
Grazielle Nunes de Azevedo

Inércia versus Inovação:

a produção residencial multifamiliar contemporânea em Belo Horizonte e São Paulo

Dissertação de Mestrado apresentada ao Núcleo de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo (NPGAU) da Escola de Arquitetura da Universidade Federal de Minas Gerais (EA-UFMG), como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Arquitetura e Urbanismo.

Área de Concentração: Teoria, Produção e Experiência do Espaço

Orientadora: Profa. Dra. Denise Morado Nascimento

Escola de Arquitetura da Universidade Federal de Minas Gerais

Belo Horizonte - 2014

FICHA CATALOGRÁFICA

A994i

Azevedo, Grazielle Nunes de.

Inércia versus inovação [manuscrito] : a produção residencial multifamiliar contemporânea em Belo Horizonte e São Paulo / Grazielle Nunes de Azevedo. - 2014.

359f. : il.

Orientadora: Denise Morado Nascimento.

Dissertação – Universidade Federal de Minas Gerais, Escola de Arquitetura.

1. Edifícios de apartamentos – Padrões de produção - Teses. 2. Edifícios de apartamentos – Padrões de produção – Belo Horizonte (MG). 3. Edifícios de apartamentos – Padrões de produção – São Paulo (SP). 4. Planejamento urbano - Teses. 5. Capitais (cidades) – Aspectos sociais. I. Nascimento, Denise Morado. II. Universidade Federal de Minas Gerais. Escola de Arquitetura. III. Título.

CDD 728.314

Agradecimentos:

Aos meus queridos pais Silvério e Penha, pelo carinho e apoio incondicional.

À minha irmã Dani, aos meus amigos e demais familiares por todo incentivo e amizade.

Aos professores do Núcleo de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo da EA-UFMG, por contribuírem para o meu aprendizado e, aos colegas de mestrado, pela amizade.

Às professoras, doutoranda Marcela Silvano Brandão Lopes e doutora Juliana Torres de Miranda, pela presença em meu Seminário de Dissertação, trazendo contribuições fundamentais para o direcionamento do trabalho.

À professora doutora Denise Morado Nascimento, minha orientadora, por todos os ensinamentos, guiando meus passos nesse percurso.

À agencia financiadora - CAPES, pela viabilização do desenvolvimento deste trabalho, por meio da bolsa de estudos e do apoio financeiro para as pesquisas de campo.

Resumo

Considerando o atual contexto da produção residencial multifamiliar no Brasil, percebe-se o desenrolar de um processo de padronização projetual já bastante disseminado. Tal uniformidade implica efeitos que podem ser observados em escalas distintas - edifício e cidade. Ainda que as escolhas se deem no âmbito do edifício, sendo este um elemento da paisagem urbana, a repercussão de sua produção torna-se bastante evidente no contexto ampliado da cidade. A proliferação de edifícios verticais indistintos que se assemelham a cópias de modelos revela a fotografia de uma paisagem também indistinta, que poderia ser atribuída a qualquer metrópole brasileira. Estabelecida tal constatação, inicia-se a problematização (mais à frente chamaremos de controvérsias) que direciona o estudo pretendido e se refere à condição de “inércia projetual” atrelada à produção contemporânea dos edifícios residenciais multifamiliares no Brasil. O objetivo deste trabalho será investigar como se desenvolve essa produção, tendo como recorte as cidades de Belo Horizonte e São Paulo, atendo-se, justamente, ao processo de padronização arquitetônica - fenômeno que se relaciona à conduta de eleger modelos e replicá-los em massa. Nesse sentido, há que se reconhecer a convergência de uma série de ações e interesses por parte de múltiplos atores, que de maneira articulada, determinam a produção dos edifícios, dentro do amplo e complexo universo que é o contexto de conformação das cidades contemporâneas brasileiras.

Palavras-chave: produção residencial multifamiliar, padronização projetual, “inércia projetual”, múltiplos atores, conformação das cidades contemporâneas brasileiras.

Abstract

"Inertia vs. Innovation: the contemporary residential multifamily production in Belo Horizonte and São Paulo"

Considering the current context of multi-family production in Brazil perceives the development of a projectual standardization process is already quite widespread. This uniformity implies effects that can be observed in different scales - building and city. Although the choices are within the building, this being an element of the urban landscape, the impact of their production becomes quite evident in the expanded context of the city. The proliferation of vertical buildings that resemble indistinct copies of models reveals a picture of a indistinct landscape also, which could be attributed to any Brazilian metropolis. Established such a finding, initiates the questioning (we'll call the controversies) that directs the desired study and refers to the condition of "design inertia" linked to contemporary production of multifamily residential buildings in Brazil. The objective of this work is to investigate how to develop this production, having as clipping of a research the cities of Belo Horizonte and Sao Paulo, considering just the architectural standardization process - phenomenon that relates to the conduct of electing models and replicate them massively. In this sense, we must recognize the convergence of actions and interests on the part of multiple actors, who articulately, determine the production of buildings, within the broad and complex universe that is the context of contemporary configuration of Brazilian cities.

Keywords: multifamily residential production, projetual standardization, "projetual inertia", multiple actors, configuration of Brazilian contemporary cities.

Abstracto

"Inercia vs. Innovación: la producción contemporánea de viviendas multifamiliares en Belo Horizonte y São Paulo"

Teniendo en cuenta el contexto actual de la producción de viviendas multifamiliares en Brasil, percibe la conducta de un proceso de normalización proyectual ya bastante extendido. La uniformidad implica efectos que se pueden observar en diferentes escalas - la construcción y de la ciudad. Aunque las opciones se consideren dentro del edificio, siendo éste un elemento del paisaje urbano, el impacto de su producción se hace muy evidente en el contexto más amplio de la ciudad. La proliferación de edificios verticales que se parecen a las copias indistintas de los modelos muestra una fotografía de un paisaje también indistinta, lo que podría atribuirse a cualquier metrópoli brasileña. Establecida esa constatación, inicia el interrogatorio (vamos a llamar a las controversias), que dirige el estudio deseado y se refiere a la condición de "inercia de diseño" vinculado a la producción contemporánea de los edificios de viviendas multifamiliares en Brasil. El objetivo de este trabajo es investigar cómo se desarrolla tal producción, teniendo como recorte de la investigación las ciudades de Belo Horizonte y Sao Paulo, teniendo en cuenta el proceso de normalización de arquitectura - fenómeno que se relaciona con la conducta de elegir y replicar los modelos de forma masiva. En este sentido, hay que reconocer la convergencia de una serie de acciones y los intereses por parte de múltiples actores, que de manera articulada, determinan la producción de los edificios, dentro del

universo amplio y complejo que es el contexto de la configuración de las ciudades brasileñas contemporáneas.

Palabras clave: producción de viviendas multifamiliares, normalización proyectual, “inercia proyectual”, múltiples actores, la configuración de las ciudades brasileñas contemporáneas.

Lista de figuras

FIGURA 1	Planta esquemática - moradia burguesa oitocentista	67
FIGURA 2	Planta esquemática - apartamento moderno	67
FIGURA 3	Apartamento de edifício parisiense - final do séc, XIX	70
FIGURA 4	Apartamento de edifício parisiense - final do séc, XIX	70
FIGURA 5	Edifício Prudência. Arquiteto Rino Levi. São Paulo	71
FIGURA 6	Edifício Leeds Hall. Arquiteto desconhecido.2007	71
FIGURA 7	<i>Folder imobiliário 1</i>	83
FIGURA 8	<i>Folder imobiliário 2</i>	83
FIGURA 9	<i>Folder imobiliário 3</i>	84
FIGURA 10	<i>Folder imobiliário 4</i>	84
FIGURA 11	<i>Folder imobiliário 5</i>	85
FIGURA 12	<i>Folder imobiliário 6</i>	85
FIGURA 13	Edifício Av. Angélica - Primeiro edifício moderno em São Paulo	90

FIGURA 14	Edifício Sampaio Moreira - Primeiro edifício vertical em São Paulo	94
FIGURA 15	Edifício Martinelli. São Paulo	94
FIGURA 16	Edifício A noite. Rio de Janeiro	95
FIGURA 17	Edifício Esther. São Paulo	95
FIGURA 18	Edifício Copan. São Paulo	98
FIGURA 19	Edifício Chrysler Building. Nova York	111
FIGURA 20	Edifício Empire State Building. Nova York	111
FIGURA 21	Edifício Ourânia 77. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo	114
FIGURA 22	Edifício Oito. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo	114
FIGURA 23	Edifício Fidalga 772. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo	114
FIGURA 24	Edifício Aimberê 1749. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo	115
FIGURA 25	Edifício Simpatia 236. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo	115
FIGURA 26	Edifício Amelia Teles.Incorporadora Smart!Lifestyle+Design. Porto Alegre	116
FIGURA 27	Edifício Amelia Teles.Incorporadora Smart!Lifestyle+Design. Porto Alegre	116

FIGURA 28 Edifício Estúdios Capelinha 244. Incorporador/ arquiteto Carlos Maciel. Belo Horizonte117

FIGURA 29 Edifício Estúdios Capelinha 244. Incorporador/ arquiteto Carlos Maciel. Belo Horizonte117

Lista de tabelas

TABELA 1	Unidades residenciais lançadas em empreendimentos verticais na cidade de São Paulo - 2000/2007	65
----------	--	----

Sumário

Introdução	20
Capítulo 1.	
A abordagem das controvérsias como metodologia de análise - teoria do ator-rede (tar)	32
Capítulo 2.	
Inércia da repetição / o processo de padronização <i>versus</i> inovação	46
2.1 O evento e a dinâmica das controvérsias no tempo	48
2.2 Atores, ações, discursos e associações	49
2.3 O processo de verticalização no Brasil	88
2.4 O avesso da padronização - as "iniciativas de exceção"	108
Capítulo 3.	
Cartografia das controvérsias - a produção residencial multifamiliar contemporânea em Belo Horizonte e São Paulo	120
Considerações finais	188
Referências bibliográficas	198
Apêndice - Capítulo 3	210

INTRODUÇÃO

“Para construir bem e barato, a empresa lança partido de duas armas: padronização e simplicidade. A execução de projetos padronizados, repetidos, muitas vezes, leva a um aumento de produtividade natural. Ou seja, a empresa constrói mais e mais rápido. "É o estilo McDonald's de construir". É possível fazer muitos hambúrgueres ao mesmo tempo, mas um prato sofisticado leva muito mais tempo e dificulta a produção em série. Ou seja, um produto despadronizado emperra a produtividade. Nosso maior objetivo é a padronização, que permite a produção em larga escala e a melhoria contínua da qualidade e com economia. Temos seis modelos de projeto padronizados. Só o número de dormitórios é diferente.¹”

Considerando o atual contexto da produção residencial multifamiliar no Brasil, fica evidente o desenrolar de um processo de padronização projetual já bastante disseminado. Basta uma simples busca pelos classificados de imóveis, ou mesmo uma caminhada mais atenta pelas ruas de qualquer grande cidade brasileira para a constatação imediata. Se nos anúncios imobiliários, vemos plantas e fachadas serem reproduzidas com variações essencialmente superficiais, ao percorrer a cidade, tal constatação se reafirma. O percurso por entre a multiplicidade de torres similares nos remete a uma experiência *déjà vu*.

¹ Entrevista dada a revista *Construção Mercado* - edição 16 / Novembro - 2002 por um agente imobiliário da construtora Tenda - atuação em Belo Horizonte e São Paulo.

O termo “padronização projetual” que se pretende discutir neste trabalho se refere aos aspectos relacionados à concepção espacial dos edifícios, ou seja, tanto à composição das unidades/apartamentos - distribuição espacial, articulação entre as ambiências e seus usos - quanto a elementos referentes ao edifício como um todo - forma de implantação, arranjo das unidades/apartamentos e soluções relativas à transição do edifício com o meio público (a cidade) - além das escolhas técnico-construtivas.

No que se refere às unidades/apartamentos, como se pode ver nas plantas dos anúncios imobiliários, ainda prevalece a reprodução de dois modelos: moradia (unifamiliar) burguesa oitocentista, baseada na tripartição dos espaços em áreas social, íntima e de serviços e apartamento moderno, cujos principais preceitos eram a planta livre, o espaço mínimo e a sobreposição de funções. Já em relação à conformação do edifício, nota-se uma significativa prevalência do arranjo vertical, através do empilhamento das unidades e a demarcação de limites rígidos entre público e privado - uso de muros e gradis.

Tal homogeneidade conceptual implica efeitos que podem ser percebidos em escalas distintas - edifício e cidade. Ainda que as escolhas se deem no âmbito do edifício, sendo este um elemento da paisagem urbana, a repercussão de sua produção torna-se bastante evidente no contexto ampliado da cidade. A proliferação de edifícios verticais indistintos, que se assemelham a cópias de um mesmo modelo, revela a fotografia de uma paisagem também indistinta, que poderia ser atribuída a qualquer metrópole brasileira.

Estabelecida a constatação, inicia-se a problematização (mais à frente chamaremos de controvérsias) que direciona o estudo pretendido. Nesse aspecto, as questões ou proposições da pesquisa são lançadas: *se a produção de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil tem sido vinculada a uma arquitetura de extrema padronização projetual, a que se deve tal condição de “inércia projetual produtiva”²? Como e por que ela tem se perpetuado? Quais os atores³ envolvidos? Como eles atuam e se associam? Há espaço nesse tipo de produção para o que poderíamos considerar “iniciativas de exceção” ou possíveis “inovações” - propostas alternativas ao padrão estabelecido?*

Uma hipótese a ser levantada explica o fenômeno da padronização projetual na produção residencial multifamiliar como condição para a produtividade, e conseqüentemente, para a lucratividade. Esse tem sido um discurso recorrente no campo da construção civil, sobretudo por parte de atores ligados ao mercado imobiliário. O trecho da entrevista que abre este trabalho pode ser considerado um indício significativo. A voz em destaque representa mais do

² Chamo de inércia projetual produtiva a prática da repetição de modelos em massa que tem caracterizado a arquitetura dos edifícios residenciais multifamiliares no Brasil.

³ O termo ator aqui utilizado, proposto por Latour (2012), constitui uma forma neutra de nomear agentes participantes dessa produção, sejam estes indivíduos, instituições/corporações ou mesmo objetos, ferramentas, tecnologias (atores não humanos).

que um caso isolado, podendo ser atribuída a muitos outros locutores atrelados a mesma lógica imobiliária.

Portanto, o objetivo deste trabalho será investigar como se desenvolve a atual produção residencial multifamiliar no Brasil, considerando o processo de padronização arquitetônica - fenômeno que se relaciona à conduta de eleger modelos e replicá-los em massa. Desse modo, há que se reconhecer a convergência de uma série de ações e interesses por parte de múltiplos atores, que de maneira articulada, determinam a produção desses edifícios, dentro do amplo e complexo universo que é o contexto de conformação das cidades contemporâneas.

Para tanto, como recorte de análise serão considerados empreendimentos oferecidos pela iniciativa privada nos últimos dez anos, localizados em duas grandes metrópoles do país - Belo Horizonte e São Paulo. Usando a *Teoria do ator-rede (TAR)*⁴ de Latour (2012) como suporte teórico e metodológico, propõe-se reconstituir tal processo, reconhecendo a atuação dos atores, sejam estes indivíduos, instituições/corporações ou elementos não humanos, bem como seus discursos, interesses, demandas e as possíveis conexões entre os mesmos.

Assim, pretende-se:

⁴ Criada em 1990 por Bruno Latour e Michel Callon, a *Teoria do ator-rede (TAR)* ou sociologia das associações pode ser considerada uma alternativa à sociologia clássica e a sua conduta de explicar o social. Dentro da TAR, a compreensão do social surge das associações, ou seja, de tudo aquilo que resulta das ações entre os atores.

- Rever o processo de conformação das cidades a partir da produção de seus edifícios residenciais multifamiliares;
- Reconhecer e investigar a atuação dos múltiplos atores envolvidos nesse tipo de produção:

Atores-indivíduos: incorporador, investidor, proprietário de terras, agentes financeiros, agentes do poder público, arquiteto, publicitário, engenheiro, mestre de obras e pedreiro, fornecedor de materiais, equipamentos e serviços, vendedor imobiliário (corretor), jornalista especializado em arquitetura, morador. *Atores-instituições/corporações:* Estado (instância municipal - Prefeitura); incorporadora, Bancos e instituições financeiras, escritório de arquitetura, agência de publicidade, construtora, empresas fornecedoras de materiais, equipamentos e serviços; imobiliária, mídia especializada em arquitetura (impressa e digital) - revistas e sites. *Atores-não humanos:* artefatos, leis, documentos, normas, reportagens, projeto arquitetônico e projetos complementares, equipamentos, ferramentas, materiais, tecnologias em geral.

- Reconstituir o processo a partir do mapeamento dos atores, suas ações e associações. Propõe-se, através da metodologia da cartografia, investigar demandas, expectativas, subjetividades e interesses por trás do discurso, das ações e associações de cada ator, de forma a iniciar a investigação a partir do que Latour (2012) chama de controvérsias⁵.

- Propor reflexões relacionadas ao reconhecimento de indícios do que poderiam ser consideradas “inovações conceituais espaciais” - sem a intenção de eleger novos modelos já que a proposta questiona justamente esse tipo de conduta. A estruturação do trabalho se dará a partir de um fio condutor que é a *TAR* de Latour (2012). Tal suporte teórico conduzirá a metodologia de análise - cartografia - a partir da “abordagem das controvérsias”, dividindo o conteúdo desenvolvido em três capítulos.

O primeiro capítulo apresentará os principais conceitos referentes à *TAR* ou *sociologia das associações*, os quais serão usados como recurso metodológico para a investigação acerca da produção residencial multifamiliar contemporânea no Brasil - recorte Belo Horizonte e São Paulo. Tal abordagem propõe uma análise construída a partir da compreensão do social, ou seja, por meio do rastreamento das associações em torno do evento em estudo. Como recurso de visualização referente à aplicação da teoria ao objeto de estudo, propõe-se a construção de um diagrama que chamaremos *diagrama ator-rede*.

⁵ O termo controvérsias, proposto por Latour (2012), se refere às possíveis polêmicas relacionadas a um determinado evento. Podem ser contestações, questionamentos, incertezas ou conflitos; questões que merecem ser investigadas e discutidas e não ocultadas do processo de análise.

O segundo capítulo reconstituirá o processo social que envolve a atual produção residencial multifamiliar no Brasil, tendo como referência os rastros deixados pelas controvérsias relacionadas ao evento, as quais dizem respeito à problematização levantada como proposição da pesquisa. Para tanto, há que se reconhecer e desdobrar todo o processo produtivo, revelar a rede de atores, ações e associações, trazendo à luz discursos e interesses de toda ordem. Será o momento de levantar todas as questões e suas possíveis hipóteses, propondo uma análise fundamentada na revisão teórico-histórica. O capítulo se dividirá em duas partes. Na primeira, pretende-se explorar discussões referentes ao que pode ser considerado predominante nesse tipo de produção e, na segunda, propõe-se direcionar o foco da investigação para o que seria o seu avesso - iniciativas que, de alguma forma, não se enquadrem no processo de massificação vigente.

O terceiro capítulo será a “cartografia das controvérsias”. Trata-se de uma análise com base em dados empíricos, fundamentada na metodologia da cartografia. Através do exercício de mapeamento, realizado por meio de dados coletados em campo, pretende-se visualizar a reconstituição do social em suas múltiplas associações: política, econômica, cultural, simbólica, ambiental, tecnológica, etc. Nesse sentido, a partir de casos particulares - um referente a Belo Horizonte e outro a São Paulo - a tarefa será reagregar o coletivo em torno da produção de cada edifício, reconhecendo atores, ações, discursos e associações (parcerias), de maneira a retrair o processo no tempo, numa composição formal em rede - o mapa. Serão selecionados para análise edifícios que, de alguma forma, se desviem do padrão. O critério de escolha será o

que a mídia especializada em arquitetura tem elegido como possíveis “inovações” no campo. A intenção está em buscar respostas nas experiências alternativas à massificação, ou seja, nas “iniciativas de exceção”. Não se pretende com isso generalizar casos particulares, mas promover discussões a partir da distinção. Entender o que o “fazer diferente” implica, pode explicar, justamente, a prevalência da repetição. Tal abordagem será a chave para a investigação do fenômeno da padronização projetual no campo da produção arquitetônica residencial multifamiliar brasileira.

Quadro síntese - Introdução:

Constatação: a produção de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil tem sido vinculada a uma arquitetura de extrema padronização projetual.

Questionamento (controvérsias): estabelecida a constatação, inicia-se a problematização que direciona o estudo pretendido:

**Se a produção de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil tem sido vinculada a uma arquitetura de extrema padronização projetual, a que se deve tal condição de “inércia projetual produtiva”?*

**Como e por que ela tem se perpetuado?*

**Quais os atores envolvidos? Como eles atuam e se associam?*

**Há espaço nesse tipo de produção para o que poderíamos considerar “iniciativas de exceção” ou possíveis “inovações” - propostas alternativas ao padrão estabelecido?*

Hipótese: uma hipótese a ser levantada explica o fenômeno da padronização projetual na produção residencial multifamiliar como condição para a produtividade, e conseqüentemente, para a lucratividade.

Objetivo: investigar como se desenvolve essa produção, considerando o processo de padronização projetual. Usando a *Teoria do ator-rede - TAR* de Latour (2012) como suporte metodológico, propõe-se reconstituir tal processo produtivo, identificando os múltiplos atores da rede, assim como seus “papéis”; além das associações,

discursos e interesses envolvidos, iniciando a investigação a partir do que o autor chama de controvérsias.

Estruturação do trabalho:

Capítulo 1. A abordagem das controvérsias como metodologia de análise - teoria do ator-rede /TAR

Capítulo 2. Inércia da repetição / o processo de padronização versus inovação

2.1 O evento e a dinâmica das controvérsias no tempo

2.2 Atores, ações, discursos e associações

2.3 O processo de verticalização no Brasil

2.4 O avesso da padronização - as “iniciativas de exceção”

Capítulo 3. Cartografia das controvérsias - a produção residencial multifamiliar contemporânea em Belo Horizonte e São Paulo

CAPÍTULO 1.

A abordagem das controvérsias como metodologia de análise - teoria do ator-rede (tar)

Considerando a *TAR* como suporte teórico para condução do trabalho pretendido propõe-se dar início à problematização em torno da produção residencial multifamiliar contemporânea - evento a ser investigado - o que implica o reconhecimento de uma rede de associações (parcerias) e elementos diversos: atores, ações, fatos e discursos. Admitida a heterogeneidade de um processo no qual elementos precisam ser reagregados a cada nova circunstância, fica mais evidente o estado transitório das associações, a instabilidade das conexões. Podemos comparar tal realidade a um organismo em funcionamento, a um tipo de sistema aberto em constante reconformação onde nada é pré-determinado, fixo e permanente. Nesse aspecto, qualquer tentativa de explicação baseada em certezas pré-estabelecidas pode se revelar superficial. As respostas não se encontram externas ao contexto social que gera a produção, pelo contrário, elas estão inseridas justamente no âmbito dessas relações.

É comum a afirmação da existência de uma força externa ou um fator social por trás dos acontecimentos. Uma “força” capaz de explicar os fenômenos, como se houvesse uma única causa gerando múltiplos efeitos. Mas há que se questionar tal conduta e, nesse aspecto, adquirir a postura de um “míope”, proposta por Latour (2012), parece a atitude mais adequada: “Negar-se a entender pela metade pode ser uma virtude”. Essa reversão da ideia de causalidade é o que a *TAR* traz para a sociologia. A partir daí, inicia-se o entendimento de que o social deve ser explicado em vez de fornecer a explicação e que já não há necessidade de uma sociedade que está oculta, controlando os acontecimentos. Segundo Latour (2012), o social deixa de ser visto como a “força” por trás de todos os atores, como uma causa externa, oculta,

que controla os acontecimentos. Esse social adquire a imagem de uma rede onde atores se relacionam através de conexões instáveis, transportando dados e transformações. São as relações entre esses atores que geram associações rastreáveis, permitindo a reunião do coletivo. Assim, o termo sociedade, muito usado na sociologia tradicional, passa a ser substituído pelo termo coletivo. Isso se deve ao fato do primeiro se referir a um conjunto de entidades pré-determinadas, já reunidas; e o segundo, a reunião de entidades heterogêneas ainda não agregadas, como num processo em constante redefinição.

Desse modo, por meio da adoção dos conceitos propostos pela *TAR* e de seu uso como recurso metodológico, pretende-se dar início a investigação acerca da produção residencial multifamiliar contemporânea atendo-se, sobretudo, ao fenômeno da padronização projetual. A abordagem escolhida pressupõe uma análise construída a partir do entendimento do social, ou seja, através do rastreamento das associações em torno do evento. Assim, o social passa a ser visto pelo que ele tem de controverso, pelo que ele tem de híbrido, pelo que ele tem de transitório. Se a possibilidade de ver o social em formação ocorre no instante em que as conexões são realizadas em torno de um conflito ou uma incerteza, ou seja, em torno de uma controvérsia, é justamente nesse momento em que a rede é revelada que não se pode perder a oportunidade de investigar. Faz-se necessário apurar como se dão tais associações, reconhecendo os discursos que as impulsionam, as subjetividades e interesses relacionados, trazendo os múltiplos atores envolvidos para a discussão.

Reconhecida a complexidade do processo produtivo em estudo e a multiplicidade de variáveis presentes, há que se iniciar a investigação a partir da reconstituição do sistema como um todo, de modo a exibir sua estrutura formal em rede: associações, atores, ações, fatos e discursos. Pretende-se identificar os tipos de articulações sociais em torno dos fatos/ações e circunstâncias, por mais efêmeros que sejam. Observar quem as promove (atores) e com que intenção (discursos). Assim, fica evidente que o entendimento da produção de um edifício não resultará da análise de uma ou duas fases do processo - desenvolvimento de projeto ou execução da obra, por exemplo. Há que se explorar o sistema, incluindo fases pré e pós-construção: incorporação e concepção do empreendimento, projeto arquitetônico, execução da obra, *marketing* e comercialização, uso (relação usuário/morador-edifício). Só assim a realidade poderá ser retracada com fidelidade, revelando aspectos que habitualmente são ignorados ou silenciados, o que suscitará possíveis respostas aos questionamentos lançados.

Se a melhor estratégia para tal investigação encontra-se na busca da compreensão através do todo, a abordagem escolhida para a reconstituição dessa coletivo será o rastreamento das controvérsias. Com esse intuito, de identificação e exploração das controvérsias em torno do evento produção residencial multifamiliar, serão listadas aqui um conjunto de questões relacionadas ao processo em todas as suas fases: *Quais os critérios para escolha de um terreno nesse tipo de produção? De que forma o reconhecimento da dinâmica urbana local influencia nessa escolha? Como é pensada a implantação dos edifícios, no que se refere à escala e ao dimensionamento destes em relação ao terreno e seu entorno? Há alguma preocupação no*

sentido de promover uma maior articulação entre edifício e cidade? Os escritórios de arquitetura tem estrutura para atuarem na incorporação dos edifícios? Os arquitetos tem autonomia para propor transformações no jeito de morar? As decisões de projeto ficam restritas ao escritório de arquitetura ou são discutidas com outros profissionais envolvidos na produção? Nos projetos de edifícios, os espaços são trabalhados considerando a imprevisibilidade que é inerente ao morar? Admite-se a possibilidade de mudanças a curto e/ou a longo prazo? O reconhecimento do surgimento de outros grupos domésticos, além da tradicional família nuclear, e das transformações nos modos de vida contemporâneos influenciam nas decisões de projeto? Há possibilidade dos usuários/moradores participarem dessas decisões? O que influencia a escolha dos usuários/moradores? Arquitetura? Localidade? Preço? Tamanho? O que procuram em um edifício? O que procuram em um apartamento? Como veem a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado? Em relação à comunicação das unidades, seja com as áreas comuns ou com o meio público, existe uma preocupação em se promover áreas de transição e não apenas a demarcação de limites rígidos (fronteiras/muros)? A promoção do lazer deve acontecer a partir do edifício ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? A legislação e seus parâmetros (Estado - instância municipal - Prefeitura) constituem um agente facilitador ou complicador nessa produção? Facilitador para quem? Complicador para quem? Novos aparatos tecnológicos e modos de construção podem transformar o jeito de projetar edifícios residenciais? O tipo de organização/gestão que acontece no canteiro de obras influencia nesse

tipo de produção? Em que medida a escolha dos materiais e sistemas construtivos propiciaram a otimização do consumo de materiais, energia e tempo? A etapa de execução da obra constitui um momento de experimentação, além da fase de projeto? As decisões de projeto são revistas nessa fase (execução da obra)? Quais as ferramentas de marketing usadas para divulgação do edifício? Qual o papel da mídia nesse processo produtivo? Há intenção de se atingir um público específico, um determinado nicho de mercado? Há algum tipo de correlação entre a possibilidade de transformações no jeito de produzir edifícios residenciais multifamiliares (possíveis “inovações”) e altos custos? Nesse tipo de empreendimento, fica a cargo de quais atores a definição dos custos, ou seja, a decisão de como serão empregados os investimentos - se na oferta de equipamentos coletivos, se no emprego de artefatos tecnológicos, se na escolha dos materiais de revestimento, se na campanha de marketing, etc? Novas iniciativas que se desviem do padrão vigente estão atreladas a preços de venda mais altos do que a média de mercado? Como o mercado imobiliário, incluindo seus diversos atores, atua nesse contexto? Considerando o espectro de atores envolvidos nessa produção, onde o poder de decisão se concentra? Todas essas questões contribuem para orientar tal estudo, uma vez que delimitam um universo de discussão específico, onde se encontram incorporados as controvérsias relacionados à produção dos edifícios residenciais multifamiliares.

É dessa forma que a “abordagem das controvérsias”, baseada na TAR, se insere como metodologia de análise, fundamentando-se no encadeamento investigativo a partir das controvérsias e no reconhecimento da transitoriedade e indeterminação dos processos sociais,

sobretudo de sistemas complexos e multideterminados como o evento em estudo. Vale ressaltar, de antemão, que não há intenção de solucioná-las (as controvérsias), estabilizando o processo. Pretende-se primeiramente reconhecê-las e, por meio delas, rastrear os fluxos das ações, seus atores e as associações entre os mesmos.

O que a *TAR* propõe, na verdade, é justamente a investigação de um determinado evento através da reconstituição da sua realidade social ou do reagrupamento do coletivo. Nesse sentido, torna-se necessário explorar não só as controvérsias, mas as associações em torno das mesmas, a fim de identificar a multiplicidade de atores envolvidos. Atores que podem ter naturezas diversas, constituindo-se elementos humanos ou não humanos. Caso essa figuração esteja em aberto, o termo *actante*⁶ surge em substituição ao termo ator, abarcando a condição de indefinição. Assim, entidades até então não reconhecidas como sociais entram em cena. Trata-se de elementos não humanos ou objetos - documentos, leis, normas, reportagens, projetos, mapas, arquivos, listas, computadores, pranchetas, ferramentas, tecnologias em geral. Se tal ideia parecia inconcebível até então, a partir da *sociologia das associações* assistimos a inclusão dos objetos no curso da ação. Latour (2012) acrescenta que a ação social passa a ser delegada a diferentes tipos de atores capazes de levá-la adiante, a outros modos de agir, a outros tipos de forças. Se considerarmos as controvérsias sobre atores e ações, qualquer coisa que modifique uma situação pode ser considerada um ator ou, caso ainda não tenha figuração definida, um actante. Os objetos devem ajudar a compor os relatos, pois se não são levados em

conta, não deixam rastros, não fornecem dados aos observadores, conseqüentemente, não produzem efeitos visíveis em outros atores.

Tendo conhecimento dessa variedade de possibilidades, no que se refere à identidade dos atores, vale ressaltar a importância de não classificá-los em grupos fixos, definidos *a priori*. O ponto de partida, na verdade, deve ser a busca pelas controvérsias acerca da formação dos grupos e não a classificação em si. Serão elas que darão ao pesquisador os recursos necessários para o rastreamento das associações que geram o social. Na verdade, para se delinear um grupo, criado do nada ou restaurado, primeiro há que se dispor dos discursos próprios desse grupo. De acordo com o autor, os grupos não são coisas silenciosas, mas o produto provisório de um rumor constante feito por milhões de vozes contraditórias sobre o que vem a ser um grupo e quem pertence a ele. Existem porta-vozes em ação, justificando a existência do grupo. Mas, diante da instabilidade das conexões estabelecidas, percebe-se que os agrupamentos precisam ser feitos e refeitos constantemente. Durante essa criação ou recriação, os construtores deixam rastros ou trilhas, os quais podem ser considerados dados de análise, conformando uma estrutura em rede. É justamente nesse momento que o fluxo social torna-se visível.

Mapear as maneiras contraditórias pelas quais os agregados sociais são criados ou recriados pode ser uma tarefa mais produtiva do que o simples fato de determinar um grupo. Isso porque a primeira tarefa, potencialmente, é capaz de gerar muito mais dados de análise. Por mais

experimental que seja a lista de atores, sem as fronteiras de um grupo definido, já é possível traçar por meio dela inúmeras conexões sociais. Na visão de Latour (2012), as formações de grupos deixam muito mais rastros do que as conexões já estabelecidas, as quais tendem a permanecer mudas e invisíveis. Os novos laços são traçados pela circulação de diferentes veículos (atores ou actantes) que o autor chama de intermediários e mediadores. Os primeiros fazem o transporte dos elementos (significados, dados, etc), mas sem transformá-los; já os segundos transformam, traduzem, distorcem esses elementos que veiculam. Assim, por exemplo, um computador pode ser um veículo intermediário. Já uma discussão banal pode ser uma cadeia complexa de veículos mediadores. Entretanto, sob outros contextos um veículo intermediário pode ser transformado em um veículo mediador e vice versa. Os objetos, por exemplo, tornam-se mediadores apenas em alguns momentos, quando estabelecem conexões sociais provisórias, tornando o social visível. No entanto, é possível multiplicar as ocasiões em que essa visibilidade momentânea acontece. A investigação da ação dos objetos no local em que ela se processa, articulada a outras ações sociais mais tradicionais, pode facilitar sensivelmente a obtenção dessa visibilidade. Estudar as controvérsias no local de trabalho do arquiteto ou do incorporador pode fazer a diferença numa investigação. Nesse contexto, será mais provável que os objetos deixem a condição de veículos intermediários para se tornarem mediadores. Está aí a natureza incerta das entidades.

Incerta também será a escala em que as associações entre as entidades se dão. Pode-se dizer que tais interações alternam indefinidamente entre as escalas local e global, micro e macro.

Seguindo o raciocínio lógico, seria mais provável que a escala global descrevesse um lugar mais amplo e que o plano local estivesse inserido nela, entretanto, não é assim que acontece. Nenhum lugar é maior que outro nessa composição em rede. A diferença de escala não está atrelada ao tamanho, mas às possibilidades de conexões, à frequência e ao tipo. Não interessa que as associações sejam determinadas *a priori*, ordenadas hierarquicamente, até por que a alternância das escalas torna-se uma condição natural na constituição dessa rede.

Identificada a formação dos grupos, merece destaque a natureza das ações. Uma ação pode não ser tão transparente quanto parece. Latour (2012) considera a ação como um nó a ser desatado aos poucos, podendo tomar um caráter de surpresa, mediação, acontecimento. Não se trata de atribuir àquela “força” social, supostamente oculta, a causa para os atores agirem de determinada forma, como se tudo fosse “culpa” da sociedade. Não é porque existem dúvidas quanto à fonte de ação, que haverá urgência em identificar de onde ela surge. A ação, na verdade, encontra-se influenciada pelas controvérsias em torno de quem e o que está agindo, as quais devem permanecer para que os atores sejam reagregados. Mais importante do que definir o que provoca a ação é admitir a controvérsia e determinar quem age e de que maneira.

Segundo o autor, mesmo sem saber com certeza o que determina essa ação, o ato de listar características presentes nos conflitos, polêmicas e incertezas em torno de um determinado fato (criação de relatos) pode ser bastante produtivo. Trata-se da execução do mapeamento das controvérsias sobre a ação. Se uma ação é mencionada deverá estar explícito no relato

quais provas deixaram tais rastros observáveis. Uma ação invisível, que não gere rastros, que não promova a transformação, que não altere o estado das coisas e que, portanto, não entre no relato, não pode ser considerada uma ação. Para o momento em que a figuração ainda mostra-se indefinida, a *TAR* usa o termo actante. Nesse caso, o sujeito da ação pode ser um indivíduo ou uma instituição ou um grupo solto de pessoas. Todos podem representar o mesmo actante, mas apresentando diferentes figurações para as mesmas ações. Por exemplo, o Estado pode ser considerado um tipo de *Ator-instituição*, mas incorpora em suas instâncias municipal, estadual e federal múltiplos atores, sejam eles indivíduos (agentes do poder público) ou objetos (documentos, normas, leis, ferramentas, tecnologias, etc). Da mesma forma, o mercado imobiliário, um tipo de *Ator-corporação*, também agrega diversos atores: incorporadores, proprietários de terras, investidores, construtores, vendedores imobiliários, dentre outros; além da categoria não humanos (documentos, normas, leis, reportagens, projetos, ferramentas, tecnologias, etc).

Conhecida a figuração da ação, há que se ater à maneira que ela se desenvolve. A ação pode ter comportamentos distintos se transportada por veículos intermediários ou mediadores. No primeiro caso, nada será acrescentado à ação, enquanto no segundo, inúmeras situações novas e imprevistas acontecem. Se o curso de uma ação é feito de conexões entre elementos humanos e não humanos, qualquer divisão artificial em dois universos -“material” e “social” mostra-se equivocada e irreal. Os modos de ação entre eles se diferem, mas isso não impede a interação, revelando uma descontinuidade que é própria desse fluxo que é o social. A

dificuldade de se medir os modos de ação desses objetos em relação à trama formada pelos laços sociais tradicionalmente estabelecidos revela um embaraço ao registrar o papel dos objetos. Mas é justamente essa incompatibilidade que os torna interessantes para a investigação, contribuindo para o rastreamento das conexões sociais em busca da reunião do coletivo.

No que se refere aos fatos, Latour (2012) propõe que eles sejam construídos de maneira que entidades não humanas e humanas se misturem, mesmo que as primeiras prevaleçam. O próprio termo “construção social”, proposto pelo autor, se refere à multiplicidade de realidades heterogêneas que participam de um determinado estado das coisas. Não se trata de uma mera revisão de atores já reunidos, mas a criação de elos entre essa diversidade de entidades participantes, traçando uma rede de conexões sociais heterogêneas. É nesse momento em que um determinado elemento é conectado a outro que presenciamos o social sendo gerado, como um fluxo, um movimento que liga um ator a outro independente de sua natureza. Mesmo não sabendo como todos esses atores estão ligados, podemos pressupor que estão associados de tal forma que desencadeiam as ações de outros atores, ou seja, atuam como veículos mediadores, gerando transformações por toda parte.

CAPÍTULO 2.

Inércia da repetição /o processo de padronização *versus* inovação

2.1 O evento e a dinâmica das controvérsias no tempo

Considerando a “abordagem das controvérsias” como metodologia de análise para a investigação da atual produção residencial multifamiliar brasileira, propõe-se dar início ao processo de análise que consiste no reconhecimento das controvérsias em torno dos fatos que constituem o evento. Pretende-se trazer a luz o modo como as redes de conexões são criadas (ou recriadas) a partir dessas controvérsias, ou seja, rastrear as associações (parcerias) entre os atores envolvidos, seus discursos e os fluxos de suas ações, de maneira à reconstituir no tempo esse universo heterogêneo e transitório que compõe o social.

É, justamente, o modo como os atores agem e se articulam, realizando conexões de acordo com seus interesses, estabelecendo parcerias de toda ordem, o que determina a produção dos edifícios verticais. Identificar o “papel” ou a posição de cada ator nessa rede de associações em constante reconformação torna-se pressuposto para o entendimento da lógica que orienta o processo. A resultante desse conjunto de interesses, ou seriam forças, é que indica o rumo que a produção assume.

Mas, se são as controvérsias que dão ao pesquisador os recursos necessários para o rastreamento das associações que geram o social iniciaremos o processo investigativo por meio delas. Desse modo, voltemos à problematização que direciona a pesquisa, às proposições que o trabalho lança como foco para investigação: *se a produção de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil tem sido vinculada a uma arquitetura de extrema padronização*

projetual, a que se deve tal condição de “inércia projetual produtiva”? Como e por que ela tem se perpetuado? Quais os atores envolvidos? Como eles atuam e se associam? Há espaço nesse tipo de produção para o que poderíamos considerar “iniciativas de exceção” ou possíveis “inovações” - propostas alternativas ao padrão estabelecido?

Admitidas às controvérsias e, seguindo os rastros das ações, faz-se necessário apontar quem age, quando, de que maneira e associado a quem. O delineamento do grupo surge da identificação das ações, associações (parcerias) e dos discursos desses atores. A partir da disposição dos mesmos, serão iniciadas as discussões teórico-históricas que darão corpo ao trabalho.

2.2 Atores, ações, discursos e associações

Com o objetivo de trazer à tona demandas, expectativas, subjetividades e interesses por traz dos discursos, ações e associações (parcerias) referentes a cada ator envolvido nesse evento que é a produção dos edifícios residenciais multifamiliares, propõe-se, primeiramente, a tarefa de listá-los. Tendo conhecimento da natureza heterogênea dos atores envolvidos no evento, os mesmos serão considerados a partir de três categorias: *atores-indivíduos*, *atores-instituições/corporações* e *atores-não humanos*. Através da lista inicial de atores serão traçadas as possíveis conexões entre os mesmos. Contudo, não se pretende separá-los em categorias ou definir limites rígidos para o grupo.

Considerando a possibilidade do surgimento de novos atores e associações a cada fase da investigação, uma disposição inicial se constituiria de: *atores-indivíduos*: incorporador, investidor, proprietário de terras, agentes financeiros, agentes do poder público, arquiteto, publicitário, engenheiro, mestre de obras e pedreiro, fornecedor de materiais, equipamentos e serviços, vendedor imobiliário (corretor), jornalista especializado em arquitetura, morador. *Atores-instituições/corporações*: Estado (instância municipal - Prefeitura), incorporadora, Bancos e instituições financeiras, escritório de arquitetura, agência de publicidade, construtora, empresas fornecedoras de materiais, equipamentos e serviços, imobiliária, mídia especializada em arquitetura (impressa e digital) - revistas e sites. *Atores-não humanos*: artefatos, leis, documentos, normas, reportagens, projeto arquitetônico e projetos complementares, equipamentos, ferramentas, materiais, tecnologias em geral.

Se é o modo como os atores agem e se articulam o que determina a produção em estudo, propõe-se iniciar a investigação das ações e associações atendo-se primeiro a uma parceria bastante significativa, a relação entre Estado e mercado imobiliário, a qual incorpora entidades de naturezas distintas (humanos e não humanos, indivíduos e instituições/ corporações). Tal articulação merece destaque, uma vez que atua de maneira decisiva tanto na produção dos edifícios residenciais multifamiliares, quanto na organização e apropriação do espaço da cidade.

O papel do Estado se relaciona diretamente às questões de controle e regulação do uso e da ocupação do solo. As principais ferramentas que garantem esse controle são os parâmetros e

índices urbanísticos, os quais são específicos para cada zona de uso (lei de zoneamento). Os parâmetros podem ser definidos como características que a legislação admite em uma dada edificação, considerando a zona onde se localiza o seu terreno. Dentre os parâmetros urbanísticos destacam-se os recuos da edificação em relação aos limites dos lotes e o gabarito da edificação - altura máxima permitida à construção. Já os índices urbanísticos são definidos por relações matemáticas entre a área edificável e a área do lote. São dois: taxa de ocupação (TO) e coeficiente de aproveitamento (CA).

Esses são alguns dos instrumentos de regulação urbanística vigentes nas cidades brasileiras, os quais estão atrelados à política de valorização da terra. Por exemplo, em um terreno, dependendo do coeficiente de aproveitamento (1, 2, 4...), pode-se construir uma, duas, quatro vezes a área do lote, ou ainda quantas vezes o zoneamento permitir. É esse potencial construtivo, multiplicável dependendo da localização, que transforma o solo urbano no principal atrativo para o mercado imobiliário, contribuindo de maneira determinante para a elevação do preço dos terrenos.

Galvanese (2014) lembra que, num primeiro momento, o direito de construir era inerente ao direito da propriedade e assim permaneceu enquanto o padrão construtivo das cidades, sobretudo nas regiões mais consolidadas, comportava uma proporção viável entre o custo da terra e o custo final das edificações. A escassez do solo urbano nas áreas centrais e o aumento da demanda, à medida que as cidades cresciam, estimulou a valorização do preço da terra, que

passou então a incidir mais intensamente no preço final da construção. É em meio a esse contexto que o Poder Público passa a intervir, criando uma legislação de uso e ocupação do solo. Aos lotes de cada zona de uso foram então atribuídos parâmetros e índices urbanísticos de forma que, na obtenção do terreno, o comprador adquirisse o direito de construir, mas de maneira limitada ao que a zona de uso permitia.

Nos últimos anos tem-se discutido muito no Brasil a respeito dos efeitos da política de zoneamento e sua vinculação aos interesses imobiliários, assim como seu papel como indexador dos preços dos terrenos. Tal conjuntura só reitera a associação entre o Poder Público e o setor privado da produção. A construção dos edifícios residenciais multifamiliares, empreendida pela iniciativa privada, encontra-se essencialmente vinculada a essa dinâmica. Na verdade, esta constitui a opção de moradia mais recorrente para a parcela da população que reside na chamada cidade formal, cujas unidades (apartamentos) representam o principal produto do mercado imobiliário quando se trata da oferta de habitações novas. Galvanese (2014) acrescenta que, em sua origem, a verticalização nas grandes cidades brasileiras torna-se uma solução que a atividade imobiliária adota com o propósito de diluir o alto preço da terra, cada vez mais pressionado pela demanda crescente. Sendo um empreendimento composto por múltiplas unidades, o mais lógico era que o valor do solo urbano acabasse incidindo menos no custo do imóvel acabado, ou seja, no custo de cada unidade (apartamento) construída.

Quando isso acontece, ou seja, no momento em que os arranha-céus são incorporados à cultura das grandes cidades brasileiras, o Estado logo constata que o valor (lucro) obtido com o adensamento construtivo das edificações era, exclusivamente, apropriado pelo empreendedor privado. O que restava ao setor público era o ônus gerado pela sobrecarga à infraestrutura urbana que tal verticalização gerava. Em decorrência disso, o Estado assume seu papel como agente de controle, criando os instrumentos de regulação urbanística. Um dos instrumentos, a outorga onerosa do direito adicional de construção⁷, por exemplo, é tratada por Galvanese (2014) como o resultado dessa dissociação progressiva no tempo entre o direito de propriedade e o livre direito de construir. Através da outorga onerosa do direito adicional de construção, também conhecida pela denominação “solo criado”, o poder público passa a se beneficiar de parte do sobrevalor que a verticalização garantia, de maneira exclusiva, ao empreendedor imobiliário.

As operações urbanas⁸, por exemplo, surgidas mais tardiamente (a partir dos anos 90), tendo São Paulo como cidade pioneira, vão agir de maneira a flexibilizar as restrições construtivas e

⁷ Outorga onerosa do direito adicional de construção trata-se de um instrumento de regulação urbanística que propõe um coeficiente de aproveitamento básico, gratuito, de valor 1 para toda a cidade e permite que o executivo municipal autorize a outorga de índices maiores, de forma onerosa. (Galvanese, 2014).

⁸ “Operações urbanas - instrumento urbanístico que permite transformar ou requalificar parcelas do território urbano com recursos privados por meio de contrapartida obtida pela concessão de direitos adicionais de construção ao interesse privado”. (Galvanese, 2014).

otimizar o aproveitamento do terreno, garantindo recursos para obras de infraestrutura urbana de que o poder público não dispunha. Assim, tal instrumento exemplifica e, de certa forma “formaliza” a parceria entre Estado e mercado imobiliário, uma vez que supre as expectativas políticas dos dirigentes municipais, limitados em suas ações pela escassez de recursos, ao mesmo tempo em que atende às demandas do mercado imobiliário e das grandes empreiteiras. Segundo Galvanese (2014), há uma visível dicotomia; de um lado, o poder executivo municipal, que é autorizado a outorgar de forma onerosa direitos de construção superiores àqueles permitidos pela legislação ordinária de uso e ocupação de solo e, do outro, o empreendedor privado, que para conquistar esse direito, paga um valor equivalente ao benefício pretendido.

Nesse aspecto, considerando o estágio atual do desenvolvimento capitalista, com suas múltiplas estratégias de reprodução, o que se tem percebido é a transferência de parte de uma “função” que é própria do Estado ao setor imobiliário. O poder de administração da vida urbana passa a se vincular também a outra esfera de poder, e não mais apenas ao governo. Trata-se de um tipo de associação baseada no beneficiamento mútuo, ou no que poderíamos chamar de “troca de favores”. Ao mesmo tempo em que o Estado beneficia-se com os recursos vindos do capital privado, o mercado imobiliário consegue viabilizar seus empreendimentos, arrecadando os rendimentos almejados. Sob esse ponto de vista, os instrumentos legais de controle urbanístico se reduzem a meros dispositivos de coordenação, facilitadores da ação imobiliária, gerenciando e criando condições para a livre atuação desse mercado. Dessa forma, assistimos o Poder Público se omitir do seu papel como planejador do crescimento urbano, já que deixa de

cumprir sua “função” de gerir a cidade, de modo a representar os interesses coletivos, propiciando aos cidadãos o direito aos espaços de moradia e de vivência pública. Esse tipo de posicionamento reafirma a produção do espaço enquanto mercadoria, cada vez mais sujeita à especulação, à fragmentação social do tecido urbano e à segregação.

Mas se as operações urbanas, teoricamente, foram concebidas como instrumentos de requalificação urbana sendo, potencialmente, geradoras de novas infraestruturas, porque foram se tornando reféns da indústria da construção? Galvanese (2014) atribui esse percalço à ausência de uma cultura urbanística e à inércia administrativa. Segundo o autor, a indústria da construção, seja aquela ligada à atividade imobiliária, seja aquela ligada às empreiteiras responsáveis pela implantação das novas infraestruturas urbanas está, essencialmente, ligada a lógicas privatistas. É fato que as operações urbanas representam o interesse imobiliário, no entanto, isso não constitui um problema desde que elas também desenvolvam seu potencial como elemento de reestruturação urbana. Sob essa concepção de ampliação e qualificação dos espaços públicos será possível atender, mesmo que minimamente, às demandas sociais e habitacionais a elas vinculadas.

Costa e Mendonça (2011) nos trazem a ideia do espaço urbano como resultado desse complexo processo de relações entre o Estado e as diferentes frações do capital, sobretudo os capitais investidos na terra e na incorporação imobiliária. As disputas sobre quem se apropria da terra

tornam-se essenciais para a compreensão dos mecanismos que resultam na divisão social e econômica do espaço e das relações de poder que eles encerram. A associação do capital imobiliário com o capital financeiro, através da abertura do capital das incorporadoras e do surgimento de novos e mais sofisticados mecanismos de hipoteca e financiamento, possibilitou uma grande concentração de capital no setor. As autoras lembram que um dos resultados dessa concentração foi que as próprias incorporadoras também se tornaram grandes proprietárias de terrenos. Com isso, a posse da terra (renda fundiária) deixa de ser um entrave e transforma-se em uma fonte significativa de ganho para o capital imobiliário, cuja reprodução básica anteriormente assentava-se apenas na mais-valia extraída dos trabalhadores da construção civil.

Nesse contexto, entra em cena mais uma associação importante, a parceria entre os proprietários de terra - uma classe bastante heterogênea - e os agentes imobiliários. Se, por um lado, pequenos e médios proprietários de terra se beneficiam passivamente dos elementos que levam à valorização do espaço urbano, por outro lado, os promotores imobiliários atuam ativamente nos fatores que determinam essa valorização.

E quais seriam os fatores que determinam a valorização do solo urbano? Vargas (2014) nos apresenta alguns: valor de uso, que corresponde à utilidade do solo urbano, seja para a produção de bens ou para a reprodução da força de trabalho que necessita de moradia e de demais equipamentos e serviços (abastecimento, lazer, saúde, educação, etc). Outro fator é o valor de troca, que resulta da relação quantitativa entre o solo urbano, enquanto mercadoria, e

as necessidades criadas para o seu consumo (atributos) - conforto, segurança, *status*, além do sonho da casa própria, tão comum na cultura brasileira. Um terceiro fator é a relação entre a oferta e a procura. Por exemplo, o preço do solo se eleva além do custo de produção se muito demandado em relação a uma oferta limitada. A localização constitui o quarto fator. A ele também estão vinculados outros atributos, como acontece com o valor de troca - características do local, acessibilidade, sistema viário e de transporte; comércio e serviços; infraestrutura urbana; aspectos sócioeconômicos, além das condições ambientais e paisagísticas, a tradição, a cultura e o *status*. A escolha desses atributos para valorização da localização do imóvel varia conforme a região em análise, de acordo com os atributos possíveis e o perfil do público-alvo (renda, faixa etária, modo de vida, escolaridade, etc). O que acontece é que os atributos conferem ao fator localização, assim como ao valor de troca, valores de signo. Nesses dois casos, portanto, há uma sobreposição de fatores de valorização, já que valor de signo constitui o quinto fator. Como se relaciona a aspectos de cunho ideológico e/ou emocional, os valores de signo tornam-se um forte mote de venda. Na verdade, eles conferem ao empreendimento imobiliário uma marca (grife), criando algum tipo de diferenciação.

Segundo a autora, essa inclusão de novos atributos ao fator localização não deixa de ser mais uma estratégia dos agentes imobiliários, sobretudo, quando há uma redução da demanda ou a concorrência se acentua, pressionando os preços para baixo e reduzindo o lucro suplementar. Na verdade, o produto imobiliário valoriza a imagem do empreendimento buscando uma relação de identificação com o seu futuro proprietário, valorizando a diferença e a

exclusividade, vendida junto com a edificação (valores de signo), muitas vezes a partir de condicionantes locais. Veremos isso mais à frente, nas discussões referentes ao *marketing* imobiliário. Assim, o solo urbano adquire características de um produto, com valor de uso, valor de troca e valor de signo. Se for escasso (monopolizado), o produto passa a ser ainda mais disputado, alimentando a dinâmica do mercado imobiliário. O consumo do solo, enquanto mercadoria, e o desejo de possuí-lo e, em maior quantidade com possibilidade de lucro na troca é o que caracteriza a formação e a manutenção desse mercado.

Ainda que a atuação do capital imobiliário passe, necessariamente, por processos diversos para que sua valorização seja realizada, fatores ligados às condições de mercado são fundamentais para a compreensão do que vem ocorrendo nas grandes cidades brasileiras. Seguindo esse raciocínio, alguns aspectos de escala macroeconômica devem ser apontados. Após um período de estagnação, sobretudo entre o final da década de 1980 e o início da década de 1990, em decorrência de elevados índices de inflação, sucessivos planos econômicos, a perda de renda da população e o fim do Banco Nacional da Habitação (BNH), houve uma grande diminuição na oferta de financiamento para habitação, o que contribuiu para deixar o setor imobiliário ainda mais competitivo. A partir desse momento, presenciamos um novo ciclo de expansão desse mercado, expresso no alto nível de competitividade entre seus empreendedores e a crescente demanda por investimentos financeiros. Complementando isso, Costa e Mendonça (2011) citam outros dois fatos de escala macroeconômica determinantes, vivenciados no país mais recentemente. O primeiro fato se refere ao crescimento econômico brasileiro na década de

2000, reflexo da estabilização econômica gerada pelo Plano Real (1994). De acordo com dados do IBGE, a média da taxa anual do crescimento do PIB entre 2004 e 2010 foi de 4,4%, sendo que entre 1983 e 2003 teve uma média de 2,4%. Sem entrar na questão da distribuição e apropriação dessa riqueza, tal crescimento revelou um aumento real da renda disponível (seja através dos salários, dos lucros ou das formas de remuneração dos capitais rentistas) e uma queda significativa no desemprego urbano. O segundo fato constitui a queda significativa das taxas de juros (a partir de 1998) que correspondeu a um maior acesso dos consumidores ao crédito e um consequente aumento de investimentos no setor imobiliário. Desse modo, a possibilidade de financiamentos a longo prazo acabou permitindo que as prestações mensais se tornassem mais baixas que o valor dos aluguéis. Além disso, o aumento da renda de parte da população, anteriormente excluída do mercado, possibilita sua inserção no mercado consumidor de bens duráveis, além de se tornarem consumidores em potencial do mercado imobiliário, devido ao crédito disponível. Cabe aqui lembrar que o sonho da casa própria ou a possibilidade de “sair do aluguel” já vinha sendo incutido pelo Estado, desde o governo de Getúlio Vargas, tornando-se também um dos argumentos mais usados pelo *marketing* imobiliário.

Entre 2005 e 2007, com a abertura de capitais das empresas do setor imobiliário nas bolsas de valores e a crescente sobreposição entre capitais produtivos e financeiros tem-se a reestruturação interna dos processos produtivos associados à construção civil e ao mercado

imobiliário. Tais transformações produzem novos desafios e demandas ao processo de acumulação no setor, o que gera implicações para a vida urbana.

O lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) um ano depois, em 2008, está essencialmente atrelado a tais transformações. Mais do que um plano habitacional, o programa surge como um plano econômico. Segundo Meyer (2014), a construção civil foi escolhida como peça central da estratégia de recuperação da economia, frente à crise financeira mundial instalada (2008), devido ao seu efeito multiplicador e ao dinamismo apresentado pelo setor nos últimos anos revelado, sobretudo no seu poder de geração de empregos. Para o autor, ainda que o programa MCMV alegasse ter como objetivo a redução do déficit habitacional, este já existia há muitos anos sem nunca ter sido tratado com tamanha urgência.

É evidente que o capital, ao buscar alternativas de investimentos, encontra no ambiente construído um terreno fértil. Se, de um lado, a produção imobiliária em pleno vapor, muitas vezes excedendo a demanda real, impulsiona a construção civil que passa a dar suporte às demais economias nacionais; do outro lado, ela interfere diretamente na dinâmica de funcionamento das cidades, valorizando determinadas faixas do solo urbano em detrimento de outras. Diante da necessidade do capital imobiliário gerar alternativas que assegurem a continuidade do processo de acumulação tem-se a valorização e a reconfiguração de áreas urbanas de interesse do mercado imobiliário, o que acaba gerando degradação e desvalorização de outras áreas, seguida pela exclusão socioespacial (periferização urbana).

Esse momento econômico pode ser caracterizado por um grande patamar de demanda efetiva que acontece, especificamente, até a eclosão da crise mundial financeira em 2008, em que presenciamos novos lançamentos serem suspensos e as vendas sofrerem brusca queda. Na verdade, o patamar de demanda efetiva corresponde à demanda acumulada desde o início da década de 1980 com a crise da dívida externa e representa a inserção de um grupo composto por vários estratos sociais e não somente pela camada mais pobre, anteriormente excluída do mercado. Mesmo que grande parte da população continue à margem do processo, em decorrência dos critérios de acesso ao financiamento e outras exigências que constituem barreiras de acesso para muitos indivíduos, ainda assim, um contingente significativo de consumidores passa a ser incorporado pelo mercado imobiliário.

Se a demanda aumenta, a oferta, por sua vez, dependerá do ritmo de novas construções e da expansão do estoque, que ocorre, naturalmente, de forma mais lenta que a expansão da demanda. Isso contribui para causar valorizações abruptas no mercado imobiliário. Assim, o nível dos preços praticados se distancia de qualquer parâmetro anterior, tornando-se muito elevado. Assim, o mercado consumidor acaba absorvendo valores anteriormente impensáveis. O comportamento dos preços, sobretudo, reflete um descompasso, que é exacerbado pela atuação do capital especulativo no setor, o qual tende a capturar parte da expansão da oferta, dificultando ainda mais o atendimento a demanda efetiva não especulativa existente e em crescimento na conjuntura atual. Por exemplo, nesse período de aquecimento do mercado imobiliário residencial, com os preços em ascensão, parte das unidades (apartamentos) dos

lançamentos de empreendimentos passa a ser comercializada por investidores (especuladores) que buscam, na imobilização, o ganho com a valorização do imóvel. Assim, o comprador adquire o apartamento, mas não o usa, apenas o mantém como investimento com a finalidade de alugá-lo ou vendê-lo posteriormente, na expectativa de que com o pressionamento da oferta ocorra a elevação dos preços. Tal estratégia especulativa define o que tem sido chamado de “bolha imobiliária”. Através dela é conferida a possibilidade de ganho orientada pelo aumento artificial dos preços dos imóveis no mercado.

É dessa forma que o ambiente econômico mais favorável dos últimos anos no país, com a redução das taxas de juros, estabilidade inflacionária e o maior acesso dos consumidores ao crédito, contribuiu notavelmente para que o setor imobiliário voltasse a se desenvolver. Elevaram-se, exponencialmente, a quantidade de novas construções e de lançamentos, o número de transações, a busca dos construtores e incorporadores por terrenos, assim como os preços, como já foi dito. Tramontano (2009) nos traz dados retirados de relatórios anuais realizados pela EMBRAESP (1997/2008)⁹. De acordo com os dados (ver TABELA 1), o setor de produção residencial, na região metropolitana de São Paulo, por exemplo, entre

⁹ Fonte: relatórios anuais da EMBRAESP - Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio. Lançamentos entre 1997 e 2008:RMSP. São Paulo: Embraesp, 2008. Base de dados em planilha eletrônica, suporte digital. www.embraesp.com.br

empreendimentos verticais e horizontais, passou de 16.710 unidades habitacionais lançadas em 1991 para 33.682 em 2005, 34.727 em 2006 e 59.403 em 2007, o que representa um crescimento de mais de 70% em menos de um ano. No que se refere, especificamente, à produção residencial multifamiliar, foram observadas mudanças em relação à proporção da oferta dos distintos segmentos de apartamentos (unidades de um, dois, três ou quatro dormitórios). As unidades de quatro dormitórios, consideradas como imóveis de “alto padrão”, mais que triplicaram sua participação no mercado, enquanto os de dois dormitórios, associados a unidades compactas e acessíveis, reduziram. Se o primeiro segmento não representava 10% do mercado em 2000, nos anos de 2006 e 2007 cresceu, tornando-se o principal - 35% do total de lançamentos. Já o segundo segmento, que correspondia a 45% das unidades em 2000, passou a representar cerca de 30% do total de apartamentos lançados nos anos de 2006 e 2007. Enquanto isso, o segmento de três dormitórios seguiu oscilando durante o mesmo período. No que se refere às áreas, constatou-se que, na maioria dos casos as unidades de dois e três dormitórios mantiveram em torno de 60m² e 90m², respectivamente, enquanto surgiram unidades de quatro dormitórios com área em torno dos 100m². Complementando os dados, Pompeia (2007) acrescenta que nos últimos anos o mercado imobiliário brasileiro direcionou-se para o chamado segmento de “alto padrão”. Segundo o autor, em toda a história, nunca se produziu tão poucas unidades de dois dormitórios e se gerou tantas de quatro. Mas a partir de 2006, tal tendência começa a se reverter com a retomada de lançamentos para a classe média.

Essa retomada de uma produção voltada para a classe média está vinculada ao momento de estabilidade econômica e maior oferta de crédito vivenciado nesse período, contexto discutido nos parágrafos anteriores. Antes disso, porém, em meio à turbulência econômica e o fim das linhas de financiamento para habitação, os incorporadores foram obrigados a arcar com os empreendimentos e os compradores a usar de recursos próprios para adquiri-los. Tal condição acabou orientando a oferta para as classes de maior renda, já que implicava maior liquidez¹⁰ e menor risco financeiro aos empreendedores.

Além da tendência de lançamentos de unidades de quatro dormitórios compactas, tornou-se mais usual empreendimentos com unidades de dois ou três dormitórios maiores e destinados a grupos familiares pequenos, com possibilidade de pagar um valor mais elevado em troca de mais espaço. Normalmente, essas unidades contêm mais de uma suíte, como é o caso do segmento de quatro dormitórios. Mais do que número de dormitórios, a quantidade de suítes passa a ser um dos critérios para se determinar o “alto padrão” do imóvel. Outro segmento que viveu transformações no mercado durante esse período foi o de um dormitório - incluindo os *lofts* e os apartamentos *studio*. Os apartamentos desse segmento se diversificam e deixam de se vincular à ideia de habitação mínima e barata, como foram as *kitchenettes* no passado.

¹⁰ O termo liquidez se refere a facilidade de transformação de um determinado bem em dinheiro, ou seja, é o grau de agilidade de conversão de um investimento, sem perda significativa de seu valor. No caso de um investimento imobiliário, constitui a rapidez com que este é vendido.

Percebe-se a mudança na localização e no público. Há um direcionamento para bairros mais valorizados e para um público jovem e com maior poder de compra. Os dados da EMBRAESP (1997/2008), por exemplo, apontam para o fato de que as menores unidades continuaram a oferecer áreas inferiores aos 30m², enquanto a média salta aproximadamente de 40m² para 70m² - valor superior à média do segmento de 2 dormitórios. Constatou-se ainda que esses apartamentos tornaram-se mais caros, já que o preço por metro quadrado, na média, só ficou abaixo das unidades de quatro ou mais dormitórios.

ANO	Total	0 ou 1			2			3			4			5 ou +		
		#	%	m ²	#	%	m ²	#	%	m ²	#	%	m ²	#	%	m ²
2000	28631	4931	17,22	41,34	13007	45,43	57,24	7921	27,67	91,82	2697	9,42	213,10	75	0,26	546,76
2001	21688	3492	16,10	38,58	8938	41,21	56,42	6764	31,19	85,92	2480	11,44	220,86	14	0,06	447,09
2002	20243	1904	9,41	44,13	7711	38,09	65,66	5390	26,63	98,76	5193	25,65	197,32	45	0,22	758,62
2003	24426	3115	12,75	41,32	8726	35,72	70,23	8137	33,31	107,16	4424	18,12	192,24	24	0,10	600,00
2004	19720	1141	5,79	66,65	7725	39,17	66,31	6211	31,50	104,12	4588	23,27	214,64	55	0,28	690,10
2005	23541	1746	7,42	58,94	6951	29,53	60,70	8229	34,96	95,75	6572	27,92	210,37	43	0,18	337,29
2006	19862	959	4,83	45,70	6340	31,92	57,72	5895	29,68	92,66	6519	32,82	209,55	149	0,75	914,06
2007	37107	534	1,44	67,20	11775	31,73	56,88	11699	31,53	86,93	13054	35,18	188,50	45	0,12	390,80

TABELA 1 - Unidades residenciais lançadas em empreendimentos verticais na cidade de São Paulo – 2000/2007.

FONTE: Relatórios anuais EMBRAESP (ABREU, F.; TRAMONTANO, M. Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. Ambiente Construído (Online), v. 9, p. 139-150, 2009).

Em decorrência do processo de compactação das unidades - uma forma de compensação pela perda espacial - tem sido recorrente o lançamento de edifícios com equipamentos de uso coletivo - áreas de lazer e serviços (piscina, churrasqueira, salão de festas, academia, dentre outros). A inclusão desses equipamentos vem sendo usada como mote de venda, constituindo-se em atributo de valorização para os empreendimentos.

No que se refere à concepção projetual das unidades oferecidas pelo mercado imobiliário, Tramontano (2009) ressalta a preponderância do caráter quantitativo da questão. A discussão em torno das unidades (apartamentos) atualmente oferecidas pelo mercado imobiliário tem se reduzido ao tamanho, ou seja, ao número de dormitórios e/ou suítes, banheiros, cozinhas e varandas; em detrimento de aspectos qualitativos de projeto, que se relacionam ao uso do espaço, por exemplo.

Se a qualidade espacial dos apartamentos não tem sido alvo de discussão, talvez uma das explicações esteja justamente no fato de quase não haver diferenciação. Parece que a padronização formal presente na arquitetura desses edifícios já foi incorporada e consolidada pelo mercado imobiliário de tal forma que, mesmo que os indícios estejam a nossa volta, de certo modo, ela ainda passa despercebida para muitos. E quando notada, nem sempre é alvo de questionamento. Enquanto isso, plantas se repetem como produtos de série em anúncios imobiliários, com variações limitadas à área e ao número de dormitórios, reproduzindo a velha lógica de distribuição do espaço em áreas social, íntima e de serviços (padrão burguês



FIGURA 1 - planta esquemática - moradia burguesa oitocentista.
FONTE: esquema ilustrativo trabalhado pela autora

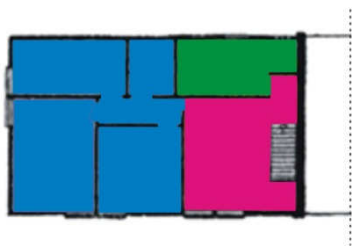


FIGURA 2 - planta esquemática - apartamento moderno.
FONTE: esquema ilustrativo trabalhado pela autora

parisiense do século XIX). Segundo Tramontano (1998), além da moradia burguesa oitocentista, que ainda é predominante, outro modelo adotado é o apartamento moderno. Para o autor, quem reside no Brasil contemporâneo habita apartamentos cujos espaços se assemelham a tipologias que vão do modelo da habitação burguesa do século XIX ao arquétipo moderno da “habitação para todos” com a sua uniformidade de soluções. O desenho dos espaços dessas habitações permanece intocado e a justificativa dada pelo mercado imobiliário é a de que já se chegou a resultados projetuais economicamente viáveis, com capacidade de atender às principais necessidades de seus moradores.

No que se refere à adoção do apartamento moderno no Brasil, salvando alguns casos de exceção, pode-se dizer que a incorporação dos preceitos modernistas se restringiu à fachada. As plantas continuaram a seguir a mesma distribuição convencional de setorização e compartimentação em detrimento de alguns princípios da arquitetura moderna - planta livre, sobreposição de funções e a bipartição do espaço entre uso diurno e noturno. Assim, internamente, o arranjo espacial continuou a se dar por meio de cômodos funcionalmente fixos - projetados para atividades específicas - articulados por corredores de circulação, de forma a configurar a consolidada tripartição em áreas social, íntima e de serviços. Meyer (1991) e Villa (2010) explicam tal fato dizendo que as empresas incorporadoras e construtoras (mercado imobiliário) da época, desprezando muitas vezes a atuação do arquiteto modernista, justificavam esse “modernismo de fachada” pela preocupação com o gosto do cliente. Tal preocupação gerou uma produção arquitetônica dividida em duas vertentes: de um lado,

projetos assinados, comprometidos com os conceitos modernistas e, do outro lado, uma produção mais comercial, muitas vezes anônima, com a aceitação segura do mercado. Complementando tal ideia, Araujo e Vargas (2014) afirmam que o mercado imobiliário se apropriou dos princípios do movimento moderno de acordo com o seu interesse, seja quanto à variação do tamanho das unidades, assumindo a planta flexível embora a compartimentação dos cômodos ainda prevalecesse; seja quanto ao uso misto das edificações, criando o edifício conjunto; seja assumindo as unidades mínimas, mas com oferta de equipamentos de uso coletivo (serviços e lazer); seja no despojamento das fachadas - exclusão dos adornos - que, aliás, contribuía para a redução dos custos da construção. Cabe aqui lembrar que para o mercado imobiliário a flexibilização da planta significava simplesmente a não definição dos cômodos ou a criação de um terceiro dormitório reversível. Assim, a proposta de planta flexível, na verdade, tinha como objetivo aumentar as opções de mercado, não havendo qualquer relação com o uso dos apartamentos.

Hoje, com o intuito de tornar produtos extremamente padronizados mais atrativos para usuários cujas demandas são heterogêneas, o mercado imobiliário contemporâneo tem criado plantas que permitem alguma possibilidade de alteração no arranjo inicial de seus espaços, mas com restrições relacionadas às determinações de uso. Essa opção surge de um desejo crescente de personalização por parte dos consumidores. No entanto, não parece haver de fato uma preocupação com a concepção projetual das edificações. O interesse está em tornar apartamentos espacialmente parecidos (padronizados) mais vendáveis, associando-os à ideia

de flexibilidade, a qual nem sempre é real na prática, como já foi discutido no parágrafo anterior. Tramontano (2009) relaciona essa possibilidade de reconfiguração das plantas, vendida pelo mercado imobiliário como uma “inovação”, ao uso de um repertório projetual presente em unidades produzidas desde as primeiras décadas do século XX. A novidade, nesse caso, estaria no discurso do *marketing*, na exploração de tal possibilidade pela publicidade de novos empreendimentos, apresentando-os como um diferencial de projeto. Para o autor, trata-se apenas de mais uma estratégia para minimizar a sensação de pouco espaço, devido à redução de áreas, o que possibilita a venda de um mesmo produto a uma faixa mais ampla de compradores - expansão do público-alvo - na tentativa de convencê-los de que o apartamento oferecido, pela capacidade de adaptar-se, seria adequado ao atendimento de suas necessidades.

Visto que não houve variação significativa das plantas dos apartamentos desde o começo do processo de verticalização (início do século XX) até os dias atuais, sendo as mesmas das moradias anteriores aos apartamentos (casas), fica difícil pensar em uma possível “inovação” ou “evolução projetual” referente à tipologia. A não ser que sejam considerados “casos de exceção”, já que a uniformidade é o que prevalece na produção tradicional do mercado imobiliário. Além de variações quantitativas, outras transformações observadas ao longo das décadas revelam um caráter mais “estilístico” do que propriamente conceptual. Seja na versão eclética, *Art Déco*, moderna ou contemporânea, o apartamento continuou a repetir em suas plantas as mesmas soluções presentes nas moradias térreas - referência ao modelo burguês

oitocentista - como se quisessem propor ao morador do edifício a reconstituição dos ambientes de sua residência anterior (casa). Lemos (1978) confirma tal ideia dizendo que os projetos dos edifícios residenciais do início da verticalização, em grande parte dos casos, repetiam em suas plantas o modo de morar das casas. A distribuição do espaço era a mesma: corredores distribuindo as salas, sala de jantar junto à sala de visita e sala de almoço junto à cozinha, dentro de uma clara separação (hierarquização) entre área de serviço e social, materializada pela separação das entradas - uma típica invenção brasileira.

Perrot (1991) lembra que tais modelos - moradia burguesa oitocentista e apartamento moderno - foram concebidos para atender as necessidades de um perfil familiar específico - a família nuclear, cujos “papéis” de seus membros eram bem definidos: pai provedor financeiro, mãe voltada para as preocupações familiares e filhos preparados para assumir funções semelhantes aos dos pais em futuros grupos domésticos. No entanto, nos dias de hoje podemos observar como esse perfil familiar vem se transformando de maneira significativa nas cidades de todo o mundo, incluindo as brasileiras, na medida em que também se alteram os comportamentos, os costumes e os modos de vida. Isso significa mudanças na estrutura da família e na capacidade que esta adquire de se reordenar em arranjos múltiplos - grupos domésticos - de acordo com as formas de sociabilidade de determinada cultura, de determinado povo, de determinada época. Trata-se de uma reformulação contínua, uma vez que o universo social tende a se decompor e a se recompor, ininterruptamente, ao longo do tempo. Costa e Mendonça (2011) relatam, por exemplo, que o decréscimo da fecundidade

LEGENDA:

1. Galeria / 2. Sala / 3. Dormitório / 4. Copa /
5. Cozinha / 6. Área de serviço.

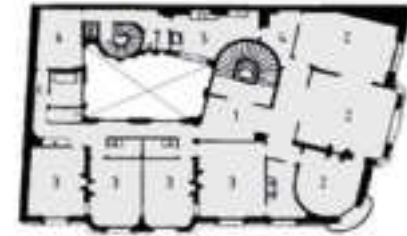


FIGURA 3 - apartamento de edifício parisiense - final do séc. XIX.

FONTE: Nomads.usp (ABREU,F.;TRAMONTANO, M.Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. Ambiente Construído (Online), v. 9, p. 139-150, 2009).



FIGURA 4 - apartamento de edifício parisiense - final do séc. XIX.

FONTE: Nomads.usp (ABREU,F.;TRAMONTANO, M.Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. Ambiente Construído (Online), v. 9, p. 139-150, 2009).

LEGENDA:

1. Galeria / 2. Sala / 3. Dormitório / 4. Copa /
5. Cozinha / 6. Área de serviço.

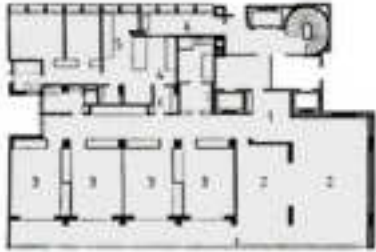


FIGURA 5 - Ed. Prudência - SP - Rino Levi / 1944.

FONTE: Nomads.usp (ABREU,F.;TRAMONTANO, M. Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. Ambiente Construído (Online), v. 9, p. 139-150, 2009).

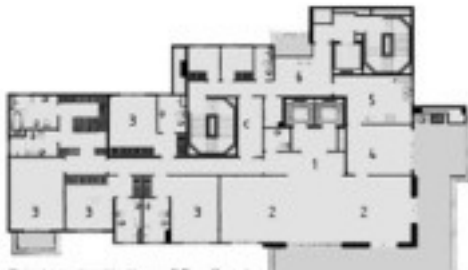


FIGURA 6 - Ed. Leeds Hall - SP - Autor desconhecido/2007.

FONTE: Nomads.usp (ABREU,F.;TRAMONTANO, M. Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente. Ambiente Construído (Online), v. 9, p. 139-150, 2009).

implicou a redução do tamanho das famílias e o número de residentes por domicílio. Indivíduos adultos e em idade avançada passam a ser o grupo predominante na população. O aumento do contingente de indivíduos adultos leva ao crescimento do potencial de renda e potencializa a busca por novos domicílios. Junto às mudanças demográficas, têm-se as mudanças culturais e comportamentais que deslocaram a tradicional família nuclear da condição de opção quase exclusiva, reconhecendo o surgimento de vários grupos domésticos.

Uma preocupação que vem se tornando recorrente por parte do mercado imobiliário contemporâneo diz respeito à consideração de determinadas estratégias de segmentação de mercado no desenvolvimento projetual dos apartamentos. O intuito está em identificar, dentre os grupos domésticos, consumidores com perfis semelhantes. Portanto, a definição das características das unidades a serem disponibilizadas estaria atrelada às demandas de um determinado perfil de compradores em potencial. Tramontano (2009) questiona a eficiência dessa conduta, uma vez que, o uso de tais estratégias em vez de diferenciar necessidades distintas poderia, em sentido contrário, uniformizar grupos domésticos com demandas diferentes, distinguindo-os por aspectos meramente quantitativos e financeiros. Dessa forma, outros aspectos, como considerações de caráter subjetivo, não estariam sendo avaliados. Para George Simmel (1976), a perda das subjetividades de objetos e indivíduos seria, de fato, decorrência do predomínio de uma lógica monetária. O capital se sobrepõe e reduz toda qualidade e individualidade a uma única questão. Quanto? A partir desse olhar o homem é visto como um número, como um elemento indiferente, esvaziado de identidade.

“Há, nos dias de hoje, um sentimento profundo de que a arquitetura deixou de ser ou ter preocupações específicas para cada projeto. Pois, a transformação dos edifícios em *commodities* - que leva ao almejo da “marketabilidade” - exige certa universalidade do produto imobiliário, cujas feições e qualidades devem ser inerentes a todo homem e a toda empresa, ao invés deste homem e desta empresa”. (VARGAS, 2014)

Constatada a reprodução de modelos como prática recorrente do mercado imobiliário, o que implica a homogeneização projetual, nos vem à mente a questão: e por que isso acontece? Trata-se do problema-chave da pesquisa, a controvérsia que define o trabalho. Uma resposta curta e direta poderia ser dada, encadeando uma segunda questão: porque a diferenciação não interessa a quem produz. Mas por que não interessa? Uma hipótese a ser levantada explica o fenômeno da padronização projetual na produção residencial multifamiliar como condição para a produtividade, e conseqüentemente, para a lucratividade. Para o mercado imobiliário não interessa a diferenciação, nem qualquer possibilidade de “inovação projetual” porque, sob sua lógica, isso exigiria a elevação dos custos e, conseqüentemente, transformações no processo de produção que envolveria maiores riscos, sobretudo referentes à comercialização, diante de possíveis preconceitos por parte de corretores, incorporadores ou compradores. Logo, a ênfase acaba sendo dada aos atributos que garantem o retorno financeiro, ou seja, a ampliação do capital, em detrimento de aspectos relacionados à qualidade de projeto.

“O produto ideal para o comprador é aquele que inclui o tamanho máximo, a qualidade máxima e o menor preço, o que quase nunca é possível, pois para o promotor imobiliário, o produto ideal é justamente o inverso: o que conta é o menor custo (que não significa menor preço) e, portanto, na maioria das vezes significa baixa qualidade, no intuito de fazer face à concorrência em termos de preço e garantir os lucros pretendidos”. (VARGAS, 2014)

Se os edifícios residenciais verticais produzidos pelo mercado imobiliário têm sido constituídos como mercadorias ou como *commodities*¹¹, termo usado por Vargas (2014), eles são pensados pelo potencial que tem enquanto valor de troca, cuja prioridade sempre é o lucro. Nesse caso, o valor de uso, que se relaciona mais proximamente com as questões de projeto, torna-se um aspecto secundário. A equação é simples: para que o lucro obtido com a venda do imóvel viabilize o negócio se faz necessário a redução dos custos de produção, de acordo com a capacidade do mercado ao qual ele se dirige, limitando, conseqüentemente, os riscos. É justamente nisso que a ação do empreendedor imobiliário se baseia: assumir riscos somente quando estes se equivalem a um padrão previsto.

¹¹ *Commodities* são bens ou serviços para os quais existe procura, contudo, sem atender à diferenciação de qualidade do produto frente ao mercado, ou seja, são produtos básicos, de amplo consumo, mas extremamente homogêneos.

Segundo Monetti (2014), do ponto de vista do comprador, a qualidade de um apartamento se deve a um conjunto de atributos relacionados às suas demandas e desejos. Já para o empreendedor a inserção desse conjunto de atributos ao “produto” (apartamento) significa, necessariamente, maiores custos. Ao oferecer unidades que incorporem atributos mais qualificados, o empreendedor tenderá a propor um preço mais alto, o que poderá inviabilizar a compra pelo público-alvo que não conseguirá pagá-lo. Tem-se aí um risco que o empreendedor imobiliário não costuma assumir. Outra questão temida pelo empreendedor imobiliário são os aspectos vinculados à liquidez, uma vez que imóveis podem exigir longos períodos para a sua comercialização. Araújo e Vargas (2014) complementam dizendo que o empreendedor imobiliário, cuja prioridade está no lucro, busca reduzir os custos de construção e isso acaba refletindo na qualidade do projeto, retirando do arquiteto a possibilidade da elaboração de uma “boa arquitetura”. O quanto o comprador poderá pagar é o que vai definir a arquitetura e seus atributos, já que a demanda, por ser grande, torna-se incapaz de pressionar a qualidade da oferta.

Assim, vemos outra associação ser revelada. Trata-se de uma interação intra-mercado imobiliário, já que acontece entre atores que compõem essa entidade - investidores, incorporadores e construtores, também denominados empreendedores imobiliários e os vendedores imobiliários ou corretores. Vale lembrar que um mesmo ator pode atuar em duas ou três dessas posições. Por exemplo, a incorporadora, a construtora e a imobiliária podem ser representadas pela mesma entidade, ou a incorporadora e a imobiliária, ou ainda a

incorporadora e a construtora, etc. As possibilidades são muitas, inclusive, a do arquiteto ser o incorporador e/ou o construtor. O que se faz necessário, portanto, é reconhecer cada ator em sua capacidade de se associar (criar parcerias) ou se desassociar, mudando de posição na rede, assumindo ações (“papéis”) distintas, as quais podem variar no tempo.

E quais seriam essas ações? O incorporador, por exemplo, com variações de caso a caso, procura o terreno, compra-o, paga os trâmites ao cartório e à Prefeitura (Estado), contrata os arquitetos, engenheiros, publicitários e os vendedores imobiliários. Se não há investidores externos, é ele quem promove o empreendimento, financiando o maior número de custos referentes ao processo de produção do edifício, sendo, portanto, quem mais corre riscos. Mas também se destina a ele a maior parcela do lucro. Souza (1994) define o incorporador como aquele que cria o espaço vertical. É ele quem “fabrica o solo”, ou seja, desmembra o terreno em “frações ideais”. Já o construtor, contratado pelo incorporador, geralmente um engenheiro civil, é o ator responsável pela administração e execução da obra, o que inclui a contratação de mão de obra (mestre de obra e pedreiros) e dos fornecedores de materiais, equipamentos e serviços. O vendedor imobiliário ou corretor, também contratado pelo incorporador, é o ator responsável pelas vendas. Trata-se do mediador entre o incorporador e o comprador. Rosseto (2002) afirma que a produção residencial multifamiliar no Brasil está atrelada a uma equação mercadológica composta justamente por esses três atores - incorporador, construtor e vendedor imobiliário. Para a autora, o primeiro prefere investir num modelo convencional de unidade (apartamento), já que envolve menos riscos na comercialização, por ser um modelo

difundido e assimilado; o segundo procura desenvolver métodos construtivos mais eficientes à reprodução desse modelo espacial, atendendo seus próprios interesses de eficácia e rentabilidade e aos dos investidores; por fim, o terceiro, por ser o único que estabelece um contato direto com o usuário, alega conhecer melhor suas demandas e reivindica até mesmo o direito de projetar. Na verdade, o vendedor imobiliário ou corretor, de maneira recorrente, teria passado a decidir sobre questões até então, específicas dos arquitetos - soluções de desenho, área útil das unidades, materiais de acabamento, equipamentos das áreas comuns e, eventualmente, a própria fachada. Complementando a proposta de Rosseto (2002), o comprador ou futuro morador poderia se configurar como o quarto elemento, sendo mais um ator nesse processo. O morador fecha a equação ao adquirir o apartamento, convencido de seu valor de troca no futuro (revenda), ainda que seja necessário adequar seu modo de vida aos espaços que lhe são oferecidos. O grande desafio torna-se equilibrar essa equação, no sentido de atender ao mesmo tempo os interesses dos futuros moradores e também dos promotores imobiliários.

Mais um elemento ou ator poderia ser incluído na equação. Trata-se do arquiteto. No contexto da produção residencial multifamiliar contemporânea tradicional, predominantemente, a atuação do arquiteto tem sido a favor das estratégias do mercado imobiliário, legitimando a perpetuação da padronização, em detrimento da “qualidade arquitetônica”. Essa condição também distancia o arquiteto da possibilidade de propor “inovações” para a tipologia. Essa ideia se confirma com os estudos de caso realizados para este trabalho - ver capítulo 3. Através

deles, observamos que as tentativas de desenvolvimento de projeto contrárias à “inércia da repetição”, em sua maioria, estão fora do contexto tradicional da produção. No contexto tradicional, o arquiteto não apresenta poder de decisão suficiente que faça frente aos interesses de outros atores da rede - incorporadores e investidores, sobretudo. Dessa forma, as demandas de projeto acabam sendo suprimidas por aspectos econômicos relacionados à viabilização do empreendimento. A resultante dessa negociação, que deveria ser o produto de um consenso se reduz à sobreposição assimétrica de forças distintas com a prevalência de uns sobre outros, geralmente, os interesses dos incorporadores e investidores sobre os interesses dos demais atores.

A partir desse raciocínio, percebemos que o resultado da produção em questão, ou seja, o edifício depende muito mais do tipo de conjuntura produtiva existente do que, simplesmente, a presença de “bons arquitetos”. Cada composição produtiva propõe uma forma de distribuição dos atores na rede, de acordo com as associações (parcerias) estabelecidas entre os mesmos e a definição de seus “papéis”, o que pressupõe gradações distintas de poder de decisão. Cuff (1991) reforça tal ideia ao enfatizar que o reconhecimento do complexo contexto no qual o trabalho de arquitetura é realizado torna-se fundamental para que os arquitetos possam então desenvolver propostas de melhor “qualidade arquitetônica”.

Desse modo, fica ainda mais evidente a importância de se discutir a produção residencial multifamiliar sob uma perspectiva mais ampliada, visto que tal processo não possa ser

entendido apenas sob o enfoque arquitetônico, nem a partir de qualquer outra lógica isolada - seja a do Estado; seja a do mercado imobiliário e seus atores; seja a da mídia; seja a do morador. Trata-se de uma questão conjuntural complexa que requer uma análise da rede como um todo, uma vez que esta incorpora interesses, necessidades e expectativas de múltiplos atores e associações, muitos deles já analisados aqui, e que se revelam, na maioria das vezes, conflitantes.

Finalizando a busca pelas associações que compõem esse sistema multideterminado que é a produção residencial multifamiliar, destacamos outra parceria de grande relevância. Trata-se da articulação entre o mercado imobiliário e a mídia. O *marketing* imobiliário tem lançado mão de técnicas e estratégias diversas de comunicação para estruturar o seu discurso, o qual pode ser difundido através de veículos diversos: mídia impressa, televisão e internet. Além da distribuição de *folders* e da publicação de anúncios em revistas e jornais de grande circulação; a produção de *sites* e de comerciais de TV parece ter se tornado estratégia obrigatória. A montagem de *stands* de vendas com unidades decoradas ou apartamentos-modelo nos terrenos em que serão construídos os edifícios também é incorporada às estratégias de venda. Os apartamentos-modelo permitem, de certo modo, que os possíveis compradores (futuros moradores) visualizem, através da representação, características específicas das unidades (apartamentos) que serão construídas.

Um dos elementos mais importantes a serem considerados no desenvolvimento do discurso é o público-alvo. Trata-se do grupo de pessoas ao qual o produto, nesse caso, o empreendimento ou o apartamento é direcionado. O público-alvo deve ser conhecido em suas principais características: gênero, faixa etária, escolaridade, nível sociocultural, valores, hábitos/costumes preferências. Seus desejos e necessidades devem ser agregados ao produto, na forma de atributos, além de estarem presentes nos meios de divulgação do mesmo. Identificado esse público e o seu perfil, outro elemento que deve ser conhecido é a concorrência.

A partir daí, inicia-se a construção do discurso propriamente dito, ou seja, a mensagem, os argumentos que propiciarão a venda efetiva do imóvel. Travassos (2009) complementa tal ideia ao dizer que o *marketing* abrange a análise das necessidades, desejos e demandas de um determinado grupo social de modo a encontrar nele a potencialidade de consumo ou da aceitação de um produto no mercado.

“No que se refere ao *marketing* imobiliário, pode-se dizer que ele inclui a definição do produto, do nicho de mercado, do público-alvo, da estratégia de comercialização, dos pontos de venda (distribuição), da publicidade, da promoção, do atendimento e da prestação da entrega do produto vendido, incluindo a definição da imagem do incorporador a ser transmitida e a escolha do arquiteto. A adequação do produto ao público vai além do preço e condições de pagamento, devendo assumir determinadas marca e importância que o diferencie dos demais apresentados pela concorrência”.
(TRAVASSOS, 2009)

Se o *marketing* define um produto com base em estudos de mercado, será a publicidade/propaganda que se ocupará da venda. Através da campanha publicitária, independente do meio ou veículo (formato) no qual serão veiculadas as mensagens, o potencial comprador (público-alvo) deverá ser convencido de forma direta ou subliminar de que o produto oferecido será capaz de suprir sua necessidade, seu desejo. Vargas (2014) lembra que na escolha do veículo de comunicação é importante se balizar pelo público que o receberá. Por exemplo, a publicidade realizada por meio de *folders* distribuídos nas proximidades do empreendimento é considerada um meio eficiente de divulgação e propaganda imobiliária porque se volta para o seu público em potencial, ou seja, o público que tem alguma relação com o bairro onde o empreendimento se encontra e que lá pretende morar.

Essa relação entre o mercado imobiliário e a mídia vem se consolidando a cada dia. Os lançamentos de novos empreendimentos imobiliários passam a se vincular a significativos investimentos em campanhas publicitárias, cada vez mais elaboradas e caras, veiculadas pela mídia. Segundo Tramontano (2009), a introdução de profissionais do *marketing* na estruturação das estratégias de incorporação parece ter se mostrado fundamental para potencializar a inserção dos novos empreendimentos no mercado, aumentando a velocidade das vendas (liquidez).

Frente à competitividade do mercado imobiliário, uma forma de atrair o comprador diante de opções cada vez mais homogêneas em termos de projeto e construção tem sido feita através da

incorporação de necessidades emocionais. Isso nos remete a ideia do valor de signo, já discutido anteriormente. Por meio de apelos emocionais ou mecanismos de sedução, muito usados em campanhas publicitárias de produtos em geral, o comprador é convencido ou “induzido” a comprar. A questão é que não é apenas o apartamento que é colocado à venda, agregado a ele também é vendido um modo de vida, um *status*, quem sabe um sonho (sonho da casa própria, por exemplo). Assim, a diferenciação com relação a uma oferta extremamente padronizada passa a se dar pelo valor de signo incorporado ao produto, muito mais do que por meio de “projetos de qualidade”.

É dessa forma que os valores de signo ou valores de diferenciação social têm se tornado o principal mote de venda nas transações imobiliárias, junto ao fator localização. Vargas (2014) confirma tal ideia ao dizer que nesse processo de envolvimento ou convencimento, a venda da diferenciação tem aparecido com mais força por meio de manchetes fantasiosas (e bordões apelativos) que buscam atrair o comprador através de produtos imaginados exclusivos e únicos. Esses diferenciais incorporam vários elementos: uma localização privilegiada e única; bairros cheios de tradição, história e cultura; equipamentos/serviços de uso coletivo ofertados pelo empreendimento (espaço *kids*, brinquedoteca, cozinha *gourmet*, espaço *fitness*, SPA, dentre outros).

No que se refere à localização, observa-se que esgotadas as áreas mais valorizadas e bem localizadas, o *marketing* imobiliário muda a direção do foco e passa olhar para regiões

degradadas ou desvalorizadas, mas com disponibilidade de terrenos e que, potencialmente, possam gerar lucro. Curiosamente, se o foco muda, o discurso também muda, deixando de valorizar aspectos como a vista privilegiada ou a proximidade de áreas verdes, por exemplo, para ressaltar a importância dos atributos de áreas de maior centralidade - transportes, comércio, serviços e cultura. Vargas (2014) lembra que quando uma região escolhida para ação desse mercado não apresenta tal cultura e tradição, muitas das vezes, as estratégias de *marketing* terão o trabalho de criá-las (ou “forjá-las”). A imagem de uma região, de um bairro é então recriada já almejando uma valorização futura, para conseqüentemente gerar mais lucro ao capital imobiliário.

Outra questão que chama a atenção nesse universo do *marketing* imobiliário diz respeito ao pequeno enfoque que tem sido dado aquilo que deveria ser um dos motes de venda: a “qualidade do projeto arquitetônico”. Percebe-se que as características de projeto têm sido apresentadas de forma bastante reduzida nos anúncios imobiliários. Imagens de plantas, fachadas dos projetos tem se restringido à publicidade feita através dos *folders* direcionados ao público-alvo em potencial, distribuídos na área de entorno do empreendimento. Nesse aspecto, se não há diferenciação através do projeto, esta passa a acontecer por meio da incorporação de outros valores (valores de signo), alheios a edificação em si, como foi dito anteriormente. Segnini (2012) relata que em uma análise feita a partir da revista *Guia Qual Imóvel*, de maio de 2008, vemos que de 206 lançamentos imobiliários residenciais na cidade de São Paulo, somente em 10% apareciam as plantas dos projetos. Em apenas 3% aparecia a autoria, mesmo que em



FIGURA 9 - Folder imobiliário 3.
 FONTE: sites de busca - internet. Acesso: set. 2013.



FIGURA 10 - Folder imobiliário 4.
 FONTE: sites de busca - internet.
 Acesso: set. 2013.



FIGURA 11 - Folder imobiliário 5.
 FONTE: sites de busca - internet. Acesso: set. 2013.



FIGURA 12- Folder imobiliário 6.
 FONTE: sites de busca - internet. Acesso: set. 2013.

Nesse contexto, a relação usuário e moradia toma uma conotação mais próxima da relação entre consumidor e produto. Apartamentos são vendidos como produtos industriais de consumo - mais especificamente *commodities*. São as mesmas estratégias usadas para divulgação e venda. Canclini (1996) aborda o consumo como um momento do ciclo de produção e reprodução social. “É o lugar em que se completa o processo iniciado com a geração de produtos, onde se realiza a expansão do capital e se reproduz a força de trabalho”. A partir desse raciocínio, pode-se constatar que não são as necessidades ou os gostos individuais que determinam o que, como e quem consome. Quem determina o modo como ocorre a distribuição e a apropriação dos bens são as grandes estruturas de administração do capital - nesse caso, os grandes empresários do setor imobiliário. Assim, o consumo torna-se um processo em que os desejos se transformam em demandas e em atos socialmente regulados. Ao prover moradia para o cidadão, o sistema econômico almeja, na verdade, oferecer um produto para um consumidor, reproduzindo, dessa forma a força de trabalho e aumentando a lucratividade do mesmo produto.

Em contrapartida, o autor propõe que haja uma associação verdadeira entre o consumo e o exercício consciente da cidadania. Para isso ele acredita ser necessário reunir, pelo menos, três condições. Primeiro, uma oferta vasta e diversificada de bens, de acesso fácil e igualitário para as maiorias. Segundo, informação multidirecional e confiável a respeito da qualidade dos produtos, cujo controle seja efetivamente exercido por parte dos consumidores, capazes de refutar as pretensões e seduções da propaganda. Por fim, a participação democrática dos

principais setores da sociedade civil nas decisões de ordem material, simbólica, jurídica e política em que se organiza o consumo. É desse modo que os consumidores podem ascender à condição de cidadãos.

No momento em que os valores de troca atribuídos ao produto (apartamento) forem preteridos e, em substituição a eles, forem priorizados os valores de uso, visualizaremos uma considerável melhoria na “qualidade dos projetos arquitetônicos”. Possivelmente, surgirão mais propostas que expressem e que respondam ao seu tempo, lugar e às reais demandas e expectativas de seus moradores.

2.3 O processo de verticalização no Brasil

O processo de verticalização no Brasil pode ser considerado como uma especificidade da sua urbanização. Ao longo do tempo, este atingiu ritmo e amplitude sem precedentes, colocando o país em posição de destaque no cenário internacional. Souza (1994) afirma que em nenhum lugar do mundo tal fenômeno se apresentou como aqui, com a mesma natureza e com a destinação prioritária para o uso residencial.

Mesmo que poucas experiências estejam associadas à verticalização para as camadas populares, como é o caso de algumas iniciativas governamentais como a política habitacional criada pelo Banco Nacional da Habitação - BNH, que fomentou a verticalização em várias cidades brasileiras a partir da década de 1960 e o recente Programa Minha Casa Minha Vida - MCMV (2008), o processo de verticalização no país, desde o início, se direcionou para as camadas de maior renda, constituindo-se numa nova forma de morar para a classe média. Somekh (1997) aponta para o fato de que os apartamentos não eram uma opção de moradia barata, e no caso de São Paulo, os residentes dos apartamentos eram compostos por uma elite cultural mais aberta aos padrões de modernidade. Para Lemos (1990), o apartamento surge em São Paulo para resolver o problema habitacional da classe média, mas em pouco tempo a elite começa a se interessar pela novidade. No entanto, as classes populares demoraram a adotar a moradia coletiva verticalizada, sobretudo por causa dos altos preços dos apartamentos, ou mesmo dos aluguéis. Havia uma evidente carência habitacional, relacionada ao ritmo acelerado

da urbanização e ao crescimento da população urbana, contudo, essa demanda “era resolvida” por meio dos cortiços.

No que se refere ao uso dos edifícios verticais, num primeiro momento era mais frequente a construção de edifícios comerciais, os quais se concentravam nas áreas centrais. Nessa fase de implantação das primeiras torres era evidente a existência de uma forte resistência por parte da sociedade brasileira no que se refere à adoção da nova tipologia habitacional. Para Segawa (2010) tratava-se de um desafio para uma sociedade que desconhecia esse modo de vida “coletivista”, considerado insalubre e promíscuo. Grande parte da classe média urbana identificava os edifícios de apartamentos como cortiços verticais, atribuindo a eles o mesmo estigma de degradação e promiscuidade. Vaz (1994) também vê nessa cultura de rejeição à moradia vertical resquícios da política higienista que agitara a cidade do Rio de Janeiro no início do século XX, a qual condenava a aglomeração de indivíduos, ou seja, o adensamento de moradores em edifícios, a coletivização da moradia e a socialização dos espaços. A difusão dos edifícios de apartamentos significava estimular e ampliar esse processo de coletivização.

Apesar da rejeição inicial à verticalização de uso residencial, com o aumento da população seguido da escassez de terrenos e a conseqüente valorização do solo urbano nas áreas centrais, o uso residencial passa a prevalecer sobre o comercial. Tais aspectos contribuem, significativamente, para a proliferação dos edifícios verticais residenciais pelas cidades brasileiras.

Se o surgimento de uma nova tipologia - edifício residencial multifamiliar - propiciou outras formas de morar e de produzir espaços, presume-se que também tenham ocorrido mudanças de caráter sócio-cultural. A ideia de modernidade e progresso, incorporada à verticalização, passa a ser revelada nas transformações próprias da produção e apropriação da cidade, seja pelos edifícios que vão surgindo, caracterizando outras espacialidades, usos e lugares; seja pelos novos hábitos, modos de vida e as transformações da prática cotidiana na vida das novas metrópoles. Um evento em especial tem relação importante com essa “incorporação” dos conceitos de modernidade. Ali, o desejo de ruptura com um passado retrógrado refletia o momento de transição cultural e política pelo qual o país passava, culminando na Revolução de 1930 e na ascensão de Getúlio Vargas ao poder. Trata-se da “Semana de Arte Moderna”, que aconteceu em São Paulo, em 1922. Além de artistas plásticos; músicos, arquitetos, escritores e poetas reivindicavam uma linguagem brasileira. No caso dos arquitetos, Somekh (1994) lembra que havia um clamor por uma arquitetura moderna, mas com alma brasileira. Segundo o autor, a “Semana de 22” trouxe à cena, a atuação de arquitetos modernistas responsáveis pela introdução dos primeiros edifícios verticais modernistas. Mais especificamente, artigos publicados por Rino Levi e por Gregori Warchavchik, em 1925, marcam a introdução dessa nova arquitetura no Brasil, a qual passa a se manifestar, inicialmente, de maneira lenta nos edifícios verticais. Data de 1927, o primeiro edifício moderno de São Paulo, localizado na Av. Angélica, bairro de Higienópolis - projeto do arquiteto Julio de Abreu Junior.



FIGURA 13 - Edifício Av. Angélica - primeiro edifício moderno de São Paulo.

FONTE: < <http://www.vitruvius.com.br> >.

Acesso: maio2014.

Sob uma abordagem técnico-constructiva, a verticalização pode ser considerada a materialização de importantes inovações tecnológicas na área da construção civil, vinculadas à descoberta de novos materiais - sobretudo o aço e o concreto armado - e o significativo surgimento do elevador. Além disso, acompanhando as novas tecnologias, surgiam também outras formas de organização da produção. É o caso da incorporação da teoria Taylorista¹², na década de 20, ao setor da construção civil. Esse processo evidencia uma revolução na forma de construir, ressaltando a importância da técnica na produção do espaço urbano.

Tais inovações ao longo das décadas contribuíram essencialmente para a verticalização das cidades no mundo e no Brasil, desde o início do século XX. Um acontecimento de natureza macroeconômica decisivo para esse momento foi a implantação da indústria do cimento em 1926, no Brasil (São Paulo). A demanda crescente do componente para suprir a indústria da construção civil estimula sua produção em solo brasileiro. Aos poucos, o mercado interno, que importava cimento, consegue se auto-sustentar, atendendo à demanda por completo. Segundo Ficher (1994) a adoção do concreto armado como solução estrutural para as edificações no Brasil pode ser explicada mais por questões de ordem econômica, mesmo atestada a sua

¹² A teoria Taylorista que começa a ser divulgada no início do século XX, traz para administração a sistematização do processo de trabalho, dando ênfase à execução das tarefas com o objetivo de gerar mais eficiência ao nível operacional.

considerável qualificação técnica. O autor se refere a questões relacionadas a conflitos de interesses entre empresas produtoras de estruturas de aço e o oligopólio do cimento, sendo o segundo, detentor de grande articulação política.

Pode-se dizer que o processo de verticalização começa a acontecer com mais força no Brasil a partir da década de 1920, no contexto de substituição industrial das importações e das transformações no sistema bancário, que passa a permitir uma crescente expansão do crédito para aquisição de imóveis. Para Araújo e Vargas (2014), a dificuldade de exportação do café durante a Primeira Guerra, associada à interrupção das importações de manufaturados leva o capital para outros setores, impulsionando o setor industrial. Em decorrência desse processo tem-se, nessa época, o primeiro *boom* da construção civil na cidade de São Paulo. Entre 1920 e 1940 a população da cidade cresce consideravelmente, uma vez que o fluxo interno se intensifica em detrimento do internacional que diminui, sobretudo depois de 1929, com a queda da bolsa. Esse aumento da população, associado à ausência de terrenos disponíveis e a consequente valorização do solo urbano nas áreas mais centrais reforça a verticalização para o uso residencial como uma alternativa ainda mais promissora para o mercado imobiliário.

Uma característica relativa ao início da verticalização diz respeito ao seu caráter essencialmente rentista. Bonduki (1994) lembra que em 1920, apenas 19% dos edifícios eram habitados por seus proprietários. Considerando o fato de que boa parte das edificações de baixa renda eram cortiços, conclui-se que 90% da população da cidade, incluído trabalhadores e a classe média

constituíam-se inquilinos. Araújo e Vargas (2014) afirmam que mesmo com toda demanda existente, a produção de habitações para aluguel supria, ainda que de maneira precária, as demandas das diversas classes. Enquanto a classe trabalhadora alugava quartos nos cortiços, eram destinados à classe média os sobrados geminados e pequenos apartamentos e, às classes mais altas, os palacetes e apartamentos maiores. No entanto, com a criação da Lei do Inquilinato, de 1942, decorrente das reformas do Estado Novo, os preços dos aluguéis foram congelados, sendo bastante dificultada a retirada do inquilino inadimplente. Tal condição, que beneficiava os trabalhadores, desestimulou significativamente a produção para arrendamento, gerando um déficit de habitações num momento de elevada demanda, devido ao crescimento da população.

Segundo as autoras, a criação da Lei do Inquilinato, associada a outras medidas como a oferta de financiamento para aquisição de imóveis; a regulação jurídica de compra e venda a prazo - Decreto-Lei 58/1938; a regulamentação da venda em condomínio e a abertura de novas áreas de expansão, criando possibilidades para o parcelamento indiscriminado da terra acabam impulsionando a produção para venda, abrindo espaço para a livre atuação do mercado imobiliário e todos os seus atores. Nesse sentido, começa a se delinear o que seria a primeira constituição do mercado imobiliário brasileiro, ou seja, os primeiros atores da produção imobiliária: proprietários de terrenos urbanos que incorporavam para aluguel e moradia, atribuindo aos edifícios o nome da família; companhias de seguro, cuja incorporação era uma forma de aplicação de seus recursos e obtenção de renda; empresas especializadas em

construção civil; além de instituições financiadoras e empresas de capitalização e de crédito hipotecário.

Direcionando o foco para a produção, merece destaque o primeiro edifício vertical (Ed. Sampaio Moreira), de 1912, inaugurado em 1924, sendo um marco na verticalização de São Paulo. Projeto do arquiteto Christiano Stockler das Neves, correspondia a um edifício de comércio e serviços (escritórios) com 7 andares, sendo um empreendimento extremamente arrojado para a época do ponto de vista técnico, por se tratar do primeiro exemplar em concreto armado. A incorporação do concreto armado “revolucionou” a paisagem das cidades brasileiras, já que permite a construção em maior número de pavimentos.

Tratava-se, na verdade, do primeiro de muitos outros que viriam em seguida. É o caso do edifício Martinelli, um edifício de 1929 (São Paulo), projetado pelo arquiteto William Fillinger, com 105,65m de altura, 25 andares e construído em concreto armado; ou mesmo o edifício A noite, de 1930, (Rio de Janeiro) projetado pelos arquitetos Joseph Gire e Elisiário Bahiana, com 24 apartamentos e 102,5m de altura, também construído em concreto armado. Segawa (2010) lembra que tais edifícios representavam duas linhas estilísticas opostas, ainda que quase contemporâneas. Enquanto o primeiro caso é marcado pela ornamentação eclética, o segundo expressa as linhas geométricas *Art Déco* e o princípio da arquitetura integrada à estrutura - influência do arquiteto francês Auguste Perret.



FIGURA 14 - Edifício Sampaio Moreira - Primeiro edifício vertical em São Paulo.
FONTE: < <http://www.vitruvius.com.br>>.
Acesso: maio2014



FIGURA 15 - Edifício Martinelli. São Paulo.
FONTE: < <http://www.vitruvius.com.br>>.
Acesso: maio2014



FIGURA 16 - Edifício A noite . Rio de Janeiro.
FONTE: < <http://pt.wikipedia.org>>.
Acesso: maio2014



FIGURA 17 - Edifício Esther. São Paulo.
FONTE: < <http://pt.wikipedia.org>>.
Acesso: maio2014

Em 1935, tem-se a construção de um dos primeiros e mais fieis exemplares modernistas no Brasil. O edifício paulistano Esther tinha uso misto (comercial, residencial e de serviços) com 11 andares. Sendo o primeiro grande edifício com estrutura independente de concreto construído no Brasil, trouxe repercussão na época de sua implantação. Embora fosse considerado um edifício de “alto padrão”, o projeto buscava soluções econômicas, tendo como princípios definidores os “cinco pontos da arquitetura nova”, lançados por Le Corbusier: volume construído elevado sobre pilotis, planta livre com estrutura independente, fachada livre, janelas dispostas na horizontal (janelas em fita) e o terraço-jardim. Para Segawa (2010), atender aos cinco pontos significou equacionar uma série de condicionantes inéditos e, não necessariamente econômicos, para a tecnologia ou para o modo de construção da época. A adoção de plantas livres com a concentração das circulações verticais e horizontais, além das áreas molhadas no centro da planta retangular ao longo do eixo longitudinal possibilitou a acomodação de diferentes arranjos em cada pavimento - lojas, andares para escritórios, e unidades residenciais com variação de tamanho - demonstrando uma flexibilidade possível a partir do conceito da estrutura independente. O térreo, embora com estrutura em pilotis, era aproveitado de maneira convencional, não se beneficiando integralmente da solução. Araújo e Vargas (2014) acrescentam dizendo que tal proposta traz inovações de projeto com alterações na distribuição das plantas, já que inverte o posicionamento da área de serviço com a área íntima, que passa a se posicionar nos fundos do apartamento. Além disso, propõe um espaço integrado entre a sala de jantar, de visitas e de almoço, seguindo o propósito do uso múltiplo

dos espaços (sobreposição de usos). Esse edifício pode ser considerado um fato isolado uma vez que a maioria dos exemplares modernistas construídos no Brasil limitava a aplicação de seus princípios às fachadas.

De maneira a organizar o processo de crescimento vertical no Brasil, Somekh (1997) propõe um estudo que divide a verticalização em fases, enfatizando, sobretudo, o caso paulistano. Essa periodização mostra uma preocupação em articular o fenômeno da verticalização com o contexto social, político e econômico de formação das cidades brasileiras, sem deixar de trazer à tona questões das escalas local, regional e nacional. Nesse aspecto, pretende-se, nesse momento, trazer para a discussão os períodos propostos por Somekh, (1997), complementando-os quando necessário, dando continuidade à periodização até a atualidade.

Entre 1920 e 1930, primeiro período, predominava a influência europeia na conformação do espaço urbano. Esse momento se caracteriza pela chegada da ideia de modernidade à construção civil, que para Somekh, (1997) se referia a tudo aquilo que de algum modo aludisse ao pensamento científico-tecnológico europeu da época. A arquitetura moderna ainda se manifesta de maneira tímida nos edifícios verticais, pelo menos até 1927, data do primeiro exemplar modernista. A incorporação do ideal de vida moderno nas cidades, de certo modo, acaba estimulando o processo de verticalização brasileiro. Processo que se inicia nas áreas centrais, devido ao aumento significativo da população urbana e a diminuição do poder aquisitivo, mas que ao longo do tempo vai se expandindo para os bairros do entorno. O fluxo

migratório interno é intensificado, em oposição ao internacional que se reduz, sobretudo após 1929. Araújo e Vargas (2014) veem no colapso do mercado mundial, provocado pela queda da bolsa em 1929 e a fragilidade da política de manutenção dos preços do café, a ruína da economia cafeeira. Ao mesmo tempo, havia o descontentamento de outros setores da sociedade, representados pela classe média urbana, o que culminou na Revolução de 1930 e na ascensão de Getúlio Vargas ao poder. O primeiro governo Vargas pode ser caracterizado por uma política de desestímulo a produção agrícola. A intenção era transformar um país agroexportador em um país de base econômica industrial. Mesmo que nessa época ainda predominasse o uso comercial para os edifícios verticais, nos casos residenciais as unidades eram produzidas para aluguel, caracterizando o chamado período rentista. Por não ser regulado pelo Estado, o coeficiente de aproveitamento do solo mostrava altos índices. O reflexo disso é que ao final dessa fase, já era possível notar a paisagem urbana sendo transformada pelos novos edifícios altos. Na verdade, o crescimento da população associado à formalização de instrumentos urbanísticos favoráveis à verticalização, a disseminação do concreto armado e a figura legal do condomínio, a partir de 1930, vão criar um cenário bastante propício para a atuação do mercado imobiliário, acelerando o processo de verticalização brasileiro.

De 1940 a 1956, segundo período, Somekh (1997) chama de *verticalização americana*. O nome se deve à marcante influência norte-americana que passa a se sobrepor à europeia. O desfecho da Segunda Guerra Mundial está essencialmente atrelado a essa mudança. Se a verticalização se desenvolve de maneira lenta até então, evidentemente pela dificuldade de se obter insumos

para construção - muitos dos quais eram importados - com o fim da guerra (1945) o processo se acelera. Tem-se a fase da substituição das importações com o aumento da produção nacional. Esse período também é marcado pela implantação do registro de elevadores. Enquanto os índices de aproveitamento do solo permanecem altos, ocorrem mudanças no uso, que passa a ser predominantemente residencial. Nessa época, o governo populista da ditadura Vargas tenta intervir no setor habitacional, congelando os aluguéis por meio da criação da Lei do Inquilinato (1942). Segundo Araújo e Vargas (2014) essa lei inibe a produção de habitação para renda, impulsionando o mercado da casa própria, o que estimula o surgimento da incorporação na produção de edifícios - os condomínios. Em contrapartida, o aluguel acaba sendo desestimulado, uma vez que deixa de ser uma atividade rentável, desencadeando a produção para venda. Para Bonduki (1998), ao mesmo tempo em que ocorre a desestruturação do mercado de locação (setor rentista), o Estado Novo organiza e contribui para a consolidação do capital de incorporação de apartamentos. É desse período, a maioria das *kitchenettes* existentes na cidade de São Paulo. O edifício Copan, de 1952, projetado pelo arquiteto Oscar Niemeyer, é um exemplo dos primeiros edifícios de São Paulo a comercializar *kitchenettes*. É a partir dessa fase, sobretudo nos anos de 1940 e 1950, que os edifícios modernos ganham maior expressividade numérica nas cidades brasileiras, ultrapassando a estética eclética, predominante entre os edifícios de 1920 e 1930.

De 1957 a 1966, terceiro período, Somekh (1997) chama de *verticalização do automóvel*. Esse período revela o momento em que a ênfase do crescimento industrial se volta para outros



FIGURA 18 - Edifício Copan. São Paulo.
FONTE: < <http://pt.wikipedia.org>>.
Acesso: maio2014.

setores, sobretudo, o automobilístico. O governo de Juscelino Kubitschek, além de investir em infraestrutura e incentivar à indústria, facilita a entrada de capitais estrangeiros e empresas multinacionais. Os investimentos em infraestrutura viária que marcam a expansão urbana, aliados ao crescimento da indústria automobilística definem um novo tipo de ocupação nas cidades. A industrialização nacional, iniciada nos anos anteriores, vivencia uma nova fase de expansão e diversificação, fato que também influencia positivamente o setor da construção civil, que passa por uma fase de crescimento e modernização tecnológica. Enquanto isso, o Estado limita, pela primeira vez, o coeficiente de aproveitamento do solo, iniciando o processo que Somekh (1997) chama de *desverticalização*. No caso da cidade de São Paulo estabelece-se uma cota mínima definidora do tamanho dos apartamentos (210m² para C.A.= 6, 140m² para C.A.= 4). Com esse tipo de medida, observou-se que o tamanho das unidades passava a selecionar a classe de renda consumidora. Nessa fase, as *kitchenettes* e a ideia do apartamento mínimo parecem ter esgotado o mercado, período em que os apartamentos de dois e três quartos começam ser construídos em maior número. Em decorrência da *verticalização do automóvel*, logo as cidades produzem novas demandas como a ampliação de obras de infraestrutura viária e, na escala do edifício, maiores áreas destinadas ao estacionamento, devido a crescente quantidade de automóveis. Em decorrência disso, percebe-se um deslocamento do setor de comércio e serviços para fora do centro. No caso de São Paulo, tem-se o exemplo da Avenida Paulista se que torna o novo centro da cidade, em consequência do deslocamento a partir do centro antigo.

De 1967 a 1971, quarto período, Somekh, (1997) chama de *verticalização do milagre*, que acontece num momento de grande ascensão econômica, com um índice de crescimento vertical igualmente significativo, apesar do país viver uma fase política bastante turbulenta. Diante dos déficits do orçamento federal, gerados pela política desenvolvimentista de JK e com o crescimento da inflação, além de outros fatores, tem-se o golpe de 1964, iniciando tal momento de turbulência na política brasileira. O país vive um curto período de recessão, mas governo logo consegue se reequilibrar economicamente, reduzindo a inflação em 1968. A indústria se recupera e o PIB atinge a marca de 10% a.a. Tem-se início a fase do “milagre econômico” que dura até o início da década de 70. Data dessa época, a utilização do FGTS pelo BNH, que impulsiona sensivelmente o desenvolvimento imobiliário. O BNH passa a financiar a construção e a compra de apartamentos, sobretudo para a classe média, que em função de uma nova divisão do trabalho, vê seus rendimentos aumentarem significativamente, possibilitando a compra da própria moradia. Assim, o Estado passa a intervir na promoção de moradias, inserindo-se no setor da construção civil de modo a prover infraestrutura e dar suporte à produção de habitações. Através do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) é instituída a correção monetária dos contratos de crédito, cujo objetivo era evitar que a inflação inviabilizasse empreendimentos a longo prazo, como as incorporações, além de permitir a formação de fundos de poupança para financiamentos. Tais medidas se relacionam diretamente à prática imobiliária. Para Araújo e Vargas (2014) essas medidas constituem uma garantia do apoio da classe média ao governo militar, assim como ocorreu com Vargas junto à

classe popular. Isso reforça a ideologia do sonho da casa própria, além de empregar na construção civil toda uma massa formada por desempregados e mão de obra desqualificada.

De 1972 a 1988, quinto período, Somekh (1997) chama de *verticalização do zoneamento*, denominação que deriva da aprovação da lei de zoneamento no início da década de 1980. A lei do zoneamento assegura uma nova expansão vertical, já que incentiva a construção de empreendimentos imobiliários em áreas de preços de terrenos mais baixos, possibilitando a revalorização fundiária. Diante da oferta de empregos na indústria e, depois, no setor terciário da economia, que tenderá a crescer daqui para frente, a década de 1970 é marcada por migrações do campo para a cidade. Porém, em virtude do preço do solo urbano os trabalhadores vão procurar áreas periféricas desvalorizadas pelo mercado imobiliário. Araújo e Vargas (2014) veem a diminuição da área dos apartamentos como um fenômeno desse período. Tratava-se de uma das estratégias utilizadas pelos incorporadores para se adequar ao sistema financeiro de financiamento habitacional, como forma de se encaixar à demanda criada - diminuição da área dos apartamentos, oferta de equipamentos de uso coletivo e lazer, flexibilidade das plantas, a busca de novas localizações e a segmentação de mercado por parte das empresas. Para o mercado imobiliário, a intenção era chegar a um “formato” de apartamento pelo qual o consumidor pudesse pagar. Nesse processo, o quarto de empregada é o primeiro a desaparecer, passando a constituir, em alguns casos, numa terceira opção de dormitório conhecida como “terceiro opcional”, solução bastante recorrente na década de 1980. Mesmo sendo muito pequeno esse cômodo teria o uso alterável. O tamanho da cozinha e

dos banheiros ficou visivelmente menor. A primeira se reduziu a um retângulo, com o posicionamento dos equipamentos (cada vez mais numerosos) em uma parede e uma passagem permitindo o acesso a eles. Os banheiros se mantiveram em número de três, pelo menos, mas a área diminuiu consideravelmente. Em contraposição, a sala de estar foi o único cômodo que aumentou sua área devido ao acréscimo de varandas. Essa integração das varandas à sala tornou-se uma prática muito frequente nessa época, independente da área e do preço dos apartamentos.

De 1988 a 1994, sexto período, última faixa de tempo analisada por Somekh (1997), tem-se a *verticalização negociada*, que se caracteriza pela aplicação das operações urbanas interligadas. Desse modo, tendo em mãos um novo instrumento urbanístico torna-se possível a reversão do processo de *desverticalização* em vigência até então, já que os coeficientes de aproveitamento do solo tornam-se passíveis de aumento mediante negociação. Araújo e Vargas (2014) lembram a crise significativa vivida no final da década de 1980. Em decorrência do fim do “milagre econômico” brasileiro, o país sofre com problemas referentes à inflação que alcança altas taxas com reflexos no setor imobiliário. Mas, com a abertura política - eleições diretas em 1989 - inicia-se um processo de reestruturação política e econômica no Brasil, tendo como base preceitos neoliberais. Esse processo culmina com a estabilização do Real e a elevação da renda *per capita*, em paralelo com a aceleração da dinâmica econômica e uma maior oferta de crédito. Esse quadro é suficiente para alavancar o mercado imobiliário. Segundo as autoras, o momento ideal para se investir no ambiente construído é aquele que consegue aliar mercado

de capitais e Estado. Tal aliança deverá ser capaz de financiar empreendimentos imobiliários, criando condições através de instrumentos legais para sua viabilização. Essa transferência de recursos para o ambiente construído pressupõe a criação e um capital fictício, ou seja, um sistema de crédito que antecipe a produção e o consumo atuais. Por todas essas justificativas, esse foi um momento ideal, com todas as condições favoráveis à promoção imobiliária.

Os resultados que comprovam tal afirmação podem ser vistos no que seria o sétimo período da verticalização, de 2000 a 2010. Visto que a periodização proposta por Somekh (1997) se encerra em 1994, à título de complementação propõe-se a *verticalização do crédito facilitado*. Com o crescimento econômico brasileiro na década de 2000, reflexo da estabilização econômica gerada pelo Plano Real (1994) há um perceptível aumento da renda e uma redução no desemprego urbano. Associado a isso, tem-se a queda significativa das taxas de juros (a partir de 1998) que corresponde a uma ampliação do acesso dos consumidores ao crédito e um consequente aumento de investimentos no setor imobiliário. Desse modo, a possibilidade de financiamentos a longo prazo acaba permitindo que as prestações mensais se tornem mais baixas do que o valor dos aluguéis. Isso gera uma considerável expansão do mercado consumidor, com a inserção de faixas da população anteriormente excluídas. Entre 2005 e 2007, com a abertura de capitais das empresas do setor imobiliário nas bolsas de valores e a crescente sobreposição entre capitais produtivos e financeiros vemos o setor imobiliário novamente se desenvolver com toda a força, dando continuidade aos processos de valorização e reconfiguração do solo urbano. Com o aumento considerável da demanda, tem-se a elevação

desmedida dos preços, associada, sobretudo à atuação do capital especulativo no setor. Assim, além dos preços, eleva-se consideravelmente a quantidade de novas construções e de lançamentos, bem como a busca dos construtores e incorporadores por terrenos. Tramontano (2009) aponta mudanças em relação à proporção da oferta dos segmentos de apartamentos, próprias dessa época. Enquanto as unidades de quatro dormitórios elevaram significativamente sua participação no mercado, as de dois dormitórios, por exemplo, reduziram. Em relação às áreas, na maioria dos casos, as unidades de dois e três dormitórios mantiveram-se na mesma faixa, enquanto surgiram unidades de quatro dormitórios com área reduzida. Além disso, as unidades de um dormitório se diversificaram e se valorizaram - incluindo *lofts* e apartamentos *studio* - deixando a conotação de habitação mínima e barata normalmente vinculada às *kitchenettes*. Outra característica desse período é a incorporação dos equipamentos de uso coletivo aos edifícios. Assim, finalizando um período cujos desdobramentos ainda estamos vivenciando, reforçamos como característica principal a retomada da produção voltada para a classe média e média alta, atrelada, sobretudo, ao momento de estabilidade econômica e a elevação da oferta de crédito.

Nesse aspecto, observando a passagem de tempo, constata-se que as cidades de médio e grande porte passaram por um rápido e intenso processo de crescimento físico-territorial, populacional e de renovação urbana, sobretudo a partir da metade do século XX. Tem-se aí um tipo de renovação que se articula aos interesses das grandes empresas do setor imobiliário. Essa

intensificação da urbanização, acompanhada de um significativo aumento demográfico acelerou a produção de edifícios verticais nas cidades brasileiras, o que trouxe profundas transformações para a conformação das cidades, destacando as mudanças na estrutura social, bem como na valorização e no uso do solo urbano. Macedo (1991) afirma que esse processo tornou-se um dos grandes responsáveis pelas alterações morfológicas e funcionais das múltiplas camadas ou segmentos da paisagem urbana, criando solos superpostos, possibilitando a sua multiplicação e revalorizando o espaço pelo aumento do potencial de aproveitamento do solo.

Enquanto as cidades cresciam, um contingente expressivo da população se via obrigado a sair das áreas centrais, que se valorizavam significativamente. Consolida-se assim um processo de especulação imobiliária, já iniciado no final do século XIX, associado ao crescente déficit habitacional. Ao se deslocarem para as periferias das cidades, liberam-se e valorizam-se terras - o centro - possibilitando a verticalização, atrelada à utilização de uma infraestrutura já disponível.

Dessa forma, a ideia da verticalização urbana acaba sendo, *a priori* vinculada à reprodução do capital financeiro e imobiliário. Souza (1994) explica melhor essa lógica:

“(...) pode-se também pensar que não é, forçosamente, o capital financeiro que faz a escolha, pois a divisão social do espaço (e a

verticalização é um de seus símbolos) é produto de uma estratégia maior. Esse processo é extremamente complexo e implica uma série de tomadas de decisões.”

Em primeiro lugar, é gerada a demanda por um determinado espaço. Se essa demanda é alta, pode ser que as pessoas se disponibilizem a pagar caro para se instalar no local. Isso pode sugerir a verticalização. Em segundo lugar, existe a questão da renda fundiária, ou seja, a quem pertence o solo? Os proprietários da terra lutam para extrair a maior renda fundiária possível, fomentando as mais variadas práticas de valorização do solo urbano. Assim, cada terreno passível de construção passa a se configurar como um potencial alvo de disputa. É essa lógica que propicia uma maior tolerância ao adensamento, favorecendo a verticalização, o que reforça a ideia da terra como objeto de especulação e lucro. Somekh (1997) vai dizer que o espaço urbano, não sendo entendido como “lugar”, será parte integrante do processo de acumulação e reprodução do capital, estando sujeito às leis de valor.

A verticalização, como propõe Somekh (1997) resulta da multiplicação efetiva do solo urbano, a qual é possibilitada pela evolução tecnológica associada ao surgimento de múltiplos interesses nessa produção. A essa ideia associam-se a característica da verticalidade, o aproveitamento intensivo da terra urbana (densidade) e o padrão de desenvolvimento do século XX, demonstrado na relação verticalização/adensamento. Nesse aspecto, tal processo pode ser visto como uma resultante entre as muitas formas do capital - fundiário, produtivo, imobiliário

e financeiro - que criam o espaço urbano. É essa resultante que definirá, politicamente, os limites da reprodução do solo, o que implica seu processo de verticalização. Humberto Gimenez (2007) afirma que tais mecanismos se apresentam como parte de um jogo econômico complexo, onde se articulam: necessidade de reprodução do capital, domínio de classe, atuação do Estado e produção do espaço, tendo como pano de fundo o modo de produção capitalista.

Nesse sentido, a produção do espaço, da escala do edifício à escala da cidade parece se resumir a um “grande negócio”. A ideia é a de que os atores ou agentes produtores do espaço apropriem-se e consumam o espaço como se este fosse uma mercadoria. Esse “consumo” acontece de forma desigual, na medida em que os processos sociais, políticos, culturais e econômicos que determinam a produção da cidade também acontecem de modo desigual, com a prevalência dos interesses de uns sobre os outros. Conflitos e controvérsias, acordos, parcerias e alianças estarão sempre presentes na caracterização da atuação desses atores. A confluência de todos eles ou a resultante que os encerra é o que determina o modo como os edifícios são criados dentro dessa conjuntura maior que a produção da cidade.

2.4 O avesso da padronização – as “iniciativas de exceção”

A padronização projetual da produção residencial multifamiliar pode ser considerada uma das implicações do processo de verticalização brasileiro. A revisão desse processo, na verdade, pressupõe o reconhecimento daquilo que tem se tornado uma “característica” da produção brasileira, pelo menos no seu contexto convencional. Cabe aqui lembrar que o termo padronização projetual empregado se refere aos aspectos relacionados à concepção espacial dos edifícios, ou seja, tanto à composição das unidades/apartamentos - distribuição espacial, articulação entre as ambiências e seus usos - quanto a elementos referentes ao edifício como um todo - forma de implantação, arranjo das unidades/apartamentos e soluções relativas à transição do edifício com o meio público (a cidade) - além das escolhas técnico-construtivas.

Seja pelo argumento do “mais econômico” ou do “menos arriscado”, ou ainda “do mais lucrativo” a produção em massa, ao mesmo tempo em que nega o usuário enquanto indivíduo em suas particularidades, também nega a cidade em sua condição diversa e mutante. Habraken (2011) afirma que o conflito resultante entre a exclusão da ação individual de cada morador e a desejada uniformidade massiva, pressupõe uma conexão intrínseca entre homem (morador) e método (projeto). Ao mesmo tempo, a imposição de modelos na arquitetura, como por exemplo, o discurso tecnicista moderno e seus tipos rígidos e mínimos em acordo com a eficiência de tipologias de blocos revela um contínuo distanciamento da arquitetura em sua relação com a cidade - em seu sentido de lugar - e às transformações sócio-espaciais

promovidas ao longo do tempo. Assim, deixando de se ater às demandas da vivência local e ignorando as especificidades dos seus usuários (moradores), a arquitetura residencial multifamiliar tem contribuído para a produção de espaços urbanos cada vez mais genéricos, banalizados pela repetição e desvinculados de seu tempo e lugar.

Desse modo, reconhecida a padronização projetual como uma “característica” da produção residencial multifamiliar brasileira, ou pelo menos de grande parte dela, faz-se necessário buscar em direção oposta, o que seria o avesso dessa condição. Assim, voltamos a uma das proposições da pesquisa: *Há espaço nesse tipo de produção para o que poderíamos considerar “iniciativas de exceção” ou possíveis “inovações” - propostas alternativas ao padrão estabelecido?* Nos referimos aqui às experiências que, de alguma forma, tenham conseguido se desviar da predominante homogeneização projetual, ainda que pertencentes ao mesmo contexto de atuação do mercado imobiliário.

Curiosamente, nessa busca pelo que seria o avesso da padronização projetual, há que se destacar a produção dos edifícios verticais comerciais e de serviços. Percebe-se que o setor corporativo tem saído na frente em relação ao residencial quando se fala em diferenciação de projetos ou em possíveis “inovações tipológicas”. Isso se deve ao lugar de importância ao qual o projeto tem sido destinado na produção corporativa, tornando-se, desde o princípio, um fator de valorização do edifício. Essa outra condição, distinta do contexto da produção residencial

tem permitido ao arquiteto a oportunidade de desenvolver propostas com maior “liberdade de criação”. Vargas (2014) complementa dizendo que os imóveis do setor terciário, sobretudo aqueles cujos clientes são grandes corporações, tornam o projeto um elemento fundamental, buscando não só a beleza das formas e a solidez construtiva, mas também a flexibilidade, já prevendo as transformações inerentes à vivência e ao uso do espaço e as exigências relativas à sustentabilidade, estabelecendo uma melhor relação custo-benefício. Segundo a autora, esta procura pelo diferencial em um mercado de grande oferta e maior profissionalização, tanto do lado da oferta quanto da procura, acaba dando ao arquiteto a possibilidade de exercer sua influência, de exercitar sua capacidade de reinventar a arquitetura, indicando assim, melhores condições para o desenvolvimento de “projetos de qualidade”.

De maneira distinta ao contexto da produção residencial, tem sido possível identificar nos edifícios verticais corporativos (comerciais e de serviços), ao longo dos anos, algo mais próximo do que seria uma “evolução projetual”. Não existe o propósito de aprofundarmos na análise dessa possível evolução, prolongando-se na especificação de soluções de projeto, afinal não faz parte do objetivo desse trabalho. A principal intenção aqui é mostrar como as duas categorias da verticalização tomaram rumos distintos, ainda que determinadas pelo mesmo mercado.



FIGURA 19 - Edifício Chrysler Building. Nova York.
FONTE: < <http://pt.wikipedia.org>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 20 - Edifício Empire State Building. Nova York.
FONTE: < <http://pt.wikipedia.org>>.
Acesso: maio2014.

Desde a sua origem, no século XIX com a Escola de Chicago, berço dos edifícios verticais corporativos, temos vivenciado uma permanente corrida pelas alturas. E, especificamente, nesse processo de verticalização (corporativo), a busca pela altura vem acompanhada de uma preocupação especial com o projeto arquitetônico. Em meio a essa dinâmica, o edifício vertical tem revelado sua capacidade de expressão simbólica. Seja a ideologia de uma cultura, ou de um momento histórico, a arquitetura passa a ser explorada pela possibilidade de expressar identidade. O setor corporativo percebe isso cedo, apropriando-se da visibilidade ou da imagem (valor de signo) que a arquitetura poderia conferir a seu favor. O caso americano, sobretudo, “produção simbólica” agregada à produção dos edifícios verticais corporativos. Os edifícios Chrysler Building (1930) e Empire State Building (1931), ambos de Nova York, assim como outros tantos que vieram depois ilustram esse propósito. Passando pelo Estilo Internacional, a partir de 1932, e os edifícios “inteligentes” pós-modernistas das décadas de 1980 e 1990, até as propostas mais recentes - os empreendimentos certificados com selos verdes - vemos o surgimento de novas linguagens para os arranha-céus. Enquanto o movimento moderno traz a planta livre com uma distribuição menos hierarquizada dos espaços corporativos, sendo transferida ao mobiliário a responsabilidade pela organização dos espaços internos; os chamados *intelligence building* propõem a racionalização da construção com a redução dos prazos de obra e, conseqüentemente, dos custos, os quais passam a ser empregados em formas mais sofisticadas e na escolha de materiais de acabamento. Vargas (2014) afirma que o movimento pós-moderno reforçou a geração de arquitetos *high-teck*, sendo estes procurados

por várias cidades como estratégia mercadológica de apropriação da visibilidade da arquitetura (e sua capacidade de expressão simbólica). As disputas vão continuar a se dar pelas torres mais altas, mas agora também pelo formato dos edifícios, um tanto quanto inusitados, quebrando a monotonia do período anterior. Lançando mão de recursos de alta tecnologia de projeto e construção, como os estudos paramétricos, torna-se cada vez mais possível propor outras possibilidades de arranjos espaciais. No caso dos *green building*, a versão mais recente dos edifícios corporativos, determinados elementos passam a ser incorporados como requisitos básicos a serem “cumpridos” num projeto arquitetônico. Não se restringindo à ventilação e iluminação naturais, outros aspectos passam a ser considerados: a redução dos recursos não renováveis usados na construção; o aproveitamento da energia desperdiçada; saúde e segurança no ambiente de trabalho, de maneira a responder às necessidades cotidianas de seus funcionários; dentre outros. Se tais elementos passam a ser discutidos em um projeto, pressupõe-se que o grau de exigência tenha se elevado significativamente, resultando em projetos arquitetônicos de melhor qualidade. É dessa forma que os selos verdes atribuídos aos edifícios certificados - *green buildings* - passam a agregar valor aos empreendimentos, sendo usados, ainda que de maneira incipiente, como fator de valorização (valor de signo) pelo *marketing* imobiliário. Esses certificados acabam se relacionando também com a valorização das empresas envolvidas em sua incorporação e construção, que têm a sua imagem associada a conteúdos ideológicos de valor como o compromisso com a sustentabilidade, por exemplo.

Nesse processo, tanto a imagem da empresa quanto suas ações vão se tornando mais valorizadas no mercado financeiro.

Se os selos verdes podem agregar valor ao edifício e a empresa que o produz, constituindo-se um diferencial na hora da venda, isso se deve também a elevação do grau de excelência dos projetos. Nesse aspecto, sua incorporação à arquitetura residencial poderia ser bastante positiva, uma vez que certamente estimularia a diferenciação dos projetos, gerando, possivelmente, “inovações tipológicas”.

“O atendimento a essas demandas de sustentabilidade (econômica, social e ambiental) sinaliza um bom caminho para se alcançar a qualidade do projeto arquitetônico, tão demandada pela boa arquitetura, mas tão ignorada pelo mercado imobiliário, assim como pela construção estatal. Talvez aí a publicidade possa trabalhar mais com a informação sobre os atributos intrínsecos ao projeto arquitetônico e as diferenças de qualidade entre eles, dando ênfase ao seu valor de uso, sem ter de vender sonhos, estilos de vida e tantos outros valores de signo que tem invadido a sociedade contemporânea”. (VARGAS, 2014)

Alguns empreendimentos ou o que já denominamos como “iniciativas de exceção” apontam outros caminhos para o que seria a promoção de uma arquitetura “mais qualificada” e, conseqüentemente, menos padronizada formalmente. Uma dessas iniciativas se refere à produção empreendida por determinadas incorporadoras de perfil atípico e atuação mais

recente, que convidam arquitetos pouco atuantes no mercado imobiliário para assinar o que elas chamam de “projetos de inovação para a tipologia.” Idea!Zarvos e Maxhaus, ambas localizadas em São Paulo são exemplos. Segundo a incorporadora Idea!Zarvos, que tem um dos seus edifícios analisado nesse trabalho (estudo de caso 02 - edifício Fidalga 727 / São Paulo - projetado pelo escritório Triptyque Architecture), todos os seus empreendimentos são exclusivos, sendo projetos assinados. Para a Idea!Zarvos são edifícios que apresentam “projetos arquitetônicos de qualidade”. Trata-se de plantas flexíveis, que permitem ao morador rearranjar o espaço interno, associadas a uma preocupação especial com a promoção de um maior diálogo entre edifício e cidade (oferta de gentilezas urbanas). Além disso, as áreas escolhidas para implantação apresentam boa infraestrutura, localizando-se, em sua maioria, na zona oeste paulistana.

Para Araújo e Vargas (2014), a diferenciação e a busca da grife com os projetos assinados, processo que já ocorre na produção corporativa, tem se inserido também no mercado dos edifícios residenciais, mas voltados para alta renda, revelando que “qualidade arquitetônica” só se viabiliza no mercado imobiliário para os estratos de renda mais altos. Segundo as autoras, o mercado imobiliário só busca a diferenciação quando a taxa de lucro, diante da concorrência, começa a diminuir. Nesse sentido, seguindo a lógica do mercado de consumo, no qual o mercado imobiliário pode ser incluído, os produtos apresentam ciclos de vida. Nas fases de expansão desses ciclos a “inovação” é absorvida, mas logo depois ela começa a ser reproduzida



FIGURA 21 - Edifício Ourânia 77. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo.
FONTE: < <http://www.idealzarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 22 - Edifício Ourânia 77. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo.
FONTE: < <http://www.idealzarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 23 - Edifício Fidalga 772. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo.
FONTE: < <http://www.idealzarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 24 - Edifício Kimberê 1749. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo.
FONTE: < <http://www.idealzarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 25 - Edifício Simpatia 236. Incorporadora Idea!Zarvos. São Paulo.
FONTE: < <http://www.idealzarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.

intensamente. Conseqüentemente, na fase seguinte, a concorrência passa a exigir a diferenciação, buscando a segmentação de mercado (nicho de mercado), mas logicamente voltada às classes de maior renda.

Outras “iniciativas de exceção” têm sido as experiências de incorporação realizadas por arquitetos. Há alguns casos espalhados pelo Brasil, sendo um deles analisado nesse trabalho (estudo de caso 01 - edifício Montevideu 285 / Belo Horizonte - projetado e incorporado pelo escritório Vazio S/A Arquitetura e Urbanismo). Podemos citar outros exemplos como o edifício Estúdios Capelinha 244, também de Belo Horizonte ou mesmo o edifício Amelia Teles, de Porto Alegre. Contrariando a compartimentação tradicional em áreas social, íntima e de serviços, tais propostas oferecem plantas livres (posicionamento dos elementos estruturais na periferia das unidades). Somente os banheiros são fechados, permitindo aos moradores a apropriação total do espaço. As janelas são amplas, generosas, o que não é comum na produção convencional. São edifícios de escala pequena, revestimentos simples e despojados de equipamentos de uso coletivo. Nos dois casos essa última escolha está associada à escala reduzida dos edifícios, mas também ao desejo de não enclausuramento residencial, destinando os custos para outras questões do projeto. Cabe aqui ressaltar que na maioria dos casos alternativos da produção residencial multifamiliar a escala é reduzida (poucas unidades). Isso, na verdade, pode ser considerado como um reflexo do mercado, já que há pouca oferta de terrenos grandes e o que

resta acaba sendo disputado entre as grandes incorporadoras. Como há maior disponibilidade de terrenos pequenos, isso determina a escala reduzida desses empreendimentos.

No caso do edifício Amelia Teles, empreendido pelo escritório de arquitetura e incorporadora Smart!Lifestyle + Design, houve a troca dos equipamentos de uso coletivo por tecnologias voltadas ao conforto das unidades. Um sistema de calefação que aquece o piso nos dias frios foi instalado, além da portaria ser monitorada por uma central. Um dos arquitetos autores desse edifício, Ricardo Rush, em entrevista dada à revista aU (edição 218 - maio/2012) afirma: “a obra autogerida consegue otimizar custos e reverter esse ganho para a qualificação das unidades, com diferenciais técnicos dificilmente viáveis em obras de pequeno porte com custo competitivo”. Em seguida perguntam ao arquiteto se pelo fato da escala ser pequena e as unidades automatizadas o empreendimento não se torna elitizado. Mas ele garante que não, dizendo que o redirecionamento de investimentos de *marketing* (sem *stands* de venda nem apartamento decorado) e a ausência de intermediários são suficientes para conferir conforto e garantir preços acessíveis. Segundo o arquiteto, foi isso que permitiu que o preço dos apartamentos não superasse a média do mercado imobiliário, variando entre 360 e 450 mil reais. Hoje, pode-se dizer que custam um pouco mais, mas isso se deve tanto a valorização imobiliária quanto a aposta na arquitetura. Segundo Marcio Carvalho, outro autor do projeto: “A gestão do empreendimento exige um profissional preparado para atuar em diversos pontos do processo, que extrapolam sua área de especialização. É necessário um profissional mais



FIGURA 26 - Edifício Amelia Teles..Incorporadora Smart!Lifestyle+Design. Porto Alegre.
FONTE: < <http://www.ideazarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 27 - Edifício Amelia Teles..Incorporadora Smart!Lifestyle+Design. Porto Alegre.
FONTE: < <http://www.ideazarvos.com.br>>.
Acesso: maio2014.



FIGURA 28 - Edifício Estúdios Capelinha 244. Belo Horizonte.
Incorporador/ arquiteto Carlos Maciel.
FONTE: < <http://www.arquitetosassociados.arq.br>>.
Acesso: maio2014.

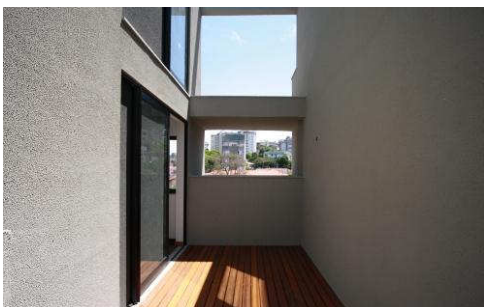


FIGURA 29 - Edifício Estúdios Capelinha 244. Belo Horizonte.
Incorporador/ arquiteto Carlos Maciel.
FONTE: < <http://www.arquitetosassociados.arq.br>>.
Acesso: maio2014.

completo, mais capacitado gerencialmente, com maior domínio de outras áreas, como *branding, marketing, finanças, economia e negócios*”.

Já o arquiteto e incorporador Carlos Maciel, autor do edifício Estúdios Capelinha 244, em um depoimento para a revista do aU (edição 218 - maio/2012), diz: “Em projetos para os quais fomos contratados, tentamos introduzir essas questões, mas havia resistência dos empreendedores. Percebemos que a única maneira de fazer isso era assumindo esse papel”. O arquiteto também lembra que as decisões de projeto acabam sendo equilibradas com as decisões relativas à viabilidade do empreendimento. Por exemplo, em vez de gastar com um piso mais caro nas áreas sociais, nesse projeto, optou-se pelo granilite, o que permitiu um gasto maior com a implantação das janelas grandes e com o uso da madeira em substituição aos laminados. É justamente essa oportunidade de escolha, essa tentativa de equacionar as demandas com as possibilidades que faz a diferença entre a produção convencional e uma iniciativa alternativa como esta, empreendida pelo arquiteto incorporador. E preço? Essa é uma das perguntas que também é feita ao arquiteto Carlos Maciel, se o modo construtivo alternativo não acaba elevando o preço das unidades? Ele responde que no caso deles isso não aconteceu, já que conseguiram lançar o empreendimento dentro do preço de mercado, com cada unidade custando em torno de 480 mil reais. Nesse aspecto, o arquiteto ressalta a importância de se fazer escolhas para ser competitivo.

Tais casos de incorporação realizados por arquitetos revelam-se como uma alternativa à produção convencional. Trata-se de uma alternativa porque rompe com a conjuntura tradicional, propondo uma configuração produtiva em que o profissional que cria (projeta o edifício) é o mesmo que negocia os riscos e lucros do empreendimento. Na rede produtiva convencional, sendo o incorporador e o investidor (se houver) os atores com maior poder de decisão, as demandas de projeto tendem a ficar para segundo plano, sendo geralmente preteridas pelas restritivas condições do lucro imobiliário. Estabelecido o rearranjo da rede, em que o arquiteto atua também como incorporador, ocorre uma inversão das posições dos atores e a consequente alteração de seus “papéis”. Não que o arquiteto enquanto incorporador passe a ter livre atuação, afinal existem outros atores e interesses envolvidos. No entanto, ele ganha algo importante que é justamente essa possibilidade de exercer outro “papel”. Quando essas duas atuações, especificamente, se fundem num mesmo ator (arquiteto e incorporador) eleva-se consideravelmente o poder de decisão deste em relação à rede. Nessas condições, espera-se que os arquitetos venham a priorizar as demandas de projeto, ou que pelo menos, equilibrem melhor tais aspectos com as outras questões relativas à viabilização do empreendimento no mercado, o que significa gerar edifícios “mais qualificados arquitetonicamente” tanto para os moradores quanto para a cidade.

CAPÍTULO 3.

Cartografia das controvérsias - o mapa da produção residencial multifamiliar contemporânea em Belo Horizonte e São Paulo

A “cartografia das controvérsias” consiste em um processo investigativo baseado na metodologia da cartografia proposta por Latour (2012) a partir da *TAR*. Pretende-se, através desta metodologia ir a campo, coletar os dados e organizá-los de maneira a mapear as controvérsias em torno do evento escolhido para estudo - produção residencial multifamiliar contemporânea brasileira - dentre as quais se destaca o fenômeno da padronização projetual dos edifícios.

Para o desenvolvimento desse mapeamento, serão considerados como recorte, empreendimentos lançados pela iniciativa privada nos últimos dez anos referentes a duas metrópoles brasileiras - Edifício Montevideu 285 (Belo Horizonte) e Edifício Fidalga 727 (São Paulo). A tarefa será reconhecer atores, ações, discursos e associações (parcerias) existentes em torno da produção de cada edifício escolhido; de modo a retratar o processo no tempo, numa composição formal em rede - o mapa. Serão selecionados para análise edifícios que, de alguma forma, se desviem do padrão vigente. A intenção está em buscar respostas nas experiências alternativas à massificação, ou seja, no que chamamos de “iniciativas de exceção”. Não se pretende com isso generalizar casos particulares, mas promover discussões a partir da distinção. Entender o que esse “fazer diferente” implica, pode explicar, justamente, a prevalência da repetição. Já o critério para escolha dos edifícios será o que a mídia especializada em arquitetura tem elegido como possíveis “inovações” no campo. O discurso da mídia, nesse aspecto, apresenta-se como um dos elementos integrantes do tecido social a ser

reagregado - a rede - de onde emergirão controvérsias que servirão como ponto de partida para a análise.

Realizada a coleta dos dados, iniciaremos a tarefa de organização dos mesmos, a fim de facilitar o rastreamento das controvérsias. Com esse intuito, será construído um dossiê de pesquisa¹³ a partir de: documentos (recortes da mídia impressa e digital especializada em arquitetura - reportagens); registros técnicos (plantas, fachadas, cortes, perspectivas e fotos) e entrevistas realizadas com atores envolvidos no evento - arquitetos, engenheiros, vendedores imobiliários (corretores), incorporadores, construtores e moradores.

Tendo em mãos o dossiê de pesquisa, o segundo passo consistirá na construção dos mapas - um para cada edifício. Trata-se da representação gráfica do que poderíamos chamar de uma leitura do processo produtivo. A construção dos mapas se dividirá em cinco etapas:

01. Apresentação das controvérsias:

Primeiro há que se explicitar as controvérsias em torno do evento - produção residencial multifamiliar contemporânea brasileira / Belo Horizonte e São Paulo. A partir das controvérsias, pretende-se tornar perceptível, graficamente, a rede de atores e o fluxo de suas ações, considerando as diferentes posições (“papéis”) e associações (parcerias)

¹³ O dossiê de pesquisa será apresentado ao final deste capítulo, como apêndice.

além do momento (fase da produção) e o meio onde elas se desenvolvem. A intenção será converter tais dados em informações gráficas de modo que seja possível visualizar, por exemplo, como suas posições ou seus “papéis” podem se mover no tempo e no espaço (de fase a fase) de acordo com o tipo de articulação estabelecida, ou ainda como determinada associação, mesmo que provisória, pode alterar toda uma composição produtiva.

02. Identificação dos atores:

Atores-indivíduos: incorporador, investidor, proprietário de terras, agentes financeiros, agentes do poder público, arquiteto, publicitário, engenheiro, mestre de obras e pedreiro, fornecedor de materiais, equipamentos e serviços, vendedor imobiliário (corretor), jornalista especializado em arquitetura, morador.

Atores-instituições/corporações: Estado (instância municipal - Prefeitura); incorporadora, Bancos e instituições financeiras, escritório de arquitetura, agência de publicidade, construtora, empresas fornecedoras de materiais, equipamentos e serviços; imobiliária, mídia especializada em arquitetura (impressa e digital) - revistas e sites.

Atores-não humanos: artefatos, leis, documentos, normas, reportagens, projeto arquitetônico e projetos complementares, equipamentos, ferramentas, materiais, tecnologias em geral.

03. Cronologia de processos relativos ao evento - fatos/ações:

A cronologia de processos também se divide em etapas. Cada etapa relata uma fase da produção do edifício a ser analisada. São cinco: incorporação e concepção do empreendimento, projeto arquitetônico, execução da obra, *marketing* e comercialização, uso (relação usuário/morador-edifício). Um diagrama acompanha cada etapa, mostrando os atores envolvidos e suas conexões.

04. *Diagrama ator-rede:*

Trata-se um diagrama interpretativo que retrata cada etapa do processo, expondo a rede de atores e associações (parcerias) em torno das controvérsias desencadeadas pelo evento em estudo.

05. *Análise*

Depois de coletados os dados (dossiê de pesquisa), sendo parte deles organizados na forma de mapas, inicia-se a fase de análise. Trata-se da construção de uma interpretação a partir da produção dos edifícios escolhidos para estudo: Montevideu 285 (Belo Horizonte) e Fidalga 727 (São Paulo).

Sob tal abordagem, os mapas, que podem ser traduzidos como a leitura de um processo, deixam de ser uma síntese estática, um retrato inerte, para se configurarem como uma construção social dinâmica e flexível. Admitir a transitoriedade das associações (parcerias) e a possibilidade da mudança, do movimento e da interconexão; condição própria dos processos sociais configura-se como uma tarefa muito mais importante nesse tipo de construção do que a busca equivocada por verdades absolutas e definitivas. Nesse sentido, não se pretende achar uma solução para as controvérsias perseguidas durante a investigação. A intenção é torná-las visíveis, reconhecíveis, para então transportá-las ao universo da discussão e da reflexão, na busca pelo entendimento do processo em estudo - a produção residencial multifamiliar contemporânea brasileira.



MAPA 1

Estudo de caso belo-horizontino
Produção Edifício Montevidéu 285



1º

CONTROVÉRSIAS

Se a produção de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil tem sido vinculada a uma arquitetura de extrema padronização projetual, a que se deve tal condição de “inércia projetual produtiva”?

Como e por que ela tem se perpetuado? Quais os atores envolvidos?

Como eles atuam e se associam? Há espaço nesse tipo de produção para o que poderíamos considerar iniciativas de exceção ou possíveis “inovações” – propostas alternativas ao padrão estabelecido?

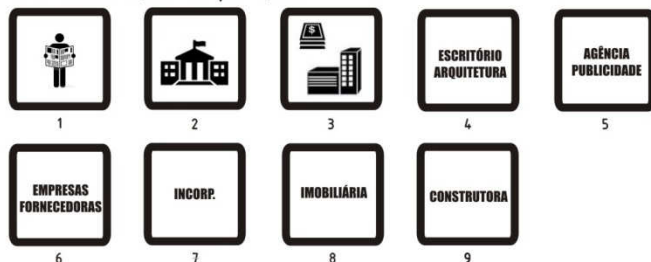
OBS: Ver *Dossiê de pesquisa: (Apêndice – capítulo 03)*: registros técnicos (plantas, fachadas, cortes, perspectivas e fotos); entrevistas realizadas com atores envolvidos na produção dos edifícios; documentos (recortes da mídia impressa e digital especializada em arquitetura – reportagens).



2°

ATORES

ator-instituição/corporação



ator-indivíduo



ator-não-humano



legenda:

1. Mídia especializada em arquitetura (impressa e eletrônica) – revistas, jornais, folders
2. Estado – instâncias municipal, estadual e federal
3. Instituições financeiras, Bancos
4. Escritório de arquitetura
5. Agência de publicidade
6. Empresas fornecedoras de materiais, equipamentos e serviços
7. Incorporadora
8. Imobiliária
9. Construtora
10. Agentes do poder público
11. Agentes financeiros
12. Investidor
13. Proprietário de terras
14. Incorporador
15. Vendedor imobiliário
16. Publicitário
17. Jornalista especializado em arquitetura
18. Arquiteto
19. Engenheiro Civil
20. Mestre de obras/Pedreiro
21. Fornecedor de materiais, equipamentos e serviços
22. Usuário/Morador
23. Leis, normas e documentos
24. Projeto
25. Artefatos e ferramentas
26. Equipamentos
27. Materiais

3°

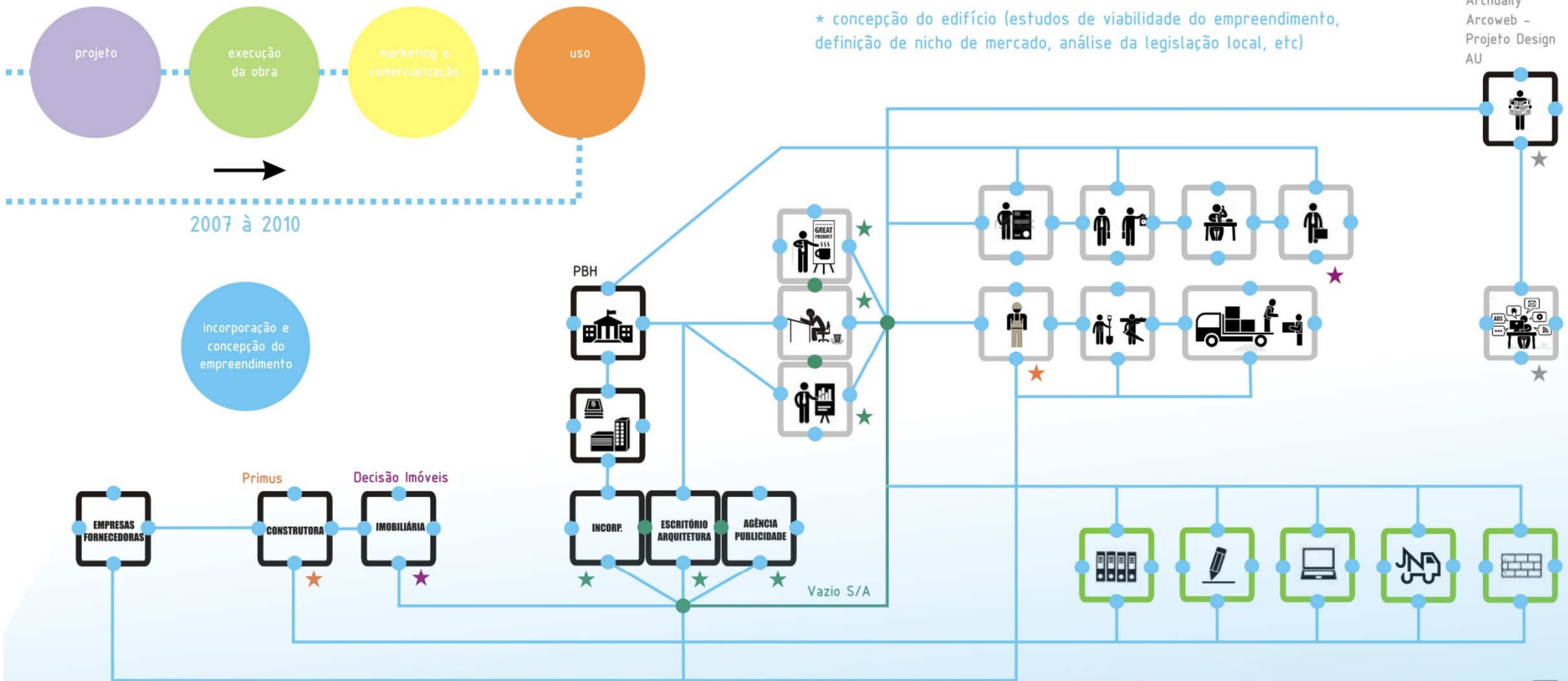
CRONOLOGIA DA PRODUÇÃO

incorporação e
concepção do
empreendimento

4°

DIAGRAMA ATOR-REDE





fatos/ações:

- * escolha do terreno;
- * definição das parcerias referentes a todas as fases da produção (escritório de arquitetura, construtora, imobiliária, agência de publicidade, fornecedores de materiais, etc);
- * concepção do edifício (estudos de viabilidade do empreendimento, definição de nicho de mercado, análise da legislação local, etc)

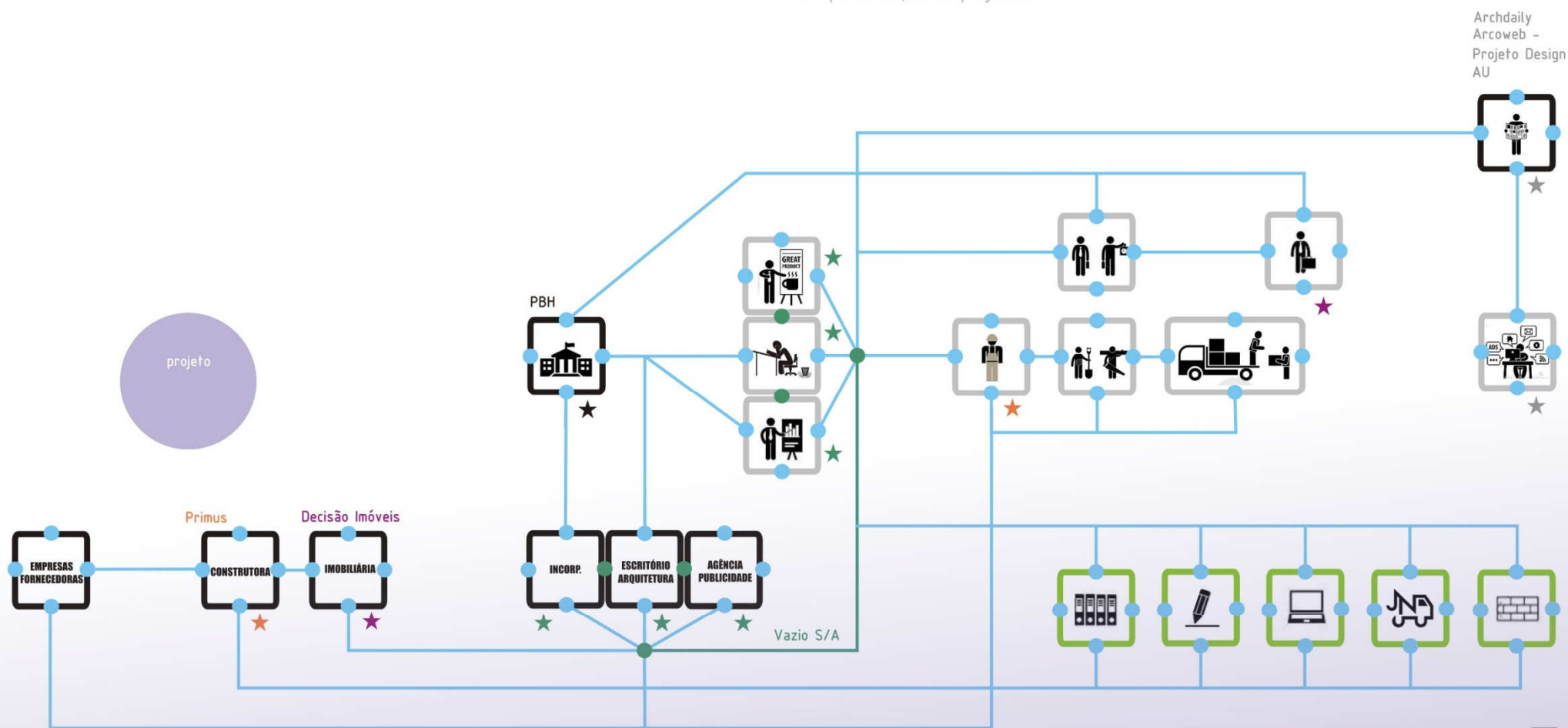
Archdaily
Arcoweb -
Projeto Design
AU





fatos/ações:

- * desenvolvimento de projeto arquitetônico;
- * desenvolvimento de projetos complementares (estrutural, hidráulico, elétrico);
- * compatibilização de projetos.

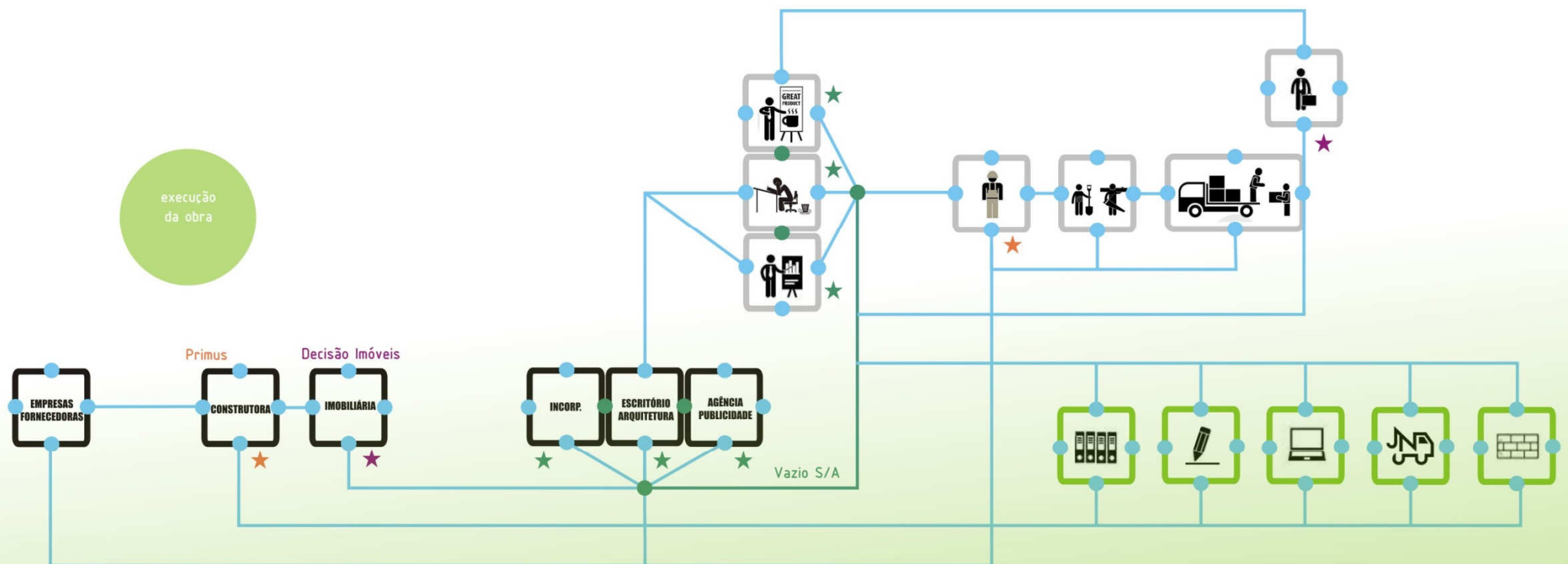


Archdaily
Arcoweb -
Projeto Design
AU



fatos/ações:

- * desenvolvimento da obra;
- * gestão do canteiro de obras;
- * definição final dos materiais, tecnologias e sistemas construtivos.

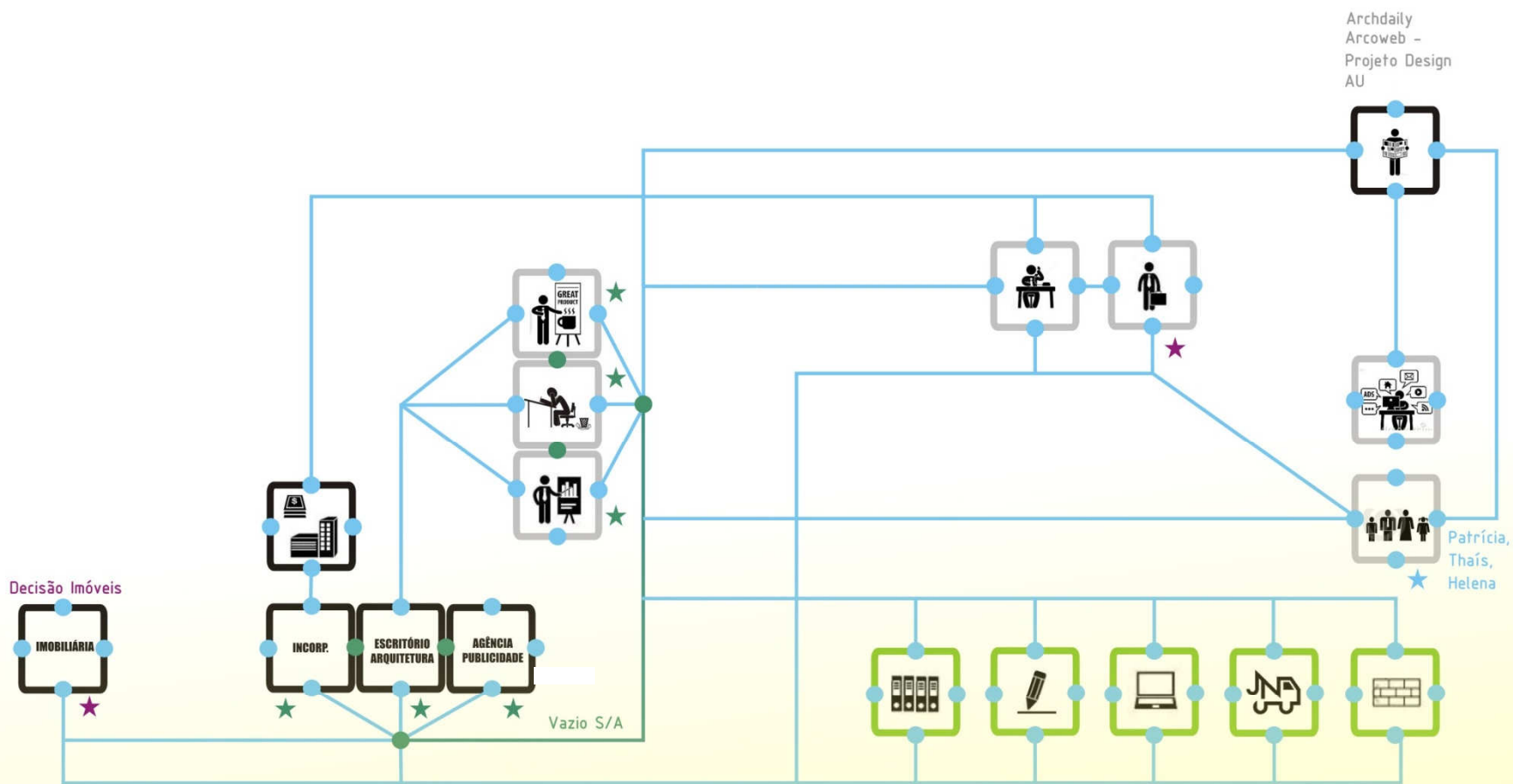




fatos/ações:

* desenvolvimento de campanha de marketing, venda ou locação das unidades/ apartamentos (em planta e/ou pós término da obra).

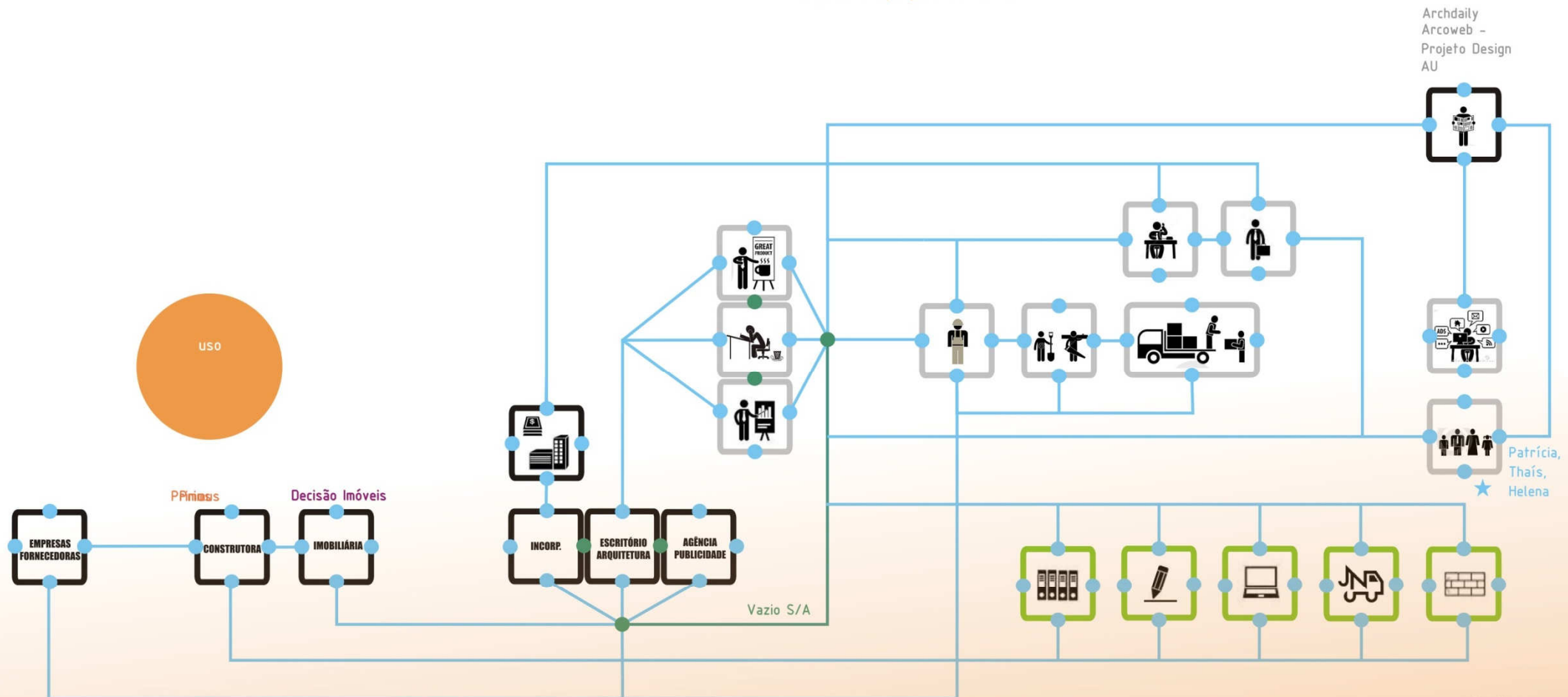
marketing e comercialização





fatos/ações:

- * mudança para as unidades/apartamentos;
- * reparos devido a problemas construtivos;
- * alterações de projeto/reformas.





MAPA 2

Estudo de caso paulistano
Produção Edifício Fidalga 727



OBS: Ver *Dossiê de pesquisa*: (Apêndice - capítulo 03): registros técnicos (plantas, fachadas, cortes, perspectivas e fotos); entrevistas realizadas com atores envolvidos na produção dos edifícios; documentos (recortes da mídia impressa e digital especializada em arquitetura - reportagens).

1º

CONTROVÉRSIAS

Se a produção de edifícios residenciais multifamiliares no Brasil tem sido vinculada a uma arquitetura de extrema padronização projetual, a que se deve tal condição de "inércia projetual produtiva"?

Como e por que ela tem se perpetuado? Quais os atores envolvidos?

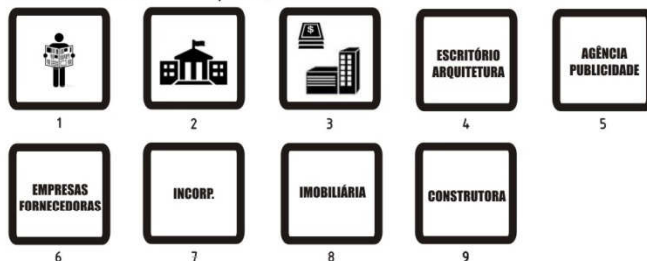
Como eles atuam e se associam? Há espaço nesse tipo de produção para o que poderíamos considerar iniciativas de exceção ou possíveis "inovações"- propostas alternativas ao padrão estabelecido?



2°

ATORES

ator-instituição/corporação



ator-indivíduo



ator-não-humano



legenda:

1. Mídia especializada em arquitetura (impressa e eletrônica) – revistas, jornais, folders
2. Estado – instâncias municipal, estadual e federal
3. Instituições financeiras, Bancos
4. Escritório de arquitetura
5. Agência de publicidade
6. Empresas fornecedoras de materiais, equipamentos e serviços
7. Incorporadora
8. Imobiliária
9. Construtora
10. Agentes do poder público
11. Agentes financeiros
12. Investidor
13. Proprietário de terras
14. Incorporador
15. Vendedor imobiliário
16. Publicitário
17. Jornalista especializado em arquitetura
18. Arquiteto
19. Engenheiro Civil
20. Mestre de obras/Pedreiro
21. Fornecedor de materiais, equipamentos e serviços
22. Usuário/Morador
23. Leis, normas e documentos
24. Projeto
25. Artefatos e ferramentas
26. Equipamentos
27. Materiais

3°

CRONOLOGIA DA PRODUÇÃO

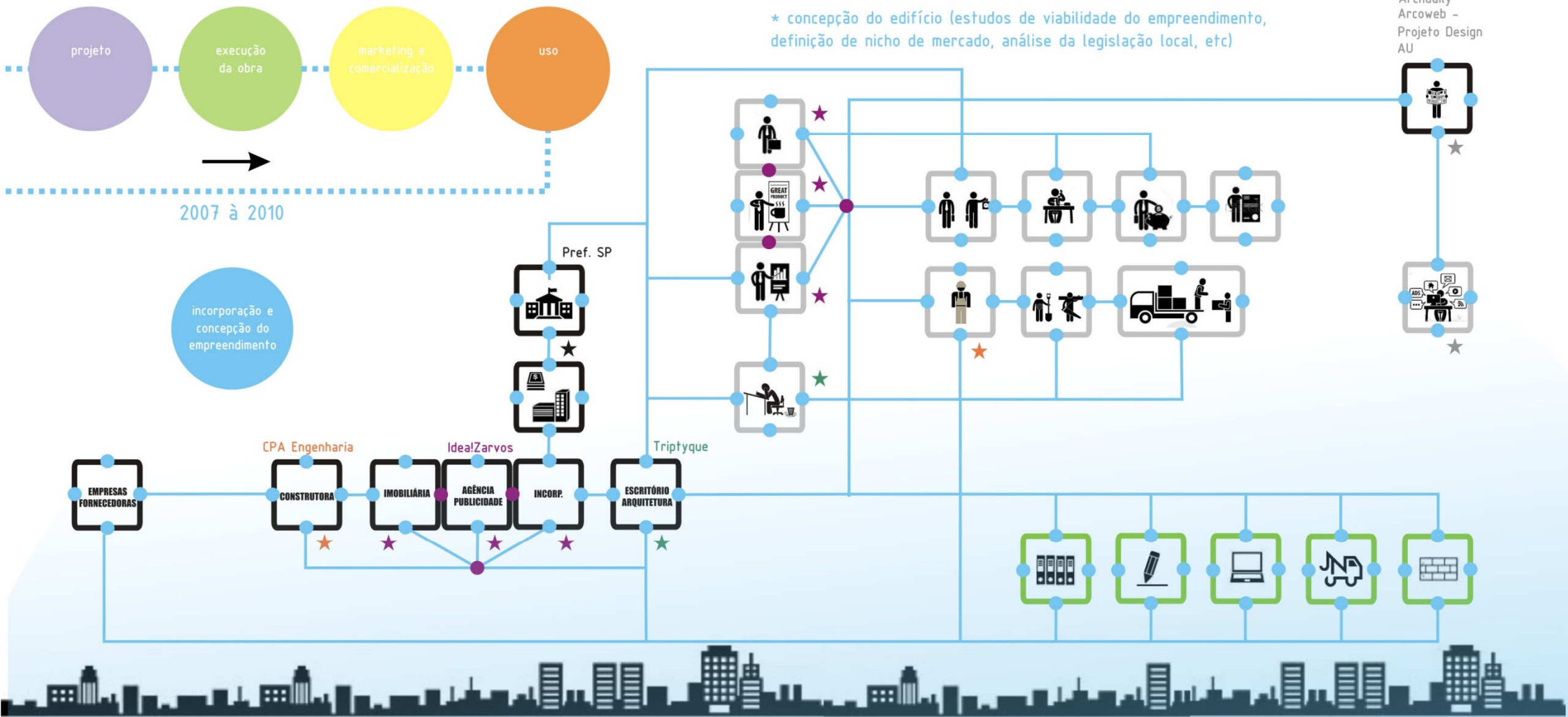
incorporação e
concepção do
empreendimento

4°

DIAGRAMA ATOR-REDE

discursos

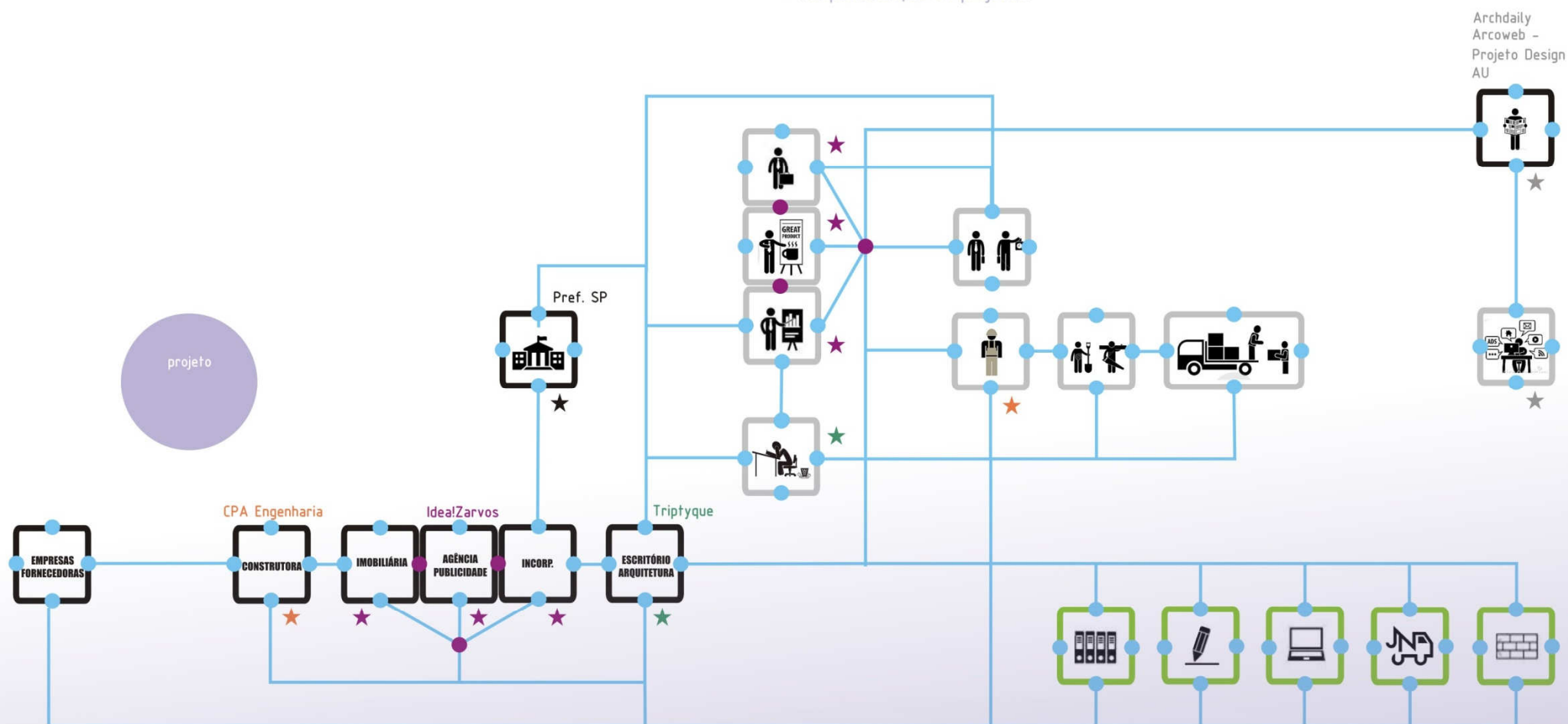






fatos/ações:

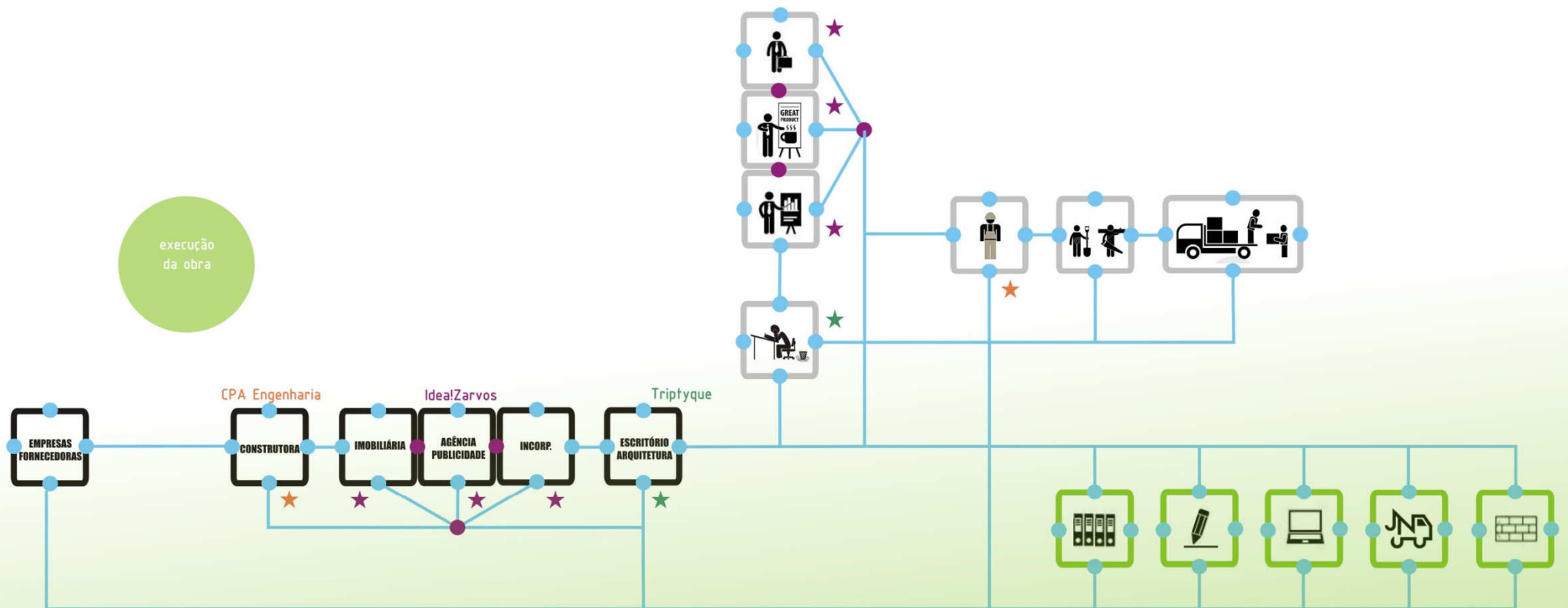
- * desenvolvimento de projeto arquitetônico;
- * desenvolvimento de projetos complementares (estrutural, hidráulico, elétrico);
- * compatibilização de projetos.





atos/ações:

- * desenvolvimento da obra;
- * gestão do canteiro de obras;
- * definição final dos materiais, tecnologias e sistemas construtivos.

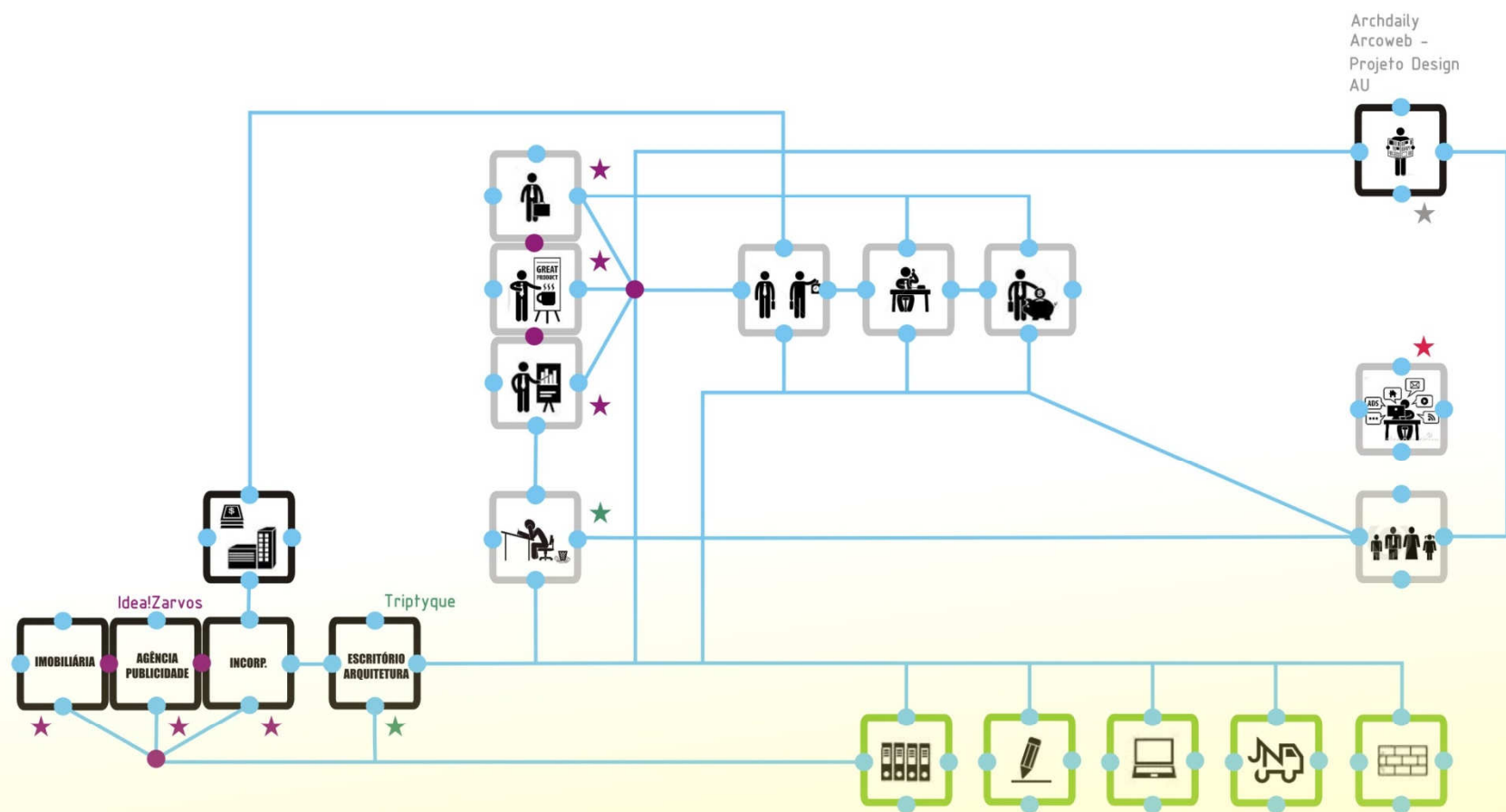




fatos/ações:

* desenvolvimento de campanha de marketing, venda ou locação das unidades/
apartamentos (em planta e/ou pós término da obra).

marketing e
comercialização

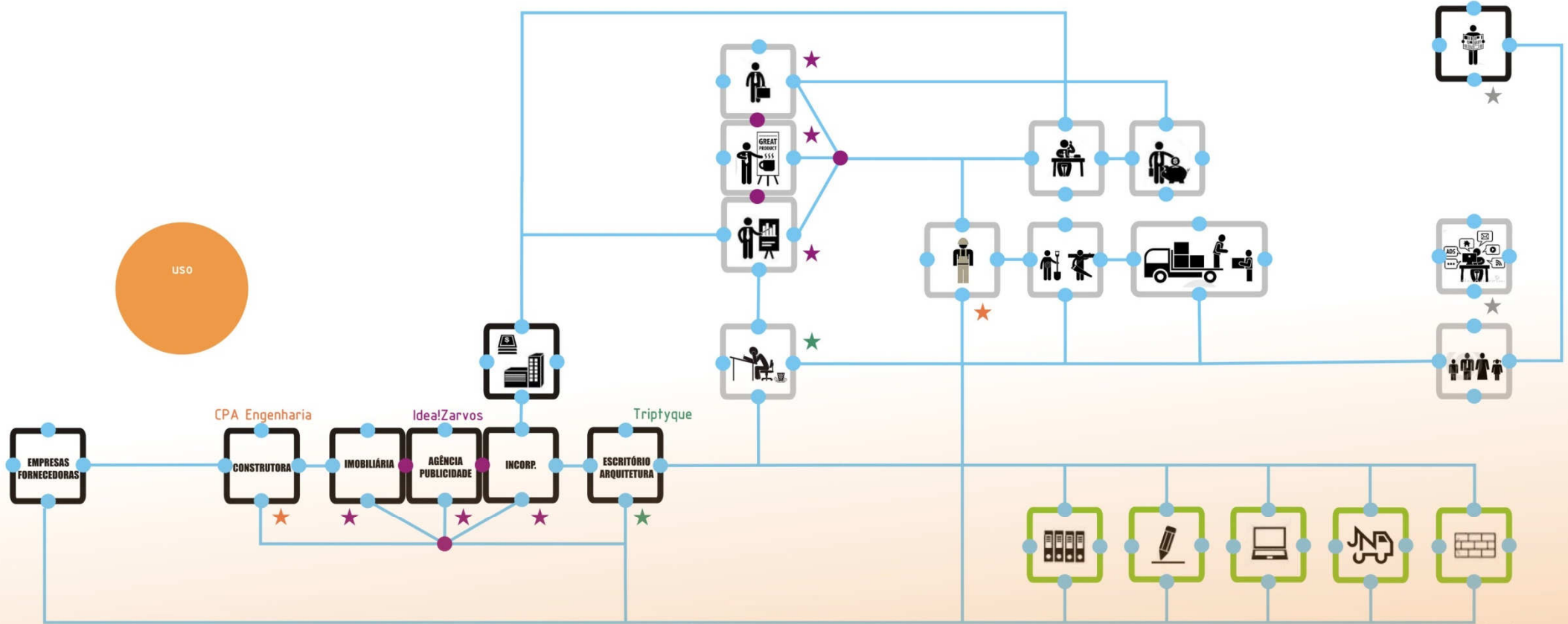




atos/ações:

- * mudança para as unidades/apartamentos;
- * reparos devido a problemas construtivos;
- * alterações de projeto/reformas.

Archdaily
Arcoweb -
Projeto Design
AU



Coletados os dados - dossiê de pesquisa - (Apêndice - capítulo 03) e construídos os mapas, há que se dar início ao processo de análise. Nesse aspecto, pretende-se comparar os dois empreendimentos, tratados aqui como “iniciativas de exceção”, buscando em cada caso contrastes e similaridades, de modo a se propor o que seria uma alternativa, um contraponto à produção residencial multifamiliar convencional. A fim de organizar a construção da análise dos mapas, a discussão será estruturada partir de dez tópicos: composição da rede produtiva; parcerias; atuação do arquiteto; definições de projeto; relação edifício-cidade; *marketing* imobiliário; nicho de mercado; preço e custos; conflitos e inovação.

1. Composição da rede produtiva:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

No que se refere ao mapa 1 (edifício Montevideu 285), considerando os diagramas em cada fase do empreendimento, fica evidente o rearranjo da rede através da realocação de atores em “funções” ou “papéis” distintos, alteração desencadeada pelo estabelecimento de uma nova conjuntura de produção (diferente do contexto convencional). Isso acontece quando um mesmo ator, seja como *entidade-indivíduo* ou como *entidade-instituição/corporação*, passa a atuar em outras instâncias substituindo ou acumulando “funções”. Nesse caso específico, vemos o escritório de arquitetura Vazio S/A atuando em mais de um papel e isso pode ser

constatado nas três fases do empreendimento: concepção e incorporação; projeto; *marketing* e comercialização (um mesmo ator que incorpora, projeta e produz o material publicitário). Esse remanejamento de “papéis” explicita um tipo de transformação estrutural (organização da rede) que se repercute no resultado do processo, o qual está atrelado, sobretudo à qualidade projetual dos edifícios lançados no mercado.

Quando um ator toma para si outras posições na rede, ou seja, quando ele incorpora o empreendimento, projeta o edifício e também propõe o material publicitário, vemos um acúmulo de “funções” que se converte num significativo ganho de poder de decisão. No caso do edifício Montevideu 285, isso fica ainda mais evidente pelo fato de não haver investidores externos, sendo uma ação própria do arquiteto. Segundo Carlos Teixeira, arquiteto autor e incorporador do edifício, sua iniciativa de também incorporar vem, justamente, desse desejo por outro posicionamento na produção de arquitetura. Na realidade, esse reposicionamento na rede produtiva se manifesta no maior grau de importância que pode então ser dado à “qualidade dos projetos arquitetônicos”, tão negligenciada na produção convencional. Sendo assim, detendo maior poder de decisão frente aos outros atores da rede, o arquiteto passa a ter mais “liberdade” para equacionar as demandas de projeto com os aspectos econômicos relacionados à viabilização do empreendimento.

Já em relação ao mapa 2 (edifício Fidalga 727), considerando os diagramas em cada fase do empreendimento, percebe-se que também há um rearranjo da rede. Contudo, esse rearranjo se difere do anterior (referência ao mapa 1) na medida em que a realocação de atores em “funções” ou “papéis” distintos é gerada por uma outra conjuntura de produção. Aqui o ator multifuncional não é o arquiteto, como no primeiro caso, mas sim o incorporador, seja em sua *entidade-indivíduo* ou em sua *entidade-instituição/corporação*. Assim, vemos a incorporadora IdealZarvos atuando em mais de um papel e isso pode ser constatado em duas fases do empreendimento: concepção e incorporação; *marketing* e comercialização (um mesmo ator que incorpora, realiza a campanha publicitária e também atua como imobiliária). Nesse caso, os atores reposicionados na rede são outros, o que conseqüentemente, produz variações no resultado do processo, ou seja, no tipo de edifício produzido.

No entanto, quando comparamos tal rearranjo à produção convencional constatamos uma aparente similaridade, já que mesmo em outra composição o poder de decisão continua concentrado nas mesmas mãos: incorporadores e/ou investidores. Mas se tal iniciativa se assemelha à convencional porque ela produz um resultado tão distinto (uma produção não padronizada)? O poder de decisão continua concentrado nas mesmas mãos, contudo, o perfil dessa incorporação não é o mesmo da produção convencional. E perfis diferentes implicam escolhas diferentes. Nesse perfil de incorporação, o projeto passa a ser priorizado, o que normalmente não acontece na produção convencional, gerando a diferença de resultado. Para

a Ideia!Zarvos, incorporadora que também é responsável pelo *marketing* e a comercialização, o foco está voltado para um nicho específico. A intenção está em atingir um público que vê no projeto um fator de valorização, ou seja, um nicho de mercado que procura “arquitetura de qualidade”, que valoriza projetos não padronizados, mas que, ao mesmo tempo, tem poder de compra.

2. Parcerias:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideú 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 01, 09, 10, 25, 32 e 42 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideú 285 / 01, 02, 03, 04 e 06 do questionário - construtora Primus - (Engenheiro Adão) - Edifício Montevideú 285 / 01, 02 e 12 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideú 285 / 01, 03, 04, 05, 16, 22 e 23 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 01, 02, 03, 05, 06, 07 e 09 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora IdealZarvos) pela revista aU (edição 207) - Edifício Fidalga 727. (Apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03)).

O reposicionamento dos atores na rede implica novas associações. São essas associações ou parcerias que permitem a viabilização da produção. No caso do edifício Montevideú 285, por exemplo, a parceria entre o escritório Vazio Arquitetura S/A (também responsável pela incorporação) e a construtora Primus significou uma negociação importante para a

concretização do empreendimento. Na verdade, foi oferecida à construtora a percentagem de um dos apartamentos em troca dos 15% mensais de administração da obra. Tal negociação foi importante porque representou uma redução significativa das despesas durante a obra. Se o controle dos custos é determinante quando nos referimos à viabilização dos empreendimentos, reduzir as despesas, de um lado, pode corresponder à elevação dos gastos, do outro lado. E foi o que aconteceu nesse edifício. A redução de despesas com a administração da obra permitiu que um maior aporte financeiro fosse destinado à implantação de soluções de projeto diferenciadas (não padronizadas), como a decisão por um projeto estrutural que admitisse conformar unidades diferentes, ou a criação de uma estrutura composta por brises e jardineiras a ser afixada a uma das fachadas, ou ainda a variação das esquadrias (mais de cinquenta tipos), produzidas especialmente para o edifício. O despojamento dos materiais escolhidos e a ausência de equipamentos de uso coletivo também resultaram na economia de custos, que foram compensados nos gastos com as demandas de projeto, mesmo que a razão para essas escolhas se associe também a outras justificativas. Ainda falando do edifício belo-horizontino, outra parceria que merece destaque se deu entre o escritório Vazio Arquitetura S/A e a imobiliária Decisão Imóveis. Uma vez apresentado à imobiliária, o projeto do edifício sofreu críticas, como acontece normalmente. Algumas críticas foram aceitas pelo arquiteto, gerando alterações, mas outras não. Por exemplo, a inclusão do lavabo foi um dos aspectos que foram acatados pelo arquiteto, sendo incorporado ao projeto. Já a mudança do revestimento externo do edifício não. Nenhum argumento foi forte o suficiente para convencê-lo a especificar granito

ou pastilha cerâmica nas fachadas, como queria a imobiliária. Aliás, uma das razões que motivou o arquiteto a projetar esse edifício foi seu incômodo diante da repetição exagerada de prédios com esse tipo de revestimento. Houve também outra tentativa de parceria, mas que não obteve sucesso. Carlos Teixeira fez a proposta de uma permuta ao proprietário do terreno, de modo que em troca do lote fosse destinada uma porcentagem das unidades na fase de venda. Tal proposta acabou não sendo aceita. O arquiteto atribui a negativa do empresário, sobretudo ao fato da proposta não ter sido feita por uma incorporadora grande e conhecida, além do mercado imobiliário ter vivido um considerável “aquecimento” nessa época. Sem sucesso na parceria, o incorporador e arquiteto assumiu a compra do terreno, sem nenhum sócio formal ou investidor externo.

No caso do edifício Fidalga 727, por exemplo, as principais parcerias se dão entre a incorporadora Idea!Zarvos (também responsável pelo *marketing* e a comercialização) e: o escritório Triptyque Architecture e a construtora CPA Engenharia. Segundo Guillaume Sibaud, arquiteto autor do projeto, o convite partiu da incorporadora que queria introduzir no mercado arquitetos que não fossem do “ramo imobiliário”, com o intuito de renovar a tipologia. O arquiteto lembra que o estabelecimento dessas parcerias foi marcado por conversas muito intensas antes de cada definição. Divergências entre demandas e expectativas eram frequentes nessas conversas, até porque cada um estava ali para defender a sua posição. “Se o arquiteto

quer levantar a bola do projeto, o incorporador quer lucrar o máximo e o engenheiro quer construir o mais barato possível. Tudo é definido na base da negociação”.

São essas negociações ou tentativas de negociações que conformam a produção dos edifícios residenciais multifamiliares. Assim são travados os acordos ou ajustes, como num jogo onde é preciso saber a hora de recusar e de conceder. Sai na frente, obviamente, quem tem maior poder de decisão (geralmente investidores e incorporadores) ou, em contrapartida, quem tem maior poder de argumentação, persuasão. Assim, mesmo que fora da conjuntura tradicional o arquiteto tenha maior poder de decisão e, dessa forma, mais “liberdade” para fazer escolhas, ainda assim, ele precisa ouvir as outras posições e negociar. Carlos Teixeira diz que no outro contexto, o da produção convencional, a palavra final geralmente fica a cargo da incorporadora. “Eles têm uma planilha de referências que são seguidas e que não devem ser alteradas. São fórmulas prontas. Se o arquiteto quiser escapar dessas fórmulas ele terá que se justificar muito bem, caso contrário, eles vão considerar qualquer modificação como um risco desnecessário”. Otávio Zarvos, criador e proprietário da incorporadora Idea!Zarvos legitima tal consideração ao dizer que um “empresário normal” do mercado imobiliário (referência à produção convencional) é movido pelo *business*. “Ele quer chegar ao fim do empreendimento e falar: deu tudo certinho como a gente planejou, foram tantos blocos, tanto de vidro, tanto de alumínio para a janela, e a conta deu certinha. No próximo, repete”.

Identificar os atores envolvidos e reconhecer suas posições e discursos na rede é de fundamental importância para se entender melhor como se dão essas negociações. Na conjuntura tradicional, o discurso dos vendedores imobiliários (corretores), por exemplo, assim como dos incorporadores e investidores, representa o ponto de vista do mercado imobiliário. Negociar com eles significa negociar com o mercado e todas as suas demandas e exigências, as quais tendem a repelir qualquer proposta de projeto que busque a não padronização (diferenciação). A isso podemos atribuir o fato dos vendedores imobiliários (corretores) serem tão resistentes a possíveis “inovações de projeto”. Carlos Teixeira confirma essa ideia ao dizer que a maioria dos corretores é contra qualquer tentativa de desvio do padrão e isso inclui a proposta de oferecer unidades distintas. “Para a opinião tradicional de um corretor isso é ruim. Na verdade, eles são contra qualquer tentativa de sair do padrão. Por exemplo, uma diferença muito mais sutil como misturar apartamentos de três e quatro quartos. Para alguns deles isso é muito ruim porque implicaria misturar classes sociais, tipos de famílias diferentes. Segundo eles, as pessoas não gostam de morar com essas diferenças sociais. Chega-se a esse tipo de argumento. Assim, acredito que certos tipos de considerações devem ser ouvidas, mas outras não. Já Guillaume Sibaud vai dizer que, no caso da produção paulistana, os corretores são atores com alto poder de decisão, sendo muito solicitados. “Os bons corretores tem cartelas de investidores e clientes e conseguem vender com muita facilidade. Eles têm uma rede de contatos bem estabelecida e por isso são muito concorridos. (...) Esses profissionais são considerados máquinas de vender e as máquinas de vender podem até gostar de produtos

bons ou novos, mas elas querem garantir sucesso fácil e sucesso fácil é o produto médio que atende ao padrão. Isso acontece porque o mercado imobiliário é, em sua grande maioria, conservador, com exceção dos nichos”.

3. Atuação do arquiteto:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 02, 03, 04, 11 e 42 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideu 285 / 13 e 14 do questionário - construtora Primus - (Engenheiro Adão) - Edifício Montevideu 285 / 13, 14 e 15 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideu 285 / 01 e 02 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 01, 02, 06 e 07 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora Idea!Zarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03)).

Se fora do contexto da produção convencional o arquiteto adquire maior poder de decisão e, dessa forma, mais “liberdade” para fazer escolhas, empreender parece uma alternativa interessante, e isso não diz respeito apenas ao arquiteto, que ganha em poder de decisão e rendimento financeiro. Outros lados envolvidos (entidades) nessa rede que é a produção dos edifícios residenciais multifamiliares também podem se beneficiar. Se o arquiteto deixar de prestar serviço às incorporadoras convencionais para assumir o papel de incorporador, empreendendo o edifício, o morador ganhará já que, possivelmente, passará a usufruir uma

arquitetura de “melhor qualidade”. Ao mesmo tempo, numa outra escala, a cidade se beneficiará com a provável proliferação de edifícios singulares, distintos do padrão oferecido pelo mercado.

Entretanto, empreender não é tarefa tão fácil. Esse tipo de iniciativa exige do arquiteto certo grau de ousadia, já que implica correr riscos. Riscos que nem todos estão dispostos a enfrentar. Carlos Teixeira afirma que se o arquiteto se compromettesse com mais responsabilidades na parte de produção de arquitetura e, conseqüentemente, também assumisse mais riscos, a cidade poderia ser um pouco melhor do que é hoje. Ele atribui a isso o fato da cidade ser muito mais produzida pelas incorporadoras do que pelos arquitetos. “Pelo menos na produção de habitação, o arquiteto fica mais numa posição secundária de prestação de um serviço, de uma maneira muito mais passiva do que o setor de incorporação”.

Outra causa para a pouca frequência dos arquitetos na incorporação está na falta de formação para tanto. Ainda não há nas escolas de arquitetura do Brasil uma grade curricular que prepare o arquiteto para esse tipo de atividade. Existe uma lacuna relacionada aos conteúdos de educação financeira, jurídica e administrativa, além da falta de conhecimento na área de incorporação. Guillaume Sibaud aponta como fatores limitantes à atuação do arquiteto como incorporador, justamente, a necessidade de se envolver com atividades muito diferentes da arquitetura e a falta de tempo. Dentre essas atividades, que são próprias do incorporador, ele destaca, por exemplo, a tarefa de buscar e comprar terrenos. “É muito difícil comprar terreno.

Eu já tinha escutado muito isso e é verdade. Nós (Triptyque Architecture) não conseguimos fazer mais de uma incorporação a cada dois anos por causa do terreno que, ou está caro demais, ou você quer comprar e a documentação impossibilita, ou então tem projeto da prefeitura, enfim. Tem sempre uma grande dificuldade na hora de comprar. Existe uma concorrência feroz no mercado e nós estamos justamente procurando os terrenos que não interessam às grandes incorporadoras - terrenos pequenos, estranhos, que sempre dão bons projetos”. Na verdade, o escritório Triptyque Architecture, aqui representado por Guillaume Sibaud, além de participar de empreendimentos como o Fidalga 727, incorporado pela Ideia!Zarvos, atua paralelamente incorporando outros projetos. “Eu acredito muito nessa possibilidade. Nós (Triptyque Architecture) já começamos um trabalho de incorporação. Nós criamos uma sociedade para projetos menores que o mercado não faz. Eu chamo isso, com referência no universo de cinema, de autoprodução. Eu acho que é um caminho muito bom porque, nesse caso, não é preciso obedecer às normas de mercado. O arquiteto assume os riscos sozinho. Assim, você não é o “louco do arquiteto”, você é o empreendedor que assume os riscos de suas criações e segue adiante. Eu acho que isso é um caminho muito bom para o arquiteto”.

Curiosamente, não são apenas os arquitetos que se mostram favoráveis a essa configuração produtiva alternativa. Otávio Zarvos, mesmo na posição de incorporador, se mostra crítico em relação ao papel das incorporadoras na construção das cidades. “Nós precisamos ter um pouco

de amor pela cidade, pois a responsabilidade do incorporador é muito grande. Nós é que construímos a cidade”. Ao mesmo tempo, ele admite que uma das soluções para reverter tal processo possa vir da atuação do arquiteto como incorporador, embora também concorde que a maioria dos profissionais não esteja preparada para tal empreitada. “Os arquitetos têm de se preparar. 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 ele será bem-sucedido, não sei, porque é preciso ver as outras disciplinas envolvidas, não apenas o projeto. E isso falta na formação desses profissionais, que muitas vezes são incapazes de tocar uma obra. Muitos não conseguem nem orçar ou fazer um planejamento”.

4. Definições de projeto:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 06, 08, 12, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 23, 24, 27 e 30 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideu 285 / 05, 07 e 10 do questionário - construtora Primus - (Engenheiro Adão) - Edifício Montevideu 285 / 15 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideu 285 / 06, 07, 08, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 20, 21, 22, 24, 25, 27 e 44 dos questionários - moradores - Edifício Montevideu 285 / 01, 03, 06, 08, 09, 10, 13 e 14 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 10 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora IdealZarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727 / 06, 07, 08, 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 24, 25 e 27 dos questionários - moradores - Edifício Fidalga 727.

(Ver apêndice - capítulo 03).

Atendo-se às definições de projeto, percebe-se algumas similaridades entre os edifícios Montevideu 285 e Fidalga 727. Nos dois casos identificamos a preocupação em oferecer diferentes tipologias de apartamentos. Essa variação das unidades, pouco comum no mercado imobiliário, de algum modo, reconhece a diversidade de grupos domésticos contemporâneos, além da tradicional família nuclear. Seja o casal com um filho pequeno ou o casal sem filhos, seja a pessoa que mora sozinha ou a mãe que é divorciada e mora com o filho, todos esses arranjos familiares (além de outros) estão presentes nos dois edifícios, ocupando unidades distintas, de acordo com as suas necessidades e preferências. Curiosamente, uma particularidade se repete nos seis casos analisados (três apartamentos de cada edifício). Em todos eles foi observada a sobreposição de usos - moradia e local de trabalho. É o caso do casal de administradores com um filho, que buscavam um apartamento com área privativa para a construção de um escritório (Patrícia - edifício Montevideu 285); ou da engenheira civil, que mora sozinha e trabalha mais tempo em casa do que fora, motivo que a fez transformar a opção de terceiro quarto em escritório (Helena - edifício Montevideu 285). Da mesma forma, a jornalista, moradora do triplex (cobertura), que é casada e mãe de uma filha pequena relata já ter trabalhado em casa em outro momento, usando o terceiro quarto como escritório também (Thaís - edifício Montevideu 285). Em relação ao edifício Fidalga 727, o mesmo acontece. Luciana, psicóloga, e o marido trabalham meio período em casa. Assim, eles preferiram criar duas áreas de trabalho separadas no duplex onde vivem. Paulo, arquiteto e designer de vídeos,

mora sozinho e também criou um escritório, já que trabalha a maior parte do tempo em casa. Por fim, com Ana também não foi diferente, escritora, ela trabalha em casa em período integral, destinando o segundo pavimento do seu triplex (cobertura) ao escritório. Tais casos exemplificam o que pode ser considerado uma característica da atualidade, a moradia articulada ao local de trabalho. A arquitetura deve prever essa possibilidade, deve criar condições para que o morador adapte o espaço às suas necessidades e às particularidades da vida doméstica. Nesse sentido, o reconhecimento de novos grupos familiares e das transformações nos modos de vida torna-se imprescindível a uma “prática projetual de qualidade”, o que significa propor concepções arquitetônicas capazes de expressar e responder ao seu tempo e lugar, bem como às reais demandas e expectativas de seus moradores. Nas entrevistas pôde-se perceber o peso desses aspectos na escolha dos moradores pelos apartamentos. Era preciso encontrar um tipo de concepção arquitetônica que possibilitasse essa junção dos usos num mesmo espaço. Além disso, em virtude do tempo diário vivido no ambiente doméstico, a busca pelo conforto também se mostrou uma prioridade nos seis casos. Isso explica o fato de alguns moradores revelarem o desejo por um apartamento que tivesse características de uma casa. Há, de fato, essa associação entre a vivência numa casa e o conforto ou a chamada “qualidade de vida”.

Nas propostas de projeto dos dois edifícios percebemos o conceito de apartamento-casa, o que explica, em parte, a escolha dos moradores. Essa tentativa de aproximação do apartamento à casa pode ser reconhecida em determinadas definições de projeto: diversificação de

componentes (janelas e portas), admitindo aberturas mais amplas do que o padrão do mercado, o que propicia mais ventilação e iluminação naturais; a possibilidade de modificação (personalização) através da separação entre estrutura e alvenaria interna - planta livre; a oferta de áreas privativas, varandas e solário (cobertura do edifício Montevideú). No caso do edifício Fidalga 727, especificamente, a proposta arquitetônica também possibilitou posicionamentos diferentes para as varandas e janelas, livre de modulações repetitivas, o que também permitiu uma maior individualização das unidades. Essa descontinuidade que pode ser vista nas fachadas reflete diferentes tipos de plantas e layouts, os quais podiam ser definidos, em parte, pelos moradores - enquanto as grandes aberturas eram determinadas pelos arquitetos, aos moradores era dada a possibilidade de escolha das aberturas secundárias. Dessa forma, cada morador poderia fazer a composição interna dos ambientes (layout) da maneira que desejasse, tendo também a chance de decidir a locação das áreas molhadas e o sistema construtivo. Esse tipo de personalização só foi possível porque o projeto posicionou as prumadas de água e esgoto de forma periférica (shafts e tubulação aparente nas fachadas). No momento da compra, o proprietário de cada unidade recebia uma espécie de manual, um memorial de acabamento em que vinham discriminadas informações sobre o edifício, além de opções de sistemas construtivos, acabamentos e layouts sugeridos pelo escritório Triptyque Architecture. No entanto, essa mesma flexibilidade não aconteceu no edifício Montevideú 285. Esta pode ser considerada uma diferença significativa entre as definições de projeto dos dois edifícios. Percebe-se que na planta, o arquiteto não ousou tanto quanto no restante do edifício. A

compartimentação é a mesma presente na maioria das propostas de edifícios do bairro: três quartos numa planta de 100m². O próprio arquiteto a considera bastante convencional. “ Só a questão da cozinha ser integrada à sala já despertou críticas por parte de alguns corretores, mas era muito fácil fechar a cozinha e tornar a planta ainda mais convencional do que já era. E a varanda era também bem incorporável à cozinha e às duas salas. Assim, eram espaços abertos, sala de estar, sala de jantar, cozinha e varanda. Algumas pessoas mexeram nessa relação. A possibilidade de definição de projeto por parte do morador que adquiria o apartamento em planta não foi colocado como uma flexibilidade de planta, mas foi simplesmente uma abertura às possibilidades de mudança colocadas pelos compradores. Alguns fizeram alterações, transformaram três quartos em dois, por exemplo; outros, por conta própria, colocaram janelas na varanda incorporando-a à sala; outros transformaram lavabo em dispensa, etc. O Drywall, por exemplo, foi uma coisa que eu não previ e facilitaria muito essa mudança de plantas.

Além de identificar e comparar as definições de projeto em cada edifício também pode ser bastante ilustrativo mostrar a compreensão que os moradores têm do lugar onde vivem a partir da arquitetura. Saber o que eles modificaram ou modificariam nos projetos, seja na escala do edifício ou do apartamento pode revelar muito sobre o que seria essa “qualidade arquitetônica” do ponto de vista dos moradores. Vemos que a percepção que os moradores têm dos edifícios como uma arquitetura fora do padrão comercializado pelo mercado imobiliário é unânime. Os seis entrevistados reconhecem essa diferenciação, sendo para a maioria (cinco dos seis entrevistados / exceto Patrícia - edifício Montevideu 285) um dos

critérios de escolha na hora da compra. Contudo, as opiniões se diversificam quando os moradores apontam o que mudariam nas definições de projeto do edifício como um todo. Em relação ao edifício Montevideu 285, as proposições de mudanças ora divergem, ora convergem. Enquanto a moradora Patrícia reivindica revestimentos “mais nobres” para o edifício, Thais e Helena valorizam justamente esse despojamento dos materiais e a escolha pelo simples. Patrícia também questiona o fato da cozinha ser integrada à sala, o que não gerou insatisfação as outras duas. Em contrapartida, Patrícia e Helena concordam ao questionar o tamanho da cozinha e área de serviço, considerados muito pequenos em relação ao tamanho do apartamento. As duas também concordam em outros dois aspectos, são contra a escolha do revestimento da fachada e reclamam a falta de elementos arquitetônicos, barreiras físicas (*brises*) para proteção do sol e da chuva. Elas foram a favor da retirada da estrutura que funcionava como *brise* e hoje esperam uma solução distinta da primeira. Helena também mudaria o tipo de sistema construtivo usado na alvenaria interna dos apartamentos. Ela chega a sugerir o *Drywall*, já que facilitaria alterações futuras. No que se refere ao edifício Fidalga 727, os três moradores dizem que fariam poucas alterações, o que revela, possivelmente, uma maior satisfação com o projeto. Luciana diz que apenas sente falta dos equipamentos de uso coletivo e de uma varanda (nem todas as unidades tem varanda). Já Paulo e Ana valorizam justamente o fato do edifício não ter esses equipamentos. O único equipamento comum que Paulo acha útil em um edifício é a lavanderia. Ele diz que acrescentaria a lavanderia, mas não mudaria mais nada no projeto. Ana também se mostra muito satisfeita. Ela diz que apenas mudaria as áreas

de acesso aos apartamentos (os corredores de acesso) que são abertas nas laterais. Ela reclama que em períodos de chuva as aberturas causam transtornos.

No que se refere aos apartamentos, especificamente, vemos que de um lado alguns moradores já fizeram modificações ou pretendem fazer; e do outro lado, a maioria, não alterou o projeto e nem pretende alterar. No caso belo-horizontino, das três moradoras entrevistadas, duas fizeram modificações em seus apartamentos. Patrícia fez o fechamento da cozinha incorporando a varanda; ampliou o quarto de casal incorporando a varanda; criou o escritório a partir do espaço da área privativa e mudou os revestimentos da cozinha; já Helena mudou a posição do fogão, tirou a bancada de passar roupa e três portas (porta do banheiro da área de serviço, do corredor e banheiro social) e criou o escritório. Além disso, ela ainda pretende tirar o lavabo, criar uma sala de som, abrir a lateral do escritório, instalar as portas de correr e transformar o hall de entrada em um vestíbulo, já que é um apartamento por andar. Thais não teve a necessidade de alterar nada e nem pretende. A única coisa que ela gostaria que fosse diferente é a cor do piso da cozinha (branco) que acha pouco prático. Já em relação ao edifício paulistano, Luciana, por exemplo, como comprou o apartamento em planta (definições de projeto durante a obra) e pôde personalisá-lo, não teve porque alterar depois. Paulo, mesmo sendo o segundo proprietário, identificou-se com o layout que encontrou no apartamento. Ainda que o sistema construtivo escolhido para o seu apartamento tenha sido o Drywall, facilitando qualquer tipo de alteração, ele não pretende reformar. Apenas mudaria o revestimento do piso do banheiro que é de laminado de madeira (revestimento presente em

todo o apartamento). Já no caso de Ana, também segunda proprietária, o apartamento não tinha acabamento (nem contrapiso e escadas havia ainda), o que lhe permitiu definir o layout e tomar todas as decisões como se tivesse comprado em planta. Obviamente, tendo feito a compra após o término da obra, não ela pôde ter o acompanhamento do escritório de arquitetura, construtora e incorporadora responsáveis pelo projeto.

5. Relação edifício-cidade:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 05, 07, 20, 21, 22, 28 e 29 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideu 285 / 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42 e 43 dos questionários - moradores - Edifício Montevideu 285 / 01, 11, 12, 15, 16, 17, 18 e 19 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 06, 11, 12 e 13 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora IdealZarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727 / 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42 e 43 dos questionários - moradores - Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03)).

Outra semelhança entre os edifícios em estudo é a relação que eles estabelecem com o meio em que são implantados, ou seja, na forma em que a articulação entre o público e o privado é trabalhada. Nos dois casos é possível ver como a escolha de determinados elementos de projeto podem facilitar essa comunicação. O uso de janelas amplas, por exemplo, possibilita uma maior permeabilidade visual, já que quem passa na calçada pode ver o interior do edifício

e, em contrapartida, quem está dentro dele pode observar o que acontece na rua. O mesmo se dá com a proposta de jardim aberto como elemento de transição entre o edifício e a rua. No caso do edifício Fidalga 727, especificamente, essa comunicação é ainda mais destacada, devido à multiplicidade de aberturas (em todas as faces), o que permite uma vista panorâmica do meio externo; e ao recuo significativo da edificação (dez metros), possibilitando uma considerável área de jardim na entrada do edifício. Paulo, um dos moradores entrevistados, aponta o jardim como um grande acerto do projeto. “Muitas vezes as pessoas andam meio distraídas e passam por aqui e se surpreendem porque não tem uma grade, um muro, e você tem aquela vegetação, o jardim na frente. Já aconteceu n vezes de eu sair na porta do prédio e ver pessoas tirando fotos dessa entrada. Você logo percebe que não é gente jovem, um possível estudante de arquitetura, é gente mais velha que talvez ache bonito, diferente. É uma coisa que em São Paulo é muito difícil de se ver. O único caso que me passa pela cabeça é o edifício Louveira do Artigas, em Higienópolis, que é um edifício sem grades, sem muros”.

Já no caso do edifício Montevideu 285, a permeabilidade visual se dá de maneira mais significativa através da fachada leste. No que se refere ao jardim aberto para a rua, a concepção original acabou sendo modificada. Depois que o prédio foi entregue, o condomínio, como medida de segurança, decidiu instalar um *Blindex* entre o jardim e a rua. Thais, uma das moradoras entrevistadas, mostra-se contrária a essa alteração. “Eu questiono totalmente as alterações feitas por eles. Meu posicionamento foi totalmente contra. Eles descaracterizaram o

edifício. (...) Sinto falta dessa maior comunicação com a rua, de lugares onde se possa sentar para conversar, observar a cidade”.

Essa aproximação entre público e privado acaba indo na contramão de uma tendência equivocada que, amparada pelo discurso em prol da segurança, espalha muros e gradis pelas cidades como medida de proteção à violência urbana. No entanto, quando se cria limites rígidos, fronteiras entre os edifícios e a cidade, mais do que a segurança são favorecidos a segregação, o isolamento e a alienação da vivência urbana. Para Guillaume Sibaud, “a arquitetura pode contribuir para a segurança ficando mais aberta, mais conectada com a cidade. Existem estudos que mostram isso. Quanto mais você cerca, mais você tem insegurança. Além disso, a ideia de deixar a rua entrar e não ter uma barreira na divisa são gentilezas urbanas que devem acontecer com mais frequência nos projetos. É o mínimo que devemos fazer”.

Da mesma forma que determinados elementos arquitetônicos podem ser usados para aproximar os meios público e privado, como foi exemplificado anteriormente, outros elementos, dependendo da maneira como são propostos, podem criar um efeito contrário. É o caso dos equipamentos de uso coletivo. Essa tendência tão presente na produção tradicional, que propõe o excesso de equipamentos nos edifícios e uma vida “intra-condomínio”, pode acabar incitando o enclausuramento tanto quanto os muros. Entretanto, se esse mesmo elemento é proposto sob outra concepção, nada impede que ele, de maneira inversa, favoreça

a integração do edifício à cidade. É o que Guillaume Sibaud propõe. “Acho interessante a ideia de verticalizar esses espaços ao longo do edifício, proposta muito pouco explorada, já que esses equipamentos costumam ocupar o térreo. Isso pode ser um benefício para cidade também, se ela cresce verticalmente e o social acontece nos andares. Eu vejo isso como um fator de integração e também de animação porque você torna a atividade social interna um espetáculo. Sinalizar, colocar em evidência na fachada do prédio essa ocupação dos andares com os equipamentos de uso coletivo também é uma possibilidade interessante”.

Os equipamentos de uso coletivo não estão presentes nos edifícios estudados. No caso belo-horizontino, por exemplo, Carlos Teixeira justifica a escolha como uma possibilidade de redução no custo da unidade e, posteriormente, no custo da mensalidade do condomínio. Além disso, ele afirma ter optado por um edifício sem equipamentos também por prever uma provável subutilização dos mesmos. “Essas áreas costumam ser subutilizadas. Tem algumas que nunca são utilizadas e, aquelas que são, ficam ociosas a maior parte do dia”. Já Guillaume Sibaud, referindo-se ao edifício paulistano, diz ser uma decisão de mercado em função do terreno ser muito pequeno para fazer equipamentos de uso coletivo.

Quando voltamos o olhar para os moradores, vemos que as opiniões se dividem. Alguns são contra a implantação dos equipamentos de uso coletivo e outros não. Há quem diga ser a favor por acreditar que tais equipamentos valorizariam o imóvel, já pensando na revenda. (Patrícia - edifício Montevideu 285). Há quem diga achar interessante ter a opção de fazer dentro do

edifício coisas que se faz fora, por comodidade e tempo. (Luciana - edifício Fidalga 727). Outros veem grande utilidade para quem tem crianças em casa. (Thais e Patrícia - edifício Montevideu 285). Já o restante se posiciona contra. “Acredito que a promoção do lazer deva acontecer na cidade e não em bolhas como são os condomínios, ou nos edifícios, devido ao excesso de equipamentos de uso coletivo. Não sou a favor porque acredito que quanto mais há área comum, mais há problemas comuns. Além disso, não uso. Área de lazer pra mim é a cidade. Acho que o mercado está construindo esses clubes porque a cidade está perigosa, mas não funciona. Paga-se uma fortuna de condomínio e pouco se usa” (Helena - edifício Montevideu 285). “Na maioria das vezes, os edifícios são vendidos como um verdadeiro clube e isso gera um alto custo para o condomínio. Eu conheço muita gente que tem uma academia completa dentro do edifício e paga academia fora. Isso não faz muito sentido. Aqui não tem nada, mas pelo menos eu não estou pagando por algo que eu não uso. Não uso e não pago. Acho melhor buscar a academia do jeito que eu quero na cidade. Só acho que seria interessante uma lavanderia. É a única coisa que eu sinto falta. Eu tenho lavanderia aqui no apartamento, mas acho que faz um pouco o perfil do prédio ter uma lavanderia comum”. (Paulo - edifício Fidalga 727). “Já tive academia no outro edifício em que morei, mas não era a mesma coisa. Prefiro ir a pé à academia. Acredito que o lazer e serviços, como a academia, devam acontecer na cidade. Eu prefiro conviver com o bairro. Quando você fica restrita ao edifício, parece que a cidade vira o edifício. Eu nunca gostei disso. Eu gosto do bairro Vila Madalena porque você dá a volta no quarteirão e encontra a comida para o cachorro, a academia, o parque, o bar, o restaurante, a

loja. Eu gosto de conviver com a cidade. Eu não gostaria de viver num lugar que tivesse só prédio, por exemplo”. (Ana - edifício Fidalga 727)

6. *Marketing* imobiliário:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideú 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 33 e 34 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideú 285 / 03 e 04 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideú 285 / 01, 02, 03, 04 e 05 dos questionários - moradores - Edifício Montevideú 285 / 01 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 08 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora IdealZarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727 / 01, 02, 03, 04 e 05 dos questionários - moradores - Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03)).

Se a mídia é o meio que permite o produto chegar ao consumidor, ou seja, o edifício ser conhecido pelo seu público, no caso dos edifícios Montevideú 285 e Fidalga 727 a sua eficácia pode ser questionada. Dos seis moradores entrevistados apenas dois (Thais - edifício Montevideú 285 e Ana - edifício Fidalga 727) viram algum tipo de publicidade relacionada ao edifício e, mesmo assim, relataram não terem sido influenciados por ela na hora da escolha. “Só lembrei do *pop card* depois que havia comprado o apartamento, quando o achei no meio das minhas coisas, já morando aqui”. (Thais - edifício Montevideú 285). Em relação ao primeiro edifício, os outros moradores (Patrícia e Helena) relataram ter o primeiro contato através da

imobiliária. Já no segundo edifício, os outros moradores (Luciana e Paulo) relataram ter o primeiro contato de maneiras distintas. Luciana, através da incorporadora e Paulo através de um site de arquitetura. Carlos Teixeira ao ser perguntado sobre o papel da mídia nesse processo coloca em dúvida a eficácia das ferramentas utilizadas por ele. “Criar o material publicitário foi uma maneira indulgente de apostar em outros canais: esse livreto (catálogo) e os *pop cards*. No final das contas não sei se foi uma coisa tão eficaz. Não sei te avaliar se faria novamente”. Em contrapartida, o ponto de vista de Inês, corretora do edifício, é contrário. Ela acredita que a mídia tenha um papel fundamental nesse processo. “Acredito que seja tudo. É lógico que o produto é importante, é bom ter boa localidade, mas é a mídia que chama”.

De modo particular, a divulgação do edifício Montevideu 285 apostou em canais de publicidade diversos: catálogo, *pop cards*, site da imobiliária, anúncio no jornal Estado de Minas. O catálogo, por exemplo, com tiragem pequena, tinha um caráter mais questionador do que propriamente comercial. Segundo Carlos Teixeira, o catálogo acabou ficando muito caro, considerando as poucas unidades - apenas sete apartamentos à venda. Alguns foram distribuídos por ele e o restante pela imobiliária. Já os *pop cards* serviram para divulgar o prédio num meio mais cultural do que o do público-alvo do projeto. A intenção era levar a imagem do escritório para esse meio. A arte de ambos foi realizada pelo escritório de arquitetura Vazio S/A. Para o arquiteto: “a publicidade realizada com o livreto (catálogo) e com os *pop cards* foi uma atitude crítica nossa em relação à maneira como esses prédios são divulgados, ao tipo de propaganda que se faz normalmente. Nós tentamos sair daquela coisa do jornal, das páginas inteiras e com

aquelas perspectivas engessadas e as frases de efeitos, inclusive usando um texto mais irreverente”.

Já no caso do edifício Fidalga 727, assim como a comercialização, o *marketing* ficou à cargo da incorporadora Idea!Zarvos. A divulgação do empreendimento contava, predominantemente, com a distribuição de *folders* em pontos da cidade (na Vila Madalena, sobretudo) e a produção de catálogos (tiragem reduzida). De maneira complementar, o edifício também era divulgado através do site da incorporadora, articulado a uma página na internet com imagens e informações do mesmo. Nesse caso, não houve anúncios vinculados à mídia de massa.

7. Nicho de mercado:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideú 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 35, 38, 39, 44, 45, 46 e 50 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideú 285 / 05, 08, 09 e 10 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideú 285 / 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 19, 24, 25 e 44 dos questionários - moradores - Edifício Montevideú 285 / 01, 07 e 20 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 05, 06, e 08 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora Idea!Zarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727 / 09, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 19, 24, 25 e 44 dos questionários - moradores - Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03)).

Em ambos os casos, tanto nas experiências de empreendedorismo imobiliário por parte dos arquitetos (edifício Montevideu 285), quanto nas iniciativas de incorporadoras com o perfil atípico (edifício Fidalga 727) percebe-se uma tendência cada vez mais frequente e que diz respeito a prática de segmentação de mercado (definição de nichos) durante a concepção e incorporação do edifício. O arquiteto Carlos Teixeira confirma essa condição quando especifica o público-alvo do edifício Montevideu 285. “Trata-se de um nicho de pessoas que tem um olhar crítico, algum perfil um pouco menos padronizado”. No entanto, ele mesmo constata ser um público relativamente pequeno na cidade. “No caso de Belo Horizonte, é claro que essas pessoas existem, mas o problema é que quem tem essa consciência crítica geralmente não tem tanto poder aquisitivo assim para comprar uma unidade nesse bairro. Então um dos problemas do projeto acaba sendo esse. Na verdade, ele está direcionado a um público pequeno nessa cidade. Não seria o caso numa cidade que tivesse uma massa crítica mais esclarecida e com poder de compra”. Atendo-se ao caso paulistano, edifício Fidalga 727, logo constatamos o que Carlos Teixeira tentou explicar. Nos dois casos, na verdade, é possível identificar o direcionamento do empreendimento para um público específico e, nesse aspecto, a localização - bairro Vila Madalena, em São Paulo e Sion, em Belo Horizonte - está atrelada à definição desse perfil. Na verdade, existe uma articulação entre a localização e o nicho de mercado. É possível identificar a preferência de determinados públicos por certas localidades, o que influencia bastante o incorporador na hora da compra do terreno. Analisando os dois casos, observa-se um público bastante similar. Pode-se ousar a dizer que apesar de pertencerem a cidades

diferentes tais empreendimentos buscam o mesmo nicho. A diferença parece estar no poder de compra ao qual Carlos Teixeira se referia. Em São Paulo a chamada “massa critica com poder de compra”, interessada em projetos não padronizados, é mais expressiva numericamente do que em Belo Horizonte, ou seja, apesar do nicho ser o mesmo, o tamanho do público varia, sendo no segundo caso maior do que no primeiro.

Uma forma inversa de percepção desse nicho se dá quando analisamos os edifícios a partir do perfil dos moradores. Abordar os dois casos - edifícios Montevideu 285 e Fidalga 727 - a partir da relação entre o público estimado (nicho de mercado) e, de fato, o perfil do comprador, então morador, pode nos dar outra perspectiva da questão. Por exemplo, mesmo sendo direcionados a um mesmo nicho observou-se, através das entrevistas, algumas diferenças de público de um edifício para outro. No caso belo-horizontino, os moradores não parecem pertencer ao um mesmo nicho. Através das entrevistas pôde-se constatar que nem todas as pessoas que adquiriam os apartamentos, o fizeram por se identificarem com o projeto. O fato de ser uma proposta diferente do padrão de mercado não foi um critério de escolha para todos os moradores. Dos três entrevistados, um relatou não buscar isso. (Patrícia). Há que se dizer que essa diferenciação até gerou estranheza, como nos relatou a entrevistada. Conflitos referentes a não aceitação de determinados elementos do projeto que levaram a alterações pós-ocupação confirmam essa percepção. O engenheiro Adão, proprietário da construtora Primus e responsável pela administração da obra, relembra tais conflitos: “o maior conflito foi

referente aos *brises*, jardineiras e tubulações aparentes. Acho que o conflito se relacionava mais a questão da estética. Simplesmente não gostaram. Foi uma concepção que eles compraram e depois quiseram tirar. (...) Esse foi um projeto muito personalizado, eu nunca tinha feito outro prédio assim. Eu costumo fazer prédios com concepções muito padronizadas, infelizmente visando muito mais o lado comercial da coisa, mas lá não. Essa experiência foi única pra mim. Nunca tinha feito nada parecido. (...) Os moradores também alteraram o hall de entrada. Não havia o *Blindex* separando o jardim da rua, só uma estrutura de bambus e o jardim. Apenas um portão separava o hall da rua. Eles mudaram esse portão também, substituindo-o por uma porta de vidro. As portas do prédio eram de aço carbono galvanizado. Algumas foram retiradas e outras pintadas. Além disso, era nítida a resistência dos moradores quanto ao revestimento da fachada. A maioria queria o edifício revestido com granito ou cerâmica. Os moradores chegaram ao ponto de me pedir um orçamento com cerâmicas 10x10cm. Penso que se as pessoas compraram aquilo, com todos aqueles detalhes únicos, porque mudar tudo depois?” Tantas alterações indicam uma possibilidade. Provavelmente, parte dos moradores (ou a maior parte) não se identificou com o projeto, justamente, pelo que ele tem de personalizado, o que explica tantas alterações. Deve-se observar que essas alterações aconteceram nos elementos de diferenciação do projeto, até porque, internamente, em planta, ele se mostra convencional. Na realidade, a intenção parece estar em tornar o edifício cada vez mais similar ao padrão de mercado, o que revela esse desencontro entre público estimado (nicho de mercado) e moradores. Se as pessoas estivessem procurando um

edifício diferenciado (como se espera desse nicho) não o teriam modificado tanto. Carlos Teixeira confirma essa ideia quando diz: “As pessoas, de modo geral, compraram os apartamentos satisfeitas com o fato de ser um prédio diferente. Mas nem todas. Há pessoas que compraram o apartamento porque o preço era competitivo e, dessa forma, poderiam estar morando em qualquer outro apartamento sem o menor problema”. Já Helena, uma das moradoras entrevistadas, atribui esse desencontro entre público estimado (nicho de mercado) e morador a escolha errada da imobiliária. “O que acontece é que muitas pessoas compram o apartamento por impulso, levadas por motivos como preço, localização, mesmo não se encaixando no nicho. Talvez isso se deva à imobiliária escolhida. Ela também tem que estar em sintonia com o nicho, talvez pertencer a ele. Eu acho que foi o que aconteceu aqui. A imobiliária escolhida não vende para nicho, não entende do nicho. Talvez o problema tenha sido a divulgação. O nicho existe, mas você não chega nele através de imobiliária padronizada. O veículo para acessar essas pessoas é outro. Se o arquiteto foi ousado para projetar, não foi ousado na hora de procurar alguém para vender”.

Por outro lado, em relação ao edifício paulistano, parece haver uma maior concordância entre público estimado (nicho de mercado) e moradores. Nas três entrevistas realizadas com os moradores ficou evidente o reconhecimento do edifício pelo que ele tem de diferenciado (não padronizado) e a busca por isso, revelando a identificação com o projeto. Nesse aspecto, vemos que nesse edifício o projeto arquitetônico esteve como um dos principais critérios de escolha na hora da compra. Por exemplo, numa escala de importância em que foram colocados os

seguintes atributos: preço, projeto arquitetônico, localização e tamanho; projeto arquitetônico esteve em primeiro lugar para os três moradores entrevistados. O depoimento do morador Paulo, especificamente, traduz bem essa questão. “As pessoas querem morar no lugar da moda, eu não tenho isso. Aqui por mais que esteja mudando por causa desses novos empreendimentos, ainda é uma coisa de nicho. Uma pessoa mais convencional pode chegar aqui e se perguntar: como não tem academia ou não tem piscina, então não me interessa. O senso comum vai procurar por isso, vai procurar apartamentos grandes, certos tipos de acabamentos, etc. Dessa forma o prédio vai se direcionando para um público específico. (...) Acho que em geral as pessoas que compraram apartamento aqui queriam algo específico, não compraram porque simplesmente estavam andando na rua e acharam legal”. Já no caso dos moradores do edifício Montevidéu 285 não houve essa unanimidade. Duas moradoras também priorizaram o projeto arquitetônico (Thaís e Helena). Contudo, a terceira (Patrícia) nem sequer incluiu o atributo em sua escala de importância. O próprio arquiteto, Carlos Teixeira, primeiramente atribui a procura pelo edifício ao preço. Para ele, a preocupação com o projeto arquitetônico viria em segundo lugar, e nem tanto pelos elementos que o diferenciam, mas pela planta que ele mesmo considera convencional. Em terceiro, estaria a localização. “Na linguagem dos corretores de imóveis seriam os três “ps”: preço, planta e ponto. Então os três “ps” do prédio eram bons. Quanto à questão do diferencial arquitetônico, ela é valorizada por algumas pessoas, mas não por todos que compraram o apartamento”.

Todas essas questões indicam uma maior identificação morador-edifício no caso paulistano, o que pode explicar o fato de não ter acontecido nenhuma alteração com relação a elementos do projeto original após a ocupação do edifício, como ocorreu no edifício Montevidéu 285.

8. Preço e custos:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevidéu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 36, 37, 38, 40, 41, 42 e 43 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevidéu 285 / 14 e 15 do questionário - construtora Primus - (Engenheiro Adão) - Edifício Montevidéu 285 / 06, 08, 09, 10 e 21 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevidéu 285 / 21, 22 e 24 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 02 e 04 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora IdealZarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03).

Dando continuidade à discussão referente à prática de segmentação de mercado (definição de nichos), uma questão vem à tona. Novas propostas exigem, de fato, um custo maior na produção como justifica o mercado imobiliário? Essa questão frequentemente é lançada nesse meio, sendo sua resposta, muitas vezes, justificativa para o discurso a favor da manutenção da padronização no contexto produtivo convencional. O mercado imobiliário insiste em responder que sim, que novas propostas implicam um custo maior de produção, explicitando sua resistência em pagar mais para produzir uma “arquitetura de melhor qualidade”. No entanto,

respondendo a pergunta com base no material referente aos dois edifícios escolhidos para análise (entrevistas), podemos contradizê-lo dizendo que não há, necessariamente, uma correlação entre novas propostas e alto custo de produção. A tendência é que se tenha um gasto maior do que em um projeto-padrão, justamente, pelo fato de se buscar a diferenciação (personalização) do edifício, contudo não se trata de uma regra, existem possibilidades de não causar um aumento de custo significativo. No caso do edifício Montevideu 285, especificamente, vemos que houve um gasto maior devido a algumas particularidades como o projeto estrutural e a variação dos pés direitos, além dos vários tipos de janelas (mais de cinquenta tipos) feitas especialmente para o edifício, os *brises* e as jardineiras da fachada. Segundo o engenheiro Adão, administrador da obra: “o projeto do Carlos com toda a sua inovação gerou um custo. Paga-se um preço por essa escolha. O projeto estrutural que ajudou a conformar unidades diferentes no prédio também gerou um custo. Num projeto padronizado onde todas as unidades são idênticas, você pode bater dez lajes com a mesma forma. Nesse edifício esse reaproveitamento não aconteceu, cada forma foi uma porque o projeto era todo recortado. Esse tipo de coisa eleva tempo de execução e custo”. Essa elevação nos custos de produção o arquiteto tentou equilibrar com a diminuição de despesas, entretanto, ele mesmo diz acreditar ser possível sair do padrão sem onerar muito os custos, sobretudo, se “o diferencial for mais formal”. Guillaume Sibaud complementa dizendo: “quando se fala em inovação nos projetos de edifícios podemos, em alguns casos, relacionar a altos custos de produção. Mas, significa, sobretudo, muito mais dedicação, muito mais tempo de concepção

projetual, esforço individual e coletivo por parte dos arquitetos e do incorporador e, às vezes, mais riscos”.

Na tentativa de entender essa equação que é a produção de um edifício, outra questão torna-se inevitável. Novas propostas geram preços mais altos? Não há como negar que projetos de maior qualidade agreguem valor (valor de signo) ao empreendimento. Contudo, esse fato isolado não é suficiente para elevar o seu preço final. Na verdade, o preço também depende de outras variáveis como a localização e o nicho de mercado. Cada localização admite uma faixa de preço e o público ao qual o edifício é destinado também influencia. Se ele não tiver poder de compra compatível com a elevação do preço do imóvel, a viabilidade do empreendimento fica comprometida.

Em resposta à pergunta levantada, Carlos Teixeira afirma que não há, necessariamente, uma correlação entre novas iniciativas e preços acima do mercado, sendo o caso do edifício belo-horizontino. Para ele o preço precisa ser competitivo, caso contrário, aumenta-se o risco de se perder vendas ou de atrasá-las demais, comprometendo a liquidez. “Para o preço ser competitivo, minha margem de lucro teve que ser menor do que das incorporadoras concorrentes. Por questões práticas tínhamos que vender rápido para ter caixa e continuar a obra. Eu não poderia continuar sem recursos de terceiros depois da metade da obra. Então foi uma espécie de sinuca”. Inês, corretora do edifício Montevideu 285, relata que houve agilidade de venda no caso desse edifício, sendo esta até maior do que se vê normalmente nesse mercado. Ela atribui tal agilidade ao projeto arquitetônico, mas, sobretudo, ao preço. Das sete

unidades, apenas duas foram vendidas após o término da construção, a cobertura e o apartamento com área privativa. Sendo essas as unidades com maior área e diferenciação, o preço também era mais elevado. “O arquiteto realmente nos ouviu e colocou uma tabela de preços que estava de acordo com o mercado. Ele não colocou um preço mais alto por ser um projeto diferenciado”.

Já Guillaume Sibaud nos traz um ponto de vista diferente. “Em relação aos preços de venda em São Paulo, já está comprovado sua elevação em relação aos projetos assinados. Não era quando a gente começou (o edifício Fidalga 727 foi um dos primeiros empreendimentos lançados pela incorporadora Idea!Zarvos) mas agora já tem jurisprudência. O mercado já entendeu que isso traz benefícios. Até li uma matéria no “Valor Econômico¹⁴” do ano passado que falava em 20% a 30% de valorização de projetos assinados”. Essa mudança relatada pelo arquiteto indica um contexto particular de convergência das três variáveis - qualidade de projeto, localização e nicho de mercado - a favor da elevação dos preços. Dessa maneira, articulado aos projetos diferenciados (não padronizados) tem-se localidades que admitem essa elevação (preço) e um nicho de mercado que é capaz de pagar por ela.

¹⁴“Valor econômico” é um importante jornal de economia, finanças e negócios do Brasil.

9. Conflitos:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 47 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideu 285 / 12 do questionário - construtora Primus - (Engenheiro Adão) - Edifício Montevideu 285 / 16, 17 e 18 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideu 285 / 23 e 47 dos questionários - moradores - Edifício Montevideu 285 / 23 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 23 e 47 dos questionários - moradores - Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03)).

Reconhecida a multiplicidade de interesses e demandas envolvidos na produção dos edifícios residenciais multifamiliares, seja no contexto convencional ou não, torna-se inevitável o surgimento de conflitos de toda ordem. Sendo, normalmente, ocultados do processo, os conflitos se revelam importantes materiais para a investigação, já que contam muito das “entrelinhas” das negociações. No caso da produção do edifício Fidalga 727, por exemplo, os principais conflitos detectados decorreram de problemas construtivos, ou melhor, da falta de assistência técnica a esses problemas. Com menos de cinco anos de uso o edifício começou a apresentar alguns problemas de infiltração e rachaduras devido a vazamentos presentes nas tubulações de água do edifício e a construtora CPA engenharia, solicitada a resolver os problemas, acabou não cumprindo seu papel, deixando de dar a assistência técnica necessária. Além de gerar grande insatisfação entre os moradores, isso acarretou o encerramento da

parceria entre a construtora e a incorporadora Idea!Zarvos. Sem assistência por parte da construtora, a solução dos moradores foi recorrer à incorporadora, que legalmente, não teria que se responsabilizar por isso. Esse processo conflituoso continua em andamento, constituindo-se a única queixa dos moradores em relação ao edifício e seu uso. Segundo o morador Paulo, foi realizado um acordo em assembleia para a contratação de um perito. O objetivo é que o profissional identifique todos os problemas de construção presentes no prédio para que se tenha uma prova concreta da real existência destes, caso a garantia termine (cinco anos). Esse tipo de conflito não se diferencia muito dos problemas presentes em grande parte dos edifícios de apartamentos espalhados pelas cidades brasileiras, o que revela um grande problema da construção civil atual, que se refere à baixa qualidade da execução das edificações.

Um tipo de conflito similar aconteceu na produção do edifício Montevideu 285, entretanto, nesse caso a assistência foi realizada pela construtora. O problema relatado pelos moradores se relacionava aos *brises* e jardineiras. Segundo Carlos Teixeira, o problema com os *brises* e jardineiras também se revelou uma falha construtiva. O arquiteto atribui isso a um erro da administração dos custos. “O que aconteceu foi que uma das últimas atividades da construção do edifício foi a execução dos *brises*. A obra estava ficando com um custo um pouco acima do orçado e quando chegou a hora de contratar o serralheiro, optamos por um profissional de preço médio. Assim surgiram os problemas. O serralheiro não usou as peças especificadas, que

deveriam ser galvanizadas. Assim a pintura automotiva não ficou bem feita. Com isso, as peças, que não eram galvanizadas, começaram a dar sinais de ferrugem pouco tempo depois da ocupação do edifício. Esse foi um motivo do descontentamento por parte dos compradores, e com razão”. Diante do problema, os *brises* e as jardineiras foram retirados da fachada. Houve, de fato, um problema na execução desses elementos e isso já é suficiente para justificar a insatisfação por parte dos moradores. Entretanto, houve outro motivo para a retirada dos mesmos. A maioria dos moradores não aprovou os *brises* sob o ponto de vista estético. Dos entrevistados, apenas uma moradora (Thais) se mostrou favorável aos elementos.

Essa questão revela outro conflito presente, especificamente, nesse edifício - as divergências entre os moradores quanto a alterações de elementos propostos no projeto original. Como foi discutido no tópico 07 “Nicho de mercado”, muitos dos elementos de diferenciação do projeto acabaram sendo modificados, causando conflitos entre os moradores. A moradora Thais é uma das pessoas que se posicionou contra as modificações. “Eu questiono totalmente as alterações feitas pelo condomínio. Meu posicionamento foi totalmente contra. Eles descaracterizam o hall de entrada, mudaram materiais de revestimento, pintaram as portas da área comum que eram de aço galvanizado, colocaram um *Blindex* na entrada que não existia. A entrada era aberta, protegida apenas por um portão interno, que também foi substituído por uma porta de vidro. O jardim separava a rua do edifício. Além disso, pintaram a tubulação aparente, que era branca. Também tiraram as estruturas externas (*brises*) e jardineiras. Quando cheguei aqui essa tubulação aparente e as estruturas foram o que mais me impactou visualmente. Achei lindo. Foi

uma pena terem tirado”. Além das alterações descritas, tem sido muito solicitada a mudança do revestimento externo do edifício. Parte dos moradores fazem reclamações a respeito do material da fachada, sobretudo por ser escuro (grafite). Eles gostariam que o edifício fosse revestido com granito ou cerâmica de cor clara. Esse tipo de conflito entre moradores, ou seja, suas divergências de preferências revela a heterogeneidade do público, indicando, possivelmente, a existência de nichos diferentes no edifício - hipótese levantada no tópico 07 “Nicho de mercado”.

10. Inovação:

(Em referência aos diagramas-rede - mapa 1 (Edifício Montevideu 285) e mapa 2 (Edifício Fidalga 727)).

(Em referência às perguntas: 06, 24, 48, 49, 50 e 51 do questionário - arquiteto incorporador (Carlos Teixeira - Vazio Arquitetura S/A) - Edifício Montevideu 285 / 12, 16 e 17 do questionário - construtora Primus - (Engenheiro Adão) - Edifício Montevideu 285 / 19 e 20 do questionário - imobiliária Decisão Imóveis - (Corretora Inês) - Edifício Montevideu 285 / 44, 45 e 46 dos questionários - moradores - Edifício Montevideu 285 / 01, 02, 03, 21, 26 e 28 do questionário - arquiteto (Guillaume Sibaud - Triptyque Architecture) - Edifício Fidalga 727 / 03 e 06 da entrevista feita com Otávio Zarvos (criador da incorporadora Idea!Zarvos) pela revista aU (edição 207)- Edifício Fidalga 727 / 44, 45 e 46 dos questionários - moradores - Edifício Fidalga 727. (Ver apêndice - capítulo 03)).

(Ver álbum de fotos (Apêndice - capítulo 03).

Uma das questões que direcionam o desenvolvimento deste trabalho diz respeito à possibilidade de “inovação” para a tipologia residencial multifamiliar. Não é preciso ir muito longe nessa investigação para se constatar que, se o foco é a produção convencional do mercado imobiliário, estamos mais próximos da “inércia projetual” do que de uma possível “inovação”. Mas, se voltamos o olhar para o que acontece fora desse contexto, começamos a vislumbrar caminhos mais promissores. Um desses caminhos aponta para a atuação do arquiteto como incorporador, sendo inclusive um dos tópicos dessa análise. Não se pode afirmar que essa condição garanta projetos “inovadores” ou uma produção arquitetônica de “qualidade superior”. Não existe essa garantia, até porque cada caso é um caso. No entanto, como já vimos no tópico 01 “Composição da rede produtiva” tal condição desencadeia um tipo de conjuntura mais favorável à geração de “qualidade e inovação arquitetônica”. Nessa outra conjuntura ou rede produtiva, o arquiteto adquire poder de decisão frente aos outros atores, o que lhe permite fazer escolhas que no âmbito da produção tradicional não seria possível. Sob tais circunstâncias eleva-se a probabilidade das demandas de projeto ganharem mais importância, equiparando-se aos aspectos econômicos relacionados à viabilização do empreendimento. A maneira como o arquiteto equaciona essas demandas, ou seja, o modo como algumas delas são atendidas, em detrimento de outras, repercute no resultado do processo, determinando o “caráter” do edifício. Para Carlos Teixeira, o desafio é tentar algum tipo de equilíbrio entre “inovação do produto” e preço. Uma equação onde a “inovação” não signifique uma elevação significativa no custo da unidade.

Outra particularidade desses empreendimentos incorporados por arquitetos diz respeito à escala reduzida, o que não deixa de ser uma característica propícia à geração de “qualidade e inovação arquitetônica”. O senso comum vai dizer o contrário, que sendo uma iniciativa de menor escala, os custos naturalmente podem aumentar, inviabilizando qualquer diferenciação e que, em contrapartida, num grande empreendimento pode-se ousar mais justamente por se ter maior escala para abaixar os custos. Entretanto, quando analisamos tal consideração, na prática, constatamos o equívoco. O que acontece é que grandes empreendimentos requerem uma maior rede produtiva e isso significa multiplicar o número de atores, ações, associações (parcerias), discursos, interesses, demandas, expectativas e também conflitos, o que pode dificultar as negociações a favor do “novo”. Para Guillaume Sibaud, há, de fato, uma maior probabilidade das inovações projetuais virem dos pequenos empreendimentos e, nesse contexto, ele também enquadra a produção do edifício Fidalga 727. “No caso do Fidalga, um edifício com onze unidades, o fato de você ter que encontrar um público de onze clientes autoriza você a ousar mais. Não fizemos onze unidades distintas, mas existe uma variação que não é comum nesse mercado, inclusive há flexibilização de layout. Se você visitar todos verá que cada um tem uma configuração espacial diferente. Então, nesse aspecto, funcionou. Agora, quando você está empreendendo numa escala maior, acima de 50 a 60 unidades, por exemplo, é preciso fazer um grande esforço de venda e de simplificação comercial, o que tende a trazer mais conservadorismo na concepção, já que entra muito mais gente nas negociações. O problema está, justamente, nessa industrialização relativa da cadeia de comercialização que

acaba envolvendo muito mais pessoas, mais pontos de vista. A Ideia!Zarvos quando faz o Fidalga praticamente faz isso sozinha. Os investidores estão longe (eles não apresentam os investidores). A incorporadora conversa com os arquitetos e lança edifícios até sem muito estudo de mercado, já que são unidades pequenas. E no momento da venda (agora está mudando porque eles alteraram um pouco a escala) também não é preciso fazer muito esforço (eles usam folhetos como *marketing* imobiliário). Nesse caso, você não precisa falar para a grande massa, precisa falar para um grupo, um nicho de pessoas. Já num empreendimento de maior escala há um alto risco financeiro de investimento, com uma necessidade absoluta de vender com muita rapidez, sendo importante escutar as empresas de comercialização (imobiliárias). E as empresas de comercialização, mais do que os incorporadores são forças conservadoras”.

Na opinião de Carlos Teixeira o que engessa a produção dos edifícios residenciais multifamiliares, dificultando a possibilidade de “inovação” é justamente a combinação de um mercado imobiliário, que é por natureza conservador e uma legislação restritiva. Um exemplo do poder limitador das leis e parâmetros urbanísticos pode ser visto na questão da implantação dos edifícios. A lei de Uso e Ocupação do Solo impõe uma espécie de “envelopamento” do terreno, gerado pelos afastamentos laterais. Considerando o fato da maioria dos terrenos disponíveis serem pequenos, o problema se agrava, diminuindo consideravelmente a margem de liberdade formal. Tais restrições inviabilizam outras formas de implantação que não seja o empilhamento vertical. Segundo o arquiteto, a lei poderia facilitar qualquer tipo de ocupação

horizontal de alta densidade desde que ela permitisse, por exemplo, usar os afastamentos laterais. Na verdade, a lei induz que as edificações fiquem centralizadas no terreno, o que impossibilita outras experimentações.

Se o que move o mercado imobiliário é o lucro que os empreendimentos são capazes de gerar, a agilidade das vendas (alta liquidez) é o que acaba orientando a produção e, para se assegurar disso, o mercado; representado pelos investidores, incorporadores e vendedores imobiliários (corretores) não hesita em tomar o caminho mais fácil (ou o menos arriscado) que é o da padronização formal dos edifícios. Em geral, eles não estão muito preocupados com a qualidade dos projetos arquitetônicos, simplesmente não querem prejuízo. Fazendo uma analogia com o arquiteto e seu despreparo em relação aos conteúdos relativos à educação financeira e à administração, imprescindíveis à prática da incorporação, também falta aos atores do mercado imobiliário conhecimento de *design*, arquitetura e urbanismo. Otávio Zarvos confirma isso, ao dizer que: “em 90% dos casos o incorporador está olhando para tendências do mercado e não para arquitetura. Ele não conhece arquitetura, não gosta e não sabe diferenciar o que é uma arquitetura medíocre de uma arquitetura boa. A maioria das vezes é isso. Não é por mal. Simplesmente não teve contato com essa cultura. (...) Se depender do incorporador, ele faz o neoclássico igual, que já sabe quanto custa.” Helena, engenheira civil e moradora do edifício Montevideu 285, contribui com a discussão trazendo o ponto de vista de uma pessoa que trabalha nesse meio: “Acredito que a padronização se perpetue porque as grandes incorporadoras barram qualquer tentativa de diferenciação. Eu já trabalhei muitos anos em

incorporadoras. Isso acontece porque com a padronização, sai mais barato. As construtoras querem vender rápido (ter alta liquidez). Assim é muito melhor vender para um mercado grande e padronizado do que correr o risco de procurar um nicho que busque fazer apartamentos diferentes. Trata-se de objetivos diferentes. Quem compra, quem vende, e quem constrói apartamentos padronizados não estão preocupados com o morar, com o habitar. Eles estão preocupados em investir. É como comprar um carro que todo mundo tem porque é fácil de vender, mesmo sendo feio ou ruim de dirigir”.

Seja dentro da produção tradicional ou fora existe um tipo de ação que pode gerar transformações no *modus operandi* desse mercado como um todo, incitando o surgimento de novas iniciativas como a dos arquitetos empreendedores ou mesmo de incorporadoras de perfil atípico, até que estas deixem a condição de exceção. Na verdade, não importa de onde venha à mudança, de que meio surjam as novas iniciativas, desde que o resultado seja um ganho de “qualidade arquitetônica” para os moradores e a cidade. Essa ação desencadeadora de transformações nada mais é do que a “pressão do consumidor” no sentido reivindicar “qualidade” para os seus edifícios e para a cidade, como um todo. Para tanto, porém, faz-se necessário a consolidação de um público mais esclarecido e exigente. É preciso que a “massa crítica” apontada por Carlos Teixeira cresça e deixe a condição de nicho. Se cada vez mais pessoas passarem a questionar a “qualidade projetual” dos edifícios, valorizando “inovações arquitetônicas” e rejeitando a padronização excessiva, transformações na produção serão

inevitáveis. Essa evolução na postura do consumidor não constitui uma mudança simples e imediata, trata-se de um processo de reeducação que requer tempo. Antes de reivindicar um tipo de arquitetura x ou y, o consumidor ou futuro morador precisa conhecer arquitetura e pra isso é necessário repertório. Assim, mesmo que na hora da compra nem todos estejam buscando arquitetura, afinal muitos priorizam a realização de um bom negócio (já pensando na revenda), a existência de um público crítico mais numeroso já é suficiente para pressionar o mercado a elevar o nível de “qualidade arquitetônica” dos edifícios.

Complementando tal consideração, Otávio Zarvos relata já conseguir visualizar uma mudança de postura do público consumidor. “É crescente a percepção dos consumidores em relação ao design, e isso acaba favorecendo a arquitetura. As pessoas cada vez mais querem consumir melhores produtos, sabem que podem ter uma caneta bacana. Na hora de comprar um telefone, querem um mais bonito. Essa percepção começa a entrar na cabeça dos paulistas, e do brasileiro em geral, por todos os produtos que consomem. E no mercado imobiliário isso vai começar a aparecer e já está aparecendo. Hoje tem muito mais gente do que quando a gente começou a empresa. Era um pequeno nicho que comprava nossos prédios, que gostava de arquitetura. Hoje muito mais gente consome, sabe que comprar um prédio do Isay Weinfeld é bacana, porque já viu obras dele. Isso é um sentimento geral que está começando a ressurgir no mercado, não por causa do incorporador, mas por causa do consumidor. É ele quem está pedindo. Sem dúvida”. Já Guillaume Sibaud lembra que o mercado não absorve mais como absorvia os produtos independentemente da qualidade deles. “Houve um longo período em

que bastava se fazer um prédio bem situado para vender, hoje a qualidade do produto é uma questão. Eles tem que fazer cada vez mais esforço para vender. Além disso, o público também está cada vez mais esclarecido, exigente e querendo mais. Quer mais e quer a diferença. A diferença, o sob medida, sempre foi uma questão da incorporadora Idea!Zarvos, que considera o projeto como um objeto autônomo, contextualizado a um bairro, a uma situação, enfim. Então, não tem uma reprodutibilidade, uma replicação possível, apesar de algumas temáticas poderem ser reproduzidas”.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Se num primeiro momento, período em que o país inicia seu processo de verticalização, os edifícios altos constituíam a imagem da metrópole moderna - um marco de “inovação espacial” para a época - hoje a produção residencial multifamiliar vive mais próxima de uma condição de “inércia projetual”. Se em sua origem o edifício vertical representava uma novidade sob vários aspectos - formal, tecnológico, cultural, simbólico; hoje, de certo modo, ele figura-se como uma concepção espacial envelhecida e desgastada pela repetição.

A uniformidade das soluções arquitetônicas - padronização projetual - pode ser conferida na paisagem urbana das cidades brasileiras. A semelhança das propostas oferecidas pelo mercado imobiliário torna-se evidente nesse cenário. Chega-se a constatar transformações relacionadas ao tamanho das unidades, ao número de dormitórios ou à escolha dos acabamentos; no entanto, aspectos qualitativos de projeto relacionados ao uso do espaço não parecem ter mudado, uma vez que a maioria das propostas continua atrelada a modelos do passado - moradia burguesa oitocentista e apartamento moderno.

A gradual redução espacial e a estanqueidade funcional dos ambientes; vinculadas à tradicional compartimentação do espaço em áreas íntima, social e de serviços demonstram a incompatibilidade das propostas frente às mudanças nos modos de vida e à diversidade dos grupos domésticos, próprios da realidade contemporânea. Ainda assim, o mercado imobiliário, priorizando a maximização do lucro, mantém a produção calcada na mesmice, pelo menos em grande parte dos casos.

Constatada a reprodução de modelos como prática recorrente do mercado imobiliário (contexto convencional da produção), o que implica a homogeneização projetual, iniciou-se a problematização em torno da produção dos edifícios residenciais multifamiliares, cujo intuito era revelar o processo em toda a sua complexidade. Nesse aspecto, tendo como metodologia a “abordagem das controvérsias”, processo investigativo baseado na metodologia da cartografia proposta por Latour (2012) a partir da TAR, optou-se por trazer para discussão a intrincada dinâmica social relacionada à produção da habitação vertical, já que é nela que podemos reconhecer a realidade construída através das ações e associações (parcerias) dos atores, sejam estes indivíduos, instituições/corporações ou elementos não humanos, bem como seus discursos, interesses, demandas e expectativas.

Uma das possíveis respostas à problematização levantada encontra-se no fato dessa produção pressupor significados distintos para os diversos atores envolvidos. Se considerarmos esses atores como componentes de força em um sistema multideterminado, veremos que prevalecerão os interesses daqueles que apresentarem maior força ou poder de decisão. Seguindo essa lógica, observamos que incorporadores e investidores - agentes do mercado imobiliário - destacam-se entre os demais. É nessa questão que se encontra a chave para o entendimento do tipo de produção vigente (produção convencional) e de como ela se perpetua, uma compreensão que começa a partir do reconhecimento dos interesses desses atores, sobretudo. Para a maioria deles, o significado da produção de edifícios pode ser traduzido em uma palavra: lucro. Sendo assim, torna-se inevitável a sobreposição dos aspectos

econômicos sobre as demandas de projeto. A garantia da multiplicação do capital investido, ou seja, a garantia do lucro é o que determina os rumos dessa produção, ou pelo menos de grande parte dela, o que significa diminuição dos custos e alta liquidez. O resultado disso pode ser conferido no âmbito da cidade, onde constatamos a predominância de uma produção massificada. Assim, perpetuar a padronização acaba funcionando como uma estratégia para o aumento da lucratividade, uma vez que a repetição implica menores custos, maior controle sobre as etapas do processo produtivo e, portanto, menores riscos.

Tendo conhecimento dessa conjuntura, fica mais fácil compreender porque o problema da “inércia projetual produtiva” não se encontra nas mãos dos arquitetos, como se uma possível “inovação” resultasse apenas da capacidade criativa desses profissionais. Na verdade, no contexto convencional da produção dos edifícios residenciais multifamiliares o arquiteto, em geral, não apresenta poder de decisão suficiente que faça frente aos interesses de outros atores da rede - incorporadores e investidores, sobretudo. Dessa forma, as demandas de projeto acabam sendo suprimidas por aspectos econômicos relacionados à viabilização do empreendimento, favorecendo a prática da reprodução de modelos (perpetuação da padronização projetual).

Mas se tal conformação produtiva coloca o projeto em segundo plano, frustrando qualquer expectativa de maior “qualidade arquitetônica” e/ ou “inovação” para a tipologia, como o mercado imobiliário e seus atores conseguem obter êxito em suas vendas? Se a moradia

constitui um bem necessário a todos, pode se deduzir que a procura tenderá a exceder a oferta. Enquanto a primeira aumenta, a segunda passa a depender do ritmo de novas construções e da expansão do estoque, que naturalmente ocorre de forma mais lenta do que a expansão da demanda. Isso contribui para causar valorizações abruptas no mercado (especulação imobiliária), elevando os preços a níveis distantes de qualquer parâmetro anterior. Considerando o histórico político e sócioeconômico do país, bem como o grave quadro de déficit habitacional, tal processo toma proporções ainda mais preocupantes. Reafirmando esse descompasso entre oferta e procura, o mercado imobiliário amplia a demanda, utilizando-se de determinados recursos para atrair compradores, fomentando a produção. Trata-se de estratégias de *marketing* que se apoiam na diferenciação dos empreendimentos através da venda de valores de signo incorporados ao produto, nesse caso, os apartamentos. Tais estratégias usam de apelos emocionais ou mecanismos de sedução relacionados à oferta de um determinado estilo de vida, um *status*, um sonho (o sonho da casa própria, por exemplo). Assim, o mote de venda passa a ser a possibilidade ilusória de adquirir determinados atributos (valores de signo) a partir da compra de um apartamento. A “qualidade de projeto” não costuma estar entre esses atributos, pelo menos não no âmbito da produção tradicional.

Na busca pelo que seria o caminho inverso desse processo, ou seja, o avesso da produção residencial multifamiliar convencional, nos atemos a casos que, de alguma forma, conseguiram se desviar da uniformização arquitetônica vigente. Nesse sentido, destacam-se algumas

iniciativas, aqui chamadas de “iniciativas de exceção”, que apontam para o que seria a produção de uma arquitetura diferenciada (não padronizada). Uma dessas iniciativas se refere aos empreendimentos de incorporadoras que apresentam um perfil atípico. Trata-se de casos de atuação mais recente que usam a diferenciação de projeto como atributo de venda (caso estudado: produção do edifício paulistano Fidalga 727). Da mesma forma, as experiências de incorporação realizadas por arquitetos também foram aqui consideradas “iniciativas de exceção”. Nesse outro arranjo produtivo, presume-se que demandas de projeto ganhem maior espaço nas discussões, já que com posse de maior poder de decisão o arquiteto-incorporador adquire mais “liberdade” para realizar escolhas e equacionar as demandas do empreendimento (caso estudado: produção do edifício belo-horizontino Montevideu 285).

Essas experiências nos mostram a possibilidade de outros caminhos. Na verdade, outros modos de produção mais propícios à geração de “qualidade e inovação arquitetônica”. Contudo, uma controvérsia a esse respeito não pode ser ignorada. Essa diferenciação, obtida a partir dos projetos assinados, tem se inserido no mercado de maneira segmentada e, muitas das vezes, elitista, restringindo-se a um nicho de mercado específico. Trata-se de um público que vê a arquitetura como critério de escolha, e que, ao mesmo tempo, tem recursos (poder de compra) para pagar por essa diferenciação. Isso nos mostra que a “qualidade e inovação arquitetônica” tem se limitado aos estratos de renda mais altos (classe média alta e alta), interessados e capazes de pagar por ela.

Tal controvérsia gera outros questionamentos e reflexões. Afinal, “projetos de qualidade” não deveriam ser acessíveis a todos, de modo que a cidade também fosse beneficiada de maneira mais completa? Mas o grande público está interessado nessa “qualidade de projeto”? “Qualidade” pra quem? O que é “qualidade de projeto”? Ainda há muito o que se discutir sobre todas essas questões. Se a produção convencional foca no custo reduzido e na agilidade das vendas (alta liquidez), facilitados pela padronização dos projetos dos edifícios, nem todo o público parece se ressentir. A realidade é que projeto nem sempre é critério de compra para essas pessoas. Muitas delas não compram o apartamento pensando na arquitetura e no quanto o projeto pode trazer de benefício à sua vivência doméstica cotidiana - ao habitar. Nesse caso, a preocupação maior é com a qualidade do negócio, ou seja, se a compra do apartamento foi um bom investimento e no quanto poderão lucrar com a sua revenda. Associado a isso, outra condição afasta a “qualidade arquitetônica” da maioria dos moradores. Trata-se da baixa exigência do grande público em relação aos projetos dos edifícios e isso se deve a questões culturais e educacionais, mas também à falta de repertório relativo à arquitetura. Para reverter tal processo, dentre outras medidas, faz-se necessário ampliar esse repertório, o que significa aumentar o número de casos ou exemplos de “projetos de qualidade”. Será preciso muitas outras iniciativas de exceção (edifícios Montevideu 285 e Fidalga 727) até que estas deixem a condição de exceção. Usando as palavras de Guillaume Sibaud, “o jeito é espalhar um pouco essa concepção até que ela vire um varal de mercado, até que ela se torne uma demanda não

mais marginal, mas uma demanda mais massiva. Assim, possivelmente, os mesmos conceitos poderão ser aplicados numa escala maior”. Esse tipo de transformação pode contribuir, significativamente, para elevar o nível de exigência do grande público que, tendo maior conhecimento de arquitetura, poderá desenvolver uma postura mais crítica em relação às próprias escolhas, no que diz respeito à compra da moradia (apartamento). Essa evolução na postura do consumidor (futuro morador) e a consolidação de um público mais esclarecido e exigente nos remete à associação proposta por Canclini (1996), discutida no capítulo 2 (p.96). Trata-se da necessária articulação entre o consumo e o exercício consciente da cidadania, ou seja, a ascensão dos consumidores à condição de cidadãos. O fato é que não estamos falando de uma mudança simples e imediata, mas de um longo processo de reeducação que implica o amadurecimento de uma consciência crítica coletiva.

Todas as questões aqui discutidas são uma tentativa de responder à problematização levantada no início do trabalho. No entanto, essa discussão não se esgota por aqui. Ainda há espaço para dar continuidade ao debate, considerando a multiplicidade de variáveis inerentes à produção dos edifícios residenciais multifamiliares, seja dentro ou fora do contexto convencional. (*Ver quadro a seguir*). Nesse aspecto, fica ainda mais evidente a importância de dar continuidade às discussões a partir de uma abordagem plural do processo, ou seja, com base no reconhecimento dos vários lados de cada questão e não apenas no ponto de vista de determinado ator ou em certo tipo de ação, associação (parceria) ou discurso. Trata-se de uma

questão conjuntural complexa, que requer uma análise abrangente da rede produtiva, visto que esta articula interesses, demandas e expectativas de toda ordem.

Quadro de possibilidades de continuidade de estudo - outras controvérsias relacionadas ao evento (produção residencial multifamiliar contemporânea no Brasil):

**Qual a relação entre a “padronização projetual” e o uso de elementos construtivos padronizados? Esses facilitam ou dificultam a geração de projetos diferenciados?*

**Como se articulam “inovação projetual” e “qualidade arquitetônica”. É possível dizer que a primeira garante a segunda?*

**Considerando os novos modos de vida, bem como a diversidade de composição dos grupos domésticos contemporâneos, como os moradores/usuários têm se apropriado dos espaços padronizados oferecidos pelo mercado imobiliário?*

**O que há de similar e contrastante entre os processos de verticalização residencial e comercial no Brasil?*

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAHÃO, Sérgio Luís. “A rua e o espaço público em debate”. In: _____. *Espaço público: do urbano ao político*. São Paulo: Annablume; FAPESP, 2008. p.35-59.

ABREU, F. ; TRAMONTANO, M. . “Apartamentos paulistanos: um olhar sobre a produção privada recente”. *Ambiente Construído (Online)*, v. 9, p. 139-150, 2009.

ARGAN, G. C. “Sobre a tipologia em arquitetura”. In: NESBITT, K. “Uma nova agenda para a arquitetura”. São Paulo: Cosac Naify, 2006. p.268-273.

ARANTES, Otília. “Urbanismo em Fim de linha”. In ARANTES, O. *Urbanismo em Fim de Linha*. São Paulo, EDUSP, 1998.p. 131-142.

ARAÚJO, C. e VARGAS, H “Arquitetura e mercado imobiliário”. São Paulo: Ed. Manole, 2014.

AU - Revista de Arquitetura e Urbanismo - edição 207 - junho 2011.

AU - Revista de Arquitetura e Urbanismo - edição 218 - maio 2012.

BASTOS, Maria Alice Junqueira e ZEIN, Ruth Verde. “Brasil: arquiteturas após 1950”. São Paulo: Perspectiva, FAPESP, 2010.

BERQUÓ, E. A Família no Século XXI: um enfoque demográfico. *Revista Brasileira de Estudos de População*, São Paulo, v. 6, n. 2, jul./dez. 1989.

BONDUKI, N. “Origens da habitação social no Brasil”. “*Análise Social*”. Vol. XXIX, n. 127, 1994. São Paulo.

BRUAND, Y.”*Arquitetura contemporânea no Brasil*”. São Paulo: Perspectiva, 1991.

BRUNA, Paulo. *Industrialização da Construção no Brasil, Tecnologia e Pré-fabricação na Construção de Massa*. São Paulo, Fau-USP, 1979.

BUENO, M. F. "Apartamento contemporâneo: um redesenho possível e necessário. Relatório Final de Iniciação Científica". São Carlos: Nomads.usp/FAPESP, agosto de 2000.

CANCLINI, N.G. "Consumidores e cidadãos: conflitos multiculturais da globalização". 2 ed. Rio de Janeiro. Ed. UFRJ, c1996. 266p.

CARDOSO, A.L. "Urbanização de Favelas no Brasil: revendo a experiência e pensando os desafios" XII ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR. Belém, 2007. P. 1-23.

CARVALHO, Mônica de. *Cidade global: anotações críticas sobre um conceito. São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v.14, n.4, p.70-82, 2000. (cópia digital)

CASTELLS, M. e BORJA, J. "As cidades como atores políticos". *Novos Estudos* n°45, São Paulo, p. 152-166.

CASTELLS, Manuel. "O espaço de fluxos". In: _____. *A sociedade em rede*. São Paulo: Paz e Terra, 1999. p.467-521.

CASTELLS, M. "A sociedade em Rede: a era da informação: economia, sociedade e cultura". São Paulo: Paz e Terra, 1999. v. 1.

COHEN, G. A. "Crítica Marxista", n°31. São Paulo: Fundação Editora UNESP, 2010.

COSTA, Heloísa S.M. "Habitação e Produção do Espaço em Belo Horizonte". In: MONTE-MÓR, R.L.M. (Org.) *Belo Horizonte: espaços e tempos em construção*. Belo Horizonte: CEDEPLAR/PBH, 1994.

CUFF, D. "Architecture: the story of practice". Cambridge: The MIT Press, 1991.

EMBRAESP - Empresa brasileira de estudos do patrimônio - São Paulo. Dados sobre verticalização, tabelas, gráficos. <http://www.embraesp.com.br>

EMBRAESP. Lançamentos entre 1997 e 2008: RMSP. São Paulo: Embraesp, 2008. Base de dados em planilha eletrônica, suporte digital.

FERNANDES, E. "Reforma urbana e reforma jurídica no Brasil: duas questões para reflexão". In: COSTA, G.M. e MENDONÇA, J. *Planejamento urbano no Brasil: trajetória e perspectivas*. Belo Horizonte: Ed. C/Arte, 2008.p.123-135.

FERRARA, Lucrecia D'Alessio. "Cidade: meio, mídia e mediação". *MATRIZES*, São Paulo, n.2, p.39-53, Abr. 2007. (cópia digital)

FICHER, Sylvia. "Edifícios Altos no Brasil". p.61 In: "Espaços e Debates - Cidades Brasileiras século XX", No 37, Revista de Estudos Regionais Urbanos, São Paulo, 1994.

FIRMINO, Rodrigo; DUARTE, Fábio. "Cidade infiltrada, espaço ampliado". *Arquitextos*, São Paulo, 096.01, Vitruvius, mai 2008, <http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/08.096/3408>. (cópia digital)

FIX,M. "Alianças estratégicas na produção do espaço urbano". In. FIX,M.*São Paulo cidade global: fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: ANPUR; Boitempo Ed.2007. p. 113-137.

FRAMPTON, Kenneth. "Historia critica da arquitetura moderna". São Paulo: Martins Fontes, 1997, 470 p.

FROTA, Henrique Botelho. "Reforma urbana e a nova ordem jurídico-urbanística no Brasil". XXI ERED/ERAJU, Cariri, 2008.

GALVANESE, H.C., "Legislação urbanística: outorga onerosa e operações urbanas". In: ARAUJO, C. e VARGAS, H "Arquitetura e mercado imobiliário". São Paulo: Ed. Manole, 2014.

GHIRARDO, Diane Yvonne. "Arquitetura contemporânea: uma história concisa". São Paulo: Martins Fontes, 2002. 304p.

GORZ, André. O "capital imaterial". In: _____. O Imaterial: conhecimento, valor e capital. São Paulo: Annablume, 2005. p.29-57.

HABRAKEN, N. J. "Supports: an alternative to mass housing". 2.ed. UK: Urban International Press, 2011.

HARVEY, David. "A produção capitalista do espaço". São Paulo: Annablume Editora, 2006 (2ª edição) – capítulo 6: Do Administrativismo ao Empreendedorismo: a transformação da governança urbana no capitalismo tardio. P. 163-190.

JUNIOR, O.A.S. "Reforma Urbana: desafios para o planejamento como práxis transformadora", In: COSTA, G.M. e MENDONÇA, J. Planejamento urbano no Brasil: trajetória e perspectivas. Belo Horizonte: Ed. C/Arte, 2008. P. 136-155.

LATOUR, Bruno. "Reagregando o Social: uma introdução à Teoria do Ator-Rede". Bauru, São Paulo: Edusc, 400p. 2012.

LEAL, Suely Maria. "Acumulação urbana competitiva: a produção imobiliária no processo de organização do espaço metropolitano do Recife". Cadernos IPPUR; Ago/Dez 2008. P.131-150.

LEMOS, Carlos A. C "A arquitetura brasileira". São Paulo: Melhoramentos/Edusp, 1978.

LEMOS, Carlos A. C. "Edifícios residenciais em São Paulo: da sobriedade à personalização". São Paulo, Revista Projeto n. 133, 1990.

LOPES, João Marcos de Almeida; PULHEZ, Magaly Marques. "De molde a contramolde: (re)construindo questões sobre a urbanização de favelas". Cadernos IPPUR. Ago/Dez 2008. p. 67-88.

KENDALL, S., Teicher, J. 2000, "Residential Open Building", (New York: E & FN Spon).

MACEDO, S.S., "O processo de verticalização e a paisagem da cidade". In: Sinopses 15. São Paulo: FAUUSP, junho 1991. p. 70.

MARICATO, Ermínia. "As ideias fora do lugar e o lugar fora das ideias - Planejamento Urbano no Brasil". In: ARANTES, O. VAINER, C. e MARICATO, E. A cidade do pensamento único: desmanchando consensos. Petrópolis: Vozes, 2000.p.121-192.

MARICATO, E. e JUNIOR, O.A.S. "Construindo a política urbana: participação democrática e o direito à cidade". In: RIBEIRO, L.C.Q. e JUNIOR, O.A.S. *As metrópoles e a questão social brasileira*. Rio de Janeiro: Revan, Fase, 2007. P.165-196.

MARQUES, Eduardo. "Construindo pontes conceituais. Pobreza urbana, segregação e redes". In: _____. *Redes sociais, segregação e pobreza*. São Paulo: Editora UNESP; Centro de Estudos da Metrópole, 2010. p.27-58.

MASCARÓ, Juan L. Análise Macro econômica da Indústria da Construção de Edifícios como fator de desenvolvimento Nacional. São Paulo, FAUUSP, 1975.

MEYER, J.F.P., "As políticas habitacionais e seus desdobramentos". In: ARAUJO, C. e VARGAS, H "Arquitetura e mercado imobiliário". São Paulo: Ed. Manole, 2014.

MEYER, J.F.P. "Metrópole e Urbanismo - São Paulo anos 1950". São Paulo, 1991. Tese (Doutorado). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - USP.

MONETTI, E. "O ponto de vista do empreendedor". In: ARAUJO, C. e VARGAS, H "Arquitetura e mercado imobiliário". São Paulo: Ed. Manole, 2014.

MONTANER, Josep Maria. “Depois do movimento moderno: arquitetura da segunda metade do século XX”. Barcelona: G. Gili, 2001. 271 p.

MORADO NASCIMENTO, Denise; LOPES, Marcela Silviano Brandão; ASSIS, Camila Alberoni Neves de; LAGES, Luiza Bastos. “Contra os tipos; a favor do lugar”. In: CTHAB 2012, Florianópolis, 2012.

NESBITT, Kate. “Uma nova agenda para a arquitetura: antologia teórica, 1965-1995”. São Paulo: CosacNaify, 2006. 659p.

NORBERG-SCHULZ, C. “O fenômeno do lugar.” In: NESBITT, K. Uma nova agenda para a arquitetura. São Paulo: Cosac Naify, 2006. p.444-461.

OSEKI, Jorge H.; PEREIRA, Paulo C. X.; MARICATO, Ermínia T. M.; MAUTNER, Yvonne M. M. Bibliografia sobre a Indústria da Construção: Reflexão Crítica. Sinopses, São Paulo, n. 36-45, 1991.

OSEKI, Jorge. Algumas Tendências da Construção Civil no Brasil. São Paulo, FAU-USP, [sd].

PERDIGÃO, A. K. de A. V. “Considerações sobre o tipo e seu uso em projetos de arquitetura”. *Arquitextos*, São Paulo, 10.114, Vitruvius, nov. 2009. <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/10.114/14>>. Acesso em: 10 de fevereiro de 2012.

PEREIRA, R. B. “Quatremère de Quincy e a ideia de tipo”. In: *Revista de História da Arte e Arqueologia*. Campinas: UNICAMP, v.13, jan-jul. 2010. p.55-77.

PERROT, M. “História da Vida Privada: da Revolução Francesa à Primeira Guerra”. São Paulo: Companhia das Letras, 1991. v. 4. (Maneiras de morar).

PIRES, A. de G. e. “Os conceitos de Tipo e de Modelo em Arquitetura”. In: *Arquitextos*. Lisboa: FA; CIAUD, 2009. p. 241-248.

POMPÉIA, P. Imóveis: para o alto e avante. Revista In, São Paulo, v. 148, n. 284, mar. 2007.

QUEIROZ, F. “Apartamento Modelo: arquitetura, modos de morar e produção imobiliária na Cidade de São Paulo”. 2008. Dissertação (Mestrado em Arquitetura) – Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Escola de Engenharia de São Carlos, Universidade de São Paulo, São Carlos, 2008.

REYES, Paulo. Mídias. In: _____. Quando a rua vira corpo. São Leopoldo: Unisinos, 2005. p.37-61.

ROSSETTO, R. “Produção Imobiliária e Tipologias Residenciais Modernas: São Paulo, 1945/1964”. 2002. Tese (Doutorado em Arquitetura) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - USP.

ROSSI, A. “Uma arquitetura analógica”. In: NESBITT, K. “Uma nova agenda para a arquitetura”. São Paulo: Cosac Naify, 2006. p.379-385.

SALAZAR, J. e GAUSA, M. “Housing: singular housing”. Barcelona: Actar, 2009, 560p.

SANTOS, Milton. “Os dois circuitos da economia urbana e suas implicações espaciais”. In: _____. *Da totalidade ao lugar*. São Paulo: Edusp, 2005. p.93-116.

SANTOS, Milton. “Os espaços da globalização espaciais”. In: _____. *Da totalidade ao lugar*. São Paulo: Edusp, 2005. p.145-154.

SCHVASBERG, Benny. “Planejamento Urbano no Brasil pós-1988: panorama histórico e desafios contemporâneos”. In: SCHVASBERG, B. FARIA, R.(Org). Políticas Urbanas e Regionais no Brasil. Brasília: FAU-UnB, 2011.

SEGAWA, H. “Arquiteturas no Brasil 1900-1990”. São Paulo: EDUSP, 1997.

SEGNINI, F. "A profissão do arquiteto no Brasil". São Paulo, 2012. Tese (Livre Docência). Faculdade de Arquitetura e Urbanismo – USP.

SIMMEL, G.A. "Metrópole e a Vida Mental". In: VELHO, O. "O fenômeno Urbano". Rio de Janeiro: Zahar, 1976.

SMOLKA, M.O. "Regularização da ocupação do solo urbano: a solução que é parte do problema, o problema que é parte da solução". Planejamento e Território: ensaios sobre desigualdade. Rio de Janeiro: Cadernos IPPUR-UFRJ 2001-2/2002-1, DP&A Editora. p. 207-225.

SOMEKH, Nadia. "A cidade vertical e o urbanismo modernizador". São Paulo: Ed. Studio Nobel Ltda, 1997.

SOUZA, Maria A. A. "A identidade da metrópole" São Paulo. Ed: USP, 1994.

"Total Housing: alternatives to urban sprawl". Barcelona - New York: Actar, 2010, 395p.

TRAMONTANO, M. ; VILLA, S. "Apartamento metropolitano: evolução tipológica". In:Seminário História da Cidade e do Urbanismo, 2000, Natal, UFRN. Anais, 2000.

TRAMONTANO, M. "Novos Modos de Vida, Novos Espaços de Morar: Paris, São Paulo, Tokyo". 1998. Tese (Doutorado em Arquitetura) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1998.

TRAMONTANO, M. "SQCB: apartamentos e vida privada na cidade de São Paulo". Tese de Livre-Docência. São Carlos: EESC-USP, 2004.

TRAVASSOS, A. "Criando competências. Corretagem imobiliária. Teoria & Prática". São Paulo: All Print, 2009.

TONUCCI FILHO, João Bosco Moura.; SILVA, Harley. "Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro". Belo Horizonte: C/ Arte, 2011. 350p.

VAINER, C.B. "As escalas do poder e o poder das escalas: o que pode o poder local?" In: Planejamento e Território: ensaios sobre a desigualdade. Rio de Janeiro: Cadernos IPPUR-UFRJ 2001-2/2002-1, DP&A Editora. P. 13-32.

VAZ, L.F. "A estrutura da habitação coletiva na cidade do Rio de Janeiro: estudo da modernidade através da moradia". São Paulo. Tese (Doutorado) - FAU-USP, 1994. 426p.

VIDLER, A. "A terceira tipologia". In: NESBITT, K. "Uma nova agenda para a arquitetura". São Paulo: Cosac Naify, 2006. p.285-289.

VILLA, S.B. "Um breve olhar sobre os apartamentos de Rino Levi: produção imobiliária, inovação e a promoção modernista de edifícios coletivos verticalizados na cidade de São Paulo". *Arquitextos*. Ano 10, jun. 2010.

APÊNDICE - CAPÍTULO 3.

Cartografia das controvérsias - a produção residencial multifamiliar contemporânea em Belo Horizonte e São Paulo

Dossiê de pesquisa

Edifício Montevideu 285 – Belo Horizonte

Critério de escolha do edifício:

A busca pelos discursos da mídia especializada em arquitetura. Casos que se desviam do padrão vigente.

Plantas flexíveis agregam valor à escala reduzida¹

“Prédios residenciais que combinam linguagem contemporânea com flexibilidade de planta e de uso do espaço, fugindo do padrão médio do mercado e oferecendo identidade própria, já eram encontrados em outras capitais, e surgem agora também em Belo Horizonte, com incorporação e projeto arquitetônico do escritório Vazio Arquitetura. O edifício Montevideu 285 está sendo construído em uma rua tranquila do Sion, bairro permeado por edificações residenciais, comércio e serviços, perfil receptivo a empreendimentos inovadores. “O Sion lembra a Vila Madalena, em São Paulo; é um bairro de artistas e de apartamentos de alto padrão”, compara Carlos Teixeira (UFMG, 1992), titular do Vazio Arquitetura. O projeto

¹ Reportagem realizada pelo portal eletrônico especializado em arquitetura (arcoweb), da revista Projeto Design. Maio de 2010.

<http://www.arcoweb.com.br/projetodesign/arquitetura/vazio-arquitetura-edificio-residencial-31-05-2010>Vazio Arquitetura: Edifício residencial Montevideu 285, Belo Horizonte



valoriza espaços privativos e o conforto interno por meio de boa iluminação natural, proteção por brises, ambientes sociais íntimos voltados para o leste, entre outros elementos. Sem equipamentos de uso comum, como área de lazer e salão de festas, o empreendimento terá taxa condominial reduzida. Com apenas sete pavimentos mais cobertura, ele apresenta uma unidade por andar com áreas úteis variáveis em torno dos 105m². Cada um dos sete apartamentos tem planta baixa individualizada e paredes internas de alvenaria independentes da estrutura, o que amplia as possibilidades de intervenções e personalização no uso da área privativa. Espremido entre outras construções, o Montevideu 285 aproveita um terreno plano e destaca-se entre os vizinhos pelo movimento da composição volumétrica e pelas diferentes tonalidades do revestimento de agregado mineral jateado nas fachadas. Guarda-corpos feitos com bambu protegerão alguns terraços, enquanto as telas metálicas perfuradas, engastadas na estrutura do prédio, configuram caixas-jardineiras que funcionarão como brises. Essa mesma tela será utilizada nos demais guarda-corpos. Atípico, o quarto andar é marcado externamente pelo pé direito elevado e por vãos de dimensões diferentes das dos outros pisos. “Usamos o gabarito máximo permitido por lei, mas em vez de dividir o prédio em apartamentos de alturas iguais, optamos por aumentar o pé-direito de um deles de 2,70 para 3,50m. Com isso criamos mais um forte atrativo, além da cobertura, que já é naturalmente valorizada”, explica Teixeira. Outro elemento diferenciador do quarto andar é o terraço que forma um balanço em duas faces. “Ele invade o recuo lateral, sem ferir a legislação, e resulta em maior área privativa”, afirma o arquiteto e incorporador. O interior do apartamento terá ainda um desnível de três degraus para dividir o espaço em duas alas. No embasamento do edifício ficam apenas os acessos para pedestres e automóveis. A garagem ocupa todo o restante do nível térreo e sua laje de cobertura deu lugar a uma área externa privativa com mais de 260m² incluindo um gazebo, já construído, como diferencial da unidade do primeiro

andar. O apartamento de cobertura, que soma pouco mais de 230m² divide-se em três pisos, destacando-se a área de lazer com dois terraços independentes no segundo e o jardim/solário no terceiro. Aproveitando o aquecimento do mercado e a elevação do preço do metro quadrado, os empreendedores decidiram ainda não colocar à venda as unidades do edifício, que será concluído em abril próximo. “A intenção é começar a comercializar nos primeiros meses de 2010. O edifício tem tido boa divulgação e, acredito que em pouco tempo, todas as unidades serão vendidas” conclui Teixeira”.

Inovador na forma e no meio²

“Em construção em Belo Horizonte, o edifício residencial Montevideú foi projetado e incorporado por Carlos Teixeira, do escritório de arquitetura Vazio S/A, em parceria com a construtora Primus. Com nove pavimentos, o prédio está implantado em um terreno de 480m² e a obra tem previsão de término para março de 2010. Além dos andares do edifício serem desiguais, alguns possuem varandas jardinadas e pés-direitos maiores que os tradicionais. O quarto andar, por exemplo, tem o maior pé direito do edifício, com quase 3,5m. Isso só foi possível, porque Teixeira aproveitou totalmente o gabarito do prédio, com distribuição desigual entre os pavimentos. Com um apartamento por andar e cobertura de dois andares e solarium, somam-se sete unidades, distribuídas em nove andares mais estacionamento, que fica no nível da rua. Outro detalhe do projeto são os brises, que são

² Reportagem realizada pela revista aU - Arquitetura & Urbanismo. Maio de 2010.

instalados distantes da fachada. A face do prédio que fica voltada para a rua é, na verdade, a lateral do edifício, que esconde, por sua vez, as escadas de incêndio. Uma marca da arquitetura do edifício são os jardins dos terraços do primeiro, quarto e último pavimentos: cada um deve receber uma espécie diferente de planta para criar uma estrutura verde natural e externa ao prédio.”

Ed. Montevideu 285 /Vazio S/A³

“Montevideu 285 faz referência ao pé-direito das casas coloniais trazendo com ele as sacadas das casas das cidades barrocas (presente no apto 501) e buscando no passado elementos arquitetônicos que pudessem melhorar a qualidade dos produtos hoje oferecidos no mercado imobiliário local, de uma mesmice tamanha. Todos os quartos de permanência prolongada (sala de estar, sala de jantar e quartos) estão voltados para o sol da manhã e são protegidos por grades metálicas que funcionam como amortecedores de luz e como elementos para proporcionar privacidade vis-à-vis os vizinhos próximos. Cozinha e banheiros (cômodos de permanência breve) estão no lado oeste - ainda que um bloco vizinho os proteja do sol consideravelmente. Montevideu 285 é um paralelepípedo como uma consequência do envelope determinado pelas estritas normas de construção da lei de Uso e Ocupação do Solo local. Um apartamento tem planta maior (501), com um balanço de 3 metros em direção ao único lado sem restrições quanto aos afastamentos laterais (os fundos). Em corte, o projeto explora a altura máxima permitida pela Lei e gera pés-direitos diferenciados, com três degraus dividindo a sala de estar da sala de jantar que lembram os espaços internos de uma casa e o balanço, o que acentua as diferenças do apto 501 (janelas maiores, pé-direito maior, suíte maior, sacada de 40m lineares, etc). A fachada cinza tem jardineiras-caixas com tubos de

drenagem brancos que marcam toda a fachada leste, sendo que as grades metálicas também funcionam como suporte para o crescimento das russélias (*Equisetiformis russelia*). A planta de três quartos é convencional e pode atender a uma família tradicional.”

³ Reportagem realizada pelo site internacional de arquitetura (archdaily). Reportagem em português. Gica Fernandes. "Ed. Montevideu 285 / Vazio S/A" 15 May 2013. ArchDaily. Accessed 27 Feb 2014.

<http://www.archdaily.com.br/br/01-7371/ed-montevideu-285-slash-vazio-s-slash-a>

Ficha técnica:

Nome do edifício: Montevideu 285

Endereço do edifício: Rua Montevideu, 285, Sion, Belo Horizonte/MG

Data de início do projeto: 2007

Data de término da obra: 2010

Investidores: venda para moradores

Incorporadora: Vazio Arquitetura S/A (Carlos Teixeira)

Imobiliária: Decisão Imóveis

Escritório de arquitetura: Vazio Arquitetura S/A

Agência de publicidade: todo o material de marketing foi desenvolvido pelo escritório de arquitetura Vazio Arquitetura S/A

Construtora: Primus

Consultoria de estrutura: RAD

Consultoria de hidráulica e elétrica Projeta

Área do terreno: 480m²

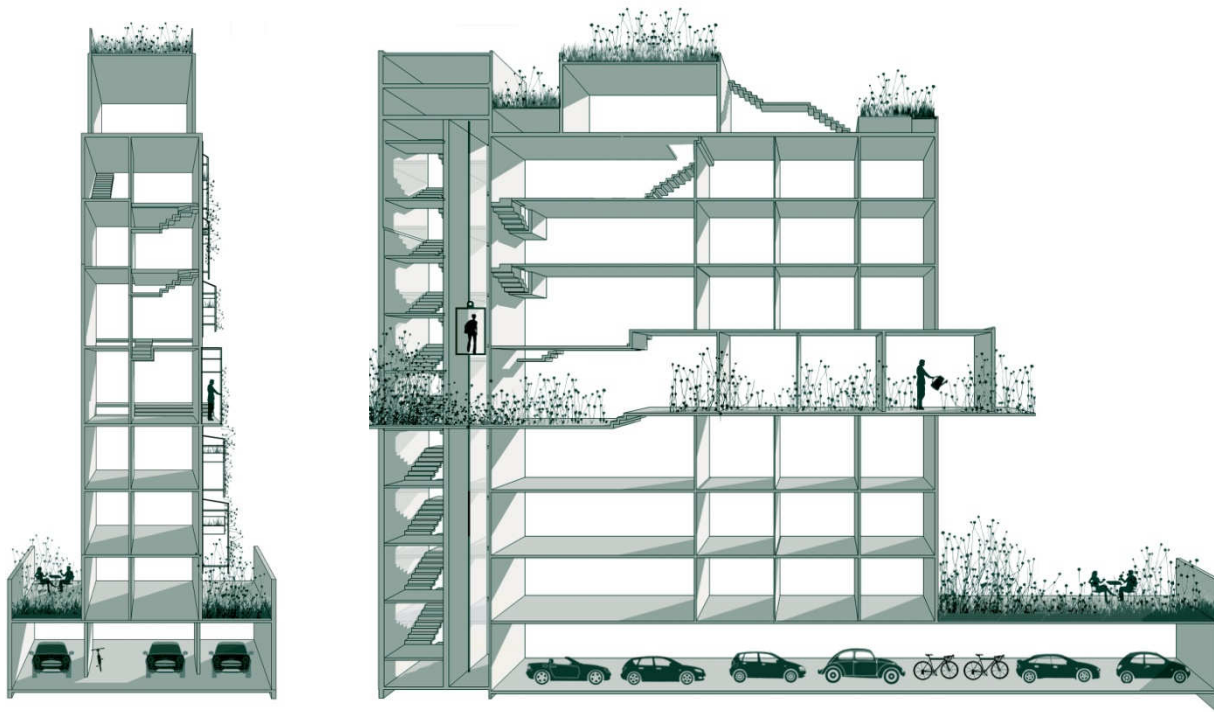
Área construída: 1500m²

Número de unidades: sete unidades

Equipamentos de uso coletivo: inexistente

Registros técnicos:

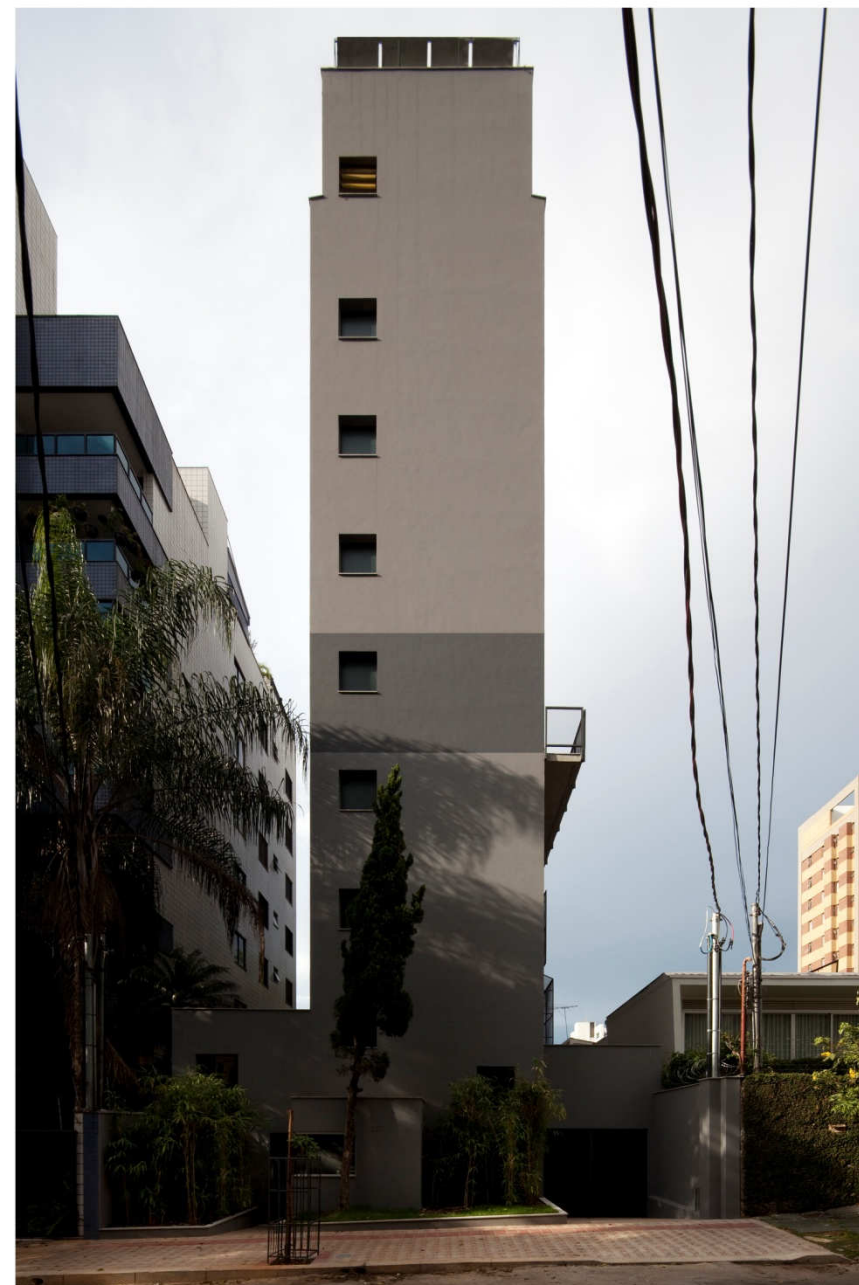
PLANTA
2º PAVTO.PLANTA
PAVTO. TIPO (3º e 4º)PLANTA
5º PAVTO



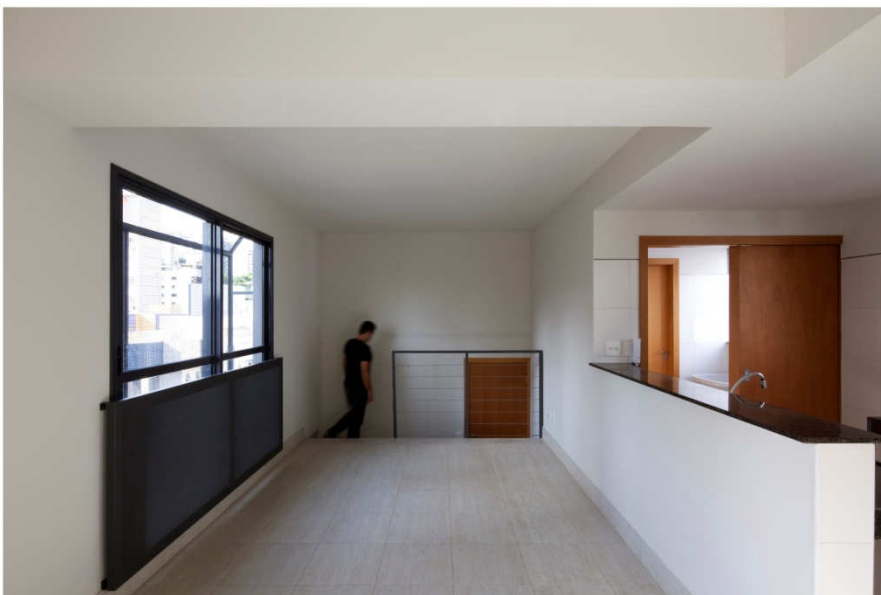
CORTES TRANSVERSAL E LONGITUDINAL



Álbum de fotos:





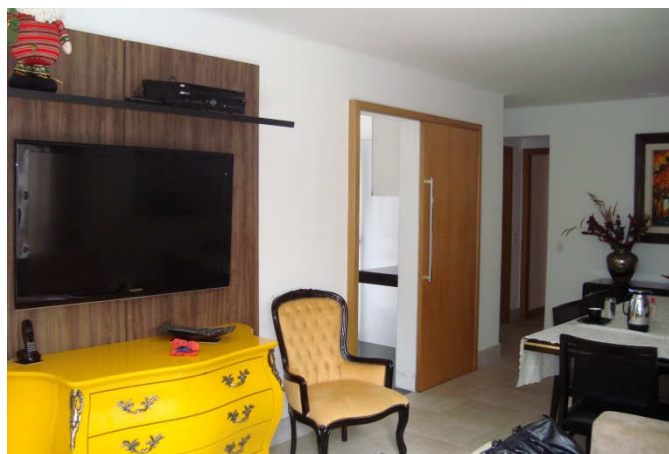


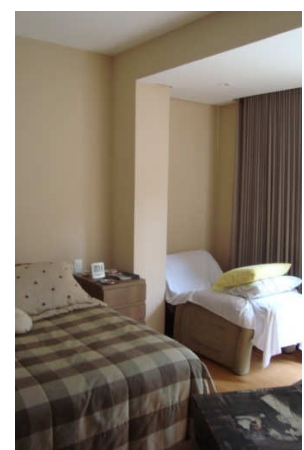
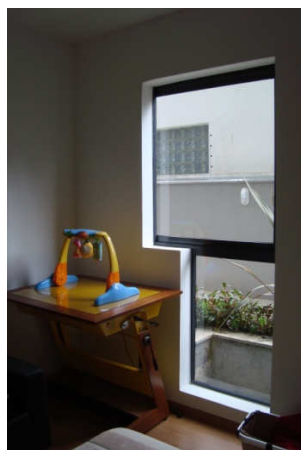


* Os registros técnicos e as fotos do edifício Montevideu 285 foram disponibilizados pelo escritório *Vazio S/A Arquitetura e Urbanismo*. Outubro/2013.

Apto 201 – moradora Patrícia

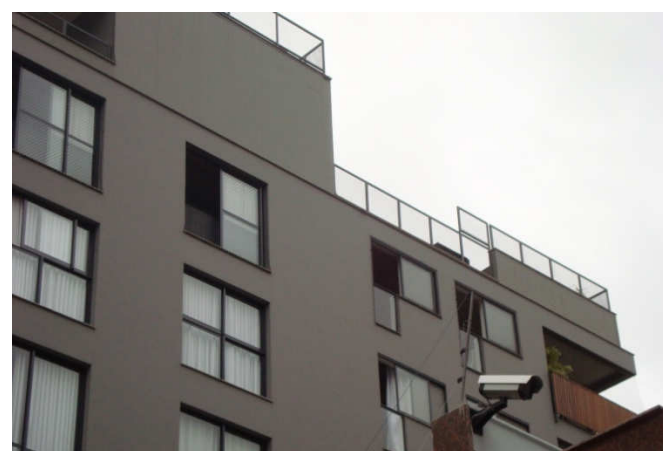
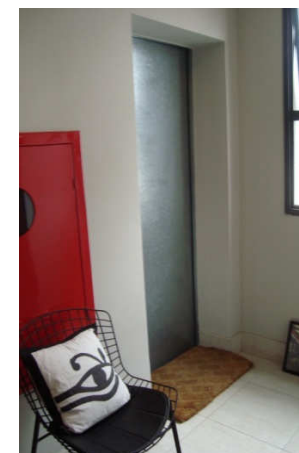
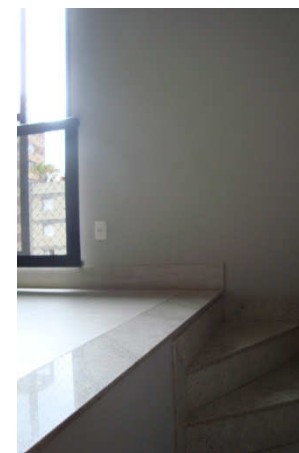
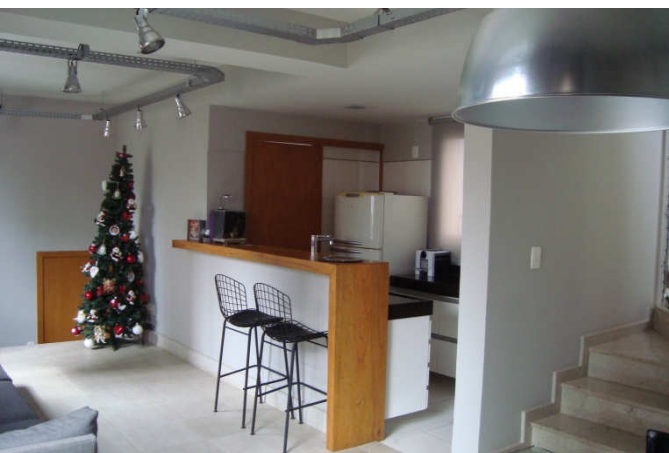
(1º entrevista / dez.2013 – fotos realizadas pela autora)

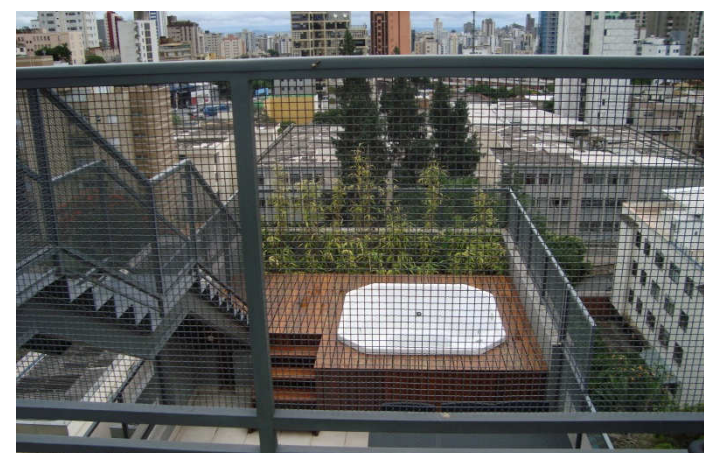
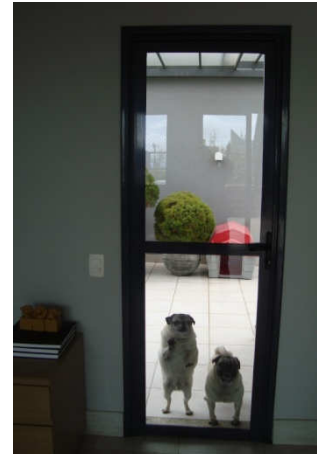




Apto 801 – moradora Thaís

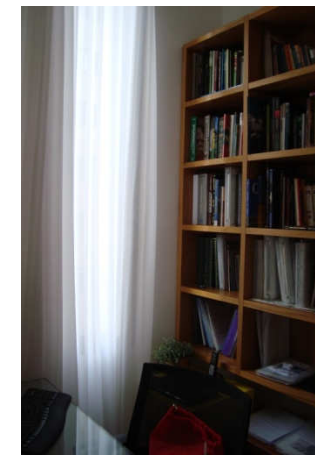
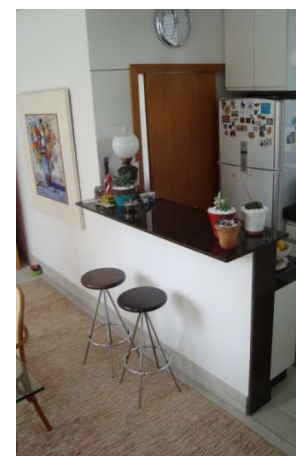
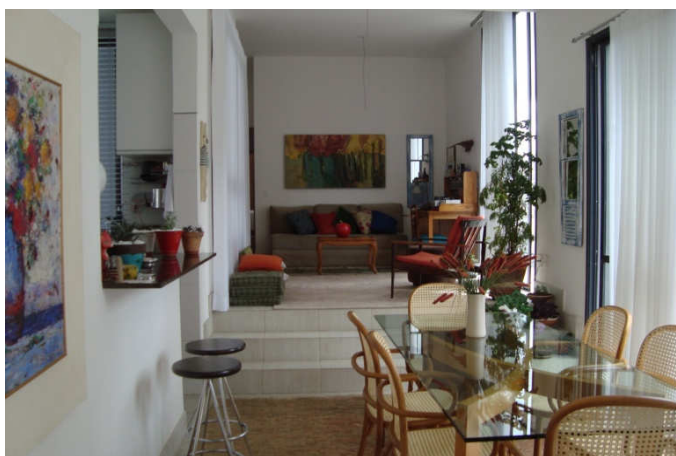
(2º entrevista / dez.2013 – fotos realizadas pela autora)

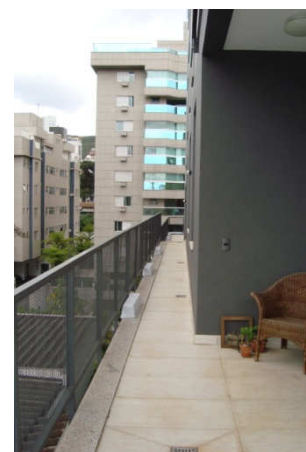
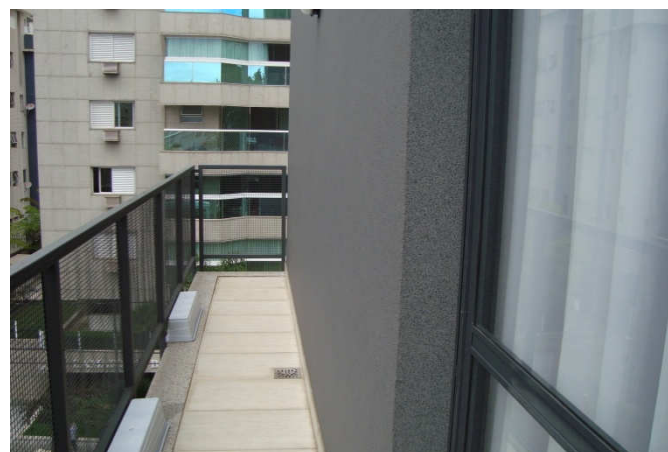
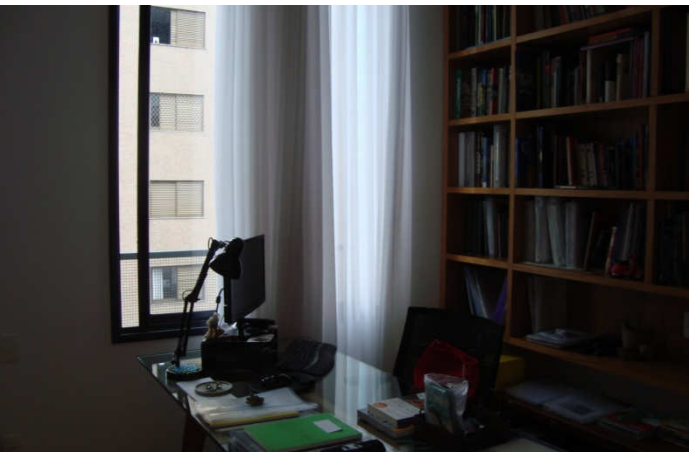
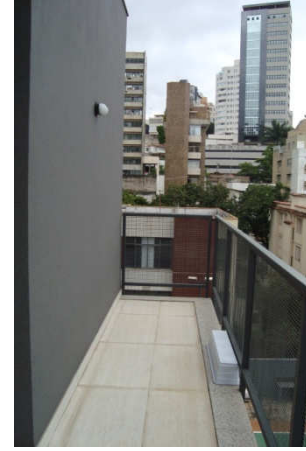
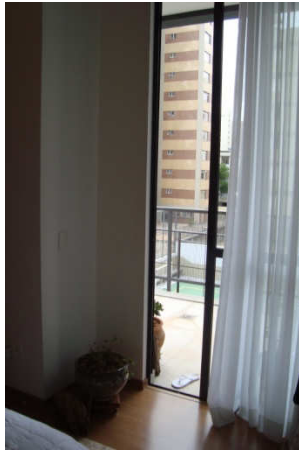
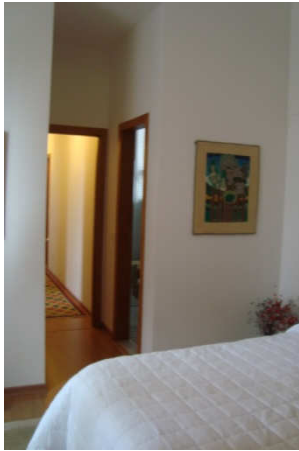




Apto 501 – moradora Helena

(3º entrevista / dez.2013 – fotos realizadas pela autora)





Entrevistas:

Edifício Montevideu 285 – Belo Horizonte

Questionário – arquiteto e incorporador (Carlos Teixeira / Vazio Arquitetura S/A)

1. Como se deram as parcerias relacionadas à fase de concepção e incorporação do empreendimento?
Não sei se seria bem uma parceria, mas houve uma proposta de permuta com o dono do terreno, ou seja, eu não pagaria pelo terreno, mas essa pessoa teria uma percentagem das unidades na fase de venda. Isso não foi aceito porque não era uma construtora conhecida e, na época, o mercado estava muito aquecido (quem tinha um terreno em um bairro com poucos terrenos como o Sion não estava aceitando esse tipo de permuta). Assim, não houve essa parceria. Foi uma iniciativa própria. Não houve a entrada de capital de uma construtora, de uma incorporadora ou de um investidor. A iniciativa partiu daqui mesmo e chegou ao final sem nenhum sócio mais formal. O que aconteceu foi que a construtora (Primus) não cobrou os 15% de administração que eu teria que pagar mensalmente. Ela ficou com a percentagem de um dos apartamentos por não ter cobrado esses 15% da obra. Essa negociação foi importante porque representou uma redução de despesas significativa durante a obra.
2. Como vê a atuação do arquiteto como empreendedor?
É difícil porque ele não tem a formação que o prepare para esse tipo de atividade. Eu mesmo tive que fazer um curso de pós-graduação na Fundação Getúlio Vargas que se chama “Gestão de negócios na construção civil” - um mestrado de dois anos. Eu larguei inclusive na metade por achar que não estava muito bom, mas foi um caminho pra tentar me instrumentalizar.
3. Acredita que os escritórios de arquitetura tem estrutura para participar desse processo inicial de tomada de decisões, atuando na incorporação e/ou construção dos edifícios? Por que?
Não. Acredito que o grande problema é que os arquitetos não tem formação para enfrentar esse mercado, considerando conhecimentos relativos à incorporação e à educação financeira. Esse tipo de formação não existe nas escolas de arquitetura do Brasil.

4. Que resultados essa nova atuação do arquiteto poderia trazer para a atual produção de edifícios residenciais multifamiliares? E para a produção da cidade?

Caso os arquitetos se comprometessem com mais responsabilidades na parte de produção de arquitetura e com isso assumissem mais riscos, a cidade poderia ser um pouco melhor do que é hoje. Por isso a cidade acaba sendo muito mais produzida pelas construtoras e incorporadoras do que pelos arquitetos. Na produção de habitação, os arquitetos assumem mais numa posição secundária de prestação de um serviço, de uma maneira mais passiva, do que o setor de incorporação e construção. A iniciativa de incorporar esse edifício vem desse desejo por outro posicionamento na produção de arquitetura. Não foi uma contratação, mas uma iniciativa própria do escritório.

5. Quais foram os critérios para escolha do terreno? De que forma o reconhecimento da dinâmica urbana local influenciou nessa escolha?

Na época tinham poucos terrenos em oferta e tínhamos a percepção de que o Sion seria um bairro onde haveria um público consumidor que poderia valorizar esse tipo de arquitetura. Foi por isso que escolhemos o Sion.

6. Como foi pensada a implantação do edifício no que se refere à escala e ao dimensionamento deste em relação ao terreno e seu entorno? Os gabaritos das edificações vizinhas foram considerados?

O terreno é bastante pequeno e sem qualquer tipo de margem para liberdade formal, exceto nos fundos, onde o projeto tem algum tipo de diferencial formal, já que tem um apartamento que cresce em balanço em direção aos fundos do terreno. Isso é simplesmente uma consequência do envelope ditado pela Lei de Uso e Ocupação do Solo.

7. Houve alguma preocupação no sentido de promover uma maior articulação entre edifício e cidade? Se sim, justifique.

O terreno era pequeno para isso, mas havia a intenção de não se ter gradil, que foi construído pelos condôminos logo depois que o prédio foi entregue.

8. A legislação e seus parâmetros constituíram um agente facilitador ou um agente complicador nessa fase. Por que?

Não

9. Como se deram as parcerias relacionadas à fase de projeto?

Sem parcerias. Só o Vazio S/A desenvolveu o projeto.

10. As decisões de projeto ficaram restritas ao escritório de arquitetura ou foram discutidas com outros profissionais envolvidos (relacionados à incorporação e comercialização do empreendimento, por exemplo)?

As plantas foram apresentadas para algumas imobiliárias que fizeram críticas. Determinadas críticas foram ouvidas e incorporadas ao projeto, mas outras não. Também apresentei para vários outros arquitetos como o BCMF arquitetos e outro escritório que também estava desenvolvendo um projeto de incorporação própria (M3 Arquitetura). Apresentei para outro incorporador, que também deu vários palpites. Eles trabalharam como consultores informais da planta do projeto. Isso gerou várias alterações. A planta foi aperfeiçoada em função dessas críticas de arquitetos, incorporadores e imobiliárias.

11. Acredita que os arquitetos têm autonomia para propor transformações no jeito de morar? Justifique.

O arquiteto é um profissional um pouco mais sensível à tradução de qualquer mudança na sociedade em termos espaciais, característica que os outros construtores e incorporadores não têm. Assim ele pode até perceber algum tipo de possibilidade de mudança latente na sociedade. No âmbito do escritório, o arquiteto terá poder de decisão para propor novos jeitos de morar, mas terá que ter também poder de persuasão com relação aos clientes dele e saber convencer as pessoas de que ele está oferecendo alguma ideia nova que o mercado não tem. Nesse caso, para atuar dentro do mercado imobiliário convencional, ele teria que ter uma instrumentação prática e uma capacidade de convencimento e de persuasão.

12. Em relação à composição dos espaços internos do edifício, como foi pensada a articulação entre ambiências e usos? Qual o nível de compartimentação (referência à recorrente setorização em áreas social, íntima e de serviços)?

O prédio tem o mesmo número de quartos que o padrão de produtos do bairro oferece, ou seja, três quartos numa planta de 100m². A planta é bastante convencional. A cozinha é aberta. O terceiro quarto é integrável à sala. Só o fato da cozinha ser integrada à sala já despertou críticas por parte de alguns corretores. Mas é muito fácil fechar a cozinha e tornar a planta ainda mais convencional do que já é. A varanda também é incorporável à cozinha e às duas salas. Assim, são espaços abertos, sala de estar, sala de jantar, cozinha e varanda. Algumas pessoas mexeram nessa relação. A possibilidade de definição de projeto por parte do morador que adquiria o apartamento em planta não foi colocado como uma

flexibilidade de planta, mas simplesmente uma abertura às possibilidades de mudança colocadas pelos compradores. Alguns fizeram alterações, transformaram três quartos em dois, por exemplo; outros, por conta própria, colocaram janelas na varanda incorporando-a à sala; outros transformaram lavabo em dispensa, etc.

13. Houve diferenciação no projeto, de unidade para unidade? Se sim, quantos tipos de unidades?

Sim, Das sete unidades se diferenciaram a cobertura, o quinto andar com o pé direito mais alto, a varanda e o recuo posterior, além do primeiro andar com área privativa.

14. Considera as unidades flexíveis (aditem a possibilidade de diferentes arranjos espaciais)?

A flexibilidade poderia ser muito maior. Se a prefeitura aceitasse a possibilidade de mudança como uma coisa a ser feita posteriormente pelos moradores, a planta poderia ser muito mais livre e flexível do que realmente é. Porque essas mudanças foram feitas por pessoas que compraram o apartamento em obra numa época em que ainda era possível alterar.

15. O reconhecimento do surgimento de outros grupos domésticos, além da tradicional família nuclear, e das transformações nos modos de vida contemporâneos influenciaram as decisões de projeto? Se sim, de que forma?

Sim

16. Em algum momento dessa fase do processo (projeto) houve a participação dos usuários (futuros moradores)? Como vê essa possibilidade?

Sim. Quem comprou em planta teve essa possibilidade. Alguns deles sugeriram mudanças de revestimento interno, de especificações de banheiros, esse tipo de coisa.

17. Novos aparatos tecnológicos e modos de construção podem trazer transformações no jeito de projetar edifícios residenciais? Justifique.

Sim. Drywall, por ex., foi uma coisa que eu não previ e facilitaria muito essa mudança de plantas.

18. Como se deram as escolhas referentes aos materiais e sistemas construtivos?

A escolha do revestimento externo foi algo que gerou certa polêmica. Na época da construção o revestimento usado (textura) era considerado muito pouco aceito pela classe social do bairro Sion, mas

ao mesmo tempo que esse prédio estava em construção, vários outros estavam sendo entregues para uma classe social mais alta, só que no bairro Belvedere de construtoras de outros estados. As de Belo Horizonte insistem em edifícios revestidos com cerâmica ou granito e esse caso era uma aposta em revestimentos que eram muito mais comuns em outras cidades do Brasil. Isso gerou estranhamento por parte de muitos compradores, mas, ao mesmo tempo, coincidiu do mercado estar no início de um certo esclarecimento com relação a outras possibilidades de especificação de revestimento de fachada. Acredito que hoje seria mais fácil a aceitação.

19. Possibilidades de articulação entre espaço e dispositivos de design (mobiliário ou outro tipo de produto/componente) foram trabalhadas? Nos espaços privados e/ou nas áreas de convivência? Se sim, de que maneira?

Todos os quartos são muito pequenos. São plantas compactas, mas ao mesmo tempo, a planta é uma consequência do layout. Na verdade, muitas das vezes as plantas não permitem o desenvolvimento de um bom layout. Nesse caso, o layout passa a ser consequência da planta. Primeiro faz-se o quarto, depois pensa-se no layout. Acho que a questão do layout seja fundamental na definição de planta. Em relação ao design, desenvolvemos brises e jardineiras que foram elementos muito específicos desse projeto.

20. Em relação à comunicação das unidades, seja com as áreas comuns ou com o meio público, houve preocupação em se promover áreas de transição e não apenas a demarcação de limites rígidos (fronteiras)? Como se deu essa comunicação?

Com relação a isso, o edifício tem uma fachada muito fechada, que é a fachada oeste. Ela tem um prédio construído logo ao lado, o que restringiu bastante a questão da privacidade, além do problema da insolação. Nessa fachada mais hermética estão os cômodos de pouca permanência (cozinha, área de serviço e banheiros). Já a fachada leste é bastante aberta porque pega o sol da manhã. Além disso, não existe nenhum prédio ao lado. Ela é mais transparente. Exatamente por isso ela tinha os brises. Essa fachada permite mais luz, mais ventilação e mais comunicação com o ambiente externo. Além disso, houve a intenção de não colocar o gradil, criando um espaço de jardim entre o edifício e a rua. Mas, logo que o edifício foi entregue os moradores resolveram colocar um Blindex.

21. O edifício propõe equipamentos de uso coletivo? Se sim, quais?

Não

22. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Não. O prédio parte disso aí. Temos uma praça a dois quarteirões do prédio. Essa escolha se deve também pelo fato de se perceber, e isso todo mundo sabe, que essas áreas costumam ser subutilizadas. Tem algumas que nunca são utilizadas e as que são ficam ociosas a maior parte do dia. Além disso, a opção de não ter equipamentos de uso coletivo pode reduzir muito o custo da unidade e, depois, o custo da mensalidade do condomínio.

23. Como foi pensado o arranjo das unidades? Em algum momento cogitou-se outra possibilidade, além do empilhamento vertical? Justifique.

Além do fato do terreno ser pequeno, a legislação não permite qualquer produção horizontalizada (uma vila, por exemplo). Ali a densidade é muito alta para permitir essa ocupação mais horizontal.

24. A legislação e seus parâmetros constituíram um agente facilitador ou um agente complicador nessa fase. Por que?

Nesse caso ela realmente restringe a possibilidade de fazer algo diferente do empilhamento vertical. A lei poderia facilitar qualquer tipo de ocupação horizontal de alta densidade, desde que ela permitisse, por exemplo, usar os afastamentos laterais. Na verdade, a lei induz que as edificações fiquem centralizadas no terreno. Poderia se fazer o contrário, ocupar as faixas laterais e fazer pátios internos, mas ela proíbe a construção nos afastamentos laterais. Se isso não fosse uma restrição legal, poderia sim. Nesse caso, com uma densidade similar, talvez pudesse se pensar numa ocupação de dois pavimentos, por exemplo, com pátios intercalados ao longo do terreno, da frente aos fundos. Essa poderia ser uma alternativa ao empilhamento vertical.

25. Como se deram as parcerias relacionadas à fase de execução da obra?

Houve o convite da minha parte para uma parceria com a Construtora Primus, ficando esta responsável pela execução da obra.

26. Houve o acompanhamento da obra por parte do escritório de arquitetura? Sim.

27. Algum tipo de tecnologia voltada para a manutenção (sustentabilidade) do edifício foi adotada (ex: reaproveitamento de águas pluviais, aquecimento da água através de coletores solares, etc)? Se sim, qual?

Sim. Aquecimento solar e coleta de água pluvial com um reservatório que fica na garagem. Toda a parte de drenagem de água pluvial fica armazenada nesse reservatório. Além disso, tem o terraço-jardim que faz parte do triplex - cobertura.

28. Algum tipo de dispositivo de segurança foi implementado no edifício? Se sim, qual?

Foi entregue um sistema de segurança básico (sistema de monitoramento através de câmeras), mas os condôminos já implementaram outros dispositivos.

29. A arquitetura pode contribuir para a segurança, em um edifício residencial multifamiliar?

Com certeza. É por isso que a cidade está cheia de muros com seis metros de altura. É o que eles fazem.

30. Acredita que a etapa de execução da obra seja como um momento de experimentação, além da fase de projeto? Justifique.

Dependendo da obra sim. Mas falando de mercado imobiliário eu acho bem mais difícil porque qualquer tipo de alteração de projeto acarreta mudanças no orçamento, sendo uma condição pouco aberta à improvisação de obra.

31. As decisões de projeto foram revistas nessa fase (execução da obra)?

Algumas coisas sim. A cobertura da churrasqueira do apartamento com área privativa, por exemplo, que foi entregue com material mais sofisticado: uma cobertura de policarbonato que originalmente era laje. Há outros exemplos, mas nada muito além disso.

32. Como se deram as parcerias relacionadas à fase de comercialização e marketing?

Houve o contato com algumas imobiliárias e a escolha foi pela Decisão Imóveis. Eles viram o prédio e entraram em contato comigo. Pelo menos no primeiro contato, eles se mostraram um pouco mais compreensivos com relação à proposta de projeto. Eles têm bastante domínio do bairro Sion. Talvez seja a imobiliária que hoje tem mais unidades a venda no bairro. Conhecem bastante o mercado e opinaram sobre o projeto. A primeira impressão que tive sobre eles era que eram profissionais um pouco mais elegantes do que a média desse mercado. As críticas deles eram, predominantemente, relacionadas à

especificação de revestimentos. Outra coisa, os corretores eram contra a ideia de colocar degraus no apartamento porque restringiria o público consumidor. Não deixa de ser, mas por outro lado, quem comprou os apartamentos diferentes são pessoas que valorizam isso. A proposta de oferecer unidades distintas também não foi bem aceita pelos corretores. Para a opinião tradicional de um corretor isso é ruim. Na verdade, eles são contra qualquer tentativa de sair do padrão. Por exemplo, uma diferença muito mais sutil como misturar apartamentos de três e quatro quartos. Para alguns deles isso é muito ruim porque implicaria misturar classes sociais, tipos de famílias diferentes e, segundo eles, as pessoas não gostam de morar com essas diferenças sociais. Chega-se a esse tipo de argumento. Assim, acredito que certos tipos de considerações devem ser ouvidas, mas outras não. Uma das considerações que eu ouvi foi a questão do lavabo. Ele não existia no projeto original. Não sei se isso é uma boa ideia, mas acho que talvez a grande maioria tenha pedido o lavabo. Na verdade, eu não tinha tanta compreensão da mentalidade do público alvo, então eu ouvia muita coisa que me parecia uma grande bobagem. Mas eu tinha que ouvir pessoas que achavam o que seria melhor para esse perfil de consumidor. A questão do revestimento externo, por exemplo, foi totalmente atacada por eles, mas isso eu insisti porque uma das razões que me motivou a fazer esse edifício. Foram esses inúmeros prédios espalhados pela cidade, revestidos como se fossem banheiros. Então, disse eu não abri mão. Realmente eles tinham razão porque vários dos comentários dos compradores durante a obra eram reclamações do revestimento externo, pelo fato do prédio não ser “revestido”. É obvio que ele é revestido, mas eles só consideram como revestimento cerâmica e granito. Hoje essa questão já está um pouco mais tranquila. Acho que essa resistência se deva a falta de parâmetros, já que eles não tinham outras referências na cidade.

33. Que tipo de ferramenta de marketing foi usada para divulgação do edifício?

Foram produzidos catálogos e os pop cards. Os pop cards serviram para divulgar o prédio talvez num meio mais cultural do que do público alvo do projeto. Mas não deixou de servir para ir criando certa imagem do escritório. Nós distribuimos pela zona sul de modo geral. Quando você contrata o serviço desse pop card você pode escolher uma lista de restaurantes, vinte concentrados mais ou menos na zona sul. O catálogo tinha uma tiragem muito pequena. Acho que ele era sofisticado demais para o tamanho do prédio. Foi uma coisa de marinho de primeira viagem que eu não faria mais. Ficou muito caro para ter somente sete apartamentos à venda. Foram produzidos duzentos catálogos que eram distribuídos através da imobiliária. Eu também distribuí alguns para pessoas do meu relacionamento, mas foram poucos. A imobiliária também fez anúncios ligados à mídia de massa. O livreto (catálogo) e a arte do pop card foram feitos pelo Vazio S/A mesmo. A publicidade realizada com o livreto (catálogo) e com os pop

cards foi uma atitude crítica em relação a maneira como esses prédios são divulgados, ao tipo de propaganda que se faz normalmente. Nós tentamos sair totalmente daquela coisa do jornal, das páginas inteiras e com aquelas perspectivas engessadas e as frases de efeitos, inclusive usando um texto mais irreverente.

34. Como vê o papel da mídia nesse processo?

A mídia foi uma maneira indulgente de apostar em outros canais: esse livreto (catálogo) e os pop cards. No final das contas, não sei se foi uma coisa tão eficaz. Não sei te avaliar se faria de novo.

35. Houve intenção de atingir um público específico, um determinado nicho de mercado? Se sim, de que maneira essa definição influenciou nas outras decisões?

Sim com certeza. O nicho das pessoas que têm um olhar crítico, algum perfil um pouco menos padronizado, pessoas que tenham alguma consciência crítica. No caso de Belo Horizonte, é claro que essas pessoas existem, mas o problema é que as pessoas que tem essa consciência crítica geralmente não tem tanto poder aquisitivo assim para comprar uma unidade nesse bairro. Então, um dos problemas do projeto é esse. Na verdade, ele está direcionado a um público muito pequeno nessa cidade. Não seria o caso numa cidade que tivesse uma massa crítica mais esclarecida e com poder de compra.

36. As unidades foram vendidas em planta? Em que momento o processo de venda se iniciou?

A maioria foi vendida em planta. O processo se iniciou com oito meses de obra, mais ou menos.

37. Houve uma maior procura por um determinado tipo de unidade? A que atribui essa preferência?

No caso dos apartamentos, o que vai ser mais procurado é o tipo mais baixo. O primeiro a ser vendido foi o apartamento 301. Por ser menor e mais baixo, conseqüentemente, era mais barato.

38. Como definiria a procura pelo edifício, comparada à média de opções presente no mercado?

As vendas foram relativamente rápidas. As pessoas, de modo geral, compraram os apartamentos satisfeitas com o fato de ser um prédio diferente. Mas não foram todas. Algumas pessoas compraram o apartamento porque o preço era competitivo. Dessa forma, poderiam estar morando em qualquer outro apartamento, sem o menor problema.

39. Numa escala de importância, atribuiria essa procura à: preço, projeto arquitetônico, localização, tamanho da unidade ou outros fatores?

Primeiro preço. Não foram pessoas que pagaram um pouco mais do que os vizinhos para se ter essas diferenças. Segundo planta. Isso porque ela é totalmente segura, convencional. Por fim, o ponto (a localização). Na linguagem dos corretores de imóveis seriam os três "ps": preço, planta e ponto. Então os três "ps" do prédio eram bons. Quanto à questão do diferencial arquitetônico, ele é valorizado por algumas pessoas sim, mas não por todos que compraram o apartamento.

40. De que maneira a questão dos custos interferiu nas outras fases do processo?

Fazer um projeto que saia do padrão exige um custo maior e gera a necessidade de haver um mercado que queira pagar um pouco mais por esse produto. Para o preço ser competitivo minha margem de lucro teve que ser menor do que a das incorporadoras concorrentes. Por questões práticas tínhamos que vender rápido para ter o caixa e continuar a obra. Eu não poderia continuar sem recursos de terceiros depois da metade da obra. Então foi uma espécie de sinuca. Nesse prédio, o projeto estrutural exigiu um custo maior. Além disso, a variação dos pés direitos, os vários tipos de janelas (mais de 50 tipos) feitas especialmente para o edifício, os brises e jardineiras da fachada também contribuíram para esse aumento dos custos.

41. Acredita haver uma correlação entre a possibilidade de transformações no jeito de produzir edifícios residenciais multifamiliares (possíveis inovações) e altos custos? Justifique.

Sim, nesse caso. Mas acho que existem outras possibilidades. Se o diferencial for mais formal, por exemplo, acredito que não cause um aumento de custo significativo.

42. Nesse tipo de empreendimento, fica a cargo de quais atores a definição dos custos, ou seja, a decisão de como serão empregados os investimentos; se na oferta de equipamentos coletivos, se no emprego de artefatos tecnológicos ou na escolha dos materiais de revestimento, ou na campanha de marketing, etc? Nesse caso, como aconteceu?

Geralmente fica à cargo da incorporadora ou da construtora. Eles têm uma planilha de referências que são seguidas e que não devem ser alteradas. São fórmulas prontas. Se o arquiteto quiser escapar dessas fórmulas ele terá que se justificar muito bem, caso contrário, eles vão considerar qualquer modificação com um risco desnecessário.

43. Acredita que novas iniciativas, que se desviem do padrão vigente, estariam atreladas a preços de venda mais altos do que a média de mercado? Justifique.
Não necessariamente, o preço precisa ser competitivo.
44. Houve em algum momento após a venda das unidades algum tipo de “resposta” por parte dos moradores? Se sim, positiva e/ou negativa?
Sim. Alguns se mostraram receptivos e bastante satisfeitos com a compra, já outros se mostraram irritados, principalmente, por causa do problema dos brises.
45. Como se deu essa comunicação?
As críticas chegavam ao construtor, em sua maioria, não diretamente a mim.
46. Os moradores já expressaram ver o edifício como uma iniciativa diferente daquelas usualmente encontradas no mercado?
Sim. Eles têm essa noção.
47. Algum problema ou conflito que mereça destaque marcou alguma dessas cinco fases da produção do edifício?
Primeiramente, as esquadrias geraram transtornos. A empresa fornecedora não era muito conhecida e teve bastante dificuldade em instalar os mais de cinquenta tipos de janelas para um prédio relativamente pequeno. Esse foi um problema. Mas, depois da ocupação surgiram reclamações por parte dos moradores em relação à estanqueidade das janelas. Foi, na verdade, um problema de competência do fornecedor. O segundo problema foi em relação aos brises. O que aconteceu foi que uma das últimas atividades da construção do edifício foi a execução dos brises. A obra estava ficando com um custo um pouco acima do orçado e quando chegou a hora de contratar o serralheiro optamos por um profissional de preço médio. Assim surgiram os problemas. Isso tudo aconteceu em função da administração de custos. Em relação aos brises, o serralheiro não usou as peças especificadas, que deveriam ser galvanizadas. (Algumas delas não foram galvanizadas). Assim a pintura automotiva não ficou bem feita. Com isso, as peças, que não eram galvanizadas, começaram a dar sinais de ferrugem pouco tempo depois da ocupação do edifício. Esse foi um motivo de descontentamento por parte dos compradores, e com razão.

48. Acredita que haja de fato um processo de padronização formal caracterizando esse tipo de produção? Se sim, a que atribuiu tal tendência?

Sim. A lei já é bastante restritiva, existe o mercado (mercado imobiliário) que é por natureza conservador, e as empresas que também são conservadoras. Isso tudo dificulta bastante a possibilidade de inovação.

49. E quais caminhos poderiam afastar tal produção dessa condição de inércia?

Um caminho seria o de mudança na formação do arquiteto que teria que assumir mais responsabilidades no âmbito técnico e financeiro, basicamente.

50. O que poderia se configurar como uma iniciativa inovadora nesse âmbito? Justifique. Cite exemplo

Fora do Brasil têm vários. Tem um mercado imobiliário um pouco menos estúpido nos países desenvolvidos. Existem excelentes arquitetos que trabalharam a vida inteira nessa área de habitação social ou mesmo que para o mercado imobiliário em países que têm um pouco mais de liberdade para isso. Não quer dizer que nesses países o mercado imobiliário não seja ruim. Ele é ruim em qualquer parte do mundo, mas essa massa crítica, digamos assim, essas pessoas que podem aceitar uma diferença do padrão são mais numerosas em alguns outros países, em algumas outras cidades. Mas há grandes exemplos de alternativas pelo mundo. Aqui em Belo Horizonte tem pessoas que começaram a fazer isso junto comigo. O escritório de arquitetura e construtora “Um pra um”, por exemplo, que está construindo alguns prédios no bairro São Pedro. Outro escritório que se chama “M3 arquitetura” já construiu duas torres no bairro Luxemburgo. Também tentaram fazer eles mesmos essa alternativa de oferta de produto nesse mercado. Também posso citar os “Arquitetos Associados”, que construíram um prédio assim, ou dois. Numa outra geração, havia Éolo Maia, que sempre se juntava a alguns grupos de condôminos, chegando a participar da administração da obra. Não era como incorporado, mas como arquiteto que trabalhava junto com o engenheiro na administração de obra. Então vemos esses raros exemplos por aí. Ainda é uma parcela muito pequena atuando dessa forma. Eu acho que o mercado imobiliário já foi muito melhor em termos de relação mercado e arquitetura, principalmente até o momento em que o Brasil ainda era moderno, até os anos 60. Existia algum tipo de convergência de ideias entre os arquitetos e as construtoras até essa época. Depois a coisa foi só degradingando e chegou a esse nível. Talvez a década de 90 tenha sido a pior fase dessa produção no Brasil. Recentemente, começou haver um reaparecimento de alternativas nesse mercado. Aqui são essas poucas que eu falei. Em São Paulo tem uma incorporadora que é muito presente na mídia, bastante conhecida pelos arquitetos. Há outros casos isolados pelo país, mas não posso dizer que seja um movimento de escala nacional. Mesmo em São Paulo a grande maioria

dos prédios que se constrói lá é de péssima qualidade. Quando se compara o que é construído hoje com o que se fazia em São Paulo em 1950 e 1960, no bairro de Higienópolis, por exemplo, as coisas eram espontaneamente boas. Não existia esse certo heroísmo de uma construtora que sabe entender os arquitetos e que quer propor uma coisa diferente para a cidade não. Pode-se dizer que nessa época existia certa convergência de interesses entre arquitetos e construtora.

51. 10. Como vê o futuro da produção residencial multifamiliar brasileira?

Não acredito muito nesse esclarecimento da classe dos empresários como uma possibilidade de mudança não, mas sim numa melhor instrumentalização ou numa mudança na educação e formação dos arquitetos no sentido de prepará-los para enfrentar o mercado do ponto de vista jurídico e financeiro, principalmente. É uma classe que não tem qualquer tipo de formação do ponto de vista financeiro. Isso é importante para quem quer realmente partir para uma empreitada sem precisar ficar sempre no lado passivo do arquiteto, que presta serviços para as incorporadoras e construtoras. Em relação ao público consumidor, acredito que o nicho tende a crescer. Ele existe, o que não sei se existe é um público que pagaria muito a mais por esse produto diferenciado. A questão é tentar algum tipo de equilíbrio entre inovação do produto com o preço. Uma equação onde a inovação não signifique uma mudança significativa no custo da unidade. Esse problema sendo resolvido, acredito que a reação do público vai ser a melhor possível.

Questionário – construtora (Engenheiro Adão / Construtora Primus)

01. Em que momento a construtora entra no processo de produção do edifício? Como se inicia essa parceria?
Carlos Teixeira me procurou. Tenho uma construtora desde 1997. (Construtora Primus). Eu conhecia o cunhado e a irmã dele, com os quais eu já fiz dois prédios no bairro Castelo. Os dois me indicaram para o Carlos, que então me procurou para fazermos a obra do edifício Montevideu juntos. Primeira e única parceria que tivemos. A construtora entra no processo a partir desse momento, em 2008, quando o Carlos me contrata para administração e execução da obra.
02. Houve alguma participação nas decisões de incorporação/escolha do terreno?

Essa parte toda foi realizada pelo Carlos. Ele já havia comprado o terreno e já havia elaborado o projeto quando ele me convidou.

03. Houve alguma participação nas decisões de projeto?

Não, o projeto já estava pronto quando iniciamos a parceria.

04. Houve o acompanhamento da obra por parte do escritório de arquitetura?

Carlos acompanhava a obra, mas não significativamente. Ele até ia bastante à obra, mas pelo fato de não ter muita experiência, não era muito o negócio dele. O negócio dele era o escritório. O escritório dele fez todo o detalhamento do projeto.

05. Como se deram as escolhas referentes aos materiais e sistemas construtivos? Quais atores participaram?

Todos os revestimentos e tipos de acabamentos foram especificados pelo Carlos (escritório Vazio S/A).

06. Em que medida a escolha dos materiais e sistemas construtivos propiciou a otimização do consumo de materiais, energia e tempo?

O fato que otimizou o andamento da obra foi o bom nível de detalhamento do projeto e o fato dele já estar pronto no momento da construção. Tendo o material já especificado com antecedência o tempo de execução é otimizado, não tenho dúvida. Com o detalhamento antecipado, a compra dos materiais também pôde ser feita com antecedência e com isso não houve atrasos ou problemas nesse sentido.

07. Algum tipo de tecnologia voltada para a manutenção (sustentabilidade) do edifício foi adotada (ex: reaproveitamento de águas pluviais, aquecimento da água através de coletores solares, etc)? Se sim, qual?

Sim. Implantamos coletores solares e um reservatório de água pluvial. Além disso, foram projetados brises para promover o conforto térmico. Mas, parece não ter agradado aos moradores. Eles acabaram exigindo a retirada. Penso que com essas estruturas, as jardineiras e toda a vegetação que se desenvolveria ali haveria um maior conforto térmico. Seria um lugar muito mais agradável. A proposta era maravilhosa. Ficou muito bacana mesmo. Ficou muito bonito.

08. Algum tipo de dispositivo de segurança foi implementado no edifício? Se sim, qual?

Um controle normal através de câmaras monitoradas, mas depois o condomínio implantou outros dispositivos de segurança, a critério deles.

09. De que forma a arquitetura pode contribuir para a segurança em um edifício residencial multifamiliar?

Implantamos tecnologias voltadas para o controle e o monitoramento.

10. Acredita que a etapa de execução da obra seja um momento de experimentação, além da fase de projeto? Justifique.

Não tenho dúvida. Obra é uma coisa muito dinâmica. O fato do projeto ter sido muito bem detalhado ajudou muito, porém tem coisas que você tem que resolver na obra. Não uma mudança radical. Qualquer mudança que comprometa estrutura ou a própria concepção arquitetônica deve ser antecipada por uma reunião com todos os profissionais responsáveis. Lembro de casos relativos ao projeto da garagem ou a posição de alguma pilar que foi alterada, dentre outros.

11. As decisões de projeto foram revistas nessa fase (execução da obra)?

Sim. Isso sempre acontece.

12. Algum problema ou conflito que mereça destaque marcou essa fase da produção do edifício?

O maior conflito foi referente aos brises, jardineiras e tubulações aparentes. Acho que o conflito se relacionava mais à questão da estética. Simplesmente não gostaram. Foi uma concepção que eles compraram e depois quiseram tirar. Eles alegaram problemas com a manutenção futura, mas acredito que não tenha sido apenas isso. Nós fabricamos especificamente para isso. Estruturas de ferro e tela em aço galvanizado. Cada estrutura era de um tamanho, cada janela era de um tamanho. Nós fizemos moldes de fibra de vidro para fazer as jardineiras. Toda jardineira era drenada. As jardineiras eram de fibra de vidro pintadas com pintura eletrostática. Elas ficaram muito leves com esse material. Nós retiramos tudo depois. A tubulação também era toda aparente, pintada de branco. Era muito bacana. Mas retiraram os tubos de drenagem das jardineiras e os outros que sobraram foram pintados de cinza para se camuflarem com o revestimento da fachada. Esse foi um projeto muito personalizado. Eu nunca tinha feito outro prédio assim. Eu costumo fazer prédios com concepções muito padronizadas, infelizmente, visando muito mais o lado comercial da coisa, mas lá não. Essa experiência foi única pra mim. Nunca tinha feito nada parecido. Foi um trabalho muito bacana e talvez por motivos culturais as pessoas não conceberam muito bem o que era. É um edifício único em Belo Horizonte, não há outro

igual. Não acho que ele seja menos comercial por isso, mas há um nicho de pessoas que se interessa por aquele tipo de coisa. O solário daquele prédio, por exemplo, é uma raridade. Muito raramente você encontrará um apartamento de três pavimentos que tem um jardim na cobertura do prédio. Também alteraram o hall de entrada. Não havia o blindex separando o jardim da rua, só uma estrutura de bambus e o jardim. Um portão separava o hall do rua. Eles mudaram esse portão também, substituindo-o por uma porta de vidro. As portas da área comum do prédio eram de aço carbono galvanizado. Algumas foram retiradas e outras pintadas. Além disso, era nítida a resistência dos moradores quanto ao revestimento da fachada. A maioria queria o edifício revestido com granito ou cerâmica. Os moradores chegaram ao ponto de me pedir um orçamento com cerâmicas 10x10cm. Não cheguei a participar das alterações do hall de entrada, apenas retiramos os brises, as jardineiras e as tubulações aparentes de drenagem dessas jardineiras. Penso que se as pessoas compraram aquilo, com todos aqueles detalhes únicos, porque mudar tudo depois?

13. Acredita que os arquitetos têm autonomia para propor transformações no jeito de morar? Justifique.
Acredito que sim. Mas percebe-se que sempre há conflitos entre interesses econômicos e as decisões relacionadas a projeto.

14. Como vê a atuação do arquiteto como empreendedor/incorporador?
O fato de ser arquiteto propicia um conhecimento que incorporadoras normalmente não tem de projeto, ou de obra. Se surge um incorporador investidor que não tem esse conhecimento, ele veta qualquer solução por mais interessante e inovador que tenha um custo mais significativo. Por exemplo. o projeto do Carlos com toda a sua inovação gerou um custo. Paga-se um preço por essa escolha. O projeto estrutural que ajudou a conformar unidades diferentes no prédio também gerou um custo. Num projeto padronizado, onde todas as unidades são idênticas, você pode bater dez lajes com a mesma forma. Nesse edifício, esse reaproveitamento não aconteceu. Cada forma foi uma porque o projeto era todo recortado. Nenhuma laje era igual a outra. Cada andar era um projeto diferente, sem repetição. Esse tipo de coisa eleva tempo de execução e custo. Mas voltando à questão dos brises, foram fabricadas trinta e tantas peças. Tem aí também um custo de serralheria altíssimo, totalmente fora do padrão. A execução das jardineiras é outro exemplo. Realmente foi um projeto muito personalizado.

15. Acredita que novas iniciativas, que se desviem do padrão, estariam atreladas a preços de custo e venda mais altos do que a média de mercado?

Como eu já disse, do ponto de vista do custo, em muitos casos sim, como no edifício Montevidéo.. Em relação à venda, esse tipo de proposta pode agregar valor gerando preços mais altos. Mas, nesse caso específico, teve que vender a preço de mercado.

16. Acredita que o edifício em estudo seja uma iniciativa diferente daquelas usualmente encontradas no mercado? Por que?

Sim. Exatamente pela concepção arquitetônica inovadora. Eu acho que é algo totalmente diferente. Em Belo Horizonte não tem nada igual.

17. Há de fato um processo de padronização formal caracterizando esse tipo de produção? Se sim, a que atribuiu tal tendência? E quais caminhos poderiam afastar tal produção dessa condição de inércia?

Sim. Vejo isso como uma questão cultural de resistência à mudança e, claro, a velha questão dos custos. Você tem que provar que fazer diferente não vai gerar mais custos do que fazer igual.

18. O que poderia se configurar como uma iniciativa inovadora nesse âmbito? Justifique. Cite exemplos.

Que eu me lembre não. Vejo coisas faraônicas, mas nada inovadoras.

19. Como vê o futuro da produção residencial multifamiliar brasileira?

Tem muita coisa mudando, acho que já está na hora de surgirem mais propostas como essa (edifício Montevidéo)

Questionário – imobiliária (vendedora imobiliária /corretora – Inês /Decisão Imóveis)

1. Em que momento a imobiliária entra no processo de produção do edifício? Como se inicia essa parceria?

Foi através do Carlos Teixeira. Eu passei e vi a obra. Então peguei o telefone do Adão, engenheiro que acompanhou a obra. Ele me passou o contato do Carlos Teixeira. Conversamos e quando ele decidiu vender acabou dando exclusividade para nós (Decisão Imóveis). Esse primeiro contato foi na fase de terraplanagem. Mas as vendas iniciaram quando a estrutura estava pronta, começando o acabamento.

2. Houve participação em outras fases do processo produtivo do edifício, como fase da incorporação ou de projeto, por exemplo?
Não diretamente. Quando iniciamos a parceria houve conversas que direcionaram, de certa forma, as decisões de projeto. Nós sugerimos alterações. Algumas o Carlos “aceitou”, mas outras não.
3. Que tipo de ferramenta de marketing foi usada para divulgação do edifício?
Site, anúncio no jornal Estado de Minas, placa no local, pop cards e catálogos. No caso dos pop cards, a própria empresa que produziu se encarregava de distribuir nos bares, comércio e serviços da região do Sion. Eu até entreguei alguns. O arquiteto fez um catálogo muito bacana, mostrando a diferenciação de unidade para unidade, as áreas, etc. Assim ficava mais fácil trabalhar, porque para o corretor saber detalhes de cada unidade era mais complicado. E dessa forma, aqui mesmo já íamos mostrando as unidades, não sendo necessário ir sempre à obra. Mas esse catálogo era mais restrito. Entregávamos para quem estava mais interessado, para quem ia ao empreendimento. Deixamos alguns aqui na imobiliária para que os corretores tivessem acesso e pudessem mostrar para os possíveis compradores.
4. Como vê o papel da mídia nesse processo?
Acredito que seja tudo. É lógico que o produto é importante, é bom ter boa localidade, mas é a mídia que chama. E lá tínhamos um problema que o plantão local não era um local de passagem. Poucas pessoas visitam o plantão por visitar. A maioria ia porque já tinha visto alguma coisa na mídia. O plantão funcionava da seguinte forma: uma pessoa da imobiliária ficava o dia inteiro no prédio. Isso se deu desde o momento em que fechamos a comercialização com o Carlos.
5. Houve intenção de atingir um público específico, um determinado nicho de mercado? Se sim, de que maneira essa definição influenciou nas outras decisões?
No caso desse prédio sim. Um nicho com pessoas diferentes porque lá é um prédio diferente. Eu por exemplo, vendi duas unidades lá. Uma para uma pessoa que procurou por cinco anos e outra por três anos. As pessoas pra quem eu vendi são pessoas solteiras que gostam de coisas diferentes do que se tem no mercado. Uma das pessoas para quem eu vendi estava interessada em um apartamento de dois quartos, mas procurava uma faixa de preço bem abaixo daquele. Então eu estava com o catálogo e mostrei outro apartamento para ela. Ela ficou encantada, mas quando falei o preço achou muito acima do que estava procurando. Fomos ao apartamento e ela se apaixonou. Voltou algumas vezes e acabou comprando. Ela é um exemplo dessa pessoa diferente, não é uma pessoa comum. O outro caso foi a

mesma coisa. Acredito que esse edifício seja para pessoas de bom gosto. Por outro lado, pessoas convencionais gostaram do apartamento. Acho que não compraram pelo fato da cozinha ser americana e por ser pequena. Além disso, o público mineiro é muito tradicional. Isso inviabilizou a venda para a família.

6. As unidades foram vendidas em planta? Em que momento o processo de venda se iniciou?
O processo de venda iniciou-se na fase de acabamento. Sendo assim, os apartamentos começaram a ser vendidos em planta. O comprador podia modificar a planta. No momento da compra, geralmente, comentavam o que pretendiam mudar. Não participávamos dessas alterações. Nós vendíamos, já esse processo era direto com o Carlos. Imagino que iam até ele para mostrar as alterações e ter o seu aval. Não tenho certeza, mas imagino que acontecia assim. Só duas unidades foram vendidas depois da obra (cobertura e apartamento com área privativa), o resto aconteceu durante a construção. O apartamento com área privativa demorou a vender porque era muito diferenciado, com área de 106m² totalizando quase 400 m². Então era uma casa dentro de um prédio. Era uma coisa muito diferente. O preço acabou subindo porque tinha muita área descoberta.
7. Todas as unidades foram vendidas?
Sim
8. Houve uma maior procura por um determinado tipo de unidade? A que atribui essa preferência?
Primeiro venderam os apartamentos-tipo. As pessoas costumam preferir as unidades mais altas, mas acabaram comprando em andares mais baixos porque, no caso desse edifício, eram mais baratos. Mas o desejo geralmente é pelos andares mais altos, por causa da vista, por haver mais iluminação, mais ventilação, segurança. Os apartamentos mais caros eram aqueles que tinham uma área maior e com maior diferenciação (cobertura, quinto andar com varanda e o apartamento com área privativa)
9. Como definiria a procura pelo edifício, comparada à média de opções, presente no mercado?
Tivemos uma agilidade de venda muito maior do que se tem normalmente. As unidades foram vendidas muito rapidamente. Esse edifício faz parte de um nicho, mas o belo-horizontino, em geral, ainda é bem tradicional. Acho que esse edifício atraiu o nicho que gosta do que é diferente, além do nome do arquiteto ser um atrativo a mais.

10. Numa escala de importância, atribuiria essa procura à: preço, projeto arquitetônico, localização, tamanho da unidade ou outros fatores?
Projeto arquitetônico em primeiro lugar, e depois, preço (porque o arquiteto realmente nos ouviu e colocou uma tabela de preços que era de acordo com o mercado). Ele não colocou preço alto. Carlos chegou a comentar que fez o edifício fora do padrão porque ele gosta assim e não queria ganhar dinheiro por ser diferenciado. Ele não colocou um preço mais alto por causa disso, ele até estava com um preço melhor do que o de mercado. Ele colocou um preço bom, que nós sugerimos para ele. Assim, deu para ele ganhar dinheiro, mas não sendo uma coisa absurda. Era vendido na tabela ou muito próximo disso. Por fim, em terceiro lugar, o tamanho. Acho que a localização influencia menos porque dentro do Sion nem é o melhor lugar.

11. Pode-se dizer que há uma correlação entre a possibilidade de transformações no jeito de produzir edifícios residenciais multifamiliares (possíveis inovações) e altos custos? Justifique.
Não sei.

12. Nesse tipo de empreendimento, fica a cargo de quais atores a definição dos custos, ou seja, a decisão de como serão empregados os investimentos; se na oferta de equipamentos coletivos, se no emprego de artefatos tecnológicos ou na escolha dos materiais de revestimento, ou na campanha de marketing, etc? Nesse caso, como aconteceu?
Fica a cargo do incorporador, que nesse caso era o Carlos Teixeira também.

13. Como vê a atuação do arquiteto como empreendedor/incorporador?
Na minha opinião, não faz diferença. Não atribuo o sucesso nas vendas ao fato do incorporador ser um arquiteto.

14. Que resultados essa nova atuação do arquiteto poderia trazer para a atual produção de edifícios residenciais multifamiliares? E para a produção da cidade?
Na minha opinião, não faz diferença.

15. Acredita que os arquitetos têm autonomia para propor transformações no jeito de morar? Justifique.
Acredito que o arquiteto tem autonomia para propor, mas se ele não seguir o mercado pode ser que não venda. Eu fiz várias sugestões para o Carlos alterar no projeto, mas ele não seguiu todas. Por exemplo, eu

disse que o mineiro gosta de fachadas revestidas. Sugeriu o granito, mas ele disse que não, que odiava granito. As pessoas (compradores) sentiam, falavam. Eles queriam algo mais elaborado. Em relação aos brises, eles também não compraram a ideia.

16. Houve em algum momento após a venda das unidades algum tipo de “resposta” por parte dos moradores? Se sim, positiva e/ou negativa?

As pessoas reclamaram do material da fachada, sobretudo por ser escuro. Sentiam falta da fachada revestida. Queriam granito ou cerâmica. Também não aceitaram os brises.

17. Como se deu essa comunicação?

No momento da negociação, da venda das unidades.

18. Algum problema ou conflito que mereça destaque marcou essa fase?

Resistência por parte dos compradores em relação ao acabamento do edifício e aos brises.

19. Os moradores já expressaram ver o edifício como uma iniciativa diferente daquelas usualmente encontradas no mercado?

Sim.

20. Acredita que o edifício seja uma iniciativa diferente daquelas usualmente encontradas no mercado? Por que?

Sim. É um edifício diferente para pessoas diferentes. Existe um nicho específico para ele.

21. Acredita que novas iniciativas, que se desviem do padrão vigente, estariam atreladas a preços de venda mais altos do que a média de mercado? Justifique.

Acredito que não, justamente por que o Carlos não colocou um preço mais alto pelo fato de ser um edifício diferenciado. As unidades tinham um preço até melhor do que o de mercado. Mas tudo depende do incorporador, do investidor.

Questionários – moradores (três moradores foram entrevistados)

Questionário 01 – moradora Patrícia Castro Lopes Cristo (1º entrevista)

Identificação:

Nome do edifício: *Ed. Montevideu 285*

Apartamento: *201*

Data da entrevista / tempo da entrevista: *09/12/2013 / 49"*

Nome do morador: *Patrícia Castro Lopes Cristo*

Data da mudança para o edifício: *julho de 2013*

Local onde morava antes: *Bairro Sion (a três quarteirões desse edifício)*

Tipologia da moradia anterior (casa, apartamento): *apartamento*

Composição familiar: *casal e filho (bebê)*

Entrevistado:

Sexo: *feminino*

Idade: *34*

Estado civil: *casada*

Escolaridade: *pós-graduação*

Estuda atualmente: *não*

Profissão: *administradora*

Trabalha atualmente: *sim*

Questões:

1. Como soube do edifício?

- 1. Imobiliária **x**
- 2. Construtora
- 3. Mídia impressa
- 4. Internet
- 5. Outro (especifique)

Houve a minha busca por uma imobiliária. Eu a busquei. Eu já conhecia esse edifício porque passava aqui em frente todos os dias indo para o trabalho. Mas nunca tinha visto um anúncio publicitário. Na minha procura pelas imobiliárias, acabei o achando (site da Decisão Imóveis). Então liguei. Desde o início minha procura era por um apartamento com área de lazer, uma cobertura à princípio, e depois, um apartamento com área privativa. Meu marido começou a trabalhar em casa e com a chegada do bebê ele sentiu necessidade de procurar outro lugar para trabalhar por causa de falta de espaço, barulho, enfim... Conversando nós chegamos a conclusão de que a vinda dos filhos não justificaria essa mudança. Pelo contrário, se ele poderia trabalhar em casa, perto das crianças, porque perder isso? O melhor seria achar um apartamento que pudesse se adaptar a essa condição. A melhor solução, nesse caso, seria achar uma cobertura porque assim ele trabalharia na parte de cima, mais distante da agitação da casa. Então começamos a procurar coberturas e, logo depois, apartamentos com área privativa. Num primeiro momento meu marido foi resistente a essa ideia já que as áreas privativas costumam ser muito pequenas, mas quando achei esse apartamento no site da imobiliária, mostrei e ele se animou. Gostou da área privativa e logo fizemos a proposta.

2. Chegou a ver algum tipo de publicidade do edifício antes da comprá-lo ou alugá-lo?

- 1. Sim
- 2. Não **x**

3. Isso influenciou na escolha?

- 1. Sim Por que?

2. Não Por que?

4.O apartamento é:

- 1. Próprio x
- 2. Alugado
- 3. Outro

5.No caso de compra do imóvel, o adquiriu:

- 1. Em planta
- 2. Após o término da obra x

6.Se o adquiriu em planta, chegou a participar da definição do projeto (dimensionamento, n° de cômodos, definição de áreas de convivência e dos equipamentos coletivos, escolha de materiais/revestimentos, etc)?

1. Sim Como aconteceu?

2. Não

7.Acha importante esse tipo de participação?

1. Sim Por que?

2. Não Por que? x

Na minha opinião, não faz diferença. Eu até preferia ter comprado em planta porque assim acabamos pagando menos, mas não por poder alterar o projeto.

8. Durante a compra sentiu falta de mais opções de unidades (plantas diferentes)?

1. Sim

2. Não x

Já havia uma busca específica pela cobertura ou um apartamento com área privativa. Eu precisava de um apartamento que tivesse uma área de lazer não tão integrada ao resto da casa. A intenção é que o escritório ficasse isolado. Por isso esse apartamento foi perfeito.

9.A escolha do apartamento se deu por qual motivo:

- 1. Arquitetura
- 2. Localidade x 2°
- 3. Preço
- 4. Tamanho x 1°
- 5. Outro (especificar) x *(Pela possibilitasse que o apto dava de construção de um escritório)*

10.O que procura em um edifício residencial?

** Uma boa localidade;*

** Um edifício grande e com boa infraestrutura. Como eu ainda não tenho condições de pagar por um prédio do jeito que eu queria, continuo nesse. Mas essa questão não é um diferencial importante pra mim. O apartamento está em primeiro lugar.*

** Um edifício que tenha um acabamento razoável. Esse, por exemplo, em relação ao acabamento, deixou a desejar. É muito simples. Parece que foi feito para economizar. Os condôminos querem mudar, colocar granito.*

11.O que procura em um apartamento?

**Um apartamento que tenha um bom acabamento. Por ex. eu buscava cozinha e banheiros que não tivessem piso cerâmico, mas sim piso de granito. Não tinha teto rebaixado, mas eu rebaixei e coloquei gesso. Algumas coisas assim.*

12.Acha o apartamento adequado ao tamanho familiar?

1. Sim Por que? x

2. Não Por que?

Esse apartamento não é o apartamento dos meus sonhos. Ainda não é nosso apartamento definitivo. Mas, no momento, ele me atende.

13.Acha o apartamento adequado ao modo de vida da família?

1. Sim Por que?

2. Não Por que?

Permitiu a inclusão do escritório, além de contar com uma área de lazer para uma família com criança.

14. Está satisfeito com a mudança?

1. Sim x

2. Não Por que?

15. Prefere a moradia atual ou a anterior?

1. Atual x Por que?

2. Anterior Por que?

Atual. Eu me adapto fácil. A área privativa é o que esse tem de melhor. Em relação ao apartamento tipo, é muito próximo do anterior, até a mesma área de 100m².

16. Sente falta de algum espaço/ambiente da moradia anterior

1. Sim x Qual?

2. Não

Acho o outro apartamento melhor distribuído. Também gostava mais da cozinha e da área de serviço do apartamento anterior. Aqui a cozinha é americana e eu não gosto, por isso resolvi fechá-la incorporando a varanda, para ganhar mais espaço. O quarto de casal também era maior e tinha um closet, o que faz muita diferença. Aqui tive que incorporar a varanda ao quarto de casal também, já que era muito pequeno e sem closet. Mesmo o outro sendo um prédio simples também, acho o nível de acabamento melhor. Me refiro não só aos materiais, mas aos detalhes de acabamento.

17. Quais os motivos para a mudança da moradia anterior para a atual?

A necessidade de mais espaço para a inclusão do escritório do meu marido, por isso a busca por uma cobertura ou um apartamento com área privativa.

18. O apartamento atual já passou por algum processo de reforma?

1. Sim x O que mudou?

2. Não

Foram três mudanças na reforma: fechamento da cozinha com incorporação da varanda; incorporação da varanda ao quarto de casal e criação do escritório, aproveitando o espaço da área privativa. Além da mudança de revestimento da cozinha.

19. Pretende realizá-la (a reforma)?

1. Sim Por que?

2. Não Por que?

20. O que mudaria no projeto original?

1. Distribuição da planta Não

2. Número de cômodos Não

3. Dimensionamento dos cômodos Sim. Já mudei

4. Pé direito Não

5. Definição das áreas comuns Não

6. Definição das áreas abertas privadas (varanda, terraço, área privativa) Sim. Já mudei

7. Materiais/Revestimentos Sim

8. Equipamentos de uso coletivo Nesse momento não

9. Vaga de estacionamento Sim. Mais vagas (tenho duas e gostaria de três)

10. Outro (especificar) Sim. Colocaria um gás canalizado, um sistema comum

21. Foi dado a algum espaço/ambiente do apartamento um uso diferente daquele previsto no projeto?

1. Sim Como?

2. Não x

22. Acredita que o apartamento facilite possíveis mudanças espaciais e de uso a curto prazo e a longo prazo? Se sim, de que maneira?

Não, principalmente por causa dessa norma interna que é contrária a reformas.

23.O apartamento apresentou alguns desses problemas?

- 1. Umidade
- 2. Vazamentos x
- 3. Rachaduras x
- 4. Frio
- 5. Calor x (Revestimento externo contribui para o calor)
- 6. Falta de iluminação natural
- 7. Falta de ventilação natural
- 8. Barulho
- 9. Rede Elétrica
- 10. Outro (especificar) Não
- 11. Nenhum

24. Aspectos positivos do apartamento:

**A área privativa*

25 Aspectos negativos do apartamento:

**Revestimentos muito simples;*

**Cozinha americana;*

**A janela vem até embaixo, mas não há uma veneziana. Havia os brises, mas foram retirados pelos condôminos antes da minha mudança para o apartamento.*

26.Há quantas vagas de estacionamento por apartamento?

- 1. Uma
- 2. Duas x
- 3. Três

- 4. Outro (especificar)
- 5. Nenhuma

27. Está satisfeito com a quantidade de vagas de estacionamento?

1. Sim
2. Não x (Gostaria de ter 3 vagas)

28. O que está incluído no condomínio?

- 1. Água
- 2. Gás
- 3. Luz das áreas comuns x
- 4. Manutenção x
- 5. Funcionário x
- 6. Outro (especificar) *(existe uma empresa que cuida dos serviços relativos ao condomínio)*

29. Acha alto o preço do condomínio?

1. Sim x
2. Não

Não é justo porque eu pago o dobro. O valor é proporcional à área. A cobertura e o quinto andar, que também têm áreas maiores, pagam mais. Estou questionando essa forma de cobrança junto à síndica.

30. O edifício conta com equipamentos de uso coletivo (área de lazer, piscina, playground, salão de festas, churrasqueira, etc)?

1. Sim Quais?
2. Não x

31. Se sim, qual a frequência de uso?

- 1. Sempre
- 2. Às vezes
- 3. Raramente
- 4. Nunca

32. Acha importante que edifícios residenciais ofereçam equipamentos de uso coletivo?

- 1. Sim x Por que?
- 2. Não Por que?

Acho que valoriza o imóvel, além de ser útil para quem tem criança.

33. Se sente seguro morando nesse edifício?

- 1. Sim Por que?
- 2. Não x Por que?

Já fui assaltada no apartamento anterior. Não me sinto segura em lugar nenhum. Nesse me sinto menos segura ainda, por ser primeiro pavimento e ter área privativa.

34. Acha importante que o edifício tenha uma maior comunicação com o espaço da rua (da cidade) através de áreas de transição entre áreas privada e pública e não apenas a demarcação de limites rígidos (muros)?

- 1. Sim Por que?
- 2. Não x Por que?

Prefiro os muros, os edifícios bem fechados.

35. O bairro oferece espaços públicos de lazer (praças, parques, etc)

- 1. Sim x
- 2. Não

36. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício (equipamentos de uso coletivo) ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Para a criança todos os dois são importantes. Vejo o lazer das crianças como o grande uso para a área de lazer comum.

37. A disponibilidade de serviços e comércio do bairro é?

- 1. Ótima x
- 2. Boa
- 3. Razoável
- 4. Ruim

38. O local de trabalho se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x

2. Não

39. Como vai ao trabalho?

- 1. Carro particular x
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta
- 6. A pé
- 7. Outro (especificar)

40. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos x (20")
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

41. No caso de filhos, a escola se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x

2. Não

42. Como vai a escola?

1. Carro particular

2. Táxi

3. Ônibus

4. Metrô

5. Bicicleta

6. A pé x

7. Outro (especificar)

43. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

1. Menos de 30 minutos x

2. De 30 minutos a 1 hora

3. De 1 hora a 2 horas.

4. Outro (especificar)

44. Acredita que o edifício seja similar as propostas usualmente oferecidas pelo mercado?

1. Sim

2. Não x O que o diferencia dos outros?

Nunca vi um apartamento com uma área privativa como essa. Além disso, o quinto andar é muito diferente. O edifício tem algo diferente que sai do padrão. Não estou falando que é bom ou ruim, mas é diferente. Até acho esquisito. Na verdade, não procurei isso, queria um apartamento que atendesse a minha necessidade e o meu conforto. Se esse estivesse fora do padrão ou dentro, não faria diferença para mim. O que me incomoda em relação ao padrão é a questão do tamanho. Hoje os apartamentos de quatro quartos tem tamanho de apartamentos de três quartos. Os compartimentos são os mesmos, mas as áreas são muito reduzidas. Isso me incomoda.

45. Como vê a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado?

- 1. Muito padronizadas x
- 2. Pouco padronizadas
- 3. Não são padronizadas
- 4. Outro (especificar)

46. Pra você, o que poderia ser considerado como uma iniciativa inovadora nesse campo da produção de edifícios verticais? Justifique e dê exemplos.

Gosto de prédios com garagem nos apartamentos, mas é um nicho de luxo.

47. Merece destaque algum tipo de problema ou conflito relativo ao edifício, desde a compra até hoje?

- 1. Sim x Qual?
- 2. Não

Esse apartamento demorou três anos para ser vendido. Tive um problema na compra. A imobiliária dizia que não era permitido mexer na área privativa. Por que comprar uma área privativa se não se pode mexer nela? Isso já está subentendido. Então questionei essa “norma” e, conversando com o Carlos Teixeira (arquiteto autor do edifício), passei o que pretendia alterar e ele aprovou. Então ele perguntou: você vai perguntar para os outros condôminos? Eu e meu marido decidimos não perguntar ao condomínio antes de comprar porque sabíamos que haveria resistência. Assumimos o risco. Cheguei a perguntar o porque dessa norma interna, mas ninguém me respondia. Depois de efetivada a compra, entrei em contato com o síndico para comunicar a pequena reforma e ele disse que os condôminos não permitiam alterações. Assim, entendi porque esse apartamento demorou três anos para ser vendido. Não existia nada formal, um documento, mas todos sabiam, inclusive a imobiliária que havia essa norma interna. Depois de muita conversa consegui realizar as alterações, mas antes tive que enviar uma carta de aprovação para o condomínio, além de fazer um projeto de reforma com aprovação do Carlos Teixeira e da Rosinha, engenheira calculista responsável pelo projeto estrutural do edifício. Esse projeto de reforma foi alterado, já que eu pretendia fazer o escritório como uma extensão do quarto de casal. Não conseguimos realizar essa extensão, mas de toda forma, conseguimos transformar a área privativa no escritório do meu marido.

Questionário 02 – moradora Thais de Carvalho Pontes (2º entrevista)

Identificação:

Nome do edifício: *Ed. Montevideú 285*

Apartamento: *801*

Data da entrevista / tempo da entrevista: *17/12/2013 / 21”*

Nome do morador: *Thais de Carvalho Pontes*

Data da mudança para o edifício: *julho de 2011*

Local onde morava antes: *Bairro São Pedro*

Tipologia da moradia anterior (casa, apartamento): *apartamento/ cobertura*

Composição familiar: *casal, filha (bebê) e dois cães*

Entrevistado:

Sexo: *feminino*

Idade: *34*

Estado civil: *casada*

Escolaridade: *pós-graduação*

Estuda atualmente: *não*

Profissão: *jornalista*

Trabalha atualmente: *sim*

Questões

1. Como soube do edifício?

- 1. Imobiliária
- 2. Construtora
- 3. Mídia impressa x
- 4. Internet
- 5. Outro (especifique)

Conheci o edifício através de um pop card. Um pop card que peguei na “Mercearia do Lili”, aqui no bairro Sion. O tempo passou e um dia meu marido me disse: vamos olhar um apartamento bacana ali no Sion e, por coincidência, era esse.

2. Chegou a ver algum tipo de publicidade do edifício antes de comprá-lo ou alugá-lo?

1. Sim x

2. Não

3. Isso influenciou na escolha?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Só lembrei do pop card depois que havia comprado o apartamento, quando o achei no meio das minhas coisas, já morando aqui.

4. O apartamento é:

- 1. Próprio x
- 2. Alugado
- 3. Outro

5.No caso de compra do imóvel, o adquiriu:

- 1. Em planta
- 2. Após o término da obra x

6.Se o adquiriu em planta, chegou a participar da definição do projeto (dimensionamento, no de cômodos, definição de áreas de convivência e dos equipamentos coletivos, escolha de materiais/revestimentos, etc)?

- 1. Sim Como aconteceu?
- 2. Não

7.Acha importante esse tipo de participação?

- 1. Sim Por que?
- 2. Não Por que? x

Acho que não interfere.

8. Durante a compra sentiu falta de mais opções de unidades (plantas diferentes)?

- 1. Sim
- 2. Não x

Já vim procurando a cobertura. Nem cheguei a olhar outro apartamento aqui. Mas sei que, além da cobertura, também estava disponível o apartamento com área privativa. A escolha pela cobertura se deve ao fato de ter uma filha pequena (2 anos) e dois cachorros. Além da segurança, que o apartamento com área privativa não proporciona, mesmo o achando um ótimo apartamento, praticamente uma casa.

9.A escolha do apartamento se deu por qual motivo:

- 1. Arquitetura x 1°
- 2. Localidade
- 3. Preço
- 4. Tamanho x 2°
- 5. Outro (especificar)

10.O que procura em um edifício residencial ?

* *Conforto em primeiro lugar;*

* *A arquitetura, a estética. Quando entrei no edifício, e depois no apartamento, pensei: é esse. Fiquei apaixonada, achei lindo. Tanto que depois dele não olhei mais nenhum. Acabei me tornando uma admiradora do trabalho do arquiteto Carlos Teixeira. Na verdade, depois de adquirir o apartamento eu procurei conhecer os projetos do escritório dele e achei seu trabalho impressionante.*

11.O que procura em um apartamento?

Além da arquitetura, o tamanho do apartamento. Tem que ser confortável, espaçoso. Acho interessante que o arquiteto, nesse apartamento, não privilegiou as áreas sociais em detrimento dos quartos. Ele é todo bem distribuído. Ele não pensou no que está na moda, mas no que uma família precisa, eu acho.

12.Acha o apartamento adequado ao tamanho familiar?

1. Sim Por que?

2. Não Por que?

Nem precisaria tanto. Mas como eu tenho esses dois cachorros dentro de casa, é necessário mais espaço.

13.Acha o apartamento adequado ao modo de vida da família?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Acho confortável, espaçoso, com uma planta bem distribuída. Já trabalhei em casa, mas acabei transformando o meu escritório em um quarto de brinquedos para minha filha. Os cachorros ficam na parte de cima, além de ser mais um espaço de lazer para minha filha, onde também recebo amigos.

14. Está satisfeito com a mudança?

1. Sim x

2. Não Por que?

15. Prefere a moradia atual ou a anterior?

1. Atual x Por que?

2. Anterior Por que?

Prefiro esse em todos os aspectos. Esse apartamento é maior, mais bonito. A garagem do outro era muito ruim. Eu sai do outro apartamento por causa dessa garagem.

16. Sente falta de algum espaço/ambiente da moradia anterior

1. Sim Qual?

2. Não x

17. Quais os motivos para a mudança da moradia anterior para a atual?

Pra sair do outro apartamento foi a garagem, mas para vir pra esse , sem dúvida, foi o projeto arquitetônico. Eu fiquei muito encantada com o projeto.

18. O apartamento atual já passou por algum processo de reforma?

1. Sim O que mudou?

2. Não x

19. Pretende realizá-la (a reforma)?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Não vejo defeitos no apartamento. Talvez mudaria o piso da cozinha. Carlos Teixeira colocou um piso branco na cozinha. Isso é coisa de arquiteto homem.

20. O que mudaria no projeto original?

1. Distribuição da planta Não

2. Número de cômodos Não

- 3. Dimensionamento dos cômodos Não
- 4. Pé direito Não
- 5. Definição das áreas comuns Não
- 6. Definição das áreas abertas privadas (varanda, terraço, área privativa) Não
- 7. Materiais/Revestimentos Sim (*Só o piso branco da cozinha*)
- 8. Equipamentos de uso coletivo Sim. *À princípio, não era a favor desses equipamentos, mas depois que tive filha minha opinião mudou. Faz muita falta. Mas como meu apartamento é amplo, consegui resolver essa questão com um micro espaço de lazer.*
- 9. Vaga de estacionamento Não
- 10. Outro (especificar) Não

21. Foi dado a algum espaço/ambiente do apartamento um uso diferente daquele previsto no projeto?

1. Sim x Como?

2. Não

Transformei um quarto em escritório e, depois, em quarto de brinquedos adaptado.

22. Acredita que o apartamento facilite possíveis mudanças espaciais e de uso a curto prazo e a longo prazo? Se sim, de que maneira?

Não sei se facilita.

23. O apartamento apresentou alguns desses problemas?

- 1. Umidade
- 2. Vazamentos
- 3. Rachaduras
- 4. Frio
- 5. Calor

- 6. Falta de iluminação natural
- 7. Falta de ventilação natural
- 8. Barulho
- 9. Rede Elétrica
- 10. Outro (especificar)
- 11. Nenhum x

24. Aspectos positivos do apartamento:

**Nem parece BH, me lembra edifícios que conheci fora do Brasil*

**Não é um edifício padronizado*

**Gosto da escolha pelos revestimentos simples presente nesse edifício*

**A luminosidade que as amplas janelas permitem*

** Acho a planta bem distribuída*

25 Aspectos negativos do apartamento:

** Só mudaria o piso branco da cozinha.*

26. Há quantas vagas de estacionamento por apartamento?

- 1. Uma
- 2. Duas
- 3. Três x
- 4. Outro (especificar)
- 5. Nenhuma

27. Está satisfeito com a quantidade de vagas de estacionamento?

1. Sim x

2. Não

28. O que está incluído no condomínio?

- 1. Água
- 2. Gás
- 3. Luz das áreas comuns x
- 4. Manutenção x
- 5. Funcionário x
- 6. Outro (especificar) *(Existe uma empresa que cuida dos serviços relativos ao condomínio)*

29. Acha alto o preço do condomínio?

1. Sim x

2. Não

Não acho justo que o valor do condomínio seja proporcional à área dos apartamentos.

30. O edifício conta com equipamentos de uso coletivo (área de lazer, piscina, playground, salão de festas, churrasqueira, etc)?

1. Sim Quais?

2. Não x

31. Se sim, qual a frequência de uso?

- 1. Sempre
- 2. Às vezes
- 3. Raramente
- 4. Nunca

32. Acha importante que edifícios residenciais ofereçam equipamentos de uso coletivo?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

A princípio, eu era contra os equipamentos de uso coletivo em edifícios, mas depois que tive minha filha mudei de ideia. Sinto muita falta.

33. Se sente seguro morando nesse edifício?

1. Sim x Por que? *Morando na cobertura me sinto mais segura.*

2. Não Por que?

34. Acha importante que o edifício tenha uma maior comunicação com o espaço da rua (da cidade) através de áreas de transição entre áreas privada e pública e não apenas a demarcação de limites rígidos (muros)?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Sinto falta dessa maior comunicação com a rua, de lugares onde se possa sentar para conversar, observar a cidade.

35. O bairro oferece espaços públicos de lazer (praças, parques, etc)

1. Sim x

2. Não

36. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício (equipamentos de uso coletivo) ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Hoje acredito que essa promoção do lazer deva acontecer no edifício e na cidade.

37. A disponibilidade de serviços e comércio do bairro é?

1. Ótima

2. Boa x

3. Razoável

4. Ruim

38. O local de trabalho se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x

2. Não

39. Como vai ao trabalho?

1. Carro particular x

2. Táxi

3. Ônibus

4. Metrô

5. Bicicleta

6. A pé

7. Outro (especificar)

40. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

1. Menos de 30 minutos x

2. De 30 minutos a 1 hora

3. De 1 hora a 2 horas.

4. Outro (especificar)

41. No caso de filhos, a escola se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x

2. Não

42. Como vai a escola?

- 1. Carro particular
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta
- 6. A pé x
- 7. Outro (especificar)

43. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos x
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

44. Acredita que o edifício seja similar as propostas usualmente oferecidas pelo mercado?

1. Sim

2. Não x O que o diferencia dos outros?

Além de não ser padronizado, há uma escolha pelo simples e não pela ostentação. Vejo que o arquiteto pensou nas pessoas que iriam morar nesse edifício, mas também pensou na cidade.

45. Como vê a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado?

- 1. Muito padronizadas x
- 2. Pouco padronizadas
- 3. Não são padronizadas
- 4. Outro (especificar)

46. Pra você, o que poderia ser considerado como uma iniciativa inovadora nesse campo da produção de edifícios verticais? Justifique e dê exemplos.

Edifício Niemeyer, um edifício no bairro Cruzeiro– apesar do acabamento padronizado, parece haver ali outras preocupações.

47. Merece destaque algum tipo de problema ou conflito relativo ao edifício, desde a compra até hoje?

1. Sim x Qual?

2. Não

Conflitos relativos à divergência de opiniões entre condôminos. Questiono totalmente as alterações feitas por eles. Meu posicionamento foi totalmente contra. Eles descaracterizam o hall de entrada, mudaram materiais de revestimento, pintaram as portas da área comum que eram de aço galvanizado, colocaram um Blindex na entrada. A entrada era aberta, protegida apenas por um portão interno. O jardim separava a rua do edifício. Além disso, pintaram a tubulação aparente, que era branca. Também tiraram as estruturas externas (brises) e jardineiras. Quando cheguei aqui essa tubulação aparente e as estruturas foram o que mais me impactou visualmente. Achei lindo. Foi uma pena terem tirado.

Questionário 03 – moradora Helena Gontijo Figueiredo (3º entrevista)

Identificação:

Nome do edifício: *Ed. Montevideu 285*

Apartamento: *501*

Data da entrevista / tempo da entrevista: *10/01/2014 / 54"*

Nome do morador: *Helena Gontijo Figueiredo*

Data da mudança para o edifício: *julho de 2011*

Local onde morava antes: *Bairro Cruzeiro*

Tipologia da moradia anterior (casa, apartamento): *apartamento*

Composição familiar: *mora sozinha*

Entrevistado:

Sexo: *feminino*

Idade: 52

Estado civil: *solteira*

Escolaridade: *pós-graduação*

Estuda atualmente: *não*

Profissão: *engenheira civil*

Trabalha atualmente: *sim*

Questões

1. Como soube do edifício?

- 1. Imobiliária
- 2. Construtora
- 3. Mídia impressa
- 4. Internet
- 5. Outro (especifique) x

Eu fiquei cinco anos procurando um apartamento e como eu trabalho na área de construção civil eu sempre tive conhecimento, recebia folders (trabalhei numa incorporadora por muitos anos). Mas um jeito de procurar foi andar pelas ruas. Eu via os apartamentos em construção e observava as placas da prefeitura, via tantos andares, tantas

unidades, e deduzia a área dos apartamentos, etc. Uma vez eu passei na frente desse edifício, estava em fase de alvenaria. Eu contei o número de unidades e vi a profundidade dele. Ao ver a placa constatei que era muito grande pra mim, ia ficar caro. O meu objetivo era achar um apartamento sem área de lazer. Eu queria fugir desses conjuntos de apartamentos. Queria um prédio seco, sem nada, com poucos apartamentos, o mínimo de área de lazer, duas vagas de garagem, aquecimento solar e bem localizado. Queria no Sion. Eu rodei, rodei, rodei e passei aqui em frente. Achei grande pra mim. Logo pensei: deve ser caro. Depois de um ano, mais ou menos, uma vendedora da imobiliária Decisão me procurou dizendo que tinha um apartamento pra mim, que eu iria gostar. Ela me trouxe aqui e me deu o folder. Eu gostei porque me atendia em todos os quesitos que eu procurava, mas o preço me assustou um pouco. Eu fiquei mais interessada no 401 por causa do preço, mas já estava vendido. Dos apartamentos de cima eu não gostei. Então depois de algum tempo, acabei decidindo comprar esse mesmo. Não me arrependi porque gostei muito da varanda dele, do pé direito alto (3,50m), das janelas altas, além das três vagas paralelas.

2. Chegou a ver algum tipo de publicidade do edifício antes de comprá-lo ou alugá-lo?

1. Sim

2. Não x

3. Isso influenciou na escolha?

1. Sim Por que?

2. Não Por que?

4. O apartamento é:

1. Próprio x

2. Alugado

3. Outro

5. No caso de compra do imóvel, o adquiriu:

1. Em planta

2. Após o término da obra x Não foi nem em planta, nem pós-construção, foi durante a construção.

6. Se o adquiriu em planta, chegou a participar da definição do projeto (dimensionamento, no de cômodos, definição de áreas de convivência e dos equipamentos coletivos, escolha de materiais/revestimentos, etc)?

1. Sim x Como aconteceu?

2. Não

Alterei a especificação dos pisos da varanda, cozinha e banheiros. Também alterei a posição do fogão na bancada, tirei a bancada de passar roupa da área de serviço (preferi fazer um armário). Tirei a porta da área de serviço (podia ter mais portas de correr, sobretudo na área de serviço e no lavabo). Tiveram alguns “erros”, “falhas de projeto” aqui que eu sinto que foi falta de detalhamento. Faltou o olhar de uma mulher, já que é a mulher que, geralmente, usa mais a casa.

A proposta do lavabo caracteriza essa padronização marcante na produção de prédios residenciais. Eu penso que na parte interna o arquiteto não ousou tanto, mantendo-se fiel à compartimentação tradicional. Não precisaria desse lavado, acho uma bobagem. Você usa a sua sala todos os dias, as pessoas te visitam de vez em quando e podem usar o banheiro social. Sem o lavabo ganho mais espaço na sala. Já decidi que vou tirá-lo. Eu pretendo abrir a parede e fazer uma sala de som. Vou falar uma coisa que é muito importante: as pessoas compram e fazem apartamentos pensando em quando vão revender. Portanto, elas não compram para morar. Elas moram durante um tempo e revendem uma vez. Elas compram uma vez e revendem uma vez. Então elas ficam dez anos morando mal, seja com um lavado ou com portas sem ser de correr, pensando que na hora de revender o imóvel será mais bem valorizado. Abrem mão de dez anos vivendo bem.

7. Acha importante esse tipo de participação?

1. Sim Por que? x

2. Não Por que?

O bom de adquirir o apartamento em planta é justamente poder modificar, personalizar. Na época eu não mudei o lavabo porque eu estava comprando um apartamento mais caro que eu pretendia e, nesse caso, você tem mais cautela, não sai modificando justamente por medo de desvalorização. Mas tem algum tempo que eu me mudei, já amadureci a ideia e sei que se um dia eu revender esse apartamento não será para alguém interessado no padrão, e dessa forma, o lavabo não vai importar pra ele. E, provavelmente, não será pela imobiliária.

8. Durante a compra sentiu falta de mais opções de unidades (plantas diferentes)?

1. Sim

2. Não x

O que eu senti falta foi de uma cozinha e uma área de serviço maiores. O prédio também podia ser claro. Não gosto do revestimento dessa fachada (Tecnocril). Se tiver que fazer um retoque é necessário aplicar na fachada inteira.

9.A escolha do apartamento se deu por qual motivo:

- 1. Arquitetura x 1°
- 2. Localidade x 1°
- 3. Preço
- 4. Tamanho
- 5. Outro (especificar)

10.O que procura em um edifício residencial ?

- * Boa arquitetura*
- * Ventilação*
- * Iluminação*
- *Boas garagens*
- *Pouco barulho*

11.O que procura em um apartamento?

- *Boa distribuição dos cômodos*
- *Janelas altas, amplas*
- *Pé direito alto*
- *Varandas (o padrão quer fechar as varandas e eu quero mantê-las)*
- *Bons armários*
- *um apartamento fácil de manter (do ponto de vista dos materiais)*

12.Acha o apartamento adequado ao tamanho familiar?

1. Sim x Por que?
2. Não Por que?

Com exceção da cozinha e da área de serviço.

13. Acha o apartamento adequado ao modo de vida da família?

1. Sim Por que?

2. Não Por que?

Eu trabalho a maior parte do tempo em casa. Por isso criei um escritório no terceiro quarto. Quando você fica mais tempo em casa você quer um lugar para morar e não simplesmente um apartamento para revender.

14. Está satisfeito com a mudança?

1. Sim x

2. Não Por que?

Mas foram necessários dois anos para sentir, pela vivência no apartamento, o que eu precisaria modificar, o que não é muita coisa (tirar o lavabo, colocar portas de correr e implantar os brises). Eu pretendo conversar logo com os moradores sobre a criação dos brises (marquises).

15. Prefere a moradia atual ou a anterior?

1. Atual x Por que?

2. Anterior Por que?

Gosto muito daqui. É difícil entrar num apartamento com pé direito alto, janelas altas, amplas.

O que faltou foram brises rente às janelas, marquises mesmo. Em dias de calor aqui vira uma estufa. Os antigos brises (as telas) não funcionavam. Aquilo foi um erro. Não só pelo material, mas pelo projeto. Se ele tivesse colocado marquises o problema da insolação teria sido resolvido, além da chuva. As telas foram instaladas e depois de três ou quatro meses foram retiradas. Eu cheguei a comentar com o construtor (engenheiro): "abre mão dessas telas, isso não vai dar certo". É bonito no papel, mas não funciona. Poderia até atuar no conforto visual, como "óculos escuros", mas não no conforto térmico. Além disso, o revestimento externo usado (cor grafite) aumentou o calor. O problema é que o condomínio terá que concordar em colocar as marquise e mudar a cor do prédio. Depois de se chegar a um consenso entre os condôminos, seria necessário fazer um projeto de reforma e submetê-lo ao arquiteto autor e ao engenheiro calculista.

16. Sente falta de algum espaço/ambiente da moradia anterior

1. Sim Qual?

2. Não x (Só a vista que tinha do outro apto)

17. Quais os motivos para a mudança da moradia anterior para a atual?

Buscava um edifício com boa arquitetura, sem área de lazer, com poucos apartamentos, duas vagas de garagem, aquecimento solar e bem localizado. Queria no Sion.

18. O apartamento atual já passou por algum processo de reforma?

1. Sim x O que mudou? *Eu mudei a posição do fogão, tirei bancada de passar roupa, tirei três portas de abrir para colocar portas de correr (porta do banheiro de empregada, do corredor e banheiro social), criei o escritório.*

2. Não

19. Pretende realizá-la (a reforma)?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Eu pretendo tirar o lavabo, criar a sala de som, abrir a lateral do escritório e instalar as portas de correr. Também quero transformar o hall de entrada em um vestíbulo, já que é um apartamento por andar.

20. O que mudaria no projeto original?

1. Distribuição da planta Sim

2. Número de cômodos Não

3. Dimensionamento dos cômodos Sim *(Aumentaria cozinha, área de serviço e banheiros)*

4. Pé direito Sim *(Tiraria os degraus)*

5. Definição das áreas comuns Sim *(Criaria um depósito na área da garagem para cada apartamento)*

6. Definição das áreas abertas privadas (varanda, terraço, área privativa) Não

7. Materiais/Revestimentos Sim *(Mudaria o revestimento da fachada porque acho que não funciona bem no edifício, pela dificuldade de reparo e por provocar um maior aquecimento)*

8. Equipamentos de uso coletivo Não

9. Vaga de estacionamento Não

10. Outro (especificar)

21. Foi dado a algum espaço/ambiente do apartamento um uso diferente daquele previsto no projeto?

1. Sim x Como?

2. Não

Transformei um quarto em escritório. O lavabo vai virar sala de som.

22. Acredita que o apartamento facilite possíveis mudanças espaciais e de uso a curto prazo e a longo prazo? Se sim, de que maneira?

Possibilita, mas o material não ajuda (alvenaria convencional). O uso de Drywall facilitaria muito mais. Apesar das áreas molhadas não poderem ser modificadas por causa das tubulações de hidráulica.

23. O apartamento apresentou alguns desses problemas?

1. Umidade

2. Vazamentos

3. Rachaduras

4. Frio

5. Calor x

6. Falta de iluminação natural

7. Falta de ventilação natural

8. Barulho

9. Rede Elétrica x *(Os pontos não são centralizados na laje)*

10. Outro (especificar)

11. Nenhum

24. Aspectos positivos do apartamento:

**Boa distribuição dos cômodos*

**Janelas altas, amplas (feitas para esse edifício)*

**Pé direito alto*

**Varandas*

**O tamanho dos quartos*

**Tem medidor individual de água*

25 Aspectos negativos do apartamento:

** Faltam brises porque chove no apartamento e faz muito calor.*

**Cozinha, área de serviço e banheiros pequenos para o tamanho do apartamento*

**Materiais construtivos (alvenaria tradicional)*

26. Há quantas vagas de estacionamento por apartamento?

1. Uma

2. Duas

3. Três x

4. Outro (especificar)

5. Nenhuma

27. Está satisfeito com a quantidade de vagas de estacionamento?

1. Sim x

2. Não

28. O que está incluído no condomínio?

1. Água x (Só de uso comum)

2. Gás

3. Luz das áreas comuns x

4. Manutenção x

5. Funcionário x (meio horário, mas poderia ser três vezes por semana. Mas a empresa responsável pela administração do condomínio não admite essa opção)

6. Outro (especificar)

29. Acha alto o preço do condomínio?

1. Sim x

2. Não

Não acho justo que o valor do condomínio seja proporcional a área dos apartamentos.

30. O edifício conta com equipamentos de uso coletivo (área de lazer, piscina, playground, salão de festas, churrasqueira, etc)?

1. Sim Quais?

2. Não x

31. Se sim, qual a frequência de uso?

1. Sempre

2. Às vezes

3. Raramente

4. Nunca

32. Acha importante que edifícios residenciais ofereçam equipamentos de uso coletivo?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Não sou a favor porque acredito que quanto mais área comum, mais problemas comuns. Além disso, não uso. Área de lazer pra mim é a cidade. Acho que o mercado está construindo esses clubes porque a cidade está perigosa, mas não funciona. Paga-se uma fortuna de condomínio e pouco se usa.

33. Se sente seguro morando nesse edifício?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Porque dotamos o edifício com equipamentos de segurança (alarme, câmeras com monitoramento, senha no elevador). Não acredito em porteiro. O porteiro pode ser rendido, pode dormir.

34. Acha importante que o edifício tenha uma maior comunicação com o espaço da rua (da cidade) através de áreas de transição entre áreas privada e pública e não apenas a demarcação de limites rígidos (muros)?

1. Sim Por que?
2. Não x Por que?

Está bom do jeito que está. Poderia comprometer a segurança.

35. O bairro oferece espaços públicos de lazer (praças, parques, etc)

1. Sim x
2. Não

Gosto do Sion, é um bairro consolidado, com boa oferta de serviços, perto da Savassi, com ruas planas.

36. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício (equipamentos de uso coletivo) ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Acredito que a promoção do lazer deva acontecer na cidade e não em bolhas como são os condomínios, ou nos edifícios, devido ao excesso de equipamentos de uso coletivo.

37. A disponibilidade de serviços e comércio do bairro é?

1. Ótima x
2. Boa
3. Razoável
4. Ruim

38. O local de trabalho se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x (*Trabalho a maior parte do tempo em casa*)

2. Não

39. Como vai ao trabalho?

1. Carro particular x

2. Táxi

3. Ônibus

4. Metrô

5. Bicicleta

6. A pé x

7. Outro (especificar)

40. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

1. Menos de 30 minutos x

2. De 30 minutos a 1 hora

3. De 1 hora a 2 horas.

4. Outro (especificar)

41. No caso de filhos, a escola se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim

2. Não

42. Como vai a escola?

- 1. Carro particular
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta
- 6. A pé
- 7. Outro (especificar)

43. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos x
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

44. Acredita que o edifício seja similar as propostas usualmente oferecidas pelo mercado?

- 1. Sim
- 2. Não x O que o diferencia dos outros?

A escolha por não ter equipamentos de uso coletivo, a planta dos apartamentos, sua distribuição, a ventilação cruzada, iluminação e ser um prédio discreto (eu gosto disso).

45. Como vê a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado?

- 1. Muito padronizadas x
- 2. Pouco padronizadas

- 3. Não são padronizadas
- 4. Outro (especificar)

46. Pra você, o que poderia ser considerado como uma iniciativa inovadora nesse campo da produção de edifícios verticais? Justifique e dê exemplos.

Edifício no bairro de Lourdes, do Flavio Almada. O edifício tem poucos apartamentos e tem um quarto enorme. Ali também não é convencional. Eu cheguei a olhar pra mim, mas achei caro.

47. Merece destaque algum tipo de problema ou conflito relativo ao edifício, desde a compra até hoje?

1. Sim x Qual?

2. Não

Os brises e a convenção de condomínio (essa estabelece o valor do condomínio proporcional á área dos apartamentos)..

48. Outras considerações:

Eu acho que o arquiteto foi ousado e tem mercado para isso, mas faltou ousar também na área interna, na distribuição espacial dos apartamentos. Por exemplo, a cozinha e a área de serviço são muito pequenas para uma família, considerando o tamanho do apartamento. Acho que faltou alguém que tenha experiência de apartamento para projetar. Alguém que tenha essa vivência para propor boas soluções (não do ponto de vista de quem vende, mas de quem mora). O edifício tem que ser projetado por quem mora em apartamento. Acho que é necessário ousar mais.

Existe um nicho em BH para os edifícios que fogem da padronização. Ele é pequeno, mas existe e está crescendo por que vai chegar a um ponto em que ninguém vai aguentar mais tanta padronização. Esse público não age por impulso. É um público que gostaria de morar numa casa. Assim, ele quer conforto, mas por questões de segurança, manutenção, custos ele opta por um apartamento. Eu demorei cinco anos para achar esse apartamento porque tudo que eu via era igual, tudo igual. Mas é preciso ver as necessidades específicas desse nicho que não procura o padrão. Por exemplo, a imobiliária falou para colocar lavabo, mas não sei se o lavabo é desse nicho. O que acontece é que muitas pessoas compram o apartamento por impulso, levadas por motivos como preço, localização,

mesmo não se encaixando ao nicho. Talvez isso se deva à imobiliária escolhida. Ela também tem que estar em sintonia com o nicho, pertencer a ele. Eu acho que foi o que aconteceu aqui. A imobiliária escolhida não vende para nicho, não entende do nicho. Talvez o problema tenha sido a divulgação. O nicho existe, mas você não chega nele através de “imobiliária padronizada”. O veículo para acessar essas pessoas é outro. Se o arquiteto foi ousado para projetar, não foi ousado na hora de procurar alguém para vender.

Acredito que a padronização se perpetua porque as grandes construtoras/incorporadoras barram qualquer tentativa de diferenciação. Eu já trabalhei muitos anos em incorporadoras. Isso acontece porque com a padronização, sai mais barato. As construtoras querem vender rápido (ter boa liquidez). Assim é muito melhor vender para um mercado grande e padronizado do que correr o risco de procurar um nicho que busque fazer apartamentos diferentes. Trata-se de objetivos diferentes. Quem compra, quem vende, e quem constrói apartamentos padronizados não estão preocupados com o morar, com o habitar. Eles estão preocupados em investir. É como comprar um carro que todo mundo tem porque é fácil de vender, mesmo sendo feio ou ruim de dirigir. Nesse meio da padronização me incomoda muito as janelas pequenas (o preço da alvenaria é menor que o do vidro), as áreas de lazer enormes, as venezianas (perde luz). Quanto ao revestimento, ainda predomina os edifícios revestidos (com cerâmica e pedras) em Minas. Acredito que melhorando a qualidade dos materiais e da execução outras propostas podem ser mais aceitas. Sou a favor dos edifícios não revestidos, mas desde que o material escolhido tenha qualidade e seja bem executado.

Edifício Fidalga, 727 – São Paulo

Critério de escolha do edifício:

A busca pelos discursos da mídia especializada em arquitetura. Casos que se desviam do padrão vigente.

Assimetria de layouts individualiza unidades...

Com metragens variando entre 80 e 240m² os apartamentos ocupam a totalidade da laje, sendo 11 unidades assimétricas com sete tipologias diferentes⁴

“Reduto de artistas, intelectuais e boêmios, o bairro paulistano da Vila Madalena passa por um processo de valorização e crescimento vertical, embora ainda predominem ali modestas residências construídas no início do século passado. Essa diversidade torna a região um cenário atraente para receber construções diferenciadas, fora dos padrões convencionais do mercado imobiliário, como é o caso do edifício Fidalga 727. A partir do questionamento de modelos racionalistas, os arquitetos do escritório Triptyque buscaram harmonizar soluções e elaboraram uma proposta conceitual para um edifício-casa vertical que fragmenta os elementos constitutivos comuns e estabelece diálogo com a riqueza caótica do bairro. O prédio

⁴ Reportagem realizada pelo portal eletrônico especializado em arquitetura (arcoweb), da revista Projeto Design. Março de 2008.

<http://arcoweb.com.br/projetodesign/arquitetura/triptyque-edificio-residencial-18-03-2008>Triptyque:EdifícioFidalga, São Paulo



é dividido em dois blocos com fachadas de concreto, tijolos e vidros, interligados por um terceiro volume que concentra a circulação vertical. Os apartamentos ocupam a totalidade da laje, o que resulta em onze unidades assimétricas, com sete diferentes tipologias simples ou duplex, do loft a unidade com três suítes. As metragens variam entre 80 e 240m², dimensão que corresponde à cobertura duplex com terraço. O primeiro bloco está apoiado em uma sequência de pilares de concreto em X, abrindo lugar para o jardim, que começa ainda no espaço público, passa pelo térreo e ganha continuidade na torre de circulação vertical. O segundo volume apoia-se diretamente no solo, com um apartamento térreo. Para individualizar as unidades, a proposta arquitetônica estabeleceu posicionamentos diferentes para as varandas e criou um jogo de aberturas livre de modulações repetitivas, recursos que também dinamizaram e tornaram mais atraentes as fachadas. Todos os apartamentos são privilegiados por vistas panorâmicas e farta ventilação natural, assegurada por aberturas em todas as faces. Voltadas para a rua, as passarelas de circulação que interligam os dois blocos também respondem pelo acesso aos apartamentos. “As moradias serão entregues como contêineres, o que permitirá diversas possibilidades de layout para atender às necessidades específicas de cada comprador, explica Guillaume Sibaud, um dos autores do projeto. O edifício Fidalga 727 é uma incorporação da Movimento Um, empresa que lançou prédios residenciais de médio porte com desenhos diferenciados, desenvolvidos por arquitetos raramente procurados pelo mercado imobiliário. O projeto está em fase de orçamento e aprovação na prefeitura. O início das obras está previsto para o primeiro trimestre de 2008”.

Edifícios... Baseado no conceito de apartamento-casa, edifício projetado pelo Triptyque na rua Fidalga, em SP, reúne 11 unidades residenciais com tamanhos e plantas variados⁵

“Edifício residencial recuado da rua cria praça de acesso e desafoga a vista de quem passa pela rua íngreme do bairro boêmio de São Paulo. Em terreno estrito de 13x50m, arquitetos criaram dois blocos de apartamentos - todas as unidades com metragens e plantas diferentes – separados por um bloco de circulação recoberto por um jardim vertical. A entrada é recuada. Quem anda pela íngreme rua Fidalga, na vila Madalena, zona Oeste de São Paulo, sente um certo alívio ao passar em frente ao edifício residencial projetado pelo escritório Triptyque. Uma pequena praça libera o espaço da entrada do edifício e traz um pouco de respiro à rua. E, em vez de grades, vidros fazem a separação entre o espaço interno e externo, com direito a paisagismo cuidadoso, iluminação especial em troncos de madeira suspensos e pedras portuguesas no piso. Essa interação é reforçada pela sequência de pilares de concreto em X que define um pé direito duplo livre de paredes e areja a entrada. O edifício Fidalga tem um vizinho também famoso: o 772, um residencial de Andrade Morettin, a poucos meses de ficar pronto. Os dois fazem parte do selo Movimento Um, ação da Incorporadora IdesZarvos – assim como o Aimberê, da Andrade Morettin, o 4x4 e o Ourânia, esses últimos de Gui Mattos. A ordem é fugir dos estilos neos que dominam a de layout e a volta da relação da construção com o entorno, perdida há tempos na São Paulo murada. “Os edifícios da Zarvos não podem ser copiados e repetidos, são feitos com terrenos que ainda não interessam às grandes

⁵ Reportagem realizada pela revista aU - Arquitetura & Urbanismo. Edição 203. Fevereiro de 2011.

<http://au.pini.com.br/arquitetura-urbanismo/203/um-diferente-do-outro-208752-1.aspx>

construtoras e requerem maior atenção e, portanto, um tempo maior de projeto” revelam os integrantes da trupe formada por Gregory Bousquet, Carolina Bueno, Guillaume Sibaud e Olivier Raffaelli. O impensável terreno de 13x50m, estreito e comprido, sediou um edifício baseado no conceito de apartamento-casa, formado por três blocos: dois de apartamento e torre central de circulação destacada e recoberta por um jardim vertical, unida por passarelas que se encoram a cada andar. Os dois blocos de apartamentos abrigam onze unidades assimétricas com áreas que variam de 79m² a 281m² e desfrutam de ampla visão do exterior, possível exatamente por esse desmembramento do edifício e seu descolamento do bloco da circulação. O layout das unidades e suas respectivas fachadas acompanham os conceitos de liberdade e diversidade pregados pelos arquitetos. A estruturação dos blocos se afasta do racionalismo comum a edifícios da cidade, onde banheiros, salas e quartos se empilham no sentido vertical e se rebatem nos andares. Toda essa padronização foi trocada pela customização, o que para uma construção significa um tempo incrivelmente maior de projeto e construção. O resultado é que as fachadas não são coincidentes, e essa descontinuidade reflete os diferentes layouts definidos, em parte, pelos proprietários. “Nós determinamos as grandes aberturas, mas as aberturas secundárias foram determinadas pelo morador”, explicam os arquitetos. Cada comprador desfrutou da liberdade de locar os cômodos internos onde achassem necessários, e essa liberdade acarretou diferentes posições de aberturas, que tiveram que ser harmoniosamente organizadas pelos arquitetos. Essa flexibilidade foi obtida graças ao posicionamento de todos os elementos estruturais na periferia das unidades. Para resolver o problema das áreas molháveis, imutáveis na maioria dos edifícios, as tubulações são embutidas nas lajes dos apartamentos e correm em direção às prumadas de água e esgoto estrategicamente posicionadas nas fachadas, e aparentes. “O resultado final integra elementos previstos e não previstos, tornando o prédio cada vez mais interessante”concluem.

O Fidalga 727 carrega fortes conceitos de urbanidade e industrialização, com recortes enquadrados por uma simplicidade formal, tubulações aparentes e um elemento a mais de diferenciação: sua cor. O preto do edifício não nega nem se esconde da urbanidade paulista e do asfalto para o qual se volta. Entra em harmonia (possível!) com o verde que um dia recobrirá o bloco de circulação, e que mostra um pouco de nossa desesperada necessidade de natureza em meio à fumaça dos escapamentos”.

Fidalga 727 / triptyque...

“A paisagem urbana de São Paulo é fortemente influenciada por dois personagens principais que coexistem independente e simultaneamente. De um lado, as construções verticais - a maioria delas fiéis aos modelos modernistas/racionalistas – evoluem aleatoriamente com as diretrizes inconstantes do planejamento urbano. Do outro lado, a ocupação histórica e/ou informal de dois ou três andares dos espaços individuais entre essas construções. O conjunto é caracterizado por uma escala espetacular, resultando em uma paisagem urbana desordenada e descontínua. Localizado num bairro de classe média que está passando por constantes transformações, o projeto – uma torre de habitação padrão – é precisamente colocado neste contexto e está situado nas margens de uma dessas rupturas permanentes, revelando um horizonte dividido e panorâmico. Esta proposta é alimentada pela complexidade formal e textual do local em vez de uma reformulação do modelo de resistência tradicional paulistano. O edifício foi projetado com módulos estruturais e infraestrutura periféricos, de modo que as plantas internas pudessem ter uma liberdade total de projeto. A fragmentação do corpo do edifício é feita em três partes para uma melhor

integração da área de lazer e das circulações verticais e horizontais, e uma pequena praça na área é devolvida ao espaço urbano. As unidades habitacionais são empilhadas de acordo com uma variação não-linear e não-modular de tipologias e janelas, dando ao edifício a sua aparência, marcado pela utilização de materiais simples e urbanos (predominantemente asfalto negro). O design dos apartamentos seguem os seguintes princípios: acesso individual pelo portão externo, um apartamento por andar, enfatizando a visão / ventilação de 360°, um elemento arquitetônico fora do comum por apartamento (terraço, cobertura duplex com jardim), janelas diferentes em cada unidade, planta livre permitindo diferentes divisões internas – modulação hidráulica e distribuição elétrica” .

⁶ Reportagem realizada pelo site internacional de arquitetura (archdaily). Reportagem em português. Igor Fracalossi. "Fidalga 727 / Triptyque" 15 May 2013. ArchDaily. Accessed 28 Feb 2014.

<http://www.archdaily.com.br/br/01-13719/fidalga-727-slash-triptyque>

Ficha técnica:

Nome do edifício: Fidalga 727

Endereço do edifício: Rua Fidalga, 727, Vila Madalena, São Paulo/SP

Data de início do projeto: 2007

Data de término da obra: 2010

Investidores: ligados a Idea!Zarvos

Incorporadora: Idea!Zarvos

Imobiliária: Idea!Zarvos

Escritório de arquitetura: Triptyque

Agência de publicidade: Idea!Zarvos

Construtora: CPA Engenharia

Consultoria de estrutura: Esteng estrutural engenharia

Consultoria de hidráulica e elétrica Gera serviços de engenharia

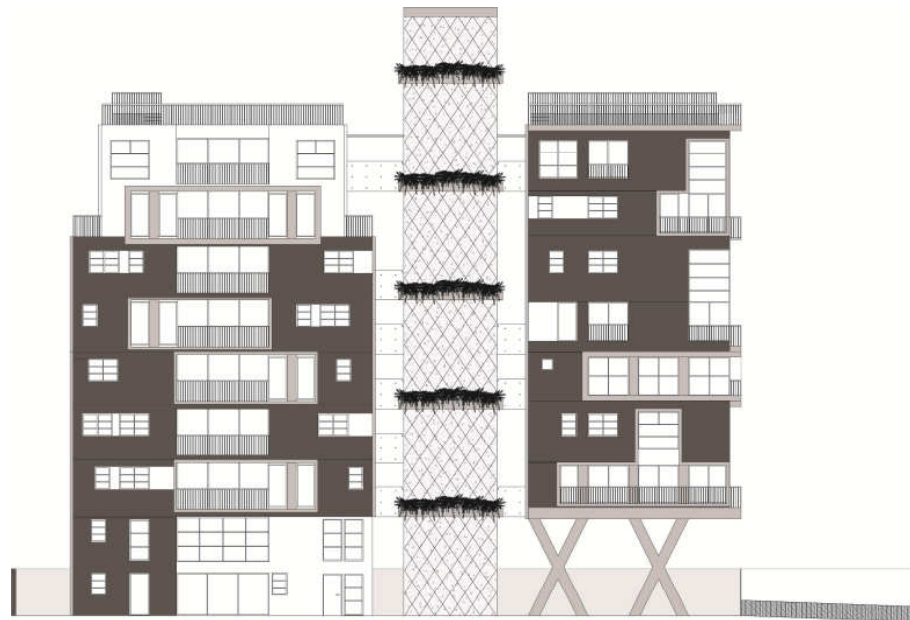
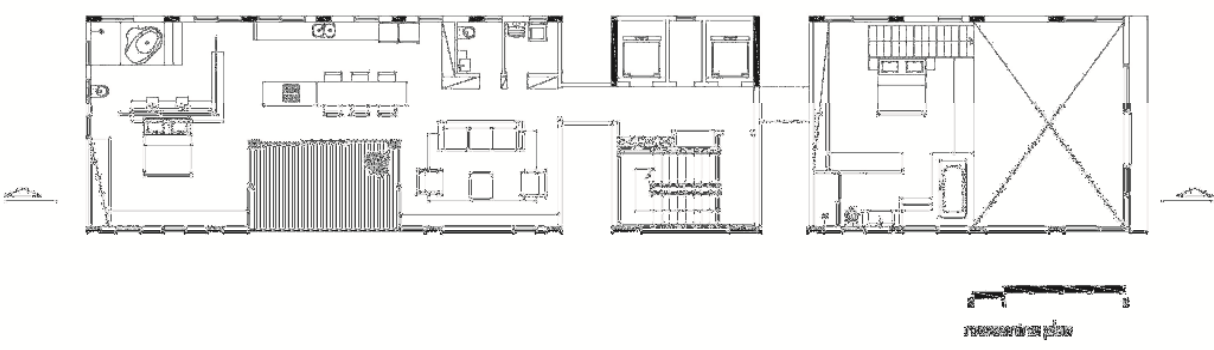
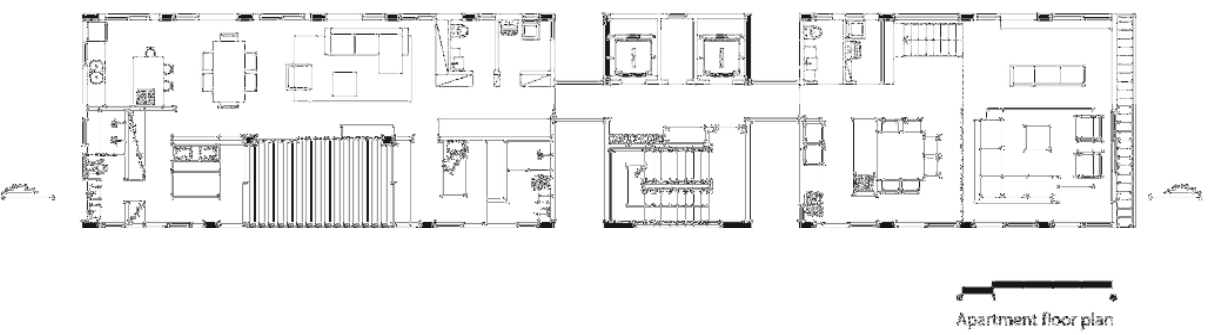
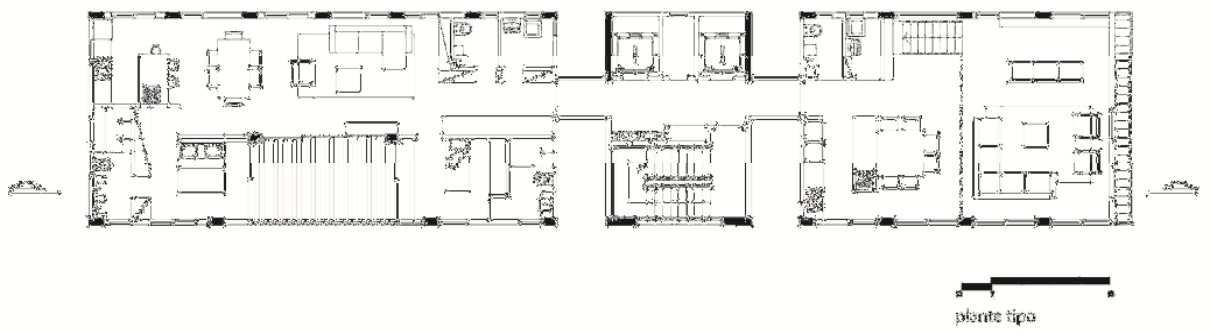
Área do terreno: 666,00m²

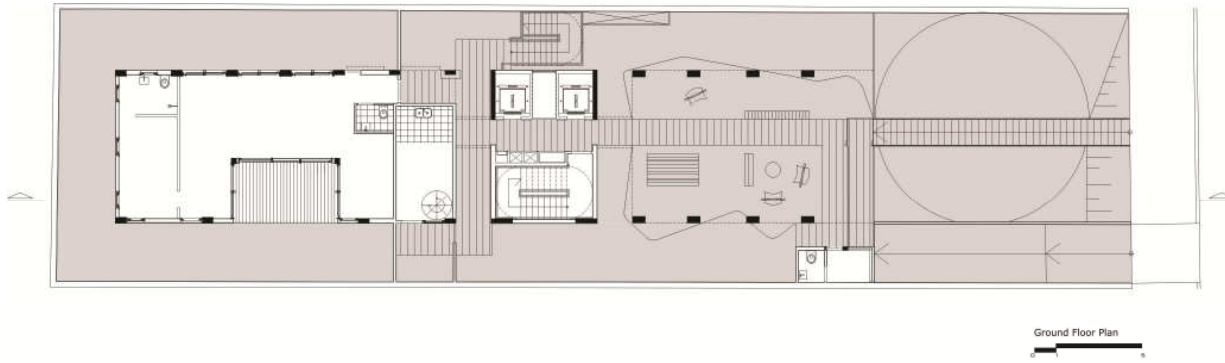
Área construída: 2.778,00m²

Número de unidades: onze unidades

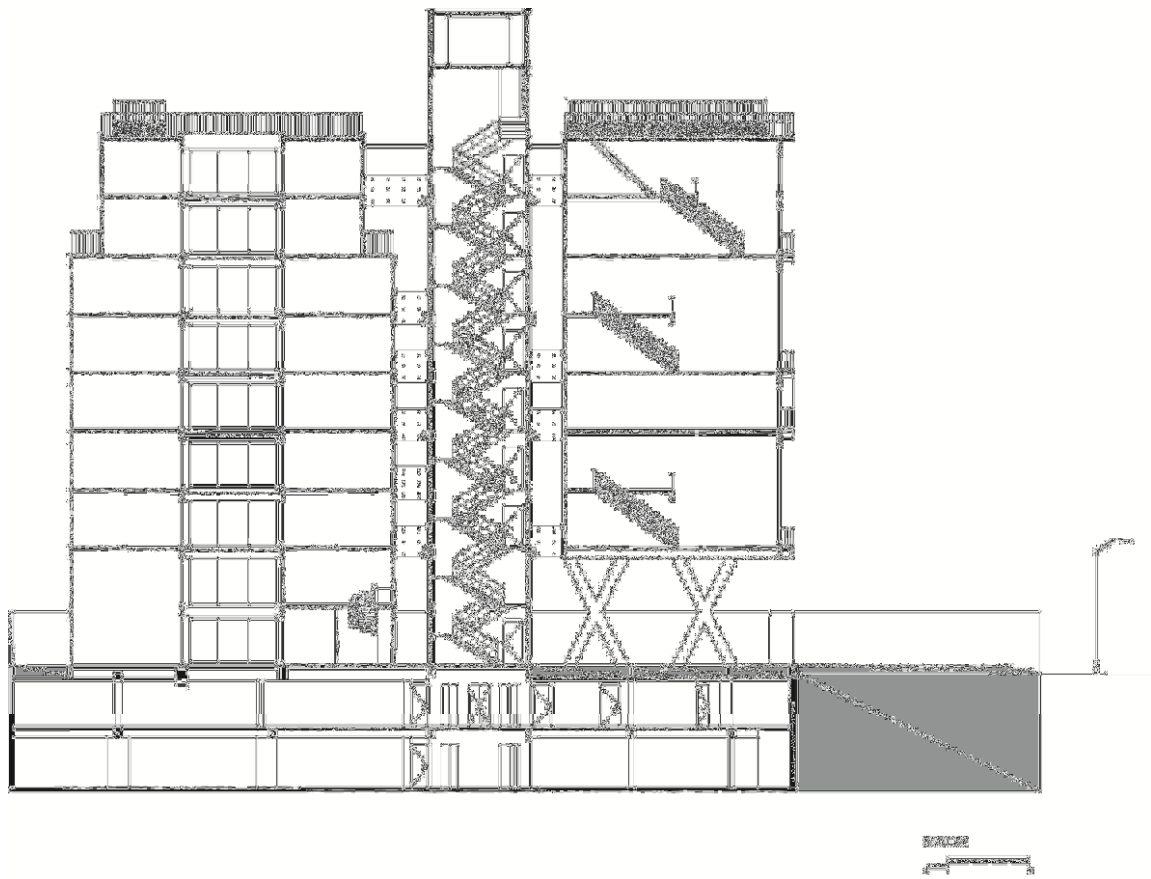
Equipamentos de uso coletivo: inexistente

Registros técnicos:





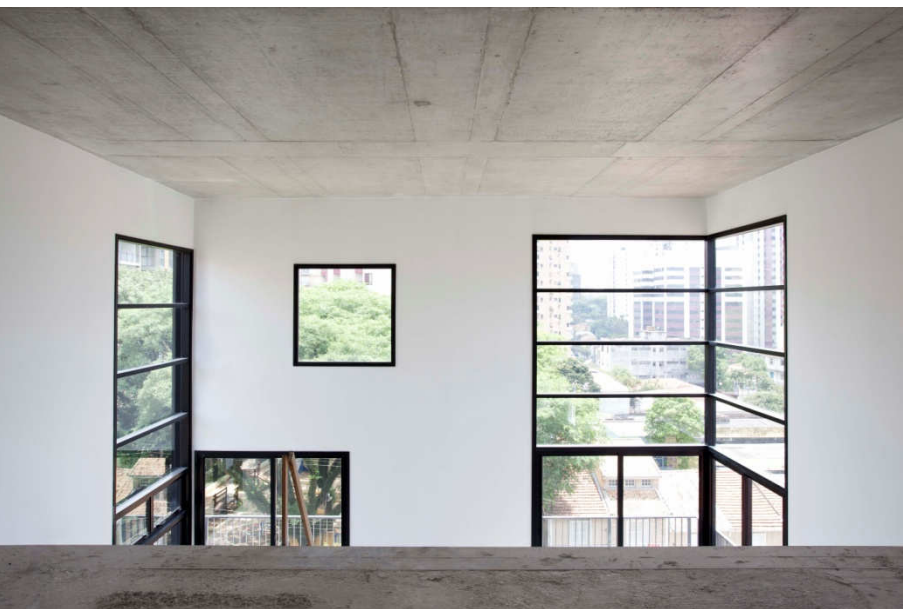
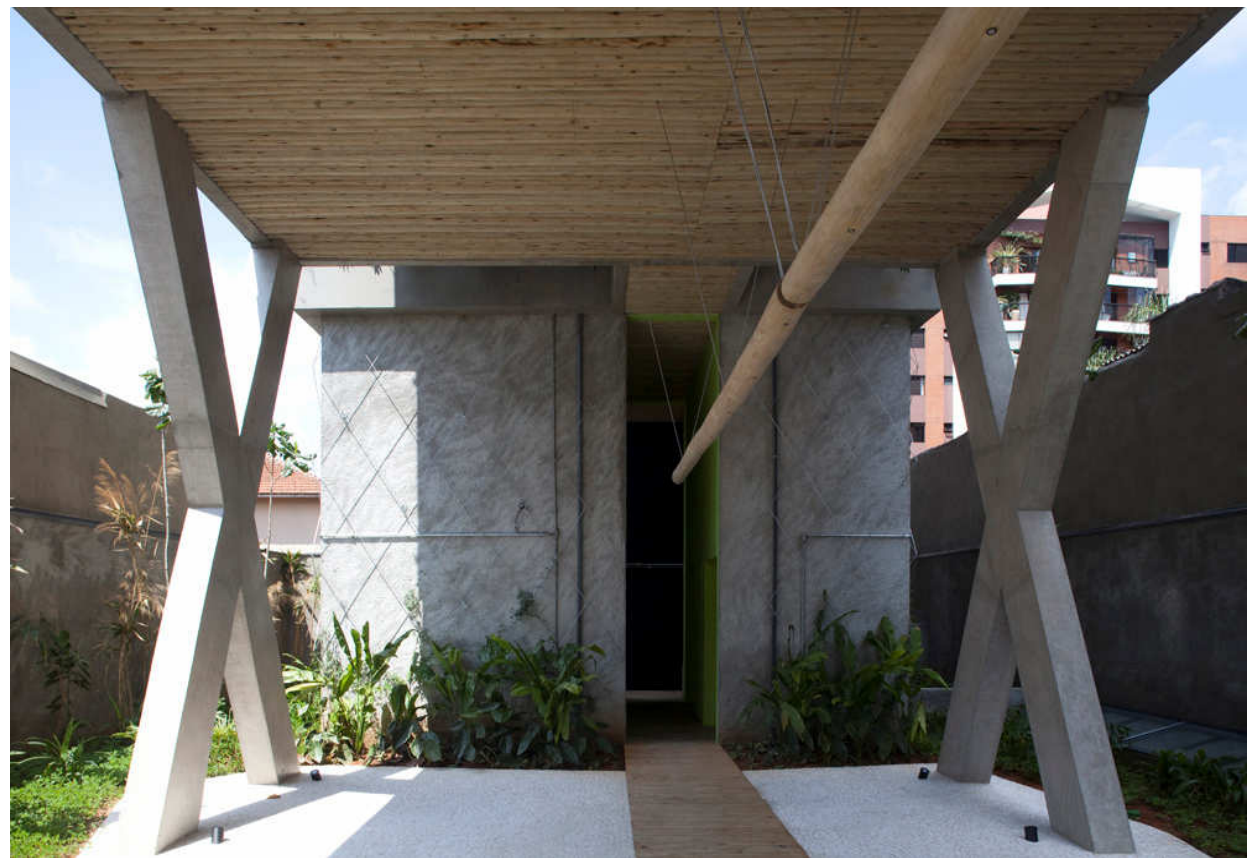
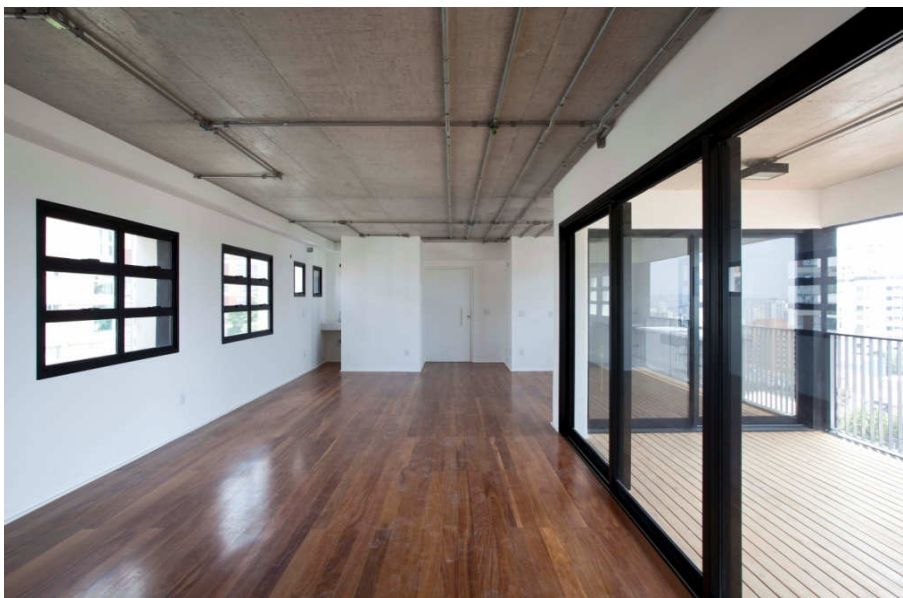
Ground Floor Plan

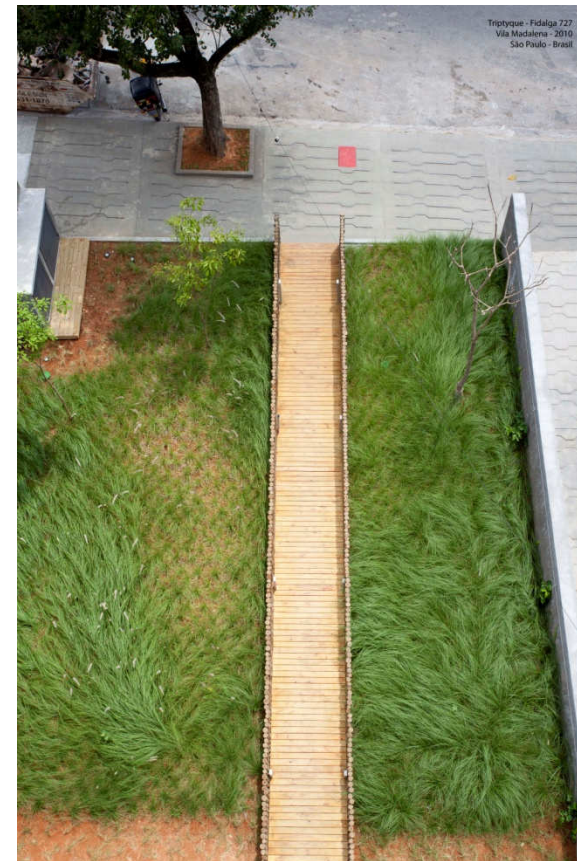
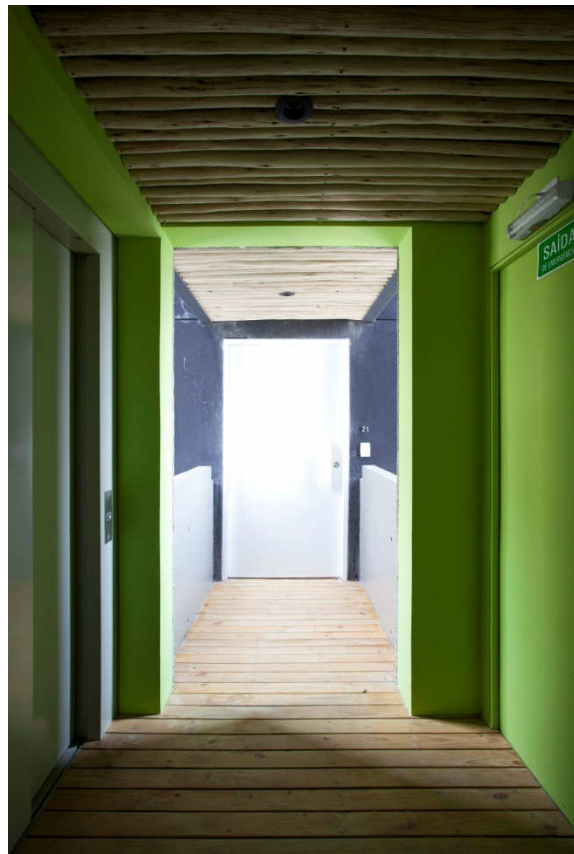


Álbum de fotos





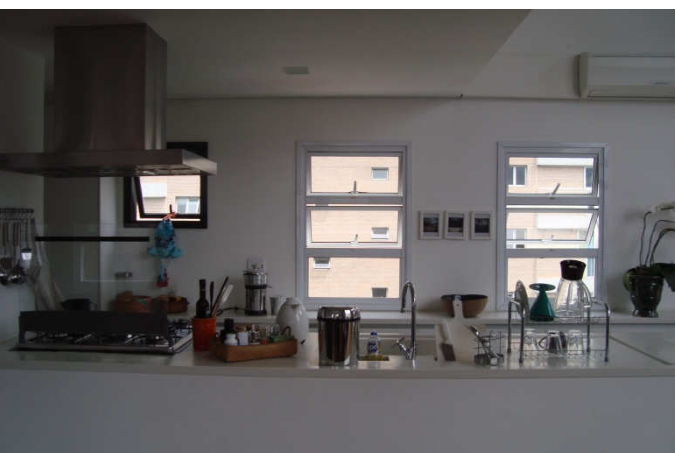
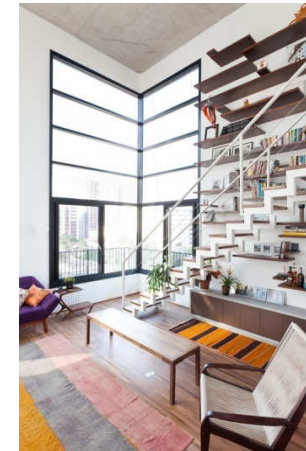
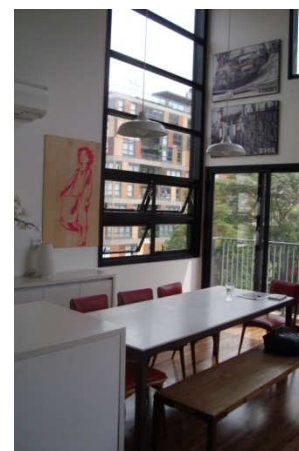
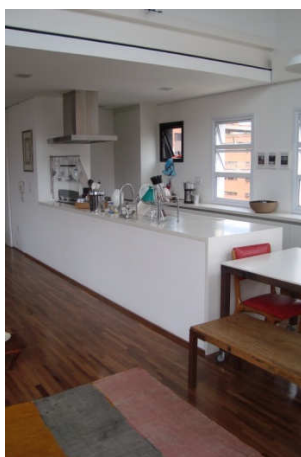


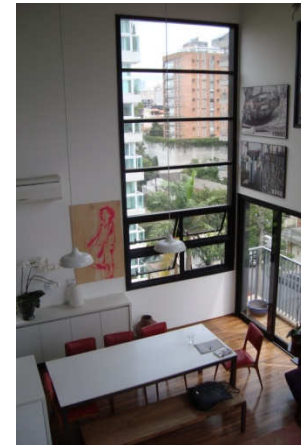
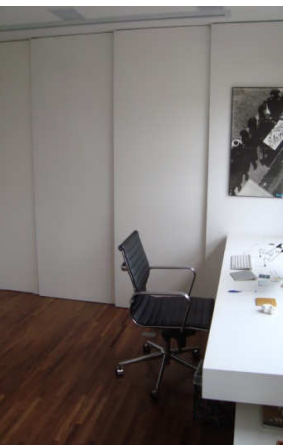
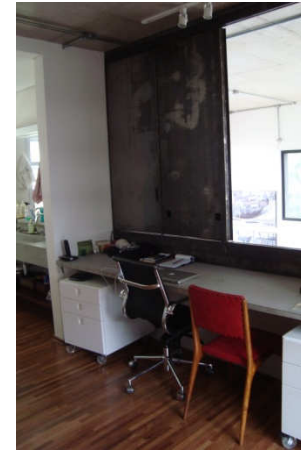
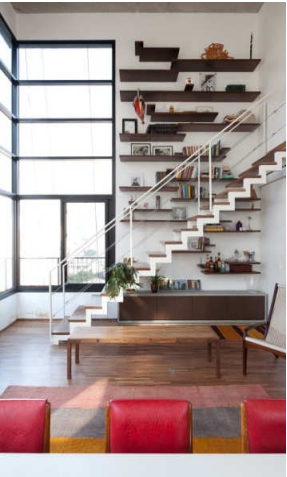


*Os registros técnicos do edifício Fidalga 727 foram disponibilizados pelo escritório *Triptyque Architecture*, já as fotos foram retiradas do site www.archtendencias.com.br. Novembro/2013.

Apto 51 – moradora Luciana

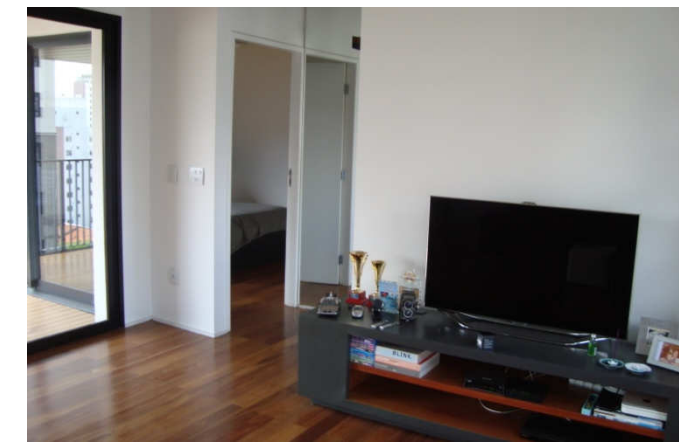
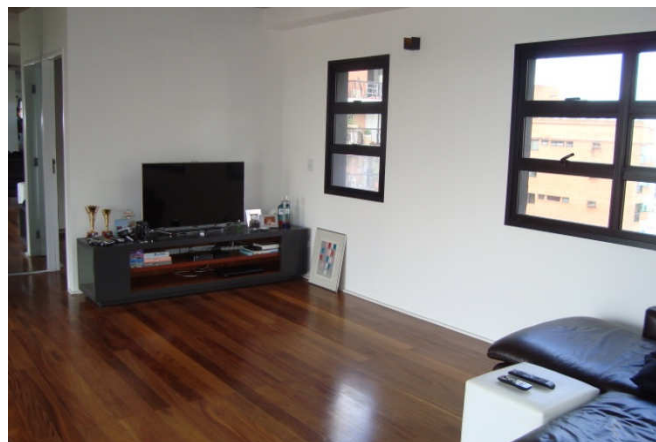
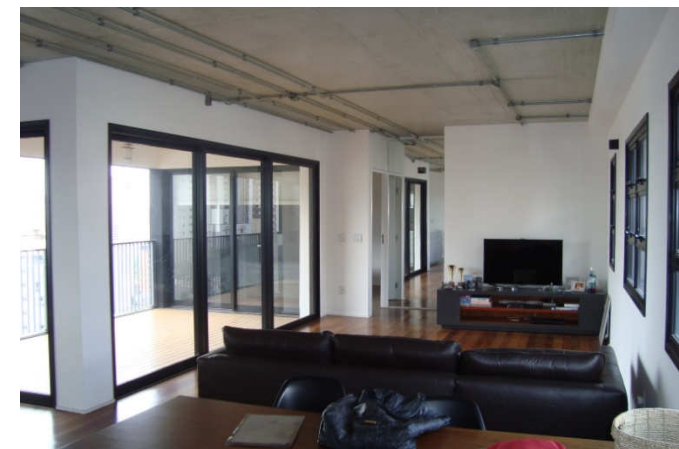
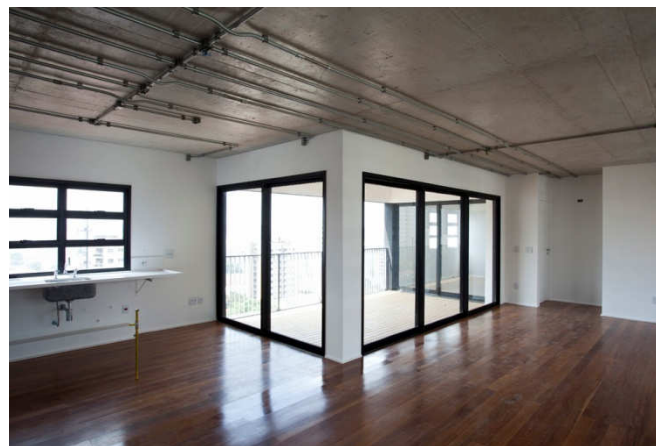
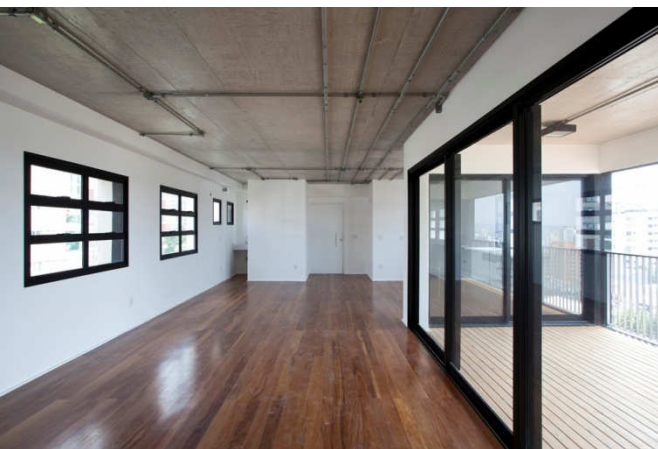
(4ª entrevista / dez.2013 – fotos realizadas pela autora)

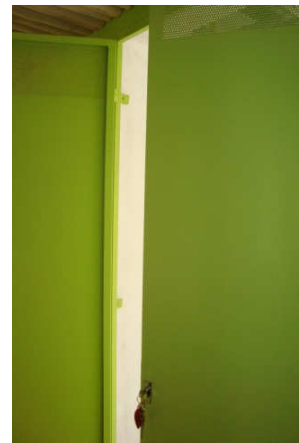
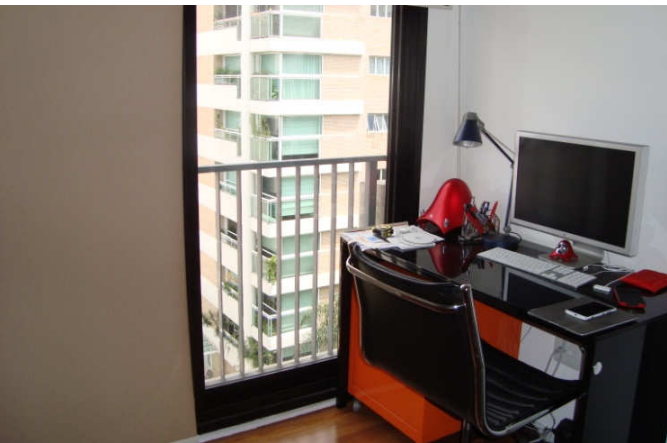
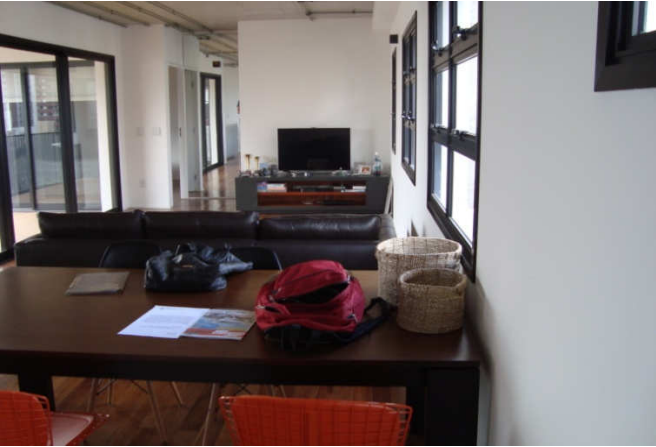




Apto 62 – morador Paulo

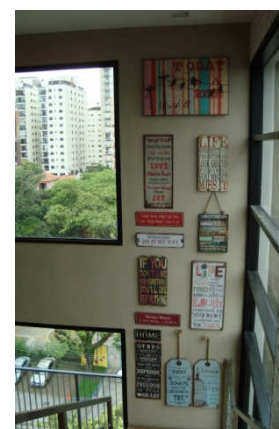
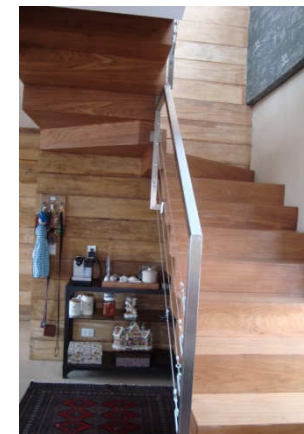
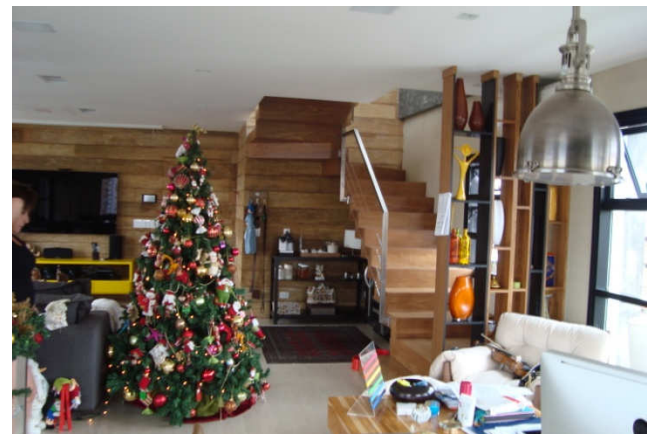
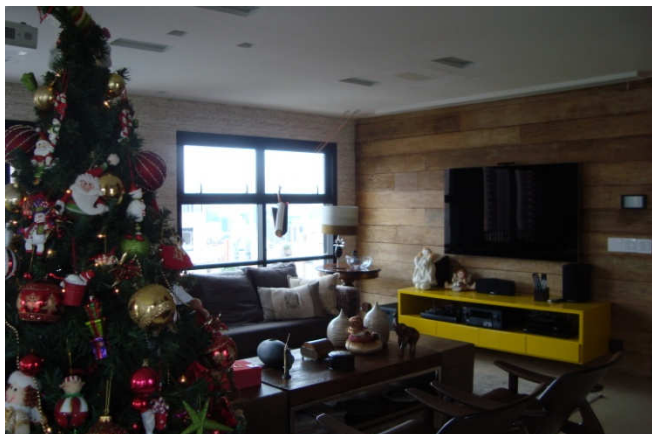
(5ª entrevista / dez.2013 – fotos realizadas pela autora + acervo do morador/fotos 1 e 2)

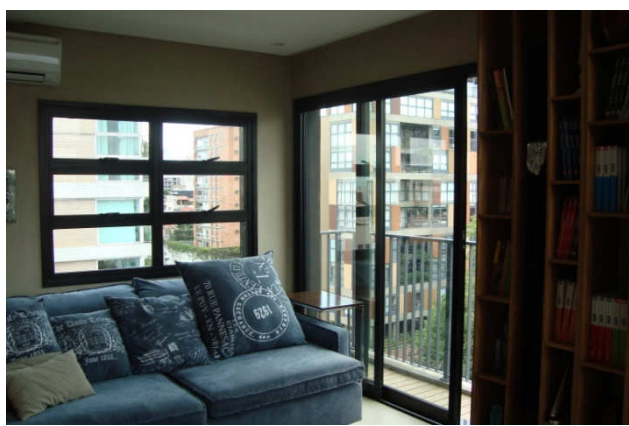




Apto 81 – moradora Ana

(6° entrevista / dez.2013 – fotos realizadas pela autora)





Edifício Fidalga 727 – São Paulo

Questionário – arquiteto (Guillaume Sibaud – Triptyque Architecture)

1. Considerando o processo produtivo de um edifício residencial multifamiliar e o reconhecimento da multiplicidade de interesses e demandas envolvidos nessa produção (investidores, incorporadores, construtores, vendedores imobiliários, moradores, etc), acredita que os arquitetos têm autonomia para propor inovações arquitetônicas na área e, conseqüentemente, gerar transformações na “maneira de morar”? Justifique.

Eu acho que ela existe, mas também existem vários fatores limitantes. Em primeiro lugar, a questão financeira; e em segundo lugar, o respeito aos padrões comerciais. Eu acho que o empreendimento pequeno é o que mais proporciona, paradoxalmente, essa possibilidade. É paradoxal porque se a escala é menor pode se pensar que o custo seja maior. Da mesma forma, você poderia pensar que na escala maior seria possível ousar mais porque, justamente, se tem escala para abaixar os custos. Mas o grande problema dos incorporadores, a problemática que eles têm é a liquidez dos produtos que lançam no mercado. Eu não gosto de falar mal dos incorporadores, não são más pessoas. Mas eles sempre escolhem o caminho mais fácil, sem sentir que é necessário fazer um esforço obrigatório. Acho que esse esforço obrigatório existe cada vez mais no mercado imobiliário. O mercado não absorve mais como absorvia os produtos independentemente da qualidade deles. Houve um longo período em que bastava se fazer um prédio bem situado para vender. Hoje, a qualidade do produto é uma questão. É necessário um esforço cada vez maior para vender. Além disso, o público também está cada vez mais esclarecido, exigente e querendo mais. Quer mais e quer a diferença. A diferença (o sob medida) sempre foi uma questão da incorporadora Idea!Zarvos, que considera o projeto como um objeto autônomo, contextualizado a um bairro, a uma situação. Então não tem uma reprodutibilidade, uma replicação possível, apesar de algumas temáticas poderem ser reproduzidas. No caso do Fidalga, um edifício com onze unidades, o fato de você ter que encontrar um público de onze clientes autoriza você a ousar mais. Não fizemos onze unidades distintas, mas existe uma variação que não é comum nesse mercado, inclusive há flexibilização de layout. Se você visitar todos verá que cada um tem uma configuração espacial diferente. Então, nesse aspecto, funcionou. Agora, quando você está empreendendo numa escala maior, acima de 50 a 60 unidades, por exemplo, é preciso fazer um grande esforço de venda e de simplificação comercial, o que

tende a trazer mais conservadorismo na concepção, já que entra muito mais gente nas negociações. O problema está, justamente, nessa industrialização relativa da cadeia de comercialização que acaba envolvendo muito mais pessoas, mais pontos de vista. A ideia!Zarvos quando faz o Fidalga praticamente faz isso sozinha. Os investidores estão longe (eles não apresentam os investidores). A incorporadora conversa com os arquitetos e lança edifícios até sem muito estudo de mercado, já que são unidades pequenas. E no momento da venda (agora está mudando porque eles alteraram um pouco a escala) também não é preciso fazer muito esforço (eles usam folhetos como marketing imobiliário). Nesse caso, você não precisa falar para a grande massa, precisa falar para um grupo, um nicho de pessoas. Já num empreendimento de maior escala há um alto risco financeiro de investimento, com uma necessidade absoluta de vender com muita rapidez, sendo importante escutar as empresas de comercialização (imobiliárias). E as empresas de comercialização, mais do que os incorporadores são forças conservadoras. É óbvio que os corretores não são críticos de arquitetura. Eles são profissionais muito solicitados. Não sei se você conhece esse jogo, mas nesse mercado existem os bons, os médios e os ruins. Os bons têm cartelas de investidores e clientes. Eles conseguem vender com muita facilidade. Eles têm uma rede de contatos bem estabelecida. Não achava que eram atores tão importantes no processo, mas são muito importantes, ao passo que as construtoras se desdobram para atrair esses bons corretores dentro do espaço do empreendimento, do stand de venda. O escritório já chegou a projetar uma academia e SPA integrados ao stand de venda para os corretores ficarem. Tudo para mantê-los. Esses são muito concorridos porque são considerados máquinas de vender. E as máquinas de vender podem até gostar de produtos bons ou novos, mas, sobretudo, eles querem garantir sucesso fácil e sucesso fácil é o produto médio que atende ao padrão. Isso porque o mercado é em sua grande maioria conservador, tirando os nichos. Assim, pode-se dizer que há regras não escritas de mercado. O engraçado é que as pessoas em geral não pensam nelas, o que facilita sua perpetuação. Mas isso não acontece só no Brasil. Na hora da compra, o comprador, em geral, (não são todos) já está pensando na revenda. Então, muitas vezes, as pessoas compram apartamentos tradicionais não porque gostam, mas porque estão pensando na revenda. E tem outro fator, a presença dos investidores nos lançamentos, que é muito grande. Há casos de empreendimentos com 100% de investidores. Ou seja, você tem lançamentos de prédios que não tem nenhum morador final comprando. A intenção dos investidores é alugar depois. E o investidor é o mais careta possível, Ele ainda é mais conservador que o corretor. Geralmente, nem querem saber se o projeto é bom, é só preço e padronização. Eles não querem problemas, não querem prejuízo.

2. Como você vê o arquiteto tomando esse tipo de decisão, sendo o incorporador, sendo empreendedor?

Eu acredito muito nessa possibilidade. Nós (Triptyque) já começamos um trabalho de incorporação. Nós criamos uma sociedade para projetos menores, que o mercado não faz. Eu chamo isso, com referência ao universo de cinema, de autoprodução. Eu acho que é um caminho muito bom porque, nesse caso, você não precisa obedecer às normas de mercado, você assume os riscos sozinho. Assim, você não é o louco do arquiteto, você é o empreendedor que assume os riscos de suas criações e segue adiante. Eu acho que isso é um caminho muito bom para o arquiteto. Os fatores limitantes são o tempo e o fato de envolver atividades muito diferentes da arquitetura. Por exemplo, é muito difícil comprar terreno. Eu já tinha escutado muito isso e percebi, na prática, que é verdade. Não conseguimos fazer mais de uma coisa a cada dois anos por causa de terreno. Ou está caro demais, ou você quer comprar e a documentação impossibilita, ou tem projeto da prefeitura, ou é contaminado, enfim. Há sempre uma grande dificuldade na hora de comprar. Na verdade, há uma concorrência feroz no mercado e nós estamos, justamente, procurando os terrenos que não interessam às grandes incorporadoras - terrenos pequenos, estranhos, que sempre dão bons projetos.

3. A legislação e seus parâmetros constituem um agente facilitador ou um agente complicador nesse processo. Por quê?

A legislação em si tem alguns pontos que são altamente discutíveis. Isso também é uma temática. Eu acho que na escala de projetos como o Fidalga até funciona, mas poderia ter um incentivo maior à diversidade de uso porque tem espaço físico pra isso. Nós sempre pensamos, no caso do Fidalga, que se já tinha recuado os dez metros da frente, seria legal fazer a pracinha, um jardim. Mas seria muito melhor colocar um comércio, alguma atividade. Nesse caso acho que nem seria possível. Eu acho uma pena. Ativar as fachadas na rua é uma coisa que deveria ser mais incentivada. O posicionamento em relação à área permeável também acho que está errado. Seria muito mais interessante que um mesmo empreendedor juntasse várias áreas permeáveis para fazer um parque, por exemplo, do que pipocar pequenas áreas verdes em cada terreno. Até porque, na prática, isso está sendo respeitado, mas nem tanto.

4. Em que momento o escritório de arquitetura Triptyque iniciou sua participação na produção do edifício Fidalga 727? Como aconteceu a parceria com a incorporadora Idea!Zarvos para realização do empreendimento?

Partiu de um convite da Idea!Zarvos que queria introduzir no mercado imobiliário pessoas que não fossem do “ramo” para renovar a tipologia. Na minha opinião, foi uma ideia inteligente e corajosa. No início foi

difícil, não tínhamos nenhuma noção do que significava. A Idea!Zarvos foi pioneira no Brasil, mas hoje essa proposta já se espalhou até para fora de São Paulo, o que é uma boa notícia.

5. As decisões de projeto ficaram restritas ao escritório de arquitetura ou foram discutidas com outros profissionais (relacionados à construção ou à incorporação e comercialização, por exemplo)? Como se deu essa “negociação”?

Na incorporação houve uma conversa muito intensa antes de cada definição. Isso durante o projeto. Nós chegamos a trabalhar em dez, quinze versões até chegar no formato final. Essa longa conversa acontecia entre nós arquitetos e os incorporadores. A equipe de arquitetura, ou seja, o time da Idea!Zarvos só entra no processo na fase do executivo.

6. Em relação à composição dos espaços internos do edifício, como foi pensada a articulação entre ambiências e usos? Qual o nível de compartimentação (referência à recorrente setorização em áreas social, íntima e de serviços)?

A ideia era aproveitar da geometria do terreno para deixar o espaço livre. O lugar das prumadas de água e sua distribuição periférica, justamente, para atender às várias situações possíveis, permitindo a flexibilidade. Na verdade, o prédio vinha com um memorial de acabamento, com opções de layout e depois as pessoas faziam o que queriam. Alguns usaram Drywall, outros, tijolo. Cada um escolheu um sistema construtivo.

7. O reconhecimento da emergência de outros grupos domésticos, além da tradicional família nuclear, e das transformações nos modos de vida contemporâneos influenciaram as decisões de projeto?

A ideia era fazer um prédio com certa diversidade de composição familiar: um simplex de 70m², uma cobertura de 250m², de um a quatro quartos. Fazer conviver esses públicos diferentes no prédio é um negócio interessante.

8. Em algum momento desse processo, houve a participação dos usuários (futuros moradores) nas decisões de projeto? Se sim, como se estabeleceu essa comunicação?

É posterior. Nós deixamos os usuários à vontade para posicionar as janelas secundárias em função de seus usos, o que refletia no design na fachada.

9. Como vê a possibilidade dos usuários participarem dessas decisões?

Estruturas participativas na arquitetura até já existiram de alguma forma. Eu acho possível e desejável até certo ponto, mas não deixa de ser uma solução experimental. Acredito que não conseguiríamos resolver os grandes problemas das cidades do mundo numa estrutura extremamente participativa, infelizmente. Basta participar das audiências públicas do Plano Diretor para perceber isso.

10. Como se deram as escolhas referentes aos materiais e sistemas construtivos? Quais profissionais, além dos arquitetos, participaram?

Tudo era bastante discutido com os incorporadores.

11. Algum tipo de dispositivo de segurança foi implementado no edifício?

Nada fora do tradicional nessa área.

12. De que forma a arquitetura pode contribuir para a segurança, em um edifício residencial multifamiliar?

Ficando mais aberta, mais articulada com a cidade. Existem estudos que mostram isso. Quanto mais você cerca, mais você tem insegurança.

13. O escritório de arquitetura acompanhou a execução da obra?

Sim, fizemos o acompanhamento contínuo do processo.

14. Considera a etapa de execução da obra um momento de experimentação, além da fase de projeto? Justifique.

Com certeza. A verdade é que em edifícios fora do padrão como o Fidalga há sempre questões que tem que ser resolvidas na hora.

15. Em relação à comunicação entre meios público e privado, houve preocupação em se promover áreas de transição e não apenas estabelecer a demarcação de limites rígidos (fronteiras/muros)? Por quê?

Sim, o recuo de dez metros permitiu a criação de um jardim, espaço de transição entre edifício e a rua. A ideia de deixar a rua entrar e não ter uma barreira na divisa são gentilezas urbanas que, na minha opinião, devem acontecer nos projetos. É o mínimo que devemos fazer.

16. Se sim, houve resistência por parte da incorporadora quanto a isso?

Não houve resistência, pelo contrário, essa temática é uma das questões que a Idea!Zarvos coloca quando propõe seus edifícios.

17. Houve alguma preocupação no sentido de promover uma maior articulação entre edifício e cidade?

Na verdade, a medida da importância do projeto é sua capacidade transformadora. É um projeto de onze apartamentos em um terreno pequeno. Então, a contribuição é modesta, obviamente. Ela seria muito mais significativa se fosse possível introduzir mais a cidade, o que já existe em outros projetos que estamos fazendo com a Idea!Zarvos (são quatro ao todo).

18. A decisão por um edifício sem equipamentos de uso coletivo partiu do escritório de arquitetura ou da incorporadora?

Na verdade, é uma decisão de mercado.

19. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício, através de equipamentos de uso coletivo (salão de festas, área de lazer, piscina, playground, etc), ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Nesses edifícios pequenos, em função do terreno ser muito pequeno para fazer equipamentos de uso coletivo, não tem. Mas, particularmente, se eu morasse em um prédio, gostaria que tivesse churrasqueira, piscina, etc. Isso não me incomoda nenhum pouco. Mas, por outro lado tem a subutilização disso. Acho interessante a ideia de verticalizar esses espaços ao longo do edifício, proposta muito pouco explorada, já que esses equipamentos costumam ocupar o térreo. Isso pode ser um benefício para cidade também, se ela cresce verticalmente e o social acontece nos andares. Vejo isso como um fator de integração e também de animação porque você torna a atividade social interna um espetáculo. Sinalizar, colocar em evidência na fachada do prédio essa ocupação dos andares com os equipamentos de uso coletivo também é uma possibilidade interessante.

20. Existe um público específico para esse edifício, um determinado nicho de mercado? Se sim, de que maneira essa definição influenciou nas decisões de projeto?

Acredito que talvez seja um público que tenha mais acesso à arte ou a arquitetura, mas nem sempre também.

21. Acredita que haja uma correlação entre a possibilidade de transformações no jeito de produzir edifícios residenciais multifamiliares (possíveis inovações) e altos custos de produção? Justifique.
Sim, em alguns casos. Mas, sobretudo, é necessário muito mais dedicação, muito mais tempo de concepção projetual, esforço individual e coletivo por parte dos arquitetos e do incorporador também, e às vezes, mais riscos.
22. Nesse tipo de empreendimento, fica a cargo de quais atores ou profissionais a definição dos custos, ou seja, a decisão de como serão empregados os investimentos; se na oferta de equipamentos coletivos, se no emprego de artefatos tecnológicos ou na escolha dos materiais de revestimento, ou na campanha de marketing, etc? Nesse caso, como aconteceu?
Cada incorporadora tem o seu método, mas o arquiteto é sondado para a especificação de materiais.
23. Algum problema ou conflito que mereça destaque marcou esse processo de produção do edifício Fidalga 727?
Conflito sempre há porque cada um está na sua posição. O arquiteto quer levantar a bola do projeto, o incorporador quer lucrar o máximo e o engenheiro quer construir o mais barato possível. Tudo é definido na base da negociação.
24. Acredita que novas iniciativas, que se desviem do padrão vigente, estariam atreladas a preços de venda mais altos do que a média de mercado? Justifique.
Isso já está comprovado. Não era quando a gente começou, mas agora já tem jurisprudência. O mercado já entendeu que isso traz benefícios. Li até uma matéria no "Valor Econômico" do ano passado que falava em 20 a 30% de valorização de projetos assinados.
25. Considera o edifício uma iniciativa diferente daquelas usualmente encontradas no mercado? Por quê?
Com certeza. Ele é bem diferente
26. Há de fato um processo de padronização formal caracterizando esse tipo de produção? Se sim, a que atribuiu tal tendência? E quais caminhos poderiam afastar tal produção dessa condição de inércia?
Sim. (ver resposta 01). O jeito é espalhar um pouco essa concepção até virar um varal de mercado, até se tornar uma demanda não mais marginal, mas uma demanda mais massiva. Assim, eu acho que os

mesmos conceitos poderão ser aplicados numa escala maior. Mas desde que se tenha uma aceitação comprovada do mercado. Precisa-se de muito mais casos, mais do que divulgação. Se você considerar a construção no Brasil, essa outra concepção ainda é muito marginal.

27. O que poderia se configurar como uma iniciativa inovadora nesse âmbito? Justifique. Cite exemplos.
Eu acho que o urbanismo, da forma que está sendo realizado em Paris seria algo do tipo. Sim, nós estamos muito longe disso, mas chegamos lá, vai acontecer.
28. Como vê o futuro da produção residencial multifamiliar brasileira?
Existem pessoas que duvidam dessa mudança e que falam de uma moda passageira. Acho impossível. A verdade é que o Brasil já teve várias épocas douradas, Higienópolis é testemunha. Isso comprova que evolução às vezes não se consolida, pode ser uma onda que some e volta. Como se explicar o fato do Brasil ter tido uma produção tão boa no período modernista com arquitetos trabalhando para o mercado imobiliário, fazendo belíssimos prédios, de grande qualidade e esse ganho, esse patrimônio intelectual, não sobreviver a uma geração depois? Tudo foi esquecido?

Questionário – incorporadora + imobiliária (Idea!Zarvos)

A Idea!Zarvos não quis se pronunciar à respeito do edifício Fidalga. O conteúdo aqui utilizado se refere à entrevista dada por Otávio Zarvos, criador da incorporadora A Idea!Zarvos, à revista aU - Arquitetura e Urbanismo, em junho de 2011 (edição 207).

Para Otávio Zarvos, criador da incorporadora Idea!Zarvos, arquitetos devem assumir a incorporação como forma de melhorar as cidades.

Formado em administração, e na área de incorporação imobiliária desde o início da década de 1990, Otávio Zarvos é proprietário e um dos criadores da Idea!Zarvos, incorporadora que aposta em nomes da arquitetura - alguns jovens, outros já famosos - para a produção de uma

nova geração de edifícios residenciais em São Paulo, diferenciados, principalmente, pela planta flexível. Mas é crítico em relação ao papel das incorporadoras na construção das cidades. Zarvos prevê que, o que veremos daqui a sete anos, é uma cidade deprimente, resultado da construção em série de edifícios residenciais pasteurizados. E se existe um movimento de retorno à boa arquitetura, para ele, é muito mais mérito do consumidor, que hoje está mais atento do que há alguns anos. Mesmo assim, adverte que esse movimento ainda é pequeno. A solução? Zarvos defende que os arquitetos assumam a incorporação. "Eles têm de se preparar, mas acredito que a única solução seja realmente esta. Porque isso nunca vai vir das grandes incorporadoras".

01. Vivemos o lançamento de muitos edifícios residenciais parecidos, pasteurizados. Enquanto isso, arquitetos reclamam que não têm espaço, mas se mantêm à margem do mercado de incorporação. Como você analisa essa postura dos dois lados?

Existe uma culpa do incorporador e também uma responsabilidade do arquiteto. Do lado do incorporador, há um temor quando encontra um arquiteto que quer projetar um prédio, não vou nem falar autoral, mas com uma boa arquitetura. Isso acontece porque há um despreparo do arquiteto com relação a custo, legislação e ao próprio mercado imobiliário, como o que as pessoas querem consumir, o tamanho dos quartos, a quantidade de armários etc. Muitas vezes, esse profissional tem muita qualidade, mas não está preparado para atender a esses três fatores, está pensando apenas no edifício, e não no uso dele internamente. Há outro problema: o do arquiteto em relação à deficiência de alguns materiais, e o incorporador é o responsável. Porque o arquiteto não é responsável por nada na incorporação, e isso o torna uma figura, vamos dizer, um pouco etérea. O empresário, muitas vezes, embarcou nessa em momentos passados e se deu mal. E esse temor foi passando de geração para geração, criando um tabu. Hoje temos essa divisão: o empresário, o arquiteto que se nega a produzir para o mercado - porque o incorporador só quer algo padrão e previsível - e o profissional que aceita as condições.

02. Qual é lógica dessa relação? *Um empresário normal do mercado imobiliário é movido pelo business. Quer chegar ao fim do empreendimento e falar: deu tudo certinho como a gente planejou, foram tantos blocos, tanto de vidro, tanto de alumínio para a janela, e a conta deu certinha. No próximo, repete. Quando você fala de alto padrão, muda um pouco. É quando surgem aqueles estilos neoclássicos, gregos. E isso é agravado com o boom imobiliário. A quantidade de prédio que foi construída nos últimos dois anos é a mesma que se ergueu nos últimos 15 anos em São Paulo. Vamos ver realmente o resultado disso daqui a seis, sete anos, quando esses prédios estiverem prontos. Vamos passar pela cidade e ver uma cidade transformada nesse tipo de prédio. Isso é realmente deprimente.*

03. Existe um marco para este temor dos empresários? *Acho que a crise dos anos de 1970, quando muitas empresas do mercado imobiliário quebraram. Coincidentemente, a boa produção arquitetônica para o mercado imobiliário foi até os anos 1960. Dali para frente, o que teve foi muito medíocre.*

04. Foi uma época de nomes importantes, e de edifícios que se tornaram marcos na cidade, como o Copan de Niemeyer, os edifícios de Artigas em Higienópolis, e até as obras de Artacho Jurado... *Artacho Jurado é um exemplo do que falo. Ele faliu. Fez uma coisa incrível, mas não teve eficiência. Não conseguiu transformar aquilo em um modelo de negócio que funcionasse, que desse lucro. Que é o nosso desafio aqui. A gente quer que isso seja algo - e já é - que dê lucro. É muito importante que o arquiteto entenda que, em determinados momentos, ele precisa andar para trás para que tudo isso dê lucro.*

05. O que mudou desse tempo, em que grandes nomes estavam presentes no mercado imobiliário, para agora, que vemos alguns nomes aparecendo? *Acho que o incorporador, em 90% dos casos, está olhando para*

tendências do mercado e não para arquitetura. Ele não conhece arquitetura, não gosta e não sabe diferenciar o que é uma arquitetura medíocre de uma arquitetura boa. A maioria das vezes é isso. Não é por mal. Simplesmente não teve contato com essa cultura. Por outro lado, é crescente a percepção dos consumidores em relação ao design, e isso acaba favorecendo a arquitetura. As pessoas cada vez mais querem consumir melhores produtos, sabem que podem ter uma caneta bacana. Na hora de comprar um telefone, querem um mais bonito. Essa percepção começa a entrar na cabeça dos paulistas, e do brasileiro em geral, por todos os produtos que consomem. E no mercado imobiliário isso vai começar a aparecer e já está aparecendo. Hoje tem muito mais gente do que quando a gente começou a empresa. Era um pequeno nicho que comprava nossos prédios, que gostava de arquitetura. Hoje muito mais gente consome, sabe que comprar um prédio do Isay Weinfeld é bacana, porque já viu obras dele. Isso é um sentimento geral que está começando a ressurgir no mercado, não por causa do incorporador, mas por causa do consumidor. É ele quem está pedindo.

06.A mudança do mercado, então, é uma pressão do consumidor?

Sem dúvida. Se depender do incorporador, ele faz o neoclássico igual, que já sabe quanto custa. Não existe o desejo de fazer um ícone na cidade de São Paulo, que é importante. E, pior, acho que agora as incorporadoras tomaram um tamanho, uma impessoalidade, viraram uma empresa de capital aberto, onde não existe mais um dono. Nessas empresas é o diretor quem vai definir o que será construído. E ele vai ficar na empresa por um período, depois vai para outra. Isso é chato porque precisamos ter um pouco de amor pela cidade, pois a responsabilidade do incorporador é muito grande. Nós é que construímos a cidade, não é o poder público.

07.Uma solução seria os arquitetos virarem incorporadores?

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 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.

08. Um comprador Ideal? Zarvos sabe que está comprando um Alvaro Puntoni, um Andrade Morettin? Globalmente, é uma pessoa para quem a estética é importante. Mas não chegou ainda à arquitetura. Arquitetura é muito complicada. É difícil o público final entender o que é um Andrade Morettin ou um Alvaro Puntoni. Acho que, quando o comprador nos procura, já sabe que o arquiteto é bacana, mas talvez não o conheça. Há exceções, como um Isay Weinfeld, acho que o Gui Mattos, que estão um pouco mais na mídia. Os outros elas não conhecem.

09. Como vocês chegaram a esses nomes que estavam fora do mercado imobiliário. Foi uma aposta nos jovens? Quando montei a empresa, estava descobrindo a arquitetura, lendo livros. Mas é simples: se a gente pega uma revista como a AU, já encontra arquitetos suficientes para fazer mil prédios. O cara que aparece na revista é de ótima qualidade, vocês já fizeram uma crítica. Hoje consigo avaliar melhor, mas, para escolher os nomes no início, foi muito baseado nas revistas de arquitetura. Eu estava começando, então pensei: vamos dar espaço para quem está no início também.

10. Uma das bandeiras defendidas por vocês é a da planta flexível, customizada. Existe mercado para isso? O valor sobe muito? É realmente muito complicado. No começo, estávamos muito mais abertos a esse tipo de solução e vimos que o custo é muito alto. Tanto o custo financeiro quanto o de atendimento. Não fazemos mais apartamentos pequenos. Mas o apartamento é flexível

porque trabalhamos basicamente com três coisas: primeiro, poucas colunas dentro do apartamento; segundo, as prumadas de esgoto descem em shafts e não correm no apartamento debaixo; e o terceiro elemento são janelas: é importante que elas não caracterizem um ambiente específico.

11. Vocês trabalham com poucas unidades por edifício. Como viabilizam isso? *Isso não é um fim, é um meio. Não é nosso objetivo fazer prédios com poucas unidades. Os edifícios com poucas unidades têm algumas vantagens. A primeira é que precisamos de um terreno pequeno, que são mais disponíveis nas regiões que a gente quer fazer, como a Vila Madalena. Vamos continuar a fazer prédios pequenos, mas não tão pequenos quanto os do começo. O que é algo muito pequeno? Um terreno de mil metros quadrados. Isso a gente não quer fazer mais. Já estamos com projetos maiores e acreditamos que, com eles, podemos transformar áreas degradadas, como é o caso do 360º, na Vila Romana (de Isay Weinfeld). Temos outro projeto no bairro da Pompeia, em uma área deteriorada. Neste caso, acreditamos que o empreendimento tem de ser grande para ter um status que atraia os compradores.*

12. Você ressalta esse papel da incorporação de contribuir com a mudança do entorno, do bairro. Como essa discussão urbanística chega ao consumidor final? *Acho que surgiu um pequeno clube, de alguns arquitetos, que falam o que é bom e o que é ruim para a cidade. Isso já dura décadas e décadas. Mas não existem soluções inteligentes que sejam viáveis economicamente. O mesmo problema que acontece com o arquiteto autoral e o incorporador, existe com esse pessoal que detém um conhecimento de urbanismo, mas que está muito longe da prática. Por enquanto, quem tem feito o meio de campo é o governo, que também não sabe muito. Falta ouvir um pouco os empresários que fazem coisas bacanas. Acredito que exista um trio importante: o teórico, o poder público e o empresário.*

13. E o que torna essa discussão pública? São com pequenos gestos que as pessoas começam a entender o urbanismo. Claro que existem as abrangências complexas, mas as decisões simples são importantes. Um exemplo bobo: você é obrigado a fazer vagas de garagem em um edifício. Poderia haver uma lei que incentivasse quem faz prédios sem garagem para atender às pessoas que não têm carro. São pequenos detalhes que são pensamentos de empresários. Infelizmente, a gente aprende um monte de coisa na escola, mas não aprende como é a calçada em um país desenvolvido, por exemplo. E ter essa noção de cidade ajudaria muito as pessoas a cobrarem por soluções.

14. Vivemos uma bolha imobiliária? Uma parte dessa alta dos preços corrigiu um passado que estava muito defasado. Nos últimos três anos, é que foi possível ganhar dinheiro nesse mercado. Então uma parte dessa bolha é a correção dos preços, outra parte se deve ao Brasil estar hoje em outro patamar. O país cresceu muito, ficou mais rico. E isso torna tudo mais caro. Mas acredito que daqui para frente vamos entrar em um crescimento de preço mais estável.

Questionário – construtora (CPA Engenharia)

A CPA Engenharia não quis se pronunciar à respeito do edifício Fidalga.

Questionário – moradores (foram entrevistados três moradores)

Questionário 01 – moradora Luciana (4º entrevista)

Identificação:

Nome do edifício: *Ed. Fidalga 272*

Apartamento: 51

Data da entrevista / tempo da entrevista: 11/12/2013 / 40"

Nome do morador: *Luciana (não quis identificar sobrenome)*

Data da mudança para o edifício: *janeiro de 2012*

Local onde morava antes: *Londres (3 anos) / Itaim Bibi*

Tipologia da moradia anterior (casa, apartamento): *casa / apartamento*

Composição familiar: *casal*

Entrevistado:

Sexo: *feminino*

Idade: 29

Estado civil: *casada*

Escolaridade: *pós-graduação*

Estuda atualmente: *não*

Profissão: *psicóloga*

Trabalha atualmente: *sim*

Questões

1. Como soube do edifício?

- 1. Imobiliária
- 2. Construtora
- 3. Mídia impressa
- 4. Internet
- 5. Outro (especifique) x

Através dos meus pais porque eu morava em Londres. Meu tio fez alguns investimentos imobiliários com o Otávio, dono da IdealZarvos. Então meus pais souberam através do meu tio. Nesse caso, foi através da incorporadora.

2. Chegou a ver algum tipo de publicidade do edifício antes de comprá-lo ou alugá-lo?

- 1. Sim
- 2. Não x

3. Isso influenciou na escolha?

- 1. Sim Por que?
- 2. Não Por que?

4. O apartamento é:

- 1. Próprio x
- 2. Alugado
- 3. Outro

5. No caso de compra do imóvel, o adquiriu:

- 1. Em planta x
- 2. Após o término da obra

6. Se o adquiriu em planta, chegou a participar da definição do projeto (dimensionamento, no de cômodos, definição de áreas de convivência e dos equipamentos coletivos, escolha de materiais/revestimentos, etc)?

- 1. Sim x Como aconteceu?
- 2. Não

Foi possível fazer o que queríamos. Mas nessa época eu não estava aqui. Minha mãe que ia às reuniões para discutir o projeto e eu estava quase sempre presente através do Skype. Mas houve coisas que tivemos que abrir mão porque eles não faziam. (Coisas mínimas de acabamento) Assim, arcamos com os custos para realizar essa parte. Você pode fazer o que você quiser na parte interna, mas tem coisas que eles não se responsabilizam. Essa conversa era com a equipe de arquitetos da IdealZarvos.

7. Acha importante esse tipo de participação?

1. Sim Por que? x
2. Não Por que?

É importante por ser o lugar onde você vai morar, e se você procura um edifício desse tipo, que é fora do padrão, você vai querer personalizá-lo. Eu acho fundamental ter essa opção de escolher como você quer escolher a sua casa.

8. Durante a compra sentiu falta de mais opções de unidades (plantas diferentes)?

1. Sim
2. Não x

Pra mim atendeu. Era bem o que eu queria. Se eu não ficasse com o duplex ficaria com o apartamento com área privativa, mas este já tinha sido vendido.

9. A escolha do apartamento se deu por qual motivo:

- 1. Arquitetura x 1°
- 2. Localidade x 2°
- 3. Preço
- 4. Tamanho x 3°
- 5. Outro (especificar)

O fato de terem unidades diferentes num prédio só, de não ser padronizado influenciou sim..

10. O que procura em um edifício residencial ?

**Uma escala menor, com poucos moradores.*

11. O que procura em um apartamento?

**A possibilidade de customizar, personalizar.*

**O tamanho.*

12. Acha o apartamento adequado ao tamanho familiar?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

O apartamento é espaçoso para um casal, que é o nosso caso.

13. Acha o apartamento adequado ao modo de vida da família?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Ambos trabalhamos em casa, pelo menos meio período, e por isso criamos duas áreas de trabalho. Uma pra mim no quarto e um escritório na sala de TV para meu marido.

14. Está satisfeito com a mudança?

1. Sim x

2. Não Por que?

15. Prefere a moradia atual ou a anterior?

1. Atual x Por que?

2. Anterior Por que?

Estou feliz aqui. A planta desse apartamento é bem parecida com a da casa em que vivia em Londres. Então eu acho que é uma coisa que eu gosto mesmo e acabou sendo uma continuação. Mas eu prefiro aqui porque foi algo que eu escolhi em todos os detalhes. Lá eu tive que me adequar ao que já existia.

16. Sente falta de algum espaço/ambiente da moradia anterior

1. Sim Qual?
2. Não x

17. Quais os motivos para a mudança da moradia anterior para a atual?

Voltando de Londres não quis mais voltar para a casa dos meus pai, por isso busquei o apartamento.

18. O apartamento atual já passou por algum processo de reforma?

1. Sim O que mudou?
2. Não x

19. Pretende realizá-la (a reforma)?

1. Sim Por que?
2. Não x Por que?

Mas pretendo me mudar quando tiver filhos.

20. O que mudaria no projeto original?

- 1. Distribuição da planta Não
- 2. Número de cômodos Não
- 3. Dimensionamento dos cômodos Não
- 4. Pé direito Não
- 5. Definição das áreas comuns Não
- 6. Definição das áreas abertas privadas (varanda, terraço, área privativa) *Sim (Eu incluiria a varanda)*
- 7. Materiais/Revestimentos Não
- 8. Equipamentos de uso coletivo *Sim (Eu sinto falta)*

- 9. Vaga de estacionamento *Não.*
- 10. Outro (especificar)

21. Foi dado a algum espaço/ambiente do apartamento um uso diferente daquele previsto no projeto?

1. Sim x Como?
2. Não

A área de trabalho ou escritório que criamos a partir da sala de TV.

22. Acredita que o apartamento facilite possíveis mudanças espaciais e de uso curto prazo e a longo prazo? Se sim, de que maneira?

Acho que sim.

23. O apartamento apresentou alguns desses problemas?

- 1. Umidade x
- 2. Vazamentos x (*Infiltração*)
- 3. Rachaduras x
- 4. Frio
- 5. Calor
- 6. Falta de iluminação natural
- 7. Falta de ventilação natural
- 8. Barulho
- 9. Rede Elétrica
- 10. Outro (especificar)
- 11. Nenhum

24. Aspectos positivos do apartamento:

**Localização.*

**Flexibilidade.*

**Ventilação e iluminação.*

25 Aspectos negativos do apartamento:

**Falta de equipamentos de uso coletivo.*

**Falta de varanda.*

26. Há quantas vagas de estacionamento por apartamento?

- 1. Uma
- 2. Duas x
- 3. Três
- 4. Outro (especificar)
- 5. Nenhuma

27. Está satisfeito com a quantidade de vagas de estacionamento?

1. Sim x

2. Não

28. O que está incluído no condomínio?

- 1. Água x (Só de uso comum)
- 2. Gás
- 3. Luz das áreas comuns x
- 4. Manutenção x
- 5. Funcionário x
- 6. Outro (especificar)

29. Acha alto o preço do condomínio?

1. Sim x

2. Não

30. O edifício conta com equipamentos de uso coletivo (área de lazer, piscina, playground, salão de festas, churrasqueira, etc)?

1. Sim Quais?

2. Não x

31. Se sim, qual a frequência de uso?

- 1. Sempre
- 2. Às vezes
- 3. Raramente
- 4. Nunca

32. Acha importante que edifícios residenciais ofereçam equipamentos de uso coletivo?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Porque acho interessante ter a opção de fazer aqui dentro coisas que você faz fora, por comodidade e tempo.

33. Se sente seguro morando nesse edifício?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

34. Acha importante que o edifício tenha uma maior comunicação com o espaço da rua (da cidade) através de áreas de transição entre áreas privada e pública e não apenas a demarcação de limites rígidos (muros)?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Eu acho muito legal que aqui tenha esse recuo com o jardim entre o edifício e a rua porque assim você se sente mais integrado à cidade.

35. O bairro oferece espaços públicos de lazer (praças, parques, etc)

1. Sim x

2. Não

36. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício (equipamentos de uso coletivo) ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Acredito nas duas possibilidades. O importante é poder escolher.

37. A disponibilidade de serviços e comércio do bairro é?

1. Ótima x

2. Boa

3. Razoável

4. Ruim

38. O local de trabalho se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x (*Eu trabalho meio horário em casa*)

2. Não

39. Como vai ao trabalho?

1. Carro particular x

2. Táxi

3. Ônibus

4. Metrô

5. Bicicleta

6. A pé

7. Outro (especificar)

40. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

1. Menos de 30 minutos

2. De 30 minutos a 1 hora

3. De 1 hora a 2 horas.

4. Outro (especificar) x (*Varia porque não tenho um lugar fixo*)

41. No caso de filhos, a escola se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim

2. Não

42. Como vai a escola?

1. Carro particular

2. Táxi

3. Ônibus

4. Metrô

5. Bicicleta

6. A pé

7. Outro (especificar)

43. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

1. Menos de 30 minutos

2. De 30 minutos a 1 hora

3. De 1 hora a 2 horas.

4. Outro (especificar)

44. Acredita que o edifício seja similar as propostas usualmente oferecidas pelo mercado?

1. Sim

2. Não x O que o diferencia dos outros?

Eu acho que ele se diferencia por ser um prédio com poucos moradores e plantas diferentes, basicamente.

45. Como vê a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado?

- 1. Muito padronizadas x
- 2. Pouco padronizadas
- 3. Não são padronizadas
- 4. Outro (especificar)

46. Pra você, o que poderia ser considerado como uma iniciativa inovadora nesse campo da produção de edifícios verticais? Justifique e dê exemplos.

Aquele edifício 360 do Isay Wenfeld. Também gosto muito daqueles prédios antigos de três andares.

47. Merece destaque algum tipo de problema ou conflito relativo ao edifício, desde a compra até hoje?

1. Sim x Qual?

2. Não

O conflito com a Idea!Zarvos, devido a falta de assistência técnica a problemas construtivos. Problemas que surgiram da ineficiência da construtora CPA, que fez muitas coisas erradas. Mas, de toda forma, a Idea!Zarvos é responsável por arrumar. Até houve o desligamento da CPA em função desses problemas. Vazamentos, infiltrações, rachaduras, etc. O prédio nem tem cinco anos de uso. Tivemos que ameaçar ir para a justiça para ter algum tipo de resposta. Mas tem sido muito difícil. Ainda estamos em processo.

Questionário 02 – morador Paulo Pires Fleury (5° entrevista)

Identificação:

Nome do edifício: *Ed. Fidalga 727*

Apartamento: *62*

Data da entrevista / tempo da entrevista: *12/12/2013 / 50"*

Nome do morador: *Paulo Pires Fleury*

Data da mudança para o edifício: *agosto de 2012*

Local onde morava antes: *Itaim Bibi*

Tipologia da moradia anterior (casa, apartamento): *apartamento*

Composição familiar: *mora sozinho*

Entrevistado:

Sexo: *masculino*

Idade: *34*

Estado civil: *solteiro*

Escolaridade: *pós-graduação*

Estuda atualmente: *sim*

Profissão: *arquiteto e designer de vídeo*

Trabalha atualmente: *sim*

Questões

1. Como soube do edifício?

- 1. Imobiliária
- 2. Construtora
- 3. Mídia impressa
- 4. Internet x
- 5. Outro (especifique)

Eu conheci o edifício pela internet. Acho que pelo fato de ter me formado em arquitetura, fico um pouco mais ligado nisso.

2. Chegou a ver algum tipo de publicidade do edifício antes de comprá-lo ou alugá-lo?

- 1. Sim
- 2. Não x

3. Isso influenciou na escolha?

- 1. Sim Por que?
- 2. Não Por que? x

4. O apartamento é:

- 1. Próprio x
- 2. Alugado
- 3. Outro

5. No caso de compra do imóvel, o adquiriu:

- 1. Em planta
- 2. Após o término da obra x

6. Se o adquiriu em planta, chegou a participar da definição do projeto (dimensionamento, no de cômodos, definição de áreas de convivência e dos equipamentos coletivos, escolha de materiais/revestimentos, etc)?

1. Sim Como aconteceu?

2. Não

7. Acha importante esse tipo de participação?

1. Sim Por que? x

2. Não Por que?

Acho que sim. Quem vai morar no edifício tem que ter opinião em relação ao projeto. Acho que se eu tivesse comprado em planta e então tivesse a oportunidade de participação, eu teria sido ativo em relação a algumas coisas que não me agradaram.

8. Durante a compra sentiu falta de mais opções de unidades (plantas diferentes)?

1. Sim

2. Não x

Acho que pelo fato de ser planta livre, existe essa possibilidade de mudar, mexer no projeto se esse não te agrada. Nesse apartamento as paredes são de Drywall, o que facilita ainda mais essa flexibilização. Assim, fica mais fácil colocar abaixo e fazer do jeito que você quiser. O próprio projeto é vendido com essa facilidade. A elétrica por cima, sem forro e a hidráulica que é periférica, o que permite mudar até as áreas molhadas. Isso é uma coisa que não é comum nas propostas de arquitetura aqui em São Paulo, e acho que no Brasil, em geral.

9. A escolha do apartamento se deu por qual motivo:

1. Arquitetura x 1°

2. Localidade

3. Preço x 2°

4. Tamanho x 2°

5. Outro (especificar)

Acredito que seja pela combinação de todos esses fatores. Porque com o valor do metro quadrado aqui (bairro Vila Madalena) eu não compraria nada parecido em outros bairros. É toda uma combinação de fatores.

10.O que procura em um edifício residencial ?

**A parte comum bem enxuta. Esse prédio não tem absolutamente nada em área de lazer e equipamentos e eu acho isso ótimo.*

11.O que procura em um apartamento?

** Eu acho que esse apartamento aqui define bem o que eu procuro: planta livre, essa facilidade de adequar o espaço ao que você quer, o que num apartamento mais compartimentado não seria possível. As pessoas compram um apartamento e depois ficam quebrando a cabeça para mudar paredes, criar outros ambientes, esse tipo de coisa.*

**Sala integrada com a cozinha, a área social me chamou a atenção desde o princípio.*

12.Acha o apartamento adequado ao tamanho familiar?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Acho até grande porque eu moro sozinho. Mas acho adequado para um casal com um filho. É mais ou menos o que eu tinha em mente quando eu comprei.

13.Acha o apartamento adequado ao modo de vida da família?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Como trabalho em casa, transformei um quarto em escritório. Além disso, a área social integrada permite que eu tenha um ambiente agradável para receber amigos.

14. Está satisfeito com a mudança?

1. Sim x

2. Não Por que?

Por uma série de coisas. Eu gosto muito do bairro. Aqui você tem a possibilidade de fazer tudo a pé e isso em São Paulo agrega muito valor. Ninguém aguenta mais pegar carro e enfrentar o trânsito. Aqui você tem essa facilidade, tem tudo perto, o bairro permite isso.

15. Prefere a moradia atual ou a anterior?

1. Atual x Por que?

2. Anterior Por que?

Por causa de tudo isso. Além disso, eu morava com a minha mãe no bairro Itaim. Isso representa toda uma transição de vida. É uma nova fase pra mim. Mas tem essa coisa que eu falei, de ser um bairro novo, tem uma perspectiva nova da sua rotina do dia a dia.

16. Sente falta de algum espaço/ambiente da moradia anterior

1. Sim Qual?

2. Não x

17. Quais os motivos para a mudança da moradia anterior para a atual?

Já estava querendo morar sozinho há algum tempo, mas eu não encontrava um apartamento interessante. Eu procurei durante muito tempo e São Paulo passa por esse problema de boom imobiliário - a bolha imobiliária e o preço dos apartamentos nas alturas. Então, já era algo que eu queria ter feito antes, mas talvez por ser arquiteto e ter esse "gosto diferente", eu não achava nada interessante. Por um lado é bom, você consegue identificar mais fácil o que é bom e o que é ruim, mas ao mesmo tempo você acaba limitando as escolhas, por ser mais seletivo. Por isso demorou um tempo. Isso daqui foi mais ou menos um achado, pelo preço e pela localização. Pinheiros e Vila Madalena hoje não são bairros super valorizados como outros (onde chega-se a R\$20,00 o metro quadrado). As pessoas querem morar no lugar da moda, eu não tenho isso. Aqui por mais que esteja mudando por causa desses novos empreendimentos, ainda é uma coisa de nicho. Uma pessoa mais convencional pode chegar aqui e se pergunta: como não tem academia ou não tem piscina não me interessa. O senso comum vai procurar por isso, vai procurar apartamentos grandes, certos tipos de acabamentos, etc. Dessa forma, o prédio vai se direcionando para um público específico. É difícil achar um apartamento como esse, um apartamento amplo, novo, com dois quartos, mais de 100m². Ou você acha estúdios de 30, 60m² ou já é 200m² pra cima. Isso acaba segmentando também. Mesmo os duplex ou triplex daqui não são enormes. Eles são amplos, mas de metragem não. É difícil achar isso. Acho que, em geral, as pessoas que compraram apartamento aqui queriam algo específico, não compraram porque simplesmente estavam andando na rua e acharam legal.

18.O apartamento atual já passou por algum processo de reforma?

1. Sim O que mudou?
2. Não x

19.Pretende realizá-la (a reforma)?

1. Sim Por que?
2. Não x Por que?

20.O que mudaria no projeto original?

1. Distribuição da planta Não *(Na verdade, a disposição dos apartamentos aqui foi feita pelo primeiro comprador e eu acabei gostando. Assim, não mudaria. Eu achei que ficou bastante inteligente. Eu cheguei a entrar no 32, eles já fizeram o apartamento bem compartimentado, uma coisa mais convencional).*

2. Número de cômodos Não

3. Dimensionamento dos cômodos Não

4. Pé direito Não

5. Definição das áreas comuns Sim *(Não teria muito o que mudar porque é bem enxuto. Acho a entrada lá embaixo fantástica com aquele recuo. Todo mundo que vem aqui comenta que bonito. Na parte da noite então, com a iluminação marcando o caminho da entrada fica lindo realmente. Você percebe que como eles não tinham que se preocupar com a definição dos equipamentos de uso coletivo eles direcionaram esse tempo de trabalho para alguns detalhes)*

6. Definição das áreas abertas privadas (varanda, terraço, área privativa) Não

7. Materiais/Revestimentos Não *(É engraçado, as pessoas que vieram colocar luminárias aqui me perguntavam, quando você vai colocar o forro? Ai eu brinco: Nunca? Isso confirma aquilo que comentei antes. As pessoas não tem esse repertório ainda. Eu nunca esqueço o dia que eu entrei aqui e pensei: que máximo isso. Acho que vai do repertório de cada um. Também tem o fato de ser arquiteto, não sei. A maioria das pessoas veem isso como algo inacabado).*

8. Equipamentos de uso coletivo *Só a lavanderia*

9. Vaga de estacionamento Não.

10. Outro (especificar)

21. Foi dado a algum espaço/ambiente do apartamento um uso diferente daquele previsto no projeto?

1. Sim Como?

2. Não x

22. Acredita que o apartamento facilite possíveis mudanças espaciais e de uso à curto prazo e à longo prazo? Se sim, de que maneira?

Pelo fato de ter planta livre, acho que acaba dando essa possibilidade de mudar, mexer no projeto se esse não te agrada. Nesse apartamento as paredes são de Drywall, o que facilita ainda mais essa flexibilização.

23. O apartamento apresentou alguns desses problemas?

1. Umidade

2. Vazamentos x (*Infiltração*)

3. Rachaduras x

4. Frio x (*Muito frio no inverno*)

5. Calor x (*Faz muito calor no verão. Talvez esse calor seja influenciado também pelo fato da fachada ser preta. É uma boa solução estética. Eu acho bastante interessante, mas do ponto de vista prático é questionável.*)

6. Falta de iluminação natural

7. Falta de ventilação natural

8. Barulho

9. Rede Elétrica

10. Outro (especificar)

11. Nenhum

24. Aspectos positivos do apartamento:

**Planta livre.*

**Ambientes amplos.*

**Ótima iluminação e ventilação.*

**O fato de ter a elétrica exposta facilita a manutenção ou qualquer alteração.*

**O fato da hidráulica ser periférica.*

**O fato das compartimentações terem sido feitas em Drywall, o que facilitará modificações futuras.*

25 Aspectos negativos do apartamento:

**Alguns erros de construção e a má administração disso depois.*

**Tem uma coisa negativa. Mas não sei se foi proposta do Triptyque desde o começo ou se foi do comprador anterior. O piso do apartamento é todo em madeira, inclusive os banheiros. É lindo, é maravilhoso, mas não é funcional. Por mais que tenha sido muito bem impermeabilizado fica umidade. Isso é uma coisa que eu não faria.*

26. Há quantas vagas de estacionamento por apartamento?

- 1. Uma
- 2. Duas x
- 3. Três
- 4. Outro (especificar)
- 5. Nenhuma

27. Está satisfeito com a quantidade de vagas de estacionamento?

- 1. Sim x
- 2. Não

28. O que está incluído no condomínio?

- 1. Água x (Só de uso comum)
- 2. Gás
- 3. Luz das áreas comuns x
- 4. Manutenção x
- 5. Funcionário x
- 6. Outro (especificar)

29. Acha alto o preço do condomínio?

1. Sim x

2. Não

O condomínio é relativamente alto. Na verdade, você paga um preço por morar em um prédio com poucas unidades, em que você conhece todo mundo. Não dá para comparar um prédio de onze unidades com outros de 50 unidades, por exemplo. A pequena escala acaba gerando esse custo, mesmo não tendo equipamentos de uso coletivo.

30. O edifício conta com equipamentos de uso coletivo (área de lazer, piscina, playground, salão de festas, churrasqueira, etc)?

1. Sim Quais?

2. Não x

31. Se sim, qual a frequência de uso?

1. Sempre

2. Às vezes

3. Raramente

4. Nunca

32. Acha importante que edifícios residenciais ofereçam equipamentos de uso coletivo?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Acho que aqui em São Paulo, na maioria das vezes, os edifícios são vendidos como um verdadeiro clube e isso gera um alto custo para o condomínio. Eu conheço muita gente que tem uma academia completa dentro do edifício e paga academia fora. Isso não faz muito sentido. Aqui não tem nada, mas pelo menos eu não estou pagando por algo que eu não uso. Não uso e não pago. Acho melhor buscar a academia do jeito que eu quero na cidade. Só a lavanderia, acho que seria interessante. É a única coisa que eu sinto falta. Eu tenho lavanderia aqui no apartamento, mas acho que faz um pouco o perfil do prédio ter a lavanderia comum. Na verdade, sou mais contra do que a favor dos equipamentos no prédio. Sendo arquiteto acho que me espelho mais no modelo

européu de moradia (uma coisa mais enxuta). Tem coisas absurdas sendo feitas aqui em São Paulo hoje em dia. Por que um casal tem que morar em um apartamento de 250, 300m²? Na minha cabeça isso é uma piada. Eu moro sozinho nesse apartamento e acho que ele é muito grande.

33. Se sente seguro morando nesse edifício?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

34. Acha importante que o edifício tenha uma maior comunicação com o espaço da rua (da cidade) através de áreas de transição entre áreas privada e pública e não apenas a demarcação de limites rígidos (muros)?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Muitas vezes as pessoas andam meio distraídas e passam por aqui e se surpreendem porque não tem uma grade, um muro, e você tem aquela vegetação, o jardim na frente. Já aconteceu n vezes de eu sair na porta do prédio e ver pessoas tirando fotos dessa entrada. Você logo percebe que não é gente jovem, um possível estudante de arquitetura, é gente mais velha que talvez ache bonito, diferente. É uma coisa que em São Paulo é muito difícil de se ver. O único caso que me passa pela cabeça é o edifício Louveira do Artigas, em Higienópolis, que é um edifício sem grades, sem muros. Aqui é um pouco isso, apesar de ter o vidro, ele é recuado e ainda permite essa conversa com o espaço da rua e o contrário também. A pessoa da rua enxerga lá dentro, vê o hall dos elevadores. Na parte da noite fica ainda mais evidente essa conversa por causa das luminárias que acompanham a entrada, desde a rua à parte coberta. Todo mundo que vem aqui a primeira vez se impressiona. Acho que no projeto a ideia era de uma praça, com bancos, mas acabou não sendo executado assim.

35. O bairro oferece espaços públicos de lazer (praças, parques, etc)

1. Sim x

2. Não É um bairro relativamente arborizado, com algumas praças.

36. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício (equipamentos de uso coletivo) ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Eu acredito que deva acontecer fora dele.

37. A disponibilidade de serviços e comércio do bairro é?

- 1. Ótima x
- 2. Boa
- 3. Razoável
- 4. Ruim

38. O local de trabalho se localiza próximo ao apartamento?

- 1. Sim x (*Eu trabalho em casa*)
- 2. Não

39. Como vai ao trabalho?

- 1. Carro particular
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta
- 6. A pé x
- 7. Outro (especificar)

40. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

41. No caso de filhos, a escola se localiza próximo ao apartamento?

- 1. Sim x

2. Não

42. Como vai a escola?

- 1. Carro particular x
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta
- 6. A pé
- 7. Outro (especificar)

43. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos x (15")
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

44. Acredita que o edifício seja similar as propostas usualmente oferecidas pelo mercado?

- 1. Sim
- 2. Não x O que o diferencia dos outros?

Tudo. Proposta, planta, áreas comuns. É a aquela ideia do nicho.

45. Como vê a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado?

- 1. Muito padronizadas x (O que o mercado acaba valorizando)
- 2. Pouco padronizadas
- 3. Não são padronizadas
- 4. Outro (especificar)

46. Pra você, o que poderia ser considerado como uma iniciativa inovadora nesse campo da produção de edifícios verticais? Justifique e dê exemplos.

Eu acho que os projetos da Idea!Zarvos tem algo de diferente, algum detalhe que me chama a atenção. Eu cheguei a olhar outros. Você vê que cada edifício tem uma proposta diferente. Foram contratados diferentes escritórios de arquitetura, mas todos tem o mesmo direcionamento. Você vê que tem uma preocupação com detalhamento das áreas comuns e fachada, o que não é muito comum nas grandes incorporadoras. Geralmente, eles não vão querer investir nisso, preferem implantar uma brinquedoteca. A verdade é que o mercado não busca isso. Acho que os edifícios da Maxhaus também saem um pouco do padrão.

47. Merece destaque algum tipo de problema ou conflito relativo ao edifício, desde a compra até hoje?

1. Sim x Qual?
2. Não

Isso aconteceu em relação à construtora que não cumpriu seu papel de dar assistência técnica aos moradores e então a Idea!Zarvos acabou assumindo uma responsabilidade que, legalmente, não era dela. Mas isso aconteceu depois de muita uma discussão e alguma briga. Isso ainda está em andamento. Foi feito um acordo em assembleia para a contratação de um perito para identificar todos os problemas de construção presentes no prédio para ter uma prova concreta de que os problemas realmente existem, caso a garantia termine (cinco anos). Mas não vejo isso como algo específico daqui, eu até prefiro esse tipo de conflito do que ficar brigando em assembleia para não colocar vidro nas varandas.

Questionário 03 – moradora Ana Cuder (6º entrevista)

Identificação:

Nome do edifício: *Ed. Fidalga 727*

Apartamento: *81*

Data da entrevista / tempo da entrevista: *13/12/2013 / 33"*

Nome do morador: *Ana Cuder*

Data da mudança para o edifício: *agosto de 2013*

Local onde morava antes: *Vila Madalena*

Tipologia da moradia anterior (casa, apartamento): *apartamento*

Composição familiar: *mora com o filho de dezessete anos e um cão.*

Entrevistado:

Sexo: *feminino*

Idade: *57*

Estado civil: *divorciada*

Escolaridade: *superior completo*

Estuda atualmente: *não*

Profissão: *escritora*

Trabalha atualmente: *sim*

Questões

1. Como soube do edifício?

- 1. Imobiliária
- 2. Construtora
- 3. Mídia impressa
- 4. Internet
- 5. Outro (especifique) x

Descobri através do meu filho que achou esse prédio andando pela Vila Madalena.

2. Chegou a ver algum tipo de publicidade do edifício antes de comprá-lo ou alugá-lo?

- 1. Sim x (Na internet)
- 2. Não

3. Isso influenciou na escolha?

- 1. Sim Por que?
- 2. Não Por que? x

Na verdade, a decisão de compra também veio do meu filho, que queria muito mudar para cá por causa da arquitetura e da possibilidade de customizar o apartamento para as nossas necessidades. Também pelo fato de ser um loft e não ter portas (nenhum de nós dois gosta de portas) e por ser uma cobertura, que nós sempre quisemos ter.

4. O apartamento é:

- 1. Próprio x
- 2. Alugado
- 3. Outro

5. No caso de compra do imóvel, o adquiriu:

- 1. Em planta
- 2. Após o término da obra x

Eu comprei do primeiro comprador, não foi da incorporadora.

6. Se o adquiriu em planta, chegou a participar da definição do projeto (dimensionamento, no de cômodos, definição de áreas de convivência e dos equipamentos coletivos, escolha de materiais/revestimentos, etc)?

1. Sim Como aconteceu?
2. Não

7. Acha importante esse tipo de participação?

1. Sim Por que? x
2. Não Por que?

Eu não pude comprar em planta, mas tive muita sorte porque o primeiro comprador, na época da construção, pediu para não fazerem nada no apartamento, já que depois ele queria fazer uma modificação geral. Quando eu comprei, não tinha nem contrapiso, não tinha escada. Só havia três vãos livres. Então eu o recebi como eu queria.

8. Durante a compra sentiu falta de mais opções de unidades (plantas diferentes)?

1. Sim
2. Não x

Não. Porque eu comprei do primeiro comprador, eu não negocieei com a incorporadora.

9. A escolha do apartamento se deu por qual motivo:

- 1. Arquitetura x 1°
- 2. Localidade x 2°
- 3. Preço
- 4. Tamanho x 3° (Porque sabíamos do que precisávamos. Esse apartamento tem 236m²)
- 5. Outro (especificar)

10. O que procura em um edifício residencial ?

** Que ele pareça menos com um apartamento e mais com uma casa.*

** Iluminação (Que ele tenha bastante luz de forma que eu não precise usar muito luz elétrica porque eu gostaria muito de morar numa casa e infelizmente aqui em São Paulo eu não posso. Então quanto mais ele pareça com uma casa, melhor pra mim).*

**Dentro das limitações de um apartamento, que eu possa ter plantas, ter um jardim porque eu gosto muito de verde.*

11.O que procura em um apartamento?

**Não faço questão de salão de festas, de piscina, de playground, até porque meu filho já não precisa mais disso e eu acho que ele está bom do jeito que está, sem esses equipamentos, porque isso eu procuro fora daqui.*

**Garagem também é importante, digo garagem fixa. Porque eu já morei em um prédio em que as garagens não eram fixas e era muito difícil.*

**Uma boa localidade.*

12.Acha o apartamento adequado ao tamanho familiar?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

O apartamento é bastante espaçoso. É um triplex.

13.Acha o apartamento adequado ao modo de vida da família?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Como eu trabalho em casa (meu escritório é em casa) e tenho um filho adolescente, acho muito adequado. Eu trabalho em um andar, meu filho fica em outro. Ali embaixo ele recebe amigos e não me incomoda aqui em cima. Além disso, eu tenho no pavimento superior uma cozinha meio gourmet porque eu gosto de cozinhar. Assim o apartamento tem bem a minha cara. Atende ao meu modo de vida.

14. Está satisfeito com a mudança?

1. Sim x

2. Não Por que?

15. Prefere a moradia atual ou a anterior?

1. Atual x Por que?

2. Anterior Por que?

Eu prefiro o apartamento atual. O apartamento anterior era muito bom, de 210m², um pavimento só, mas era um prédio mais dentro dos padrões de mercado, com as unidades todas iguais. Lá eu fiz várias modificações, mas houve coisas que eu não pude alterar. O fato desse aqui ter três pavimentos tem alguns complicadores, porque é necessário a todo momento subir e descer escadas. Mas, ao mesmo tempo, nele você consegue delimitar mais o uso e eu gosto disso.

16. Sente falta de algum espaço/ambiente da moradia anterior

1. Sim Qual?

2. Não x

Não sinto falta de um espaço específico, mas das pessoas que trabalhavam lá e que eram muito queridas - porteiro, zelador. Talvez pelo tempo em que eu morei lá (dez anos). Também sinto falta do sossego da rua. Eu morava numa rua sem saída, fechada como esta aqui, mas lá era mais seguro do que aqui.

17. Quais os motivos para a mudança da moradia anterior para a atual?

Acho que como investimento foi bom, e para morar num lugar que eu pudesse adequar as minhas necessidades, porque lá eu não consegui tudo o que eu queria. Eu tinha, por exemplo, uma sala de jantar e eu pouco uso. Aqui o que eu fiz foi entender o que eu não uso. Então, não fiz uma sala de jantar. Nós fazemos as refeições na cozinha, no balcão da cozinha, até porque somos apenas dois. Aquilo que eu não uso eu não tenho. Eu até briguei com a arquiteta que fez o projeto de interiores porque ela queria que eu fizesse a sala de jantar para receber as pessoas e eu disse que não. As pessoas que eu receber tem que comer do jeito que eu como. Outro motivo foi a vontade do meu filho de mudar pra cá. Ele teve o grande poder de convencimento.

18. O apartamento atual já passou por algum processo de reforma?

1. Sim O que mudou?

2. Não x

(Na verdade eu terminei de construí-lo)

19. Pretende realizá-la (a reforma)?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Basicamente é o que eu queria que ele fosse. A única coisa que eu quero fazer é colocar cortinas. Eu tenho resistido a isso porque eu não queria fechar as janelas. Até coloquei Insulfilm, mas eu preciso colocar as cortinas porque acaba esquentando demais o ambiente e me atrapalha a trabalhar.

20. O que mudaria no projeto original?

1. Distribuição da planta Não

2. Número de cômodos Não

3. Dimensionamento dos cômodos Não

4. Pé direito Não

5. Definição das áreas comuns Sim *(No edifício, as áreas comuns de acesso aos apartamentos (os corredores de acesso) são abertos nas laterais e quando chove é muito ruim. Arquitetonicamente é perfeito, mas quando a arquitetura interfere na funcionalidade e no bem viver das pessoas, acho que existe uma briga que precisa ser decidida. A arquitetura não pode ter mais poder do que o bem viver das pessoas. Parece que o arquiteto queria muito deixar esses vãos abertos, mas chove dentro de casa. Acho que ele não pensou nisso. Colocaram um toldo. Mas chove pelas laterais, o que não resolveu o problema. Eu acho que isso deveria ter sido repensado. Acho que é a minha única reclamação)*

6. Definição das áreas abertas privadas (varanda, terraço, área privativa) Não

7. Materiais/Revestimentos Não *(Eu pude deixar tudo como eu queria e, nas áreas externas, eu achei tudo muito bom)*

8. Equipamentos de uso coletivo Não

9. Vaga de estacionamento Não. *Tenho três e uso duas, já é suficiente.*

10. Outro (especificar)

21. Foi dado a algum espaço/ambiente do apartamento um uso diferente daquele previsto no projeto?

1. Sim Como?

2. Não x

22. Acredita que o apartamento facilite possíveis mudanças espaciais e de uso a curto prazo e a longo prazo? Se sim, de que maneira?

Como peguei o apartamento quase inacabado, acho que a pergunta não se aplica a mim.

23. O apartamento apresentou alguns desses problemas?

1. Umidade

2. Vazamentos x

3. Rachaduras

4. Frio x

5. Calor x (*Você sente mais o frio e o calor por causa das janelas, mas como ele é muito iluminado e ventilado, uma coisa compensa a outra*)

6. Falta de iluminação natural

7. Falta de ventilação natural

8. Barulho

9. Rede Elétrica

10. Outro (especificar)

11. Nenhum

24. Aspectos positivos do apartamento:

**As janelas são maravilhosas;*

**Pelo fato de ser um apartamento diferente do outro, além de todas as janelas do edifício serem diferentes. Isso faz com que os apartamentos sejam únicos e eu nunca gostei de morar em uma casa que tivesse a mesma cara das outras. Porque os apartamentos muito padronizados por mais que você mexa, existem coisas que você não consegue tirar. Aqui eu consigo fazer o que eu quero e o fato dele ser um loft e não ter porta é tudo pra mim. Eu não gosto de porta, divisórias, quanto mais aberto o espaço melhor. Não é a porta que define o espaço.*

25 Aspectos negativos do apartamento:

** Às vezes as duas escadas cansam um pouco.*

** Está difícil apontar aspectos negativos porque eu realmente gosto muito daqui.*

** O condomínio é caro, devido as poucas unidades. Como o valor do condomínio é distribuído proporcionalmente à área dos apartamentos o meu é um dos mais altos. Só ganha o do meu vizinho que é maior ainda. Então nós sofremos muito para pagar o condomínio.*

26. Há quantas vagas de estacionamento por apartamento?

- 1. Uma
- 2. Duas
- 3. Três x
- 4. Outro (especificar)
- 5. Nenhuma

27. Está satisfeito com a quantidade de vagas de estacionamento?

1. Sim x

2. Não

28. O que está incluído no condomínio?

- 1. Água x (Só de uso comum)
- 2. Gás
- 3. Luz das áreas comuns x (Temos um gerador)
- 4. Manutenção x
- 5. Funcionário x
- 6. Outro (especificar)

29. Acha alto o preço do condomínio?

1. Sim x

2. Não

Não acho justo que o valor do condomínio seja proporcional à área.

30. O edifício conta com equipamentos de uso coletivo (área de lazer, piscina, playground, salão de festas, churrasqueira, etc)?

1. Sim Quais?

2. Não x

31. Se sim, qual a frequência de uso?

1. Sempre

2. Às vezes

3. Raramente

4. Nunca

32. Acha importante que edifícios residenciais ofereçam equipamentos de uso coletivo?

1. Sim Por que?

2. Não x Por que?

Não. Eu nunca usei, nem quando o meu filho era pequeno porque ele ficava muito na escola (período integral) e hoje ele já está na faculdade.

33. Se sente seguro morando nesse edifício?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Menos do que no apartamento antigo, mas sim.

34. Acha importante que o edifício tenha uma maior comunicação com o espaço da rua (da cidade) através de áreas de transição entre áreas privada e pública e não apenas a demarcação de limites rígidos (muros)?

1. Sim x Por que?

2. Não Por que?

Acho isso ótimo. Não sei te explicar porque não sou arquiteta, mas eu não gosto de porta, não gosto de muro. Esta possibilidade de estar aqui e ver a rua e de estar na rua e ver o apartamento em seu interior é algo que gosto muito.

35.O bairro oferece espaços públicos de lazer (praças, parques, etc)

1. Sim x

2. Não

Tem várias praças aqui e é um bairro muito arborizado.

36. Acredita que a promoção do lazer deva acontecer a partir do edifício (equipamentos de uso coletivo) ou fora dele, como parte da vivência no bairro e na cidade? Justifique.

Fora dele. Já tive academia no outro edifício em que morei, mas não era a mesma coisa. Prefiro ir a pé à academia. Acredito sim que o lazer e serviços como a academia devam acontecer na cidade. Eu prefiro conviver com o bairro. Quando você fica restrita ao edifício, parece que a cidade vira o edifício. Eu nunca gostei disso. Eu gosto do bairro da Vila, por exemplo, porque você dá a volta no quarteirão e encontra a comida para o cachorro, a academia, o parque, o bar, o restaurante, a loja. Eu gosto de conviver com a cidade. Eu não gostaria de viver num lugar que tivesse só prédio, por exemplo.

37.A disponibilidade de serviços e comércio do bairro é?

1. Ótima x

2. Boa

3. Razoável

4. Ruim

38.O local de trabalho se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x (Eu trabalho em casa)

2. Não

39. Como vai ao trabalho?

- 1. Carro particular
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta
- 6. A pé x
- 7. Outro (especificar)

40. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

41. No caso de filhos, a escola se localiza próximo ao apartamento?

1. Sim x

2. Não

42. Como vai a escola?

- 1. Carro particular x
- 2. Táxi
- 3. Ônibus
- 4. Metrô
- 5. Bicicleta

- 6. A pé
- 7. Outro (especificar)

43. Qual o tempo médio gasto com o deslocamento?

- 1. Menos de 30 minutos x (15")
- 2. De 30 minutos a 1 hora
- 3. De 1 hora a 2 horas.
- 4. Outro (especificar)

44. Acredita que o edifício seja similar as propostas usualmente oferecidas pelo mercado?

1. Sim
2. Não x O que o diferencia dos outros?

O que o diferencia é o projeto arquitetônico. Ele é mais ousado e eu diria que menos comercial também, apesar dele ter feito bastante sucesso. Mas não acredito que a proposta dele era ser altamente comercial. Acho que a proposta era outra, era a de inovar realmente. E por isso acho que esse prédio acabou atingindo um público específico. Aqui tem publicitários, escritores, arquitetos. Normalmente são pessoas mais ligadas a arte, que usam mais criatividade no trabalho.

45. Como vê a maioria das opções de imóveis residenciais (edifícios verticais) disponíveis no mercado?

- 1. Muito padronizadas x
- 2. Pouco padronizadas
- 3. Não são padronizadas
- 4. Outro (especificar)

46. Pra você, o que poderia ser considerado como uma iniciativa inovadora nesse campo da produção de edifícios verticais? Justifique e dê exemplos.

Acho que os edifícios da Idea!Zarvos. conseguiram transformar limão em limonada. Acho que antigamente, aqui na Vila Madalena, havia muitas casinhas e algumas pessoas vendem e outras não. Pelo espaço que eles tinham aqui nesse terreno, por exemplo, eles fizeram um milagre. Um terreno pequeno e conseguiram fazer um projeto arquitetônico, do meu ponto de vista, perfeito. Ele não incomoda ninguém, não causa impacto. Tem outro prédio da Idea!Zarvos (do escritório de arquitetura Andrade Morettin) logo aqui em frente. Eu cheguei a olhá-lo também.

47. Merece destaque algum tipo de problema ou conflito relativo ao edifício, desde a compra até hoje?

1. Sim x Qual?

2. Não

Quando eu comprei o apartamento, o antigo dono me disse que havia um projeto aprovado pela incorporadora que envolvia a construção de um mezanino na cobertura e eu pedi a ele que garantisse isso porque eu precisaria (na concepção de projeto, a cozinha ficaria em cima). Depois que eu cheguei aqui e comecei a trabalhar a parte de cima, o condomínio me pediu para parar porque precisaria aprovar o projeto. Assim, eu precisei passar por assembleia (apresentação do projeto). O que aconteceu foi que a Idea!Zarvos já tinha liberado, mas em outro momento, quando todos estavam fazendo suas modificações na obra. Quando o prédio passou a ser utilizado pelos moradores e o condomínio foi constituído, a incorporadora já não estaria apta a aprovar mais nada. Nesse caso, teria que ser aprovado pelo condomínio. Esse foi o único problema que eu tive, mas no fim o condomínio aprovou o meu projeto.