

**UNIVERSIDADE SÃO JUDAS TADEU
FACULDADE DE ARQUITETURA E URBANISMO
CURSO DE PÓS GRADUAÇÃO**

Linha de Pesquisa:
Produção Arquitetônica do Espaço Habitado

ORIENTADOR:
Prof. Doutor Adilson Macedo

DISSERTAÇÃO DE MESTRADO

**O EDIFÍCIO RESIDENCIAL PAULISTANO
NOS ANOS 70 , 80 e 90 :
A Arquitetura e o Mercado Imobiliário**

Jorge Munif Abussamra

São Paulo
Agosto de 2007

Livros Grátis

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Abussamra, Jorge Munif

O edifício residencial paulistano nos anos 70, 80 e 90 : a arquitetura e o mercado imobiliário / Jorge Munif Abussamra. - São Paulo, 2006.

254 f. : il. ; 30 cm

Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade São Judas Tadeu, São Paulo, 2007.

Orientador: Prof. Dr. Adilson Macedo

1. Arquitetura. 2. Edifícios de apartamentos - Mercado imobiliário. I. Título

CDD- 728.314

AGRADECIMENTOS

Ao Prof. Dr. Adilson Macedo, meu orientador,
pela experiência,aprendizado e incentivo.

À Prof.Dra. Kátia Teixeira pelo interesse,
paciência e aprendizado sobre pesquisa.

À Marta Bludeni pelo apoio de última hora.

À Arq. Cristina Gouvêa
pela competente dedicação.

À Eloisa sempre, pelo sempre incentivo .

RESUMO

O foco deste trabalho concentra-se nas transformações ocorridas no programa e nas dimensões dos apartamentos de 2 e 3 dormitórios produzidos nos últimos 30 anos – décadas de 70, 80 e 90 – em um perímetro da cidade de São Paulo que passou por intensa verticalização no período, composto pelos bairros Paraíso, Vila Mariana, Moema, Itaim Bibi, Jardim Paulistano e Cerqueira César.

A produção de habitação verticalizada em edifícios de apartamentos constitui grande parte da prática da arquitetura e da construção das cidades. Este é um importante campo de atuação do arquiteto, comumente pouco explorado no meio acadêmico.

Esta pesquisa procura, valendo-se da experiência prática do autor no embate profissional com a produção imobiliária, explorar a alteração do papel e da postura do arquiteto, agente desta produção, através da exposição da trajetória de conformação e reorganização dos fatores envolvidos nessa produção. São investigados os aspectos de legislação; de conjuntura econômica; da economia da produção, principalmente relacionada ao custo dos terrenos; além das questões de organização funcional da produção a partir dos agentes nela envolvidos, com especial atenção à figura do incorporador, do profissional de comercialização e marketing e do arquiteto; e de questões relacionadas à formação e à atuação do arquiteto em relação a essa produção.

ABSTRACT

The aim of this project focus on the changes observed on the program and dimension in two and three bedroom apartments built in the last 30 years; in the 70s, 80s and 90s; in a perimeter in São Paulo city that had passed through a intense verticalization in this period of time, it happened in the districts of Paraiso, Vila Mariana, Moema, Itaim Bibi, Jardim Paulistano e Cerqueira Cesar.

The most significant part of the practice of architecture and construction in the city is based on building apartments in verticalized buildings. This is an important field of work for architects, usually under explored by the academic community.

The aim of this research, based on the practical experience of the author who has been actively acting professionally in this area, is to explore the changes in the function and the position of the architect, as an agent of this production, by showing the progress of this development and the reorganization of the issues involved in this production.

The study of aspects related to the local legislation; to the economic situation; to the cost-cutting measures in the production, mostly related to the to cost of the building area, as well as the topics related to the organization of productive functions focused on the agents involved, especially the entrepreneurs; the sales and marketing staff; on the architect and also the topics connected to the professional development and performance of the architect in this area.

SUMÁRIO

	INTRODUÇÃO	6
capítulo 1	O PROJETO DO EDIFÍCIO E AS CONDICIONANTES DA LEGISLAÇÃO DE USO E OCUPAÇÃO DO SOLO	21
capítulo 2	DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E DINÂMICA DE MERCADO	35
capítulo 3	ATUAÇÃO E FORMAÇÃO: A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E A PRÁTICA PROFISSIONAL DO ARQUITETO	64
capítulo 4	O PROGRAMA E A ARQUITETURA POSSÍVEL	74
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	96
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	102
	ANEXOS	105

INTRODUÇÃO

Esta pesquisa expõe as transformações ocorridas no programa e nas dimensões dos apartamentos de 02 e 03 dormitórios nos últimos 30 anos do século XX, assim como a reorganização dos fatores envolvidos nesse processo, principalmente a alteração do papel e da postura do arquiteto como um dos agentes produtores do processo de verticalização e construção da cidade. Ela se desenvolve como rebatimento na esfera acadêmica de uma prática profissional como arquiteto nos últimos 22 anos, especificamente nesta área de edifícios residenciais, onde pude acompanhar o dia a dia das transformações ocorridas no programa e nas dimensões dos apartamentos de 2 e 3 dormitórios, nos fatores diretamente envolvidos neste processo e a seguir expostos neste trabalho e, principalmente, a alteração do papel e da postura do arquiteto como um dos agentes produtores do processo de verticalização.

A partir de 1968 com o PUB – Plano Urbanístico Básico – e do início dos anos 70 com o PDDI-SP – Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado do Município de São Paulo – aprovado pela lei nº 7.688 em dezembro de 1971, e a posterior Lei de Zoneamento, Uso e Ocupação do Solo, Lei nº 7.805 de novembro de 1972, as regras da ocupação da cidade passam a ser mais restritivas e a verticalização indiscriminada em São Paulo desestimulada. Desde então em 70% da cidade o coeficiente de aproveitamento passa a ser de no máximo duas vezes a área do terreno e, em apenas 30%, este coeficiente pode chegar a quatro vezes. Além disto, estas leis não consideraram o meio físico-

geográfico, as questões relativas ao meio ambiente, a disponibilidade de infra-estrutura urbana, assim como a opinião dos diversos setores que interagem no desenvolvimento urbano.

É uma legislação que se insere num contexto de produção da cidade baseado na particular lógica paulistana de territórios eleitos em sucessivos nomadismos.

Assim, a valorização sobe as colinas e desce as baixadas em ondas de resignificação, invariavelmente acompanhadas pela priorização de investimentos públicos da cidade.¹

De forma que, no final do século XIX, o Centro estava sendo abandonado pelas elites e foi reinvestido pela função comercial. Já nos anos 30, quando chegava ao limite a capacidade de rendimento do primeiro cinturão oeste – Centro Novo - Higienópolis – a região foi reinvestida pelo uso vertical dos apartamentos. Foram abertos, na segunda metade do século, loteamentos residenciais exclusivos, estabelecendo frentes de expansão para os bairros burgueses, os Jardins da City Improvements Co. A abertura da Avenida Nove de Julho, parte do plano de Avenidas de Prestes Maia, cuja implantação iniciou-se nos anos 30, começou a sentar as bases para a migração das atividades terciárias do Centro, na direção Sudoeste. De forma que, a partir do espigão da av. Paulista, transformada nos anos 60, a valorização dos bairros a sudoeste da Cidade se confirma.

E é na produção ao longo desse vetor eleito pela lógica imobiliária de construção da cidade que se concentra o foco deste trabalho, especificamente no decorrer das últimas 3 décadas – de 1970 a 2000.

Nesse período, verifica-se na cidade de São Paulo uma forte e gradual redução nos espaços dos apartamentos voltados

¹ ROLNIK, 1997.

à classe média com renda acima de 25 salários mínimos, não somente decorrente do cenário de legislação restritiva como também devida à evolução dos custos dos terrenos e sua escassez nos últimos anos em bairros com infraestrutura urbana consolidada e localizados nos perímetros de interesse imobiliário. Paralelamente a estes fatores, o crescimento econômico que se manteve ao longo dos anos 70, no setor imobiliário, impulsionado principalmente pelos benefícios de financiamento pelo BNH – Banco Nacional da Habitação – começou a dar sinais de fadiga em fins dessa década e início dos anos 80, a partir da crise internacional econômica e do conseqüente aumento da inflação e dos juros do sistema financeiro de habitação.

A constatada otimização e redução dos espaços internos destes edifícios residenciais assim como a racionalização dos insumos da construção são resultantes desta elevação gradual ocorrida no custo dos terrenos, bem como nos custos para o financiamento da produção.

No início dos anos 80, o metro quadrado de um terreno inserido em uma zona 2, de baixa densidade e de coeficiente de aproveitamento máximo igual a 2 (duas vezes a área do terreno excluídas as áreas de subsolos) no bairro de Vila Mariana custava em média \$ 200 dólares. Este custo em fins dos anos 90 atingia \$ 500 dólares.

Os apartamentos residenciais destinados à classe média na década de 70 possuíam uma área útil média de 140 m² para um programa de 3 dormitórios, sendo um deles suíte. Os lançamentos imobiliários do mesmo tipo de produto ocorridos em meados da década de 80 ofereciam em média uma área útil de 90 m² para o mesmo programa, sendo que em meados dos anos 90 esta área se reduziu para 80 m².

O programa do apartamento relativo às áreas úteis se reduziu levando o mercado a uma mudança de postura com

relação ao que se considerava até fins da década de 70, “espaços mínimos”, tanto de ambientes de serviço (cozinhas e áreas de serviço) como de ambientes de longa permanência (áreas de estar e dormitórios).

Juntamente com esta redução de espaços e o acirramento da concorrência e das ofertas, o marketing imobiliário se sofisticou armando-se no sentido de convencer e vender ao comprador esta sensível redução de espaço, porém com novas terminologias; daí surgiu o terceiro dormitório opcional, o lavabo reversível, a sala íntima (alargamento de corredor ou hall de distribuição de dormitórios), o espaço de múltiplo uso, o quarto de empregada reversível, etc.

Incoerência no zoneamento da cidade que por vezes não potencializa os índices de construção em bairros com conhecido potencial de infra-estrutura e transporte, ausência de critério por parte dos Incorporadores e Construtores preocupados exclusivamente com a sensível redução dos resultados financeiros de seus empreendimentos ou de uma postura mais firme por parte dos arquitetos que perderam espaço neste processo para os engenheiros e incorporadores e que viram sua atuação vincular-se e servir à estratégia de marketing das comercializadoras e distanciar-se de questões de origem como as construtivas e sociais.

Em termos de linguagem arquitetônica, enquanto a década de 70 se afirma com os dogmas do Movimento Moderno, os anos 80 se apresentam com a repaginação proposta pelo Pós Modernismo e seu questionamento sobre a rigidez do pensamento modernista. Na abordagem de David Harvey² o pós-moderno define-se como:

² HARVEY, 1993.

Algo que imita as práticas sociais, econômicas e políticas da sociedade e por imitar as facetas distintas dessas práticas, apresenta-se com aparências bem variadas.

Neste quadro, os temas do pós-modernismo são coisas de arquitetos para arquitetos. A forma, uma vez que não nasce do problema utilitário proposto, é criada na imaginação do arquiteto, que estabelece associações simbólicas tão sutis que, não raro, só ele próprio é capaz de refazer.

Se por um lado existiu em meados da década de 80 uma extrema padronização, reforçada pelas limitações do lote urbano e principalmente pelos recuos, coeficientes e faixas de iluminação e ventilação, itens estes pertinentes ao Zoneamento e ao Código de Edificações; por outro lado a procura pela variação e personalização dos projetos arquitetônicos se concentrou mais em detalhes e imagens do que propriamente nas concepções estruturais e de volumetria.

Toda essa reflexão possui um rebatimento em na vida profissional do autor voltada para a arquitetura de edifícios residenciais e tem como um dos objetivos questionar o papel do arquiteto como intérprete de leis e programas impostos pelo Mercado Imobiliário, como otimizador do produto proposto pelos Incorporadores e Comercializadoras e como criador de tipologias e imagens que se estampam pela cidade.

SISTEMATIZAÇÃO DA PESQUISA

Concentrado na produção imobiliária recente para a classe média na cidade de São Paulo, este trabalho levanta uma questão principal:

- Até que ponto o mercado imobiliário interage no exercício da arquitetura?

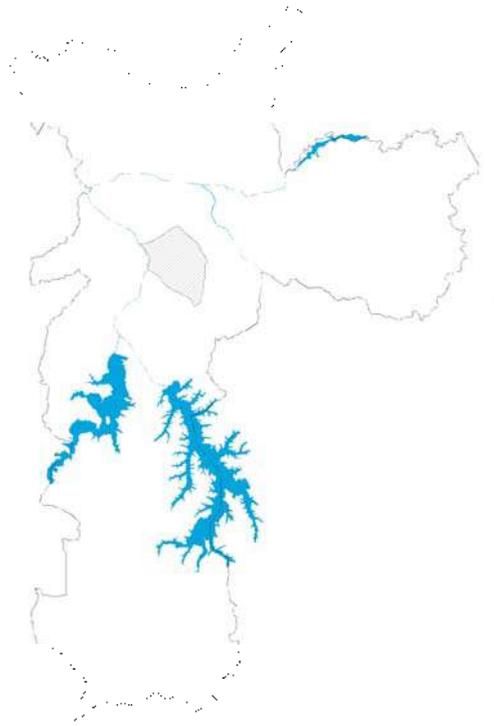
Partindo dos pressupostos de que a compartimentação dos espaços e a alteração das tipologias em edifícios residenciais são resultantes dos fatores custo terreno/legislação/mercado imobiliário e custos dos financiamentos do sistema financeiro e que a transformação do papel dos arquitetos, desdobra-se a questão inicial em outros questionamentos específicos:

- A evolução dos custos da quota parte do terreno e dos demais custos financeiros envolvidos relaciona-se diretamente com a redução dos espaços nos apartamentos?
- Qual a influência da legislação no projeto para além da implicação direta do desenho que ela determina, ou seja, no âmbito mais amplo das condicionantes de mercado de que ela participa?
- Qual a posição que o arquiteto ocupa nessa lógica e de que elementos dispõe para enfrentá-la?

Neste seguimento de mercado é decorrência de uma forte interferência dos agentes imobiliários.

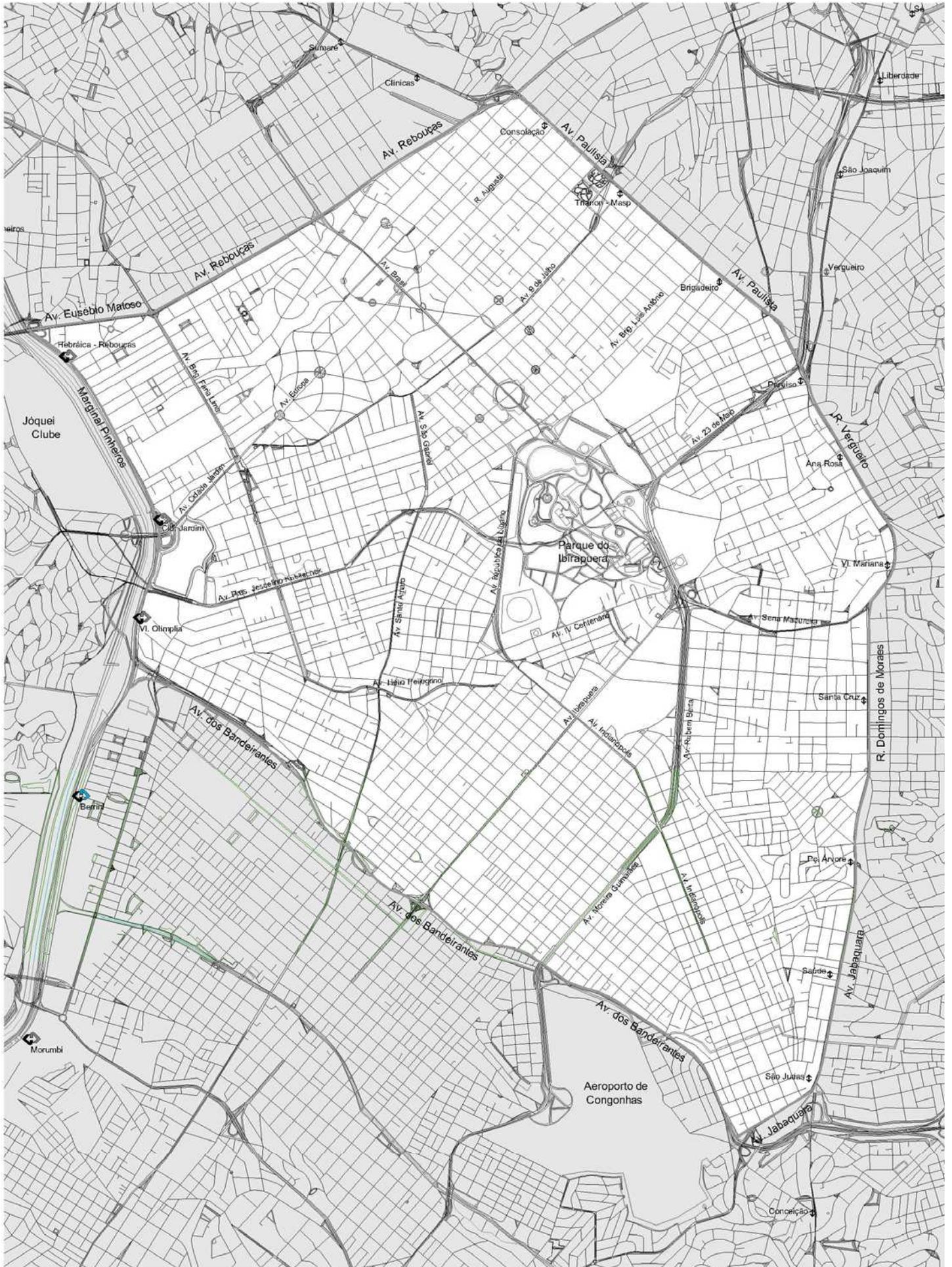
Constitui-se, portanto, como objetivo geral deste trabalho identificar a redução e compartimentação dos espaços no edifício residencial paulistano especificamente em apartamentos de 03 e 02 dormitórios voltados à classe média com renda a partir de 25 salários mínimos. Já os objetivos específicos, organizam-se em duas frentes: estudar as transformações ocorridas na legislação pertinente ao uso e ocupação do solo na cidade de São Paulo e seus reflexos no projeto de edifícios residenciais e no potencial construtivo; investigar a evolução do custo dos terrenos em focados pela incorporação imobiliária; e apontar as alterações de postura do mercado e dos arquitetos envolvidos neste processo.

Delimita-se como área de estudo o perímetro definido pelas avenidas: Rebouças, Paulista, Bandeirantes e Nações Unidas (Marginal do Rio Pinheiros); abrangendo assim os bairros com grande número de lançamentos de Edifícios residenciais e forte valorização de sua área no período de abrangência deste trabalho, a saber: Paraíso, Vila Mariana, Moema, Itaim Bibi, Jardim Paulistano e Cerqueira César.



MUNICÍPIO DE SÃO PAULO
ÁREA DE ESTUDO





ÁREA DE ESTUDO





ÁREA DE ESTUDO

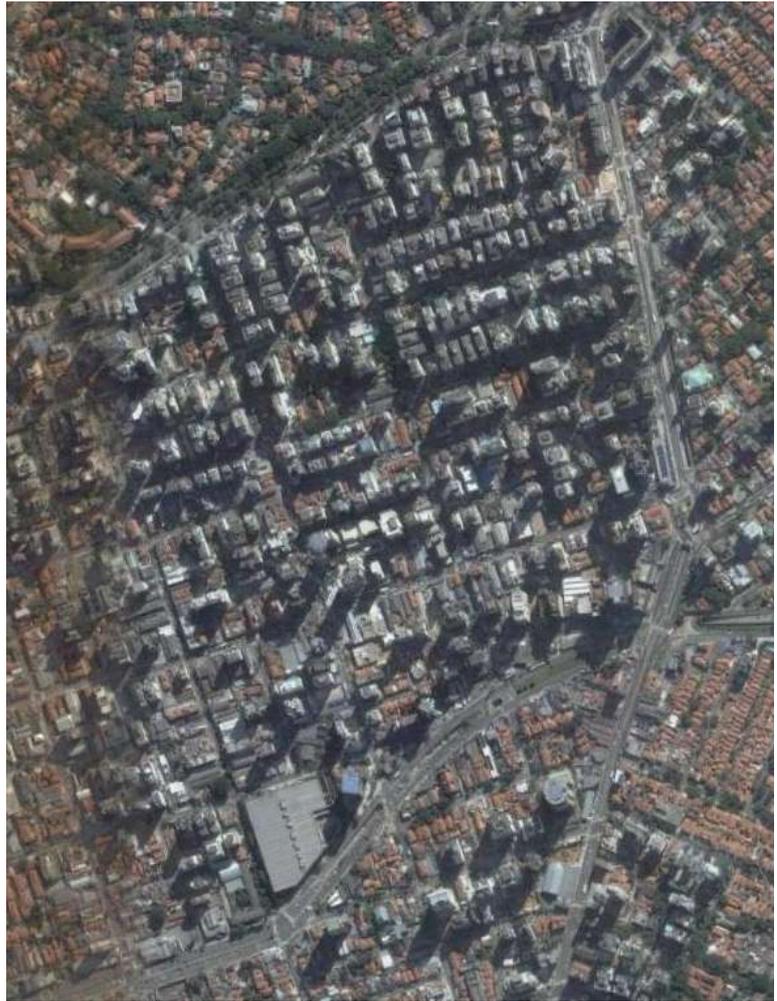




BAIRROS DE VILA MARIANA E PARAÍSO EM 2007



BAIRRO DE MOEMA EM 2007



BAIRRO DO ITAIM EM 2007



BAIRROS DE CERQUEIRA CÉSAR
E JARDIM PAULISTANO EM 2007

Neste trabalho, a necessidade de investigar aspectos que envolvem tanto o conjunto de normas quanto alguns dos principais agentes do processo de produção do mercado imobiliário no segmento proposto e em um período marcado por grandes transformações sociais, culturais e econômicas, conduz à adoção dos procedimentos de abordagem qualitativa, pois a natureza das questões do trabalho proposto não independem do tempo, do lugar e dos sujeitos envolvidos, além da consideração de que também o pesquisador está contextualizado.

A pesquisa para o desenvolvimento do trabalho está organizada em duas estratégias principais de coleta de dados que potencialmente se complementam:

A primeira estratégia é a pesquisa documental que consiste no levantamento das publicações envolvendo a normatização, produção e comercialização dos edifícios de apartamentos no período estudado, desdobrando-se de um lado em legislação e mercado imobiliário³, com a coleta e classificação da legislação, normas e decretos referentes ao uso e ocupação do solo no período de estudo proposto e com pesquisa junto aos informativos da SEHAB (Secretaria de Habitação), artigos de periódicos sobre Mercado Imobiliário e publicações específicas e consultas aos arquivos SECOVI e EMBRAESP; e de outro lado em lançamentos imobiliários⁴, com pesquisa junto aos arquivos dos jornais “O Estado de São Paulo” e “Folha de São Paulo”, sobre os lançamentos ocorridos no período de estudo deste trabalho, de forma a compor uma amostra para o estudo das variações tipológicas e definição das mudanças ocorridas no Mercado Imobiliário.

³ Assunto aprofundado no capítulo 1.

⁴ Ver Anexo II: Anúncios nos cadernos classificados

A segunda estratégia consiste em entrevistas⁵, instrumento que visa ampliar as informações sobre o objeto de trabalho, com o ponto de vista dos profissionais diretamente envolvidos no setor e atuantes no período de estudo para traçar um panorama destes pontos de vista e das transformações ocorridas ao longo destes anos.

Os profissionais entrevistados constituem três grupos diferenciados: os arquitetos, com particular interesse sobre: programa, metodologia de projeto, partido e papel do arquiteto neste processo e junto ao mercado imobiliário; os construtores/incorporadores, com particular interesse sobre: dificuldades de lançamento, comercialização, custos e papel do arquiteto neste processo; e os agentes imobiliários do segmento de venda e avaliação, com particular interesse nas questões de dificuldade de comercialização, alterações do perfil do comprador ao longo deste tempo de estudo e papel do arquiteto neste processo.

⁵ Ver Anexo I: Detalhamento das entrevistas.

capítulo 1

O PROJETO DO EDIFÍCIO E AS CONDICIONANTES DE USO E OCUPAÇÃO DO SOLO

Os Conceitos trazidos pelo PPDI-SP (Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado) aprovado pela lei 7.688 de 30 de dezembro de 1971, consolidados pela lei de Zoneamento de 1972 e posteriormente regulamentados pela lei 8266 de 20 de junho de 1975, têm sua origem nas teses do Prefeito Prestes Maia, que estabelece o “Floor Space Index” (coeficiente de aproveitamento) e a idéia de densidade construtiva e densidade demográfica nas habitações verticais.

Este plano define que por zoneamento de uso entende-se o

processo de orientação e controle da localização, dimensionamento, intensidade e tipo de uso dos lotes e das edificações, bem como o processo de orientação e controle das relações entre espaços edificados e não edificados.⁶

Desta forma a partir desta lei, estabelecem-se Zonas de Uso e cada uma delas com potenciais construtivos atrelados ao uso pretendido a saber:

Zona 01: uso predominantemente residencial com taxa de ocupação do lote máxima de 0,5 e coeficiente de aproveitamento máximo 1.0

Zona 02: uso predominantemente residencial com taxa de ocupação do lote máxima de 0,5 e coeficiente de aproveitamento máximo 1.0

⁶ PPDI-SP (Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado) aprovado pela lei 7.688 de 30 de dezembro de 1971

- Zona 03: uso predominantemente residencial com taxa de ocupação do lote máxima de 0,5 e coeficiente de aproveitamento máximo 2.0
- Zona 04: uso misto com taxa de ocupação do lote máxima de 0,7 e coeficiente de aproveitamento máximo 3.0
- Zona 05: uso misto com taxa de ocupação do lote máxima de 0,8 e coeficiente de aproveitamento máximo 4.0
- Zona 06: uso predominantemente industrial, com taxa de ocupação do lote máxima de 0,7 e coeficiente de aproveitamento máximo 2.0
- Zona 07: uso estritamente industrial com taxa de ocupação do lote máxima de 0,5 e coeficiente de aproveitamento máximo 1.0
- Zona 08: usos especiais com taxa de ocupação do lote e coeficiente de aproveitamento estabelecidos para cada caso e uso específicos.

Com a sensível redução do número máximo de aproveitamento do lote que passou de 6,0 conforme a lei 6.877/66 para 4,0, a intenção dos legisladores da época era a de conter o adensamento excessivo na área central.

Uma reflexão caberia nesta limitação de coeficiente haja vista a diferença brutal entre São Paulo no início dos anos setenta e a cidade em fins do século XX a julgar pelo fato destes conceitos terem permanecido e direcionado a cidade pelos 30 anos seguintes ao PDDI.

Com a promulgação de Lei 7.805/72 – Zoneamento e Uso do Solo, na gestão Figueiredo Ferraz, a normatização destes princípios básicos de uso e coeficientes sofre algumas sensíveis alterações baseadas nas relações entre a taxa de ocupação do lote e seu potencial construtivo, conceito este que se mantêm até os dias de hoje, mesmo com o recente novo Plano Diretor do Município.

A Introdução das Categorias de Uso e a revisão das características das Zonas, inicialmente propostas, para:

- Zona 01: uso estritamente residencial de densidade demográfica baixa.
- Zona 02: uso predominantemente residencial de densidade demográfica baixa.
- Zona 03: uso predominantemente residencial de densidade média
- Zona 04: uso misto de densidade média alta
- Zona 05: uso misto de densidade demográfica alta.
- Zona 06: uso predominantemente industrial,
- Zona 07: uso estritamente industrial
- Zona 08: usos especiais

E a definição para cada uma delas de categorias de uso permitidas e usos conforme ou sujeitas a controles especiais, dimensionamento, ocupação e aproveitamento do potencial construtivo, frente mínima do lote, recuos laterais, frente e fundos, taxas de ocupação máxima, bem como de seus coeficientes máximos.

Assim temos como Taxa de Ocupação (T.O), a relação entre a projeção da área edificada e a área do Lote e Coeficiente de aproveitamento (C.A) a relação entre o total da área edificada e a área do lote, área esta dita computável para efeito de coeficiente e aí excluídas áreas ref. a subsolos e demais compartimentos estabelecidos caso a caso e em função da categoria de uso.

A questão dos recuos aqui introduzidos como mínimos e uma nova condicionante de faixas de iluminação e ventilação que afastam a edificação das divisas à medida que esta se verticaliza, moldam o seguinte conceito ainda vigente:

Quanto mais se ocupa ou aumenta a taxa de ocupação, menos se constrói ou menor é meu coeficiente de aproveitamento. Quanto maior o número de andares, maiores são meus afastamentos ou recuos da divisa.”

Os Coeficientes propostos para cada zona não atingem o máximo de 4.0 por serem inicialmente relacionados com a máxima ocupação permitida, segundo um modelo desejável de padrão urbanístico. Assim quanto mais se adensar a ocupação de lote, maior deve ser sua área livre e isto se refletirá na paisagem urbana.

A fórmula proposta permite um maior coeficiente de aproveitamento com correspondente redução proporcional da taxa de ocupação, ou seja: quanto mais se aumentar a área construída, até seu limite máximo de 4.0 vezes a área do terreno, menor deve ser a projeção da edificação:

$$c = T / t + (C - 1)$$

Onde:

T= taxa de ocupação máxima do lote segundo tabela /quadro 02 da lei

c=coeficiente de aproveitamento do lote a ser utilizado

t=taxa de ocupação do lote a ser utilizado.

ZONAS DE USO	TAXA DE OCUPAÇÃO MÁXIMA (T.O.)	COEFICIENTE DE APROVEITAMENTO MÁXIMO (C.A.)
Z1	0,5	1,0
Z2	0,5	1,0
Z3	0,5	2,5
Z4	0,7	3,0
Z5	0,8	3,5
Z6	0,7	1,5
Z7	0,5	1,0

fonte: lei 7.805/72,Quadro anexo 02

ZONAS DE USO	TAXA DE OCUPAÇÃO	COEFICIENTE DE APROVEITAMENTO MÁXIMO (C.A.)
Z1	0,5	1,0
Z2	0,25	2,0
Z3	0,3	4,0
Z4	0,5	4,0
Z5	0,7	4,0
Z6	0,7	1,5
Z7	0,5	1,0

Colocadas estas fórmulas condicionantes para o projeto arquitetônico do edifício,façamos algumas contas:

O empreendedor deverá procurar estabelecer uma boa relação custo benefício entre o valor de mercado do lote objeto de futura incorporação imobiliária e o potencial construtivo permitido para a zona e o uso escolhidos. Como o valor do terreno deverá ser diluído em um número maior possível de cotas com o objetivo de otimização do preço final composto principalmente de terreno e obra,as zonas de maior coeficiente(C.O) serão mais desejáveis assim como o custo dos terrenos de maior coeficiente de aproveitamento serão mais elevados.

A equação para o arquiteto, recebido o programa do número de unidades desejáveis e a área útil de cada uma delas, inicia-se com cálculos antes mesmo dos croquis de estudo. Estima-se o número de unidades por andar tipo e a área computável resultante dos apartamentos e da circulação comum. A projeção ou a taxa de ocupação(T.O) do lote será uma decorrência desta somatória incluídos aí os vazios dos elevadores e eventuais shafts.

Com o número de unidades aferido pelo C.O e a T.O ,o número de andares (N 1) com pé direito de até 3.00 metros(incluso o pav. Térreo e excluído o atico) irá definir finalmente a faixa A1 de aeração e iluminação que deverá contornar toda a edificação,muitas vezes ampliando o afastamento desta junto às divisas laterais do lote já que não se permite o avanço das faixas sobre os lotes vizinhos.

A demonstração gráfica das faixas de iluminação e ventilação⁷ torna-se obrigatória e irão variar em função do tipo de ambiente a ser ventilado. Desta maneira teremos:

Pois bem, se o mercado limita a área útil de venda para determinado tipo de apartamento em determinado local,estas áreas de terraços deveriam ser de responsabilidade do incorporador e não da municipalidade que sempre controlou em demasia o potencial construtivo a ponto transformá-lo em produto de venda no recente ,incoerente e confuso Plano Diretor.

A preocupação com permeabilidade do sub-solo que acontece tardiamente na cidade é definida como 15% da área do terreno que deverá ser livre de qualquer tipo de calçamento inclusive peças pré moldadas vazadas (concregrama-Blokret) não mais aceitas por resoluções internas de APROV.

Mantem-se a regra de 50% da área livre do lote ajardinada e recente decreto torna obrigatória a acumulação de uma parte da contribuição das águas pluviais na laje do térreo para posterior escoamento no passeio público.

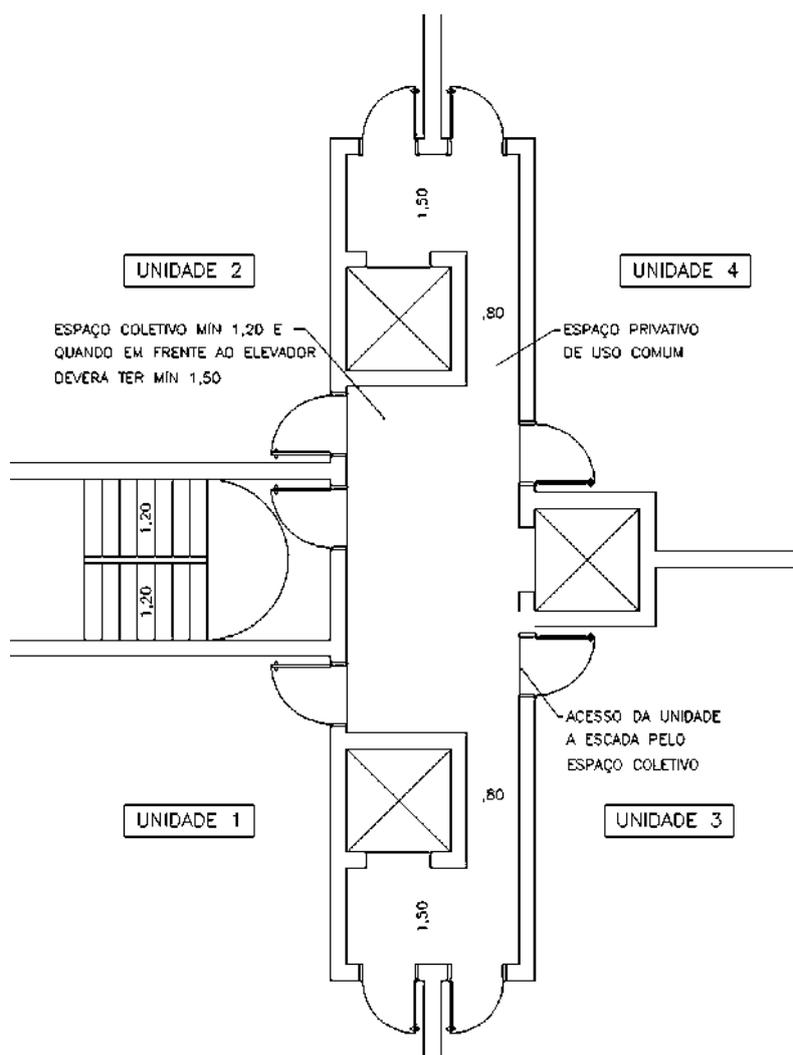
Por fim, todas estas equações acima citadas que correspondem aos principais itens abordados a serem seguidos como regra do Código de Edificações e

⁷ Ver desenhos no final deste capítulo

principalmente no projeto de edifícios residenciais são na verdade condicionantes do traçado desta volumetria e principalmente de sua implantação. Cabe aos arquitetos envolvidos neste segmento de mercado equacionarem programas, regras, decretos, resoluções internas dos APROVs, número mínimo de unidades, a forte interferência por parte das comercializadoras, o total de área útil desejável referente ao VGV (valor geral de vendas) tão fundamental ao incorporador, além de uma seleção de materiais de ótimo custo benefício.

Finalmente, após exaustiva tarefa (não sem esquecer o quase impossível, surreal e lento tramite de aprovação por parte da municipalidade) deverá este profissional se preocupar afinal com seu “Objetivo Primordial” de praticar uma arquitetura de qualidade .

CIRCULAÇÃO PRIVATIVA A HALL DE ACESSO DE ELEVADOR



⁸ Ilustrações e comentários extraídos de BLOCH, 1993.

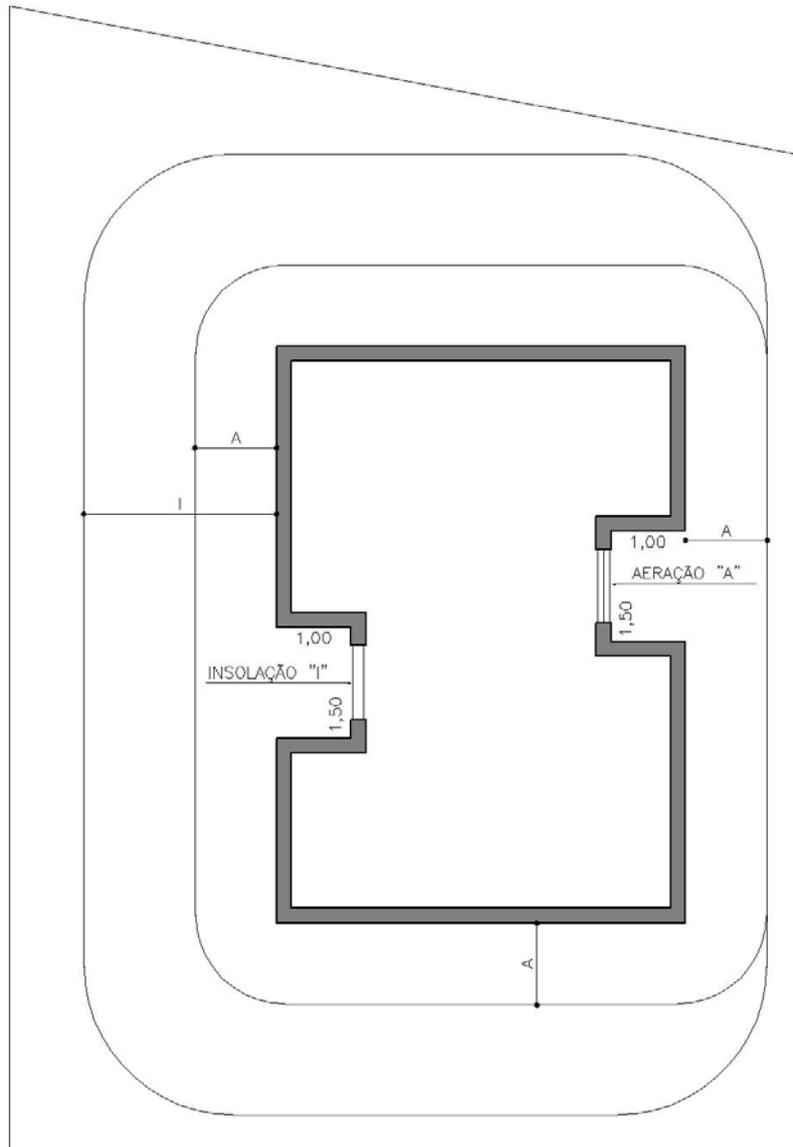
REENTRÂNCIA [1:1,5] NO VOLUME SUPERIOR “VS”.

São mostrados:

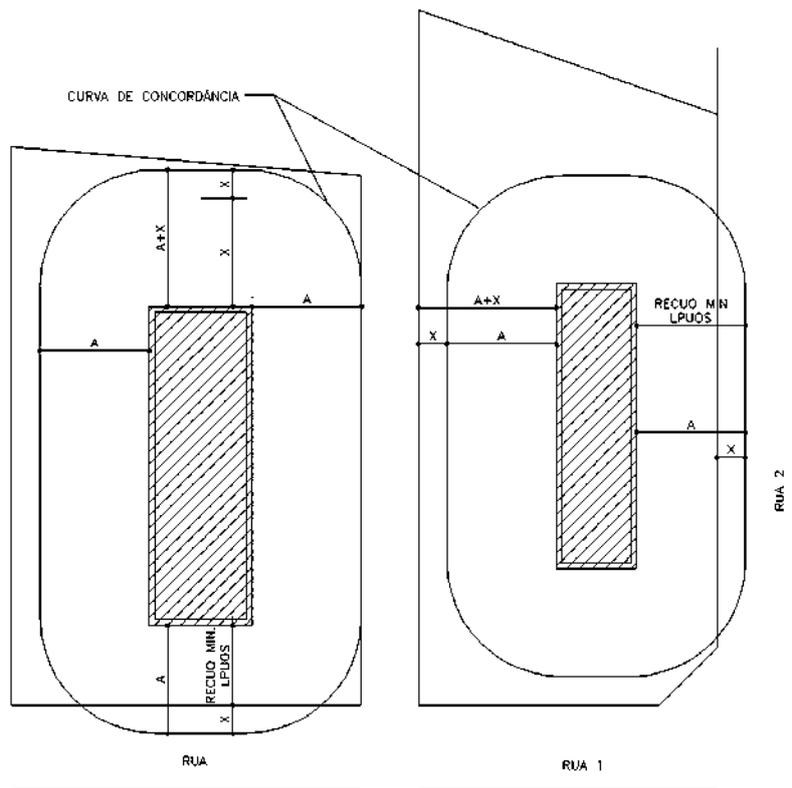
Faixa de Aeração “A”.

Espaço livre “I”.

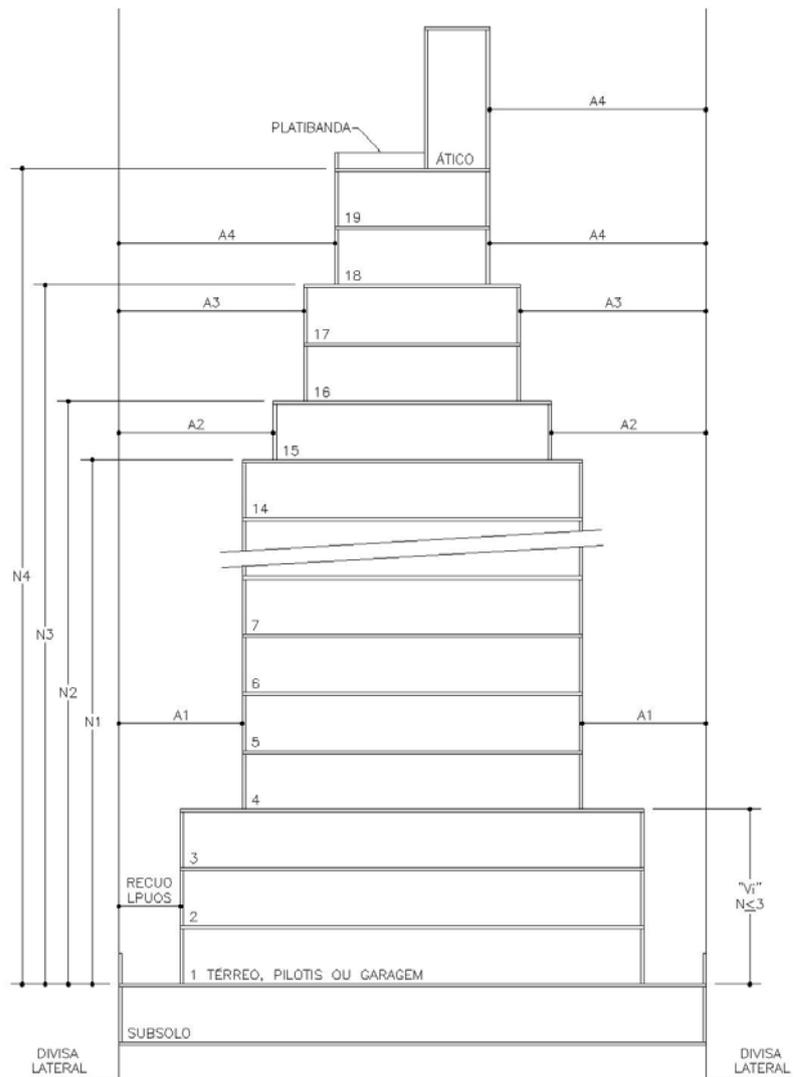
A parte tracejada externa representa o espaço livre “I”.



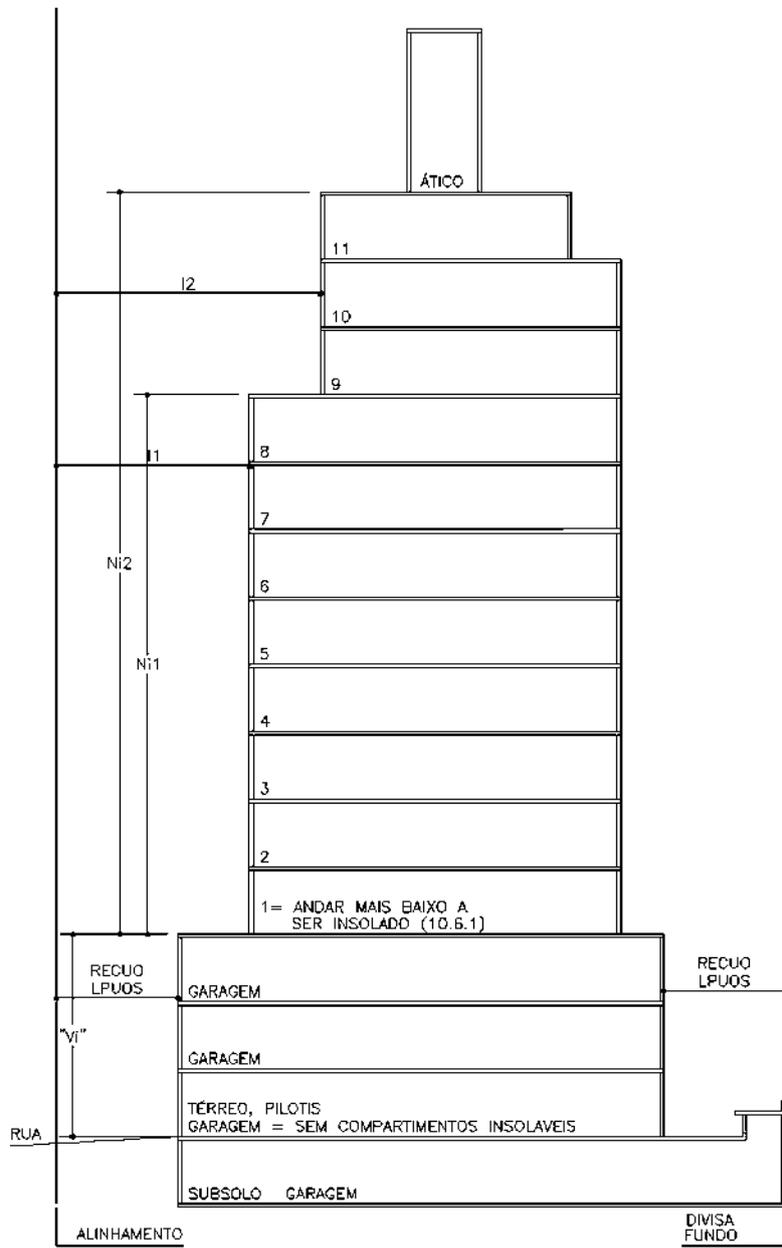
FAIXA LIVRE "A"



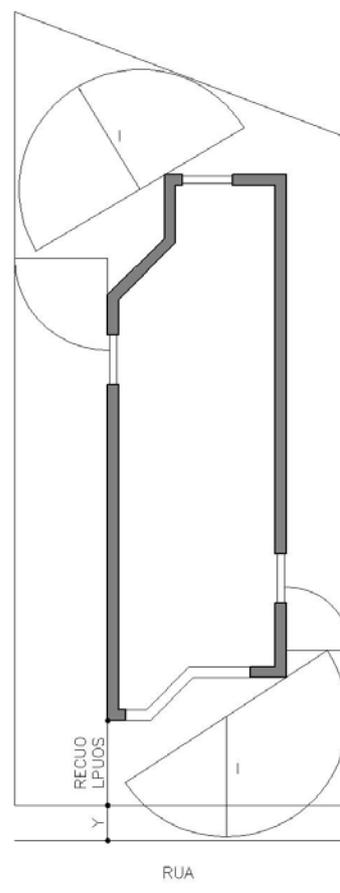
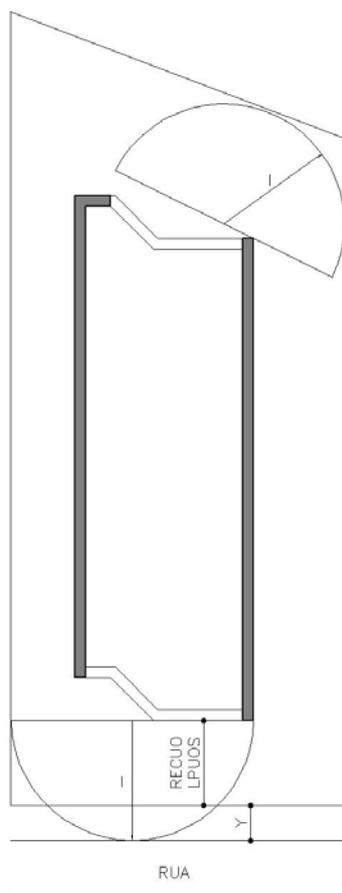
$X \leq 20\%$ DE "A" e
 $X \leq \frac{1}{2}$ DA RUA



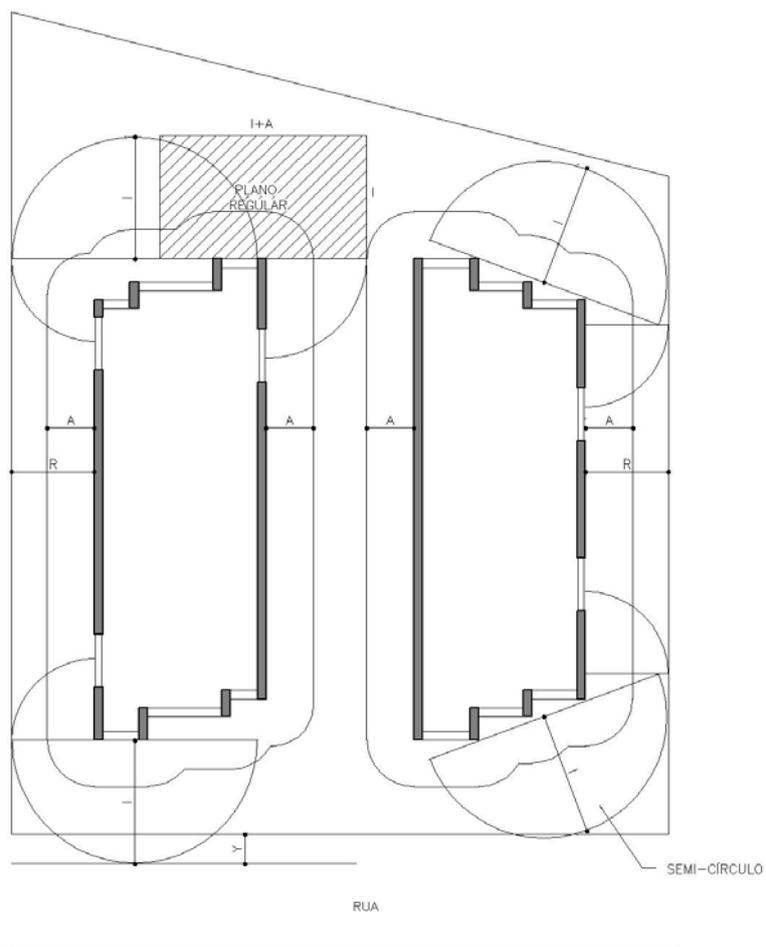
O desenho mostra que com o crescer do prédio vão surgindo várias faixas livres "A". O escalonamento dos andares propicia que mesmo com o crescer dos andares não aumente o valor da faixa livre que determina o recuo para aeração.



ESPAÇO LIVRE "I"



ESPAÇO LIVRE "I" E FAIXA LIVRE "A": REBATIMENTOS



capítulo 2

DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO E DINÂMICA DE MERCADO

O período que compreende a década de 60 até finais dos anos noventa define o início e a consolidação do mercado imobiliário que se desenvolve paralelamente à metropolização da cidade de São Paulo. Este mercado se impulsiona de forma definitiva com o advento do BNH - Banco Nacional da Habitação, resultado da montagem em 1964 pelo Governo Federal através da lei 4.380 de 21 de agosto de 1964 do Sistema Financeiro da Habitação:

Art.1º O Governo Federal, através do Ministro do Planejamento, formulará a política nacional de Habitação e de planejamento territorial, coordenando a ação dos órgãos públicos e orientando a iniciativa privada no sentido de estimular a construção de habitações de interesse social e o financiamento da aquisição da casa própria, especialmente pelas classes da população de menor renda.

Art.2º O Governo Federal intervirá no setor habitacional por intermédio:

I- do Banco Nacional da Habitação

II- do Serviço Federal de Habitação e Urbanismo

III- das Caixas Econômicas Federais, IPASE, das Caixas Militares, dos órgãos federais de desenvolvimento regional e das sociedades de economia mista.

Art.3º. Os órgãos federais enumerados no artigo anterior exercerão de preferência atividades de coordenação, orientação e assistência técnica e financeira, ficando reservados:

I. aos Estados e Município, com assistência dos órgãos federais, a elaboração e execução dos planos diretores, projetos e orçamentos para a solução dos seus problemas habitacionais;

II. à iniciativa privada, a promoção e execução de projetos de construção de habitações segundo as diretrizes urbanísticas locais

§ 1º Será estimulada a coordenação dos esforços, na mesma área ou local, dos órgãos públicos federais, estaduais e municipais, bem como das iniciativas privadas, de modo que se obtenha a concentração e melhor utilização dos recursos disponíveis.

§2º A execução dos projetos caberá aos órgãos federais para suprir a falta de iniciativa local, pública ou privada.

Este sistema estabelece um novo patamar para o mercado Imobiliário no país. Cerca de 25% de todas as unidades edificadas receberam recursos do SFH. No período de estudo deste trabalho e particularmente entre 1964 e 1985 a oferta de financiamento é aumentada drasticamente para o atendimento da demanda existente.

As duas fontes de geração de recursos a este sistema seriam a Caderneta de Poupança e o FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço). Do total destes recursos, 70% seriam destinados a financiamentos habitacionais e operações do Sistema Financeiro da Habitação.

A taxa padrão definida e repassada ao comprador da unidade habitacional monta em 12% ao ano mais correção monetária (comumente denominada Tabela Price). Paralelamente a esta Taxa padrão o Governo cria o Fundo de compensações Salariais justamente para corrigir eventuais distorções entre o esperado descompasso do salário e a inflação. O prazo máximo para a devolução do empréstimo tomado através deste sistema seria de até 20 anos, diferentemente de países desenvolvidos e de economia estável em particular os EUA, onde pode-se atingir um prazo de até 35 anos.

Vale lembrar que o SFH tinha também um projeto político. Na cartilha do governo, ao alargar a faixa de proprietários, estava-se aumentando a dose de conservadorismo na base da sociedade. Ao viabilizar o “sonho da casa própria” o governo aumentava sobremaneira sua base de apoio político. Outra questão importante foi a decisão de utilizar um sistema construtivo que empregasse mão de obra intensiva e com baixa qualificação, de forma a absorver os enormes contingentes de desempregados que chegavam nas grandes cidades, diminuindo portanto, eventuais tensões sociais. Na verdade, a opção por uma tecnologia convencional e de baixa produtividade praticamente consolidou o padrão de construção que temos no Brasil até hoje.⁹

⁹ FONSECA, 2004. p 239.

A partir, pois da abertura destas linhas de financiamentos por parte do estado e posteriormente com as mesmas regras aos bancos privados é que se formata de maneira mais acentuada o Mercado Imobiliário na cidade de São Paulo. O desenvolvimento deste Mercado demanda um início de profissionalização de maneira consistente em função do aumento de ofertas para suprir o aumento de demanda da metropolização cada vez mais intensa principalmente nos bairros apontados neste trabalho.

Nesta fase e ao final dos anos 60 as construtoras percebem o aumento de demanda para apartamentos voltados ao segmento médio e a necessária mudança na escala da produção. As empresas que se destacam neste início de empreendimentos residenciais-edifícios-voltados à Classe Média são:

Construtora Albuquerque Takaoka, Construtora Formaespaço, Construtora Alfredo Matias, Construtora Hindi, Gomes de Almeida Fernandes e a Adolpho Lindenberg, esta última, porém no segmento de alto padrão.

A Construtora Albuquerque Takaoka, fundada em 1950 inicialmente atua em obras públicas viárias. Posteriormente se organiza para este novo nicho de mercado especialmente em apartamentos de 03 dormitórios e área útil de 120,00 m², com 04 apartamentos tipo por andar (o andar tipo configurando a forma do "H") e 03 elevadores assim dispostos: 02 sociais servindo um a cada 02 apartamentos e um de serviço comum aos quatro e com acesso às áreas de serviço. Observa-se a ausência de balcões externos à sala ou quartos, pois ainda neste período o terraço não se configurava como uma exigência de mercado, daí os 120.000 m² referiam-se tão exclusivamente à área interna. Tal como as demais construtoras acima mencionadas, a

padronização de acabamentos torna-se item necessário ao atendimento da grande demanda..

No Padrão Albuquerque Takaoka usa-se intensivamente revestimento externo em pastilhas cerâmicas em dois tons, caixilharia em alumínio com portas venezianas de correr nos dormitórios marcando externamente as fachadas. Salas de estar e jantar sempre integradas com piso em tábua corrida de largura 20 cm, dormitórios entregues no contra piso para recebimento de carpete por conta do comprador e em algumas vezes entregues pelo incorporador. Cerâmicas no piso das áreas de cozinha e serviço e azulejos nas paredes. Acabamentos de banheiros, piso e tampos em mármore travertino nacional e azulejos nas paredes. Piso dos halls sociais, e hall de entrada em tábua corrida ou mármore travertino nacional. Pedra natural tipo mineira nas áreas externas do prédio ou mosaico português. O pavimento Térreo sempre austero com áreas verdes e 01 salão de festas em piso de tábua corrida.

Não se privilegia neste período o programa do pavimento térreo. O equipamento comum e obrigatório será até meados dos anos 80 o salão de festas apenas. O equipamento piscina também tem seu uso restrito apenas a grandes lotes e com programa de apartamentos a partir de 03 dormitórios .Com esta padronização de acabamentos e invariavelmente a planta tipo em “H” a Albuquerque Takaoka reproduz seus edifícios de maneira intensa principalmente nos bairros dos Jardins, Pinheiros e Paraíso em sua maioria em programas de 03 dormitórios sendo uma suíte. Tamanha seria esta padronização tanto de acabamentos quanto e principalmente de fachadas, que segundo o corretor Sebastião Seabra da extinta imobiliária Roque e Seabra em depoimento a este trabalho: “Reconhecia-se um edifício da Takaoka à distância”.

A padronização segue-se com o trabalho da Construtora Formaespaço que inicia suas atividades em 1964. Sua estratégia seria também de manter uma rígida padronização, e focar lançamentos em bairros constantes deste trabalho mas em início, neste período, de seu processo de verticalização como Moema e Sto Amaro. Com racionalização da planta tipo ainda mais rígida do que a Takaoka, segue o traço modernista dos arquitetos que contrata para seus projetos; Eduardo de Almeida e Abraão Sanovicz. Diferentemente ainda da concorrente o hall de elevadores tipo concentra 02 elevadores que fazem as vezes de social e serviço e com área muito reduzida. Produz 02 séries de edifícios: Gemini e Modular com apartamento de 02 dormitórios com área útil a partir de 80,00 m² até 03 dormitórios com 125,00 m². A estrutura marcada em concreto aparente interna e externamente e com fechamentos em blocos de concretos aparentes com pintura externa aplicada diretamente sobre o bloco e com revestimento interno.

Se nestas duas primeiras a condução da empresa foi gerida por engenheiros o caso da Construtora Hindi é emblemático. Um raro caso de empreendimento gerido por um arquiteto, Anuar Hindi e organizado no início dos anos 60. Também focado na classe média e ofertando apartamentos confortáveis de 02 e 03 dormitórios desenvolveu uma linha de montagem que incluía serralheria própria para a confecção da caixilharia. Mais do que a Albuquerque Takaoka, a Hindi conseguiu desenvolver um padrão de qualidade que agregava preço na revenda. E diferentemente de suas concorrentes, abandona em determinado momento o desenho contemporâneo e simples das fachadas e inicia um padrão de edifícios com desenho de referências neoclássicas o que iria caracterizar o "Padrão Hindi de Qualidade" e seria amplamente adotado em fins dos anos setenta pela Construtora Adolpho Lindemberg. O

engenheiro Adolpho Lindenberg em depoimento à edição comemorativa de 60 anos do Secovi recorda que

Em meados dos anos 70 e as facilidades proporcionadas pelo SFH houve uma explosão de construções de prédios na cidade. Todos queriam morar em apartamentos .Foi uma época de grande expansão quando chegamos a construir 60 prédios ao mesmo tempo.

Mas neste período inicial são a construtora Takaoka e a Hindi que estabeleceram as principais padronizações a serem seguidas pela concorrência e que continuaram como padrão neste segmento de 02 e 03 dormitórios durante este período inicial. Com a racionalização iniciada em fins dos anos setenta e a necessidade de reduzir custos, ambas introduzem o carpete entregue em substituição aos tacos ou assoalhos. A partir daí o padrão de entrega passa a ser o contra piso entregue para colocação do carpete ,agora e principalmente por conta do comprador.

O programa específico para apartamentos de 02 e 03 destinados à classe média continuará constante nas ofertas ao longo do período deste trabalho, pois retém desde o início do SFH o maior volume de financiamento conforme tabela:

Financiamento Imobiliário [em milhares de unidades]

Tipo de mercado	Porcentagem de atendimento
Popular	24
Econômico	39
Médio	82
Superior	75

fonte: BNH, relatório anual de 1972

O Mercado Imobiliário na cidade de São Paulo impressiona pelos números, por sua instabilidade atrelada sempre a instabilidade da economia e daí sua inconstância no número de lançamentos.

Evolução do número de lançamentos de unidades residenciais na cidade de São Paulo.

Ano	unidades	Ano	unidades	Ano	unidades
1977:	13.828	1984:	11.378	1991:	12.780
1978:	12.998	1985:	12.186	1992:	10.434
1979:	12.781	1986:	31.790	1993:	21.663
1980:	18.539	1987:	16.377	1994:	24.868
1981:	32.294	1988:	23.455	1995:	26.567
1982:	32.554	1989:	18.347	1996:	30.990

fonte: Embraesp-, relatório anual de 1983 referente aos últimos 5 anos.

Uma característica marcante do mercado imobiliário como um todo, em todas as épocas e em todos os países é a ausência de sustentação própria, quer dizer, o mercado imobiliário reage às mudanças econômicas diretamente e na mesma proporção que os fatos econômicos determinam as mudanças na conjuntura e no fluxo de capitais. Assimilar rapidamente mudanças econômicas e propor alternativas viáveis faz parte do cotidiano de um incorporador.¹⁰

E mesmo apesar desta constatada inconstância, o volume de faturamento deste mercado alcançará em fins dos anos noventa, algo em torno de 2.64 bilhões de dólares anuais, segundo dados extraídos de relatório anual da Embraesp de 1998.

A qualidade construtiva e de acabamentos característica dos anos 60 assim como a oferta de espaço generoso começa a ser transformada a partir desta grande demanda do SFH.

No início dos anos setenta o programa ainda não prioriza o banheiro privativo, o chamado “dormitório suíte”. Nos apartamentos iniciais lançados pela Albuquerque Takaoka o programa de 03 dormitórios possuía apenas 01 banheiro servindo a parte íntima, mas sem abrir mão das dependências de empregada. Já em meados desta década o dormitório suíte torna-se diferencial de venda para o 03 dormitórios de padrão médio. Para o programa de 02 dormitórios o segundo banheiro também aparecerá em fins

¹⁰ FONSECA, 2004. p 222.

da década de 70, a dependência de empregada se mantém e em algumas tipologias de plantas possui 02 portas ;além do acesso pela área de serviço um segundo acesso ao corredor dos dormitórios o que futuramente iria se caracterizar como um terceiro programa : o apartamento de 02 dormitórios com o terceiro opcional.Faz-se importante lembrar que com a lei 7.805/72 ,anteriormente comentada, as questões de áreas computáveis reduziram a circulação comum no andar tipo dos edifícios a partir dos anos setenta e ainda neste período inicial, nota-se a ausência de terraços como elemento fundamental ao programa o que aconteceria a partir dos anos 80.

Continuando nos anos setenta o marketing imobiliário especializado praticamente inexistia bem como a pesquisa de mercado de maneira tão específica como se observa hoje. Pelos anúncios levantados junto aos cadernos imobiliários dos jornais “O Estado” e “Folha de São Paulo”, a apresentação de um lançamento imobiliário se resumia a uma planta muitas vezes sem lay out de mobília e com medidas internas. O texto direto e focado no bairro e na área de venda, assim como nos valores e condições de pagamento. Em um período onde a preocupação se restringia ao espaço interno do apartamento, as áreas de lazer se resumiam em salão de festas e piscina. A preocupação com a imagem do edifício não era uma prioridade daí poucos anúncios apresentavam as perspectivas para ilustração das fachadas. A definição do tipo de empreendimento e seu número de dormitórios segundo palavras de Oswaldo Almeida - diretor e fundador da Imobiliária Triumpho - em entrevista ao autor era: “mais pelo feeling ou palpite da comercializadora do que propriamente devido a uma pesquisa, até porque naquela época se vendia tudo”.

Com relação ao papel do arquiteto, percebia-se uma interferência e liberdade acentuada destes profissionais no desenvolvimento tanto do programa quanto na especificação dos acabamentos. Segundo o Arquiteto Roberto Candusso em entrevista ao autor, e durante os anos 70, gerente coordenador da incorporadora e construtora Gomes de Almeida Fernandes, atual Gafisa, a remuneração dos honorários de projeto representava algo entorno de 1,4 % do custo estimado da obra o que relativamente representava um ganho maior comparando-se a remuneração dos anos 90. Não havia na época o trabalho de coordenação por parte do arquiteto dos demais projetistas envolvidos assim como a qualidade do projeto executivo e a quantidade de informações constantes nos desenhos estavam muito aquém da qualidade exigida no trabalho dos escritórios ao final dos anos 90.

Ora, a criação das Zonas de Uso e coeficientes de aproveitamento da lei 7.805/72 juntamente com o novo Código de Edificações que a partir de 1975 reformula o antigo Código de Obras (ato 663/34) criam limitações de uso e ocupação assim como recuos e faixas de iluminação e ventilação que restringem a implantação dos edifícios no lote urbano. A lógica desta nova lei estabelece uma relação entre verticalização e ocupação. Assim, quanto maior for a projeção no lote, menor será o coeficiente de aproveitamento. E ainda, quanto mais se verticaliza, maiores serão os recuos laterais definidos pelas faixas de ventilação e iluminação obrigatórias.

A partir de então o arquiteto passa a ser um importante articulador desta equação de adequação do empreendimento ao lote e principalmente um otimizador do potencial construtivo desejável para a viabilização do empreendimento. Esta importância e responsabilidade irá se acentuar em finais dos anos 90 já com a diminuição da

oferta de lotes nos bairros apontados neste estudo e seu conseqüente e acentuado aumento de valor.

Densidade demográfica da cidade de São Paulo

Ano	Densidade demográfica [hab/km ²]
1980	5.616,55
1991	6.638,89
1994	6.537,12
1995	6.595,63
1996	6.653,66
1997	6.715,85
1998	6.781,73
1999	6.847,62
2000	6.909,47
2001	6.951,07
2002	6.992,92
2003	7.035,02

fonte: Fundação SEADE

Síntese do comportamento dos preços de terreno no município de São Paulo

Período	Característica dos preços dos terrenos
1959.196 4	Decréscimo real dos preços dos terrenos
1964.197 6	Acréscimo real dos preços dos terrenos
1976.198 0	Decréscimo real dos preços dos terrenos

fonte: MARCONDES, 1986. p 76.

No início dos anos 80 encontraremos um mercado imobiliário mais organizado e focado principalmente no desenvolvimento de bairros já consolidados por sua infraestrutura e com grande potencial para lançamentos como Moema, Vila Nova Conceição, Vila Mariana e Itaim Bibi. Em função do acirramento de ofertas o marketing imobiliário vai encontrando maneiras para o diferencial dos lançamentos.

Ainda neste início e sem o atual Código de Defesa do Consumidor(lei 8078 de 11 de setembro de 1990) o

lançamento se fazia segundo depoimento do Eng.Luiz Sérgio Teixeira da extinta construtora Bogosian:

Com o protocolo de entrada do processo de aprovação na Sehab (Secretaria da Habitação) e uma placa no terreno ainda em processo de demolição dos sobrados que o formavam.

Nos anúncios imobiliários coletados para esta pesquisa são nítidas as diferenças de apresentação entre as décadas de 70 e 80, incluídas aí a introdução de plantas tipo, devidamente decoradas com o lay out proposto e coloridas, perspectivas da volumetria proposta e não raras maquetes expostas nos stands de vendas.

Edifica-se a base da arquitetura de imagem, que procura utilizar o estilo, como elemento de marketing, associando-se na publicidade, esta sim muito bem desenvolvida e preparada, o caráter de durabilidade e austeridade de determinado estilo, ou a modernidade e jovialidade a outro determinado estilo. Pouca arquitetura e muito discurso é a tônica que caracteriza os anos 90.¹¹

Distribuição de lançamentos de edifícios residenciais da cidade de São Paulo

Relatório anual 1985	Estimativa dos últimos 15 anos
Centro: 12%	Centro : 3%
Oeste: 19%	Oeste : 19%
Norte: 8 %	Norte : 10%
Leste: 12 %	Leste : 24%
Sul: 49 %	Sul: 44 %

fonte: Informativo Imobiliário embraesp, relatórios anuais de 1985 a 2001

O fantasma da venda, ou da não venda, a tudo comanda. A venda do imóvel é ponto nevrálgico de todo o processo, seja para grandes ou pequenos incorporadores. A venda do imóvel é sempre o momento mais difícil e complicado do processo, razão pela qual há uma clara valorização do agente de vendas, e mais recentemente daqueles profissionais que, na opinião destes agentes de vendas, contribuem para diminuir o prazo de comercialização dos imóveis¹²

¹¹ FONSECA, 2004. p 413.

¹² FONSECA, 2004. p 161.

**Incorporadoras por número de unidades
lançadas no município de São Paulo.**

1985.1990	Encol	1750
	Gafisa	1333
	Cyrella	454
	Briquet	581
	Bani	683
	Roque e Seabra	388
	Itapuã	1208
	Galli	2610
1990.1995	Goldfarb	1.536
	Plano Melhor	4.654
	Encol	4.317
	Gafisa	2.265
	Rossi	2.978
	Company	444
	Cyrella	443
	Kauffman	299
	Galli	852
	Inpar	553
	Reitzfeld	436
	Marques e Godoi	1.006
1996.2002	Company	1.115
	Gafisa	3.124
	Rossi	3.718
	Cyrella	3.522
	Inpar	5.731
	Markka	548
	Schain	852
	Brascan	665
	Tecnisa	483
	Goldfarb	1.606
	Galli	1.612
	Bani	447

fonte: dados brutos da Embraesp.

Na verdade, o mercado imobiliário responde, assim como outros setores, à conjuntura econômica estabelecida. Neste início dos anos 80 e durante boa parte deste período se retoma, com o aumento dos custos de terreno, a inflação e as altas taxas de juros; o sistema de construção a preço de custo. Focalizando-se pontualmente como exemplo o bairro de Moema que teve um acelerado processo de verticalização durante este período, várias Incorporadoras e

Construtoras viabilizaram empreendimentos a preço de custo real onde o valor do terreno adquirido é repassado à cotistas com sobrevalor agregado que correspondia ao lucro da Construtora ou do Empreendedor. A partir daí a Construtora passa a ser uma prestadora de serviços cobrando uma taxa mensal sobre os gastos globais da obra ou seja materiais e mão de obra envolvidas no empreendimento. Desta maneira, mesmo agregado o lucro ao valor do terreno, o custo final para o cotista que adquire este imóvel ainda fica abaixo do valor de mercado de venda deste imóvel o que leva ao investidor ou ao comprador/usuário um resultado financeiro igual ou maior do que poderia ser obtido no mercado financeiro. A Construtora Bogosian e a Incorporadora Fresno foram exemplos desta prática de gerenciamento. As taxas de administração cobradas pelas construtoras aos investidores desta época bateram recordes de valores chegando a 20% e em alguns casos isolados a 25%, taxas estas que em fins dos anos 90 seriam impraticáveis.

Em meados de 1980 inicia-se a redução de áreas úteis, diminuindo e racionalizando o tamanho de dormitórios, living, cozinha e área de serviço. Curiosamente o uso de terraços passa a fazer parte do programa o que como já vimos raramente aconteceu em projetos dos anos setenta e mesmo com a anexação das áreas de terraços, o total útil mantém seu ritmo de diminuição gradativo.

Valores médios de área total e útil lançada no município de São Paulo

	2 dorm	3 dorm
1985.1989		
m ² útil em US\$	808,93	945,19
m ² total em US\$	467,83	522,15
1990.1994		
m ² útil em US\$	1021,61	1253,98
m ² total em US\$	565,69	663,58

	2 dorm	3 dorm
1995.2001		
m ² útil em US\$	841,73	1026,24
m ² total em US\$	485,66	583,33

fonte: Embraesp /relatório anual de 2001 retrospectivo.

O Terraço na verdade vai suprir a falta de espaço interno da unidade e esta idéia se ampliará como veremos ao final dos anos 90. Mas dentro da vigência do código de obras no período(a lei 7.805/72) o terraço entra na composição da área útil de venda e não é área computável para efeito de potencial construtivo.Havia ainda uma característica peculiar que limitava a profundidade deste terraço à 1,20 m e que balizava esta área não computável ou seja o que passasse desta medida passaria a ser computável.Ao incorporador a lei favorece no aumento da área útil total a ser comercializada e esta área de terraços muitas vezes compensará a área de circulação comum já diminuta e computável para efeito de potencial construtivo,porém não vendável.

O programa do apartamento se adapta a redução gradativa que se inicia e uma das primeiras mudanças deste período e o de repensar a dependência de serviço ou quarto de empregada que não raro nos anos 70 já teve dimensões confortáveis se comparado com as novas dimensões que seriam propostas a partir daqui. Muito embora houvesse restrição com relação às medidas mínimas de dormitórios de empregada (2,00m x 2,00m) para efeito de aprovação do projeto pela municipalidade, o que o mercado ou os arquitetos fizeram foi alterar sua denominação de dormitório para “despensa”. Ainda e muito usual foi posicioná-lo de tal forma a torná-lo reversível transformando-o no 3º dormitório “opcional”.Esta idéia tornou-se comum em lançamentos, pois anunciava-se 02 dormitórios com o 3º opcional ou seja trabalhava-se o conceito da venda como um 3 dormitórios

porém com área útil reduzida e conseqüentemente seu preço de venda.

As demais dependências de serviço, cozinha e lavanderia seguiram a mesma tendência de redução. A largura das cozinhas anteriormente e pela amostragem levantada por este trabalho trabalhava com 3,00 metros de largura e a redução para o programa de 02 dormitórios chegou em fins dos anos 90 a 1.60 de largura. Da mesma forma a área de serviço / lavanderia se adequa para acomodar máquina de lavar e tanque em uma largura reduzida a partir de 1,30 m. Os dormitórios em lançamentos da década de 70 tinham em média 3.00 por 3.50 metros e muitos chegaram a 4,00 metros de comprimento. As dimensões começam nos anos 80 com 2.70 por 3,20 metros e chegam ao final dos anos 90 a 2.50 x 2.50 metros .Os armários antes internos às fachadas passam a ser nichos que marcam as elevações com largura de 1.20 metros e profundidade de 0,55.O maleiro superior nesta soluções se inviabiliza pois via de regra a viga passa pela parte interna deste nicho/armário.

A redução interna realça a necessidade do dormitório suíte. Os banheiros tiveram sua largura e comprimento reduzidos a um padrão mínimo em fins dos anos 90 de 1.20 metros de largura por 2.20 metros de comprimento.A redução torna o lay out interno do banheiro com limitações e leva a cuidados na especificação da profundidade da bancada de lavatório pois corre-se o risco na pior das hipóteses de comprometer a abertura da porta e na melhor , a colocação da guarnição nos batentes .

Evolução de áreas úteis médias de apartamentos na cidade de São Paulo, por número de dormitórios

	2 dorm	3 dorm
1985	64,87	114,03
1987	59,24	97,69
1989	60,11	98,72
1991	57,51	98,51

	2 dorm	3 dorm
1993	55,65	82,50
1995	57,04	83,37
1997	54,63	74,93
1999	54,34	73,17
2000	53,19	80,52

fonte: Embraesp, relatórios anuais do período

Área por tipo de apartamento por período

	2 dorm	3 dorm
1985.1989		
m ² útil	59,48	100,17
m ² total	102,84	181,32
1990.1994		
m ² útil	57,05	85,42
m ² total	103,03	161,41
1995.2001		
m ² útil	55,54	79,27
m ² total	96,27	139,69

fonte: Embraesp

As dimensões do living igualmente se reduziram. Se no início dos anos 70 não havia medida de sala com menos de 3,50 metros de largura, tanto seu comprimento quanto sua largura foram-se reduzindo a ponto de chegarmos a 2.50 metros de largura para sala de apartamentos de 02 dormitórios em fins dos anos 90.

Mas assim como se percebe esta clara redução apresentada por este trabalho através de dados e levantamentos aqui expostos, é fundamental perceber que a maneira de se comercializar o apartamento invariavelmente mudou. Agrega-se a partir de 1980, com o claro aumento do número de incorporadoras e o conseqüente aumento de ofertas, o Marketing imobiliário, agora mais desenvolvido e alimentado por pesquisas mais elaboradas, como instrumento de otimização de vendas .

Nas entrevistas que compõe este trabalho muitas opiniões convergem para além da evidente questão do aumento de custos do terreno e da diminuição do poder aquisitivo da classe média de maneira geral. Apontam algumas delas, em especial as dos agentes imobiliários, para a mudança da maneira de morar referindo-se a necessidade de praticidade e da mudança de hábitos. Pois a partir da diminuição dos espaços desenvolvem-se discursos que justificam o corte das medidas pela praticidade necessária aos tempos modernos e realçam a qualidade de vida. A indústria moveleira acompanhou a redução dos espaços de sala reduzindo o tamanho dos móveis e a de eletro domésticos acompanhou o estreitamento das cozinhas com a redução das medidas externas de máquinas de lavar e geladeiras sem reduzir sua capacidade em litros.

Em fins da década de 80 surgem os grandes stands de vendas com muitas vezes um apartamento modelo construído para referência real do comprador e completamente mobiliado. Agrega-se ao desenvolvimento imobiliário a figura do arquiteto de interiores ou simplesmente um decorador que a partir dos anos 90 emprestará seu nome ao empreendimento como item agregado para a venda. A grande incoerência está no fator econômico que impede o comprador de decorar seu futuro apartamento conforme o modelo apresentado pois o valor total para implantação deste cenário ou decoração muitas vezes equivale, na melhor das hipóteses, a 40% do valor total de aquisição do imóvel. Daí, os móveis comprados ou reaproveitados pelo morador no ao novo imóvel muitas vezes serem inadequados aos diminutos espaços.

O fato novo, recente, é que eles (os promotores imobiliários ou incorporadores) não vendem mais uma moradia ou um imóvel, mas sim urbanismo. Com ou sem ideologia, o urbanismo torna-se valor de troca. O projeto dos promotores de vendas se apresenta como ocasião e local privilegiados: lugar de felicidade numa vida cotidiana miraculosa e maravilhosamente

transformada. O imaginário do habitat e sua unidade dá uma prática social que não tem necessidade de um sistema.¹³

Unidades lançadas por número de dormitórios e valor do m² de venda

	Total de unidades tipo	Total m ² lançado	Valor médio do m ² em US\$	Total em US\$
1985.1989				
2 dorm	47.763	4.912.302	467,83	2.298.122.245
3 dorm	29.048	5.267.196	522,15	2.750.266.391
1990.1994				
2 dorm	58.056	5.981.604	565,69	3.383.733.567
3 dorm	33.467	5.402.215	663,58	3.584.801.830
1995.2000				
2 dorm	128.232	12.345.572	485,66	5.995.750.498
3 dorm	104.084	14.540.299	582,33	8.467.252.317

fonte: dados brutos Embraesp-Relatório Balanço Mercado Imobiliário 1985-2000

Diretrizes de funcionamento do Sistema Financeiro e Condições de financiamento (resumo):

Valor do imóvel [valores atualizados para jan.98]

Mínimo: de acordo com a renda apresentada pelo adquirente, sendo possível financiar imóveis com valor mínimo de R\$ 37.300,00 nos casos de renda efetivamente comprovada.

Máximo:

Para SFH os valores de compra e venda ou da avaliação não podem ser maiores que R\$ 300.000,00;

Para a Carteira Hipotecária não há limite máximo

Financiamento

Mínimo: R\$ 26.100,00 [SFH e Carteira Hipotecária]

Máximo: R\$ 150.000,00 [SFH] e R\$ 200.000,00 [Carteira Hipotecária]

¹³ LEFEBVRE, 1991. p 25.

Percentual Financiável [tomando-se por base o menor dentre os valores de compra e venda e avaliação]

SFH:

com comprovação de renda, até 70%

com declaração de renda: até 50%

Carteira Hipotecária:

com comprovação de renda, até 60%

com declaração de renda: até 50%

fonte: Secovi

Valores de venda e área total lançada no município de São Paulo por quinquênio

	Total de unidades [em milhares]	Total de m ²	Valor médio do m ² em US\$	Total em US\$
1985.1989	106.594	17.010.375,00	528,63	8.992.194,54
1990.1994	105.552	14.252.360,06	659,28	9.396.295.940,36
1995.2001	284.447	36.028.892,25	610,13	21.982.308.028,49
Total 16 anos	496.620	67.291.627,46	599,35	40.370.798.584,39

fonte: Banco Central do Brasil, 1998

O processo de aquisição do terreno pelo incorporador em contraponto aos anos 70 onde a compra era feita por impulso, se inicia com as seguintes consultas:

- Ao arquiteto ou arquitetos de sua confiança com relação à legislação, zoneamento e uso permitido.
- À Comercializadora sobre a vocação para o local escolhido e conseqüente sugestão do produto e programa a ser lançado. O resultado inicial desta consulta pode ser uma sugestão por parte da Imobiliária consultada ou mesmo do

incorporador mas a decisão deverá acontecer após consulta e apresentação de pesquisa de mercado sobre:

Número e tipo de lançamentos na região.

Valor de venda de área útil comercializada.

Com estes dados em mãos o Incorporador solicita concomitantemente a documentação do terreno para análise jurídica e um estudo de massa ao arquiteto, com apresentação da planta tipo, número de unidades previstas e o total de área útil a ser comercializada.

Tendo em mãos este dado a Incorporadora realiza um estudo de viabilidade econômica onde se apura o VGV-valor geral de venda que é o resultado da área útil total a ser comercializada e fornecida pelo arquiteto multiplicada pelo valor por m² de venda fornecido pela Comercializadora no local escolhido

VGV= área útil total x valor por m² de venda

A partir deste montante a ser arrecadado com a comercialização do empreendimento que o Incorporador realiza suas contas de viabilidade preliminares:

- Total apurado de vendas x 15% = valor previsto de gastos com comercialização, publicidade e impostos (**CPI**). Este valor será subtraído do VGV.
- Custo total estimado de construção (**VC**) - área fornecida pelo arquiteto composta de:

Área útil total prevista + área do pavimento Térreo + ático (andar técnico) + área prevista de subsolos x custo por m² de construção.

Valor a ser pago pelo terreno (**VT**).

Daí teremos a fórmula com números preliminares:

VGV – CPI – VC – VT = RESULTADO

O resultado mínimo esperado será o valor de um terreno. Conforme já exposto na década de 70 e início de 80 apenas no repasse da cota aos compradores fazia-se um terreno inicialmente ao empreendimento e buscava-se em seu futuro término um novo resultado. Em fins dos anos 90 o resultado esperado final seria o valor de um terreno .

Mas dependendo dos valores envolvidos e dos riscos de lançamento em função do excesso de ofertas na região escolhida o resultado final numérico equivalente ao custo do terreno pode não interessar ao incorporador. O número balizador desta equação é fundamentalmente o valor pago por m² ao terreno que deverá ser proporcional ao valor por m² de comercialização uma vez que os valores de construção são proporcionais ou seja, o saco de cimento possui o mesmo valor no Bairro do Itaim Bibi e em Vila Mariana assim como são iguais os custos de mão de obra. O que diferencia é o valor de venda do empreendimento e o valor de compra do terreno.

A partir da aquisição do terreno pela Incorporadora, o processo toma um ritmo acelerado e independente do ritmo invariavelmente lento por parte da SEHAB (Secretaria da Habitação) no necessário trâmite de aprovação do projeto. A partir da primeira análise pelo técnico já é possível se planejar o lançamento e desenvolver as peças gráficas que irão compor a venda do empreendimento. Forma-se uma equipe multidisciplinar com paisagista, arquiteto autor, ilustradores, decoradores e a comercializadora para a o detalhamento do programa do pavimento térreo e o desenvolvimento da imagem do empreendimento.

Financiamento Imobiliário [em milhares de unidades]

	Empréstimo FGTS	Empréstimo outras fontes	Total	Média anual
1965.1979	1.561	913	2.474	165
1980.1982	848	786	1.634	545
1983.1989	375	566	941	118
1990.1993	573	235	808	202
1994.1997	102	183	285	71
total	3.459	2.683	6.142	192

fonte: Banco Central do Brasil,

Como vimos os números mais importantes da equação de viabilidade inicial são fornecidos pelo arquiteto. Não só os números mas a certeza da viabilidade técnica de aprovação que garanta o número final de unidades desejadas assim como o total de venda a ser alcançado. A compra do terreno é afiançada pelo arquiteto e os valores envolvidos nesta aquisição via de regra são consideráveis.

A remuneração do arquiteto, como comprovam os depoimentos nas entrevistas apresentadas neste trabalho, vem sofrendo considerável redução percentual no arranjo financeiro dos empreendimentos. Redução que acompanha a desvalorização da atividade de projeto em seu sentido mais amplo, na medida em que ela se encontra cerceada e, de certa forma, regimentada pelas estratégias e procedimentos do marketing e de vendas, mas que, por outro lado contrasta com o aumento da responsabilidade e do volume de trabalho do arquiteto na posição que ele passou a ocupar como viabilizador da concretização material e espacial destas mesmas estratégias determinantes da produção imobiliária.

Segue transcrição de entrevista realizada com Ivo Alves da Cunha, exemplificando a visão dos incorporadores e construtores sobre os assuntos aqui abordados:

ENTREVISTA COM
IVO ALVES DA CUNHA
FUNDADOR E
PRESIDENTE DA
CONSTRUTORA
GOMES DE ALMEIDA
FERNANDES / GAFISA

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Quais as dificuldades de realização e comercialização de um empreendimento ao longo deste período, 1970 a 2000, de desenvolvimento do Mercado Imobiliário?

Ivo Alves da Cunha [IAC]: Eu atuo no mercado desde a década de 70 e posso dar um testemunho de que, obviamente, existiam com origem nessa época as grandes incorporadoras: a Hindi, a Lindenberg, e o Takaoka voltados para a classe média e a Gomes de Almeida Fernandes também para o segmento de luxo. Havia então uma demanda reprimida imensa. O advento do Sistema Financeiro de Habitação que se deu por volta de 1964 fez com que a comercialização imobiliária em 70 fosse uma coisa vertiginosa. Em 1974, na Gomes de Almeida Fernandes, eu fiz 38 lançamentos, em Perdizes, Itaim, Vila Nova Conceição que estava começando naquele tempo, etc. A velocidade de venda era muito grande. Não havia nem tempo de fazer os e stands. Enquanto se estava montando o stand o corretor fazia um “plantão pirata” e se vendia tudo, não dava tempo de abrir o stand. Nós tínhamos um iglu que inflava e substituía o stand construído que levaria muito tempo para ficar pronto.

Evidentemente que o país teve fases. O ano de 1970 foi brilhante, no início dos anos 80 houve um grande movimentação em torno dos flats. Então tivemos fases de refluxo, crise econômica, “aumenta zero, reduz zero”, mas depois a fase dos flats voltou com intensidade. Mas as flutuações são inerentes ao mercado. Houve também um aumento do número de incorporadoras, então a divisão do

bolo ficou muito mais repartida, o varejo é muito maior. Há uma dificuldade pelo número de lançamentos. Hoje o jornal de domingo quase não tem notícias, só tem anúncios. Em 1970, se vendia um empreendimento em um final de semana, no tempo de preparar o terreno, aprovar o projeto e fazer a demolição o lançamento estava vendido.

Há uma relação a relação que sempre faço: visitas-reservas-escrituras. A visita pode ser simplesmente um café, a reserva implica o pagamento de um sinal e a escritura representa a consolidação. Na década de 80, eu diria que essa relação era a seguinte 35 visitas convertiam-se em 13 reservas e depois em 8 escrituras. Num horizonte mais recentes o número de visitas caiu para 20, com 8 reservas e 3 escrituras. Então a venda já é muito mais trabalhosa. O comprador vai hoje ao stand munido de máquina de calcular, dá muito mais atenção aos detalhes, ao custo de condomínio, ao sistema de vagas, etc. Esse é um claro sinal dos tempos. Há agora também um outro aspecto importante, um fator novo e promissor: há muito dinheiro ingetado nos sistemas pelas vendas de ações das companhias que permitem financiamentos diretos com prazos de 100, 150, 200 meses, sem necessidade de comprovação de renda ou de passar por uma financeira. Isso deu uma revitalização na velocidade de vendas, principalmente nas camadas mais emergentes, já que para os apartamentos de luxo as transações sempre foram efetuadas direto com o incorporador.

[JMA]: De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

[IAC]: Isso está diretamente ligado ao custo dos terrenos. À medida que os terrenos foram ficando mais caros e a legislação consolidando uma postura elitista – a legislação

urbana a cada plano diretor tem ficado mais restritiva, e portanto elitista – surge a necessidade de reduzir as áreas para poder tirar mais partido do potencial construtivo disponível em terrenos mais caros. Este é um lado. Outro lado é o poder aquisitivo da população que, como se acompanha na divulgação dos dados, não tem aumentado na proporção dos custos de produção. É muito comum dizermos que é preciso projetar de acordo com o tamanho do bolso. Não é de acordo com a beleza ou a estética, mas com o tamanho do bolso. Muitas vezes um diferencial considerado pequeno, de 5% a 10%, pode fazer todo o sucesso do lançamento. Hoje em dia se compra preço e condição de pagamento.

[JMA]: Há 20 anos o cliente realizava o terreno no repasse da cota. Hoje ele vai buscar o terreno no final do empreendimento, falando de empreendedores pequenos e médios. Por exemplo, o valor de um terreno na Vila Mariana, no início da década de 80, estava em torno de U\$ 500,00 por metro quadrado, já no final dos anos 90 não se comprava o mesmo terreno por menos de U\$ 1.000,00.

[IAC]: De fato, não se compra.

[JMA]: Então esta é a relação que o senhor apreende?

[IAC]: E o pior não é isso. O pior é que o preço aumentou e o aproveitamento [refere-se ao coeficiente de aproveitamento] caiu. Então é muito comum um dono de terreno que tinha uma expectativa de preço, em função de exemplos vizinhos, ficar inconformado com o que acontece com o preço que ele consegue em seu empreendimento após uma mudança de legislação. Com isso o mercado entra em fase de estagnação de negócios. O preço aumentou em dollar e o aproveitamento diminuiu. Constitui-se um agravante com dois vetores convergentes.

[JMA]: O Fábio Rossi da Itaplan e o Sebastião Seabra da Roque & Seabra declaram em entrevista que por volta dos anos 70 não havia pesquisa de mercado, o que havia era *feeling*. Evidentemente que o acirramento da concorrência levou ao desenvolvimento de estratégias de venda como a pesquisa de mercado para efeito de lançamento. Me lembro que recentemente apresentei um projeto de um apartamento muito pequeno a um cliente e a reação de Fábio Rossi Filho, da Itaplan, presente à apresentação, foi tão entusiasmada que me convenceu de que tinha projetado um bom apartamento. As equipes de venda se sofisticaram muito em função da diminuição das áreas. Assim como também o produto. Nos projetos da Hindi e da Takaoka, o térreo era muito sisudo. Havia um jardim e um salão de festas e só. Hoje em qualquer lançamento de dois dormitórios há um sem número de equipamentos coletivos inventados para que o morador não fique no apartamento. Como o senhor vê a sofisticação e o aumento da importância do setor de vendas?

[IAC]: Vem da concorrência. É o mesmo com os automóveis. Para enfrentar a concorrência os automóveis precisam oferecer air bag, sistema anti-furto, etc. Mas voltando um pouco, antigamente, num concurso de arco e flecha, acertar no nível 5 era sucesso absoluto. Hoje é necessário um acerto nível 9. Você precisa ter mais atributos, mais preços, mais local, mais marketing. Além dos detalhes. Podemos falar disso mais adiante, ao tratar da questão do arquiteto. É preciso rebuscar cada canto do apartamento para oferecer alguma coisa diferente, um atrativo adicional. Eu tenho um amigo, que gosta de comprar e vender imóveis, mas ele só procura aqueles saudosos apartamentos da Takaoka, da Gomes Fernandes, de 1970. As salas eram grandes, os apartamentos eram grandes, não havia esses atrativos e rebuscamentos como espaço-gourmet, espaço-meditação, contemplação, o jardim não-sei-o-quê, mas

havia espaço. Os projetos eram muito bem confortáveis, com espaços muito mais generosos.

[JMA]: Com relação ao papel do arquiteto no processo: há uma questão da expertise. Ele te dá o número que você espera para o seu VGV. Na década de 80, eu lembro, o cliente passava um fax para o escritório, com o terreno que ele já estava pronto para comprar, ou que já tinha comprado, e a resposta era devolvida por fax, com a indicação do que era possível fazer em números e unidades a serem construídas. Hoje, se faz um estudo preliminar completo antes mesmo da aquisição do terreno. Evidentemente os valores envolvidos hoje são elevadíssimos. E quem dá o tom do que de fato tem que ser feito é o comercializador. Ele molda o empreendimento, chegando até a determinar o desenho da fachada. Falando da autonomia de projeto e da liberdade do arquiteto, como você vê essa afirmação?

[ICM]: O corretor é corretor, não mais que isso. Quando um imóvel não vende ele pode dizer que alguma indicação sua não foi seguida no projeto e quando vende bem, ele pode considerar que é o dono do mundo e que as vendas aconteceram por causa dele. Eu acho que a imagem do edifício nas grandes construtoras, como a Gomes Fernandes sempre teve uma identidade determinada: sua fachada, seu desenho, seus requisitos básicos. Ela nunca se dobrou de joelhos diante do corretor. Pelo contrário, ela sempre teve sua afirmação. Quando se passa em frente de um edifício da Gomes de Almeida Fernandes, da Lindemberg, da Hindi, rapidamente se reconhece a construtora através dessa identidade visual.

Acho que o arquiteto passou a ter uma função fundamental a partir do grande aumento do custo dos terrenos e das restrições cada vez maiores da legislação. Antigamente o

empresário pedia ao arquiteto um apartamento de um determinado tipo e área e com uma identidade determinada. Hoje, com o acirramento da competitividade e o enorme aumento do custos do terreno, o trabalho da arquiteto passou a ser fundamental para o sucesso das vendas. É preciso criar diferenciais atrativos, como ligações independentes entre áreas privativas e de serviços, churrasqueiras na varanda, vagas de estacionamento otimizadas, e, principalmente, a melhoria da relação entre área privativa e área equivalente de construção, este é um item importantíssimo que faz toda a diferença. Há um exemplo que construímos, com projeto do [arquiteto Roberto] Candusso, no alto da Bela Vista, em que o apartamento tinha 90m² e era necessário oferecer, obrigatoriamente, duas vagas de garagem, que ocupam 50m², e portanto têm um peso muito grande no total de área construída. Foi criada uma solução alternativa, com muita ajuda do arquiteto: a garagem ficou na altura do solo, coberta com policarbonato, e com isso tivemos a possibilidade de vender. Utilizamos esse diferencial, originado numa questão de projeto, como publicidade. Fizemos no stand de vendas o apartamento decorado e a garagem, construímos a cobertura, “humanizamos” o espaço com vegetação. O sucesso nesse caso esteve muito relacionado ao trabalho do arquiteto. Este profissional é hoje um grande parceiro, na busca dos espaços e dos “algo a mais” na conformação dos projetos. Com o mesmo tijolo e massa, ou seja, com o mesmo custo, pode-se chegar a um resultado bonito ou feio, de bom gosto ou de mau gosto. O arquiteto hoje é um aliado essencial do empresário imobiliário. Eu trabalho com um grupo de cerca de cinco arquitetos. O Candusso, por exemplo, começou como desenhista na Gafisa, antes mesmo de ser arquiteto. Trabalho também com o Jonas Birger, com o Cambiaghi. Há um projeto no Alto da Lapa, Spazio del’Aqua, que era um

grande desafio. O terreno era redondo, em quadras arredondadas. Tinha 25 mil m², área que comporta 7 edifícios. Mas só foi possível definir a implantação dentro destes edifícios num terreno tão específico com a ajuda do arquiteto.

capítulo 3

**ATUAÇÃO E FORMAÇÃO:
A PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E A
PRÁTICA PROFISSIONAL DO ARQUITETO**

Eu não conheço melhor serviço que um arquiteto possa prestar como profissional, do que o de compreender que todo o edifício deve servir à instituição do homem, quer seja ela a instituição do estado, quer a da casa, ou a da aprendizagem, da saúde ou do lazer. Uma das grandes deficiências da arquitetura, hoje, é que essas instituições não estão sendo definidas, mas apenas dadas por um programa, e transformadas em edifício.

Louis I. Kahn

Em uma entrevista entre os arquitetos americanos, Peter Eisenman e Frank Gehry,¹⁴ ambos falam sobre a ansiedade do início de um projeto e o desafio de adequar o que Eisenman chama de “rabisco emocional” às condicionantes envolvidas, programas, custos, entorno, legislação, etc... Independentemente de todas as técnicas e teorias sobre projeção, o início do processo de projeto se reveste de uma ansiedade sim, por vezes angustiante, por vezes divertida.

Procuro fazer um rebatimento de certos conceitos a um edifício construído, e cujo projeto foi procedido de alguns rabiscos e algumas dúvidas. Projetar nas condições vigentes do mercado imobiliário implica em desafiar as dificuldades impostas pelas atuais restrições orçamentárias e pela padronização dos conceitos de forma, materiais e técnicas.

O rabisco inicial sobre a implantação em terreno, a orientação solar e legislação definem um primeiro retângulo

¹⁴ Em Revista Architectural Record/Abril 1997.

ou uma primeira imagem, as primeiras linhas de um projeto arquitetônico que segundo Vittorio Gregotti não é ainda arquitetura, mas tão somente um conjunto de símbolos com os quais tentamos fixar e comunicar nossa intenção arquitetônica e este percurso através deles nunca é retilíneo, mas uma paciente e contínua reelaboração, uma tentativa de solidificação do projeto.

Mas porque o retângulo inicial e não uma meia elipse inserida em um retângulo? A idéia da primeira linha me faz recordar uma série de discussões sobre forma ao longo de nossa formação de arquitetos. A ponderação de Louis Kahn sobre alterar sua forma em benefício de sua função e vice versa me parece a mais correta.

O ponto central da discussão do funcionalismo como doutrina estética, é portanto, segundo João Rodolfo Stroeter, a relação entre forma e função. Em seu livro, cita uma fase de um historiador inglês, Sir Edwin Lutyens, para quem “A arquitetura começa onde termina a função”.

Desta forma, a função não define por si só a forma de um edifício, já que existem diferentes soluções e formas para um mesmo problema de ordem prática, e a escolha fica com o arquiteto.

Cada tomada de decisão, assim como a somatória de todas as decisões, é que fazem a arquitetura, ou a forma da arquitetura. É o “partido” que incorpora os desígnios do arquiteto quanto à implantação do edifício no terreno, orientação, acessos, dimensões de ambientes etc. Só em uma segunda etapa (ao mesmo tempo simultânea, porque o processo é interativo, segundo e principalmente Louis Khan) se formam melhor as preocupações com espaço, escala, proporções e volumes.

Uma nova abordagem sobre esta questão foi colocada por Charles Moore ao estabelecer uma diferença entre os termos ingleses “shape” (formato ou configuração) e “form” (forma). No claro raciocínio de Moore, a forma segue a função, ao delimitar uma área dentro da qual, as coisas (objetos ou edifícios) podem ganhar formatos.

A colher é um objeto com parte côncava que retém um líquido, à qual se prende um cabo que facilita segurá-la em movimento, além de proteger a mão de quem a segura, quando o líquido está quente. Do mesmo modo, uma cadeira é um trecho de plano, levantado a certa distância do solo, para que nele as pessoas se sentem mais comodamente do que no chão. A forma da colher (ou da cadeira) é uma só, mas podem ser-lhe dados infinitos formatos.¹⁵

Nestes exemplos, as escolhas se baseiam um pouco na função utilitária e muito na função simbólica, que incluem padrões culturais e valores pessoais, é evidente que os exemplos da colher e da cadeira simplificam ao extremo a relação forma/função principalmente no caso da arquitetura, onde devido à riqueza e complexidade de funções, torna-se difícil determinar com clareza, onde termina a forma e começa o formato em um edifício.

O programa para edifícios residenciais (02 e 03 dormitórios) de médio padrão é sempre de uma objetividade superlativa. A planta do pavimento tipo deve ter uma circulação muito racional aja visto ser computável para efeito de aproveitamento máximo e atender amplamente ao diminuto programa.

Porque a planta assume na arquitetura racionalista um papel de projeção preeminente, estruturalmente revelador de todo o organismo, e parece reduzir as intenções expressivas a uma coerência interna a partir da coerência da própria figura? Novamente a resposta parece superar a área da metodologia da representação para apresentar-se como uma tentativa de instituir métodos de controle preventivos sobre o valor global da resposta arquitetônica.¹⁶

¹⁵ CURTIS, 1996.

¹⁶ GREGOTTI, 1975.

A própria noção de composição sempre esteve baseada no entendimento de que o objeto arquitetônico é um todo constituído por partes; já o conceito de caráter é mais complexo.

Qualquer edifício apresenta algum tipo de composição e possui caráter. No entanto, composição correta e caráter adequado - conceitos que não podem ser definidos de maneira permanente - são qualidades exclusivas de artefatos cuja constituição é resultado de um engajamento decidido com os aspectos específicos do problema. Além do tratamento de paredes, pisos e tetos, da organização planimétrica e da relação partido/contexto, é importante salientar a importância da organização volumétrica do objeto na determinação de seu caráter. Assim, este resulta da combinação de fatores bidimensionais, tridimensionais e de relação com o entorno.¹⁷

Para Norberg-Schulz¹⁸ o caráter de um espaço ou edifício é determinado por sua constituição física. Neste caso, todo o espaço ou edifício teria algum tipo de caráter.

Mas além do tratamento das paredes, pisos e tetos, da organização planimétrica e da relação partido/contexto é importante salientar a importância da organização volumétrica (tridimensional) do objeto na determinação do seu caráter.

Assim, o caráter de um edifício ou grupo de edifícios é resultante da combinação de fatores ao mesmo tempo bidimensionais, tridimensionais e de relação com o seu entorno.

O projeto do edifício tem relativa liberdade na fase de concepção. O resultado hoje invariavelmente questiona o papel do arquiteto como principal condutor de uma obra. O volume tridimensional acabado (com muito ou pouco caráter?), que partiu de rabiscos bidimensionais por vezes se distorce e muda de percurso. Este percurso, segundo Vittorio Gregotti, nunca é retilíneo, e nem poderia ser, mas se reveste de uma paciente e contínua reelaboração, uma constante tentativa de tornar linha em volume nem sempre desejado.

¹⁷ MAHFUZ, maio / 2001.

¹⁸ GREGOTTI, op cit.

Mas o que seria o desejável senão a arquitetura revestida de conceitos apreendidos em nossa formação tanto com relação às questões funcionais quanto às formais e principalmente se estas resultarem em modelos ideais modernistas?

Os conceitos modernistas marcaram e formaram nossa cultura arquitetônica justamente em um país sem referências culturais de raiz. Desta forma os conceitos corbusianos aqui se estabeleceram de forma mais contundente do que em sua própria origem européia.

A divulgação maciça desta nova cultura a partir dos anos 50 por toda a imprensa e meios culturais, a criação de faculdades de arquitetura (Faculdade Nacional de Arquitetura do Rio de Janeiro-1945 e posteriormente FAU Mackenzie 1947 e FAUUSP no ano seguinte) e o surgimento de uma arquitetura modernista genuinamente brasileira moldaram uma forte geração de arquitetos que transmitiram estes conceitos de maneira tão marcante que não só influenciaram todas as gerações seguintes como marcaram o ensino de projeto e sedimentaram de certa forma a imagem da profissão e do arquiteto.

A postura do arquiteto formada neste período histórico é a de um especificador auto-suficiente que não deixa espaço ao questionamento de suas linhas ou a críticas sobre sua interpretação dos programas solicitados pelo cliente. O exercício da profissão se faz ou em um restrito círculo social ávido em contratar as novidades do traçado moderno ou através do Estado que a partir dos anos sessenta e setenta com o milagre econômico brasileiro contrata grandes obras e abre um sem número de concursos.

Esta mesma forte arrogância na defesa das tradições modernistas com o passar dos anos vai minando o papel do arquiteto junto à sociedade e o faz perder espaço para os

engenheiros que assumem o empreendedorismo do mercado imobiliário.

Sobre a renovação do conceito de projeto arquitetônico e sua didática, Elvan Silva diz que os conceitos modernistas não consideram as transformações do tempo e sociedade e esta didática se fecha em si mesma repetindo modelos ideais modernistas.

O panorama do mercado imobiliário hoje de maneira geral e especificamente no segmento de edifícios residenciais é um claro resultado do auto isolamento do arquiteto, gradualmente através dos anos, dos modos diretos de produção e que deram espaço aos Agentes Imobiliários e Construtoras fortemente ligados a esta produção. Estes novos Agentes Imobiliários transformaram estes mesmos arquitetos quase que em instrumentos de marketing dos empreendimentos.

Toda a atividade projetual se dá tomando como referência um repertório de imagens, modelos e tipos arquitetônicos que fornecem as hipóteses que fundamentam a geração do partido e às quais serão contrapostos os elementos de programa e sítio, conduzindo a um projeto específico que contém e qualifica o conhecimento prévio do projetista.¹⁹

O espaço perdido pelos arquitetos aos agentes imobiliários contrapõe estes conceitos na medida em que a imagem final nos é imposta e a volumetria muitas vezes não é coerente com a função equacionada daí ao resultado do volume nem sempre desejável ou hoje em dia, raramente desejável. A ênfase atribuída ao marketing e a imagem desejável pelo empreendimento e não mais pelo arquiteto em detrimento da qualidade de projeto.

Nesse sentido, é relativizada a possibilidade de autonomia na elaboração do projeto, circunscrevendo-a ao que pode

¹⁹ SILVA, 1986.

ser feito, num contexto de mercado. Em oposição a esta atitude, por acreditar não ser possível manter a qualidade do trabalho, alguns arquitetos preferem se afastar de determinados segmentos de mercado, como o imobiliário, e enfatizar a qualidade como maneira de se distinguir, ou seja, como marketing.

Se a Universidade hoje tem objetivos claros em se aproximar cada vez mais da sociedade, os cursos de arquitetura seguem esta tendência? A didática de ensino de arquitetura ainda fortemente ligada à linha modernista percebe o distanciamento entre a prática profissional e o ensino?

Poucos arquitetos hoje, de grande experiência profissional e formados nos anos 50 e 60 possuem escritórios abertos e os que ainda permanecem no mercado tiveram a percepção das mudanças ocorridas e não se desconectaram do processo.

O cliente é o espelho de uma sociedade. Atrás de cada cliente existe um espelho do que ele representa. Então, não adianta dar ao cliente o que ele não pediu. Se lhe pede uma casa burguesa, não adianta vir com a idéia de uma residência de caráter social. Acho isto um abuso antiprofissional, antiético, embora você possa criticar a visão de seu cliente²⁰

Alberto Botti em recente aula magna aos alunos da Universidade São Judas Tadeu, indagado sobre a questionável qualidade da arquitetura de shoppings centers, especificamente do Shopping Market Place, de sua autoria, diz que em arquitetura algumas vezes se faz o que é possível fazer e que as condicionantes da arquitetura do entretenimento muitas vezes são impostas pelo mercado em contraponto às vontades do projeto.

²⁰ WOLF, José. (entrevista com Gian Carlo Gasperini). Em: Revista AU, ano3, agosto-setembro 1987.

De volta ao rebatimento: ensino do "projeto moderno desejável" e produção da cidade, como o aluno de arquitetura estabelece ligação ou não entre o que aprende e o que observa nos edifícios pela cidade. Se as referências culturais trazidas para a escolha e a própria formação do aluno junto ao ambiente social e familiar a que pertence muitas vezes dificultam seu aprendizado e como coloca Bourdieu:

Os indivíduos tenderiam a desejar o mais provável e a excluir de seus horizontes o que é improvável ou mesmo impossível para quem se situa em sua posição social. O próprio gosto dos indivíduos, sua forma de perceber e apreciar os diversos objetos materiais ou simbólicos acabaria, portanto, por ser determinada pela estrutura de oportunidades presente no universo social no qual eles são socializados.²¹

Como explicar ao aluno a má referência do edifício com pretensões "neoclássicas" se a cidade se estampa com um sem número destes exemplos desenhados por arquitetos? Ou como explicar-lhe a forma decorrente da função ou da vontade do arquiteto quando no mercado de trabalho muitas vezes esta é imposta?

Ao afirmar que a arquitetura que se estampa em nossas cidades é sim de má qualidade, devemos tomar o cuidado de fazê-lo de maneira a desenvolver um senso crítico ao aluno, porém sem isolá-lo da prática profissional junto ao mercado? Devemos mostrar de maneira clara as forças que interagem na produção do mercado imobiliário?

O paroxismo do mercado ameaça as possibilidades de autonomia na arquitetura enquanto expressão cultural; é elaborada assim, uma caricatura com fortes traços das contradições presentes, desde os primórdios, no fazer arquitetura, entre arte, técnica e mercado. Ou seja, contradições que sempre marcaram o *métier* do arquiteto, hoje se intensificam. A intrusão da 'lógica comercial' a que se refere Bourdieu ao definir globalização antecede qualquer estágio da produção do projeto arquitetônico.²²

²¹ NOGUEIRA; MARTINS, 2004.

²² SEGNINI, abril 2002.

A história mostrou que a arquitetura moderna não conseguiu implementar sua causa e transformou-se em estilo²³ e desta forma, distanciou-se do seu papel transformador, submetendo-se, com frequência às imposições técnicas e mercadológicas.

Eduardo Comas amplia esta discussão afirmando que a arquitetura pode cair em um formalismo “gratuito”:

Toda a arquitetura pretende formalizar o amorfo e imprimir ordem fundada em uma lógica e uma racionalidade bem pensada. Arquitetura se faz a partir de uma tensão equilibrada entre pensamento e sentimento. Ausente um do outro, a arquitetura degenera em formalismo gratuito ou funcionalismo estéril²⁴

A interferência no projeto do edifício das condicionantes gera este desequilíbrio na maioria dos casos e percebe-se que em muitos resultados o arquiteto perdeu o controle durante o processo de produção de projeto.

A construção se torna arquitetura quando seus elementos apresentam ordenação formal, com valor estético substantivo, distinto do atrativo superficial da decoração aplicada

Edson Mahfuz qualifica a arquitetura e atrela seus resultados às questões sócio econômicas:

É claro que o baixíssimo nível da arquitetura brasileira contemporânea está ligado à degradação geral por que passamos em todos os setores: econômico, cultural, social e moral. Não seria possível ter uma arquitetura de qualidade em meio a tal situação. A realização de uma arquitetura de qualidade, como média geral, não como fato esporádico, está diretamente ligada à períodos de prosperidade.²⁵

Existe parcial razão nas declarações de Mahfuz, mas com relação a mercado imobiliário, nos últimos anos foram produzidas centenas de edifícios de alto e médio padrão focados para o consumidor com renda acima de 40 salários

²³ KOPP, 1990.

²⁴ COMAS, ago-set, 1987.

²⁵ MAHFUZ, Edson. *Cartas*. Em: Revista AU, ano 6, fev-mar, 1990.

mínimos²⁶ e, no entanto de resultados de qualidade discutível ou inquestionavelmente ruim.

A formação do aluno de arquitetura deveria ter noções sócio econômicas ou um entendimento ao menos superficial das forças que geram este mercado? O entendimento sobre os resultados que se estampam pela cidade e não o que lhes é mostrado nos laboratórios e disciplinas de projeto não seria mais efetivo ou mais compreensível?

Evidentemente que em uma Faculdade de arquitetura deve-se ensinar arquitetura (ensina-se ou apreende-se?), porém dentro de nossa orgulhosa tradição modernista o isolamento ou distancia entre prática profissional e formação me parece inaceitável nas atuais circunstâncias. Sem dúvida deverão ser revistos conceitos e caminhos. Este distanciamento não se resolverá com uma única disciplina de prática profissional aplicada apenas e superficialmente por professores muitas vezes com experiência apenas acadêmica quase sempre no último ano do curso.

Se a história mostra a perda de espaço do profissional de arquitetura para engenheiros e construtores que como já dito assumiram a produção, o trabalho de retomada deverá ser intenso e obrigatoriamente se iniciar onde foi perdido, nas escolas de arquitetura. Otimismos à parte, o caminho da retomada sinaliza uma evidente alteração a longo prazo da postura do mercado imobiliário uma vez que arquitetos estarão de volta à produção não apenas do projeto mas da obra.

²⁶ Dados da Embraesp - informativo junho 2005.

capítulo 4 O PROGRAMA E A ARQUITETURA POSSÍVEL

A forma segue a função, a legislação e o marketing imobiliário

O projeto usa um código e promove o edifício. Hoje em dia o arquiteto pensa o projeto, não o edifício.²⁷

Curiosa e verdadeira é a forma como o a Lei de Zoneamento de 1972, lei 7805, bloqueia a perspectiva de um zoneamento que estabeleça um diálogo e uma troca entre o edifício e o tecido urbano. Esta proposta caracteriza o tratamento do lote e do edifício a ser inserido neste, isolados no contexto da cidade. Em oposição à predominante ocupação no alinhamento e na ausência de recuos dos edifícios da década de 50 e 60, a partir de 1970 os recuos frontais, de fundos, laterais, faixas de ventilação e iluminação tornam-se fortes condicionantes na implantação e formatação dos edifícios no lote urbano.

O código de obras de 1974 e Lei de Zoneamento de 1972 formam um manual de como implantar edifícios. A repetição e falta de originalidade proporcionada pela legislação colaborou para uma depreciação geral na qualidade dos projetos, pois o objetivo final passa da inventividade à obediência e otimização dos índices, taxas e faixas de recuo impostas pela lei.

²⁷ STROETER, 1986.

A orientação solar que caracteriza a implantação de muitos edifícios na década de 60 e início dos anos 70 - em parte se beneficiando da não existência até então do aumento das medidas das faixas de iluminação e ventilação na medida em que o edifício se verticalizava - condicionava uma freqüente opção por voltar banheiros ou empena cega da planta tipo para a frente e fundos, levando a um desenho com toda a organização de sala e dormitórios voltados para as laterais. Ainda sobre esta fundamental questão de orientação solar, constata-se que a importância nas últimas duas décadas se volta mais para a necessidade de esgotar o total máximo a ser construído equacionado nas regras de implantação do Código de Obras em detrimento da orientação solar.

O raciocínio básico da legislação de uso e ocupação do solo na cidade de São Paulo segue o princípio:

Quanto mais eu ocupo ou maior for minha taxa de ocupação (TO- porcentagem ocupada do lote pela projeção do edifício) menos eu verticalizo ou menor será meu coeficiente de aproveitamento-CA (fator de multiplicação pela área do terreno, que definirá as áreas computáveis máximas de construção permitidas pela municipalidade)

E quanto mais eu verticalizo, maior serão os valores de minhas faixas de iluminação e ventilação.

O mesmo código permite o que se denomina "Escalonamento de faixas" de forma a permitir que o edifício caso não possa obedecer aos valores de recuos ou aumento do valor das faixas a partir de determinados andares, tenha seu desenho alterado ou seu andar tipo diminuído a partir de determinada altura.

Mas o que prevaleceu e prevalece, principalmente a partir dos anos 80, é a busca pelo equacionamento da

implantação no terreno tendo-se esgotado o potencial construtivo. O que se torna muito simples de se entender a partir da diminuição de oferta de terrenos e aumento do custo por metro quadrado de lotes inseridos nos bairros objetos deste trabalho.

É a partir dos anos 80 que o marketing imobiliário inicia seu desenvolvimento de maneira acentuada a ponto de, já a partir de meados da década 90, ter uma influência decisória na estratégia mercadológica das incorporadoras.

Curiosa também é a presença de profissionais de marketing que se integram à equipe de construtoras e incorporadoras a partir da segunda metade da década de 90.

Este profissional acompanha o trabalho de pesquisa feito preliminarmente pela comercializadora para a definição do “produto a ser lançado” no terreno definindo: número de dormitórios, área útil da unidade e imagem do edifício.

No início dos anos 80, o arquiteto recebia por parte do cliente, um simples fax com o croquis do terreno, muitas vezes já adquirido, e a partir daí responderia com outro fax confirmando ou apontando o Zoneamento e o Coeficiente de Aproveitamento com uma conta muito singela e aproximada da área total a ser comercializada.

Ao final dos anos 90, este mesmo terreno antes mesmo de ser adquirido tem seu Zoneamento e Potencial Construtivo consultados, pesquisa solicitada à comercializadora, juntamente com a planta do andar tipo resolvida e implantada pelo arquiteto e, muitas vezes, em caso de terrenos pequenos, desenhado seu subsolo para a definição precisa do número de vagas e do total de área a ser construída.

Apontado o terreno no qual o projeto será desenvolvido e definido o “produto” (termo comumente usado pela

incorporadora e principalmente pelos agentes de comercialização imobiliária como sinônimo de projeto ou programa a ser implantado), para o arquiteto, a natural vontade projetual inicial dá lugar a uma equação matemática que busca definir o total de área útil a ser comercializada e praticamente o perímetro resultante onde o edifício poderá ser implantado depois de feitos os cálculos de faixas e recuos.

Se o arquiteto no mercado imobiliário torna-se figura preponderante a partir dos anos 80, sua importância irá se acentuar, como de fato ocorreu, em direção aos anos 2000. Esta importância deve-se primordialmente ao conhecimento sobre a legislação urbana e zoneamento por parte deste profissional no sentido de implantar o empreendimento e esgotar o potencial construtivo ou alcançar o valor geral de venda (VGV) necessário à viabilidade comercial.

Tão somente isto, pois a partir dos anos 90 se consolida o papel do arquiteto como instrumento do marketing das comercializadoras e esta situação é resultado da perda do papel de decisão do arquiteto ocorrido durante os últimos 30 anos. Esta mesma decisão que passou às incorporadoras e Construtoras que assumiram o papel da produção imobiliária e por último e mais recentemente das comercializadoras que diante do acirramento das ofertas, dificuldades de comercialização e majoração dos valores dos terrenos assumiram claramente o papel de condutores do processo.

A solicitação do estudo feito ao arquiteto vem acompanhada já de um número mínimo de unidades esperado pela incorporadora para que a conta de viabilidade financeira chegue a um bom resultado ou como se diz no dia a dia do mercado: “para que a conta feche”.

O resultado numérico inicial feito pelo incorporador, a partir do estudo das áreas totais de venda e construção elaborado

pelo arquiteto, é decisivo para o passo inicial que é a aquisição do terreno. É tarefa que não permite erros ou equívocos sobre o zoneamento consultado e sobre as áreas apresentadas pois os valores envolvidos são altíssimos. Tamanha é a responsabilidade por parte do arquiteto que no entanto, curiosa e lamentavelmente, tem sua remuneração muito aquém das verbas destinadas à publicidade ou à simples montagem do stand de vendas ou do fundamental apartamento decorado para exposição.

Daí que, antes mesmo de se traçar uma linha sobre o papel ou entrar em seu programa de desenho, o raciocínio do arquiteto ligado a este segmento imobiliário é simplesmente numérico, pois já estima pela prática a área de circulação prevista para 04, 06, 08 ou mais apartamentos por andar. Sabe-se pelas regras de ocupação previstas na legislação municipal de uso e ocupação do solo a área possível de terraços não computáveis que irá compor a área útil de venda. Concentra-se sobretudo na possibilidade de implantação, no total a ser apurado de área útil de venda e claro, fará a conta de viabilidade padrão antes mesmo de enviar o estudo.

Em paralelo à matemática financeira e às condicionantes de implantação resta a tarefa de convencer o comprador sobre a “modernidade e a praticidade” de se morar em 49,00 m² com 02 dormitórios sendo 01 suite. Sobre as vantagens de se receber os amigos em um exclusivo “ Espaço Gourmet” com churrasqueira e forno de pizza, logo após o “ Lounge de entrada com pé direito duplo” finamente decorado por um renomado Arquiteto de Interiores .Tanto esforço para se evitar a tentativa de se colocar 06 pessoas sentadas à mesa de jantar na área privativa do apartamento incapaz de comportá-las.

A entrevista transcrita abaixo, com o arquiteto Roberto Candusso, dono da maior produção neste período de pesquisa foi extremamente esclarecedora principalmente na perda dos valores de honorário ao longo do tempo e do aumento da responsabilidade tanto técnica quanto de especificidade e coordenação das interfaces do projeto. Fatores diretamente envolvidos neste processo e a já expostos neste trabalho e, principalmente, a alteração do papel e da postura do arquiteto como um dos agentes produtores do processo de verticalização.

ENTREVISTA COM
ROBERTO CANDUSSO
ARQUITETO

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Qual a postura do Mercado Imobiliário frente ao papel do arquiteto em ao longo de sua época de atuação e no presente e qual o nível de satisfação pessoal com os resultados de seus projetos?

Roberto Candusso [RC]: O nosso escritório trabalha diretamente linkado com o Mercado Imobiliário e, obviamente, é preciso entender e respeitar os pedidos desse mercado, que muitas vezes não tem nenhuma cultura, nenhuma visão. Então nós estamos cansando de que “ismos” vende, entende? Quando você não tem um trilho, quando não tem uma corrente condutora, você vai buscar referências no passado, e executa essas referências às vezes com soluções grotescas sem a menor cultura, sem o menor conhecimento do que foi esse passado. Nós, no Mercado Imobiliário, vira e mexe, temos que fazer obras “clássicas” ou “neoclássicas”, e assim por diante. Eu nasci na Itália, conheço bem a Itália inteira. Então, quando me meto a fazer o fazer o clássico, tenho às vezes até um certo alívio, porque isso já foi feito há 300 anos e é tão fácil fazer repetir agora dentro de um contexto lógico. Agora, São Paulo está sendo lavada por uma quantidade de “ismos” que a gente não sabe, nunca viu. Mas existe também o dever

cumprido, entende? O Mercado Imobiliário te coloca uma questão e te cobra por essa questão, ou seja, você consegue resolver isso? E toda a vez que conseguimos resolver, ficamos muito satisfeitos. Então fazer uma fachada clássica dentro da nossa maneira de tratar o clássico pode me deixar satisfeito por ter feito algo decente a despeito de tudo. Mas é uma imposição. É o tipo da coisa que briga um pouco com a criatividade do arquiteto. Eu diria que temos muita satisfação em 80% daquilo que fazemos. Outros parâmetros às vezes são muito mais alviantes do que o estilo, a forma ou a composição. A relação econômica hoje em dia é uma vergonha.

[JMA]: Hoje em dia gasta-se muito mais no stand de vendas e no apartamento decorado do que o que se paga pelo projeto. Na realidade, o cliente que saber o valor do VGV, que depende da expertise do arquiteto em otimizar as condicionantes para atingir o maior VGV, com o menor custo. O que deveria ser devidamente valorizado. E é aí que reside a grande contradição.

[RC]: Sem dúvida. Nós arquitetos trabalhamos com valores que partem do custo de obra. A remuneração é em função do custo da obra e não em função de quanto o arquiteto contribuiu para valorizar o terreno. Enquanto a firma de venda trabalha em cima do valor final de venda. Se você partir de 1.8%, que seria a nossa base sobre o custo de obra – e eu tenho uma tabela alta – e dos 4% do valor final, que é o que vale para os grandes lançamentos empreendimentos, a relação é de 1 para 17. Ou seja, a venda recebe 17 vezes mais do que a arquitetura. Quem está sendo empregado? A firma de vendas. Não emprega ninguém. Ninguém formado. O corretor deve ser respeitado, mas ele não tem a formação que um arquiteto e nem a responsabilidade. Pensando no marketing, é a mesma história. Não tem cabimento, pois quem tem toda a

responsabilidade e quem realmente põe a mão na massa, é o arquiteto.

[JMA]: Há 25 anos atrás iniciava-se uma negociação com o cliente tratando com informações básicas sobre o terreno e coeficientes de legislação, por fax. Hoje chega-se a fazer estudo preliminar no risco. Isso sem falar na responsabilidade da escolha do terreno.

[RC]: Mas é preciso fazer, porque se você não fizer, tem mais meia dúzia por aí que faz. É uma equação louca. Nós brigamos para manter esse patamar, que como acabei de falar é um patamar alvitante. Nós apostamos muito no diferencial e temos projetos diferenciados [que não demoram cinco minutos para virar normalidade no mercado]. Para evitar as cópias, agora nós registramos todas as plantas. Coisa que não se fazia no mercado até pouco tempo atrás. Fiz uma casa na Quinta da Baronesa e perdi muito tempo no tal espaço Gourmet, que precisava ser muito completo e versátil. Foi um espaço que deu muito certo. Tirei algumas fotografias e propus em um edifício de apartamentos um espaço Gourmet da mesma natureza. E não consegui lançar o segundo, pois logo em seguida, a mesma idéia já estava sendo lançada em todo lugar. A própria Lopes, a firma de vendas, já espalhou no dia seguinte. Nós realmente não somos uma classe unida que sabe conversar. A uniformização de tabelas não existe. Na Argentina por exemplo, o arquiteto não cobra diretamente o cliente. Quem cobra é o órgão correspondente ao CREA que depois transfere o dinheiro ao arquiteto. E assim as coisas foram moralizadas por lá.

Quanto à satisfação, sou muito satisfeito com a minha profissão. A gente vive de entusiasmo. Sem entusiasmo na nossa profissão não existe nada, desde a obra extremamente popular até a obra do mais alto luxo. A

melhor obra é sempre aquela que ainda está na prancheta. E o prazer de trabalhar em 50 m² é o mesmo de trabalhar em quantos metros quadrados forem. Por exemplo, o Edifício Flórida foi buscar R\$ 4.000 por metro quadrado, enquanto o vizinho, um empreendimento da Cyrela, não consegue atingir R\$ 2.800,00. É em cima deste diferencial que conseguimos manter o escritório com uma tabela acima dos 0.9% que se cobra em outros lugares.

[JMA]: Há anos atrás o preço do calculista representava metade do preço do arquiteto, e o do instalador, metade do preço do calculista. Hoje os calculistas se mantiveram no nível e os arquitetos não.

[RC]: Em 1970, eu ainda não era formado em arquitetura e era funcionário da Gafisa. Eu contratava os profissionais que trabalhavam para a Gafisa, Roger Smecol, Salvador Cândia, e eles trabalhavam por volta de 1,4% do valor da construção, um patamar valor mais baixo do que o nosso hoje. Edson Musa trabalhava a 2% pois esta era a tabela do Rio de Janeiro. Em compensação, o projeto que eles desenvolviam, era crítico, perto do que se faz hoje. Um detalhamento que ia longe. Portanto eu diria que, em matéria de satisfação, em termos de execução de obra, apesar de tudo, o projeto está muito mais amarrado. O detalhamento é muito mais avançado e preciso, com tudo especificado. Tenho pleno controle e autonomia? Não. E eles também não tinham. Então, acredito que neste sentido as coisas tendem a melhorar. Creio que quanto maior for a industrialização, maior será o controle do arquiteto. Quanto mais esmiuçamos o executivo, mais ele fica amarrado à idéia inicial do arquiteto. Portanto, em termos de execução dos projetos, acredito que a satisfação aumentou.

[JMA]: Com relação à postura do mercado em relação ao arquiteto. A importância do arquiteto aumentou, em função

do acirramento da competição e da complexificação das condicionantes. No entanto a remuneração do trabalho de arquiteto não acompanha esse aumento.

[RC]: A relação honorários versus trabalho nos anos 70 e hoje é desproporcional.

[JMA]: De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

[RC]: É um fato real esta compactação de ambientes, principalmente na cidade de São Paulo. Isso está diretamente relacionado a dois fatores. Um é a tendência mundial a sintetizar e valorizar. Então não chegamos ao extremo da compactação. Tenho certeza absoluta que, Tóquio, Paris ou Nova York compactaram muito mais do que nós. E quanto mais você compacta mais você tende a sofisticar o empreendimento para que ele adquira mais valia em termos de preço de venda. Agora será que isso ocorre só no Mercado Imobiliário? Os carros de 30 anos atrás eram muito maiores, tanto os americanos quanto os franceses que vinham para o Brasil, eram carros muito maiores do que o que se produz hoje. Hoje a grande maioria deles compactou-se e sofisticou-se. Há muito mais equipamento em relação, digamos, ao bem propriamente dito. Num prazo muito mais curto, um Corolla, com 10 anos de vida, ao lado de um Corolla de hoje: a porta deve pesar a metade, há muito mais sofisticação, equipamentos, muito mais botões, etc. Então hoje, com o encarecer do terreno, e este é um ponto chave, é preciso criar uma situação em que se divide mais o terreno – em um número maior de unidades – e, para compensar a perda de espaço tenta-se criar uma certa sofisticação, que já não tem muito a ver com o espaço interno, mas tem sim a ver com fachadas, com hall de entrada, com serviços embutidos. Enfim, tracei um paralelo

com a indústria automobilística por que o processo no fundo é o mesmo. E não só o terreno, como também a mão de obra e o material de construção vêm aumentando o custo ao longo do tempo. Então, chegamos a um processo de industrializar a produção da construção. Já demos alguns passos nesse sentido na passagem do século XX para o XXI, quando vimos uma série de tecnologias sendo empregadas – banheiros prontos, fachadas prontas e assim por diante.

[JMA] Mas esta industrialização não está restrita ao setor hoteleiro? Há abertura por exemplo para se produzir habitação utilizando banheiro pronto? A industrialização chegou ao nível residencial?

[RC] Acho que é uma questão de escala. Quando esse banheiro pronto for produzido aos milhares numa linha de montagem, a tendência é que ele se torne mais barato do que o artesanal. Então com o tempo, nessa situação que o Brasil está vivendo, de uma economia estável e sólida, a tendência é que, se Deus quiser, a grande beneficiada seja a classe média baixa, a classe social menos favorecida. A nossa obra vai se tornar cara e isso exigirá que se execute prédios dentro de um processo mais industrializado. Nós tivemos um passo nesse sentido com os hotéis e com os edifícios comerciais e depois houve um retrocesso quando o real caiu em relação ao dollar. Agora ele vem novamente ganhando patamar. É óbvio que quanto mais barato for o dollar mais cara se torna a nossa mão de obra, em relação a outros bens, a importação e exportação. Eu espero que a gente assista logo este capítulo aonde a alta tecnologia será empregada para a execução de obras residenciais e outros tipos de obra. Estamos participando de projetos de arquitetura dirigidos à classe baixa. São casas que deverão custar em torno de 50 mil reais, altamente financiadas. O governo tem uma abertura enorme para isso. E começa-se a

falar de novo em um certo clima de industrialização. Mesmo que não seja a casa já concretada em linha de produção, o uso de formas da altnor, por exemplo, em que se concretam todas as paredes em um lance só, já significa um passo, um caminho.

APRESENTAÇÃO DE CASO

Apresenta-se a seguir o caso de um empreendimentos realizados em fins dos anos 90 onde se mostram:

- Um roteiro desde a solicitação do estudo preliminar, viabilidade econômica preliminar com as áreas fornecidas pelo arquiteto .comentários e aprovação do incorporador e comercializadora até a implantação legal do projeto para aprovação da prefeitura.
- A implantação legal e resultante de projeto em função das faixas de iluminação e ventilação.

Empreendimento: Persona Vila Mariana

Local: Rua Oscar Porto

Área do Terreno = 976,00 m²

Zoneamento: Zona 03

Taxa de ocupação: 0,30

Coefficiente de aproveitamento: 4,0

Programa solicitado ao arquiteto: apartamentos de 2 dormitórios sendo 1 suíte e 4 unidades por andar. 3 elevadores, sendo 2 sociais e 1 de serviço.

Área útil solicitada para a unidade: 68,00 m²

Resultado do Estudo: 13 andares tipo com 42 unidades e 14º e 15º andares com 4 coberturas duplex.

Total de área útil apurada: 4.048,00 m²

Valor estipulado pela comercializadora: R\$ 3.250,00 por m² de área de venda.

VGV (valor geral de venda) a ser apurado: 4.048,00 m² x R\$ 3.250,00 = R\$ 13.156.000,00

$R(\text{resultado}) = \text{VGV} - \text{CPI} - \text{VC} - \text{VT}$

CPI=comercialização, publicidade e impostos equivalentes a 15% do VGV a ser apurado.

R\$ 13.156.000,00 x 15% = R\$ 1.973.400,00

VC=Custo total da obra.

VC=Valor estimado de construção=7.061,00 m² (área total a ser construída incluídos os sub.solos) x R\$ 950,00 (valor estimado pela construtora)

VC=R\$ 6.707.950,00

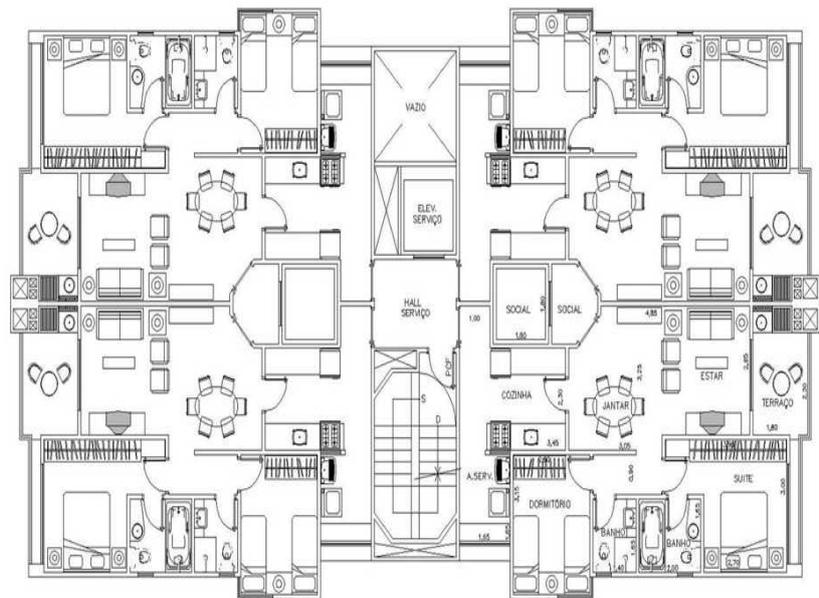
VT=Valor do terreno=R\$ 1.900.000,00

Finalizando a equação teremos:

$R = \text{VGV} - \text{CPI} - \text{VC} - \text{VT}$

R= R\$13.156.000,00 - R\$1.973.400,00 - R\$6.707.950,00 - R\$1.900.000,00

R(resultado)=R\$ 2.5746.500,00 ou 1,35 terrenos.



Estudo de Andar Tipo apresentado à incorporadora

O desenho acima representa o estudo de andar tipo apresentado ao incorporador para comentários, juntamente com as contas preliminares de total de área útil a ser comercializada. À partir daí, só então o Incorporador deverá encaminhar proposta ou efetivar compromisso de compra e venda para aquisição do terreno. Deverá existir por parte do arquiteto autor do estudo a absoluta certeza de aprovação e viabilidade legal de implantação no lote proposto. A viabilidade é feita muito antes da execução do projeto de prefeitura. Mais à frente após a aprovação do projeto e antes de seguir ao cartório para o registro da incorporação, executa-se um cálculo de áreas sobre o projeto aprovado que atendem a norma brasileira técnica-NB140 e mostram um resumo de áreas totais e privativas das várias unidades a serem comercializadas. Ou seja, o arquiteto, afiança ao incorporador, áreas objeto de comercialização futura a partir de um estudo preliminar que deverão ser confirmadas após análise dos técnicos de aprovação da municipalidade.



Estudo Preliminar: apartamento tipo e planta de opção

As questões de estrutura assim como de instalações hidráulicas e elétricas deverão ser resolvidas durante a aprovação da prefeitura pois, assim como as áreas, o arquiteto deverá afiançar o número de vagas a serem comercializadas.

Segue exemplo de fachada enviada pelo escritório para comentários do incorporador e comercializadora. Este estudo é feito concomitante à concepção do projeto e seu andar tipo. Após análise da comercializadora, sugere-se uma imagem de traçados clássicos – leitura dos agentes de vendas baseada em pesquisas sobre tipos e imagens de lançamentos bem sucedidos na região. Ao Arquiteto autor, cabe então uma adaptação com a consequente alteração da fachada e reenvio aos comentários da Comercializadora.



Fachada enviada ao Incorporador

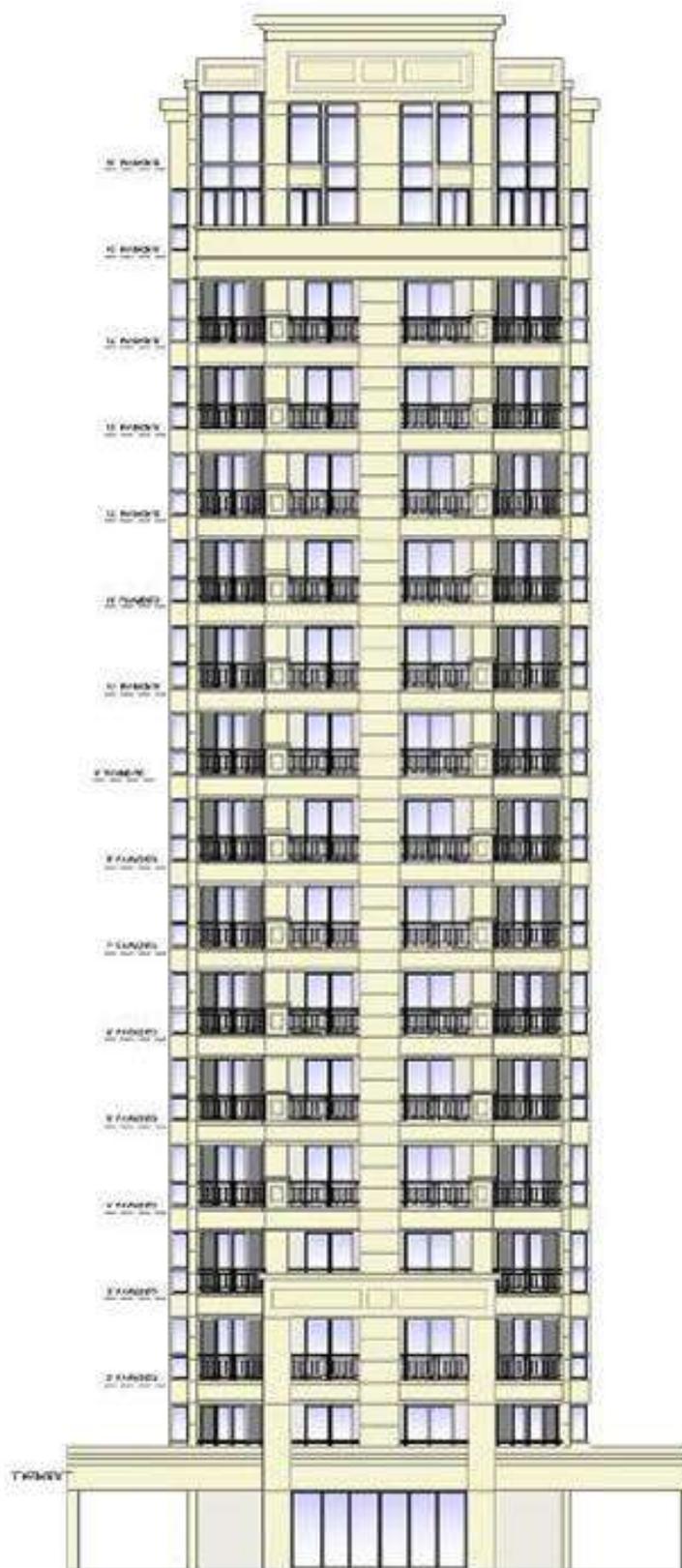


Imagem aprovada pela Comercializadora.

O resultado conforme a visão dos incorporadores se pode observar em seus comentários finais:

----- Original Message -----
From: Augusto Miele
To: Jorge Abussana
Sent: Monday, November 07, 2005 9:36 AM
Subject: Fachada Tucuru

Jorge,

Veja o e-mail abaixo.
Parabéns.

Augusto

----- Original Message -----
From: Coelho da Fonseca - Vice Presidente - Eduardo Machado
To: augusto.miele
Cc: eduardo@coelhodafonseca.com.br
Sent: Friday, November 04, 2005 4:48 PM
Subject: Fachada Tucuru

Augusto,

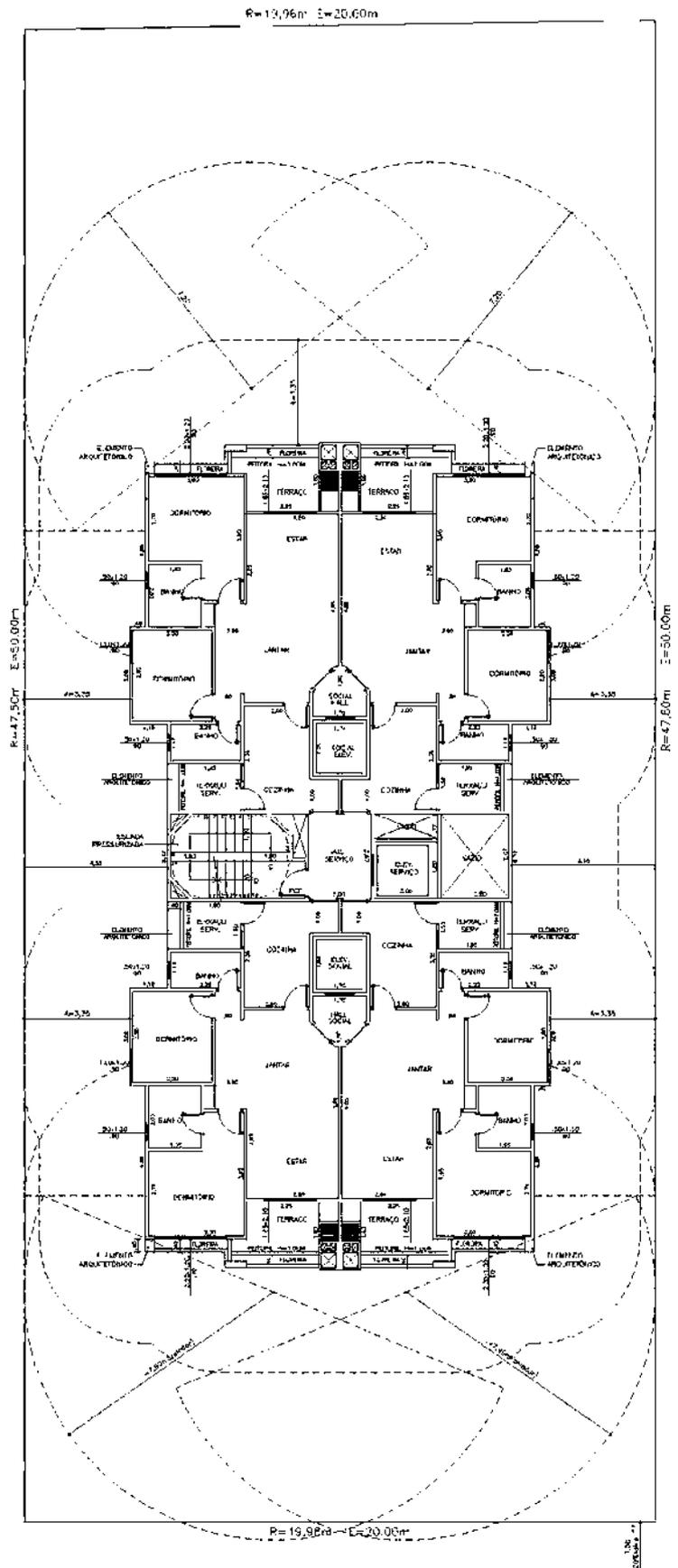
A fachada está maravilhosa! Se fazer ela desta forma não onerar o preço de venda do empreendimento, só irá potencializar as vendas.

Eu gostaria, se possível, de ver como ficou a planta final do apto.

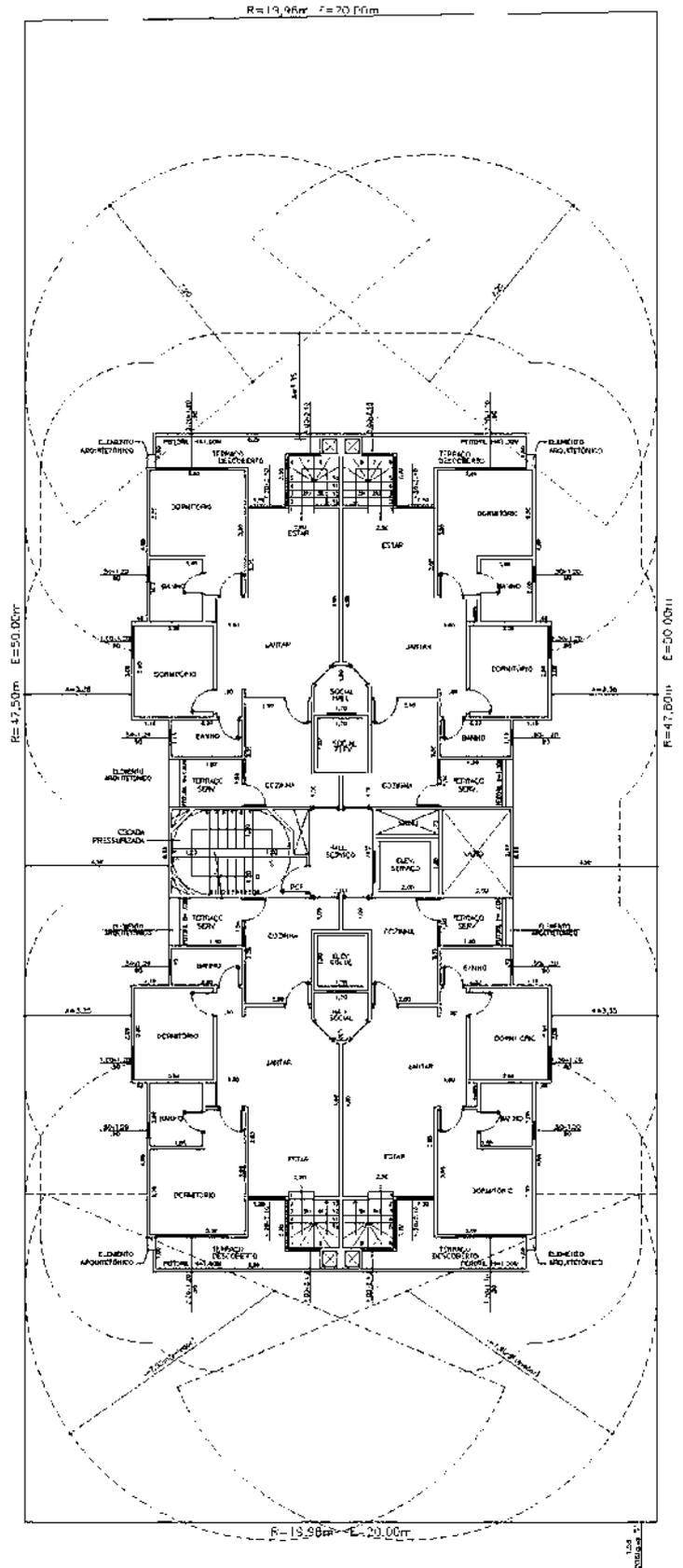
Um abraço

Eduardo Machado
Coelho da Fonseca
Tel. 3897-1511 - Ramal 336

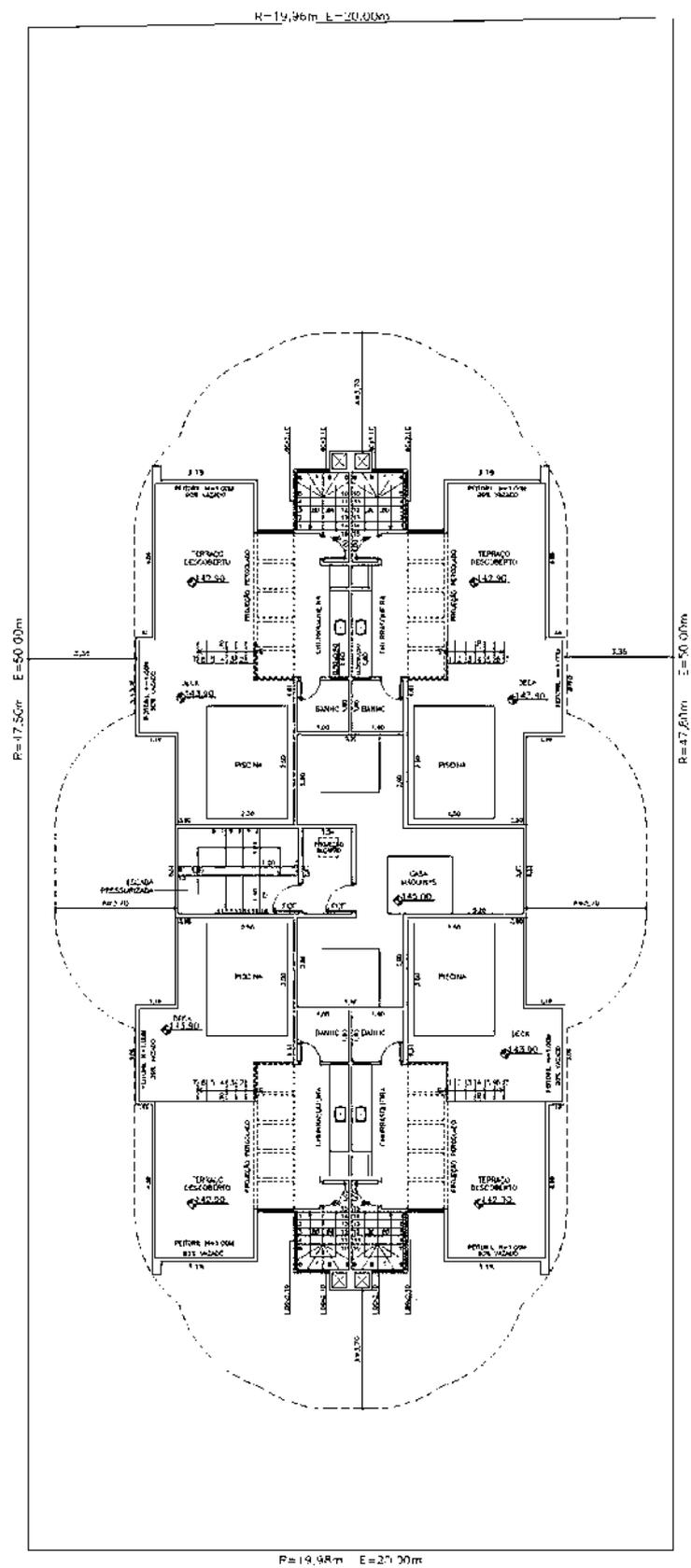
Comentários Finais entre Incorporador e Comercializadora.



Implantação do projeto legal enviada à aprovação pela Prefeitura:
Planta tipo do 1º ao 13º pavimento



Implantação do projeto legal enviada à aprovação pela Prefeitura:
Planta do 14º pavimento



Implantação do projeto legal enviada à aprovação pela Prefeitura:
Planta do 15º pavimento

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As entrevistas foram objeto fundamental para uma visualização do panorama no período deste trabalho. Pode-se perceber dentro de um mesmo tema de pesquisa diferentes abordagens por parte dos agentes envolvidos neste trabalho.

O desenvolvimento do mercado imobiliário envolve três principais agentes de sua produção: arquiteto, incorporador/construtor e comercializador. O papel do arquiteto nos anos 70 teve um viés de condutor, tanto do espaço quanto da maneira de fazer o projeto, ainda que a prática sempre estivesse condicionada a fatores diretamente envolvidos com as questões financeiras de viabilização dos empreendimentos.

As entrevistas foram objeto fundamental para uma visualização do panorama no período deste trabalho

No decorrer dos 30 anos seguintes dá-se uma mudança de abordagem em que o objeto arquitetônico produzido dá lugar ao produto imobiliário. Ocorre então um distanciamento do arquiteto daquele papel de condutor em função do não acompanhamento destas alterações, principalmente na formação das novas gerações.

Há que se compreender as condicionantes para que se possa interagir na formação da cidade. A legislação do código de obras e o zoneamento são uma das principais condicionantes neste mercado. É do conhecimento do Arquiteto que os empreendimentos conseguem sua implantação e sua viabilização está diretamente ligada ao grau de otimização do terreno a ser conseguida pelo projeto.

A legislação nos anos de estudo deste trabalho se tornou restritiva a partir como vimos do PDDI – Plano Diretor de Desenvolvimento integrado de 1971, lei 7.688/71 que baixa de 06 para 04 vezes o maior coeficiente de aproveitamento possível na cidade assim como a partir de 1975 – lei 8.266, o novo código de obras define uma série de regras para verticalização, estabelecendo um aumento de faixas de recuo na medida do aumento do número de andares a serem propostos. Na revisão e criação do novo código de Obras de 1992-lei 11.288/92 que se vigora até os dias de hoje, se mantém os mesmos preceitos .

Na pesquisa e entrevistas feitas aos arquitetos atuantes neste período sempre esteve presente importância do papel do arquiteto, mas questiona-se a submissão do projeto às condicionantes impostas pelos 02 outros agentes; incorporadores e principalmente comercializadores.

O depoimento do diretor comercial da Cyrela, Eduardo Machado ilustra muito esta questão das condicionantes:

Antigamente o arquiteto ... dizia como é que era o projeto, 'isso aqui quem entende sou eu, isso aqui é minha área: Arquitetura'. Hoje em hipótese alguma você pode fazer isso... Eles trabalham em função do que nós pedimos para eles fazerem em função do 'briefing' que nós passamos ... porque o nosso 'briefing' é em função do que o Mercado quer, e não em cima da vontade nem do arquiteto, nem da nossa como empresário.²⁸

Em meados dos anos 70 o mercado imobiliário dá sinais de forte crescimento e conseqüentemente, do aumento da concorrência, com o aparecimento de várias incorporadoras. O aumento da oferta trouxe diretamente o desenvolvimento das questões ligadas à pesquisa de mercado e comercialização. Fica claro, em função dos anúncios coletados em cadernos imobiliários aqui mostrados, que a

²⁸ COSTA, 2002.

paginação para a apresentação de um empreendimento começa a se sofisticar.

A evolução dos custos de terrenos nos bairros eleitos leva a uma necessidade de otimização do empreendimento. Os valores envolvidos na aquisição do terreno sinalizam não permitir erros na escolha do tipo de apartamento ou produto imobiliário a ser lançado, assim como em sua comercialização.

O arquiteto, principal articulador da implantação do edifício no lote, além das condicionantes de legislação com já dito, passa a ter uma forte intervenção dos agentes de comercialização que estabelecem um contato muito próximo ao comprador, configurando-se como supostos porta-vozes das demandas do mercado. O incorporador imobiliário, ciente da necessidade da venda, transfere para as empresas de vendas uma grande responsabilidade e poder decisório.

A partir das entrevistas feitas com arquitetos, comercializadores e incorporadores ao longo do período de foco deste trabalho, ficaram evidentes as questões abordadas sobre diminuição do espaço ao longo do tempo dos apartamentos de 2 e 3 dormitórios, voltados à classe média. Os apontamentos sobre essa diminuição abrangem o aumento do custo do terreno ao longo desse período e nesses bairros de estudo, assim como a diminuição do poder aquisitivo do comprador. Ressaltou-se também a pouca pesquisa sobre a desejável industrialização do meio produtivo como maneira de diminuir os custos envolvidos no processo que em fins dos anos 90 se assemelha a produção de 30 anos atrás. Ora, se existiu pouca racionalização dos meios de produção, alto custo do dinheiro pelas altas taxas de juros praticadas pelos agentes financeiros e o aumento considerável dos valores por metro quadrado dos terrenos

nos bairros aqui pesquisados, só restou ao mercado rever as dimensões do programa. Tornou-se necessário diminuir a área oferecida para dar condição de compra ao consumidor.

Na pesquisa e nas entrevistas feitas com os incorporadores ficou claro o evidente atilamento do mercado imobiliário à estabilidade da economia. Não só o mercado imobiliário evidentemente, mas em especial este, depende primordialmente desta estabilidade para aquisição de maneira segura de um imóvel pelo consumidor em especial nesta faixa de apartamentos de 2 e 3 dormitórios aqui estudada. O perfil deste comprador depende do sistema financeiro para a efetivação da aquisição daí a importância desta estabilização.

O mercado imobiliário só se desenvolve com estabilidade econômica e emprego. O comprador precisa ter segurança de que conseguirá cumprir com as parcelas comprometidas na aquisição de seu imóvel.²⁹

Com relação ao papel do arquiteto na opinião dos incorporadores e comercializadores aqui entrevistados, em ambos os casos, ressaltou-se sua importância no desenvolvimento dos projetos e principalmente na adequação e transformação dos espaços que tiveram uma diminuição real em suas dimensões. Coube ao arquiteto equacionar o mesmo programa de 3 e 2 dormitórios com áreas iniciais nos anos 70 em 120m² e 90 m² (em média) respectivamente em áreas em finais dos anos 90 de 68m² e 56m². Foram apontadas alterações e evoluções evidentes nos hábitos de morar pelos entrevistados ao longo deste período de estudo, mas ressaltam a importância do trabalho do arquiteto nas adaptações necessárias a estas consideráveis diminuições nas áreas úteis.

²⁹ Romeu Chap Chap em depoimento a este trabalho

Por outro lado, nas entrevistas feitas aos profissionais arquitetos atuantes neste período, percebe-se uma semelhança de opiniões com relação às perguntas feitas e principalmente sobre o nível de satisfação sobre sua produção. Ora, com tantas condicionantes e intervenções por parte dos demais agentes envolvidos, o cumprimento de uma função social como produtores destas habitações se destaca mais do que uma esperada satisfação com os produtos finais. Em todos os casos, apontaram para exemplos onde aconteceram poucas intervenções por parte principalmente das comercializadoras com relação à imagem do produto esperado.

A produção da arquitetura de edifícios recente, ao tentar equacionar a racionalização esperada dos custos, abandona um necessário investimento em uma proposta formal mais consistente e se rende ao gosto médio do comprador traduzido pelos comercializadores. Implantação, andar tipo e elevações são tratados de maneira desconexa. O lote urbano onde o edifício será inserido não faz parte mais da cidade e tão somente do empreendimento imobiliário.

Existe uma consciência por parte destes profissionais sobre a necessidade de se interagir com os demais agentes envolvidos, mas esta consciência e conhecimento vêm da prática profissional e não da formação do arquiteto. Em que momento perdemos a condução da cidade aos incorporadores e comercializadores? No momento em que nos isolamos apenas na crítica aos meios da produção sem tentar interagir, estudar e compreender as forças que conduzem o mercado. Não podemos ter a pretensão utópica de imaginar a cidade produzida apenas por arquitetos, mas precisamos refletir sobre a formação do arquiteto e levar à academia a necessidade de uma reflexão sobre o modelo de ensino ainda focado nos caros preceitos modernistas da arquitetura paulista. O fato é que a academia distanciou a

formação do arquiteto da prática profissional ao não estabelecer uma ligação consciente entre mercado ou linha de atuação do arquiteto, qualquer que seja esta, e sua formação.

Enquanto os agentes e produtores imobiliários discutem a cidade a partir do valor do m² de compra do lote urbano e de venda da área útil do empreendimento, os arquitetos cumprem seu atual papel de agentes de marketing das comercializadoras, papel este reconhecidamente fundamental e freqüentemente elogiado por parte destas e dos incorporadores. A estes demais agentes não cabe entender a Arquitetura como os arquitetos aprendem na academia. O déficit de qualidade material e primordialmente de qualidade de projeto que atinge a recente produção do mercado imobiliário à revelia dos arquitetos que participam direta e fundamentalmente desta produção deverá ser objeto de discussão a partir da academia. A valorização da profissão que otimiza a ocupação do lote e dá ao empreendedor os principais números necessários à viabilidade do empreendimento também deverá passar por uma conscientização e uma discussão mais franca e aberta entre professores e alunos. Esta valorização será útil para o aumento de honorários de remuneração a um tempo maior necessário de pesquisa sobre alternativas de concepção de projeto e de propostas, que cientes das necessidades envolvidas de otimização de capital, poderão agregar qualidade à produção imobiliária.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BLOCH, Luiz Laurent. *Código de Obras e edificações do município de São Paulo: comentado e criticado*. São Paulo : Pini, 1993.
- BROADBENT, G. et al. *Metodologia del disenõ architectonico*. Barcelona : Gustavo Gili, 1971.
- BRUAND, Yves. *Arquitetura Contemporânea no Brasil*. São Paulo : Perspectiva, 1981.
- CAMPOS FILHO, Cândido Malta. *Cidades brasileiras: seu controle ou o caos*. São Paulo : Studio Nobel, 1999.
- COMAS, Eduardo. *Ofício e Paixão*. Em: Revista AU, ano 3 ago-set, 1987.
- COSTA, André. *A imagem da arquitetura e a arquitetura da Imagem: uma investigação acerca da construção dos discursos na produção do espaço urbano*. Dissertação de Mestrado em Arquitetura e Urbanismo. São Paulo : FAU.USP, 2002. Orientador: Paulo Cesar Xavier Pereira.
- CURTIS, William J. R. *Modern Architecture since 1900*. 3a ed. London : Phaidon, 1996.
- EMBRAESP. *Relatório Anual 2002 com prognóstico para 2003*. Informativo Imobiliário Embraesp. São Paulo : Embraesp, abril de 2003.
- FONSECA, Antonio Claudio Pinto da. *A promoção imobiliária privada e a construção da cidade de São Paulo*. Tese de doutorado em Arquitetura e Urbanismo. São Paulo : FAU.USP, 2004. Orientador: Edgar Gonçalves Dente.
- FRAMPTON, Kennet. *Historia crítica de la Arquitectura Moderna*. Barcelona : Editorial Gustavo Gili, 1993.
- GREGOTTI, Vittorio. *Território da arquitetura*. São Paulo : Perspectiva, Ed. da Universidade de São Paulo, 1975.
- HARVEY, David. *A condição pós moderna*. São Paulo : Loyola. 1993.

KOPP, Anatolle. *Quando o Moderno não era um estilo e sim uma causa*. São Paulo : Nobel/Edusp, 1990.

JONES, J. Chistopher. *Métodos de disenõ*. Barcelona : Editorial Gustavo Gili, 1978.

KOPP, Anatolle. *Quando o Moderno não era um estilo e sim uma causa*. São Paulo : Nobel / Edusp, 1990.

LEFEBVRE, Henri. *O Direito à Cidade*. São Paulo : Ed. Moraes, 1991.

MAHFUZ, Edson da Cunha. *Ensaio sobre a razão compositiva: uma investigação sobre a natureza das relações entre as partes e o todo na composição arquitetônica*. Viçosa : UFV, Impr. Univ. Belo Horizonte, AP Cultural, 1995.

_____. [Texto]. *A Falta de Caráter é necessariamente má?*
Em: Revista Projeto, maio / 2001.

MONTANER, Josep Maria. *La modernidad superada: arquitectura, arte y pensamiento del siglo XX*. Barcelona : Gustavo Gili, 1997.

MOORE, Richard Vincent. *La costruzione del volume apparente: analisi di alcuni edifici e di modi di comporre di quattro architetti del Movimento Moderno : Josef Hoffmann, Charles Edouard Jenneret (Le Corbusier), Richard Meyer e Mario Botta*. Roma : Officina Edizione, 1995.

MORAIS, João Sousa. *Metodologia de projecto em arquitectura: organização espacial na Costa Vicentina*. Lisboa : Editorial Estampa, 1995.

NOGUEIRA, Maria Alice; MARTINS, Cláudio. *Bourdieu e a Educação*. Belo Horizonte : Autêntica, 2004.

Prefeitura do Município de São Paulo/SEMPA. *Coletânea das Leis e Decretos de Parcelamento, uso e ocupação do Solo*. São Paulo : PMSP/SEMPA, 1985.

Prefeitura do Município de São Paulo. *Código de Obras do Município de São Paulo – Legislação de uso e ocupação do solo na cidade de São Paulo/Lei 7805/72.e suas alterações em 1992*.

_____. *Lei 8266 de 20 de junho de 1975. Código de Edificações*.

_____. Lei 11228 de 26 de junho de 1992. Código de Edificações.

_____. Regulamentação-Decreto 32.329 de 28 de setembro de 1992.

ROLNIK, Raquel. *A cidade e a lei: legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo*. São Paulo : Studio Nobe, 1997.

SEGNINI, Francisco. *A prática profissional do arquiteto em discussão*. Tese de doutorado. São Paulo : Fau Usp, abril 2002.

SILVA, Elvan. *Sobre renovação de ensino e didática - Projeto Arquitetônico: Disciplina em crise, Disciplina em renovação*. São Paulo : Projeto Editores Associados Ltda, 1986.

SOLÀ-MORALES, Ignasi. *Diferencias: topografia de la arquitectura contemporânea*. Barcelona : Editorial Gustavo Gili, 1995.

SOMEKH, Nadia. *A (des) verticalização de São Paulo. Dissertação de Mestrado-FAU-USP*. São Paulo , 1987

SOMEKH, Nadia. *A cidade vertical e o urbanismo modernizador : 1920-1939*. São Paulo : Studio Nobel, 1997.

SOMEKH, Nadia. *Globalização e forma urbana: a intervenção urbanística na cidade de São Paulo*. In: *Globalização e fim de século*. São Paulo : Hucitec, 1993.

STROETER, João Rodolfo. *Arquitetura & teorias*. São Paulo : Nobel, 1986.

WOLF, José. (entrevista com Gian Carlo Gasperini). Em: *Revista AU*, ano3, agosto-setembro 1987.

XAVIER, Alberto. *Arquitetura moderna brasileira: depoimento de uma geração*. São Paulo : Projeto Editores, 1987.

ANEXOS

ANEXO I ENTREVISTAS	106
Grupo I: Arquitetos	107
Entrevista I.A: Danilo Penna	107
Entrevista I.B: Luiz Alcino Teixeira Leite	114
Entrevista I.C: Ronald Dumani	118
Entrevista I.D: Eduardo Freua Sobrinho	121
Grupo II: Incorporadores e construtores	126
Entrevista II.A: Romeu Chap Chap	126
Grupo III: Comercializadores e agentes imobiliários	132
Entrevista III.A: Oswaldo Almeida	132
Entrevista III.B: Fábio Rossi	138
Entrevista III.C: Sebastião C. Seabra	143
ANEXO II. ANÚNCIOS CLASSIFICADOS	148
1970; 1973; 1976; 1979; 1982; 1985 1988; 1991; 1994; 1997; 1999	

ANEXO I ENTREVISTAS

Pretende-se com as entrevistas apresentadas a seguir, ampliar as informações sobre o objeto de trabalho, desde o ponto de vista de profissionais diretamente envolvidos no setor imobiliário e atuantes no período de estudo.

As entrevistas desdobram-se em três grupos, com questões pertinentes e diferenciadas, quais sejam:

Grupo I: Arquitetos

Grupo II: Incorporadores e construtores

Grupo III: Comercializadores e agentes imobiliários

Para cada grupo foi elaborado um escopo com três questões básicas em torno dos principais interesses e objetivos da entrevista. E desde esse eixo comum que organiza internamente os grupos e os relaciona ao mesmo tempo, cada uma das entrevistas se desdobra como uma conversa autônoma.

GRUPO I ARQUITETOS

Entrevistas com arquitetos atuantes e de representatividade no mercado durante o período de estudo, com particular interesse sobre: programa, metodologia de projeto, partido e papel do arquiteto neste processo e junto ao mercado imobiliário.

Objetiva-se identificar a interferência dos agentes imobiliários no desenho da unidade e o resultado satisfatório ou não do exercício projetual.

São questões chave:

- Qual a postura do Mercado Imobiliário frente ao papel do arquiteto ao longo de sua época de atuação e no presente?
- Qual o nível de satisfação pessoal com os resultados de seus projetos?
- De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

Entrevista I.A **Danilo Penna** Arquiteto

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Qual a postura do Mercado Imobiliário frente ao papel do arquiteto em ao longo de sua época de atuação e no presente? E de que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

Danilo Penna [DP]: Hoje em dia praticamente você fica na mão do investidor, do corretor e do pessoal de vendas, porque eles definem para você o produto. Dois ou três

dormitórios e uma determinada área. E eles vêm muitas vezes com o preço final de venda. E você tem que adequar o produto para caber naquela faixa que o comprador pode adquirir. Se bem que hoje em dia, com financiamentos longos, a quantidade de dormitórios aumentou. Então os lançamentos acabam tendo uma área um pouco maior ultimamente.

Eu me formei em 1958, no Mackenzie. E no início, nós tínhamos uma construtora chamada D'Ávila, Penna e Soriano. O Sérgio D'Ávila, Maurício Soriano e eu, três arquitetos. Naquele tempo não havia um campo de trabalho do arquiteto. O arquiteto não era um profissional muito conhecido. Então você tomava conta de tudo. Fazia de construção a incorporação. Em 1972, 1973 foi que entramos firme no mercado imobiliário. Começamos com projetos de hospitais. Assim fiquei conhecendo o Gringo. Ele fazia assessoria financeira para nós e posteriormente montou a Ricci Engenharia. Foi uma loucura. Durante 15 anos, de 78 até 93/94, com ele, todos os projetos executados pela Ricci foram nossos.

Eu senti os apartamentos reduzirem de tamanho na minha prancheta. A gente sente essas coisas. Naquela época não era assim, era tudo a preço de custo. Então houve o problema da Encol, as pessoas se assustaram, começaram a fazer preço fixo, e aí a metragem diminuiu. Os apartamentos de 2 dormitórios, de 70m², 65m², passaram a ter 50m², 52m², até 48m². Os de 3 dormitórios a mesma coisa: de 150m² passaram a 120m², 110m², chegando até a 95m². E a mesma coisa com os de 4 dormitórios e os edifícios de escritório.

[JMA]: Você disse que a princípio o arquiteto não tinha papel definido no mercado imobiliário, quando se deu esse reconhecimento.

[DP]: Acredito que por volta da década de 80. No início os anúncios dos empreendimentos só informavam o nome da construtora e da empresa de vendas. Isso começou com a Fernandez Mera, que, nos lançamentos da Ricci começou a dar promoção ao arquiteto. Isso ganhou mais força no empreendimento do Tamboré. Ele embasou o lançamento nos projetos. Nos chamou, junto com mais quatro ou cinco arquitetos, para desenhar os projetos de habitação para os lotes comercializados. Desde então não só o nome do arquiteto era citado na propaganda, como havia fotos, uma grande promoção. Isso desde 1983, como o paisagista também começou a aparecer depois de 1990.

[JMA]: No início da sua carreira, até a década de 70, você sentia a interferência do marketing imobiliário na prática de projeto?

[DP]: Não tanto. Isso começou depois de 1980. Nós trabalhávamos com a Fernandes, juntamente com a Ricci. Nós fazíamos o projeto e antes do lançamento a idéia era exposta aos corretores para que eles analisassem e criticassem. A gente aceitava, fazia modificações e concessões - quando achava justo. O corretor tem o elemento final na mão, que é o comprador. Muitas vezes ele sabe o que o comprador quer, e nesse sentido muitas vezes foi boa essa troca. Quanto mais crítica há, melhor o produto.

[JMA]: E quanto a imagem do edifício?

[DP]: Quanto a isso, nós sempre tivemos liberdade. Por exemplo, a caracterização com tijolinho a vista. Nunca havia sido feito um prédio em São Paulo dessa forma. E nós decidimos junto com o Gringo que esta seria uma marca da empresa Ricci e nossa. Assim como o concreto aparente, o branco e as sacadas. E deu certo. Quase todos os edifícios da residenciais Ricci foram feitos com essa imagem. São

exemplos o Chateau de France e o Vila Inglesa em Alto de Pinheiros, o Vila Escócia e outros.

[JMA]: Você chegou a trabalhar nessa época do edifícios neoclássicos?

[DP]: Alguma coisa nós tivemos que fazer sim. Fizemos um prédio para a Cáucaso na rua Amália Amaral, que é um neoclássico estilizado. De nove projetos deles, nós fizemos 8. Trabalhamos também para o Bárbara, Augusto Veloso, Tecnosul, a Ricci com mais força. E muitas coisas também no interior, Limeira, Araras, Americana, para incorporadoras e usineiros. Fizemos entre esse ano e o ano passado uma nova usina em pirinópolis, do grupo da Usina São João. Durante cerca de 15, 20 anos eu dei acessoria para Usina São João, fiscalizando a arquitetura. Era uma época boa. Fizemos também para esse grupo uma cidade na Amazônia com urbanismo do Cândido Malta e arquitetura nossa.

[JMA]: Qual foi para você a grande época do seu escritório?

[DP]: Foi de 1984 a 1995. Uma época de explosão. Por exemplo esse lançamento do Tamboré foi uma coisa terrível. O Fernando fazia publicidade, saíam no jornal a nossas casas, nossos depoimentos, nossa foto. Ele publicava uma frase 'Você sonha e eles criam'. Éramos creio que 5 arquitetos. Isso é uma alavanca, não é? Não sei se foi o fato de estarmos associados a uma construtora...

[JMA]: Por que você acha que o arquiteto deixou de construir?

[DP]: Antigamente a relação com o cliente era mais pessoal. Fazia-se mais residências. Você conhecia o cliente. Não havia essas grandes construtoras e incorporadoras. Você fazia um projeto para um engenheiro, para uma construtora, eles colocavam a pastinha em baixo do braço e iam vender

para amigos. Na década de 1970, construía-se em 4 ou 5 anos. Havia também um risco.

[JMA]: O arquiteto se afastou da obra. Isso aconteceu com você?

[DP]: É difícil você estar de manhã na obra e à tarde voltar para o escritório. Além disso hoje em dia existe o arquiteto coordenador, a compatibilização e muitos e muitos projetistas. O projeto virou uma engrenagem. É muito difícil o arquiteto construir, a não ser que ele se dedique somente à construção. Você pode encontrar arquitetos excelentes de obra. Eles se prendem com a obra. E têm mais condição. Do detalhe, da sensibilidade, do acabamento.

[JMA]: O Sérgio D'Ávila concentrou-se nesse viés e continua nele até hoje.

[DP]: Ele se dedicou mais a investimentos do grupo dele. Ele é muito bom arquiteto. Pena que ele parou para se dedicar a incorporação. A produção fica bem menor. Só fazendo arquitetura, você vê a quantidade de projetos que a gente tem. Passa de mil projetos. Temos feitos muitos loteamentos fechados de alto padrão.

[JMA]: Você acha que a legislação na cidade de São Paulo ficou mais acirrada.

[DP]: Ficou mais confusa. É preciso consultar o zonamento atual e também o antigo. E de repente você pode estar numa zona de Operação Urbana. Você pode não ter limite de gabarito pelo zoneamento, mas há outras instâncias, como Condephaat e etc. Hoje em dia é perigoso. Acho que o arquiteto não tem condição de sozinho entender essa legislação. Ele precisa consultar órgãos como a Sehab, para saber de fato quais são as restrições. Antigamente se aprovava o projeto com planta, cortes e fachadas simples. Hoje em dia o projeto de aprovação é quase um executivo.

[JMA]: E quanto ao projeto diante das condicionantes de legislação?

[DP]: Os recuos eram melhores. Você tinha recuos e um gabarito, duas vezes e meia a largura da rua e aí você podia iluminar o que quisesse em quantos andares permitisse o gabarito. Como hoje no interior: há certos recuos que dependem da altura do edifício. Hoje o código de obras está muito confuso. Primeiro houveram incêndios como o do edifício Joelma, aí começaram as exigências de escadas de emergência. E depois só foi complicando. Estamos aguardando as revisões. Hoje em dia, as corretoras nos telefonam para entender o que podem ou não fazer. Antigamente eles mesmos consultavam, já sabiam o que era cada zona.

[JMA]: Qual o nível de satisfação pessoal com os resultados de seus projetos?

[DP]: Graças a Deus as pessoas para quem projetamos têm muita consideração. Cada incorporador tornou-se praticamente um amigo. Isso já é bom. Nos lançamentos e entrega dos produtos o arquiteto é muito comentado. Pode-se dizer que é a figura principal. Recebe-se bastantes elogios, isso é bom. Compensa bem mais do que o que você ganha. Os projetos que temos feito.

[JMA]: O Roberto Candusso também em entrevista chegou a conclusão que a imobiliária ganha 14 vezes mais do que o arquiteto.

[DP]: O arquiteto recebe um percentual sobre o custo da obra. A imobiliária recebe sobre o custo de venda.

[JMA]: Eles estão na ponta do processo. É o grupo que corre menor risco. Qual o risco da imobiliária.

[DP]: Diz-se que eles são co-responsáveis.

[JMA]: Mas há uma influência do poder de venda.

[PD]: Eles ganham bem. No final de 50 anos a gente acaba fazendo amigos entre eles. As pessoas da Fernandes, da Lopes, da Lexus Imobiliária. Eles ganham às vezes 6% sobre o valor final de venda. O arquiteto não chega a 1,5 ou 2% da obra. Em grandes projetos o percentual é ainda menor.

[JMA]: Você sempre pode trabalhar com uma certa liberdade? Os seus projetos sempre tiveram um desenho mais contemporâneo.

[DP]: Meu cliente ligava para mim, dizia qual era o terreno, a área e o programa básico. Largava na nossa mão e nós fazíamos o projeto.

[JMA]: Você teve clientes mais abertos. Não teve que atender a demanda do neoclássico, por exemplo.

[DP]: Sim, mas com o tempo, as pessoas começam a te procurar para fazer algo dentro da linha que você já havia criado lá atrás. Fica um pouco mais simples.

[JMA]: Que arquitetos faziam os projetos na sua época.

[DP]: Da nossa época de Mackenzie, uns quatro antes, tinha o Paulinho Mendes da Rocha, uns três anos antes tinha o Pedro Paulo de Mello Saraiva, o Júlio Neves, Botti, Marc Rubin, o Zé XXX, que trabalhou com Zxxxx também. O Bratke e o Tomanique, que se formaram um ano depois de nós. Eles também tinham uma construtora, trabalhavam no Morumbi. Éramos nós e eles naquela época. Paizanne que hoje está no Paraná. Saiu uma turma boa do Mackenzie.

Entrevista I.B
**Luiz Alcino
Teixeira Leite**
Arquiteto

Jorge Munif Abussamra [JMA]:

Luiz Alcino Teixeira Leite [LATL]: Eu diria que sempre foi assim. Eu comecei minha vida profissional a 47 anos, trabalhando nas construtoras do Bom Retiro que faziam preço de custo. Havia já naquela época, na década de 60, determinados padrões. Havia um mercado para determinados produtos que me eram impostos.

Houve uma evolução com o passar do tempo quando as construtoras descobriram que era mais importante ter número de cômodos do que metros quadrados. Diminuindo-se a metragem quadrada se faziam mais apartamentos, e mais apartamentos tinham mais valia do que a metragem em apartamentos maiores. A mágica foi essa. Mas sempre houve uma imposição de cima para baixo. Observando-se o mercado, encontra-se projetos muito bons, de arquitetos renomados, como o Ruy Othake por exemplo, que não são muito maiores dos que os que eu faço. Porque se assim não for eles não vendem.

[JMA]: De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

[LATL]: É uma questão de empobrecimento nacional de um lado e de enriquecimento do outro. Enriquecimento quer dizer que um maior número de pessoas distribuídas por classes sociais mais variadas conseguem atualmente adquirir um apartamento. A mesma regra vale para os carros, as compras acontecem de acordo com o tamanho dos bolsos.

Por outro lado a sociedade foi evoluindo de forma que a empregada doméstica praticamente desapareceu. Então, o

banheiro de empregada evoluiu para um segundo banheiro. Um apartamento de dois dormitórios com um banheiro é uma coisa, o mesmo apartamento com uma suíte é outra. Soma-se uma mais valia sem necessariamente aumento do custo, pois as instalações são as mesmas que se fazia para o antigo banheiro de empregada. Além da redução da área de forma geral. Eu projetei um edifício para a Construtora Zaidan, na Alameda Lorena 1.470, onde morei, por volta de 1970. O dr. Zaidan determinava que o dormitório mínimo para os projetos de sua construtora devia medir 3m x 3m. Hoje, os dormitórios mínimos obviamente não têm tamanho, mas eu trabalho normalmente com 2,60m, medida que me permite acomodar duas camas com espaço de circulação no meio, um armário no fundo e só. Essas coisas foram evoluindo. O dr. Zaidan, cerca de 15 anos depois quando deixei de trabalhar para ele pois cessaram as atividades, em terrenos na mesma área, na Alameda Lorena, estava fazendo apartamentos de três dormitórios, com dois banheiros e escada de incêndio enclausurada, que na época anterior não era exigida. Essas mudanças e exigências vêm do mercado e chegam até nós através do construtor. E sobretudo vem da imobiliária. Se o vendedor declara “isto aqui eu não consigo vender”, o arquiteto não vai fazer, vai sim perguntar sua sugestão. Sempre houve uma demanda de mercado e uma imposição do consumidor.

[JMA]: Na medida em que o tempo passou, principalmente após o Código de Obras de 1972, implacável, e com o aumento dos custos do terreno é muito importante a expertise do arquiteto na hora de implantar um empreendimento. Mas no que se refere à remuneração, há um descompasso com o aumento dessa importância. Em entrevista anterior, Roberto Candusso, relatou sua conclusão de que a comercializadora ganha 14 vezes mais que o arquiteto. Além disso, antigamente recebia-se do cliente um faz com o terreno já adquirido para o

desenvolvimento do projeto, ao passo que hoje, antes mesmo que o cliente efetue a compra do terreno, o arquiteto apresenta praticamente um estudo preliminar. Como você vê essa sobrevalorização do comercializador hoje em dia, quando o stand de vendas custa mais caro que o projeto de arquitetura?

[LATL]: O stand de vendas pressupõe maquete, apartamento decorado e funciona, perfeitamente. As pessoas não têm poder de visualizar o que estão comprando somente com as bases gráficas da arquitetura. Há investimento e custos envolvidos.

Nos últimos anos, os honorários dos arquitetos têm variado entre 0,8% e 1,2% do custo de obra. Quanto à comercialização, por mais que eu não esteja tão bem informado, pode-se adotar o valor de 6% do valor final. Isso é o que praticavam clientes meus, como o Roque, da Roque e Seabra.

[JMA]: Qual o nível de satisfação pessoal com os resultados de seus projetos?

[LATL]: Há projetos, como este [menciona um edifício de um apartamento por andar com duas suítes, projetado por encomenda a um família de investidores e área útil de 150m²] , desenhado pensando nos compradores como um casal jovem, com uma tremenda suíte, uma planta bastante livre, terraços desencontrados criando movimento na fachada, com elevador panorâmico, uma segunda suíte a ser usada como escritório ou quarto para visitantes, enfim, para se viver bem.

[JMA]: Eu conheço o terreno, você fez um milagre na implantação.

[LATL] O terreno era muito pequeno. Fizemos vagas triplas. Poderia ter sido melhor, houveram algumas simplificações.

Mas voltando a satisfação pessoal, gosto de montar quebra-cabeças e, além disso, com arquiteto me sinto gratificado ao pensar que cumpro uma função social, projetando moradias.

Entrevista I.C
Ronald Dumani
Arquiteto

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Qual a postura do Mercado Imobiliário frente ao papel do arquiteto em ao longo de sua época de atuação? e no presente e qual o nível de satisfação pessoal com os resultados de seus projetos?

Ronald Dumani [RD]: Eu acho que o mercado imobiliário hoje em função da atuação do arquiteto está muito pulverizado. Me lembro que antigamente na década de 70, existiam poucos arquitetos no mercado, e cada arquiteto tinha a sua clientela. Hoje existe uma briga. Se eu cobrar 10, outro vem e cobra 5. Está muito desvirtuada a questão dos honorários dos arquitetos. Talvez seja por esse número excessivo de profissionais. Alguns tem muitos projetos e outros tem muito poucos. Eu não diria que isso se dá pela qualidade dos projetos. Eu vejo nas incorporadoras reclamações sobre os arquitetos que têm muitos projetos e terceirizam a produção e, conseqüentemente não aparecem em reunião nenhuma. Assinam a proposta e, mais, pedem que o cliente emita 3 ou 4 faturas que se dividem entre arquitetos e terceirizados. Isso existe. Mas voltando à sua pergunta, o papel do arquiteto hoje no mercado, está muito ativo, por conta do aumento de demanda imobiliária. Veja-se a quantidade de anúncios de lançamentos na imprensa.

Quanto a postura do mercado diante da atuação do arquiteto, penso que o arquiteto tem uma responsabilidade enorme.

[JMA]: Como você vê a influência das incorporadoras e comercializadoras no processo de projeto e na imagem resultante?

[RD]: Nas reuniões que se fazem para a discussão de um empreendimento, na comercializadora, comparecem o incorporador juntamente com o arquiteto. A

comercializadora dá ao arquiteto e ao incorporador as diretrizes e restrições para o projeto. E o incorporador, na verdade, tem receio de não seguir boa parte das premissas apontadas pela comercializadora e vir a ter problemas futuros de comercialização. Daí escutar do vendedor: “Não vendemos porque faltou isso”. Por outro lado o briefing, principalmente da parte de lazer no pavimento térreo é muito extenso ao ponto de um cliente meu, certa vez, ameaçar subir o valor do metro quadrado de venda para poder executar todas as premissas dadas pela empresa de vendas.

Por outro lado, o incorporador, por vezes prefere repetir um elemento decorativo na fachada, para atingir a mesma imagem proposta pelo vendedor, com menor custo. O incorporador também é responsável pela restrição da liberdade de projeto do arquiteto no item custo, até mesmo se pensarmos num simples friso na massa, que é cobrado pelo empreiteiro por metro linear, poderá ser objeto de discussão e restrição por parte do incorporador.

Quando o incorporador quer ganhar algumas unidades a mais, ele “amassa” o piso a piso – de acordo com a lei, claro, mas reduzindo ao mínimo possível o pé direito. Decisão que trará problemas ao arquiteto mais a frente, durante a compatibilização com a estrutura e instalações.

Antigamente, era tão fácil. O cliente chegava com o terreno comprado, informava suas dimensões e minimamente o programa. Fazia-se o projeto tranquilamente e tudo corria sem atropelos. Hoje...

A legislação tornou-se muito restritiva e hoje, principalmente, os terrenos com metragens de mil m² tornaram-se inviáveis em termos de fechamento de contas para uma incorporação. É impossível você tentar convencer um

proprietário de terreno a abaixar o valor pedido em função da diminuição real do coeficiente de aproveitamento.

As operações urbanas, com a venda de potenciais construtivos [cepacs] muitas vezes inviabilizam empreendimentos devido aos valores já muito elevados desses cepacs.

[JMA]: De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

[RD]: Hoje eu projeto apartamentos onde eu mesmo não caberia. Sou alto, grande. Na mesma metragem, 120 m², de um apartamento da década de 70 de 3 dormitórios, sendo uma suíte, hoje eu projeto um 4 dormitórios, duas suítes e lavabo.

Eu morei num apartamento da década de 70 de 3 dormitórios com 300m² de área útil.

O poder aquisitivo das pessoas diminuiu e ao incorporador interessa viabilizar valores de venda. Desta forma torna-se mais fácil vender um apartamento de menor área pelo valor desejado por metro quadrado de área útil do que aumentar esta área e ter dificuldades na comercialização.

Entrevista I.D
Eduardo Freua
Sobrinho
Arquiteto

Jorge Munif Abussamra [JMA]: De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil e também a postura do Mercado Imobiliário frente ao papel do arquiteto ao longo de sua época de atuação e no presente?

[EF]: A metragem dos apartamentos de fato reduziu drasticamente dos anos 70 para os dias de hoje. Primeiro que nós tínhamos um Código de Edificações que obrigava a dimensões maiores e era preciso aprovar os projetos na engenharia sanitária. O primeiro dormitório tinha que ter 12m² e os demais 10m², o quarto de empregada mínimo tinha 6m². Isso antes do Código de Obras atual, década de 70. Aí começou aquela história de aprovar quarto de empregada como depósito... Isso eu acompanhei bem no começo da minha carreira, me formei em 74. Eu fazia muitas residências, comecei a trabalhar com o mercado de apartamentos como desdobramento e hoje praticamente só faço isso. O desafio logo de cara, foi desenhar um apartamento de 72 m² com 3 dormitórios. E eu fiz. Fiz não por ordem da incorporadora, mas por ordem da imobiliária. A imobiliária forçou muito. Eu era moço, e enquanto projetava tinha enxaqueca, dores de cabeça terríveis para conseguir fazer. Enquanto eles davam números, nós visualizávamos uma obra de arquitetura. Eles visualizavam números, números... Então fiz o projeto e foi um sucesso de vendas, mesmo antes do final das obras. Porque eles conseguiram a parte comercial que queriam e o “projeto” era funcional, as pessoas gostavam, até hoje posso dizer que ficou diferente do que era antes, mas com um certo grau de humanidade.

Na década de 80, a legislação já estava um pouco mais aliviada no que diz respeito às dimensões mínimas exigidas para os espaços internos. E mais adiante, o novo Código de Obras liberou duas coisas importantes: os espaços mínimos e o cálculo de insolação. Antes era preciso provar o que acontecia em cada janela. Em face sul, eram exigidos 33 graus. Prá você ter uma idéia, eu, 57 anos, moro em um apartamento face sul, projeto do Roberto Candusso para a Gafisa. Nos meus projetos hoje, eu não faço isso, não por legislação, mas por consciência, pelo desconforto que enfrento no meu próprio edifício. Então, o código liberou face, liberou tudo. Com isso, começou a haver uma redução de móveis. As geladeiras são menores, os sofás, todo o mobiliário e equipamentos diminuíram acompanhando um mercado ditado pelas imobiliárias, que têm uma compensação financeira escandalosa, perto do que ganham todos os profissionais envolvidos no processo. Todo o controle exercido pelas comercializadoras é ,justificado como meio de aumento dos lucro para o incorporador. Mas são falsos lucros. É tanta diminuição da área que não chega a ser lucro.

[JMA]: Qual o nível de satisfação pessoal com os resultados de seus projetos?

[EF]: Eu sou um arquiteto extremamente realizado. Sou formado há 33 anos, pela FAU, e tenho mais de mil projetos executados, entre escolas, hospitais, hotéis, residências e edifícios residenciais e de escritórios. Meu grau de satisfação eu poderia dizer que é zero, mas eu me sinto extremamente realizado por 10% dos prédios que eu projetei. Por exemplo, fiz um edifício para o meu irmão, do jeito que eu quis; há um outro edifício no Sumaré que projetei para a Lamour [para quem projeto há mais de 20 anos]; e outro na Passos da Pátria, também para eles. Aí entrou essa onda de “classicismo”, de “pós-moderno” e fiz

um outro na Joaquim Floriano, que mesmo assim me gratificou. Houve um edifício na Vergueiro, para o F. Reis juntamente com a Lamour, que ficou com uma linguagem moderna, com alguma coisa de historicismo embutida, porque eu me neguei a fazer em estilo “neoclássico”. Eu não gosto. A gente não vive na década de Luís XV. Então eu fiz esse cenarozinho. Isso me satisfaz? Mais ou menos. Tenho no escritório fotografias edifícios que me satisfazem, como este na rua Batatais. O que mais me satisfaz são as residências, que foram quase todas publicadas. E também o contato com os estudantes quando vou participar de bancas de Trabalho Final de Graduação. Financeiramente, para o escritório de arquitetura, se eu pudesse ficar fazendo só arquitetura estaria tudo bem. Quando você começa a participar de empreendimentos maiores, os custos também começam a aumentar. Quando eu fazia somente casas, o cliente me ligava sábado à noite para falar do piso, e tudo bem. Fazendo prédios, a construtora me liga na sexta-feira à tarde, para me deixar nervoso o fim de semana inteiro. Eu sou escravo das construtoras. Fico entre a Lamour e outras construtoras menores. Tive problemas de saúde graves há pouco tempo devido ao stress desse mercado. Hoje trabalho com duas ou três construtoras, aquelas que aceitem a minha proposta, nem que seja de forma parcial. Mas que eu sou muito decepcionado, eu sou.

E minha maior decepção é em relação ao número de profissionais no mercado. A quantidade de novas escolas de arquitetura é um absurdo.

Isso foi um problema do regime militar. O Jarbas Passarinho abriu universidade para todo mundo, uma festa da uva... Os honorários que eu cobrava quando me formei eram completamente diferentes. Eu fiz o projeto de um hotelzinho em Serra Negra em 1978, que me permitiu comprar uma casa na Vila Nova Conceição. Hoje em dia nós estamos

sendo achacados a taxas menores do que 3%. Os incorporadores dizem “Tenho quem me faça por menos”. Eu não vou competir com alguém que tem um computador e projeta em casa. Eu peço 7% do custo real da obra. Mas já tive resposta de um incorporador citando um arquiteto que faria o mesmo projeto por R\$ 1.500,00. Faça com ele, por favor. Eu trabalho para quem me paga o que acho justo. Agora, a arquitetura e mesmo o português das pessoas que estão se formando hoje, é de impressionar. E eles tem as mesmas atribuições que nós temos, cancelados pelo CREA.

[JMA]: A que você atribui a redução das áreas das unidades de apartamento?

[EF]: Ao aumento de custo. O boom imobiliário de 1970, dobrou o custo do material de construção. Nessa época, o Hindi, construiu em oito ou nove meses todo o quarteirão ao lado do Macksoud Plaza, na São Carlos do Pinhal onde era o convento das carmelitas. Eu morava ao lado. Aí esse sistema de racionalização da construção se transferiu para os Jardins, e mudou a cara dos Jardins. Passou a se construir em estilo moderno, com aquelas fachadas gelosia, com janelas de correr por cima da fachada, e muito uso de pastilhas. Os anos 70 foram impressionantes. O bairro do Itaim não era nada e em 5 anos estava totalmente verticalizado. Com isso sobem os preços dos terrenos e do material de construção. E aumentam os ganhos para a construtora e para a imobiliária [que cobrava de 3% a 4% e passou a cobrar 6%]. Os intermediários são os que realmente ganham, não os que produzem. Eu tenho profunda decepção e angústia com isso. Então, a diminuição da área vem do aumento do custo juntamente com a manutenção do aumento de ganho real sobre o investimento. A concorrência também tem sido cada vez maior. Ultimamente a concorrência tem se baseado no

barateamento da construção. E a qualidade paga esse preço. A construtora é uma loja. É uma empresa comercial. Pensa-se em fazer coisas boas desde que isso seja uma premissa para vender. Desde que seu marketing esteja ligado a isso. A Construtora Lamour constrói de uma maneira mais tradicional. O dr Carlos Lamour é engenheiro formado pelo Mackenzie na época áurea. Eu preciso insistir muito para convencê-lo a fazer alterações na maneira de construir que possam baratear o custo das obras. Uma briga para definir redução de custo nos acabamentos e diminuição nas espessuras de parede. Eles utilizavam 25cm quando todo o mercado constrói com 14cm. A qualidade vai caindo por que a concorrência vai aumentando. Com as áreas já reduzidas ao mínimo, o sistema construtivo se tornou a base disso.

GRUPO II
INCORPORADORES
E CONSTRUTORAS

Entrevistas com representantes com poder decisório de construtoras e/ou incorporadoras atuantes neste período com particular interesse sobre: dificuldades de lançamento, comercialização, custos e papel do arquiteto neste processo.

São questões chave:

- Qual a importância do papel do arquiteto na formatação na otimização de um empreendimento?
- Quais as dificuldades de realização e comercialização de um empreendimento ao longo deste período, 1970 a 2000, de desenvolvimento do Mercado Imobiliário?
- De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

Entrevista II.A
Romeu Chap Chap
Proprietário da
Construtora
Chap Chap e
presidente do
SECOVI

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Quais as dificuldades de realização e comercialização de um empreendimento ao longo deste período, 1970 a 2000, de desenvolvimento do Mercado Imobiliário?

Romeu Chap Chap [RCC]: Se tomarmos como referência o Plano Cruzado, como marco no processo de combate à inflação, poderemos dizer que após 20 anos de tentativas chegamos hoje a um patamar de estabilidade em que a

inflação foi, ou está sendo, controlada. Isto após uma seqüência de diversos planos econômicos. O Plano Cruzado, de 1986-87, elaborado no Governo Sarney pelas mesmas pessoas responsáveis posteriormente pelo Plano Real, era um plano com substância, mas ainda frágil do ponto de vista político. Em 1987 houveram eleições estaduais que prejudicaram o sucesso do Plano. Nessa oportunidade eu participei, como presidente do SECOVI, que até então era um sindicato municipal, da proposição novo Ministério do Desenvolvimento Urbano e da Comissão de Reformulação do Sistema Financeiro de Habitação, com a preocupação de enfrentar o imenso déficit habitacional encontrado no país. Entretanto, o Plano Cruzado não consolidou efetivamente a ação desse Ministério, sob o comando de Fábio Peixoto, que foi indicado tendo em vista a resolução de questões de origem política.

O Plano Partia de premissas corretas, mas o congelamento e todas as demais medidas precisavam ser de liberadas em 90 dias. A não liberação gerou uma grande crise. Nós recebíamos, por exemplo, torneiras com a cromação em camadas cada vez mais finas, devido ao congelamento dos preços. A prorrogação do congelamento até o mês de novembro, com fins políticos, visando as eleições, inviabilizou o sucesso. Enfim, o Ministério de Desenvolvimento, estava na mão de pessoas que desconheciam a questão habitacional que discutiam exclusivamente o consórcio de habitação e amparavam-se num viés político. Ao longo dos anos quase nada aconteceu. Já o BNH, tinha um bom presidente. Era um gestor que fazia parcerias público-privadas. Nós produzíamos e eles criavam os instrumentos para haver recursos financeiros, que é o que funciona até hoje. Entretanto, devido à má condução por parte do Ministério, o BNH foi fechado sob alegação de empreguismo. Até que assumiu Prisco Vianna, um ministro que incorporou as premissas da Comissão de de

Reformulação do Sistema Financeiro de Habitação. Mas logo em seguida o Ministério foi fechado num pacote de redução. Assim todo o arquivo do BNH foi para Brasília e se perdeu num incêndio.

Depois disso Fernando Collor assumiu a presidência e em dois anos de mandato foi o melhor presidente que já tivemos em matéria de desenvolvimento habitacional. Foi criado o Ministério da Ação Social e lançado um programa social chamado Plano de Ação Imediata, que construiu 200 mil casas populares pelo Brasil. Mas com a interrupção do Governo da maneira que ocorreu, não houve continuidade.

Veio então o Plano Real, governo FHC: política de combate à inflação durante os 8 anos consecutivos. Foi um governo azarado, que enfrentou crises internacionais de todo o tipo, e ao mesmo tempo, tinha uma dependência prejudicial do FMI.

Mercado Imobiliário não tem como crescer sem estabilidade econômica, bem como juros e prazos decentes para financiamento, política recessiva. Não havia então condições favoráveis. A Encol inclusive já havia quebrado e havia uma crise de confiança que abalava o financiamento.

A Caixa Econômica Federal garantia de certa forma os financiamentos pois possuía, após a extinção do BNH, a gestão dos recursos do fundo de garantia.

Então, a política habitacional nunca foi meta nem do governo Sarney, foi um pouco de Fernando Collor e não foi nada de Itamar Franco e nem de Fernando Henrique Cardoso, pois eles estavam todos envolvidos prioritariamente com a política de combate à inflação.

Agora a construção civil, nós sabemos, está diretamente ligada a uma outra questão importante que é o emprego.

Em julho de 2002, Armínio Fraga, então presidente do Banco Central, obrigou finalmente os bancos a devolverem na aplicação para o mercado imobiliário 30 bilhões de reais que haviam se acumulado nos 7 anos anteriores em que os bancos ao invés de aplicar no mercado imobiliário, como determinava a lei, aplicaram em diversos outros investimentos [devido a um acordo que deveria ter sido válido por dois anos, feito em 1995, em função da compra de títulos imobiliários de bancos falidos].

A partir de 2002 começou então a ser injetado dinheiro no mercado. Esses 30 bilhões teriam que ser disponibilizados gradualmente, em 100 parcelas.

Mudou então o governo. O Lula entrou em 2003 com as propostas de emprego, habitação e as demais promessas habituais de campanha. Em 2004, já vencida a desconfiança que havia no governo Lula, Antonio Palocci, se mostrou preocupado em estimular a indústria imobiliário. Nesses últimos anos, o setor imobiliário perdeu 8,6% do PIB. Déficit habitacional crescente, enfavelamento crescente e a indústria da construção produzindo alto padrão - que não necessita de financiamento – enquanto a Caixa Econômica tentava cumprir razoavelmente o seu papel através dos recursos do FGTS.

A partir do Lula, 2004, foi estruturado uma política para garantir a segurança e a confiança no investimento imobiliário, em resposta à estagnação após o caso da falência da Encol, que demonstrou a fragilidade anterior. Os Bancos precisavam devolver aqueles 30 bilhões, mas isso ainda era pouco em relação a demanda habitacional do país. E o investimento imobiliário não os interessava se não houvessem garantias. Adotaram-se então o Patrimônio de

Afetação, a Alienação Fiduciária e o Incontroverso¹. Houve então um marco regulatório: protegeu-se o comprador, que poderia passar a outra construtora caso a original quebrassem, protegeu-se os bancos com velocidade muito maior de retomada e o construtor, por sua vez, passou a ter um benefício que era o pagamento de um imposto de renda fixo. Desde o primeiro mês o imposto era de 7% sobre o valor da venda e ele ficava isento de outros encargos como PIS, COFINS, etc.

O mercado imobiliário só se desenvolve com estabilidade econômica e emprego. As pessoas começam a ter confiança. Um milhão de empregos foram criados nesse primeiro semestre, num movimento contrário ao que vínhamos enfrentando há muito tempo. Por acaso é o Presidente Lula que está no poder nesse momento, por isso ele está descolado de todas essas crises. Ele fez uma política populista prometendo empregos. A base do emprego no Brasil é a construção civil. E, na área imobiliária, o governo não precisa dar nada para a construção civil acontecer. O governo faz a gestão do fundo de garantia para que haja financiamento e a política habitacional, o dinheiro é nosso e da pessoa que compra a casa. O governo só precisa não atrapalhar. Os governos anteriores estavam atrapalhando, pois estavam presos a uma outra conjuntura, vinculada ao Fundo Monetário Internacional e etc. Então o que eu estou dizendo é que

¹ “ Patrimônio de Afetação: separação dos valores alocados para cada empreendimento, que passará a ter sua própria contabilidade, separada das operações da incorporadora, o que confere segurança aos adquirentes de imóveis na planta. Na hipótese de ocorrer falência da empresa incorporadora, os compradores podem dar continuidade à obra, contratando outra empresa, configurando o objetivo de garantir ao consumidor a entrega do imóvel comprado na planta.

Alienação fiduciária: a propriedade efetiva do imóvel somente será transmitida ao adquirente após a quitação do preço total da aquisição. No caso do não pagamento do valor, a propriedade do imóvel que serve de garantia ficará consolidada em nome do credor.

Incontroverso: em eventual contestação de valores relacionados ao contrato [questionamento de juros cobrados, etc.], o principal do crédito concedido deve ser honrado pelo adquirente, assim como as despesas com condomínio, IPTU,

estamos vivendo um momento positivo e que ele vai continuar. Os grandes incorporadores estão indo buscar dinheiro, empréstimos, no exterior, para fazer “estoque”, para comprar terrenos e preparar a produção, pois acreditam que esta prosperidade é duradoura. Eles não estão pensando como antigamente. São eles, os estrangeiros e os bancos com o mesmo pensamento. Eu os acompanho e acredito que não há uma bolha, que é um processo em continuidade. Você sabe quantos financiamentos se dava na década de 80 no governo Figueiredo, pelo BNH? 500 mil financiamentos. Sabe quanto se financiou na década de 90? 50 mil. Sabe quanto no começo dessa década? 30 mil. E em 2006? 113 mil. Comparando esses números com o crescimento populacional no mesmo período teremos o déficit habitacional que representa um grande mercado, potencializado ou viabilizado pela estabilidade econômica.

GRUPO III
COMERCIALIZADORES
E AGENTES
IMOBILIÁRIOS

Entrevistas com agentes imobiliários do segmento de venda e avaliação atuantes neste período com particular interesse nas questões de: dificuldade de comercialização, alterações do perfil do comprador ao longo deste tempo de estudo e papel do arquiteto neste processo.

São questões chave:

- Qual a importância do papel do arquiteto na formatação de um empreendimento?
- Quais as dificuldades de realização e comercialização de um empreendimento ao longo deste período, 1970 a 2000, de desenvolvimento do Mercado Imobiliário?
- De que forma você vê a racionalização do desenho da unidade dos apartamentos de dois e três dormitórios e a conseqüente diminuição de sua área útil?

Entrevista III.A
Oswaldo Almeida
Triumpho

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Qual a importância e as principais modificações do papel do arquiteto na formatação de um empreendimento?

Oswaldo Almeida [OA]: Em princípio, nos anos 70, a grande maioria dos compradores morava em casa e tinham um poder aquisitivo maior. Casas são maiores. Então eles começaram a migrar para apartamentos. Por conta da segurança e uma série de outros fatores. Eles não se acostumavam com apartamentos pequenos. Então um apartamento de dois dormitórios naquela época tinha 70, 80 metros. Nos anos 70 nós vendíamos apartamentos de dois

dormitórios no Itaim e na região nobre dos Jardins, para engenheiros recém-formados, médicos, ou seja, pessoas que se formavam recentemente e tinham um emprego podiam pagar. Com o passar do tempo o poder econômico foi diminuindo, e com isso se achatando a construção, diminuindo os tamanhos, para poder encaixar no bolso do comprador os apartamentos que eles precisavam. Com o passar do tempo vão-se achatando inclusive três dormitórios. Porque esses compradores cresceram a família, tiveram filhos, e houve a necessidade de um dormitório a mais. Porém com um poder aquisitivo menor. E em função disso vão-se achatando os tamanhos dos apartamentos.

O papel do arquiteto nesta época mudou porque o arquiteto é um artista. Como todo artista vêm de um sonho. Ele quer fazer um projeto bonito. E um projeto bonito não combina com um projeto econômico. O corretor está atento ao que cabe no bolso do comprador, já o arquiteto quer fazer uma coisa bonita. Então, em uma certa época, houve um confronto muito grande entre o arquiteto e o corretor. Um projeto bonito significa, por exemplo, mais recortes na fachada, mais decorações, que representam um acréscimo no custo da obra com que o comprador não pode arcar. Por isso esse confronto entre corretores e arquitetos. Porque os arquitetos foram obrigados a se moldar à realidade do poder econômico que foi se achatando com o passar do tempo, já que no fundo quem manda é o poder econômico e aquisitivo, ou seja, se o empreendimento não for comercializável, não se realiza o negócio.

[JMA]: Considerando seu tempo de experiência no mercado, você poderia comparar a dificuldade de se vender uma mercadoria nos anos 70 e atualmente?

[AO]: Estamos no mercado há 30 anos. Começamos em 1970 com a Itaplan e trabalhamos com a Roque [& Seabra]

de 1972 a 1989. Nos anos 70 a concorrência era menor. Mas houve uma explosão. Os milagres econômicos, a procura muito grande. Nós lançávamos um empreendimento em Moema, na época do construtora Becato e Barbosa e de outras construtoras, e vendíamos tudo num final de semana. Empreendimentos de 80, 100, 120 unidades. Isso foi uma explosão que durou de 1970 até cerca de 1977. Depois vieram planos econômicos, como o plano Sicato da Caixa [Econômica Federal], e nós precisamos nos moldar. A Caixa facilitou muito. E nós repassávamos centenas de unidades por trimestre naquela época. Então, a dificuldade é essa. Hoje com tantas construtoras, o cliente tornou-se inclusive mais exigente, mais esclarecido, e conhece seu poder de compra. Tudo isso foi achatando o lucro das incorporadoras. Hoje o lucro é muito pequeno. Chegava-se nos anos 70 a ganhar 3 a 4 terrenos em um negócio. Ou seja, o incorporador entrava com um terreno, pegava o dinheiro da poupança para construir e lucrava o valor de três terrenos. Hoje em dia não se atinge mais do que um terreno ou um terreno e meio. Ou seja, o lucro está muito achatado, em função da concorrência ou da exigência do consumidor que também aumentou.

[JMA]: E quanto à influência da alteração do valor dos terrenos na redução dos apartamentos-tipo?

[OA]: Dos anos 70 para cá, o valor muito mais do que quadruplicou, em valor real. Praticamente não há mais onde se construir, então a construção dos Jardins, migrou para Moema e outros bairros.

[JMA]: O terraço ganhou hoje uma importância que anteriormente não possuía. Você chegou a vender muitos apartamentos sem terraço?

[OA]: A maioria. Eram projetos antigos, com cozinhas grandes. Hoje se diminuiu a cozinha, se fez cozinha

americana, a exigência do terraço é importante. Tudo em função da própria concorrência que criou tudo isso. Um empreendimento lança uma idéia e logo ela já passa a ser exigida. O cliente tem muitas opções dentro do mesmo bairro. Quando procura um apartamento, ele age da seguinte forma: visita 10 no mesmo bairro e a partir das comparações seleciona aquele que vai comprar. Antigamente não se fazia terraço, hoje se faz terraço com pia e churrasqueira e a tendência é que isso aumente em função da exigência do comprador. Mas o bolso do comprador representa cerca de 80% da decisão de compra.

[JMA]: E qual o peso do terreno no empreendimento?

[OA]: Depende muito do local. Vejamos os extremos. Numa periferia distante, o terreno gira em torno de 8%. Já num bairro consagrado, nos locais mais caros de São Paulo, pesa até 50%. Por exemplo, nesse empreendimento próximo à Brigadeiro cujo terreno era da Fundação Getúlio Vargas, se não me engano, a Construtora Presidente fez dois prédios, entregou um para a Fundação e ficou com o outro, ou seja, o terreno custou 50% do empreendimento.

Então, na periferia o peso do terreno no empreendimento vai de 8 a 10%; em Moema de 25 a 30%; e no Itaim, pode chegar a 35%.

[JMA]: Para o comprador, quando foi a melhor época para comprar? Quando houve maior respaldo?

[OA]: Respaldo financeiro sempre houve. Em meados dos anos 70, o BNH quebrou e acabou sendo incorporado pela Caixa. Mas o SFH sempre foi deu muito respaldo para o comprador. E até hoje essa lógica funciona. Mesmo nos edifícios de alto padrão o financiamento é comumente utilizado.

[JMA]: Você acha que o Plano 100 da Rossi deu um tiro no pé do mercado?

[OA]: Não, eu acho que foi um plano para a época. O Plano 100 da Rossi foi na época do plano Collor, nos anos 90. Não havia financiamento disponível no mercado. Então as construtoras tiveram que abrir seu leque e se adaptar. À vista não é possível. À vista se pode vender um ou dois apartamentos, mas num prédio de 100 apartamentos é preciso um plano de financiamento. Não houve plano 100. As construtoras, mesmo as que nunca tinham financiado, passaram a vender em 120 meses. Com juros, correção e IGPM foi um bom negócio, pois esse dinheiro era reaplicado em imóveis propriamente. E foi num contexto desse tipo, de escassez de financiamento que surgiu o plano 100 da Rossi. Hoje, com as cadernetas de poupança repletas de dinheiro os bancos oferecem financiamento de cerca de 70 a 80% com taxas de juros e correção menores. Então, para o comprador se tornou um mau negócio financiar em 120 meses direto com o incorporador. Porque com o imóvel pronto, o incorporador cobra juros de 1%, tabela price, e correção pelo IGPM. Além disso, a escritura que dá ao incorporador a garantia real, também é muito mais cara. Ao passo que o banco oferece financiamento a 9% ao ano, com correção pela TR, e escritura subsidiada que é muito mais barata.

[JMA]: Que ano você citaria como o grande ano para comercialização e como o pior ano?

[OA]: Nos anos 70 lançava-se muito: um, dois, quatro dormitórios. E se vendia. Tanto apartamentos prontos quanto na planta. A demanda era muito grande e a concorrência pequena. Vendia-se tudo. Foi a época do DSelfim, em que a inflação era maquiada.

O grande ano eu diria que foi 1986, com o Plano Cruzado. Pagava-se adicional para os funcionários de obra, porque não havia mão de obra disponível. Arquitetos eram caçados. Vendia-se caro e bem. O plano cruzado se deu em fevereiro de 1986. Em março, os preços praticamente dobraram no mercado imobiliário. A velha lei da oferta e da procura.

Na década de 90, o comprador ficou mais esclarecido, mais exigente. E o poder aquisitivo achatou-se. Ou seja, aquele comprador de 150m² dos anos 80 tornou-se um comprador de 100m² nos anos 90. O esclarecimento, apoiado inclusive pelos órgãos de defesa do consumidor, os desejos (incluindo os terraços, a churrasqueira, um tipo específico de térreo), e também a concorrência aumentaram. Uma construtora de grande porte pode lançar de 3 a 4 empreendimentos por semana, um volume muito grande. Por mais que a demanda também o seja, as opções que tem o comprador são enormes, mesmo dentro do mesmo bairro.

[JMA]: E quanto à imagem dos prédios? Você vê a estilização das fachadas como uma forma de compensar a falta de espaço com embelezamento?

[OA]: A própria concorrência exigiu isso. Por exemplo, fizemos uma pesquisa de mercado antes do lançamento de um empreendimento na Mooca. Constatamos que não havia dois dormitórios e que todos os edifícios eram em estilo moderno. Decidimos então fazer um neoclássico com dois dormitórios e uma suíte. Sucesso absoluto. Eu diria que o estilo neoclássico vendeu 20% do prédio, porque ficou muito bonito. Foi feito pelo arquiteto Joel. Constatamos a necessidade de fazer um edifício bonito, de adotar um estilo que hoje é neoclássico, mas já foi mediterrâneo, como se fez muito nos anos 70. Hoje isso voltou a ser necessário. As pessoas querem pagar barato e morar num edifício bonito. O que achata cada vez mais o lucro do incorporador.

Entrevista III.B
Fábio Rossi
Diretor e fundador da
Itaplan Imóveis

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Qual a importância e as principais modificações do papel do arquiteto na produção imobiliária e qual sua opinião sobre a racionalização do desenho das unidades de 2 e 3 dormitórios?

Fábio Rossi [FR]: Eu não chegaria a dizer que mudou o papel do arquiteto ou que isto está mais na mão das comercializadoras. Para mim quem manda, sempre mandou e continua mandando é o comprador final, é sua excelência, o cliente. Não é só no mercado imobiliário, é em qualquer dos mercados hoje. Mais do que nunca, é a vez do comprador. As empresas hoje montando uma estrutura de atendimento a clientes e pós-venda. Antigamente se dizia: eu vou pagar para ver. Hoje você quer ver para depois pagar. Você primeiro faz o test drive do automóvel para depois pagar o automóvel. Hoje primeiro você precisa ver o apartamento decorado para depois pagar o apartamento decorado. Esse mercado ficou realmente do cliente. É claro que como as imobiliárias são as empresas que estão mais perto do cliente, que escutam as necessidades e as exigências dos compradores, nós desta forma nos transformamos em um banco de dados muito forte para fornecer as premissas de projeto. Se eu fosse prof de arquitetura e tivesse que dar uma aula sobre os edifícios em São Paulo eu iria até a rua Cristóvão Diniz, atrás do clube Paulistano. Ali você pode ver um edifício antigo, bonito, de alto padrão, sem terraço, ao lado de um outro edifício com um pequeno terraço, e há outro com um terraço maior. E ao fim dos anos 90 já se tem terraços que são verdadeiras salas de estar. Você vê que evolui violentamente a arquitetura não porque os arquitetos que fizeram o primeiro prédio não soubessem desenhar, a cidade mudou em função das necessidades ou dos desejos dos

moradores/compradores. E a gente passa esses problemas ou mudanças para os arquitetos.

A cidade mudou, e o bolso também mudou. Quando eu comecei, em agosto de 1968, vendia-se para um casal recém-formado um apartamento de 3 dormitórios. Eles não tinham filhos, mas queriam ter o segundo dormitório para o filho que talvez fossem encomendar e um terceiro que se chegava ao absurdo de dizer que seria um quarto para hóspedes. Esse apartamento tinha pelo menos 100m². Nesses quarenta anos a coisa foi se reduzindo não só no tamanho dos apartamentos como e principalmente no número de cômodos. Hoje para o mesmo perfil de casal se vende um apartamento de 1 ou 2 dormitórios com 60m² ou 55 m². A área diminui porque o preço subiu.

[JMA]: É uma redução de 50% na maneira de morar nos últimos 40 anos. Considerando que o terreno é um insumo muito importante na conta do incorporador, isto se dá em função do aumento do custo do terreno?

[FR]: Eu acho que aumentou em lugares onde não há mais terrenos para comprar. Aqui no Itaim Bibi está caríssimo, como no Jardim América, em Moema ou em Vila Nova. São Paulo, eu digo sempre, não é uma cidade, são várias cidades, uma ao lado da outra e uma não tem nada a ver com a outra. Cada uma tem sua vida, suas universidades, seus restaurantes, etc. Até porque hoje com o problema do automóvel, do trânsito ninguém quer sair muito do bairro onde mora. Mas voltando a pergunta sobre o papel do arquiteto nesse processo. Eu diria que as lições que aprendemos foram passadas e o que arquiteto é uma figura fundamental nesse sistema todo porque é ele quem consegue fazer os milagres de conseguir produzir um apartamento bom, numa metragem pequena, em que ele consegue, dentro desses apartamentos que vendemos hoje

em dia criar charmes sensacionais. Por exemplo, hoje como ninguém mais tem empregada e não se cozinha mais como antigamente, a comida vem pré-pronta, as cozinhas quase entraram na sala, ou a sala invadiu a cozinha. Tudo isso precisa ter um raciocínio arquitetônico. Hoje você não consegue fazer dormitórios e banheiros reduzidos e cabendo tudo sem quebrar muito a cabeça.

[JMA]: Toda essa reinvenção de espaço e discurso tem o sentido de convencer o morador da viabilidade de morar em 55m² quando o bom mesmo, nós sabemos, seriam os 100m²?

[FR]: Hoje toda a composição do pavimento térreo com espaço premier, home theater, jardins, veio para suprir a redução do espaço na unidade. No fundo quem vai comprar não fala no sonho do apartamento próprio, e sim no sonho da casa própria. Assim como nos desenhos infantis. A imagem da casa com jardim é muito forte para todos nós. Então esses espaços que são criados hoje com esses jardins são muito importantes. Quando a Itaplan começou nós só vendíamos casas ou sobradinhos, com empreendimentos enormes como o Jardim Jaraguá que hoje é praticamente um bairro. Hoje pela falta de espaço, começamos a empilhar esta turma nos prédios. Isso que se faz hoje de voltar lá para baixo e colocar as pessoas no jardim, na piscina, num lugar para fazer exercícios no próprio edifício realmente passou a ser uma volta ao sonho da casa própria. No apartamento você não tem sol, não tem espaço, mas eu acho que as pessoas estão mais felizes hoje com esse sistema do que com o sistema anterior. As pessoas querem “morar pequeno” mesmo, porém com charme. Claro, se ele puder descer e encontrar um clube será sensacional. De fato o mercado, ou as imobiliárias, marcaram as posições e mais uma vez os arquitetos foram sensacionais. A arquitetura de jardins e terraços evoluiu

muito. Existe é uma parceria então, e uma troca de informações entre nós que estamos a frente da batalha e o arquiteto. Hoje o arquiteto nos ajuda não só em fazer a planta e definir os espaços, mas nos ajuda até na definição de como vai ficar o apartamento pronto. Nos ajudam a mostrar que é viável morar num espaço reduzido. Eu acho dos problemas financeiros, o sonho de casa própria das pessoas pode ser atendido.

[JMA]: Quais as principais dificuldades de comercialização e realização dos empreendimentos durante este período?

[FR]: O pior período foi durante o plano Collor. Demorou-se mais de um ano para conseguir trazer o pessoal para a compra de imóveis outra vez. As crises imobiliárias estão atreladas às crises financeiras. O problema da pessoa não poder comprar está diretamente ligado à falta de dinheiro ou de crédito. Pode-se dizer que a partir de meados dos anos 90 as coisas estão melhores porque o crédito está farto e barato, os juros cabem no tamanho do bolso do comprador. Os prazos que hoje são dados são estúpidos. Assim mesmo estamos longe do que acontece em outros países desenvolvidos, onde nos EUA se compra um imóvel para pagamento em 35 anos. Quando surgiu o SFH dava-se 10 anos de prazo e financiava-se apenas 60% do valor do imóvel. E era preciso ainda uma série de comprovações por parte do comprador.

É o bolso que dá a decisão. Mas há também, principalmente em São Paulo, uma faceta que é a do investimento e do negócio.

[JMA]: A que motivos você atribuiria a redução da área dos apartamentos de 2 e 3 dormitórios?

[FR]: O primeiro eu diria que não é exatamente falta de dinheiro. Diria aliás que é o contrário. Na medida em que

you decreased the apartments, you allow that a larger number of people have access to the acquisition of the property. Who does not have money to buy 70m² can have money to buy 45m². There is a case of a client who told me she was very happy that she bought with newspapers in the living room of her father's house in Morumbi, the apartment of a bedroom that she was going to acquire, a 38m² apartment. The fact of having something of your own, justifies the acquisition of a reduced area of the apartment.

[JMA]: The work of the commercializers today seems much larger than it was, so large is the competitiveness and the difficulty of selling and convincing the buyer that it is worth the pain of living in such small apartments. There is a heavy investment in marketing.

[FR]: Today it is necessary to prepare much more the sales album. The brokers need to be constantly updated. But this is not only in the real estate market. It is general. It applies to cars, insurance, household appliances, etc. If you do not move fast, you will be swallowed by the competition in any branch.

Entrevista III.C
Sebastião C. Seabra
Sócio fundador da
Roque & Seabra e da
Seabra Incorporações

Jorge Munif Abussamra [JMA]: Quando e como você começou a trabalhar com o Mercado Imobiliário?

Sebastião C. Seabra [SCS]: Eu comecei há praticamente 35, quase 40 anos. Começamos com a Itaplan. Nós trabalhávamos numa empresa americana onde também trabalhava o Fábio Rossi. Saímos todos de lá e fundamos a Itaplan. Depois montamos a Roque Seabra até por pressão de outras pessoas que estavam conosco. E de lá para cá já fizemos uma certa história. A Roque e Seabra foi fundada em 1978 mais ou menos e liderou o mercado durante bastante tempo. A Lopes é anterior, mas era uma imobiliária voltada para imóveis de terceiros, não era a lançadora que é hoje. A Roque Seabra praticamente atuava em todas as faixas, mas o forte sempre foram os apartamentos de dois e três dormitórios compactos.

[JMA]: É verdade que na década de 70 não existia pesquisa, existia feeling?

[SCS]: É, existia feeling. Existiam algumas regrinhas hoje já superadas que nos ajudavam muito. O estraga bairro. Em determinado lugar onde caberiam três dormitórios, construía-se dois. Baixava-se o padrão. Havia pessoas que gostariam de morar no jardins, mas só tinham condição de morar em Santo Amaro. Na hora em que você diminuía o número de dormitórios e compactava o apartamento, você conseguia atrair uma classe que não era própria do local. Essa era uma regrinha. Outra regra importantíssima era que os apartamentos tinham um valor de mercado que independia da área. Um dois dormitórios com 50m² valia tanto quanto um de 60m². Então quanto mais compacto

você conseguisse fazer o apartamento, maior seria a lucratividade. Por isso houve tanta redução da área útil.

[JMA]: Então o tamanho do bolso do consumidor também diminuiu?

[SCS]: Sem dúvida. Era tudo em função do bolso do comprador. Vamos falar em números hipotéticos. Um apartamento de 2 dormitórios com 80m² valia 80 mil reais; se ele tivesse 70 m², valeria os mesmo 80 mil, dentro de uma mesma região. Então quanto menor fosse o tamanho do apartamento maior seria o ganho por metro quadrado.

[JMA]: E quanto a valorização dos terrenos?

[SCS]: Sem dúvida nenhuma há uma série de fatores que alteraram a lucratividade dos empreendimentos. Antes você comprava um terreno em qualquer lugar e podia construir até 6 vezes a área do terreno. Hoje dependendo de onde você compre poderá fazer no máximo 2 vezes. Isso altera os preços. Nos bairros consolidados é diferente devido a escassez. O que ainda está disponível tem um valor muito elevado.

[JMA]: O marketing imobiliário está muito mais sofisticado do que há 20 ou 30 anos atrás? Naquela época era muito mais simples vender?

[SCS]: Além de o mercado ter se sofisticado. É muito importante o fato de o corretor hoje ter muito mais informação. Ele sabe o que é área útil, o que é financiamento. Na época dos anos 80 nem se vendia, se tirava pedidos. A falta de imóveis era tão grande. O brasileiro, o paulista, não tinha casa própria. E, apesar de muita gente falar mal, o BNH permitia que as pessoas adquirissem seus imóveis. Lançava-se um edifício e ele era completamente vendido em um final de semana. Porque

embora não fosse tão bem falado o sistema financeiro, a procura era muito grande.

[JMA]: Você acha que o papel do arquiteto se modificou?

[SCS]: Modificou-se. Muito. O papel do arquiteto sempre foi importante. Primeiro, por ele conseguir fazer caber com conforto tudo o que precisava conter um “apartamento” de dois dormitórios. As imobiliárias também tiveram uma função importante de transmitir as informações ao arquiteto. Todavia, o arquiteto penou bastante para conseguir incluir num apartamento de 40m² ou 50m² todas as áreas sugeridas, inclusive uma varanda, que não havia na época de 70 e se tornou um forte elemento de verde. Hoje já se briga muito mais com uma área social comum. É muito importante haver nos edifícios de apartamentos, uma área verde, uma área de fitness, piscina e uma série de acessórios. Isso tudo sobra na mão do arquiteto. Hoje um empreendimento implica em uma série de coisas novas que não haviam em 70, como a participação do paisagista. Na década de 70 era muito mais simples, inclusive porque os terrenos também eram encontrados com mais facilidade. Moema e Itaim Bibi tinham terreno em todo o canto.

[JMA]: Como você a sofisticação do marketing imobiliário hoje? Pesquisas, relatórios, lançamentos.

[SCS]: Hoje a coisa mudou. Houve uma revolução em todos os mercados, não só no imobiliário. Mas o fator principal na minha opinião é a evolução do conhecimento do comprador sobre aquilo que ele está comprando. Ninguém mais alega ignorância. O comprador tem conhecimento daquilo que está procurando. Isso obriga o mercado a se sofisticar. O oferecimento de um bosque ou segurança no empreendimento é algo com um valor especial.

[JMA]: No fundo há aí uma relação com a redução da área dos apartamentos? Em espaços tão pequenos o térreo se torna o lugar onde é possível respirar?

[SCS]: Na realidade, os apartamentos até uma determinada faixa são muito pequenos – sem esquecer que há apartamentos de alto padrão ficando cada vez maiores.

[JMA]: Quais eram as grandes comercializadoras?

[SCS]: Quando nós começamos, o grande nome, que sumiu, era o Jamil Abdu Ahaje. Ele tinha uma grande empresa na década de 70. Então a Itaplan começou e tomou conta do mercado. Havia a Lopes. Existia o Gilberto Nascimento, o Clíneo Rocha, um nome realmente bastante expressivo no nosso mercado. E atualmente há novos nomes como a Abyara e diversas outras empresas.

Nós tínhamos a central na avenida Estados Unidos. Na avenida Brasil a Roque Seabra funcionava mais como incorporadora. Tenho imobiliária mas também incorporo. Estamos há tanto tempo nesse mercado que acabamos aprendendo.

[JMA]: E como incorporador, qual a sua maior dificuldade? E qual foi o melhor período?

[SCS]: Hoje não está ruim. Apenas o mercado sofisticou-se e é preciso dançar conforme o ritmo da música. Nas décadas de 70 e 80, tudo que se produzia vendia. Não era bem uma venda, era um tirar pedido. Hoje a procura ainda é grande, mas é uma procura exigente que vai procurar tirar vantagem do que o incorporador possa oferecer.

[JMA]: Qual a melhor atividade, incorporação ou comercialização?

[SCS]: São completamente diferentes. A incorporação, desde que você faça a coisa certa no lugar certo, não tem erro, com maior ou menor dificuldade acaba-se vendendo tudo. Agora a comercialização mudou muito. Naquela época nós montávamos toda a promoção e cobrávamos uma corretagem de 7%, com mídia. Fazia-se um anúncio de página inteira no jornal e com três vendas estavam pagos a página e o corretor. Hoje, para você fazer uma página é preciso ter 10 vendas, sem contar o valor do corretor. Num prédio de 60 unidades, ou seja, 17 unidades, era possível fazer anúncio em televisão. Hoje isso é impraticável. Com isso, as imobiliárias deixaram de bancar a publicidade, tiveram que vender e deixar a publicidade por conta do empresário. Cobra-se hoje de 3% a 4% e paga-se o corretor, sem custo de publicidade. Então a lucratividade da comercializadora também mudou muito.

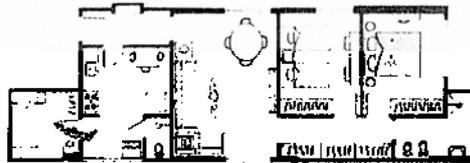
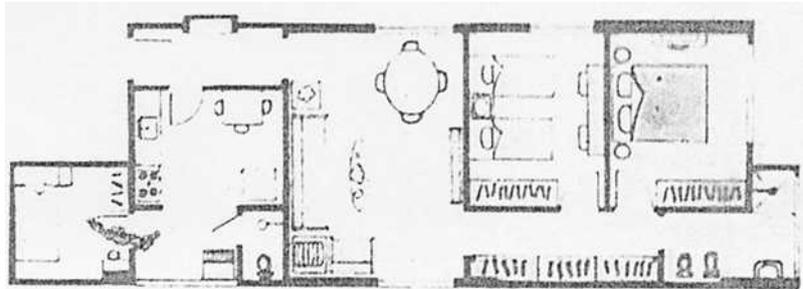
ANEXO II ANÚNCIOS CLASSIFICADOS

Seguem alguns exemplos dos apartamentos encontrados na pesquisa em anúncios classificados [Jornais O Estado de São Paulo e Folha de São Paulo, considerando os meses de abril, maio, setembro e outubro nos anos de 1970 até 1999, em intervalos de 3 em 3 anos].

As bases pesquisadas estão em formato de fotocópia, cópia de microfilme e fotografia digital.

Apresenta-se aqui uma amostragem onde, embora haja anúncios publicados em diversas fases do período de estudo, esta divisão não se dá de forma homogênea.

1970



Edifício Ana Lúcia
Av. Pavão, 719
 Indaiatuba

área total: 139,86 m²
mensal de: Cr\$ 1.328,65

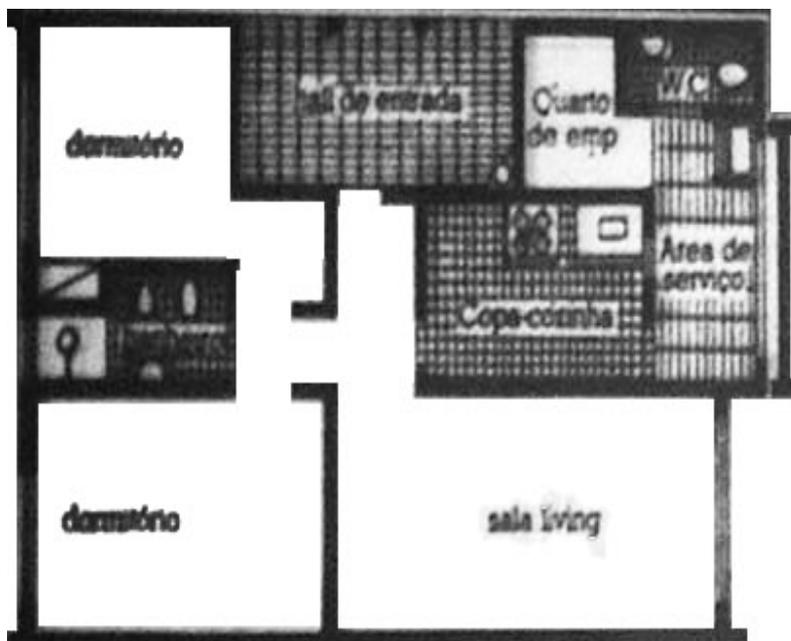
E como jóia, uma raridade. Dois por andar, num prédio de 6 andares. Você vai ser privilegiado em tudo. Elevador sempre cheio com saída até para a garagem (que já está incluída no preço). Dois dormitórios confortáveis e um espaço roupeiro no corredor. Banheiro lindo, lindo, com bancada de mármore e armário de fórmica. Cozinha com azulejos decorados até o teto, combinando com

a cor do piso e um eficiente exaustor "Contact". E o living, amplo, claro, com 2 janelas, uma de cada lado. Dê uma espiada na planta além desta. As únicas coisas que não aparecem são os tacos de ipê (é jóia, mesmo), o aquecimento central privativo e a vizinhança (Z-1) estritamente residencial. Agora dê uma espiada no preço. Convenhamos que para a jóia que é, o preço é de fantasia.

ITAPLAN
 Engenharia e Arquitetura S/A
 Rua Francisco de Paula, 1000 - Jd. Anália Franco - São Paulo - SP - 05000-000
 Tel. (011) 5082-1111 - 5082-1112
 Caixa Postal 1000 - CEP 05000-000 - São Paulo - SP

EDIFÍCIO ANA LÚCIA
AV. PAVÃO 719, MOEMA
2 DORMITÓRIOS, 60 M²

O Estado de São Paulo, 03.05.1970 p70



Ibirapuera, apartamento com 2 dormitórios na r. Tutóia, 839. A entrega é imediata. Com 3.500,00 v. recebe as chaves, ganha uma espetacular vista do Ibirapuera, para sempre.

1.591,00 mensais.

Rogue & Seabra
 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.
 Rua Arroz Verde, 23 - 1º andar
 Fone: 35-4639 - 35-4461 - 35-2720 - 35-2880
 13.046 - Jardim Paulista - São Paulo

Comercio
COMERCIAL
CONSTRUTORA
PPR
LTDA.

apartamento decorado em exposição. corretores no local das 9 as 21 horas

sempre bem fundo.
 O apartamento que v. sempre sentirá já existe.

Acabamento super-luxuoso com laje colorida, metais cromados, cantoneiras embutidas. Esplendidas banheiras com acrílico decorado até o teto, piso de cerâmica floral, vitralizada e peças coloridas.

A cozinha, tratada como a sua própria, sempre vestida por de mármore com gavetas, apêndices decorados até o teto, piso de cerâmica.

Banheira embutida, vidro de rua Corcovado. Detergentes Corcovado, sanitário embutido, persianas de PVC e esquadras de alumínio.

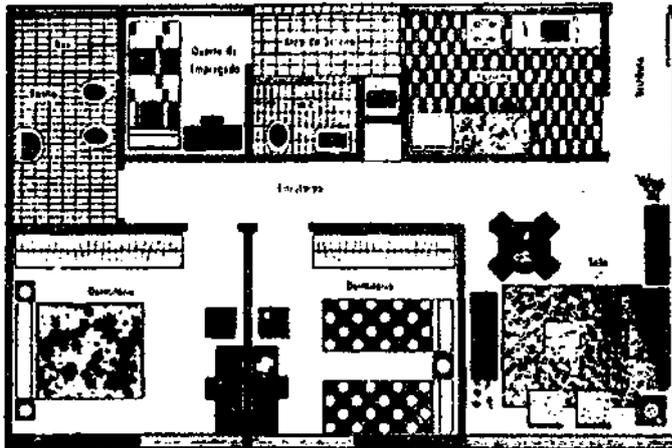
Alguns até o teto e cantoneiras de alumínio na área de serviço.

É um misto mais.

Um enorme salão de festas com uma decoração excepcional, um playground para seus filhos e playgrounds adjacentes.

Sem contar a fantástica vista do Ibirapuera, que por falta de lin de saneamento, ninguém vê de tão perto.

R. TUTÓIA 839, VILA MARIANA
 2 DORMITÓRIOS, 70 M²
 O Estado de São Paulo, 06.05.1970 p135



INVEJÁVEL LOCALIZAÇÃO

Edifício Tulipa

"estamos construindo um edifício cercado de jardins, junto ao Maior Jardim de São Paulo (10 alqueires)"

Rua Estado de Israel, 493

2 DORMITÓRIOS entrada 3.000 (incluída)

485, mensais (para quem trabalha em períodos intermediários)

PARKING IBIRAPUEÇA

PRAZO DE ENTREGA SETEMBRO DE 74 (aproximado)

MAC

DANIEL CERREI

ESTE HONORÁRIO É DE 10% SOBRE O VALOR DO IMÓVEL

EDIFÍCIO TULIPA
 R. ESTADO DE ISRAEL 493, VILA MARIANA
 2 DORMITÓRIOS, 60 M²

O Estado de São Paulo, 06.05.1970 p138



Sua família merece morar AQUI!..

estamos vendendo o maior jardim de São Paulo...

EDIFÍCIO RUGENDAS

NO PARQUE IBIRAPUERA

RUA MANOEL DA NOBREGA, 1240

TRAGA A SUA FAMÍLIA PARA DENTRO DO PARQUE COM ÁRVORES, DIVERSÕES, PAISAGENS, MUITO AR PURO E BELEZA PARA VOCÊ E SEUS FILHOS. CONFORTO ABSOLUTO NOS 3 DORMITÓRIOS, SALA-LIVING, COPA-COZINHA, NOS 2 BANHEIROS E DEPENDÊNCIAS PARA EMPREGADA, JARDINS, PISCINAS, DECK, BOSQUE, SOLARIUM E TUDO O INDISPENSÁVEL PARA O BEM ESTAR DA VIDA MODERNA.

FINANCIAMENTO PRÓPRIO - NÃO PRECISA RENDA FAMILIAR

VENDAS CAMILO ZARZUR

OFICINA DE VENDAS
R. ESTÁDIO AMARAL, 810 - TEL.: 0-2042 - 300-0244
APRESENTAÇÃO INDIVIDUAL DO LOCAL, DIA 02 DE JULHO DE 1970

EDIFÍCIO RUGENDAS
R. MANOEL DA NÓBREGA 1240, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS, 140 M²
O Estado de São Paulo, 03.05.1970 p75

ESTE APARTAMENTO NO JARDIM PAULISTA CUSTA 5.000 DE ENTRADA. OU MENOS.

NA GUARARÁ, 538 JUNTO À PAMPLONA E ESTADOS UNIDOS

Menos, se você tiver um outro plano mais conveniente para o seu bolso.

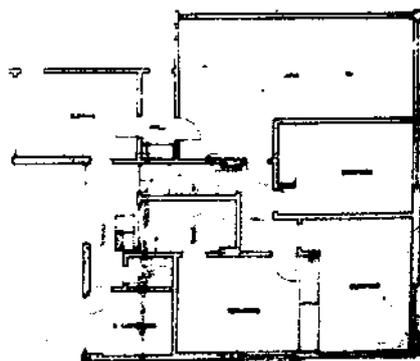
Se não, as condições são essas mesmas: 5.000 de entrada e o saldo amplamente facilitado em 15 anos.

Quanto ao apartamento, você já sabe: 3 dormitórios, sala de jantar/living, uma ou duas garagens, dependências completas de empregadas.

Acabamento de alto luxo: mármore, azulejos decorados até o teto, esquadrias de alumínio, etc.

Com tudo isso, o Bragança só poderia estar localizado nos jardins. Quer dizer, na parte mais nobre dos jardins: Rua Guarará, 538, junto à Pamplona e Estados Unidos.

Edifício Bragança. Luxo para gente fina.

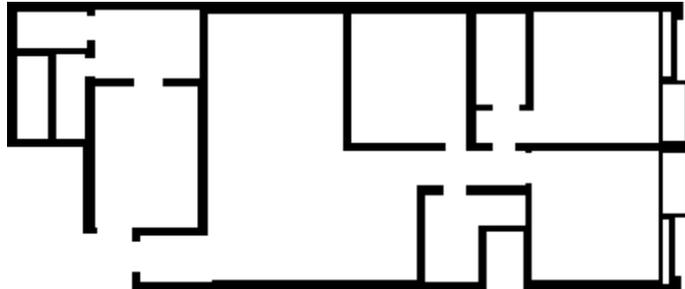


Há mais
de 30 anos
preparando
apartamentos
moderados

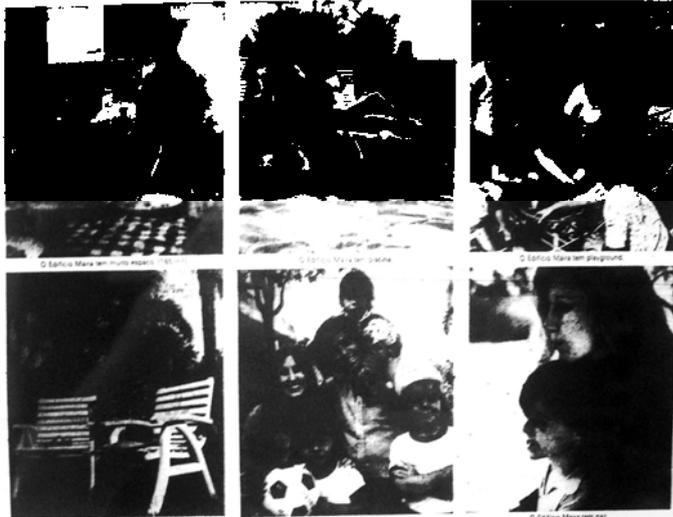


EDIFÍCIO BRAGANÇA
RUA GUARARÁ, 538, JARDIM PAULISTA
SÃO PAULO, SP

EDIFÍCIO BRAGANÇA
R. GUARARÁ 538, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 98 M²
O Estado de São Paulo, 05.05.1970 p49



Casa de campo, clube com piscina, ponha o apelido que quiser. O nome é Edifício Maira, no Ibirapuera.



De fato, o Edifício Maira seria um clube com piscina, se não tivesse apartamentos; e seria uma casa de campo, se não ficasse tão perto do centro. Afinal, é pena que sua família tenha que agüentar a neurótica cidade grande, só porque você tem de morar nela para ganhar dinheiro. O Maira tem tudo que seus filhos desejam: piscina, playground, centro recreativo infantil e salão de festas. Os apartamentos são de 3 dormitórios, sala em L, 2 banheiros, sendo 1 privativo, e garagem individual. E além do padrão PBK de acabamento, você ganha armários embutidos e revestidos e todo o apartamento acarpetado.

Entrega em novembro/73 - Sinal: Cr\$ 2.000,00
Financiamento em até 12 anos
Parcelações mensais desde Cr\$ 1.300,00, até as chaves.

Descrição	Valor	Porcentagem
Sinal	Cr\$ 2.000,00	10%
Parcelas mensais	Cr\$ 1.300,00	12%
Valor total	Cr\$ 16.000,00	100%

Corretor de planta no local.
Importante: Para os proprietários de apartamentos, a PBK oferece à disposição, gratuitamente, os serviços de um decorador altamente qualificado.

Visite apartamento decorado.

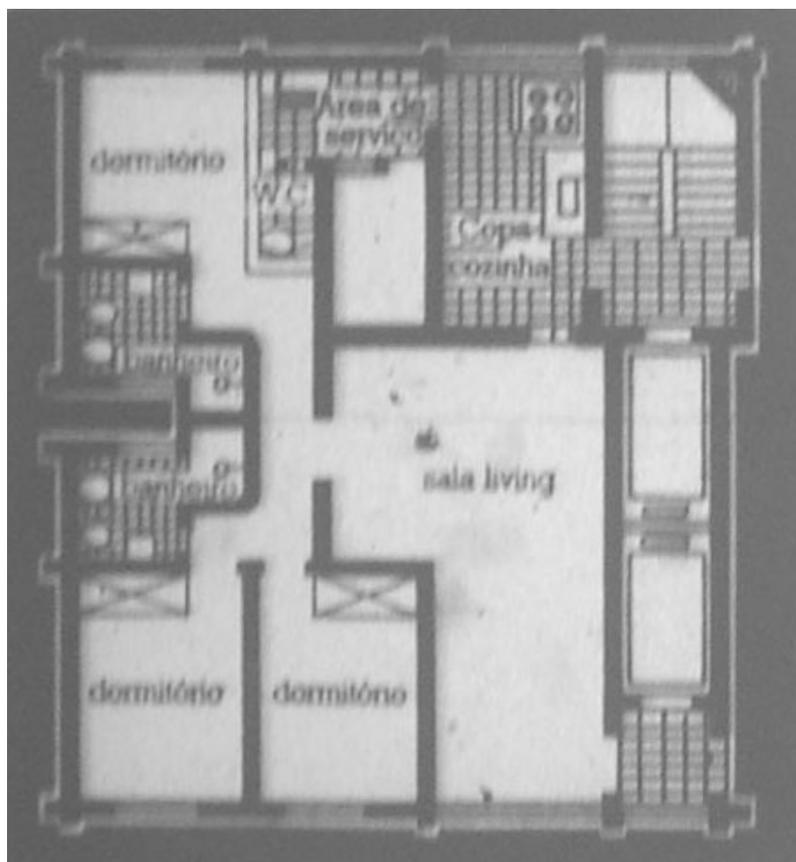
Edifício Maira Rua Pelotas, 202

pbk
Empreendimentos Imobiliários S.A.
CONSTRUI PARA VOCE

Av. Paulista 688 - 10º andar
Tel. (011) 4362-2811/4362-2812/4362-2813/4362-2814
CNPJ nº 07.040.888-0001 - INSC. EST. nº 13.040.888-0001

EDIFÍCIO MAIRA
R. PELOTAS, 202, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS, 140 M²

O Estado de São Paulo, 06.05.1970 p128



Jardim América. 3 dormitórios, uma rua tranqüila e arborizada. AL Joaquim Eugênio de Lima, 1080. Apenas 2 por andar.

Coloque o sofá na planta ao lado e imagine a sensação de estar dentro de sua casa neste espaço amplo e iluminado para conviver e trabalhar tranquilamente. Luminoso com excelente decoração e janelas vistas-rua.

Condições com serviços dedicados em alto nível: até a loja, supermercado, farmácia, cantina de qualidade, praia, recreação.

Para as crianças, um playground amarelo e verde. O ambiente social possui um jardim de lazer e um espaço para jogos.

Propriedade e sua manutenção para lá nos jardins. O planejamento para viver bem.

1.729 mensais.

Arquiteto: DANIEL CHEQUER
Arquiteta, Construtora, Incorporadora

Planejamento mestre
Rogue & Seabra

Apresentamos este apartamento decorado em exposição, construído no local das 9 às 21 horas.

recorra este anúncio e não perca esta excelente oportunidade

AL. JOAQUIM EUGÊNIO DE LIMA, 1080, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 115 M²

O Estado de São Paulo, 06.05.1970 p136

Oferecemos **MEIO ANDAR**
para o seu máximo conforto.
O apartamento de seus sonhos
aliado a toda categoria e
privilégios do
EDIFÍCIO "INDAIA"

JARDIM AMÉRICA

■ TODO CONFORTO DA MAGNIFICA LOCALIZAÇÃO:

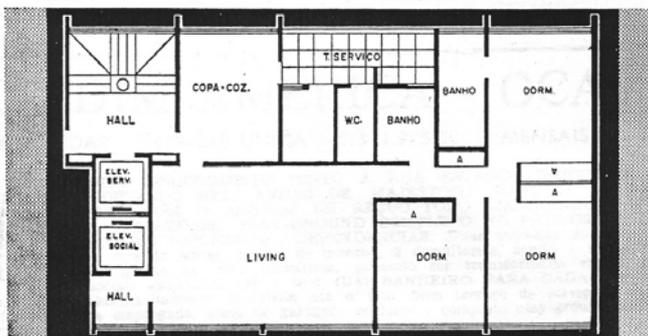
Rua Oscar Freire 1.614 • Local tran-
quilo e finamente residencial • A menos
de uma quadra da Av. Rebouças e a
uma quadra da R. Teodoro Sampaio •
Bem próximo à Augusta e Av. Paulista
• Super Mercados e o mais variado co-
mércio bem pertinho • Os melhores
colégios dos Jardins • Os cinemas da
Augusta e da Paulista.

■ TÔDA A CATEGORIA QUE VOCÊ SABE E DEVE EXIGIR:

1 ou 2 garagens, como V. preferir •
Apenas 2 unidades por andar e 2 mo-
dernos elevadores • Azulejos coloridos
até o teto na copa-cozinha e nos ba-
nheiros sociais • Pintura em latex sô-
bre massa corrida no living - sala de
jantar • Muitos detalhes de fino aca-
bamento • Edifício sôbre pilotis rodeado
de jardins • Completo "play-ground"
COBERTO para seus filhos • Local para
festas.



■ TÔDA A COMODIDADE DE UM APT. BEM ESTUDADO MESMO!



PREÇOS E CONDIÇÕES QUE JAMAIS SE REPETIRÃO!

MENSAIS APENAS NCr\$ **760,00**

ENTRADA SÔMENTE NCr\$ **2.160,00**

NOTE BEM: Preço exato • Sem juros • Sem correção monetária
• Prazo fixo de entrega • Diariamente informações no local,
das 9,00 às 22 horas, inclusive sábados, domingos e feriados.

Planificação e Vendas Exclusivas:

D.M. DANTE MESTIERI

AV. SÃO LUIZ, 50 - 11.º ANDAR - CONJUNTO 111-B - EDIFÍCIO ITALIA - (SEDE PRÓPRIA) - TELS.: 257-3958 - 257-1974 e 257-3859

Sindicato CRECI 713

R. OSCAR FREIRE 1614, PINHEIROS
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 11.04.1970 p23

VILA MARIANA

CONJUNTO
paraíso



**RUA DOMINGOS DE
MORAIS, 1346**



A 90 METROS DA ESTAÇÃO "VILA MARIANA" DO METRO

**UM APARTAMENTO DIGNO DO BAIRRO, NO
SEU MELHOR E MAIS VALORIZADO PONTO**

● SINAL
NCr\$ **980,00**

● MENSAIS
NCr\$ **380,00**

● PREÇO FIXO
ATÉ AS CHAVES

● SALDO EM
10 ANOS SEM
CORREÇÃO
MONETÁRIA
(Plano de Equivalência
Salarial do BNH)

● PRAZO CERTO
DE ENTREGA:
OUTUBRO DE 1971

● GARANTIAS DO BNH:
-Escritura definitiva na
entrega das chaves.
-Seguro de vida do comprador.
-Prestações de acordo com
a renda familiar.



DEPENDÊNCIAS:
vestibulo, living, 2 ou 3 dormitórios, banheiro, cozinha,
área de serviço, quarto e w.c. de empregada.
Com ou sem garage.

CORRETORES NO LOCAL, DIARIAMENTE, DAS 8,30 AS 21 HORAS.



PROPRIEDADE E
INCORPORAÇÃO:

DEMISA

Desenvolvimento Imobiliário S.A.
INICIADOR BNH 71.578

AGENTE FINANCEIRO



**Banco de
Santos S.A.**

ORGANIZAÇÃO E VENDAS:



TECNIMÓVEL

IMOVEIS E EMPREENDIMENTOS LIMITADA
RUA ARAÚJO, 216 - 2.º ANDAR - SÃO PAULO
TELS: 239-4942 • 36-9065 • 36-1186
CRECI n.º 991

CONJUNTO PARAÍSO

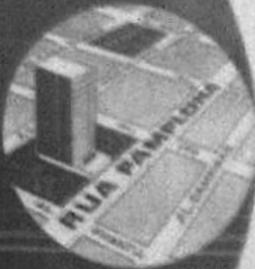
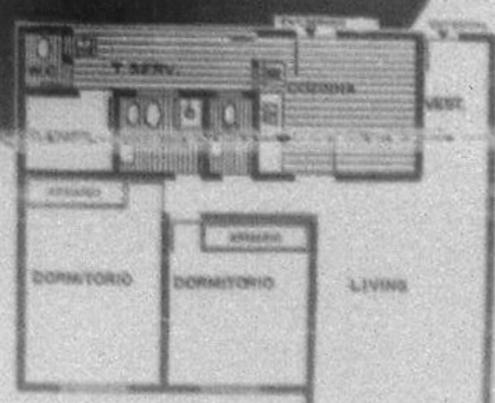
R. DOMINGOS DE MORAES 1346, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 05.04.1970 p21

verdadeira joia no J. PAULISTA

pamplona, 1080 entrega em 30 MESES

financiado em 6 anos

PREÇO FIXO

OBRAS EM RITMO ACELERADO, JÁ NA 2ª LAJE

APENAS 12 ANDARES

1 Cozinha 7 metros 30 centímetros
 2 Banheiro
 3 Dormitório 10 metros 30 centímetros
 4 Dormitório
 5 Sala de estar e jantar 18 metros 30 centímetros
 6 Cozinha
 7 Banheiro
 8 Dormitório
 9 Dormitório
 10 Sala de estar e jantar
 11 Cozinha
 12 Banheiro

SINAL 2.000,00

MENSAL 750,00

IMOBILIÁRIA SUGAR LTDA.

R. PAMPLONA 1080, JARDIM PAULISTA
 2 DORMITÓRIOS
 O Estado de São Paulo 05.04.1970 p116

Jardim América 140 m²

Rua Haddock Lobo, 1.892 - 3ª andar - Praça da Foz Augusta.

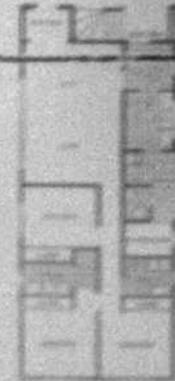


O APARTAMENTO SOB MEDIDA.
 Tudo no alto estilo neo-clássico do Edifício Montecristo.

Um apartamento de família com, ao lado, quarto e ao lado quarto. O padrão de construção é no nível de segurança com muros e portas reforçadas, elevadores com sistema de segurança por andar. Cada um com sua garagem. Cozinha, ampla hall, três dormitórios com armários embutidos, sala-casinha, dois banheiros, terraço de serviço com quarto e WC de empregado.

Preço NC-s 8.280,00
 Simo NC-s 2.450,00
 Parcelas intermediárias
Mensal NC-s 900,00

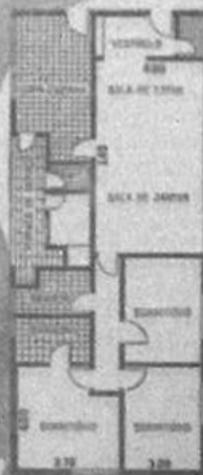
Contato: a tel. 2.666.666 de 7 a 21h, sábado: 12h, sempre à noite.




EDIFÍCIO MONTECRISTO
 R. HADDOCK LOBO 1892, JARDIM PAULISTA
 3 DORMITÓRIOS, 140 M²
 O Estado de São Paulo 12.04.1970 p87

você e ROBERTA amor a primeira vista

além, porém... E a sua esposa.
Quem conhece Roberta, não pode deixar de admirar
sua qualidade!



seu fino gosto

se refletir nos seus detalhes:
pavês, talhas e pastilhas
adornam a sua linda fachada.

sua linha impecável

de moderna arquitetura arquitetônica,
destaca-se pela harmonia das linhas.

oferecerá conforto inegável

Nesta época em que o preço quadrado
de construção está tão elevado,
consegue oferecer aos seus 220 mil
residentes de sua enorme edificação
ventilado, ar-condicionado, energia elétrica
de ponta, 3 dormitórios (um do tipo
apartamento), 2 banheiros
priv., exclusivo de casal,
copa-cozinha, terraco de serviço
com quarto e um para
serviço. Garagem,
hall social independente,
Elevadores, social e de
serviço, segurança.

ROBERTA é do JARDIM PAULISTA

Seu endereço é muito claro:
ALAMEDA CAMPINAS, 911
A 1 QUADRA DA RUA PAMPLONA, A 2 DA BRIGADEIRO
LUIZ ANTÔNIO E A 3 DA TRADICIONAL AV. PAULISTA

Roberta é legal!

Está regulamentado de acordo com a Lei 4591

não sonhe com Roberta

Porque seu apartamento vem equipado

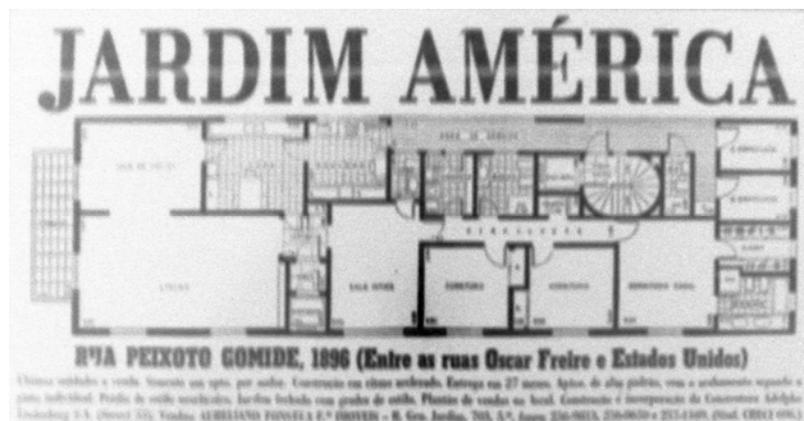
COM SINAL DE APENAS R\$ **3.700,**

E MENSALIDADES DE R\$ **1.450,**

PRAZO FIXO DE ENTREGA
600 DIAS
SEM CORREÇÃO MONETÁRIA

EDIFÍCIO ROBERTA
AL. CAMPINAS 911, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo 23.04.1970 p58

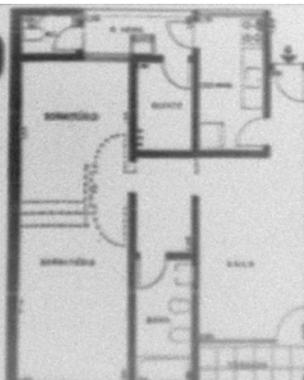


R. PEIXOTO GOMIDE 1896, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS
O Estado de São Paulo 30.05.1970 p29

PARAÍSO
 AV. CONSELHEIRO RODRIGUES ALVES, 127
 Próximo final, novo, próximo Largo Ana Rosa.
 Apart. de 1 e 2 dormitórios, ban. sala, living e
 demais dependências.

PRONTOS PARA MORAR

ATENÇÃO:
 CONSTRUTORA IPESP
 PESSOAS JURÍDICAS, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE.



CRISPONET, SÃO PAULO S.A.
 Se preferir ver o apartamento de perto
 com o Plano de Obras de Referência, con-
 sulte 41.33-07. Págs. 4048-4052/10/10
 não dependem de outros, apenas de
 10/10 se preferir consultar no
 endereço de origem. Preço R\$ 1.700,00

ARÃO SAHIM S.A.
 CONSTRUTORA IPESP S.A. SÃO PAULO

AV. CONSELHEIRO RODRIGUES ALVES 127, VILA MARIANA
 2 DORMITÓRIOS
 O Estado de São Paulo 25.10.1970 p108

... e aqui que sua família aguardava com tanta ansiedade. aqui está:

RUA JOAQUIM FLORIANO, 123
JARDIM PAULISTA - ITAIM BIBI,

Junto a tudo que representa conforto, progresso e lazer: escola, clube, cinema - Lufkin - Iguaçu, Copacabana, Vila Rica, Guará, Graça.

Junto a escolas - Santa Eduarda Paulo, Colégio Estadual Mir. Costa Maria, Colégio Santa Cecília, Grupo Escolar Artur de Góes, Grupo Escolar Monte Francisco e outras.

Junto ao fim e absoluta certeza de Ar. Via General e de Ar. Santa Amara.

QUE MAIS QUER VOCE?

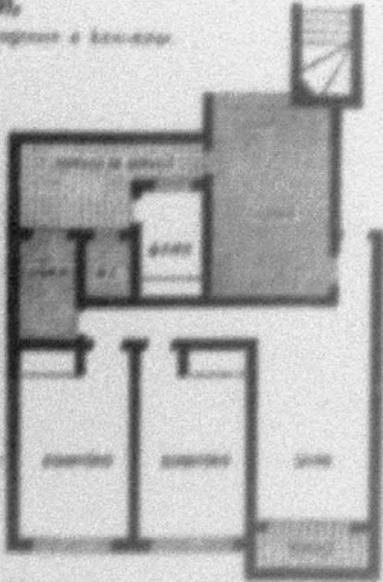
Junto a tudo isso, o seu apartamento com 2 ou 3 dormitórios, banheiro, ampla varanda coberta, área de serviço com quarto e - para empregada. E garagem! Tudo isto imediatamente. Assinhe até o ano que quiser e entregue. Amáveis condições de pagamento. Facilidade em vista e testado.

Entrada de **Cr\$ 9.687,75**
 facilitada com Cr\$ 4.000,00
 crédito no imóvel
 Mensalidade de **Cr\$ 680,00**
 e o resto pelo "FES"

ENTREGA IMEDIATA

ITAPLAN ARQUITETOS ASSOCIADOS
 Rua 1 de Abril, 1111 - Itaim Bibi - São Paulo - SP

CONDOMÍNIO NO LOCAL - 100% - 06 UNID. - 040 9 25 32 UNID.



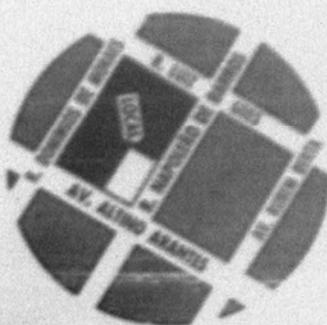
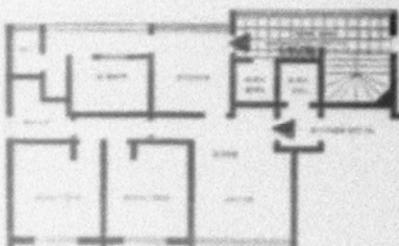
R. JOAQUIM FLORIANO 123, JARDIM PAULISTA
 2 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo 12.10.1970

agora na

V. MARIANA

20
grandes oportunidades
para somente
20 famílias:

Apartamentos de 2 ou 3 dormitórios,
TOCOS DE FRENTE, e apenas
2 POR ANDAR
PREÇO FIXO

56.200,
SEM ENTRADA
sem complicações de renda familiar,
sem impedimento de aluguel ou revenda,
e por

475, MENSAIS

Edifício Marly
Av. Altino Arantes, 761
(cruz. Napoleão de Barros)
reservas no local, diariamente das 9 às 22 hs. Incl.
sábados, domingos e feriados.

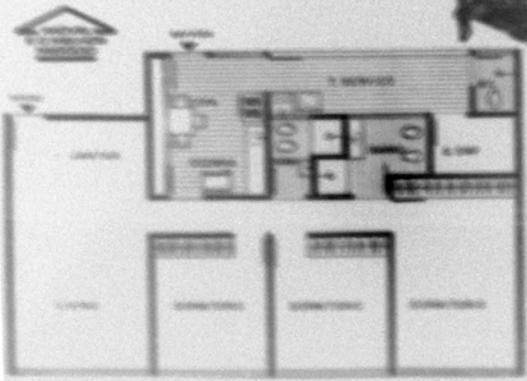
REDO NICOLAU ASSALLI

CONSTRUTORA ASSALLI S.A.
R. Paulista, 1.100 - 05508-000 - São Paulo - SP

EDIFÍCIO MARLY
R. ALTINO ARANTES 761, VILA MARIANA
2 E 3 DORMITÓRIOS
O Estado de São Paulo 18.10.1970 p109

J. AMÉRICA
 (CERQUEIRA CEZAR)
 r. cristiano viana 163
*um recinto espaçoso
 e apto de morar...*

PREÇO FIXO



prazo de entrega
 em contrato
36 MESES
 financiado em
72 MESES

SINAL 2.000, MENSAL 950,

IMOBILIÁRIA SUGAR LTDA.

R. CRISTIANO VIANA 163, JARDIM PAULISTA
 3 DORMITÓRIOS
 O Estado de São Paulo 13.09.1970 p91

PREÇO FIXO 18 MESES
60 MESES totalmente FALANDO

reunimos tudo isto para lhe oferecer
o edifício *S. Camilo*

paraíso

R. MANOEL DA NOBREGA, 627 - PRÓXIMO DA R. TUTÓIA

- 3 dormitórios
- 2 banheiros sociais
- sala living
- sala de almoço
- cozinha-cocina
- garagem
- edifício sobre pilotis
- hall social privativo

* acabamento decorado em massa corrida e azulejos em cores

SINAL **5.900,**
MENSAL **1.680,**

Temha visitar no edifício, um apartamento já acabado

eng. DR. OMAR

CORRETORES NO LOCAL DIARIAMENTE INCLUSIVE DOMINGOS E FERIADOS

IMOBILIARIA SUCAR LT

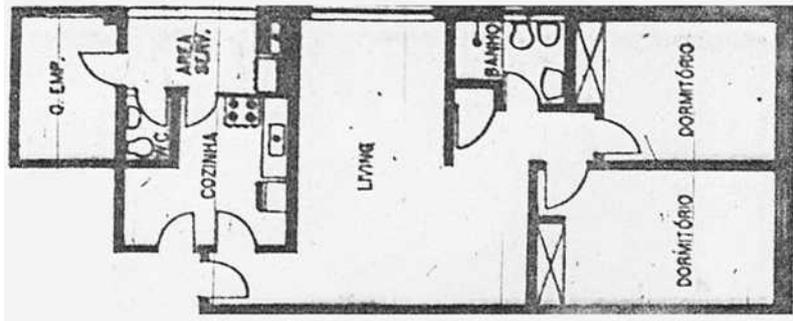
R. DUA VISTA, 204 - A - FONE: 36-815 - 34-806 • S. PAULO • BRASIL 05007

EDIFÍCIO SÃO CAMILO

VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo 20.09.1970 p93

1973



Das janelas deste apartamento você vai ver o Ibirapuera crescer: R. Tutóia, 342

Rua Tutóia, 342
 Construímos um apartamento de 2 dormitórios, simpático, amplo e interno, que oferece ainda a vantagem de ficar exatamente num local para onde o Ibirapuera vai ser ampliado.
 O parque vai chegar embaixo de sua janela.
 O projeto já está em estudos.
 E o seu apartamento já está quase pronto.
 Condições para você comprar na hora:
 Sinal: Cr\$ **5.000,00**
 Mensal: Cr\$ **1.250,22** (descontadas)

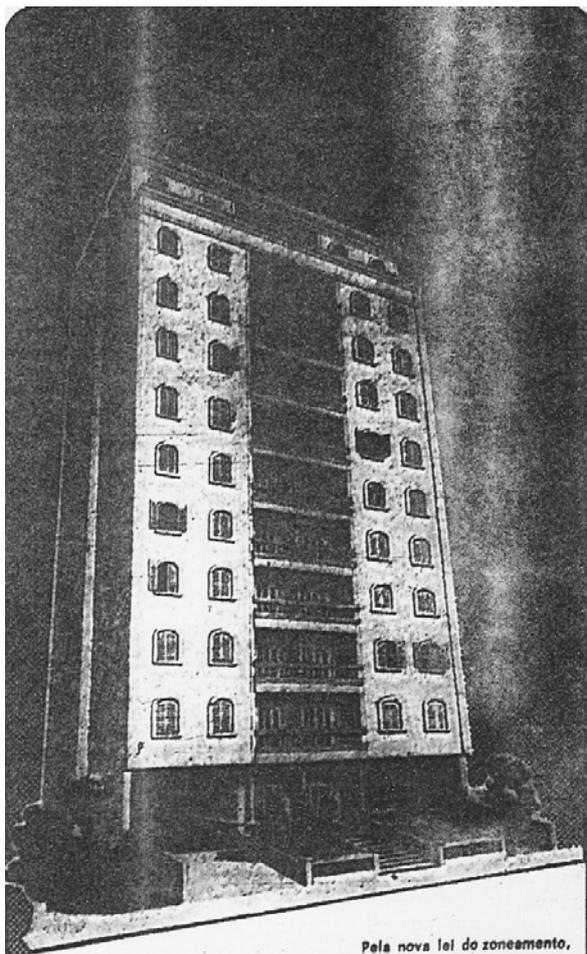
Entrega: Junho/73
 Tem um apartamento decorado para você sentir melhor o conforto.
 Venha ver, obviamente até as 20 hs.

ITAPLAN (PÚBLICO REGISTRO) IMÓVEIS & ADMINISTRAÇÃO S.A.
 Rua Santa Rosa, 33 - 4º andar
 São Paulo - SP - Tel. 22.731 - 32.083 e 32.078 - 32.088 - 32.442

A small map showing the location of the apartment. It highlights 'RUA TUTÓIA' and 'RUA 23 DE MAIO'. Other streets shown include 'RUA RIBELIROS ANTONIO', 'RUA MARCEL CALABRESINI', and 'RUA TAMARA DE ALMEIDA'. The area is labeled 'IBIRAPUEIRA' and 'VILA MARIANA'.

R. TUTÓIA 342, VILA MARIANA
 2 DORMITÓRIOS, 85 M²

O Estado de São Paulo, 01.04.1973 p110



Pela nova lei do zoneamento,
daqui pra frente, tudo vai ser diferente

**-Edifício como o LUCIA MARIA
será coisa rara!**

Veja bem: já não será possível o aproveitamento tão econômico dos terrenos. Isso significa que um apartamento como os do Lucia Maria, dentro de pouco tempo estará custando muitíssimo mais.

Principalmente se os detalhes de acabamento seguirem os mesmos padrões de luxo e a localização estiver no mesmo nível do Lucia Maria.

Veja bem: fachada em estilo colonial, com majestoso portal colonial de madeira, pisos de mármore, grades de ferro trabalhadas, 2 elevadores Atlas, aquecimento central, e outros detalhes de luxo.

Os apartamentos espaçosos, tem 2 dormitórios c/ armários embutidos, sala-living em "L", terraço social, ampla copa-cozinha, banheiro nobre, quarto e w.c. de empregada, área de serviço, tudo com azulejos decorados até o teto e garagem (opcional).

E lembre-se: tudo isso a 2 passos da Igreja de São Gabriel e nas proximidades da Av. Santo Amaro, Av. Brigadeiro Luiz Antonio, Av. 9 de Julho e Rua Joaquim Floriano. O Lucia Maria fica à Rua Tabapuá, 444/452. Plantão de vendas, no local.



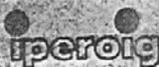
Sinal: **3.000,00**
Prestações mensais
(decrecentes): **1.437,39**
Preço: **118.000,00**

SISTEMA BRASILEIRO DE POUPIANÇA E EMPÉSTIMO											
Parcela	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total
Parcela	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39
Total	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	1.437,39	14.373,90

Incorporação e Vendas:

CONSTRUTORA E IMOBILIÁRIA LTDA.

Financiamento:

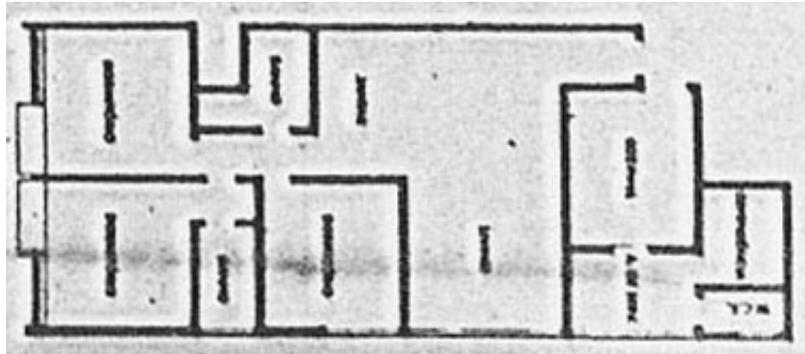


São Paulo: R. Madre Teodora, 412 - Tel. 282-7164 - São Bernardo do Campo - Rua João Batista da Oliveira Lima, 106 - Tel. 443-3210 e 443-3611 - SECovi 530



EDIFÍCIO LUCIA MARIA
R. TABAPUÁ 444.452, ITAIM BIBI
2 DORMITÓRIOS, 60 M²

O Estado de São Paulo, 01.04.1973 p16



EDIFÍCIO MÁIRA
R. PELOTAS 202, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS, 100 M²

O Estado de São Paulo, 01.04.1973 p111

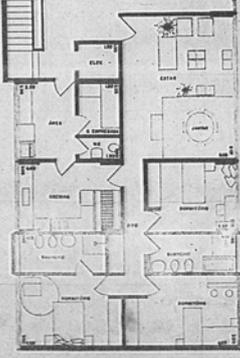
Apartamento para quem quer ganhar a vida onde a zona Paulista ainda merece a fama que tem.



Nem living como este, você não vai precisar contar para os seus amigos que saiu na vida.



E aqui está o mapa de cima.



Quando a Ambiente anuncia apartamento ela só fala verdade porque sabe que de mentira todo mundo está aqui.

E desta vez, o negócio é na rua Oscar Porto, 114. Um prédio que só vai interessar para quem já percebeu que a zona de Paulista e Augusta é ótima para morar porque fica perto dos cinemas, restaurantes e tudo que interessa e longe de tudo que chateia.

Mas que é um prédio tão bonito que poderia fazer sucesso em qualquer bairro. Ele tem play-ground, jardins e salão de festas. Apartamentos com uma sala-living enorme, 2 quartos sendo um com suite, banheiro, copa-cozinha, dependências de empregada e garagem. Um acabamento que custou caro mas valeu a pena. E um preço que se não é dos menores, ao menos é bastante facilitado.

A Ambiente não está esperando que todos os que estão lendo estas linhas tenham comprado este apartamento. Mas gostaria que todo mundo passasse por lá para dar uma olhadinha. Ela tem certeza de que, de cada dez pessoas que aparecerem por lá, sempre existe uma com inteligência e sensibilidade suficientes para fechar o negócio.

Área	Área Total	Preço Total	UPF	Financiamento	Preço em 120 Parcelas	120 Parcelas em 120 Meses
T	131,270 m²	228.000,00	2.015,70	100.000,00	2.200	2.000,00

CONSTRUTORA
ambiente

Av. Paulista, 577 - Torre 1 - 05511-110

R. OSCAR PORTO 114, VILA MARIANA
 3 DORMITÓRIOS, 190 M²
 O Estado de São Paulo, 01.04.1973 p118

CORRETORES NO LOCAL

Jardim Europa

Rua Hans Nobiling N.º 25 a 67
EDIFÍCIO COSTA AZUL
12 ANDARES

OS APARTAMENTOS:

<p>2 dormitórios com banheiros privativos.</p> <p>Living-sala de jantar - Lavabo - Copa + Cozinha - Área de serviço - Quarto e WC para empregada - 2 Closets privativos.</p> <p>185 m²</p>	<p>3 dormitórios com armários embutidos.</p> <p>Living com 57 m² - Sala de jantar - Escritório - Lavabo - 2 banheiros - sendo um privativo com closet - Copa - cozinha - Despensa - Área de serviço - Quarto e WC para empregada. - 2 Garagens privativas.</p> <p>230 m²</p>	<p>A localização</p> <p>Junto ao Clube Pinheiros - A Habitação e Shopping Centro Iguares. Local tranquilo. Linda vista panorâmica. Frente ajardinada. Face Norte - Nascente.</p>
--	---	---

ORLA

Venda: CARLOS FERNANDO HACKRADT (IMOBILIÁRIO Nº 07.980)
HELLMUT VON SCHÜTZ
RUA MARCONI, 11 - 85. 11.4 - 15.º ANDAR - CONDOMÍNIO 85.00-002 - TEL. 34.3941 - 37.7344
Projeto: LUIZ ALVARO AUGUSTO PINTO
Construção: COM. E ENGENHARIA L.A.P. LTDA.

EDIFÍCIO IPANEMA
R. OSCAR FREIRE 1085, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS , 246 M²

O Estado de São Paulo 03.05.1973 p81

CORRETORES NO LOCAL

Jardim Europa

Rua Hans Nobiling Nº 25 a 67
EDIFÍCIO COSTA AZUL
12 ANDARES

OS APARTAMENTOS:

2 dormitórios com banheiros privados.
Living-sala de jantar -
Livraria - Cozinha e Cozinha -
Área de serviço -
Quarto e WC para empregada
2 Garagens privadas.
185 m²

3 dormitórios com armários embutidos.
Living com 57 m² -
Sala de jantar -
Escritório - Lavabo -
2 banheiros - sendo um
privativo, com closet -
Cozinha -
Cozinha -
Dispensa - Área de serviço -
Quarto e WC para empregada.
2 Garagens privadas
230 m²

A localização
Junto ao Clube Pinheiros
A-Hebraica e Shopping Centro
Quartel. Local tranquilo.
Linda vista panorâmica.
Frente guardada.
Face Norte - Nascente.

ORLA

Vendas:
CARLOS FERNANDO HACKRADT
SANTANA 1800 Nº 100
HELMUT VON SCHÜTZ
SANTANA 1800 Nº 1000
RUA MARCONI, 11 - 14.º AND. - 054 ANDAR.
CORUMITINGA 82-83-84 - TEL: 34.3441 - 37.7384.
Projeto: LUIZ ALVARO AUGUSTO PINTO
Construção: COSA, S ENGENHARIA
L.A.P. LTDA.

EDIFÍCIO COSTA AZUL

R. HANS NOBILING 25.67, JARDIM PAULISTA
2 E 3 DORMITÓRIOS, 185 M² E 230 M²

O Estado de São Paulo, 03.05.1973 p81

**ZONA PAULISTA · JOSÉ M. LISBOA, 534
ALTO LUXO · COM GARAGEM · NOVO
2 P/ANDAR · I.481, MENSAIS.**



salão de festas
F. M. nos aptos.
interfone
encanamentos
de cobre
cozinha em
marmore
etc. etc. etc.



ZARIF-CANTON

Av. Rrig. Luiz Antonio, 2.999
Tel. 288-7661 e 288-6446
Sindicalizado Secovi 476

R. JOSÉ M LISBOA 534, JARDIM PAULISTA
2 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 05.05.1973

Um apartamento da Diâmetro no Jardim América não poderia ser menor que os palacetes da vizinhança. Jamais.

246 m² de área construída. Garagem para 2 carros. Doze anos para pagar.



Os palacetes têm jardins. E o Edifício Ipanema, além de ser rodeado de jardins, ainda tem um play-ground super-espacoso para a criançada. E dispõe também de salões de festas e recreação, como nem todo palacete.

Mas não é só isso. Os apartamentos do Edifício Ipanema são espaçosos como os tradicionais palacetes do bairro. O seu amplo conjunto social é formado por hall de entrada em mármore, living, sala de almoço e um lavabo para as visitas.

Dormitório principal com banheiro privativo e vestíbulo com roupana. Mais um banheiro completo servindo aos outros 2 dormitórios. Cozinha ligada à sala de almoço. Lavanderia e dependências de empregada.

O acabamento também é classe A: esquadrias de alumínio, azulejos coloridos e decorados, pintura sobre massa corrida, carpete, metais de linha

italiana, armários embutidos já revestidos, encanamento de cobre para água quente e fria.

Os apartamentos são apenas dois por andar, servidos por dois elevadores. E, como a Diâmetro sabe das exigências de quem vive no Jardim América, criou uma garagem que comporta dois carros por família.

E, para completar, endereço também de palacete: Rua Oscar Freire, 1085, em pleno Ipanema paulistano. Entre Consolação e Meljo Alves, perto da Augusta e da Estados Unidos.



Informações no local até às 22 horas ou na

PRISMA
Empreendimentos Imobiliários S.A.
Rua Barão de Itapetininga, 151, 2.º andar, cj. 22,
telefones 37-9581 (PBX), 37-3643 e 34-6725

PREÇO	ÁREA CONSTRUIDA	ÁREA ÚTIL	VALOR DO M ²	VALOR TOTAL	VALOR DO M ²	VALOR TOTAL
115.000,00	246,00	115,00	460,85	132.000,00	115,00	132.000,00

EDIFÍCIO IPANEMA

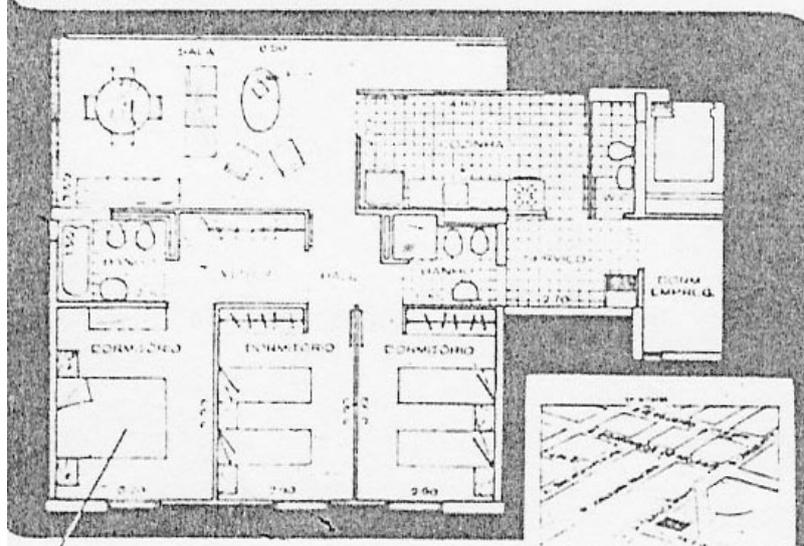
R. OSCAR FREIRE 1085, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS , 115 M²

O Estado de São Paulo 03.05.1973 p81

A CLASSE E O BOM GOSTO DA
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG NA

VILA MARIANA 3 DORMITÓRIOS

Edifício Solar de Vila Mariana - Rua França Pinto, 319 - uma rua privilegiada, perto do Metrô, do Ibirapuera, da Ruben Berta, de Super-Mercados, Grupo Escolar, Colégios (Madre Cabrini e Bandeirantes).



dormitório de casal completamente isolado com banheiro privativo e guarda-roupa com armário embutido.

ACOMODAÇÕES: - Três dormitórios, com armários embutidos, espaçosa sala, entrada social e de serviço, copa e cozinha com azulejos até o tecto, piso vitrificado, banheiros sociais com peças e azulejos em cores até o tecto e piso vitrificado. Garagem.

Vire neste Stand de Vendas - Corretoras diretamente no local até as 19 hs. - inclusive aos sábados, domingos e feriados.

ÁREA TOTAL DO APARTAMENTO E VAGA
140,00 m² - PREÇO: Cr\$ 154.480,00
CONDIÇÕES PELO SISTEMA
MADITACIONAL OU PREÇO FIXO.

PRAZO FIXO DE ENTREGA: JANEIRO/74



Construção
CONSTRUTORA
ADOLPHO LINDENBERG S.A.



VENDAS

Companhia Bandeirantes
de empreendimentos comerciais

Av. Paulista, 1009 - 14.º and. conj. 1402 Tel: 287-4811 - Sindicalizada CRECI n.º 275

EDIFÍCIO SOLAR DE VILA MARIANA
R. FRANÇA PINTO 319, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS, 80 M²

O Estado de São Paulo 03.05.1973 p81

J. AMÉRICA

RUA BARÃO DE CAPANEMA, 29/59

CORRETORES NO LOCAL

ESTILO MEDITERRÂNEO

- Somente um apartamento por andar
- Magníficas possibilidades de decoração
- Preço fixo
- Entrega em 30/3/74

CONSTRUTORA ADOLFO LINDENBERG S.A.

Vendas

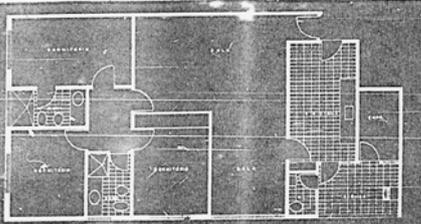
CAL EMPRENDIMENTO LTDA

Rua Gen. Jardim, 715 - Fone: 257-9914, 257-3159, 257-8195 e 257-8059
- Sit. São Paulo - CEP: 05511-000

R BARÃO DE CAPANEMA 29.59, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 06.05.1973

NA BELA CINTRA, 1642 UM APARTAMENTO PRONTO PARA VOCÊ MORAR



Va ver e compre: é só dar uma entrada mínima e começar a morar no que é seu. Apartamento com 3 dormitórios, 2 salas, 2 banheiros, livingem-L, copa, cozinha, área de serviço, quarto para empregada e, ainda, garagem e salão-de-festas-Garraf.



**EDIFÍCIO BADER GANME
COM APENAS 5.000,00 DE ENTRADA
VOCÊ RECEBE AS CHAVES!**

QUANTIDADE	VALOR						
100	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000

**CONSTRUÇÃO E VENDAS:
EXCELSIOR S.A.**
COMERCIAL, CONSTRUTORA E INCORPORADORA

Av. Rangel Pestana, 203 - 7.º e 8.º ands.
Fones: 32-9543, 34-7803, 32-6042.

CRECI 0550
**CORRETORES DE PLANTÃO DIARIAMENTE
INCLUSIVE SÁBADOS E DOMINGOS, ATÉ 20 HS.**



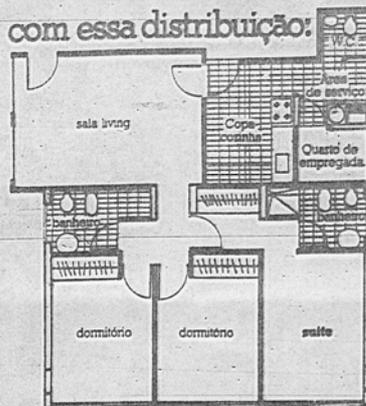
FINANCIADO PELA
EXCELSIOR S.A. de Crédito Imobiliário

EDIFÍCIO BADER GANME
R BELA CINTRA 1642, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 06.05.1973

J. Paulista

com essa distribuição:



- 2 apartamentos por andar, 2 elevadores, social e de serviço.
- 3 dormitórios, todos de frente, bem grandes, sendo uma suite. Armários embudados, pintura látex sobre massa corrida com caixilhos de alumínio.
- Ampla e espaçosa sala-living, com pintura látex sobre massa corrida e caixilhos de alumínio.
- 2 banheiros com azulejos decorados até o teto, pisos esmaltados, com peças sanitárias em cores de primeira qualidade.
- Copa-cozinha com azulejos coloridos até o teto e piso esmaltado.
- Área de serviço e WC de empregada azulejado até o teto, em cor e piso esmaltado.
- Quarto de empregada.



5.000,
entrada

1.000,
mensais
sem parcelas intermediárias

R. Leopoldo Couto Magalhães 591

Próximo ao comércio da Clodomiro Amazonas, numa rua tranquila e arborizada.

Construção
ROBERTO DE SOUZA PEREIRA LIMA
E ANTONIO LÚCIO RIBEIRO DE ALBUQUERQUE

corretores no local das 9 às 21 horas

Plano-jardim e verde

Roque & Seabra

EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.
Pra. Antonio Prado, 33 - 18º andar -
Fones 33-8008 - 33-4467 - 33-2700 - 33-6000
33-7244 - Sindicatado Creci 6.595

Plano Impl. 113.331.41
Entrada super facilitada: 28.400 \$
Saldo: 130.700 \$ em parcelas mensais
para o nome F.E.S.A.C. Inquire que as parcelas são descontadas.
Anúncio: 1.186 \$
Taxa total: 15.680 \$
Parcela mensal: 670,75 \$
at 17 de 24.113 \$
O comprador poderá abater do imposto de renda 10% das parcelas e 20% da taxa de administração.

recorde este anúncio e não perca esta excelente oportunidade

R. LEOPOLDO COUTO MAGALHÃES 591, ITAIM BIBI
3 DORMITÓRIOS, 75 M²

O Estado de São Paulo 06.05.1973 p152

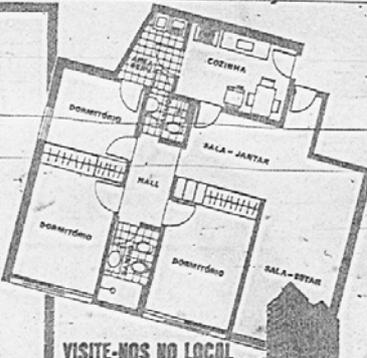
V. MARIANA
av. Altino Arantes, 669
APARTAMENTOS
DE 2 DORMITÓRIOS
COM OPÇÃO PARA 3 DORMITÓRIOS
E 2 BANHEIROS

Play-ground e salão de festas com 250 m² - 65% do terreno de área verde. Living em duplo "L" com 3 ambientes, armários decorativos.
 Acabamento de luxo: Esquadrias de alumínio, muros corado, cerâmica vitrificada, etc.

ENTRADA ÚNICA **2.500,** MENSAIS FIXAS **380,**
 ATÉ AS CHAVES

SEM QUALQUER PARCELA INTERMEDIÁRIA
 FINANCIAMENTO 20 ANOS

VISITE-NOS NO LOCAL DIARIAMENTE DAS 9 ÀS 21 HORAS




FATOR
 EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS
 S/A - PRINCIPAIS CORP. 11 - JARDIM - POMBAS 20.000 - 25.000
 Endereço: Cruz das Armas

FINANCIAMENTO
PB PAES DE BARROS S.A.
 CRÉDITO IMOBILIÁRIO
 Preço total (imposto e corretagem) - pagamento 130,000 UPC
 após 12 meses após o contrato 1.800,000 UPC, em 12 anos para
 parcelas de 150,000 UPC (preço de mercado, incluindo aluguel
 para salda própria, 50 das 120 parcelas de 150,000 UPC). Valor
 de entrada mínimo 20.000 UPC (20% do valor total).
 Rua Faria, 684-800/05

AV. ALTINO ARANTES 669, VILA MARIANA
 2 DORMITÓRIOS, 60 M²

O Estado de São Paulo 06.05.1973 p155

IBIRAPUERA
FINÍSSIMO ACABAMENTO
MELHORES CONDIÇÕES DE PAGAMENTO
Edifício Ipacarai - R. Inhambu, 553

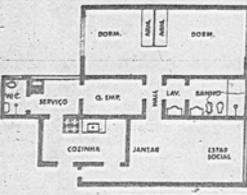
Aquecimento central individual.
 Esquadrias de alumínio.
 Massa corrida.
 Pisos vitrificados.
 Elevadores Atlas.
 Apartamento modelo, em exposição.

Mensais Cr\$ **1.120,00**

Corretores no local, das 9 às 20 horas.
 Imóvel e Administração

OMAR OLIVEIRA LTDA.

Largo São Bento, 64 - 9.º andar - conj. 63
 Telex: 37-2285 - 34-3759 - secovi 392




EDIFÍCIO IPACARAÍ
 R. INHAMBU, 553, IBIRAPUERA
 2 DORMITÓRIOS, 80 M²

O Estado de São Paulo 06.05.1973 p165

Jardim Europa with love!

Edifício Marquez de São Vicente

Quem vai construir o EDIFÍCIO MARQUEZ DE SÃO VICENTE com muito amor. Isso V. poderá constatar no acabamento impecável nos menores detalhes, desde a entrada da garagem (parepe no piso) e oite que a sua vaga já está incluída no preço. O hall de entrada social, amplo e moderno, salão de festas muito bem decorado e interfere na portaria.

Jardim com playground e piscina infantil. Elevadores independentes, parte social e de serviço não se misturam. Dois apartamentos apenas, por andar, de frente.

Chaves em 18 meses, com 15 anos para pagar pelo S.F.H. Depois, bem, depois e só continuar demonstrando seu amor no apartamento feito com amor no Jardim Europa.

R. Antonio Felício, 10

Entrada	Preço	Parcelas	Valor	Total
Entrada	Cr\$ 17.230,50			
Parcelas	Cr\$ 1.800,00	12	Cr\$ 21.600,00	
Total				Cr\$ 38.830,50

Entrada: Cr\$ 17.230,50
 Mensal: Cr\$ 1.800,00
 Preço total desde: Cr\$ 196.484,00
 Renda Familiar: Cr\$ 6.300,00

Outra fiança para Caixa Econômica do Estado de São Paulo.
 Inscrição nº 10.1021 no 47 Cartório de Registro de Imóveis de Curitiba.
 Corretores: das 9 às 22 hs.

EDIFÍCIO MARQUEZ DE SÃO VICENTE
 R. ANTÔNIO FELÍCIO 10, JARDIM PAULISTA
 3 DORMITÓRIOS, 85 M²

O Estado de São Paulo 06.05.1973 p167

Apartamentos com 3 dormitórios, 2 banheiros sociais, garagem R. Clodomiro Amazonas, 1256

recorte este anúncio e não perca esta excelente oportunidade

Comece a pensar seriamente em morar no Jardim Paulista-Itaim, num apartamento com 3 dormitórios, 1 cofre banheiro privativo e todos com armários embutidos revestidos.

E mais 2 banheiros sociais, box de alumínio, azulejos decorados até o teto, cozinha e dependências de empregada.

O acabamento é de luxo, com pintura de látex sobre massa corrida, e só tem 2 apartamentos por andar.

Todos de frente para a Clodomiro Amazonas, que é onde fica o prédio.

Comece a pensar nesse apartamento, que tem telefone interno, salão de festas em mármore e madeira de lei, jardim com espelho d'água.

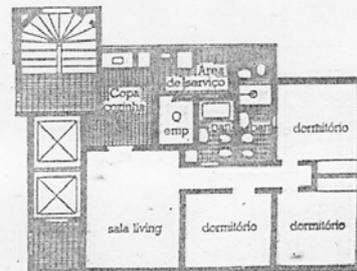
E garagem, é claro. Que já está incluída no preço.

Pois bem. Esse apartamento já é quase seu.

E só verificar as condições de pagamento, e dar um pulinho até a Clodomiro Amazonas, 1256.

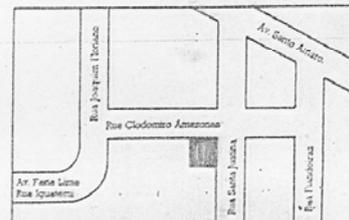
Perinho do Ibirapuera, Shopping Center e Jockey Club.

2 por andar. todos de frente.



E uma vizinhança de fazer inveja: Shopping Center, Ibirapuera e Jockey Club.

5.304 sinal
1.809 mensais.



Incorporação Construção

Planejamento e vendas



CONSTRUTORA S. A. TORRE

Roque & Seabra

EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.
 Pça. Assis Toledo, 33 - 16º andar
 Fones: 33-4938 - 33-4951 - 33-2750 - 33-2680
 33-2344 - Sindicato Creci 8.392

R. CLODOMIRO AMAZONAS 1256, ITAIM BIBI
3 DORMITÓRIOS, 70 M²

O Estado de São Paulo 06.05.1973 p168

PORQUE VOCÊ NÃO COMPRA UM APARTAMENTO NO JARDIM PAULISTA? CUSTA SO 1.000,00 DE ENTRADA.

CAÇONDE, 444 EDIFÍCIO MARÍLIA

Dois dormitórios, sala, cozinha, banheiro, área de serviço, dependências completas para empregadas. Por apenas 1.000 de entrada. Mármore, azulejos decorados até o teto, elevador social e elevador de serviço. Por apenas 1.000 de entrada. Zona residencial, com todo conforto e facilidades. Por apenas 1.000 de entrada. Onde? Onde? Na Rua Caconde. Por apenas 1.000 de entrada e o saldo amplamente financiado em 15 anos pelo ENH.

ARRÃO SAHN
 AVENIDA PAULISTA, 2202 - 12º ANDAR
 TELEFONE: 257-6411 (PRX) - SÃO PAULO
 (SPECIALIZADO EM OBRAS DE RECONSTRUÇÃO)

Informações e vendas:
 Av. Eng. Luís Antonio, 733
 Rua Curitiba, 1199
 Al. Casa Branca, 709
 Rua Guarani, 538
 Al. Itá, 559
 Av. Jabaquara, 1399

EDIFÍCIO MARÍLIA
 R. CAÇONDE 444, JARDIM PAULISTA
 2 DORMITÓRIOS, 60 M²

O Estado de São Paulo 06.05.1973 p173

PARAISO

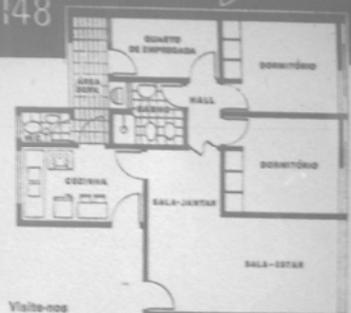
Edifício CLÁUDIA MARIA
RUA MORGADO MATEUS, 148

**APARTAMENTOS DE 2 DORMITÓRIOS
SOMENTE 2 POR ANDAR
TODOS DE FRENTE PARA JARDIM
INTERNO E EXCLUSIVO**

ENTRADA ÚNICA - Cr\$ 2.500,00
MENSAS FIXAS - Cr\$ 390,00
SEM QUALQUER PARCELA
INTERMEDIÁRIA
FINANCIAMENTO EM 15 ANOS

OBRAS EM RÍTMO ACELERADO
ENTREDA IMPROPRIOGÁVEL: DEZEMBRO/73

Visite-nos
no local
diariamente,
das 9 às 21 hs.



COZINHA
SALA-JANTAR
SALA-ESTAR
DORMITÓRIO
DORMITÓRIO
BANHEIRO
HALL
QUARTO DE EMPREGADA

CORPORACÃO
INSTRUCÃO
VENDAS

FATOR
EMPRESARIATO IMOBILIÁRIO



EDIFÍCIO CLÁUDIA MARIA
R MORGADO MATHEUS 148, VILA MARIANA
2 DORMITÓRIOS, 65 M²

O Estado de São Paulo 20.05.1973 p152



A música e o nobre gosto clássico.



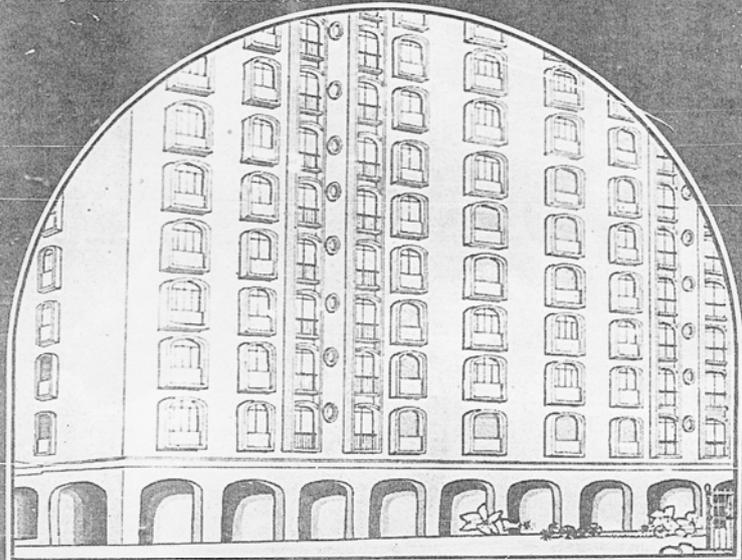
A pintura e o estilo da belle époque.



A classe e o luxo do tempo romântico.

**Maison
Renoir
Et
Rousseau**

esse é o conforto moderno da Maison Renoir Et Rousseau.



Fizemos em Indianópolis um apartamento de 3 dormitórios com gosto e amor iguais aos seus: capaz de superar épocas.

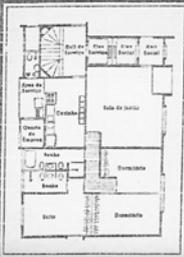
Assim como a música e a pintura, o conforto e o estilo clássico permanecem até hoje juntos às pessoas de gosto nobre. Para essas pessoas, fizemos a Maison Renoir et Rousseau. Bela, confortável e tranquila como um tipo de eternidade. Venha conhecê-la.

Apartamentos de 3 dormitórios (1 suite) com raco de 26 metros, num das melhores locais entre Indianópolis e Moema - Av. Macuco, 393.

Um local coerente com o estilo clássico.

E com seu jeito de viver. O jeito nobre.

6.000
desinal
1.000
mensais



Compreço médio de R\$ 900 a 71. Foto

Incorporação e Construção



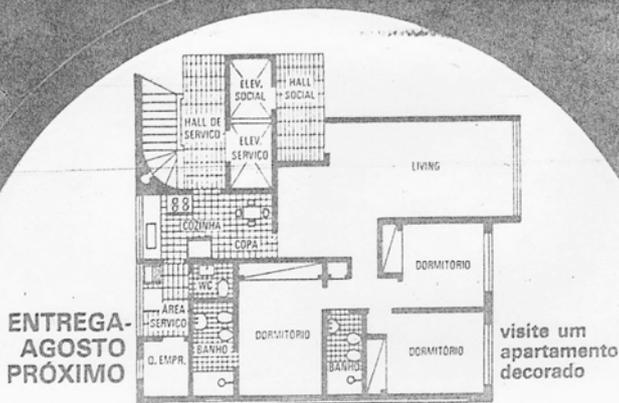
Roque & Seabra

ROQUE & SEABRA S.A. - INCORPORADORA DE IMÓVEIS S.A. - RUA DO BARRIO, 100 - JARDIM BOA VISTA - SÃO PAULO - SP - CEP: 01454-000

EDIFÍCIO MAISON RENOIR ET ROSSEAU
 AV. MACUCO 393, MOEMA
 3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 10.05.1973 p25

ACABAMENTO INTERNO
no mais autêntico estilo colonial



**ENTREGA-
 AGOSTO
 PRÓXIMO**

**visite um
 apartamento
 decorado**

**3 dormitórios
 2 banheiros
 garagem privativa**

São apenas dois apartamentos por andar, todos de frente. O acabamento é aquela classe: lajotas coloniais, arcos internos, vigas em madeira de lei, carpetados, esquadrias de alumínio até na área de serviço. Elevadores Atlas.
 O edifício é uma homenagem ao seu bom gosto: monumental entrada social com pisos em táboas largas, jardins, salão de festas e play-ground. Entrada social de cada apartamento independente da de serviço. Dois sub-solos de garagens servidos por elevadores.

o local com
 toda a sua nobreza:

ALAMEDA MINISTRO ROCHA AZEVEDO, 616
 ENTRE FRANCA E ITU
JARDIM AMÉRICA

A TODAS ESSAS VANTAGENS, SOME MAIS ESTAS:
SINAL 4.000,00
MENSAS 900,00

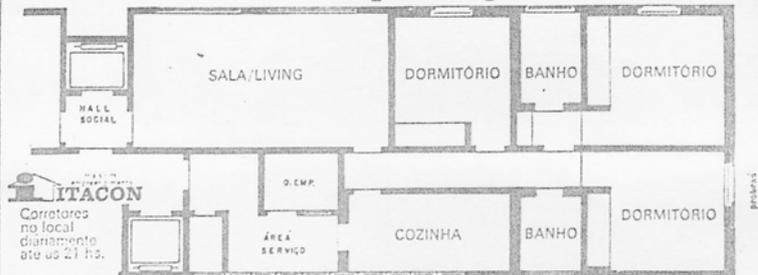
INCORPORADORA RIBEIRO NOGUEIRA S/A
 CONSTRUÇÃO **GERFIX** CONSTRUTORA S.A.
 Central de vendas: Praça 14, Rm. 120 - Fones: 257-2234
 047-0148 758-8882 - 254-8814 - Endereçado: Erco 705
 CONDOMÍNIO INSTALADO NO LOCAL, DIA 6 ÀS 21 HORAS

AL. MINISTRO ROCHA AZEVEDO 616, JARDIM PAULISTA
 3 DORMITÓRIOS , 75 M²

O Estado de São Paulo 10.05.1973 p65

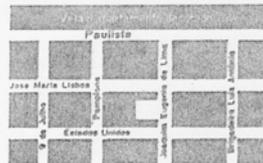
PARA O JARDIM PAULISTA O PEDRA NOVA É FUNDAMENTAL

Edifício Pedra Nova - Joaquim Eugênio de Lima, 1222



Sinal Cr\$ 4.000,00 - Mensais decrescentes de Cr\$ 1.800,68 - Entrada amplamente facilitada.

O Edifício Pedra Nova está entre a Pamplona e a Brigadero Luis Antonio. O local mais sossegado e protegido pela lei do zoneamento. Próximo de tudo que faz falta a vista, e suficientemente longe da barulha. As estuárias são de alumínio anodizado na cor natural. As piscinas são com baldões em mármore travertino.



Há interfone e música ambiente. Fundamental também é decidir já.

- 3 dormitórios com armários embutidos.
- Sala bastante espaçosa.
- Só 2 apartamentos por andar.
- Dupla circulação.
- 2 banheiros, sendo um privativo.
- Garagem já incluída no preço.

ITAPLAN
 imobiliária e administração imobiliária - incorporadora imobiliária - S.074
PLANTÃO PERMANENTE
 Rua Estados Unidos 1580
 Fones: 80.5000 - 81.4877 - 282.6487

★ Solicite visita de Representante ★

Este anúncio é de caráter informativo e não constitui oferta e nem contrato. O preço e as condições de venda são de caráter informativo e não vinculados. O preço e as condições de venda são de caráter informativo e não vinculados. O preço e as condições de venda são de caráter informativo e não vinculados.

EDIFÍCIO PEDRA NOVA
 R. JOAQUIM EUGÊNIO DE LIMA 1222, JARDIM PAULISTA
 3 DORMITÓRIOS, 95 M²

O Estado de São Paulo 10.05.1973 p72

**ZONA SUL
FACE NORTE**
(todos de frente)

Banheiro: uma unidade na sala de banho. Pia em mármore. Tapetes, armário de madeira, espelho, bacia, pia, alavanca, instalada e modo de linha lavaria, também instaladas.

Área de serviço: com 10 m² de área, ideal para a máquina de lavar e um armário para guardar os produtos.

Capote: prateleira embutida e pia de mármore. Acabado encaixado até o teto, que também tem massa corrida. Aqui tem o banheiro anterior ligado com a portaria.

Assento cozinha: é a terminação do Jorge. Pode ser sala de almoço, escritório, quarto de empregada ou de serviço. Local é quem resolve.

Cozinha: armários com armários embutidos. São amplos, encaixados e com magnética única por dentro, onde as prateleiras continuam de uma parede a outra.

Cozinha: uma sala com sala para o hall social, outra pelo hall de serviço sem passar pela sala.

Sala-living em L: com divã, pufeira em três confortáveis ambientes, tv, rádio e giratório, jardins de burros e jardim para o ar e o sol entram facilmente.

Rua Baluarte, 429
(altura do nº 2250 da Av. Santo Amaro)

APARTAMENTO PARA QUEM QUER VIVER LÁ EM CIMA

O Edifício Jorge I fica numa rua serena, onde a paz será eterna. O hall de entrada tem jardins e granito preto da Tijuca, e os sociais são em mármore Travertino. Na cobertura, salão de festas e playground, com toda proteção e ar mais puro. Todos os apartamentos são de frente, cada um com 123 m². Acabamento esmerado, com pintura em latex sobre massa corrida até nos tetos, em todos os aposentos. A garagem é sua e já está no preço. Sinal de apenas Cr\$ 3.000,00. Não dê as costas a esta oportunidade.

LOBRAS
Soluções e Projetos em Lajes

ITAPLAN
Soluções e Projetos em Lajes

Projeto arquitetônico desenvolvido por LOBRAS. Edifício construído para o ITC, em 1973, com projeto arquitetônico desenvolvido por LOBRAS, sob a supervisão técnica de LOBRAS. O preço de venda é de Cr\$ 3.000,00, incluindo o sinal de Cr\$ 300,00. Não é possível negociar o preço de venda. Não é possível negociar o preço de venda.

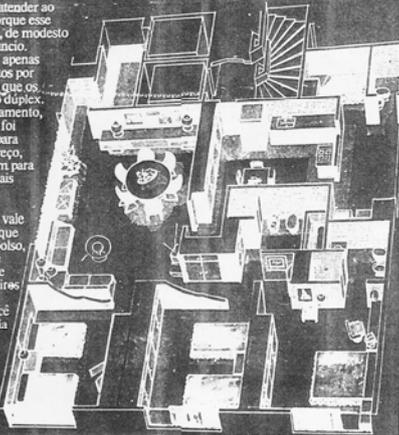
Projeto arquitetônico desenvolvido por LOBRAS. Edifício construído para o ITC, em 1973, com projeto arquitetônico desenvolvido por LOBRAS, sob a supervisão técnica de LOBRAS. O preço de venda é de Cr\$ 3.000,00, incluindo o sinal de Cr\$ 300,00. Não é possível negociar o preço de venda. Não é possível negociar o preço de venda.

EDIFÍCIO JORGE I
R. BALUARTE 429, ITAIM BIBI
2 DORMITÓRIOS, 123 M²

O Estado de São Paulo 10.05.1973 p85

**Apartamento de
3 dormitórios, 2 banheiros,
sala-living,
demais dependências
e ar condicionado
procura família de
fino trato.**

Vale a pena atender ao chamado, porque esse apartamento, de modesto só tem o anúncio. São 193 m² e apenas 2 apartamentos por andar, sendo que os 2 últimos são duplex. Sobre o acabamento, digamos que foi feito não só para justificar o preço, como também para atender ao mais intransigente bom gosto. E como mais vale um gesto do que dinheiro no bolso, você tem que concordar que 268 mil cruzeiros não é muito. Ou então, você não é a família de fino trato que este apartamento está procurando.



APARTAMENTOS	PREÇO TOTAL EM LPO		POUPANÇA COM REALIÇÃO			FINANCIAMENTO		RENTAL FAMILIAR	ÁREA EM M ² TOTAL INTERNA
	TERRENO	CONSTRUÇÃO	10 ANOS	15 ANOS	20 ANOS	10% EM LPO	15% EM LPO		
3 DORMITÓRIOS	488.000	3.150.000	8.000.000	15.450.000	20.825.000	1.100.000	2.200.000	8.100.000	193,00
2 DORMITÓRIOS	488.000	3.150.000	8.000.000	15.450.000	20.825.000	1.100.000	2.200.000	8.100.000	193,00

Construção
COGEC

Edifício Ajuricaba
R. Bela Cintra, 1424
Corretores de plantão no local das 9 às 19 horas.

CIA. CITY
Av. 9 de Julho, 5871
Tels.: 282-9782/81-8458/81-9462

CIA.CITY

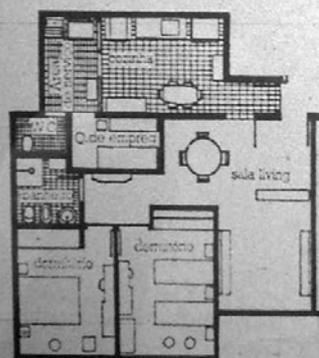
EDIFÍCIO AJURICABA
R. BELA CINTRA 1424, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo 27.05.1973 p24



**R. Joaquim de Almeida,
Próximo a Rubem Berta
e av. Indianópolis.**

**1.200 mensais
para você morar hoje mesmo
2 dormitórios, salão de festas,
play-ground, garagem.**



Mude-se hoje mesmo para um apartamento de 2 dormitórios, sala-living em L, espaçosa copa-cozinha, área de serviço e completas dependências para empregada, com quarto e W.C.

Se a localização é espetacular, a poucos minutos do centro e quase em frente ao clube Sino, o acabamento é de primeira qualidade.

Massa corrida, tacos de madeira de lei, arulejas decoradas em relevo até o teto no banheiro, lavatórios em mármore, piso vitrificado e box.

E mais um espetacular salão de festas todo decorado, com cozinha, e toilette, play-ground completo e salão de brinquedos para as crianças coberto, com lavatório e banheiro.

Facilitamos tudo para você morar hoje mesmo. O marfim que você precisa fazer é vir logo, pois temos poucas unidades.

**Apartamento decorado em exposição.
Corretores no local, das 9 às 21 horas.**

Financiamento e vendas

Rogue & Seabra
EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS LTDA.
Poa Anexas Pracks 33 - 15º andar
Fones 33-4538 - 33-4461 - 33-2130 - 33-2630
33-7244 - Indicado pelo Creci 6.362.

Projeto e Construção
Roger Khouri
Comercio e Construtora Ltda.

Finco total 125.610,93 c/garagem. Entrada total 25.540,63 super facilitado. Restante 100.270,30. Financiado em 20 anos, em prestações mensais de 1205,00 pela CAIXA ECONOMICA FEDERAL. Area total construida: 103.925 m². Renda Familiar: 2.600,00 U.P.C. 73,19.

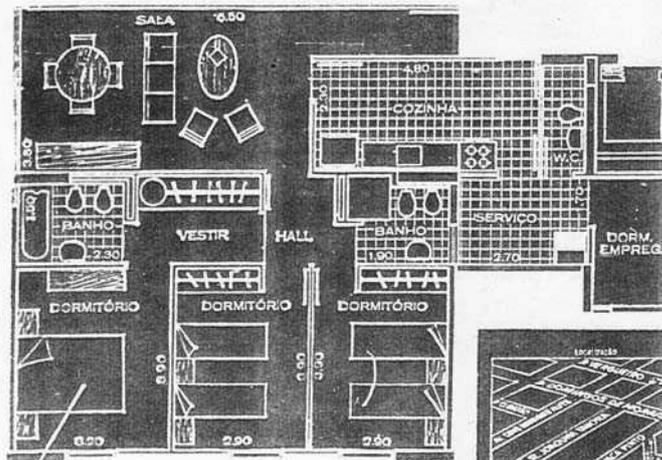
recorte este anúncio e não perca esta oportunidade

R JOAQUIM DE ALMEIDA, MOEMA
2 DORMITÓRIOS , 70 M²

O Estado de São Paulo 27.05.1973 p133

A CLASSE E O BOM GOSTO DA
CONSTRUTORA ADOLPHO LINDENBERG NA
VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS

Edifício Solar de Vila Mariana - Rua França Pinto, 319 - uma rua privilegiada, perto do Metrô, do Ibirapuera, da Ruben Berta, de Super-Mercados, Grupo Escolar, Colégios (Madre Cabrini e Bandeirantes).



dormitório de casal completamente isolado com banheiro privativo e comodo de vestir com armário embutido.

ACOMODAÇÕES: - Três dormitórios, com armários embutidos, espaçosa sala, entrada social e de serviço, copa e cozinha com azulejos até o teto, piso vitrificado, banheiros sociais com peças e azulejos em cores até o teto e piso vitrificado. Garagem.

Visite nosso Stand de Vendas - Corretoras
 diariamente no local até as 19 hr.,
 inclusive aos sábados, domingos e feriados.



Construção
CONSTRUTORA
ADOLPHO LINDENBERG S.A.

ÁREA TOTAL DO APARTAMENTO E VAGA
148,80 m² - PREÇO: Cr\$ 154.480,00
CONDIÇÕES PELO SISTEMA
HABITACIONAL OU PREÇO FIXO.
PRAZO FIXO DE ENTREGA: JANEIRO/74

EDIFÍCIO SOLAR DE VILA MARIANA
 R FRANÇA PINTO 319, VILA MARIANA
 3 DORMITÓRIOS, 148.80 M²

O Estado de São Paulo 27.05.1973 p141

ENCONTREI!

Apartamento pronto no melhor ponto do Jardim América em até 10 anos para pagar.



Alameda Casa Branca esquina Barão de Capanema

Tudo pronto.

São 238,35 mts de conforto, requinte e bom gosto e a-t-a-m-e-n-t-e como eu quero.
Seus 3 dormitórios, seus 2 banheiros, os armários embutidos revestidos, a minha garagem privativa... e prontinho para mudar.
Ah... E tem piscina para os meninos!



Edifício Tamaracá

Padrão Anhembi.

Local nobre e privilegiado

Empa. e na Al. Casa Branca, esquina de Barão de Capanema e bem próximo da Rua Estácio de Sá e do Paulistano.

Visite hoje apartamento decorado pela Anhembi

Aprécie o bom gosto, o ambiente e a localização. Todos os funcionários atendem no local até 22 hs. Muito investimento.



Financiamento da Caixa Econômica Federal

Mesmo pra quem tem outro imóvel a Caixa Financia!
Entrada de Cr\$ 64.500,00 ainda é facilitada.
Por mês, são somente Cr\$ 3.134,80.
É menos que pagar aluguel!
E todo mês e mais o padrão Anhembi, apenas Cr\$ 385.800,00.

Anhembi

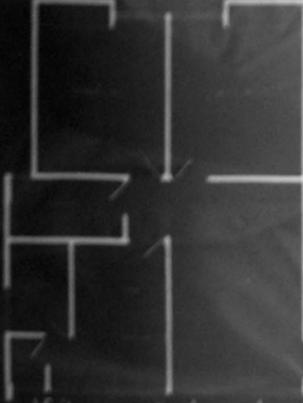
Imobiliária Anhembi S/A
Rua...
Fone: 20-1541 20-0250



EDIFÍCIO TAMARACÁ
AL CASA BRANCA ESQUINA COM RBR DE CAPANEMA, JD PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 238.35 M²

O Estado de São Paulo 31.05.1973 p17

ZONA VILA MARIANA
Rua Apotribú, 285 (arborizada) Esq. Miguel Stefano



a partir de **800,00** mensais
2 dormitórios luxo
Garage
Armários embutidos
Piso de mármore
Caixilhos de alumínio
Massa corrida
Todos de frente
Banheiros de luxo
Gás de rua - etc. etc. etc.

Visite um apto. decorado pela GALERIA PAMPLONA

ZARIF-CANTON
Imobiliária - Rua... 1111... 1111... 1111...
(11) 3111-1111

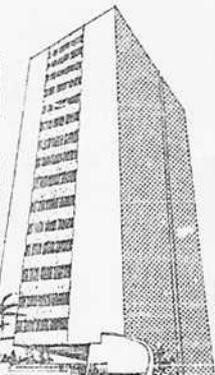
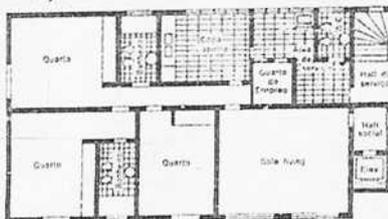
R APOTRIBÚ 285, VILA MARIANA
2 DORMITÓRIOS, 50 M²

O Estado de São Paulo 31.05.1973 p62

Jardim América. O apartamento mais parecido com aquele que você jamais vai encontrar.

- ✓ 2 aptos. por andar
- ✓ entrada monumental
- ✓ hall social independente
- ✓ FM em todo lugar
- ✓ interfone com a portaria
- ✓ suite
- ✓ entrada de serviço direta para a área de serviço
- ✓ heliporto
- ✓ azulejos até o teto decorados
- ✓ pia de mármore no banheiro
- ✓ gás Comgás
- ✓ bolicho
- ✓ próximo ao Triannon
- ✓ próximo da Paulista
- ✓ próximo do Dante Alighieri
- ✓ quarto de chlofer
- ✓ armários embutidos em todas as dependências
- ✓ adega
- ✓ ferragens e metais de luxo
- ✓ madeiras de lei
- ✓ sala de fumar
- ✓ garagem para carro grande
- ✓ vida elegante da Pamplona (é a Augusta, com ampliação)
- ✓ cinemas próximos
- ✓ super-mercados próximos
- ✓ alto comércio próximo
- ✓ saídas fáceis de São Paulo
- ✓ churrasqueira
- ✓ antena coletiva de TV
- ✓ copelas próximas
- ✓ jardim, a maior área verde da região (Triannon)
- ✓ box
- ✓ ducha circular
- ✓ pias de mármore na cozinha
- ✓ tanque esmaltado para roupa
- ✓ toma-luz fixo água e luz para máquina de lavar
- ✓ jardim suspenso
- ✓ sauna
- ✓ dois banheiros
- ✓ três dormitórios (1 suite)
- ✓ sala-living super
- ✓ biblioteca
- ✓ copa-cozinha bem grande
- ✓ área de serviço ampla

Alameda Itu, 282



Sinal: 2.580,00 Chave imediata: 4.000,00
Prestações de: 1.790,00 pela CEF
Saldo da entrada amplamente facilitada
Garagem de sinal 15.000,00

Construção e incorporação
ITACON

apartamento decorado em exposição das 9 às 21 horas

Planejamento e vendas

Rogue & Seabra
CORRETORES IMOBILIÁRIOS S.A.
Rua Antonio Prado, 31 - 10º andar
Fone: 33.426 - 33.441 - 33.720 - 33.360
33.704 - 33.705 - 33.706 - 33.707

entrega imediata

Área total 129.54 m², área útil 64.150,00 m², garagens 10.000,00 m², Cód. 1.791.00, U.F.C. 75.90. Preço total R\$ 8.962,70 por unidade. F23-DAC. O comprador poderá obter de 10 a 100% dos juros e 20% do valor das prestações.

AL ITÚ 282, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 01.09.1973 p31a

**NA SELVA
DO CADERNO IMOBILIÁRIO
AINDA É POSSÍVEL
DESCOBRIR
UM PARAÍSO.**

**R. THOMAZ CARVALHAL, 282
2 DORMITÓRIOS ALTO LUXO**



Apartamentos que não deixam as coisas por mano em nenhum dos detalhes: do conforto técnico na construção a terminação no acabamento dos cômodos. A qualidade do material empregado e o cuidado esmerado tornam o ambiente do lar o mais importante do mundo para você: seu lar!

É aqui o último argumento para não ficar com o dedo sobre o botão imobiliário e se tornar um escoteiro e não, simplesmente, o dono.

Banheiros revestidos em Ceramix Bahia. Marquise decorada em mármore cor-de-rosa em toda base. Múltiplos ambientes iluminados por lâmpadas e pontos elétricos. Cozinha em silestone decorada com o mármore e duas armários. Área de lazer com piscina e churrasqueira e churrasqueira.

Parque em frente sobre massa verde.

CEF - Caixa Econômica Federal

PAULISTA DE HABITAÇÃO S.A.

2.000,
sindicato
900,
métricos

Entrega Maio de 74

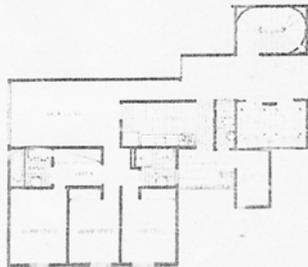
Roque & Seabra

R THOMAZ CARVALHAL 282, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 08.09.1973 p15

LINDENBERG

a palavra chave
para quem
quer o melhor em
Vila Mariana!



RUA FRANÇA PINTO, 319
esquina Tomás Alves - A três quadras do metrô

3 dormitórios com armários embutidos, banheiro, sala de estar com lareira, cozinha e quarto. Móveis em madeira, piso de cerâmica, porta de entrada com vidro, geladeira, aquecedor de água quente, chuveiro, ar condicionado, 2 elevadores e garagem. Não é necessário pagar em etapas. Entrega em 70 dias em todas as regiões metropolitanas. Não há custos de frete.

Visite este apartamento decorado



agora, atenção
as condições
são as da
ITAPLAN

SINAL **4.000,00**
E PRONTO. ELE É TODO SEU.

ENTREGA: JANEIRO - 74



CONSTRUTORA
ADOLFO LINDENBERG S.A.



ITAPLAN

R FRANÇA PINTO 319, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS

Folha de São Paulo 16.09.1973 p6

**VOCE MELHOROU MUITO, HOMEM
HOJE VOCE PODE MORAR ONDE ANTES,
SO RESIDIAM OS BAROES DO CAFE.**

Em pleno Jardim Paulista

Ainda que você não ande a fim de "status", considere: tratar de Jardim Paulista. Localização melhor, sera que existe? Edifício Rio Tocantins. Isolado, face Norte, Jardim Paulista. Construção a cargo de Cetenco. Ou seja: certeza de um projeto humano, construção esmerada, acabamento de primeira, prazo respeitado.

**EDIFÍCIO RIO TOCANTINS
alameda sarutaiá, 297**

APENAS 2 APARTAMENTOS
ASSIM POR AQUIAR: ANOSOS DE
FRENTE, FACE NORTE

3 dormitórios
1 escritório
1 banheiro social
1 banheiro, privativo
living
sala
hall
lavabo
hall social
cozinha
área de serviço
quarto do empregado
W. C.
garagem

DESDE Cr\$ 390.000,00
FINANCIAMENTO EM 64 MESES

PREÇO FIXO
SEM REAJUSTE
SEM CORREÇÃO MONETÁRIA
PRAZO CERTO DE ENTREGA
ACABAMENTO DE PRIMEIRO

INFORMAÇÕES

CETENCO
ENGENHARIA S.A. - SERVIÇOS DE PROJETO E CONSTRUÇÃO

CENTENARIO
FABRIL DE CONSTRUÇÃO S.A. - SERVIÇOS DE PROJETO E CONSTRUÇÃO

R. EMÍLIO DE MENEZES N.º 67 - FONES: 52-8398 - 51-0846 - 51-9042 - 51-1068 - HIGIENÓPOLIS - SÃO PAULO

**EDIFÍCIO RIO TOCANTINS
AL SARUTAIÁ 297, PARAÍSO
3 DORMITÓRIOS**

Folha de São Paulo 16.09.1973 p29

1976

ACONTECEU!

PRIMEIRO EDIFÍCIO PADRÃO ANHEMBI
COM APENAS UM APARTAMENTO POR
ANDAR EM MOEMA. NUM DOS MOMENTOS
MAIS OPORTUNOS PARA VOCÊ INVESTIR
NO MERCADO IMOBILIÁRIO.



295 m²
2 GARAGENS PRIVATIVAS POR APARTAMENTO

ALAMEDA JAUAPERI, 1105

- Contrilhos de alumínio
- 2 elevadores Atlas
- Tapes de madeira ou lpl
- Móveis cortiça em paredes e tetos
- Cofre embutido
- Capas cortiça em revestimento sanitária e cozinha decoradas
- Piso em granito com colas inox
- Aquecimento central individual
- Distribuição de água quente em tubos de cobre
- Banheiros com placa em mármore e azulejos decorados
- Antena coletiva para TV e cores a Z.M.
- Telefone interno ligado à portaria
- Play-ground e salão de festas

Preço a partir de Cr\$ 1.162.500,00
Construção 24 meses

Vendas no local ou na
Galeria Anhembi de Imóveis

Anhembi
apartamentos anhembi

construtora anhembi s.a.
Rua do Azeite, 44 - 1º andar - Vila Prudente
São Paulo - SP - CEP: 05060-000
galeria anhembi de imóveis
Rua do Azeite, 44 - 1º andar - Vila Prudente
São Paulo - SP - CEP: 05060-000

NOSSOS PROXIMOS LANÇAMENTOS EM MOEMA PARA OS QUE SABEM INVESTIR E MORAR BEM:

Edifício Maracá: Av. Macuco, 247 (esquina da rua Canário), entrega imediata.

Edifício Araramá: Al. dos Anapurus, 1563, entrega em 24 meses.

Ambos com 2 apartamentos por andar, 3 dormitórios, 2 banheiros, garagem privativa. Lançamento em 25 de setembro.

Reserve já sua reserva nos locais ou na Galeria Anhembi de Imóveis.



EDIFÍCIO LUCIANA
AL JAUAPERI 1105, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 295 M²

Folha de São Paulo, 19.09.1976

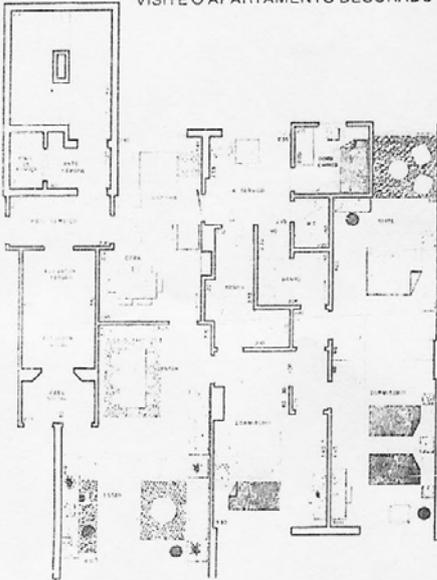
MOEMA

ENTREGA IMEDIATA

Moema agora é moda. Morar num Anhembi sempre foi. Você pode escolher esse apartamento como forma de investimento ou moradia. Venha visitar o apartamento decorado do edifício Maracai e conhecer nos detalhes o acabamento artesanal Anhembi. Preço: Cr\$ 1.235.000,00 com financiamento de 3.500 UPC em até 15 anos pela Caixa Econômica Federal.

Edifício Maracai
Av. Macuco, 247 (esquina da rua Canário)

VISITE O APARTAMENTO DECORADO



ÁREA TOTAL 215 m²

- Caixilhos de alumínio
- 2 elevadores Atlas
- Tacos de ipê
- Massa corrida em paredes e forros
- Cofre embutido
- Cozinha, área de serviço e WC de empregada em cerâmica esmaltada e azulejos coloridos
- Pia em granito esculpa inox
- Aquecimento central individual
- Distribuição de água quente em tubos de cobre
- Banheiros com piso em cerâmica esmaltada, azulejos decorados e panteadeira com tampo de mármore
- Antena coletiva para TV a cores e FM
- Telefone interno ligado à portaria
- Play-ground e salão de festas
- Garagem privativa

Vendas no local ou na
Galeria Anhembi de Imóveis

Anhembi
Acabamento artesanal



Construtora Anhembi S/A.
Rua Barão de Itapetininga, 46 - 6.º, 7.º, 8.º andares - S. Paulo
Telefones: 34-5991 - 35-0593 - 35-6859 - 34-0106

Galeria Anhembi de Imóveis
Rua 13 de Maio, 1555 - Paraisópolis
Telefones: 288-1847 e 287-2856

EDIFÍCIO MARACAÍ
AV MACUCO 247, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 120 M²

Folha de São Paulo, 21.10.1976

1979

More melhor que os outros

Gostoso de morar

Por dentro

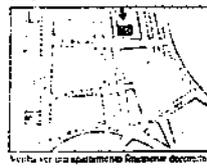
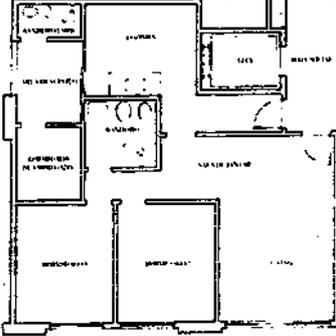
- 2 bons dormitórios
- living e sala de jantar c/c 1
- banheiro completo com artigos decorados
- cozinha social e de serviços independentes
- quarto e escritório de empregada
- cozinha equipada e funcional
- sala de jantar
- escadarias de alvenaria
- hidrelétrica fixa e quente centralizada

Por fora

- garagem privativa e descoberta
- piscina
- churrasqueira
- churrasqueiras Algal
- grande espaço em terraço em laje
- estrutura pronta de Alvenaria

Facil de pagar

25.000,00 de entrada para entrar logo no imóvel
R\$ 100,00 mensais durante 24 meses
R\$ 51.000,00 de entrada
R\$ 13.640,00 mensais durante 24 meses
Financiado pelo FUNDI
Financiado pelo FUNDI



2 dormitórios com piscina
Rua Tuim, 756 **Moema**

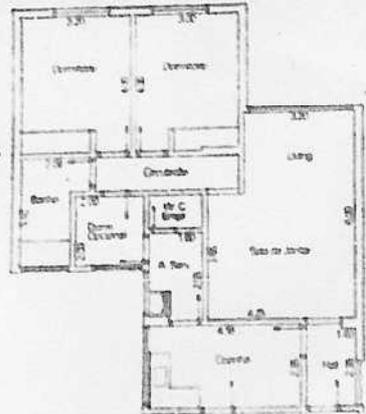


ITAPLAN Construtora Leibus S.A.

R TUIM 756, MOEMA
2 DORMITÓRIOS, 70 M²

O Estado de São Paulo, 01.04.1979 p103

Rua Batataes, barulho não entra.



Rua Batataes, 523

O Edifício Morada do Sol fica numa das
melhores ruas do centro de São Paulo.
Os apartamentos são de dois
quartos, com um banheiro de
quadrado e cozinha
com fogão e piaça.
Fornecimento de água e gás
24 horas.

E ainda tem o conforto da proximidade
da rua Rampaona: restaurantes, cinemas,
teatro, centro comercial, etc.

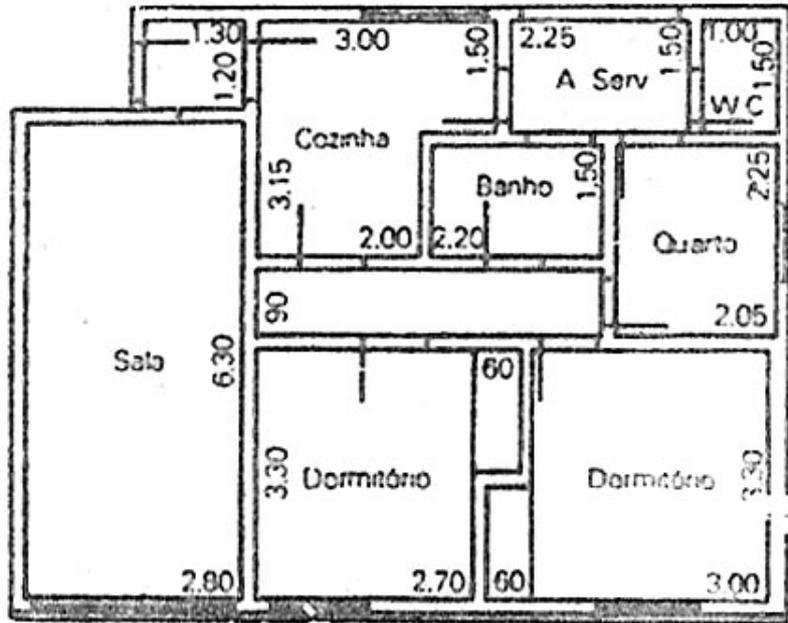
Imóveis e Incorporações

PARAÍSO SAO PAULO

Av. Paulista, 2200 - 12º andar - Tel. 285-3293

EDIFÍCIO MORADA DO SOL
R BATATAES 523, PARAÍSO
2 DORMITÓRIOS, 95 M²

O Estado de São Paulo, 01.04.1979 p98

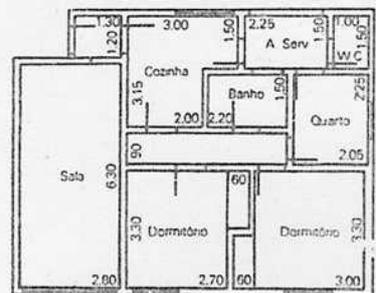


Na Vila Mariana, apartamentos de 3 dormitórios para quem tem pressa de morar bem.

E de 2 dormitórios, para quem pode esperar um pouquinho.

É só escolher o tamanho. A localização nós já escolhemos por você: a 20 metros da estação Saúde do Metrô. O edifício tem uma praça elevada de 7 mil m², só para crianças, e um shopping center no térreo.
 Se você escolher o de 3 dormitórios você muda hoje.
 O de 2 dormitórios, está em construção.
 Entrada facilitada. Saldo financiado.

Av. Jabaquara, 1395



Imóveis e Incorporações

ARRÃO SAHM

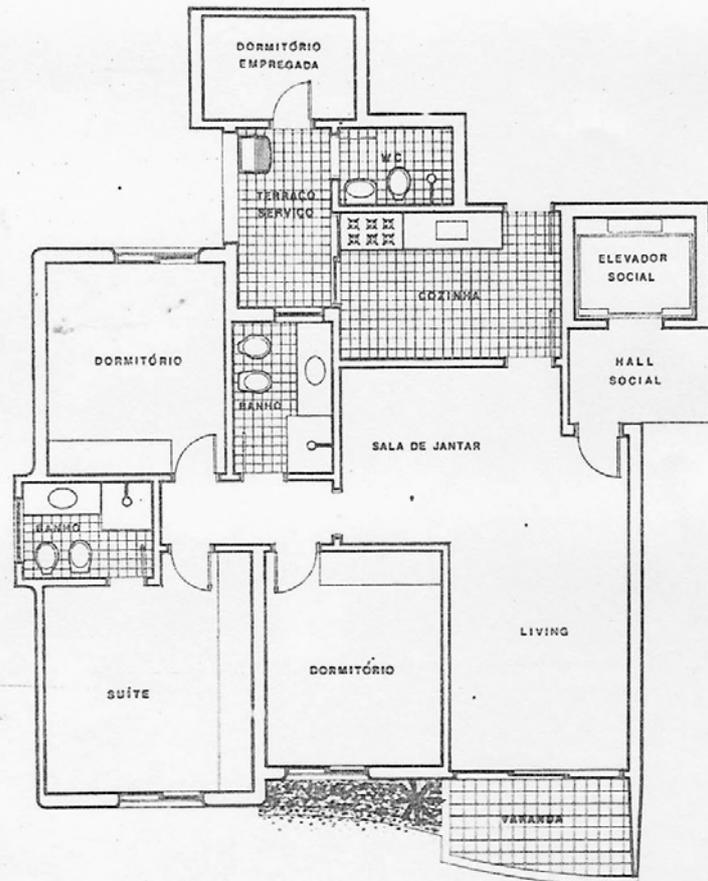
Av. Paulista, 2202-12º and. - Tel.: 285-3233

AV JABAQUARA 1395, VILA MARIANA
 2 E 3 DORMITÓRIOS, 65 M²

Folha de São Paulo, 01.04.1979 p45

*Um Gomes de Almeida, Fernandes
pelo preço mais baixo em sua classe.*

Imóvel de qualidade, investimento seguro.

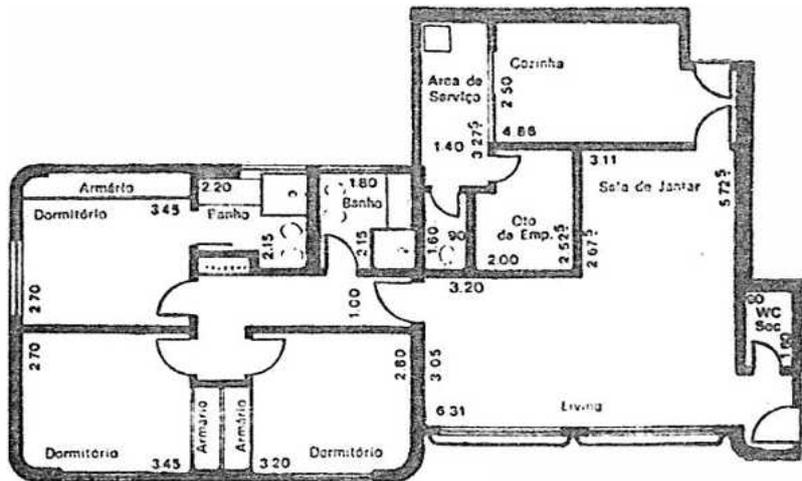


Itaim: Rua Brasília, 85

(entre a Joaquim Floriano e Tebaquá)
Uma rua tranquila, perto de tudo que é bom.

R BRASÍLIA 85, ITAIM BIBI
3 DORMITÓRIOS, 105 M²

Folha de São Paulo, 22.04.1979 p177, 2º caderno



MOEMA.
 Reserva exclusiva para quem quer morar bem.
 Jardins, piscina, 2ª garagem opcional e playground.

Av. Lavandisca, 538



Preço total a partir de
 Cr\$1.600.000,00
 amplamente facilitado.

Financiamento
 Caixa Econômica Federal

GONÇALVES DA CRUZ S.A.
 CONSTRUÇÃO E COMÉRCIO
 R. Batistop 50 - Vila. 24 - Tel. (011) 543.0011 - Anexo 521

3 dorms. (1 suíte), 2 banheiros. Lavabo coolat. Salão de festas. Hall coolat em mármore. Interfone. Garagem privativa. Revestimento de acabamento nos muros, detalhes, armários embutidos, revestidos, pintura latex sobre massa corrida, azulejos decorados até o teto, esquadrias de alumínio, instalação e colocação de antena coletiva para TV. 2 elevadores sociais e 1 de serviço.



Entrega em 12 meses
 Corredores de plantão no local.



AV LAVANDISCA 538, MOEMA
 3 DORMITÓRIOS, 95 M²

O Estado de São Paulo, 05.05.1979 p41



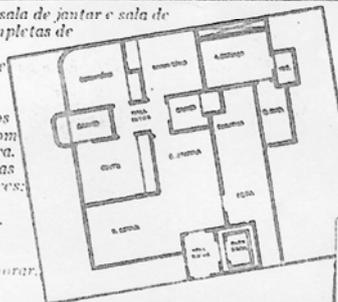
MOEMA

Aqui sua família ganha 2.500 m² de lazer. 3 dormitórios com suíte.

Rua Inhambú, 902.

3 dormitórios, suíte, banheiro social, sala de jantar e sala de estar, copa cozinha, dependências completas de empregada. Apenas 2 por andar.

Acabamento esmerado: esquadrias de alumínio, vidros fumê na sala e dormitórios, carpete em cor a escolher, armários revestidos, azulejos decorados até o teto, pia de formica com tampo em aço inox. Garagem privativa. Salão de festas, salão de jogos. Piscinas (adultos e crianças). Sinal para as chaves: Cr\$ 28.000, Saldo da entrada em até 48 meses Após as chaves: Cr\$ 130.000. Prestações do financiamento CEF: Cr\$ 16.998, a partir das chaves. Renda familiar: 40.000. Pronto para morar. Visite o apartamento de corado.



**Roque
&
Seabra**

R INHAMBU 902, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 100 M²

O Estado de São Paulo, 20.05.1979 p91



Lançamento



EDIFÍCIO MIRTA
Rua Peixoto Gomide, 388

Sinal: **9.900,00**
Prest.: **7.150,00**

10 anos — Sem juros
Sem renda familiar
Financiamento próprio

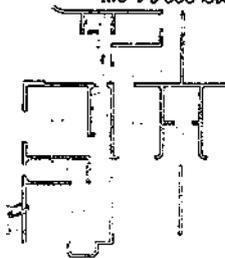
INCORPORADORA
MONTE SERRAT LTDA.
25 anos de tradição em São Paulo
R. Assírio do Nascimento, 204 - Tel.: 35-5533 - S. Paulo

EDIFÍCIO MIRTA
R PEIXOTO GOMIDE 388, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 60 M²

*Estou anunciando apartamentos
feitos para gente civilizada morar.**



...e vocês sabem que eu só recomendo coisas elegantes.



(Os civizados não adoece) os "bom" apartamentos. Duas salas, dois quartos (ambos suítes),
Área de serviço, Dependência de vestir (comfórtica), Banhala. Uma garagem para apartamento 1 no
edifício de 16 andares, servido por 3 elevadores (2-voies) (mistos) (diâmetro), um plano de
ar condicionado individual.

Do edifício também é Alameda Franca. Andar por via direta a Agulha e o vale que inclui: Liza Lu, Praça
Chiato, Barba Italiana, Cerveja, Chocolate de Grapes... Nas proximidades, Bica, Santa Cruzinha,
colégio Dante Alighieri Associação, discotecagem. E o melhor: um local dos apartamentos, com praias
com os corretores sobre as condições. Eu acho que não tem um lugar melhor.

2 salas e 2 suítes.
Alameda Franca, 406 (junto à Al. Casa Branca), Jardim América.

Financiado em até 15 anos pelo
Comind S.A. de Crédito Imobiliário. **Valor total: Cr\$ 39.750.**
Sinal: Cr\$ 20.900. **Valor total: Cr\$ 39.750.**
Escrituras: Cr\$ 62.000. **Valor total: Cr\$ 39.750.**
Mensale sobre as chaves: Cr\$ 16.070. **Valor total: Cr\$ 39.750.**

diâmetro **db** **JULIO BOGORICH**
IMÓVEIS
Av. Paulista, 1941 - 14º andar - São Paulo - SP

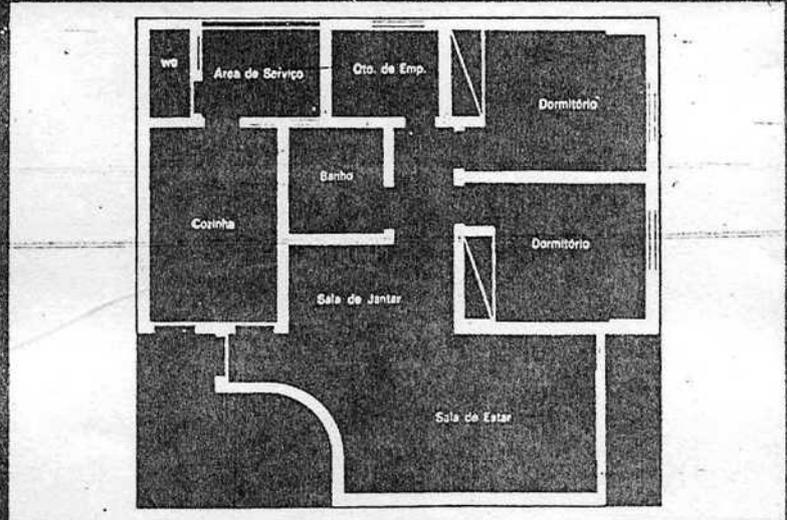
AL FRANCA 406, JARDIM PAULISTA
2 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 02.09.1979 p81

re-lançam.

Moema - 2 dorms. (3º opcional)

A última palavra em morar bem



No melhor ponto de Moema. (Fora da rota de aviões)



Nem sempre aparece um negócio assim.
Este neo-clássico em 2 dorms.
no ponto nobre de Moema,
em rua tranquila e sossegada.
Distribuição interna funcional.
Acabamento final: esquadrias de
alumínio, armários embutidos revestidos,
pia de mármore, pintura latex.

c/ massa corrida, azulejos decorados até
o teto, metais cromados
de primeira e elevadores Atlas.
Hall social em mármore.
Garagem privativa.
Playground e salão de festas.
Condições de compra sem igual
em Moema.

AL Anapurus, 1441
Corretores no local até às 21 hs.

PREÇO A PARTIR DE R\$ 1.150.000
sinai R\$ 15.000
mensais a partir de R\$ 6.500
Saldo amplamente facilitado.
ENTREGA EM 12 MESES.

CONSTRUTORA
BRCCO
HOME
CONSTRUTORA LTDA

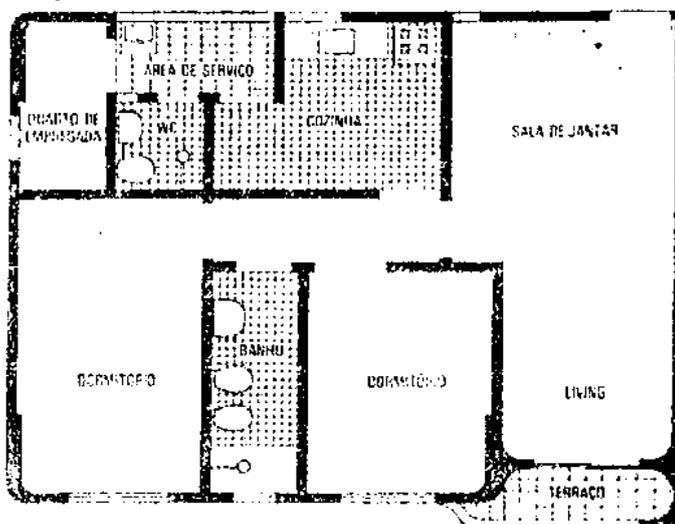
Planejamento e vendas

DIMENSAO
Consultoria de Imóveis
São Paulo: Av. Rebouças, 3136
PABX 210-8629 - 211-9934
- 212-4838
Sindicalizado CRECI 6696

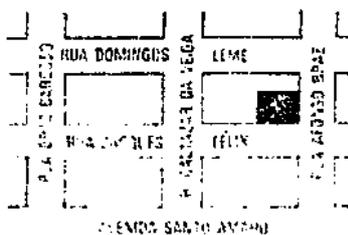
AL ANAPURUS 1441, MOEMA
2 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 02.09.1979 p87

a grande pedida



2 dormitórios
living com terraço-garagem



RUA JACQUES FÉLIX
 esquina AFONSO BRAZ

VILA NOVA CONCEIÇÃO

Edifício em estilo mediterrâneo, acabamento de alta luxo: 2 elevadores Atlas, tubulação em cobre, pintura em latex sobre massa corrida, todo acarpetado, azulejos decorados até o teto, etc.

SINAL
16.500,00

MENSAIS
8.750,00

Itaú
 total de 34.529,00
 entrega em abril/80



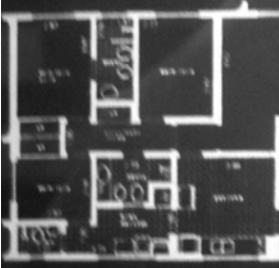
ITAPLAN

R JACQUES FÉLIX, ESQUINA COM R AFONSO BRAZ, MOEMA
 2 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 02.09.1979 p92

2 dormitórios.

Na medida exata do seu conforto: 167 m²



Que tal ir pensando em morar num lugar assim: apartamento de 2 dormitórios (1 suíte), 2 banheiros, 2 apartamentos por andar, quarto de empregada que poderá ser transformado no 3.º quarto da família, piscina, playground, salão de festas, 2.º garagem opcional, tudo isso dentro de um espaço que caberia muito apartamento de 3 dormitórios que se vê por aí?

25.000 de entrada e 10.000 mensais:
na medida exata da sua condição de pagamento. Traga sua proposta para financiamento próprio, ou pague pelo S.F.H. em 15 anos. Corretora de plantas das 9 às 20 horas. Telefones: 241-8872 e 222-7883.

Rua Sta. Justina 203, trav. da João Cachoeira-Itaim.

CONSTRUÇÃO
CAMPACCI
ENGENHARIA LTDA

INCORPORAÇÃO
GRUPO INCORPORAÇÕES
PROBACUS S/A

VENDAS
P&F
IMÓVEIS

Rua Marquês de Itá, 503, 5.º andar

R SANTA JUSTINA 203, ITAIM BIBI
2 DORMITÓRIOS, 167 M²

O Estado de São Paulo, 21.10.1979 p94

ITAIM
RUA
SARTELLA

RUA
CASA DO ATOR
782

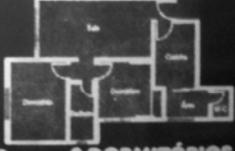
O FIM DO DRAMA DE PROCURAR APARTAMENTO, POR UM
PREÇO QUE É UMA COMÉDIA: 1.119.000,00

Rua Casa do Ator, 782, Travessa da Av. Sto. Amaro, altura do n.º 1940. Neste endereço você vai passar os momentos mais felizes de sua vida, cercado de tudo de que precisa. Morando a três quarteirões da Av. Sto. Amaro e da Av. dos Bandeirantes, trânsito nunca vai ser problema. E você desfrutará de todas as vantagens do Brooklyn, a um preço de fazer rir.

PRAZO DE ENTREGA:
JULHO DE 80
Obra financiada pelo

 Itaú

Itaú S.A. Crédito Imobiliário
Construtora e Financiadora
CONSTRUTORA
ZARHEIM LTDA.



2 DORMITÓRIOS
C/GARAGEM
6.700,00
MENSAIS ATÉ
AS CHAVES



Compre no local

R CASA DO ATOR 782, ITAIM BIBI
2 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 27.10.1979 p108



ITAIM

Prontinhos os 2 dormitórios e sala deste tamanho, ó!

Área total do apartamento: 152,90 m².
E com uma área privativa superior a muitos 3 dormitórios.

De uma cidade na planta, e o maior dos dormitórios, pronto para morar, que você tem no Itaim.

Alem de maior e o mais pronto tambem.

Cordão.

Grande sala-living e sala de jantar, abastecido social e banheiro, copa-cozinha, dependências de empregada. Todos os apartamentos são acabados.

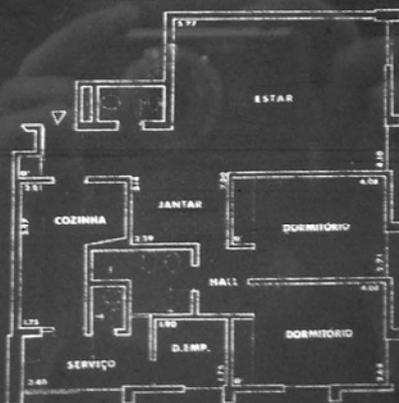
E na cozinha, no banheiro e no lavabo, azulejos decorados até o teto.

Próximo de um fim e gabinete em madeira na cozinha.

Pia de mármora, no lavabo.

A tubulação é toda em cobre.

E tem aquecedor individual a gás.



O edifício conta ainda com playground e salão de festas. Vinte vagas para fumar de local, que é ótimo.

A Rua Viradouro é uma das ruas mais calmas do Itaim.

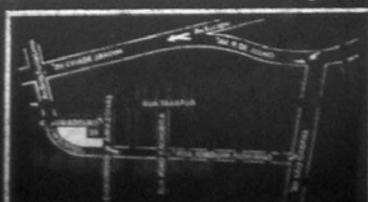
E ele está cercado pelo comércio das ruas Lacombe, Cipodônio Amazonas, Joaquim Floriano e João Caceres, entre outras ruas com excelentes opções de compra e de lazer. Ficar paralisado.

Bem, agora que você já conhece tudo, um pouco, entre como você, outras pessoas estão tendo este sucesso e ficando interessados também, por favor.

Apresse-se.

Financiamento em 15 anos pelo SFH.
Sinal: 18.000.
Contrato: 90.000.
Mensais: 21.420.
Renda familiar: 53.400.

Rua Viradouro, 29.



1 ampla vaga na garagem incluída no preço. E outra opcional.

Os melhores corretores estão de plantão das 9 da manhã às 9 da noite, inclusive aos sábados e domingos.

Uma iniciativa



Região C. de Imóveis Ltda.
Engenharia e Construção Ltda.

Plano de Marketing e vendas



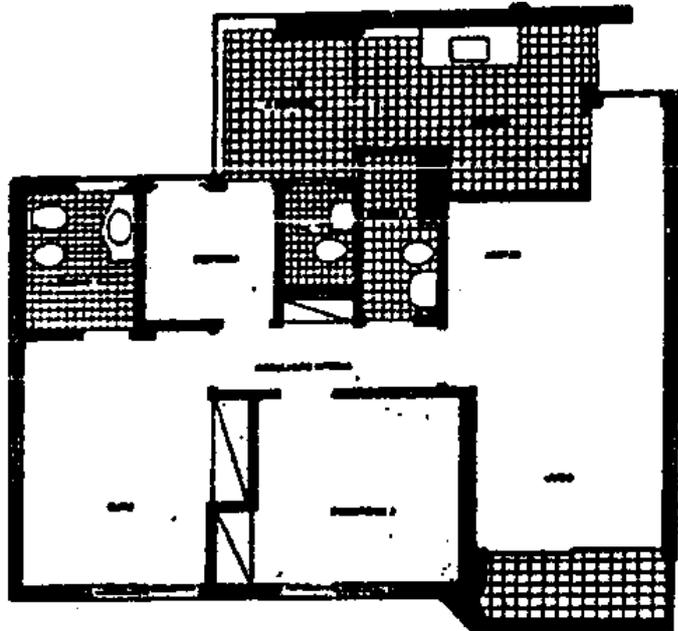
JULIO BOGORICIN
IMOVEIS

Av. Angélica, 1968 - Tel. 202 8323 (PBX)

R VIRADOURO 29, ITAIM BIBI
2 DORMITÓRIOS, 83 M²

O Estado de São Paulo, 27.10.1979 p35

1982



ITAIM • R. TABAPUÃ, 240
Venha morar no 2 dorms. mais luxuoso do Itaim

PRONTO PARA MORAR

Edifício VILLAGE
Estilo Mediterrâneo

ÚLTIMAS UNIDADES

2 DORMS.
(1 SUÍTE) C/TERRAÇO
3º DORM. REVERSÍVEL

3º dorm. reversível,
 2 banhs., coz., área de serv.
 garagem, carpetado,
 arma. revestidos, piscinas,
 solarium, salão de festas,
 2 elevadores Atlas.

UMA DESA ASSINADA

SHERRILLMAN - DICKEY
 Consultores Imobiliários Ltda.

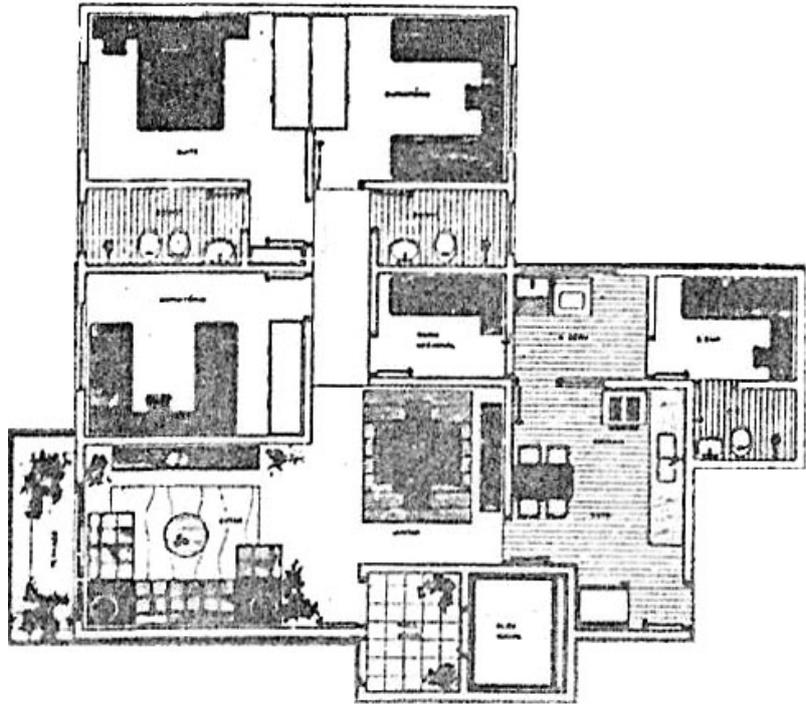
Preço a partir de Cr\$ 8.540.000,00.
 Financiamento próprio ou com
 financiamento de 3.600 UPs.

Plantão de vendas no local

EXCLUSIVIDADE DE VENDAS
Conde Consultoria
 em Imóveis Ltda.
 Rua Estados Unidos, 475
 Fone PBX 280.8283 - 280.2844

EDIFÍCIO VILLAGE
 R TABAPUÃ 240, ITAIM BIBI
 3 DORMITÓRIOS, 75 M²

Folha de São Paulo, 02.05.1982 p73



EDIFÍCIO PIAZZA DE VILA FIORELLI
AL ITU 1172, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 95 M²

Folha de São Paulo, 03.03.1982 p25

Piazza di Vila Fiorelli

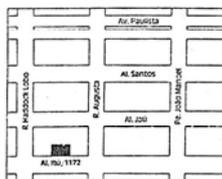
JARDIM AMÉRICA

VEJA BEM OS DOIS LADOS DA VIDA QUE TE ESPERA:

O LADO DE FORA.

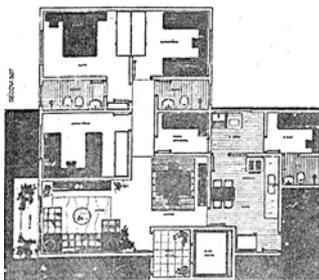
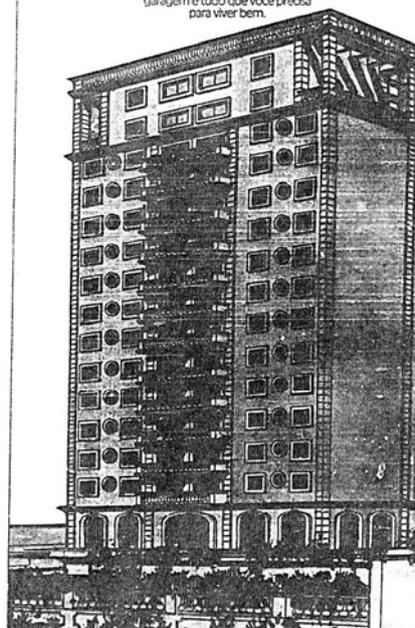
Este lado você tem as mais belas vistas de São Paulo: Augusta, Haddock Lobo e uma porção de condomínios famosos. Tem juventude, tem Yves Saint Laurent, tem cineas de arte. Tem Fiorucci, tem Pizzro Cardin, tem Sonia Rykiel. Tem Porsche Carrera, tem Santo Colomba, The Victoria, Spazio Pirandello, Sea Snack, Rodeio. Tem moto Honda 750, tem Confeitaria Colombica, tem Clark's, Paddock, Elle et Lui, interior design. Tem Calvin Klein, Gallery, Tadini, Spinelli. Tem Giovanna Baby, San Babila, Caesar Park, Benedico. Tem T. Machione, Ted Lapidus, Christian Dior, Barbarella, Sancho Panza e muita sofisticação, muita elegância, muito charrs.

ALAMEDA (RU. 1172)
(ENTRE R. HADDOCK LOBO E R. AUGUSTA)



O LADO DE DENTRO.

Deste lado você tem um neo-clássico com 3 dormitórios, suite, amplo living, sacada, 2 quartos de empregada, jardins, piscina, play-ground, garagem e tudo que você precisa para viver bem.



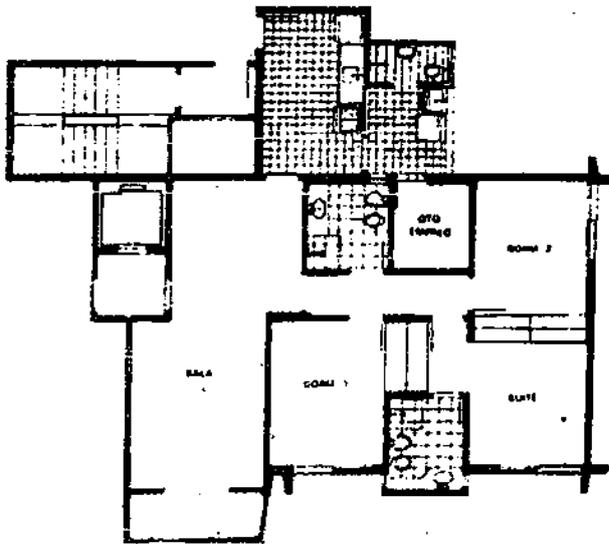
Carpete de nylon nas salas e nos dormitórios.
Piso em cerâmica esmaltada na copa-cozinha e nos banheiros.
E azulejos até o teto.
Acabamento em massa corrida. Esquadrias de alumínio. Aquecimento central.
Financiamento próprio em até 15 anos em construção.

Piazza di Vila Fiorelli
JARDIM AMÉRICA

MEIRELES-CHOFFI

CRF - COMPANHIA BRASILEIRA DE HABITAGAO

IDEM



ACABAMENTO

MOEMA

Ed. Parque dos Aicás

3 DORMS. ALTO LUXO

(1 suite) c/terraço • 214 m² • 2 garagens

- PISCINAS E SAUNAS
- SALÕES SOCIAIS
- PLAY GROUND
- QUADRA DE TÊNIS OFICIAL
- TODOS OS APIS DE FRENTE PARA UMA IMENSA ÁREA VERDE
- PISO E ACABAMENTO EM MÁRMORE NOS BANHEIROS
- ARMÁRIOS COMPLETOS
- CARPETES 8 MM
- PORTAS EM CEREJEIRA

90% de área verde para seu lazer



AL DOS AICÁS, 731
(ESQ. AV. JUREMA E JANDIRA)

Em Terreno de 4.000 m² com 180 unts. de Frente

80% FINANCIADOS EM 60 MESES, SEM EXIGÊNCIA DE COMPROVAÇÃO DE RENDA.

FINANCIAMENTO PRÓPRIO.

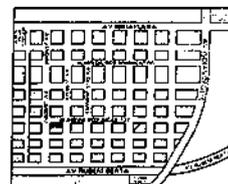
CORRETORES NO LOCAL DIARIAMENTE ÀS 20 HORAS, INCLUSIVE SÁBADOS E DOMINGOS.

TEL. DO PLANTÃO

542.8972

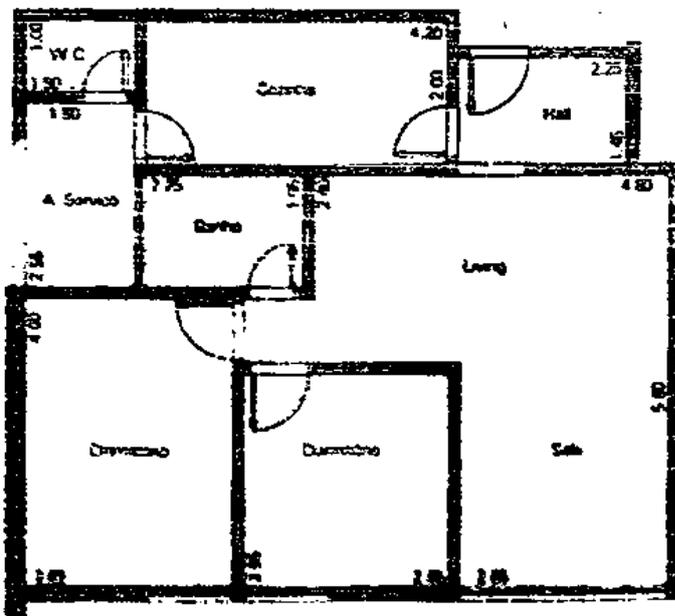


CONSTRUÇÃO E VENDAS
CONSORCIO TÉCNICO
DE ENGENHARIA E ARQUITETURA
Av. Brig. Faria Lima, 1481, 4º andar,
fones: 211-4764, 813-4761



EDIFÍCIO PARQUE DOS AICÁS
AL DOS AICÁS 731, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 214 M²

Folha de São Paulo, 18.03.1982 p38



Esta é a melhor vizinhança que você pode ter num apartamento.

Vida saudável: tem lugar até para andar de bicicleta e de patins.

Você brinca o bitol das buzinas pelo dia-por dia pesadinho: o lugar é muito tranquilo.

Um jardim para você passear, ler, ou simplesmente para olhar.

A Estação Saida do metrô fica tão perto que você vai a pé: mas longe o suficiente para você nem notar que ele exista.

Playground para as crianças: seu apartamento vai viver animadinho.

Um centro comercial completo: aqui você vai de compras de elevador.

Garagem? É claro que tem: reserve logo o seu vaga.

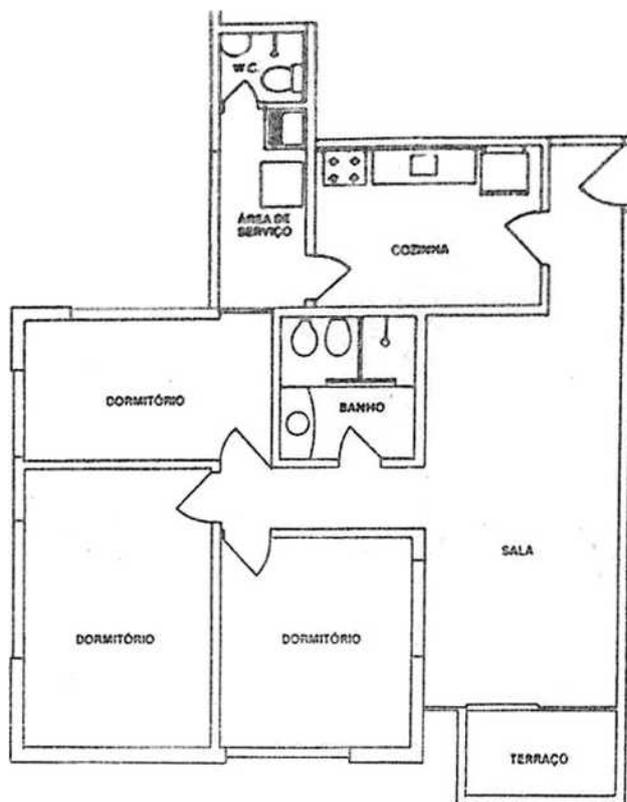
Venha logo ao nosso stand de vendas: já tem muitas garas esperando as facilidades que você vai ter.

Av. Jabaquara, 1.395.
Inóvnis e Incorporações
DARÇO SARA
Av. Paulista, 2.202 - 12º
Frammento Brasileiro
Credito imobiliário.

Imo. 00161 e 0166666
Cred. 11.234

AV JABAQUARA 1395, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 67 M²

Folha de São Paulo, 09.05.1982 p52



É muito difícil resistir à tentação de morar em apartamentos como estes. Eles têm 3 dormitórios, sala com terraço, cozinha, banheiro social de uso múltiplo, área de serviço e v.c. de empregada. Tudo com ótimo acabamento: carpete, azulejos coloridos, piso decorado e papel de parede. O edifício tem playground, 2 piscinas (adulto e infantil), salão de festas e de jogos. E uma ou duas vezes na semana.

Além disso, está multíssimo bem localizado: Rua Eça de Queiroz, 114, altura do nº 90 da Domingos de Moraes. Pertinho do Metrô, da Paulista e do Colégio Bandeirantes. Vá conhecê-lo. É preciso se for capaz.

Também, à venda, coberturas duplex com piscina.

Sinal: 149.000
Contrato: 409.900

Todos os pagamentos são fixos durante a construção, inclusive o das chaves. Financiamento de 5.000 UPs em até 15 anos pelo @smb

Corretores diariamente no local até as 21 h., inclusive sábados, domingos e feriados.



Rua Eça de Queiroz, 114
(av. Paulista, do Metrô, do Colégio Bandeirantes)



Uma realização:

diâmetro

Planejamento e Venda:



JULIO BOGORICIN IMÓVEIS

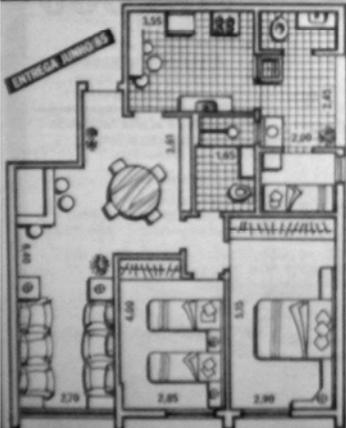
Av. Brasil, 870, tel. 881-8011
Aberto diariamente das 8h às 21h, inclusive sábados, domingos e feriados.

RUA DE QUEIROZ 114, PARAÍSO
3 DORMITÓRIOS, 60 M²

Folha de São Paulo, 15.05.1982 p32

1985

CERQUEIRA CESAR 2ou3 DORMS.



ÚNICO NA REGIÃO!
Dê uma olhadinha na planta: sala para 3 ambientes, dormitório e wc de empregada, cozinha espaçosa, belíssima entrada social decorada, salão de festas e de jogos, playground, garagem e segurança 24 horas. Preço total amplamente facilitado. Financiamento através do SFH ou diretamente com o incorporador. Anote at o endereço:

Rua Alves Guimarães, 866
CERQUEIRA CESAR (REGIÃO DE PINHEIROS)

CONHEÇA Nossas CONDIÇÕES DUPLEX

VENHA CONHECER APTO. DECORADO

BLN
CONSTRUTORA B. L. N. LTDA.
Rua Dr. Andrade Paranhos, 175.
Tel.: (PABX) 240.9500
PLANTÃO 04-0871

R ALVES GUIMARÃES 866, CERQUEIRA CÉSAR
2 DORMITÓRIOS, 86 M²

Folha de São Paulo, 21.03.1985 p85 A1

LACAMENTO

No mundo, há coisas que são únicas. E inconfundíveis.

Por exemplo: em Moema, um apartamento por andar, com 266 m², 3 dormitórios (1 suíte), 2 garagens.

Você é capaz de identificar, sem nenhuma dúvida, todos os tipos de Torre de Pisa? A Torre Eiffel ou a Coliseu? Há milhares de coisas únicas no mundo. Agora, em Moema, surge algo novo: não é a Torre de Pisa.

A possibilidade de ser o único em seu andar.

Há negócios que também são oportunidades únicas. Um projeto planejado para pouco de custo, vendido a preço fechado.

Preço base: **425.000** R\$
 Mais taxa de administração de **1.700** R\$



Localização perfeita:
 Próximo ao metrô, perto do shopping, em um dos melhores bairros de São Paulo, com todos os serviços e comodidades.

Projeto desenvolvido por arquitetos de renome e planejado para garantir o melhor investimento.

Paul. Ruyter
GHD
RECOR

EDIFÍCIO PORTO FELIZ
 R INHAMBU 964, MOEMA
 3 DORMITÓRIOS, 266 M²

O Estado de São Paulo, 06.10.1985 p61

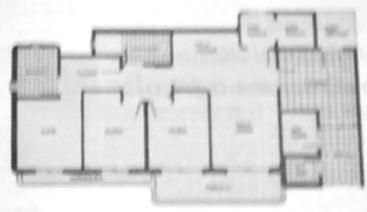
100% melhor.

Rua Jurema, 437 - Moema

LANÇAMENTO

Apresenta agora que os melhores planejaram para fazer um negócio verdadeiramente 100% mais fácil no apartamento. Não há que se falar em Moema: um bairro que tem tudo. A rua Jurema é uma das mais tranquilas. Contando 100% com a segurança e tranquilidade que os apartamentos do Edifício Liverpool oferecem. Lá tem piscina, grande área verde, Playground e toda uma infraestrutura de segurança. No Edifício Liverpool você pode escolher entre apartamentos de 2 ou 3 dormitórios, com suite e 2 suítes no geral.

• Piscina • Espaço • Salão de Sinaleira • Salão de Jogos • Salão de Festas • Salão Infantil • Playground • Amplas portais.



Projeto de Arquitetura: Elza Wolfhans



EDIFÍCIO
Liverpool

O apartamento 100%

Entrega março 88.

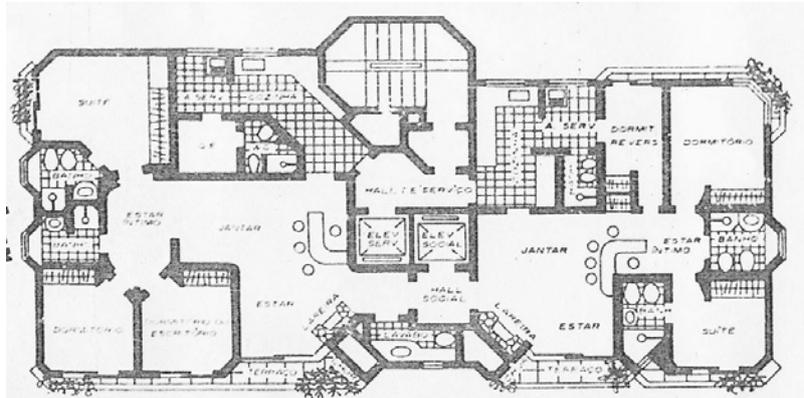
100% mais fácil
nas condições especiais de lançamento.
Cr\$ 1.550.000
(sem até as chaves)

Saldo Financiado pela Caixa Econômica Federal, até 5.000 UPC's, em até 15 anos, ou direto com o insurador.

EDIFÍCIO LIVERPOOL
R JUREMA 437, MOEMA
2 E 3 DORMITÓRIOS, 55 E 60 M²

O Estado de São Paulo, 14.09.1985 p17

1988



2 por andar MOEMA

ARAGUARI ROUXINOL

MONT CHENOT

2 e 3 DORMS. COM SUÍTE

financiado em 20 anos

3 dormitórios (suíte) ÁREA TOTAL 152 m²

2 dormitórios (suíte) 3ª reversível ÁREA TOTAL 120 m²

Apenas 2 apartamentos por andar. Todos de frente. Lareira natural e churrasqueira em todos os apartamentos. Ampla área de lazer com piscina. Segurança total com gradil e guarita. Alto padrão no acabamento. Venha você também para Mont Chenot. Aqui é onde tudo acontece. Avenida Rouxinol, 140 esquina Rua Araguari. Projeto Elsa Wolff zrs.

3 DORMITÓRIOS		2 DORMITÓRIOS	
Preço total a partir de	6.650.000,	Preço total a partir de	5.680.000,
Sinal	290.000,	Sinal	290.000,
Mensais durante a construção	57.890,	Mensais durante a construção	39.530,
Mensais após chaves	29.476,	Mensais após chaves	20.700,

utilize seu FGTS

Incorporação
 Construção
 CAIXA
 VENDAS
 IMÓVENS

EDIFÍCIO MONT CHENOT
 AV ROUXINOL 140, MOEMA
 2 E 3 DORMITÓRIOS, 70 E 85 M²
 Folha de São Paulo, 02.04.1988 pC14



3 dormitórios

VILA OLIMPIA



r. Alvorada, 1244

Moema, São Paulo - CEP 05444-000

- Living com sacada
- Garagem demarcada
- Salão de festas e play-ground
- Segurança total
- Gradil com portão automático

Financiamento direto do Construtor em 50 meses com comprovação de renda.



Preço total	5.900,00,
Sinal	354.000,
Mensal	65.000,

Incorporação e Construção

CAPELLANO 30 Anos

VENDAS

ITAPLAN 20

IMOVEIS

Consultar o planejamento e a planta no site www.capellano.com.br ou no telefone 280 6233 - São Paulo - SP

R ALVORADA 1244, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 80 M²

Folha de São Paulo, 02.04.1988 pC15

MAISON
Nattier

Vila Nova Conceição

3 Dormitórios (1 suite master)

2 Garagens

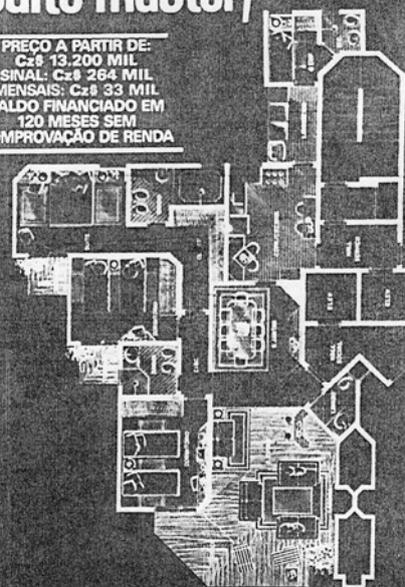
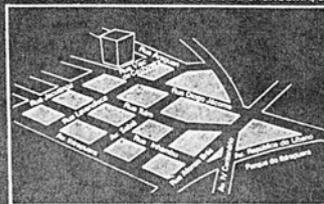
265m²

PREÇO A PARTIR DE:
C=8 13.200 MIL
SINAL: C=8 264 MIL
MENSAL: C=8 33 MIL
SALDO FINANCIADO EM
120 MESES SEM
COMPROVAÇÃO DE RENDA

Suite com closet, hidromassagem e terraço.
Lavabo - lareira - terraços
2 Piscinas
Sauna
Antena parabólica
Esquema completo de segurança

Piso social em tábuas largas de ipê - hall social em mármore - rede hidráulica toda em cobre - pontos de antena externa e parabólica na sala e em todos os dormitórios - rede elétrica superdimensionada
play ground - projeto paisagístico

R. DIOGO JACOME, 922 x R. VISCONDE DE CACHOEIRA, 33



O equilíbrio de um bom imóvel.

Incorporação e Construção



construtora e
administradora
imobiliária s/a

Paralelamente e Venda

IMOWEL
NEGÓCIOS IMOBILIÁRIOS LTDA

Uma empresa do grupo Imoveel

Rua Estados Unidos, 1.180
Tel.: 883-1333 - São Paulo
Rua Manoel Roberto, 810
Tel.: 011-20.95.9109 - Guaratuba

EDIFÍCIO MAISON NATTIER
AV DIOGO JACOME 922, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 120 M²

Folha de São Paulo, 09.04.1988 pC9

3 DORMITÓRIOS MOEMA

Financiado em até 20 anos pela Caixa. SINAL: Cz\$ 410.000,

- 3 dormitórios (suite).
- Living com terraço.
- Área de serviço completa.
- Acabamento de alto padrão.
- Área total: 186 m².
- 1 ou 2 garagens.
- Salão de festas e jogos.
- Piscina com solarium e sauna.
- Moderno sistema de segurança.

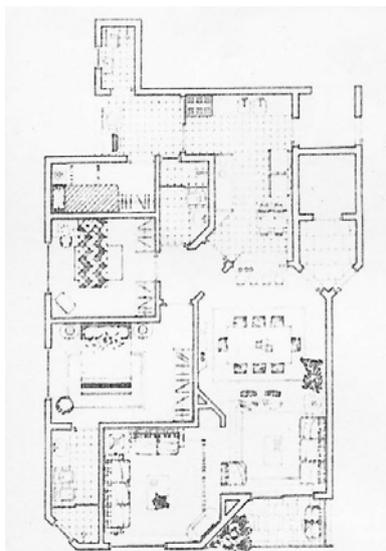
MENSALS DURANTE A OBRA: Cz\$ 41.000,
 MENSALS DO FINANCIAMENTO: Cz\$ 52.600,
 VISITE STAND DE VENDAS

Av. Miruna, 327 - esq. c/ Av. Anapurus

Construção: **TRIESSÉ**
 Financiamento: **CAIXA ECONOMICA FEDERAL**
 Vendas: **TTAPLAN** BROKER

AV MIRUNA 327, MOEMA
 3 DORMITÓRIOS, 186 M²

Folha de São Paulo, 09.04.1988 pC10



**2 DORMITÓRIOS, SENDO 1 SUÍTE MASTER,
EM 158 M².**
VOCÊ, SUA MULHER, O FILHO ÚNICO, E A EMPREGADA,
COMO EXEMPLO. TODOS MUITO BEM INSTALADOS.

MÓDULO LOCALIZAÇÃO.

A LOCALIZAÇÃO É UMA DAS MELHORES DE SÃO PAULO: MOEMA, É O BAIRRO DO MOMENTO.

MODERNO E ATUAL, É UM DOS MAIS BEM SERVIDOS EM INFRA-ESTRUTURA.

TEM DESDE O PALACE ATÉ O SHOPPING IBIRAPUEIRA, PASSANDO POR RESTAURANTES, LOJAS DE AUTOMÓVEIS, DE SOM, DE DECORAÇÃO, SORVETERIAS, ETC...

SUAS RUAS SÃO PRATICAMENTE TODAS RETAS, O QUE FACILITA MUITO O TRÁFEGO. A PRÓPRIA LOCALIZAÇÃO DO BAIRRO É IDEAL.

PRATICAMENTE AO LADO DO IBIRAPUEIRA, ISSA MAIOR ÁREA VERDE, FICA SUFICIENTEMENTE DISTANTE DOS PÓLOS COMERCIAIS DA CIDADE, MAS PERTO DAS GRANDES VIAS DE ACESSO, COMO REPÚBLICA DO LIBANO, BANDEIRANTES, RUBEM BERTA, 23 DE MAIO.

DE MOEMA SE ALCANÇA RAPIDAMENTE O CENTRO DA CIDADE, A IMIGRANTES, A MARGINAL PINHEIROS, OS SHOPPINGS IGUAATEMI E MORUMBI.

VISITE STAND DE VENDAS NO LOCAL.



RUA PINTASSILGO 41, MOEMA.

R PINTASSILGO 41. MOEMA
2 DORMITÓRIOS, 158 M²

Folha de São Paulo, 28.04.1988 pC9

1991

LANÇAMENTO

INRAPUSPA

EDIFÍCIO

Manoela

**3 DORMITÓRIOS
(1 SUÍTE)**

- Obras em andamento • 2 vagas
- 2 apartamentos por andar
- Área total de 182,78m²
- Coberturas duplex



R. Sena Madureira, 1265.

EDIFÍCIO MANOELA
R SENA MADUREIRA 1265, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS, 182,78 M² [ÁREA TOTAL]
Folha de São Paulo, 14.04.1991 p3_5

1994

○ MELHOR DA VILA MARIANA

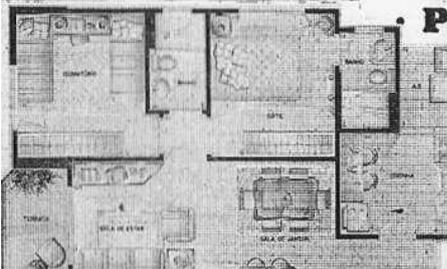


2 DORMS (1SUITE)

RUA ARBORIZADA E TRANQUILA PERTO DE TUDO.

- 59 m² de área útil
- Salão de festas
- Piscina • Sauna
- Playground
- Segurança total

FINANCIAMENTO DIRETO COM A CONSTRUTORA EM ATÉ 84 MENSAIS A PARTIR DE R\$ 540,00

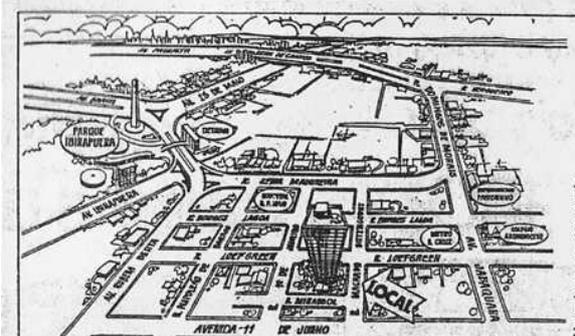


Construção:

ZKF

Vendas:

GTV
I.M.O.V.E.I.S
R. Estrelas Unidas, 691
TEL: 887-4533



Mapa de acesso sem escada

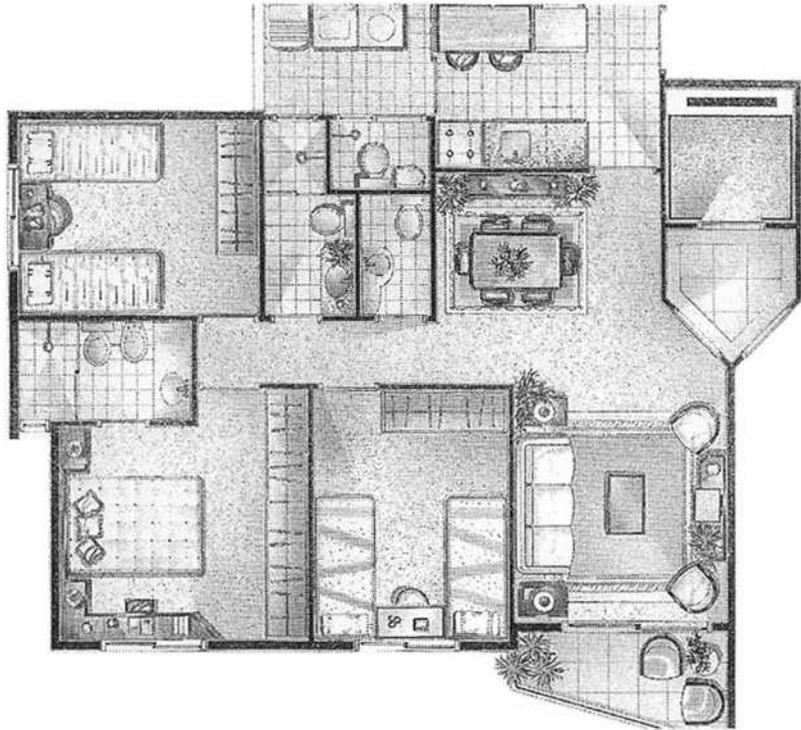
RUA MACHADO BITENCOURT, 300
(A 200 metros da Estação Santa Cruz do Metrô)

Corretores diariamente no local

crec6789

R MACHADO BITENCOURT 300, VILA MARIANA
2 DORMITÓRIOS, 59 M²

O Estado de São Paulo, 09.09.1994 pR-6



**É INACREDITÁVEL MAS
É ISSO MESMO.
3 DORMS. (SUÍTE)
COM MENSAIS DE:**



EDIFÍCIO CLEVELAND - Rua Joaquim Eugênio de Lima, 70

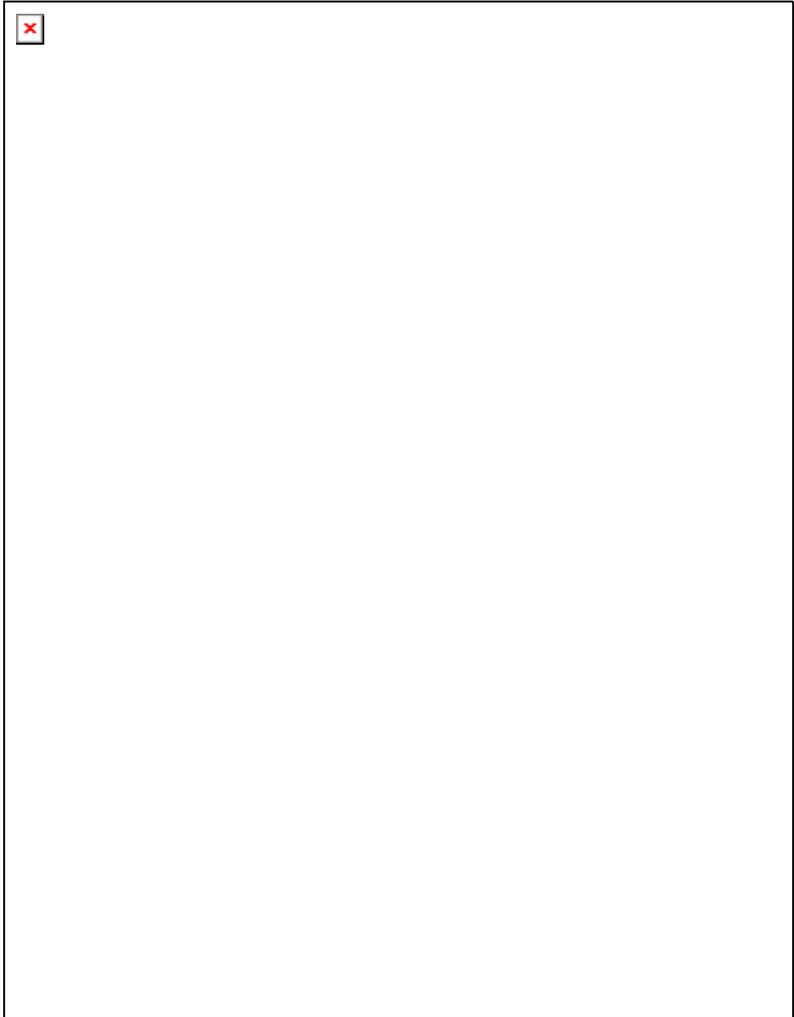
JARDINS 690 URVs

- 1 ou 2 vagas
- Lavabo
- Terraço
- Piscinas/sauna
- Salões de festas e de jogos
- Playground
- 134 m² de área total



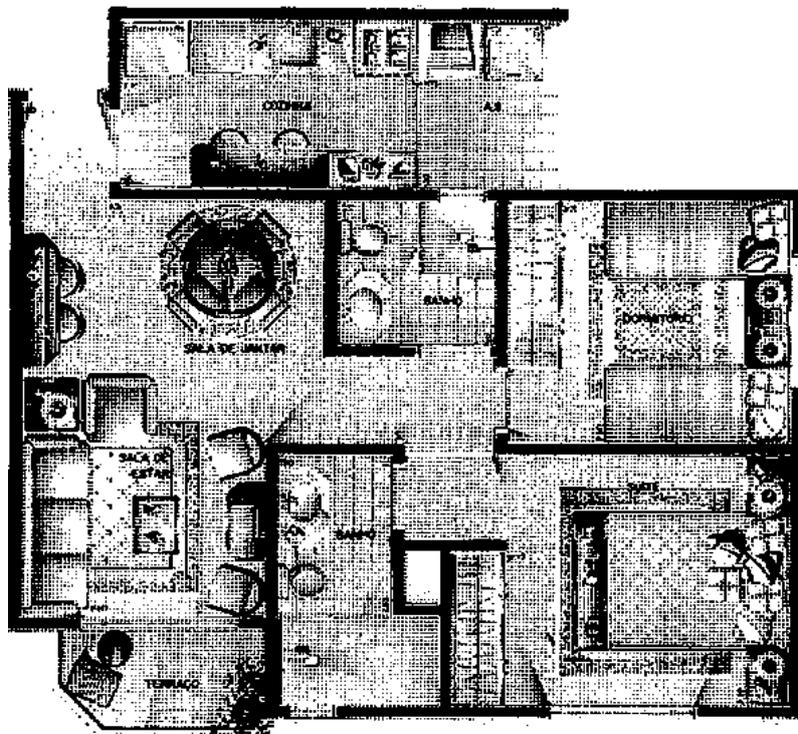
EDIFÍCIO CLEVELAND
R JOAQUIM EUGÊNIO DE LIMA 70, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 60 M²

O Estado de São Paulo, 01.05.1994 pA19



R LOEFGREEN 1587,VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 29.05.1994 pl-3



R JOAQUIM TÁVORA 974, VILA MARIANA
2 DORMITÓRIOS, 56 M²

O Estado de São Paulo, 18.09.1994 pl-3

A
M
E
L
H
O
R

VILA MARIANA

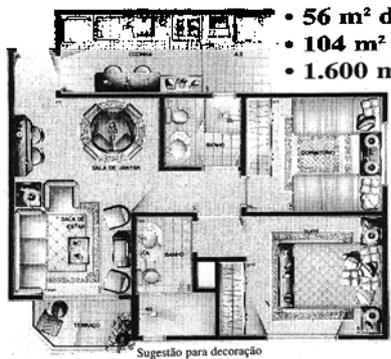
JUNTO AO METRÔ ANA ROSA

2 DORMS 1 SUÍTE

COM GARAGEM

- PISCINA • SAUNA • Q.POLIESPORTIVA
- SALÃO DE FESTAS • SALÃO DE JOGOS
- PLAYGROUND • CHURRASQUEIRA

- 56 m² de área útil
- 104 m² de área total
- 1.600 m² área do terreno



**FINANCIAMENTO DIRETO
COM A CONSTRUTORA EM
84 MESES A PARTIR DE
R\$ 550,00**



RUA JOAQUIM TÁVORA, 974

LOCALIZAÇÃO

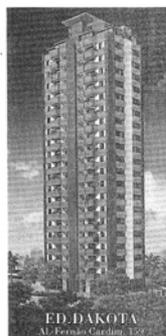
Corretores diariamente no local

Incorporação:
e Irmãos Curry S. A.
E ELIPEKA
Construção:
JC
Vendas:
GY
I. M. O. V. E. I. S.
R. Estados Unidos, 691
TEL: (011) 887-4533

Jardins: primeiro american double suite.



Aqui você elege uma planta inteligente e o conceito de morar de Nova York.



ED DAKOTA
Al. Fernão Cardim, 159

2 DORMITÓRIOS AMERICAN DOUBLE SUITE

mensais a partir de

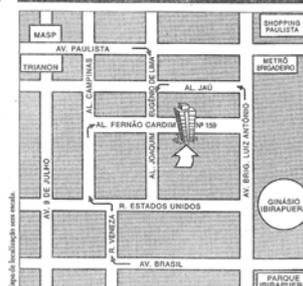
R\$ 710

- * terraço
- * lavabo
- * 1 ou 2 vagas
- * área privativa: 57m²
- * área total com 2 vagas: 110m²
- * salão de festas
- * sala de ginástica
- * sauna com ducha e sala de repouso
- * piscina com deck
- * playground
- * entrega em outubro de 96

Imagem meramente ilustrativa.

Vendas no local: Al. Fernão Cardim, 159.

LANÇAMENTO



Otra financiada pelo

banespa

Visite show-room de vendas nos locais ou ligue já: 897-0000.

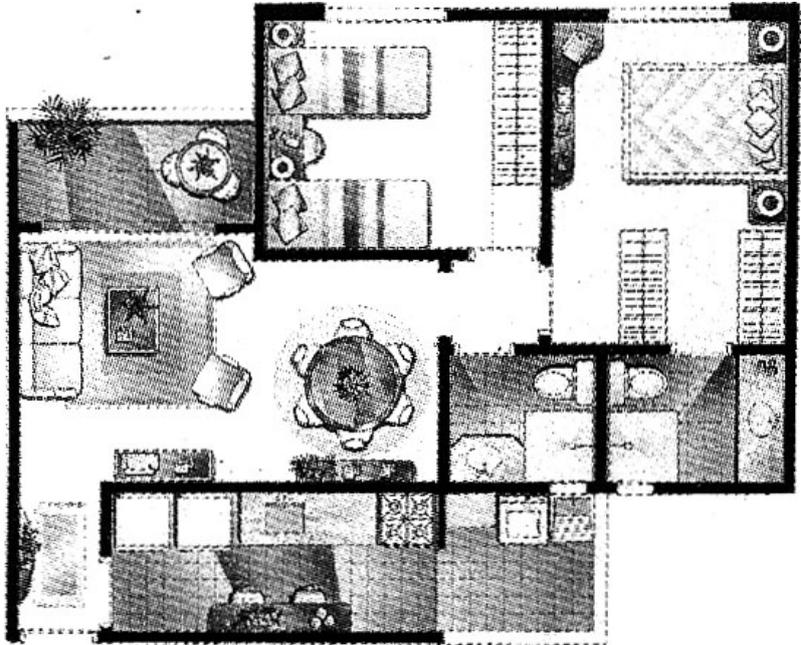
• Melhores preços • Melhores condições de pagamento • 120 parcelas: de entrada, 20 até as chaves e 90 mensais • Carência-desemprego • Seguro de vida • Fiança bancária • Possibilidade de troca por apartamento do mesmo incorporador até as chaves.

EDIFÍCIO DAKOTA

AL FERNÃO CARDIM 159, JARDIM PAULISTA

2 DORMITÓRIOS, 57 M²

O Estado de São Paulo, 15.10.1994 pA-16



EDIFÍCIO CORTINA D'AMPEZZO

R PERIQUITO 104, MOEMA
2 DORMITÓRIOS, 55 M²

Folha São Paulo, 30.10.1994 p2-12

CORTINA
D'Ampezzo
2
DORMS.
EM MOEMA



**A POUCAS PEDALADAS
DO PARQUE IBIRAPUERA**

Rua Periquito, 104

LANÇAMENTO!

1 SUÍTE
1 OU 2 VAGAS NA
GARAGEM

LAZER

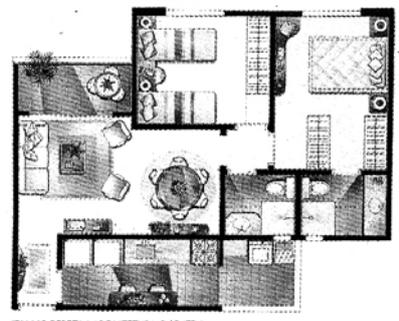
- ◆ PISCINA
- ◆ SALA DE GINÁSTICA
- ◆ SAUNA
- ◆ SALA DE DESCANSO
- ◆ SALÃO DE FESTAS C/ COFA
- ◆ BICICLETARIA
- ◆ VESTIÁRIO P/ FUNCIONÁRIOS
- ◆ DEPÓSITO INDIVIDUAL NO SUBSOLO

NA ENTREGA DO SEU APTO. VOCÊ GANHA UMA BICICLETA!



VIAS DE ACESSO
AV. AFONSO BRÁS AV. SANTO AMARO
AV. REPÚBLICA DO LIBANO AV. IBIRAPUERA
AV. IV CENTENÁRIO AV. HÉLIO PELLEGRINO

INCORPORAÇÃO: _____ CONSTRUÇÃO: _____



ITAMAR BEREZIN ARQUITETURA S/C LTDA.

FINANCIADO PELO S.F.H.
USE SEU FGTS

APÓIO: _____ VENDA: _____

Cred. de localização sem avião. CRED. 129110 - MEMORIAL DE INCORPORAÇÃO REGISTRADO EM 14/09/94 SOB O Nº 88 NA MATRÍCULA 01485 DO 1.º CDE DE SÃO PAULO

IDEM

1997

A12 - O ESTADO DE SÃO PAULO DOMINGO, 27 DE ABRIL DE 1997

Av. Paulista

Você está cercado de motivos para morar aqui.

**2 Dorms.
1 suite**

AV. 25 de Maio

Vila Mariana próximo AO Ibirapuera

POSITANO

Parque do Ibirapuera

• Piscinas adulto e infantil
• Playground • Jardins
• Salão de festas com copa e wc
• Sauna com sala de descanso

Visite stand de vendas no local.

MENSAIS DURANTE A CONSTRUÇÃO A PARTIR DE **R\$ 736,00*** Financiamento S.F.H.

Preço Total a partir de R\$ 92.000,00 Ref. ao Apto. com final 2 e 3 - 1º Andar.

R. Caravelas, 50 esquina com R. José Antonio Coelho

Parque do Ibirapuera

Construção: **GHO** Engenharia e Construções LTDA.

Incorporação e Vendas: **BAN** Real Incorporações e Empreendimentos Imobiliários Ltda.

AV. Rodrigues Alves

EDIFÍCIO POSITANO
R CARAVELAS 50 , VILA MARIANA
2 DORMITÓRIOS, 50 M²
O Estado de São Paulo, 27.04.1997 pA12

Fiori di Moema

Um apartamento completo em um bairro privilegiado.



Fotografia: A. Pereira da Silva

3 Moema 1

dormitórios 1 suíte (com closet)

Lavabo • Duas vagas • Despensa • Terraços

- 93 m² de área útil
- Living para 2 ambientes completos e espaço para bar
- Dependência completa para empregada
- Entrada independente de serviço
- Salão para festas, jogos e ginástica
- Piscina (adulto e infantil)
- Playground
- Elevador social para cada 2 aptos.
- Sauna equipada com sala para descanso
- Segurança com gradil e guarita

Entrada 3 parcelas **R\$ 3.820***

Mensais **R\$ 780***

Saldo financiado pelo SHL. Use o FJTS ou direto com a construtora em 60 meses sem compensação de renda.
* Valores referentes ao apto. 94.

• DISPONÍVEL COBERTURA DUPLEX C/ 190 m² DE ÁREA ÚTIL.



Condição de localização em verde.

Incorp. e Construção:

CURI

SENDE 1949

Financiamento:

BRABESCO

Vendas:

ITAPLAN

Preço total financiado: R\$ 175.800 referente ao apto. 94, tabela de Amis/97. Entrada 3 vezes de R\$ 3.820 - 60 mensais de R\$ 780 - 8 semestrais de R\$ 3.820 - em 60/90 R\$ 7.800. Saldo financiado pelo SHL, e corrigido conforme S.B.F.P. Parcelas corrigidas pelo Sincronon em 5/5/98 e após pelo I.C.P. mais 1,2% de 1% ao mês. Cronograma ilustrativo para escada 2-10. Perspectiva artística da fachada. Memorial de Incorporação - 1ª Câmara de Registro de Imóveis, Matrícula nº124.233 em 17/06/95. Alvará de Execução nº 720000265-01 em 06/07/95. Alvará de Aprovação nº 6501510502-01 em 06/07/95. CRECO 346 2.

Av. dos Imarés, 527

**EDIFÍCIO FIORI DI MOEMA
AV DOS IMARÉS 527, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 93 M²**

Folha de São Paulo, 25.05.1997 p7-21

EDIFÍCIO ITAUA

2 DORM./1 SUÍTE EM 80m² DE ÁREA ÚTIL
2 POR ANDAR, 2 VAGAS E ARMÁRIO PRIVATIVO NA GARAGEM,
TÉRREO COM ÁREA DE LAZER, PISCINA E SALÃO DE FESTAS.

Alvará de construção Nº 6900275944 de 03/02/94. Matrícula R11127084 - 14º Cartório de Registro de Imóveis-SP

Entrega prevista para agosto de 97

Planta ilustrativa. Não fazem parte do contrato os móveis e plantas ornamentais.



Financiamento direto com a Construtora

Visite apartamento em exposição
RUA CANÁRIO, 1112

EDIFÍCIO ITAUA
R CANÁRIO 1112, MOEMA
2 DORMITÓRIOS, 80 M²

O Estado de São Paulo, 27.04.1997 pB3

PRÉ-LANÇAMENTO

CENTRAL PARK IBIRAPUERA

Venha para a região mais cosmopolita e próximo à mais charmosa área verde da cidade.

Planta com sugestão de decoração. Os móveis são de decoração conceitual, não fazendo parte integrante do contrato.

3 DORMITÓRIOS (1 SUÍTE)

- Sala de estar com terraço e piso em tábua larga
- Lavabo
- Despensa
- 2 Vagas
- Sala de jantar
- Banho da Suíte com Banheira de Hidromassagem
- Cozinha com bancada em granito e cuba dupla e previsão de espaço para todos os eletrodomésticos
- 1 elevador social para cada 2 apartamentos
- Dependências completas de serviço
- LAZER E SEGURANÇA
- Salão para festas com copa e sanitários
- Salão para jogos
- Sala para ginástica
- Sala de Home Theater e Computer Space equipada
- Sauna com ducha
- Sala para descanso
- Jardins
- Piscina adulto com deck
- Piscina infantil
- Playground
- Garita com W.C.
- TVA
- Projeto de Segurança: INTEGRATE SECURITY SYSTEM

90 MESES PARA PAGAR - Direto com o incorporador

ENTRADA	À 30 DIAS DO CONTRATO "FIXO"	90 MENSAIS 1º EM 01/06/97	05 SEMESTRAIS 1º EM 01/11/97	EM 01/11/99	PREÇO
8.600,00	8.600,00	1.070,00	3.210,00	13.450,00	143.000,00

Visite stand no local ou ligue já 3067-0000

ABACO, Epsom, CONTRACTE, LOPES

LOPES CONSULTORIA DE IMÓVEIS - CENTRAL DE VENDAS - tel: 3067-0000 (R. In 219) Rua Estados Unidos, 1971 - Jd. América - CEP 01427-002 - S. Paulo - SP - Fax: 892-3094 - http://www.lopes.com.br

RUA FRANÇA PINTO, 832.

EDIFÍCIO CETRAL PARK IBIRAPUERA
 R FRANÇA PINTO 832, VILA MARIANA
 3 DORMITÓRIOS, 75 M²

O Estado de São Paulo, 27.04.1997 pB16

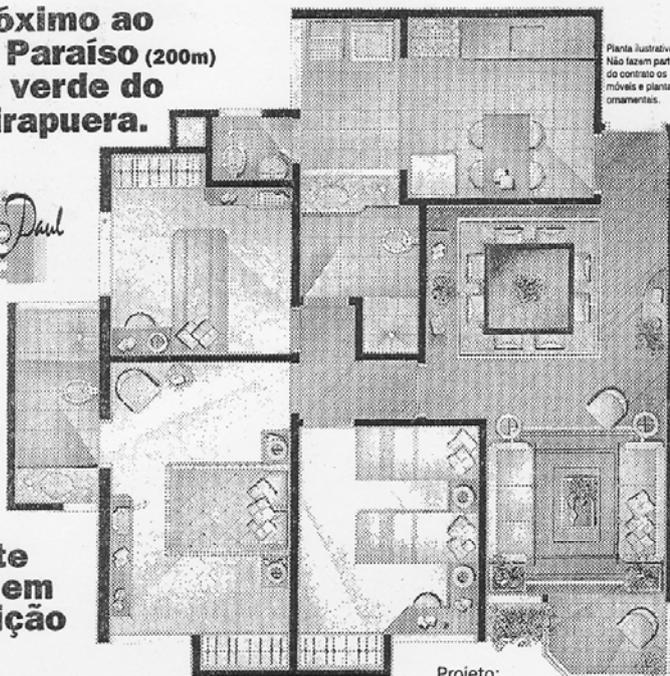
3 dorms. (1 suíte), 2 garagens.

Próximo ao
Metrô Paraíso (200m)
e o verde do
Ibirapuera.

Edifício
Saint Paul

ENTREGA
DEZ/98

Visite
apto. em
exposição



Planta ilustrativa.
Não fazem parte
do contrato os
móveis e plantas
ornamentais.

Projeto:
Enio Favoretto

Croqui ilustrativo fora de escala



- Suíte com closet • Lavabo • Terraço
- Área de serviço com WC • Quadra poliesportiva
- Piscinas adulto e infantil • Solarium
- Churrasqueira • Sauna com sanitários
- Sala de ginástica • Salão de festas
- Vestiário para funcionários • Segurança total

R. Estela, 287 - Paraíso
Corretores de plantão no local

Incorporação e Construção:



Incorporação:



Planejamento e Vendas:



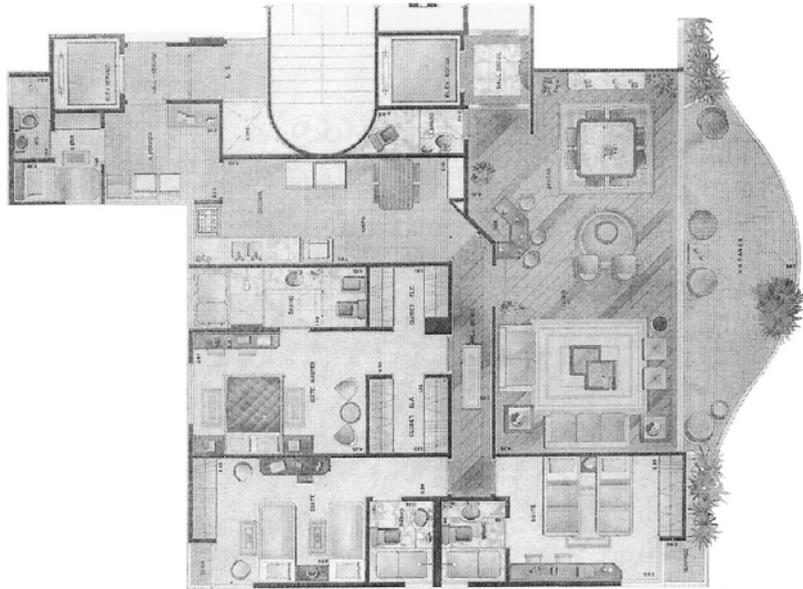
CENTRAL DE VENDAS: RUA ESTADOS UNIDOS, 209 - ☎ 887-1611 - <http://www.coelhofonseca.com.br>

Protocolo de Incorporação nº 27893 de 12/12/86, no 1º Cartório de Registro de Imóveis de São Paulo. - Lei nº 118.820/95 - Z. 2 - Creel 9059 - Secovi 1191

EDIFÍCIO SAINT PAUL

R ESTELA 287, VILA MARIANA
3 DORMITÓRIOS, 83 M²

O Estado de São Paulo, 24.05.1997



LANÇAMENTO 1997

Oportunidade única no Jardim Paulista

3 SUÍTES 3 VAGAS NA GARAGEM
SENDO 1 SUÍTE MASTER 2 COBERTURAS

OBRAS EM RITMO ACELERADO NA 10ª LAJE

Edifício Luiz Meirelles

- ÁREA PRIVATIVA: 155,60 M²
- ÁREA REAL TOTAL: 276,23 M²

PARQUE DO IBIRAPUERA A TRÊS QUADRAS DO SEU ENDEREÇO

AL. LORENA, 174 - JARDIM PAULISTA

FINANCIAMENTO DIRETO COM A CONSTRUTORA EM ATÉ 60 MESES

PLANTÃO DE VENDAS NO LOCAL INCLUSIVE AOS SÁBADOS, DOMINGOS E FERIADOS.
TEL: 887-2514

Construção, Incorporação e Venda:
KOBAYASHI HABITACIONAL INDL. DO BRASIL LTDA.
Al. Lorena, 165 - Jardim Paulista - São Paulo - SP

PLANTÃO DOS APÓS 18H DE SEQUENCIAMENTO DAS FUNDIÇÕES DAS FUNDIÇÕES SÃO PERMANENTE INCLUSIVE NO FINE DE SEMANA INCLUSIVE NO FINE DE SEMANA

EDIFÍCIO LUIZ MEIRELLES
AL LORENA 174, JARDIM PAULISTA
3 DORMITÓRIOS, 155,6 M²

O Estado de São Paulo, 18.09.1997 p13

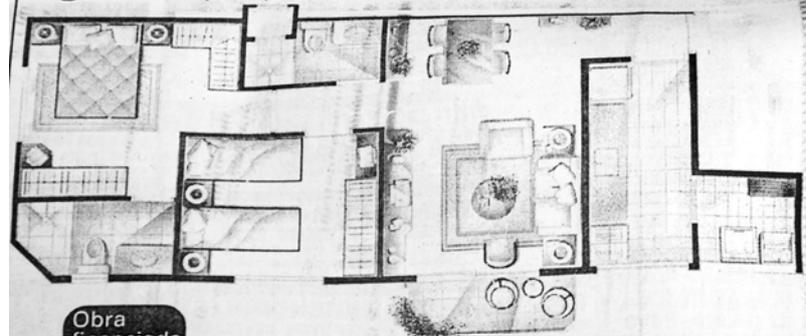
O MELHOR PREÇO DA REGIÃO
VILA OLÍMPIA - ITAIM

2
dorms.

1 suíte
c/ telefone
e gerador próprio

EDIFÍCIO
ITAIM
RESIDENCE PLACE

Excepcionais
condições de
pagamento, com
financiamento em até
180 meses.



Obra
financiada
pelo
Itaú

✓ **Garantia de
entrega em
janeiro/99**

use seu FGTS

Plantão de Vendas
das 9h00 às 19h00
F.: 822-7803



Rua Fiandeiras, 90

EDIFÍCIO ITAIM RESIDENCE PLACE
R FIANDEIRAS 90, MOEMA
2 DORMITÓRIOS, 50 M²

Folha de São Paulo, 04.10.1997 pl-2

Moema

**OBRAS
INICIADAS**



Projeto: Pucci & Zacharias

Memorial de Incorporação Registrado sob nº 130.497 - R-1 no 14º Cartório de Registro de Imóveis de São Paulo - Z. 10

Edifício Itajuí
3 dorms., suíte com closet,
terraço panorâmico, 2 ou 3 vagas
128,39m² de área útil
R. Tuim, 371
esquina com R. Jacutinga
Corretores no local

R\$ 264.940,
Apto. 2º andar
Amplamente Financiada



EDIFÍCIO ITAJUÍ
R TUIM 371, MOEMA
3 DORMITÓRIOS, 128,39 M²

Folha de São Paulo, 04.10.1997 pl-4

VILA OLIMPIA



Perspectiva imaginária do edifício

3 DORMITÓRIOS (SUÍTE) 2 POR ANDAR 2 TERRAÇOS 2 VAGAS

- Amplo living com terraço
- Dependência completa de empregada
- Salão de festas • Playground • Churrasqueira
- Mini-pista de patinação • 2 piscinas

Visite decorado

Área útil 91.38m²

Facilitado direto em 84 meses

Entrega Dez/97

AV. DR. CARDOSO DE MELO, 463
Alt. do nº 2.200 da Av. Santo Amaro

Incorporação:  Incorporadora S/A Comarcelização: 95 - Matr. nº 92.676 do 4º Cart. de Reg. de Imóveis desta Capital. CIRC 12.548 - Zonamento Z2

 **EXCLUSIVA**
MEDIADORA IMOBILIÁRIA

LIGUE JÁ 881-1522

CENTRAL DE ATENDIMENTO DA EXCLUSIVA MEDIADORA IMOBILIÁRIA: Rua Estados Unidos, 1000 - Jardim América - PAIX: 881-1522 - FAX: 282-7005 - São Paulo - SP - Diariamente, até às 22:00 horas.

R CARDOSO DE MELO 463, ITAIM BIBI
3 DORMITÓRIOS, 91,38 M²

Folha de São Paulo, 12.10.1997 p6-14

1999

V. CLEMENTINO
SAÚDE

PRONTO P/ MORAR

3 Dorms.
Suíte
2 Vagas

ÁREA ÚTIL 79 m²

R. LUIZ GÓES, 1898
QUASE ESQUINA C/ R. LEANDRO
DUPRÉ, PRÓXIMO À UNIF

INCORPORAÇÃO
E CONSTRUÇÃO

RECURSOS P/ OBRA
E FISCALIZAÇÃO

RECI 345J

YENDAS

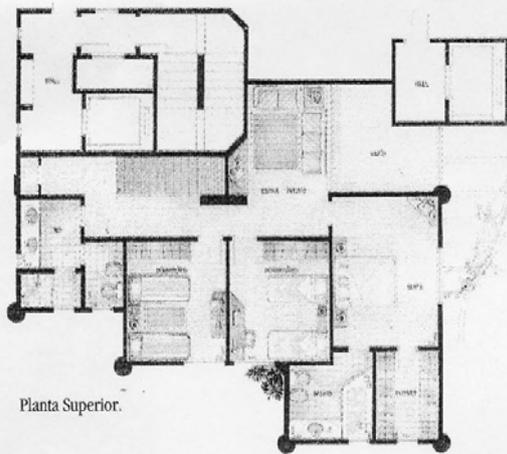
UNIMETAS

Banco América do Sul

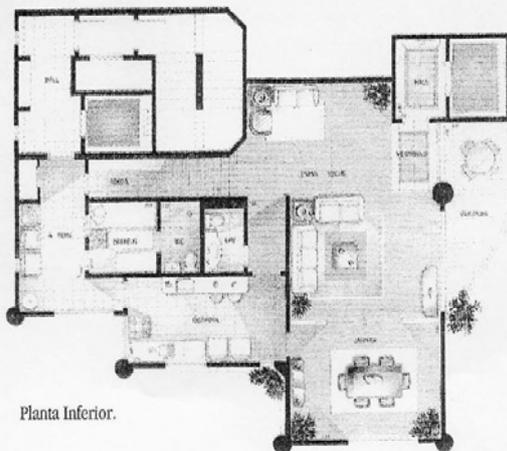
ITAPLAN
TEL.: 3081.2233

R LUIZ GÓES 1898, VILA MARIANA
79 M², 3 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 10.10.1999 p CI1-5



Planta Superior.



Planta Inferior.

Incorparação registrada nº 11 e ratificada sob o nº 13 na matrícula 98502-14º P.L. Creci 10876 - Itineo J. Sanoetti. A decoração é meramente ilustrativa.

GREAT



Visite
apartamento
em exposição.

Al. dos Anapurus,
esquina com
Av. dos Jamaris,
Moema • Z-10.



EXATA
(011) 5051-2775

EDIFÍCIO PALAZZO MICHELANGELO
AL DOS ANAPURUS ESQUINA COM AV DOS JAMARIS, MOEMA
198 M², 3 DORMITÓRIOS

O Estado de São Paulo, 08.05.1999

Livros Grátis

(<http://www.livrosgratis.com.br>)

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)
[Baixar livros de Matemática](#)
[Baixar livros de Medicina](#)
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)
[Baixar livros de Meteorologia](#)
[Baixar Monografias e TCC](#)
[Baixar livros Multidisciplinar](#)
[Baixar livros de Música](#)
[Baixar livros de Psicologia](#)
[Baixar livros de Química](#)
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)
[Baixar livros de Serviço Social](#)
[Baixar livros de Sociologia](#)
[Baixar livros de Teologia](#)
[Baixar livros de Trabalho](#)
[Baixar livros de Turismo](#)