento.

[8'43"] Um serviço, alguma coisa né. Legal.

[8'46"] Privilegiamos o acabamento inclusive nelas tá vendo, o Ecogranito.

[8'55"] Dali pra cima também é o Ecogranito ou é uma outra coisa?

[8'56"] Tudo Ecogranito, só que ele é preto ali.

[9'01"] Entendi. Legal.

[9'08"] Aqui nesse apartamento, se você quer subir lá eu acho que você até pode mas eu pediria que você não subisse porque tá sem o guarda-corpo.

[9'18"] Não, tudo bem.

[9'19"] Ali você tem ó, os dois quartos e ainda tem um banheiro, um banheiro bem confortável. Ali eu tenho a suíte, o banheiro né. Ok?

[9'35"] Deu uma iluminação boa aqui né.

[9'37"] Ah esse é outro ponto, primeiro esse pé direito né. Você vê que o espaço...isso aqui as pessoas chegam aqui e ficam encantadas né, é uma solução interessante. Nesse espaço a pessoa se sente muito bem, esse painel que dá muita iluminação aqui dentro né. Então, o pessoal acabou de sair daqui elogiando né, aqueles corretores. Pô mas que maravilha aquele, aquele lugarzinho ali né. É isso aí que valoriza o imóvel né.

[10'04"] Arran, bem legal mesmo.

[10'09"] O tipo de acabamento, quer dizer nós fomos extremamente rigorosos em manter, tudo que foi projetado né, o ladrilho cerâmico essas coisas, isso então traz, na hora que o conjunto fica pronto, fica legal né. Você costuma ter um, pô, porque você não põe lá um porcelanato mesmo né? E na verdade tem que ter esse compromisso de...de coerência [trecho incompreensível] isso tudo a gente foi garantindo. Eles têm três quartos, o do meio ele tem dois quartos, eles são menores [trecho incompreensível] e eles, mas os dois quartos são duas suítes tá certo? Bom, quer entrar em algum deles?

[11'24"] Quería, se não for te atrapalhar, queria conhecer todos os tipos.

[11'28"] Não atrapalha em nada. O duro é que eu ainda não consegui arrumar essas chaves aqui, e quando é tetra chave é danado né cara.

[11'36"] Arran. Agora que eu tô vendo o mundo de chaves.

[Sr. Uilton fica um tempo procurando a chave pra abrir o apartamento]

[12'08"] Com os corretores aqui a primeira que eu coloquei abriu. Esse negócio deve ser tudo igual, mas to vendo aqui que não é. Esse daqui então é o de dois quartos, a não ser que aqui a gente tem aquela área mais ampla com aquele pé direito. O restante é igual né e tem a área também, a área privativa.

[12'37"] Que é similar o tamanho né, um pouco menor.

[12'43"] É similar, coisa assim uma de 15 outra é de 16 metros. Só o do fundo que ficou privilegiado que além de pegar essa área ele pegou o fundo do lote entendeu.

[12'56"] Esse daqui a gente pode subir?

[12'56"] Pode, esse daqui não tem o risco de ficar sem o parapeito né. Esse parapeito aqui essa semana agora coloca.

[13'09"] Do apartamento de lá né?

[13'10"] É.

[13'12"] A tá, os dois aqui são suítes né.

[13'10"] É, esses são suítes e aqui tem um closet tá vendo?

[13'16"] Legal. São oito unidades no total, é isso?

[13'44"] São oito unidades. Quatro duplex aqui embaixo, dois apartamentos num nível só no terceiro andar e as duas coberturas que são duplex também. Aqui também tem um negócio interessante que é o cobogó né, é...no projeto houve muita resistência dos engenheiros na construção do cobogó né, queriam colocar uma esquadria de metal, de alumínio.

[14'38"] Dos engenheiros construtores?

[14'39"] Construtores e dos engenheiros também proprietários que tavam também tendência, mas como nosso compromisso de...acreditar na arquitetura nós fizemos né o cobogó e depois de pronto todo mundo já mudou de ideia, e olha só dá iluminação, dá ventilação e fácil de manutenção né, você limpa isso daqui de dentro mesmo com uma água, já pensou num vidro aqui? Tinha que por cadeira, descer pra limpar e tal.

[15'14"] Arran, com certeza.

[15'16"] As ideias a gente tem que respeitar né.

[15'21"] Faz diferença no final né?

[15'26"] Isso aqui vai ser tudo amarelinho, essas paredes aqui brancas e o guarda corpo, corrimão branquinho.

[15'39"] Legal.

[15'40"] Aqui nós estamos chegando então no apartamento tipo, os dois são iguais né, de um lado e do outro. Agora achar a outra chave... Mesmo eu com tanta chave aqui ainda não vou deixar as coisas abertas né, esse pessoal de obra é uma coisa triste viu. Esse aqui o Guilherme, é o apartamento, [trecho incompreensível] apartamento tipo né. Ele tem essa sala aqui sala de jantar, cozinha integrada né, aqui tem a área de serviço e um banheiro, pra apoio dessa parte social tem um lavabo aqui. Ele tem três quartos com esse banheiro aqui atendendo dois quartos que são...esses quarto.

[17'18"] Ah tá agora que eu entendi. Esse banheiro atende dois quartos e o outro é uma suíte.

[17'31"] Se você quiser ver esse quarto, esse quarto tá pronto aí ó. Com carpete de madeira. A gente fecha porque o pessoal...

[17'53"] Foi quanto tempo de obra no final?

[17'56"] Ó, essa obra [trecho incompreensível]. O guarda corpo vai colocar ali e colocar um vidro. Isso daqui é uma obra que se você pegar firme pra fazer, com tudo direitinho você faz em uns 18 meses, nós estamos gastando dois anos e pouco, 24 meses...

[18'32"] E o senhor acha que foi por conta de que se deu esse atraso aí?

[18'36"] Ó, eu acho que tem um pouco da exigência da qualidade, a gente não abre mão [trecho incompreensível] então é..isso exige um trabalho feito de forma mais metódica e com trabalhadores de qualidade né, e aí de vez em quando você demora um tempo pra conseguir. Aconteceu agora, nos finalmentes agora com o gesso né, pusemos pra fora aqui quatro gessos que vieram aqui até que acertamos com um. Começa a trabalhar e você que esse cara não vai fazer algo que atenda

né. Então acho que tem muito disso, um outro problema que eu acho, que tem que acertar e que eu sofri muito aqui é a falta de compromisso dos fornecedores né. Pessoal não entrega no prazo combinado, sempre tem uma explicação, e você não pode viver de multar e penalizar porque se não sua obra agarra mesmo, e aí você tem que ficar negociando esse negócio, pessoal é muito ruim pra cumprir prazos, fornecedores de material e de serviços.

[19'45"] E como é que foi assim o processo de começar a construir aqui. O Eduardo tinha me falado que aqui era um lote que vocês tinham que estavam pensando em vender e depois vocês mudaram de ideia né.

[19'56"] É, não era...era uma casa, talvez a melhor casa desse pedaço aqui né. E aí pra vender a casa o pessoal que vinha é...só dava valor no lote, falava só compro pra construir e aí dava aquele preço no lote que você fala, pô se for pra construir porque que nós não vamos construir? Então resolvemos construir né, e aí você valoriza o terreno. Essa é a concepção do grupo lá do Dudu, do Rocha, da Letícia, têm o Gustavo também que fica com eles, que é pegar um imóvel e fazer uma proposta de aproveitamento daquele imóvel e vai agregando valor aquilo né. E aqui agregou.

[20'40"] Foi a primeira construção que o senhor fez? Participando.

[20'43"] É a primeira.

[20'44"] Primeira? E aí?

[20'45"] E aí eu vou dar uma descansada porque esgota a gente. Mas eu acho assim, hoje mesmo vieram dois corretores aqui me perguntando se eu aceito imóvel. Eu aceito imóvel nas coberturas, lá eu aceito. E é pra construir né. Quer dizer, a gente sofre muito mas aprende muito e eu acho que...e a proposta lá do Grupo Sumo é muito legal. Não abre mão da qualidade, você perde um pouco na rentabilidade, perde entre aspas, você não pode ter como pressuposto que você vai trabalhar né, como engenheiro, como arquiteto só pra ganhar dinheiro. Se fosse assim você monta um banco né. Tem é que fazer um bom serviço, prestar um bom serviço, atender, gerar prazer nas pessoas que compram né. É isso aí, e aqui [trecho incompreensível]

[21'42"] E....e....como é que foi a montagem do grupo, porque o senhor é o investidor majoritário né? Como é que foi a montagem desse grupo?

[21'52"] Ele tá mais entre amigos mesmo sabe, porque a gente fez...eu resolvi fazer o investimento pesado aqui e tudo que eu tinha eu tô colocando aqui é....meus irmãos se comprometeram a não tirar nenhum tostão da fração ideal, então investiram, alguns amigos compraram aqui unidades, tem filho aqui que tem unidades. Então é desse jeito.

[22'18"] Entendi, e nenhum deles vai morar né.

[22'22"] Esse aqui vai morar. Eu vou morar.

[22'23"] Ah o senhor vai morar?

[22'25"] Eu vou morar aqui assim, porque eu moro fora de Belo Horizonte, moro em condomínio e....a gente já...esse apartamento...é o que eu te falei, a gente já têm apartamento vendido mas é o meu porque nós começamos a vender antes de ontem e aí eu já reservei um de dois quartos ali embaixo é meu. Meu apartamento de...

[22'46'] Um duplex né? Legal.

[22'45"] Quando não quiser ir embora fica aqui. Então é....é assim entendeu.

[22'57"] O senhor teve algum grau de intervenção da arquitetura assim, na definição das tipologias ou veio tudo dos meninos, corretores.

[23'08"] Não, vem tudo dos arquitetos né. O que a gente faz as vezes é tentar buscar uma solução mais adequada pro momento da obra né, tem a questão de prazo, mas sempre negociando com os arquitetos né. Tudo, por exemplo, vai pintar essa parede amarela ali, aí chega o pintor e fala, pô essa parede aqui eu num, vou ter que emassar com massa acrílica, eu falei pô mas não é essa a concepção, a parede é pra ficar bem feita e pintar por cima da massa. Aí o cara resiste um pouco, ele acaba te convencendo, aí quando você vai lá no arquiteto ele fala assim, não ele tá enganado, ele pode fazer. Então faz e depois que faz você vê que ficou bom né. Num é...é um acabamento fino, é bom, de qualidade e não é caro. Não é o mais caro, você podia fazer um mais caro né. Mas não é o mais caro, e se fosse o mais caro não seria o mais bonito. Essa visão integrada sabe? Isso eu acho que a visão dos arquitetos foi perfeita né, nunca tivemos muita dificuldade não. As vezes demora um pouquinho a atender mas mais por cabeça dura da gente né.

[24'32"] E...com relação assim, a obra e o projeto você acha que isso foi bem compatibilizado, foi tranquilo ou você acha que teve alguma assim que deixou a desejar.

[24'44"] Não, veja só.. nós decidimos pegar uma construtora de qualidade né, pegamos a F2 Construtora porque ela é muito experiente, trabalha com qualidade e...é difícil as vezes você entender algumas coisas, principalmente a gente que não é da construção, algumas coisas que as vezes não saem como você sonha né. E nesse caso a F2 teve uma paciência, toda semana

a gente reúne com eles pra discutir o aspecto da obra, o andamento, eles tem paciência de nos escutar, não faz tudo que a gente fala não mas escuta e vão produzindo a obra. Então a gente tem controle absoluto sobre a obra.

[25'28"] E eles foram contratados por administração?

[25'33"] Por administração.

[25'33"] E desde o princípio foram eles?

[25'34"] Desde o princípio, desde a demolição da casa eles tão aqui com a gente.

[25'44"] Com relação ao orçamento original que foi feito houve um estouro dentro do previsto?

[25'52"] Veja só, nós fizemos um orçamento muito detalhado, orçamos tudo, fizemos uma planilha enorme, orçamos prego, parafuso, tudo e inclusive com apoio da F2. Não fizemos aqueles preços médios, nada disso. Fizemos uma planilha enorme e começamos a fazer o trabalho. Hoje a gente chegou, quer dizer, esse orçamento ele é de 2010. É claro que, você o orçamento em 2010, tô prevendo que eu vou fazer a obra em 18 meses, naquela época era 18 meses, eu incluí a inflação de dois anos, não é verdade? Nós não fizemos, não conseguimos fazer a obra naquele período. Então nós estamos fechando ela em 2014. Então nós paramos, não fizemos a obra no início, recomeçamos, fez a terraplanagem, depois recomeçamos a obra em Agosto de 2012. Então tem uma inflação aí né, quanto de inflação? Talvez uns 8% a mais nesses dois anos. Porque você não pode por inflação, inflação é por aí mesmo. 4-5%. Depois existiram algumas coisas que a gente resolveu fazer. Então nós íamos entregar esse prédio aqui sem a água quente, quer dizer, com toda a tubulação, mas sem a água quente né. Vão ali que eu vou te mostrar. Bom, aí o cara muda pra cá, aí fala agora vou ter que instalar água quente, aquela confusão toda. E realmente é um trabalho grande né, então vamos fazer. E como que nós vamos fazer? Vamos contratar o que tem de melhor no mercado né. Belo Horizonte tem duas empresas, eu acho, que fazem bem. A Tuma e a [incompreensível], não conheço outras. Então nesse nível de qualidade e de compromisso. Então resolvemos colocar os equipamentos, então mais o custo né. Isso aqui ó. A arquitetura projetou o corredor duplo. Não é preciso, ele pode ser simples aqui né, mas projetou e aí nós fizemos o projeto.

[28'16"] Resolveram bancar né.

[28'16"] Mas nem questionamos, agora olha aqui como é que ficou. É bem melhor né? Que mais? A pintura né. Você chega lá...porque nós fizemos o orçamento com base em outras obras da construtora. Eles usam a tinta Suviniil? Não usam. A Suviniil é muito cara, mas é muito melhor. Eu me lembro que um dia a Letícia falou assim pra mim, cor, qualidade...qualidade e cor é Suviniil, que as vezes você compra um amarelo de uma outra aí e você, pô mas esse negócio é amarelo? Amarelo Suviniil é amarelo. Da Suviniil. O que não é Suviniil aqui é Coral. Mas não tem outra tinta, entendeu? Você vai colocar os acabamentos...o hidráulico né? É Deca. Você compra outros mais baratos, né? Nós não fizemos essas economias. Bom, fechamos agora, fechei o orçamento agora em relação aquele original deu 19,33% de sobrepreço. Pouco, né? O que a gente vê aí nas obras mais mal intencionadas né? O cara entra, faz o compromisso aí depois lá no final ele paga o dobro né? A construtora vai só fazendo chamada né. Aqui não, nós trabalhamos em quatro anos, com 19,33%. É claro que eu tenho um...

[29'52"] Isso sem colocar a inflação, ou é 19 com a inflação?

[29'54"] Não. Eu acho que a inflação dos dois primeiros anos a gente colocou. Com certeza. Mas que ia acabar no...dois anos depois não, né? Mas foi administrando e aí a gente teve, e entra num outro ponto importante da construtora sabe? A construtora tem um poder de compra muito grande, tem uma experiência muito grande de compra, tem um departamento de compra que negocia muito bem e aí ela compra talvez em maiores quantidades e nesse ponto ela foi extremamente proativa. Ela comprou a nossa obra no bolo das obras dela. Então a gente conseguiu preço competitivo. Foi uma relação muito legal que a gente teve com a F2. Tem umas dificuldades, de vez em quando você briga, acha alguma coisa que tá errado, eles tem uma paciência de Jó. Uma outra coisa que eu acho importante é que nós temos um engenheiro, engenheiro muito experiente em obra e que acompanha a obra diariamente. Desde o dia que começou a fazer a terraplanagem. Então ele faz...Aqui ó, tá vendo a água quente ó? Ali os boilers, chega daqui pra você ver.

[31'27"] Ah sim, tô vendo.

[31'27"] Quer dizer, já pensou você fazer isso depois que a obra tá pronta? Subir com esses...

[31'32"] Com certeza. E o senhor lembra quanto que deu o preço do metro quadrado de construção mais ou menos?

[31'44"] Ah eu tenho que fazer essa conta. Eu sei quanto que chegou o orçamento global. O orçamento global chegou ficou em três e seiscentos, quatro e quinhentos. Quatro milhões e quinhentos. Dividido aí por...

[32'03"] Dividido por oito, dividido por 1248 metros quadrados.

[32'05"] Aí tem um negócio que você tem que...é uns que é 30% porque é área descoberta, tem que olhar lá aquela NBR porque eu nunca vi tanta área naquele diabo daquele trem.

[32'13"] Área equivalente, não sei o que...

[32'15"] É. Então deve ter dado aí talvez quanto? Talvez uns R\$4.000,00 o metro quadrado.

[32'19"] Sei, e pra venda vocês tão pedindo quanto no metro quadrado?

[32'20"] 6.900,00. Vou te mostrar um negócio aqui. Isso daqui é pra mostrar pros corretores. Vem outro aqui agora depois de você. Isso daqui depois eu te mando você deixa seu e-mail que eu mando esse resuminho aqui que é o que eu entrego pros corretores.

[32'39"] Beleza.

[32'40"] Final de Outubro de 2014. Pesquisa mostra que ao contrário que previam os especialistas o preço dos apartamentos subiu até 21% nesse ano. Valoriza. Então mostra, vai falando o que que é né. Quando...é...no princípio dessa semana que eu falei, agora eu vou vender, eu entrei na rede net pra ver os imóveis que estavam a venda na Floresta porque aqui é Floresta e Colégio Batista. Só tinham dois apartamentos vendendo, por preço de 6.900,00 o metro quadrado e não chega nem aos pés disso aqui. Então nós fizemos 6.900,00 não estamos dispostos a baixar preço né, quem quiser comprar compra. A Caixa Econômica já veio aqui, já avaliou, já garante o financiamento.

[33'29"] E vocês não quiseram colocar um pouco acima por conta dessa qualidade arquitetônica que ele tem não?

[33'33"] Ah eu não sei se...eu acho que o preço tá bom. Que aí você faz...É aquele negócio né, eu vou ganhar né, então eu acho que é vender rápido e partir pra outra.

[33'47"] Depois desse descanso o senhor já pensa em voltar pra construção.

[33'51"] O Grupo Sumo também amadureceu bastante nesse...Claro que tem outras obras né, mas eu acho que ele...o Grupo tem competência pra administrar uma obra dessas. Eu não vou administrar uma obra dessa...

[34'04"] Nesse caso a participação do grupo foi com a concepção e gerenciamento do empreendimento ou foi...

[34'09"] É...Teve um período aqui que o Grupo Sumo foi a empresa que nós contratamos pra fazer o gerenciamento aqui. E ajudou muito né. Porque foi a época muito crítica de subir alvenaria, de construir estrutura.

[34'21"] E aí eles vinham semanalmente...

[34'25"] Faziam o acompanhamento, foi fundamental. E hoje o escritório de arquitetura dá toda a assistência. Toda hora que precisa a gente chama. No caso é a Letícia que tá mais aqui né. Ela vem e...nos ajuda a resolver e coisas que a construtora não sabe fazer ela tem solução. Coisas desse tipo aí ó. Vai chama o serralheiro e ele quer fazer uma... Não só, você vai fazer é com ferro chato, com cabo de aço...e o cara fala pô mais e aí não vai.....Faz. E aí fica essa aí..Olha aí que maravilha.

[35'01"] Esse daqui então é a cobertura né?

[35'06"] Cobertura. Tem aqui em cima... Vamos fazer o seguinte, vamos subir na outra cobertura porque esta aqui...Elas são iguais, mas a outra tem uma vista...Aí nós pusemos até um valor maior nela e tal, quem quiser comprar aquela vista lá. Deixar essa porta aberta, põe esse cabo aí...Bom esse aqui o pintor tá entrando aqui pra finalizar, então as coberturas elas são iguais aqui na parte de baixo aos apartamentos tipo, têm três quartos, uma suíte, mas elas tem essa área lá em cima [trecho incompreensível]. Bom aqui em cima ela tem um quarto né. Tem um banheiro aqui e tem um chuveiro aqui ó. Um chuveirão aqui. E tem essa vista aqui.

[36'39"] Nossa, realmente muito boa né. Nossa.

[36'45"] Não tem outro lugar desse tem? Aqui dá vontade de toda vez que olho e venho aqui aumentar um pouco o preço.

[36'54"] Que aí é vista né cara?

[36'56"] E ela é de certa forma definitiva né? Só se alguém construir uma coisa muito grande aqui.

[37'01"] Não vai mais...Aqui ó, não pode construir...Bom, primeiro o seguinte, a 250 metros, se você entrar e pedir informações básicas nessa região aqui não pode mais construir. No eixo de 250 metros da Cristiano Machado aqui, até a rua Pitangui, essa rua de cima. E aqui também não pode construir porque aqui é a rua Jacuí e tem uma previsão de que essa rua Jacuí vai ser alargada até lá na Pousa Alegre, até lá na Contorno. Então também não pode construir. Então isso aqui é vista definitiva. Esse projeto foi aprovado em 2010, antes da nova lei.

[37'48"] Se não ele não ser possível né, do jeito que ele tá. A nova lei restringiu um bocado né...

APÊNDICE D - EDIFÍCIO CAPELINHA

Nome: Edifício Capelinha

Responsável técnico: Arq. Carlos Alberto Maciel

Endereço: Rua Capelinha, 244 – Bairro Serra – Belo Horizonte, MG

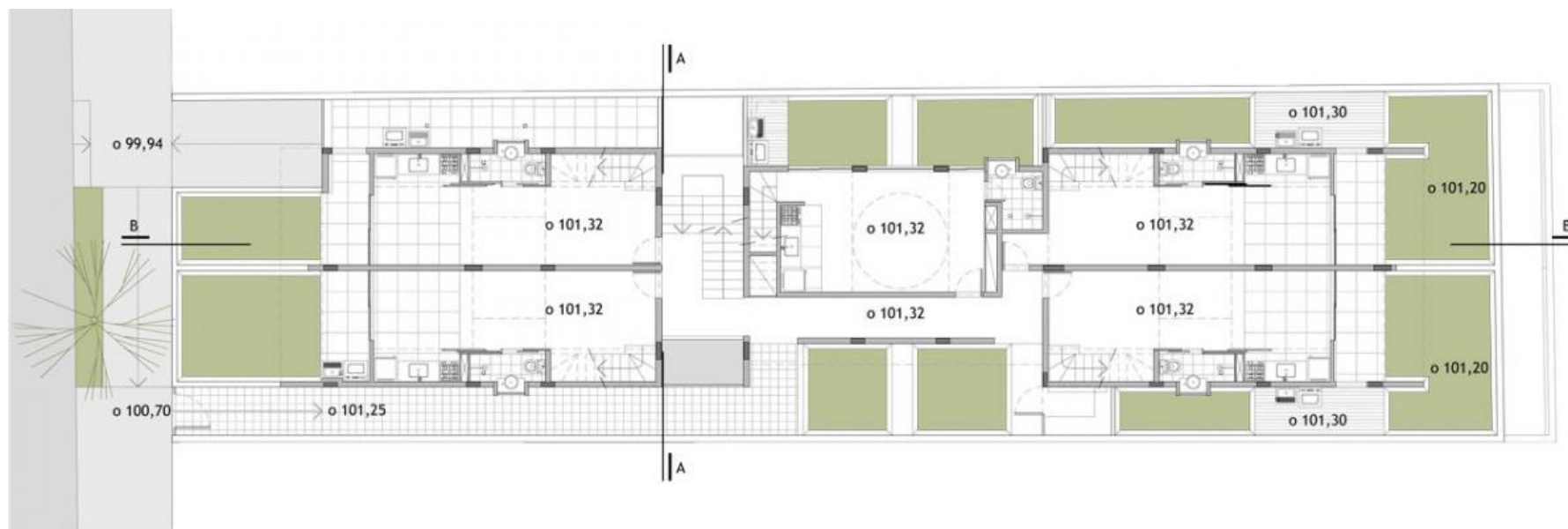
Descrição: Edifício residencial multifamiliar, composto por dez unidades, todos com área privativa. São cinco unidades com acesso no térreo e cinco com acesso pelo terceiro pavimento. As unidades térreas contam com dois pavimentos e as coberturas três pavimentos.

Figura 34 - Estúdios Capelinha, foto de Leonardo Finotti.



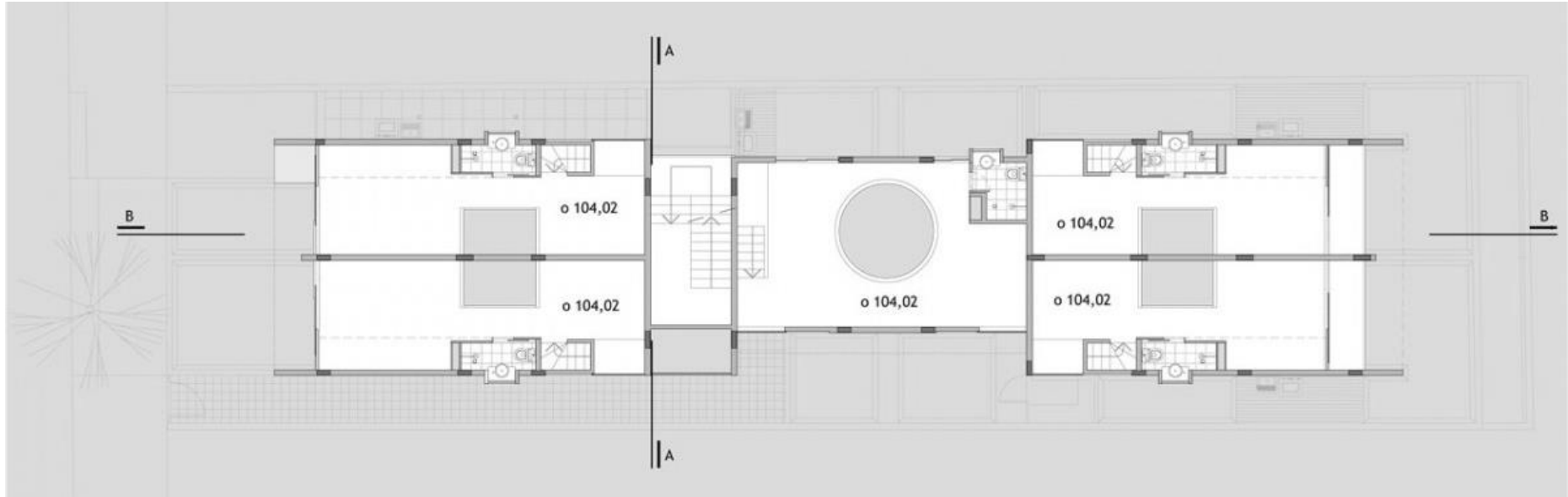
FONTE: Fotografia por Leonardo Finotti

Figura 35 - Planta primeiro pavimento, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



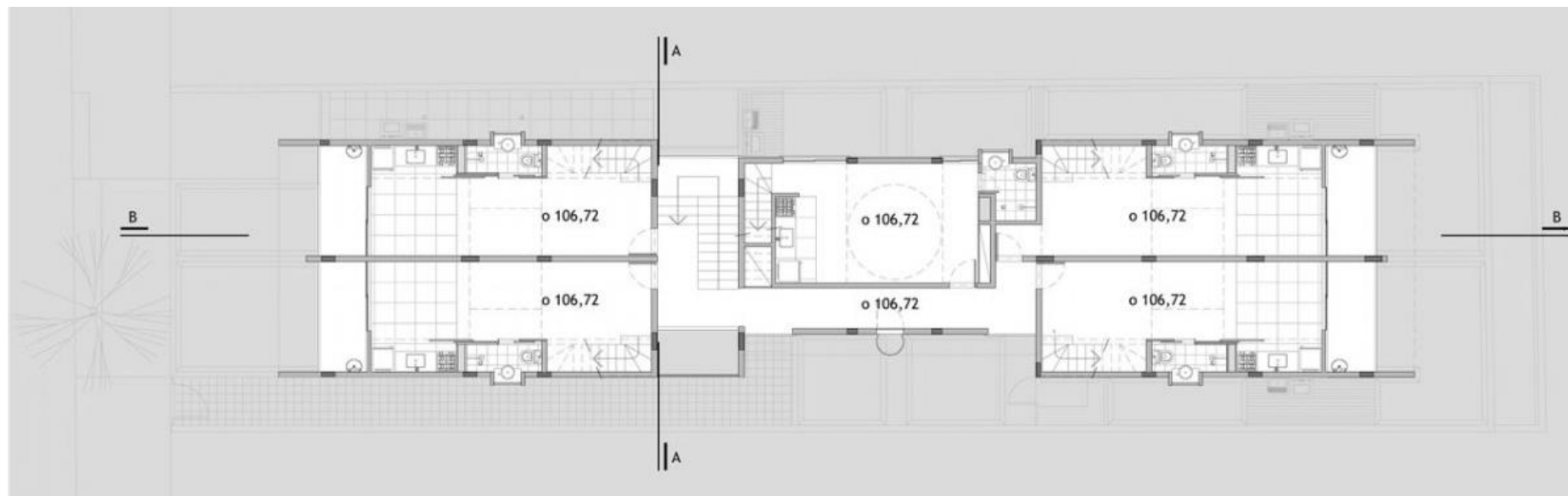
FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 24 mai 2015

Figura 36 - Planta segundo pavimento, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



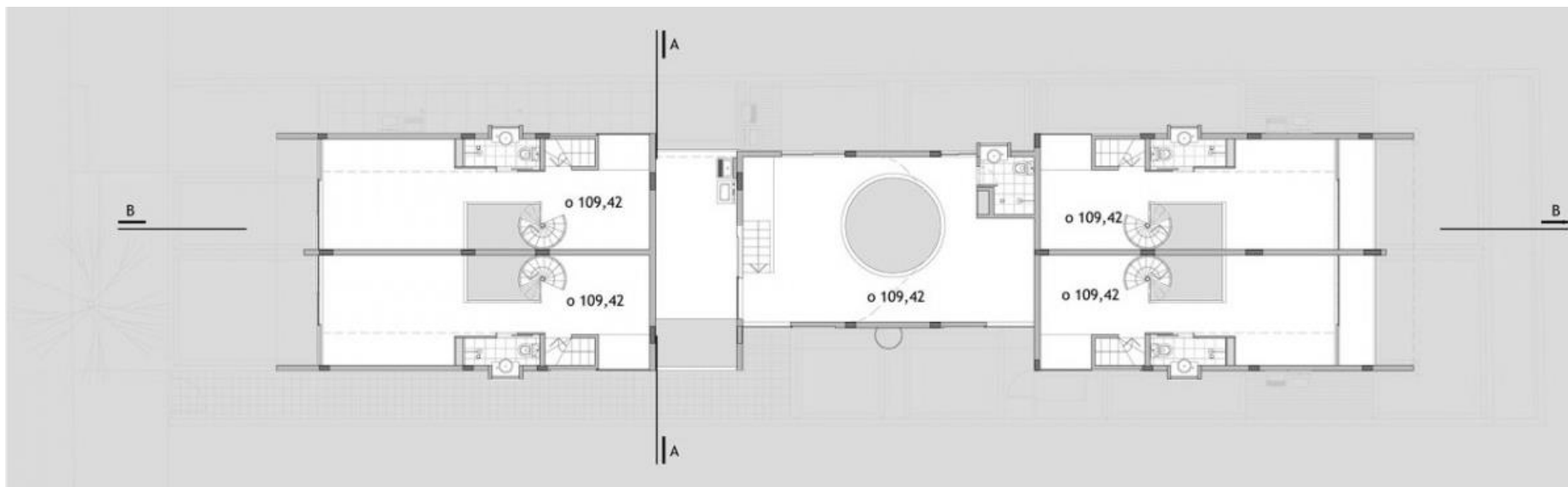
FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 24 mai 2015

Figura 37 - Planta terceiro pavimento, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



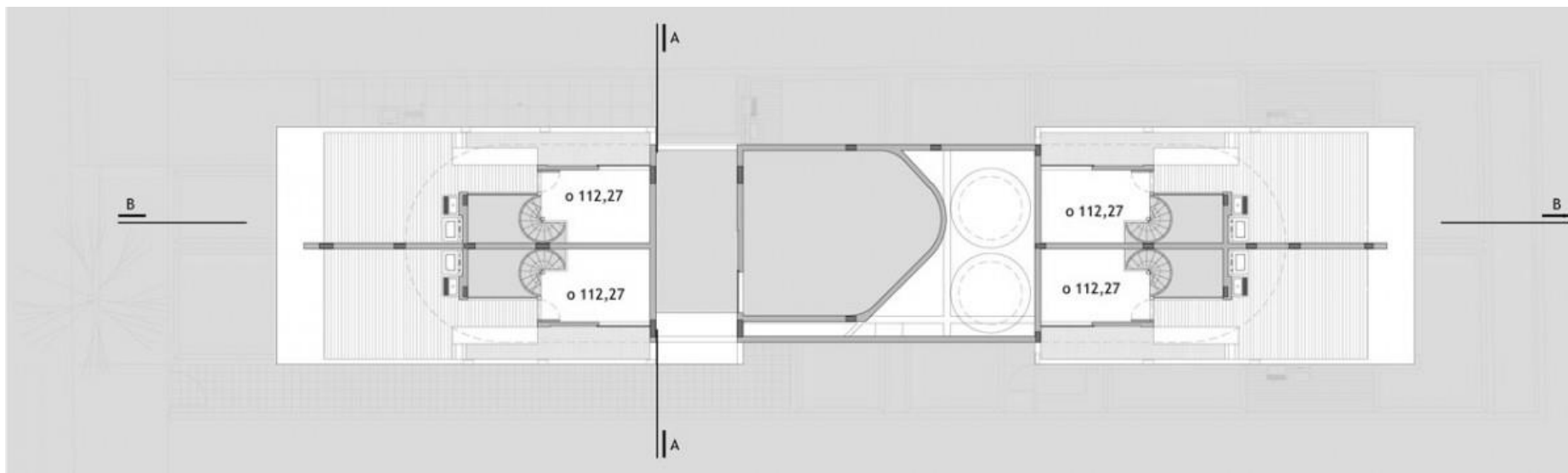
FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 24 mai 2015

Figura 38 – Planta quarto pavimento, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 24 mai 2015

Figura 39 - Planta quinto pavimento, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



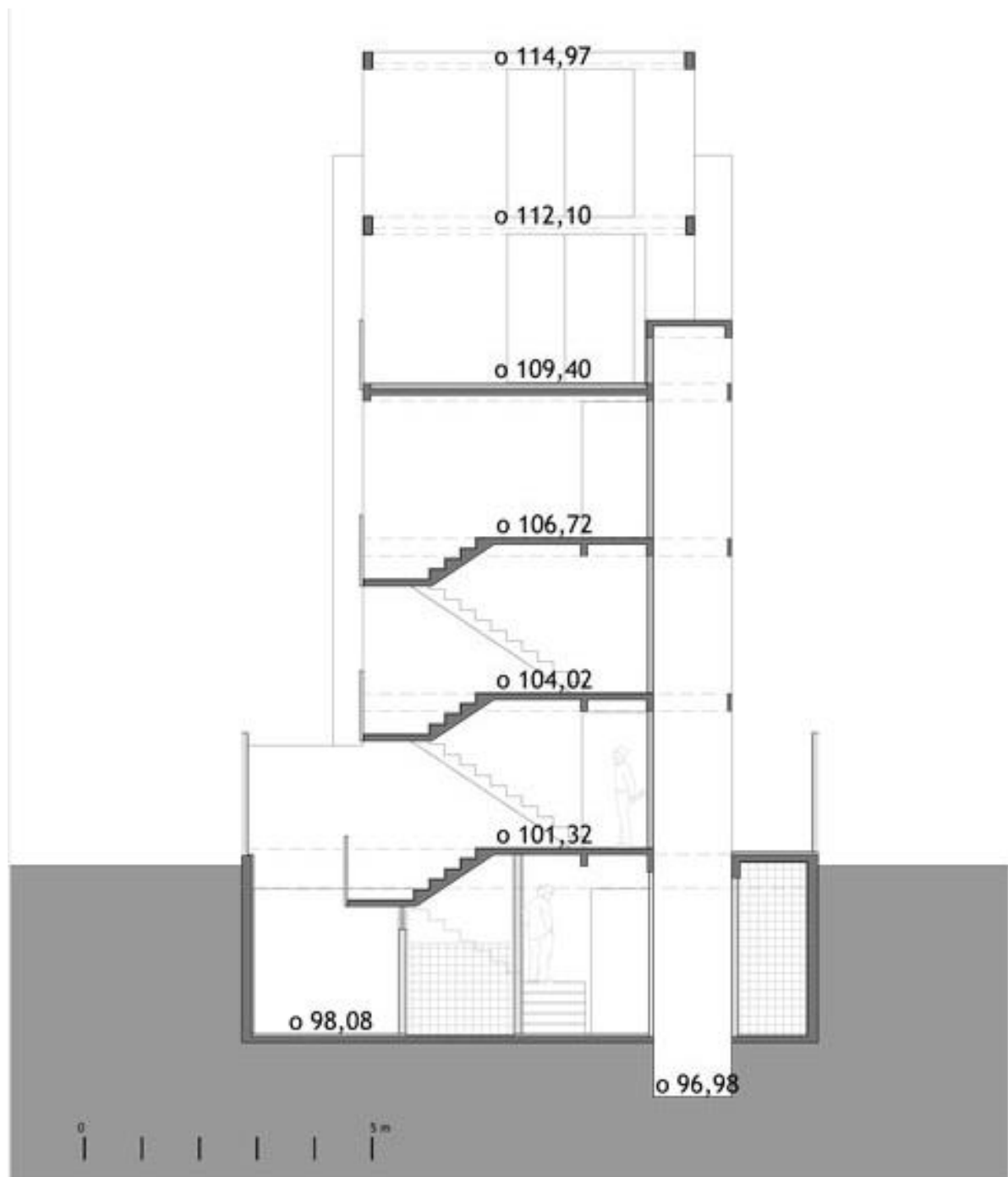
FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 24 mai 2015

Figura 40 - Corte BB, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha>>. Acesso em 24 mai 2015

Figura 41 - Corte AA, Estúdios Capelinha, Arq. Carlos Alberto Maciel



FONTE: Arquitetos Associados. Disponível em < <http://www.arquitetosassociados.arq.br/?projeto=estudios-capelinha> >. Acesso em 24 mai 2015

APÊNDICE E - EDIFÍCIO CAPELINHA – ENTREVISTA ARQ. CARLOS ALBERTO MACIEL

Data da entrevista: 04/11/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 04/11/2014

Guilherme: [0'17"] Você sabe mais ou menos do que se trata minha dissertação e tal. E agora to nessa parte de entrevistar os arquitetos e até o critério que eu usei pra escolher você, o Dudu e o Carlos Teixeira, foram as edificações incorporadas terem sido ou premiadas ou publicadas pra me tirar da função de ter que valorar assim né. É bom ou não é e tal. Você tem algum material dela aí pra gente começar a conversar? Aí queria que você me apresentasse o projeto, quais foram as decisões.

Carlos Alberto Maciel: [1'35"] Bom, basicamente, primeiro assim a gênese do projeto. Ele é um resultado de uma associação de pessoas, são dez proprietários pra dez apartamentos. Cada um tem um apartamento, então, a gente tinha feito o prédio onde era nosso escritório, no Santa Lúcia, e aí lá foi uma coisa similar assim, a gente encontrou o terreno, a gente queria fazer o escritório lá e aí como a construção era muito maior do que a que a gente dava conta de fazer a gente juntou e tinha...cinco proprietários e aí cada um tem uma sala, tem uma divisão lá. E a gente investiu...comprou o lote, fez o projeto, contratou o engenheiro, coordenou a obra e depois fez a divisão das unidades. Como aquilo a gente percebeu que funcionava, essa dinâmica, a gente já partiu pra procurar terrenos pra fazer outros, pra tentar fazer outros, de outras tipologias. Lá é não-residencial né, a gente partiu pra esse. A gente encontrou três terrenos na Serra que tinham potenciais, e aí qual era a dinâmica assim, encontrava o terreno, fazia o estudo do terreno dando, se desse possibilidade a gente negociava, e aí comprava o terreno em nome dos dez proprietários já...já tinha o grupo organizado. Aí desenvolvia o projeto, aprovava, fazia os complementares, contratava a obra, a gente fazia nessa dinâmica. Esse é um terreno de 10 por 40 [metros] que com potencial é...1.5 na época, que é Z.A, pra um terreno menor que 800 [metros quadrados] e a cota de terreno permitia esse número de unidades, dez unidades. Então qual que era a ideia original assim, tentar fazer apartamentos que não fossem a repetição de pavimentos tipo. Então você ter uma lógica que todo apartamento pudesse ter uma área privativa, então os apartamentos térreos têm as áreas externas do térreo né, e são duplex, então você tem uma área com sala que integra com cozinha e integra com o jardim, em cima tem uma escada com dois mezaninos né, e um banheiro em baixo e um banheiro em cima. Então a gente não tem os elementos que são usuais dos apartamentos convencionais do mercado imobiliário, que são suíte, compartimentação, diferenciação de área social e íntima de serviço e redução das...dos...investimentos nas coisas que são condominiais e coletivas, nas fachadas, janelas, essas coisas e aumento nas coisas que são privativas, piso, granito, essas coisas. Então, a ideia é inverter a lógica do mercado em todos esses aspectos, o primeiro aspecto é o da organização interna, que é a mais integrada possível, quem quiser compartimenta e não o contrário. O cara faz o máximo de compartimentação e quem entra fica quebrando e gerando um ano de obra no edifício novo, gerando incômodos pros vizinhos, poeira, resíduo, estragando as áreas comuns com aquela dinâmica de obra né. E aí com um, dois dias se o cara quiser compartimenta esse espaço com drywall ele pode fazer um quarto fechado, se quiser fazer uma suíte, consegue modificar com muita facilidade, e ao mesmo você oferece pra pessoa uma oportunidade de experimentar o espaço da maneira como está, mais aberto. É, da mesma forma a cozinha integrada com a sala, você não tem cozinha e sala, você tem uma bancada aqui com os equipamentos que ficam integrados. Tinha até uma hipótese de umas portas de correr aqui que a gente não implantou, deixou a critério de cada um mas as janelas são muito grandes, são sempre portas de correr, porque esse é um ponto que o cara nunca vai conseguir mudar. Sujeito compra o apartamento, ele compra um apartamento de alto custo, com materiais de alto luxo dentro, com uma janela de 1,20 por 1,20 [metros]. Ele muda tudo, pode trocar o material, troca o piso, essas coisas, divide, quebra parede, tarara-tata mas a janela vai ser sempre aquela janelinha. Aqui é o contrário, assim, as janelas são grandes e os acabamentos internos são razoavelmente simples, embora são bons também. Um piso de granilite embaixo e em cima é madeira de verdade, quer dizer, até nesse aspecto é uma coisa que pra além um pouco do que o mercado hoje usualmente oferece que ninguém faz madeira mais né. Então, tem essa diferença, essa outra questão da área privativa a gente achou que assim, é uma coisa interessante porque uma das questões que os prédios...os condomínios sofrem hoje é o problema do custo do condomínio. Porque o Brasil foi todo estruturado, essa lógica dos condomínios com grandes áreas de lazer, pensando na sociedade escravocrata né. Você tem lá uma tropa de pessoas mal remuneradas que cuidam de tudo, como você tem tido nos últimos anos uma redução da...dessa diferença, os condomínios vem sofrendo, principalmente os condomínios com poucas unidades, vêm sofrendo...é visível assim na cidade né. Um...uma dificuldade de manutenção dessas áreas comuns, porque elas são muito pouco usadas e ao mesmo tempo elas tem um custo de manutenção alto. Então a ideia é reduzir as áreas comuns ao mínimo, basicamente o acesso, a circulação vertical e as garagens e o que poderia ser uma área comum, que é o pilotis e área aberta, na verdade é revertida como área privativa do apartamento. Então, primeiro você tem alguém que cuida dessa área, você tem alguém que usufrui dessa área né. E você não tem custo condominial pra manutenção dela, e ela ainda é revertida num...em algo que é vendido né, comercializado porque passa a integrar a unidade privativa. Então você tem ganho, um ganho comercial, ou de...na manutenção do edifício a longo prazo, você tem um ganho ambiental na qualidade de cada unidade. Então acho que faz sentido essa inversão. Então a estratégia é toda essa, as áreas verdes que são sobrelaje, mas com lajes rebaixadas com terra de verdade, 40 centímetros, elas geram um...umas áreas externas, só aqui que é uma área comum né, junto a entrada. O resto são áreas privativas dos apartamentos. Então cinco apartamentos com áreas privativas, depois, no terceiro andar a gente tem outros cinco apartamentos que são triplex, então você tem o mesmo apartamento nas extremidades, como o lote é muito estreito ele usufrui daquele...de uma

exceção na lei que permite o afastamento de um metro e meio até 12 metros de altura, o predomínio das aberturas é frente fundo, tem uma janela lateral aqui e esse aqui tem um afastamento maior pra ele poder ter essa abertura transversal, então ele tem a área lateral um pouco maior e os quartos usam por cima da circulação, então o andar de cima é mais largo. É um apartamento diferente. E aí esse, o da cobertura...esses daqui são triplex, os da frente e do fundo, que eles tem uma escada helicoidal que dá acesso a um terceiro andar com um terraço no quarto, esse aqui é um duplex que tem uma área privativa lateral aqui sobre a área da escada. Ele tem um, uma...tem um pé direito triplo aqui, que tem um lugar que, esse segundo andar tem um pé direito duplo que sobrepõe a esse vazio circular, então o apartamento bem atípico sobre o ponto de vista sobre a organização espacial...que é esse vazio aqui, que divide com as áreas das caixas d'água. Então basicamente o prédio é esse, ele usa, esse...essa exceção legal pra ter a possibilidade de ter sete metros aqui em dez, então tem sete metros aqui, três e meio, três e meio cada apartamento. Têm esse princípio da concentração das infraestruturas hidráulicas e circulação sempre na faixa da parede que é geminada, de modo que isso reduz também a...amplia a possibilidade de abertura das áreas principais e reduz a distribuição de infraestrutura e aumenta a flexibilidade, e de certo modo contribui pra criar um núcleo aqui que, pode melhorar até o isolamento entre os apartamentos.

[9'30"] Um núcleo hidráulico né.

[9'32"] É, núcleo hidráulico. Uma linha hidráulica aqui.

[9'39"] Ah sim, a coisa do pé direito duplo aqui.

[9'40"] É, aqui é um terraço privativo desse apartamento, nesse intervalo. Que já fez agora um mezanino, aqui já tem um mezanino dentro desse apartamento e uma varanda aqui.

[9'50"] Ah, que o cara fez depois?

[9'50"] É. E que é a ideia né, isso é uma vantagem da nossa lei que ela permite que você tenha no uso residencial qualquer pé direito. No uso comercial você tem aumento de...do uso do coeficiente que é quatro e meio, uma vez. De quatro e meio a cinco e oitenta uma vez e meia, acima de cinco e oitenta duas vezes. No residencial não, se você quiser fazer apartamento com pé direito alto, melhora a ambiência, abre possibilidades para pra um crescimento futuro, não tem...você não gasta coeficiente, então aumenta o volume construído e aí entra num raciocínio que é o seguinte, não acho que a gente deveria vender metros quadrados, acho que a gente deveria vender metros cúbicos. Porque naturalmente isso aumenta o custo da construção, mas não aumenta a área, quer dizer, se você aplicar uma taxa de metro cúbico, o valor por metro quadrado que vai definir o preço do apartamento, esse apartamento ele fica inviável sob o ponto de vista comercial. Mas se você pensar que ele tem um potencial de criação de área, ou volume, ou o que seja, o mezanino em geral, você...né, ele passa a ser...você tem um outro raciocínio.

[10'53"] O cálculo do CUB você vai pegar é a área de piso.

[10'57"] É piso, considerando o pavimento padrão, quer dizer, se você faz um pavimento mais alto, você já saiu fora daquele padrão de...de orçamento.

[11'04"] Ia precisar de uma outra metodologia.

[11'05"] E pra venda também, tanto pra quantificar o custo de obra, quanto pra definir preço de venda né. Esse corte mostra bem essa relação das lajes rebaixadas, com jardins e aqui o terraço, aquele enquadramento frontal já faz o peitoril ali então tem a possibilidade de ver a rua daqui, que é interessante e alternância entre pavimentos que são sociais, íntimos, social e íntimo com a varanda aqui que é recuada.

[11'33"] Vocês escolheram fazer ele de concreto armado por que?

[11'36"] Porque a...é a tecnologia que...mais fácil de você encontrar mão de obra né. Então é o que hoje você consegue ter um planejamento, porque se você vai projetar em aço, o aço oscila muito o preço em função do mercado internacional, então você não consegue planejar. Grande problema da construção metálica, ela não é dominante no Brasil eu acho que é por isso você planeja hoje aí no dia que você vai comprar o aço ele tá em outro preço. O cimento não, o concreto. Ele tem uma certa curva regular de variação de preço. Então isso é uma coisa, a segunda coisa que é assim, é uma tecnologia mais assimilada, o engenheiro com quem a gente tava trabalhando é o que ele domina né. E permite que o investimento ao longo do tempo. A construção industrializada você tem que aportar recursos em grande quantidade no momento inicial, então...você não consegue ir construindo que era uma coisa que, como eram dez proprietários, cada um com uma disponibilidade variada de recursos, a ideia de que você disponibilize o valor total do seu investimento ao longo de um período, de mais um de ano, no planejamento original seria um ano e meio, foi mais de dois anos. É...

[12'50"] Você acaba atrapalhando o cara né.

[12'50"] É, então nesse contexto aí era isso. Mas hoje eu tentaria adiantar mais na solução construtiva, acho que é...tá passando da hora de...acho que os benefícios da industrialização estão chegando agora, tão...tão mostrando, acho que vai chegar a ser compatível, inclusive economicamente, com essa alternativa.

[13'16"] Você tem notado que tá dando uma...

[13'17"] É porque o problema é assim, primeiro que a mão de obra é muito incompetente né, mal formada. Então você tem um nível de retrabalho muito grande nas construções artesanais e de patologia, dá problemas né. E se você tiver uma construção industrializada bem pensada, o problema da construção industrializada é que talvez você precise de pessoas mais qualificadas em todas as fases né, da coordenação geral da obra até o vigia, acho que tem que ser alguém mais qualificado, acho que isso talvez aumente o custo mas aí tem que fazer algum experimento pra tentar ver como abordar isso porque...é...é uma obra muito impactante e muito lenta, impactante pros vizinhos assim, poeira, aquela coisa. Se tivesse uma obra mais direta, mais limpa, mais rápida isso seria bom pra todo mundo.

[14'04"] Nisso tem que aprender com os chineses lá...Hotel em sete dias.

[14'13"] A montagem né, a construção na verdade, começou muito antes.

[14'16"] Quantos empreendimentos você já fez além desse assim, com você incorporando?

[14'22"] Só três, o primeiro foi o do escritório, Terra, na verdade nesse modelo aqui no escritório né. Mas eu já fiz antes em Sete Lagoas também outras coisas.

[14'32"] Mas você incorporando?

[14'32"] Na verdade não eu propriamente. Mas assim, minha mãe, meu irmão. Coisas familiares. Mas...aquele, o primeiro que eu fiz era uma coisa família...Barcelona...que é um de apartamentos pequenos de um quarto...1997, tá aqui ó. Primeiro projeto que eu fiz na vida depois de formado, deixa eu ver se tem ele aqui, esse aqui ó. Eram uns apartamentos de um quarto, que tem...Naquela época em Sete Lagoas, em 1997, tava começando a desenvolver a...a aumentar a...presença de cursos superiores, algumas faculdades surgiram. E a oferta de...imobiliária da cidade era basicamente de casas ou apartamentos de dois ou três quartos. E a primeira ideia disso aqui era fazer...eram dois lotes, eram fazer quatro casinhas geminadas, e aí eu propus esse outro arranjo que é uma organização de apartamentos menores, de 40 metros quadrados, que tem um quarto que é o mezanino, e embaixo um núcleo hidráulico que é uma cozinha e um banheiro e um pátio privativo, de modo que você tem uma sequência aqui da rua, uma transição, um pátio coletivo que funciona de estacionamento mas o pessoal fazia muita festa lá porque como era um pessoal todo praticamente solteiro, jovem casal sem filho, eles usavam isso aqui como espaço de sociabilidade, acho que talvez usem até hoje e depois eu...cada unidade privativa com um espaço mínimo, aqui é o mezanino com uma construção muito simples modulada e depois disso fiz uma outra que é uma variação dessa que tem o banheiro em cima. Aqui o banheiro tá embaixo, uma escada santos-dumont, na outra tem um banheiro em cima, uma área de serviço já incorporada também embaixo, e depois que eu fiz esse...esse foi o primeiro apartamento...edifício com essa tipologia lá em Sete Lagoas.

[16'32"] Esse era pra sua família já? Também ou não?

[16'31"] Esse foi um investimento da minha mãe assim ela, vendeu uma casa que ela tinha e fez isso pra ela poder ter uma renda assim...e aí é...foi curioso porque assim, as pessoas visitava lá pra poder conhecer, tiravam medidas e depois faziam na cidade em outros lugares parecidos. O apelido disso virou quitinetes, são as quitinetes. Aí era curioso porque cada um incorporava uma novidade na sua quitinete lá né. Uns tem estacionamento privativo, janela diferente, era muito engraçado assim. Interessante você ver como que um input num lugar assim, não tem nenhuma novidade nisso, mas naquele contexto isso era um negócio novo. E aí era legal ver como que esse input, a presença disso lá, começou a despertar o interesse das pessoas e as pessoas começaram a reproduzir. Hoje tem um mundo disso...de pequenas construções desse tipo lá. Então isso foi uma primeira experiência e eu fui nesse caso inclusive responsável pela construção, era RT da obra, então acompanhei...tinha um construtor e eu fazia supervisão, ia lá semanalmente, uma duas vezes por semana pra fazer a supervisão da obra. É...não é um empreendimento imobiliário stricto sensu porque ele não esgota o potencial construtivo do terreno. Os terrenos nessa época ainda eram muito baratos e era possível fazer isso. Era o recurso disponível, é o contrário. Tinha um dinheiro pra investir e aí dava pra fazer isso. Hoje você talvez tivesse um aproveitamento maior do terreno, os terrenos se tornaram muito mais caros.

[18'07"] Isso é dentro da cidade mesmo?

[18'08"] Dentro da cidade. Não é no Centro não, mas é num bairro assim. Você conhece Sete Lagoas?

[18'13"] Mais ou menos.

[18'13"] Tem um caminho pra serra, é naquele bairro ali subindo, uma mercearia na frente. Não é um lugar assim. Então esse foi a primeira experiência que eu tive de entender a dinâmica integral do projeto até o fim da obra. E aí assim, com esse objetivo mais formal e organizado, primeiro foi o escritório, que é um não residencial mas que tem um espaço híbrido nas salas, porque as salas são um espaço que tem um mezanino, tem uma copa grande embaixo e um banheiro maior em cima que pode ter chuveiro. Então, embora seja não residencial, dá pra morar ali numa boa.

[18'57"] Alguém já morou lá?

[18'57"] Já. O Mól, que tem uma sala na ponta, morou um tempo, morou e trabalhou lá. Na sala dessa ponta aqui. E por que isso? Porque eu acho que é uma estratégia, inclusive de subverter uma lei muito cruel que tem nessas...nesse zoneamento que é ZAR-1 que é a cota de terreno por unidade habitacional, se você for fazer habitação, você tem que ter 180 metros quadrados de terreno para cada unidade que você faz, que é uma tentativa de diminuir a densidade. Só que o que ele gera como efeito colateral? Um bairro de ricos. VOcê gera apartamento de 200 metros, que vão custar quase dois milhões de reais e aí você tem um bairro que não tem diversidade, então quando você tem espaços desse tipo, que é uma excessão mas que permite um uso eventual, você quebra essa...subverte essa lei, que é meio perversa assim. Então esse prédio tem essa conformação, e tem essa conformação do uso também do subsolo como espaço ocupado. Aí depois disso veio o Capelinha e depois do Capelinha veio o Arrudas, que é um outro comercial no Santa Lúcia, que é mais recente.

[20'04"] Eu vi só uma foto dele. Acho que foi até o Gabriel que tirou né?

[20'06"] É. Esse é, são salas duplex, salas com quatro e meio de pé direito. Assim, tem um pé direito duplo e duas por andar, quatro andares. Oito salas.

[20'20"] E assim, sobre o Capelinha, você já falou como você escolheu o terreno e tal. E esse programa que vocês chegaram nele...tô chamando de programa pra facilitar, foi em vista do que vocês viram no bairro, foi uma aposta meio...

[20'35"] Uma aposta de fazer uma tipologia que não existe né. Basicamente, um apartamento de grande área você tem... porque o que predomina nesse zoneamento é o sujeito pegar dois lotes, ter 20 de testada, 800 de área, e fazer um apartamento de 140 metros nessa época, hoje é 120, que é o apartamento de quatro quartos, com quatro vagas, três vagas, aquele negócio que aumenta o potencial e tem uma cota menor, então você tem menos apartamentos com mais área. Isso gera uma área de venda maior no empreendimento porque ele aumenta o potencial pra dois. Aumentava pra dois nessa época, agora é menos. É...então isso é o que predominava, então se você faz isso, primeiro, você precisa de um aporte maior, você tem unidades mais caras e você tem um padrão que vai ter uma competição muito maior porque vai ter muito mais gente fazendo e oferecendo o mesmo produto. Nesse caso a gente tentou fazer uma unidade que fosse exatamente diferente de tudo que está do lado, inclusive do prédio do lado mostra bem essa diferença. Assim, é... uma coisa que, só existe esse assim na Serra.

[21'44"] E vocês tinham os dez é...dez investidores que foram...

[21'49"] Dez investidores, a gente sorteou as unidades aí desde o início cada um sabia qual era a sua. E aí depois elas foram colocadas ou a venda ou para locação.

[21'56"] Ninguém ficou com ela pra morar de fato não?

[21'58"] Teve um que ficou, que era um filho de um dos investidores. Mas a ideia era que ele não ficasse assim, a ideia desde o início era que isso...porque tudo isso foi feito pra gerar produto pra Ovo, que é a imobiliária que a gente criou lá quando a gente fez o Santa Lúcia. Eu e a Cilza, Cilza é minha sócia. Ela na verdade que até dirige a Ovo. Mas a ideia é que esses empreendimento fossem aos poucos gerando produtos pra Ovo, pra Ovo ter o que comercializar. Porque como a gente tá preocupado em vender arquitetura, a gente não quer vender imóvel, essa que é a ideia né, da Ovo a gente tinha...e tem muito pouca oferta na cidade. Geralmente os que tem as pessoas sabem o valor e não vendem, muito raro achar alguém que venda um apartamento num edifício que tenha mais qualidade de arquitetura, embora a gente tenha mapeado vários deles e vários deles as vezes aparecem pra gente, é uma...é uma coisa de varejo mais rara. Então a ideia era que isso pudesse ir alimentando a Ovo e concebido num momento em que você tinha uma curva ascendente do mercado, só que hoje, a gente tá fazendo menos...o último que a gente fez foi o Arrudas, a gente não tá com nenhum outro nesse momento porque de lá pra cá o mercado fez uma curva descendente.

[23'17"] E essa sua sócia lá ela é corretora?

[23'21"] Arquiteta também.

[23'23"] Arquiteta? Essa figura do corretor ela não é muito presente...

[23'27"] Não tem corretor na Ovo não. Só tem arquiteto. Os arquitetos são corretores, porque pra você trabalhar nessa área você tem que ser corretor, você tem que ter o CRECI. Mas...antes de tudo arquitetos. Porque são duas pessoas basicamente, a Cilza e a Luciana que também é sócia e também é arquiteta.

[23'46"] Essa captação desses investidores você fez ela como?

[23'49"] São os amigos né, aqui do escritório o Alexandre, o Bruno, o pai do Alexandre, a Jô Vasconcellos, a Mariângela que é arquiteta também, amiga da Jô, meu sogro, minha cunhada que também é arquiteta.

[24'01"] Acabou que você não lançou o negócio no..no mercado...

[24'04"] Não, pra lançar no mercado eu não faria essa estrutura que a gente fez que é a condominial. Têm que fazer incorporação, porque se você tiver um problema de uma pessoa que por alguma razão não pode investir, você tá perdido,

porque você não consegue vender a unidade durante a construção, você só consegue vender depois da baixa e habite-se. Aí você vai ter que diluir o custo daquela unidade com todos os proprietários pra integralizar uma propriedade que é do outro, então é um problema assim.

[24'34"] Então ela não foi feita via incorporação também exatamente porque os investidores já estavam...

[24'37"] Não, foi feita por construção em condomínio, então o lote foi comprado em nome dos proprietários e os proprietários aportavam regularmente o...o capital necessário através de chamadas proporcionais as frações ideias, que tinham sido calculadas pela NBR, então a gente fazia um levantamento de despesas e fazia mensalmente ou bimensalmente uma chamada, tinha uma conta bancária do condomínio e quem administrava era eu e, eu fazia a prestação de contas todo...toda vez que fazia uma nova chamada, mandava a prestação de contas com uma planilha com todos os gastos, pra todos os condôminos. Então é uma dinâmica assim, de condomínio mesmo.

[25'14"] E, como é que foram as vendas assim depois que...

[25'20"] Olha, dos dez, um foi usado pelo próprio...dois foram usados, na verdade, um, é dois. O pai do Alexandre no fim acabou sendo usado por uma enteada dele, então, dois foram usados, os outros oito...acho que três foram vendidos, três alugados e dois ainda estão à venda.

[25'45"] Dois ainda estão à venda?

[25'46"] É...

[25'46"] Entendi. Ela é de que ano?

[25'48"] 2010...2008 é o projeto, e ficou pronto em 2012.

[25'55"] 2012, entendi. E tem gente morando lá então né?

[25'57"] Tem.

[25'58"] É...Como que foi assim, sua motivação pra atuar como incorporador ou como agente no mercado imobiliário?

[26'09"] A gente fez projetos pra incorporadores né, pra construtores que trabalham aí no mercado e sempre que a gente fazia era chamado a fazer algum projeto, a gente tentava apresentar uma alternativa arquitetonicamente mais interessante. E sempre os clientes, muito educados, diziam assim, ah, muito boa essa ideia mas pra um outro empreendimento, não pra esse lugar. Aí naturalmente conduziam o negócio pra uma solução conservadora. Aí fui percebendo que isso era o caminho usual e tinha um limite muito claro pro que você pode fazer, se você quiser fazer arquitetura, dentro desse sistema. E percebi o seguinte, que quem tinha voz era o empreendedor e ele pegava sua proposta e levava pro corretor, que é um sujeito que por princípio tem formação de segundo grau. E que tinha uma capacidade de opinar muito maior do que o próprio arquiteto dentro desse sistema. E eu pensava, pô, pra fazer isso não fazia muito sentido...você não tinha muito a contribuir dentro desse sistema, você acabava sendo um sujeito que fazia um desenho arquitetônico, aprovava na prefeitura e depois a obra ela levada sem muito...controle assim, sem muita influência das decisões de arquitetura. Então basicamente eu percebi o seguinte, primeira coisa, a possibilidade de fazer arquitetura com alguma qualidade dependia de você dominar outras partes do processo, uma delas é a incorporação, outra se você tiver vinte terrenos você pode ter domínio sobre o que fazer neles, que é um modo de você dominar, mas que não era o nosso caso a gente não tinha os terrenos então a gente tinha que coordenar a incorporação, outra é você dominar o processo de construção, mas mesmo assim, você tem que ser um investidor porque se você só construir você vai ser contratado pra construir e o corretor vai continuar opinando, e outra é você ser o corretor. Você pode fazer aquilo que o corretor tá usualmente fazendo, que é...Oferecer uma alternativa ao que o mercado oferece que é absolutamente padronizado, e como consequência colateral de tudo isso, você também vai ser mais...melhor remunerado, porque eu fiz um gráfico a partir desses empreendimentos, não sei se você já viu. Que basicamente eu acho que o seu poder de influência é proporcional ao...a sua remuneração ou o contrário.

[28'30"] Você é uma linha assim.

[28'30"] Você é uma linha, um traço, 0,34% do valor do empreendimento. Quer dizer, isso é o seu poder dentro desse sistema, então se você ficar operando dentro daquele limite ali, que é de fazer projeto por resposta ao incorporador, você vai ter essa capacidade de influir. Essa capacidade de influir é a capacidade que você vai ter na produção da cidade em última instância. Então, um pouco a ideia de inverter os papéis assim. Inverter os papéis implica em ser melhor remunerado, de um lado, ter capacidade de decisão do outro, produzir uma coisa que você vai ter mais satisfação em fazer, quer dizer, inverter o círculo pra...

[29'08"] E assim, beleza né, você estava lá arquiteto trabalhando no seu escritório e tal, e aí você foi deparar com o mercado e como é que foi essa, essa passagem, esse processo de educação pra entender como agir dentro de uma lógica de incorporação e tal.

[29'27"] Bom, eu já conhecia um pouco a lógica de incorporação por trabalhar...com projeto pro mercado, já tinha feito o curso do Jamil, metade do curso, meu filho nasceu no meio...e...já conhecia a dinâmica imobiliária assim, um pouco, porque minha família...meu pai tinha uma imobiliária em Sete Lagoas, então eu conhecia um pouco essa dinâmica. Então não era uma coisa absolutamente nova pra pra mim. E...daí assim, quando a gente construiu o primeiro, que era o Santa Lúcia, não tinha esse objetivo, então a relação com o mercado e a construção em Belo Horizonte foi uma espécie de aproximação assim. Construímos um que era pra gente usar e aí tinha esses outros mas tinham esses outros que não eram necessariamente pra gente usar mas que fazia parte lá do grupo, aí teve essa experiência de gerenciar esse grupo que não era necessariamente um empreendimento objetivando...formalizar isso, nem tinha a Ovo ainda, mas eu percebi que era possível...isso que eu tô falando era possível a partir dessa experiência inicial, aí dela a gente partiu pra outra, inclusive uma parte do grupo do Capelinha veio do Santa Lúcia, que já continuou. O próprio construtor, o engenheiro era o que fez o Santa Lúcia, que fez o Capelinha, então foi um pouco...e ele entrou no grupo também, ele era um dos investidores. Então foi um pouco a construção, não foi uma coisa assim de um dia pro outro né. Uma construção...foi somando experiências e tal, até chegar a conclusão de que valia a pena fazer isso.

[31'04"] E aí, só pra eu entender, esse empreendimento aqui é do escritório como um todo ou ele é seu?

[31'10"] Não, o projeto é meu. Só meu, o empreendimento é da Ovo com um grupo que envolve três dos sócios né, o Alexandre, o Bruno e eu aqui do escritório, e aí tem o pai do Alexandre que veio de fora mas..então são dez pessoas que são articuladas pela Ovo, não pelo escritório. Então toda a parte da articulação do empreendimento foi feita o tempo todo pela Ovo, e a Ovo tem uma remuneração além da remuneração do...da execução da obra, que é a do construtor, tem uma remuneração pelo gerenciamento da obra.

[31'51"] A Ovo?

[31'51"] A Ovo, entendeu? Então uma parte toda proporcional aos custos, tem um teto contratado, tem um contrato entre a ovo e o Condomínio pra fazer esse gerenciamento que é um trabalho significativo.

[32'12"] Então isso funciona fora do escritório né? Um escritório não fica com essa parte de gerenciamento de obra...faz o projeto...na verdade o escritório fez alguns projetos ou sempre foi você?

[32'20"] Eu que fiz no escritório né, porque o escritório na verdade não tem...o escritório como tal, vamos pensar assim, o escritório, ele não existe como um...uma quase como um grupo permanente pro trabalho. Cada trabalho tem uma conformação interna do escritório, então tem trabalhos que é de todo mundo do escritório, tem trabalho que é só de um, de dois, de três, depende da escala. Como esse trabalho é um trabalho que eu estava a frente e ele estava vinculado a Ovo, tinha essa relação, então eu fiz o projeto. Porque eu estava na Ovo encontrando o terreno, então é uma coisa um pouco misturada. Na época inclusive a Ovo funcionava junto do escritório lá no mesmo endereço. Hoje não, a Ovo tá lá no Santa Lúcia e a gente tá aqui. Mas na época era assim, eu saía da minha mesa, ia lá no outro andar. Depois eu voltava, era uma coisa de...todo mundo junto. Embora eu tenha feito...embora eu tenha feito os estudos pela Ovo, eu tava fazendo ainda captação de terrenos. Então, o que que eu fazia na Ovo como arquiteto, arquiteto na Ovo: encontrar o terreno, identificar o preço, pegar o levantamento, fazer o estudo arquitetônico que é um estudo completo, com plantas cortes e tal, fiz estudos pra vários terrenos, tem vários, tem um tanto de variações esse prédio sabe, no Santa Lúcia, na Serra num terreno com outra proporção até chegar nesse, tinha um outro que tinha uma entrada por duas ruas que era um lote interessante, mas aí alguns lotes tinham problemas, dificuldades legais, inventário aí ia demorar a resolver, aí esse foi o que estava absolutamente desimpedido, tinha uma casa aí que foi demolida e...foi o que se tornou, que se mostrou viável assim.

[34'03"] Então não foi uma definição meio assim, você viu o que tinha disponível e comprou o mais barato não né.

[34'09"] Não, a gente fez vários estudos. Vários estudos em vários lotes, tem um outro aqui na mesma rua, que tinha uma...uma casa que tinha uma outra proporção, um outro virando a esquina que abria pra Palmira e pra Capivari que era um lote menor, dava menos unidades. Eu tenho esses estudos todos, se você quiser ver eu te mostro.

[34'27"] Eu vou querer então.

[34'27"] Eu acho que eu não tenho eles aqui mas eu te mando. Eu bobeei, devia ter trazido meu computador.

[34'31"] Só pra eu sacar mesmo. E aí assim, o...falando sobre agora o modelo de negócios, acho que da Ovo e seu aqui mesmo, você tem participação falar assim, participação e remuneração, na concepção do projeto...

[34'45"] Projeto, depois a Ovo é remunerada na gerenciamento da obra, supervisão e gerenciamento, não da obra, do empreendimento né. E depois...o...se as unidades que são alugadas ou vendidas são alugadas e vendidas pela Ovo. Aí a gente colocou um ano de exclusividade, passado um ano de exclusividade os que não foram vendidas ainda tão também sendo vendidas por outras imobiliárias.

[35'10"] E você...e você tá trabalhando com investidor desses aqui também ou não?

[35'13"] Eu tinha uma...um apartamento.

[35'17"] Como é que você vê assim, de diferença em termos de impacto urbano de uma proposta como essa pra uma proposta convencional? De mercado.

[35'29"] Eu acho que esses...se mais edifícios fossem feitos por essa lógica, fossem feitos por arquitetos, eu acho que a cidade gradualmente, muito lentamente melhoraria. Você vê...você compara, por exemplo, uma cidade brasileira qualquer com Buenos Aires, claro que não é só por isso, tem outras diferenças, ah tem mais espaço público e tal. Quando você olha a construção média ordinária da cidade em Buenos Aires, a construção média da cidade nas cidades brasileiras você vê uma diferença significativa. Uma das razões é que lá eles tem uma dinâmica na produção dos edifícios da cidade que é coordenada pelos arquitetos, por aquele fideicomisso. Que é exatamente o que a gente fez aí, basicamente uma construção em condomínio. Ele organiza, encontra o terreno, faz o estudo, vende as unidades, constrói e entrega as unidades para os...proprietários. Então é...essa dinâmica, tem alguns inclusive que começaram a fazer isso há muitos anos atrás e hoje são grandes incorporadores. Você presta atenção nos edifícios grandes feitos em Buenos Aires, você vai ver lá que o incorporador às vezes é arquiteto. A empresa é uma empresa que tem o nome do arquiteto. A empresa de incorporação, nem é empresa de projeto de arquitetura. E aí que isso gera, ainda que o sujeito acabe é...é...a cada empreendimento ele dilua um pouquinho, reduz a arquitetura e aumenta o...o aspecto imobiliário do negócio ainda é melhor do que o...o empreendedor que não tem conhecimento nenhum de arquitetura né. Tem alguns que é claro que você quase não vê a diferença, pode ser que o incorporador arquiteto, engenheiro...puro negócio assim. Mas a...eu acho que, num é um...num é uma coisa automática não, o arquiteto fez vai ficar melhor, não necessariamente. Mas se tem algum cuidado com a arquitetura, com, acho que o arquiteto tem uma visão de melhorar a cidade de certa maneira. Nesse prédio acho que até faz pouca diferença porque ele tem muro, ele tem garagem, ele é um prédio convencional fechado igual aos outros e tal, não tem um ganho significativo pro espaço urbano a não ser o fato dele ser um pouquinho mais bonitinho que os outros que faz pouca diferença. Mas por exemplo, o outro, no Estúdios Terra que o pilotis é aberto, acho que faz bastante diferença e o pilotis só é aberto porque os empreendedores, no caso que tavam a frente do projeto e também da obra eram o Bruno e eu, é um...eram arquitetos, então a gente tinha controle sobre essa situação. A gente podia falar, não, vamos deixar aberto. Ao contrário do empreendedor que te contrata e você fala assim vamos deixar aberto? Ele fala jamais, senão não consigo nem vender isso né. Fica inseguro...Vai dormir alguém ali embaixo...Nada disso acontece.

[38'24"] Nada aconteceu?

[38'27"] Se dormiu também ninguém deu notícias, nem deu notícias. Não gerou problema pra ninguém. Então...

[38'32"] E você que os moradores, e até legal como você acompanhou as vendas e tal, notam essa diferença quando eles vão no apartamento e tal?

[38'39"] É...o comprador convencional acha o apartamento estranho, compra no prédio do lado. O...quem procura uma coisa diferente do mercado, chega aí e não quer procurar outro. Essa que é a diferença, é claro que a gente tá atendendo uma faixa específica, que não encontra alternativa no mercado convencional. Que é pouca gente.

[39'01"] O pessoal convencional de fato acha meio estranho.

[39'03"] Muitos acham estranho.

[39'06"] Não se interessam tanto né...

[39'08] É, não é uma coisa automática, porque o que que acontece...o gosto é formado pela produção usual né, então o sujeito vê um apartamento que não tem quarto com suíte, que não tem granito no piso aquelas coisas que ele geralmente esperaria, por mais que as pessoas que tão lá apresentando pra ele são arquitetos e evidenciam as qualidades que ele não vê nos outros, ainda assim, tem um certo preconceito porquê...é natural assim, se você ouvir um empreendedor convencional ele vai dizer que ele faz aquilo não é porque ele quer, ele vai dizer que porque aquilo é o que as pessoas querem, e aquilo é o que vende, ele entende que é o que as pessoas querem porque aquilo ele põe a venda e vende fácil e é verdade. É mais difícil vender isso aqui do que vender o apartamento convencional, por isso que eu acho que tem ter uma certa resistência do incorporador arquiteto porquê...com três empreendimentos ele tá fazendo um quase igual o do vizinho. Porque naturalmente ele...se ele estiver basicamente numa visão estritamente guiada pela ordem lógica do lucro e do rendimento imobiliário, ele não vai se arriscar a fazer um produto diferente do que é o usual aí no mercado.

[40'15"] Em termos de valor né, esse apartamento é compete com um de mesma metragem...

[40'20"] Tem de competir né, se não ele não vende.

[40'22"] Mas assim, ele não tem diferencial de preço por conta da arquitetura assim não?

[40'25"] Ainda não, mas em São Paulo, por exemplo, na Axpe e na IdeaZarvos, mais IdeaZarvos até...eles já tem, a Zarvos já consegue vender mais caro que os concorrentes.

[40'38"] Eu vi uma entrevista dele lá falando que ele vende por 30% acima do valor de mercado.

[40'41"] No início não, ele devia colocar pra vender no mesmo preço. Ele precisou fazer um, dois, três pra começar a perceber que tinha uma demanda, só ele conseguia vender aquela demanda e portanto ele podia vender mais caro. Acho que é uma diferença de escala.

[40'54"] Inclusive os primeiros prédios são horríveis né, não sei se você já viu.

[40'56"] Você que tá falando. [risos]

[41'01"] Você já viu? Um que é todo de tijolinho, horroroso, nossa...Eu acho que foi uma coisa que ele...

[41'06"] Depois ele começou a escolher, percebeu que a arquitetura podia aumentar o valor do produto. E ele tem critérios muito objetivos, ele não faz o que os arquitetos querem de partida não. Ele pauta o arquiteto com...ele define o produto, assim, o que que ele quer fazer, o tipo de unidade, ele faz igualzinho todos empreendedores, ele não é diferente. Ele define o empreendimento, ele define o que fazer, ele define o público, o tamanho das unidades e tal, e depois ele passa pro arquiteto resolver o lego. O arquiteto acaba contribuindo um pouco mais porque ele tá demandando do arquiteto uma solução mais completa. Só essa a diferença né..Dá mais margem pra criatividade, etc. Mas ele define tudo e acompanha semanalmente o projeto em reuniões com os arquitetos, durante a incorporação. Então é uma coisa muito clara e objetiva assim, o público dele, a solução, a imagem do prédio tem uma determinada lógica, ele não constrói qualquer...localização muito definida, ali na Vila Madalena né, onde ele basicamente criou uma área assim...tem vários empreendimentos dele, quer dizer, tem uma lógica muito precisa assim, clara...pra gerar aquele produto final.

[42'29"] Durante a construção a construtora foi contratada por administração ou foi por empreitada...

[42'38"] Era um engenheiro contratado por administração.

[42'40"] Por administração, e como é que era a relação, tipo assim, sua com a mão de obra, tinha, ou era...

[42'46"] Não, quem coordenava a mão de obra era o engenheiro.

[42'47"] Era ele né? Entendi. E...num foi incorporado durante a obra nenhuma solução que modificasse o projeto por conta de sugestões da mão de obra ou do engenheiro...

[42'58"] Foi, porque, por exemplo, a primeira ideia era o piso polido, nível zero. Ele achava difícil executar isso num espaço pequeno, aí ele sugeriu a gente não fazer o polimento, só nivelar e...acrescentar o piso, por isso a gente acrescentou o piso de granilite e madeira. Então essas coisas foram acertadas, um pouco em função da dinâmica da obra.

[43'22"] Quando vocês compuseram o grupo dos investidores e tal, o empreendimento já tava definido ou eles deram algum palpite...

[43'32"] Não, a condição era que o empreendimento seria definido pela Ovo.

[43'33"] Ah é? Entendi...

[43'34"] Era uma condição.

[43'39"] Eles já chegaram depois que tava tudo pronto né...

[43'39"] Não estava tudo pronto não, ele foi feito, o grupo existia antes de existir o projeto.

[43'42"] Não, pois é tudo pronto que eu falo assim...

[43'45"] A condição é que a definição do empreendimento, o padrão do apartamento, o tipo da obra, seria integralmente de atribuição da Ovo. Porque senão a gente poderia ter influências pra tornar o prédio mais convencional. E o objetivo não era esse.

[43'57"] Então foi bem...

[43'58"] Quem quisesse fazer um empreendimento imobiliário convencional num ia investir com a Ovo.

[44'03"] Foi bem focado mesmo em ter esse controle do processo pra permitir isso daqui né. Se não você acha que não seria...possível.

[44'11"] Todo mundo já conhecia o outro prédio, lá do Santa Lúcia, sabia né...onde..ninguém foi surpreendido, entendeu, com a proposta assim. Até porque a maioria dos empreendedores nesse caso é de arquitetos. Ó, três, quatro, cinco, seis arquitetos em dez. Um engenheiro que executou a obra, quer dizer, e que também tava envolvido com a dinâmica. O irmão do engenheiro e o pai do Alexandre e meu sogro.

[44'42"] Então acabou que de fora assim foi...pouca gente.

[44'37"] Num dá pra você fazer um empreendimento em condomínio com pessoas de fora que você conheça pouco. Acho que em qualquer circunstância se tiver mais do que...pessoas assim, do círculo muito próximo, o melhor é fazer incorporação.

[45'01"] E comparando com os outros projetos que você fez como prestador de serviço, como é que você a diferença no processo como um todo, de concepção, de tudo assim?

[45'09"] É, a gente tem mais domínio do processo né. Domínio do...tem menos...é curioso porque...tem um...ontem mesmo eu fui visitar um prédio lá em Sete Lagoas, que é de um cliente, tudo depende de quem é o cliente. Por exemplo, nesse prédio, ele...tem uma tipologia de apartamentos que é absolutamente diferente do usual, porque são clientes que tem uma visão interessante assim, que quer valorizar a arquitetura. Eles querem né. Então eu acho que...depende basicamente de...não são empreendedores já...tradicionais de mercado, eles tão começando agora a empreender. Mas estavam interessados em investir em arquitetura. Então tem o prédio, e parte do prédio são apartamentos deles mesmos, que eles vão morar. Então são dois condomínios, isso tudo foi concebido junto assim, a primeira ideia deles era fazer um prédio de quatro apartamentos por andar, sendo que ele pegasse aqui duas pra cobertura e cada um ficasse com a cobertura inteira. Ao invés de fazer quatro coberturas fazia só duas e os outros tipos embaixo. Aí quando a gente começou a conversar e ele tinha a ideia de que os outros apartamentos seriam pra ou aluguel ou venda, eu sugeri. Bom, vocês vão morar aí, vão alugar e vender, e vocês vão morar no mesmo condomínio? De repente vocês podem fazer dois condomínios, uma coisa é os seus apartamentos, outra coisa são os outros. Aí os outros não precisam ter elevador, tal, pode ser apartamentos que você entra, são duplex, tem áreas privativas. Esse mesmo raciocínio que tá aí, e eles toparam assim, foi muito interessante. Então, é um prédio que embora tenha sido feito pra um cliente, ele teve um processo muito similar a um processo desse, até a concepção do projeto. Dali em diante, é claro, eles contrataram um engenheiro, tão lá coordenando a obra...tem menos controle da obra. Aqui não, aqui tinha mais controle da obra.

[47'05"] E que assim...você é professor lá da escola e tal, você sabe como é que..Como é que você vê os alunos metidos nesse processo. Você acha que eles tem condição de sair da escola e...encarar isso de cara.

[47'15"] Se eles aprenderem alguma coisa na escola sobre isso...[risos]

[47'20"] Na situação atual?

[47'22"] Jamais.

[47'23"] Jamais né?

[47'24"] É mais aí é difícil de dizer porque assim, eu que como nos países desenvolvidos, a gente tinha que ter uma lógica em que o aluno quando se forma devia trabalhar um tempo até ele ter habilitação profissional né. Essa lógica do exame de ordem ela é muito salutar, muito saudável pra sociedade. Porque você não põe um sujeito que com seis meses de formado faz um prédio, coordena um condomínio e coordena a obra. A chance disso dar errado é muito grande e eu...no princípio você tem habilitação pra isso. Então, a pessoa forma...e ela deveria ter um estágio, uma experiência profissional obrigatória de cinco anos e tal pra ela conseguir entender o mercado, conseguir entender a dinâmica dos escritórios, conseguir entender algumas coisas além do que a escola é capaz de ensinar, porque talvez a escola não seja capaz de ensinar isso. Como a escola não é capaz de ensinar a fazer um projeto executivo. Nunca vai ser. É uma balela quem fala que tá dando projeto executivo, a não ser que seja uma coisa de pequena escala, porque...pra você fazer um projeto executivo você tem que ter os projetos complementares, basicamente. Estrutura, elétrica, hidráulica, no mínimo. Pra você cruzar os...as informações técnicas, você não tem isso. Impossível. A não ser que você passe a ensinar os alunos a fazer, como na Espanha eles fazem todos os projetos. Mas acho que a gente tá muito distante disso, num é o...que o ensino de arquitetura caminha pra ser aqui no Brasil. Então, eu acho que da mesma forma, esse raciocínio sobre lógica econômica, renda da terra...ele até estuda a renda da terra, mas mais num estudo de urbanismo pra criticar esse modelo, ele não estuda pra se inserir no modelo e ver como que ele pode atuando com os mesmos parâmetros de todo mundo que atua na cidade, produzir alguma coisa diferente né. Porque o que eu acho que é problema geral, que não contribui pra melhorar as cidades...a crítica contribui, pode contribuir, mas ela só contribui se depois da crítica você tem um passo a execução que mostre uma alternativa. Se você para na crítica, quem tá produzindo vai continuar produzindo lá e a crítica vai ficar aqui cada vez criticando mais né...Mas você tem que ter um salto da crítica pra produção, se você não tiver a cidade não vai...a crítica é inócua. Ela nunca vai ser eficaz. Então eu acho que esse salto exige saber fazer, saber fazer exige saber fazer mais do que o projeto né. O projeto é uma pequena parcela desse negócio inteiro né, que basicamente foi resolvido antes da compra do terreno, pra depois fazer o executivo é muito simples. Então, o estudo das tipologias, então a grande curtição de fazer isso é o estudo das tipologias, do ponto de vista arquitetônico, você ficar pensando assim, o que que dá pra fazer, eu cheguei a estudar nesse mesmo lote, um conjunto mais horizontalizado todo mais...interiorizado assim, de apartamentos triplex em linha assim, paralelos, com terraços assim, quase como se fossem umas casinhas lado a lado. Aí depois parti pra solução mais verticalizada que dava uns apartamentos melhores os outros ficavam assim...podia ficar um pouco mal ventilados, porque esse afastamento aí não é muito legal.

[50'40"] E o legal é assim né, no final das contas...o...por exemplo, aí já falando mais até da minha pesquisa mesmo, sobre o programa de necessidades. Não acho que tenha tido tanto, tanta preocupação com isso aqui né, em definir, ou teve.

[50'55"] Eu...você tá falando da sua pesquisa e eu vou falar da minha [risos]. Minha pesquisa é basicamente pra poder destruir a ideia do programa de necessidades. Então, é uma coisa que a gente tenta fazer com os projetos, porquê, basicamente o programa de necessidades...a Silke já falou isso no "Síndrome do Estojo", a Ana Paula também e tal. Desde os anos 60 você vai ver várias pessoas discutindo isso porque o programa congela uma determinada necessidade no tempo e predetermina de alguma forma um...uma determinada organização espacial que as vezes é inadequada pra uma pessoa, pra quando ela muda suas necessidades ou se você trocar as pessoas né. Então, se você faz coisas muito especializadas funcionalmente que é...que vem...é um raciocínio que vem lá do funcionalismo com essa ideia de uma relação da.. de uma relação da arquitetura, esse funcionamento ligado a ideia da máquina, ou com analogia biológica que você tem os órgãos e que tudo funciona de uma maneira ordenada, integrada e perfeita né, essa ideia é meio uma...furada, porque as pessoas mudam, as necessidades mudam e os usos mudam. Então, lá nos anos 60 tinha uma cara que falava assim, Feuerstein, achei isso numa L'Architecture d'Aujourd'hui' discutindo a obsolescência das edificações. Ele diz assim, os edifícios que estão sendo construídos agora em 1968 ou três, sei lá, vão...eles tem um tempo de concepção, de projeto, de construção e depois uma vida útil de 30 anos é...e eles vão ficar obsoletos lá perto dos anos 2000. Quarenta anos, quase 50 anos. As dinâmicas sociais tem uma mutação de cinco a dez anos, então a gente vai estar construindo edifícios que são por princípio obsoletos, porque o dia em que eles forem habitados eles já estão, assim, inadequados pra...dinâmicas sociais, e portanto para as demandas de uso que ele tem que apresentar. Então, como responder a isso na arquitetura? Ele elenca lá umas seis alternativas, fazer construções temporárias, demolir e construir de novo, tarara e chega na flexibilidade. Então eu acho que tem um raciocínio que tá por trás disso que é...de construir o mínimo, dá mínima determinação. Então quando você põe lá o banheiro e deixa o vão, o espaço livre. Uai, é natural que ali aconteça uma cozinha mas você pode usar aquilo de maneiras diferentes, se você quiser transformar um apartamento desses num espaço de trabalho, escritório. Dá um ótimo escritório, um banheiro embaixo, um banheiro em cima, uma copinha que é uma bancada, que vai ter muito menos usos como cozinha, você pode até fechar, você tem um salão embaixo, dois mezaninos em cima, ainda tem uma área externa. Quer dizer, você pode mudar o uso com muita facilidade, é claro que se você quiser abrigar uma família de dez pessoas nesse apartamento você vai ter dificuldade, mas dependendo do apartamento você até consegue. Você tem, como mais ou menos aquela experiência do Nomads, aquelas casas experimentais, pega a mesma área e fraciona...em...não são compartimentos, são espaços que tão integrados mas que permitem criar uma certa gradação de intimidade dependendo do modo como você distribui os usos ali. Então, a ideia do programa ele é mais um, aqui ele é quase a decorrência do potencial da lei. Eu acho que um pouco é...o mercado atua assim, ele define o tamanho do apartamento e tal em função da lei versus valor de venda. Não tá muito interessado na compartimentação, a compartimentação acaba sendo uma consequência da reprodução do núcleo duro do mercado, que eu chamo, que é o apartamento tipo assim. O cara reproduz aquilo, independente, não pensa muito né. Aquilo que vende, aquilo que as pessoas estão acostumadas. Aquilo o cara nasceu num apartamento daquele jeito, ele vai se sentir razoavelmente bem dentro de um apartamento daquele jeito um pouquinho menor pro resto da vida dele e aí cada vez mais vai encolhendo aquele padrão e ampliando as áreas comuns né.

APÊNDICE F - EDIFÍCIO CAPELINHA – ENTREVISTA MARIANA MINSK (MORADORA)

Data da entrevista: 11/11/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 13/11/2014

Guilherme: [0'06"] Mariana, designer né? Quando que você mudou pra cá?

Mariana Minsk: [0'14"] Setembro do ano passado.

[0'16"] Você mora sozinha aqui?

[0'18"] Não.

[0'20"] São quantas pessoas?

[0'21"] São duas pessoas.

[0'23"] Você adquiriu o apartamento?

[0'26"] Não. Ele é alugado.

[0'30"] Como que você chegou aqui, como foi a escolha do apartamento?

[0'35"] Olha, eu só olhei esse apartamento. Na verdade eu tinha olhado neste mesmo prédio o apartamento de frente. Toda vez que eu procurava alguma coisa pela internet, eu ia olhar as coisas que a Ovo tava alugando, e esse apartamento me deixava muito curiosa por causa desse furo aqui no teto. E aí, eu um dia meio que me animei, vim até aqui e vi que estavam alugando o da frente. E aí eu desenvolvi com ele, com o proprietário, uma conversa assim na hora que eu tava quase alugando ele deu pra trás. E aí eu encasquei que eu queria morar aqui, liguei pra Ovo e a Ovo veio aqui e me apresentou vários outros aqui. Como eles são um pouco diferentes, na hora que eu entrei nesse apartamento eu gostei.

[1'21"] E...Por que? O que você acha que te chamou a atenção?

[1'25"] Primeiro, assim. Eu acho que por ser designer eu sempre busquei um apartamento que não fosse muito convencional, sempre me incomodou, como eu a vida inteira morei em lugares grandes, porque o apartamento da minha mãe é um apartamento muito grande e tal, espaços muito pequenos. Eu entendo que este é um apartamento pequeno mas que não me dá a impressão de clausura assim, porque ele tem uma, uma, um respiro vertical enorme. Qualquer lugar que eu esteja, assim, eu enxergo outra coisa além do piso que eu estou sabe?

[1'55"] Entendi.

[1'56"] Então eu gosto daqui por causa disso. Claro que isso me gera também uma série de problemas.

[2'03"] Por exemplo?

[2'05"] Por exemplo não é um apartamento que você possa, que você tem privacidade, nenhuma. Assim, morador e faxineira não convivem, porque você não...Assim, eu até já visitei outros apartamentos aqui, e vi que algumas pessoas fizeram deles apartamentos convencionais. Fecharam, colocaram porta no quarto, colocaram porta não sei aonde e tal. Eu resolvi assumir o apartamento do jeito que ele é, então ele tá todo aberto com no projeto original. A única coisa que eu alterei do que o arquiteto sugeria, porque quando a Ovo me alugou ela me dá umas plantas né, com sugestão inclusive de layout é a localização da cama. Então, é... a gente tem pouca privacidade né, por exemplo, a faxineira chega eu tenho que ir embora porque eu não tenho um lugar pra trocar de roupa, num tenho um lugar onde assim, a gente frequenta. Esse é um dos problemas. Segundo problema é o que acontece com relação a som. Uma pessoa tá vendo televisão, a casa inteira vê televisão. Terceiro problema é a questão do cheiro que sobe da cozinha né, não é um apartamento a princípio feito pra você cozinhar [risos], mas eu cozinho. Então tem algumas coisas assim que eu entendo por causa do furo no teto.

[3'24"] Entendi. E assim, você falou que já foi direto na Ovo e olhou só esse apartamento aqui. É, você nem quis olhar algum outro que eles tinham...

[3'37"] Não, sabe o que acontece? Eu tenho uma coisa que é assim, quando eu gosto, eu gosto entendeu? Eu tinha adorado o apartamento de frente, tava achando que eu estava super bem atendida, quando eu vim pra esse é...aí eu me encantei mesmo, porque o da frente ele ainda é menor do que esse, ele não tem, o que eu tinha visitado, ele não tem furo no teto é... e ele tem um terceiro andar que é um pouco prejudicado no meu entendimento. Esse apartamento é muito muito muito melhor, e aí eu entrei, gostei...falei assim, ah agora eu tô frita. [risos] É aqui que eu tenho que pagar.

[4'15"] E você conhece o arquiteto que fez aqui ou não?

[4'17"] Não, não conheço.

[4'20"] Você sabe se...você sabe que esse prédio já foi premiado, publicado?

[4'25"] Isso eu sei, isso eu sei porque quando é...daí...do site da Ovo eu fui parar em vários outros sites.

[4'35"] Entendi. E teve alguma relevância na sua escolha?

[4'37"] Não.

[4'38"] Não né? É...Em termos de acabamento do apartamento, o que você acha?

[4'54"] Ah esse prédio...ele tem vários problemas né? Vários...Assim de vaso que é bambo, da pia que solta, a pia roda o tanto que eu quiser. A parte de construção dele eu não julgo bem resolvida não.

[5'09"] Infiltração, essas coisas você já teve algum problema?

[5'10"] Tive. Tive e aí o proprietário consertou. Eu repintei ele tem uma semana, lá em cima. Todo.

[5'19"] Por conta de infiltração?

[5'19"] É. Eram duas infiltrações, uma que vinha, segundo os engenheiros, por causa de uma fixação de uma antena, dessas de TV fechada. Parece que furaram a laje e ali entrava água. E uma outra infiltração que acontecia na porta. E aí eles foram, calafetaram e resolveram. Quer dizer, para as chuvas de agora resolveu né? Porque eu tive problema aqui em Dezembro, que eu tinha uma cascata em casa haha, a água pingava lá em cima, descia aqui e aqui fazia um riacho. [risos] Tem várias outras pessoas com problema de infiltração graves aqui, o meu não é...não tem tanto problema assim.

[6'01"] O prédio ele não tem nem cinco anos que foi feito né? Ele acho que o projeto é de 2008 e ele foi construído..terminou em 2010 se não me engano.

[6'11"] É, o que eu escutei dizer é que a obra demorou muito pra ser entregue né. Parece que teve um atraso enorme.

[6'18"] Eu tenho esses dados lá, só não tenho eles de cabeça. Você pretende ficar aqui quanto tempo?

[6'23"] Então, minha questão aqui é assim, eu adoro aqui. Eu me apego as coisas sabe? Me acostumei e tal. Mas...eu tinha interesse de comprar e tudo, mas eu to discutindo isso com quem mora comigo, porque a ques...Esse não é um apartamento feito pra duas pessoas. De tudo, de espaço pra armário, ele é bem problemático nesse sentido sabe? E a última coisa que tem me preocupado muito muito muito é a garagem.

[6'59"] Não gosta?

[6'59"] Porque quando a gente mudou pra cá, o prédio tava mais vazio. Não é que eu não gosto. É que você não estaciona se a garagem estiver cheia. E agora, outras pessoas do lado da garagem que a gente ocupa, tão estacionando carro e aí a manobra é assim, de chorar. Eu tenho impressão de que na hora que estiver lotado, você não entra nem sai.

[7'21"] Tem quantos apartamentos aqui ainda fechados? As duas coberturas né? Eu vi que estão com...

[7'27"] Eu acho que ocupados tem, um dois três quatro, cinco seis apartamentos. Então ainda tem quatro, são dez não é isso? Ainda tem quatro vazios.

[7'40"] Entendi. E aí você acha que você não tem interesse de adquirir por conta dessas...ou você ainda tá pensando...

[7'45"] Eu ainda assim eu tenho sabe? Ainda assim eu tenho.

[7'51"] E se você fosse comprar, que reforma que você faria de cara assim? Pra melhorar suas condições aqui dentro?

[7'56"] De cara? É...lá no último andar é um calor insuportável, assim, você fica numa sauna. Então se você quer usar lá, porque eu montei um escritório lá em cima, eu preciso resolver um jeito de evitar que ele es quente tanto. É uma das primeiras coisas que me incomoda, depois umas questões de revestimento, esse negócio de ter é alvenaria do lado do fogão, eu acho que não funciona. Eu ainda pinte de preto, porque o projeto original não tem essa pintura. Pra evitar um pouco que essa sujeira apareça. É...Então acho que essa é uma parte que tem que resolver, e eu ainda penso nessa história dessa bola. Porque eu acho que isso, ela tinha...eu acho fantástico, não tenho interesse de fechar, mas ela tem que ser um pouquinho menor. Porque o espaço que a gente perde aqui no segundo piso é muito grande.

[8'52"] Sei, você importa se a gente der uma volta?

[8'54"] Não, de jeito nenhum.

[8'56"] Conheço ele só por projeto, aí na hora que a gente vem... É bom que o que você for lembrando você vai me falando.

[9'06"] Então, o que ele tem de diferente dos outros, primeiro é essa área externa aqui, que os outros não tem. Então aqui eu fiz né, a lavanderia, o encanamento já estava todo aí pra isso, esse é um toldo que eu instalei porque o prédio não entrega isso com o toldo e aí assim, isso aqui virava um...vem chuva [risos]. Então eu instalei esse toldo, ele é contra chuva e tudo, montei esse jardim aqui também pra tirar um pouco dessa aridez sabe? Que eu acho que ele tinha. Então lá da cama eu enxergo um verde assim sem enxergar essa bagunça de área de serviço, então isso já me ajudou muito. E é isso que gosto dele sabe? Qualquer lugar que eu saio eu enxergo outras coisas além de teto. Os apartamentos pequenos me dão um pouco de aflição assim. Aqui foi o lugar onde eu te falei que eu alterei a posição da cama, porque a cama pro arquiteto estaria assim.

[10'04"] Estaria encostada nessa parede de cá.

[10'04"] E nessa parede daqui é onde tá a fiação de Net, essas coisas. Eu virei e coloquei a TV aqui, mas o meu...meu suporte vira todinho pra lá.

[10'16"] Ah tá, entendi.

[10'18"] Então eu tiro a TV e volto a TV quando eu precisar. E aí aqui, no último, que é onde fica muito quente, eu montei um escritório e essa área externa aqui eu ainda não mexi. Eu até tenho vontade de mobiliar sabe, porque não mexi ainda porque...como é alugado também, os investimentos ficam altos né, tipo se eu saio daqui pra um apartamento que não tem uma área externa o que que eu faço com esse móvel, sabe?

[10'54"] E você negociou com o proprietário de você colocar ou não? [apontando para o piso em grade metálica]

[10'57"] Não, isso já existia. O piso já existia desse jeito mesmo. Eu só pedi pra ele pra instalar essa iluminação aqui porque ele também entregou sem. Acho que falta aqui por exemplo, água né, não tem água aqui em cima.

[11'12"] Banheiro tem aquele ali do lado da cama e lá embaixo...

[11'17"] Tem, são dois banheiros iguais inclusive com chuveiro. Quando eles vendem esse apartamento, eles falam em quartos sabe? Como se fosse assim é...se eles são dois quartos, porque muitas pessoas fazem um quarto aqui em cima. Mas pra ele ser...pra você fechar isso daqui é um crime, porque aí você acaba com a história do apartamento todo sabe assim...o que é legal, primeiro, uma pessoa não vai ficar nesse nível aqui é...sem participar da vida de quem está lá embaixo né, então pra ele virar um quarto mesmo você tem que fechar ele todo. Aí a pessoa daqui de cima fica sem banheiro, eu acho que esse apartamento assim, é um casal e olhe lá. Se morasse sozinho era mais legal.

[12'02"] Se você receber um hóspede já complica..

[12'05"] N tem jeito! Teve um dia que a gente saiu e que veio uma amiga dormir aqui. Nossa, é um transtorno. Um transtorno. Porque aquele meu sofá lá embaixo é um sofá cama, então eu coloquei ela pra dormir lá, mas...

[12'24"] Você daqui...

[12'28"] E a gente escuta tudo!

[12'28"] Ela fica sem privacidade, se vocês colocassem ela pra dormir aqui em cima, vocês ficariam sem privacidade.

[12'34"] Não é apartamento pra...essa história de dois quartos não funciona aqui.

[12'38"] É de fato...Legal. Mas é muito bonito né.

[12'45"] Não é? Eu acho.

[12'46"] Mas eu acho que você tem toda a razão com relação a esse buraco aqui.

[12'52"] Sabe por que? Vê, aquela é uma parede que a gente não usa pra nada. Porque a gente mal passa ali, eu acho que ele foi mal dimensionado sabe? Porque um pouquinho menor, esse andar, que é o andar do quarto podia receber um outro armário, sabe? É... é uma questão só de dimensão eu acho. A gente ganha pouca, no meu entendimento assim, pouca opção de mais mobiliários sabe? Porque por exemplo, ele é muito no pé da cama também, então eu não posso botar um móvel no pé da cama, não tem assim tipo...um baú pra me ajudar a guardar roupa, nada disso entendeu?

[13'28"] Você acha que ele tem um problema de flexibilidade nos espaços.

[13'30"] É eu acho... eu acho.

[13'33"] Em algum momento vocês cogitaram passar a cama aqui pra cima e usar aquilo ali como um outro espaço ou não? Ou de cara vocês colocaram ali...

[13'38"] Não, ah não, porque aí também eu tenho que subir e descer demais né. E aqui, cê chega aqui meio dia, duas horas da tarde, você não suporta fica aqui em cima. É quente, quente mesmo! Muito quente. Então isso também a gente não consegue. E assim para aquele tamanho de cama, eu num...circulo aqui.

[14'10"] Vai ser só a cama mesmo né? Não tem como colocar mais nada. E ele só tem janela...

[14'17"] Janela ele tem um monte, nesse andar que você tá vendo ele tem quatro. Tem uma aqui, tem uma nessa parede aqui e tem duas. Essa parte dele é muito boa assim, porque ele super ventila. Tirando o tanto que ele tá próximo desse prédio aqui do lado, e por causa disso eu perco um pouco de privacidade, é...nisso ele funcioan assim. Então geralmente a gente abre a porta aqui da área de serviço ou deixa essa aberta aqui o dia que não chove e aqui do lado da cama.

[14'46"] Em termos de ventilação ele te atende super bem.

[14'48"] Atende.

[14'49"] E iluminação também ele é bem ok né? Natural assim..pelo menos esse horário agora.

[14'56"] É super claro. Não, na verdade isso é um problema. É...quando eu mudei pra cá, eu achava que estava acordando na Grécia de tão branco que ele é. Isso é um problema, você não escurece esse apartamento de jeito nenhum. Eu coloquei as cortinas com blackout mas a luz que entra aqui no terceiro piso bate nessa parede e isso ilumina tudo lá embaixo e a gente também tem um problema por causa da porta ser de vidro lá em baixo. Se a luz do corredor tá acesa, esse buraco meu vira tipo assim, um poço da magia sabe. [risos] Os moradores estão agora até tentando trocar a porta.

[15'34"] Trocar, ah.. porque é uma porta de vidro né. Entendi.

[15'40"] Então ele tem uns problemas que é assim, barulho de corredor porque a porta é de vidro e você escuta, e a luz vaza muito vindo lá debaixo. Incomoda mesmo assim.

[15'49"] Não dá nem pra você fingir que você não tá em casa né?

[15'52"] Não.

[15'54"] Entendi. Deixa eu ver se eu tenho mais alguma coisa aqui...

[16'08"] Eu acho inclusive que aqui acontece um negócio assim engraçado que esse apartamento...o prédio continuar vazio né? Porque penso assim, gente os apartamentos são tão geniais porque que ninguém vem morar aqui? Eu acho que grande parte passa por isso, porque as pessoas não conseguem se imaginar morando num lugar com esse não-convencionalismo sabe, assim? Que não tem porta, que não tem quarto.

[16'30"] E mesmo com as sugestões de layout que eles deram pra você lá na imobiliária você acha que isso não fica..

[16'34"] Eu não obedeci nenhuma né. A cama eu virei, lá embaixo só ficar o lugar onde é geladeira e fogão porque pra alterar também isso era complicado, mas o sofá eles indicam noutro lado, tanto é que eu não tenho televisão lá embaixo porque a...onde chega os fios da NET de TV, telefone e tal, é atrás daquele bloco de escaninhos que eu coloquei e aqui nesse sofá. Mas eu alterei, uma por causa da questão do fogão, e outra que pra eu abrir a janela embaixo todo mundo do prédio vizinho me vê no sofá. Desse jeito aí pelo menos eu fico escondida pela parede.

[17'15"] Entendi. Entendi.

[17'18"] Também ajuda um pouco.

[17'22"] Mas esses layouts eles não dividiam assim, botava parede essas coisas não? Já era só com mobiliário?

[17'28"] Não. O que eu recebi não. É.

[17'33"] Uai Mariana, ótimo. Acho que pra mim já está de excelente tamanho..

[a gravação é interrompida, porém a moradora começou a fazer outros comentários e retomaram-se as gravações]

[17'41"] Essa bola tinha que ser menor, ele errou o tamanho dessa bola.

[17'57"] Fala de novo por favor sobre o seu armário.

[17'58"] Então, eu disse que esse armário foi colocado aqui depois porque originalmente o apartamento não tem espaço pra armário. Da pra perceber que isso é um bloco é encaixado no lugar sabe?

[18'13"] Então você acha que houve uma...um excesso de confiança num modo de morar específico.

[18'24"] É, acho que num estilo né. Na ousadia da bola né, até foi muito engraçado no primeiro dia que eu vim aqui na hora que eu cheguei lá no terceiro andar, a Luciana da Ovo falou assim, tá vendo, é um mini Guggenheim? Eu adorei...Rachei de rir, é um Guggenheim. Isso que ele tem é lindo mesmo, mas acho que falta um estudo maior assim, das necessidades reais de um casal. Assim, porque um armário só num dá gente.

[18'53"] Você imagina uma família morando aqui? Assim...

[18'55"] De jeito nenhum, já imaginou? Menino esguelando no quarto e ninguém podendo dormir? Não acho..não é um lugar que convive é..apoio de faxineira, de babá, você não tem essa liberdade aqui dentro. Eu marco com a minha faxineira assim, nove horas da manhã, porque ela chega e eu saio. A faxineira aqui em casa ela não pode chegar cedo...é...até porque eu não acordo cedo né? Mas ela não pode chegar cedo como chega em todas as casas sabe? Eu vou arrumando aqui, vou arrumando ali. Não, pra ela entrar na área de serviço ela subiu ao meu quarto.

[19'31"] Ah sim, até porque ela é aqui né.

[19'32"] E é por isso que eu falo de família né? Porque pra família demanda esse tipo de apoio doméstico maior assim... Eu tenho faxineira uma vez por semana e o resto da semana a gente vai mantendo arrumado.

[19'45"] E em termos de manutenção? Do dia a dia assim? É mais tranquilo do que você já morou?

[19'51"] É, eu acho que ele é fácil né? O piso aqui embaixo eu acho que ele podia ter um acabamento melhor assim de...de polimento mesmo, acho que isso é uma bobagem de fazer eu até ando tentando negociar isso, mas entendo que ele suja também fica escondido assim no estilo dele, não me preocupa não. Agora é isso né, tem umas coisas assim da obra que eu acho que são meio precárias.

[20'22"] Em termos da construção mesmo?

[20'23"] É eles tem muitas trincas, eu escondi os dois painéis do shaft com esses posters porque eu acho que eles são horríveis.

[20'34"] Ah tem um shaft que passa aqui?

[20'34"] Tem. E é um MDF né, com fórmica. Me incomodou muito, e aí eu desenvolvi esses posters e coloquei aí. Um pouco pra me ajudar a não enxergar isso né.

[20'53"] Entendi. Legal.

[20'55"] Duas pessoas não entram no mesmo banheiro ao mesmo tempo.

[20'58"] Posso dar uma olhadinha?

[20'58"] Pode. Isso quando a gente fala de duas pessoas é muito grave assim né.

[21'07"] De fato né.

[21'09"] O armário como ele tem três lâminas, ou eu pego roupa ou a Lila pega roupa. As duas pessoas não pegam. Então a gente desenvolve uma metodologia entendeu? Você acorda, vai pro banho, sai do banho, troca de roupa e aí eu vou tomar banho, você já trocou de roupa e aí eu troco a minha roupa.

[21'24"] Quem tem que ser flexível é você né, não é o apartamento.

[21'28"] É. Porque duas pessoas não, a gente não consegue. Eu tô falando isso tudo, são críticas que eu percebo morando, mas eu acho lindo aqui. Adoro, por mim não sairia tão cedo.

[21'38"] Se mudasse o escritório pra cá, você acha que seria mais...

[21'42"] O meu escritório?

[21'44"] Ou a LAB ou qualquer, se você fosse ter um escritório aqui você acha que ele atenderia melhor? Como escritório, como lugar comercial ou você acha que ele tem uma vocação residencial maior?

[21'53"] Não, não sei. Acho que um escritório aqui funciona bem também. Muito bem. Eu ando trabalhando um pouco de casa. Coisa que eu não fazia antes, agora eu venho e faço, mas porque eu tenho isso. Eu pra trabalhar, eu preciso levantar, tomar banho, vestir roupa e subir. Aí eu subo, lá em cima eu entendo que eu não estou em casa. Por isso também eu gosto daqui, porque eu acho que essas três divisões de pavimento te dão a sensação que você tem flexibilidade de...ambientes assim, sabe, você não está no mesmo lugar.

[22'28"] E a pergunta derradeira, você recomendaria alguém a vir morar aqui?

[22'32"] Ah, super! Super! Mas eu falo isso tudo assim. [risos] Eu não sei se tem outro apartamento idêntico a esse aqui. A Luciana falou na época que não tinha não, esse aqui é são três pavimentos, com a bola, porque o terceiro pavimento dos outros que eu conheço ele é bem ruim né. Porque é escada caracol..escada caracol, é querer morrer né? Você imagina a gente que cuida de roupa, subindo com roupa numa escada caracol. Descendo com roupa passada de uma escada caracol, isso é impossível.

[23'07"] E ela é pequeninha ainda?

[23'07"] É mínima! Eu tive no apartamento dos meninos aqui, é mínima!

[23'13"] E os lá de baixo você conheceu?

[23'16"] Conheci mas eu não gosto da área privativa muito perto da rua. Por causa de medo mesmo. Aqui eu já tenho um pouco de medo. Eu estudei a fachada desse prédio um tempão pra ver onde é que o povo ia conseguir entrar e onde não. E acho que eu acabo tendo uma área privativa, na verdade eu tenho duas assim, áreas externas sem essa preocupação de que alguém pule e me alcance fácil sabe?

APÊNDICE G - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU

Nome: Edifício Montevideu

Responsável técnico: Arq. Carlos Teixeira

Endereço: Rua Montevideu, 285 – Bairro Sion – Belo Horizonte, MG

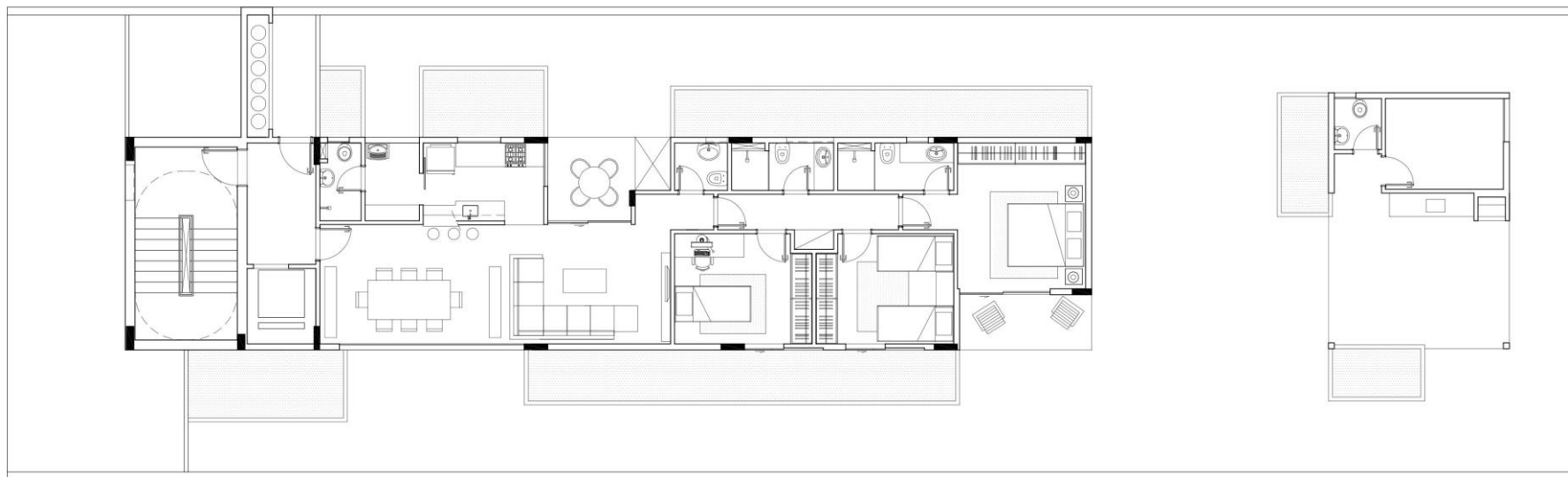
Descrição: Edifício residencial multifamiliar, composto por sete unidades com programas semelhantes. As unidades do térreo, a unidade n.º501 e a cobertura possuem áreas privativas.

Figura 42 - Edifício Montevideu, Arq. Carlos Teixeira. Acervo pessoal



FONTE: foto do autor.

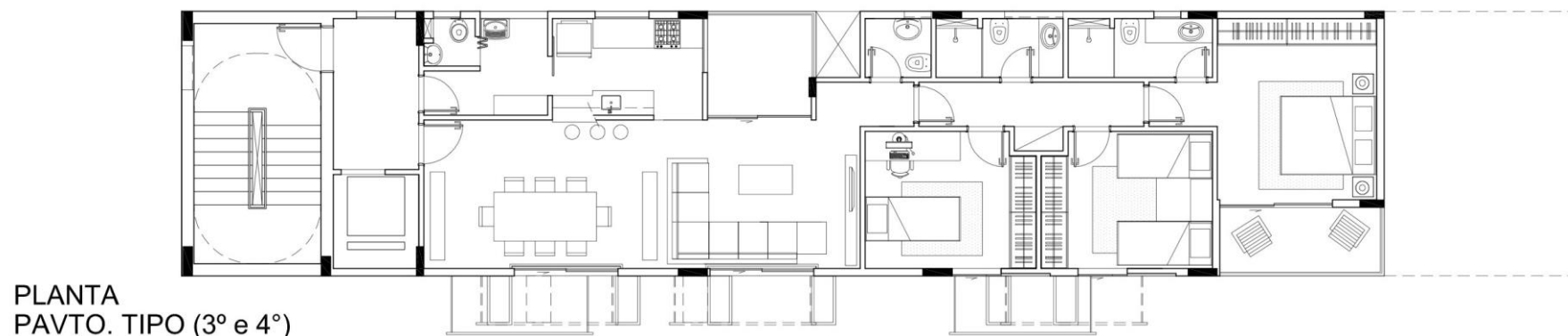
Figura 43 - Planta segundo pavimento, Edifício Montevideu 285, Arq. Carlos Teixeira



PLANTA
2º PAVTO.

FONTE: Archdaily. Disponível em < <http://www.archdaily.com.br/br/01-7371/ed-montevideu-285-vazio-s-a> > Acesso em 24 mai 2015.

Figura 44 – Plantas terceiro e quarto pavimentos, Edifício Montevideu 285, Arq. Carlos Teixeira



FONTE: Archdaily. Disponível em < <http://www.archdaily.com.br/br/01-7371/ed-montevideu-285-vazio-s-a> > Acesso em 24 mai 2015.

Figura 45 - Planta quinto pavimento, Edifício Montevideu 285, Arq. Carlos Teixeira



FONTE: Archdaily. Disponível em < <http://www.archdaily.com.br/br/01-7371/ed-montevideu-285-vazio-s-a> > Acesso em 24 mai 2015.

Figura 46 - Corte longitudinal, Edifício Montevideu 285, Arq. Carlos Teixeira



CORTE LONGITUDINAL

FONTE: Archdaily. Disponível em < <http://www.archdaily.com.br/br/01-7371/ed-montevideu-285-vazio-s-a> > Acesso em 24 mai 2015.

APÊNDICE H - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU 285 – ENTREVISTA ARQ. CARLOS TEIXEIRA

Data da entrevista: 29/10/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 31/10/2014

Guilherme: [8'59"] Pra gente começar, eu queria que você, tipo, me apresentasse, eu já conheço algumas coisas, mas que você me apresentasse pra gente já ir entrando na discussão sobre o...

Carlos Teixeira: [9'10"] Bom, isso daqui foi o material já na última etapa de comercialização né, quando as coisas já estavam bem avançadas. Isso aqui deve ter sido feito com alguns meses de obra, talvez uns sete meses de obra a gente começou a vender o prédio já com a estrutura pronta. Pra dar uma...como a construtora não era conhecida e muito menos eu, é...a gente precisava...pelo menos tentou colocar o prédio a venda numa situação em que ele já estivesse com a certa conformação assim, de uma maneira que o comprador já pudesse sentir mais confiança ao comprar o prédio em planta. Então as vendas foram iniciadas com...talvez lá pelo um ano de obra, talvez oito meses. Entre oito meses e doze meses de obra, então a gente colocou isso aqui na mão dos corretores, era na época uma corretora só que vendeu bem este...este prédio. Teve uma questão, não sei se você tem essa informação aí, mas o mercado imobiliário do Brasil estava subindo bastante de...nos últimos...nos últimos cinco...na última metade da década de 2010 e talvez tenha culminado no Brasil no ano de 2010 a reta...a curva de crescimento de unidades estava fazendo assim, ela chegou em 2010 como talvez o pico, ela deve ter estacionado e se mantido até 2011 em termos de unidades vendidas no mercado imobiliário, de 2011 pra cá ela começou a cair, então acredito que o pico talvez da história do mercado imobiliário do Brasil tenha sido exatamente o ano em que esse prédio foi lançado, 2010. Isso ajudou também porque era um prédio fora do mercado, a reação do mercado poderia ser pior do que a que foi, mas não. Tanto que uma...uma única corretora conseguiu vender quase todas as unidades, sendo que a que emperrou em termos de venda foi uma que...eu até tô vendo algumas construtoras fazendo isso daqui agora. Na época era um produto que...recuperando uma tipologia antiga, ou seja, abandonando a ideia do pilotis com salão de festas e usando o térreo com jardim, com quintal, incorporado ao próprio apartamento térreo. Então essa foi uma coisa que eu achei que pudesse ter uma boa reação, e ele tinha o mesmo preço da cobertura e o pessoal foi direto, pra minha surpresa pra cobertura, ao invés de pegar o quintalão que tinha uma área aberta, talvez quatro vezes maior que esta de cá, talvez cinco vezes maior e ainda tinha de lambuja uma churrasqueira, uma coisa aqui embaixo, super legal mas talvez por questão cultural eu acho que o termo é esse, a pessoa ainda prefere ir pra cima do que ficar aqui. Bom então, esse aqui, é esse que eu tô te falando que é esse que agora eu tô vendo algumas construtoras apostarem nesse tipo de tipologia, apartamento com quintal, churrasqueira, na verdade tem uma churrasqueirinha aqui, aqui poderia ser um estar, tem um banheiro aqui. Poderia até ser um outro quarto externo, se fosse o caso, um escritório. E...nesse caso ele estava funcionando como isso de cá, a gente construiu de maneira... a estrutura era de madeira, a gente não construiu como tá aqui não, foi bem diferente, pode ver isso até nas fotos do Finotti, lá mostra isso. Mas foi o último a vender, então a gente sentiu que...houve uma certa, talvez desproporção entre área descoberta e área coberta. O tamanho da área descoberta aumentou muito o preço do apartamento de maneira com que ela passou a competir com uma que em termos de entre as...entre esses dois preços o pessoal preferia as coberturas, então ela demorou um ano e meio pra ser vendida. Foi o único problema em termos de receptividade de mercado. Bom, isso aqui são aquelas coisas burocráticas de área de tudo, esses dois aqui são mais ou menos padrão do prédio, que ele tem uma planta super...é...convencional, não existe nenhum tipo de inovação aqui em termos de...de...maneira de entrar no apartamento, bom, pelo menos aquela piscina(?)...a cozinha que tá integrada aqui na sala, aqui tá a sala toda, os quartos também são totalmente convencionais, são três quartos com um corredorzinho aqui, e aqui é a suíte, esse daqui tem é...esse armário aqui, é...uma planta super tradicional pra esse mercado de uma família pequena, ou solteiro, ou de casal recém formado...recém casado. Esse daqui também foi um que tinha uma certa inovação que era esse apartamento que ele...que a gente...tem até um esqueminha...Eu acho que ele só tá no...tem um esqueminha importante nesse prédio que acho que ele não tá publicado em lugar nenhum.

[14'02"] Vou te cobrar ele então, se você puder me passar porque...

[14'05"] Ele é bem importante...Acho que eu só vou ter ele no...bom pelo menos eu vou ter ele num painel aqui. Então eles são o seguinte. Esse apartamento aqui então é resultado disso aqui. Essa linha mais alta aqui era o gabarito máximo do...da lei, então numa situação convencional seria como que desperdiçar esse espaço de cá [trecho incompreensível] ...o prédio chegou, mantendo mesmo afastamento lateral, ele poderia ser espichado pra cima. Ele foi de fato espichado então, só que no caso então em vez de aumentar alguns degraus talvez em todos os andares, talvez colocar um...sei lá, um pé direito de 18 centímetros maior em vários andares, esse acréscimo foi concentrado neste de cá então. Esse apartamento que a gente até chamou ele de pé direito colonial, que ele tem quase três metros e meio, em algum outro ponto a gente chamou ele entre aspas de colonial porque ele tem a ver com essas casas antigas que tinham as vezes pé direito de quatro metros. Então, todas...algumas inovações, pra gente não ficar então, só com a cobertura e já tinha, na verdade, um segundo atípico que era esse do quintal, que é o térreo, a gente então com esse recurso aqui é...gerou essa estratégia de gerar um terceiro pavimento atípico que é esse que ele tem, além desse pavimento maior, essas outras duas coisas de cá. Quando você aumenta uma sacada, e ela tem já três pavimentos de altura, pela prefeitura você já, essa parte de cá, coberta, ela não é considerada como área construída. Então a gente aproveitou então essa deixa pra fazer essa sacada que complementa esse pé direito maior

desse pavimento, também na hora de fazer os cálculos pela distribuição por área, ela também confirmar a excentricidade deste pavimento, ele ficou com um quarto maior, então ele também tem um balanço. Isso aqui é uma vista num sentido, isso aqui é uma vista longitudinal, então ele tem esse quarto um pouco maior que ele também dá uma, também oferece uma área coberta pra quem está lá embaixo pra pessoa que...no apartamento quintal, e pra completar, aumentar a complexidade da coisa, ele também tem é...uma divisão de sala de...estar pra sala de jantar com essa escada, com essa escada de cá a gente também aumentou o pé direito dos vizinhos dele, então com isso a gente tentou aumentar esse benefício entre aspas do pé direito pra dois vizinhos em corte, então isso aconteceu. Esse aqui..isso aqui então é uma vista com essa..sacada que a gente viu ali, aqui então tá a sacada, ou tais degraus que a gente viu estão dividindo a sala de jantar aqui pra sala de estar, a....esse aqui...algumas fotos a gente vê que essa continuidade aqui ela se estende pra fora...dá pra ver isso nessa foto aqui, isso daqui ó. Bom, então essa aqui seria a sala de jantar, do lado aqui a cozinha e aquela parte que é um pouco mais reclusa, sala de estar. É... isso aqui, isso aqui é uma vista de lá com essa...essa mesa aqui tá com um pé meio pesado, parecendo até um caixotão aqui não dá nem pra entender que isso é uma mesa. Aqui tá o terceiro... esse aqui também não tem muita novidade, exceto que isso, esse problema da...do desnível vai gerar uns degraus adicionais pra essa sala. Nisso até prejudicou um pouco o layout dessa sala de cá, mas, foi uma das... dos custos e benefícios desse tipo, aqui também gerou uma outra escada que também...Até que aqui na verdade não deu problema nenhum, essa de cá esse apartamento de cá, que talvez tenha ficado um pouco prejudicado em termos de aproveitamento. Esse então é a cobertura, quer dizer, aqui tá a sala lá em cima, sala de baixo, e aqui então seria esse três andares, a gente chamou ele de triplex, na verdade porque esta parte de cá foi incorporada as...o terraço foi...usado como terraço jardim. Isso na época alguns corretores falavam, que é esse jardim aqui, alguns corretores falaram que esse tipo de solução iria depreciar o valor do imóvel, porque as pessoas iriam dizer que elas teriam uma área pra manutenção...custo-manutenção do edifício, do apartamento dele, seria maior. Felizmente quem mora, pelo menos quem morava lá, quem comprou, deu muito valor a isso, e até me mandaram, essa foto até é do...do proprietário do imóvel. Isso já com ele ocupado e tal, isso daqui foi ele que me mandou depois por e-mail. Então, eles tão vendendo esse apartamento, talvez já tenham conseguido vender tá a venda isso tem alguns meses, um ano não sei. Mas enfim, é um pessoal que, falando sobre a sua pesquisa, deu muito valor pra isso. Essa moradora também do...eu acho que ela, apesar de no começo do...logo depois que o pessoal mudou pro apartamento teve alguns problemas com o síndico, que era do, setecen....seiscen...logo acima desse, acho que é esse 601 aqui, um dos últimos andares mas não a cobertura. Por problemas de entrega do apartamento, esse...essa esquadria ela não foi feita com um serralheiro, não muito competente, então o que aconteceu foi que o sujeito ao invés de usar peças galvanizadas pra fazer esse quadro ele usou partes galvanizadas, parte não galvanizada e a pintura na verdade, ele fez a automotiva, também não estava muito bem aplicada. Se tivesse pelo menos usado a pintura, as peças galvanizadas tudo bem, não teria nenhum problema. Mas não, usou partes galvanizadas, partes não, e a pintura não estava boa. Então começou a enferrujar o quadro e o...síndico, claro, novo o prédio, começou a dar problemas de ferrugem, e ele foi uma pessoa que causou uma polêmica lá e... na verdade com certo...certa razão porque tinha acabado de mudar pra um apartamento novo com problemas nas esquadrias poucos meses depois que ele mudou pra lá. Então esse sujeito criou bastante caso. Essa de cá, que mora...que acho que é uma pessoa que soube valorizar o espaço a mais que ela...que o apartamento oferece, a sacada, e que...

[21'51"] Mas isso aqui se manteve mesmo depois do problema, o cara reclamando.

[21'54"] Aí que, quando você vai, quando você for lá, se você for é...o que aconteceu é que, com toda razão ele estava numa reunião lá ele estava super...essas coisas...e eu tive que participar claro, [trecho incompreensível] porque não era uma situação só de arquiteto, mas junto com o dono da construtora fomos lá na primeira reunião de condomínio e o sujeito estava...nervosíssimo. E... mas a gente então se comprometeu a retirar a...essas peças e depois repintá-las na verdade com pintura eletrostática que é uma pintura muito mais cara, mas muito mais eficaz nesse caso. Então tem que passar por dentro de um forno etc. E depois você coloca as peças. Aí na época o síndico estava me perguntando se eu teria certeza de que as peças não teria...não dariam mais problemas pro condomínio. Eu falei bom, com a pintura eletrostática, elas costumam durar muitos anos, então por pelo menos cinco anos eu posso garantir pra não, ele estava preocupado então na coisa mais a longo prazo. Ele falou então que ele preferiria então que as peças não voltassem a fachada do prédio. Teve entre eles lá uma reunião, uma certa polêmica eu não sei, não participei disso, isso cabe a eles resolverem. Só sei que eles resolveram que não precisaria da gente recolocar as peças na fachada. Então nada disso de cá tá lá mais. Isso aqui é a...que é a questão. Em termos de mudança de fach...de prédio, o que aconteceu lá foi isso. Bom, eu acho que é isso em termos do projeto, esses diagraminhas que eu te mostrei lá, eles exemplificam bem. Aqui tá então o chamado triplex com esse terraço lá no último pavimento é um pessoal também que soube valorizar bastante isso, tanto que me mandaram essa foto bem...carinhosamente e entusiasmados lá, logo depois que mudaram pra lá. Tiveram que mudar porque acho eles iam ter gêmeos, alguma coisa assim, iam ter mais filhos e ia ficar apertado pra eles. Mas, a planta na verdade você pode considerar como uma planta típica desse mercado imobiliário do bairro e da região, isso é o que o mercado oferece. Então não é, não é na planta que tá, pelo menos desse pavimento tipo, exceto naquelas que eu te mostrei que é a do térreo...bom, aqui também não deixa de ter, porque tem a planta do...desse triplex. Mas é principalmente essa coisa da sacada que envolve o...esse daqui que...[trecho incompreensível] que não deixa de ser um elemento de arquitetura...antiga, nessa coisa de sacada que era muito típico de arquitetura mais antiga, de Ouro Preto também, falando em arquitetura colonial, tipo aquelas sacadinhas não é verdade? Não deixa de ser isso.

[24'37"] Tem até alguns prédios do centro também, bem modernistas assim, que tem esse esquema de...

[24'42"] É... é uma coisa realmente em desuso. E essa questão que...que realmente havia um desequilíbrio de descoberta e coberta mas que agora...até...no Sion mesmo, eu vi uma construtora lá que se chama Miquerinos que tá lançando uns apartamentos assim também. Até as construtoras mais...bom...qualquer construtora aí, desconhecida, pequena e tal, também já tá investindo já no tipo de...de volta a uma tipologia antiga como esse...e a [trecho incompreensível] desse ideário um pouco falido na verdade dos...do salão de festas e voltando a ideia do apartamento térreo com quintal.

[25'24"] Legal. É...eu queria que você me contasse assim, como é que foi a escolha do lote, se foi uma coisa contingencial ou se houve uma prospecção maior, no bairro. Como é que foi esse processo?

[25'39"] Bom, foi uma questão mais de...do que existia no mercado assim...não tinha tanta coisa a venda na época, e... tinha uma casa, uma casa simples assim... uma casa...que não tinha tanto... padrão médio assim, então, e era uma das poucas coisas com a área que eu estava precisando, não poderia ser uma área muito grande. Então na época, eu acho que depois procurar talvez por uns seis meses, essa era o local e a área que estava dentro do espírito do empreendimento.

[26'18"] E a definição do...do programa foi você que definiu, foi junto com o corretor?

[26'25"] Eles na verdade falaram o que que a região...o que que a região aceitaria mais, isso também foi palpite deles, até por uma questão de ser dois quartos ou três quartos. Eles estavam insistindo no três, mantive isso. As inovações, algumas eles falaram que não dariam certo, algumas eu acatei, algumas sugestões deles, outras não. Então por exemplo, o tríplice se dependesse deles, eu tiraria. A ideia do degrau no meio do apartamento também se dependesse deles, retiraria. A ideia do quintal...não foram a princípio contra não, acho que eles não perceberam uma coisa que depois é que eu tomei consciência dela que era, talvez um desequilíbrio entre área privativa, que eles chamam, [trecho incompreensível] que é essa área descoberta e a área coberta do apartamento. Mas eles não atentaram pra isso, de um modo geral tem...tem coisas de palpites de palpite de corretor, como tem coisas que vão contra as expectativas deles.

[27'22"] Entendi, mas houve essa sinergia em algum momento né. Não foi uma...não foi uma proposta só sua né. Eles interferiram né... É, a definição da tecnologia construtiva pro edifício também foi assim...é...foi...teve uma...um viés econômico ou foi, por ser...porque ela é toda de concreto armado né?

[27'46"] Sim.

[27'47"] Ou foi porque há uma tecnologia que é mais disseminada e você acha que seria mais fácil de construir.

[27'51"] Ah sim. Mais fácil, que a mão de obra que a gente tem tá acostumada a construir, e menos um elemento de inovação no projeto. Já tinha inovações demais no projeto pra ficar comportando uma outra estrutura que não fosse a mais básica do mercado.

[28'02"] É...e assim, eu queria que você falasse um pouquinho da sua motivação. Porque que você resolveu é...esse foi o seu primeiro prédio sob a incorporação? Foi o único ou não? Você fez algum outro depois...

[28'18"] Tem um outro na verdade, que tá na construção na rua Piumhi, mas lá na verdade foi em parceria com uma incorporadora, então não estou sozinho mais nessa. Essa..eu tenho participação na incorporação, então verdade fiz também a concepção do projeto etc. Mas quem tá tocando tudo sozinho agora, é só essa incorporadora e construtora, que tá a frente disso agora.

[28'38"] Mas esse daqui você fez a incorporação também né?

[28'41"] Sozinho. Na verdade tinha a construtora que era até parceira, ela tinha uma participação. Mas, a maior parte dos riscos de incorporação foram meus aqui. Nesse caso, muito diferente, muito mais radical a minha responsabilidade nesse empreendimento do que nesse que tá em construção agora na rua Piumhi.

[29'01"] E como é que você resolveu ir pra esse lado.

[29'04"] Tinha uma...Bom, tinha uma turma de...de arquitetos que hoje, um deles inclusive não tá na sua lista mas que tá construindo até bastante, já deve estar no quinto prédio por aí que tem uma construtora que se chama Um pra Um.

[29'20"] Ah, o Adi?

[29'20"] O Adi. Você já conversou com ele também?

[29'22"] Não mas eu conheço o predinho dele na...o que ele mora.

[29'26"] Tem dois. Pois é, ele tem dois na mesma rua. Isso, dois prédios, um quase que de frente pro outro. Construiu o outro também na rua Canadá no Sion e acho que tem mais um quarto. Ele mora hoje nesse do Canadá. Bom, o Adi estava com essa ideia, a gente fez um...o Flávio Agostinho, outro amigo meu que também construiu um prédio muito grande no bairro Luxemburgo, foi que ele começou com duas torres gigantescas e pelo fato de ser muito grande ele teve muito pouco controle sobre a arquitetura dos prédios. O prédio ficou muito...padronizado igual os vizinhos, mas ele começou numa escala já muito

grande, muito arriscada e parou, parece que desistiu, no resultado...acho que ele ganhou dinheiro, mas não sei se justificou todo o desgaste com o engenheiro, que teve briga entre ele e o engenheiro durante a obra. Essas coisas, que são desgastantes, aqui também claro que foi, mas acho que o Flávio ficou desanimado pra continuar. O Adi não, o Adi continua até hoje fazendo hoje. Tinha um outro ainda que ficou só na conversa, que até tá querendo fazer isso com a família dele agora que chama Bruno Campos, do escritório BCMF, então era uma turma. Na verdade na época que a gente começou a conversar sobre isso, como a gente poderia passar pra...pra esse outro lado da profissão, e...de fato o pessoal passou, tanto que o Adi continua até hoje, o Flávio tentou e eu também.

[30'47"] E essa, e essa motivação foi financeira ou foi pra ter um controle maior sobre o processo?

[30'52"] As duas coisas, claro que com isso aqui também você consegue ganhar dinheiro que você não ganharia só com projeto, é óbvio que você vai ter que trabalhar muito mais, os riscos são muito maiores e o trabalho passa a ser de um projeto de arquitetura pra uma empreitada hercúlea que é construir um projeto né.

[31'08"] Como que você aprendeu sobre o processo de incorporação?

[31'11"] Bom, teve um curso que eu fiz até duas vezes, junto com o Bruno Campos que fez o curso três vezes mas até hoje não construiu nada. Fiz as duas vezes com o Bruno, o Bruno fez três, até espero que ele construa, porque depois desses três cursos. O prédio...O curso se chama...tem até um site, chama incorporações de edifícios, me parece.

[31'33"] Do Jamil.

[31'33"] Do Jamil. Você conhece esse curso já?

[31'35"] Conheço. Eu vou fazer ele semana que vem.

[31'38"] Você vai fazer? É bom. O Jamil ele...ele...passa uma, visão quase que de auto ajuda de incorporação eu acho. Muito otimista. E põe na cabeça dos alunos dele que se você for uma pessoa...é...honesto, domina informação e trabalha...e...enfim...tem muita motivação, você vai conseguir fazer sua incorporação, vai dar tudo certo. Bom... um cara otimista que quer lançar os seus alunos no mercado, tá certo. Mas as coisas realmente não são fáceis, tanto que o próprio Jamil largou essa área e agora só dá...só ganha dinheiro com curso. Mas enfim, é...fiz esse curso com o Jamil e durante a construção...quando comecei a construção mesmo do prédio...esse curso do Jamil foi antes, a gente estava tendo essas discussões, Bruno fez, Flávio fez, o Adi também deve ter feito esse curso muita gente já fez. Bom, então parti pra parte de construção propriamente dita, estava começando um mestrado, MBA na Fundação Getúlio Vargas, específica pra gestão de...empresas da construção civil, de um ano e meio que durava o curso. Fiz mais ou menos o curso durante uns oito meses, era curso sábado de...oito da manhã a seis da tarde. Acabei me enchendo o saco e também comecei a ficar meio desiludido com o curso, professores e comecei a largar algumas coisas e tal, parei. Mas não deixou de ser também um aprendizado. Era um curso de...de MBA especializado pra empresas de construção civil.

[33'12"] Então foram essas duas experiências né. Nesse...nesse empreendimento aqui especificamente, você foi um dos investidores?

[33'22"] Sim.

[33'24"] Tiveram mais ou foi só você?

[33'24"] Teve na verdade a construtora, teve um...só nós dois. E a gente estava com a construção, como eu estava te falando, a gente estava com a construção lá até entre oito e dez meses, e doze meses, quando ele foi lançado no mercado. Então, o terreno e o início da construção...o terreno na verdade eu comprei, o início da construção foi uma coisa que até, esses oito meses...é...foi uma coisa com a participação da construtora mas nessa participação do custo da construção também tinha muito mais participação minha que da construtora. E depois de dez...desses meses iniciais, que acho que foram mais de...até esses dez meses. Dos dez meses até o final da obra então já foi com dinheiro só de quem comprou o apartamento. Então foi, teve recurso próprio na compra do imóvel e no início da construção do prédio. No caso desses outros eu acho que o Flávio construiu só por administração, e o Adi eu não sei se ele teve dinheiro da família dele lá na história, mas enfim...Deve variar de...no caso do Robin acho que ele trabalha só com administração né? Não sei.

[34'27"] Eu ainda não entrevistei o Robin. Eu acho que no começo ele trabalhou...

[34'33"] Foi na parte de administração, depois para incorporação também...

[34'36"] Foi...eu acho que sim. Pelo que entendi sim, assim...conversando com ele em conversa de corredor falando sobre a entrevista que eu ia fazer com ele, ele soltou umas coisas assim mas não foi nada detalhado sabe. Então a entrevista que vou fazer com ele vai ser na semana que vem ainda. Mas então assim, dentro do processo inteiro você participou, da concepção do projeto, na incorporação, na construção você gerenciou a obra também ou isso era função da construtora?

[35'02"] Não, isso não. Só fiscalizava na verdade a execução.

[35'06"] E as vendas vocês passaram pra uma corretora, vocês não ficaram responsáveis pelas vendas não né. Entendi. E como investidor, claro, que você já me falou. É...é...deixa eu ver aqui...o que que você acha sim, você mesmo fala que algumas horas ele tem né..as plantas tem alguns elementos que são comuns de mercado e tudo, e o que você acha que ele tem de diferente, que você exaltaria assim, com relação aos prédios de construtoras né?

[35'40"] Bom, em termos de...de planta né, uma coisa que a gente estava vendo, ela tem um pavimento tipo convencional de mercado, igual os corretores imaginavam, tem essas três plantas atípicas como eu te falei, tanto em termos de planta quanto em termos de corte, no caso aqui do pavimento atípico que a gente viu aqui no esquema...tem também essa questão da fachada que a gente não usou esse termo, mas que não deixa de ser uma fachada...é...experimental, ecológica, acho que ecológico é um termo muito ruim pra isso, mas enfim, que usava aquele sol da manhã pra colocar aqueles amortecedores que filtravam um pouco a luz, que dariam um tipo de privacidade, alguma proteção quanto a luz da manhã, junto com a...teriam umas jardineiras com umas tubulações externas também aparentes, acho que na verdade...porque na verdade eles tiraram as grades que tão aqui, e aproveitaram e falaram que queriam tirar os tubos também. A questão dos tubos eu acho que foi mais uma questão estética, eles chegaram a pedir pra gente...porque na verdade é o seguinte, a...grade que estava lá nessa fachada, era uma grade feita com uma tela...muito usada até nas ruas da cidade, essa grade que é muito usada quando você vai controlar o fluxo de pedestres em faixas de travessia, junto com os tubos que também não é uma coisa tão usual assim na cidade. Acho que essa estética chocou a turma quando o prédio estava pronto, porque é uma coisa que você vê desse jeito aqui um pouco plástico porque é uma representação, uma visualização, outra coisa é você ver aquilo com aquela materialidade que remete um pouco talvez a outra classe social ou a qualquer coisa assim que eles...talvez tenha sido a interpretação deles. A...Então nessa primeira reunião também eles nos pediram um estudo de cores pra pintar os tubos de drenagem daquelas jardineiras da fachada. São esses aqui e que...[procurando no computador as fotos]. É, esse aqui é um detalhe e é...é isso aqui. Então isso aqui foi uma coisa que deu muito trabalho...e... tentava colocar uma estética muito pouco aceita, ou pouco vista e pouco familiar pra turma que...comprou o apartamento. Acho que isso daqui resume bem essa, essa tentativa de usar materiais muito prosaicos numa fachada de um prédio. Eles então pediram pra gente fazer um estudo que até foi feito sim, no photoshop, de pintar o tubo de outras cores. Aí apresentei pra eles lá umas sete cores, sei lá quantas, tudo quanto é cor: verde, azul, preto, cinza. Cinza também. Não responderam nada. Nesse interim, na próxima...passou um tempo, alguns meses...aí apareceu essa ferrugem da grade que aí então os caras realmente falaram que ferrugem não é aí quando foi retirado a grande, eu acho que eles falaram, bom, já que vocês vão tirar a grade também, na verdade, a gente não quer mais os tubos. Nem precisa de pintar mais, tira os tubos, vocês não vão ter trabalho nenhum, vai até ter menos trabalho de recolocar os tubos, já que vocês não vão ter o retrabalho de recolocar as grades, então por favor, retire os tubos. Vocês vão ganhar com isso e a gente não quer mais os tubos. Então, tiramos os tubos também. Então tem essa questão, essa inovação talvez, uma questão estética é...um pouco radical pra essa classe social, pra aquele bairro, e...eu e não sei se foi bem aceita, mas em todo caso, o que eu acho que foi o gatilho que disparou essa insatisfação pra essa...pra fachada ter sido retirada foi a questão da ferrugem da...de detalhes desse...dessa grade que foi um...estopim, gota d'água.

[39'53"] E, e como que eles receberam a questão de...porque você pega prédios com essa faixa de renda, os revestimentos geralmente são os mais...

[40'02"] Na verdade quando a gente começou esse revestimento já tinha alguns exemplos na cidade, já tinha começado.. hoje tá mais, talvez está até mais aceito ainda do que...do que nessa época, 2010, mas no começo, talvez em 2008, 2006, começaram a lançar principalmente ali no bairro Belvedere muitas incorporadoras de fora, tavam vindo com essa ideia do revestimento, que não é o revestimento cerâmico, mas é um revestimento arenítico, que é esse daqui também. Então já tinha alguma referência na cidade de boas construtoras, com prédios muito grandes, e isso que a gente usou a tentar convencê-los, mas ainda assim essa pergunta do tipo, o prédio não é revestido, acontecia. O prédio é revestido, mas pra eles revestimento é cerâmica ou pedra, num era. Houve sim uma desconfiança.

[40'49"] Até a entrada do edifício ela não é uma entrada que tem todos aqueles caguetes de construtora né? Monumental, pórtico não sei o que. É bem, sucinta né. Na verdade...

[41'02"] Ela só aparece aqui na...Aqui tem uma foto que aparece ela aqui ó, meio escura essa foto.

[41'12"] Ela é bem sucinta né...

[41'14"] Ela realmente...geralmente eles colocam é um granito mais caro aqui na base né, muitas vezes pra cima lá pode ser uma coisa mais vagabunda do mundo, mas eles gostam de caprichar nesse lado mais visível. Aqui também não tinha, o prédio foi entregue sem gradil. Mas logo depois eles mesmos cuidaram de fazer um gradil e você vai ver isso lá. Logo depois.

[41'34"] Fizeram o gradil mesmo? Ou foi vidro?

[41'37"] Vidro.

[41'38"] Imaginei. É...e assim, dentro desses...dessas...enfim dentro dessas diferenças que a gente tá falando, quais que...você acha assim, pela sua experiência, pelo seu convívio com os moradores lá que eles mais notaram, que eles mais absorveram e que você acha que foi decisivo na escolha do imóvel.

[42'01"] Bom...não sei, eles estavam...eles ficaram bem...alguns ficaram bem...surpresos e estavam muito entusiasmados com essa, com esse folheto, com esse prédio que eles nunca tinham visto nada parecido etc. Acho que quem mora nesse apartamento com pé direito duplo, duplo...esse alto, estava bem...Acho que eles de um modo geral aceitaram, entusiasmaram pelas inovações.

[42'44"] E você falou sobre as vendas que na verdade o que deu uma empacada foi o do primeiro andar lá. Essa velocidade de vendas, ela foi...você lembra mais ou menos o período?

[42'56"] Foi o suficiente na verdade pra não precisar mais de...de eu ter, porque eu estava meio que no meu limite assim né, não poderia também continuar a obra com recurso próprio acima de uma...depois de uma determinada fase. Então foi bom porque a velocidade dos quatro primeiros meses foi super, acho que foi essa, talvez esse pico assim, essa...essa curva super ascendente de 2010 que eu acho que foi talvez um...uma sorte, os...cinco apartamentos foram vendidos em...sei lá, três quatro meses, foi uma coisa rápida. Depois esse térreo demorou mais de um ano, um ano e meio mais ou menos. Um ano, um ano e meio. E a cobertura um pouquinho mais demorada. Mas, a velocidade foi, tirando essa questão do térreo, que tem a ver com o programa de projeto, foi boa. A cobertura também costuma demorar um pouco mais, isto é do mercado.

[43'52"] E, mas assim né... Então né, foi bem rápido na verdade.

[43'56"] Foi. Foi bem rápido, bem rápido.

[44'00"] Então como você mesmo falou, tem uma turma né, desses que são seus amigos, Robin, Dudu, você e mais uns outros que a gente não...num dá notícia aí, que tão fazendo é...os predinhos com os foco numa arquitetura melhor, acho que eu posso falar assim né, sem muito...[trecho incompreensível] e que é alguma coisa assim, diferenciada apesar desse não ser o melhor termo. E, você acha que isso tá tendo impacto na cidade, como que você acha que o seu prédio e os outros prédios impactam no urbano assim, se eles tem um impacto, como que eles impactam.

[44'41"] Bom, é uma escala muito pequena em relação a cidade. O impacto urbano não dá pra dizer isso não. São...exemplos totalmente isolados, todos eles. Mas pra que isso tivesse alguma importância real pra cidade mesmo, eu acho que a primeira coisa, algo que você estava falando aqui no começo da conversa, ah...a escola teria que talvez colocar, preparar um pouco mais então o...é...dar uma certa, tem que aprender tanta coisa já né, mas alguma noção de...empreendedorismo ou algum tipo de, educação financeira pros arquitetos pra eles entenderem o que que é participar de decisões e de riscos na verdade, que são os riscos que na verdade quem corre são só as construtoras. Bom, acho que isso é que seria uma melhor educação dos estudantes no sentido de prepara-los pra essa, pra esse outro lado, essa outra possibilidade de exercer a profissão é que falta pra que...pra que isso se transforme numa intervenção que cause algum impacto urbano, porque esses, esse de cá, mais um outro, mais um outro, sei lá, são quantos por cento da cidade? Isso vai dar menos que um por cento é claro, isso não é tão impactante assim. E também está muito espalhado né, se ainda fosse pelo menos concentrado num bairro, poderia até mudar a identidade de um bairro se todos eles tivessem concentrados num lugar só, ótimo! Aí sim você teria na verdade um bairro onde aparece, de uma maneira pouco mais significativa exemplos de arquitetura. Mas eles estão cada hora num lugar diferente, não existe nenhuma [trecho incompreensível] mais do que poucos exemplos. Então, eu confesso, pra cidade e pro bairro não houve tanta.

[46'27"] Então assim pra, você falou que teve uma outra construtora que estava...esqueci o nome, Miquerinos sei lá, que estava construindo alguma coisa que já tinha umas inovações e tal, você acha que isso já é reflexo de uma observação desse trabalho, e aí eu posso até expandir pra falar assim por exemplo, do IdeaZarvos lá em São Paulo, que é o cara que tá bombando só com grandes arquitetos, não sei o que e tal, você acha que isso já é...eles tão puxando alguma coisa disso ou você acha que é um movimento independente?

[46'58"] Não, no caso dessa construtora pequena que eu te falei aqui, pode ser mais uma consciência que tá chegando as construtoras de que, de que...área de...área social, área de lazer pode ser uma coisa pouco utilizada. Mais por uma questão de...não é nem pesquisa de pós ocupação né, as pessoas com bom senso tão percebendo que aquele espaço passa 99% do tempo ocioso e que você pode estar...tentar colocar...explorar aquele espaço de uma outra maneira, que as próprias construtoras estão tomando consciência disso. Acho que, mais isso sabe. E também essa questão da...da...do...lado do...do condomínio mais barato, já que não tem áreas comuns no prédio, o prédio muito pequeno. Acho que eles tão começando a tirar partido comercial mesmo de um...de uma estratégia de projeto que a prefeitura é...induziu ao não cobrar, não computar o coeficiente de aproveitamento naquela área de lazer no pilotis, acho que eles tão tomando consciência de que aquilo pode ser na verdade uma grande roubada. E talvez os próprios moradores estão percebendo que aquele espaço não serve pra nada.

[48'06"] É, você falou que você, ontem na hora que a gente conversou por telefone, que você dá aula também né?

[48'13"] Não, ontem estava dando essa aula mas, atualmente não.

[48'16"] Pensei que você tivesse algum envolvimento com a academia, no dia a dia, e aí ia te pedir pra fazer uma crítica com relação ao ensino, o que você tem percebido, enfim...você contrata arquitetos e estudantes aqui, e você sabe se há de fato um mínimo de preparo pra trabalhar com assim, com essa arquitetura, que os outros arquitetos, vamos e convenhamos, consideram como suja né. Você trabalhar pro mercado e não sei o que, e na verdade é onde todo mundo ganha o dinheiro

que põe comida na mesa, mas mesmo assim existe essa resistência é...ainda de, vou usar a pior palavra, de sujar as mãos com isso né, como que você observa que o pessoal que vem trabalhar aqui, ou nas suas incursões dentro da academia, seu convívio, se você vê que os alunos de alguma maneira tão interessados nesse mercado sob um viés de arquitetura mesmo né, ou se isso é só uma, [trecho incompreensível] porque sempre teve arquiteto que trabalhou em construtora né, mas é...acho que...pouco relevante, principalmente, vamos falar na última década, talvez um pouco mais, quem foram esses arquitetos né, era uma produção muito anônima, muito formatada, os prédios eram muito parecidos e tal, você acha que hoje os meninos que estão vindo, das suas observações estão mais preparados pra projetar esse tipo de coisa, mais atentos, ou você acha que...

[49'45"] Bom, é.. quando eu estudei na escola, eu acho que existia uma...uma sinergia entre arquitetos que estavam trabalhando pro mercado imobiliário e até, até a...até os professores de teoria estavam envolvidos com esses arquitetos do mercado imobiliário. Acho que existia uma... eram talvez professores mais alienado assim, mas que eles tinham, naquela explosão do pós modernismo na década de 80, eu formei em 91, peguei essa turma...da segunda metade dos anos 80 uma década meio morta no Brasil, em termos de produção de arquitetura, exceto talvez em Belo Horizonte com esses pós modernos daqui eles é...eu lembro de um professor de...de história da arquitetura, é...que tá lá até hoje, que é um acadêmico respeitado, que é o Cacá Brandão, ele durante as aulas falava sobre, sobre...arquitetos do mercado imobiliário como parte da aula de teoria da arquitetura do professor, apesar de cada...cada pessoa imagino que tenha seu ponto de vista sobre ele, mas que era um intelectual respeitado que falava sobre produção contemporânea do mercado imobiliário em sala de aula. Acho que isso na verdade, na escola de arquitetura pelo que eu ouço falar da situação lá hoje, coisa totalmente inconcebível um professor doutor, geralmente eles tem uma tendência muito mais a aproximar da esquerda, ficar falando sobre o que é o mercado imobiliário da cidade hoje. Então, acho que a separação é muito maior do que quando eu estudei. A separação entre o mercado, entre produção de cidade e o que se ensina na escola, por exemplo, não tenho envolvimento nenhum com a UFMG hoje, se comparado com o que eu via quando estudante já tem muitos anos.

[51'51"] É né, quando você estudava não sei se ainda estava lá, o Éolo [trecho incompreensível] aquele edifício Tinguá que ele é muito bom né.

[52'00"] Quem dava aula, na verdade o...nenhum deles realmente dava aula lá, mas o que a gente via era exposição sobre eles, na escola, no saguão, tinha exposição do Éolo, exposição do...um outro que também que aparecia pouco menos, o Júlio...Teixeira que também fez exposição lá. Enfim, eles movimentavam muito, eles eram...eles eram uns arquitetos muito festejados na época tanto pelo mercado, quanto pela parte, pelo menos da academia. Então era um mercado imobiliário efervescente assim, e muito discutido na escola.

[52'35"] E assim, como é que era sua relação com a mão de obra lá que construiu né. Você falou que foi uma parceria com a construtora não é isso? Queria que você descrevesse como é que foi essa parceria, em que ela consistiu e, enfim, depois a gente entra nessa questão da...

[52'56"] Na parte de mão de obra eu não tinha nenhum envolvimento com eles, porque quem cuidava da administração de mão de obra...de compras de materiais etc. era tudo diretamente a construtora, isso daí eu não me envolvia com isso. Eu não tenho muito jeito pra isso, então quem cuidava dessa parte toda, de administração, de compras etc. era a construtora, na verdade, só cabia a mim acompanhar os relatórios de, acompanhar a obra etc. e tal mas eles é que ficavam por conta disso.

[53'23"] Sei, e como é que foi essa parceria deles assim, queria que você explicasse.

[53'29"] Bom é um pessoal que eu já conhecia de, eles já tinham...essa construtora ela já tinha construído no bairro Castelo, voltou a fazer mais coisas no bairro castelo depois disso. O dono da construtora tinha sido sócio de um, de um cunhado meu, e...numa situação idêntica de incorporação e construção, nesse caso de cá eles estavam é...bom, foi uma construtora que eu não tive problema...foi isso. É, teve na verdade problemas de orçamento que...começaram a ficar mais altos, alguns atritos assim, mas nessa época também estava tendo muito problema de falta de mão de obra no Brasil inteiro. Essa questão de uma, de uma... de um pico de...de construção e por volta de 2010, 2011 principalmente começou a aparecer uma certa disputa das construtoras por mão de obra, existia na verdade, uma substituição muito grande de funcionários que isso fez com que a obra atrasasse mais ou menos uns seis ou oito meses, houve problemas, houve problemas com a construtora, mas eu acho que eram...problemas que outras construtoras também estavam enfrentando.

[54'46"] Uma contingência mesmo né, do período. Não foi nada...Bom a próxima pergunta que eu tenho aqui, vou fazer ela só porque ela tá no roteiro porque acho que eu tenho a resposta dela. Se houve interferência de algum morador com relação as plantas, se eles pediram pra mudar alguma coisa?

[55'05"] Pediram. Vários pediram.

[55'06"] Ah, então eu não sabia a resposta.

[55'09"] Vários não, eu acho que todos eles pediram algum tipo de mudança. Todos eles.

[55'13"] É? E...você se recorda assim, alguma coisa...

[55'17"] Nesse aqui por exemplo, ele pediu até uma autorização pro condomínio. Ele fez alguma coisa do tipo... O que ele fez gente? Um puxado que ele fez aqui no quarto, ele fez uma coisa tipo isso aqui assim ó. [desenhando] Como isso daqui é o térreo...eu acho que eles aceitaram isso. Na verdade foi até uma situação onde o comprador desse apartamento, ele precisava dessa autorização pra fazer esse puxado aqui antes de comprar o apartamento. Então ele teve uma reunião lá com o condomínio, o pessoal...ela levou um projeto, e depois que então eles aprovaram isso em reunião ela então comprou esse apartamento. Foi isso, ela só compraria se ela pudesse aumentar a área construída desse apartamento. Não sei como é que ficou, tem muito tempo que eu não vou lá. Mas ela fez isso, e eu acho que ela fechou aqui também. Não sei. Isso daqui é tudo aberto, acho que ela fechou.

[56'16"] Só falar o nome do apartamento aqui, 201.

[56'20"] E esse daqui, do que...num lembro aqui rapaz, esse aqui, acho que o 501 fez alguma coisa de quebrar, acho que ela quebrou essa parede aqui ó, virou um quarto. Essa daqui foi essa.

[56'40"] Mas você chegou a construir, chegou a fazer e depois desmanchou.

[56'45"] Nesse caso, quase todos os casos foi...No caso que foram vendidos, são quase todos, durante a obra a gente não...nós vemos executamos a reforma pra eles e no caso desse que eu tô te falando, que é esse que foi o mais demorado, que demorou muito tempo pra ser vendido que é o 201, não. Eles mesmos contrataram uma construtora e eles mesmos fizeram a reforma.

APÊNDICE I - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU – ENTREVISTA MORADORA HELENA GONTIJO

Data da entrevista: 13/11/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 13/11/2014

[1'06"] Você trabalha com o que?

[1'05"] Eu sou engenheira. Então eu tô trabalhando por conta própria, mas trabalhei muito tempo em incorporadora na parte de terreno. O terreno chegava pra mim, eu fazia a viabilidade dele...

[1'17"] Você fez o curso do Jamil?

[1'18"] Fiz há muito tempo atrás. Em 2001. [risos]

[1'23"] Termina ele amanhã. Tô fazendo ele agora pra...é um dos meus estudos de caso, pra ver como isso é tratado também.

[1'32"] É bom. Porque tudo começa ali.

[1'34"] E você achou que te serviu? Te deu um substrato assim.. Porque ele vende muito esse peixe da informação.

[1'36"] Serviu, sabe por que? Ele é muito prático, ele pega a lei e o que que dá pra fazer, porque a gente tá preso em lei. Você é arquiteto você sabe, a imaginação vai a mil mas você tá preso em lei. Então você tem que pegar e rebolar pra poder criar alguma coisa, fazer alguma coisa diferente se não sai tudo caixinha mesmo

[2'05"] É, até o interesse é bem isso assim. Porque os arquitetos tem uma função muito específica dentro da incorporação que é a de prestador de serviços e...poder de decisão dele é quase que zero, ele fica muito a mercê do incorporador, dentro dessa posição. Então na hora que ele passa a incorporar ele consegue dar produtos diferentes pro mercado né.. Por exemplo, esse apartamento, enfim... e os outros exemplos que eu já tinha comentado com você, porém, o que me interessa nesse momento é como que os moradores percebem o que eles falam. Então eu já entrevistei o Carlos, tive uma longa entrevista com ele sobre o processo do prédio, as qualidades que ele elencou dos apartamentos, da edificação e aí agora eu tô vendo se as coisas vão bater, sabe?

[2'55"] De quem tá dentro do prédio né?

[2'54"] Exato. A primeira coisa que eu gostaria de saber é... quantas pessoas que moram aqui no apartamento.

[3'00"] Pessoas ou quantos? Ah no meu apartamento? Só eu.

[3'04"] Só você, tá.. Como que chegou nesse apartamento, no imóvel.

[3'10"] Olha, eu fiquei procurando apartamento pra eu morar. Bom, eu morei 15 anos em um apartamento de um quarto, e nesses 15 anos, nos cinco últimos eu fiquei procurando apartamento pra mudar. O que que eu queria? Eu queria um dois quartos no Sion. Eu tinha isso como meta, quero um dois quartos no Sion. Olhei durante cinco anos e achava tudo igual. Quer dizer assim, o meu pequenininho, ele...é...com sol, com luz, ventilado, bem localizado, que é ali na Minas Nova, pra eu sair dali tinha que ser um negócio que valesse a pena. Então era tudo caro, tudo igual e...eu não sei, eu queria um negócio diferente. E eu lembro que, como eu sou engenheira, eu passo na rua e fico olhando as placas. Tantos pavimentos, tanta área construída não sei o que... ah esse aqui deve ter tantos metros quadrados, são dois por andar, deve ser tantos metros quadrados, então isso aí vai caber no meu bolso ou não vai caber no meu bolso. Essa época eu tava dentro das incorporadoras. Eu lembro que eu passei aqui na porta, olhei o prédio, a dimensão dele no olho pro fundo, vi a placa, um por andar, pensei isso é quatro quartos assim...vai ser muito caro. Beleza. Eu gostei do lugar dele. Deixei pra lá. Aí uma...uma...eu fui ver um apartamento na, no Santo Antônio, na São João Evangelista, ou na Cristina, não lembro mais. São João Evangelista, do lado da mercearia do Lili. Fui lá no sábado cedo e a corretora falou assim, ela já estava olhando alguns outros pra mim, ela falou assim' Helena, esse aqui não vai dar certo pra você, você vai gostar mas não vai ser esse. Eu tenho um que vai dar certo pra você. Se você quiser...sei que você tá procurando há muito tempo. Ela me trouxe aqui. Na hora que ela parou na porta eu falei assim' que que é isso? Aqui é quatro quartos, eu não vou ter dinheiro pra comprar. Ela falou assim, não, aqui são três. Assim, mas é muito grande. Mas é que é tudo diferente. Aí eu olhei e realmente eu gostei. E...fiz conta, fiz conta, fiz conta...fase de negociação e tudo, e aí...mas eu pensei muito antes de comprar, muito muito mesmo, porque o seguinte...é... num tem um valor de revenda, num é nem o valor, não tem uma liquidez do mesmo jeito que você tem o outro. Não é um fusquinha, isso aqui é como se fosse um carro sobre encomenda né. Quase. Então tem que pensar muito bem antes de comprar e eu comprei, ele ficou pronto, daí a...um ano, por aí. Em 2010.

[6'02"] Você comprou durante a construção?

[6'03"] Durante, no final. Tava na alvenaria.

[6'05"] Entendi. E você comprou direto do Carlos?

[6'10"] Foi. Não, eu comprei através dessa corretora.

[6'13"] Pois é, mas foi do Carlos, ou não?

[6'14"] Foi do Carlos.

[6'17"] Então você conhece o arquiteto. Teve algum tipo de relação com ele?

[6'20"] Não. Eu conheci ele só na época, na hora da assinatura.

[6'24"] Entendi. Entendi. Bom, como a gente já falou. Agora só porque tá gravando, você tem o conhecimento de que a edificação foi publicada, teve menção e tal.

[6'34"] Eu olhei muito antes de comprar, pesquisei na internet, vi que ela tinha sido...tinha ido lá pra bienal, eu pesquisei antes.

[6'45"] E isso teve alguma influência na sua decisão?

[6'48"] Olha, se ele...se ele não tinha...tinha assim um valor de revenda ou então se a liquidez dele ia ser menor na hora de vender, se eu um dia vender, o fato dele ter sido é...eu não sei se ele foi premiado lá na bienal, mas o fato dele ter sido publicado, dele ter ido pra bienal, dele não ser desconhecido, isso eu considerei que seria a meu favor. Sabe? Ele já teria umas credenciais, ele não seria um desconhecido assim completo.

[7'29"] E assim, e aí quando você veio olhar tinha só essa unidade ou tinham outras?

[7'37"] A venda? Não. Tinha essa, tinha as duas de cima...e a do terceiro andar.

[7'51"] Você chegou a olhar todas? E decidiu essa por conta de que?

[7'54"] Olha eu ia... eu queria mesmo a debaixo por causa de preço e...primeiro por causa de preço e assim...pegava vista. Essa aqui o preço estava mais salgado então eu nem tinha pensado, mas...matutei, matutei, matutei e fui vendo que a melhor do prédio inteirinho é essa. Melhor que cobertura, melhor que primeiro andar, melhor do que tudo. Então é...eu decidi por essa aqui. E teve uma coisa também que me fez decidir por essa, além dessa sacada que eu gosto muito dela. Ele quando projetou, ele projetou umas brises, umas grades nas janelas, e eu... eu gosto de muita vista, eu saí de um lugar e queria um lugar mais baixo mas que tivesse essa....esse afastamento e tivesse vista. E as grades dos outros era como colocar um anteparo. Você perdia um pouco da vista, a pessoa ficava meio nublada. Então isso também me...me fez decidir, o pé direito mais alto. É...a ventilação cruzada, é...foi isso aí.

[9'15"] Porque assim, em termos de planta a diferenciação que ele tem, dos concorrentes...O que você vê assim de diferente, se você pegasse um apartamento...

[9'28"] Tipo.

[9'30"] É. Um tipo.

[9'29"] Os outros tem uma coisa que é igualzinho em todos eles, que é o tal da varanda gourmet virado pra lá, né? Porque todos tem uma varanda pra lá que acabaram fechando. Eu acho uma varanda pra lá virada pro prédio do lado uma bobagem. Você vai ficar quase no quarto do prédio do lado. Esse daqui que é o maior afastamento e tem uma sacada pra lá. As grades, era o único que não tinha grade nas janelas. E... ele tinha um quarto maior e o pé direito também. Se bem que o pé direito aqui de cima, eu não sei se é igual o meu não mas é mais alto também. É...o de cima, ele tem umas escadas na sala que não dão certo. A sala é muito recortada, esse e o sétimo. Não gostei da planta. Esse aqui com esses três escadinhas, se você falasse assim, o que você mudaria na arquitetura? Esses degraus, é...eu não faria a janela tão rente da fachada porque você vai ver que vai chover daqui a pouco em você. Então se chove vira uma estufa aqui, eu tenho que fechar. Sabe, tinha que ter um beiralzinho, ou então, isso aqui pra fachada, pra chegar na fachada. É...e eu acho que a cozinha e a área de serviço são pequenas pro tamanho do apartamento, quer dizer se morasse um casal com filho aqui, ia ser pequeno. Mas pra eu sozinha não é.

[11'10"] E depois que você comprou você fez alguma modificação, ou não?

[11'14"] Depois que eu comprei? Olha...eu não sei se é modificação, mas eu tirei a porta...tão até ali na caixa de escada. Eu tirei a porta do quarto de...do banheiro de empregada, tirei a porta do corredor e a porta do terceiro quarto que eu fiz de escritório. Agora, eu acho que tinha que mexer...eu tenho vontade de mexer em mais coisas aqui.

[11'41"] Por exemplo?

[11'43"] É...eu acho que não precisava do lavabo. Pra um apartamento deste tamanho, se você for pensar assim, três quartos, não precisa de um lavabo. Só se for um quatro quartos de cento e poucos metros quadrados, cento e tantos talvez. Pra um apartamento com esse tamanho de cozinha e pra essa área de serviços, bobagem. Você pega e aproveita aquela área do banheiro pra outra coisa. Tá? É...eu acho que o...por exemplo ele colocou porta de abrir onde podia ser de correr. Podia ser uma porta de correr em todos os banheiros, banheiro social e a suíte, inclusive o banheiro de empregada, podia ser a porta de correr. Já ia o conforto lá dentro ser maior. É...que mais.. Aí já é detalhamento, tinha que ter uma torneira na sacada, não tem. Então pra eu molhar planta eu tenho que usar mangueira do tanque...Entendeu?

[12'57"] Atravessar a mangueira aqui pela sala...

[12'58"] Isso. São uns detalhes assim...é...de dona de casa, de quem usa a casa sempre, e eu não atinei pra isso. É... e eu também acho que eu comprei em uma hora que não daria pra mudar, eu lembro que eu pedi pra mudar algumas coisas e não deu. Por exemplo, ele tem o conceito bacana da ventilação cruzada, mas você vai ver que lá no quarto da suíte o que ele previu de ventilação cruzada foi da varanda com uma janela desse....pequena lá no alto. E que abria com máximo ar, então vamos supor você tá de noite no calorão, dorme com ela aberta e de noite chove, você tem que pegar uma escada pra poder fechar. Entendeu? Então tinha que ser assim, ou faz uma janela mais cumprida que dê pra você levantando...fecha, alguma coisa assim. Essa janela aqui do lavabo também, famoso lavabo. Ela é máximo ar, mas eu tenho que pegar uma escada pra poder abrir. Então ter o pé direito alto é muito baca, mas como é que vai ser o dia a dia desse pé direito alto? Dá pra poder bolar uns dispositivos que ele fique mais fácil dele usar.

[14'19"] Com relação a proposta do prédio, a gente pega outros prédios é...localizados até aqui mesmo no Sion. As vezes até com a mesma metragem, eles prezam por ter os espaços comuns, espaço gourmet.

[14'31"] Eu acho isso uma bobagem.

[14'31"] Isso foi uma das coisas que te atraiu pra cá?

[14'32"] É...eu quando falei assim eu quero um dois quartos e comecei a procurar, eu já sabia que eu queria um prédio seco. Porque área comum é a maior bobagem, é pra prédio que tem criança, e não é meu caso. Então eu queria um prédio que ou tivesse muita criança e aí valeira a pena, mas como não é meu caso eu queria um prédio seco. Porque é menos faxineira, é...menos área comum quer dizer, menos conflito cê sabe? É menos interesse comum, não com os moradores.

[15'12"] Entendi, então na hora que você pega por exemplo esse prédio que tem em frente aqui ao seu né o Lamartine Babo ali. A própria portaria é diferente, tem um tipo de grandiosidade assim, e esse prédio preza por uma coisa mais...limpa assim né. É menor as coisas, a guarita é menorzinha, o hall é pequeno não sei o que... isso também..

[15'34"] Eu adoro isso. Eu gosto de prédio, passa despercebido porque eu gosto do que tem dentro dele. Eu sou muito pro que tem dentro do apartamento do que pro que tem fora. Tem gente que compra pela fachada isso tudo e lá dentro é mal dividido, num tem ventilação é tudo ruim. Não é meu caso não.

[15'52"] Já apareceu alguém querendo revestir o prédio de alguma coisa ou não? Pelo fato dele ser pintado.

[15'58"] Olha, os próprios moradores. Porque qualquer problema que tem você tem que fazer a fachada inteira. Uma parte da fachada que não deu remendo, num é...esse revestimento não é legal pra poder viver. Ele é legal pra poder aplicar que ele é mais barato, é mais rápido que é isso tudo. Mas pra poder viver nesse revestimento ele não é bom não.

[16'26"] Na verdade ele não é pintado né, ele é um revestimento como se fosse uma areinha né.. Eu esqueci o nome disso.

[16'29"] Tecnoquartz.

[16'33"] Isso exato, esse mesmo.

[16'35"] Tanto....eu acho tanto o revestimento tinha que ser outro quanto a cor também. Esquenta viu? Em termos de sustentabilidade ele não pesquisou siso não. Eu sei porque eu fiz uma pós graduação em sustentabilidade de edifícios e fiz inclusive um lá na Escola de Arquitetura, um pequenininho com o Taquinho e o Fred. Cor escura não dá.

[17'02"] Então os próprios moradores já se mobilizaram.

[17'06"] A gente não se mobilizou porque é muito claro. Mas por exemplo, aquelas grades que ele previu. Quando eu comprei e olhei eu fiz de tudo pra poder...o Carlos não deixava a gente chegar nele. Assim, a gente tinha que propor as coisas através do engenheiro da obra, que é uma empresa que ele contratou pra fazer. EU falava, escuta, fala com ele que esse negócio de grade não vai dar certo, por causa disso e disso, tira isso da cabeça dele. Ainda tinha umas jardineirinhas com um tantinho só de terra que tinha um aparato enorme de tubulação na fachada pra irrigar um pouquinho só de terra. Falei assim, gente isso não vai dar certo né, enfeiar a fachada, vai dar infiltração e essas grades não vão dar certo. Dito e feito. Colocou as jardineiras, colocou as grades, ficou uma marmota e aí o que que aconteceu, começou a chover, depois do prédio entregue, começou a chover e começou a...oxidar...começou a...manchar a fachada inteira, o material que ele usou, que foi o que inclusive usou pra fazer essa grade aí também, é o mesmo...você vai ver por baixo que dá oxidação. As grades não iam aguentar o preso

próprio, elas fixadas...chumbadinhas. Então foi o método e o...o projeto junto com o método, junto com o material. Aí o que que aconteceu? Nós tiramos. Nós tiramos, as jardineiras e tiramos as grades.

[18'44"] E aí todo mundo ficou bem mais satisfeito dessa maneira?

[18'46"] Ah ficou. Ninguém...tem uma moradora que achou que, ela gostou muito das grades, mas como ela viu que não estava funcionando ela foi a favor de tirar também. Porque não funcionou

[18'59"] E outros problemas que vocês já tiveram, ou que você teve, ou o condomínio com relação a...enfim, problemas que aconteceram as vezes de infiltração ou alguma outra patologia...

[19'10"] Olha tem muito problema de...mas eu não acho que seja de projeto, eu acho que o problema é a execução. Eu sou engenheira, dá pra perceber isso um pouquinho. É...não tem uma...é...não teve o cuidado, entendeu? Na hora da execução. É...agora de projeto mesmo, que você vê que poderia melhorar era a parte de segurança, colocar uma porta melhor na entrada, porque a gente colocou. A gente modificou a entrada toda. É...a gente colocou o vidro, porque a porta do prédio ficava n rua, ficava muito defasado...É bonitinho mas fica é...insegura e defasado. As paredes do hall de entrada eram cinzas, então parecia que você entrava numa caverna. Já tinha aquele revestimento do porcelanato imitando ardósia e o resto era cinza, cinza mesmo. Então a gente modificou isso daí também.

[20'24"] A guarita é do projeto original ou não? Vocês que fizeram depois?

[20'27"] A guarita é o projeto original. A guarita é. A gente colocou o vidro...Então ficaram duas portas pra entrar no Hall..

[20'40"] Antes era só aquela segunda...Entendi...Você falou que até sobre a fachada, a mobilização dos vizinhos...dos moradores com relação a mudar o revestimento, tudo...Houve algum problema que precisou de fazer algum remendo e que gerou essa insatisfação?

[20'52"] Houve, houve. Porque por exemplo, as grades...quando a gente tirou as grades, machucou a fachada. Então teve que refazer a fachada toda. A gente trocou a porta é...não a porta do blindex da frente, a porta que entra no prédio. E ela fica no...no...quadro. Aquele quadro não tem marco, não tem alisar, não tem nada. Ele tá direto na fachada. Então tem que refazer ali. Eu que tive...Se você fosse só remendar ali, tinha que remendar tudo ali, e o preço disso assim...é...pra fazer tudo, numa parte de construtor fica mais barato que fazer uma...uma...um revestimento de pastilha ou cerâmica, mas, pra você como morador refazer um pano inteiro é puxado entendeu? Então que eu fiz, eu que bolei, olha faz um marco, faz um alisar e um marco com esse revestimento da cor mais escura, que é a do meu andar, aí colocou lá embaixo e fez um alisar. Então tem assim, a gente vai...

[22'08"] Como vai dando né.

[22'10"] Vai como vai dando.. A garagem é muito boa, mas eu acho que ele devia prever...eu não sei se daria lugar ou não, um escaninho pra cada um. Porque a gente não tem quase área de serviço. Você deve ter estudado o projeto todo, mas assim, pra operar o apartamento a gente tem pouco espaço.

[22'37"] Sei. E você pretende ficar aqui quantos anos assim?

[22'41"] Olha, eu ainda tenho dúvida pra eu ficar mais tempo, eu quero fazer umas modificações aqui. Pra...se ele continuar do jeito que tá, eu ainda tenho dúvida se eu ainda vou ficar muito tempo ou não, mas eu tenho três anos que eu mudei, ah mais uns dois por aí eu fico com ele do jeito que ele tá. Ou até completar uns 10 anos. É...agora se eu realmente fizer a modificação que eu quero, aí dá pra ficar mais tempo.

[23'14"] Entendi. E já teve vizinho que já se mudou, ou o pessoal original tá todo aí ainda?

[23'20"] Original tá todo.

[23'21"] É? Tem algum apartamento a venda ainda ou já tá todo liquidado?

[23'23"] Olha, o Carlos já vendeu todos. Mas a cobertura tá a venda e por que que ela tá a venda? Porque eles tiveram uma menininha, tem um ano e pouco a Catarina. E tem muita escada, lá isso e tudo e aí é perigoso pra ela. Tem terraço,

[23'42"] Entendi... a gente pode dar uma volta? O que eu tinha pra perguntar sentado eu já...já foi...

[23'52"] Eu vou é andar mais devagarzinho porque eu to com o pé quebrado. Aqui que eu te falei do tamanho, e do projeto também entendeu. Porque ele previu uma porta abrindo pra lá, então não dá pra você colocar nem um box, tinha que ser é...como é que fala, tinha que ser cortina e mesmo assim na hora de abrir...então se ele colocasse uma porta de correr aqui ó, já melhorava entendeu? Agora, ou então isso daí já é da minha cabeça. Tirava aqui e aqui fazia é...estante de armário, porque falta espaço de armário aqui, então você entrava com isso aqui, eliminava o box, entendeu? Fazia armário até aqui e dava um jeito, sei lá, não sei como é que ia ficar aqui, aí já é arquiteto que pensa.

[24'44"] Mas entendi.

[24'47"] Agora os outros aqui ó, que eu te falei, a varanda é virada pra lá.

[24'52"] AH sim... E é a única varanda que eles tem?

[24'55"] A única varanda que eles tem. Tem aqui e tem na suíte. Eu tenho...na suíte só varanda, mas eu tenho essa sacada que chove. A varanda não chove, a deles não chove e na minha suíte não chove também não, eles tem na suíte também. Tá? Aqui ó, aqui é uma...

[25'24"] As esquadrias são enormes né.

[25'27"] É.. teve umas coisas que eu pedi e forcei a barra. O original era as portas aqui ó, elas eram fixas aqui. Aqui e lá no fundo, então você só tinha opção de abrir aqui no meio, então na hora que eu soltei das duas, eu ponho tudo pra cá, ou ponho tudo pra lá, eu abro um buraco aqui eu abro...entendeu? Então assim, uma das coisas que eu mais uso é isso aqui ó, vindo daqui pra cá. E que originalmente não ia poder.

[26'02"] Esse afastamento desse prédio aqui é essencial né?

[26'06"] Mas ele só tem esse afastamento por causa da casa.

[26'08"] Sim, o dia que ela for embora...

[26'09"] Isso me fez...eu pensei muito antes de comprar porque o seguinte....eu fui olhar essa casa do lado, e essa casa, ce vai ver lá ela vai até o final e ela ainda abraça o lote. SE fosse...agora o coeficiente tá um tudo né, vai acabar sendo um. Mas pra incorporar um prédio aqui, você tem que colocar a torre lá no fundo, e aqui vira garagem subterrânea, área de lazer essas coisas todas. Então eu não vou perder essa vista. Era o...falou assim bom, eu pensei, eu posso comprar porque se construírem eu não perco isso aqui. Perco lá. Só lá no fundo, cê vai ver lá tá? O lavabo que eu te falei que eu acho que é bobagem mesmo se tiver uma casa bem movimentada de visita é isso aqui. E olha lá o...

[27'05"] Nossa realmente né.

[27'04"] E olha que eu fiz uma coisa aqui, isso aqui ó...se você for olhar por cima e por baixo, essa esquadria vem até aqui ó..tá?

[27'20"] Então você não tem nenhuma área de espelho.

[27'20"] Não. Primeiro que eu não tenho uma área de espelho boa, eu tive que cobrir e segundo que ela abre lá ó. Se você invertesse, eu até falei assim, Carlos inverte...Como é que eu vou limpar lá também? Põe a abertura por baixo e a bandeira fixa em cima. Mas ele não...não concordou não. Falou que não dava. Faltou uma empresa de engenharia boa e um detalhamento entendeu? Esse aqui ó, se fosse porta de correr ficava um banheiro mais confortável

[27'58"] Esse é o banheiro que serve os dois quartos aqui...entendi. dá licença.

[28'07"] Essa. Esse máximo ar aqui já dá pra gente abrir um pouquinho entendeu?

[28'10"] É mesmo assim né...bem alto.

[28'11"] Acho que ele podia ser mais baixo ainda.

[28'13"] E essa bandeira aqui ela é fixa?

[28'14"] Fixa. Podia ou inverter, ou fazer a bandeira de cima mais baixa. Quer dizer, mais compridinha e ela pegando mais embaixo. E aqui ó, por uma porta de correr. Igual o lavabo, quer manter o lavabo, põe uma porta de correr pra cá que você entra nele mais fácil tá? Aqui ó, originalmente o quarto é pra ter guarda roupa aqui né, armário aqui. Eu fiquei na dúvida se eu colocava estante lá ou aqui. Mas aqui originalmente é um quarto, eu fiz de...de...

[28'52"] E aqui você tirou a porta né?

[28'54"] Aqui eu tirei porque ficava virando pra cá, chegava até aqui. Fez a maior diferença. Então o seguinte, se eu tiver que..eu tô pensando em modificar. Eu quero...chegar até aqui, corta aqui, corta lá, e corta aqui e fica sem corredor. Sem essa indicação de corredor aqui no centro, vai até lá em cima, e integro esse escritório na sala e joga essa estante pra cá. Entendeu? E aí que não vai precisar de lavabo mesmo, que aí usa esse aqui. E aí ali podia ser outra coisa, remodelar, jogar a área do lavabo, jogar pra cozinha ou pra área de serviço, mas aí teria que remodelar.

[29'40"] E ele é todo de concreto armado né? Estrutura independente.

[29'42"] É. Isso. Então pode fazer isso, isso é uma outra coisa que ele podia ter pensado. Ele podia ter feito tudo de drywall.

[29'52"] Por conta da estrutura independente né.

[29'53"] Já que é assim...pra um público que não é o arroz com feijão, ele poderia ter previsto que é um público que pode...poderia modificar alguma coisa, mas eu acho que ele escutou corretora na hora de fazer um lavabo. Corretora falou não, tem que ter um lavabo. Pra mim não precisava não. Aqui é o outro quarto. Os armários não tinham não tá, foi eu que fiz, esse aqui, esse aqui. E aqui é a suíte. Tinha uma banheira, banheira eu acho a maior bobagem, acho que ele escutou a corretora também. Banheira é bobagem, aí eu tirei a banheira.

[30'29"] Onde que ficava?

[30'30"] Pois é, [risos] a banheira nascia aqui ó. O...chuveiro lá no fundo, então você chegava, pulava e ia até lá no fundo. É uma bobagem a banheira aqui, não precisa.

[30'47"] Você sabe se os outros tiraram também ou não?

[30'49"] Não. Só tinha mais um lugar que tinha banheira que era o sétimo. Era eu e o sétimo. O sétimo eu acho que manteve. O sétimo não, o oitavo. Aqui ó, eu coloquei esse armário, não tinha. Então é um quartão, tá vendo? Enorme. Isso faz toda a diferença, o quarto grande é bom mesmo tá?

[31'08"] Com esse pé direito.

[31'10"] É, esse pé direito é muito bom. Agora aqui ó, é... como é que eu vou dizer, tinha que ter...porque você viu que não tem veneziana né, em nenhuma das janelas. O bom é que você tem mais iluminação, e essa sensação de amplidão. Mas o ruim, é que você não consegue ficar protegido da chuva e com vento. Então, se você quiser proteger de chuva você sente um pouco de calor. Ali em cima ó, do lado esquerdo em cima, acima desse ressaltinho ó...Esse ressaltinho eu que fiz, por que? Depois que foi entregue, porque a janela era aqui. Se você quebrar isso daqui de gesso, tem a janelinha com máximo ar pra fazer ventilação cruzada.

[31'56"] Entendi, mas lá em cima? Acima disso daí?

[31'57"] Lá! Se ele fizesse um rasgo aqui ó, igual a suíte...igual o banheiro social, se fizesse um rasgo aqui ó, que desse pra abrir daqui ó..pronto!

[32'08"] Resolvido.

[32'09"] Tava resolvido entendeu? Mas lá em cima não dá.

APÊNDICE J - EDIFÍCIO MONTEVIDÉU – ENTREVISTA MORADOR LUCIANO

Data da entrevista: 26/11/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 30/11/2014

[0'08"] Qual escola?

[0'10"] Da UFMG. Da escola de arquitetura é. E aí, o que que acontece, é..O meu foco de estudo da pesquisa são os edifícios que os arquitetos vem produzindo dentro da cidade, mas aqueles que eles tem um papel maior do que só de prestador de serviço né, em que geralmente eles comandam a produção, como foi o caso aqui do Montevideu né... Que teve um arquiteto que estava à frente do processo inteiro, e aí eu escolhi três edificações que são bem expressivas dentro desse campo, que são reconhecidas pelos arquitetos como expressivas e que uma é essa aqui, o edifício Montevideu, o outro chama Estúdios Capelinha que é na Serra, não sei se você sabe, é um prédio menor de três andares e tudo e o outro é um que ainda está em construção no...Colégio Batista, que chama Edifício Zider. Cada um de um arquiteto diferente mas que seguiram a mesma lógica pra produção né. Aí então assim, é.... primeiro eu queria que você me contasse como que foi que você chegou aqui, como foi o processo de escolher esse apartamento...

[1'11"] Não é.... a gente tava saindo de um outro apartamento menor e aí contratamos uma corretora que começou a mostrar vários apartamentos. Aí quando nós compramos esse aqui ainda tava na planta, tava sendo construído, aí nós vimos o folder e achamos muito bonito. Aí viemos visitar aqui né e achamos interessante. E....dos que nós vimos era o melhor né, era o mais bonito e o custo estava interessante. [trecho incompreensível]

[1'42"] Entendi, aqui moram quantas pessoas?

[1'45"] São oito apartamentos.

[1'46"] Não não, digo...

[1'47"] Ah, aqui moram só duas, eu e minha esposa.

[1'49"] Entendi, é....e assim, você falou que achou ele mais interessante né, por que que você achou?

[1'55"] Ele é mais interessante porque ele é diferente né...a apresentação dele é muito bonita, mas esse é um dos pontos que eu até queria falar, você desculpa eu falar isso...

[2'07"] É pra você ser sincero, fica à vontade [risos]

[2'10"] Mas eu...tenho um preconceito contra arquitetos e eu acho que nesse prédio aqui e no anterior, esse preconceito foi reforçado. Eu acho que...interessante essa sua pesquisa e espero que eu possa contribuir pra acabar com esse preconceito. Mas eu acho que aqui aconteceram duas coisas relacionadas a arquitetura e ao arquiteto que vieram reforçar isso que eu acho que não é bom para a arquitetura em si né? A primeira é o seguinte, o preconceito que eu tenho...eu acho, sempre tive essa experiência e aqui foi comprovado que é o seguinte, que os arquitetos eles só pensam até a hora que faz o projeto e fica uma coisa bonita no papel. Dali pra frente não interessa quem vai morar e nem quem vai construir. Eu sempre pensei nisso e aqui aconteceu isso mesmo. O prédio que nós compramos no papel era muito bonito, certo? Mas na hora que você vai morar e na hora que você vai construir, o cara você vê que, o cara não pensou nisso. Ele só vê isso depois. Eu acho que as vezes o..o engenheiro civil vai fazer um prédio, faz um prédio simples mas faz mais funcional. O arquiteto faz uma coisa super bonita mas na hora de construir dá problema e na hora de morar dá problema. Então quando nós compramos esse prédio aqui nós compramos porque achamos ele muito bonito. Tinha uma vista 3D, uma renderização 3D lá super bonita, mas por exemplo aqui fora, ia ter uns brises, umas...jardineiras aqui fora que a primeira coisa que a gente teve que fazer foi derrubar tudo, porque não funcionou. Aí, tinha uns detalhes construtivos, por exemplo, você ia lá no papel lá, grades com pintura automotiva num sei o que num sei o que, aí compramos. Na hora da chegada, ué mas cadê a pintura automotiva? Ah não, mas aqui é muito grande, não tem jeito de pintar isso daqui com pintura automotiva, não tem nenhuma empresa que faz isso. Então foram esses detalhes que nos fizeram ficar bastante chateados com o projeto. Então por exemplo, não sei se você já conversou com o resto do pessoal aqui, você viu o projeto original aqui?

[4'30"] Já, já.

[4'31"] O projeto original na frente aqui tinha uns brises...

[4'35"] Arran, tinha uma grade com uma tela.

[4'37"] Um negócio gigantesco aqui, e tinha um...uma tubulação passando assim, cheio de jardineira, então no papel era bonito demais, mas...mas por exemplo as jardineiras, tinha um sistema de jogar água aí. Nunca funcionou. Pra fazer aquele negócio funcionar era...era um negócio da NASA pra fazer isso daqui...As jardineiras pra você ver, cada um tem um pé direito

diferente né...Esse daqui por exemplo né, esse andar aqui né, esse pé direito aqui é três e quarenta e depois vai mudando pra lá. Então aqui fora tinha umas brises gigantescas, e um negócio assim, todo enferrujado, mal feito, pra tirar foi a maior zona. E aí na hora que você ia perguntar pro arquiteto, cadê o arquiteto? Sumiu. Né? Ah não, olha com o construtor. Aí passou a bola pro construtor, mas aí...construtor gente fina, esforçado e tal, mas tava resolvendo pepino que o arquiteto fez.

[5'37"] E ele não prestou assistência nessa hora?

[5'40"] Não, sumiu, sumiu, sumiu. E aí reforçou meu preconceito. O cara fez o negócio, ficou bonito, apareceu na revista, nós vimos em revista de arquitetura, apareceu na internet, não sei o que, mas depois que ele vendeu ó. Sumiu, né? Isso daí foi foda. Outra coisa também, essa...essa tinta né. Num sei se é, não é bem tinta...da parede...

[6'06"] Do lado de fora.

[6'08"] É....tem um nome, quartzo...não sei o que...

[6'12"] Quartzo...É um revestimento de quartzo, né, como se fosse uma massa.

[6'14"] Pois é, bonito e tal. Aí no dia que nós tiramos a grade ficou os furinhos da grade né. Aí na hora de remendar os furos o cara falou, não não tem jeito de remendar só os furos não. Tem que pintar tudo.

[6'28"] Tem que refazer.

[6'30"] Porque esse tipo de negócio não dá emenda. Pra você ver, como é que faz uma coisa que você não pode remendar. Olha pra você ver, gastamos pra comprar o prédio, gastamos pra tirar a grade, gastamos pra pintar...tivemos que pintar todo...esse lado todo...É um absurdo.

[6'50"] Foram vocês que arcaram com essa retirada...de...dessa coisa aí...

[6'51"] Arcamos. E o arquiteto sumiu, então, você desculpa falar. Espero que seja um conselho pra você e pros seus alunos. Não pode abandonar o pessoal não, porque vai gente construir e vai gente morar nas coisas que vocês tão projetando.

[7'13"] Mas assim, na verdade até, pode ficar bem à vontade com isso porque a intenção de estar entrevistando os moradores é justamente ver porque, eu conversei com o Carlos, com o arquiteto que fez aqui, então assim. Então eu conheço o discurso que teve sobre o prédio, o que que ele fala das vantagens e tal, e aí essa parte da pesquisa é justamente pra casar é....esses dados entendeu? Se o que ele tá falando, o que ele levanta como...é...qualidades do edifício etc., se os se são percebidos pelos moradores, então quanto mais sincero você for, pra minha pesquisa é mais enriquecedor. Então tudo o que você quiser falar, fica bem à vontade. [risos]

[7'53"] Repetindo, o Carlos ele sumiu no dia que ele entregou a chave. Não apareceu mais e pra falar a verdade eu não quero mais ver ele na minha frente. Foi uma decepção total. Nós compramos o prédio porque era bonito, mas ele não pensou em quem ia construir e quem ia morar.

[8'11"] Cês, é..aliás, antes. Queria perguntar que é a ocupação sua.

[8'17"] Eu sou engenheiro mecânico e minha esposa é médica.

[8'18"] Entendi. Então você tem um certo traquejo pera área de engenharia.

[8'23"] É, sou engenheiro mecânico né.

[8'24"] Mas...acaba que tem alguns pontos que...que são comuns. Mas...então assim, os moradores mesmo se organizaram pra poder exigir essa retirada dessa grade, isso foi iniciativa de vocês ou ele...

[8'38"] Não, foi iniciativa...nós reclamamos tanto, tentamos procurar advogado, mas ia ficar caro...aí fomos brigando, brigando até que o construtor é....resolveu tirar, mas foi uma luta feia. Uma briga feia.

[8'53"] Mas anteriormente a isso, vamos voltar pra parte que ainda tava... [risos] É....o fato de por exemplo, a gente tem esse edifício aqui, ele não tem é....quase não tem área comum, a área comum dele é praticamente a entrada da edificação, a garagem etc. Isso foi uma coisa que vocês estavam procurando'

[9'15"] Foi. Como a gente não tem filho né? E nos outros prédios que a gente morava sempre tinha a área de lazer, a gente nunca usava e era uma despesa a mais. Então a gente tava procurando uma coisa que tivesse o condomínio mais barato né e a gente achava que a área comum era só uma despesa a mais. Então isso foi um ponto positivo não ter área comum

[9'36"] Entendi. E sobre a distribuição do apartamento em si, você acha ele muito diferente dos outros ou não?

[9'41"] Ah é bem diferente né. Isso chamou a atenção né, nós gostamos dele porque ele é diferente. É....bem comprido, então ficou bem disposto, bem iluminado, isso foi um dos pontos positivos.

[9'57"] E vocês tiveram é....alguma interface assim, durante...precedendo um pouco a etapa de construção, e durante a construção pra fazer modificação aqui dentro do apartamento?

[10'05"] Fizemos algumas.

[10'08"] O que por exemplo?

[10'09"] É...eu acho que aqui na cozinha..ah é...não to lembrando, mas foi pouca coisa.

[10'24"] Mas teve né? Teve e foi tranquilo assim.... Não teve nenhuma... Entendi... Com relação aos acabamentos, além desse externo aqui, o que você acha.

[10'35"] O acabamento é mal feito. Muito mal feito, se você quiser eu te mostro ali na frente, tudo enferrujado, tudo descascando.

[10'44"] Depois eu queria que a gente desse uma volta pra você apontar essas coisas assim

[10'50"] Tubulação aqui, até hoje tem quatro cinco anos, você acredita que até hoje sai um piche do banheiro, da água quente e o construtor não sabe o que que é....

[11'03"] Gente...

[11'04"] Tem vazamento no banheiro. Aqui fora tá mofado já, depois eu te mostro aqui fora, por questão de vazamento. É, então tem vários vazamentos. A construção em si, a qualidade é baixa, baixa mesmo.

[11'23"] Você julgaria que ela é pior do que o prédio que você morava antes, por exemplo?

[11'26"] Não...Tão ruim quanto o que a gente morava antes.

[11'31"] Tá, OK. É....com relação a esse acabamento externo né, você já falou que vocês já tiveram problema com ele e tudo mais. Houve alguma movimentação de vocês pra tentar trocar, ou ainda não...enfim... sei lá, revestir a fachada...

[11'44"] É, não...aí quando nós vimos que ia ficar muito caro pintar toda fachada né aí começou aquela discussão se pintava em cima da quartzolit com tinta comum ou não. Aí na época, aí já teria que pintar o prédio todo. Aí na época a gente, não, dessa vez a gente pinta só desse lado, quando tiver a próxima reforma a gente pinta tudo e tira esse quartzolit.

[12'09"] Aí vocês pretendem tirar esse negócio

[12'12"] É uai, é um...uma roubada isso daí.

[12'15"] E você acha que o fato de por exemplo, os prédios aqui dessa região, que tem mais ou menos o perfil do de vocês aqui, falando em termos de área essas coisas, geralmente são todos revestidos de granito, de mármore etc. Vocês acham que vocês iam partir pra esse tipo de revestimento ou seria algum outro?

[12'34"] Ah eu acho que seria coisa mais simples. Numa reunião de condomínio aí era pintar, sei lá, com tinta comum. Porque não vale a pena não. Pode ser bonito mas...não vale a pena não, depois que você muda não vale a pena não. Na entrada nós colocamos uma porta de vidro, aí tinha tinha que refazer a marquise né. Aí pra refazer aquilo você tem que pintar a fachada toda.

[13'00"] Entendi. Então você falou antes que você sabia que essa edificação ela tinha um certo...uma certa relevância dentro da arquitetura né, assim, saía em revista...

[13'09"] É, nós vimos lá que saiu, pesquisei na internet, vimos num site de arquitetura americano lá, e tal. Eu sabia que o projeto arquitetônico era diferenciado.

[13'20"] Você sabia que ela tem uma premiação?

[13'23"] Eu acho que esse site falava disso...

[13'24"] É? Do IAB né, do Instituto dos Arquitetos do Brasil, menção de Obras Construídas.

[13'31"] Construiu, mas eu queria fazer agora... Vem visitar quem tá morando aqui.

[13'37"] Acho que foi a de dois mil e....ah não sei, logo depois que finalizou a construção, 2010 talvez, não sei.

[13'45"] Eu não sei exato a história do prédio, mas acho que ele fez esse projeto, participou dos concursos aí e depois que ele conseguiu construir né.

[13'54"] Arran, foi... Mas é porque esse...ele pode até ter tido alguma outra apreciação, enquanto projeto, mas é que esse prêmio específico é pra obra construída, mas até assim..O julgamento é via foto, eles não vão lá verificar.

[14'11"] As fotos são muito bonitas.

[14'13"] E essa coisa do projeto ter uma certa relevância e você ter pesquisado e tal, isso teve alguma influência na sua decisão da compra?

[14'19"] Teve. Com certeza. O prédio seria mais valorizado né, assim, se fosse revender, alguma coisa assim....Então...um valor agregado né.

[14'36"] Entendi. E assim, o fato dessas...ele ter umas janelas muito maiores do que as convencionais né...Você acha que isso é uma vantagem?

[14'48"] Não, nós procuramos...gostamos disso porque o ambiente fica claro, a gente gosta disso. Por outro lado nós tivemos que colocar insulfilm nos quartos porque se não ficava muito quente. Mas é uma...uma coisa que nós procuramos e gostamos. Tanto o pé direito quanto as janelas.

[15'10"] E quando vocês compraram tinham outras unidades a venda ou só tinha essa aqui?

[15'13"] Não, tinha...nós fomos os segundos a comprar aqui...e nós gostamos também do primeiro andar, não sei se você já viu o primeiro andar, que tem uma área enorme. Esse daqui, o quinto, tem uma área legal também, mas era mais caro né.

[15'32"] Entendi, então foi uma decisão mesmo pautada pela disponibilidade econômica que vocês tinham não foi assim uma opção de tipologia, preferiu esse do que aquele e tal...

[15'39"] Não, porque o preço era diferente né. Se eu pudesse eu comprava o primeiro, que é uma área enorme. Depois o quinto, aí não deu e nós compramos esse.

[15'50"] Inclusive o primeiro foi o último a ser vendido né.

[15'51"] É, porque era muito mais caro.

[15'54"] E era mais caro que a cobertura?

[15'54"] Mais caro que a cobertura.

[15'55"] Entendi.

[15'58"] A cobertura digamos assim, eu não gostei tanto porque são três andares mas ela é.... Você já visitou a cobertura?

[16'05"] Não, a cobertura não.

[16'06"] Ela...tem uma área em cima, outra aqui, outra aqui, escada assim. Então não achamos tão interessante quanto o primeiro. Mas realmente o preço era assim o primeiro era mais caro, depois a cobertura, depois o quinto e depois os outros.

[16'22"] Entendi, e em termos de manutenção do dia a dia assim, do apartamento.

[16'26"] Aí é complicado, porque aí o arquiteto sumiu e deixou na mão do construtor e o construtor, baixa qualidade mesmo. Então ele usou material de baixa qualidade, com mão de obra de péssima qualidade, então ele vem aqui e resolve um problema assim....resolve, faz um tapa buraco aqui, daqui a pouco você chama ele de novo. Aí fica aquela lengalenga.

[16'53"] Entendi, e internamente ao apartamento? Porque manutenção que eu falo, sobre limpeza, não sei o que e tal, é tranquilo?

[16'58"] Ah não, isso é tranquilo.

[16'58"] Mesmo com esses janelões?

[17'01"] Aí uma vez por ano a gente tem que chamar a empresa externa pra limpar.

[17'05"] Entendi. Legal. A gente pode dar uma volta que aí a gente vai, você vai me mostrando.

[17'11"] Deixa eu te mostrar aqui ó. [no hall de elevadores] Aqui por exemplo ó, têm esse negócio aqui e começou a vazar.

[17'24"] Isso daqui é o que? Só pra...Um shaft né?

[17'27"] É um shaft, tem um medidor de água eletrônico que o pessoal mede na rua né.

[17'32"] Entendi.

[17'33"] Mas começou a vazar aqui, nós custamos a descobrir. Aí já estragou tudo aqui tá vendo ó? Agora até consertar isso daqui vai ser uma luta. Aí tem essas grades aqui né, mas como elas foram...nós compramos como pintura automotiva, mas

aí o cara falou, não tem nem jeito de colocar isso daqui pra fazer pintura automotiva, então eles pintaram a mão e o negócio vai soltando ta vendo?

[18'08"] Pelo atrito vai descascando tudo né...

[18'09"] Não é nem pelo atrito, você vê todos os locais aí... Isso daqui arrasta aqui...

[18'17"] isso daqui é do projeto original?

[18'20"] Do projeto original.

[18'26"] Os maiores problemas que vocês tiveram foi...além desse da retirada das grades e tudo é com relação a infiltração?

[18'34"] É. Infiltração. Aqui por exemplo ó, essa janela aqui deu problema demais. Mas ela assim ó, ela infiltrava, cê tá vendo que ela tá toda cheia de silicone aqui ó? Aí o pessoal que a construtora contrata, o pessoal assim de baixo nível mesmo...é, o mais barato que tiver. Aí o cara vem aqui e fala assim ah não, tá faltando um furo. A água não tá vazando porque faz um furo, aí fala assim, agora nós temos que esperar chover pra testar. Aí chove, aí vaza. Ah não, é porque tá faltando silicone, aí tem que esperar chover. Aí volta, aí fica aquela enrolação né. Então isso daqui já tá tudo cheio de silicone aqui, ainda vaza aqui assim entendeu? E o negócio vai ficando feio ó pra você ver....

[19'27"] É....fica cheio de...

[19'30"] Cada vez assim, faz um furo, tampa. Mas resolver não resolve. Esse banheiro aqui que eu te falei, quando a gente...é....coloca água muito quente sai um piche, as vezes vai tomar banho e sai todo sujo de piche.

[19'47"] Desce pelo cano mesmo...

[19'49"] Desce pelo cano, vem da água. Aí é..veio...chamamos alguém aí, aí o cara falou que isso é na hora que eles vão colocar os canos de cobre eles colocam umas graxas baratas, não limpa direito e aí na hora que passa água quente derrete e vai [trecho incompreensível. Aqui também ó, é....se você olhar tem vários vazamentos aqui, já vieram aqui e já consertaram várias vezes aqui e aqui ó....tá vendo ó? Aqui era pra ser uma pintura automotiva...

[20'35"] É um metalon.

[20'36"] É um metalon pintado entendeu?

[20'39"] Entendi.

[20'40"] Mas na hora que você vê uma foto 3D lá toda bonita escrito lá pintura automotiva aí você compra...

[20'45"] Vocês ainda não animaram de mudar isso daqui não? Pra aproveitar?

[20'51"] Ainda não. estamos esperando verba aqui..Aí tá vendo, essa madeira aqui...

[20'56"] E tem quanto tempo que vocês estão aqui? Cinco anos né que você falou, mais ou menos..

[20'59"] Tem quase cinco anos. Aí deu é...quando o prédio foi feito né, não sei se você lembra lá, mas tinha esses canos de PVC.

[21'16"] Ficavam todos externos.

[21'18"] Ficavam todos externos aqui, e o prédio na renderização 3D ele era claro e os tubos eram brancos, ficava uma coisa bonita. Mas na hora que construiu e não sei por que ficou cinza escuro e os tubos ficaram parecendo, não ficaram uma coisa bonita. Ficou parecendo tubo de esgoto no meio. Aí tivemos que tirar tudo e...

[21'41"] Ficou parecendo erro né? Não ficou parecendo uma coisa proposital.

[21'46"] Ficou parecendo erro. Aí deu um erro...ali o original era branco, e a gente teve que pintar pra disfarçar.

[21'54"] E quando vocês recebem alguém aqui o que que as pessoas acham do prédio?

[21'59"] Todo mundo acha bonito, é diferente, bonito e tal. Mas o problema do apartamento é de morar né.

APÊNDICE K - ENTREVISTA COM OS GRADUANDOS

Data da entrevista: 28/10/2014

Entrevistador/transcrição: Guilherme de Vasconcelos

Data da transcrição: 29/10/2014

A entrevista foi realizada no LAGEAR e estiveram presentes os alunos que frequentaram a disciplina de PFLEX, o Arquiteto-empresendedor, durante o período de 2013 e 2014. Foram eles Emídio Souza, Iara Pezzuti, Rafaella Sousa, Isabela Soares, Gabriel Nardelli, Carolina Miguez, Magno Rizzi.

[0'29"] **Guilherme:** Primeiro eu queria explicar pra vocês, assim, agora que já passou a disciplina a gente pode falar disso com mais tranquilidade. Eu entrei pra escola pra...pra ser professor do PFLEX e da disciplina do primeiro período em 2013, primeiro semestre e aí caiu no meu colo esta demanda né. Tipo assim, você tem que dar um PFLEX, livre, o que você quiser. Aí, eu pensei...o que eu vou fazer? O que eu posso fazer que pode ser interessante? Bom ressaltar, não estava no mestrado ainda, tava pensando em fazer mas ainda estava aquele trem "será que eu faço? Vamos ver como é que vai ser primeiro e tal". Aí, já estava meio interessado nessas coisas de incorporação, e tudo mais e eu tinha um objetivo muito específico, muito claro, que era: ganhar muito dinheiro. Não tinha...resolver meu problema, basicamente era isso. Aí que eu fiz? Montei uma disciplina em que mostrava o processo de incorporação pros alunos, de alguma maneira lá, trabalhava com estudo de viabilidade...enfim, essa foi a primeira edição lá em 2013/1 e eu acho que não tem ninguém que fez aqui de vocês. Enfim, super rolou, tal, galera entendeu, todo mundo satisfeito, ficou rico com dinheiro de banco imobiliário, mas assim, logo depois eu entrei no mestrado e é até curioso falar que, eu cheguei pra Ana, Ana Paula Baltazar, cheguei assim: "Ana, então, eu quero ficar rico. Eu quero fazer um mestrado que me ajude a ficar rico." Pra Ana né, justamente pra Ana. E aí ela, tipo assim: "Ah, legal [risos], lê esse livro aqui pra você começar a formular melhor." E aí ela me deu um livro de um cara que chama...A questão da moradia no Brasil" e que é um soco na cara assim, muito forte e tipo...beleza você pode até ficar rico, mas você vai pelo menos saber as custas de que, que você...de quem que vem esse dinheiro. Enfim, fiquei tipo, desolado assim, tipo...gente, na verdade eu não estava mudando nada né? O PFLEX de alguma maneira ensinava, tinha sua validade, porém ele não...não avançava nessas questões de problematizar a cidade e tudo mais. Mas, eu só fui mudar alguma coisa com relação a isso na quarta e última edição, quando eu já... que foi a que vocês fizeram [Iara e Emídio], que foi quando eu já estava assim, sabendo que eu ia usar o PFLEX como estudo de caso, porque até a segunda edição, a terceira edição eu estava meio...ah...vou dar isso daqui e tal, legal, não sei o que, mas não vai ter nenhuma contribuição na minha dissertação. E na verdade ele tem, porque...além das outras coisas que eu falei, meu PFLEX ele tem um posicionamento...que eu posso falar político dentro da escola, muito forte e eu sei que ele tem porque, primeiro eu estou mexendo com mercado imobiliário, que é uma coisa que os arquitetos aqui da escola, todo mundo torce o nariz mesmo, segundo porque eu estou colocando os arquitetos pra fazer cálculo de estudo de viabilidade, que é uma coisa que todo mundo acha que é uma bobagem, que tem que desconsiderar, isso aqui é um exercício, e na verdade eles estão falando assim: sou burro o suficiente, ou sou ignorante o suficiente pra é...renegar tudo aquilo que vai governar se seu prédio vai ser construído ou não, que é grana. É...Então no último PFLEX eu fiz uma apresentação no primeiro dia de aula, um pouco sobre assim, o que é ser arquiteto autônomo hoje, no Brasil, que é uma...dificuldade se você for fazer só projeto e não se preocupar com a obra e tal, e mostrei pra eles que assim, na verdade a incorporação é muito legal, é uma possibilidade, mas que o processo que eu tava mostrando pra eles, que é o processo que tem o investidor e não sei o que...ele ainda é um processo deficiente porque quem paga as contas no final é quem vai morar, e não...você vai gerar um monte de dinheiro pra você e pros seus investidores e o cara lá na ponta, que é o cara que tem que ficar pegando financiamento, pagando 200 anos o financiamento é que vai pagar suas contas. Então isso tem um impacto social. Mas assim, agora já acabando essa introdução, eu queria passar pra vocês e aí quem quiser comentar e tal. O que que vocês percebem de diferente entre esse...esse PFLEX e os outros assim? Os que vocês já fizeram, enfim...

[5'29"] **Rafaella Sousa:** Eu acho que essa questão do dinheiro, ela rege sim [trecho incompreensível]. Só que, a sugestão do dinheiro é uma coisa tipo...você vai sair daqui e não vai fazer o que você quer. Não é assim que funciona, e eu mesma não tive nenhum PFLEX que levasse em conta a questão do [incompreensível]. Não tem que...mesmo que as pessoas pensem que é uma coisa complicada, assim..."ah a gente tá trabalhando com material aqui" mas não é assim...[trecho incompreensível] você tem que ter pelo menos uma noção se aquilo vai funcionar, se aquele prédio vai poder existir ou não. Isso é super importante e eu acho completamente desvalorizado, mas eu achei muito legal, muito importante e muito fácil de usar.

[6'35"] **Iara Pezzuti:** É, o PFLEX que eu estou fazendo, porque o seu foi o primeiro né, por isso que até no questionário lá eu fiquei meio assim, que eu nunca tinha visto isso, mas até teve que fazer o estudo de viabilidade, mas meio que é uma coisa assim, ah, é... a gente faz [trecho incompreensível] olhando CUB, o negócio assim sabe, mas tem uma preocupação de dar uma noção...todo mundo deve saber se aquilo viável ou não, mas pelo menos ver se você tem os dados... comparando com o seu e com o que eu vou fazer agora, tem a preocupação se ele é viável ou não, mas aí [trecho incompreensível]...como fazer isso assim...ver o público, ver o lugar, a renda, ver se aquele negócio vai, ver se tá dentro da lei, e acaba que você não chega num valor mesmo assim. Igual tem na tabela né, lá tem custo de fundação...mesmo que seja uma coisa que ainda não é cem por cento, a gente teve uma noção bem a mais assim, eu acho que eles não se preocupam sabe, não todos lógico...no meu caso, se o negócio é viável ou não. Só que muito não colocam em prática assim, como olhar se o negócio é viável... e eu vi

críticas assim também, de gente falando, isso daí num é arquiteto que faz não [trecho incompreensível], quer fazer o negócio igual todo mundo faz. [trecho incompreensível] Quando eu tava fazendo seu PFLEX mesmo, pesquisando...é...condição do bairro, mais ou menos o valor do apartamento e tal, aí me falaram assim, isso daí não é arquiteto que faz, contrata uma empresa pra fazer isso. Só que a galera da própria faculdade tem dificuldade de entender [trecho incompreensível].

[8'26"] **Emídio Souza:** Eu tenho pouquíssima base pra falar porque o seu foi o meu primeiro PFLEX e o segundo está sendo agora [trecho incompreensível]. Então, mas pelo que eu percebi, tipo...eu fui buscar sabe, fui procurar saber como são os outros PFLEX com os outros colegas e a onda é outra. Com o seu PFLEX a gente tá muito mais preparado pro mercado mesmo que seja pra ser é...mão de obra barata de um engenheiro, mão de obra barata de construtora a gente tá muito mais preparado sabe, pra qualquer situação.

[9'23"] **Gabriel Nardelli:** Acho interessante [trecho incompreensível] do PFLEX mesmo sabe? Quando você começa você imagina, ah legal [trecho incompreensível], alguém te contratar sabe? Você tem que ser o empreendedor mesmo, você ter que propor alguma coisa e não...esperar chegar trabalho pra você. Acho isso interessante, e aí o estudo de viabilidade também, igual eles falaram, seu PFLEX aborda também assim ah, isso pode ser construído [trecho incompreensível] se dá lucro, melhor pro investidor. [trecho incompreensível]

[9'54"] **Isabela Soares:** Eu acho que desde o início do projeto assim, da escolha do lote. Sobre os outros PFLEX que eu fiz geralmente o professor já dava o lote e geralmente já dava também o que deveria ser feito naquele lote, mas sem justificar o porque da escolha daquele lote e se o que ele estava propondo é viável ou não e não sei, sinceramente em alguns casos eu acho que nem é. Mas, eu achei interessante assim, que a gente não...pelo menos eu né, nunca tinha tido a experiência de ter que ir atrás de um lugar que fosse valer a pena construir e aí no caso do seu, justificado o lugar...é...por ser um lote mais em conta e aí...é...e aí isso já entrar no trabalho da viabilidade do projeto, isso eu achei interessante também, desde esse início o arquiteto como...tomando iniciativa mesmo do projeto, e não igual o Gabriel falou, de esperar ser contratado por alguém pra fazer alguma coisa.

[11'02"] **Carolina Miguez:** Eu acho que o maior diferencial é realmente ser uma demanda real, porque acontece iso lá fora, todos os outros PFLEX que eu já fiz são assim...inviáveis assim, é...coisas que não acontecem, e.

[11'16"] E assim, o que que você fez? Não precisa nem falar nome de professor se você não quiser não, mas assim, dizer não sei o que...

[11'21"] Não, por exemplo, um dos PFLEX que eu fiz era pra projetar um arranha céu pensando em um uso diferente, e assim inclusive, é...não pessoas da minha turma, mas de algumas...é...algumas turmas anteriores a que eu fiz, fizeram assim, zoológico no arranha céu, coisas que são completamente inviáveis. É...então é...eu acho assim, existe essa questão da...questão do que é possível nesse PFLEX e nos outros coisas que a gente vê que não iam acontecer, inclusive assim todos que eu fiz anteriores ao seu eram nesse estilo. É...e assim, hoje mesmo eu to fazendo um projeto, de uma reforma de um consultório de dentista e ele vai ser executado e a maior dificuldade que a gente está tendo é justamente com a questão do custo de...é...de achar, de contato mesmo, de lidar assim no...do projeto em si porque vai ser uma sala que é alugada, então você pensar essa questão do custo com o que você vai fazer e o retorno que isso vai trazer, quanto tempo você pagaria essa obra já que o consultório não é do dentista né. A sala é alugada. Então, eu acho que essa é uma dificuldade que eu to tendo e que, porque eu acho que, igual falou assim, ah, as vezes é porque é complexo que os professores não querem trabalhar com isso, só que, sabe e daí que é complexo? Isso tem que ser trabalhado, sabe, não é fácil mas, só por isso não vai ser dado? Acho que é essa a questão.

[13'02"] E você acha que você consegue aplicar aquele estudo de viabilidade, lógico que aquilo lá é pra construção nova e tal, mas você acha que você consegue, tipo assim, pegar pelo menos o...o...raciocínio que tem ali pra levar pra sua obra que você tá fazendo ou não?

[13'15"] Eu acho que é um pouco difícil assim, [trecho incompreensível] é... digo isso porque, assim, são... a proposta mesmo, a reforma ela é mexer pouco justamente pra não ter tanta [trecho incompreensível] muito assim, é, não tem tanto assim é...questão de quebrar, trocar revestimento, é mais...tá mais pra uma questão de disposição no espaço do que com reforma assim. Vai ter, vai ter ainda...vai quebrar algumas coisas, mas...é...[trecho incompreensível]

[13'54"] Entendi, tá. Alguém quer falar alguma coisa?

[14'08"] Eu tenho uma coisa pra falar sim. Eu, mesmo tendo gostado muito da disciplina e tal, não me sinto confortável pra atuar como empreendedor e isso...eu não acredito que seja um demérito da disciplina, mas um demérito da escola em si que por não oferecer mais disciplinas que envolvam empreendedorismo mesmo e tudo...[trecho incompreensível], enfim, eu ainda não me sinto confortável pra...

[14'40"] Isso acho que é a prática mesmo que vai dar...com o tempo.

[14'40"] É, acho que pra mim foi essa a dúvida assim porque [trecho incompreensível] mas aí você vai ter que ter o investidor, e assim, tipo...pra um projeto...[trecho incompreensível] a gente já tava contando que isso existia, mas igual ele falou, eu acho que tá, a gente aprende isso com a prática né mas...precisava ter mais base eu acho, até pra ter esse negócio de

confiança mesmo, eu acho que dá pra fazer, você consegue montar uma equipe legal pra fazer alguma coisa diferente mas, assim, com uma matéria só, em sei lá quanto tempo de curso, acho que assim sabe. Não tem condição, eu acho, sabe, a escola precisava mais de...[trecho incompreensível] formar arquitetos, sabe, pode ficar na área acadêmica, mas acho que a maior parte tende a ir pro mercado e aí não tem condição de ir pro mercado, com a formação que eu vejo aqui na faculdade, não formei ainda né.

[15'39"] É. Se você quiser sair da faculdade sem fazer um projeto você consegue, porque, se você souber quais são esses PFLEX que você não tem que fazer nada, que você não faz projeto, você consegue sair formar arquiteto sem ter feito nenhum projeto na faculdade. Então assim...

[15'53"] É mesmo?

[15'53"] É. Você consegue fazer os nove obrigatório e não pegar nenhum...

[16'00"] Esse semestre tá complicado conseguir fazer...porque eram só coisas tipo assim.

[16'06"] Eu matriculei num, que eu tive que trancar, mas por coisas externas mas, só em um, eu não matriculei em dois.

[16'15"] [trecho incompreensível] metabolistas, Archigram, essa coisa toda. Não pode é ficar só nisso.

[16'29"] É, mas aí acho que não deve estar no departamento de projeto, porque aí ocupa o lugar de uma disciplina que eu acho que deve ser de projeto.

Inicia-se uma discussão entre os alunos...

[16'50"] Tipo não que seja ruim ter PFLEX diferente assim, que não seja só...porque...[trecho incompreensível] igual alguém tinha pensado antes, fazer tudo de...[trecho incompreensível]...só que porque não integrar? Não entendo isso assim, porque que você vai fazer um negócio aí tem que ser totalmente além da realidade, ou você vai fazer um negócio que tem que ser ali, pro mercado. Porque não integrar mais...

[17'18"] Vocês entendem que assim, por mais que você tenha o PFLEX, vamos supor que ele ainda fique no âmbito construtivo tá, que ele seja uma...na lógica do vertical lá...do arranha céu. Vocês entendem que, qualquer coisa que você faça ali dentro, e aí é qualquer mesmo, eu posso generalizar, ela não tem nada de novidade? Porque ela ainda vai ser feita exatamente do mesmo jeito, a lógica exatamente a mesma, vai seguir as mesmas normas, as mesmas regras e aí você fala assim, ah vou desconsiderar a questão econômica, você vai desconsiderar, mas alguém está considerando pra você sabe, você escolheu concreto armado por um motivo, você escolheu aço porque não sei o que. Vocês conseguem sacar que, as inovações, e isso eu falo até do meu mesmo, qualquer inovação que você pregue né, ah, esse prédio ficou incrível, ficou diferente e não sei o que, ela é só plástica? Tipo, ela não tem nada de diferente na verdade.

[18'18"] Por exemplo com relação ao programa, eu sei que não foi uma inovação sua, isso já existe em outros lugares, mas em relação aos outros PFLEX eu nunca tinha visto assim, um prédio...um PFLEX que propusesse um prédio residencial, que tivesse apartamentos tipo diferentes atendendo a demanda do público da região. Porque é sempre assim, ou você é...eu não cheguei a fazer PFLEX desse tipo mas eu já ouvi falar, que é PFLEX assim, pra um lote genérico, ou então a pessoa já dá o lote mas nem tem esse estudo assim, de...tipo, não fazer sentido eu escolher um lote no Novo São Lucas e fazer um apartamento com quatro suítes. Então a gente procurou fazer apartamentos tipo que atendessem a região e que ao mesmo tempo pudessem ter públicos diferentes no mesmo prédio. Eu achei isso inovador em relação aos outros PFLEX.

[19'21"] E o que você achou dessa etapa, o que que vocês acharam dessa etapa de diagnóstico assim, ir...não sei o que, fazer...Vocês acham que é uma metodologia que é válida, ela é vaga, o que vocês acharam?

[19'35"] Ah, eu acho que tem um pouco assim do feeling mesmo né, de não ser uma coisa super embasada que você bate o martelo falando que vai ser pra esse tipo de público e você vai construir. Mas, eu acho que é válido porque te dá uma segurança de que aquilo que você tá fazendo é um negócio que realmente, assim, vai atender. Porque também não daria pra fazer um estudo perfeito pra saber assim, sei lá, como é que é a tendência pro futuro daquela região que aquele empreendimento atenderia perfeitamente. Mas acho que, é bom você dar uma pesquisada assim no local pra, nem que...você ter uma ideia do que você tá fazendo se tá dentro de... se é possível...se o pessoal compraria, se haveria demanda pra esse tipo de empreendimento.

[20'25"] Eu acho o tempo de PFLEX curto pra desenvolver esse tipo de coisa. Mas eu acho que no seu foi, pelo menos pra mim, o mais bem aproveitado assim, tipo, otimizou as etapas mas não pulou nenhuma etapa.

[20'43"] No caso eu achei só que a gente demorou é...muito tempo nisso assim, é lógico que demanda um tempo só que pelo tempo de PFLEX, eu achei que ficou grande assim dentro do todo sabe? Porque eu acho que a gente acabou não...gastando muito tempo nisso, estruturando, pesquisando e [trecho incompreensível] pra fazer outras coisas que assim..sei lá...não eram as mais importantes, mas talvez fossem tão importantes quanto sabe? Por exemplo, definir sei lá, como você vai intervir no terreno ou...porque as vezes igual a gente, perdeu tanto tempo escolhendo, e depois teve que fazer tudo tão correndo. Se a

gente tivesse escolhido um pouquinho mais rápido, mas lógico que ia ser uma coisa que não ia ser bom também. Mas dentro do tempo do PFLEX eu achei meio pouco assim.

[21'34"] Eu acho que isso depende um pouco do período também, pelo menos a gente, quando fez tava no quinto período a gente já tinha feito uma matéria de urbanismo e a gente já tava muito acostumado assim, a mexer com a lei. Então pra gente essa parte foi super tranquila sabe? De achar rápido, foi super rápido achar, ah...é esse bairro, então é esse zoneamento, com esses parâmetros. [conversa incompreensível entre alunos] Exatamente isso, a gente até escolheu assim pelo zoneamento né entre os...[trecho incompreensível] e você falou que foi o primeiro PFLEX que você fez, então, assim realmente...quem tava no primeiro quando a gente fez também a gente viu que teve bem mais dificuldade nessa parte.

[22'17"] E eu queria que vocês contassem o que que eu fiz nesse último PFLEX né, que ela falou sobre a demanda. Negócio do programa de necessidades, usos mistos e tal e o de vocês teve outra coisa né. Conta o que vocês tiveram que fazer além do uso misto né.

[22'38"] Tipo, no meio do processo assim, já tava fazendo e um belo dia o Azul chega com uma cartinha com a descrição de um cliente, de um investidor que tinha que fazer uma unidade, atendendo demandas dele. Depois da gente já ter começado a construir tudo.

[23'01"] Na hora que eles já tinham fechado um programa de necessidades, aí eu falei, ó gente apareceu um investidor. Aí esse investidor...era como se fosse uma conversa com o investidor a cartinha, tinha umas partes que ele falava e tal, eram quatro diferentes, um pra cada grupo com umas demandas e tipo assim, eu...sei lá, o de vocês que era a mulher do ioga lá. Que ela, ai, eu quero, sou uma senhora, eu quero que meu apartamento seja o apartamento que eu vou viver a minha velhice mesmo...

[23'40"] Era muito elaborado.

[23'46"] Entendi, já tinha um projeto, e aí tava procurando investidor e aí aparece um investidor que ele gostou do projeto mas...

[23'46"] Isso, exato, exato. O investidor que ia morar e a condição dele pra ser investidor era, eu não quero apartamento de dois ou de três quartos ou de dez quartos. Eu quero que este apartamento aqui ó, que atenda essas coisas aqui.

[24'01"] Era pra mudar tudo ou só uma unidade?

[24'05"] Eles podiam se eles quisessem fazer todos os apartamentos atendendo as demandas do investidor, só que na maioria das vezes era inviável. Entendeu? Aí que entra uma outra coisa né, como que vocês percebem por exemplo essa definição, porque, assim...cada um tem um jeito de morar né, com demandas específicas e tal. E aí a gente fica é...refém de uma maneira de...assim né, você chega no bairro e diz que aquele bairro é de dois quartos, é de três quartos, é de dois e três quartos, mas assim...

[24'47"] Nem todas as pessoas do bairro são assim...

[24'47"] Não e...quem que é que vocês pensam, e aí junto comigo, quem que é essa pessoa que você chega nesse...nessa generalização, será que ele atende a alguém? Entendeu? Ou é, são as pessoas que tem que se adaptar ao que você escolheu? Ou o que a construtora escolheu? E aí, já continuando e jogando a coisa pra outro lado, como que vocês enxergam o...o modo de trabalhar dos arquitetos, vocês acham que é sempre o mesmo modo? O mesmo processo pra todas as edificações, todas as demandas ou não?

[25'36"] Você trabalha [trecho incompreensível], por exemplo, o arquiteto vai fazer uma casa. Você trabalha para aquele perfil, pra aquela pessoa específica e as necessidades dela. Aí eu acho que é...a sua casa, entra pro projeto, no que a pessoa quer. Já quando você vai fazer um projeto genérico, entre aspas, aí é o contrário, porque aí entra uma demanda virtual né, que você não sabe o que é [trecho incompreensível]. Se você for fazer uma casa de baixa renda, sei lá, é diferente, mas se você for fazer um projeto específico pra alguém aí eu acho que rola sim...

[26'21"] [trecho incompreensível] Aí igual por exemplo, no meu estágio a gente foi fazer uma casa que é tipo um projeto social e aí o arquiteto começou a me falar, ah olha essa fachada, olha essa fachada e aí a gente ficava fazendo tipo assim, não faz sentido isso pelo menos no contexto em que o negócio está inserido sabe, num projeto social ele tá mandando uma fachada super, sabe, tipo high-tech. Gente, o projeto tá num contexto, inserido num entorno, não pode [trecho incompreensível]. Projeto social, com entorno, com tudo. Varia de cliente pra cliente.

[27'22"] **Magno Rizzi:** Eu fico imaginando o outro lado, o lado do consumidor, que até andei procurando uns apartamentos recentemente, e...o que eu senti era falta de diferenças mesmo, de possibilidades. Tudo muito igual, e o perfil que eu procurava era apartamentos de quatro quartos pro pessoal lá de casa. E não achava assim, diferenças que você pudesse escolher...que talvez você nem pensou e que pudesse te atender. É...por exemplo, pro padrão, cozinha bem pequena, sala dois ambientes ali, sala de estar, jantar, quartos menores, tamanho geral pequeno. Mas, não tinha a possibilidade de, por exemplo, diminuir a sala de dois ambientes e fazer uma cozinha maior, com a copa integrada. Não vi essas tipologias assim,

sem diferença. E aí eu senti falta disso, porque atualmente a gente mora numa cozinha com copa e a gente meio que sentiria falta assim, sabe, e...isso pensando [trecho incompreensível]. Eu acho que a variação é muito positiva a partir do momento que, no próprio edifício você pode ter tipologias diferentes. Tipo o edifício tombado em frente à Escola de Direito.

[28'42"] Ah, onde a Dilma tem um apartamento. Aquele que é super bonito né? Tem uns tijolinhos na lateral.

[28'52"] Ele é muito interessante, é bem adensado e um colega meu mudou pra um apartamento de dois quartos, [trecho incompreensível] viu um anúncio de quatro quartos lá. E eu já tinha ido em um outro apartamento de dois quartos lá, então parece que lá tem uma certa variação e...que pode ser interessante, porque ali vai agregar vários perfis diferentes.

[29'15"] E...agora só assim, e agora pra todo mundo, e sobre o processo de projeto? Porque, como que vocês enxergam, por exemplo, dentro do processo de projeto que a gente trabalha, o atendimento a diferentes demandas. E aí é desde o prédio do zoológico até o predinho nosso, até a mochila voadora, enfim...como vocês mesmos falaram, que não trabalha com o objeto arquitetônico né, como que vocês veem esse processo? Esse processo sofre variação ou ele é sempre o mesmo independente da demanda? Não, o processo de trabalho do arquiteto. Tipo, como que ele funciona, no caso do levantamento, na fase de não sei o que... na fase de não sei o que...e tal. É sempre a mesma coisa?

[30'02"] Eu acho que, de novo, tem a ver se você tem uma pessoa específica pra quem você tá fazendo aquilo ou não. Eu acho que, se é pra pessoa específica, por exemplo, você vai lá e escolhe um material pra aquele projeto. É...e aí na realidade leva mais no que a pessoa ali tá disposta a gastar ou não, não sei... Que é diferente de você fazer um projeto genérico que aí vai ser um produto pro mercado né, outra pessoa. E aí eu acho que isso que muda mais, tipo em questão de projeto, você vai projetar um edifício é...dentro disso eu acho que é, no caso você, se você não for o arquiteto empreendedor né, você vai abrir mão disso. E aí vai ter outra empresa que vai fazer aquilo pra você, e aquela pessoa no fundo não vai fazer, acho que é mais essa diferença assim.

[30'55"] Mas assim por exemplo, existe uma diferença, e aí o ponto que eu quero chegar na verdade é mais ou menos esse. Existe uma diferença entre, pra começar, de escala, entre você atender casinha social, não sei o que, lá no estágio e fazer um museu de dez quarteirões no centro de...no Rio de Janeiro. Existe uma diferença de escala aí, que é um negócio assustador. Como que o arquiteto lida com isso? Como que vocês acham que ele lida, como que vocês acham que são as ferramentas que ele lida, o processo é o mesmo? O processo varia ou o processo é o mesmo? Tipo, você pega a casinha e trata igual o museu? Igual uma grande igreja, uma grande sei lá, um grande arranha céu ou não?

[31'51"] Eu acho que varia justamente por causa disso, da escala assim. Não dá pra, o projeto ser enorme e talvez poucas pessoas pensarem, sabe? Talvez vai ter que dividir essa questão assim, então torre, então não vai mais pra...os melhores arquitetos, é...sei lá, analisar a comunidade. Talvez o processo seria mais dividido. Tipo pelo tamanho dele, mas talvez...[trecho incompreensível] de analisar o entorno, todas as coisas talvez sejam a mesma coisa.

[32'40"] Eu acho que a diferença, a escala, acaba alterando o tempo de cada processo.

[32'40"] Mas eu acho que também não seja só o tempo, por exemplo.

[32'49"] Pensem no processo tipo, se você fosse fazer...Vamos fazer um exercício aqui, se você fosse fazer a casinha, qual que seria a primeira coisa que você faria?

[33'03"] Já tem o lote?

[33'03"] Vamos supor que você já tem o terreno da casinha. Você tem o terreno, e aí oq eu você vai fazer?

[33'09"] Dinheiro, a primeira coisa. Ver os custos eu acho.

[33'14"] Você recebeu uma demanda lá no seu escritório assim, tenho que fazer... Nós vamos fazer habitação social lá no bairro Taquaril lá, sei lá, beleza? Então já tenho o lote, que que eu vou fazer agora?

[conversa]

[33'33"] Entendi, então levantar as demandas, particularidades do lote ali né? Beleza, então a gente já levantou, fez todos os levantamentos. Aí a segunda coisa. Que que seria?

[33'49"] Eu acho que é ver custos, não?

[33'49"] Mas pra você ver os custos você tem que saber alguma coisa...

[33'55"] Sistema construtivo, com custos, com o terreno. Tipo assim, fundação.. não sei.

[34'03"] Ou até o perfil mesmo, não sei. Quem vai morar lá?

[34'12"] Acho que pelo perfil você consegue assim por exemplo, decidir se sua obra deve ser construída mais rápido, você pode mudar o sistema construtivo que você vai usar. Ou se, pode ser mais demorada, e aí você vai usar [trecho incompreensível]. É mais barato...

[34'29"] Mas então assim, tá...mas até agora.

[34'33"] Próxima coisa é a planta, é isso?

[34'33"] Eu to querendo chegar a isso, mas assim. O que que a gente tem que fazer pra chegar na planta.

[34'45"] O programa de necessidades.

[34'45"] Então, segunda etapa programa de necessidades. Alguma hora dentro desse processo aí, faz-se o programa de necessidades né? Aí beleza, terceira etapa então... Estudo preliminar, então vamos andar mais rápido. Estudo preliminar, anteprojeto, projeto legal, executivo, obra, acabou né? Agora o museu gigantesco no centro do Rio de Janeiro, primeira coisa, levantamento das condições do terreno, segunda coisa programa de necessidades, terceira coisa, estudo preliminar, quarta coisa, anteprojeto, com todas as subetapas não sei o que, complementares. Eu estou falando assim, no geral, o processo é o mesmo. É exatamente o mesmo, vamos pegar dois exemplos residenciais. É a casinha no Taquaril e o prédio aqui na Savassi. Dois perfis diferentes, só pra gente ter assim né. Terreno, programa de necessidades, estudo preliminar, anteprojeto, projeto legal, executivo, construiu. Ou seja, a quem que esse processo atende? Se ele é o mesmo pra uma demandinha desse tamaninho, e uma demanda gigante? A uma generalização né? Ele generaliza ali né, quem vai utilizar aquele espaço. E aí eu volto pra vocês, existe alguma maneira de construir sem programa de necessidades? Você visualiza assim.

[36'30"] É, se você já tivesse o prédio com, por exemplo, você vai fazer um prédio. Se você tiver quem vai morar lá, você vai ter que fazer mas vai ter que ser [incompreensível], programa de necessidades. No estudo preliminar ali com as demandas reais e específicas, mas, por outro lado, se alguém pular fora, ele não vai ser mais genérico, ele não vai englobar aquele bairro, vai interessar aquela pessoa que já está interessada naquele lugar.

[37'01"] No primeiro PFLEX que eu fiz relativamente era sem programa de necessidades. Tipo assim, a gente já sabia é...tipo, um edifício infraestrutural no campus, mas justamente por ele estar no campus ele acabava virando assim ou um prédio de algum curso, ou moradia estudantil, mas a proposta era não mexer com layout, você tem que fazer a...localizar as infraestruturas, banheiro, escada essas coisas, mas o resto do...da estrutura e das coisas, deveria abrir possibilidades pra sei lá, se alguém quisesse morar lá. Então teoricamente era sem programa de necessidades, mas assim, não sei. Acho que depois a gente começou a pensar, ah mas, é... a [incompreensível] desse banheiro e um módulo, mas aí virou uma sala. Acho que assim pra se adequar a algum uso, não teria tanto desse detalhe né, o objetivo é atender a qualquer coisa. Eu acho que é possível pensar sim.

[38'20"] E outra, qual que seria a vantagem de trabalhar sem programa de necessidades?

[38'29"] Acho que é a flexibilidade mesmo, o projeto ia poder incorporar o usuário. Igual a Isabela falou, o prédio tá lá na faculdade mas a gente precisa de moradia, por exemplo.

[38'35"] Pode pensar num edifício assim, que você tem que a partir de um contexto, a pessoa vai é...você pode atender uma demanda a partir do que as pessoas tão procurando. Então tem alguém querendo comprar, você tá querendo vender, você deixa lá as coisas meio híbridas assim, e as pessoas vão chegar lá e falar olha, eu preciso de dois quartos, eu preciso de quartos, três banheiros, e aí tentar adequar a partir desse ponto. Então seria meio que não adequar pra poucos. Outra coisa que eu tenho impressão, você como arquiteto já...é...independente de quem for, de qualquer coisa, você julgar e ver o que pode ser interessante ou não. Então, sei lá, você vai projetar um apartamento num pavimento tipo, é...já pensa o que estabelecer de bom ali, e aí já vai ser talvez assim, da iluminação mas também [incompreensível]. Começar a pensar na demanda a partir do que as pessoas julgam por satisfeitas e aí você já faria dessa forma.

[39'51"] Igual aquele projeto, acho que você mostrou nas obras análogas no início do PFLEX que é um projeto dos Arquitetos Associados que antes era um...que foi projetado pra ser comercial e virou residencial..

[40'04"] Tem gente morando né.

[40'08"] Ele foi projetado pra ser qualquer coisa.

[conversa]

[40'12"] Eu acho que mesmo o que na teoria pra ser flexível, a flexibilidade vira o programa de necessidades. Entendeu? Você vai ter que... o seu programa vai ser de deixar aquilo flexível. Então você vai tentar a flexibilidade como sendo seu programa.

[40'38"] Como demanda né?

[conversa]

[40'44"] Então ótimo. Acho que a gente chegou num ponto legal, então a gente tem uma demanda que é de flexibilidade e o que que isso tem de vantagem sobre um programa de necessidades? Então pensa...que seria o programa de necessidades de uma residência e o que...se o cara chegasse pra você, como empreendedor o que quer que seja, chegasse pro mercado e falasse né, vou fazer um prédio flexível. O que é que tem de vantagem em um e outro?

[41'15"] O flexível acaba atendendo a um publico maior. Mas, ao mesmo tempo, por exemplo, se fosse uma lógica igual a do PFLEX, você só coloca a infraestrutura em volta, sem divisão nenhuma. A pessoa ia continuar e você não ia entregar o projeto pronto pra pessoa, ela ia ter que continuar a partir daí, a partir do que era possível.

[41'40"] A vantagem é modificar no momento de construção assim. Sei lá, pega uma construtora e vê a tipologia que ela costuma usar. [trecho incompreensível] Então você pode adequar a qualquer uso, sem você impor alguma coisa a ele. [trecho incompreensível] Se ele quiser fazer um escritório gigante, um quarto mínimo, ele pode fazer, a possibilidade grande de adequar ao jeito que ele quer.

[42'37"] E pegando disso que você tá falando, você acha que o processo que a gente trabalha, do arquiteto, dá conta de atender a esse tipo de coisa? Imagina você pegar um prédio com trinta pessoas, um quer apartamento de um quarto, o outro quer de dez, o outro quer de duzentos.

[43'01"] Pois é, é igual ela falou. Tipo assim, você vai ter que chamar o arquiteto de novo pra que, modelar do jeito que ele quer.

[43'11"] Acho que é bem possível, justamente porque quando você tá pensando na flexibilidade você tem que pensar em...tudo que poderia acontecer ali, porque se você não...vai ser mais difícil porque você vai ter que pensar em tudo, se você não pensar, você não vai garantir que vai ser o mais flexível possível.

[43'30"] Eu acho que não vai existir o 100% flexível, porque sei lá, ponto de luz, ponto de luz, de abertura, sei lá... Algumas coisa vão enrijecer o negócio, não é 100% flexível mas ao mesmo tempo acho que é possível sim.

[43'45"] Em termos de mercado acho que a ideia seria personalizar. Hoje em dia muito, tem muita coisa nesse sentido assim, é...essa palavra tem tá tendendo assim, você vai ter uma coisa que é seu, não vai ter outro igual e isso vende mais caro, de certa forma. Em termos de empreendedorismo seria uma alternativa a essa flexibilização. Você vai criar um, uma possibilidade de personalizar o ambiente de cada um.

[conversa]

[44'30"] Na minha concepção, no fundo as lógicas são as mesmas, os processos são os mesmos pra cada, sair das mesmas coisas, os mesmos...tipo...dimensões diferentes e tal mas o esquema ali tá fundado, acho que num imaginário comum assim.

[44'49"] É que eu não sei se flexibilidade vende também. Apartamento, você define pro cara só banheiro essas coisas e ele vai... A não ser que uma pessoa...uma pessoa que nunca fez arquitetura consegue entrar lá e imaginar já qual que é a possibilidade que o espaço pode oferecer.

[45'08"] [trecho incompreensível] acho que poderia vender o apartamento num outro ponto. [trecho incompreensível]

[45'26"] Ainda mais pra você agora Magno, e aí todo mundo...enfim, quiser falar. Você falou sobre personalização. Você viu isso nos apartamentos que você tava olhando? Alguém quis vender um apartamento pra você tipo como sendo personalizável e tal ou não?

[45'39"] Não. Até acho que seria interessante.

[45'45"] Mas aí como você vê, da sua experiência aqui na escola, ou vendo panfleto de empreendimento e tal. O que que eles chamam, o que eles colocam como personalização entendeu?

[45'56"] É, o que eu vejo sempre é mais assim, revestimento. Pode colocar uma pedra tal, porcelanato, mais isso assim... É uma falsa personalização [trecho incompreensível].

[46'16"] Uma maquiagem assim...

[46'18"] Uma maquiagem.

[46'19"] Eu já vi que pode abrir um vão maior aqui e aqui tipo, sala, sala separada, sala com copa. Uma coisa assim, colocar parede, tirar parede, uma coisa bem limitada sabe. É o que eu vi, não é igual o apartamento... o apartamento do vizinho é diferente, mas assim...

[46'48"] E assim, agora já, nós estamos com o tempo meio em cima, já deve estar ansiosos, só pra gente fechar. Como que vocês veem, tipo assim, como vocês enxergam a figura do investidor dentro dessa lógica que a gente falou de programa de necessidades, de personalização, de não sei o que, do arquiteto empreendedor etc. etc., como que vocês acham que o investidor entra nessa jogada aí? Vocês acham que o investidor toparia fazer um apartamento assim?

[47'25"] Eu acho que talvez se ele não fosse só investidor, se ele também fosse um futuro morador.

[47'36"] Eu acho que se você parte numa forma, dessa forma você sabe que dá dinheiro então os caras vão no seguro, quanto mais seguro for o retorno, melhor pra eles.

[conversa]

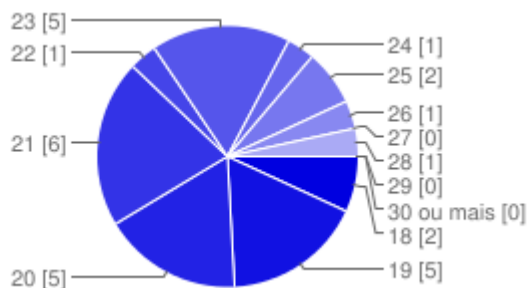
[47'54"] O que tem na teoria dá pra vender. O que tem é vendido.

[47'57"] A não ser que você convença essa ideia de personalizar vai ser interessante e você vai cobrar mais caro ainda por isso do que o normal.

APÊNDICE L - RESULTADOS DO QUESTIONÁRIO ONLINE COM OS GRADUANDOS

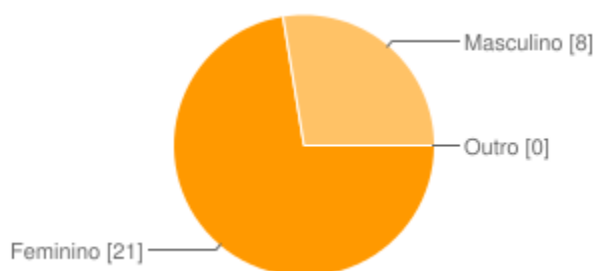
Disponível em: < <https://goo.gl/VXIDxi> > Acesso em 04 jun. 2015.

Idade



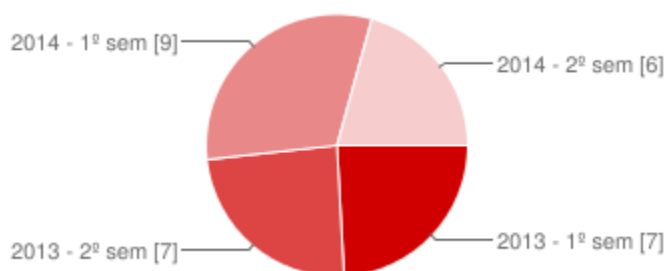
18	2	6.9%
19	5	17.2%
20	5	17.2%
21	6	20.7%
22	1	3.4%
23	5	17.2%
24	1	3.4%
25	2	6.9%
26	1	3.4%
27	0	0%
28	1	3.4%
29	0	0%
30 ou mais	0	0%

Gênero



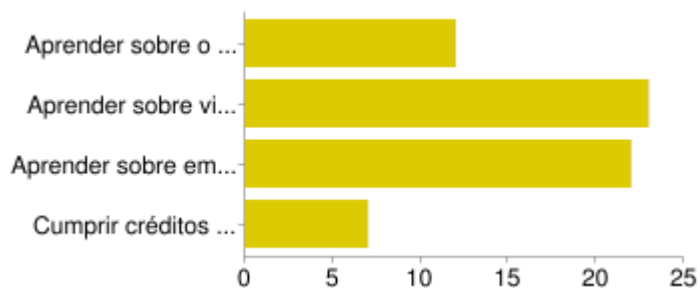
Feminino	21	72.4%
Masculino	8	27.6%
Outro	0	0%

Período em que cursou a disciplina



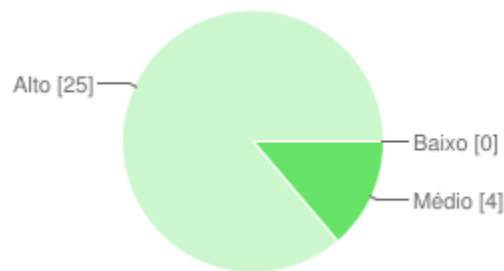
2013 - 1º semestre	7	24.1%
2013 - 2º semestre	7	24.1%
2014 - 1º semestre	9	31%
2014 - 2º semestre	6	20.7%

Sua intenção com a disciplina foi:



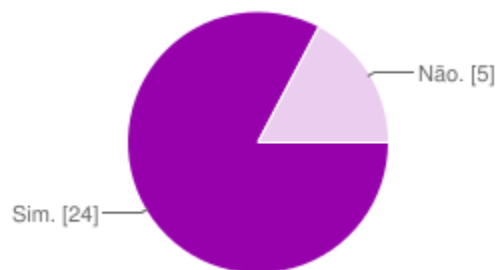
Aprender sobre o processo de incorporação	12	41.4%
Aprender sobre viabilidade econômica	23	79.3%
Aprender sobre empreendedorismo	22	75.9%
Cumprir créditos do PFLEX	7	24.1%

Você considera que seu envolvimento com os trabalhos desenvolvidos na disciplina foi:



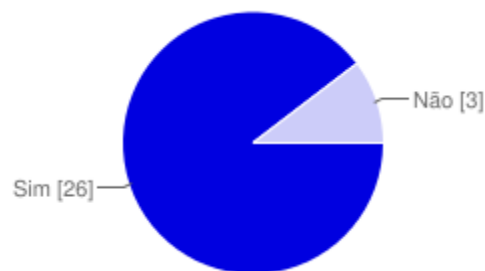
Baixo	0	0%
Médio	4	13.8%
Alto	25	86.2%

Você tem interesse em atuar como arquiteto incorporador?



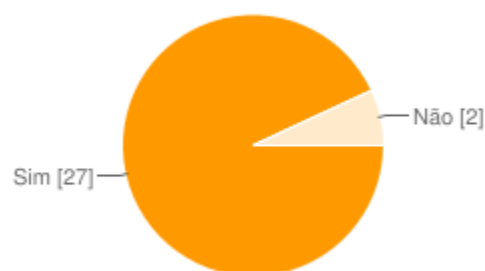
Sim.	24	82.8%
Não.	5	17.2%

Você conseguiria aplicar o estudo de viabilidade a outros projetos?



Sim	26	89.7%
Não	3	10.3%

Você identifica alguma diferença entre o processo de projeto desta disciplina e de outras que você cursou?



Sim	27	93.1%
Não	2	6.9%

Caso tenha respondido a pergunta anterior afirmativamente, por favor justifique.

Achei interessante pois essa disciplina tratou a viabilidade econômica como premissa de projeto, coisa muito importante para o mercado, mas que exploramos pouco no curso em geral.

O processo aprendido no PFLEX abre uma alternativa muito mais interessante para arquiteto e cliente, ao se afastar da lógica do capital pura e simplesmente, na qual o arquiteto é apenas uma peça ilustrativa que cumpre funções pré-definidas.

A disciplina exigiu conhecimento de diversos processos que envolvem a realização de um projeto. Ainda que não tenha dominado todo o processo, consegui ter noção da diversidade de tarefas que o arquiteto pode desenvolver.

A grande diferença deste PFLEX com o restante é a proximidade do empreendimento com a realidade. Passar por todo o processo, desde a escolha do terreno e o seu uso, estudar sua viabilidade, projetar e ainda pensar na receptividade do público e venda do produto, nos permitiu viver mais o mercado civil.

A principal diferença é o modo de lidar com as diretrizes de projeto. Nesta disciplina o fator econômico desempenha papel fundamental, definindo muitas das definições do programa, enquanto nas outras as escolhas não levam em consideração a viabilidade.

Como nunca tinha feito PFLEX antes, eu nunca tinha experimentado criação de projeto em grupo. Além disso, acho que o projeto se aproxima ao máximo da realidade, fazendo o aprendizado muito mais fundamentado e concreto para o Mercado de Trabalho. Além disso, ficou muito claro a realidade do Arquiteto no mercado e as dificuldades que enfrenta para exercer a profissão.

Identifiquei grandes diferenças no processo de projeto desta disciplina. A principal diferença foi meu apego a realidade. Isto porque nesta disciplina o aluno não se preocupava com seu projeto isoladamente. Na disciplina o aluno deveria pensar nos valores de mercado, nos gastos em sua construção e etc, e tudo isso devia, ao final, gerar um projeto viável financeiramente. Outra grande diferença foi o interesse do Professor em ensinar além do que foi à ele pedido. Nesta disciplina o Professor se mostrou disposto a solucionar qualquer tipo de questionamento, e foi capaz de ir além com os alunos que demonstraram interesse.

Nesta disciplina tivemos a oportunidade de proceder conforme pretendemos atuar no mercado, através do desenvolvimento do estudo de viabilidade e criação de uma apresentação visando alcançar o interesse do investidor. São poucas as disciplinas na Escola de Arquitetura que têm como meta a atuação verídica de um arquiteto.

Uma diferença que encontrei no processo de projeto é a adição de mais uma condicionante, que no caso seria a viabilidade, tanto em relação ao dimensionamento quanto escolha de estrutura, por exemplo, que muitas vezes é descartado em outros PFLEX, tornando o projeto um pouco "fora da realidade".

A principal diferença entre essa disciplina de projeto e as outras é a questão de se fazer um projeto considerando a realidade (preços e viabilidades).

Em nenhum outro PFLEX pensamos no empreendedor e no cliente tanto como nesse. O diferencial foi pensar no empreendimento como lucro tanto para o projetista como para o investidor (e como conseguir um investidor). Aprendi a pensar em preço de terreno, custo de obra, e a comparação com o ganho no longo prazo. A questão financeira não é tratada em outros PFLEX, mas devemos saber como lidar com ela e ao mesmo tempo não fazer projetos "MRV" - simplesmente o mais barato possível. Aprendi que é possível fazer um bom projeto arquitetônico - para o cliente, para o arquiteto e para o investidor.

Nas outras disciplinas os projetos parecem estar mais voltados para uma arquitetura padronizada. Nesse PFLEX, há um incentivo a uma produção arquitetônica intencionada a atender espaços mais adequados aos clientes ou que sejam diversificados, aumentando o número de opções e, ao mesmo tempo, a possibilidade de venda das unidades. Neste ponto é que a vantagem aparece para o arquiteto e ele pode agir como empreendedor.

Talvez por falta de tempo, o estudo de viabilidade normalmente não é aplicado aos outros PFLEX. Porém, essa é uma questão interessante e que deve ser levada em conta, afinal a preocupação com a viabilidade é algo real no mercado, assim como questões de mercado. Por isso, a escolha do terreno, da estrutura, a forma do edifício e o seu uso são escolhidos com mais atenção do que se a viabilidade do projeto não tivesse sido levada em conta.

O projeto da disciplina é voltado para a realidade, envolvendo custos, planilha de viabilidade e demanda do local do empreendimento. Além da preocupação de projetar criando um prédio com características diferentes dos convencionais, buscando inovar nas aberturas, acessos e usos. As entregas semanais dos journals ajudam a organizar e planejar melhor o projeto. O fato de não ter que entregar pranchas e banner impresso também difere das outras disciplinas e disponibiliza mais tempo para focar na criação do projeto.

Logo no início do processo de projeto, essa disciplina já se diferencia das demais que cursei visto que cabe aos alunos (sob orientação do professor) escolher o lote, pesquisar preços e estudar a região para avaliar se é uma boa escolha, para aí então iniciar o projeto. Todos os outros PFLEX que cursei já tinham um lote predeterminado pelo professor. Outro aspecto que achei muito interessante foi a realização de um projeto de edifício misto, em que as unidades habitacionais atendessem a públicos variados, conforme as necessidades identificadas na região. Acho esse tipo de projeto mais condizente com a realidade do que a determinação de um programa de necessidades rígido, que as vezes acontece em outros PFLEX. Em relação às aulas, gostei demais das aulas iniciais sobre empreendedorismo, achei ótima a apresentação de obras análogas pelo professor (nos outros PFLEX, geralmente são os alunos que levam obras análogas para serem discutidas, mas acho que é mais fácil de entender os objetivos da disciplina quando é o professor quem faz essa seleção de obras relevantes), e aprendi muito nas orientações. Por fim, achei super relevante as discussões sobre viabilidade econômica e novas formas de atuação do arquiteto no mercado de trabalho. Considero esse o grande diferencial da disciplina, pois já estou cursando o 6º período do curso e até semestre passado (quando cursei a disciplina), nunca tinha avaliado meus projetos do ponto de vista econômico, o que considero um grande erro, pois já devo ter feito vários projetos em outros PFLEX que jamais seriam construídos.

processo que abarca tanto conhecimentos da legislação, quanto do lote estudado, mas, além disso, procura viabilizar o projeto, buscando incorporar o uso misto da edificação e projetando os custos em planilha

O processo de incorporação e a ideia de empreendedorismo não foi discutida em nenhuma outra disciplina que cursei até o momento. A viabilidade econômica alguns outros projetos chegam a tratar, mas bem mais superficialmente, apenas no que diz respeito a métodos construtivos mais vantajosos por exemplo. Creio que o diferencial da disciplina tenha sido a capacidade de abordar todas essas capacidades, juntas, no projeto.

Esse projeto trouxe uma maior aproximação da realidade que encontraremos no mercado, as dificuldades e desafios.

<não> por se tratar do meu 1º PFLEX

Nenhum PFLEX, até então realizado, eu havia tido conhecimento de CUB, estudo de viabilidade econômica e empreendedorismo.

Na disciplina tivemos a chance de escolher o local e analisa-lo conforme a nossa prioridade no projeto, o que não ocorre em muitos projetos ofertados pela faculdade. Além de contar com a parte de viabilidade econômica que muitas vezes é ignorada em muitas disciplinas.

O processo de projeto de projeto nesta disciplina, foi diferente dos outras uma vez que ele busca a ser bem compatível com a realidade (legislação e mercado imobiliário) desta forma o calculo de área teve que ser seguido a risco. Outro fator foram as áreas privativas, em que foi determinante para a relação da disposições dos apartamentos, uma vez que buscou ter como concepção na maioria dos apartamentos de forma a valorizar este.

Ao contrário da maioria dos PFLEX, acredito que esse nos coloca um pouco mais perto da real atuação prática da profissão, onde devemos sim lidar com questões como legislação, viabilidade econômica e até norteando formas de se buscar investimentos.

Eu identifico pelo fato de que apesar de estar gostando do meu PFLEX atual que também envolve a construção de um edifício residencial, eu não estou sendo cobrada de estudar a viabilidade do projeto e não tive que procurar um lote.

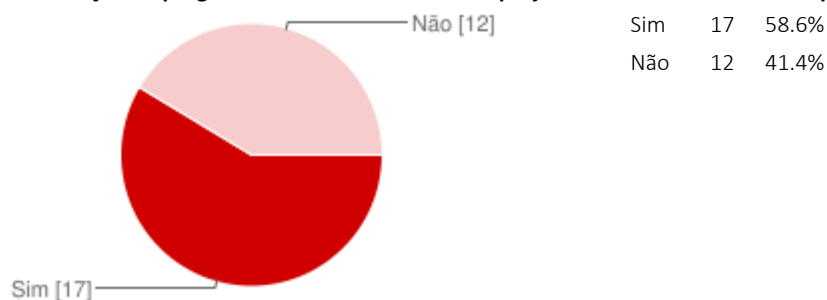
As outras disciplinas do PFLEX abordam apenas qualidade arquitetônica dos espaços e, em menor medida, o cumprimento da legislação, mas o termo viabilidade raramente é empregado, e os professores tendem a fugir de temas mais práticos relacionados à atuação do arquiteto no mercado atual.

Nessa disciplina, ao contrário das outras que cursei nos PFLEX até o momento, a proposta do projeto era se aproximar ao máximo do que acontece hoje no mercado e instigar o empreendedorismo nos alunos.

Processo prepara mais o aluno para a dinâmica do mercado

O projeto desta disciplina possuiu muito mais afinidade com a prática profissional do arquiteto como empreendedor, claro, mas também como um divulgador do seu trabalho.

Você abordou a relação do programa de necessidades com o projeto diferente de outras disciplinas?



Caso tenha respondido a pergunta anterior afirmativamente, por favor justifique.

As necessidades de uso da edificação tiveram bastante atenção, assim como nos outros projetos

Diferente de outras disciplinas, tivemos que observar questões sobre custos, lucros, preços, valores de imóveis

Fiz somente um outro PFLEX que era bem diferente desse.

busca de tipologias variadas de moradias, tratamento do uso misto

O meu único projeto anterior foi Projetos II que tive que reformar uma casa, para tanto atendi todo um programa de necessidades.

O tipo de cobrança desse projeto, mais próximo da realidade, obrigou os alunos a fazer um estudo de viabilidade, além de levar em consideração as leis vigentes na concepção do projeto, entre outras premissas, diferentemente do que ocorre na maioria das disciplinas que se afastam da realidade da prática profissional.

Sim, necessário um estudo interdisciplinar para concretizar o projeto, e o posteriormente, o aprendido neste projeto foi utilizado em outros PFLEX, até mesmo no trabalho.

não entendi a pergunta acima

A abordagem deste projeto foi diferenciada. A relação do programa de necessidades do projeto que nos foi proposto abordava temas que, no geral, os alunos não estavam habituados. No programa o aluno deveria pensar no projeto como um todo, pensando não só no projeto para quem projeta, mas pensando no projeto para quem irá construí-lo, para quem irá vendê-lo, para quem irá utilizá-lo, e para quem vive no entorno dele. Por este motivo, o projeto deveria ir além do que é exigido em outras disciplinas, e o aluno, com a ajuda do Professor, foi capaz de produzir um projeto viável financeiramente, com gastos controlados em sua construção e com uma proposta que se aplicasse a sua localização. Assim, o programa foi abordado de maneira diferente de outras disciplinas, principalmente por cobrar sua viabilidade, visando o lucro do empreendedor, que no caso seria o próprio arquiteto.

Não. Ainda não tive um projeto que pudesse aplicar.

Em projetos posteriores, os programas de necessidades foram mais detalhados do que projetos anteriores a disciplina.

Nesta disciplina tínhamos um objetivo, apresentar o projeto à um investidor demonstrando sua viabilidade, além de outros fatores como estética e conexão com o entorno, portanto todo o projeto foi elaborado visando tais parâmetros.

Um programa de necessidades mais reais, fizemos um projeto que realmente seria possível. E como dito no item anterior, a questão financeira e de projeto arquitetônico ambas integradas não são tratadas nos outros PFLEX.

Não. independente da minha opinião tento abordar o programa da maneira que é indicado e, apenas se houver tempo e interesse extrapolar. (nesse caso específico me faltou tempo)

Abordagem prática, contudo não é limitadora

Quis abordar essas necessidades nos projetos de outras disciplinas a fim de produzir algo que pudesse ser viável.

<não> por se tratar do meu 1º PFLEX

O processo de projeto foi uma certa fusão entre comercial e experimental, aliando a demanda de mercado com a criação e experimentação do arquiteto. O que geralmente não acontece nas disciplinas de projeto dentro da faculdade.

Em outras disciplinas de projeto que cursei o programa de necessidades já era dado ou já bastante direcionado, não cabendo uma pesquisa para melhor atender a área escolhida como foi o caso.

Eu abordei o projeto da disciplina de uma maneira mais real, adaptando a necessidade concreta do mercado.

Achei o programa de necessidades mais livre, pois existia apenas alguns critérios (uso misto e demanda do cliente). Acho que o programa de necessidades acaba sendo feito pela demanda e pela planilha de viabilidade e não pelo professor. Ficando a nosso critério definir um programa que seja viável.

O aprendizado na disciplina foi e será importante para várias outras, pois foram abordados assuntos que são essenciais para a proposição de um bom projeto.

Como disse na resposta anterior, achei mais interessante projetar unidades diferentes para atender a um público diversificado do que trabalhar com os programas de necessidades rígidos de outros PFLEX. E também achei boa a ideia de aproveitar o térreo para tentar suprir a carência de algum serviço na região e estimular um fluxo maior de pessoas na rua.

Como nunca tinha feito PFLEX antes, eu nunca tinha experimentado criação de projeto em grupo. Além disso, acho que o projeto se aproxima ao máximo da realidade, fazendo o aprendizado muito mais fundamentado e concreto para o Mercado de Trabalho.

Comentários

Ficou muito claro a realidade do Arquiteto no mercado e as dificuldades que enfrenta para exercer a profissão, e como há um robusto Sistema por trás das Incorporações Imobiliárias.

A disciplina teve um grande acréscimo na minha vida acadêmica. Primeiro porque por ser meu segundo PFLEX e de todos os que compunham meu grupo, nos obrigou a pesquisar, pensar, errar e refazer várias vezes. Segundo porque é interessante a questão de implantação e de como usar isso a favor do projeto, já que o terreno tem relevo acidentado. Terceiro porque o conhecimento do cálculo de viabilidade não é normalmente adotado nos outros projetos, e é algo de real importância. Foi um grande salto no aprendizado de projetar!

Gostei muito da disciplina. É um dos PFLEX que mais se aproxima do que acontece na vida real, e, por esse motivo, foi muito relevante na minha formação.

Eu gostei e aprendi muito com o PFLEX.

Achei a disciplina muito boa. Possui uma abordagem diferente e mais concreta de mercado e possibilidades de trabalho quando formado.

PFLEX que abrange muitas áreas (empreendedorismo, legislação, apresentação de projeto, viabilidade..), possibilitando ampla aprendizagem.

Esse foi o melhor PFLEX que fiz. Aprendi tanto no âmbito de conteúdo, como também formas de apresentação. Me acrescentou muito.

Gostei muito do PFLEX e da relação com um possível "caminho" que podemos tomar depois de formados, ou seja, sua relação com a realidade do arquiteto. Também achei interessantes e esclarecedoras as obras análogas apresentadas pelo professor. Ótima opção de PFLEX, sempre recomendo aos meus colegas.

Gostei muito de cursar a disciplina, o projeto que eu produzi é um dos preferidos do meu portfolio, consegui um resultado satisfatório e fui elogiada no local onde eu trabalho em função dele. Foi o projeto mais próximo da realidade profissional, porém após trabalhar com tabelas de viabilidade econômica no meu trabalho, me lembrei que as tabelas que usamos, estavam um pouco distantes dos reais padrões de mercado, mas para fins de aprendizado foi muito bom.

A disciplina foi muito válida, talvez pelo fato de os ensinamentos terem uma base mais prática e maior aplicabilidade no mercado profissional que em outras disciplinas teóricas ministradas por professores que não atuam na área de arquitetura e construção civil. A proposta do projeto nesta disciplina tem em uma escala mais próxima a que provavelmente a maioria dos alunos vai ter contato em sua experiência profissional (um edifício residencial - no meu caso, um edifício de uso misto), o que foi muito enriquecedor, tendo em vista que os outros PFLEX que cursei traziam propostas de intervenção em uma escala muito grande ou difícil de ser aplicada, por exemplo, projetar uma estação de metrô com troca de modais, um campo de golfe, um edifício ponte, são experiências muito difíceis de ser aplicadas na vida profissional após a conclusão do curso. Para a elaboração do projeto nesse PFLEX, tivemos que considerar as leis vigentes, estando atentos a afastamentos previstos por lei, coeficiente de aproveitamento, área permeável, etc, termos que muitos dos alunos desconheciam devido a carência deste tipo de abordagem em outras disciplinas, nas quais normalmente somos aconselhados a "ignorar as leis na hora de projetar". Achei muito válida a experiência de projetar com essas limitações, aprendendo a lidar com elas e a aproveitar ao máximo o potencial do projeto dentro dos parâmetros legais. Além destes, o modo de incorporação abordado no PFLEX, é um método muito em voga no mercado, e foi muito bom conhecer este tipo de relação direta entre o arquiteto e o investidor, que eu particularmente não tinha tanto conhecimento. Conversei com várias pessoas após o término da disciplina, que realmente abriu minhas ideias para essa prática, e hoje o meu maior interesse é de no futuro ter uma empresa de arquitetura e construção civil, pois pude ver em números o quão lucrativo pode ser esta forma de empreender por parte do arquiteto. Além destes pontos, conheci através da disciplina uma tipologia de apartamento diferente das que vemos hoje no mercado e das que eu conhecia até então. Foi mostrada uma forma de aproveitar os espaços residuais na construção (ou todos os espaços possíveis) para áreas privativas para os apartamentos ao invés de investir em áreas comuns do prédio, o que realmente provou ser uma lógica melhor que a que vem sendo imposta hoje pelo mercado. E, finalmente, o mais enriquecedor na minha opinião foi aprender sobre o estudo de viabilidade, levando em conta os custos do terreno, de projeto e de construção para chegar a um custo por unidade habitacional mais próximo possível do real, e assim, a partir também da duração da obra, chegar aos valores de lucro líquido e rentabilidade líquida mensal, podendo então avaliar a viabilidade desta construção.

Eu achei a disciplina muito válida. Realmente gostei de entender como funciona a construção de um edifício não só na parte arquitetônica, como também econômica. E acredito sim que nós arquitetos devemos ser os incorporadores, pelo menos entrou nos meus planos futuros virar uma arquiteta incorporadora hehehehe. Aqui, falando nisso, vi essa reportagem e lembrei de você... <http://au.pini.com.br/arquitetura-urbanismo/207/cidade-incorporada-219624-1.aspx>

Como na maioria dos PFLEX o tempo que temos para dedicar ao produto final é pouco. Em meu grupo deparamos com dificuldades que fazem bem à profissão e além da dificuldade de fazer um projeto já pensando na viabilidade econômica. Foi uma experiência enriquecedora.

Gostei muito da disciplina principalmente por envolver custos da obra, remuneração, trabalhar com um terreno e local real e com demandas existentes nesse local.

Como dito anteriormente, a proximidade do projeto com o mercado foi o ponto mais importante do PFLEX. Além disso, no caso do meu projeto, a possibilidade de criar algo novo, uma arquitetura diferenciada e personalizada foi muito prazerosa. A forma de avaliação do professor e a sua exigência, acabou desenvolvendo em nós uma visão mais ampla, de incorporador além de "construtor".

Adorei a disciplina! Já fiz PFLEX com muitos professores bons, mas esse foi sem dúvida o que mais abriu minha cabeça para um monte de questões que eu nunca tinha pensado e para novas possibilidades de atuação do arquiteto, as quais me agradam mais que as tradicionais. O único ponto na disciplina que não gostei muito foi trabalhar com um grupo de 4 pessoas. Em alguns momentos, um acabava travando o outro e era difícil compatibilizar os horários pra encontrar. Particularmente, considero

ideal projetos em dupla ou trio no máximo. Fora isso, gostaria que o professor não fosse substituto para poder fazer outras disciplinas com ele, rs.

A disciplina acrescentou muito e trouxe uma nova visão da profissão. Através dela foi possível sentir a realidade da profissão no mercado de trabalho e nos fez sentir mais maduros profissionalmente. Gostaria de deixar registrado meus parabéns ao Professor Guilherme que além de ter proposto algo que considero importantíssimo e que muitas vezes é deixado de lado por outras disciplinas, foi impecável em suas aulas e se demonstrou sempre acessível e disposto.

A disciplina me surpreendeu por conseguir abordar tantos temas e de forma prática. Gostei muito também pois além de abordar os temas específicos da disciplina, a prática projetual foi também muito bem dada, o que tem sido raro em outros PFLEX.