

**Universidade Presbiteriana Mackenzie**

**Giuliana Beatriz Dalfovo do Amaral Sampaio**

# **Condomínios Verticais Residenciais na cidade de São Paulo (2000-2008): Condomínios-clubes**

**Dissertação apresentada à  
Universidade Presbiteriana Mackenzie  
como requisito para a obtenção do título de  
Mestre em Arquitetura e Urbanismo**

**Orientadora: Prof. Dr<sup>a</sup>. Eunice Helena S. Abascal**

# **Livros Grátis**

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

Milhares de livros grátis para download.

---

S192c Sampaio, Giuliana Beatriz Dalfovo do Amaral  
Condomínios Verticais Residenciais na cidade de São Paulo (2000-2008): Condomínios - clube / Giuliana Beatriz Dalfovo do Amaral Sampaio – 2010.  
235 f. : il. ; 30 cm.

Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2009.  
Bibliografia: p. 225-229.

11. Condomínios-clube. 2. Áreas de lazer. 3. Condomínios residenciais verticalizados. 4. Lazer privatizado. 5. Enclaves fortificados. I. Título.

CDD 728.3

---

Universidade Presbiteriana Mackenzie

**Giuliana Beatriz Dalfovo do Amaral Sampaio**

# Condomínios Verticais Residenciais na cidade de São Paulo (2000-2008): Condomínios-clubes

Dissertação apresentada à  
Universidade Presbiteriana Mackenzie  
como requisito para a obtenção do título de  
Mestre em Arquitetura e Urbanismo

Aprovada em \_\_\_\_\_

**BANCA EXAMINADORA**

---

**Prof. Dr<sup>a</sup>. Eunice Helena S. Abascal**  
Universidade Presbiteriana Mackenzie

---

**Prof. Dr<sup>a</sup>. Angélica A. Tanus Benatti Alvim**  
Universidade Presbiteriana Mackenzie

---

**Prof. Dr<sup>a</sup>. Eulália Portela Negrelos**  
Universidade Federal de São Carlos



## agradecimentos

A Deus, pelo fluir dos acontecimentos em todo o percurso desta caminhada;

À minha mãe Noely e meu pai José Luiz, pelo constante apoio, companhia, incentivo, e por tudo que fizeram por mim;

Ao Thiago, às minhas irmãs Carla e Karin, e toda minha família e amigos que compreenderam minha ausência em muitos momentos, e sempre me incentivaram;

À Professora e orientadora Eunice Helena S. Abascal, que com constante acompanhamento e com sua competência, me ajudou concluir esta empreitada;

Às Professoras Angélica A. Tanus Benatti Alvim e Eulália Portela Negrelos pelas sugestões apresentadas no exame de qualificação;

Ao Professor Adhemar Carlos Pala, pelo muito que me ensinou e com quem realizei o Programa do Estágio Docente.

À Professora Nadia Somekh, pelas aulas ministradas e exemplo profissional.

À Professora Raquel Cymrot, da Escola de Engenharia Mackenzie, consultora de Estatística e da metodologia relativa à pesquisa de campo realizada com moradores dos condomínios, que implicou em aplicação de questionário e tabulação de dados e resultados.

Aos arquitetos e urbanistas Renato Bianconi, Antunes Azevedo, Bruno Padovano, pela atenção e conhecimentos compartilhados em entrevistas concedidas.

Aos funcionários dos escritórios, construtoras e incorporadoras pela obtenção das plantas dos condomínios apresentados neste trabalho.

Aos administradores e funcionários dos condomínios pela ajuda na aplicação dos questionários de pesquisa com os moradores.

À Professora Regina Buongermino, pelo auxílio na revisão textos deste trabalho.

Aos colegas de classe, especialmente Larissa Lanverly, pelo companheirismo e discussões sobre os trabalhos.

Aos professores e funcionários da Pós-Graduação Mackenzie, pela realização deste trabalho.

A Francine Sakata e ao Denis Cossia pela editoração gráfica;

À CAPES pela bolsa Concedida.

Ao Mack Pesquisa, pelo apoio financeiro para a produção da pesquisa.

Este trabalho foi financiado em parte pelo Fundo Mackenzie de Pesquisa



## **resumo**

O trabalho consiste em análise dos condomínios verticais residenciais em São Paulo, que vêm recebendo a denominação de “Condomínios-Clube”, designação essa atribuída a eles pelo mercado imobiliário para fins de publicidade. Algumas categorias vêm sendo elaboradas pela mercadologia consistindo de possíveis atributos dessas tipologias arquitetônicas. Entre elas destacam-se o conforto, segurança e o lazer. O trabalho analisa o sucesso e o fenômeno de consagração desses empreendimentos na cidade de São Paulo. O recorte temporal abrange o período de 2000 a 2008, justificando a seleção por constituir um momento em que o mercado está aquecido graças à oferta de crédito e capitalização de construtoras e incorporadoras. A questão central abordada no trabalho é a dimensão social e coletiva das áreas de lazer na forma de uso, presente nesses empreendimentos, bem como as características arquitetônicas e espaciais encontradas, investigando se áreas de lazer cumprem realmente as funções divulgadas como atrativo para compra e venda de unidades residenciais. Os objetos selecionados para análise são condomínios residenciais verticais que se enquadram na descrição apresentada, escolhidos em diversas áreas da cidade, no intuito de caracterizar o fenômeno em bairros que apresentam condições semelhantes para a sua implantação. Trata-se de empreendimentos em terrenos com área entre 10.000 e 20.000, com três ou mais torres, contendo área de lazer e de uso multifamiliar.

**Palavras-chave:** Condomínios-Clube – Áreas de lazer – Condomínios residenciais verticalizados – Lazer privatizado – Enclaves fortificados.

## **abstract**

The job is to analyze the vertical residential condominiums in Sao Paulo, which are receiving the name “Condominium-Club”, the name given to them by the real estate market for advertising. Some categories have been developed by the marketing consisting of possible attributes of architectural typologies. Among them are the comfort, safety and leisure. The study analyzes the phenomenon of success and dedication of these enterprises in the city of Sao Paulo. The clipping time covers the period from 2000 to 2008, justifying the selection of a form when the market is heated by the supply of credit and capital for construction and real. The central question addressed in this work is the social and collective dimension of the areas of recreation in the form of use, this in such ventures, as well as architectural features and space found, investigating whether recreational areas have actually functions disclosed as attractive for purchase and sale of residential units. The objects selected for analysis are vertical residential condominiums that are presented in the description, chosen in different areas of the city in order to characterize the phenomenon in neighborhoods that have similar conditions for their deployment. These are ventures in land area with between 10,000 and 20,000, with three or more towers, containing area of recreation and use multifamiliar.

**Key words:** Condominiums, Club - Recreation Areas - verticalized Complexes - Leisure privatized - fortified enclaves.

## sumário

|       |                                                                                                                 |            |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
|       | <b>INTRODUÇÃO</b>                                                                                               | <b>11</b>  |
| 1     | <b>O ESPAÇO URBANO CAPITALISTA E O MERCADO IMOBILIÁRIO</b>                                                      | <b>19</b>  |
| 1.1   | Formação do mercado imobiliário em São Paulo                                                                    | 22         |
| 1.2   | Dinâmica do mercado imobiliário 2000 - 2008                                                                     | 27         |
| 1.3   | O preço da terra: a cidade como mercado e a especulação imobiliária                                             | 35         |
| 1.4   | A produção dos espaços urbanos na cidade de São Paulo                                                           | 38         |
| 2     | <b>TRANSFORMAÇÕES URBANÍSTICAS DA CIDADE DE SÃO PAULO</b>                                                       | <b>47</b>  |
| 2.1   | Legislações urbanísticas na concepção do espaço urbano na cidade de São Paulo                                   | 50         |
| 2.2   | Os condomínios fechados e a fragmentação da cidade de São Paulo                                                 | 64         |
| 2.3   | A segregação social e a segregação espacial                                                                     | 76         |
| 2.4   | A relação dos condomínios fechados com o espaço público                                                         | 84         |
| 3     | <b>CONDOMÍNIOS-CLUBE NA CIDADE DE SÃO PAULO</b>                                                                 | <b>109</b> |
| 3.1   | Condomínio-clubes: uma definição                                                                                | 112        |
| 3.2   | Marketing imobiliário                                                                                           | 114        |
| 3.3   | Desconcentração industrial, consolidação e Viabilidade dos condomínios – clube                                  | 122        |
| 3.4   | Estudo de casos                                                                                                 | 131        |
| 3.4.1 | Condomínio La Dolce Vita - Vila Romana                                                                          | 133        |
| 3.4.2 | Condomínio La Dolce Vita - Mooca                                                                                | 149        |
| 3.4.3 | Condomínio Panorama Home & Resort                                                                               | 169        |
| 3.4.4 | Análise dos estudos de caso                                                                                     | 187        |
| 3.5   | Pesquisa com moradores: uso e satisfação quanto às áreas internas e equipamentos de lazer em condomínios-clubes | 191        |
| 3.5.1 | Metodologia da pesquisa                                                                                         | 191        |
| 3.5.2 | Análise dos resultados da pesquisa                                                                              | 198        |

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| <b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>       | <b>219</b> |
| <b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> | <b>225</b> |
| <b>BIBLIOGRAFIA CONSULTADA</b>    | <b>228</b> |
| <b>LISTA DE FIGURAS</b>           | <b>231</b> |
| <b>LISTA DE TABELAS</b>           | <b>236</b> |
| <b>LISTA DE GRÁFICOS</b>          | <b>236</b> |
| <b>ANEXOS</b>                     | <b>237</b> |

## Introdução

Este trabalho procura compreender o sucesso e o fenômeno de consagração dos empreendimentos que vem sendo denominados pelo mercado imobiliário de condomínios-clubes, na cidade de São Paulo.

O uso do espaço público nas grandes cidades hoje vem se demonstrando condição frágil, concorrendo com a valorização de espaços privativos de uso comum, como as áreas apresentadas como destinadas ao lazer presentes em empreendimentos residenciais para classes sociais distintas. A sociedade vem questionando a presença e a apropriação de espaços públicos, mediante a justificativa de transformações urbanas, tanto de qualidade de vida como de escala, consideradas causas ou fatores estimuladores do acirramento da violência e da insegurança.

As gerações mais novas já não são capazes de reconhecer o espaço público como um bem coletivo. Andar a pé é cada vez mais incomum para os moradores da cidade de São Paulo, devido à violência e à situação caótica da cidade. A maioria dos prédios e condomínios na cidade tende a ressaltar o esquema de segurança. Casas unifamiliares são desvalorizadas, por não se apresentarem como modelo de segurança comparando ao que um condomínio (de casas ou de apartamentos) oferece.

A cidade de São Paulo, representada no imaginário coletivo como um espaço caótico, violento, poluído, com tantas diferenças sociais, tão rica e tão pobre, abriga hoje mais de dez milhões de pessoas, que apresentam uma gama extrema de variação de estrato social, entre milionários e mendigos, executivos, camelôs e desempregados. Essa flagrante diferença social, acompanhada de expressiva heterogeneidade espacial é bastante clara para quem vive aqui.

Os shopping-centers, hospitais, escolas, e até cemitérios, que constituem programas funcionais que se restringem ao interior das edificações que os abrigam, são elementos geradores de segregação espacial causando a inversão da relação entre a rua e a edificação. Trata-se de programas cujas atividades têm um desempenho de introversão, omitindo uma possível interação entre o espaço público e o privado. Condomínios residenciais também podem seguir essa tendência, caso apresentem configuração e arquitetura que proporcionem essa segregação.

A discussão sobre condomínios fechados é motivada pelo processo de isolamento dos moradores em relação ao espaço público. Conforme Caldeira (2000), o mercado imobiliário entende qualidade de vida como abandono de valores de uso do espaço público, compreendendo esse espaço como o que é aberto e igualitário, fazendo crer

que cada um deva se isolar e conviver apenas com seus iguais. Nos condomínios, há um aparente isolamento de que as grades e muros existentes testemunham. Para Low (2004) as pessoas que vivem em comunidades fechadas, o fazem porque querem isolar-se de determinados grupos ou tipos de pessoas. As pessoas que optam por esse modelo de moradia almejam esconder-se ou não conviver com a diversidade social e de usos da cidade, tão importante para Jacobs (1961). Os condomínios fechados constituiriam “enclaves fortificados” Caldeira (2000).

Os condomínios fechados existem desde 1928, quando constituíam ainda cortiços. Os apartamentos se generalizaram na década de setenta (1970), devido a mudanças nos financiamentos e ao *boom* de construções; porém diversos elementos podem diferenciar os condomínios dessa época com os dos anos 1980 e 1990, que por sua vez se diferenciam dos condomínios mais recentes, os condomínios-clubes.

A reflexão sobre o uso do lazer privado e abandono da cidade e do espaço público traz a realidade das consequências de ações e possibilidades normativas que integram a sistemática de planejamento urbano. Ao longo das décadas do século XX, diversos estudos e planos urbanísticos foram elaborados na tentativa de elevar a qualidade do ambiente urbano construído, mas poucos se transformaram em lei e foram implementados.

A necessidade de abordar a relação entre o planejamento urbano e a ação dos agentes produtores do espaço (Estado e mercado imobiliário), se evidencia quando se começa a compreender as razões da formação dos condomínios fechados e condomínios-clubes. O mercado imobiliário dispõe de mecanismos para e tem a intenção de articular situações para potencializar a obtenção de lucro, aumentar a rentabilidade do empreendimento, que se constitui em grande parte das vezes, exclusivamente no motor que define o projeto.

Pode-se dizer que a relação entre o mercado imobiliário e o Estado ocorre de forma a materializar a tensão entre interesses públicos e privados, e o desenrolar histórico evidencia a prioridade alcançada por um ou outro desses atores. A história da cidade de São Paulo expressa claramente essa oscilação, quando se observa o incentivo à ocupação de bairros por uma classe mais abastada e outros bairros em que ocorrem menos investimentos e que são ocupados por classes mais populares.

Entre os anos de 2000 e 2008, devido ao momento econômico estável vivido pelo país, o mercado imobiliário experimentou um ciclo positivo, reforçado pela oferta de novas opções de crédito imobiliário, que vieram a facilitar a aquisição de imóveis. Com isso, assistiu-se a muitos lançamentos de empreendimentos de uso residencial, entre estes, os condomínios-clubes surgidos nesse período.

Nos últimos anos, observa-se a demanda crescente de condomínios residenciais de classe média e média alta, na cidade de São Paulo. Os condomínios-clubes ou clubes residenciais são assim definidos por incorporarem a imagem de um clube devido à quantidade de equipamentos de lazer disponíveis. Esses condomínios se instalam em terrenos grandes, estratégia e ação que coincidem com o processo de transformação espacial e de uso assistido por alguns bairros, nos quais galpões e antigas fábricas vêm dando lugar a empreendimentos residenciais.

O mercado imobiliário vem denominando “condomínios-clubes” aqueles que oferecem áreas de lazer, sistema de segurança e pretensa “qualidade de vida”. A última denominação significa, com base em parâmetros almejados e ditados pelo mercado imobiliário, a oferta e disponibilidade de atividades de lazer e serviços complementares, tais como sala de ginástica, piscinas, sala gourmet, brinquedoteca e outros, cuja existência pressupõe que o morador não precise se expor à rua, domínio visto como o espaço da insegurança e da violência.

A promessa de um condomínio-clubes é proporcionar habitação e lazer reunidos e concentrados dentro dos limites do Condomínio, segundo se pode ler em publicações do mercado imobiliário divulgadas em revistas, sites e na televisão. O slogan proposto é não precisar sair de casa para se divertir, encontrar os amigos, pois a infra-estrutura oferecida seria completa, podendo proporcionar mais de cinquenta (50) itens de lazer.

A relação dos padrões tradicionais de habitação e os novos objetivos de lazer merecem um estudo mais atento, sobretudo quanto aos condomínios verticais em bairros tradicionais, [...] nos projetos verticalizados para as classes de renda média e alta, os clubes foram transferidos para as áreas residenciais (REIS, 2006, p.135).

A tipologia condomínio-clubes se fundamenta em um constructo de que a cidade é violenta e não disponibiliza lazer, ou ainda, que não deve ser utilizada em sua plenitude pública por ser hostil e insegura. A solução a esses temores seria a reclusão intra-muros, para que a existência de área de lazer e serviços privativos consiste na solução. A publicidade envolvida com os condomínios-clubes e os veículos de propaganda disseminados enfatizam a questão da “segurança” e “lazer privado”.

Sendo assim, o objetivo deste trabalho é caracterizar o fenômeno dos condomínios residenciais verticais, identificando causas determinantes para o processo de produção desta tipologia, e realizando uma análise crítica de suas características e de seu significado. Relaciona-se o fenômeno à dinâmica imobiliária da cidade de São Paulo, e o recorte temporal de 2000 a 2008 se justifica por constituir um momento específico dessa dinâmica imobiliária, em que o bom momento econômico enfrentado pelo país e

a disponibilidade de crédito fácil contribuíram para a explosão dos condomínios dessa natureza.

O objetivo específico é investigar as características arquitetônicas (espaciais e programáticas) dos condomínios dessa categoria, bem como o efetivo uso das áreas coletivas e equipamentos destinados ao lazer nesses complexos, o que pode contribuir para a elucidação de se realmente a presença dessas áreas é a principal atração para a compra do imóvel.

A hipótese que se considera é a de que a principal razão para a oferta de área e equipamentos de lazer é a aquisição de terrenos de dimensões entre 10.000 e 20.000 metros quadrados para a implantação desse negócio imobiliário. Esta estratégia se deve à possibilidade de maior verticalização oferecida sob essas condições, tornando os empreendimentos mais rentáveis. A causa real para o fenômeno de proliferação dos condomínios-clubes supõe-se envolvida com a relação (razão) entre coeficiente de aproveitamento / área do terreno / verticalização, ou seja, quanto maior é o terreno, maior é a possibilidade de verticalizar e produzir adensamento, elevando assim a quantidade de unidades e a rentabilidade imobiliária. A agregação de qualidades tais como a idéia de “clubes” é o mote da publicidade realizada pelo marketing imobiliário. Desta maneira, os apelos publicitários e que visam construir uma imagem de um tipo de vida privilegiado intra-muros, capaz de substituir com vantagem a vida urbana, talvez se revele tão somente um apelo, não constituindo na verdade, na principal razão para a aquisição de imóvel nesse tipo de empreendimento.

A metodologia utilizada nesta pesquisa envolveu análise histórica e crítica, fundamentando o fenômeno dos condomínios e dos condomínios-clubes, frente ao desenvolvimento de São Paulo. Para tanto, houve necessidade de compreender o histórico da produção imobiliária na cidade e verificar quais fatores interferem na concepção e realização de um projeto desta tipologia.

A análise teórica da problemática é complexa e por isso foi necessário compreender os diversos fatores que influenciam a produção do espaço urbano, tais como a dinâmica do mercado imobiliário, a legislação de uso e ordenamento do solo, o fenômeno da segregação social e espacial caro à cidade contemporânea e a questão de como a viabilidade do empreendimento influencia este movimento imobiliário.

O primeiro passo para delimitar a pesquisa foi definir o recorte temporal e espacial. A partir da teoria e conceitos estabelecidos, as análises dos estudos de caso e pesquisa de campo junto aos moradores foram iniciadas.

O fundamento teórico consta de referências bibliográficas clássicas sobre as relações entre a arquitetura e a cidade, o valor histórico e cultural da vivência do espaço público e da rua, como a obra seminal de Jane Jacobs (1961), quem assinala a necessidade de espaços de convivência e de significado simbólico. Aldo Rossi (2001) e Diane Ghirardo (2002) também contribuíram para a formação de base conceitual, porque discutem a relação do usuário com a cidade. O desenvolvimento do mercado imobiliário da cidade de São Paulo foi estudado com a leitura de especialistas como Flavio Villaça, Nadia Somekh e Antonio Cláudio P. Fonseca, que em seus estudos analisam a questão da verticalização e a implantação de empreendimentos na cidade. Para relacionar as transformações do espaço urbano da cidade às mudanças de valor relacionadas às formas de habitar foram de grande relevância as publicações de Nestor Goulart Reis (2006) e Teresa Caldeira (2000), destacando a segregação social na cidade contemporânea.

Com o estudo das Leis de Zoneamento e Planos Diretores para a cidade de São Paulo, analisou-se o impacto destas regulações na implantação dos edifícios, e suas tipologias, em diferentes épocas.

Foi possível também investigar as causas específicas de cada tipologia e do surgimento dos condomínios, através de artigos publicados e entrevistas com construtores e incorporadores, envolvendo as questões de viabilidade dos empreendimentos.

A legislação de São Paulo relativa às Leis de Zoneamento, Plano Diretor e instrumentos urbanísticos conformam também um importante campo temático estudado, assim como dados cuja fonte são empresas privadas, tais como a Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônios (EMBRAESP) e instituições como o SECOVI-SP (Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo). Esses dados foram de grande valia para analisar o surgimento e a atual expansão das tipologias condominiais dos empreendimentos residenciais selecionados.

A análise crítica do marketing imobiliário dos condomínios-clubes foi empreendida utilizando-se informes publicitários; nestes foi possível identificar que o chamariz para esse tipo de empreendimento é a oferta de uma imagem de qualidade de vida, que, para o mercado imobiliário, nesse caso, relaciona-se à oferta de conforto (lazer) e de segurança.

Os estudos de caso servem à identificação das características projetuais relativas à distribuição espacial, programa funcional, área útil, assinalando a valorização em cada caso de tipos, qualidades e dimensões dos espaços, que se relacionam à possibilidade de uso e permanência.

Os casos foram selecionados ao definir um conjunto constituindo uma amostra da tipologia “condomínio-clubes”, e tem por objetivo exemplificar o resultado da ação dos diversos fatores que determinam o produto final do empreendimento. A escolha dos empreendimentos foi baseada em dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônios (Embraesp), que produz a relação de todos os edifícios lançados de 2000 a 2008 na cidade de São Paulo, selecionando-os conforme os seguintes critérios: o tamanho do terreno (entre 10.000 a 20.000 m<sup>2</sup>); o número de torres (a partir de 3); o projeto sendo aprovado na Prefeitura de São Paulo entre 2000 a 2008, com categoria de uso “conjunto residencial” (R3). Os empreendimentos selecionados, conforme essa metodologia, foram: *Condomínio La Dolce Vita Vila Romana*, *Condomínio La Dolce Vita Mooca* e *Condomínio Panorama Home & Resort* (localizado no Jaguaré).

A fim de poder relacionar os resultados obtidos na análise arquitetônica com outros, obtidos em pesquisa de uso e apropriação dos espaços e equipamentos de lazer, decidiu-se, com o inestimável auxílio da Banca constituída para o Exame de Qualificação<sup>1</sup>, realizar pesquisa de campo utilizando a aplicação de formulário, devidamente organizado para esse fim. O questionário coletou a opinião de residentes de condomínios-clubes, relativa às razões de aquisição do imóvel, impressões a respeito dos espaços coletivos existentes, bem como da unidade habitacional. Essas informações foram tabuladas, identificando nas respostas a repetição de temas recorrentes. Foram questionados quais itens foram determinantes para a escolha na compra do imóvel; a importância da área de lazer; a satisfação quanto à metragem e distribuição do apartamento. Sobre o uso efetivo da área de lazer: quais itens de lazer são mais usados; por quem (faixa etária) e qual a proporção de tempo; se os itens de lazer aproximam a convivência dos moradores e se os equipamentos de lazer privados substituem o uso das áreas de lazer públicas.

O trabalho é dividido em três partes, além desta introdução e considerações finais. No primeiro capítulo, estuda-se o processo de conjuntura imobiliária na cidade de São Paulo, abrangendo a formação do capital imobiliário na cidade e a dinâmica do mercado imobiliário no período de 2000 a 2008. Um breve estudo sobre a especulação imobiliária, compreende os processos do sistema capitalista e o interesse pelo lucro e capital de giro nos negócios imobiliários. A produção de espaços urbanos nesta cidade traz a relação de interesses do mercado imobiliário (investidores, construtores, empreendedores) com o Estado e exemplos de ocupação de locais da cidade da cidade de São Paulo e Rio de Janeiro. Aborda ainda conceitos como a *anticidade* e o *sprawl*.

<sup>1</sup> Profas. Dras. Angélica Tanus Benatti Alvim, Dra. Eulália Portella Nigriellos e Dra. Eunice Helena S. Abascal, em junho de 2009.

No segundo capítulo, abordam-se aspectos urbanísticos relacionados à vida humana, através de estudos teóricos de importante referência bibliográfica. Aborda o desenvolvimento urbano na cidade contemporânea, problematizando as atuais metrópoles, no que diz respeito à influência das leis e da arquitetura na concepção de espaços. Através do histórico e legislações urbanísticas da cidade de São Paulo, são feitas análises da ocupação do solo e relatados problemas como a segregação espacial da cidade. Assim como, são posicionados os primeiros condomínios verticais residenciais (com grande área de lazer) da capital. Aborda-se também a questão da necessidade de espaços de convivência e de significado simbólico, ou seja, o abandono do espaço público e a preferência pelo lazer privado e a influência disto na paisagem urbana.

No terceiro e último capítulo procura-se contextualizar a definição dos condomínios-clubes. O marketing imobiliário desses condomínios, é analisado através de *folder*, imagens e folhetos entregues em via públicas ou encontrados em jornais, revistas e Internet. Os três estudos de caso são acompanhados da análise do produto imobiliário final e do espaço que ele proporciona. Encerrando o capítulo a pesquisa pós-ocupação fundamentada em entrevistas com usuários e sua análise, revela os motivos da tipologia “condomínio-clubes” ser satisfatória para os consumidores.

Esta Dissertação de Mestrado pretende contribuir com estudos já desenvolvidos sobre a produção imobiliária, dando ênfase para o uso das áreas de lazer e conscientizar a necessidade da formulação de políticas públicas eficazes para melhorar a qualidade do espaço urbano.



# 1

## O ESPAÇO URBANO CAPITALISTA E O MERCADO IMOBILIÁRIO





Apesar da grande influência que o capital imobiliário e o Estado exercem na produção do espaço urbano, outros fatores a determinam, como aspectos físicos, sociais e econômicos. Para bem compreender o desenvolvimento da produção imobiliária na cidade de São Paulo, é importante entender que a construção de edifícios é estimulada quando existem investimentos e financiamentos aliados a uma conjuntura econômica favorável à demanda de produção e consumo do produto.

Nesta parte do trabalho, analisa-se a concretização do mercado imobiliário na capital paulista e os ciclos de demanda da construção civil, devido aos agentes financeiros e distintos momentos econômicos. Enfoca-se o período entre os anos 2000 e 2008, coincidindo com um momento de economia mais estável do que em períodos anteriores, onde novas formas de financiamento e oferta de créditos de longo prazo facilitaram a produção e a aquisição de imóveis.

A participação ativa de empresas do setor imobiliário na Bolsa de Valores acarretou na possibilidade de expansão das transações financeiras e negócios com investidores internacionais. Dessa maneira, procura-se evidenciar o fenômeno de que investimentos no setor imobiliário e infra-estrutura se relacionam diretamente à produção do espaço urbano.

Outro ponto a ser destacado é a relação do Estado com o mercado imobiliário. Essa relação ocorre porque “a matéria-prima da fase inicial é o terreno, cujas características dependem das obras de infra-estrutura” (Reis, 2006: p. 177). Pode-se observar também novas expansões imobiliárias acarretando na criação de localizações urbanas, recorrendo-se a exemplos de lançamentos de imóveis na cidade de São Paulo no intervalo considerado. Verifica-se ainda que a influência e atuação do Estado, através do ordenamento e regulamentação do uso do solo e realização da infra-estrutura acarretam na valorização da terra urbana e do produto imobiliário, e concomitante poder do setor imobiliário privado em controlar o processo de formação desse valor a favor de seus interesses.

## 1.1 Formação do mercado imobiliário em São Paulo

O mercado imobiliário em São Paulo começa a se destacar por volta do século XIX, quando as lavouras de café geram lucro favorável ao investimento em novos empreendimentos na Província. Até então, desde sua fundação em 1554, a cidade não expressava grande dinamismo no que se refere à urbanização. Com a inauguração da São Paulo Railway em 1867, que passa a interligar as áreas produtoras de café ao Porto de Santos, São Paulo manifesta um expressivo crescimento (CAMPOS E SOMEKH, 2002).

Após 1880, a abolição da escravidão e a consequente imigração que se efetiva para suprimento da mão-de-obra assalariada contribuem para um intenso crescimento demográfico. O município da capital, que contava cerca de 65.000 habitantes em 1888, em 1900 atinge quase 240.000 habitantes. O denominado cinturão das chácaras foi praticamente absorvido na íntegra pela mancha urbana (*id.*, *Ibid.*, 2002).

Até meados do século XIX, o sistema vigente de doações de terras e transações submetidas a ritos de compadrio e poder político favorece as construções particulares. Algumas normas de utilização destas se estabelecem, possibilitando algum padrão de ocupação do território<sup>1</sup>. Os proprietários de terras percebem então possibilidades de obtenção de lucro ao transformarem suas chácaras em lotes urbanos, gerando negócios rentáveis.

Ao findar o século XIX, havia estabelecido um mercado imobiliário considerável na cidade, constituído por casas, oficinas, quartos para aluguel, bem como loteamentos de antigas chácaras. O crescimento demográfico e a diversificação econômica que se intensificam a partir do último quartel do século XIX acirram a disputa por localizações na cidade, gerando um promissor mercado de compra e venda de terras e aluguel de edificações. (ROLNIK, 1997, p.101).

O mercado imobiliário em São Paulo se configurou com a demanda criada com a expansão imobiliária, causada pelo adensamento habitacional e pela imigração europeia, em fins do século XIX. A segurança advinda da posse de imóveis e a remuneração obtida pelos aluguéis geraram o embrião do setor imobiliário de caráter rentista (FONSECA, 2004).

Para Maria Ruth do Amaral Sampaio (1994), a forma dominante de moradia da população paulista era a casa de aluguel. A locação de imóveis consistia em negócio rentável e seguro, superando a expectativa por negócios imobiliários fundamentados

<sup>1</sup> A Lei de Terras (Lei nº 601/1850) estabelecia a compra como a única forma de acesso à terra e abolia, em definitivo, o regime de sesmarias. (CAMPOS E SOMEKH, 2002).

em compra e venda. A ausência de um sistema financeiro e de crédito elaborado que garantisse rentabilidade ao investidor e financiamento ao consumidor, fez com que grande parte dos investidores apostasse no mercado imobiliário de aluguéis.

A prática de aquisição dos terrenos para edificar prédios para moradia de classe média era usual por parte de bancos e similares<sup>2</sup>. A partir de 1930 verificou-se uma notável expansão dessa atividade econômica através dos bancos hipotecários.

A partir de um mercado imobiliário já formado, os incorporadores direcionavam o capital às construções através de operações financeiras. Buscava-se alternativa capaz de manter o mercado favorável ao investidor.

A partir de 1940, a situação descrita começa a mudar devido à Lei do Inquilinato<sup>3</sup>. Mais tarde, com o advento do BNH, em 1964, inicia-se definitivamente a mediação das relações de aquisição de imóveis pelo Estado. A Lei do Inquilinato estabelecia a regulamentação do mercado de aluguéis e seu congelamento. Para Bonduki (2004: 227), esta Lei estava relacionada à intenção governamental de reduzir a atração que o setor imobiliário exercia sobre investidores e capitalistas em geral, com o objetivo de concentrar recursos na montagem do parque industrial brasileiro e eliminar um grupo social improdutivo, que vivia basicamente de rendas. A lei em questão obrigou os investidores a procurar novas formas de aplicação do capital. Investidores ou construtores que, até então edificavam por encomenda para o mercado de aluguéis, constroem agora conjuntos de casas e apartamentos para o nascente mercado imobiliário de compra e venda.

Segundo Botelho (2007:103), a reorganização do setor previdenciário no Governo Vargas propiciou vultosos recursos para o financiamento de uma inédita experiência estatal de produção de moradias, lembrando que todos os trabalhadores deveriam obrigatoriamente se associar a um Instituto Previdenciário, de acordo com sua categoria no mercado de trabalho. Nos anos de 1940 a 1960 não havia um sistema financeiro habitacional no Brasil. Nesse período o crédito imobiliário era concedido por um conjunto de entidades. Entre elas, é possível citar os IAPes (Institutos Previdenciários), a Caixa Econômica, organizações privadas tais como companhias de seguros ou bancos especializados – os Bancos Hipotecários e particulares como empresas de controle acionário coletivo ou individuais. (RIBEIRO, 1997, p.269).

<sup>2</sup> A instituição do “Banco Hipotecário Lar Brasileiro” desempenhou o papel de fonte financiadora de empreendimentos residenciais destinados à classe média no Brasil, sanando a ausência de mecanismos públicos destinados à promoção desses recursos. Teve ampla atuação em empreendimentos residenciais e comerciais, atingindo a plenitude na década de 1950. (AMARAL SAMPAIO, 1994).

<sup>3</sup> Decreto-lei 4.598/42. A Lei do Inquilinato instituiu o congelamento dos aluguéis residenciais. Ver Bonduki (2004, Capítulo 5).

O principal objetivo desses Institutos de Pensão era prestar assistência previdenciária e médica, o que limitava sua ação como agentes de promoção de moradias populares.

A partir dos anos sessenta do século XX, principalmente devido aos recursos e financiamento da casa própria geridos pelo Banco Nacional da Habitação (BNH) e o Sistema Financeiro de Habitação (SFH), tem início um longo período de desenvolvimento e consolidação da incorporação imobiliária.

Conforme Botelho,

em 1964, foi criado o Banco Nacional da Habitação (BNH), com o objetivo de organizar, orientar e fiscalizar o Sistema Financeiro de Habitação além de repasses de recursos a entidades desse sistema, que repassariam, por sua vez, esses financiamentos aos adquirentes da casa própria.(2007: p. 109).

A partir dessa data, a promulgação da Lei de Incorporação<sup>4</sup> (extrato da Lei 4.591/64) assegurou os direitos de quem compra imóveis em construção ou a construir, fazendo com que o mercado imobiliário (privado) se consolidasse. Esta lei regula a aquisição de imóveis na planta, garantindo o investimento e assegurando a fiscalização do andamento da obra. A lei obriga registrar o empreendimento na circunscrição imobiliária antes do lançamento e venda. Este registro deve conter os dados do empreendimento, certidões da empresa incorporadora, tipos de acabamentos, número das áreas, usos e demais informações necessárias.

Somekh (1997), ao periodizar a verticalização da cidade, define essa fase como o período da verticalização do milagre, associada aos financiamentos imobiliários do SFH<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Ver Lei 4.591/64

<sup>5</sup> Sistema Financeiro da Habitação (SFH), é um segmento especializado do Sistema Financeiro Nacional, criado pela Lei 4380/64, no contexto das reformas bancária e de mercado de capitais. Por essa Lei foi instituída correção monetária e o Banco Nacional da Habitação, que se tornou o órgão central orientando e disciplinando a habitação no País. Em seguida, a Lei 5107/66 criou o FGTS. O sistema previa desde a arrecadação de recursos, o empréstimo para a compra de imóveis, o retorno desse empréstimo, até a reaplicação desse dinheiro. Tudo com atualização monetária por índices idênticos. Fonte: < <http://www.bcb.gov.br/?SFHHIST>>. Acesso em 12/set/2009.

Nas décadas de 60 e 70, a contínua elevação do preço da terra e a consolidação da classe média<sup>6</sup> indicam aos incorporadores a necessidade de construir prédios em bairros novos, onde o preço da terra fosse menor, e cuja construção apresentasse as mesmas características de produto existentes nos bairros consolidados e de maior dinâmica comercial (FONSECA, 2004).

Com a crise do petróleo em 1973, iniciou-se um processo inflacionário, responsável pelo aumento do custo da construção. Elevam-se os preços dos apartamentos e casas financiadas e com a inflação e o achatamento de salários, o número de inadimplentes cresceu, defasando o sistema.

O BNH foi extinto em 1986, ano de início do Plano Cruzado, a primeira tentativa de combate à inflação<sup>7</sup>.

Fonseca argumenta que as companhias de engenharia dispunham da capacidade de projetar, edificar e comercializar imóveis; havia mercado consumidor, entretanto não se tinha como viabilizar a operação, devido à falta de liquidez e ausência de planos e recursos de financiamento. (2004: 244). O contrato de alienação é uma garantia feita após a análise e aprovação do crédito, o consumidor adquire o produto, mas este bem ficará vinculado ao contrato de financiamento, como sendo de propriedade do banco até o final do pagamento das parcelas, servindo de garantia ao valor financiado.

As construtoras passam a financiar o comprador diretamente, o que gerou paralisação de giro de capital, negativa para o mercado imobiliário. Devido à inadimplência, foram utilizados métodos como contratos de alienação o que aumentava a garantia do vendedor.

Segundo Crestana (2008), nos anos noventa do século XX, as empresas do setor imobiliário atravessaram um dos piores períodos de sua história. Até o advento do

<sup>6</sup> Pode-se definir classe média, conforme o Dicionário de Economia (SANDRONI, 1989) como o conjunto das camadas sociais situadas entre a burguesia e o proletariado, especialmente o urbano. O processo de desenvolvimento capitalista ampliou significativamente os estratos médios da sociedade atual, que se diversificam em relação ao trabalho e ao nível de renda. Devido a essa heterogeneidade, costuma-se dividir a classe média em alta, média e baixa. Assim, embora se incluam na classe média os pequenos empresários, atualmente ela é formada, sobretudo por profissionais assalariados que trabalham no setor de serviços (saúde, banco, educação, comunicação) e em funções especializadas do setor industrial.

<sup>7</sup> O Plano Cruzado tinha como premissa básica a idéia de que a inflação brasileira era essencialmente inercial. Dessa maneira, uma troca da unidade monetária, associada a um congelamento de preços, teria como resultado apagar a memória inflacionária dos agentes econômicos. O objetivo era quebrar a expectativa das pessoas de que os preços teriam que subir porque subiam no passado. O “Plano Cruzado” buscava também simultaneamente reverter o processo inflacionário e redistribuir a renda. Fonte: <<http://www.senado.gov.br/conleg/artigos/economicas/DistribuaodeRenda.pdf>>. Acesso em 12/nov/09

Plano Real<sup>8</sup>, em 1994, as construtoras tinham de lançar seus empreendimentos sob um cenário econômico desfavorável, com altos índices inflacionários e ausência de crédito imobiliário para produzir e comercializar os imóveis. A média anual de lançamentos na cidade de São Paulo era de 25 mil unidades, com índice de velocidade de vendas sobre a oferta de 8,4%. No Brasil, a média girava em torno de 45 mil unidades.

Alternativas de crédito e financiamento surgiram, tais como os consórcios imobiliários, fundos das cadernetas de poupança ou o Plano 100, da Rossi Residencial. Em 1994, os agentes privados também criaram carteiras hipotecárias como opção de sistema de financiamento<sup>9</sup>.

Pode-se concluir, à guisa de uma síntese do conteúdo exposto, que o crescimento populacional e a expansão e dispersão urbana são fatores de desencadeamento e configuração do mercado imobiliário. A forma mais segura de investimento baseou-se durante o período de crescimento industrial de São Paulo, na posse de um imóvel e na rentabilidade obtida com a locação. Mais tarde, devido a mudanças no cenário econômico e alterações das regras de funcionamento do mercado imobiliário fundamentadas na legislação, buscou-se alternativas favoráveis à reprodução dessa dinâmica. Diversas formas de financiamento vieram caracterizar o mercado imobiliário baseado na incorporação. A estabilidade e crescimento desse mercado se acirraram nos primeiros anos do século XXI, devido a maior estabilidade financeira do país, obtida pela boa conduta macroeconômica e a facilidade de obtenção e oferta do crédito imobiliário.

---

<sup>8</sup> O Plano Real foi um programa brasileiro de estabilização econômica, iniciado oficialmente em 1994 com a publicação. Tal Medida Provisória instituiu a Unidade Real de Valor (URV), estabeleceu regras de conversão e uso de valores monetários, iniciou a desindexação da economia, e determinou o lançamento de uma nova moeda, o Real. O programa tinha como objetivo principal o controle da hiperinflação que assolava o país.

<sup>9</sup> Ver parte V da tese de doutorado de Fonseca (2004).

## 1.2 Dinâmica do mercado imobiliário: 2000 a 2008

A facilidade de crédito imobiliário e a conjuntura econômica favorável fizeram com que os preços dos imóveis aumentassem, estimulando os investimentos nacionais e fazendo investidores internacionais aplicarem capitais no Brasil. O setor imobiliário, por consistir em investimento em ativos fixos e também gerando títulos móveis, apresentou-se como estimulante alvo de investimentos. Estes fenômenos se apresentam relativos à expansão e abertura de mercados, inerente à expansão da economia global (NAKANO, 2009).

Entre 2000 e 2003, o mercado imobiliário não demonstrou crescimento expressivo. Apesar da economia estável, a taxa de juros praticada no Brasil era ainda muito alta (SECOVI, 2008).

A acirrada concorrência entre agentes financeiros levou à criação de novas linhas de financiamento para produção e aquisição de imóveis. Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (2008), as construtoras, incorporadoras e consumidores hoje podem contar com os recursos acumulados nas Cadernetas de Poupança, pois estas aplicações não estão sujeitas às alterações da política monetária que regula os juros básicos da economia. Contam ainda com os recursos do FGTS (Fundo de Garantia pelo Tempo de Serviço), provenientes de depósito mensal vinculados aos trabalhadores. Muitos empreendimentos são financiados pelos empreendedores, tanto por recursos captados durante a construção como após a entrega; e, mais recentemente, podem-se assinalar recursos provenientes de Capitalização de títulos na Bolsa de Valores.

Deve-se destacar a segurança jurídica oferecida aos compradores, empreendedores e agentes financeiros através da disposição da Lei 10.931/04<sup>10</sup>, considerada pelo setor imobiliário como verdadeiro marco regulatório. Essa lei estabeleceu regras claras e bem definidas de financiamento, esclarecendo-se a legislação do ponto de vista da defesa do consumidor. A Lei dispõe sobre o patrimônio de afetação<sup>11</sup>, que somada à Lei das Incorporações, torna-se mais completa. A Lei das incorporações (Lei 4.591/64), apesar de conter mecanismos de proteção contratual, não contemplava meios de proteção

<sup>10</sup> A Lei No 10.931, de 02 de agosto de 2004. Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei no 911, de 1o de outubro de 1969, as Leis no 4.591, de 16 de dezembro de 1964, no 4.728, de 14 de julho de 1965, e no 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências.

<sup>11</sup> O patrimônio de afetação é constituído do patrimônio próprio de cada empreendimento imobiliário, não se confundindo com o restante do patrimônio da empresa. Assim, o patrimônio de cada empreendimento imobiliário é contabilmente apartado do patrimônio total da empresa responsável pela construção e/ou incorporação do imóvel

patrimonial, o que poderia deixar expostos a riscos o consumidor e demais credores do empreendimento, em caso de malogro deste, ou em razão de falência do incorporador.

Durante 2005 e 2006, novos fatos vieram beneficiar o setor imobiliário. O governo adotou medidas para estimular a construção e a indústria imobiliária, tais como a redução do IPI incidente sobre materiais de construção.

Esse movimento interno positivo fez com que os investidores internacionais elegessem o Brasil como alvo para novos investimentos. A possibilidade de expansão de negócios levou algumas empresas do mercado imobiliário a abrirem capital na Bolsa de Valores e a oferta de ações gerou forte entrada de capital estrangeiro no segmento.

Nesse sentido, a Revista Bovespa (abr-jun 2006), publicou que:

O setor imobiliário está entrando em um ciclo de alta, puxado principalmente por um pacote de medidas anunciadas pelo governo federal de apoio ao setor, que inclui a injeção de recursos de R\$ 18,7 bilhões em 2006, contra R\$ 13,9 bilhões no ano passado e pela queda das taxas de juros, que representam um forte estímulo. Com isso, as construtoras planejam aumentar sua participação no Produto Interno Bruto (PIB) do País, que atualmente está em torno de 7%. (THEO CARNIER, 2006).

Importantes empresas do setor imobiliário lançaram ações na Bolsa de Valores de São Paulo: Rossi, Gafisa e Company, seguindo o exemplo da Cyrela Brazil Realty, que realizara oferta de papéis no ano anterior:

As empresas supunham que os investidores analisariam as companhias e isso beneficiaria as construtoras porque a transparência faria aumentar a confiança dos potenciais compradores de imóveis. “O investidor exige transparência e olha com lupa se as empresas que entram no mercado de ações estão seguindo as regras de governança” disse Sérgio Rossi Cupoloni (2009), diretor de Relações com Investidores da Rossi Residencial.

| NOME DE PREGÃO | EMPRESA                                          | INÍCIO DE NEGOCIAÇÃO | Nº DE INVESTIDORES | ESTRANGEIROS |
|----------------|--------------------------------------------------|----------------------|--------------------|--------------|
| CYRELA REALT   | CYRELA BRAZIL REALTY S.A.EMPREENDE E PART        | 22/09/05             | 2.025              | 72%          |
| ROSSI RESID    | ROSSI RESIDENCIAL S.A.                           | 15/02/06             | 3.989              | 80%          |
| GAFISA         | GAFISA S.A.                                      | 17/02/06             | 15.560             | 72%          |
| COMPANY        | BROOKFIELD SÃO PAULO EMPREENDE IMOBILIÁRIOS S.A. | 02/03/06             | 13.701             | 64%          |
| CYRELA REALT   | CYRELA BRAZIL REALTY S.A.EMPREENDE E PART        | 21/07/06             | 1.778              | 75%          |
| ABYARA         | ABYARA PLANEJAMENTO IMOBILIARIO S.A.             | 27/07/06             | 37                 | 83%          |
| KLABINSEGALL   | KLABIN SEGALL S.A.                               | 09/10/06             | 5.131              | 65%          |
| BRASCAN RES    | BRASCAN RESIDENCIAL                              | 23/10/06             | 4.735              | 87%          |
| PDG REALT      | PDG REALTY S.A. EMPREENDE E PARTICIPACOES        | 26/01/07             | 12.422             | 84%          |
| CC DES IMOB    | CAMARGO CORREA DESENV. IMOBILIARIO S.A.          | 31/01/07             | 23.552             | 48%          |
| RODOBENSIMOB   | RODOBENS NEGOCIOS IMOBILIARIOS S.A.              | 31/01/07             | 14.782             | 67%          |
| TECNISA        | TECNISA S.A.                                     | 01/02/07             | 18.216             | 59%          |
| GAFISA         | GAFISA S.A.                                      | 16/03/07             | 5.527              | 93%          |
| EVEN           | EVEN CONSTRUTORA E INCORPORADORA S.A.            | 02/04/07             | 11.634             | 53%          |
| JHSF PART      | JHSF PARTICIPACOES S.A.                          | 12/04/07             | 4.749              | 89%          |
| CR2            | CR2 EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.            | 23/04/07             | 2.926              | 0%           |
| AGRA INCORP    | AGRA EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.           | 26/04/07             | 5.651              | 67%          |
| INPAR S/A      | INPAR S.A.                                       | 06/06/07             | 10.114             | 70%          |
| EZTEC          | EZ TEC EMPREENDE. E PARTICIPACOES S.A.           | 22/06/07             | 5.802              | 68%          |
| MRV            | MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.              | 23/07/07             | 16.745             | 73%          |
| TENDA          | CONSTRUTORA TENDA S.A.                           | 15/10/07             | 10.636             | 66%          |
| TRISUL         | TRISUL S.A.                                      | 15/10/07             | 2.713              | 91%          |
| PDG REALT      | PDG REALTY S.A. EMPREENDE E PARTICIPACOES        | 23/10/07             | 1.062              | 61%          |
| HELBOR         | HELBOR EMPREENDIMENTOS S.A.                      | 29/10/07             | 845                | 56%          |
| MRV            | MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S.A.              | 25/06/09             | 1.880              | 70%          |
| PDG REALT      | PDG REALTY S.A. EMPREENDE E PARTICIPACOES        | 05/10/09             | 3.287              | 73%          |
| ROSSI RESID    | ROSSI RESIDENCIAL S.A.                           | 05/10/09             | 4.825              | 73%          |
| BROOKFIELD     | BROOKFIELD INCORPORAÇÕES S.A.                    | 22/10/09             | N/D                | N/D          |
| CYRELA REALT   | CYRELA BRAZIL REALTY S.A.EMPREENDE E PART        | 29/10/09             | N/D                | N/D          |

**Figura 1 - Empresas que lançaram suas ações na Bolsa de Valores de São Paulo.**

Fonte: <www.bovespa.com.br>. Acesso em 02/out/2009.

| RANKING DAS INCORPORADORAS - ANO BASE 2008 |                        |                |              |
|--------------------------------------------|------------------------|----------------|--------------|
| QUESITO Nº DE LANÇAMENTOS                  |                        |                |              |
| Posição                                    | Empresa                | Nº Lançamentos | % do Mercado |
| 1º                                         | GOLDFARB *             | 20,33          | 3,71%        |
| 2º                                         | EVEN *                 | 17,5           | 3,19%        |
| 3º                                         | MRV                    | 16             | 2,92%        |
| 4º                                         | CYRELA BRAZIL REALTY * | 14,83          | 2,71%        |
| 5º                                         | GAFISA *               | 10,5           | 1,92%        |
| 6º                                         | TRISUL *               | 8,83           | 1,61%        |
| 7º                                         | CAMARGO CORREA *       | 8,5            | 1,55%        |
| 7º                                         | TECNISA *              | 8,5            | 1,55%        |
| 8º                                         | ROSSI *                | 8,17           | 1,49%        |
| 9º                                         | COMPANY *              | 8              | 1,46%        |
| 9º                                         | ECO ESFERA             | 8              | 1,46%        |
| 10º                                        | ATLÂNTICA *            | 6,5            | 1,19%        |

**Figura 2 - Lançamentos residências - Incorporadoras**

Fonte: Embraesp

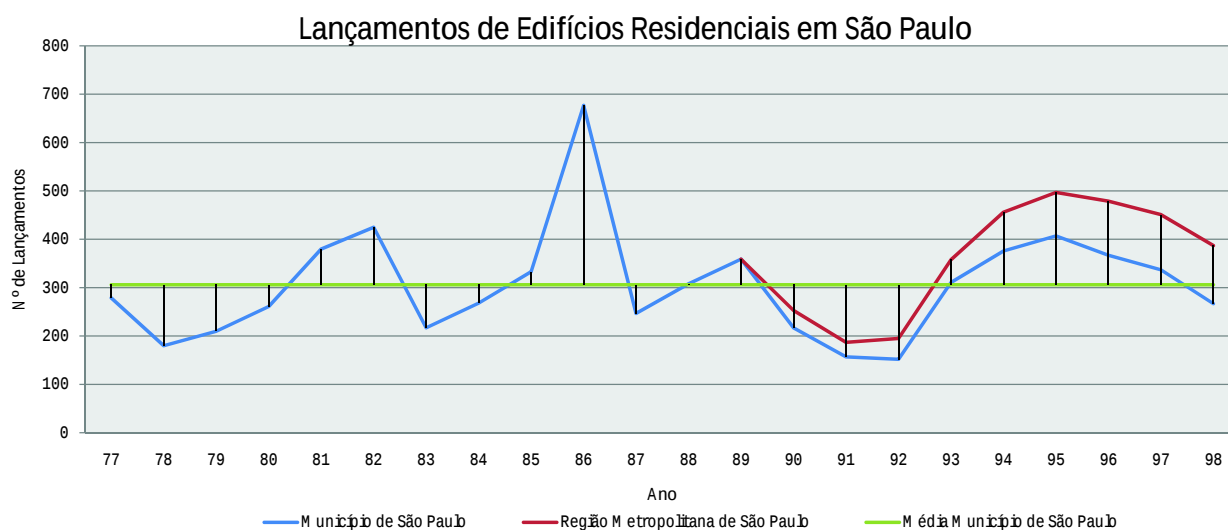


Em 2007, noventa e seis companhias captaram cerca de 65 bilhões de reais vendendo ações no mercado. Esse fluxo de capital decorreu das condições favoráveis para o mercado de ações naquele momento, no cenário da economia mundial. Os Estados Unidos, Japão e a União Européia viveram um período de crescimento econômico acelerado sem precedentes, com inflação e juros em baixa. Esse fenômeno estimulou os bancos em todo o mundo a emprestar dinheiro aos potenciais compradores de imóveis e a financiar ou comprar ações de companhias imobiliárias.

**Figura 3 - Ilustração sobre o lançamento de ações.**

Fonte: Revista Edição Especial Guia Imobiliário, 14 março 2007, p.73

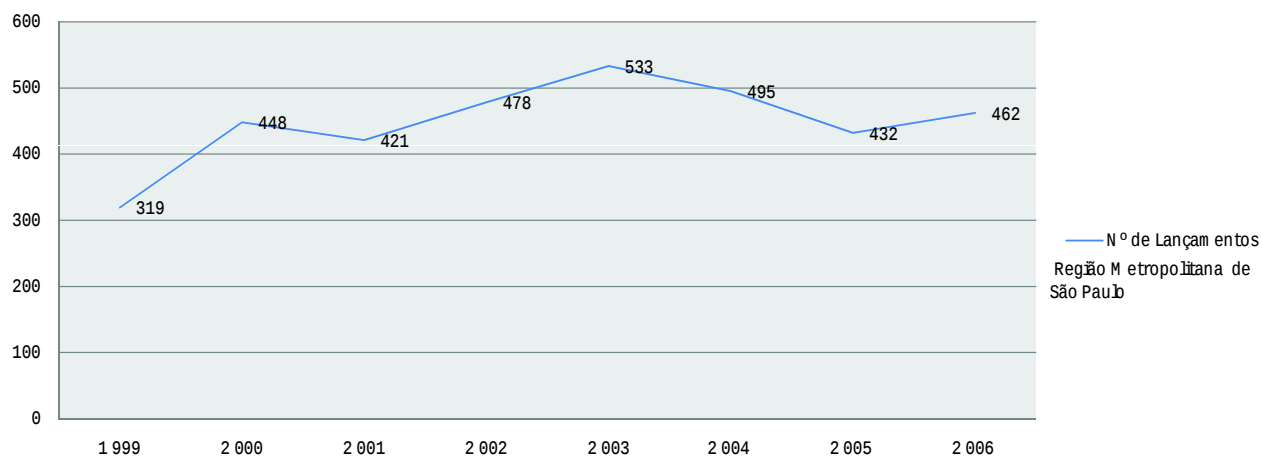
A economia estável e o crédito imobiliário facilitaram o aumento da produção e do consumo de apartamentos na cidade de São Paulo, como revela o levantamento da Empresa Brasileira de Patrimônio – EMBRAESP



**Figura 4 - Informativo Imobiliário - Lançamentos - 1977 a 1998**

Fonte: Informativo Imobiliário EMBRAESP. Dados disponíveis sobre Região Metropolitana de São Paulo

### EVOLUÇÃO DO NÚMERO DE LANÇAMENTOS RESIDENCIAIS



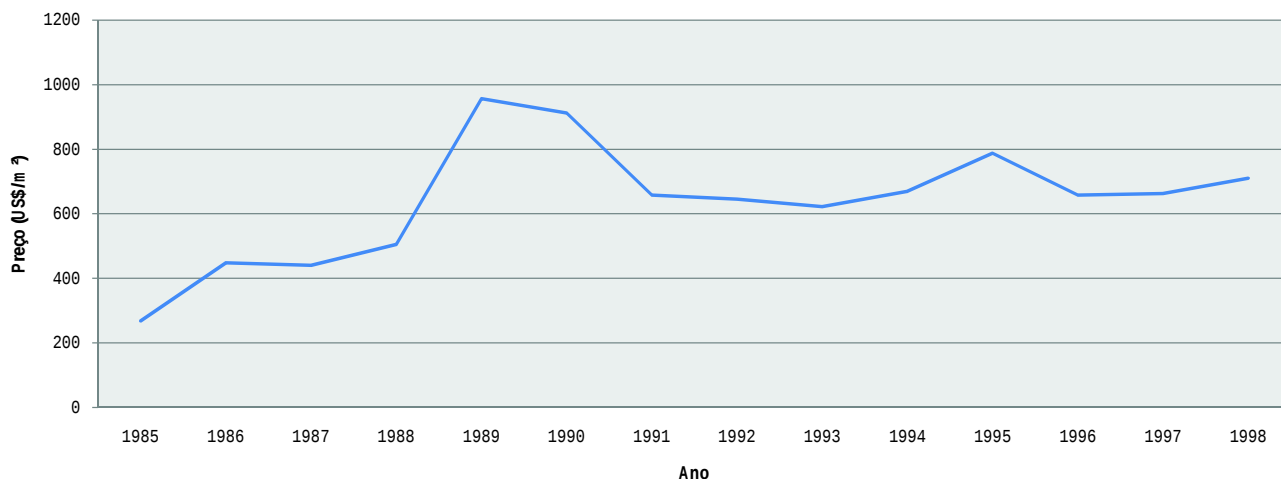
**Figura 5 - Informativo Imobiliário – Lançamentos -1999 a 2006**

Fonte: Informativo Imobiliário EMBRAESP. Dados disponíveis sobre Região Metropolitana de São Paulo

Pode-se observar o aumento de lançamentos residenciais a partir do ano 2000.

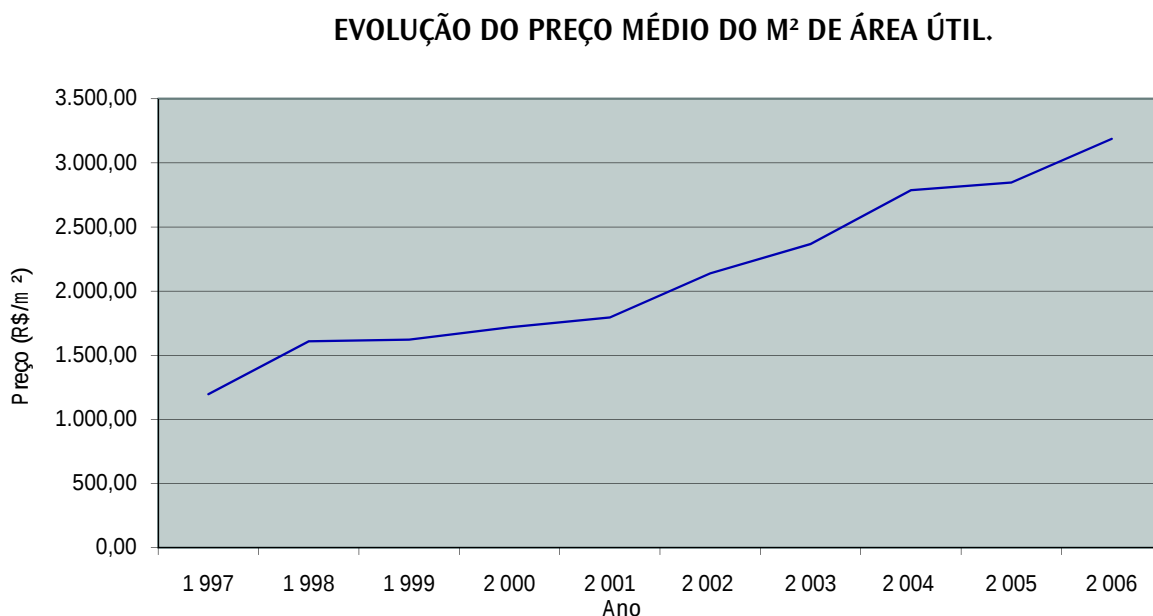
As tabelas seguintes exibem um comparativo de valores dos imóveis

### Preço Médio Anual dos Imóveis (em US\$/m²)



**Figura 6 - Preço médio anual -1985 a 1996**

Fonte: EMBRAESP relatórios anuais de 1985 a 1998



**Figura 7 - Lançamentos residenciais na Região Metropolitana de São Paulo, 1997 a 2006**

Fonte: EMBRAESP

O aumento expressivo de demanda ocorreu devido à abundância de recursos disponíveis e passíveis de investimento no mercado imobiliário, o que permitiu a expansão da compra de unidades a crédito. A oferta de crédito seguindo a lógica de expansão de crédito imobiliário internacional dependente da política norte-americana de expansão hipotecária fez com que os preços dos imóveis aumentassem estimulando os investidores a buscar oportunidades fora dos países desenvolvidos. Parte desses capitais migrou para o Brasil, tanto para investimentos diretos em imóveis como para aplicações no mercado financeiro, (SECOVI,2008)

A ilustração seguinte permite compreender o *boom* imobiliário e demonstra o crescimento da oferta de crédito.



**Figura 8 - Ilustração da Revista Época, de 20/01/2009, créditos de Paola Lopes e Alexandre Affonso**

Disponível em: <[www.epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,ERT22987-16380,00.html](http://www.epocanegocios.globo.com/Revista/Common/0,ERT22987-16380,00.html)>. Acesso em: 11 set. 2009

A oferta de crédito de longo prazo é o principal vetor de crescimento do mercado imobiliário. No caso brasileiro, a queda dos juros e a crescente concorrência entre instituições financeiras fizeram aumentar a produção e aquisição de imóveis, no período de 2007 a 2008.

Divulgada sucessivas vezes em capas de revistas e outros veículos, o *boom* imobiliário e a divulgação da imagem da satisfação dos investidores tornaram-se evidentes.



**Figura 8 - Capa da Revista Veja: Casa Própria**  
Fonte: Revista Veja, Edição 1999-ano 40 - nº10. 14 de março de 2007, Editora Abril



**Figura 9 - Capa da Revista Época: Como Viver bem em São Paulo**  
Fonte: Revista Época – Especial Guia Imobiliário, 24 de setembro de 2007, Editora Globo



**Figura 10 - Capa da Revista Veja São Paulo: Guia Imobiliário**  
Fonte: Revista Veja São Paulo, Edição especial Guia Imobiliário – Novembro de 2005 – Ed. Abril

A crise imobiliária de 2008<sup>12</sup>, acarretada pelo excessivo crescimento de volume de papéis fundamentados em títulos e empréstimos a credores imobiliários. A alta inadimplência nesse setor gerou a explosão da crise (Jornal Folha de São Paulo, Folha on line, 2007). O mercado imobiliário no Brasil, devido à moeda segura e estável, e a ação reguladora macroeconômica foi afetado, retomando crescimento a partir do primeiro semestre de 2009. A crise financeira retardou os negócios no final de 2008, mas a segurança em adquirir um imóvel na planta ou em construção não foi abalada (SECOVI, 2009).

Portanto, esse histórico permite perceber que os diversos ciclos da economia (tanto interna como externa), influenciam a lógica de reprodução imobiliária. Na próxima parte do trabalho serão analisados os interesses do capital e a questão do lucro e sua relação com o valor da terra urbana.

---

<sup>12</sup> Desde 2001, após os atentados terroristas de 11 de setembro, os EUA reduziram drasticamente o consumo e no mesmo período o Federal Reserve, banco central norte-americano, baixou significativamente a taxa básica de juros. O mercado reagiu a essas medidas e o resultado foi uma grande abertura nas linhas de crédito imobiliário. Após a retomada do crescimento norte-americano, por volta de 2003-2004, o FED aumentou a taxa de juros. O resultado foi um aumento significativo no índice de inadimplência, o que gerou a chamada “bolha imobiliária” que veio a explodir em meados de 2007. (Cezar, 2008).

### 1.3 O preço da terra: a cidade como mercado e a especulação imobiliária

O preço da terra pode ser um elemento responsável pela configuração do espaço urbano e estabelecimento das localizações. A dinâmica urbana e o mercado imobiliário se mobilizam em torno de especulações do capital.

O tempo de produção, associado com o tempo de circulação da troca, forma o conceito do "tempo do giro do capital". Este é também uma magnitude de importância extrema. Quanto mais rápida a recuperação do capital posto em circulação, tanto maior o lucro obtido. (HARVEY, 2007, p. 209).

A produção do espaço urbano se relaciona diretamente com a história do desenvolvimento capitalista e a obtenção do lucro. Definindo a cidade como um espaço complexo e em constante transformação, observa-se que o mercado imobiliário se mobiliza em torno de especulações e da dinâmica do capital e, a partir dessa característica, o capital tudo transforma em mercadoria, e a cidade deixa de ser espaço abstrato ou neutro. (Rolnik, 1988)

Rolnik (1988) afirma que a cidade como um mercado se refere a um tipo de espaço gerador de aglomeração, onde se intensificam as possibilidades de troca e colaboração, assim criando um mercado. Para Lefèbvre (1964), o processo de industrialização pode ser um ponto de partida para entendermos a "problemática urbana". Para reafirmar essa posição, Lefèbvre assevera que

Esse processo é há mais de um século e meio, o motor das transformações na sociedade. (...) Quando a industrialização começa, quando nasce o capitalismo concorrencial com a burguesia especificamente industrial, a Cidade já tem uma poderosa realidade. (1964, pp. 9-10)

A transformação das cidades, passando de vila medieval a capital de Estado moderno, torna evidente a mercantilização do espaço. Ou seja, a terra urbana adquire a condição de mercadoria e como consequência, advém a divisão social em classes: de um lado, os proprietários dos meios de produção e de outro, os vendedores da força de trabalho, e entre os dois grupos, os artesãos e trabalhadores livres, que se aliam aos interesses dos proprietários. A divisão em classes é o motor da segregação, social e espacial, em que "A separação das classes sociais e funções no espaço urbano [configura o] que os estudiosos da cidade chamam de segregação espacial." (ROLNIK, 1988, p. 4).

O processo de produção do espaço urbano implica que

Os capitalistas não têm aversão pelo uso de estratégias espaciais, a capacidade de influenciar a produção de espaços é um importante meio de aumento de poder social. Em termos materiais, isso significa que quem pode afetar a distribuição espacial de investimentos em transportes e comunicações e em infra-estruturas físicas e sociais, ou a distribuição territorial de forças administrativas, políticas e econômicas, pode muitas vezes obter recompensas materiais. (HARVEY, 2007: p. 213)

Outro ponto importante para a discussão é a relação entre preço da terra e uso do solo urbano. Um espaço pode ser valorizado ou desvalorizado por inúmeras razões. É a forma de utilização do solo urbano que lhe determinará o valor. Esta valorização se relaciona ainda com a segregação espacial e social, pois a organização do espaço é consequência de processos econômicos, políticos e sociais. (FONSECA, 2004)

Para Harvey (2007,p.210), a relação entre tempo e lucro pode ser enunciada de maneira muito clara:

[...] o capitalismo tem sido, devido à "busca de lucro", caracterizado por contínuos esforços de redução de "tempo de giro", acelerando assim processos sociais, ao mesmo tempo em que diminui os horizontes temporais da tomada de decisões significativa.

O preço de um terreno pode ser determinado em função da localização. A localização influencia e desencadeia a elevação do preço da terra, pois muitas vantagens podem ser geradas, que se materializam na configuração do valor, e também porque uma demanda expressiva pode se desencadear (TOPALOV, 1979).

Um terreno também pode ter seu preço elevado com a realização neste de investimentos públicos ou privados, investimentos em infra-estruturas e melhorias. O investimento realizado pode influenciar no preço do empreendimento, devido às melhorias geradas para a valorização. A determinação do valor de um lote urbano é resultado de vários fatores, como investimentos em equipamentos, infra-estruturas básicas ou transportes, realizados no local e que podem valorizar toda uma região.

A localização do terreno contribui para o aumento de ganhos na medida em que facilita o acesso do morador ao intenso complexo de usos propiciadas pela cidade. Portanto "o preço da terra nada mais é do que uma transformação socioeconômica de ganhos propiciados pelos lucros de localização." (FONSECA, 2004: p.72).

Dessa maneira, sendo o espaço um produto da sociedade, a produção de seu valor se dá por meio das atividades sociais:

[...] O preço da terra é uma criação social. Um imóvel tende a atrair investimentos, mesmo na época em que a economia não é tão favorável porque há demanda dos agentes capitalistas que necessitam de terras para valorizar seus capitais. A lógica do capital fundiário pode ser a localização, por exemplo, para o comércio, é importante estar próximo às zonas de concentração residencial; para o capital bancário, interessa a localização no centro financeiro e de negócios. Este processo pode vir a definir definem uma hierarquia de uso do solo urbano. (SOMEKH, 1997: p. 112). Como o valor da terra é um produto social, sua capacidade de ser transferido em lucro é função direta da conjuntura econômica.” (id., p. 112).

A produção do setor imobiliário, dependente do capital de circulação, pode combinar diferentes estratégias de valorização. O construtor, o incorporador, as instituições de crédito e os proprietários rentistas objetivam a maior possibilidade de lucro e aproveitamento do solo urbano. A elevação dos preços fundiários pode ou não ser transferida para o preço do produto final, este repasse correspondendo ao aumento ou redução do lucro.

Observa-se então que o valor da terra é influenciado por diversos fatores, como a localização e infra-estrutura disponível em uma região. O sistema capitalista favorece o crescimento do mercado buscando projetos rentáveis e isso pode influenciar na composição da produção dos espaços urbanos, conforme capítulos seguintes.

## 1.4 A produção dos espaços urbanos na cidade de São Paulo

O mercado imobiliário concretiza seus interesses e reproduz sua lógica de expansão mediando necessariamente com o Estado. A relação entre Estado e mercado é fundamento para a compreensão histórica dos seus desdobramentos. Desta forma, evidencia-se a importância dos dispositivos legais na construção da cidade.

Além de estabelecerem fronteiras, demarcando e dissolvendo territórios, as normas que regulam a construção e o loteamento intervêm diretamente na estruturação dos mercados imobiliários. Juntamente com os investimentos em infra-estrutura, a legislação configurou eixos de valorização do solo, hierarquizando e indexando mercados. (ROLNIK, 1997 p. 101).

O Estado e o mercado imobiliário são agentes produtores do espaço urbano. Por meio de legislações urbanísticas e implementação de infra-estruturas, o Estado interfere na organização do espaço urbano e envolve interesses de empreendedores. O mercado imobiliário também pode induzir situações favoráveis, capazes de reproduzir e potencializar seus interesses.

O poder público também interfere no crescimento e expansão da cidade. Segundo Rolnik (1997), desde o final da década de 1870, o município foi responsável por sucessivos investimentos, especialmente sob a gestão do Prefeito João Teodoro, ocorrida de 1872 a 1875, para estimular o loteamento de chácaras a oeste da área central. Rolnik assinala ainda que a construção do Viaduto do Chá foi muito importante, porque uniria o velho centro ao Morro do Chá, superando as dificuldades de acesso ocasionadas pelo Vale do Anhangabaú. “O episódio da construção desse viaduto ilustra bem as relações que se estabeleceram entre o processo político de decisão a respeito do provimento de infra-estrutura e o loteamento e a valorização imobiliária de áreas da cidade (id., pg.108)”.



**Figura 12 - Viaduto do Chá em 1929**

Fonte: <[www.sempla.prefeitura.sp.gov.br/historico/1920.php](http://www.sempla.prefeitura.sp.gov.br/historico/1920.php)>. Acesso em 23/set/2009

As transformações urbanísticas que concretizaram melhorias e intervenções em um lugar o valorizam. Esse fenômeno ocorreu à época nesta região em decorrência da construção do Viaduto do Chá, ação fundamental para sua valorização:

Sua instalação viabilizou os mais importantes empreendimentos imobiliários do final do século XIX: Higienópolis e Paulista. Neles se envolveram proprietários de terras, investidores potenciais, engenheiros e políticos, contando com o fato de que a região da Consolação era um reduto de coronéis, figuras de grande prestígio político com o advento da República. (ROLNIK, 1997 p. 108).

Outro empreendimento que exemplifica a valorização resultante de melhorias urbanísticas é o atribuído a Glette e Nothmann, nos Campos Elísios, trazendo um novo modelo pautado em largas e arborizadas avenidas, lotes de grandes dimensões, com frentes de 35 metros e, proporcionalmente, de pequena profundidade, em torno de 40 metros, em média. Este modelo se opunha ao existente na área central em que predominavam terrenos de pequenas frentes, entre 5 a 10 metros, e grandes profundidades, contando com 45 a 60 metros. Segundo Rolnik (1997), esse empreendimento bem sucedido e o lucro obtido estimularam novos lançamentos de loteamentos na região. A participação do poder público, além da isenção de impostos, envolveu outras

atitudes (direta ou indiretamente) a fim de viabilizar alguns empreendimentos imobiliários, como na Avenida Paulista, onde o abastecimento de água encanada, um dos chamarizes importantes para a ocupação do bairro, fora garantido alguns anos antes. “A prefeitura, durante a gestão do Conselheiro Antonio Prado, para incentivar o loteamento isentou os proprietários do pagamento de impostos durante os primeiros cinco ou seis anos.” (idem, p. 109).

No bairro de Higienópolis, um novo empreendimento de loteamento residencial, inicialmente chamado de *Bulevar Bouchard* ressaltava a vista oferecida e a salubridade dos lugares altos.

São estes esplêndidos terrenos situados no ponto mais alto e mais saudável desta cidade, com linha de bonde em toda Avenida Higienópolis, servido também pelos bondes que percorrem a rua D. Veridiana, bem como já servidos com água, gás e esgotos. Contem este aprazível bairro 14 ruas todas arborizadas, com um aspecto delicioso. Ali se acham situados os colégios - ginásios infantis, o Ginásio Americano [Colégio Mackenzie] e em construção o seminário Sinobal da igreja presbiteriana de São Paulo, bem como diversos prédios de muito gosto, o que tudo vai cada vez aumentando o valor alias reconhecido daqueles terrenos. Pela elevação desses terrenos em boa altura acima da cidade, vêem-se de todos os pontos os mais risonhos e encantadores panoramas. Ficam assim prevenidos os srs. capitalistas de bom gosto para um bom emprego de capital. Para informações tratar na R. São Bento, 59”. (MAIA, 1936, p.2, apud ibid, p.110)

Nota-se no anúncio o apelo mercadológico, voltado a Higienópolis, que se evidencia com as benfeitorias realizadas e a localização do bairro, exprimindo claramente a intenção quanto ao nível social dos futuros usuários.

Era também de interesse público a permanência dos ingleses no bairro e na cidade, investidores de capitais em negócios brasileiros, como a construção de ferrovias, bondes, gás, telefonia, eletricidade, água e esgotos.

O negócio dos loteamentos era claramente anglo-saxão. Campos Elísios, primeiro marco, foi um empreendimento de dois alemães, destinado à aristocracia do café. Em Higienópolis, o segundo marco, os ianques entram em cena com moradores e empreendedores de grandes equipamentos do bairro, caso do Colégio Mackenzie e do Hospital Samaritano. Do ponto de vista dos investidores, essas pessoas eram ligadas ao café, mas também comerciantes e profissionais estrangeiros enriquecidos, que compunham uma elite emergente. (ROLNIK, 1997).

O exposto evidencia que a valorização pode ser promovida por uma localização em que se investe, em termos de infra-estruturas e melhorias, assim como através da divulgação de uma imagem de benfeitorias e modernização.

Para os novos bairros residenciais da elite, pode-se apontar investimentos diretos realizados pela Prefeitura que privilegiavam o local, como as benfeitorias viárias (alargando e regularizando os traçados viários, assentamento de calçamento, guias e sarjetas), investimentos em estrutura urbana e instalação de equipamentos como praças e parques. Rolnik (1997) analisa a composição dos gastos municipais que durante toda a Primeira República se resumiu na prioridade dessas benfeitorias:

A comparação do montante de recursos investidos nos bairros mais populares, com os investimentos nas áreas nobres é reveladora: o recalçamento da avenida Paulista, os melhoramentos em varias ruas da Vila Buarque / Higienópolis, somados as benfeitorias em Campos Elísios totalizaram o dobro dos recursos investidos nas regiões populares. (1997,p.111)

O exemplo deixa claro o interesse público na ocupação dessa área pela classe dominante, levando a população de menor renda a residir em outros bairros da cidade. Fica explícita assim a segregação de ocupação do espaço urbano por classes sociais.

Para Lojkin (1981), a segregação urbana como segregação sócio-espacial acontece como consequência da localização e das diferenças de classes. A oposição entre centro e periferia reflete a diferença de valor da terra e do produto imobiliário, devido à intensificação de investimentos em infra-estrutura que valorizam uma região. A distinção se faz também pelas zonas reservadas às moradias de classes sociais mais altas e àquelas destinadas à moradia popular.

Assim como o processo de ocupação dos bairros paulistanos, vale mencionar o mesmo processo ocorrido na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro. Este bairro, localizado na zona oeste da cidade, começou a ser ocupado na década de 1930, mas foi necessário que o Estado investisse em infra-estrutura urbana para estimular sua ocupação. O Estado contratou Lúcio Costa para elaborar o Plano Piloto de urbanização dessa área, em 1968. O processo de ocupação deveria atrair determinados segmentos sociais, em especial as classes de média e alta renda. Nessa ocasião, a Barra da Tijuca tornou-se promessa de novo estilo de vida para os cariocas devido à nova forma de ocupação espacial prevista no desenho urbano (SANCHEZ, 2009). O Estado investiu tanto na realização de um instrumento de planejamento urbano, o Plano Piloto, como também construiu diversas vias interligando a região da Barra da Tijuca ao restante da cidade.

O modelo proposto por Lucio Costa seguia princípios do Urbanismo Moderno, como os preceitos enunciados no IV CIAM<sup>13</sup> e da Carta de Atenas<sup>14</sup> (1933). O Plano de Costa não foi jamais executado integralmente e, com o passar dos anos, ocorreram transformações promovidas pelo mercado, devido às terras serem de domínio de poucos proprietários, o que propiciou que a região fosse vista como oportunidade para o mercado lançar novos produtos imobiliários. (id., 2009). Décadas depois de sua ocupação, a Barra da Tijuca compõe-se de condomínios fechados, o que Sanchez (2009), define como um exemplo de *anticidade*.

O conceito de *anticidade*, tal como enunciado pela mencionada autora, vale para explicitar o modelo que identifica no espaço urbano a homogeneidade e o isolamento, não expressando a diversidade do espaço público característica da cidade tradicional.\*

Jacobs (1961)<sup>15</sup> defende a cidade da diversidade, contrariando a monofuncionalidade. Essa autora reforça a importância da diversidade de usos, de mescla de usuários de níveis sócio-econômicos distintos, e de tipologia das edificações, deixando explícito o repúdio à segregação social e espacial. Assinala a rua e a calçada como espaços vitais para a realização da diversidade em que a intensidade de usos é fundamental, fazendo críticas ao urbanismo racionalista, por dispor de extensas áreas livres, desagregadoras da tradicional relação com a rua. Enuncia quatro itens que podem garantir a diversidade espacial: necessidade de os espaços apresentarem usos combinados que garantam a circulação e a vida em horários distintos; a necessidade de quadras curtas, a valorização de esquinas e percursos; a necessidade de variedade arquitetônica e de preservação de edifícios históricos.

Os relatos de Jacobs provêm de sua vivência como moradora de Greenwich Village, em Nova York. A autora procurou identificar no cotidiano de grandes cidades norte-americanas as razões da violência e do abandono, ou ainda, da boa manutenção, segurança e qualidade de vida de lugares que constituíam a cena real das metrópoles, contrapondo-os ao modo de vida previamente planejado em modelos urbanos ideais.

A mesma autora, em *Dark Age Ahead* (2001), enuncia que a cultura norte-americana e a cultura ocidental, de maneira geral, experimentam a “decadência das cidades”. Nesse contexto, critica o modo de urbanização norte-americano, o *sprawling*, e a cidade difusa suburbana e genérica. O fenômeno do *sprawling* se define como dispersão

<sup>13</sup> Os Congressos Internacionais da Arquitetura Moderna (do francês *Congrès Internationaux d'Architecture Moderne* - CIAM) constituíram uma organização e uma série de eventos para discutir a arquitetura e o urbanismo.

<sup>14</sup> A Carta de Atenas se refere às discussões acerca da Cidade Funcional durante o IV CIAM.

<sup>15</sup> Jane Jacobs lançou o seu primeiro livro, em 1961, *Death and Life of Great American Cities* (cujas traduções omitem do título - como a edição brasileira - a especificidade norte-americana de suas análises).

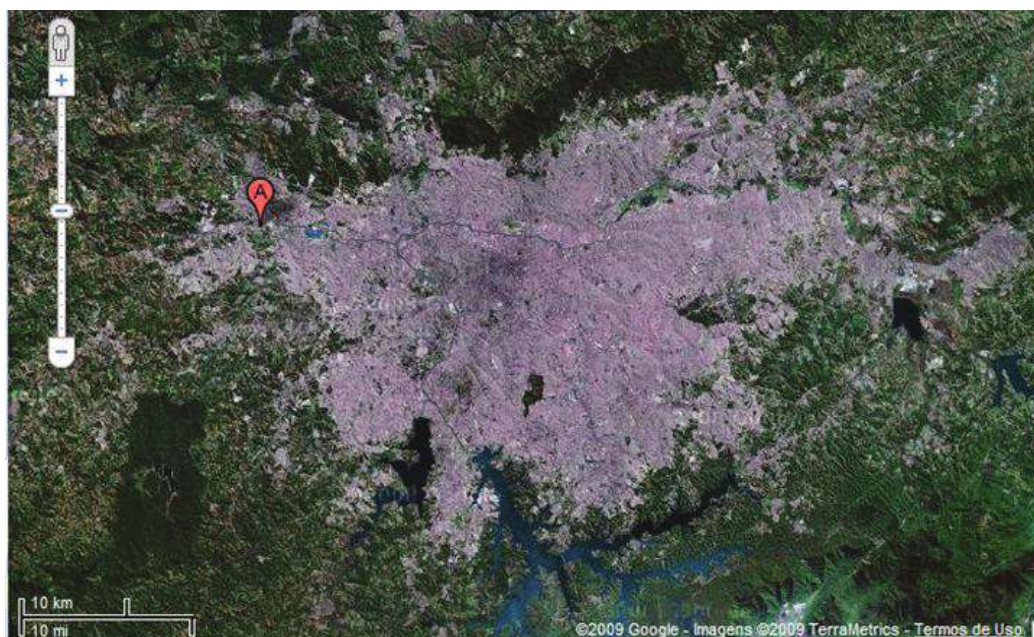
\* Para o “conceito da anticidade” ver: Murad. Por uma metodologia de leitura popular aplicada ao planejamento urbano (2006); e Vaz, Lílian Fessler. Uma história da habitação coletiva na cidade do Rio de Janeiro – Estudo da Modernidade através da moradia (1994).

urbana. Jacobs (2001) uma vez mais defende a cidade aberta e igualitária, mostrando a formação dos subúrbios e os diferentes interesses envolvidos neste processo, assim como o modo como as ações concebidas modificaram o espaço e o cotidiano da população.

Outro conceito próximo ao de *antcidade* e *sprawl* é o *Edge City*, assim denominado pelo jornalista norte-americano Joel Garreau, (1997) devido ao aparecimento, nos Estados Unidos, em torno da década de 1960, de um novo modelo de urbanização com áreas planejadas em torno das grandes cidades, onde antes haviam áreas suburbanas sem grande interferência urbanística. Essas áreas são de grande porte, exercendo a mesma função da cidade, com conjunto de edifícios, áreas de comércio, escolas, escritórios e sistema próprio de segurança. (Sanchez, 2009)

Para Reis Filho (2006), o processo de dispersão urbana foi acelerado entre 1970 e 1980. No século dezenove, em todas as cidades as fábricas se localizavam ao longo das ferrovias para agilizar o acesso e escoamento do carvão. Essa situação se modifica no decorrer do século 20, com o uso da eletricidade e construção de grandes rodovias. Tal processo inverte a relação de prioridade da cidade consolidada, ao não priorizar espaços efetivamente públicos, reforçando a predominância do transporte privado e a dinâmica de consumo do território. “A existência da dispersão urbana é resultado da descentralização industrial, mas também de uma intensa e crescente mobilidade da população” (REIS FILHO, 2006, p.80).

Na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), no município de *Barueri*, merece destaque o condomínio *Alphaville*, projetado na década de 1970.



**Figura 13 - Mancha urbana de São Paulo e destaque para localização do município de Barueri.**  
Fonte: [www.google.com.br](http://www.google.com.br)> Acesso em 3/nov/2009.

Caldeira (2000) denomina o fenômeno exemplificado por esta tipologia como “enclaves fortificados” e descreve a diferença entre os condomínios brasileiros e os americanos.

Os condomínios fechados brasileiros não são obviamente uma invenção original, partilham várias características com os CIDs (Common Interest Developments ou Incorporações de Interesses Comuns) e os subúrbios americanos. No entanto, algumas diferenças entre eles são esclarecedoras. Primeiro, os condomínios fechados brasileiros são invariavelmente murados e com acesso controlado, enquanto nos EUA, os empreendimentos fechados (Gated Communities) constituem apenas cerca de 20% dos CIDs. Segundo, os tipos mais comuns de condomínios fechados no Brasil são os de prédios de apartamentos e apesar de poderem ser vendidos como um meio de escapar da cidade e seus perigos, ainda são mais urbanos do que suburbanos. (CALDEIRA, 2000 p.161).

Nas últimas décadas, o mercado imobiliário tem estimulado a produção de loteamentos e condomínios fechados, horizontais ou verticais, aproveitando-se do medo da violência e tentando oferecer a idéia de que morar em um condomínio fechado proporcionará ao usuário mais segurança e lazer. O mercado imobiliário caracteriza padrões, utilizando alguns elementos retóricos para agregar valor ao seu produto.

[...] a cidade e a realidade urbana dependem do valor de uso. O valor de troca e a generalização da mercadoria pela industrialização tendem a destruir a cidade e a realidade urbana.

Lefvbre (1969, p.12)

Setha Low (2004) assinala que os que vivem em comunidades fechadas, o fazem porque querem isolar-se de determinados grupos ou tipos de pessoas, sejam criminosos ou membros de outras classes sociais. Essa autora reforça ainda a importância de que essas formas de isolamento são consequência de séculos de prática de velhas formas de controle social e separação de classes e evidencia que no ano de 2002 estimava-se que um em cada oito norte-americanos viveria nesses bairros exclusivos.

O mercado imobiliário é formado pelos agentes interessados em obter lucro através negociações imobiliárias. Devido à expansão das cidades o aumento da demanda habitacional ocorrida no século XX, devido à expansão das cidades, criou chances para o mercado explorar novas áreas e determinar, juntamente com os interesses do Estado em expandir a infra-estrutura, a ocupação mais ou menos socialmente especializada dos bairros, gerando com isso o aumento relativo da segregação. A implantação de infra-estrutura e oferta de habitações, unifamiliares ou coletivas, dotadas de mais espaços livres, foram características que viabilizaram novos empreendimentos na região

metropolitana da cidade de São Paulo, modificando um “estilo de vida”, conforme os exemplos apresentados.

A relação entre os padrões de novas formas de habitação e os espaços de lazer privado vem sendo destacada neste trabalho, sobretudo quanto aos condomínios residenciais verticais que se implantam em bairros em processo de mudança de uso em São Paulo, cada vez mais dotados de áreas de atividades para esporte, convivência e lazer privados, como será esmiuçado no capítulo seguinte.



**TRANSFORMAÇÕES URBANÍSTICAS  
DA CIDADE DE SÃO PAULO**



the 1990s, the number of people in the world who are under 15 years of age has increased from 1.1 billion to 1.5 billion, and the number of people aged 65 and over has increased from 0.2 billion to 0.5 billion (United Nations, 1999). The number of people aged 65 and over is projected to increase to 1.1 billion by 2050 (United Nations, 1999).

There is a growing awareness of the need to develop strategies to meet the needs of the ageing population. The World Health Organization (WHO) has developed a 'Global Strategy on Ageing and Health' (WHO, 1999) which aims to 'improve the health and well-being of older people and to ensure that they are able to live in dignity and security'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'. The WHO strategy is based on three main principles: (1) 'to ensure that older people are able to live in dignity and security'; (2) 'to ensure that older people are able to participate in society'; and (3) 'to ensure that older people are able to live in good health'.

Para compreender melhor a relação entre o mercado imobiliário e o Estado, na cidade de São Paulo, deve-se entender mais detalhadamente o processo de verticalização relacionado às leis e planos urbanísticos produzidas ao longo da história da cidade e de seu urbanismo e desenvolvimento urbano.

Um dos fatores que afetam a produção imobiliária são os períodos e ciclos de crise ou bonança financeira, mas o Estado pode intervir também nessa dinâmica com a regulação representada pela produção de planos urbanísticos e legislações. A Lei de Zoneamento de 1972 foi um marco de regulação e um dos mecanismos legais que mais influenciaram no uso e ocupação do solo devido às restrições construtivas e à divisão do solo por zonas. Comparar a Lei de Zoneamento de 1972, as modificações nesta presente nos planos diretores e a Lei de Zoneamento de 2004 é interessante elucidar a relação entre legislação e dinâmica imobiliária.

Os condomínios fechados (horizontais e verticais) aparecem como opção de residência e um novo “estilo de vida” para aqueles que possam pagar pelos serviços oferecidos. Esses novos modos de habitar correspondem a uma aproximação às áreas de lazer e serviços exclusivos.

A segregação social e espacial está contida em um contexto urbano fragmentado pelas diferenças bruscas de classes sociais e distribuição espacial na cidade. A relação do espaço público e do espaço privado é ponto de partida para realização da análise dos condomínios fechados que trazem características de abandono do espaço coletivo e da rua.

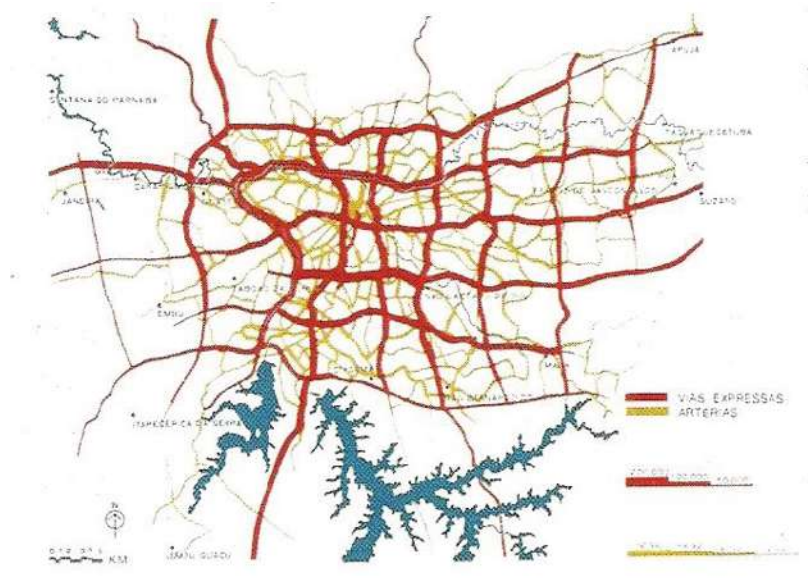
## 2.1 Legislações urbanísticas na concepção do espaço urbano na cidade de São Paulo

O Plano de Avenidas de Prestes Maia, de 1930, constituiu o primeiro plano urbanístico a propor um conjunto de intervenções para orientar o crescimento urbano e a circulação de veículos, na área central e em expansão periférica, mas apesar de suas colaborações como urbanista, seu planejamento teve atuação limitada pela falta de recursos (CAMPOS e SOMEKH, 2002). A SAGMACS (Sociedade para Análise Gráfica e Mecanográfica Aplicada aos Complexos Sociais) realizou estudos importantes sobre a cidade de São Paulo. Os resultados dos levantamentos de dados não chegaram a ser base para um plano diretor, por falta de interesse da prefeitura, na gestão de Adhemar de Barros, “mas tiveram grande ressonância nas concepções subseqüentes do planejamento urbano.” (Ibidem, 2002, p.96) Com a reforma tributária e estabilidade dos municípios, no período pós-1964 estabeleceu-se à adoção do planejamento urbano integrado<sup>16</sup>.

O Plano Urbanístico Básico (PUB) foi elaborado na final da gestão do Prefeito Faria Lima (1965-1969), ao longo do ano 1968, e publicado em 1969. A prefeitura criou o GEP – Grupo Executivo de Planejamento, em 1967. Este grupo tinha autonomia para dirigir o planejamento urbano, vinculado diretamente à Prefeitura e não mais atuando como um departamento subordinado ao setor de Obras Públicas. O prefeito, por meio do GEP, encomendou estudos para realizar um novo plano diretor, adiado há duas décadas. Este plano diretor deveria orientar o crescimento da cidade até 1990. O plano almejava melhores condições de moradia; serviços e equipamentos; ampliar a oferta de serviços urbanos; integrar grupos imigrantes e marginalizados com programas de educação de base; elevar o número de empregos; aumentar a renda regional (CAMPOS e SOMEKH, 2002).

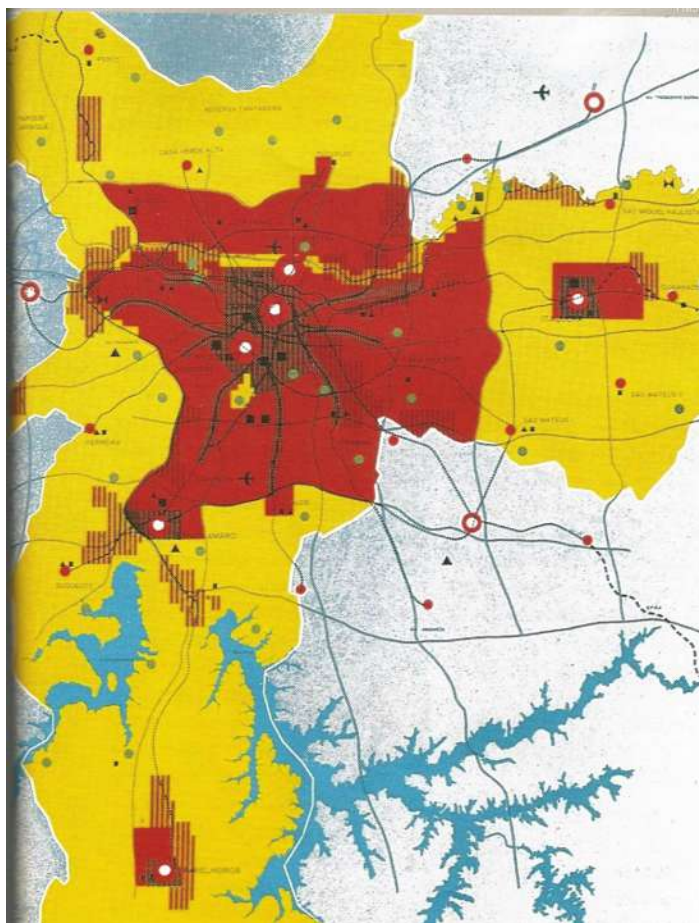
O PUB teve como instrumentos de avaliação da cidade alguns levantamentos detalhados do município. Diferentemente dos planos de gestões anteriores como o Plano de Avenidas e o Relatório Moses, que viam na cidade o crescimento intensivo inevitável, o PUB propunha a expansão urbana como desafio e causa geradora de problemas e prevendo o controle do adensamento com residências predominantemente baixas. Nos planos anteriores, constavam o aumento e criação descomunal de vias expressas, de metrô e a ampliação da rede de água e esgotos. (id., 2002)

<sup>16</sup> Integrado no sentido de adaptação de novos e antigos dados, experiências e observações complementares.



**Figura 14 - Estrutura viária em malha proposta pelo Pub**

Fonte: CAMPOS e SOMEKH, 2002,p.117



**Figura 15 - Síntese da estrutura urbana propostas com vias expressas ortogonais, múltiplas centralidades e distribuição das atividades**

Fonte: CAMPOS e SOMEKH, 2002,p.117

Devido às dificuldades econômicas, crise do petróleo e o fim do milagre brasileiro, a extensa e abrangente malha prevista no PUB não foi realizada e este não foi transformado em lei, ou seja não, se tornou o Plano Diretor. Os trabalhos do PUB foram descontinuados, pois com a troca de governo, (General Costa e Silva ,agora como presidente; e Abreu Sodré como governo estadual), o prefeito Paulo Salim Maluf, que assumiu em 1969, não manifestou interesse em dar continuidade ao trabalho da gestão anterior. O processo foi assumido pelo Grupo Executivo de Planejamento – GEP e os contratos com empresas de consultoria não foram renovados.

Em 1970, o governo estadual, por meio do Grupo Executivo da Grande São Paulo – GEGRA, elaborava então, com escala metropolitana, o Plano Metropolitano de Desenvolvimento Integrado (PMDI). E em 1971 o plano diretor (da cidade de São Paulo) foi oficializado. O Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado, o PDDI, foi elaborado pelos técnicos municipais, “derivava dos trabalhos do GEP e desenvolvia aspectos da minuta da lei prevista pelo PUB.” (CAMPOS e SOMEKH, 2002,p.123)

Em 1 de novembro de 1972, a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei Municipal nº 7805/72) definiu, pela primeira vez, um zoneamento abrangendo todo o território do município de São Paulo e seu principal objetivo, pode-se dizer, era regulamentar a expansão urbana. Assim, reduzia de forma drástica o Coeficiente de Aproveitamento (CA)<sup>17</sup>. “Desde 1966 era permitido construir seis vezes a área do terreno; entre 1957 e 1966, o máximo de quatro valia apenas para uso residencial e antes de 1957 não havia controle de coeficientes.” (idem, p.124)

| Zona |                                                 | CA |
|------|-------------------------------------------------|----|
| Z1   | Estritamente residencial, baixa densidade       | 1  |
| Z2   | Predominantemente residencial , baixa densidade | 1  |
| Z3   | Predominantemente residencial, media densidade  | 2  |
| Z4   | Misto, media densidade                          | 3  |
| Z5   | Misto, alta densidade                           | 4  |
| Z6   | Predominantemente industrial                    | 2  |
| Z7   | Estritamente industrial                         | 1  |
| Z8   | Especial                                        |    |

**Figura 16 - Zonas de uso**

<sup>17</sup> Coeficiente de aproveitamento é a razão da área construída pela área do terreno

Foram criadas quinze categorias de uso. Conforme a zona de uso, muda-se a categoria, que define a densidade da ocupação e variedade do uso, determinando as tipologias.

Para Somekh e Campos (2002: p.126), essa Lei tentou seguir os princípios da Carta de Atenas, e “[...] objetiva, antes de tudo, estabelecer equilíbrio entre as diferentes funções urbanas – habitação, trabalho, lazer e circulação”, mas não foi pautada pela separação absoluta das funções como na proposta modernista. Somente a Z1 (estritamente residencial) e a Z7 (estritamente industrial) seguiram esse caráter estritamente funcionalista. As zonas restantes eram mistas.



**Figura 17 - O zoneamento: Z1, representado em amarelo; Z2, branco; Z3, laranja; Z4, azul; Z5, magenta; Z6, rosa; Z7, rosa, Z8, verde.**

Fonte: CAMPOS E SOMEKH, 2002

A Z1 incluiu os loteamentos da Companhia City, a Z3 e 4 formaram os bairros subcentrais como Santana, Lapa, Pinheiros, Bela Vista, Itaim, Santo Amaro, Liberdade, Brás, Jabaquara; A Z5, delimitava a zona central e a região da Avenida Paulista, onde vias alargadas mostravam a expansão da área central; na Z6 se encontrava a concentração industrial. Nas Z6 e Z7 estavam classificados os bairros do Ipiranga, Mooca, Barra Funda, Jaguaré, Socorro que se localizam ao longo das várzeas e áreas de implantação de linhas férreas. Na Z8, encontravam-se áreas com características especiais, que abrigavam parques e aeroportos.

Segundo Somekh e Campos, (2002: p. 128), toda extensão urbanizada não enquadrada nas demais zonas foi considerada Z2. As zonas de comércio e serviços de âmbitos

locais, caracterizadas por baixo coeficiente de aproveitamento, desestimularam os investimentos imobiliários. As zonas Z3 e Z4 funcionaram como faixas comerciais e centros de bairros.

Para Fonseca (2004: p. 50), o zoneamento consagrava uma cidade existente, mas não estabelecia os mecanismos que poderiam fazê-la se transformar, em busca de um espaço urbano mais adequado.

O zoneamento proposto procurou seguir as tipologias existentes. As áreas no centro e no quadrante sudoeste já concentravam os setores de alta renda e as principais frentes de valorização imobiliária.

O quadro do mapa de zoneamento permite observar a respeito do CA (Coeficiente de Aproveitamento), como assinalam Somekh e Campos (2002: p. 129), que nas Zonas 1 e 2 valeria apenas uma vez a área do terreno, e na Zona 3, duas vezes e meia, com taxa de ocupação de 50%. Na Zona 4, o CA básico seria três vezes a área do terreno, com taxa de ocupação de 70%, e na Zona 5 de três vezes e meia, com taxa de ocupação de 80%. Com isso, as Zonas 3, 4 e 5 tornaram-se privilegiadas pela Lei, pois para os investidores, haveria vantagem em construir nessas zonas, pois o aproveitamento do terreno nelas seria melhor que na Z2, por exemplo, e a viabilidade de lucro do empreendimento também se mostrava mais vantajosa, pois se poderia atingir o CA igual a 4.

Com o coeficiente de aproveitamento máximo de 4, a fórmula para melhor aproveitar o terreno seria reduzir a taxa de ocupação, ou seja, construir prédios mais altos. Assim, em se tratando de torres isoladas e com térreo livre, conseguia-se respeitar o Código de Obras Municipal, considerando as normativas de ventilação, iluminação e insolação.

Mais tarde, modificações na Lei de Zoneamento<sup>18</sup> favoreceram os empreendimentos em terrenos amplos, onde se poderia chegar ao CA igual a 4 (quatro). A *fórmula de Adiron* (Lei 8881/79) foi a Lei que incentivava a verticalização, tendo sido modificada em 1979, por pressão do setor imobiliário, tornando mais fácil atingir o CA igual a quatro e facilitando a implantação de edifícios em terrenos amplos. Com a redução da taxa de ocupação (TO), o coeficiente de aproveitamento (CA) do lote poderia chegar a 2, representando a única forma de verticalização possível, conforme mostra parte da Lei 8881/79:

Art. 18 - O artigo 24 da Lei nº 7.805, de 1º de novembro de 1972, passa a vigorar com a seguinte redação: (Ver Res. COGEP 78/82, LM 9.411/81, LM 11.157/91 e DM 33.023/93) (Revogado pela LM 13.430/02)

<sup>18</sup> Ver lei 8881/79 “Lei de Adiron” art.18.

“Art. 24 - Os coeficientes de aproveitamento do lote, relativos às zonas Z3, Z4 e Z5, constantes do Quadro nº 2, anexo, e referidos no artigo 19, poderão ser aumentados até o limite máximo de 4 (quatro), desde que a taxa de ocupação do lote a ser utilizado seja inferior ao máximo permitido para a zona, na proporção estabelecida pelas seguintes fórmulas:

1 - Para lotes com área inferior a 1.000,00 m²

$$c = T_t + (C - 1)$$

2 - Para lotes com área igual ou superior a 1.000,00 m²

$$c = T_t \cdot C$$

onde c = coeficiente de aproveitamento do lote a ser utilizado; t - taxa de ocupação do lote a ser utilizado; C = coeficiente de aproveitamento máximo do lote, constante do Quadro nº 2; T = taxa de ocupação máxima do lote, constante do Quadro nº 2.

§ 1º - Nas zonas de uso Z2 e Z11, a categoria de uso R3 poderá adotar o coeficiente de aproveitamento do lote até 2 (dois), obedecida a fórmula prevista neste artigo.

§ 2º - Nos casos enquadrados nas disposições deste artigo, serão reservados, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) da área não ocupada do lote, para jardim arborizado, o qual fará parte integrante do projeto da edificação, para todos os fins previstos nesta lei.”

No que diz respeito às categorias de uso, a Lei nº 7805/72 propunha um modelo de verticalização que estimulasse a existência de espaços comunitários no interior das áreas privadas. Tratava-se da categoria de uso “conjunto residencial” (R3), formado por um ou mais blocos verticais que contivessem espaços comunitários e de lazer coletivo: áreas verdes, quadras esportivas, *playground*, salões de festa. Conforme a citação :

Embora tenha o objetivo de suprir a notória carência de áreas públicas, verdes e de lazer em São Paulo, o estímulo a esse tipo de solução contribuiu para reforçar uma cultura de isolamento por parte das camadas sociais medias e superiores, fugindo à crescente desordem e violência urbana em espaços coletivos , privados, murados e vigiados por seguranças particulares. (CAMPOS E SOMEKH,2002, p.130)

Servindo de exemplo desta tipologia o condomínio *Ilhas do Sul*<sup>19</sup> construído em 1973:



**Figura 18 - Vista da recepção do Condomínio Ilhas do sul**

Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009

Esses empreendimentos se instalaram na maioria das vezes em áreas longe do centro, onde encontravam terrenos que comportavam essa categoria e toda infra-estrutura por ela proposta.

Para Caldeira (2000:243),

os apartamentos não só se espalhavam mas estavam sendo construídos em vários padrões - de conjuntos populares construídos por companhias governamentais de habitação a luxuosos empreendimentos imobiliários. Um dos fenômenos mais importantes é aquele que produziu as mudanças mais importantes da maneira de morar das classes médias e altas foi a disseminação dos condomínios fechados.

---

<sup>19</sup> O detalhamento deste Condomínio será realizado no Capítulo 2.2 deste trabalho.

A mudança de tipologia de empreendimentos de apartamentos residenciais pode ter tomado esse formato através da Categoria de uso R3 (conjunto residencial) e por uma alteração na relação entre a área total do terreno e a área construída, diminuindo assim o coeficiente de aproveitamento.

As categorias de uso para residências eram previstas na Lei nº7.805, com as seguintes definições e características básicas<sup>20</sup>:

I - Residência Unifamiliar (R1) - edificações destinadas à habitação permanente, correspondendo a uma habitação por lote;

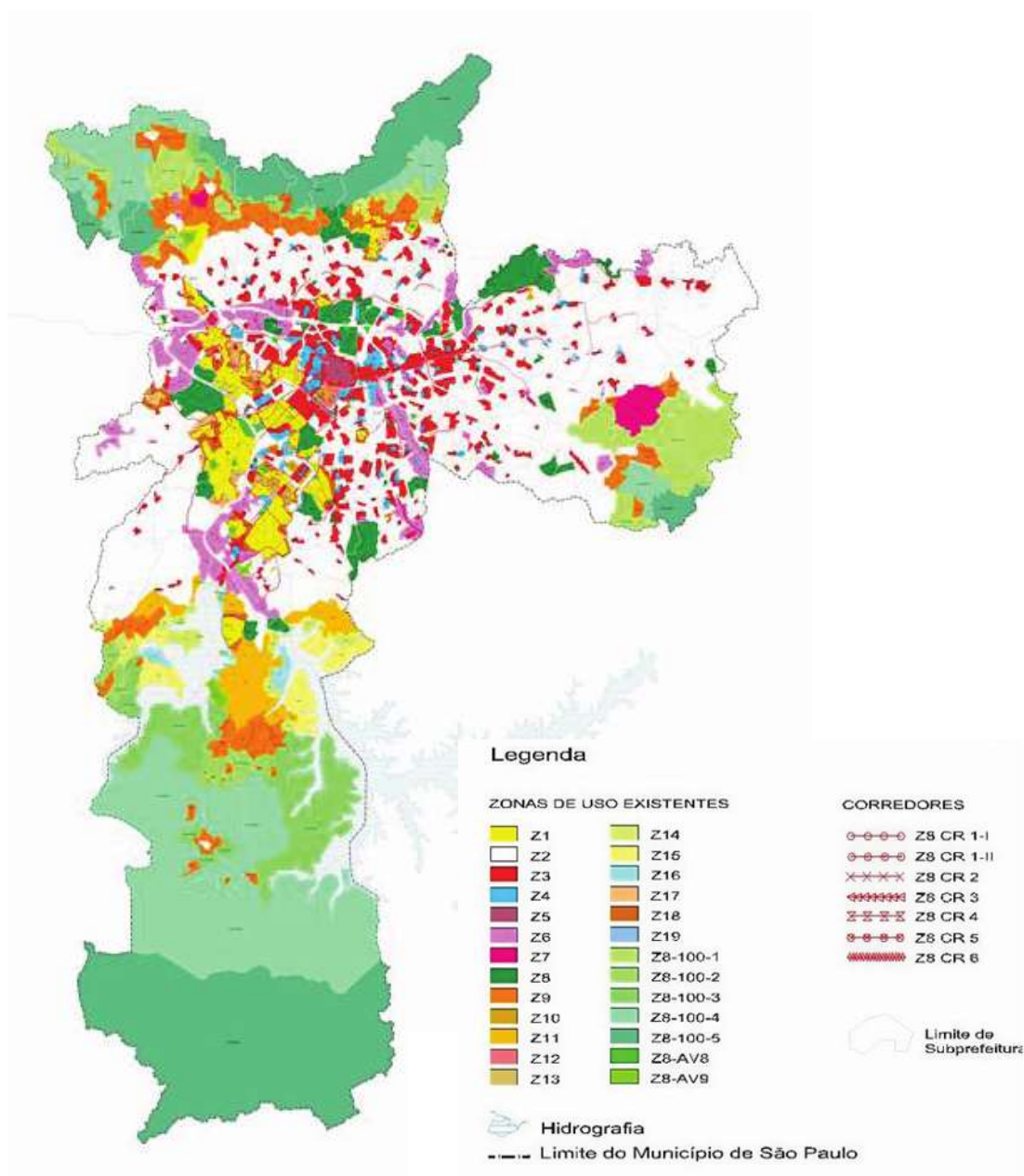
II - Residência Multifamiliar (R2) - edificações destinadas à habitação permanente, correspondendo a mais de uma habitação por lote, compreendendo: (Complementado pela LM 10.137/86) (Alterado pelas LM 8.001/74 e 8.881/79)

III - Conjunto Residencial (R3) - uma ou mais edificações destinadas à habitação permanente, isoladas ou agrupadas horizontal ou verticalmente, ocupando um ou mais lotes, dispondo de espaços e instalações de utilização comum a todas as habitações do conjunto e obedecendo a disposições. (Revogado pela LM 8.001/73)

A Lei de Zoneamento de 1972 sofreu muitas modificações, entre estas a adição de novas zonas tais como Z9 a Z19, zonas de corredores, diferentes tipos de zonas rurais e pontos de preservação; criação da Lei Lehmann<sup>21</sup>; habitação de interesse social (HIS); e as operações interligadas. Planos Diretores foram desenvolvidos no intuito de desenvolver melhor a infra-estrutura urbana.

<sup>20</sup> Ver anexo: Lei nº 7.805, de 01 de novembro de 1972 Capítulo III - Uso e Ocupação do Solo Art. 15

<sup>21</sup> A Lei Lemann exigia doação, por parte do loteador, para o sistema viário, áreas verdes e institucionais. Ver Lei Municipal nº 9413 de 30 de dezembro de 1981



**Figura 19 - Mapa do zoneamento**

Fonte: <[portal.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/planejamento/plano\\_diretor/00041](http://portal.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/planejamento/plano_diretor/00041)>. Acesso em: 20/set/2009

Estudos foram realizados para a concepção do Plano Diretor de 1991, mas este não chegou a ser votado. Estavam previstos no Plano objetivos que visavam maior homogeneização da cidade, ampliar a oferta de terra urbanizável e edificável, tanto do ponto de vista do zoneamento, eliminando os diferenciais, quanto do ponto de vista da infraestrutura, através de investimentos nas áreas menos privilegiadas (RIBEIRO, 1996). Ele propunha a substituição dos índices do zoneamento vigentes à época, pelo coeficiente de aproveitamento único, acarretando o pagamento pelo direito de construir o adicio-

nal. A intenção era de recuperar a valorização fundiária e redistribuir o ganho. “Uma reação ‘contra’ o Plano Diretor se fez sentir na imprensa pela manifestação principalmente do setor imobiliário. Sua avaliação dos efeitos do Plano foi nefasta.” (Id., 2006, p.266)

Em 2001, criou-se o Estatuto da Cidade, Lei nº 10 257/2001, e a partir deste, em 2002 foi aprovado o novo Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo, pela Lei 13.430/2002. Para Fonseca (2004: 55), “[...] uma característica notável desse Plano Diretor foi reconhecer a realidade urbana, entendendo a ‘cidade ilegal’ de favelas e cortiços, criando as Zeis (Zonas Especiais de Interesse Social) e as Operações Urbanas”.

Instituído pela Lei nº 13.430, de 13 de setembro de 2002, o Plano Diretor Estratégico da cidade de São Paulo tem como diretriz a inclusão social e a melhoria da qualidade de vida. O Plano Diretor Estratégico tem como objetivos principais a consolidação da cidade como centro regional, a elevação da qualidade de vida da população e promoção do desenvolvimento sustentável. Almeja também a elevação da qualidade do ambiente urbano construído; o acesso a condições seguras de qualidade do ar, da água e de alimentos; a justa distribuição dos benefícios e ônus decorrentes das obras e serviços de infra-estrutura urbana; aumento da eficiência econômica da cidade; racionalização do uso da infra-estrutura instalada; democratização ao acesso à terra e à habitação; prevenção de distorções e abusos no desfrute econômico da propriedade urbana; aumento da eficácia da ação governamental; permissão a participação da iniciativa privada em ações relativas ao processo de urbanização; descentralização da gestão e do planejamento público; implantação da regulação urbanística baseada no interesse público<sup>22</sup>.

A preocupação da Lei de Zoneamento de 1972 era a ordenação do uso do solo em função do crescimento demográfico da cidade. A Lei em tela passaria posteriormente por muitas adaptações e complementos.

Em 2004, a maior preocupação do PDE incidiu em buscar a qualidade de vida dos cidadãos. Através de novas formas de controle do solo, a cidade deveria crescer verticalmente para proporcionar mais áreas para circulação e espaços abertos.

O desequilíbrio e acirramento das diferenças sociais e espaciais da cidade geravam preocupação, bem como a dificuldade de deslocamentos e congestão do sistema viário. Uma das propostas foi criar pólos geradores de empregos na zona leste e incentivar a popularização do centro e incentivar a moradia em área central. É importante lembrar que a revisão da legislação era necessária para incorporar as disposições sobre a política urbana da Constituição de 1988 e do Estatuto da Cidade. (SEMPA-PDE, 2004).

<sup>22</sup> Ver anexo Art 8º do PDE



**Figura 20 - Diversidade de ocupação do solo, 2000.**

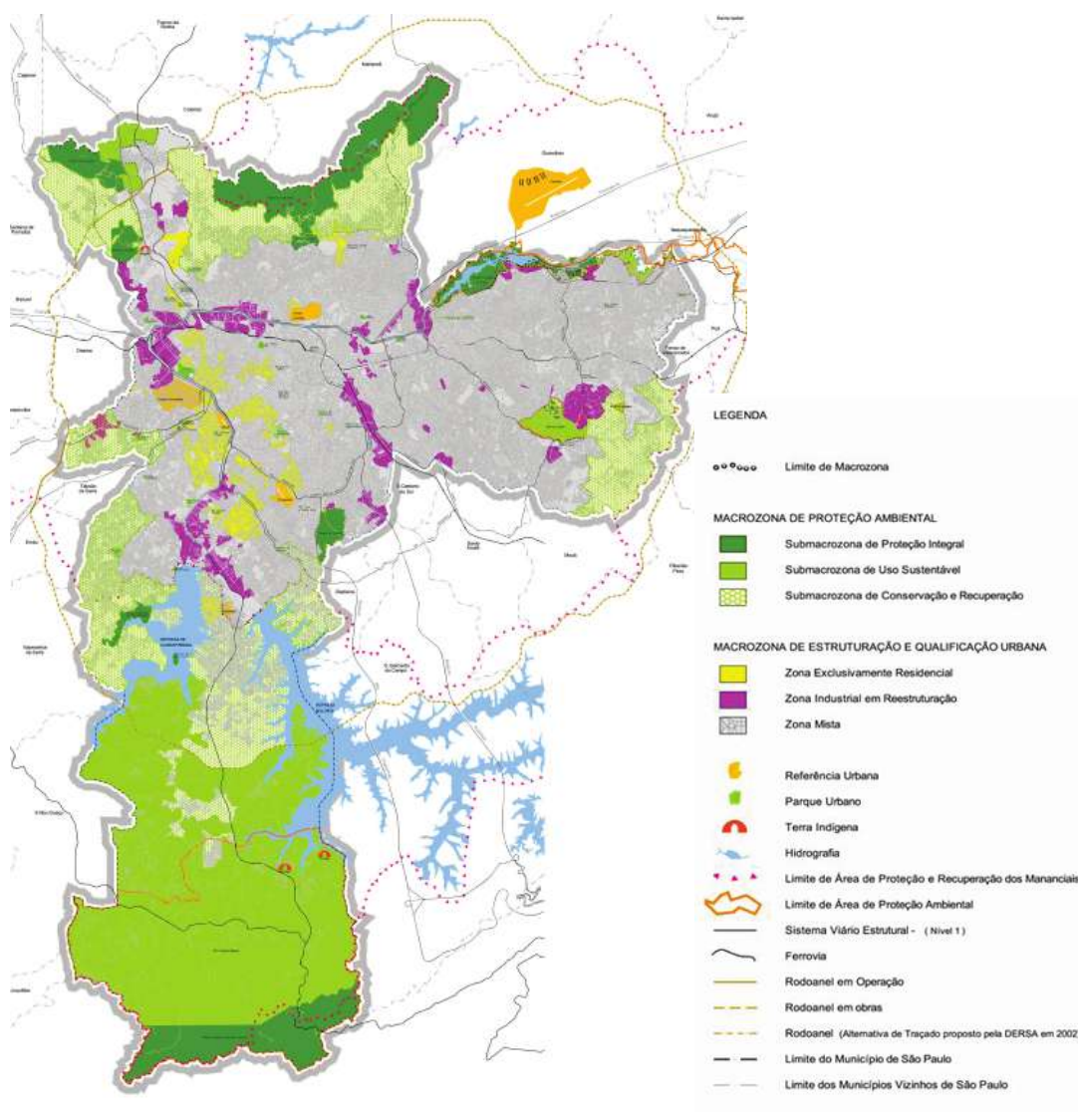
Fonte: Plano Diretor Estratégico do município de São Paulo- 2002-2012, 2004



**Figura 21 - Contrastes na cidade real, Rein Geurtsen/workshop rios urbanos, 2003.**

Fonte: Plano Diretor Estratégico do município de São Paulo- 2002-2012, 2004

Como parte da regulamentação do Plano Diretor Estratégico<sup>23</sup>, a Câmara Municipal aprovou em 3 de agosto de 2004 o Projeto de Lei nº 139/04, disciplinando o uso e a ocupação do solo na cidade. O projeto aprovado foi convertido na Lei nº 13.885 em 25 de agosto de 2004, a qual modificou as normas de uso do solo, e as zonas passaram a ser divididas em áreas com mais restrições de uso e ocupação. A lei dispõe sobre o parcelamento, disciplina e ordena mais restrições de uso e ocupação, o que alterava o parcelamento, a ordenação, uso e ocupação do solo do município. O PDE instituiu os Planos Regionais Estratégicos das Subprefeituras e 31 (trinta e um) Planos Regionais (um para cada subprefeitura, preservando as características de cada território).



**Figura 22 - Mapa de uso e ocupação do solo do Plano Diretor Estratégico.**

Fonte: [http://ww2.prefeitura.sp.gov.br/arquivos/secretarias/planejamento/plano\\_diretor/mapas/0001/06\\_Uso\\_solo.jpg](http://ww2.prefeitura.sp.gov.br/arquivos/secretarias/planejamento/plano_diretor/mapas/0001/06_Uso_solo.jpg). Acesso em 05/nov/2009.

<sup>23</sup> O plano diretor e informações sobre a aprovação deste tem acesso disponível em: [http://portal.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/planejamento/plano\\_diretor/0004](http://portal.prefeitura.sp.gov.br/secretarias/planejamento/plano_diretor/0004)

O PDE incorporou ainda propostas que variam de 1,0 até 2,5 para o coeficiente de aproveitamento básico do solo, dependendo da definição da região da cidade pelas normas do zoneamento urbano, ou seja, a redução do coeficiente de aproveitamento básico. Para edificar além desses limites básicos, até o coeficiente máximo, o construtor precisa adquirir um potencial adicional de construção do poder público, havendo cobrança pela área excedente construída, na forma de outorga onerosa<sup>24</sup>, que tem a intenção de regular os preços fundiários urbanos. Para Campos e Somekh (2002, p.188) “é preciso aumentar a arrecadação, visando diminuir as desigualdades, inclusive com o aumento do imposto predial e territorial urbano e IPTU progressivo no tempo”.

Conforme Fonseca (2004: p.57), “as operações imobiliárias patrocinadas pela Prefeitura que permitem aumento de potencial construtivo (outorga onerosa) tem auxiliado na diminuição do valor final do lote urbano”.

A nova lei trouxe mudanças e interferiu na aprovação de projetos de edificações devido também à redução dos coeficientes de aproveitamento.

Conjunto Residencial é composto de duas ou mais unidades habitacionais, agrupadas horizontalmente (classificada como R2h) ou verticalmente (classificada como R2v), em condomínio.

A Aprovação de Conjunto Residencial, classificada como categoria de uso R2v e R2h (antigo R3-02) com área de terreno superior a 20.000 m<sup>2</sup> ou com mais de 400 unidades habitacionais, é precedida de análise de PARSOLO<sup>25</sup>.

Da área total do conjunto residencial, é obrigatória a reserva de áreas mínimas de uso exclusivo do condomínio de:

- a. 10% da área do imóvel para sistema viário;
- b. 40m<sup>2</sup> de quota de terreno por habitação;
- c. 15m<sup>2</sup> de quota de terreno por habitação para áreas verdes, arborizadas e ajardinadas;
- d. 4m<sup>2</sup> de quota de terreno por habitação reservada para áreas institucionais cobertas ou não;
- e. 2m<sup>2</sup> de quota de terreno por habitação para equipamentos comunitários;
- f. 1m<sup>2</sup> de quota de terreno por habitação para equipamentos de lazer não cobertos;

<sup>24</sup> A Prefeitura poderá outorgar onerosamente o exercício do direito de construir, mediante contrapartida financeira a ser prestada pelo beneficiário, conforme disposições dos artigos 28, 29, 30 e 31 da Lei Federal nº 10.257, de 10 de julho de 2001 - Estatuto da Cidade e de acordo com os critérios e procedimentos definidos no PDE 2004.

<sup>25</sup> Fonte: prefeitura de São Paulo disponível em: <prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/habitacao/departamentos/parsolo/index.php?p=3496>. Acesso em 23 ago 2009.

g. 4m<sup>2</sup> de quota de terreno por habitação para espaços cobertos destinados a comércio de abastecimento de âmbito local e serviços pessoais, da subcategoria de uso nR1, admitindo-se supermercados da subcategoria de uso nR2.

Os acessos às edificações do conjunto residencial horizontal e vertical somente poderão ser feitos por meio da via particular interna ao conjunto, ficando vedado o acesso direto pela via oficial de circulação, observando-se:

- a. a largura mínima da via particular de circulação de pedestres interna será de 4m;
- b. a largura mínima da via particular de circulação de veículos interna será de 8m, dos quais 2m destinados a passeio, quando seu comprimento for menor ou igual a 50m; de 10m, dos quais 3m destinados a passeio, quando seu comprimento for maior do que 50m e menor ou igual a 100m; e de 12m, dos quais 5m destinados a passeio, quando sua extensão for maior do que 100m.

Os incorporadores e construtoras precisaram se adequar às novas regras e adaptar os projetos para cumprir as diretrizes dentro das normas devido às alterações do zoneamento, restrições, coeficiente de aproveitamento e novas diretrizes.

Portanto, pode-se entender que os planos urbanísticos são de extrema relevância para a organização espacial da cidade e deve estar relacionado aos estudos sociais e econômicos. O mercado imobiliário atende as regras da legislação, mas seguem a tendência de vendas, através da expectativa dos consumidores, visando o lucro gerado através dos empreendimentos como exemplos a seguir.

## 2.2 Os condomínios fechados e a fragmentação da cidade de São Paulo

Nas últimas décadas do século XIX, a cidade de São Paulo começava se expandir para as várzeas, ultrapassando os limites da “colina original”. O centro se transformou em bairro comercial e de serviços e novos bairros foram se formando. Em termos de estruturação espacial, as primeiras décadas do século XX consolidaram essa tendência. Os bairros industriais e de operários eram localizados nas várzeas e perto de linhas férreas, como Brás, Belenzinho, Tatuapé, Mooca, Ipiranga, Barra Funda, Água Branca, Osasco e Jaguaré. Os bairros burgueses, nas áreas mais altas, a área residencial, como Campos Elíseos, Avenida Paulista e mais tarde o Jardim América.

Na cidade de São Paulo, os primeiros edifícios surgiram entre 1910 e 1920, tais como o Sampaio Moreira, projetado pelo arquiteto Christiano Stockler das Neves, em 1924, localizado na rua Libero Badaró, e o Edifício Martinelli, projetado por Giuseppe Martinelli, inaugurado em 1929, com 25 andares e 72,5 metros de altura (ROLNIK, 1997). Os primeiros edifícios paulistanos se destinavam predominantemente ao setor terciário e mais tarde se passou a construir edifícios para habitação (SOMEKH, 1994). Os edifícios de uso comercial e os de uso exclusivamente residencial eram erguidos no alinhamento dos lotes e, em sua maioria, localizavam-se na região central (Idem, *ibid.*). O Código de Obras Arthur Saboya (de 1929), determinou a existência de recuos em relação ao alinhamento fora da zona central. Posteriormente leis como e diretrizes urbanísticas foram formatando o uso e forma de ocupação dos lotes, os recuo, jardins e áreas verdes. “A paisagem paulistana se transformava e a sociedade começava a aceitar essa nova forma de habitação – verticalizada, com prédios isolados ou construídos em conjunto e espaços livres de uso comum”. (Aragão, 2007)

Para Botelho (2007), em 1940 a “cidade ilegal” baseada no loteamento ilegal, começa a crescer. O processo de periferização se acelerou a partir de 1964, impulsionado pelo achatamento dos salários e especulação imobiliária, num período caracterizado por um crescimento industrial acentuado. “Parte das camadas mais ricas e da classe média, que ainda conseguiram manter seu padrão de vida, deixaram algumas áreas mais tradicionais, em direção à segurança dos condomínios fechados”. (Botelho, 2007:151)

O distanciamento entre as classes sociais que se verificava e a Lei de Zoneamento, que favorecia a categoria Conjunto Residencial<sup>26</sup>, estimularam a moradia em condomí-

<sup>26</sup> A Lei de Zoneamento, criou a categoria de uso R3, Conjunto Residencial, que categoriza uma ou mais edificações destinadas à habitação permanente, isoladas ou agrupadas horizontalmente ou verticalmente, ocupando um ou mais lotes, dispondo de espaços e instalações de utilização comum a todas as habitações do conjunto obedecendo alguns critérios como metragem mínima e instalação de equipamentos para área de lazer.

nio fechado, de início, para as classes favorecidas. Visava-se à segurança e à certeza de ter vizinho da mesma “classe social”. Para Caldeira (2000), em São Paulo os condomínios existem desde a década de vinte do século passado. Somente na década de setenta, as mudanças que viriam a facilitar os financiamentos imobiliários propiciaram que os condomínios perdessem o estigma de cortiço e se tornassem populares.

Vários elementos diferenciam os prédios de apartamentos da década de 1970 dos de hoje. Nos anos setenta os edifícios residenciais ainda estavam concentrados nos bairros centrais e integravam a rede urbana. Os condomínios fechados das décadas de 1980, 1990 e 2000 são mais afastados e tendem a se isolar e negar a relação com a rua.

Os condomínios fechados apareceram em São Paulo em duas versões, horizontais e verticais. Os primeiros constituem uma série de casas, com acesso controlado e murado, onde a homogeneidade social é valorizada. Na Região Metropolitana de São Paulo estão, na maioria das vezes, localizados em locais como Alphaville, Aldeia da Serra e Tamboré. Alphaville, lançado nos anos setenta pelos mesmos incorporadores, do Condomínio *Ilhas do Sul*, a construtora Takaoka, foi construído numa área pertencente a dois municípios, Barueri e Santana do Parnaíba, e consiste em áreas residenciais distintas. Comporta também um centro corporativo, apresentando um conjunto de edifícios de escritórios e um centro comercial ao redor de um *shopping center*.

Os condomínios verticais surgiram também na década de 1970, sendo os primeiros e de maior destaque o Condomínio *Ilhas do Sul* e o *Portal do Morumbi*.

Em 1973, foi construído o primeiro condomínio vertical fechado, podendo ser classificado como o primeiro conjunto dotado de um clube privativo erguido na cidade de São Paulo, o *Ilhas do Sul*. Localizado na zona oeste da cidade. Erguido pela Construtora Takaoka, possui (seis) 6 edifícios, cada um com oitenta (80) apartamentos de três dormitórios. A área de lazer é composta por piscinas, quadra de tênis, viveiro e playground, o condomínio ainda conta com uma infra-estrutura de serviços composta por restaurante, lanchonete, cabeleireiros, agências bancárias e escola infantil. A área do condomínio é totalmente murada, tornando clara a expressão da segregação espacial e social existente na capital paulista.

O condomínio possui um site na Internet, onde se pode obter informações, conforme as que integram as figuras abaixo :



**Figura 23 - Parte da página na internet do site do condomínio.**

Fonte: <www.ilhadosul.com.br/>. Acesso em 23/mai/2008



**Figura 24 - Parte da página na internet do site do condomínio.**

Fonte: <www.ilhadosul.com.br/>. Acesso em 23/mai/2008



**Figura 25 - Foto do Condomínio Ilhas do Sul**

Imagem: autor desconhecido

Fonte: <[http://www.arquitetura.eesc.usp.br/revista\\_risco/Risco6-pdf/02\\_art4\\_risco6.pdf](http://www.arquitetura.eesc.usp.br/revista_risco/Risco6-pdf/02_art4_risco6.pdf)>.

Acesso em 26 mai 2008.



**Figura 26 - Foto aérea, montagem da autora. A área do condomínio Ilhas do Sul está demarcada em amarelo e o acesso em laranja; a Avenida Padre Pereira de Andrade e a Av. Diógenes Ribeiro de Lima em rosa.**

Elaboração própria sobre imagem aérea <<http://www.google.com.br>> Acesso em 25/out/2009.

O Condomínio *Ilhas do Sul* abrange uma área total de 30.178m<sup>2</sup> e tem 118.000m<sup>2</sup> de área construída. O acesso se faz por duas portarias, uma na Avenida Padre Pereira de Andrade, sendo esta a portaria social (e entrada de veículos dos moradores) e outra pela Avenida Diógenes Ribeiro de Lima, a portaria de serviços. Para acessar o condomínio, passando por catracas, um cadastro é realizado para manter a segurança, o controle de visitantes, realizar entregas e serviços.



**Figura 27 - Portaria de acesso social, vista interna**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 28 - Av. Diógenes Ribeiro de Lima, acesso à portaria de serviços**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 29 - Acesso à recepção**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 30 - Acesso à garagem**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.

O Condomínio Ilhas do Sul oferece área de lazer e serviços, de grandes dimensões, abrangendo conjunto esportivo coberto, sauna, piscinas, quadra de tênis, jardim, ambientes de estar, restaurante, viveiro, playground, escola infantil, boate, biblioteca, auditório e teatro.



**Figura 31 - Serviços (salão de beleza)**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 32 - Serviços (Banco Bradesco e Banco Real)**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 33 - Vista da escola infantil**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 34 - Parque infantil**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 35 - Vista do teatro**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 36 - Vista do bosque**

Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 37 - Vista da piscina coberta**  
Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 38 - Vista da Academia**  
Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 41 - Vista da piscina**  
Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 39 - Vista da quadra de tênis**  
Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 40 - Fachada de um dos seis prédios**  
Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.



**Figura 42 - Vista da quadra esportiva coberta**  
Fonte: SAMPAIO, 10/out/2009.

O Portal do Morumbi também merece destaque. Está situado num dos bairros mais altos da capital paulista, com uma área verde de 165.705 m<sup>2</sup> - oito vezes maior que a Praça da República. Dessa enorme área verde, somente 3,5% são destinados aos edifícios residenciais. Restam 50.000 m<sup>2</sup> de bosques; 85.000 m<sup>2</sup> de jardins e 25.000 m<sup>2</sup> de áreas cobertas e descobertas, destinadas à recreação.



**Figura 43 - Vista aérea do Portal do Morumbi**

Fonte: <<http://www.condominiportaldomorumbi.com.br/index.php>>. Acesso em 15/mar/09



**Figura 44 - Vista aérea – Área em destaque pertencente ao condomínio. Acesso através da Av. Guilherme Dumont Villares. Nota-se a diferença de ocupação do solo: área do condomínio e a área da favela Paraisópolis.**

Elaboração própria sobre imagem aérea <<http://www.google.com.br>>. Acesso em 05/out/2009.

Os relatos de Caldeira (2000:265) revelam anúncios publicitários destacando o novo estilo de morar, entre eles o relato do *Portal do Morumbi*, em que através de pequenas ilustrações colocava-se como seria a vida dos moradores: pessoas eram mostradas na piscina, na sala de exercícios, na sauna, no *playground* e caminhando nos jardins. O texto principal dizia:

Aqui todo dia é domingo  
 Construtora Alfredo Mathias.  
*Playgrounds*, quadras, centro médico.  
 Passeio ao ar livre a qualquer hora do dia e da noite volta a ser um prazer plenamente possível e absolutamente seguro no Portal do Morumbi. Policiamento 24h por dia. Segurança perfeita na crescente insegurança da cidade. (O Estado de São Paulo, 4 de setembro de 1975).

Para Caldeira (2000), o anúncio sugere um mundo claramente distinguível da cidade ao redor: uma vida de lazer seguro. Para garantir essa inversão, guardas de prontidão 24h por dias. Pelo menos 10 anos antes de o crime violento aumentar e se tornar uma das principais preocupações dos moradores de São Paulo, a insegurança da cidade já estava sendo construída nas imagens das imobiliárias para justificar um novo tipo de empreendimento urbano e de investimento. Essa prática persiste até o presente (idem:266).

Para Caldeira (2000), o crime e a violência são fatores que levam a população a optar por morar em condomínios fechados, providos de sistema de segurança. “a violência aumentou nos últimos quinze anos.” (idem, p.101). A falta de segurança tornava-se um grave problema urbano. Nos conjuntos residenciais dos anos 90, muros, grades e guaritas tornaram-se elementos obrigatórios.

Outro empreendimento importante a ser destacado que se consolidou nos anos de 1990, foi o *Panamby*, projeto destinado à construção de vários conjuntos e de edifícios isolados. O projeto do *Panamby* teve início em 1986, com a compra de 715.000m<sup>2</sup> na região do Morumbi, próximo ao Rio Pinheiros. A empresa definiu que, independentemente da forma de ocupação da área, a vegetação existente e as características topográficas originais seriam preservadas. Em 1994, o escritório de arquitetura Affalo & Gasperini, em conjunto com a Kraf Planejamento Ambiental, elaborou um Plano Diretor de regularização da área e autorização para o desmembramento dos lotes ao longo da marginal do rio Pinheiros. Nessa área, foi implantado o *Villaggio Panamby*, com 15 torres de 25 pavimentos em uma área de 233.000m<sup>2</sup>, com projeto arquitetônico do escritório Roberto Candusso Arquitetos Associados e paisagismo de Benedito Abbud, em

parceria com o americano Robert Hughes e a construtora Gafisa. “Essa valorização dos condomínios verticais confirmava e indicava uma tendência que se acentuaria nos anos 90 e no início do século XXI, com a construção de novos conjuntos”. (Aragão,2007)



**Figura 45 - Prédios do Panamby, vistos do estacionamento do parque Burle Marx**

Fonte: José Rodolfo, disponível em: <<http://img86.imageshack.us/i/thread46rs.jpg>>. Acessado em 15/ago/09.

As construtoras, incorporadoras e empreendedores começaram a investir na produção de prédios de apartamentos com equipamentos comuns, e na propagação da idéia de que morando em um condomínio fechado aproveitaria seus espaços livres, de lazer e segurança.

Os incorporadores e empreendedores investem na produção de conjuntos residenciais de arquitetura semelhante, com equipamentos comuns, e na propagação da idéia de que esses condomínios proporcionam melhor qualidade de vida, devido aos espaços livres amplos e arborizados e protegidos por sofisticados sistemas de segurança. Para Aragão (2007), o público consumidor estava e está interessado em moradias mais seguras, protegidas, e cercadas pelo verde seja porque havia incorporado as idéias apregoadas pelos agentes responsáveis pela promoção e venda dos empreendimentos, seja porque no imaginário social a falta de segurança tornava-se o mais grave dos problemas urbanos. (id., pg.52).

Os condomínios fechados são demarcados fisicamente e isolados por muros, grades e detalhes arquitetônicos. São voltados para o interior e não em direção à rua, cuja vida pública rejeitam explicitamente. São autônomos e independentes do seu entorno,

e podem ser situados praticamente em qualquer lugar. Alguns empreendimentos, lançados recentemente na cidade de São Paulo, levam o mesmo nome (modificado apenas pelo bairro), as mesmas características, apenas se adaptando ao terreno.

A ênfase de alguns empreendimentos é a igualdade da classe social dos moradores, já que dificilmente ocorrem no mesmo empreendimento apartamentos com metragens muito diferentes. A maioria deles tem metragem aproximada, podendo variar o número de dormitórios e opção de planta, em que se pode reverter o quarto para uma sala mais ampla.

Caldeira (2000) aponta os condomínios fechados como uma nova visão de *status* das classes mais abastadas. As residências unifamiliares, até então, vistas como evidência de *status* moral e social, passaram a ser substituídas pelos prédios de apartamentos ou moradias coletivas.

Porém a fórmula dos condomínios fechados se alastrou para bairros menos nobres, periféricos e se adaptaram também ao padrão do consumidor de menor renda.



**Figura 46 - Informe publicitário, entregue em via pública, set/09**

Caldeira (2000:259) afirma, que “aqueles que escolhem habitar esses espaços valorizam viver entre pessoas seletas e longe das interações indesejadas, movimento, heterogeneidade, perigo e imprevisibilidade das ruas”.

## 2.3 A segregação social e a segregação espacial

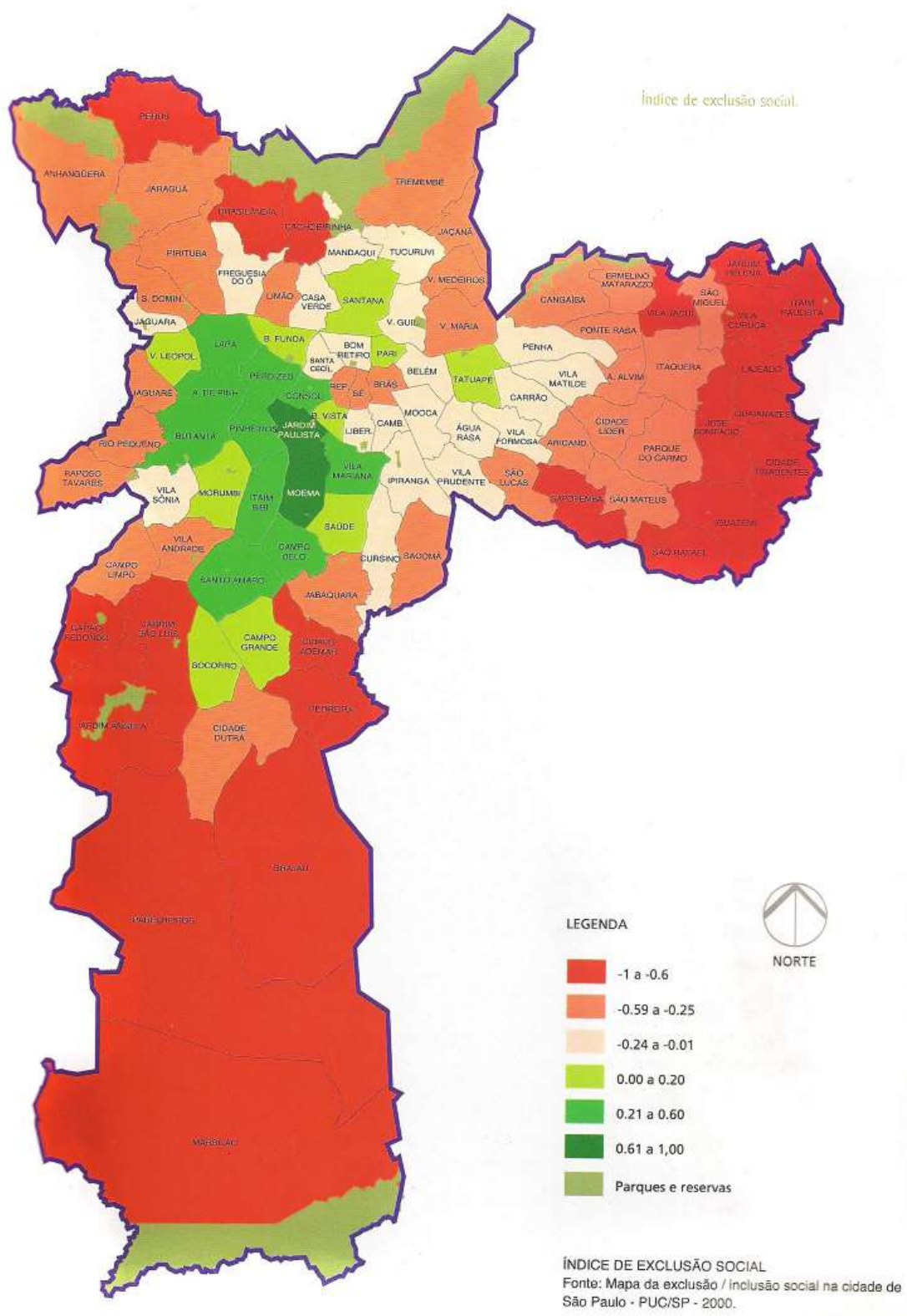
Villaça (1998:142) comenta que “há segregações das mais variadas naturezas nas metrópoles brasileiras, principalmente de classes e de etnias ou nacionalidades. A segregação por classe domina a estrutura das nossas cidades.”

Para Castells (1978), a “segregação é a tendência à organização do espaço em zonas de forte homogeneidade social interna e forte disparidade externa, disparidade esta não só em termos de diferença, como de hierarquia”.

A segregação social teve pelo menos três formas diferentes de expressão no espaço urbano de São Paulo. (Caldeira,2000)

- Até os anos 40 a cidade era concentrada e distintos grupos sociais se comprimiam numa área pequena e densa, separados pelos tipos de moradia.
- Anos 40 a 80, a cidade se dividia em centro e periferia.
- Atualmente há espaços onde os diferentes grupos sociais estão cada vez mais próximos, mas separados por muros e tecnologias de segurança, tendendo a não interagir.

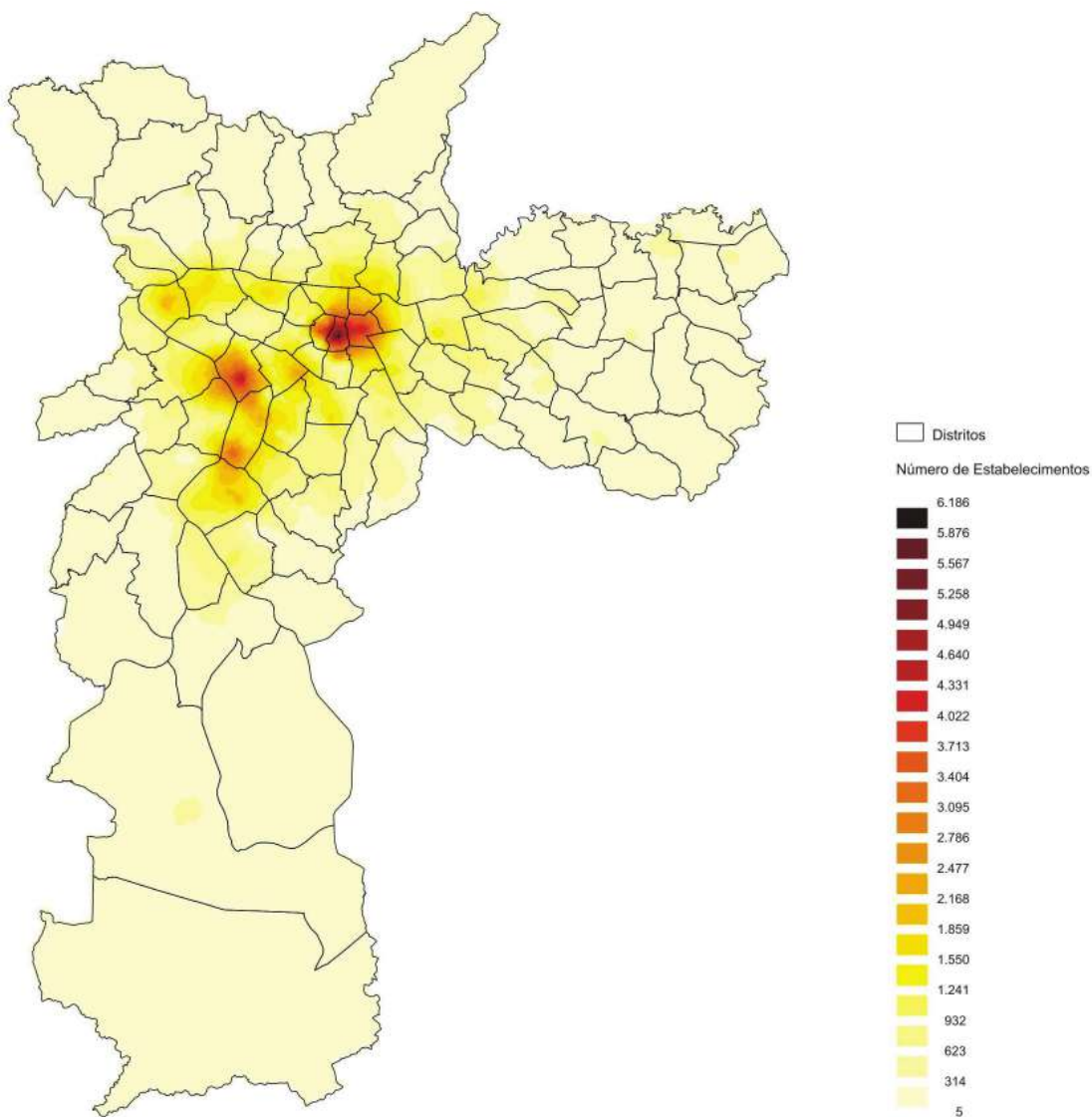
Segundo Caldeira (2000), a São Paulo do final dos anos 90 seria mais diversa e fragmentada do que era nos anos 1970. São Paulo continua a ser altamente segregada. A oposição centro-periferia continua a marcar a cidade. No entanto, não é possível mapeá-la pela simples oposição entre ricos e pobres, a cidade não mais permite ignorar as diferenças de classes. A cidade hoje está obcecada por segurança e discriminação social.



**Figura 47 - Índice de Exclusão Sociais**

Fonte: Plano Diretor Estratégico do município de São Paulo- 2002-2012, 2004

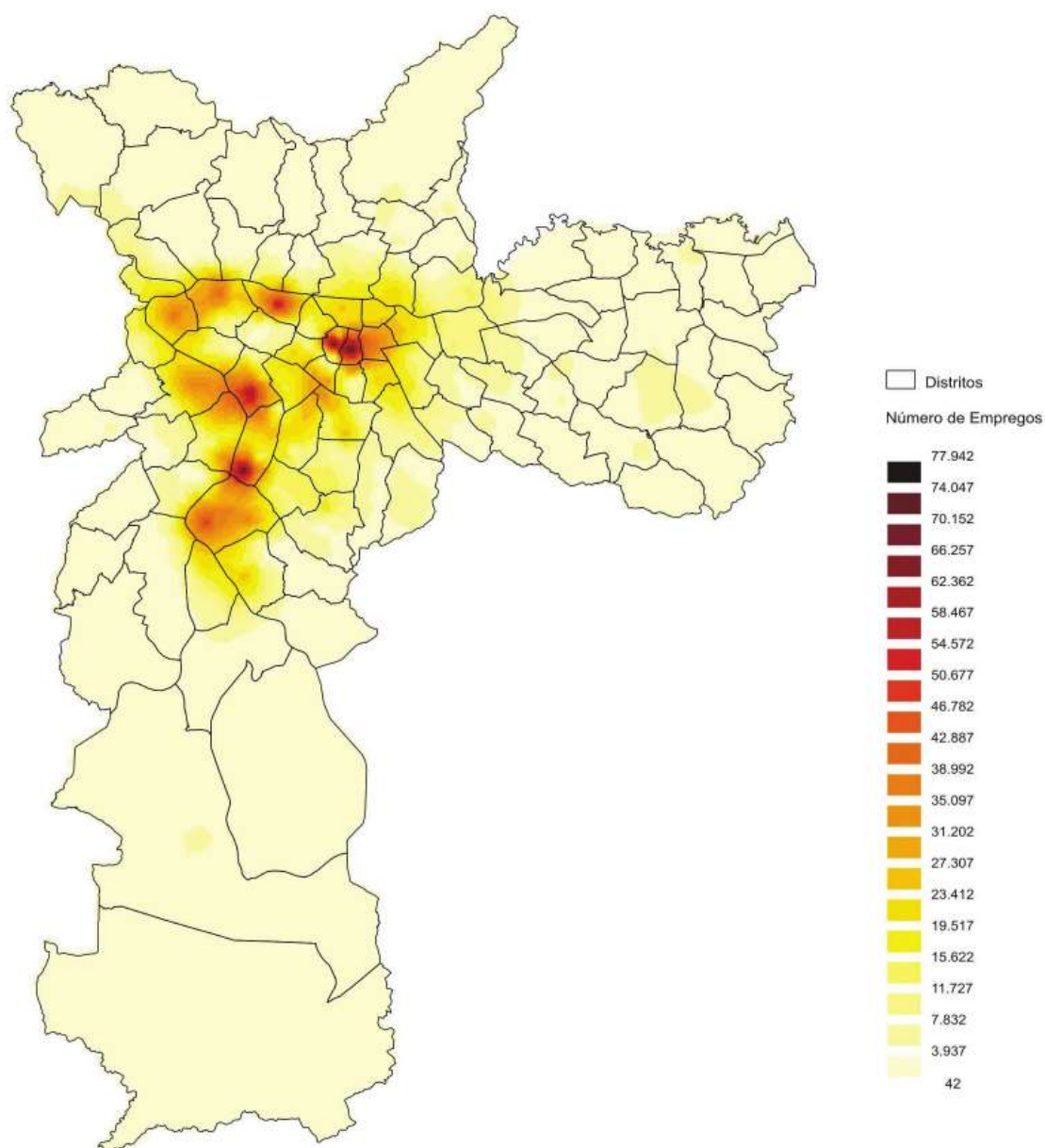
A problemática do deslocamento, gerador de trânsito e desgaste aos moradores, é uma expressão clara desta separação. Alguns bairros e cidades periféricos continuam dependendo de maior infra-estrutura das grandes concentrações paulistanas.



Os estabelecimentos estão claramente concentrados na região central da cidade. É possível observar também uma forte densidade ao longo das Marginais Pinheiros e Tietê, especialmente em dois pontos: na região de Pinheiros e Butantã; e na divisa entre Itaim e Santo Amaro. Além disso, é evidente o contraste entre a área central da cidade e seus extremos sul, norte e leste. Na Zona Leste, as exceções são alguns subcentros, como São Miguel, Itaquera e São Mateus, que são mais bem visualizados nos mapas que seguem, destacando as regiões da cidade.

**Figura 48 - Mapeamento de Estabelecimentos**

Fonte: <<http://www.prefeitura.sp.gov.br>>. Acesso em 15/ago/2009. Ministério do Trabalho e Emprego. Relação Anual de Informações Sociais - Rais. Nota: Realizado com Philcarto - <http://perso.club-internet.fr/philgeo>.



**Figura 49 - Mapeamento de Empregos Formais**

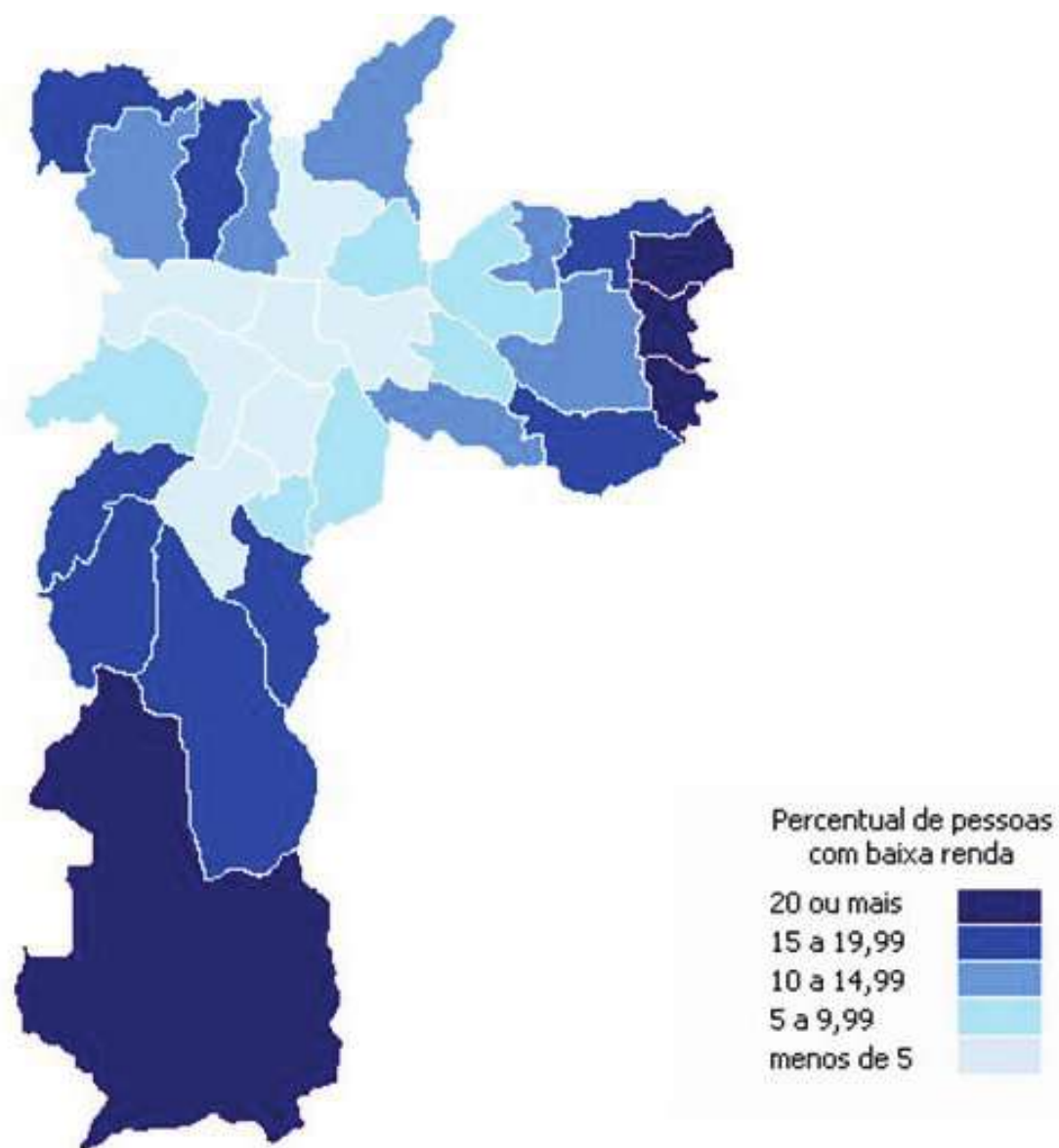
Fonte: <[http:// www.prefeitura.sp.gov.br](http://www.prefeitura.sp.gov.br)>. Acesso em 15/ago/2009.

Os mapas mostram a centralidade principalmente na região sudoeste da cidade.

Rolnik (1988, pp.10-52) recorre à lembrança da organização da cidade medieval e sua dissolução, onde não há segregação entre os locais de moradia e trabalho. A oficina do artesão, além de ser local de produção e habitação, é onde se vende o produto do trabalho, de tal forma que todo o espaço do burgo é simultaneamente lugar de residência, produção, mercado e vida social.

Conforme Villaça (1998), o que se entende por segregação é a alta concentração de camadas sociais em determinada parcela do espaço urbano e que fatores de ordem cultural, associadas aos atrativos do sítio natural, e a localização principalmente em termos de acessibilidade ao centro, tem ditado a espacialização da tendência. Foi esse fator de ordem cultural que comandou os interesses imobiliários a fim de atender ao novo estilo de vida das camadas de alta renda.

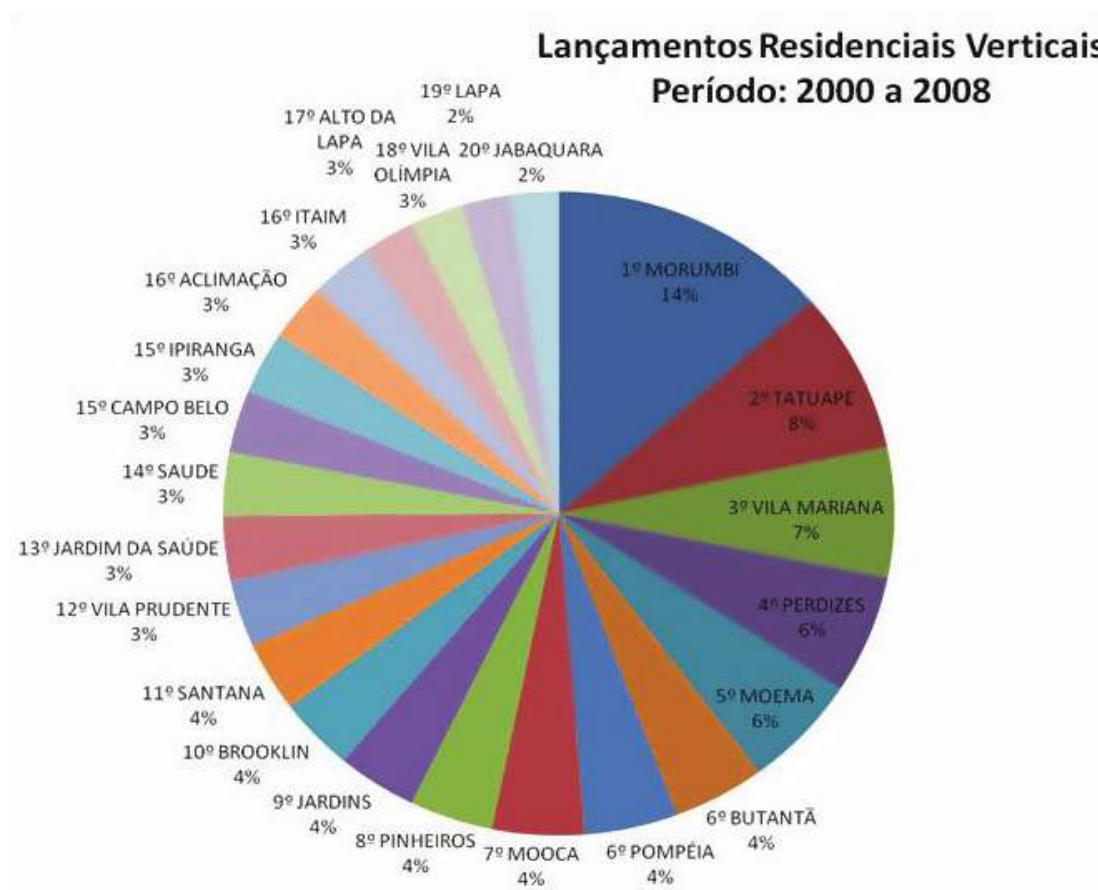
Na figura abaixo, o indicador exprime o percentual de moradores que vivem com renda per capita inferior a meio salário mínimo, segundo dados do Censo 2000.



**Figura 50 - Mapa percentual de pessoas com renda baixa**

Fonte: <[http://www.prefeitura.sp.gov.br/sim\\_dh/renda.html](http://www.prefeitura.sp.gov.br/sim_dh/renda.html)>. Acesso em 15/jun/2008)

O gráfico gera porcentagens por bairros que mais tiveram lançamentos residências (em geral casas, apartamentos, condomínios), no período de 2000 a 2008.



**Figura 51 - Gráfico formulado pela autora**

Fonte: Embraesp

Comparando o mapa de renda com o gráfico de proporções dos lançamentos residenciais por bairros, pode-se perceber que áreas da cidade de menor número com renda baixa, são os bairros que não estão entre os que tiveram maior número de lançamentos residenciais. E, ainda, se compararmos os gráficos anteriores, de empregos e estabelecimentos formais, isso nos leva a entender a maior predominância da concentração de capital em uma área da cidade em relação às outras.



**Figura 52 - Av. Faria Lima, São Paulo.**

foto: Nelson Kom

Fonte: Meyer, 2004

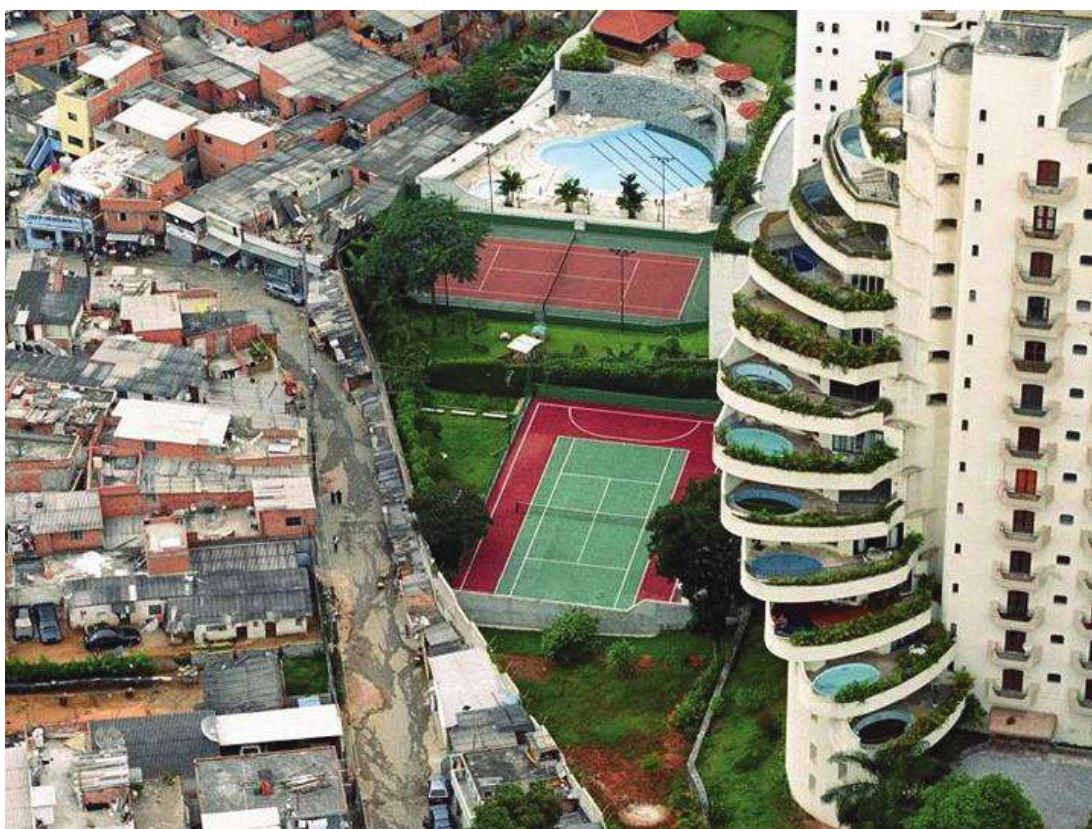
Queiroz Ribeiro (2003) aponta na literatura internacional sobre os impactos da globalização nas grandes cidades, a ênfase ao aumento da segregação residencial. As diferenças por classes sociais têm aumentando a desigualdade de acesso a equipamentos públicos, reforçando a desigualdade na organização do espaço.

A segregação se manifesta também no caso dos condomínios fechados. Muros altos, câmeras, vigias, zelam pela segurança dos moradores, o que significa o isolamento total em relação com o exterior. Além da segregação por classes sociais, a segregação também se expressa através da separação dos locais de trabalho em relação aos locais predominantemente residenciais.

Os condomínios fechados, verticais ou horizontais, constituídos de casas ou apartamentos apresentam-se implantados, muitas vezes, em grandes áreas muradas ou em quarteirões inteiros. Essa tipologia reduz o número de portas voltadas para o espaço público e enfraquece a relação fachada-rua que parece bem-vinda na animação do espaço

público. A relação desses elementos é potencialmente importante para a definição do projeto e estudo do entorno.

Para Caldeira (2000), o modelo de segregação, baseado na criação de “enclaves fortificados”, separa grupos sociais de forma tão explícita que transforma a concepção e a qualidade do espaço público. Enclaves fortificados são espaços privatizados, fechados e monitorados, destinados à residência, lazer, trabalho e consumo. A sua principal justificativa é o medo do crime violento. “Esses novos espaços atraem os que estão abandonando a rua, destinando a esfera pública aos marginalizados” (Caldeira, 2000:211).



**Figura 53 - Diferenças sociais**

Foto de Tuca Vieira

Fonte: [www.google.com.br](http://www.google.com.br). Acesso em 15/jun/2008.

Em São Paulo, como também acontece em outras cidades do Brasil, o espaço público não tem mais o tratamento ideal. A segregação dos espaços promove a idéia de cada grupo social deva procurar o seu igual, numa estratégia de separação por classes. Isso acontece tanto nas classes mais abastadas quanto nas de menor renda. Não é qualquer indivíduo que pode penetrar em uma favela. E nem qualquer indivíduo é bem recebido numa portaria de um prédio no Morumbi, por exemplo.

## 2.4 Condomínios fechados e a relação com o espaço público

Na cidade de São Paulo, hoje considerada fragmentada e violenta, raramente encontrar-se-á moradias desprotegidas e abertas à rua. A aplicação dos princípios de Jacobs (1961), defendendo a diversidade humana, os espaços heterogêneos, a apreciação do espaço público, e o uso efetivo dos espaços da cidade como um valor positivo, vêm se tornando um ideal. São comuns na cidade diversas formas de proteção, sejam casas com portões, grades, câmeras, ou os altos muros que cercam os condomínios bem como dispositivos de segurança pessoal.

São Paulo não oferece mais a possibilidade de ignorar as diferenças de classes; antes de mais nada, é uma cidade de muros com uma população obcecada por segurança e discriminação social. (Caldeira, 2000 p. 231).

A principal justificativa apresentada por autores como Caldeira (*op. cit.*) é o medo do crime violento. Esses novos espaços urbanos reproduzem o abandono da esfera pública tradicional.

A esfera pública representa o espaço igualitário onde as pessoas possam se encontrar. Para Ghirardo (2002, p.121), “O espaço urbano tem sido conceituado o lugar onde classes e indivíduos diversos se misturam livremente, sem restrição ou controle visível.” Mas isso pode se tornar apenas um ideal, pois o espaço público está cada vez mais em desuso e desprezado, “(...) conceituado como área incontrolável e potencialmente perigosa, enquanto um tipo elitista e segregado de espaço público tomou forma para as classes mais privilegiadas.” (ibidem, p.122)

Para Sòla-Morales (1995), a cidade não é o espaço público, mas espaços onde o público e o privado se misturam, ou seja, o espaço coletivo.

Hannah Arendt (1997), remete a esfera pública ao domínio de realização da vida política e de contato com condições de diversidade, condição esta perdida devido à inversão de valores ocorrida na modernidade, quando a lógica privada ganha dimensão pública.

A adoção do valor da necessidade de uma super-proteção e rejeição do espaço público, pode na verdade gerar efeito contrário. Caldeira (2000) argumenta que as estratégias de segurança podem transformar a paisagem urbana, afetando padrões de circulação, hábitos relacionados ao uso da rua e transportes. É cada vez mais incomum o hábito de sair a pé, passear por uma rua movimentada, ou, menos comum ainda, sentar em uma praça, sem compromisso algum. Pode-se relacionar essa falta de hábito à idéia da violência e medo do desconhecido e do inesperado.

As pessoas se sentem restringidas em seus movimentos, assustadas e controladas (...) Os encontros no espaço público se fazem cada vez mais tensos, até violentos, porque têm como referência os estereótipos e medos das pessoas. Tensão, separação, discriminação e suspensão são novas marcas da vida pública. (CALDEIRA, 2000, p. 301).

Isolados por grades e muros, os condomínios fechados são propriedade privada de uso coletivo. Essas características propiciam uma ênfase do valor do espaço privado, desvalorizando assim a dimensão pública, de que ruas e calçadas constituem exemplo. Muros contínuos transformam ruas em corredores de passagem para automóveis. A relação de escala que se observa pela razão entre a altura dos muros e a escala humana contribui para construir uma imagem de que aquele local é isolado e assim foi concebido e não oferece contato com o ambiente externo e público.



**Figura 54 - Bairro residencial Morumbi sul – condomínios murados**

Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.



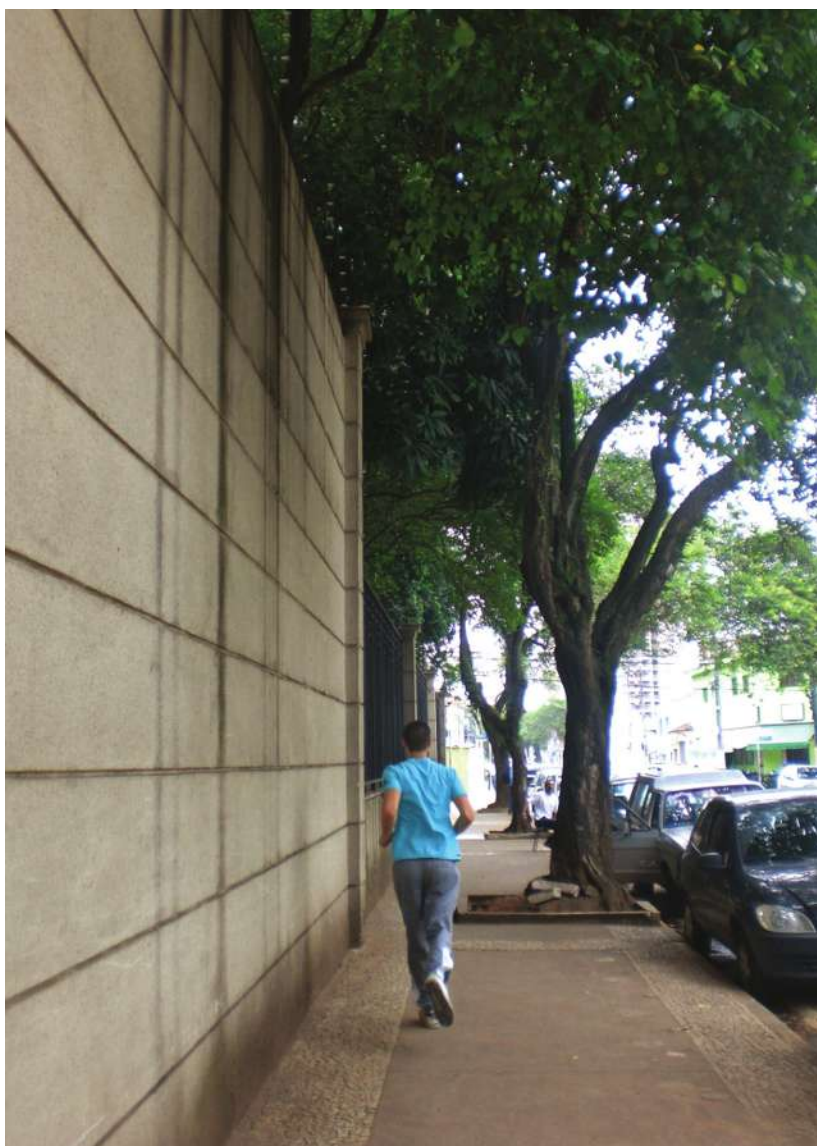
**Figura 55 - Bairro residencial Morumbi sul – condomínios murados**

Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.



**Figura 56 - Rua Catarina Braida- Mooca – condomínios murados, sem relação com a calçada**

Fonte: SAMPAIO, 15/set/2009.



**Figura 57 - Rua Tito , Bairro da Pompéia –muro do condomínio residencial**

Fonte: SAMPAIO, 16/set/2009.

Outra questão que reforça a ênfase do isolamento dos domínios público e privado, nos exemplos ilustrados pelas fotos anteriores, é a construção de uma percepção de restrição espacial verificada na hierarquia concedida aos acessos nos condomínios. Uma vez que a proposta é de que o morador não precise sair à rua pelo fato de o condomínio oferecer infra-estrutura e serviços originalmente dispersos na cidade, o acesso mais utilizado é a entrada e saída de automóveis.



**Figura 58 - Condomínio residencial *Ilhas do Sul*, portaria social (vista por dentro) e controle de acesso.**

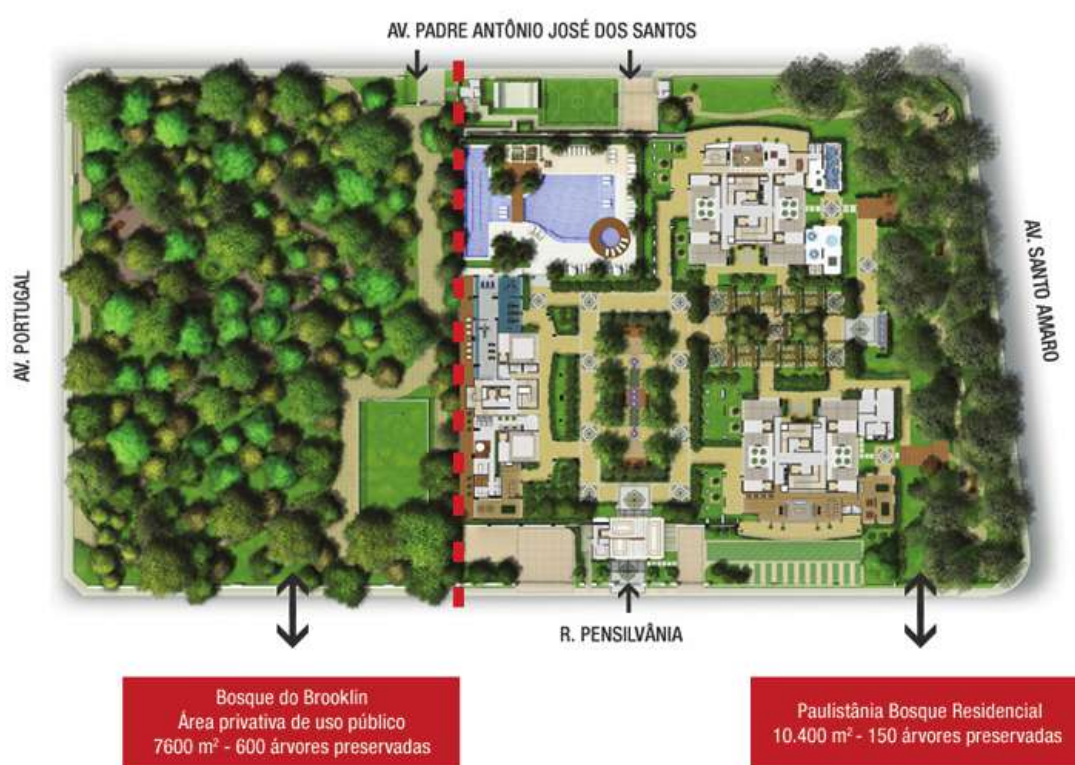
Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.



**Figura 59 - Condomínio residencial *Ilhas do Sul*, portaria de serviços (vista da Rua Diógenes Ribeiro de Lima).**

Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.

Alguns condomínios adotam como estratégia de circulação dois acessos. Uma portaria social e outra de serviços. A portaria social (principal), na maioria das vezes se apresenta cercada por altas grades, envidraçada com película protetora escura (para não oferecer acesso visual ao interior) e com o esquema do “pulmão” (portões duplos, contendo entre si uma área de espera para o visitante, que deve ser liberado ao acesso depois de verificadas suas credenciais). O portão consiste em duas barreiras, sendo assim, como estratégia de segurança o visitante acessa o primeiro estágio e somente depois da liberação do acesso do visitante por um vigilante de portaria, é permitido o acesso ao interior do condomínio.



**Figura 60 - Condomínio *Paulistânia*, situado do Bairro do Brooklin: Acessos, pela rua Pensilvânia e pela rua padre Antonio José dos Santos.**

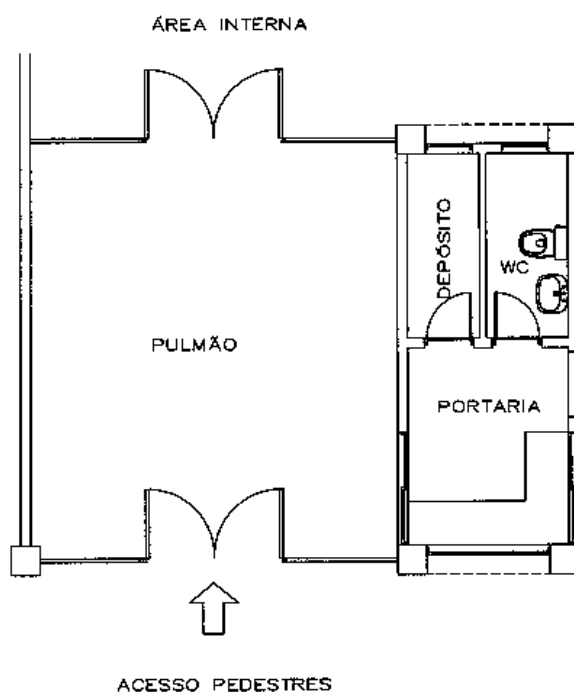
Fonte: <www.cyerla.com.br>. Acesso em 25/set/2009

No Condomínio *Paulistânia*, a implantação revela a presença do acesso para pedestres e a entrada principal, pela Rua Pensilvânia, e dois acessos às garagens, pela Av. Padre Antonio Jose dos Santos. A linha vermelha do desenho representa a divisão da parte residencial com o bosque de área privativa, mas de uso público.



**Figura 61 - Vista da entrada principal do condomínio La dolce Vita Mooca localizado na Rua Catarina Braida, no bairro da Mooca. Nota-se o “pulmão” (dois lances de portões) e a portaria enclausurada.**

Fonte: SAMPAIO, 15/set/2009.



**Figura 62 - Esquema de um “pulmão”, para segurança da portaria.**

Ilustração realizada pela autora

Além do item “segurança” ser enfatizado nos condomínios residenciais, outras características importantes devem ser discutidas.

Nos empreendimentos residenciais, a viabilidade econômica pode ser alcançada aproveitando terrenos grandes, devido à relação entre Taxa de Ocupação e Coeficiente de Aproveitamento. No caso de categoria de uso conjunto residencial vertical, com o coeficiente de aproveitamento igual a dois, o empreendedor verificará, através do estudo de viabilidade, que verticalizando o máximo possível (viável em termos de custo), poderá dispor de área livre no pavimento térreo (não necessariamente no nível da rua) e neste instalará equipamentos para lazer. Assim o empreendimento se torna viável para o construtor e para o incorporador.



**Figura 63 - Elaboração própria sobre imagem aérea**

<<http://www.google.com.br>>. Acesso em 25/out/2009.

As ilustrações acima mostram a diferença de ocupação do solo nas áreas destacadas com o tracejado em vermelho. A primeira (de cima para baixo) configura um quarteirão inteiro (o quadrilátero formado pelas Ruas Camilo, Aurélia, Tito e Rua Espártaco) ocupado por um único condomínio residencial vertical, o *La Dolce Vita*, na Vila Romana. A segunda destaca um quarteirão próximo, ocupado por uma categoria mista e predominantemente de edificações de um ou dois andares (Rua Espártaco, Rua Camilo, Rua Vespasiano e Rua Marcelina). Na terceira, no Bairro da Pompéia, destacam-se vários edifícios residenciais (cada um com sua área de lazer) e algumas edificações baixas e de uso misto (Rua Desembargador do Vale, Rua Barão do Bananal, Rua Ministro

Ferreira Alves e Rua Raul Pompéia). Essa comparação revela a importância dos estudos e diretrizes de uso do solo urbano. Para Antunes (2009)<sup>27</sup>, um condomínio de grande porte, como os condomínios-clube, verticalizam ao máximo os edifícios, liberando o pavimento térreo para lazer e gerando áreas mais abertas, ajardinadas e permeáveis. Ao regularizar um conjunto residencial, a legislação usou essa categoria de uso com o objetivo de aumentar os espaços destinados a áreas verdes e de lazer, mas os condomínios contribuíram para reforçar o isolamento e a segregação dos espaços.

Fazendo-se um paralelo à crítica de projetos residenciais em São Paulo, Diane Ghiarrardo (2002), apresenta em seu livro críticas a projetos de usos diversos e a relação com o espaço coletivo refletindo sobre os prédios públicos onde os acessos estão restritos de uma forma ou de outra, e diz que “os arquitetos não são a causa de tal situação, mas tampouco se pode afirmar que a combatem.” (id. 2002,p.121)

Este tipo de implantação (dos condomínios) evidencia a importante valorização atribuída às áreas no interior dos lotes, através das mudanças e exigências da legislação ou pela publicidade imobiliária que coloca grande importância na quantidade de equipamentos de lazer. Por outro lado, demonstram alterações no hábito e costume da população expressando a valorização dada ao espaço privado<sup>28</sup>. Os projetos dos conjuntos de vários edifícios em lotes de maiores dimensões, com grandes espaços livres, são planejados de forma mercadológica e acabam por incitar a segregação social e espacial do entorno. O lazer oferecido pelos condomínios torna o empreendimento mais valorizado, embora nem sempre os qualifiquem como produto.

Assim como nesses exemplos apresentados, a maioria dos empreendimentos atuais minimiza a relação do edifício com a rua pela presença dos muros. Devido às diretrizes dadas pela lei de uso e ocupação do solo, os projetos dos condomínios podem obter resultados distintos. Em algumas soluções verifica-se projeto do pavimento que comportará as garagens acima do nível da rua, sendo estipulado como sobresolo. Outras vezes, as garagens são muitas vezes propostas no nível da rua e o tratamento em relação a esta é ignorado, resultando simplesmente em isolamento com muro. Num nível acima deste está o pavimento que contém o programa voltado ao lazer e convivência, e pode-se observar na foto abaixo, soluções que contribuem para esse isolamento e exclusão.

---

<sup>27</sup> Em depoimento à autora

<sup>28</sup> Ver resultado da Pesquisa pos ocupação no capítulo 3 deste.



**Figura 64 - Rua Carlos Weber – Vila Leopoldina**

Fonte: SAMPAIO. – 12/nov/2008.

Outro exemplo que permite analisar as características de exclusão da dimensão pública em relação à privativa é o do *Condomínio Parque Cidade Jardim*, localizado na região do Campo Belo, na zona sul de São Paulo. Compõe-se de nove edifícios residenciais, três torres comerciais e o Shopping Cidade Jardim (este último tendo um dos acessos ao público e outro acesso direto ao restante do complexo). Incorporado pela JHSF, deve ser concluído totalmente no ano de 2012.



**Figura 65 - Foto da maquete do empreendimento**

Fonte: <http://www.parquecidadejardim.com.br>. Acesso em 6/nov/2009



**Figura 66 - Imagem da vista do condomínio**

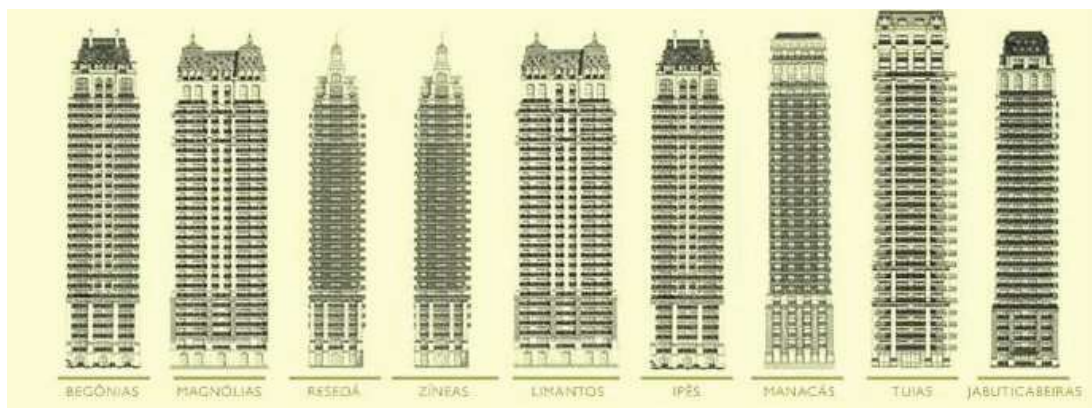
Fonte: <http://www.parquecidadejardim.com.br>. Acesso em 6/nov/2009



**Figura 67 - Implantação. Da esquerda para direita, as três primeiras torres são comerciais e as outras nove, residenciais.**

Fonte: <http://www.parquecidadejardim.com.br>. Acesso em 6/nov/2009

O empreendimento ocupa um terreno de 72 mil m<sup>2</sup>, sendo 50mil m<sup>2</sup> de área verde. Completam o empreendimento uma academia, um spa de 12.000m<sup>2</sup> e quadras de tênis e de squash.



**Figura 68 - Fachadas dos prédios residenciais**

Fonte: <http://www.parquecidadejardim.com.br>. Acesso em 6/nov/2009

As nove torres residenciais dispõem de apartamentos de 235m<sup>2</sup>, 533m<sup>2</sup>, 673m<sup>2</sup>, 765,00m<sup>2</sup>, 1342,21m<sup>2</sup> e 2.036,34 m<sup>2</sup>.

Os apartamentos de escritórios variam a metragem entre 92 m<sup>2</sup> a 1824,10 m<sup>2</sup>.



**Figura 69 - Fachada dos prédios comerciais**

Fonte: <http://www.parquecidadejardim.com.br>. Acesso em 6/nov/2009

A exclusão do espaço público da cidade, a diferenças entre as pessoas e o medo do inesperado é tão impactante para os paulistanos que o blasfemo (no sentido de horrível) empreendimento, cria para os ricos, um “bairro privativo”.

Essa tipologia não aparece integrada à cidade e não qualifica a paisagem, pelo contrário, são produtos mercadológicos. Os empreendedores capitalistas preocupados como lucro, levam à produção de edifícios destituídos de qualquer valor cultural.

Como subproduto destas novas centralidades temos aqui em São Paulo, há muito tempo, a chaga urbana dos condomínios fechados, horizontais ou verticais, que nada mais são do que a expressão física da vontade das elites de se segregarem espacialmente do restante da população e, por consequência, da própria cidade. As incorporadoras e corretoras abocanharam este filão de ouro e, sob o pretexto de uma duvidosa segurança (...) São estes condomínios os verdadeiros destruidores da urbanidade, das práticas sociais e culturais da cidade, do papo no café ou no bar da esquina, dos encontros casuais, do confronto das diferenças, da convivência entre classes, etc.. Com esta negação do espaço público fecha-se o comércio de vizinhança, erguem-se shopping-centers um atrás do outro para os que possuem automóveis e a vida urbana, tão rica na diversidade que lhe é própria, vai aos poucos se esvaindo, enquanto que a pobreza é inevitavelmente segregada desta “cidade global”, deslocando-se para a sua periferia. (Oliveira 2008)

Foi com essa visão que o arquiteto Euclides Oliveira e sua equipe, formada por pelos arquitetos Carolina de Carvalho e Dante Furlan e o paisagista e arquiteto Sidney Linhares, ganharam o primeiro lugar no concurso público nacional “Bairro Novo – Concurso Nacional para um Projeto Urbano”, promovido em 2004 pela Prefeitura do Município de São Paulo, através da Empresa Municipal de Urbanização – EMURB – e organizado pelo Instituto de Arquitetos do Brasil, Departamento de São Paulo – IAB/SP.



**Figura 70 - Perspectiva do projeto Bairro Novo**

Fonte: [www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104\\_03.asp](http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104_03.asp). Acesso em 11/out/2009.

O projeto urbanístico teria uma proposta que envolveria a iniciativa privada (para a construção dos edifícios) e a prefeitura iria oferecer a infra-estrutura. Localizado na Barra Funda, o terreno, com área de 107, 6266 Ha, é limitado ao norte pela Avenida Marginal do Rio Tietê, pela rua José Neto Lorenzon a oeste, pela Ponte Júlio de Mesquita Neto a leste e pela Avenida Francisco Matarazzo ao sul. O local contava com dois corredores expressos para ônibus (um na Francisco Matarazzo e outro na Avenida Marquês de São Vicente), faz fronteira com a linha de trens suburbanos da CPTM e está a menos de um quilômetro da estação intermodal da Barra Funda (metrô/ trem/ ônibus). A região concentrava grandes terrenos com pouca ou nenhuma ocupação. Eram propriedades públicas e particulares que abrigavam, por exemplo, uma garagem do Detran, os centros de treinamento dos times de futebol São Paulo e Palmeiras e um espaço que pertencia à antiga Telesp.



**Figura 71 - Foto aérea do local na época do concurso**

Fonte: [www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104\\_03.asp](http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104_03.asp). Acesso em 11/out/2009.



A Equipe tinha em mente um plano urbanístico que contemplava um sistema viário e que promovesse a valorização do pedestre e diminuísse a necessidade do uso do automóvel, as calçadas seriam complementadas por galerias.

**Figura 72 - Canal Água Branca**

Fonte: [www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104\\_03.asp](http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104_03.asp). Acesso em 11/out/2009

O idealizado projeto tinha a intenção de propiciar a criação de espaços públicos e privados abertos para a diversidade, ao contrário de intensificar as diferenças sociais, como “agem” os condomínios fechados. Algumas habitações de interesse social seriam distribuídas por todos os quarteirões do bairro, homogeneizando as características das classes sociais. (Oliveira ,2008)



**Figura 73 - Exemplo de quarteirão**

Fonte: [www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104\\_03.asp](http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104_03.asp). Acesso em 11/out/2009.

Os edifícios de uso residencial e misto (hab/com/serviços) seriam formados em uma volumetria definida, integrada e complementar, formando as configurações dos espaços urbanos públicos (ruas, praças, parque) e privados (o interior das quadras). Os edifícios seriam alinhados às vias de circulação, sem recuos laterais e com gabarito de altura único. As ruas e praças internas contariam com edifícios exclusivamente residenciais e as vias principais contariam com edificações de uso misto (com comércio nas galerias do térreo). O projeto paisagístico contaria com dez praças com área de cerca de 6.500 m<sup>2</sup> cada, um parque urbano com 74.500 m<sup>2</sup> e a arborização da malha viária. (idem, 2008)

O projeto não foi realizado, pois a proposta do concurso foi idealizada e realizada na gestão da prefeita Marta Suplicy, mas a aprovação final da intervenção ficou a cargo da administração posterior, a de José Serra, o qual não aprovou o projeto, concretizando sua anulação.

Para o arquiteto Bruno Padovano (2009), a cidade está ficando mais perigosa devido à existência da privatização exemplificada pela prioridade dos muros e à exclusão do espaço público pela sociedade.

Os incorporadores e construtores pensam no lucro do empreendimento e não na cidade como um todo, as leis também não ajudam muito, pois fortalecem essa tipologia. O que a legislação está fazendo com a cidade é um crime. O uso de espaço para comércio (lojas) no perímetro dos condomínios e o incentivo aos pedestres, seriam importantes fatores de desenvolvimento urbano para revitalizar a cidade e humanizá-la. (ibidem.2009).

A forma urbana consagrada é resultante da relação de alguns fatores, a saber, o sítio natural, o sistema viário pré-existente e a legislação e conseqüente parcelamento do solo vigente (ANTONUCCI, 2006). Por forma urbana se entende a formação da cidade, em sua relação com a estrutura fundiária, o parcelamento do solo, formas do loteamento, provimento de infra-estrutura e a edificação nessas circunstâncias (id., ibid.).

Segundo Somekh (1987) a produção de edifícios verticalizados em São Paulo deve ser analisada à luz das transformações da lei de zoneamento. Dessa maneira, até 1972, verificou-se o fenômeno denominado por essa autora de Verticalização do Milagre (1967-1972), em que a liberação de recursos do FGTS significou expressivo crescimento imobiliário. A Lei de Zoneamento de 1972 (SOMEKH, 1987) representaria a desaceleração do setor imobiliário, devido à redução do coeficiente de aproveitamento previsto, o que faria crescer, a procura de terrenos de grandes dimensões, espraiando a cidade e a des-verticalizando. Inicia-se então a marcha em busca de terrenos grandes localizados em áreas periféricas, desvalorizadas.

A legislação urbanística e as possibilidades de estrutura urbana que dela decorrem, bem como suas transformações representam uma variável relevante para a compreensão das configurações espaciais da cidade. Claro está que as relações entre espaços públicos e privados, bem como entre massa edificada e espaços vazios também se explica a partir das potencialidades de configurações urbanas propiciadas pelos dispositivos legais de uso de solo em vigência. Tais relações passam necessariamente pela ação do Estado, enquanto agente de regulação do uso do solo, promotor das melhorias advindas de investimentos infra-estruturais e mediador da prestação de serviços urbanos (CAMPOS FILHO, *apud* ANTONUCCI, 2006).

Além da regulação urbanística, suscita-se uma outra questão, de grande importância para os objetivos deste trabalho, de compreender porque importantes contribuições que vêm da tradição do Projeto Urbano em países europeus, que envolvem a quadra aberta, a aplicação do uso misto e que implicam, portanto, uma crítica ao urbanismo modernista reforçado entre nós pela compreensão da cidade nos moldes propostos

pela Lei de Zoneamento de 1972, ficam à margem da prática do urbanismo no Brasil e em São Paulo.

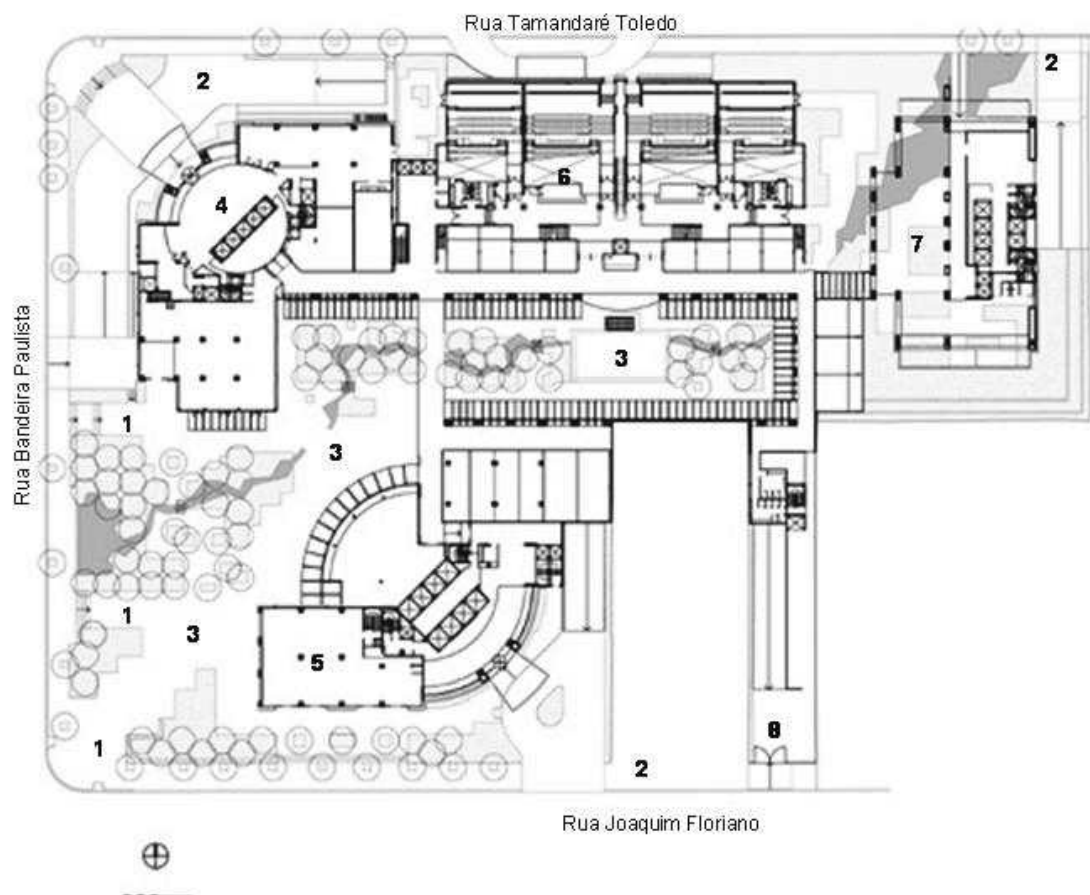
Tome-se como exemplo para discussão destes temas o Edifício *Brascan Century Plaza*, projeto de Jorge Königsberger e Gianfranco Vannucchi, de 2000, localizado no Itaim Bibi, onde o espaço semi-público e a transição do público, semi-público e privado se faz de modo imperceptível.

Para definição de espaço semi-público, Hertzberger (1999), expõe como uma um espaço de diferenciação gradual entre estes pólos público e privado, e centra suas perspectivas na questão da acessibilidade dos usuários e da forma de uso.

O complexo do *Brascan Century Plaza*, cujas obras foram terminadas em 2003, compreende um terreno de 12.600 m<sup>2</sup>, e tem 93.805 m<sup>2</sup> de área construída. Ocupa quase  $\frac{3}{4}$  (três quartos) da quadra formada pelas ruas Joaquim Floriano, Bandeira Paulista, Tamandaré Toledo e Dr. Renato Paes de Barros, onde durante anos funcionou a indústria de chocolates Copenhagen, reafirmando Melendez (2003), para quem “Nas transformações pelas quais passou o bairro, a mudança de indústrias para outras regiões deixou vagas áreas de terrenos fabris”.

O projeto Brascan aplica o princípio do uso misto, procurando obter como resultado um ambiente em que as cesuras entre espaço público e privado consigam ser amenizadas, estimulando a permeabilidade. A iniciativa proporciona acesso coletivo em solo privado, entretanto o BRASCAN nasceu como proposta diferenciada de abrigo de um complexo comercial de alto padrão, em que as atividades coletivas são programadas como eventos. Os espaços abertos consistem bem mais em instrumentos de consolidação das funções comerciais específicas e controladas (cinemas Kinoplex, shopping center etc.), do que áreas francamente voltadas à expressão da cidadania e do lazer coletivo. No entanto, trata-se de iniciativa que sinaliza a possibilidade de transformação da ocupação do solo e mudança dos padrões de sensibilidade em relação ao uso da cidade, expressos pelo conceito de condomínio-clubes.

Inicialmente, o proprietário do terreno tinha a intenção de ali implantar um *shopping center*, mas a parceria entre os arquitetos com a incorporadora Brascan resultou na elaboração do projeto fundamentado no conceito de quadra multifuncional. Este conceito seria mais adequado ao local e articularia o espaço público ao privado. O projeto foi realizado em 2000 e a data de conclusão da obra foi junho de 2003 (Melendez, 2003).



- 1 - Acesso de pedestres
- 2 - Acesso de veículos
- 3 - Praça
- 4 - Hotel
- 5 - Torre de escritórios
- 6 - Complexo de cinemas
- 7 - Torre corporativa
- 8 - Serviços

**Figura 74 - Implantação**

Fonte: <<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009

A concepção arquitetônica do Brascan Century Plaza reúne um edifício de hotel, um outro destinado a conjuntos de escritórios e o terceiro destinado a instalações corporativas. O complexo conta ainda com centro de convenções, centro comercial, praça de alimentação e seis (06) cinemas.



**Figura 75 - Vista do pavimento térreo**

Foto:Nelson Kon

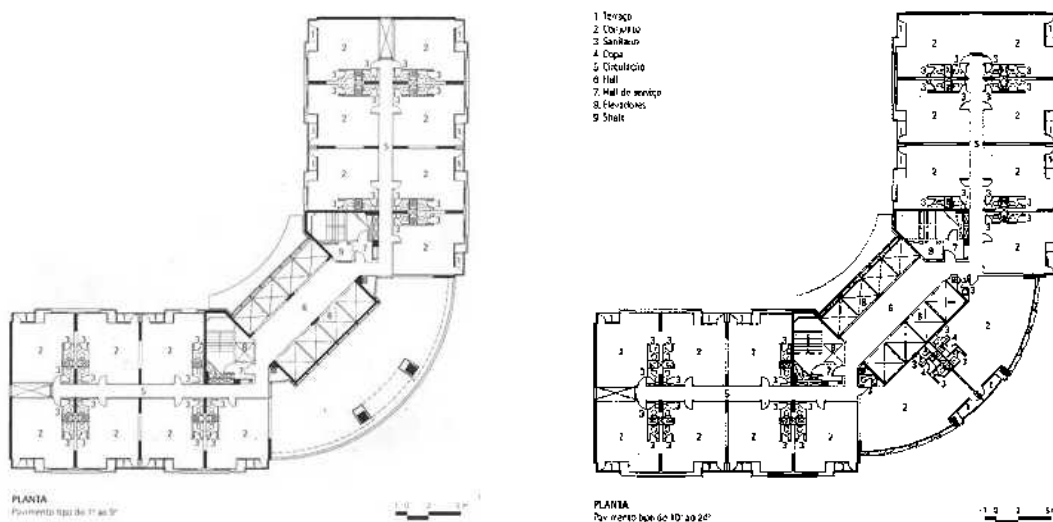
Fonte:<<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009



**Figura 76 - Vista dos edifícios**

Foto:Nelson Kon Fonte:<<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009

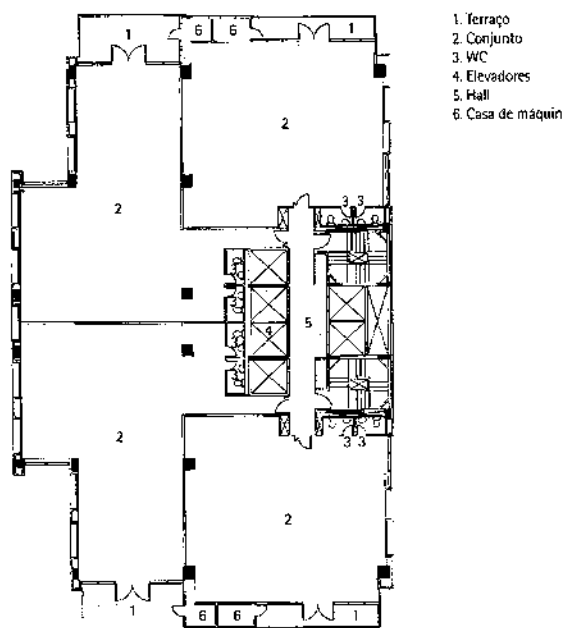
A torre de escritórios destinada a pequenas salas comerciais localiza-se possui laje de 776 e 906 metros quadrados, podendo ser dividida em unidades de 38 m<sup>2</sup> com até dezesseis salas por andar.



**Figura 77 - Plantas tipo da Torre de Escritórios**

Fonte: <<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009

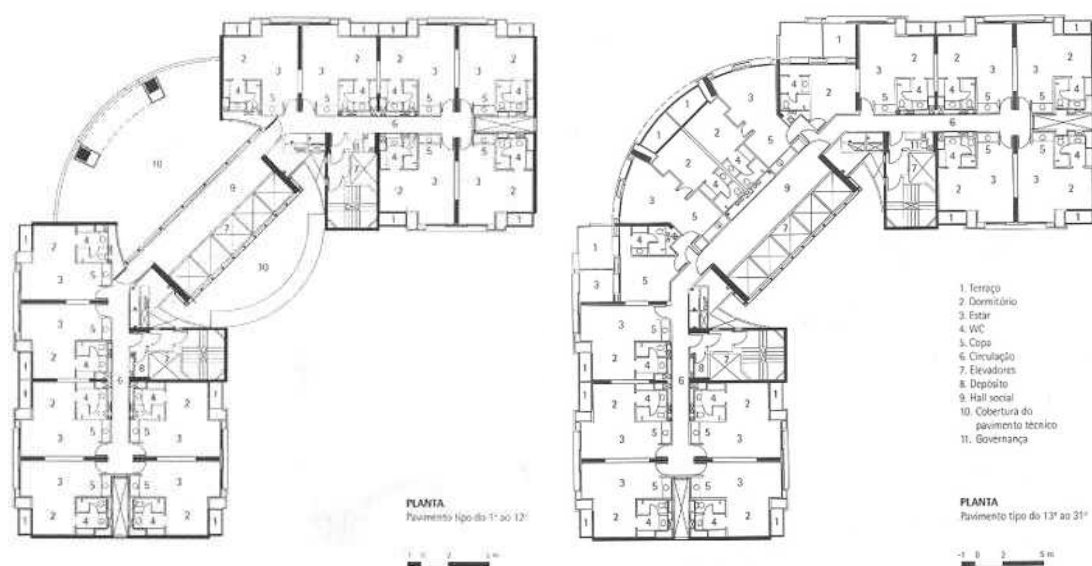
A torre corporativa possui lajes de 726m<sup>2</sup> e está equipada para receber piso elevado, ar condicionado individual e sistemas de segurança predial.



**Figura 78 - Planta tipo da Torre Corporativa**

Fonte: <<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009

O hotel possui pavimentos de 3040 m<sup>2</sup> que comportam três tipos de unidades.



**Figura 79 - Plantas tipo do Edifício Hoteleiro**

Fonte: <<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009

Mas neste projeto realmente merece destaque a concepção da implantação devido ao tratamento das áreas comuns. A distribuição dos edifícios no lote e a disposição da circulação propiciada pela adoção da quadra multifuncional garantem uma razão positiva relacionada à escala humana e amplia o espaço coletivo em território privado.



**Figura 80 - Espaços para uso diurno e noturno**

Foto: Nelson Kon Fonte: <<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009

O projeto paisagístico de Benedito Abbud conta com árvores de espécies nativas e também com esculturas de grande porte de autoria de Elisa Bracher.



**Figura 81 - Praça de acesso coletivo, paisagista Benedito Abbud**

Foto:Nelson Kon Fonte:<<http://www.vitruvius.com.br/institucional/inst91/inst91.asp>>. Acesso em 12/set/2009.

No que diz respeito à relação entre a qualidade espacial e a produção imobiliária, Fonseca (2004) aponta a relação da rua com o lote, isto é, o compromisso que os edifícios têm ou não com a cidade ou com as áreas públicas de seu entorno um dos fatores fundamentais a serem incorporados ao debate crítico. À guisa de exemplo, o autor mencionado destaca o Edifício *Louveira*, situado no Bairro de Higienópolis (à Praça Villaboim), projetado pelos arquitetos João Batista Vilanova Artigas e Carlos Cascaldi, “onde os espaços públicos e privados se inter-relacionam, estruturam o lugar, o espaço que se pode apropriar da cidade. A relação entre o edifício e a cidade é direta.” (Fonseca, 2000: 362).

Deve-se frisar que a legislação urbanística (ANTONUCCI, 2006) acarreta a implantação de uma forma pré-elaborada, fruto de um acordo entre o Estado e o setor privado, uma vez regulamentadas as práticas de produção do espaço urbano. O zoneamento e a legislação urbanística constituem os marcos regulatórios através de que é possível compreender seus efeitos enquanto cidade real e histórica, construída em função dos interesses de atores variados (FELDMAN, 2005).

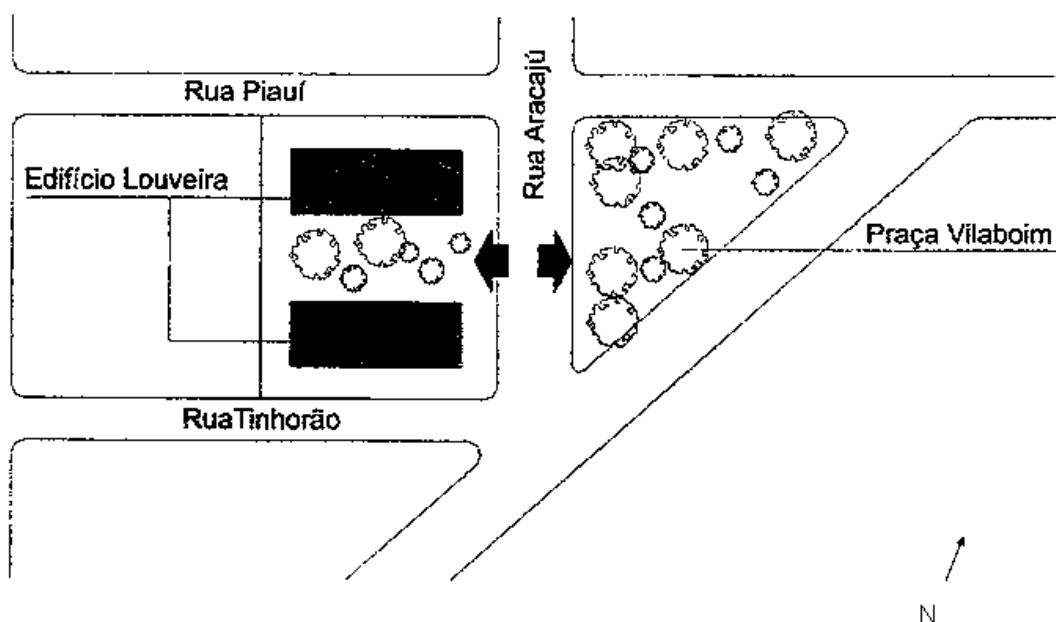
A implantação de edifícios verticalizados na cidade teve grande impulso com o Código de Obras Arhur Saboya, de 1929 (Lei 3.427), que disciplinou a edificação urbana e introduziu o conceito de *ambiente construído*. Passam a integrar a legislação elementos tais como normas de fachadas, gabaritos e volumetria, estimulando a implantação de edifícios altos (ANTONUCCI, 2006). A construção efetiva de um zoneamento para São Paulo, ocorreu definitivamente entre 1947 e 1957, atendendo prioritariamente aos interesses do mercado imobiliário. De 1967 a 1972 se completa o ciclo iniciado em 1947

de consagração do zoneamento como fator decisivo para a construção da paisagem paulistana.

O Edifício Louveira é de 1949, é formado por duas lâminas paralelas apoiadas sobre pilotis e interligadas por rampas. Cria-se um espaço interior à quadra e intersticial aos edifícios, que permite excepcional continuidade visual em relação à Praça Villaboim (id., ibid.). Essa continuidade visual, presente no exemplo do Louveira e em grande parte dos edifícios verticais residenciais de Higienópolis permite integração entre a via pública e os jardins, presentes quase que como regra nos edifícios do bairro construídos entre 1945 e 1980.

Deve-se observar que os edifícios desse período se apresentam muitas vezes em lâminas paralelas, interligadas por rampas de acesso, e marquises que se insinuam à via pública, contribuindo com seu desenho de conjunto para uma ambiência urbana muito significativa quanto à relação espaço público e espaço privado.

Praças internas aos conjuntos de edifícios funcionam hoje em sua grande maioria como elemento de continuidade visual, borrando fronteiras quanto à percepção de “dentro” e “fora”, mas deve-se salientar que nos anos cinquenta e sessenta, a maior parte dessas praças e passagens se encontrava permeável, tornando fluida a presença de espaços semi-privados dos edifícios, que em seu térreo abrigavam lojas, galerias, praças e passagens.



**Figura 82 - Implantação Ed. Louveira**

Fonte: Fonseca, 2004: 362



**Figura 83 - Vista da Praça Vilaboim para o edifício Louveira**

Fonte: <[www.docomoco.org.br](http://www.docomoco.org.br)>. Acesso em 6/abr/2009

Ainda hoje, um passeio pelo Bairro de Higienópolis permite identificar essa continuidade visual e integração das vias aos jardins, constituindo-se agradável ambiência que se completa pela massa arbórea consolidada.

No entanto, esse interessante padrão analisado não se perpetuou, e recentemente a produção de mercado vem se apresentando em conjuntos com mais de uma torre por lote, maior número de apartamentos com área útil menor, que se realizam onde há terrenos grandes e baratos.

Há procura por localizações que correspondem a eixos ou ligações entre bairros, tais como Avenida Luis Carlos Berrini, Vila Nova Conceição, Ipiranga, Chácara Klabin, Tatuapé, Jardim Anália Franco, Penha, Alto de Santana (ANTONUCCI, 2006). Observa-se o baixo comprometimento dos empreendimentos imobiliários recentes com o meio urbano e espaço público, introvertendo-se em meio a uma quadra inteira, obtida por vezes através de remembramento de lotes.

É possível dizer, que de maneira geral, a verticalização da cidade de São Paulo é crescente nos dias atuais, e a paisagem é tomada por edifícios altos e condomínios, murados ou gradeados.

O apelo à segurança e ao fechamento introvertido dos edifícios em seus grandes terrenos desvaloriza os outrora generosos espaços públicos, solapando calçadas e passeios públicos, intimidando praças e jardins coletivos. Para obter melhor apelo de venda, parece que incorporadoras apostam em áreas de lazer e sacadas, fazendo jus à observação de que os prédios parecem querer competir uns com os outros, em adornos e imponência, mas negando a rua e se impondo sobre esta em isolamento ostensivo.



3

CONDOMÍNIOS-CLUBE NA  
CIDADE DE SÃO PAULO

O BEM-ESTAR DE SUA FAMÍLIA  
TEM ENDEREÇO CERTO.





Neste capítulo define-se o conceito de condomínio-clubes, caracterizando esse fenômeno e discutindo a dinâmica do mercado imobiliário e a lógica de rentabilidade obtida com esse tipo de empreendimento. No recorte espacial da cidade de São Paulo, os condomínios-clubes podem ser identificados em diversos bairros da capital paulista, e os estudos de caso selecionados ilustram suas características.

A cidade de São Paulo vive constante crescimento e transformações. De 2000 a 2008, período alvo deste trabalho, em que o mercado esteve aquecido e a economia atingiu níveis estáveis, a construção civil apresentou expressivo crescimento e aceleração. Durante esse período o mercado imobiliário procurou locais até então inexplorados, buscando grandes terrenos agora vagos, cuja vacância se originou do processo de desconcentração industrial. Uma justificativa para o expressivo crescimento dos condomínios pode se relacionar à segurança. Diante da violência crescente, principalmente nas grandes cidades, moradias que garantam a presença de serviços especializados em segurança e tecnologia de ponta para vigilância, tornaram-se preferidas de muitos cidadãos, cuja eficácia vem sendo reforçada pelas campanhas publicitárias. Verifica-se também preocupação com os serviços complementares, e a razão mais evidente para sua presença, seria a facilidade e comodidade de acesso a estes (Reis, 2006).

A pesquisa de campo realizada com os moradores de condomínios-clubes, com a intenção de compreender as principais razões de compra deste tipo de imóvel e investigar o efetivo uso das áreas de lazer, apresentada na última parte do trabalho, contribuiu decisivamente para a compreensão do tema, ajudando a dirimir dúvidas e impressões sobre a importância de caracteres e equipamentos presentes nos condomínios e divulgados como alvo de grande interesse da população compradora e usuária.

### 3.1 Condomínio-clubes: uma definição

Os “condomínios-clubes”, como são chamados pelo mercado imobiliário, são condomínios residenciais verticais dotados de ampla área de lazer. Para tanto, ocupam terrenos de metragem quadrada expressiva, e estão distribuídos por diversos bairros e zonas da cidade. Estes condomínios oferecem como apelo de vendas e imagem uma atmosfera de tradição e segurança que visa garantir ao público consumidor um diferencial na forma de morar e *status* social, a preço acessível. A imagem construída e disseminada pela divulgação de marketing apregoa que o morador poderá obter, intra-muros, as vantagens do espaço público quanto à disponibilidade de lazer e permanência, sem ter que enfrentar as incertezas e perigos da cidade, trazendo a área de lazer para dentro dos condomínios e neles oferecendo inúmeros equipamentos de lazer.

Para o arquiteto Azevedo Antunes<sup>29</sup>, a concepção da tipologia de edifícios dotados de expressiva área de lazer privado surgiu na década de 1980, com a inserção de novos empreendimentos imobiliários na Barra da Tijuca, na cidade do Rio de Janeiro. Mais tarde, por volta da década de 1990, foi a vez do empreendimento Bairro *Panamby*, localizado em torno do Parque Burle Marx, região sudoeste de São Paulo, concentrando residências de alta renda paulistana, e de 2000 em diante, os condomínios-clubes foram se multiplicando e distribuindo em áreas diversas da cidade. Ainda para este arquiteto, pode ser apontado um conjunto de fatores como causa do sucesso deste produto imobiliário e conseqüente tipologia: o início do marketing imobiliário, por volta do ano 2000; a estabilidade econômica conquistada pelo país a partir desse período, o *boom* imobiliário experimentado a partir de meados da década de 2000; o aumento das formas e fontes de financiamentos; a violência urbana como estímulo à introspecção; e a oferta de grandes terrenos urbanos.

A quantidade de unidades residenciais de cada empreendimento é outro ponto que merece destaque. O valor do condomínio pode diminuir devido à divisão pelo número de unidades; portanto, o morador poderá usufruir os serviços e lazer por um custo acessível.

Campos (2007) define: “um condomínio-clubes [...] como um empreendimento com grandes áreas de lazer, que aproveitam a disponibilidade de terrenos”. Os equipamentos disponíveis nas áreas comuns podem funcionar como extensão da unidade residencial. “Para compensar o espaço interno reduzido, o marketing empreendido pelas construtoras reforça que a despesa de condomínio é menor que a mensalidade de um clube ou o salário de uma babá” (ibid., 2007, p.2).

<sup>29</sup> O arquiteto Azevedo Antunes é sócio-diretor do escritório MCAA Arquitetos e Associados, atuante no mercado de edificações e foi entrevistado pela autora em 15 de outubro de 2009. A entrevista na íntegra se encontra nos Anexos deste trabalho.

Conforme Berezin (2007: p.3), “um dos motivos que estão levando aos condomínios no estilo de um clube é a necessidade de ter lazer adequado a cada um dos membros da família.”



**Figura 84 - Imagens de áreas de lazer publicadas no site da incorporadora Cyrela.**

Fonte Imagens: < [www.cyrela.com.br](http://www.cyrela.com.br) >. Acesso em 15/ago/2008.

A tendência dos condomínios-clube se consolidou também como resposta à interpretação da legislação de uso e ordenamento do solo e seus impactos sobre o território. Verticaliza-se ao máximo os edifícios, em função do coeficiente de aproveitamento e da taxa de ocupação relativamente à área do terreno, mantendo o térreo livre e assim viabilizando o empreendimento e instalando os esperados e diversos equipamentos de lazer. É possível enunciar a hipótese de que tenham ocorrido mudanças comportamentais e do perfil da família paulistana média nos últimos dez anos, mas o que se pode observar na prática é o fato de o lazer enclausurado substituir a relação historicamente consagrada do cidadão com o espaço público.

Os condomínios-clube, encontram-se dotados, em sua maioria, de grades, muros, guaritas e térreos elevados, gerando uma ruptura da relação tradicional existente entre espaço interior e exterior, e transformando as relações entre os domínios público e privado. A rua, as praças e calçadas não têm o significado consagrado de áreas de transição e de permanência coletiva, contrariando o discurso crítico de Jane Jacobs (1961), que defende a necessidade de espaços de convivência e diversidade urbana.

Para Reis (2006, p.135), os condomínios residenciais verticais vão ganhando maiores áreas destinadas ao esporte, atividades de lazer e convivência, e segurança: “[...] devemos concluir que nos projetos verticalizados para a classe média e alta, os clubes foram transferidos para as áreas residenciais”

### 3.2 Marketing imobiliário

O marketing imobiliário é um instrumento formador e fortalecedor de opinião em relação à qualidade de empreendimentos imobiliários residenciais. As peças publicitárias, expressando o desejo dos consumidores, atuam de forma a atingi-los, evocando o alcance da “qualidade de vida” através de imagens sugestivas, vistas pelo mercado como tradutoras de conforto, segurança, estabilidade e lazer.

As estratégias do marketing imobiliário são vinculadas à compra, cria-se uma identidade social, de conforto, segurança e privacidade. (...) É deste sonho e da recriação constante de um ideal de morar que a indústria imobiliária se alimenta, possibilitando a introdução constante de novos produtos no mercado que venham satisfazer as expectativas dos consumidores, bem como criar novas necessidades (LOUREIRO & AMORIM, 2005: p.3).

Tanto agências publicitárias quanto incorporadoras trabalham com base em pesquisas sobre o desejo e aspirações do consumidor. Os anúncios de produtos imobiliários destacam como vantagens presentes nos empreendimentos os valores declarados pelas pessoas em respostas dadas por elas a pesquisas conduzidas por Incorporadoras, assim como o projeto arquitetônico é realizado atendendo às mesmas orientações. Eliana Queiroz (2009) afirma que atualmente o anseio dos consumidores é por um empreendimento onde o apartamento acomode bem a família e tenha segurança e comodidade, mas os equipamentos de lazer se revelam indispensáveis. A Arquiteta revela que a Incorporadora Cyrela tem grande experiência em pesquisa com consumidor de mercado imobiliário de todos os padrões. “Fazemos pesquisas com potenciais compradores para ajudar formatar o produto e também realizamos pesquisas pós-ocupação, para saber a satisfação do produto<sup>30</sup>.”

Os itens conforto, segurança e lazer são os mais explorados pelas campanhas publicitárias, que os representam explicitamente em imagens de pessoas felizes, vivendo em ambiente agradável. Para Caldeira (2000:264), “[...] o objetivo da propaganda é seduzir. Os anúncios usam um repertório de imagens e valores que fala à sensibilidade e fantasia das pessoas a fim de atingir seus desejos”.

<sup>30</sup> Em depoimento à autora em 17 de agosto de 2009. Eliana Queiroz é arquiteta e coordenadora de pesquisa da Incorporadora Cyrela.

**PRONTO PARA MORAR**  
Últimas unidades

**IEPÊ**  
*Clube Condomínio*

**lepê, sinônimo  
de pioneirismo  
e liberdade**

Empreendimento pioneiro,  
no qual a liberdade e o  
convívio com a natureza  
são privilégios  
inestimáveis

(11) 9946 4826

Terrço com churrasqueira  
(fotomontagem da vista)

Campo de golfe, um vizinho de fazer inveja até à natureza.

Mais de 36.400m<sup>2</sup> de área livre.  
Arquitetura moderna e integrada com o verde.  
Diversas áreas com: Resort, SPA, esportes, Teens, Kids.  
Apartamentos de 3 e 4 dormitórios com até 4 suítes.

**Figura 85 - Informe publicitário destacando a área verde pertencente ao condomínio e a vista do apartamento**

Fonte: Informe publicitário distribuído em via pública

**VILA NOVA LEOPOLDINA II**

Home Projeto Apartamentos **Lazer** Localização Contato Tour 360°

VAI SER UM CONCEITO NOVO VIVER AQUI:  
DIVERSÃO TODOS OS DIAS E SE VOCÊ QUISER, TODAS AS HORAS.

|                           |                            |
|---------------------------|----------------------------|
| ● PRAÇA CENTRAL           | ● SALÃO DE JOGOS JUVENIL   |
| ● SALA RECREAÇÃO INFANTIL | ● SALÃO DE JOGOS INFANTIL  |
| ● SALA DE GINÁSTICA       | ● SALÃO DE JOGOS ADULTO    |
| ● PLAYGROUND              | ● SALÃO DE FESTAS INFANTIL |
| ● PISTA DE COÓPER         | ● SALÃO DE FESTAS ADULTO   |
| ● PISCINAS                | ● ESPAÇO MULHER            |
| ● PISCINA COBERTA         | ● ESPAÇO GOURMET           |
| ● LOUNGE JUVENIL          | ● SALA DE DESCANSO         |
| ● LAN HOUSE               | ● ATELIER DE LEITURA       |

PERSPECTIVA DA PRAÇA CENTRAL

Vendas: **LOPES** Planejamento e Realização: **BUENO NETTO** **AGRA** INCORPORADORA

Rua Nagel (esquina com a Rua Aroaba)  
Vila Leopoldina - Tel. (11) 3067 - 0500

**Figura 86 - Informe publicitário enumerando os itens de lazer**

Fonte: <http://www.vilanovaleopoldina.com.br>. Acesso em 12/nov/2009.



**Figura 87 - Publicidade destacando a localização, a dimensão do terreno e imagem de alegria trazida através da menina e o cão.**

Fonte: <http://www.vilanova Leopoldina.com.br>. Acesso em 12/nov/2009.

A divulgação de novos empreendimentos residenciais pode ser realizada através de informes publicitários em jornais, revistas, panfletos distribuídos em vias públicas, televisão, rádio e Internet. A intenção é influenciar consumidores que procuram e se interessam por produtos inovadores sob algum aspecto, mesmo sem intenção de adquiri-los de imediato. As campanhas publicitárias visam despertar no consumidor o desejo de comprar e ao menos, de visitar o stand promocional de vendas. As peças promocionais destacam algumas características chamadas para despertar o interesse no empreendimento: a localização do imóvel pode ressaltar o acesso e infra-estrutura oferecida na região; o programa arquitetônico das unidades individuais (como as opções de planta); o número de pavimentos da edificação; o nome do condomínio e dos edifícios (LOUREIRO E AMORIM, 2005).



**Figura 88 - Destaque das informações do empreendimento para a localização**

Fonte: < [www.reservagranjajulieta.com.br](http://www.reservagranjajulieta.com.br) >. Acesso em 12/nov/2009.



**Figura 89 - O informativo do condomínio traz a imagem da implantação relacionada à natureza.**

Fonte: < [www.reservagranjajulieta.com.br](http://www.reservagranjajulieta.com.br) >. Acesso em 12/n

Para criar uma associação ao status, os anúncios publicitários podem trazer lembranças da aristocracia, nobreza ou ainda adotar nomes de conjunto ou dos edifícios que façam referência a personagens e expressões estrangeiras, ou ainda, como é muito usado atualmente, termos como clube, parque, ou jardim. “O emprego de línguas estrangeiras na denominação dos edifícios – *villa* com duplo “l”, distingue e distancia das conotações de vila popular e aproxima das *villas* italianas; *residence*, diferencia de

residencial, também associado à moradia popular.” (LOUREIRO E AMORIM, 2005). Os nomes dos condomínios e edifícios sugerem muitas vezes o construtor como uma *griffe*, ou uma linha de um produto, no competitivo mercado imobiliário.

Outro item muito importante é o destaque dado aos nomes dos arquitetos, paisagistas e decoradores, visando através de uma assinatura à obtenção de garantia de qualidade ao produto.

A divulgação também acontece através do stand de vendas. Cada vez mais elaborados, os stands atraem o público consumidor. Um stand de vendas pode chegar a custar o preço de um apartamento<sup>31</sup>. Os stands de vendas oferecem maquetes do empreendimento em escala em que é possível analisar detalhes e oferecem geralmente um modelo de apartamento decorado.

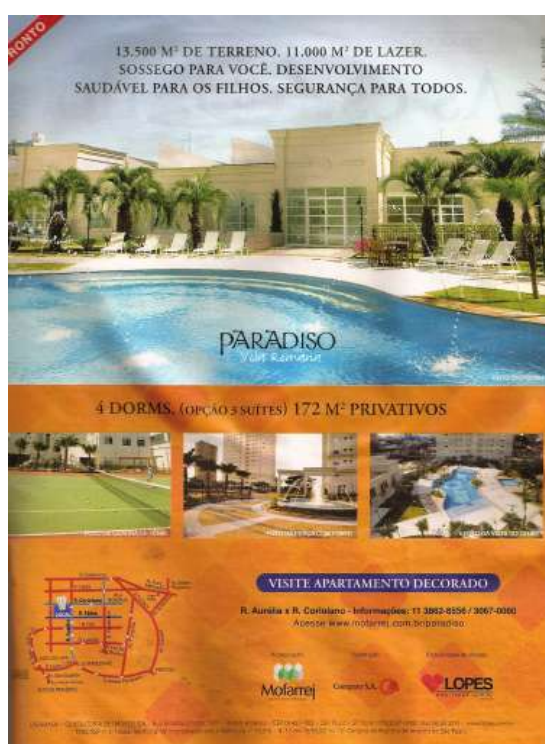


**Figura 90 - Foto do stand do condomínio La Dolce Vita Mooca**

Fonte: Agra incorporadora

<sup>31</sup> Conforme informações, de Lucianne Salgueiro, gerente de atendimento da Ogilvy FAV, empresa especializada em desenvolvimento de stands de vendas, em depoimento para a autora em 13/nov/2009.

A área de lazer cada vez mais assume posição de destaque nos informes publicitários do mercado imobiliário residencial. O programa dos condomínios residenciais vem se tornando mais complexo e visa atingir todas as faixas de idades. O espaço comum abrange diversos itens de lazer, como sala de ginástica, piscinas, quadras poliesportivas, áreas verdes, tais como pomar e bosque, salas de jogos, cozinhas totalmente equipadas. Estes serviços, tais como os equipamentos oferecidos, quantidade e características, são traços distintivos explorados nas peças promocionais, e destacados nas imagens<sup>32</sup> da área de lazer, bem como a quantidade desses equipamentos, como mostra os informes publicitários:



**Figura 91 - O nome do condomínio e o texto de apresentação estão relacionados ao bem estar e segurança.**

Fonte: Guia Qual Imóvel. Ed.98 –maio, 2008



**Figura 92 - Segurança e lazer são o destaque da publicidade deste imóvel.**

Fonte: Informe Publicitário distribuído em via pública

<sup>32</sup> As imagens são produzidas por programas de computadores que se aproximam da realidade do empreendimento, também podem ser chamadas de fotorrealística.

**vereda**  
IPIRANGA

**VENHA VIVER NO MAIOR COMPLEXO DE LAZER RESIDENCIAL DA REGIÃO.**

O VEREDA É UM GRANDE SUCESSO DA CYRELA NO IPIRANGA. AS OBRAS ESTÃO EM RITMO ACELERADO. AINDA DÁ TEMPO DE APROVEITAR!

**4 DORMS.  
146 M<sup>2</sup>  
PRIVATIVOS**

11 MIL M<sup>2</sup> DE BEM-ESTAR COM DIVERSAS OPÇÕES DE LAZER PARA TODA A FAMÍLIA.

- PISCINAS ADULTO E INFANTIL • PISCINA COBERTA • FITNESS CENTER • SAUNAS SECA E ÚMIDA • SALÃO DE FESTAS ADULTO E INFANTIL • SALÃO DE JOGOS ADULTO • LOUNGE ADOLESCENTE • ESPAÇO GOURMET • BRINQUEDOTECA
- PISTA DE CAMINHADA • PISTA DE SKATE • STREET BALL • LAN HOUSE • PLAYGROUND INFANTIL E JUVENIL

ILUSTRAÇÃO ARTÍSTICA DA PISCINA COM RAIA DE 25 M, COBERTA E AQUECIDA.

Ogilvy&P&W

**Figura 93 - As imagens da piscina e da criança juntamente ao texto fazem referencia ao lazer.**  
Fonte: Guia Qual Imóvel. Ed.98 –maio, 2008

**EU QUERO UM APARTAMENTO DE PRESENTE**  
www.euqueroumapartamento.com

Plene

**2e3 Dorms. Suite Clube Privativo**

**+ 7 CARROS. 1 POR SEMANA.**

PREENCHA O CUPOM ABAIXO COM SEUS DADOS E RESPONDA À PERGUNTA:  
"POR QUE EU MEREÇO UM APARTAMENTO DE PRESENTE NESTE NATAL?"

DEPOIS, VÁ ATÉ UM DOS ESTANDES DA GOLDFARB E DEPOSITE SEU CUPOM PARA VALIDAR SUA PARTICIPAÇÃO. BOA SORTE!

INFORMAÇÕES DO CONCURSO CULTURAL: 3225-2525  
OU ACESSO: [www.euqueroumapartamento.com](http://www.euqueroumapartamento.com)

**JAGUARÉ: UMA REGIÃO EM VALORIZAÇÃO.**

VISITE MODELOS DECORADOS  
RUA MIGUEL FRIAS E VASCONCELOS, 870 - JAGUARÉ

CENTRAL DE ATENDIMENTO  
3768-0523 | 3768-3978

**Figuras 94 e 95 - Destaque para promoções e concurso e para localização**  
Fonte: Informe Publicitário distribuído em via pública



**Figura 96 - Fotomontagem da implantação e “imposição” da compra devido aos preços de lançamento**

Fonte: Informe Publicitário distribuído em via pública



**Figura 97 - Fotomontagem e imagens de pessoas felizes, novamente o texto “aproveite o lançamento” traz a idéia do consumo**

Fonte: Informe Publicitário distribuído em via pública

### 3.3 Desconcentração industrial, consolidação e viabilidade dos condomínios-clubes

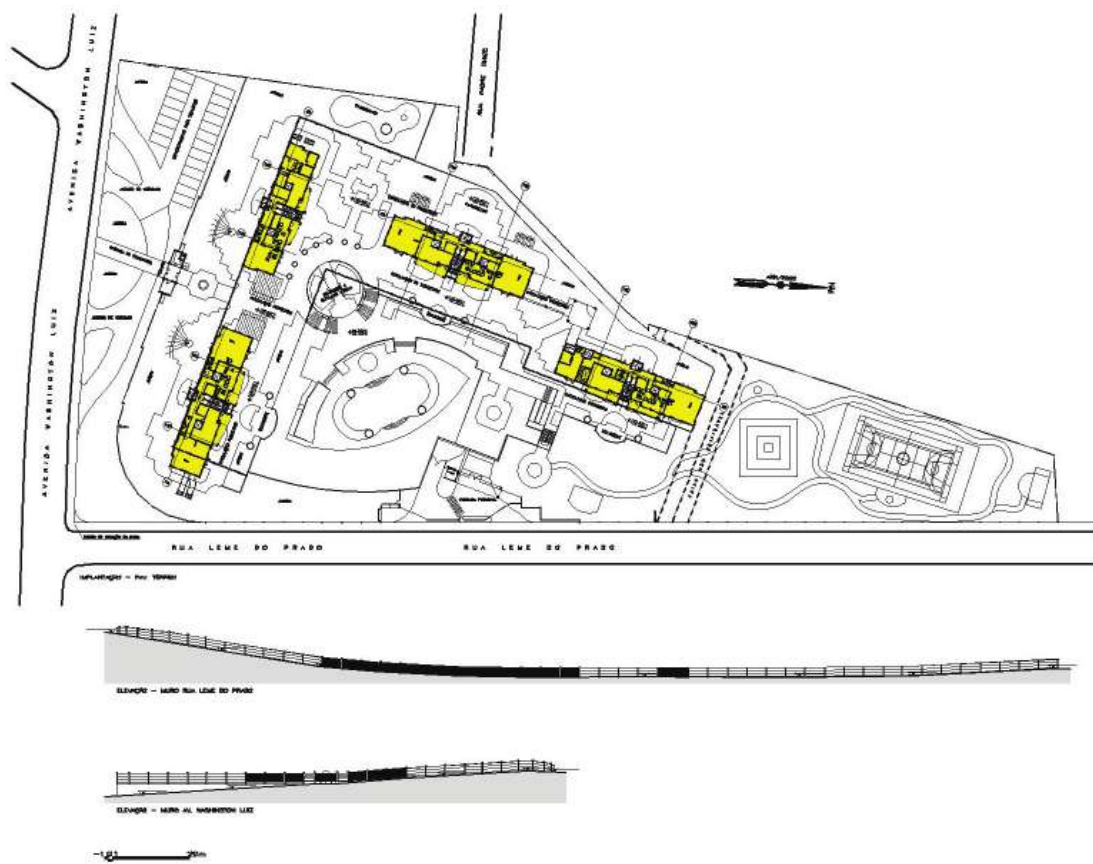
Nesta parte do trabalho, discorre-se sobre o fenômeno de reprodução e consolidação dos condomínios-clubes, bem como sua afirmação como modelo de moradia no espaço intra-urbano e metropolitano de São Paulo. Relaciona-se este processo à desconcentração industrial verificada nas áreas tradicional e prioritariamente destinadas ao setor secundário. Exemplifica-se o fenômeno por meio de referências à ocorrência desse processo em diversos bairros de São Paulo.

A descentralização das indústrias na cidade de São Paulo ocorreu em duas etapas; de 1945 a 1970, quando as plantas industriais migraram para os subúrbios e municípios da Região Metropolitana, e entre 1970 e 2005, as unidades fabris se instalaram em municípios mais distantes. (REIS, 2006). Pode-se então inferir uma relação entre o processo de descentralização do setor secundário e a presença de condomínios-clubes em áreas e terrenos remanescentes, agora vagos, proporcionando espaço significativo para a sua localização.

A viabilidade de um empreendimento é influenciada por inúmeros fatores, tais como a legislação urbanística, oferta e preço de terrenos, capacidade de consumo, demanda de cada tipo de produto em áreas distintas da cidade. Para o mercado imobiliário, a importância do estudo de viabilidade relativo à localização e ao terreno é que esse estudo mostrará se há potencial de lucro para o investidor, para os incorporadores, construtores e equipe técnica. De modo geral, o mercado imobiliário tem o cuidado de reduzir ao mínimo os riscos; portanto, é fundamentado na previsão de resultados.

Atualmente, devido às baixas taxas de Coeficiente de Aproveitamento em relação às antigas restrições do uso do solo, para que o empreendimento gere lucro, o terreno deve ser de grandes dimensões e os edifícios altos, para gerar considerável volume de área privativa.

Estas questões podem ser exemplificadas pela análise do Condomínio Vila Natura, localizado no Bairro de Santo Amaro, num terreno de 18.620,76m<sup>2</sup>. O projeto foi aprovado com taxa de ocupação igual 18,80% (podendo chegar a 70%) e coeficiente de aproveitamento 1,497 (podendo chegar a 1,50). Observa-se na implantação a grande área livre no térreo e a projeção da torres (em amarelo), e as elevações do muro e gradil.



**Figura 98 - Implantação do edifício *Villa Natura*, e detalhe do gradil**

Fonte: Imagem cedida pela administração do prédio.



**Figura 99 - Fotomontagem da vista do condomínio *Villa Natura***

Fonte: <[www.villanatura.com.br](http://www.villanatura.com.br)>. Acesso em 15/set/2009.

O processo do movimento de um mercado cuja rentabilidade e ritmos de valorização são definidos por uma dupla lógica de densidade e diferenciação, repete-se ao longo da história de São Paulo. Assim, “Por um lado, são mais valorizadas as localizações capazes de gerar as maiores densidades e por outro, valorizam-se os espaços altamente diferenciados ou exclusivos.” ( Rolnik, 1988, p.101 ).

Para o Arquiteto Ely Wertheim (2008), a tipologia dos condomínios-clube é o modelo adequado como empreendimento para viabilizar o investimento:

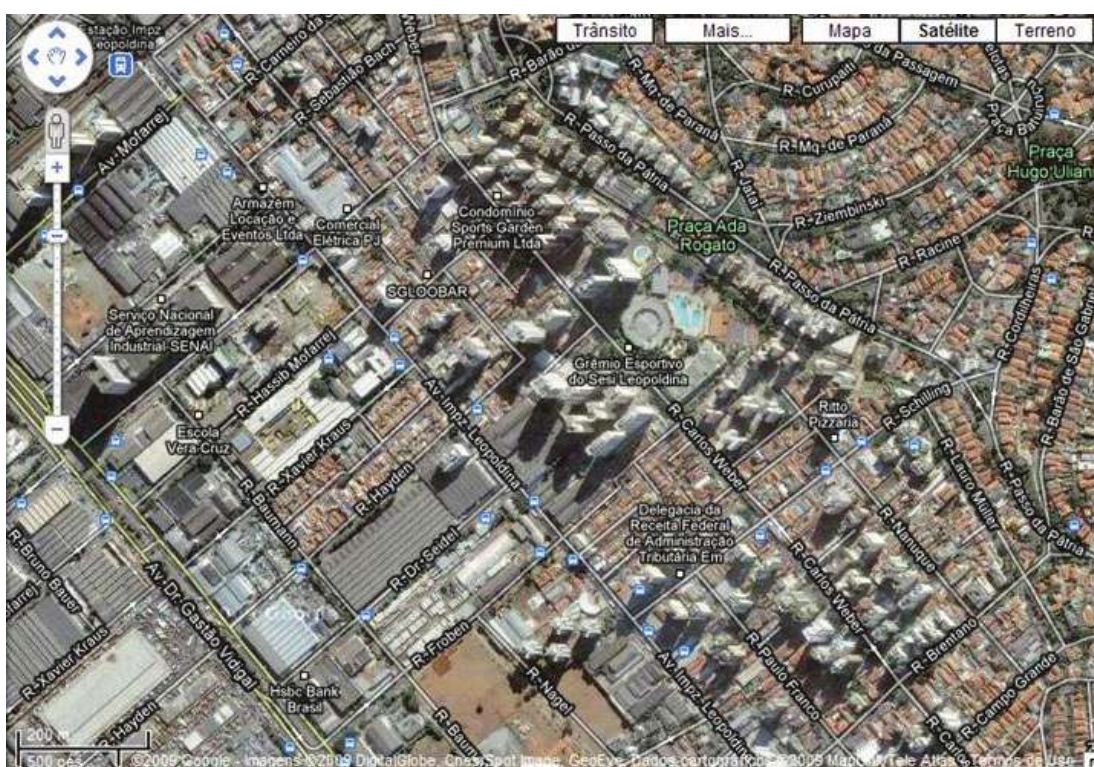
Esse modelo dos grandes condomínios-clube, não se trata de modismo ou nova tendência. Eles são resultado direto da impossibilidade de “fechar a conta” imposta pela nova Lei de Zoneamento. Ou você mora com 300, 400 apartamentos, ou vai pagar um preço absurdo pelo imóvel. E tem lavanderia, academia, shopping e clube incluído por uma razão muito simples: estamos nos distanciando do centro. Se a conta fechasse em terrenos de 1.000 m<sup>2</sup>, estaríamos construindo prédios lindos, maravilhosos. (WERTHEIM, 2008, p.130).

Outro exemplo de interesse é o Condomínio *Jardim Leopoldina Parque Clube*, ainda em construção, localizado à Avenida Mofarrej, na Vila Leopoldina. Implantado em um terreno de 16.575,00, o projeto foi aprovado com Taxa de Ocupação de 21,27%, (sendo a permitida de 25%); área de projeção projetada de 3.525,63m<sup>2</sup> ; coeficiente de aproveitamento de 2,499 , (sendo o básico 2,0 e o máximo 2,5 ). A área total construída é de 73.154,80; área total computável de 41.435,88 m<sup>2</sup> e área computável objeto de outorga de 0,499 A área de lazer total conta com 13.275,13m<sup>2</sup> (sendo o exigido de 3.168m<sup>2</sup>) e nesta, a área de lazer descoberta é de 11.186,60m<sup>2</sup> (sendo o exigido 1.980,00m<sup>2</sup>) Os apartamentos são de três (3) ou 4 dormitórios, com 96m<sup>2</sup> e 121m<sup>2</sup> de área privativa, e estão distribuídos em quatro (4) torres de vinte e cinco (25) andares.



**Figura 100 - Implantação do Condomínio Jardim Leopoldina Parque Clube**

Fonte<:www.rossiresidencial.com.br>. Acesso em 2/out/2009



**Figura 101 - Foto aérea da região da Vila Leopoldina**

Fonte: <[www.google.com.br](http://www.google.com.br)>. Acesso em 2/out/2009

Desde o final do século XIX, deflagrada a industrialização na cidade, as indústrias, equipamentos e núcleos operários paulistanos se implantaram ao longo das ferrovias São Paulo Railway e Santos-Jundiaí. (SOMEKH; CAMPOS, 2002)) Alguns bairros surgiram com essa demanda e, por muito tempo, mantiveram o caráter predominantemente industrial. A partir da década de 1920, com a implantação do transporte rodoviário e mais tarde, na década de 1970, com o advento de novas tecnologias de produção, a descentralização da indústria foi incentivada, gerando o deslocamento da indústria para outros núcleos.

As áreas ociosas geradas pelo processo descrito passam inicialmente por desvalorização, acarretada pela deterioração dos edifícios fabris e do entorno, mas com o tempo reverterem esse quadro devido à atuação de empreendedores e de interesses imobiliários. Em São Paulo, a atividade industrial ainda tem um peso significativo no conjunto de suas atividades econômicas. (PADUA, 2007). É preciso deixar claro que o processo de desconcentração industrial apresenta um correspondente espacial.

As implicações sócio-espaciais da desconcentração mencionada indicam que a descompactação de áreas industriais vem produzindo modificações na ocupação urbana. Bairros como Santo Amaro, Jaguaré, Mooca e Vila Leopoldina têm sido alvo do mercado imobiliário devido à presença das características dos terrenos descritas, muitas vezes

oferecidos a preço baixo, e determinando potencialidades e nicho de mercado ainda não explorado.

Conforme publicações em revistas e sites sobre o mercado imobiliário, pode-se observar a valorização de áreas antes desconceituadas. Desta forma, é possível acompanhar em publicação de importante jornal paulistano, que

Na medida em que a cidade vai ocupando os poucos espaços ainda vazios, áreas antes esquecidas pelo mercado imobiliário vão ressurgindo. É o caso do Jaguaré. (O Estado de São Paulo, 22 abril de 2008).

O Bairro do Jaguaré, localizado na região oeste da cidade e antigo distrito industrial de São Paulo (vizinho do Butantã), assiste a uma dinâmica de verticalização que anuncia transformações na paisagem da região. De março de 2007 a fevereiro de 2008, deu-se o lançamento de 931 unidades residenciais no bairro, sendo a maioria de três dormitórios, e o preço do metro quadrado médio de área útil de R\$ 3.122,00 (EMBRAESP, 2009).



**Figura 102 - Conjunto residencial em obras na Avenida General Mac Arthur**

Foto: Fernando Moraes

Fonte: Revista Veja São Paulo – Guia Imobiliário 14 nov.2007

Segundo o Secovi (2008), o Bairro de Vila Leopoldina, pertencente à Subprefeitura da Lapa, na região noroeste da cidade, começou a se renovar. a partir de 2002. Vias como a Rua Guaipá e as Avenidas Imperatriz Leopoldina e Mofarrej atraíram investidores e compradores, além da Rua Carlos Weber, a mais ocupada por empreendimentos imobiliários.



**Figura 103 - Vista da Rua Schilling, no ano de 1981**

Fonte : Júnior Manuel Lobo Fonte: Vila Hamburguesa sub-distrito da Lapa município da capital de São Paulo Vila Hamburguesa



**Figura 104 - Vista da Avenida Imperatriz Leopoldina, no ano de 1981 Fonte: Júnior Manuel Lobo**

Fonte: Vila Hamburguesa sub-distrito da Lapa município da capital de São Paulo Vila Hamburguesa



**Figura 105 - Av Imperatriz Leopoldina, ao fundo prédios em construção na rua Hassib Mofarrej**

Fonte: SAMPAIO, 02/dez/2008



**Figura 106 - Esquina da rua Carlos Weber com a rua Carneiro da Silva.**

Fonte: SAMPAIO, 02/dez/2008



**Figura 107 - Prédios em construção na rua Hassib Mofarrej.**

Fonte: SAMPAIO, 02/dez/2008

Nas fotos pode-se observar a transformação do bairro, anteriormente de predominância industrial, em que hoje se reproduz um número expressivo de edifícios residenciais.

O Bairro da Mooca, na Zona Leste, foi desde o início do século XX, um pólo de industrialização da cidade. O bairro, embora ainda marcado pela presença de instalações industriais e por ruínas dessa natureza, experimenta um fenômeno iniciado desde a década de 1970 de evasão de empresas e diminuição de áreas de plantas industriais. Estas empresas buscam por localizações mais atraentes, em função dos custos de instalação, redução do pagamento de tributos e proximidade das saídas da cidade e de importantes eixos rodoviários, facilitando o escoamento de bens de produção e consumo, matérias-primas e produtos (TINEU, 2008). A evasão e desconcentração industrial na área coincidiram com o deslocamento de habitantes, que ao ascender socialmente se transferiram para outras regiões mais valorizadas da cidade. Por outro lado, muitas vias e áreas foram reurbanizadas, experimentando um enobrecimento e atingindo a população mais rica, que prefere não se mudar ou mora em novos prédios ali implantados (CALDEIRA, 2000)

Merecendo destaque em publicações recentes, a Mooca é um bairro que vem experimentando crescimento e expressiva valorização dos produtos imobiliários.

**Valorização à vista**

- Em quatro anos, a Mooca recebeu 38 lançamentos imobiliários, com um total de 3 510 unidades
- Dos empreendimentos recentes, 48% têm três dormitórios e 38% têm quatro ou mais
- Em 2004, o metro quadrado de um apartamento custava, em média, 2 047 reais. Hoje, custa 3 142 reais
- A maior parte dos novos condomínios começou a ser comercializada há dois anos e será entregue até 2011

Fontes: Embraesp e Urban Systems Brasil

**Figura 108 - Publicação sobre a valorização**

Fonte: Revista Veja São Paulo – 17 jun.2009,p.46



**Figuras 109, 110 e 111 - Rua Cassandoca, no Bairro da Mooca. Na mesma rua, em três quadras consecutivas, encontram-se edificações de tipologias e idades diversas.**

Fonte: SAMPAIO, 18/mai/09

O Bairro de Santo Amaro (na zona Sul de São Paulo) se afirmou como um local de moradia da classe operária. A indústria foi o principal fator de indução da urbanização e ocupação de Santo Amaro; no entanto, a evasão industrial aí se verificou a partir do final da década de 1980, caracterizando o início da desconcentração industrial na região. Esse processo se intensificou na década de 1990 e vem se acentuando no momento atual (PADUA, 2007). Verifica-se uma transformação dos padrões de vida naquele bairro, decorrente da evasão e do fechamento de indústrias. Deve-se salientar que o esvaziamento industrial acarreta também no fechamento de bares e de outros equipamentos de serviços, e na demolição de moradias operárias. Observa-se a presença ainda de muitos edifícios e terrenos que abrigaram instalações industriais e que vêm sendo aproveitados para a instalação de novos usos e empreendimentos, entre os quais condomínios residenciais de médio e alto padrão.

Portanto, pode-se dizer que a relação dos condomínios-clubes com as áreas da cidade que passam por processo de mudanças de uso se dá devido à necessidade de grandes terrenos para a exploração do programa de lazer e implantação de edifícios de apartamentos. A seguir, os estudos de casos realizados, exemplificarão essas transformações do espaço e paisagem urbana.

### 3.4 Estudo de casos

Do ponto de vista metodológico, a opção por estudos de caso baseia-se em definir uma amostra da tipologia “condomínio-clubes” e tem por objetivo exemplificar o resultado da ação dos diversos fatores que determinam o produto final do empreendimento focado na área de lazer. A escolha dos empreendimentos baseou-se em dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônios (Embraesp); sendo o recorte temporal: o período de 2000 a 2008. O recorte espacial é a cidade de São Paulo; tendo sido fatores decisivos para a seleção da amostra a metragem quadrada do terreno entre 10.000 a 20.000 m<sup>2</sup>; o número de torres (a partir de 3); empreendimento construído e já habitado (para ter a possibilidade de realização de análise espacial e pesquisa com moradores, quando possível) e por último, mas não menos importante, o projeto ter sido aprovado pela Prefeitura de São Paulo entre 2000 a 2008, com categoria de Uso Residencial e com definição de Conjunto Residencial – R3.

Foram selecionados três condomínios-clubes, em regiões distintas da cidade, com a intenção de analisar suas características peculiares e exemplificar o resultado da ação dos diversos fatores arquitetônicos que determinaram o espaço produzido, tais como: localização; acessos; programa; unidades de apartamentos; dados do projeto (aprovados na Prefeitura de São Paulo); publicidade e uso das áreas de lazer.

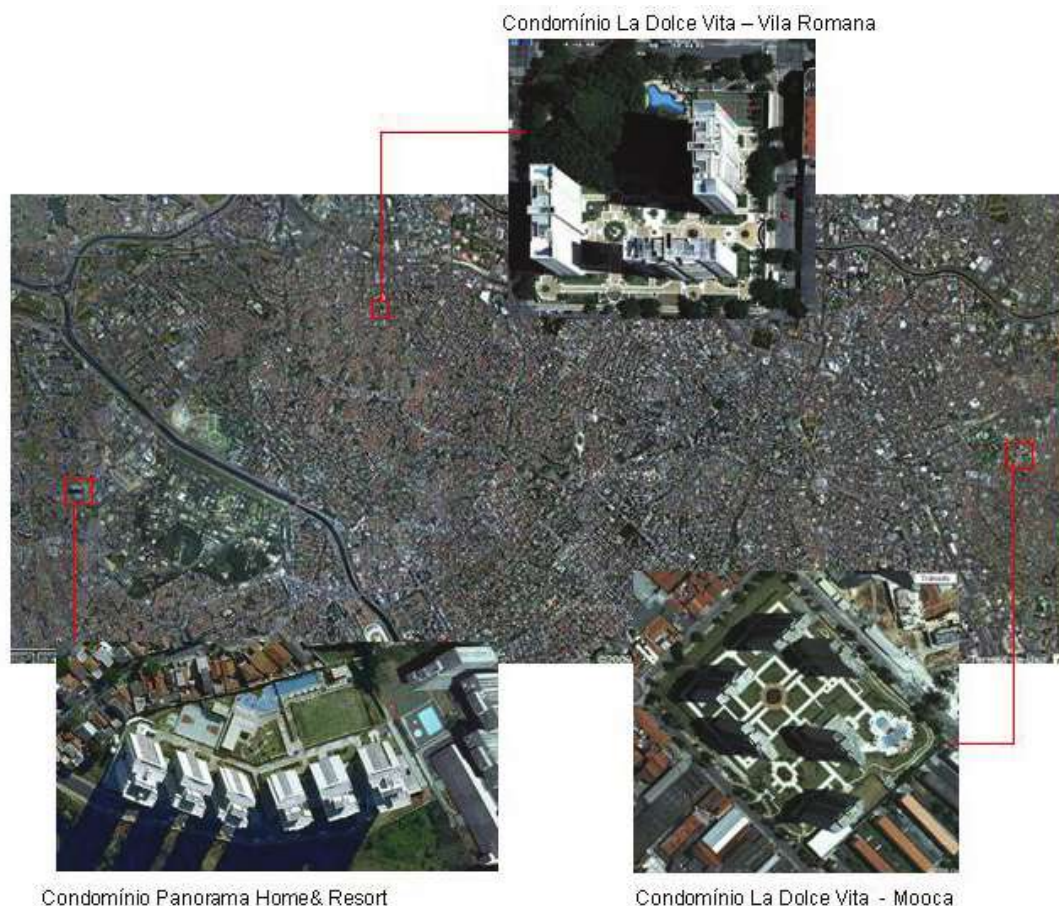
Os apartamentos são de diferentes metragens quadradas, o que implica variação do valor do imóvel, contando também com a variação de valor devido à localização e à época do lançamento e construção.

O Condomínio *La Dolce Vita – Vila Romana*, localizado na Vila Romana, Bairro da Pompéia, na zona oeste da cidade, foi escolhido por ser considerado o pioneiro da tipologia “condomínio-clubes” na cidade de São Paulo. Foi o primeiro a ocupar uma quadra inteira (10.153,29 m<sup>2</sup>), dispor de grande área de lazer e três torres, contendo 130 apartamentos, todos com a mesma metragem, 168,96 m<sup>2</sup>, exceto as coberturas (duplex).

O Condomínio *La Dolce Vita Mooca*, localizado na Zona Leste da cidade, no Bairro da Mooca, foi escolhido por seguir o mesmo partido arquitetônico do *La Dolce Vita - Vila Romana*, mas apresentando implantação em terreno maior (31.638 m<sup>2</sup>). Contém seis (6) torres residenciais (de 141,92 e 178,38 m<sup>2</sup>) e está implantado em uma região que vem apresentando transformações espaciais e de usos.

O Condomínio *Panorama Home & Resort*, localizado no bairro do Jaguaré, Zona oeste, foi escolhido devido às transformações históricas significativas quanto à localização. Implantado em região tradicionalmente industrial e que hoje está atravessando

fase de crescimento do valor do metro quadrado pelo mercado imobiliário, apresenta área de lazer de grandes dimensões e apartamentos de diferentes metragens (53,12 m<sup>2</sup>, 70,50m<sup>2</sup> e 90,70m<sup>2</sup>), consistindo em dimensões menores em relação aos demais estudos de caso.



**Figura 112 - Foto aérea da cidade de São Paulo e destaque aos estudos de caso**

Fonte: <www.google.com.br> Acesso em 22/out/2009.

A análise pode contar também com entrevistas realizadas com os arquitetos responsáveis. Baseou-se ainda em análise de peças gráficas e técnicas do projeto arquitetônico, informações que constam nos projetos de aprovação na Prefeitura de São Paulo, visitas aos condomínios e levantamento fotográfico. Para a observação e verificação do uso das áreas de convívio e lazer, as visitas aos condomínios foram realizadas diversas vezes em cada um e em horários e dias de semana diferentes<sup>33</sup>.

Nos sub-capítulos seguintes serão apresentados os três estudos de caso e posteriormente, investiga-se o uso efetivo das áreas de lazer, através de pesquisa de campo realizada com moradores de condomínios-clubes.

<sup>33</sup> Durante os levantamentos fotográficos, nos três exemplos de condomínio não foi possível fotografar moradores, devido a regulamentação interna e por precaução e proteção de direito da imagem.

### 3.4.1 Condomínio La Dolce Vita - Vila Romana

| Condomínio La Dolce Vita Vila Romana        |                                                 |
|---------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| Rua Espártaco, 664<br>Vila Romana - Pompéia |                                                 |
| Lançamento                                  | out/01                                          |
| Incorporação                                | Agra/Koema Incorporadora Ltda.                  |
| Construção                                  | Sinco Soc Incorp e Constr Ltda.                 |
| Proj. Arquitetônico                         | Marcio Curi & Azevedo Antunes                   |
| Proj. Paisagístico                          | DW Santana                                      |
| Nº total de unidades                        | 130 aptos.                                      |
| Nº Dormitórios                              | 4 dorms.                                        |
| Nº Vagas por unid.                          | 3 vagas (4 nas coberturas)                      |
| Área do Terreno                             | 10.153,29 m²                                    |
| Nº de Pavimentos                            | 20 (bloco B) / 21(bloco A e C) + 2 subsolos     |
| Área útil do apto.                          | 168,96 m²                                       |
| Nº Torres                                   | 3 torres ( 2 aptos. por andar)                  |
| Entrega                                     | blocoA-1/2005; blocoB-ago/2004; blocoC-mar/2004 |

**Tabela 1– Dados do condomínio La Dolce Vita – Vila Romana**

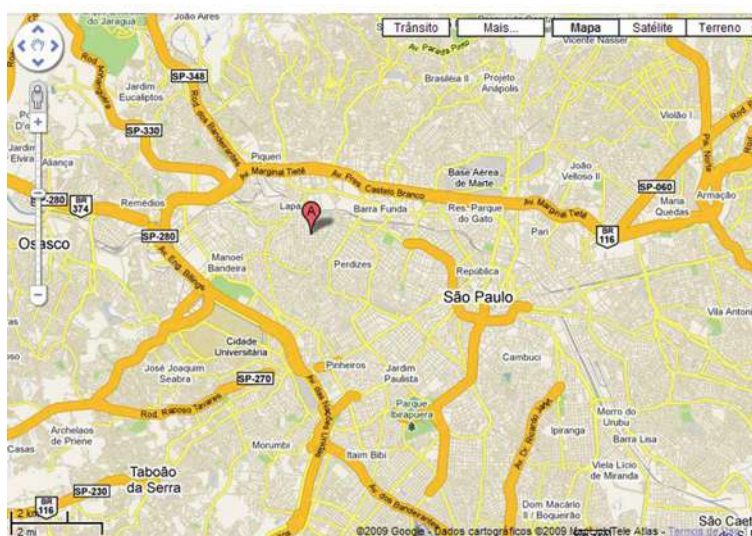
Fonte: MCAA Arquitetos e Embrasep



**Figura 113 - Foto do Condomínio La Dolce Vita - Vila Romana - Localização e entorno**

Fonte: Agra Incorporadora

O Condomínio *La Dolce Vita Vila Romana*, está localizado na zona oeste da cidade, em Vila Romana, Distrito da Lapa. Este bairro, cujo loteamento nasceu fruto de ação planejada no século XIX, com chácaras agrícolas de dez mil metros quadrados, por volta de 1950 foi ocupado de maneira intensa pela classe média baixa paulistana, de origem italiana. As generosas glebas ocupadas pelas chácaras passaram então a ceder lugar a fábricas e indústrias e foram sendo recortadas por vias novas, para abrigar casas e sobrados. Hoje a Vila Romana apresenta-se em profunda transformação, e os pequenos sobrados de classe média, oficinas, pequenas confecções, e as poucas fábricas que ainda funcionam e outras que se encontram abandonadas, dão espaço a prédios de relativo ou alto padrão, e a bares e restaurantes.



**Figura 114 - Localização da Vila Romana**

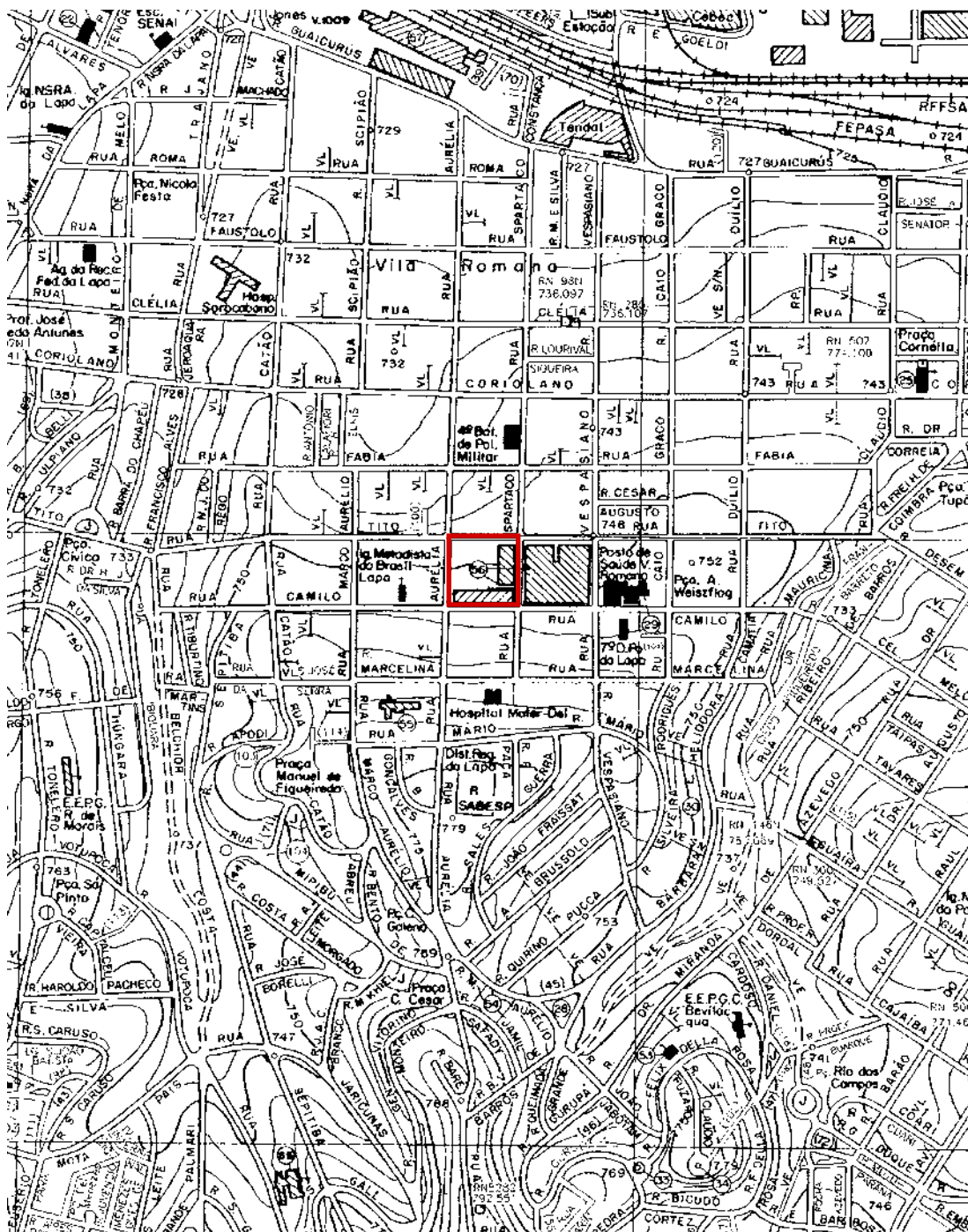
Fonte : <www.google.com.br > . Acesso em 20/set/2009



**Figura 115 - Foto aérea com destaque na área do condomínio *La Dolce Vita Vila Romana***

Fonte : <www.google.com.br > . Acesso em 20/set/2009

O número de condomínios residenciais verticais vem aumentando nos últimos anos no bairro paulistano da Vila Romana (reconhecido como uma região fabril, com residências de pequeno porte). Nos mapas e foto aérea, pode-se observar o número de condomínios (e construções), com mais intensidade nas proximidades da rua Aurélia, local onde existiam fábricas e galpões, que liberaram grandes áreas como no caso do Condomínio *La Dolce Vita Vila Romana*.



**Figura 116 - Imagem do Gegram com destaque na área onde hoje se localiza o condomínio *La Dolce Vita - Vila Romana***

Fonte: Gegram

O condomínio *La Dolce Vita Vila Romana*, está situado em um terreno de 10.153,29 m<sup>2</sup>, situado entre as Ruas Espártaco, Camilo, Aurélia e Tito.

As ruas do entorno são bastante movimentadas e apresentam diversidade de usos, entre os quais se podem mencionar o comercial, residencial e ainda algumas indústrias.



**Figura 117 - Esquina da Rua Aurélia com a Rua Tito**

Fonte: SAMPAIO, 20/ out/2009.



**Figura 118 - Rua Camilo, observa-se ao lado esquerdo da foto o muro e gradil do condomínio.**

Fonte: SAMPAIO, 20/ out/2009.

A implantação dos edifícios é composta de três (3) torres de 20 pavimentos no bloco B e 21 pavimentos nos blocos A e C, com um total de 124 unidades de apartamentos (tipo) e seis (6) coberturas duplex. (Bloco A localizado paralelo à Rua Aurélia e mais próximo desta; Bloco B paralelo à Rua Camilo e bloco C paralelo e mais próximo à Rua Espártaco)



- 1 – acesso principal
- 2 – acesso de veículos
- 3 – quadra
- 4 – piscina recreativa
- 5 – pista de skate
- 6 – bosque
- 7 – praça
- 8 – playground
- 9 – vagas para visitante

**Figura 119 - Implantação, apresentação de desenho artístico**

Fonte: Agra incorporadora, formatação da autora

O empreendimento lançado em outubro de 2001, pode ser considerado o primeiro condomínio com esta tipologia em São Paulo, conforme informação prestada pelo Arquiteto Azevedo Antunes<sup>34</sup>: “Em São Paulo, foi o primeiro a trazer esse conceito, realizado pelo escritório MCAA Arquitetos, foi inovador.”

A prioridade foi a preservação do bosque, informou o Arquiteto. O bosque, com 2.500 m<sup>2</sup>, possui árvores centenárias que foram integralmente preservadas e pode ser considerado um dos maiores diferenciais do empreendimento. O paisagismo é projeto de DW Santana e o projeto de decorações de autoria de Yolanda Franco.

Os apartamentos têm quatro dormitórios distribuídos em três torres de vinte andares (bloco B) e vinte e um andares (bloco A e C). No pavimento térreo ao nível da entrada social e no nível inferior que ocorre pelo desnível do terreno, encontra-se disposta considerável estrutura e equipamentos de lazer diversos, e a garagem no subsolo. Cada unidade residencial dispõe de três vagas de garagem e as unidades de cobertura, quatro vagas.

O empreendimento ganhou o Premio “Master Imobiliário de 2002”, na Categoria Marketing e Comercialização. A premiação é concedida pela Fiabci/Brasil e pelo Secovi-SP, e anualmente elege os melhores profissionais do mercado e os empreendimentos imobiliários de maior destaque em todo o País.



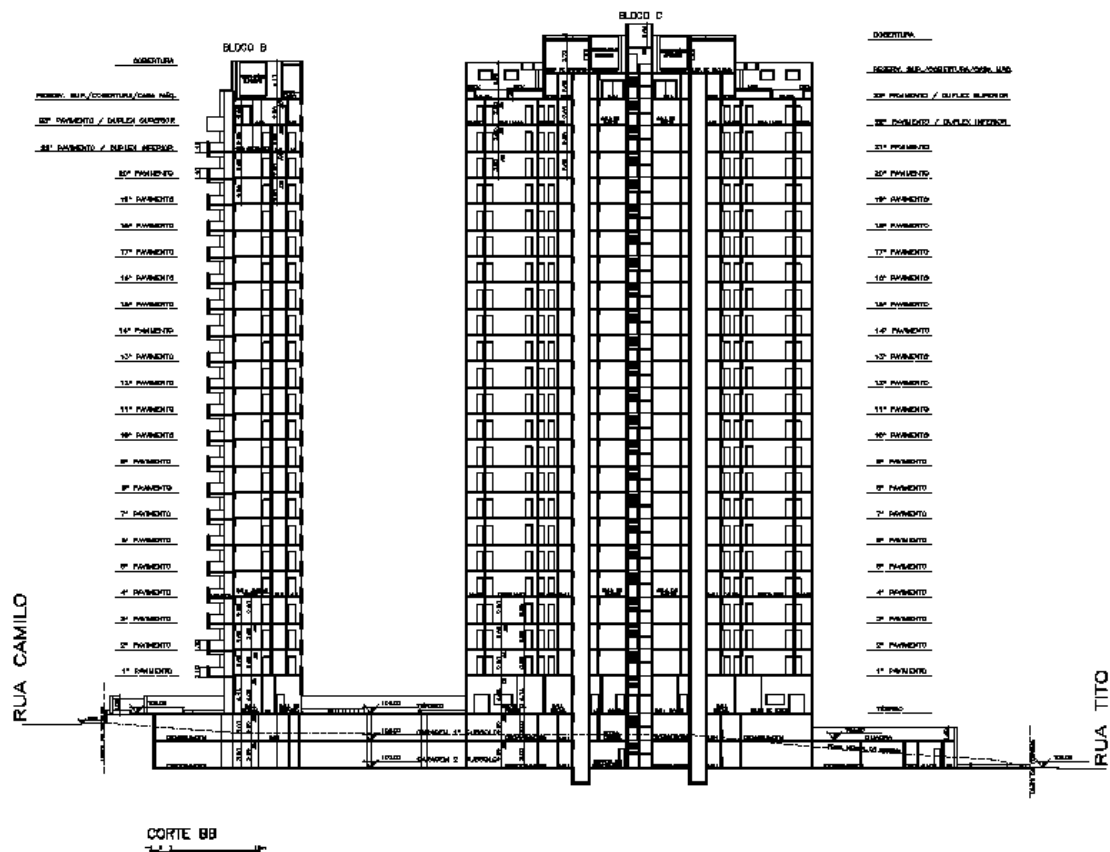
**Figura 120 - Fotomontagem do empreendimento**

Fonte: Agra Incorporadora

<sup>34</sup> Entrevista com o arquiteto realizada em 15/10/2009 Anexo deste trabalho, na íntegra.

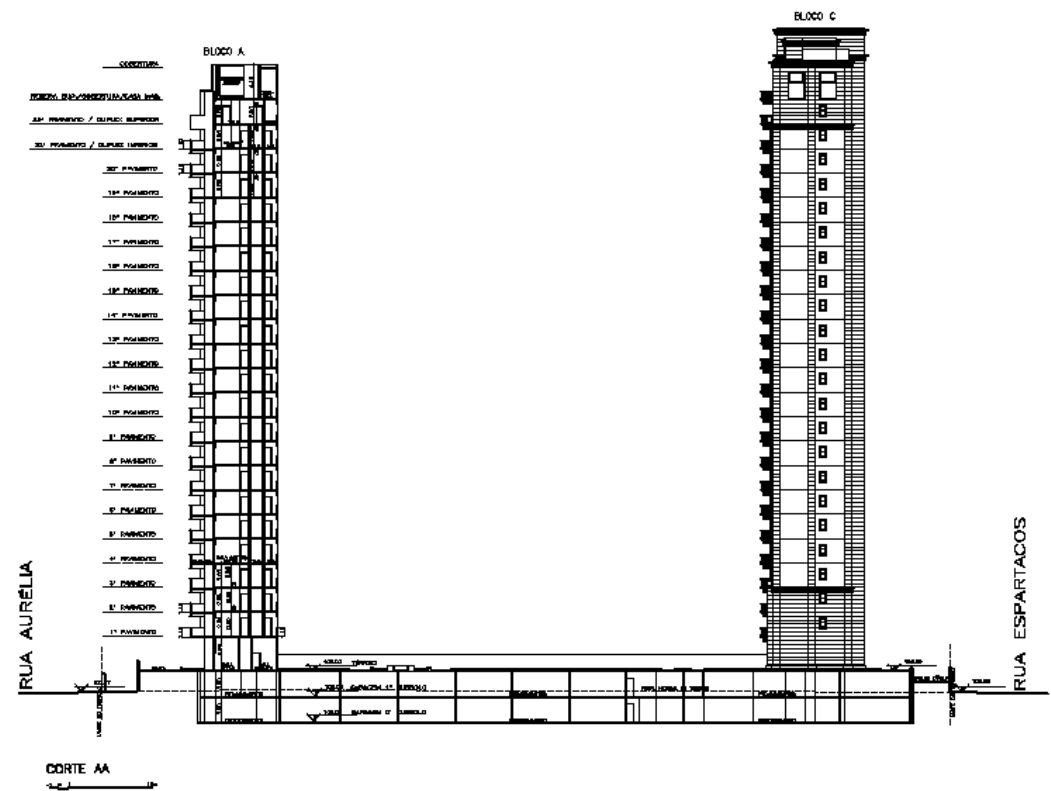
## Acessos

Com intenção de minimizar o impacto em relação a rua os acessos, tanto de veículos como de pedestres, foram divididos em duas portarias. A portaria principal (social) foi destinada somente para pedestres, cujo acesso se dá pela Rua Camilo (térreo) e a portaria de serviço e acesso de veículos (2º subsolo) dá acesso pela Rua Tito, resolvendo assim esta questão funcional.



**Figura 121 - Corte geral, passando pelas Ruas Camilo e Tito, mostrando os edifícios e acesso à garagem.**

Fonte: MCAA Arquitetos e formatação pela autora.



**Figura 122 - Corte geral, passando pelas Ruas Aurélia e Espártaco**  
Fonte: MCAA Arquitetos e formatação pela autora.



**Figura 123 - Elevação dos edifícios**  
Fonte: MCAA Arquitetos e formatação pela autora.



**Figura 124 - Portaria de acesso social – Vista interna Rua Camilo**  
Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.



**Figura 126 - Rua Tito - Acesso à garagem e portaria de serviços**  
Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.



**Figura 125 - Vagas para visitantes e portaria de acesso social -Rua Camilo**  
Fonte: SAMPAIO, 1 /set/2009



**Figura 127 - Rua Tito - Acesso à garagem e portaria de serviços. Segurança pessoal para controle da segurança.**  
Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.

## Programa

O programa arquitetônico prioriza o lazer no pavimento térreo, no nível da entrada social, e no nível inferior, conforme a implantação segue o desnível do terreno. O condomínio conta com bosque privativo, duas piscinas (uma delas dentro do bosque e a outra com raia semi-olímpica aquecida e coberta), quadra poliesportiva, área de ginástica (academia) com um salão dividido em local para exercícios aeróbicos (equipamentos) e outro para aulas. No mesmo nível deste piso (um nível abaixo da entrada social), há sala para massagem, sauna e descanso. O condomínio conta também com praça de convívio, *playgrounds* e salões para crianças e adultos. No bosque se encontram pistas de skate, pista para caminhada, trilhas e áreas de estar com bancos.



**Figura 128 - Vista do condomínio**

Fonte: Agra Incorporadora



**Figura 129 - Praça central**

Fonte: SAMPAIO, 02/out/2009.



**Figura 130 - Praça e acesso ao salão de festas**

Fonte: SAMPAIO, 02/out/2009.



**Figura 131 - Acesso ao nível inferior**

Fonte: SAMPAIO, 02/ out/2009.

O bosque privativo pode ser considerado um recurso de isolamento, trazendo mais uma vez um paralelo entre os condomínios clube e a relação (público e privado) com a cidade.

## Unidades de apartamentos

Os três edifícios contam com dois apartamentos por andar. Os apartamentos têm 168,96 m<sup>2</sup> de área útil e quatro dormitórios. Todas as unidades dispõem de áreas sociais voltados para a área externa. Segundo o Arquiteto Azevedo Antunes (2009), a planta tipo deste empreendimento inovou o programa do apartamento devido à mudança da posição da sala de estar e jantar, utilizando o método de “sala de boca larga”, ou seja, duas salas, uma de jantar e outra de estar, mais largas do que compridas, integradas à sacada, equipada com churrasqueira.

Durante uma das visitas da autora ao condomínio, pôde ser levantada algumas informações sobre a satisfação da unidade habitacional, com um grupo de mulheres reunidas no salão de festas, onde trocavam informações sobre artesanato. Foi relatado que estavam muito satisfeitas com varanda e a presença da churrasqueira nela, e não estavam satisfeitas com as dimensões da cozinha e área de serviço, apesar de serem bastante ensolaradas e ventiladas.

Para Fonseca (2004), a metragem do apartamento diminuiu com o passar dos anos e a distribuição dos cômodos foi modificada. Os apartamentos construídos atualmente têm suíte, closet, galerias e a presença da sacada, que tanto é enfatizada nos anúncios publicitários.



**Figura 132 - Planta-tipo (humanizada) Ilustração artística**

Fonte: Agra Incorporadora



**Figura 133 - Vista das aberturas dos dormitórios, cozinha e área de serviço voltados para dentro do condomínio.**

Fonte: SAMPAIO, 02/ out/2009.



**Figura 134 - Vista das sacadas dos apartamentos voltadas para a rua.**

Fonte: SAMPAIO, 02/ out/2009.

Os muros do condomínio alternam paredes altas e mureta baixa e gradil, possibilitando visão parcial das áreas internas do condomínio ao observador posicionado na via pública. Por medida de segurança, o condomínio possui sistema de câmeras com gravação de imagens, supervisão eletrônica dos vigilantes e acionadores de emergência com botões de pânico instalados nas portarias e nas áreas de circulação dos vigilantes.



**Figura 135 - Rua Tito, muros e gradis do condomínio**

Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.



**Figura 136 - Rua Aurélia, visão parcial da parte interna do condomínio**

Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.



**Figura 137 - Rua Camilo, gradil e cerca elétrica dividem as dependências do condomínio**  
 Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.



**Figura 138 - Rua Espartaco, muros altos e gradil.**  
 Fonte: SAMPAIO, 20/ set/2009.

## Dados do projeto

O projeto foi aprovado na Prefeitura em novembro de 2004, com os seguintes dados:

- Categoria de Uso: R3.01
- Zona : Z2

### Código de edificações

- Faixas de Aeração e Insolação Bloco A e C:
- $N1 = 24,70(1,38 + 22\text{tipos} + \text{sup.duplex}) \text{---} A = 3 + 0,35(24,70 - 14) = 6,75\text{m}$
- $N2 = 23,32(22\text{tipos} + \text{sup.duplex}) \text{---} I = 3 + 0,70(23,32 - 8) = 13,72\text{m}$

### Bloco B:

- $N2 = 23,70(1,38 + 21\text{tipos} + \text{sup.duplex}) \text{---} A = 3 + 0,35(23,70 - 14) = 6,40\text{m}$   
 $I = 3 + 0,70(23,70 - 8) = 13,99\text{m}$
- $N5 = 23,32(21\text{tipos} + \text{sup.duplex}) \text{---} I = 3 + 0,70(22,32 - 8) = 13,02\text{m}$

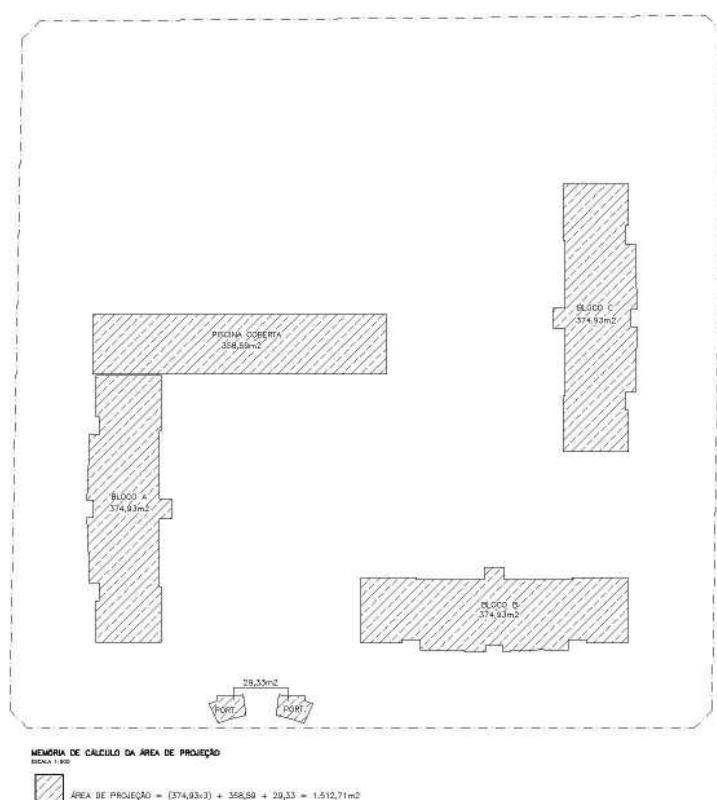
### Uso e Ocupação do solo

- Área Terreno Existente = Real =  $10.153,29\text{m}^2$
- Taxa de Ocupação Máxima = 25%

- Taxa de Ocupação Projetada = 14,89%
- Coeficiente de Aproveitamento Máximo = 2,00
- Coeficiente de Aproveitamento Projetado = 1,99
  
- Área de Projeção Total =  $(374,93 \times 3) + 358,59 + 29,33 = 1.512,71\text{m}^2$
- Área de Construção Computável Permitida =  $20.306,58\text{m}^2$
- Área de Construção Computável Projetada =  $20.300,00\text{m}^2$
  
- Cálculo de Área Permeável / Verde (Área ajardinada Art.18Lei8881/75)
- Total de Área Permeável Exigida =  $10.153,29 \times 15\% = 1.522,99\text{m}^2$
- Total de Área Permeável do Projeto =  $2.135,67\text{m}^2$
- Área Verde Exigida =  $4.318,31\text{m}^2$
- Área Verde Projetada =  $5.135,67\text{m}^2$

FONTE: MCAA Arquitetos, escritório de arquitetura responsável pelo projeto.

O Arquiteto Azevedo Antunes (2009), descreve que durante os estudos do projeto e definida a metragem dos apartamentos, considerando a vista como um fator importante (no sentido de vista e não em relação com a rua), foram cogitadas diversas alternativas de implantação e também de número de torres. A escolha por três torres foi a mais viável por permitir melhor posicionamento destas (para satisfazer a disponibilidade de área de lazer e cumprir as questões de conforto ambiental). Se realizadas quatro torres de quinze andares, esta solução ocuparia mais da área do terreno, o que não era conveniente frente a proposta de priorizar a área coletiva de lazer. Outra opção seria construir duas torres altas (com vinte e oito andares), mas os edifícios ultrapassariam oitenta metros de altura e, conforme a legislação, seriam incluídas no programa algumas medidas de segurança como elevadores e duas escadas de segurança, encarecendo a construção. Portanto um condomínio com três torres foi a proposta mais viável e de melhor inserção no terreno. O arquiteto afirma: “A legislação é determinante no espaço urbanístico da cidade”.



**Figura 139 - Implantação dos edifícios no terreno**

Fonte: MCAA Arquitetos

Com área do terreno de 10.153,29m², e podendo ser aprovado o projeto com o coeficiente de aproveitamento igual a 2,00, a intenção do projeto foi verticalizar o máximo possível, sem encarecer o produto. O coeficiente de aproveitamento é a razão da área total construída dividida pela área do terreno, ou seja, neste caso igual a : 20.300,53 m² dividido por 10.153,29 m². Portanto, o coeficiente de aproveitamento do projeto é igual a 1,99. A taxa de ocupação é a razão da área de projeção total sobre a área do terreno, neste caso: 1.512,71 m² dividido por 10.153,29 m², resultante em 14,89%.

As áreas verdes e ajardinadas do empreendimento têm a metragem maior do que exigidas.

Algumas áreas construídas não entram na somatória das áreas computáveis, pois são classificadas na tabela de “áreas não computáveis”, como no caso da piscina coberta, portaria, câmara transformadora, 1º e 2º subsolos, portanto a área total construída (computável = 20.300,00 + não computável = 15.156,47) é de 35.456,50 m².

## Publicidade e divulgação

Os informes publicitários, como já discutido nos capítulos anteriores, trazem imagens (fotomontagens) de como serão os ambientes.



**Figura 140 - Foto montagem da academia.**

Fonte: [http://www.cegg.com.br/dolcevilaromana\\_perspectivas.asp](http://www.cegg.com.br/dolcevilaromana_perspectivas.asp). Acesso em 15/ago/2009



**Figura 141 - Foto montagem da piscina coberta.**

Fonte: [http://www.cegg.com.br/dolcevilaromana\\_perspectivas.asp](http://www.cegg.com.br/dolcevilaromana_perspectivas.asp). Acesso em 15/ago/2009



**Figura 142 - Foto montagem da Pista de skate**

Fonte: [http://www.cegg.com.br/dolcevilaromana\\_perspectivas.asp](http://www.cegg.com.br/dolcevilaromana_perspectivas.asp). Acesso em 15/ago/2009



**Figura 143 - Foto montagem da Piscina.**

## Uso das áreas de lazer

Durante os levantamentos fotográficos, não foi possível retratar certos locais e imagens de pessoas devido à regulamentação do condomínio. As visitas foram realizadas em dois dias de semana e em um sábado no período da tarde. No Condomínio *La Dolce Vita- Vila Romana*, não foi observado qualquer uso dos equipamentos de lazer no sábado, mas numa terça-feira, no período da tarde foi possível presenciar um grupo de mulheres reunidas no salão de festas, para desenvolverem práticas de artesanato e nesse mesmo dia, um senhor tinha aulas de ginástica com um professor particular nas dependências da academia. No outro dia, também dia útil, algumas pessoas circulavam pelos acessos principais e uma babá passeava com uma criança.

<sup>35</sup>A publicidade do empreendimento *La Dolce Vita Vila Romana* foi da responsabilidade da agência FAV Propaganda.

### 3.4.2 Condomínio *La Dolce Vita* – Mooca

| Condomínio <i>La Dolce Vita</i> Mooca |                                                        |
|---------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Rua Catarina Braida, 359<br>Mooca     |                                                        |
| Lançamento                            | nov/04                                                 |
| Incorporação                          | Agra Incorporadora / Setin Empreendimento Imobiliários |
| Construção                            | Setin Empreendimento Imobiliários                      |
| Proj. Arquitetônico                   | Marcio Curi & Azevedo Antunes                          |
| Proj. Paisagístico                    | Benedito Abbud                                         |
| Nº total de unidades                  | 324 aptos.                                             |
| Nº Dormitórios                        | 3 e 4 dorms.                                           |
| Nº Vagas por unid.                    | 2 e 3 vagas                                            |
| Área do Terreno                       | 31.638 m²                                              |
| Nº de Pavimentos                      | 27                                                     |
| Área útil do apto.                    | 141,92 e 178,38 m²                                     |
| Nº Torres                             | 6 torres (2 aptos. por andar)                          |
| Entrega                               | nov/07                                                 |

**Tabela 02 – Dados do condomínio *La Dolce Vita* - Mooca**

Fonte: MCAA Arquitetos e Embrasep

### Localização e entorno

O condomínio *La Dolce Vita*, Bairro da Mooca, está localizado na Zona Leste da cidade. A região da Mooca vem se destacando nos últimos anos no que se refere à expansão do mercado imobiliário. Pode-se relacionar esse aumento de construções na região às modificações nas categorias de uso de solo, previstas na nova Lei de Uso e Ordenação de Solo (Lei 13.885/04), que instituiu os Planos Regionais Estratégicos das Subprefeituras, e dispôs sobre o parcelamento, a disciplina e o ordenamento do uso e a ocupação do solo na Cidade. Sendo assim, terrenos onde se instalavam fábricas e galpões industriais deram lugar aos empreendimentos residenciais.



**Figura 144 - Localização do Condomínio La Dolce Vita - Mooca**

Fonte : <www.google.com.br> Acesso em 23/ago/2009



**Figura 145 - Foto aérea com destaque na área do condomínio La Dolce Vita - Mooca**

Fonte:< www.google.com.br> . Acesso em 23/ago/2009



**Figura 146 - Imagem do interior do condomínio**

Fonte: Agra Incorporadora

O terreno pertencente ao Condomínio *La Dolce Vita* possui 31.638,00 m<sup>2</sup>, e está situado entre as ruas Cassandoca, Marcial e Catarina Braida.

O local é de fácil acesso e o entorno é rico em diversidade de usos, de tipologias e idade das edificações. A rua Catarina Braida apresenta-se ocupada, em sua maioria, por sobrados residenciais. A Avenida Cassandoca apresenta diversidade de usos e edificações de diferentes idades.



**Figura 147 - Rua Catarina Braida**

Fonte: SAMPAIO, 3/ out/2009.



**Figura 148 - Rua Catarina Braida**

Fonte: SAMPAIO, 3/ out/2009.



**Figura 149 - Vista da Avenida Cassandoca (sentido centro). À esquerda os edifícios do condomínio La Dolce Vita Mooca e à direita construção de um novo condomínio.**

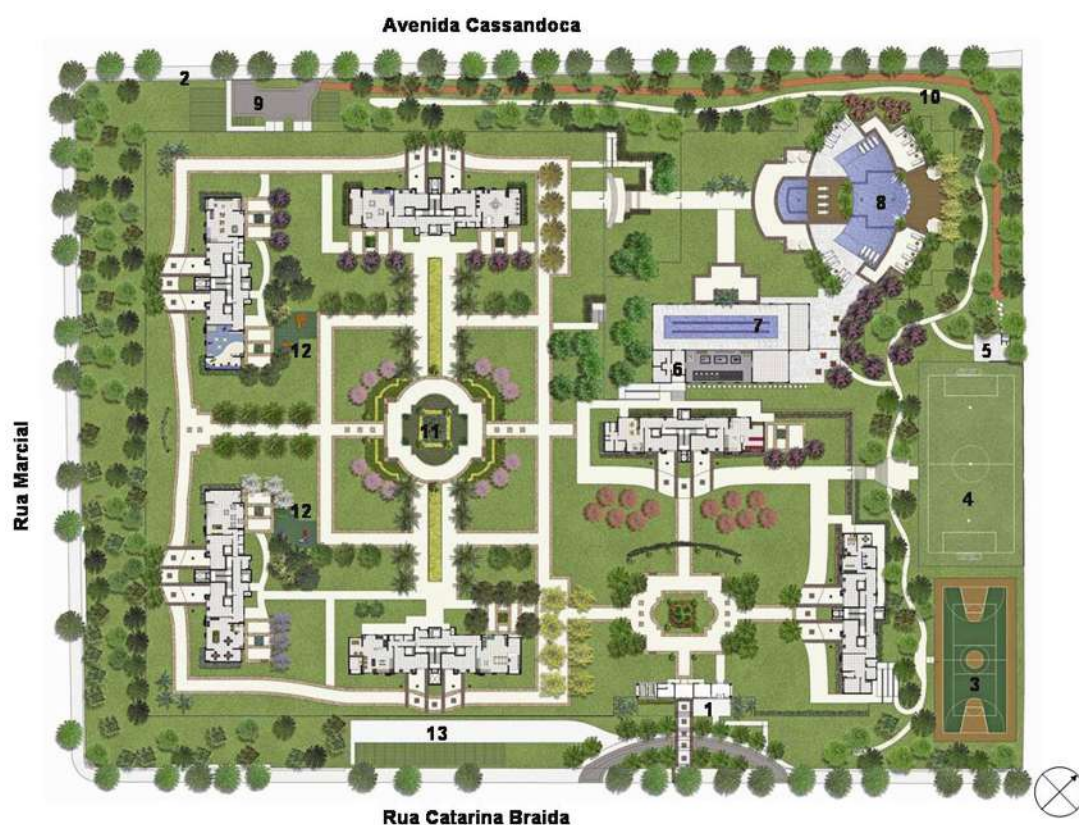
Fonte: SAMPAIO, 7/nov/2009.



**Figura 150 - Vista da Avenida Cassandoca (sentido bairro). Sobrados residenciais, ao fundo os edifícios do condomínio La Dolce Vita Mooca**

Fonte: SAMPAIO, 3/ out/2009.

O condomínio é composto por seis (6) torres de vinte e sete (27) pavimentos, somando 324 unidades no total.



- |                                  |                          |                           |
|----------------------------------|--------------------------|---------------------------|
| 1 – acesso principal             | 5 – churrasqueira        | 9 – pista de skate        |
| 2 – acesso de veículos           | 6 – sala de ginástica    | 10 – pista de caminhada   |
| 3 – quadra poliesportiva coberta | 7 – piscina coberta      | 11 – praça central        |
| 4 – campo de futebol gramado     | 8 – piscinas recreativas | 12 – playground           |
|                                  |                          | 13 – vagas para visitante |

**Figura 151 - Implantação**

Fonte: Agra incorporadora

Os apartamentos contêm três suítes ou quatro dormitórios, sendo duas suítes, distribuídos em duas torres (108 unidades) de 141,92 m<sup>2</sup> e quatro torres (216 unidades) de 178,38m<sup>2</sup> de áreas úteis. O empreendimento foi lançado em novembro de 2004 e entregue em novembro de 2007.

O amplo programa arquitetônico inclui um complexo aquático com piscinas recreativas (adulto e infantil), deck e solarium, piscina coberta (raia), quadras poliesportivas, sala de ginástica, churrasqueira, brinquedoteca, campo de futebol gramado, ciclovia, espaço *gourmet*, sala de ginástica, *garage band*, *lan house*, pista de caminhada, pista de *skate*, salão de festas, salão de jogos.

O paisagismo é projeto de Benedito Abbud e as áreas que foram entregues equipadas receberam decoração de Janaína Leibovitch.



**Figura 152 - Foto interna do condomínio**

Fonte: Agra Incorporadora



**Figura 153 - Acesso às piscinas e academia**

Fonte: Agra Incorporadora

## Acessos

O condomínio possui dois acessos: a portaria principal (social) de pedestres pela Rua Catarina Braida (térreo) e a portaria para acesso de veículos, pela Avenida Cassandoca; nesta última, o acesso às garagens é direto, estando no nível do 1º subsolo.

A portaria principal controla o acesso de pedestres por dois portões com comandos de aberturas independentes. Para os veículos, há um local descoberto para embarque e desembarque de passageiros na portaria. Há acesso independente para serviço e rampa para deficientes físicos. Na área externa, à Rua Catarina Braida, há vagas de visitantes e outras vagas para utilitários.



**Figura 154 - Portaria principal – Rua Catarina Braida**

Fonte: SAMPAIO, 5/set/2009.



**Figura 155 - Rua Catarina Braida – acesso ao condomínio**

Fonte: SAMPAIO, 5/set/2009.



**Figura 156 - Acesso à garagem – Avenida Cassandoca**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 157 - Acesso à garagem – Avenida Cassandoca (vista interna)**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.

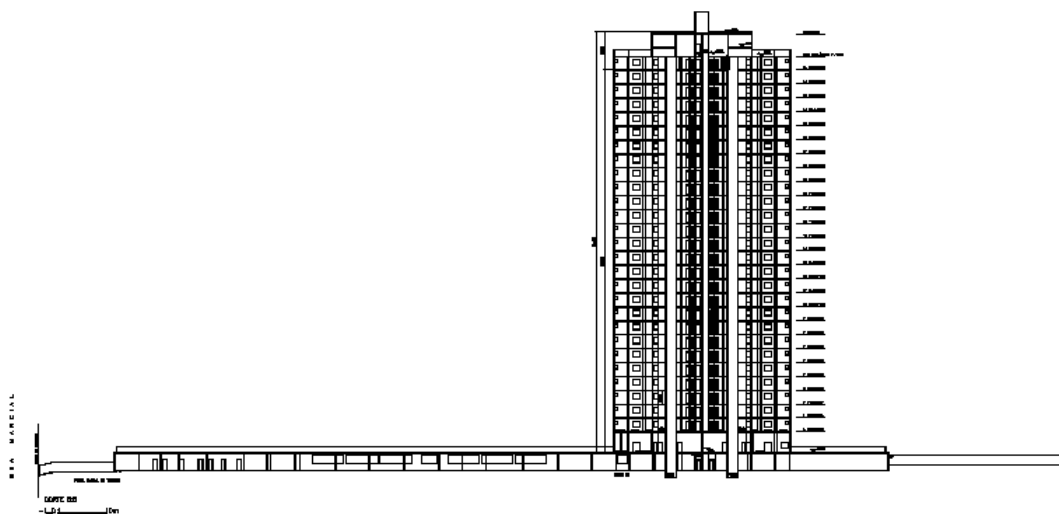
No subsolo o programa se restringe às áreas destinadas para serviços como as portarias; sala de segurança; depósito para lixo orgânico e reciclável; vestiário masculino e feminino para funcionários; depósito da quadra; geradores de energia; local para os medidores de energia; sala de telefonia; escadas e elevadores sociais e de serviço; casa de bombas; reservatórios inferiores e o estacionamento de veículos e motos.



**Figura 158 - Praça e acesso à garagem, em desnível.**

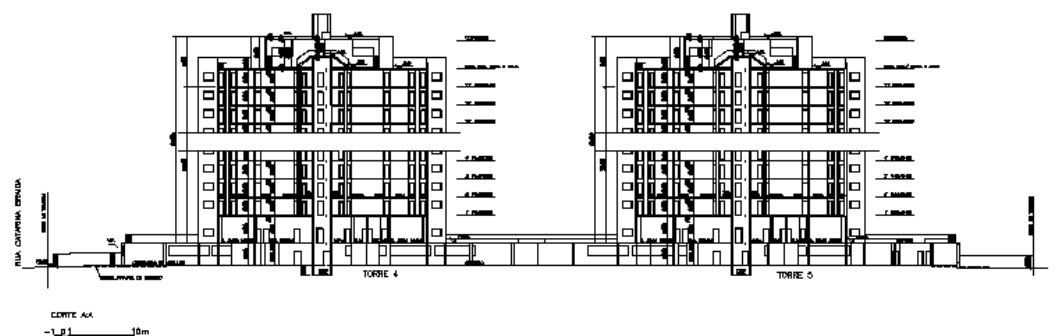
Fonte: SAMPAIO, 3/ out/2009.

Assim como no Projeto do Condomínio *La Dolce Vita Vila Romana*, elaborados pelos mesmos arquitetos, considerando como nível térreo a Rua Catarina Braida, o acesso de veículos se dá pelo subsolo, pela Avenida Cassandoca, um andar abaixo do nível do térreo. A topografia proporcionou esse desnível entre as ruas, podendo facilitar a criação dos dois acessos por ruas paralelas e utilizando o nível mais baixo para concentrar o programa de serviços no 1º subsolo, nível da Avenida Cassandoca.



**Figura 159 - Corte geral do terreno montando os dois acessos e um edifício**

Fonte: MCAA Arquitetos e formatados pela autora



**Figura 160 - Corte geral do terreno passando por dois blocos e mostrando o desnível e do térreo e acesso de veículos**

Fonte: MCAA Arquitetos e formatados pela autora

## Programa

O condomínio é composto por seis torres, cada uma delas providas de espaços ou equipamentos para lazer no pavimento térreo (lazer coberto).

Na torre mais próxima à portaria principal (à direita), está localizado o *Home Office*. Na torre localizada em frente à portaria principal, há sauna seca e sauna úmida com local para descanso, ducha e sanitário, e sala de estar ou cinema. Na torre paralela e mais próxima à Rua Catarina Broida, localizam-se o salão de festas adultos, sendo denominado “espaço gourmet”, a copa, o wc, e depósito para uso geral do condomínio. A torre paralela à Rua Marcial e mais próxima à Rua Catarina Broida, conta com o salão de festas infantil, salão de jogos adultos, copa, wc, depósito para uso geral do condomínio.

Na torre ao lado desta ultima, localiza-se o salão de jogos infantil (brinquedoteca), salão de jogos juvenil, copa, wc, depósito para uso geral do condomínio. A torre mais próxima e paralela à Avenida Cassandoca, conta com a sala de convivência (sala de música), sala de informática (*lan house*), copa, wc, depósito para uso geral do condomínio.



**Figura 161 - Vista do edifício**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 162 - Vista interna do condomínio**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.

Na área externa o condomínio conta com equipamentos de lazer que ocupam significativa área, como piscinas, sendo um conjunto aquático com duas (2) piscinas descobertas (de uso adulto e infantil), *solarium* e uma piscina coberta, com raia de 25 m, integrada à academia e à sala de ginástica. Há um bar de apoio às piscinas; quiosques com churrasqueiras e forno para pizza; campo de futebol gramado; quadra poliesportiva coberta; pista de caminhada; *playground*; academia, vestiários masculino e feminino (acesso através das piscinas, sauna e academia); pórtico, praça e jardins.



**Figura 163 - Campo gramado à direita e ao fundo churrasqueira**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 164 - Complexo aquático**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 165 - Pista para caminhada e pista de skate**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 166 - Circuito de ginástica**

Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 167 - Academia**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 168 - Sala de ginástica (vista por fora)**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 169 - Piscina aquecida**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 170 - Bar da piscina**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 171 - Campo gramado e ao fundo quadra coberta**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 172 - Playground**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009

## Unidades de apartamentos

Os apartamentos são de 141,92 m<sup>2</sup> e de 178,38m<sup>2</sup>. As plantas podem sofrer variações devido à opção pelo número de dormitórios, sendo que um dormitório pode se integrar à sala ou ainda, alterações nas dependências de serviço são possíveis.



**Figura 173 - Planta humanizada do apartamento de 178m<sup>2</sup>**

Fonte: <[www.abiyara.com.br/ladolcevitamooca](http://www.abiyara.com.br/ladolcevitamooca)>. Acesso em 13/set/2008



**Figura 174 - Planta humanizada do apartamento de 178m<sup>2</sup>, ampliação da sala.**

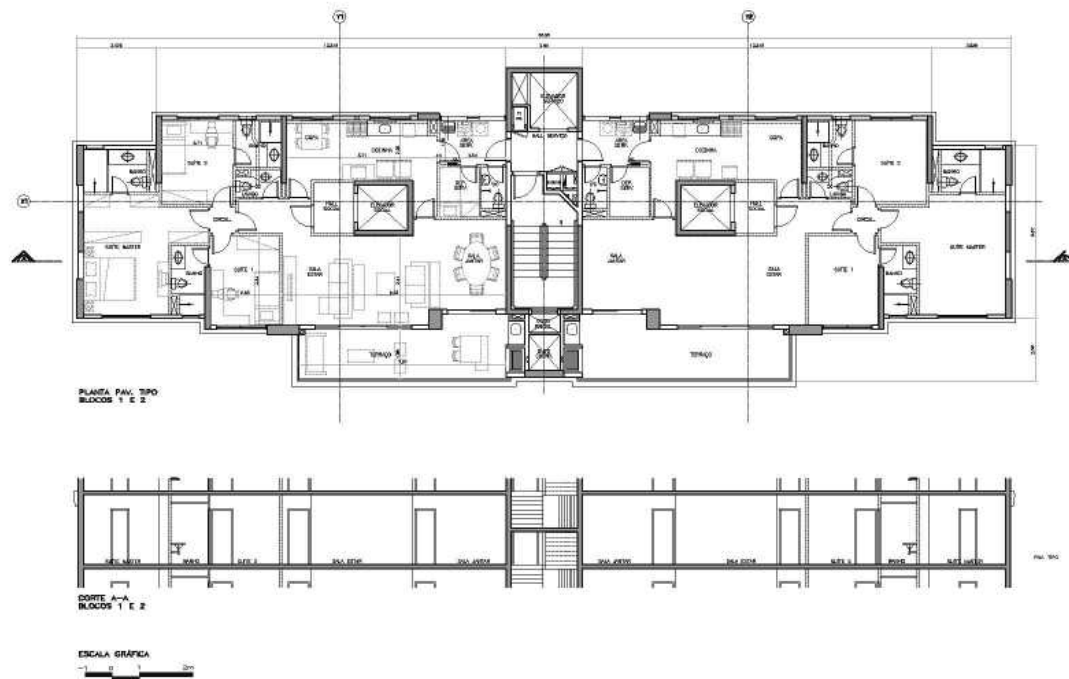
Fonte: <[www.abiyara.com.br/ladolcevitamooca](http://www.abiyara.com.br/ladolcevitamooca)>. Acesso em 13/set/2008



**Figura 175 - Planta humanizada do apartamento de 141,92m<sup>2</sup>**

Fonte: <[www.abiyara.com.br/ladolcevitamooca](http://www.abiyara.com.br/ladolcevitamooca)>. Acesso em 13/set/2008

Cada apartamento tem um elevador social privativo, dando-se a impressão de uma unidade por andar, não estabelecendo relação com vizinhos e individualizando a unidade.



**Figura 176 - Planta e corte do andar tipo Blocos 1 e 2 (apartamentos de 141, 92m<sup>2</sup>)**

Fonte: Agra Incorporadora e formatação da autora



**Figura 177 - Elevação**

Fonte: MCAA Arquitetos e formatados pela autora.

## Dados do projeto

A aprovação do projeto na Prefeitura ocorreu em novembro de 2004, com os seguintes critérios:

- Categoria de Uso: R3.02
- Zona : Z6- 025
- Número de unidades residenciais = 324 + zelador

### Código de edificações

- Faixas de Aeração e Insolação
- $N = 28,40(T + 27\text{tipos}) - A = 8,04\text{m}$
- $N = 28,40(T + 27\text{tipos}) - I_{\text{zel}} = 17,28\text{m}$
- $N = 27,00(T + 27\text{tipos}) - I = 16,30\text{m}$

### Uso e Ocupação do solo

- Área Terreno Existente = Real = 31,638,00m<sup>2</sup>
- Taxa de Ocupação Máxima = 70%
- Taxa de Ocupação Projetada = 11,92%
- Coeficiente De Aproveitamento Máximo = 1,50
- Coeficiente De Aproveitamento Projetado = 1,50
- Área de Projeção Permitida = 22.146,60m<sup>2</sup>
- Área de Projeção Projetada = 3.771,60m<sup>2</sup>
- Área de Construção Computável Permitida = 47.475,00m<sup>2</sup>
- Área de Construção Computável Projetada = 47.399,58m<sup>2</sup>

#### Cálculo de Área Permeável / Verde

- Total de Área Permeável Exigida =  $4.745,70\text{m}^2$
- Total de Área Permeável do Projeto =  $9.426,05\text{m}^2$
- Área Verde Exigida =  $4.745,70\text{m}^2$
- Área Verde Projetada =  $18.499,34\text{m}^2$

#### Cálculo de área de lazer

- Área de Lazer Coberto Exigido =  $972,00\text{m}^2$
- Área de Lazer Coberto Projetado =  $2.121,67\text{m}^2$
- Área de Lazer Descoberto Exigido =  $1.620,00\text{m}^2$
- Área de Lazer Descoberto Projetado =  $24.737,22\text{m}^2$

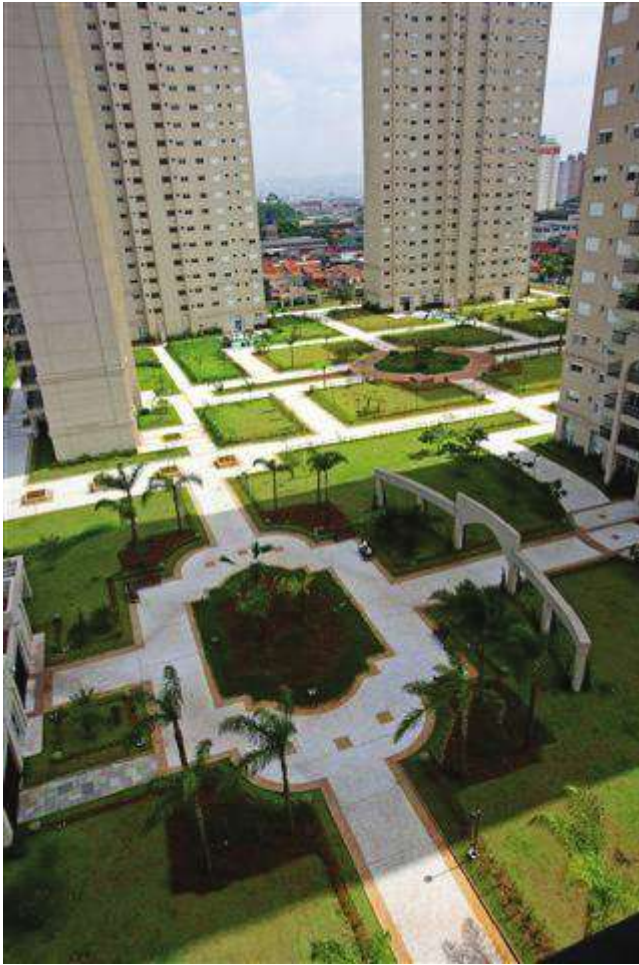
Como se pode analisar através da infra-estrutura e pelos números do projeto de aprovação em Prefeitura, o condomínio pode ser considerado um exemplo de condomínio clube.

Com área do terreno de  $31.638,00\text{m}^2$ , e podendo ser aprovado o projeto com o coeficiente de aproveitamento igual a 1,50 (sem uso de outorga onerosa), o empreendimento foi realizado adotando o máximo de área construída de  $47.399,58\text{ m}^2$  para não ultrapassar o coeficiente de aproveitamento exigido. Sendo o coeficiente de aproveitamento a razão entre a área total construída dividida pela área terreno, neste caso igual a  $47.399,58\text{ m}^2$  divididos por  $31.638,00\text{ m}^2$ . Portanto, o coeficiente de aproveitamento é igual a 1,498.

A taxa de ocupação é a razão da área projetada sobre a área do terreno; neste caso,  $3.771,60\text{ m}^2$  divididos por  $31.638,00\text{ m}^2$ , o que resulta em 11,92%.

Dada a volumetria dos edifícios realiza-se o cálculo de aeração e insolação, obtendo a distância que deverá ser mantida entre as edificações<sup>36</sup>. A volumetria da edificação determinará os afastamentos necessários para a aeração e a insolação. Nessas condições o pavimento térreo recebe o lazer descoberto com área muito maior que a exigida.

<sup>36</sup> Conforme o Código de Obras de São Paulo, 10.3 - Classificação dos volumes de uma edificação. A Lei que regula o COE é a Lei nº 11.228 e pode ser consultado em no site da prefeitura. Fonte: [http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/COE\\_1253646799.doc](http://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/COE_1253646799.doc). Acesso em 25/mai/2008



**Figura 178 - Vista da praça central**

Fonte: Agra incorporadora.

## Publicidade e divulgação

A publicidade do empreendimento *La Dolce Vita Mooca* foi da responsabilidade da agência FAV e os serviços de Propaganda e Artes foram realizados pela Digital Light. À época do lançamento e alguns anos depois o empreendimento contou com um site onde fotomontagens e perspectivas das áreas comuns eram apresentadas, tanto dos edifícios como dos interiores dos apartamentos.

Na publicidade revelada pelo site, encontrava-se o texto:

La Dolce Vita Mooca

Um convite à elegância. Desde sua fachada até a praça central com 6.000 m<sup>2</sup> de verde, tudo neste empreendimento encanta. Seus 28 mil m<sup>2</sup> de terreno possibilitaram uma magnífica estrutura de lazer e relaxamento para seus futuros moradores. Tudo isso cravado no coração de um dos bairros mais charmosos de São Paulo.

O condomínio está implantado em um terreno de 31.600 m<sup>2</sup>, com inúmeras praças, a maior delas com 6 mil m<sup>2</sup>, e ainda todos os equipamentos de lazer para sua família, navegue no site e conheça todos os detalhes.

**O MEGAEMPREENHIMENTO QUE VAI MUDAR A HISTÓRIA DA MOOCA.**

**3 suítes • 141 m<sup>2</sup> privativos**  
**4 dorms. (2suítes)**  
**178 m<sup>2</sup> privativos**

Um empreendimento de proporções monumentais está chegando à Mooca, um dos bairros mais tradicionais e residenciais da cidade. E o La Dolce Vita Nuova Mooca, que irá ocupar um terreno de 31.600m<sup>2</sup>. Imagine o quanto é possível fazer e inovar numa área dessas em termos de lazer, verde, esportes e diversão. O La Dolce Vita não será um modelo de bem-estar e valorização a ser seguida. Porque tem muito mais vida por m<sup>2</sup>. Você verá.

incorporação  
**AGRA**

incorporação e construção  
**FAL 2**

Planejamento e comercialização  
**Setin**

**ABYARA**

**Figura 179 - Publicidade do empreendimento**

Fonte <:www.abyara.com.br/ladolcevitaamooca>. Acesso em 13/set/2008

O stand de vendas foi realizado no mês de novembro de 2004, com área de 616,26m<sup>2</sup>.



**Figura 180 - Vista interna do stand de vendas**

Fonte: Agra Incorporadora



**Figura 181 - Vista interna do stand de vendas**

Fonte: [www.tallentoengenharia.com.br/pt-br/const-stand-dolcemoooca.asp](http://www.tallentoengenharia.com.br/pt-br/const-stand-dolcemoooca.asp). Acesso em 22/ago/2009



**Figura 182 - Vista interna do apartamento decorado - stand de vendas**

Fonte: <http://www.tallentoengenharia.com.br/pt-br/const-stand-dolce mooca.asp>. Acesso em 22/ago/2009

## O uso das áreas de lazer

Durante as visitas aos condomínios selecionados, feitas nos meses de setembro, outubro e novembro de 2009, pode-se perceber, também através das fotos realizadas, que as áreas mais utilizadas e freqüentadas pelos moradores nos fins-de-semana são as áreas de academia, quadra coberta e churrasqueira. Em um sábado, no Condomínio *La Dolce Vita Mooca*, no período da tarde, foi constatado o uso da churrasqueira por um grupo de jovens, enquanto outro grupo se reunia na churrasqueira particular na sacada de um apartamento, e poucas crianças jogavam bola na quadra coberta e brincavam na pista de *skate*. Já em dias úteis, apenas duas crianças brincavam no salão e outros circulavam pelas dependências do condomínio.



**Figura 183 - Uso da churrasqueira**  
Fonte: SAMPAIO, 3/out/2009.



**Figura 184 - Crianças jogando bola na quadra coberta**  
Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.



**Figura 185 - Crianças jogando bola na quadra coberta**

Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.



**Figura 186 - Vista da rua para dentro do condomínio. Crianças brincando na pista de skate.**

Fonte: SAMPAIO, 7/nov/2009.



**Figura 187 - Menino na praça central**

Fonte: SAMPAIO, 14/out/2009.

### 3.4.3 Condomínio Panorama Home & Resort

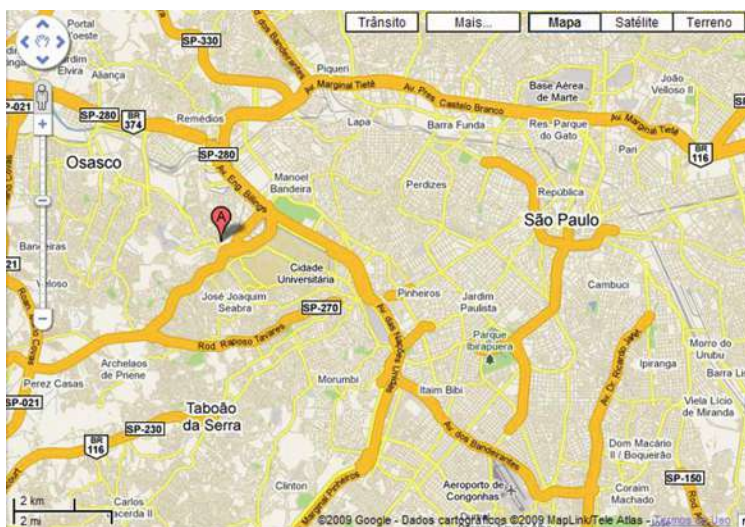
| Condomínio Panorama Home Resort            |                                       |
|--------------------------------------------|---------------------------------------|
| Avenida General Mac Arthur, 170<br>Jaguaré |                                       |
| Lançamento                                 | jun/06                                |
| Incorporação                               | Halna Com e Empr Ltda/J Bens Partic   |
| Construção                                 | Halna Comércio e Empreendimentos Ltda |
| Proj. Arquitetônico                        | Renato Bianconi                       |
| Proj. Paisagístico                         | Ingred Fischer                        |
| Nº total de unidades                       | 384 aptos.                            |
| Nº Dormitórios                             | 2 ou 3 dorms.                         |
| Nº Vagas por unid.                         | 1 ou 2 vagas                          |
| Área do Terreno                            | 17.700 m²                             |
| Nº de Pavimentos                           | 16                                    |
| Área útil do apto.                         | 53,12 m² / 70,50m² / 90,70m²          |
| Nº Torres                                  | 6 torres ( 4 aptos por andar)         |
| Entrega                                    | jan/09                                |

**Tabela 03 – Dados do condomínio Panorama Home & Resort**

Fonte: Halna Comércio e Empreendimentos Ltda. e Embrasep

### Localização e entorno

O condomínio Panorama Home & Resort, está localizado na zona oeste da cidade de São Paulo, no bairro do Jaguapé.



**Figura 188 - Mapa de localização do bairro do Jaguapé**

Fonte : <www.google.com.br>. Acesso em 22/set/2009



**Figura 189 - Foto aérea com destaque na área do condomínio Panorama Home & Resort, elaborada pela autora**

Fonte: <www.google.com.br>. Acesso em 22/set/2009

O zoneamento de 1972 estabeleceu grande parte da região do Jaguaré como Z6, ou seja, área predominantemente industrial. Mais tarde, o local sofreu muitas mudanças e intervenções como a reparação na Avenida Politécnica, facilitando o acesso às marginais do rio Pinheiros e Tietê. O local também é favorecido pela proximidade com as Avenidas Corifeu de Azevedo Marques, Jaguaré e com as Rodovias Castelo Branco e Raposo Tavares.



**Figura 190 - Imagem do Gegram com destaque para área onde foi instalado o condomínio**

Fonte : Gegram



**Figura 191 - Vista interna do condomínio**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009.

O condomínio Panorama Home & Resort, tem área de 17.700 m<sup>2</sup>, com acesso pela Avenida Mac Artur.

O terreno pertencia ao Grupo Pão de Açúcar, onde, em uma parte do terreno, primeiramente foi instalado o Supermercado Extra e posteriormente, parte do terreno foi investida no condomínio residencial.



**Figura 192 - Vista da Avenida Corifeu de Azevedo Marques**

Fonte: SAMPAIO, 12/set/2009.



**Figura 193 - Vista aérea com destaque para o terreno do condomínio**

Fonte: Imagem retirada do folder do empreendimento, autor desconhecido.

A implantação dos edifícios é composta por 6 torres de 16 pavimentos no, com um total de 384 unidades de apartamentos.



- 1 – acesso
- 2 – pista de caminhada
- 3 – *playground*
- 4 – campo de futebol gramado
- 5 – churrasqueira
- 6 – piscinas
- 7 – sala de ginástica
- 8 – quadra poliesportiva

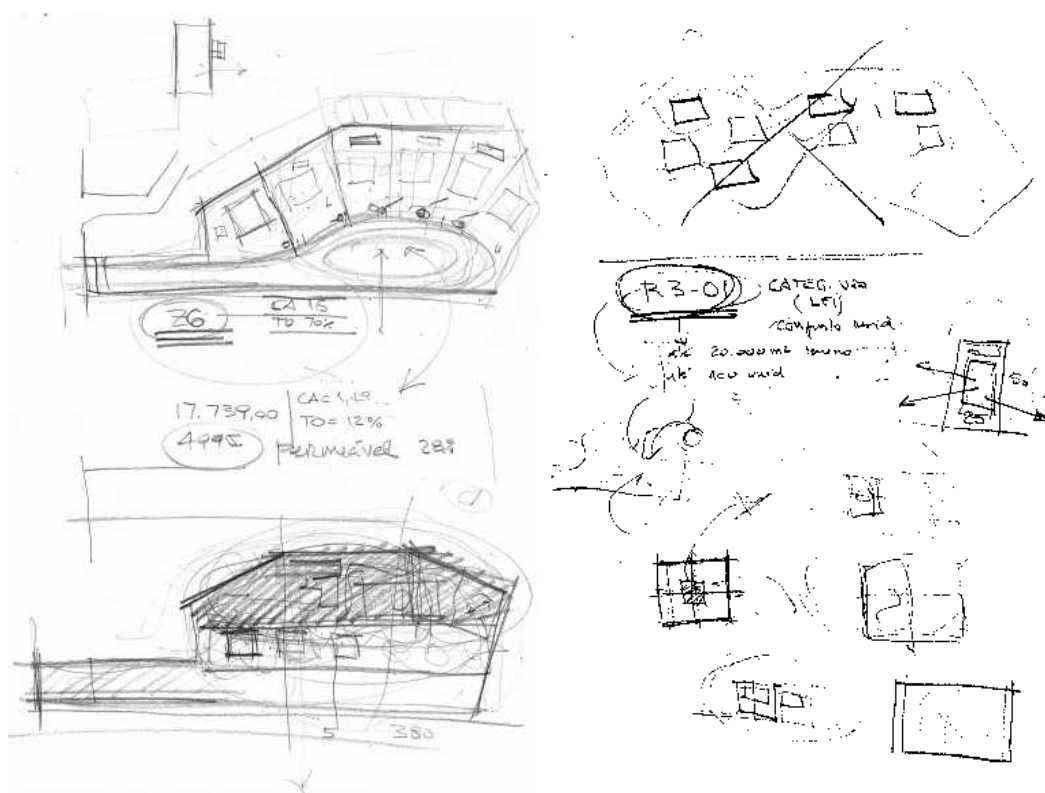
**Figura 194 - Implantação**

Fonte: <[www.panoramahome&resort.com.br](http://www.panoramahome&resort.com.br)>. Acesso em 15/ago/2009 e formatação da autora.

O empreendimento foi lançado em junho de 2006, e entregue em janeiro de 2009. Os apartamentos são de dois ou três dormitórios distribuídos em seis torres de 16 andares.

Em relação à legislação, trata-se de um projeto modificativo. Quando o incorporador comprou a área, já havia um projeto aprovado, diz o arquiteto Renato Bianconi<sup>37</sup>. O alvará ainda era válido e por isso foi possível protocolar o modificativo adotando-se a legislação vigente à época do projeto original (antes da reforma da legislação e zoneamento). O projeto foi aprovado em março de 2006.

O projeto inicial, não era de uma tipologia “condomínio – clube”. Seriam torres individuais, cada qual com sua área de lazer. (conforme croqui do arquiteto Renato Bianconi). Mas ao verificarem a viabilidade do empreendimento, foi proposta uma nova solução, modificando a implantação e disposição dos edifícios. Então, a forma mais favorável seria distribuir os apartamentos (de diferentes metragens) em seis torres, dispondo de uma área de lazer única e voltada para a parte posterior do terreno, liberando uma única rua de acesso e locando os edifícios num mesmo alinhamento.



**Figura 195 - Croqui do Arquiteto Renato Bianconi, (15/set/2009), mostrando os estudos de implantação.**

<sup>37</sup>Em depoimento para a autora em 15/set/2009

## Acessos

Devido à topografia original do terreno, muito acidentado como se pode observar no Gegram, o condomínio foi implantado em vários níveis.

O condomínio é acessado pela Avenida Mac Artur, passada a portaria, há uma rua interna, no nível mais baixo do terreno, que promove e distribui o acesso aos edifícios. Por esta rua, o automóvel acessa os pavimentos destinados às garagens (1º e 2º subsolo) e os pedestres podem acessar o pavimento térreo através de escadas e rampas (ou elevadores, localizados na garagem).



**Figura 196 - Fotomontagem da portaria**

Fonte: < [www.panoramahomeresort.com.br/v2/localizacao.asp](http://www.panoramahomeresort.com.br/v2/localizacao.asp)>. Acesso em 21/out/2009



**Figura 197 - Portaria (Avenida Mac Artur) e rua Interna do condomínio**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009.



**Figura 198 - À esquerda muro de divisa com o terreno pertencente ao Hipermercado Extra e vista da rua interna do condomínio - Acesso às garagens**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009.



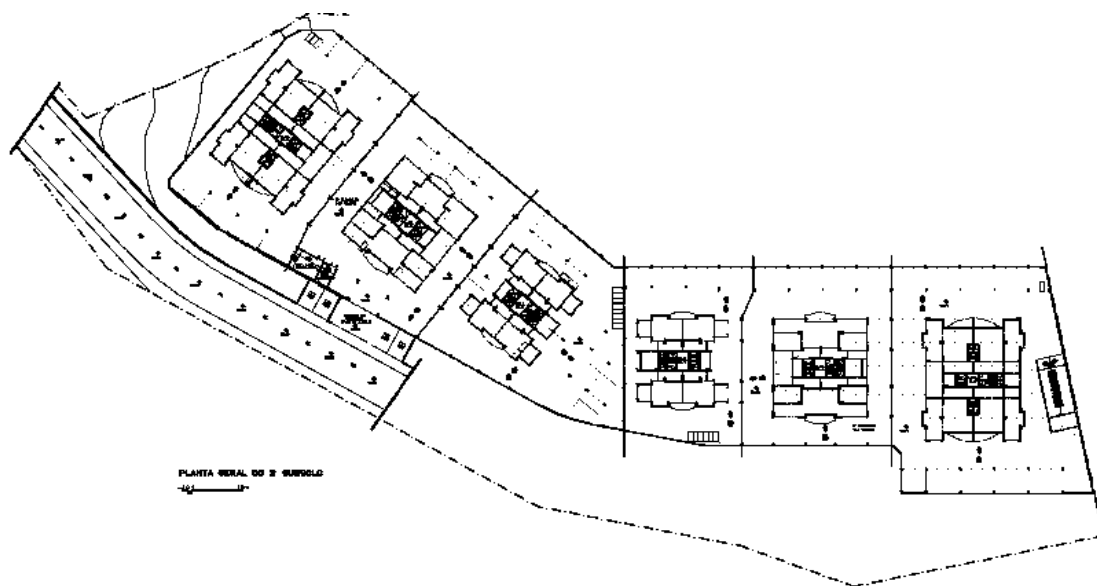
**Figura 199 - Rua interna, nível mais baixo do terreno.**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



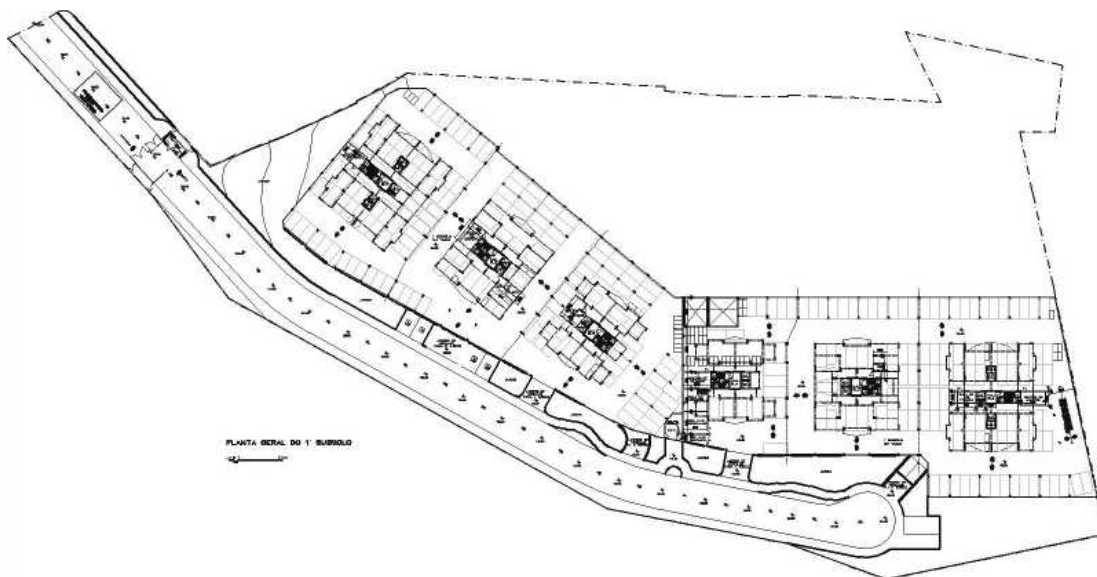
**Figuras 200 e 201 - Rua interna, passeio (pedestres) e paisagismo incluindo pista de caminhada e equipamentos de ginástica. Percebe-se o tratamento dado ao desnível do terreno original.**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



**Figura 202 - Planta do 2º subsolo, (nível mais baixo do terreno) e rua interna de acessos**

Fonte: Desenhos cedido pela Incorporadora Halna e formatados pela autora



**Figura 203 - Planta do 1º subsolo, rua interna e projeção do terreno tracejado.**

Fonte: Desenhos cedido pela Incorporadora Halna e formatados pela autora

Os edifícios foram posicionados para favorecerem a vista dos apartamentos, mas isso não implica que a relação com a cidade seja favorecida, pois o condomínio tem acesso único através de uma portaria com câmeras de segurança e segurança pessoal. O condomínio faz divisa com uma série de casas como pode ser observado na foto aérea, mas nas dependências internas os muros são altos e não trazem relação com estas. No nível mais baixo do terreno, a divisa de terrenos acontece entre a rua interna de acesso e uma área verde pertencente ao Supermercado Extra, com isso o condomínio demonstra mais uma vez uma das características do novo “modo de habitar”, entre muros.

## Programa

O programa consta com grande área de lazer e equipamentos. As áreas destinadas ao lazer somam 8.612,66 m<sup>2</sup>. Sendo que as áreas de lazer descobertas abrangem 7.596,70 m<sup>2</sup>, entre esta estão as piscinas recreativa e semi-olímpica (raia de 25m); estações de ginástica; *playground*; campo de futebol gramado; praças para convivência; e as cobertas. E o lazer coberto está distribuído em 1.015,96 m<sup>2</sup>, e inclui o espaço da academia, salão de festas infantil e adulto, local com churrasqueira e forno de pizza, salão de jogos e *lounge*.



**Figura 204 - À esquerda, campo de futebol gramado e à direita, acesso das áreas de lazer aos edifícios**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



**Figura 205 - Acesso (em desnível) para as piscinas e academia**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



**Figura 206 - Área coberta com churrasqueira e forno de pizza**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



**Figura 207 - Piscina e ao fundo, parte da academia**

Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



**Figura 208 - Vista do *playground* e praça**

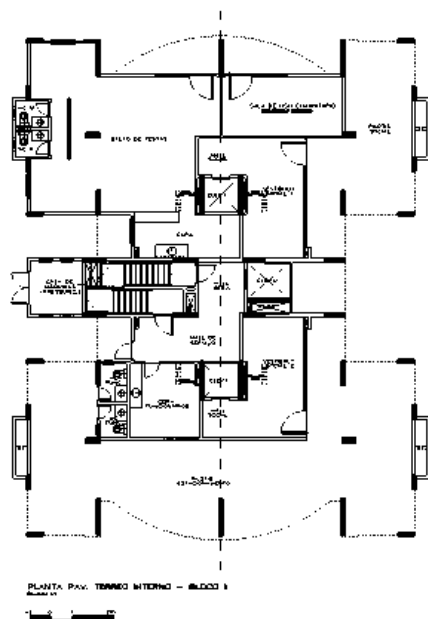
Fonte: SAMPAIO, 13/ out /2009



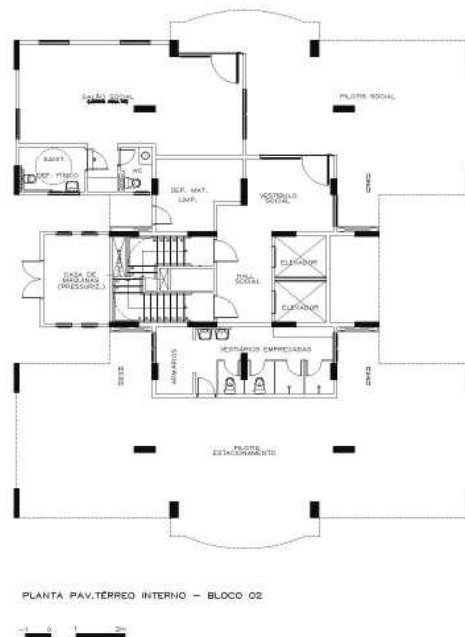
**Figura 209 - Perspectiva artística. Vista geral**

Fonte: <[www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br)> .Acesso em 10/jul/2009.

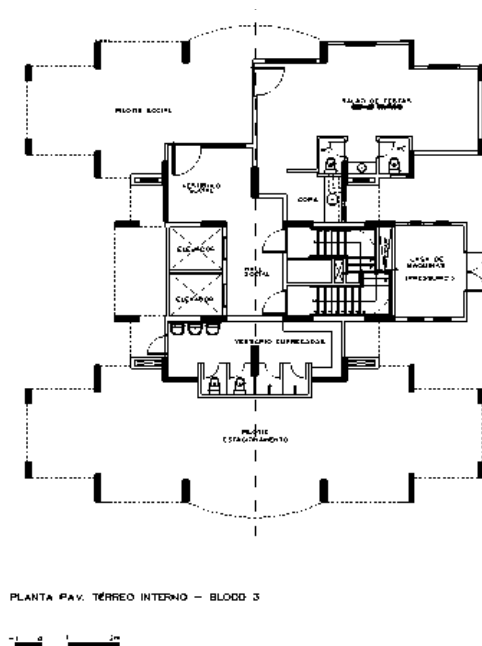
No térreo de cada edifício, ou seja na projeção destes, existem salas destinadas para lazer, recreação e serviços.



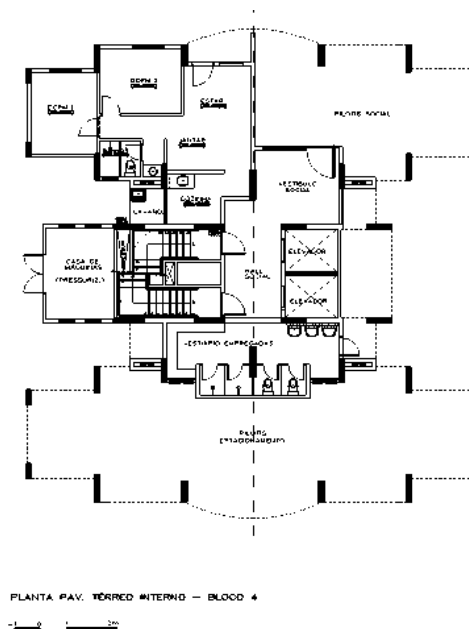
**Figura 210 - Planta do pavimento Térreo – Bloco 1 - Salão de festas, copa, vestiário dos funcionários, e área de estacionamento**  
Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



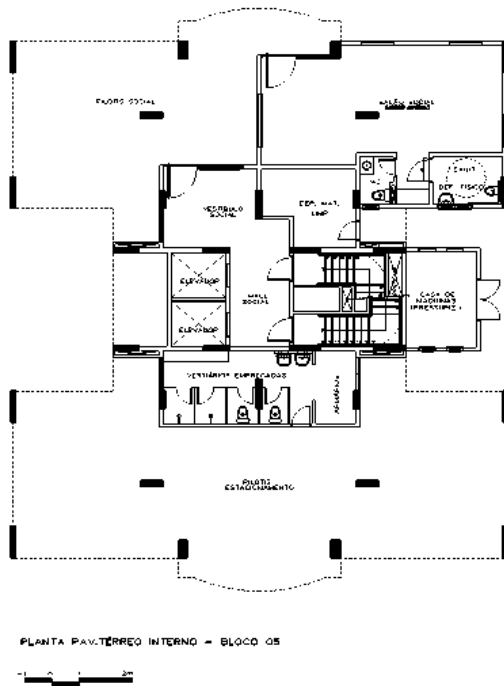
**Figura 211 - Planta do pavimento Térreo – Bloco 2 - Salão social (salão de festas para adultos), vestiário dos funcionários, e área de estacionamento**  
Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



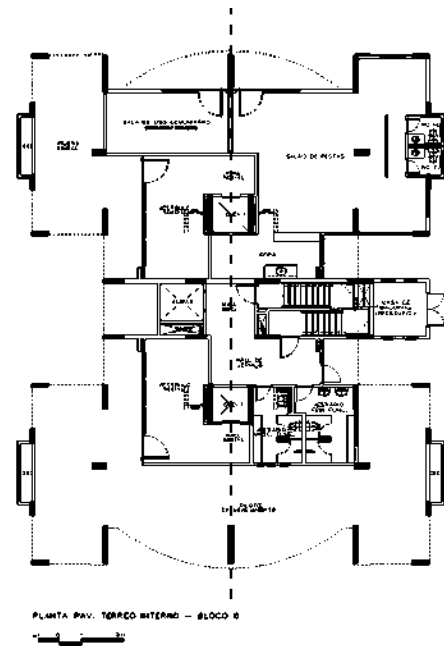
**Figura 212 - Planta do pavimento Térreo – Bloco 3 - Salão de festas (Espaço Gourmet), vestiário de funcionários, e área de estacionamento**  
Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



**Figura 213 - Planta do pavimento Térreo – Bloco 4 - Apartamento, área coberta social, vestiário de funcionários e área de estacionamento**  
Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



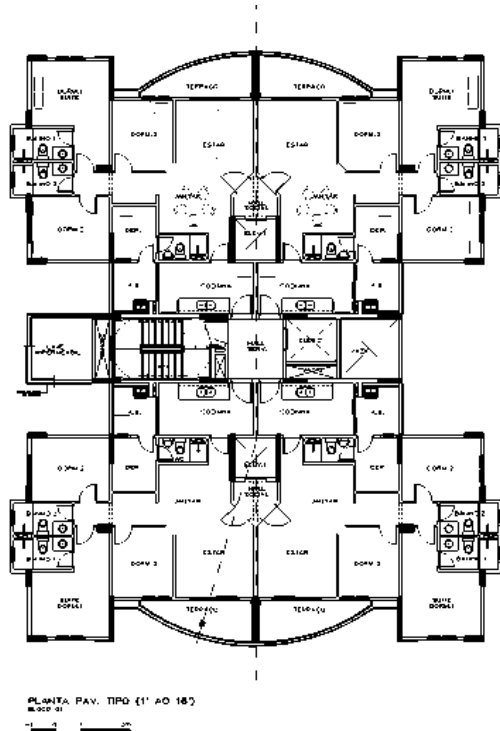
**Figura 214 - Planta do pavimento Térreo – Bloco 5 - Salão de jogos juvenil, área coberta social, depósitos, vestiários de funcionários e área de estacionamento**



**Figura 215 - Planta do pavimento Térreo – Bloco 6 - Sala de uso comunitário, salão de festas, vestiários e área de estacionamento.**  
Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora

## Unidades de apartamentos

Os seis edifícios são de quatro apartamentos por andar. Os apartamentos são de dois ou três dormitórios, e as áreas são de 90,70m<sup>2</sup>; 70,50m<sup>2</sup> e 53,12m<sup>2</sup> de área útil.



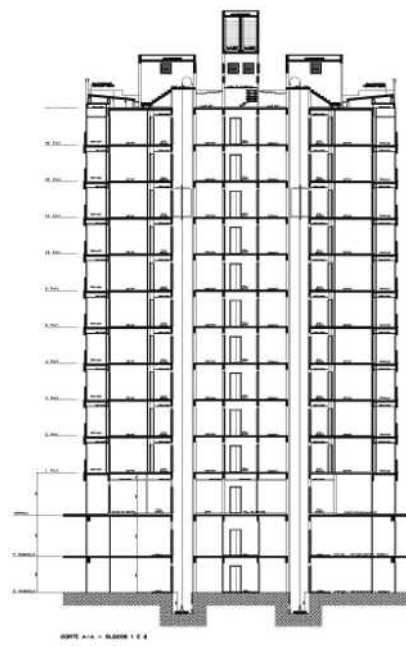
**Figura 216 - Planta tipo dos bloco 1 e 6**  
**Apartamentos de 90,70m<sup>2</sup> de área útil**

Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



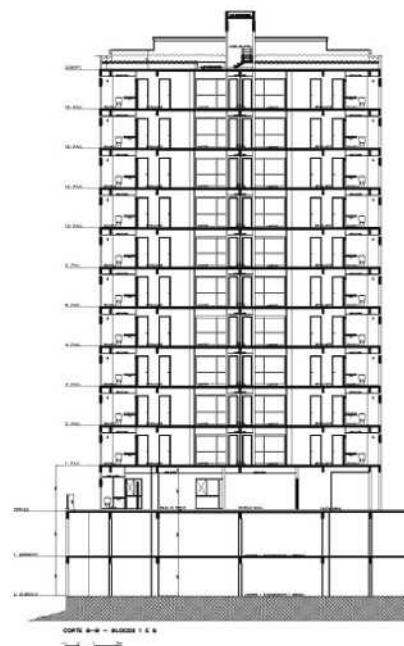
**Figura 217 - Planta tipo dos apartamentos de 90,70m<sup>2</sup>**

Fonte: <[www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br)>  
Acesso em 10/jul/2009.



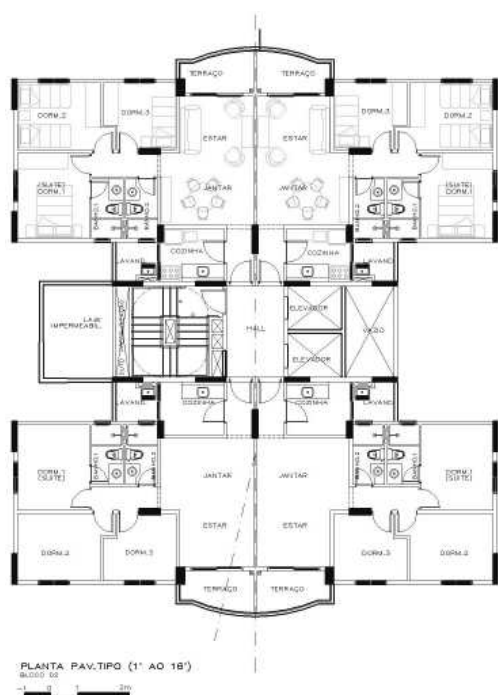
**Figura 218 - Corte AA (bloco 1 e 6)**

Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



**Figura 219 - Corte BB (bloco 1 e 6)**

Fonte: Incorporadora Halna, formatação da autora



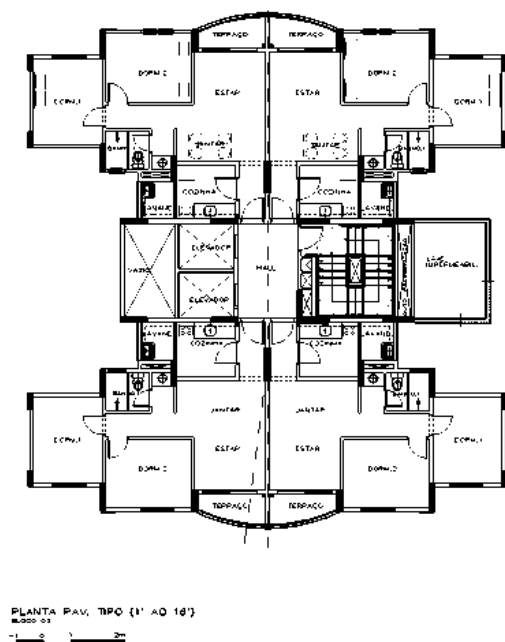
**Figura 220 - Planta tipo dos bloco 2 e 5.**  
**Apartamentos de 70,50² de área útil**

Fonte: Desenho cedido pela Incorporadora Halna, formatados pela autora.



**Figura 211 - Planta tipo dos apartamentos de 70,50m²**

Imagem: [www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br)  
Acesso em out/09.



**Figura 222 - Planta tipo dos bloco 3 e 4.**  
**Apartamentos de 53,12m² de área útil**

Fonte: Desenho cedido pela Incorporadora Halna, formatados pela autora.



**Figura 223 - Planta tipo dos apartamentos de 53,12m²**

Imagem: [www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br)  
Acesso em out/09.

## Dados do projeto

O projeto foi aprovado na prefeitura de São Paulo com os seguintes dados:

- Categoria de Uso: R3.01
- Zona : Z6-022
- Área computável = 26.596,64m<sup>2</sup> ; Área não computável = 19.423,74m<sup>2</sup>
- total = 46.020,38m<sup>2</sup>

### Código de edificações

- Faixas de Aeração e Insolação
- A = 4,08m    I = 9,35m

### Uso e Ocupação do solo

- Área Terreno Existente = Real = 17.739,64m<sup>2</sup>
- Taxa de Ocupação Máxima = 0,7%
- Taxa de Ocupação Projetada = 0,12%
- Coeficiente De Aproveitamento Máximo = 1,5
- Coeficiente De Aproveitamento Projetado = 1,499
- Área de Projeção Total = 2.157,33m<sup>2</sup>
- Área de Construção Computável Permitida = 26.609,28m<sup>2</sup>
- Área de Construção Computável Projetada = 26.596,64m<sup>2</sup>

### Cálculo de Área Permeável / Verde

- Total de Área Permeável Exigida = -
- Total de Área Permeável do Projeto = 4.994,18m<sup>2</sup>
- Área Verde Exigida = 2.660,95m<sup>2</sup>
- Área Verde Projetada = 6.675,27m<sup>2</sup>
- N° de unidades = 384
- Área de lazer exigida = 3.072,00m<sup>2</sup> (8m<sup>2</sup>/unidade, sendo mínimo 5m<sup>2</sup> descobertos)
- Área de lazer do projeto = 8.612,66m<sup>2</sup>
- Área de lazer coberto = 1.015,96m<sup>2</sup>
- Área de lazer descoberto = 7.596,70m<sup>2</sup>

## Publicidade e divulgação

O condomínio mantém um site na Internet. O site é acessado para fins de divulgação e como meio de contato com a administração interna do condomínio.



**Figura 224 - Página principal do site do empreendimento**

Fonte: [www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br). Acesso em 10/jul/09.



**Figura 225 - Página do site do empreendimento, disponibilidade de informações.**

Fonte: [www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br). Acesso em 10/jul/09.



**Figura 226 - Página site do empreendimento, perspectivas das áreas de lazer**

Fonte: [www.panoramahomeresort.com.br](http://www.panoramahomeresort.com.br). Acesso em 10/jul/09.

## Uso das áreas de lazer

No condomínio Panorama Home & Resort, a visita para observação do uso da área de lazer pode ter sido prejudicada devido as condições climáticas intensamente chuvosa e temperatura baixa. Portanto não é possível analisar a fundo o uso dos moradores neste. Porém, pela pouca amostragem, foi observado somente o uso dos equipamentos oferecidos nas dependências da academia.

### 3.4.4 Análise dos estudos de casos

Nesta parte do trabalho é realizada uma análise comparativa dos estudos de caso, focada nos fatores percebidos a partir do espaço arquitetônico neles apresentado e do projeto de arquitetura, procurando encontrar similaridades que possam indicar constantes no fenômeno dos condomínios-clubes. As especificidades ou diferenças também devem ser assinaladas.

Os três condomínios foram aprovados na categoria Conjunto Residencial (R3), que categoriza uma ou mais edificações destinadas à habitação permanente, isoladas ou agrupadas horizontalmente ou verticalmente, ocupando um ou mais lotes, dispondo de espaços e instalações de utilização comum a todas as habitações do conjunto<sup>38</sup>.

Foi realizado para cada um dos casos um estudo fundamentado em observação empírica “in loco” do uso das áreas de lazer, porém, essa pesquisa de observação não se mostrou um instrumento suficiente para mensurar efetivamente o uso ou não das áreas de lazer, pois apesar das visitas terem sido realizadas sistematicamente e em dias e horários diferentes, um dos fatores intervenientes foi a condição climática intensamente chuvosa verificada durante o período de observação, o que pode ter prejudicado os resultados.

Foram identificadas características projetuais de configuração e distribuição espacial, bem como atendimento ao programa voltado para a ocupação e uso das áreas comuns, tornando possível uma comparação entre a quantidade, qualidade e dimensões dos equipamentos nos três casos.

A área ocupada pelos condomínios e sua implantação em interior de quadras inteiras, ou grande terreno, poderiam contribuir significativamente para a melhoria da qualidade da paisagem e do ambiente construído, ao concentrar atividades e dinamismo de fluxos relacionáveis à rua. Entretanto não é o que se verifica, e foi possível constatar que os condomínios enfatizam o isolamento da área que ocupa, e pode afetar o estilo de vida ao substituir o uso de equipamentos e serviços públicos uma vez que este parece configurar a aspiração do morador.

Dependendo da maneira como fosse projetado, o espaço coletivo de lazer presente nos condomínios poderia estimular o convívio social. Para Herman Hertzberger (1992), quanto melhores as condições econômicas das pessoas, mais prezam a individualidade. Nas visitas, foi possível constatar que a interação dos moradores nas áreas coletivas projetadas não é tão intensa quanto faz supor a imagem difundida em informes publicitários.

<sup>38</sup> Segundo Lei nº7.805/72 (revogada pela LM 13.885/04).



**Figura 227 - Praça do condomínio *La Dolce Vita Mooca***

Fonte: SAMPAIO, 20/out/2009.

No Condomínio *La Dolce Vita - Vila Romana*, observou-se o projeto de grandes praças. Estas não se mostram aptas a produzir verdadeira aproximação entre as pessoas, devido à escala e presença de um tipo de paisagismo que configura bem mais um cenário do que espaço de convivência. Ocorre, isto sim, um distanciamento causado pela monumentalidade, como também foi observado para a praça central do Condomínio *La Dolce Vita – Mooca*, que apresenta dimensões ainda maiores que as da praça do caso anteriormente citado.

O paisagismo pode influenciar a qualidade de um ambiente, e materializa um discurso por meio do desenho. Por exemplo, o bosque presente no Condomínio da Vila Romana possibilita de fato uma atmosfera convidativa para o passeio, mas não é uma realidade que se repita para todos os condomínios-clubes, tratando-se de exceção gerada pelas circunstâncias específicas do empreendimento<sup>39</sup>.

Esse bosque, preservado e agregado como elemento de valorização do empreendimento, apresenta-se como densa massa arbórea, propiciando um resultado bem mais interessante quanto à disponibilidade de qualidades espaciais do que o gerado pelas mencionadas praças. Desenhadas simetricamente atendendo aos ditames anacrônicos de um discurso clássico de Arquitetura, gramadas ou apresentando vegetações de pequeno porte e alguns bancos nelas distribuídos, conferem ao ambiente não apenas um equilíbrio visual e formal, mas a possibilidade de uma percepção monótona e rígida quanto à possibilidade de apropriação, a despeito das intenções de bucolismo.

<sup>39</sup> Constatado através da conversa com moradores e com responsáveis pela administração do condomínio.

Verifica-se hoje que o projeto de paisagismo pode ter seu conceito comprometido por confrontar as diretrizes da incorporadora. No caso em que se exija um desenho que facilite a manutenção e diminua o custo dessas áreas ajardinadas, conceitos diferenciados do ponto de vista arquitetônico são muitas vezes preteridos. É preciso lembrar também que essas áreas ajardinadas não constituem áreas permeáveis, em que a água pode penetrar livremente no solo. No caso das praças centrais dos dois condomínios em questão, as áreas de jardins estão localizadas em cima das lajes dos pavimentos de garagens e essa pode ser uma justificativa para a escolha de vegetação escassa.

No *Condomínio Panorama Home & Resort*, localizado no Jaguaré, nenhuma área se destaca pela escala monumental; ao contrário, os equipamentos parecem se implantar mantendo as proporções relativas à totalidade da área ocupada. Pode-se fazer um paralelo com a monumentalidade obtida e as exageradas dimensões dos Condomínios *La Dolce Vita – Vila Romana* e *La Dolce Vita – Mooca*. Nestes, a escala monumental vinculada à adoção de princípios clássicos de desenho das áreas de jardins e comuns é utilizada para reforçar e construir uma imagem de *status*. Foi possível verificar, através do discurso promocional e de vendas, como exemplificado no condomínio *La Dolce Vita-Mooca*, que tende a realçar as idéias de poder e status pela compra. O *Panorama Home & Resort* não se encaixa nesta análise, porque é um condomínio cujo mote se concentrou em proporcionar lazer, mais do que distinção social.

Comparando quantitativamente os equipamentos das áreas de lazer nos três casos, os Condomínios *La Dolce Vita - Mooca* e *La Dolce Vita - Vila Romana* oferecem mais equipamentos de lazer que o *Condomínio Panorama Home & Resort*. Esse fato se explica pela relação de valor agregado, pois para cada equipamento há um custo de manutenção e uma contrapartida de valorização do condomínio, estabelecendo-se uma relação custo-benefício. Verifica-se a presença de piscinas cobertas e aquecidas nos dois primeiros casos e a ausência desta no terceiro e bosque no condomínio localizado na Vila Romana. Outro fator de determinação da relação custo-benefício é a localização, podendo influenciar o valor do imóvel.

Quanto às unidades residenciais, o *Condomínio Panorama Home & Resort* dispõe de apartamentos de menores dimensões que os outros condomínios analisados, que por consequência, pode estar voltado para consumidores com faixa de renda menor que dos outros condomínios. Essa característica não modifica a classificação do exemplar quanto à tipologia geral condomínio-clubes, por oferecer a área de lazer e serviços, e se voltar ao atendimento da questão de segurança como os demais. Ou seja, a tipologia de condomínio clube não se define exclusivamente pelo padrão ou valor do imóvel, mas por um conjunto de atributos.

No que diz respeito aos acessos, os *Condomínios La Dolce Vita - Vila Romana* e *La Dolce Vita – Mooca* apresentam duas entradas, consistindo de portaria principal (destinadas a pedestres e visitantes) e portaria de acesso para veículos. Essa separação de acessos indica como causa a setorização de fluxos, sendo que o fluxo de veículos não concorre com o de pedestres (ANTUNES, 2009). Essa solução setorizada implica também em acirramento do desencontro entre moradores e isolamento e controle de acesso de prestadores de serviço. Já no *Condomínio Panorama Home & Resort*, o acesso se dá por uma portaria única, cujo papel é controlar também os acessos pela presença de cancelas, grades e câmeras, que vigiam a circulação de pedestres e veículos em todas as áreas do condomínio. Chega-se até a invadir a individualidade de moradores e visitantes, controlando e fiscalizando todos os ambientes e movimentações através de câmeras de segurança e segurança pessoal. Essa mesma “invasão de privacidade” cuja origem é a garantia de segurança, acontece no *Condomínio La Dolce Vita- Vila Romana*. No *Condomínio La Dolce Vita – Mooca* a segurança não é tão ostensiva, talvez melhor articulada ou mais encoberta, mas não deixa de estar presente.

As fachadas, equivocada e vulgarmente denominadas “neoclássicas” são um ponto importante a ser questionado. Renegadas pelos arquitetos devido à referência a uma época que nunca poderá ser reproduzida, para o mercado imobiliário, este estilo “É o que tem menos margens de rejeição e tem custo reduzido”<sup>40</sup>.

Essa atmosfera construída como produto também vendável, de qualidade de vida e segurança, é uma das principais causas de os condomínios atraírem consumidores. Constrói-se também a imagem de que constitua um lugar diferenciado do restante da cidade. Não importa que esse modelo de vida enclausurado não traga nenhum benefício quanto ao usufruto da riqueza cultural e diversidade de ofertas urbanas. Parece indicar que a imagem da cidade, ao sair do condomínio e ao deixar de ser protegido pelas catracas e cancelas da portaria, é de uma realidade caótica e perigosa, que é melhor evitar.

Na próxima parte do trabalho, apresentam-se os resultados e os dados referentes à pesquisa de opinião realizada junto a residentes dos condomínios-clubes. Essa pesquisa de campo foi realizada para que pudesse ser cruzada com os resultados analíticos obtidos pela observação e análise de projeto. Foram tratadas questões relativas às razões de aquisição do imóvel, uso dos espaços coletivos, bem como a satisfação das áreas do conjunto e seus resultados são esclarecedores quanto à disseminação e sucesso comercial da tipologia “condomínios-clubes”.

<sup>40</sup> A arquiteta Eliana Queiroz (2009) revela que diversos estilos de fachada são apresentados em pesquisas de mercado, e o “neoclássico” obtém a preferência. O Arquiteto Azevedo Antunes (2009) revela que essa é uma solução barata, conforme relata em texto da entrevista em anexo, presente na íntegra.

### 3.5 Pesquisa com moradores: uso e satisfação quanto às áreas internas e equipamentos de lazer em condomínios-clubes

#### 3.5.1 Metodologia da pesquisa

O atendimento à indagação fundamental que norteia este trabalho, a saber, se as razões de compra de unidades residenciais em condomínios-clubes se atêm à oferta de áreas comuns e equipamentos de lazer intra-muros, e o que realmente é origem e razão dessa aquisição, exigiu a opção de realizar pesquisa de campo e aplicar um questionário, integrado por um elenco de questões fechadas, entre moradores dessa tipologia de edificação. Essa opção se justifica ainda pela intenção de aplicar um instrumento normalizado por critérios científicos, e obter, a partir da amostragem, resultados que possam indicar tendências de resposta às indagações formuladas no problema de pesquisa.

A aplicação de questionário se orientou pela finalidade de coletar e registrar opiniões de residentes de condomínios-clubes, em pesquisa de campo de natureza empírica. O questionário consta de perguntas fechadas e a opção por um instrumento com essas características se deu pela maior facilidade de tabulação de resultados que deveria ser realizada posteriormente às pesquisas e também por oferecer uma margem menor a interpretações marcadas por subjetivismo, da parte dos entrevistados. É importante assinalar que o questionário foi aplicado levando-se em conta a definição de uma mesma categoria de condomínios sendo conjunto residencial com três ou mais torres e com grande área de lazer e serviços.

As informações prestadas pelos moradores versam sobre as razões da aquisição do imóvel, o uso efetivo das áreas comuns, e grau de satisfação em relação aos espaços coletivos existentes no condomínio, bem como a satisfação relativa à unidade habitacional.

A adoção deste instrumento de pesquisa se justifica também pelo fato de que a Arquitetura não deve ser avaliada somente em função de seus aspectos técnicos, espaciais e materiais, mas também considerando a ótica de quem a utiliza. A pesquisa envolve, portanto, a perspectiva comportamental. Para entendimento dos aspectos envolvidos em Avaliação Pós-Uso (APO), utilizou-se como referência a obra *Ambiente Construído & Comportamento - A Avaliação Pós-Ocupação e a Qualidade Ambiental*, de autoria de Sheila Ornstein, Gilda Collet Bruna e Marcelo Romero (1995).

Para a realização da pesquisa com seres humanos, é condição indispensável a aprovação do questionário pelo Comitê de Ética da Universidade Presbiteriana Mackenzie. O projeto de pesquisa foi entregue a esse Comitê para tal aprovação, seguindo o modelo de “Cartas de Informação à Instituição e aos Sujeitos da Pesquisa”, com seus respectivos Termos de Consentimento Livre e Esclarecido. O modelo do instrumento de pesquisa, no caso o questionário, foi entregue também, assim como a documentação do pesquisador com seu cadastro, obtido no site do Sistema Nacional de Informação sobre Ética em Pesquisa - SISNEP. Este órgão governamental é um sistema de informações via Internet sobre pesquisas envolvendo seres humanos e tem a função de proteger os direitos dos sujeitos de pesquisa através do Conselho Nacional de Saúde.

A pesquisa foi aprovada pelo Comitê de Ética para Humanos da Universidade Presbiteriana Mackenzie, e o questionário aplicado somente mediante leitura da Carta de Informação ao Sujeito da Pesquisa e assinatura do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (ver em anexo).

Foram selecionados 386 indivíduos para integrar a amostragem. Os voluntários deveriam ter idade acima de 18 anos, residentes em condomínios-clubes, devendo o entrevistado se definir como proprietário do imóvel ou responsável. Foi entrevistada uma pessoa em cada apartamento<sup>41</sup>.

Para atingir o número de pesquisa desejada foi necessário expandir o número de empreendimentos pesquisados, além dos dois que fizeram parte dos estudos de caso. O Condomínio *Panorama Home & Resort* não aprovou a aplicação da pesquisa; já no Condomínio *La Dolce Vita Vila Romana* e no *La Dolce Vita Mooca*, o número de questionários respondidos não foi suficiente. Os questionários foram aplicados, portanto, em mais três condomínios localizados na cidade de São Paulo. Diversos condomínios-clubes foram contatados, nas zonas leste, oeste, norte e sul, mas muitos não aprovaram e / ou não se interessaram pelo trabalho. A realização da pesquisa só foi viabilizada mediante o conhecimento pessoal da autora de moradores, e sua participação em reuniões de condomínio mediante a aprovação do síndico. O Condomínio *Paulistânia Bosque Residencial*, está localizado na zona Sul de São Paulo, no bairro do Brooklyn, à Rua Pensilvânia, nº 114; o Condomínio *Quatro Estações*, situa-se à Rua Imperatriz Leopoldina, nº 1.170, na Vila Leopoldina; e o Condomínio *Rail*, está localizado na zona oeste de São Paulo, à Rua Joaquim Ferreira, nº 124. Os três condomínios têm características comuns que os definem como condomínios-clubes, a saber, duas ou mais torres, grande área de lazer, diversos equipamentos, identificando-os àqueles selecionados para estudos de caso.

<sup>41</sup> Para a realização das entrevistas, a Autora se valeu da contribuição da pesquisadora voluntária, a discente graduada da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da UPM, Bruna Hashimoto.

A realização da pesquisa e a concretização da amostragem se deram com a entrega dos questionários aos moradores, junto à correspondência destinada aos apartamentos. A devolução do questionário, depois de respondido, deveria ser operada junto à Administração do Condomínio, que os repassaria à pesquisadora. Como esse procedimento não resultou em coleta do número de amostras mínimo, para alcançar o número desejado de questionários preenchidos, foram realizadas pela Autora visitas aos condomínios em uma segunda etapa de pesquisa, durante as quais o questionário foi pessoalmente entregue aos moradores, que os responderam no momento.

Para que a amostra representasse adequadamente a população de interesse, a coleta de dados foi feita obedecendo a planejamento prévio. Como estratégia metodológica, o presente trabalho não partiu de amostragem probabilística, uma vez que os indivíduos que atenderam à solicitação de responder às indagações do questionário o fizeram espontaneamente e após aceitação formal de participar da pesquisa. Essa amostragem obtida pode, entretanto, ser conceituada criteriosa, uma vez que qualquer outro pesquisador obteria a mesma amostra, uma vez seguindo o mesmo procedimento de coleta da amostragem realizada (BOLFARINE; BUSSAB, 2005). A distribuição homogênea de perfis e contemplando a diversidade dos indivíduos que integraram a amostra leva a crer que não devem ter ocorrido vícios ou deturpações consideráveis no processo.

Esta pesquisa utilizou a metodologia de *Survey*, definida como o método que visa à obtenção de dados e informações sobre características, ações ou opiniões de determinado grupo de pessoas (PINSSONEAULT; KRAEMER, 1993). Segundo Forza (2002), uma pesquisa de *Survey* pode ser exploratória, confirmatória ou descritiva. Esta pesquisa se encaixa na definição de pesquisa exploratória, uma vez que não foram encontrados registros de pesquisas de campo realizadas sobre o tema do presente trabalho.

O questionário foi elaborado com dezesseis questões. As três primeiras perguntas compreendem dados pessoais, para identificar quem está respondendo. Dados sobre o sexo, idade, e profissão ou ocupação são solicitados.

A quarta questão indaga sobre o endereço de residência anterior à aquisição de unidade em condomínio-clubes. Tal condição é investigada pois pode revelar a razão que levou o indivíduo a mudar de residência, confirmando por vezes a mudança radical de zona e bairro. Essas alternativas averiguam também se o morador residia em uma

<sup>42</sup> O número mínimo significativo de amostras, caso estas se demonstrassem parte de um universo consistente (distribuídas de forma homogênea entre as diversas categorias de moradores, divididas por faixas etárias e gênero), poderia ser de aproximadamente um terço da amostragem-padrão, de 386 indivíduos. No entanto, a aplicação da estratégia de a pesquisadora e assistente irem pessoalmente aos condomínios, resultou na coleta da quantidade prevista. A orientação metodológica quanto à aplicação de questionário e conduta rigorosa foi prestada à Pesquisadora pela Consultora em Estatística e Professora da Escola de Engenharia Mackenzie, Ms. Raquel Cymrot, quem realizou a indicação de bibliografia específica em metodologia científica voltadas a pesquisas deste gênero. Assim, foram coletadas 386 amostras.

casa de condomínio fechado, prédio de apartamentos, ou outros, devendo especificar a tipologia.

Seguindo este mesmo raciocínio e investigando as razões pelas quais o morador mudou de residência, a quinta pergunta indaga sobre a existência de área de lazer na moradia anterior, com alternativas sim e não. A resposta positiva a esta pergunta possibilitaria formular a hipótese de que “área de lazer” não teria sido o principal motivo para a escolha do imóvel. Se a resposta fosse “não”, poderia ser um indicativo da necessidade de identificar outros fatores, tais como o indivíduo estar insatisfeito com a falta de estrutura de lazer existente em sua antiga residência e estar à procura de um empreendimento que lhe proporcionasse esta condição.

Na sexta questão, são abordados os itens que mais chamaram a atenção do potencial comprador durante a procura por empreendimentos residenciais. Normalmente, quem está à procura de um imóvel realiza pesquisas e cotações, a fim de encontrar a um empreendimento que lhe agrade, comparando-o com outras opções. As fotomontagens e maquetes presentes em stands de venda constituem objeto de influência na divulgação de um empreendimento. Podem ser publicações em panfletos, Internet ou revistas (AMORIM; LOUREIRO, 2005). Na resposta a esta questão, o indivíduo pôde assinalar mais de uma alternativa, tais como: localização, preço, área de lazer e planta do apartamento. Essas alternativas são peças-chave da pesquisa para compreender a lógica de divulgação dos empreendimentos imobiliários. São elas que deveriam revelar o que ou quais os itens que mais chamam a atenção para despertar o interesse no empreendimento. Quando o comprador pesquisa os empreendimentos que lhe agradem, a tendência é logicamente esclarecer todas as dúvidas com o corretor do imóvel. A intenção da resposta a esta questão é esclarecer o principal atrativo que levou o comprador a se interessar por alguns empreendimentos.

A sétima questão trata do apartamento e do empreendimento escolhido, e não se refere mais à fase de procura pelos imóveis, como na etapa anterior. Esta questão investiga como o morador ficou conhecendo o empreendimento em que mora. O proprietário ou responsável respondeu entre as alternativas: Propaganda; Passou na frente; Recomendação / Indicação; Outros (especifique). Assim, pode-se verificar e comparar esta resposta com aquela à questão anterior, sobre as razões do interesse e especulação” sobre o empreendimento escolhido.

Diferentemente da pergunta anterior, a oitava questão aborda as razões da compra do imóvel. A diferença se encontra em indagar sobre os atrativos despertados pelo empreendimento, ou seja, aspirações de consumo, e as reais possibilidades de compra. Para facilitar a interpretação dessas respostas foi desenvolvida uma tabela na qual para cada item relativo à compra do imóvel em que mora hoje, corresponde um grau de

importância: nada importante, pouco importante, indiferente, importante e muito importante.

Quanto às características do imóvel, as questões abrangeram: localização e acesso; segurança; sempre morou no bairro; área de lazer e serviços; preço e condições de pagamentos; planta do apartamento; qualidade na construção; conceito da construtora; propaganda /divulgação; preço do condomínio; e outras (especificar). Essas questões que envolvem dez características do imóvel foram elaboradas a partir de hipóteses que supõem razões relevantes para a compra do imóvel. Cruzando essas informações sobre o grau de relevância com as características do imóvel, podem ser obtidas informações sobre os motivos prováveis de realização da compra.

Até esse momento da pesquisa foram investigadas as razões de compra do imóvel através de questões que abordam os motivos do interesse para conhecer um novo empreendimento e diferentemente desses, os motivos pelos quais foi realmente realizada a compra do imóvel. A partir da nona questão o instrumento de questionário mudou o enfoque de abordagem e investigou o uso efetivo do espaço presente na unidade residencial e das áreas de lazer.

A nona questão abordou o uso da área de lazer. Em uma pergunta direta, investigou-se o uso das áreas comuns do condomínio. O responsável deveria responder sobre a quantidade de tempo de permanência e intensidade de uso: sempre, muito, às vezes, pouco, nunca.

Para tornar mais específica e complementar a nona questão, a décima questão apresentava uma tabela de frequência de uso de cada equipamento ou espaço destinado ao lazer. Assim como na tabela da oitava questão, a intenção foi cruzar os dados de análise de cada equipamento ou espaço, sendo eles piscina; sauna; quadras, salão de jogos; brinquedoteca; sala gourmet; churrasqueira/ forno de pizza; fitness/ sala de ginástica; playground; salão de festas; lounge; home theater; pátio / praça; jardim/ bosque; pista de cooper / caminhada; outros (especificar). O grau de frequência de uso se distribuiu em cinco itens, quantitativos em relação ao tempo: sempre; muito; às vezes; pouco; nunca. As duas primeiras alternativas, “sempre” e “muito” são positivas, “às vezes” é uma alternativa que expressa uma qualidade mediana, e as duas últimas, confrontando com as duas primeiras, expressam negação, com as alternativas “pouco” e “nunca” tendo sido também diferenciadas pelo grau de intensidade de uso.

Verificada a frequência de uso das áreas de lazer, as próximas questões abordaram a opinião do morador sobre estas. Na décima primeira questão, o morador assinalaria as alternativas “sim” ou “não”, considerando se as áreas de lazer favorecem ou não o relacionamento entre moradores. Esta pergunta é importante porque a resposta positi-

va esclareceria se um ponto favorável e significativo do condomínio seria o estímulo ao relacionamento social. Para Caldeira (2000), os condomínios fechados são a versão residencial de categoria mais ampla de novos empreendimentos urbanos. Estes mudam o ambiente da cidade, seu padrão espacial favorecendo a segregação, o caráter do espaço público e as interações entre as classes sociais.

A décima segunda questão aborda a substituição do lazer e de práticas de esporte realizadas em espaço público e outros equipamentos pela oferta destes em área privativa. A resposta é novamente a possibilidade entre alternativas “sim” ou “não”. Esta pergunta investiga a quantidade de pessoas que deixam de frequentar parques ou academias, uma vez que o condomínio oferece esses espaços e respectivos equipamentos de lazer.

Complementando a questão anterior a décima terceira questão, respondida somente quando a resposta anterior fosse assinalada como positiva, indicaria a vantagem pessoal da presença dos equipamentos no condomínio, podendo-se assinalar mais de uma alternativa, entre as seguintes: comodidade; segurança; convivência, ou outros.

Seguindo esta linha a décima quarta questão indagou a causa da substituição do uso das áreas públicas pela utilização de áreas privativas, com opção de assinalar algum (s) empecilho (s) em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio. Foram indicadas as opções: localização, custo, deslocamento e outros.

Na questão quinze, sobre o empreendimento em geral, novamente foi utilizada uma tabela que abordou o grau de satisfação em relação aos equipamentos de lazer do condomínio e ao apartamento: áreas comuns do condomínio; organização da planta do apartamento; tamanho do apartamento; presença da sacada; cozinha e área de serviço; número de dormitórios; outros.

A décima sexta, e última questão, envolveu o conceito de condomínio-clubes, indagando ao pesquisado como o definiria. Foram sugeridas as alternativas, deixando claro, que se necessário, poder-se-ia assinalar mais de uma: Meu ideal de vida; Meu ideal de vida e onde eu moro; um prédio com muito lazer; símbolo de progresso profissional; algo que estão inventando nas cidades do interior; a possibilidade de manter relações com pessoas do mesmo nível social.

A metodologia previu a verificação de consistência e consolidação dos dados coletados, e para testar a consistência interna das respostas obtidas, foi calculado o coeficiente Alfa de Cronbach. É recomendável que este valor seja superior a 0,70. No cálculo do coeficiente de Cronbach foram consideradas as 32 variáveis em que as respostas

utilizaram a escala de 1 a 5 e que mediam o grau de importância, satisfação e uso de itens referentes ao imóvel (REIS, 2000).

Primeiramente foi realizada uma análise descritiva dos dados coletados por meio da construção de tabelas com frequências e percentagens, e de gráficos de setor para as proporções de respostas.

Para testar o grau de importância que as características do imóvel desempenharam na compra, e respectivamente a frequência de uso de equipamentos e grau de satisfação com os equipamentos, a metodologia de abordagem foram as mesmas, para cada uma das variáveis mencionadas. Utilizou-se o teste não-paramétrico de Friedman<sup>43</sup> (CONOVER, 1999). Para estes testes foram calculados seus níveis descritivos e conclusões foram tiradas utilizando-se um nível de significância de 5%.

Para ilustrar os resultados do teste não-paramétrico de Friedman foram construídos gráficos com as médias e respectivos intervalos, com 95% de confiança, gráficos de Boxplot e gráficos de setor. O gráfico de Boxplot apresenta os resultados em formato de caixa, com o nível superior dado pelo 3º quartil e o nível inferior pelo 1º quartil. A mediana é representada por um traço no interior da caixa e segmentos de reta são desenhados da extremidade da caixa até os valores máximo e mínimo que não sejam observações discrepantes (possíveis *outliers*). A representação gráfica através do Boxplot fornece, entre outras informações, a variabilidade e a simetria dos dados (MONTGOMERY; RUNGER, 2009).

Foram realizados testes de independência Quiquadrado para testar a independência entre pares de variáveis pertinentes. As questões com escala de resposta de 1 a 5 foram dicotomizadas da seguinte forma: 1, 2 e 3 (resultado negativo e neutro) como primeira classe e 4 e 5 (resultado positivo) como segunda classe. As análises foram realizadas utilizando-se o programa Minitab®.

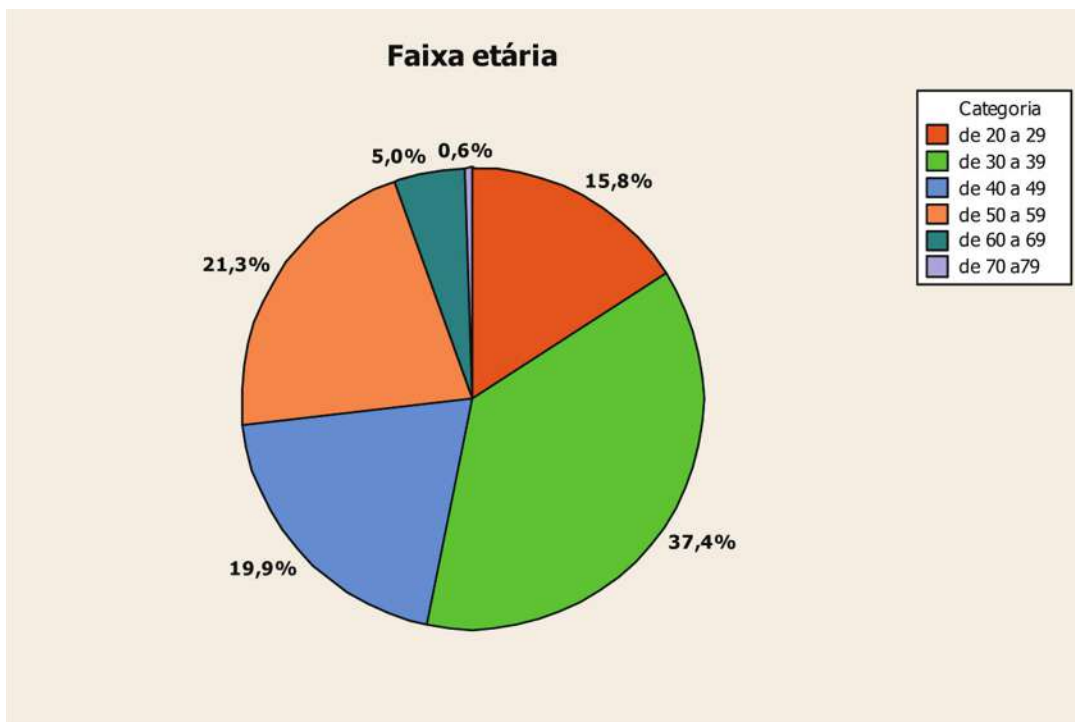
---

<sup>43</sup> O teste de Friedman é uma espécie de análise de variância a dois critérios de variação, para dados amostrais vinculados.

### 3.5.2 Análise dos resultados da pesquisa

A pesquisa foi realizada com 386 indivíduos, dentre eles, 181 homens e 205 mulheres, ou seja, 46,89% do sexo masculino e 53,11% feminino, o que demonstra proporção equilibrada quanto ao gênero.

O gráfico abaixo mostra o percentual de faixas etárias dos pesquisados.



**Gráfico 1: Percentual da faixa etária dos pesquisados.**

O indivíduo pesquisado é o proprietário ou responsável pelo imóvel e como se pode observar, a grande maioria está na faixa etária de 30 a 39 anos, seguida pela faixa de 40 a 49 anos. Pode-se observar que, cruzando a variável “faixa etária” dos proprietários com a variável “características dos condomínios-clubes”, é possível sugerir que casais na faixa etária cujo maior volume é indicado em verde no gráfico, são os que provavelmente têm filhos pequenos, em idade de utilizar as áreas de lazer do condomínio (ou que desejam tê-las a disposição), e que se encontram formando novas famílias e em processo de crescimento, quanto às possibilidades financeiras de aquisição de bens imóveis.

Sobre a variável profissão, a intenção foi identificar o grau de escolaridade e em consequência, o nível financeiro dos moradores. Foram estabelecidos os seguintes grupos para essa análise:

- 0 – estudante
- 1 – Quadros superiores da administração pública, dirigente e outros quadros superiores de empresa
- 2 – Especialistas das profissões intelectuais e científicas
- 3 – Técnicos e profissionais de nível intermediário
- 4 – Pessoal administrativo e similares
- 5 – Pessoal dos serviços e vendedores
- 6 – Agricultores e trabalhadores qualificados da agricultura e pesca
- 7 – Operários, e trabalhadores similares
- 9 – Operadores de instalações de máquinas e trabalhadores na montagem
- 10 – Aposentados e pensionistas

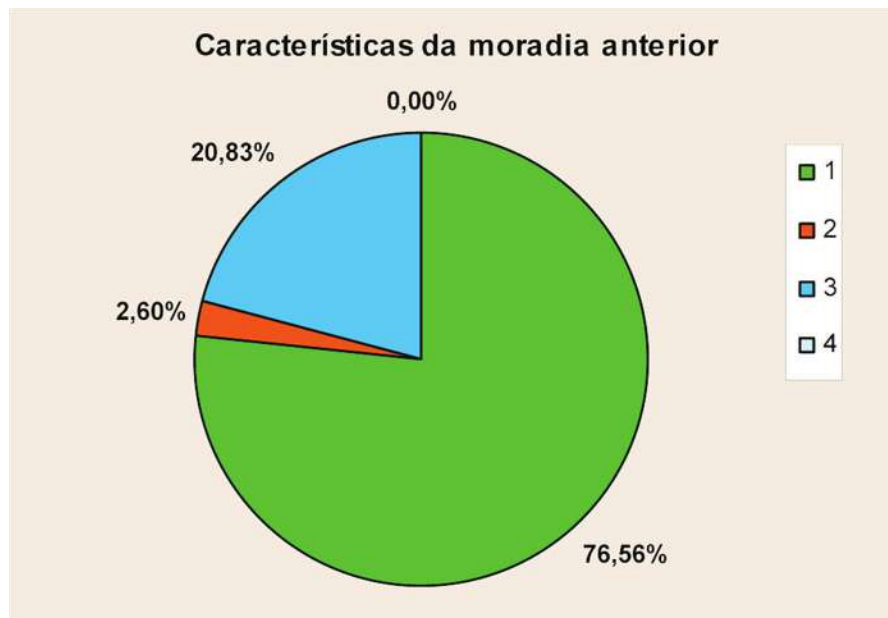


**Gráfico 2: Percentual de classificação de ocupações**

O gráfico permite compreender que a grande maioria dos compradores se encaixa na categoria de profissionais especialistas atuando em profissões intelectuais e científicas, ou seja, indivíduos qualificados atuando no mercado de trabalho. Esse resultado também sugere comprovar que esta tipologia se destina à classe média ou média alta.

A classificação tipológica da moradia anterior e a presença nesta de área de lazer, orientou a pesquisa no objetivo de investigar qual a porcentagem de pesquisados que está se deslocando de apartamento em edifício tradicional para apartamento em condomínio-clubes.

- 1 - Apartamento
- 2 - Casa em condomínio
- 3 - Casa

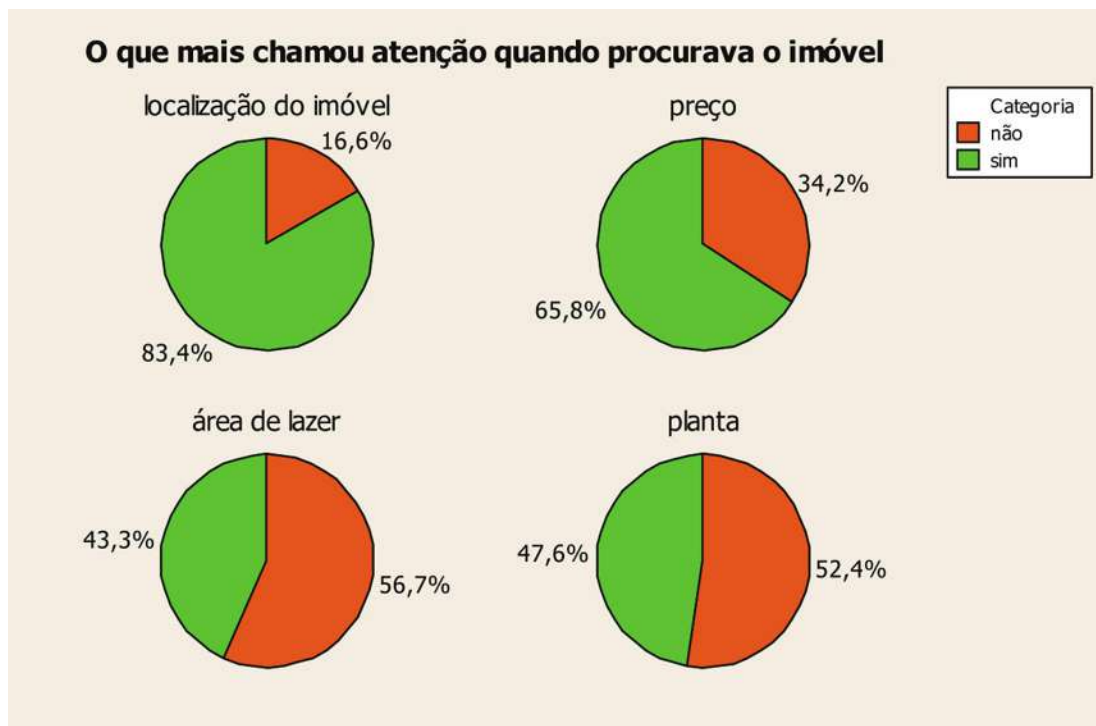


**Gráfico 3: Características da moradia anterior**

E quando indagado se a moradia anterior dispunha de área de lazer, as respostas se mostraram divididas, levando-se a crer que essa não é uma característica exclusiva desses condomínios (gráfico 4), sequer decisiva como motivo de opção de compra de imóvel em condomínio-clubes. A área de lazer não foi assinalada como a questão que mais chamou atenção no momento de busca de um novo imóvel, não deixando de ser importante, mas a localização foi assinalada como fator principal, seguida do valor do imóvel, área de lazer e planta do apartamento e do programa. (Gráfico 5).

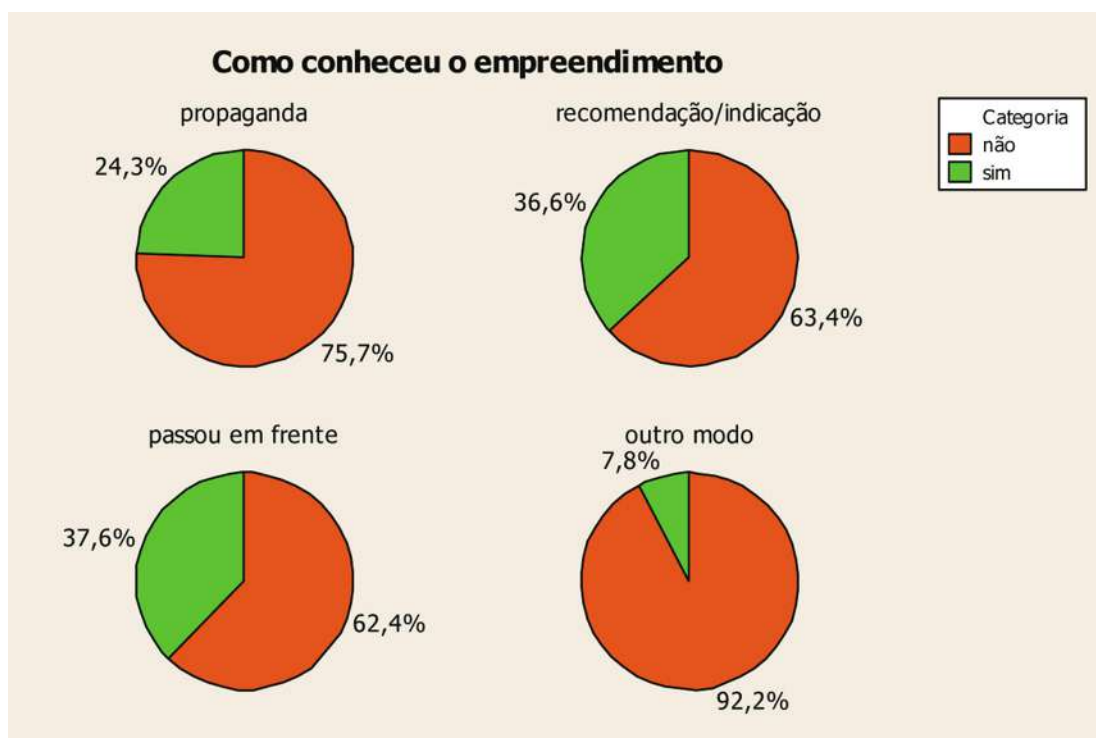


**Gráfico 4: Disposição de área de lazer da moradia anterior**



**Gráfico 5: Características mais importantes na pesquisa de compra de um imóvel**

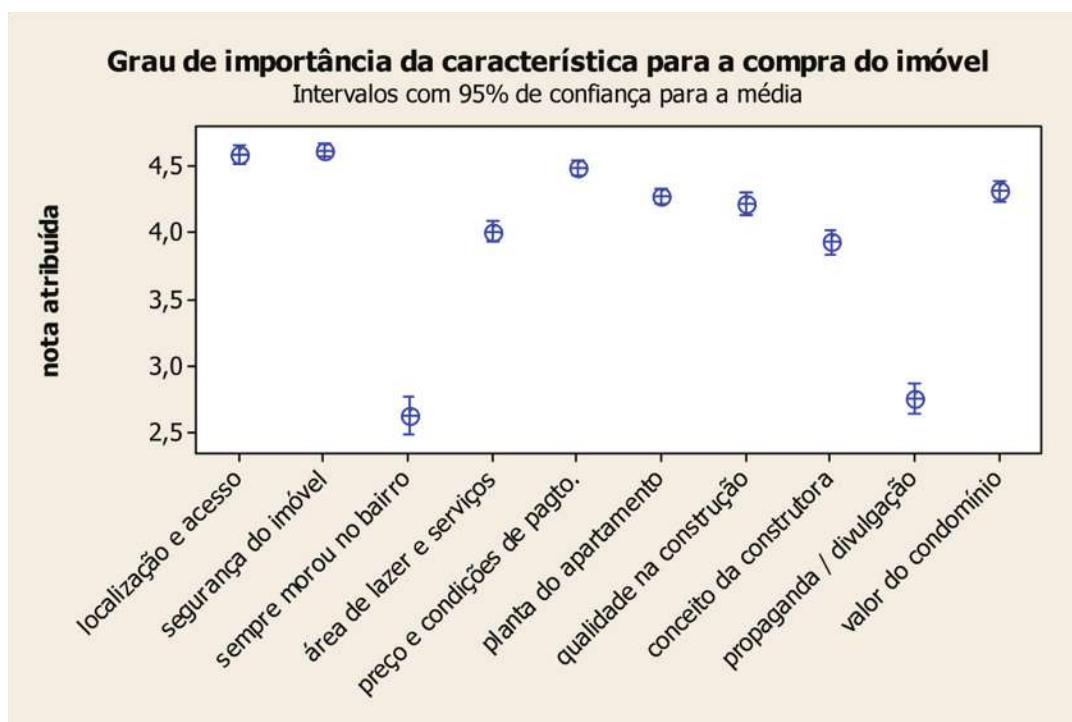
O próximo gráfico aborda o modo como o comprador tomou conhecimento do empreendimento em que veio morar.



**Gráfico 6: Formas de modo como conheceu o empreendimento**

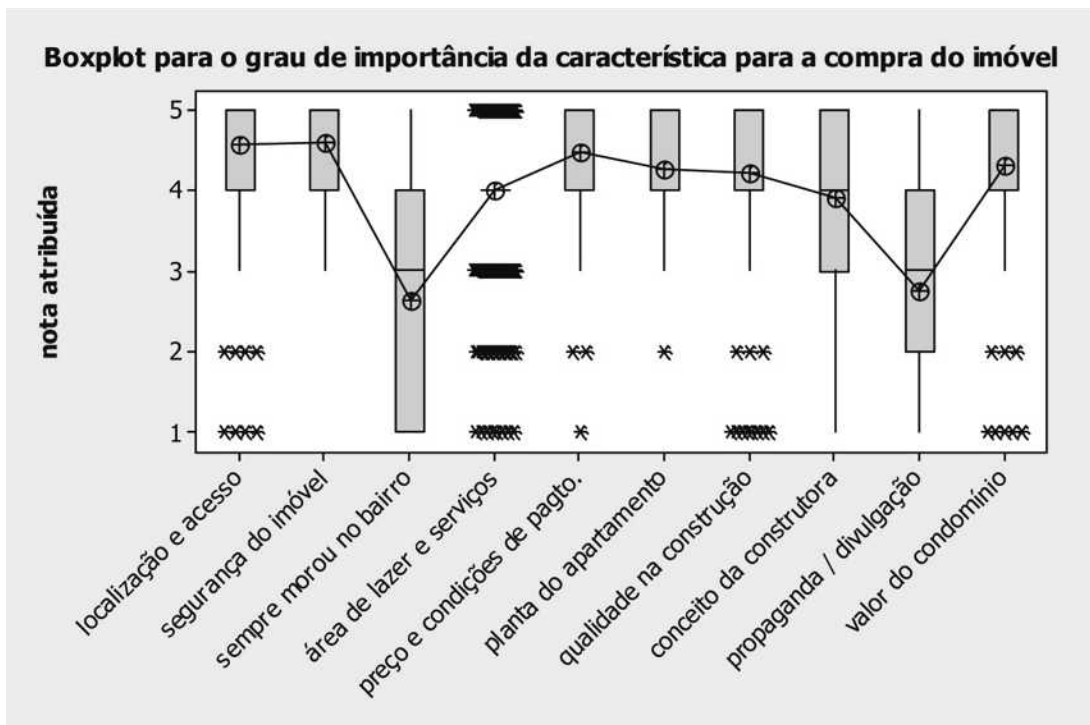
Como é possível observar, conclui-se que as divulgações dos empreendimentos são realizadas em mídia, tais como jornais, revistas, Internet e televisão. Mas nesse caso, a divulgação nesses meios se revelou o fator menos significativo que levou o comprador a conhecer o empreendimento, sendo a recomendação (de alguém para o comprador) o mais expressivo. Nesta questão se obteve a informação de que muitos pesquisados responderam “outros” e assinalaram a imobiliária ou os corretores como fonte para conhecer o condomínio. O modo de conhecimento por recomendação ou indicação poderia ter obtido um percentual expressivo se as pessoas tivessem entendido que as imobiliárias e corretores poderiam integrar esta categoria.

Os gráficos 6, 7 e 8 exploraram e revelam de diferentes formas as características mais importantes obtidas na pesquisa que indicam as razões da compra de um imóvel, possibilitando definir uma hierarquia entre elas.



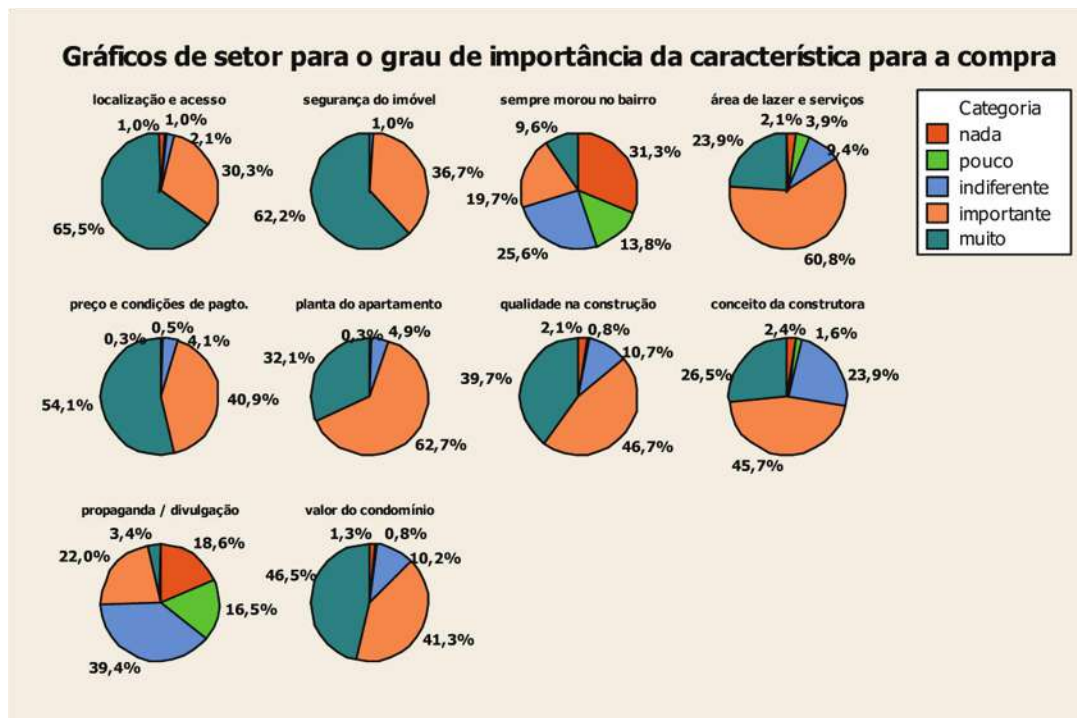
**Gráfico7: Grau de importância da característica para a compra do imóvel**

Conforme foi comentado na apresentação e descrição metodológica deste trabalho, a análise estatística realizada a partir dos dados colhidos, tabulados e consolidados, permitiu calcular com base em intervalos de confiança as médias de pontuações obtidas. A hipótese de igualdade destas médias foi testada por meio do teste de Friedman ( $P = 0,000$ ) (Gráfico 7). Foram mensuradas as tendências central e de dispersão, apresentando a variabilidade e simetria destes dados, bem como comportamentos discrepantes na amostra. De acordo com o gráfico Boxplot apresentado a seguir (Gráfico 8). De acordo com o gráfico Boxplot apresentado a seguir (Gráfico 7), pode-se observar que o grau de importância atribuído à característica para a compra do imóvel teve concentrações e homogeneidades diferentes entre a amostra, o que indica aspectos qualitativos relevantes.



**Gráfico 8: Bloxplot para o grau de importância atribuído à característica para a compra do imóvel**

O gráfico das porcentagens do grau de importância da característica para a compra do imóvel revela que os consumidores levam em conta fatores diversos para efetuação desta.



**Gráfico 9: Percentual do grau de importância da característica para a compra do imóvel**

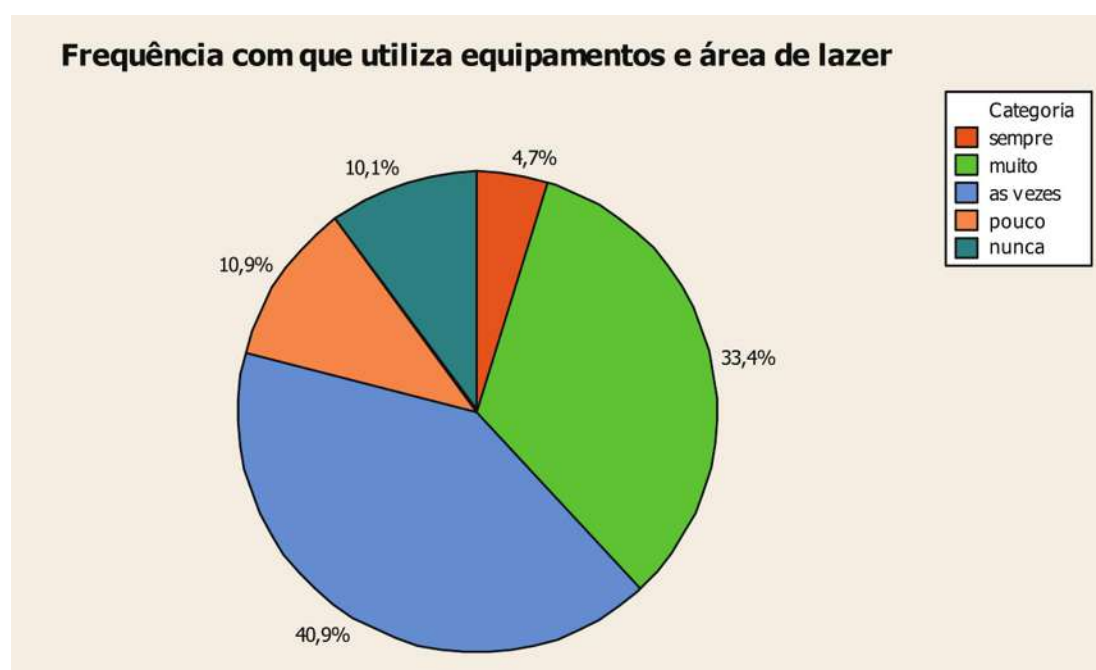
Fazendo uma comparação desses últimos gráficos com o gráfico das características mais importantes na pesquisa de compra de um imóvel (diferente da efetuação da compra), pode-se observar que a disponibilidade de área de lazer e serviços e a planta do apartamento não se revelam o principal motivo para o impulso de conhecer empreendimentos novos, e nem são fatores decisivos para a compra. A localização e o valor do imóvel predominaram como estímulo à pesquisa dos imóveis e também na decisão de compra.

Este resultado convida ao questionamento da importância da publicidade como fonte difusora dos lançamentos de empreendimento imobiliários. Leva a indagar se os moradores de condomínios-clubes mantêm-se inconscientes dos artifícios que procuram induzir ao consumo e despertar entusiasmo em morar em um lugar fantasioso e manipulado em imagens de ambientes que proporcionariam mais qualidade de vida, como essa tipologia, ou se realmente a propaganda não é fator de influência no consumo.

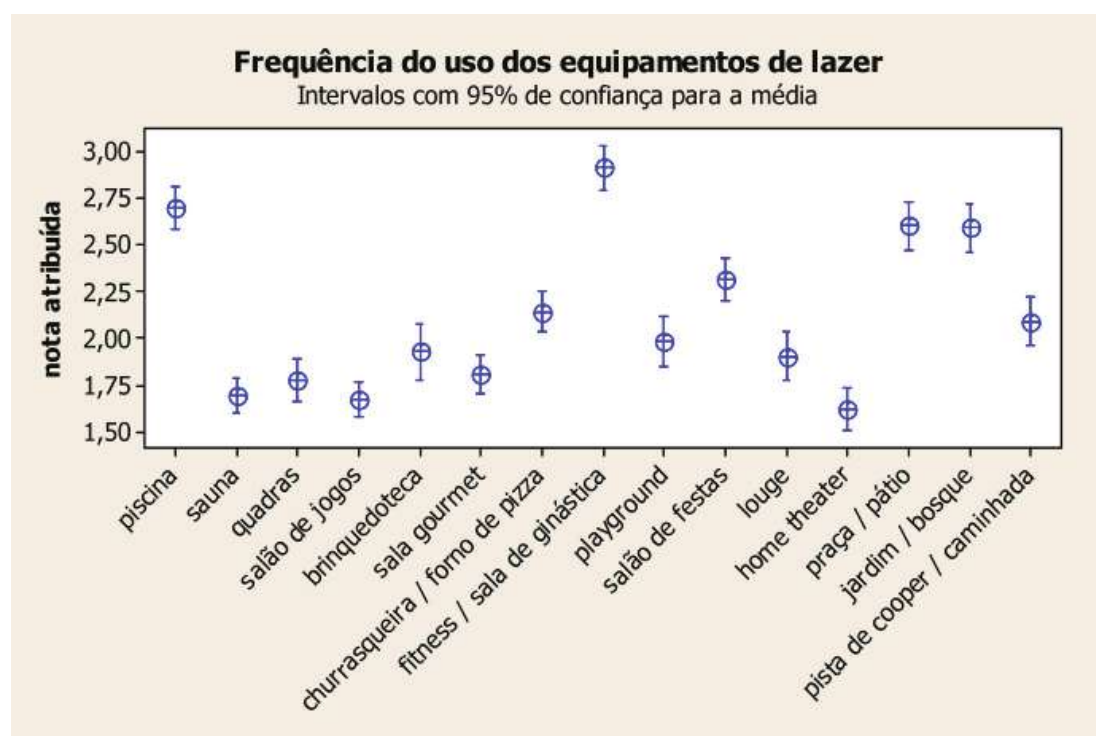
Outro ponto importante verificado foi o item “sempre morou no bairro”, que gerou grande variação de respostas. Isto implica o questionamento dos motivos que levam aos deslocamentos dos consumidores. Pode-se atribuir os deslocamentos a causas como a

valorização de uma determinada região, morar perto do trabalho ou a procura por bairros com mais infra-estrutura e transportes.

Os gráficos a seguir mostram os resultados quanto ao uso do imóvel e das áreas de lazer. Num primeiro momento, pesquisou-se a frequência de uso das áreas de lazer e posteriormente, a frequência de uso de cada equipamento de lazer específico.



**Gráfico 10: Percentual de frequência do uso das áreas de lazer**



**Gráfico 11: Frequência do uso de cada equipamento de lazer**

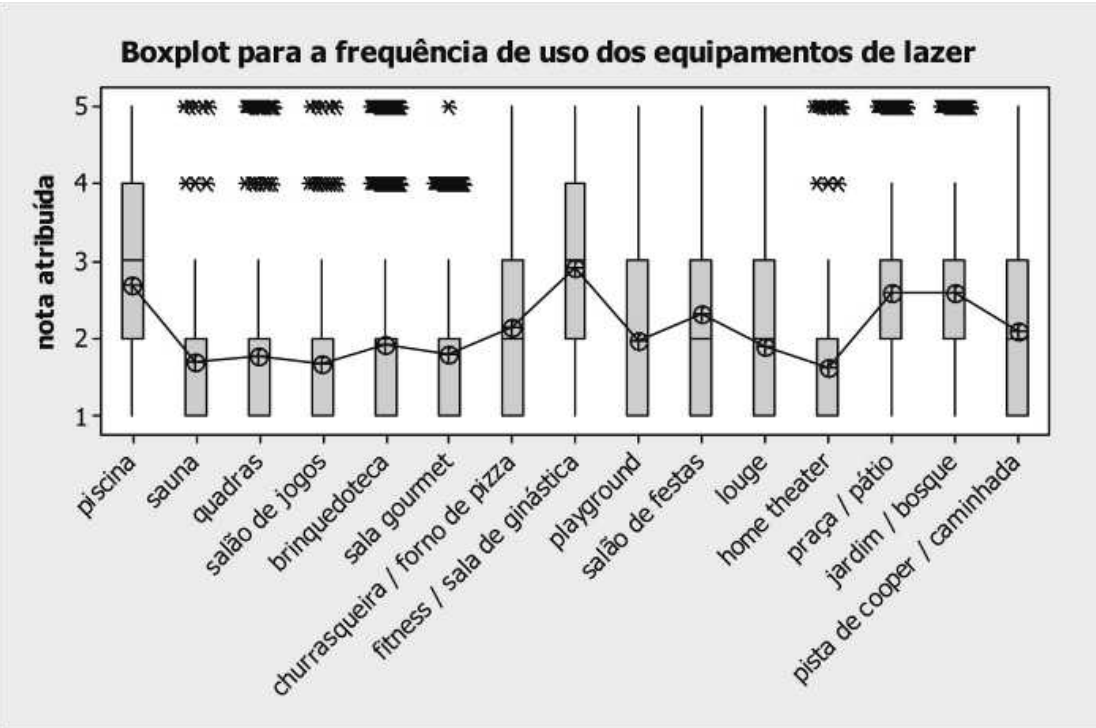


Gráfico 12: Boxplot para frequência do uso de cada equipamentos de lazer

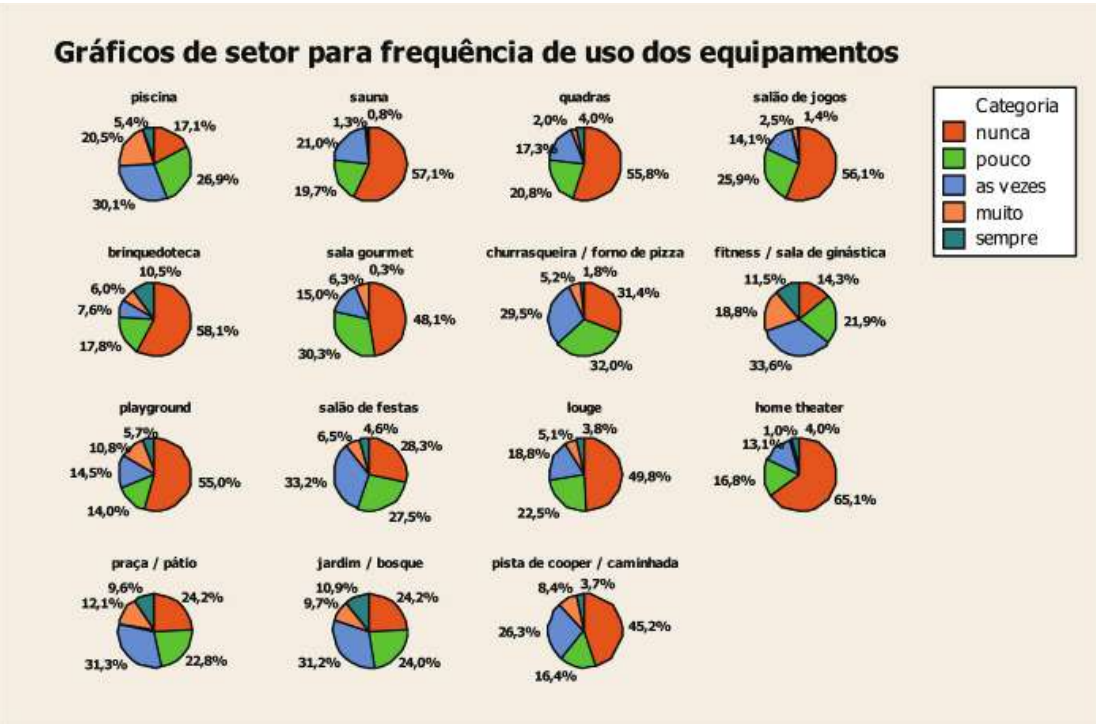


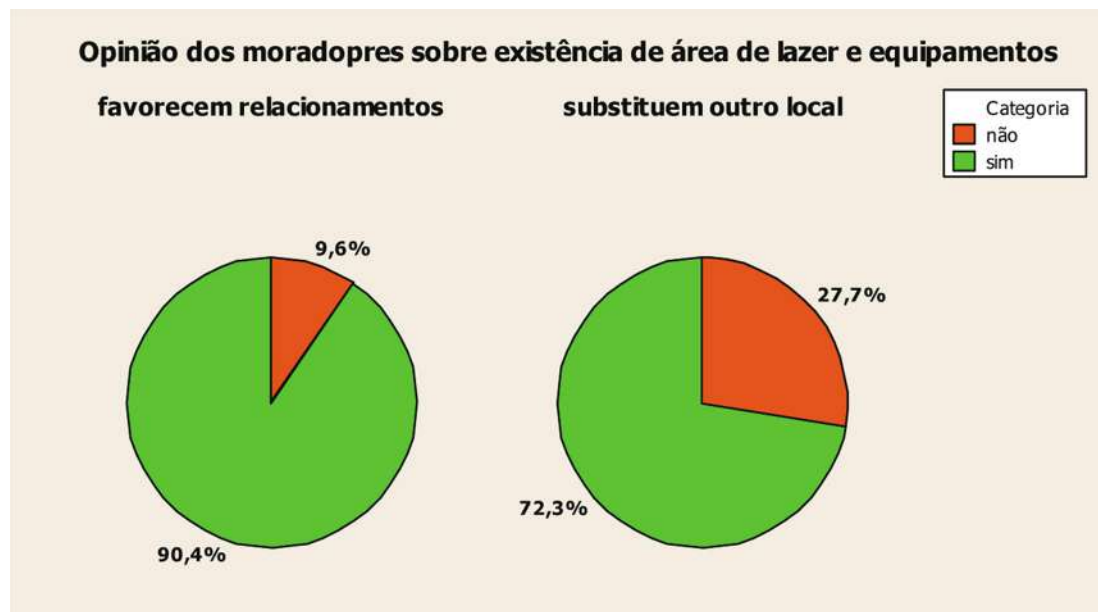
Gráfico 13: Percentual de frequência do uso de cada equipamentos de lazer

Não existe independência entre as variáveis “frequência declarada com que usa os equipamentos” e “área de lazer e máximo uso de algum equipamento de lazer”, havendo coerência nas respostas. Quem declarou que nunca usa equipamentos e área de lazer declarou também um uso máximo “nunca” ou “pouco” para os diversos equipamentos mais que o esperado e quem declarou que sempre usa equipamentos e área de lazer declarou também um uso máximo “sempre” para os diversos equipamentos, mais que o esperado.

O gráfico 11, realizado pelo método de Friedman ( $P = 0,000$ ) e o gráfico 12, o qual indica tendência central e de discrepâncias, apresentando a variabilidade e simetria destes dados. Através dos gráficos representados pelo percentual da frequência de uso de cada equipamento, é indicada a tendência do maior uso de alguns equipamentos, como a piscina e a sala de ginástica (*fitness*), bem como o menor uso, como a sauna e *home theater*.

A respeito do uso de equipamentos públicos e substituição destes por espaços privados, a proposta dos condomínios-clubes é oferecer segurança, lazer e serviços dentro do condomínio. A problemática do deslocamento e da violência é uma questão importante a ser aprofundada.

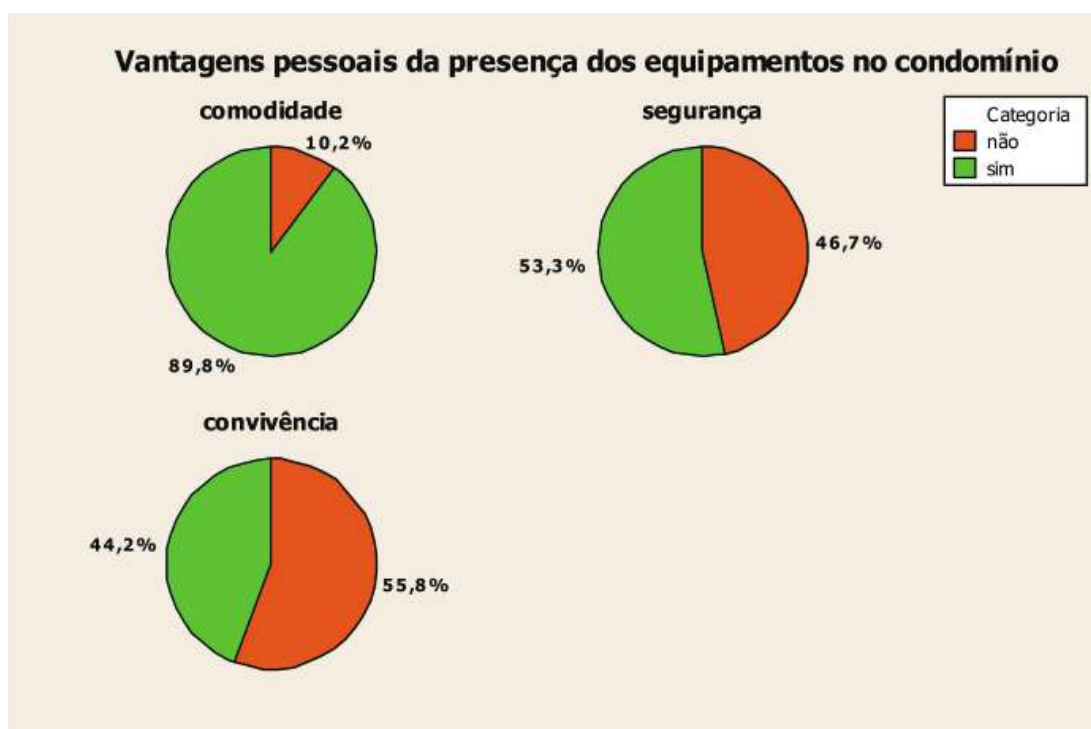
O Gráfico 14 apresenta respostas afirmativas dos pesquisados sobre se as áreas de lazer do condomínio favorecem os relacionamentos entre os moradores. O segundo gráfico exibe o resultado de que as áreas de lazer privadas e equipamentos e serviços do condomínio podem substituir a necessidade de buscá-las em outro local da cidade.



**Gráfico 14: Opinião dos moradores sobre relacionamentos desencadeados pelo convívio em condomínio-clubes e a eventual substituição do uso de equipamentos públicos por aqueles localizados em áreas de lazer privadas.**

Isso implica dizer que se os condomínios-clubes oferecem serviço e lazer privativos, podendo estimular a formação de amizades e substituir a academia, um passeio no parque, ou mesmo serviços como lavanderias e *lan-house*, portanto podem ser considerados indutores de um modo de vida isolado, em que o uso do espaço público e coletivo é realizado de maneira esporádica e cada vez mais rara. Isto conduz a uma reflexão e é preciso entender os motivos que a suscitam.

Essa questão foi inserida na pesquisa com os moradores, oferecendo-lhes alternativas para obter como resultado os fatores que causam o isolamento e a seletividade. Como previsto, corroborando a teoria, o fator “segurança” se mostrou relevante, como revela o gráfico, mas o fator “conforto” obteve grande ressonância. Portanto, indica a tendência de ser necessário dedicar mais atenção aos problemas e às dificuldades de deslocamento na cidade, que certamente desagradam os cidadãos, até mais do que a imagem de uma cidade violenta.



**Gráfico 15: Vantagens pessoais da presença dos equipamentos no condomínio**

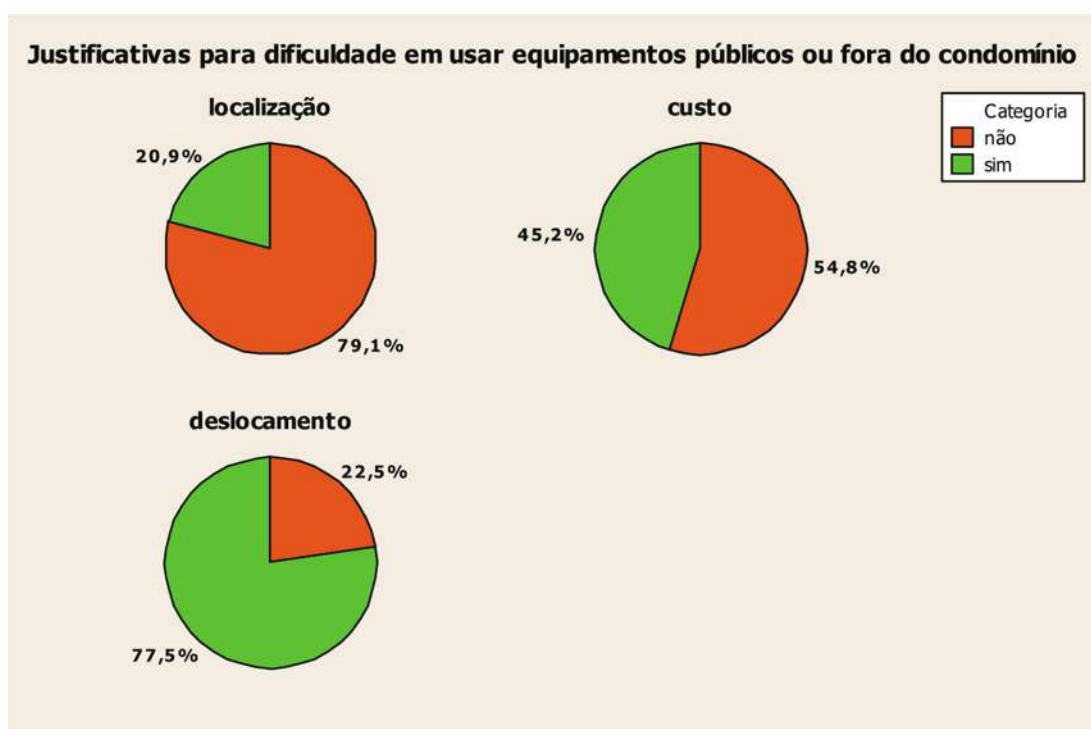
No questionário aplicado na pesquisa, os moradores tiveram a possibilidade de escrever observações em todas as questões que contivessem a alternativa “outros”. Outras vantagens foram observadas pelos pesquisados:

| <b>Vantagens que foram observadas pelos pesquisados</b> |                      |
|---------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>Vantagens apontadas</b>                              | <b>Nº de pessoas</b> |
| Agilidade                                               | 1                    |
| Custo                                                   | 3                    |
| Custo e transito                                        | 1                    |
| Custo/disponibilidade de horario                        | 1                    |
| Deslocamento                                            | 1                    |
| Economia                                                | 3                    |
| Gratuito                                                | 1                    |
| Horário                                                 | 1                    |
| Locomoção                                               | 1                    |
| Não perder tempo                                        | 1                    |
| Praticidade                                             | 1                    |
| Tempo                                                   | 3                    |
| Tempo e custo                                           | 1                    |
| Trânsito                                                | 1                    |
| Trânsito e economia de tempo                            | 1                    |

**Tabela 4 - Vantagens da presença dos equipamentos no condomínio (observadas pelos pesquisados)**

Estas observações sobre outras vantagens da presença dos equipamentos de lazer no condomínio expressam claramente o reflexo do modo de vida contemporâneo dos cidadãos nas grandes metrópoles e também podem ajudar a esclarecer sobre seus problemas. Percorrer grandes distâncias para chegar ao trabalho, à escola, e enfrentar o trânsito, podem refletir má organização espacial e falta de planejamento urbano, trazendo a história do planejamento realizado e as questões estudadas neste trabalho, que envolvem a legislação produzida de ordenação e uso do solo.

A justificativa para a relutância em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio possibilita compreender essas questões.



**Gráfico 16: Justificativas para dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio**

Nessa questão aplicada na pesquisa, assim como na questão anterior, a alternativa “outros”, foi comentada por alguns moradores:

| Outras justificativas para dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio, observadas pelos pesquisados |               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|
| Vantagens apontadas                                                                                                      | Nº de pessoas |
| Comodidade                                                                                                               | 4             |
| Comodidade e segurança                                                                                                   | 1             |
| Faz academia (fora)                                                                                                      | 1             |
| Incluso local e custo                                                                                                    | 1             |
| Não há dificuldade                                                                                                       | 1             |
| Praticidade                                                                                                              | 1             |
| Preguiça                                                                                                                 | 1             |
| Sair de casa                                                                                                             | 1             |
| Segurança                                                                                                                | 6             |

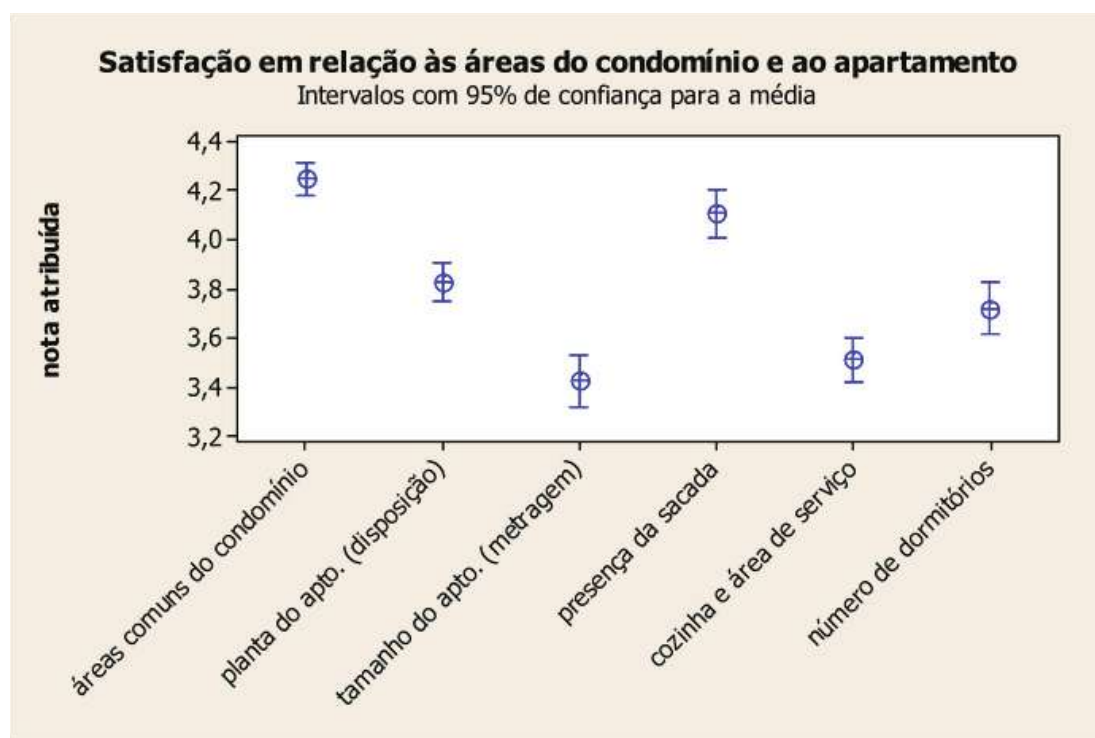
**Tabela 5 - Outras justificativas para dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio, observadas pelos pesquisados**

Novamente a segurança foi apontada por seis pessoas, mesmo tendo sido mencionada na questão anterior (não necessariamente pelas mesmas pessoas). O resultado das pesquisas deixa claro que o uso de equipamentos de lazer é facilitado por estarem a disposição e pelo fato de o custo estar incluído na taxa condominial, explicitamente obedecendo ao ideal de um condomínio-clubes.

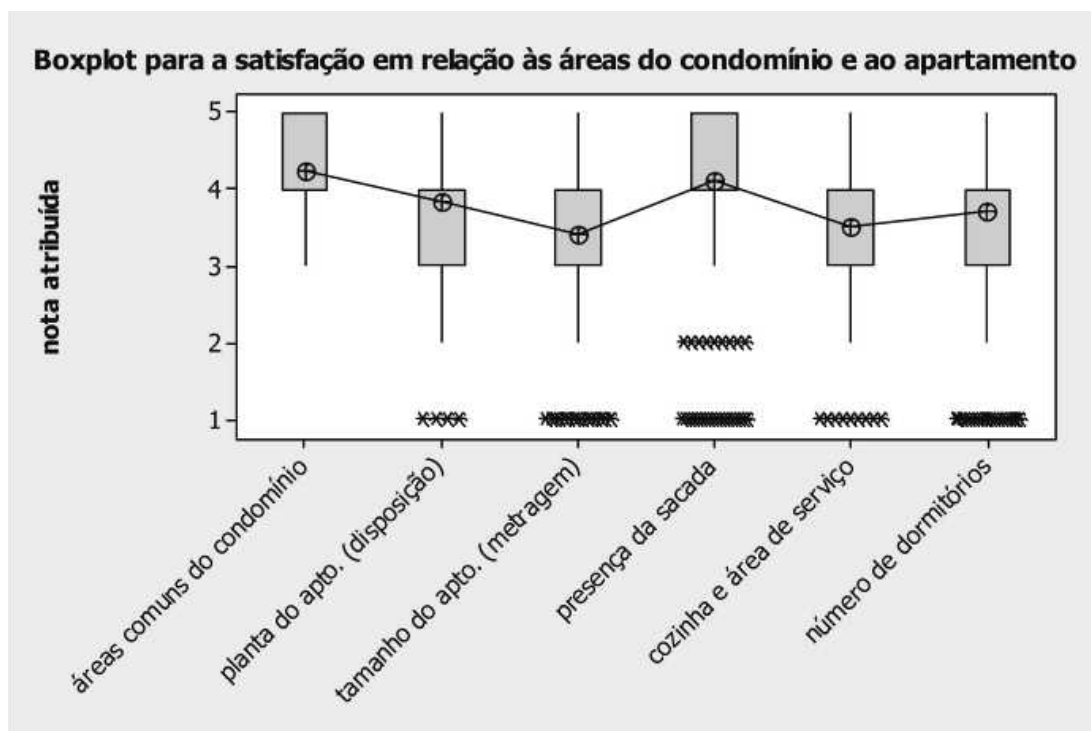
Nos Gráficos 17 e 18, toma-se como referência a nota 4,4 (Gráfico 17) e 5 (Gráfico 18) como maior grau de satisfação e a menor 3,2 (Gráfico 17) ou 1 (Gráfico 18) como menor grau de satisfação.

O resultado da avaliação do grau de satisfação em relação às áreas comuns do condomínio e ao apartamento foi bem diversificado, podendo se justificar tal variedade pelas diferenças entre essas áreas e presença de diferentes plantas de apartamentos. Observou-se na pesquisa que as sacadas de maior dimensão e com churrasqueira despertam mais interesse e maior apreço por parte dos moradores que as de menores proporções, porém essa questão não foi tratada isoladamente para obter dados mais concretos.

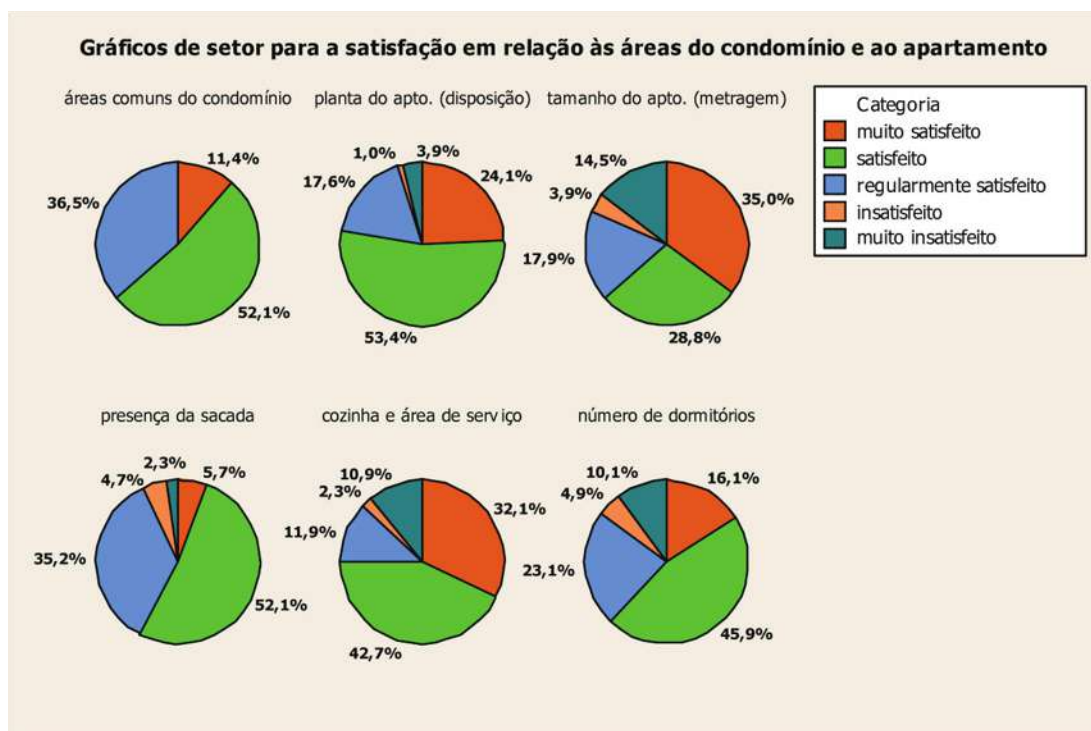
O Gráfico 17, ilustra o teste de Friedman ( $P = 0,000$ ), em termo de nota, indica números de baixa satisfação quanto ao tamanho do apartamento e da cozinha e área de serviço, assim como grande satisfação com as áreas comuns do condomínio. No gráfico 18, ilustrado pelo gráfico de Boxplot, verificando-se a simetria, dispersões aproximadamente iguais e presença de medidas discrepantes nas respostas.



**Gráfico 17: Satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento**



**Gráfico 18: Boxplot para a satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento**



**Gráfico 19: Percentual dos setores para a satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento**

O gráfico revela que mais de 50% dos moradores estão satisfeitos com as áreas comuns do condomínio, outra grande parte se encontra regularmente satisfeito e pou-

cos assinalaram estarem muito satisfeitos. Pelo fato de as questões serem fechadas, ou seja, constituírem alternativas, não foi possível analisar com exatidão o motivo deste percentual, mas é possível avaliar que nenhum dos pesquisados se declarou insatisfeito ou muito insatisfeito; portanto, o resultado quanto ao grau de satisfação é positivo.

Quanto à planta (disposição / distribuição), dimensões do apartamento e número de dormitórios, pode-se revelar que os consumidores se encontram ou satisfeitos ou não muito satisfeitos com a compra, pois esses quesitos não podem ser modificados na maior parte das vezes. Portanto, esses fatores não se revelaram os pontos fortes e mais relevantes para a aquisição do novo imóvel, e provavelmente, o custo e a localização o sejam.

Novamente, assim como nas questões anteriores, alguns outros itens foram observados pelos pesquisados, adotando-se notas de grau de insatisfação e muita insatisfação:

| <b>Itens observados pelos pesquisados e selecionados como insatisfação</b> |                      |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>Equipamento do apto.</b>                                                | <b>Nº de pessoas</b> |
| A.serv. e cozinha pequena                                                  | 1                    |
| Academia pequena                                                           | 1                    |
| Área para passeio com cães (não há)                                        | 1                    |
| Área.serv.pequena                                                          | 5                    |
| Banheiro sem janela                                                        | 2                    |
| Detalhes e defeitos construtivos                                           | 1                    |
| Falta de instrutores na academia                                           | 1                    |
| Garagem                                                                    | 3                    |
| Parede drywall                                                             | 1                    |
| Qualidade da construção                                                    | 1                    |
| Sacada (pequena)                                                           | 1                    |
| Sanitários                                                                 | 2                    |
| Só 1 wc, 2 seria ideal                                                     | 1                    |
| tamanho do wc                                                              | 4                    |
| Vaga de estacionamento                                                     | 1                    |
| Vaga garagem                                                               | 1                    |
| Vista                                                                      | 1                    |
| Wc pequeno                                                                 | 2                    |

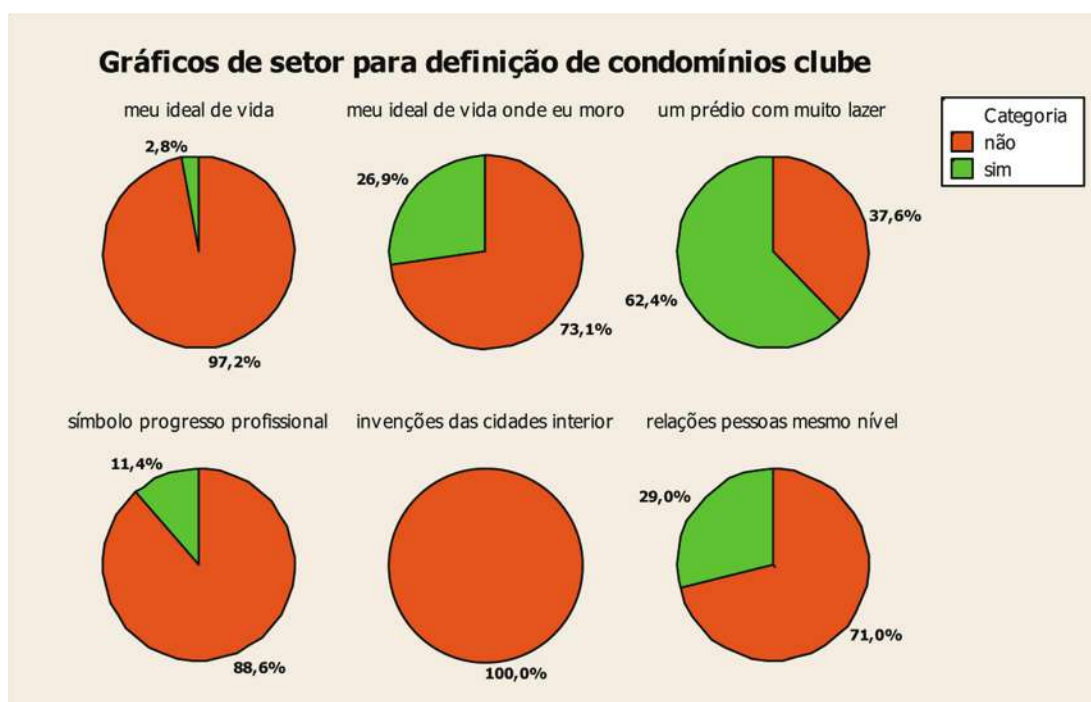
**Tabela 6 - Itens observados pelos pesquisados e selecionados como insatisfação**

Essas observações feitas pelos pesquisados são importantes, pois revelam alguns itens não abrangidos no questionário, como por exemplo, questões relativas às dimensões do sanitário e as vagas de garagem. Já quanto às dimensões da área de serviço e cozinha, os resultados coincidem com a variação observada no gráfico Boxplot (Gráfico 17), revelando que algumas pessoas assinalaram notas negativas enquanto a maioria foi neutra ou positiva.

O conceito do condomínio-clubes, objeto de estudo deste trabalho, pode ser esclarecido e é interessante relatar que os residentes em sua maioria o definem como “um prédio que oferece muito lazer”.

O item “ideal de vida e onde moro” foi diversas vezes assinalado, talvez não tão assinalado pelo quesito “ideal de vida”, mas sim se priorizando o “onde moro”. Nesta questão era possível assinalar mais de um item, e o primeiro deles não teve grande repercussão. O símbolo de progresso profissional revela a idéia de que um condomínio-clubes transmite a imagem de status, o que retoma a discussão sobre a publicidade e a imagem criada simbolizando esses ambientes, como se teve a oportunidade de analisar no terceiro capítulo deste trabalho.

A relação entre os apartamentos de metragem quadrada similar ou aproximada e o nível social de moradores é sugerida para esta tipologia, o que implica dizer que parte dos pesquisados procura grupos com as mesmas características sociais, procurando formar grupos com maiores semelhanças.



**Gráfico 20: Gráficos de setor para definição de condomínios-clubes**

| Definição do condomínio-clubes            |               |
|-------------------------------------------|---------------|
|                                           | Nº de pessoas |
| Meu ideal de vida                         | 0             |
| Meu ideal de vida e onde eu moro          | 104           |
| Um prédio com muito lazer                 | 241           |
| Símbolo de progresso profissional         | 44            |
| Investimentos das cidades do interior     | 0             |
| Relações de pessoas do mesmo nível social | 112           |

**Tabela 7 - Número de pessoas e percentual das respostas sobre a definição de condomínios-clubes**

### Cruzamentos Dicotomizados

Para realização da análise, foram realizados os cruzamentos de algumas respostas com o sexo do pesquisado, e os resultados obtiveram interessante número de significância, estimulando interpretações.

Quando perguntado sobre as características que mais chamavam atenção durante a pesquisa para aquisição de um imóvel novo, a comparação das respostas entre homens e mulheres foram:

- A localização do imóvel é importante para ambos sexos ( $P = 0,561$ ) conforme análise estatística ao nível de significância de 5%.
- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e importância do preço ao procurar o imóvel ( $P = 0,009$ ), isto é, proporcionalmente há mais mulheres que prestaram atenção no preço que o esperado.
- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e importância da área de lazer ao procurar o imóvel ( $P = 0,001$ ), isto é, proporcionalmente há mais homens que prestaram atenção na área de lazer que o esperado.
- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e a importância da planta ao procurar o imóvel ( $P = 0,012$ ), isto é, proporcionalmente há mais mulheres que prestaram atenção na planta que o esperado.

Sobre o modo de conhecimento do imóvel que mora, a comparação entre as respostas dos homens e das mulheres sobre a indicação ou recomendação foi:

- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e recomendação / indicação ao procurar o imóvel ( $P = 0,002$ ), isto é, proporcionalmente há mais homens que assinalaram recomendação / indicação que o esperado.

Portanto, foi relatado que proporcionalmente mais homens prestaram atenção na área de lazer e tomaram conhecimento sobre o condomínio por indicação que as mulheres. E por sua vez, mais mulheres prestaram atenção no preço e na planta, durante a pesquisa, que os homens.

A questão sobre a importância de cada característica, no momento da compra do imóvel, revela que:

- localização e acesso são igualmente importantes para ambos sexos, ( $P = 0,799$ ).
- segurança do imóvel é igualmente importante para ambos, mas com tendência ao sexo masculino, ( $P = 0,062$ ).
- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e área de lazer e serviços ( $P = 0,007$ ), isto é, proporcionalmente há mais homens que dão importância à área de lazer e serviços que o esperado, ( $P = 0,007$ ).
- preço e condições de pagamento são importantes para ambos ( $P = 0,145$ )
- planta do apartamento é igualmente importante para ambos, ( $P = 0,775$ )
- qualidade na construção tendência ao sexo masculino, ( $P = 0,054$ )

Novamente, proporcionalmente, mais homens dão importância às áreas de lazer que o número de mulheres, assim como respondido na questão anterior. Localização, segurança, valores e planta do apartamento foram importantes para ambos sexos no momento da compra. Comparando a questão anterior a essa, os homens no momento da pesquisa para aquisição de um novo imóvel, não observaram tanto a planta da unidade, já no momento da compra essa afirmação mudou. Pode-se levantar a hipótese de que mulheres são mais objetivas, durante a pesquisa do imóvel que os homens e que a localização e o valor estão presente como nível alto de importância para ambos, tanto na pesquisa, como na compra.

O uso das áreas de lazer, de modo geral foi constatado que:

- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e frequência de utilização das áreas de lazer ( $P = 0,000$ ) isto é, proporcionalmente homens utilizam a área de lazer com frequência sempre mais que o esperado.

Sobre a frequência de utilização de cada equipamentos do condomínio, o nível de significância não foi propício para tal análise, porém a tendência fica estipulada para :

- O uso das quadras : tendência homem, ( $P = 0,072$ )
- O uso da sala de ginástica: tendência mulher, ( $P = 0,053$ )

A questão sobre as áreas de lazer privadas favorecerem relacionamentos entre os moradores, a tendência da resposta positiva foi mais assinalada pelos homens que pelas mulheres.

A justificativa de dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio foi verificada ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e localização como justificativa de dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio, isto é, proporcionalmente homens apresentam mais o motivo da localização como justificativa de dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio que o esperado ( $P = 0,0036079$ ).

A comparação do grau de satisfação de itens do condomínios, entre os sexos, traz o resultado mais positivo para mulheres:

- Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e satisfação com as áreas comuns do condomínio, isto é, proporcionalmente há menos mulheres insatisfeitas com as áreas comuns do que o esperado ( $P = 0,000$ ).
- tamanho do apartamento tendência de mulheres mais satisfeitas ( $P = 0,086$ ).
- presença da sacada: Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e satisfação com presença da sacada ( $P = 0,006$ ), isto é, proporcionalmente há mais mulheres satisfeitas com a presença da sacada do que o esperado.
- cozinha e área de serviço: Ao nível de significância de 5%, não há independência entre as variáveis aleatórias: sexo e satisfação com cozinha e área de serviço ( $P = 0,014$ ), isto é, proporcionalmente há mais mulheres satisfeitas com a cozinha e área de serviço do que o esperado.
- número de dormitórios tendência mulher mais satisfeita ( $P = 0,054$ ).

Pode-se comparar esse resultado com a questão em que as mulheres assinalaram mais que os homens, a importância da planta tanto na hora da pesquisa, como na compra. Isto pode ser atribuído à idéia de que as mulheres estão mais satisfeitas que os homens porque podem ter analisado mais esse item que os homens, e assim, sabiam em detalhes como seria apartamento, por isso a satisfação. E ainda, pode-se colocar que a preocupação masculina ficou mais em torno da área de lazer, na pesquisa, na compra e comprovadamente no maior uso.

Toda essa constatação das respostas dos moradores de condomínios-clubes reflete os problemas da cidade, como o trânsito, a falta de tempo para lazer, a insegurança, violência, e traz a questão da comodidade oferecida nos condomínios, de ter a disposição equipamentos de lazer e serviços a qualquer hora, mesmo seguindo regras internas. A localização do empreendimento teve destaque nas respostas pelos motivos de pesquisa e compra do imóvel, portanto pode ser considerado que a localização é fator mais relevante para os pesquisados que o programa do condomínio. Apesar de ser relatado pela pesquisa que a área de lazer não era o fator principal na busca por um imóvel e nem no momento da compra, é maior o número de pessoas que dizem utilizar os equipamentos do condomínio às pessoas que dizem não utilizar. A idéia de bem estar, oferecida por essa tipologia de moradia, é a compensação ao caos de uma metrópole habitada por milhões de pessoas tão diferentes socialmente (de raça, de renda, de naturalidade, de educação...). Então, os condomínios fechados acabam por definir um modo de isolamento e uma visão de ilusão de “qualidade de vida”, suposta essa pela comodidade e segurança que terá dentro do condomínio, pois do portão para fora, volta-se à realidade problemática. Os moradores, conforme relatado na pesquisa, estão satisfeitos com o condomínio-clubes, pois enxergam ali, uma opção de fuga da realidade, um ambiente destacado do resto da cidade, que pode trazer a sensação de ser um oásis da metrópole.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS





Este trabalho procurou compreender as razões envolvidas na concepção dos condomínios-clubes, em especial, na cidade de São Paulo. O recorte temporal que se estende do ano de 2000 a 2008 se justificou por proporcionar a investigação do crescimento e sucesso dessa tipologia e também as questões relacionadas à relação dos condomínios com o espaço público na cidade.

Com intuito de ampliar a escala de análise para melhor compreensão do tema, houve necessidade estudar de uma perspectiva histórica a produção imobiliária e a dinâmica deste mercado capitalista. Foi possível observar que a demanda da construção de edifícios é estimulada quando sopram ventos favoráveis do ponto de vista econômico e geral, existindo investimentos destinados ao mercado imobiliário e financiamentos capazes de beneficiar investidores e consumidores. Durante o período de 2000 a 2008 estudado, assistiu-se a um *boom* imobiliário, ou seja, o crescimento das condições favoráveis ao mercado, e se verificou um bom momento para a construção civil, devido à conjuntura econômica favorável. Neste período teve início expressivo aumento da produção de condomínios-clubes em São Paulo.

Para melhor compreender e definir o fenômeno dos condomínios-clubes, foi necessário entender o processo de urbanização da cidade, abordando a produção do espaço capitalista. A relação entre Estado e mercado imobiliário também se demonstrou fundamento relevante para a compreensão da ação conjunta desses agentes produtores do espaço urbano. Enunciando a dinâmica e as bases de funcionamento do mercado imobiliário, verifica-se que o objetivo primordial é a obtenção do lucro. O mercado, ao poder induzir situações favoráveis à realização de seus interesses, tem no Estado o contraponto capaz de interferir na organização do espaço urbano, normalizando e regulando os interesses de empreendedores por meio de legislações urbanísticas e ao priorizar investimentos e a realização de infra-estruturas. Para exemplificar essa relação mútua entre Estado e mercado imobiliário fundamentada em exposição e regulação de interesses, a implantação do Viaduto do Chá e a ocupação do Bairro de Higienópolis são fenômenos históricos que possibilitaram compreender o jogo de forças presente na produção do espaço da cidade. Para expandir os conhecimentos sobre o fenômeno dos condomínios-clubes, e sobre referências de condomínios fechados em outras localidades brasileiras, mencionou-se o caso das transformações experimentadas pela Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, originalmente planejada por Lucio Costa, mas que hoje constitui um bairro voltado a famílias de alta renda, território ocupado hoje por condomínios, possibilitando referir-se ao conceito de anticidade. Esse fenômeno atinge também a outros países, e o testemunham teóricos eminentes, como Jacobs (1961) e

Low (2004). Situações de isolamento dos moradores dos condomínios em relação à vitalidade das cidades fazem parte de seus relatos, assim como se enfatiza a importância da diversidade da cidade.

O fenômeno do *sprawling* ou dispersão urbana, experimentada pelas aglomerações urbanas contemporâneas, evidencia a expansão desordenada de ocupação da área suburbana da metrópole. Foi possível relacioná-lo a implantação de condomínios fechados na Região Metropolitana de São Paulo, tal como ocorrido em Alphaville (no Município de Barueri). Os condomínios fechados (horizontais e verticais) aparecem como uma opção de moradia e padrão residencial, justificada pela dispersão e fragmentação urbanas.

Foram estudados instrumentos legais e urbanísticos, com a intenção de resgatar o percurso histórico de como veio se consolidando e difundindo a categoria “conjunto residencial vertical”. A Lei de Zoneamento de 1972 (Lei 7.805/72), definiu esta categoria, ao enunciar diretrizes e incentivando a construção de áreas de lazer privadas, dando oportunidade para o surgimento de alguns condomínios-símbolo, como o Ilhas do Sul, Portal do Morumbi e Panamby. Foi possível compreender a importância das leis de zoneamento e uso e ocupação do solo para a cidade e o que elas interferem no espaço urbano induzindo na produção deste.

Foi possível constatar também, que a falta de acompanhamento e planejamento interferiu na estrutura urbana, e acarretou problemas de deslocamentos de grande extensão, afetando o cotidiano dos paulistanos. O trânsito e a proliferação de automóveis circulando, fenômeno causado pela insuficiência de transportes públicos, e de melhor planejamento; os deslocamentos necessários e a concentração de investimentos infra-estruturais na região sudoeste e as drásticas diferenças sociais experimentadas em São Paulo, constituem certamente problemas que poderiam ter sido alvo de intervenções. Na ausência de soluções, e tendo sido muitos desses planos “engavetados”, a fragmentação do tecido urbano e o incentivo às formas de moradia em ilhas ou enclaves só recrudesceram. Somente em 2002 foi aprovado o novo Plano Diretor Estratégico, tendo sido convertido na Lei nº 13.885 em 2004, com o objetivo principal de abranger e dirimir sobre a cidade irregular e elevar a qualidade do ambiente urbano. A categoria conjunto residencial continuou vigente, porém para terrenos com mais de 20.000 m<sup>2</sup> ou com mais de 400 unidades habitacionais, existem novas diretrizes.

A importância de relatar esse percurso de pesquisa é possibilitar uma visão das formas como se dá a mobilidade e a apropriação do território da cidade e assinalar as razões do sucesso dos condomínios, murados, vigiados, com lazer privado e serviços oferecidos pelo mercado. Portanto a discussão sobre a relação dos condomínios

fechados e o uso espaço público é essencial para compreender os efeitos da presença daqueles na paisagem urbana.

Para exemplificar o exposto, foram apresentados e discutidos no trabalho projetos e obras cujas formas de conexão e relação com o entorno foram debatidas, mostrando mais uma vez que a legislação urbanística e o projeto arquitetônico podem influenciar na concepção de um espaço. Ao apresentar o projeto do Bairro Novo, o Edifício Brascan, e o Edifício Louveira, demonstra-se que aproximação entre a cidade, a rua, a praça pode ser uma estratégia de projeto e de melhoria da qualidade ambiental, enquanto que o Condomínio Parque Cidade Jardim incentiva o isolamento.

Estabeleceu-se uma definição de condomínio-clubes, com base no discurso de merchandising imobiliário, procurando compreender o significado implícito às denominações “clubes residenciais”, “jardins”, ou “parques”, em que todas elas têm a intenção de evidenciar a presença da significativa área de lazer e serviços oferecidos no empreendimento. A conduta metodológica acatou buscar também informações em artigos e entrevistas com arquitetos atuantes no mercado imobiliário para melhor compreensão do conceito explorado. Foram estudados ainda os estudos de viabilidade e pesquisas de aprovação para lançamento de um empreendimento novo.

A análise dos três estudos de caso procurou entender as características projetuais (espaciais e programáticas) que definem os condomínios selecionados. A partir de então, foi possível comparar aspectos de qualidade projetiva das unidades e dos equipamentos e áreas de lazer, nos três casos. Questões como monumentalidade e ênfase de *status* como instrumento poderoso de comercialização pode ser então explorada. A idéia de exclusividade e distinção social é clara, bem como a satisfação em saber que aquele espaço foi criado para a disponibilidade de serviços e lazer a qualquer momento.

Para complementar os estudos de caso realizados, foi empreendida pesquisa de campo envolvendo moradores, obtendo resultados de interesse que propiciaram interpretações instigantes. Revelou-se que embora a grande maioria dos pesquisados esteja satisfeita com o imóvel adquirido, as razões da compra não estão relacionadas de modo prioritário ao apelo de haver um “clubes” em casa, sequer à segurança do isolamento intra-muros, mas localização e preço são ainda decisivos. Verificou-se ainda que há um uso relativo da área de lazer, sendo que estas são usadas principalmente pelo gênero masculino, indicando que o uso dos benefícios de lazer consiste ainda hoje, para as mulheres, em atividade de menor intensidade do que aquelas realizadas no espaço recluso da unidade habitacional. Outra questão investigada cujo resultado chamou atenção se relaciona às causas de uso dos equipamentos de lazer presentes no condomínio e da substituição de uso de equipamentos e espaços públicos por espaços privativos. Foi possível revelar que os problemas da cidade relacionados nos primeiros capítulos como o

problema do deslocamento, trânsito, custo e medo da violência, têm influência decisiva no cotidiano dos paulistanos e nas razões de aquisição de um imóvel de categoria analisada. Verificou-se que optar por uma vida intra-muros, procurando segurança e lazer privado nos condomínios fechados, é uma solução cômoda para quem mora na cidade de São Paulo, reforçado pelo resultado de que os compradores de imóveis localizados em condomínios-clubes aceitam mudar de bairro, denunciando com isso uma vontade de estarem talvez mais próximos dos locais de trabalho ou evitar grandes e cansativos deslocamentos. A faixa etária de consumidores predominante e a opção relacionada à localização e preço indicam a tendência de que se trata de profissionais, famílias ou jovens casais que se transferem de região ou bairro, a fim de realizar o desejo de adquirir imóvel próprio, cujo acesso esteja equacionado e dotado de características padrão que auxiliam na construção de uma imagem ou posição social.

O mercado imobiliário formula um discurso voltado à formação de opinião, por meio da publicidade. Este mercado procura hoje se pautar pela oferta de qualidade de vida entendida como reclusão nos condomínios, mas a qualidade de vida se define por um conjunto de fatores múltiplos e diversos.

Portanto, para atingi-la não é preciso modificar somente a tipologia residencial e construtiva, é preciso desmistificar o vínculo construído entre qualidade de vida e reclusão. A conscientização quanto à problemática da segregação espacial deve ser esclarecida para todos e não somente deve estar colocada para os profissionais de Arquitetura e Urbanismo. O papel regulador do Estado, na forma de planejamento e aplicação dos instrumentos urbanísticos e de diretrizes do Plano Diretor Estratégico, deveria acontecer ao incentivar o projeto do uso misto, trazendo vida aos lugares, e não somente a reiteração do isolamento através dos muros. Os pavimentos dos prédios que estão no nível da rua, deveriam receber tratamento adequado para definir aberturas e relação com vias públicas, quadras, lotes, praças e jardins, estimulando ainda a interação com usos como comércio e serviços.

O fenômeno de consagração de empreendimentos da tipologia condomínios-clubes resulta de um conjunto de fatores tais como as condições históricas, inovação do produto imobiliário residencial, viabilidade do empreendimento, disponibilidade e oferta de grandes terrenos, assim como a questão do Estado que aprova tal modalidade. Devido à complexidade dos fatores que envolvem a questão da produção dos condomínios-clubes, é possível dizer que assunto tão complexo e relevante não se esgota neste trabalho.

O debate da atual produção imobiliária é tema de fundamental importância para que os princípios da arquitetura e do urbanismo salientando a importância de participação de agentes públicos e privados na produção da cidade sejam retomados, visando melhores condições para o futuro do espaço urbano.

## Referências Bibliográficas

- AMORIM, Luiz ; LOUREIRO, Claudia. *Dize-me teu nome, tua altura e onde moras e te direi quem és: estratégias de marketing e a criação da casa ideal* . 2005. Disponível em: <http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq000/esp281.asp>. Acesso em 22/out/2008
- ANTONUCCI, Denise. *Morfologia urbana e legislação urbanística: estudo de setores de bairros na cidade de São Paulo no período de 1972/2002*. São Paulo, FAUUSP, Tese de Doutorado, 2006.
- ARAGÃO, Solange de. *Espaços livres condominiais*. Revista Pesquisa em Arquitetura e Urbanismo (on line). 2007, no. 6, pp. 49-64. Disponível em <<http://www.revistasusp.sibi.usp.br/pdf/risco/n6/05.pdf> >. Acesso em 12/ago/2009
- ARANTES, Antônio Augusto; *O espaço da diferença*. São Paulo: Editora Papirus, 2000.
- ARENDT, Hannah. *A Condição Humana*. Rio de Janeiro, Forense Universitária, 1999
- BARROS, Isabela. *A São Paulo fértil*. Revista Veja São Paulo – Edição Especial Guia Imobiliário. Nov 2005. Disponível em <[http://veja.abril.com.br/vejaspecial/especial\\_guia\\_imobiliario/p\\_010.shtml](http://veja.abril.com.br/vejaspecial/especial_guia_imobiliario/p_010.shtml)>. Acesso em: 25 set 2008.
- BAUMAN, Zigmunt. *Comunidade: a busca por segurança no mundo atual*. Rio de Janeiro, Jorge Zahar, 2003,
- BEREZIN, Itamar. *Condomínio-clubes, modismo ou tendência*. Seminário do Fórum da Construção Realizado em São Paulo em 23/01/2007, no auditório do SIAMFESP. Disponível em: <[www.forumdaconstrucao.com.br/ver\\_noticia.php?Tipo=33&Cod=121](http://www.forumdaconstrucao.com.br/ver_noticia.php?Tipo=33&Cod=121)>. Acesso em: 15 jun 2008
- BOLFARINE, H.; BUSSAB, W. O. *Elementos de amostragem*. ABE-Projeto Fisher, São Paulo: Edgard Blücher, 2005.
- BONDUKI, Nabil. *Origens da habitação social no Brasil: arquitetura moderna, Lei do Inquilinato e difusão da casa própria*. São Paulo: 4ªEd, Estação Liberdade, 2004.
- BOTELHO, Adriano. *O urbano em fragmentos. A produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário*. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007,
- CALDEIRA, Maria Tereza P. R. *Cidade de Muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Editora 34 / Edusp, 2000.
- CAMARGO, Érica N. *Desenho e uso do espaço habitável do apartamento metropolitano na virada do século 21: um olhar sobre o tipo “dois dormitórios” na cidade de São Paulo*. Dissertação de Mestrado - Universidade de São Paulo / FAUUSP / Arquitetura e Urbanismo, 2004. Disponível em: <[http://www.usp.br/fau/pesquisa\\_sn/atendimento\\_pesquisa/teses/index.html](http://www.usp.br/fau/pesquisa_sn/atendimento_pesquisa/teses/index.html)> . Acesso em: 18 mar 2008.
- CAMPOS, Candido M.; SOMEKH, Nádía. *A cidade que não pode parar. Planos urbanísticos de São Paulo no século XX*. São Paulo: Mackpesquisa, 2002
- CAMPOS, Iberê M. *A epidemia dos Condomínios-Clubes*. Seminário do Fórum da Construção Realizado em São Paulo em 23/01/2007, no auditório do SIAMFESP. Disponível em: <[www.forumdaconstrucao.com.br/conteudo.php?a=33&Cod=61](http://www.forumdaconstrucao.com.br/conteudo.php?a=33&Cod=61)>. Acesso em: 15 jun 2008.
- CARDOZO, Daniel de Moraes. *A estagnação do modelo habitacional: uma releitura necessária sobre o apartamento paulistano*. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo de Mackenzie, 2005.
- CARNIER Theo. *Construção civil prepara-se para ciclo de crescimento*. Revista Bovespa abr-jun, 2006. Disponível em: <<http://www.bmfbovespa.com.br/InstSites/RevistaBovespa/98/EmFoco.shtml>>. Acesso em 15/ago/2009.
- CASTELLS, Manuel. *La question Urbana*, Espanha, Siglo XXI Editores, 1978

- CEZAR, Caio. *A Crise Imobiliária Dos Estado Unidos*. Disponível em <http://www.webartigos.com/articles/4360/1/a-crise-imobiliria-dos-eua/pagina1.html>>. Acesso em 12/set/2009 Publicado 21/02/2008
- CRESTANA, João. *Balanco imobiliário*. SECOVI. Disponível em : <<http://www.secovi.com.br/pesquisa/balanco/2008/index.php>>. Acesso em 22 mar 2009
- CONOVER, W. J. *Practical Nonparametric Statistics*. New York: John Wiley and Sons, 1999.
- DEÁK, C. *Transformações recentes na RMSP e suas perspectivas como cidade mundial*. In: Sueli Schiffer. (Org.). Globalização e estrutura urbana. São Paulo: Hucitec, 2004, v. , p. -.
- \_\_\_\_\_. *Globalização ou crise global?*. In: Sueli Schiffer. (Org.). Globalização e estrutura urbana. São Paulo: Hucitec, 2004, v. , p. -.
- FELDMAN, Sarah. *Planejamento e Zoneamento. São Paulo – 1947 a 1972*. São Paulo, EUDSP/FAPESP, 2005
- FIX, Mariana. *São Paulo cidade global*. São Paulo: ed. Bomtempo, 2007
- Foi preciso repensar o condomínio*, O Estado de São Paulo, 08 mai 2007. Disponível em:< <http://www.zap.com.br/imoveis/dicas-materias-imoveis/entrevistas/Default.aspx?mat=2711> >. Acesso em: 12 abr 2008.
- FONSECA, Antonio Cláudio Pinto da. *A produção imobiliária e a construção da cidade*. Tese de Doutorado, Universidade de São Paulo - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo (FAU/USP), 2004.
- FORZA, C. *Survey research in operations management: a process-based perspective*. International Journal of Operations and Production Management, v. 22, n. 2, p. 152-194, 2002.
- GAMA, Renata. *Jaguare, de industrial a novo bairro residencial*. O Estado de São Paulo, São Paulo, 22 abr 2008. Disponível em: <<http://www.zap.com.br/imoveis/dicas-materias-imoveis/VIZINHANCA/default.aspx?mat=4937>>. Acesso em 11 fev 2009.
- GARREAU, Joel. *O sonho Americano*. Veja on line.1997. Disponível em:<http://veja.abril.uol.com.br/idade/exclusivo/150502/entrevista.html>>. Acesso em 11 fev 2009.
- GHIRARDO, Diane. *Arquitetura contemporânea. Uma história concisa*. São Paulo, Martins Fontes, 2002.
- GRADILONE, Cláudio. *Canteiro de obras*. Revista Veja São Paulo. Edição especial, Guia Imobiliário, ano 40-nº45, pg10-13,14 nov 2007.
- HARVEY, David. *A condição Pós-moderna*. 16ª edição. São Paulo: Edições Loyola. 2007
- HERTZBERGER, H. *Lições de Arquitetura*. São Paulo: Martins Fontes, 1999
- HOESEL, Patrícia Gizelle Van. *Crescimento vertical residencial em São Paulo 1980 a 1998 : o caso do Morumbi*. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo de Mackenzie,1999.
- JACOBS, Jane. *Morte e vida de grandes cidades*. São Paulo, Ed. Martins Fontes, 2001
- \_\_\_\_\_. *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Random House, 1961.
- \_\_\_\_\_. *Dark Age Ahead*. New York, Random House, 2004
- LOJKINE, Jean. *O estado capitalista e a questão urbana*. São Paulo, Martins Fontess, 1981
- LÔBO, Júnior Manuel, *Vila Hamburguesa sub-distrito da Lapa município da capital de São Paulo 1910-1981*. São Paulo, ed. DIMEP, 1981
- LEFÉVRE, Henri. *O direito e a cidade*. Editora Documentos LTDA, 1969
- LOW, Zetha. *Behind the Gates.Life, security, and the Pursuit of Happiness in Fortress America*. New York, Routledge, 2004.
- MARICATO, Ermínia. *A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo, editora Alfa-Omega,1979

- MONTGOMERY, D. C.; RUNGER G. C. *Estatística Aplicada e Probabilidade para Engenheiros*. 5 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2009
- NAKANO, Yoshiaki. *Impacto da crise na gestão governamental: respostas de política macroeconômica e implicações para o desenvolvimento*. São Paulo, FGV, 2009, disponível em <[www.fgv.br/fgvprojetos/Arq/controle\\_arq/125.pdf](http://www.fgv.br/fgvprojetos/Arq/controle_arq/125.pdf)>. Acesso em 12 mar 2009
- MELENDEZ, Adilson. *Königsberger Vannucchi: quadras multifuncionais: Brascan Century Plaza. São Paulo*: Ateliê Editorial, 2003.
- OLIVEIRA, Euclides. *Projeto urbano Bairro Novo – uma reavaliação*. 2009 Disponível em: [http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104\\_03.asp](http://www.vitruvius.com.br/arquitextos/arq104/arq104_03.asp). Acesso em 15/set/2009
- PADUA, Rafael Faleiros de. *Implicações socioespaciais da desindustrialização e da reestruturação do espaço em um fragmento da metrópole de São Paulo*. Dissertação de Mestrado - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas (FFLCH), 2007.
- PIRES, Maria da Conceição Silvério. *Morar na metrópole. Expansão Urbana e mercado imobiliário na Região Metropolitana de Campinas*. Tese de Doutorado, Universidade Estadual de Campinas – Instituto de Geociências 2007.
- PIVOTTO, Débora. *O Butantã está com tudo*. Revista Veja São Paulo. Edição especial, Guia Imobiliário, ano 40-nº45, pg18-21, 14 nov 2007.
- PINSSONEAULT, A.; KRAEMER, K. L. *Survey Research in Management Information Systems: an Assessment*. Journal of MIS, v. 10, n. 2, 1993.
- PROENÇA, Heloísa. *Nossa cidade já ocupou todo o espaço que existia*. O Estado de São Paulo. Disponível em: <<http://www.estado.com.br/editorias/2007/04/20/eco-1.93.4.20070420.53.1.xml>>. Acesso em: 12 mai 2008.
- REIS, E.; FERREIRA, M. *Métodos Quantitativos 1*. Lisboa: Edições Sílabo, 2000.
- REIS FILHO, Nestor Goulart. *Notas sobre a urbanização dispersa e novas formas de tecido urbano*. São Paulo, Via das Artes, 2006
- RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. *Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira; IPPUR/UFRJ; FASE, 1997
- \_\_\_\_\_. *A crise da moradia nas grandes cidades: da questão da habitação à reforma urbana*. Rio de Janeiro. Editora da EdUERJ, 1996
- ROLNIK, Raquel. *A cidade e a lei*. São Paulo, Studio Nobel, 1997
- \_\_\_\_\_. *O que é cidade*. São Paulo, Ed.Brasiliense, 1988
- ROSSI, Aldo. *A arquitetura da cidade*. São Paulo, Martins Fontes, 2ªed., 2001
- SAMPAIO, Maria R.A. *O papel da iniciativa privada na formação da periferia paulistana*. Ed. Espaço e Debates nº37 (vol.XIV), 1994
- SANCHEZ, Natalia. *A invenção da Barra da Tijuca: a anticidade carioca*. Dissertação de mestrado em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2009.
- SANDRONI, Paulo. *Dicionário de Economia*. São Paulo, Best Seller, 2ª. ed., 1994
- SANTOS, Denise Mônico dos. *Atrás dos muros: unidades habitacionais em condomínios horizontais fechados*. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, 2002. Disponível em: <[www.eesc.usp.br/nomads/condominio2.htm](http://www.eesc.usp.br/nomads/condominio2.htm)>. Acesso em: 10 abr 2008.
- SANTOS, Milton. *Espaço e método*. São Paulo, Nobel, 1985
- São Paulo: Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo 2000-2012*. São Paulo. Ed. Senac. São Paulo, 2004
- SCHIFFER, Suely. *Globalização e estrutura urbana*. São Paulo: Ed.Hucitec / Fapes, 2004

- SINGER, Paul. *O uso do solo urbano na economia capitalista. A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial*. São Paulo, Editora Alfa-Omega, 1979.
- SOLÀ-MORALES, Manuel. *Espacios Colectivos*, trabalho não publicado, transcrição de palestra proferida no Seminário Internacional Centro XXI, São Paulo, 1995.
- SOMEKH, Nádia. *A cidade vertical e o urbanismo modernizador*. São Paulo, 1920-1939. Edusp / Studio Nobel / FAPESP, 1997.
- \_\_\_\_\_. *A (des) verticalização de São Paulo*. São Paulo, Dissertação de Mestrado, 1987.
- SUN, Alex. *Convívio e exclusão no espaço público: questões de projeto de praças*. São Paulo, 2004
- TINEU, Rogério. *A desconcentração industrial da região metropolitana de São Paulo e seus efeitos sobre as regiões administrativas de campinas, São José dos Campos e Sorocaba no período de 1990 a 2005*. Simpósio de Pós graduação em Geografia do Estado de São Paulo. SIMPGEO-SP. Riop Claro, São paulo, 2008
- TOPALOV, Christian. *La urbanización capitalista*. Editorial Edicol Mexico, 1979
- TRAMONTANO, Marcelo. *Novos Modos de Vida, Novos Espaços de Morar: uma reflexão sobre a habitação contemporânea*. Tese de Doutorado Universidade de São Paulo / FAUUSP , 1998.
- VILLAÇA, Flávio. *Espaço intra-urbano no Brasil*. São Paulo, Studio Nobel, 1998.
- WERTHEIM, Ely. *O impacto da nova Lei de Zoneamento*. Revista Mercado imobiliário & instrumentos de política urbana.: SINDUSCON/SP. Disponível em: < [http://atm.sp.gov.br/visao/Cap\\_10\\_126\\_137.pdf](http://atm.sp.gov.br/visao/Cap_10_126_137.pdf)>. Acesso em: 15/jul/2008.

## Depoimentos:

- ANTUNES, Azevedo. Em comunicação pessoal em 15 out 2009.
- QUEIROZ, Eliana. Em comunicação pessoal em 23 mai 2008.
- SALGUEIRO, Lucianne. Em comunicação com em 13 dout 2009.
- PADOVANO, Bruno. Em comunicação com em 18 mar 2009.

## Empresas:

- Câmara Brasileira da Indústria da Construção
- EMBRAESP – Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio
- Halna Construtora e Incorporadora
- Incorporadora Cyrela
- MCAA Arquitetos
- SECOVI-SP – Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo
- Renato Bianconi Arquitetura

## Revistas e Internet

Revista Época, de 20/01/2009, créditos de Paola Lopes e Alexandre Affonso. Disponível em: <[www.epo-canegocios.globo.com/Revista/Common/0,ERT22987-16380,00.html](http://www.epo-canegocios.globo.com/Revista/Common/0,ERT22987-16380,00.html)>. Acesso em: 11 set. 2009

Revista Veja São Paulo – 17 jun.2009 (capa)

Revista Veja São Paulo – Guia Imobiliário 14 nov.2007 (capa)

[www.cyrela.com.br](http://www.cyrela.com.br)

[www.eesc.usp.br/nomads](http://www.eesc.usp.br/nomads)

[www.embraesp.com.br](http://www.embraesp.com.br)

[www.estado.com.br](http://www.estado.com.br)

[www.gafisa.com.br](http://www.gafisa.com.br)

[www.observatorio.tk](http://www.observatorio.tk)

[www.prefeitura.sp.gov.br](http://www.prefeitura.sp.gov.br)

[www.stm.sp.gov.br](http://www.stm.sp.gov.br)

[www.secovi.com.br](http://www.secovi.com.br)

[www.tecnisa.com.br](http://www.tecnisa.com.br)

[www.zap.com.br](http://www.zap.com.br)

[www.condominiportaldomorumbi.com.br](http://www.condominiportaldomorumbi.com.br)

[www.ilhadosul.com.br](http://www.ilhadosul.com.br)

## Lista de Ilustrações:

### 1.2 Dinâmica do mercado imobiliário: 2000 a 2008

- Figura 1** Empresas que lançaram suas ações na Bolsa de Valores de São Paulo.  
**Figura 2** Ranking das incorporadoras  
**Figura 3** Corrida à Bolsa  
**Figura 4** Informativo Imobiliário – Lançamentos - 1977 a 1998  
**Figura 5** Informativo Imobiliário – Lançamentos -1999 a 2006  
**Figura 6** Preço médio anual -1985 a 1996  
**Figura 7** Evolução do preço médio do m<sup>2</sup> de área útil – 1997 a 2006  
**Figura 8** Explosão do financiamento  
**Figura 9** Capa da Revista Veja: Casa Própria  
**Figura 10** Capa da Revista Época: Como Viver bem em São Paulo  
**Figura 11** Capa da Revista Veja São Paulo: Guia Imobiliário

### 1.4 A produção dos espaços (capitalistas) urbanos

- Figura 12** Viaduto do Chá em 1929  
**Figura 13** Mancha urbana de São Paulo e destaque para localização do município de Barueri

### 2.1 Legislações urbanísticas na concepção do espaço urbano na cidade de São Paulo

- Figura 14** Estrutura viária em malha proposta pelo Pub  
**Figura 15** Síntese da estrutura urbana propostas com vias expressas ortogonais, múltiplas centralidades e distribuição das atividades  
**Figura 16** Zonas de uso  
**Figura 17** O zoneamento  
**Figura 18** Vista da recepção do Condomínio *Ilhas do sul*  
**Figura 19** Mapa do zoneamento  
**Figura 20** Diversidade de ocupação do solo, 2000  
**Figura 21** Contrastes na cidade real, Rein Geurtsen/workshop rios urbanos,2003  
**Figura 22** Mapa de uso e ocupação do solo do Plano Diretor Estratégico

### 2.2 Os condomínios fechados e a fragmentação da cidade de São Paulo

- Figura 23** Parte da pagina na internet do site do condomínio  
**Figura 24** Parte da pagina na internet do site do condomínio  
**Figura 25** Foto do Condomínio Ilhas do Sul  
**Figura 26** Foto aérea. A área do condomínio *Ilhas do Sul*  
**Figura 27** Portaria de acesso social, vista interna  
**Figura 28** Portaria de serviços, vista interna  
**Figura 29** Acesso à recepção  
**Figura 30** Acesso à garagem  
**Figura 31** Serviços (salão de beleza)  
**Figura 32** Serviços (Banco Bradesco e Banco Real)  
**Figura 33** Vista da escola infantil  
**Figura 34** Parque infantil  
**Figura 35** Teatro  
**Figura 36** Bosque  
**Figura 37** Piscina coberta  
**Figura 38** Academia  
**Figura 39** Quadra de tênis  
**Figura 40** Fachada de um dos seis prédios

- Figura 41** Lazer: piscina
- Figura 42** Quadra esportiva coberta
- Figura 43** Vista aérea do Portal do Morumbi
- Figura 44** Foto aérea do Portal do Morumbi
- Figura 45** Prédios do Panamby, vistos do estacionamento do parque Burle Marx
- Figura 46** Folheto de um empreendimento

## **2.3 - A segregação social e a segregação espacial**

- Figura 47** Índice de Exclusão Sociais
- Figura 48** Mapeamento de Estabelecimentos
- Figura 49** Mapeamento de Empregos Formais
- Figura 50** Mapa percentual de pessoas com renda baixa
- Figura 51** Gráfico dos Lançamentos residenciais por bairros
- Figura 52** Avenida Faria Lima, São Paulo.
- Figura 53** Segregação social

## **2.4 Condomínios fechados e a relação com o espaço público**

- Figura 54** Bairro residencial Morumbi sul – condomínios murados
- Figura 55** Bairro residencial Morumbi sul – condomínios murados
- Figura 56** Rua Catarina Braida- Mooca – condomínios murados, sem relação com a calçada
- Figura 57** Rua Tito , Bairro da Pompéia –muro do condomínio residencial
- Figura 58** Condomínio residencial *Ilhas do Sul*, portaria social (vista por dentro) e controle de acesso
- Figura 59** Condomínio residencial *Ilhas do Sul*, portaria de serviços (vista da Rua Diógenes Ribeiro de Lima).
- Figura 60** Condomínio *Paulistania*, situado do Bairro do Brooklin: Acessos, pela rua Pensilvânia e pela rua padre Antonio José dos Santos
- Figura 61** Vista da entrada principal do condomínio *La dolce Vita Mooca*
- Figura 62** Esquema de um “pulmão”, para segurança da portaria.
- Figura 63** Foto aérea definição da quadra
- Figura 64** Rua Carlos Weber – Vila Leopoldina
- Figura 65** Foto da maquete do empreendimento Parque Cidade Jardim
- Figura 66** Imagem da vista do condomínio Parque Cidade Jardim
- Figura 67** Implantação do condomínio Parque Cidade Jardim
- Figura 68** Fachadas dos prédios residenciais do condomínio Parque Cidade Jardim
- Figura 69** Fachadas dos prédios comerciais do condomínio Parque Cidade Jardim
- Figura 70** Perspectiva do projeto Bairro Novo
- Figura 71** Foto aérea do local na época do concurso do Bairro Novo
- Figura 72** Canal Água Branca
- Figura 73** Exemplo de quarteirão
- Figura 74** Implantação do Edifício Brascan
- Figura 75** Vista do térreo do Edifício Brascan
- Figura 76** Vista dos Edifícios - Brascan
- Figura 77** Planta tipo as Torre de Escritórios
- Figura 78** Planta tipo da Torre Corporativa
- Figura 79** Planta tipo do Edifício Hoteleiro
- Figura 80** Espaços para uso diurno e noturno
- Figura 81** Praça de acesso coletivo, paisagista Benedito Abbud
- Figura 82** Implantação Ed. Louveira

## **3.1 Condomínio-clubes: uma definição**

- Figura 83** Vista da Praça Vila Boim para o edifício Louveira

### 3.2 Marketing imobiliário

- Figura 84** Imagens de áreas de lazer publicadas no site da incorporadora
- Figura 85** Informe publicitário destacando a área verde pertencente ao condomínio e a vista do apartamento
- Figura 86** Informe publicitário enumerando os itens de lazer
- Figura 87** Publicidade destacando a localização
- Figura 88** Destaque das informações do empreendimento para a localização
- Figura 89** O informativo do condomínio traz a imagem da implantação relacionada natureza
- Figura 90** Foto do stand do condomínio *La Dolce Vita Mooca*
- Figura 91** Folheto do empreendimento
- Figura 92** Folheto do empreendimento
- Figura 93** Folheto do empreendimento
- Figura 94** Destaque para promoções e concurso e para localização
- Figura 95** Destaque para promoções e concurso e para localização
- Figura 96** Fotomontagem da implantação e “imposição” da compra devido aos preços de lançamento
- Figura 97** Fotomontagem e imagens de pessoas felizes, novamente o texto “aproveite o lançamento traz a idéia do consumo

### 3.3 Desconcentração industrial, consolidação e viabilidade dos condomínios-clubes

- Figura 98** Implantação do edifício *Villa Natura*
- Figura 99** Fotomontagem da vista do condomínio *Villa Natura*
- Figura 100** Implantação do Condomínio Jardim Leopoldina Parque Clube
- Figura 101** Foto aérea da região da Vila Leopoldina
- Figura 102** Conjunto residencial em obras na Avenida General Mac Arthur
- Figura 103** Vista da Rua Schilling, no ano de 1981
- Figura 104** Vista da Avenida Imperatriz Leopoldina, no ano de 1981
- Figura 105** Av Imperatriz Leopoldina, ao fundo prédios em construção na rua Hassib Mofarrej
- Figura 106** Esquina da rua Carlos Weber com a rua Carneiro da Silva.
- Figura 107** Prédios em construção na rua Hassib Mofarrej.
- Figura 108** Valorização à vista
- Figura 109** Rua Cassandoca, no Bairro da Mooca
- Figura 110** Rua Cassandoca, no Bairro da Mooca
- Figura 111** Rua Cassandoca, no Bairro da Mooca

### 3.4 Estudo de casos

- Figura 112** Foto aérea dos condomínios

#### 3.4.1 Condomínio *La Dolce Vita - Vila Romana*

- Figura 113** Foto do Condomínio *La Dolce Vita - Vila Romana*
- Figura 114** Localização da Vila Romana
- Figura 115** Foto aérea com destaque na área do condomínio *La Dolce Vita - Vila Romana*
- Figura 116** Imagem do Gegram com destaque ao condomínio
- Figura 117** Esquina da Rua Aurélia com a Rua Tito
- Figura 118** Rua Camilo, muro e gradil do condomínio
- Figura 119** Implantação, apresentação de desenho artístico
- Figura 120** Fotomontagem do empreendimento
- Figura 121** Corte geral, passando pelas Ruas Camilo e Tito, acesso à garagem.
- Figura 122** Corte geral, passando pelas Ruas Aurélia e Espártaco
- Figura 123** Elevação dos edifícios
- Figura 124** Portaria de acesso social – Vista interna
- Figura 125** Vagas /para visitantes e portaria de acesso social -Rua Camilo
- Figura 126** Rua Tito - Acesso à garagem e portaria de serviços

**Figura 127** Rua Tito - Acesso à garagem e portaria de serviços. Segurança pessoal para controle da segurança

**Figura 128** Vista do condomínio *La Dolce Vita - Vila Romana*

**Figura 129** Praça central

**Figura 130** Praça e acesso ao salão de festas

**Figura 131** Acesso ao nível inferior

**Figura 132** Planta-tipo (humanizada) Ilustração artística

**Figura 133** Vista das aberturas dos dormitórios, cozinha e área de serviço voltados para dentro do condomínio.

**Figura 134** Vista das sacadas dos apartamentos voltadas para a rua.

**Figura 135** Rua Tito, muros e gradis do condomínio

**Figura 136** Rua Aurélia, visão parcial da parte interna do condomínio

**Figura 137** Rua Camilo, gradil e cerca elétrica dividem as dependências do condomínio

**Figura 138** Rua Espartaco, muros altos e gradil.

**Figura 139** Implantação dos edifícios no terreno

**Figura 140** Foto montagem da academia

**Figura 141** Foto montagem da piscina coberta.

**Figura 142** Foto montagem da Pista de skate

**Figura 143** Foto montagem da Piscina.

### 3.4.2 Estudo de caso – Condomínio *La Dolce Vita – Mooca*

**Figura 144** Localização do Condomínio *La Dolce Vita – Mooca*

**Figura 145** Foto aérea com destaque na área do condomínio *La Dolce Vita – Mooca*

**Figura 146** Imagem do interior do condomínio

**Figura 147** Rua Catarina Baida

**Figura 148** Rua Catarina Baida

**Figura 149** Vista da Avenida Cassandoca (sentido centro)

**Figura 150** Vista da Avenida Cassandoca (sentido bairro)

**Figura 151** Implantação do condomínio *La Dolce Vita – Mooca*

**Figura 152** Foto interna do condomínio

**Figura 153** Acesso às piscinas e academia

**Figura 154** Portaria principal – Rua Catarina Baida

**Figura 155** Rua Catarina Baida – acesso ao condomínio

**Figura 156** Acesso à garagem – Avenida Cassandoca

**Figura 157** Acesso à garagem – Avenida Cassandoca (vista interna)

**Figura 158** Praça e acesso à garagem, em desnível.

**Figura 159** Corte geral do terreno montando os dois acessos e um edifício

**Figura 160** Corte geral do terreno passando por dois blocos e mostrando o desnível e do térreo e acesso de veículos

**Figura 161** Vista do edifício

**Figura 162** Vista interna do condomínio

**Figura 163** Campo gramado à direita e ao fundo churrasqueira

**Figura 164** Complexo aquático

**Figura 165** Pista para caminhada e pista de Skate

**Figura 166** Circuito de ginástica

**Figura 167** Academia

**Figura 168** Sala de ginástica (vista por fora)

**Figura 169** Piscina aquecida

**Figura 170** Bar da piscina

**Figura 171** Campo gramado e ao fundo quadra coberta

**Figura 172** Playground

**Figura 173** Planta humanizada do apartamento de 178m<sup>2</sup>

**Figura 174** Planta humanizada do apartamento de 178m<sup>2</sup> (ampliação da sala)

**Figura 175** Planta humanizada do apartamento de 141,92m<sup>2</sup>

**Figura 176** Planta e corte do andar tipo Blocos 1 e 2

- Figura 177 Elevação
- Figura 178 Vista da praça central
- Figura 179 Publicidade do empreendimento
- Figura 180 Vista interna do stand de vendas
- Figura 181 Vista externa do stand de vendas
- Figura 182 Vista interna do apartamento decorado
- Figura 183 Uso da churrasqueira
- Figura 184 Crianças jogando bola na quadra coberta
- Figura 185 Crianças jogando bola na quadra coberta
- Figura 186 Vista da rua para dentro do condomínio. Crianças brincando na pista de skate.
- Figura 187 Menino na praça central

### 3.4.3 Condomínio *Panorama Home & Resort*

- Figura 188 Mapa de localização do bairro do Jaguaré
- Figura 189 Foto aérea com destaque na área do condomínio *Panorama Home & Resort*
- Figura 190 Imagem do Gegram
- Figura 191 Vista interna do condomínio
- Figura 192 Vista da Avenida Corifeu de Azevedo Marques
- Figura 193 Vista aérea com destaque para o terreno do condomínio
- Figura 194 Implantação
- Figura 195 Croqui do Arquiteto Renato Bianconi sobre o estudo da implantação
- Figura 196 Fotomontagem da portaria
- Figura 197 Portaria (Avenida Mac Artur)
- Figura 198 Acesso às garagens
- Figura 199 Rua interna, nível mais baixo do terreno
- Figura 200 Rua interna, passeio (pedestres) e paisagismo
- Figura 201 Rua interna, passeio (pedestres) e paisagismo
- Figura 202 Planta do 2º subsolo
- Figura 203 Planta do 1º subsolo
- Figura 204 Acesso das áreas de lazer aos edifícios
- Figura 205 Acesso (em desnível) para as piscinas e academia
- Figura 206 Área coberta com churrasqueira e forno de pizza
- Figura 207 Piscina e ao fundo parte da academia
- Figura 208 Vista do *playground* e praça
- Figura 209 Perspectiva artística. Vista geral
- Figura 210 Planta do pavimento Térreo – Bloco 1
- Figura 211 Planta do pavimento Térreo – Bloco 2
- Figura 212 Planta do pavimento Térreo – Bloco 3
- Figura 213 Planta do pavimento Térreo – Bloco 4
- Figura 214 Planta do pavimento Térreo – Bloco 5
- Figura 215 Planta do pavimento Térreo – Bloco 6
- Figura 216 Planta tipo dos bloco 1 e 6.
- Figura 217 Planta tipo dos apartamentos de 90,70m² .
- Figura 218 Corte AA (bloco 1 e 6).
- Figura 219 Corte BB (bloco 1 e 6)
- Figura 220 Planta tipo dos bloco 2 e 5. Apartamentos de 70,50² de área útil
- Figura 221 Planta tipo dos apartamentos de 70,50m².
- Figura 222 Planta tipo dos bloco 3 e 4. Apartamentos de 53,12m² de área útil
- Figura 223 Planta tipo dos apartamentos de 53,12m².
- Figura 224 Página principal do site do empreendimento
- Figura 225 Página do site do empreendimento, disponibilidade de informações
- Figura 226 Página site do empreendimento, perspectivas das áreas de lazer

### 3.4.4 Análise dos estudos de casos

- Figura 227 Praça do condomínio *La Dolce Vita – Mooca*

## Tabelas:

|                 |                                                                                                                          |
|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Tabela 1</b> | Dados do condomínio <i>La Dolce Vita Vila Romana</i>                                                                     |
| <b>Tabela 2</b> | Dados do condomínio <i>La Dolce Vita Mooca</i>                                                                           |
| <b>Tabela 3</b> | Dados do condomínio <i>Panorama Home &amp; Resort</i>                                                                    |
| <b>Tabela 4</b> | Vantagens da presença dos equipamentos no condomínio                                                                     |
| <b>Tabela 5</b> | Outras justificativas para dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio, observadas pelos pesquisados |
| <b>Tabela 6</b> | Itens observados pelos pesquisados e selecionados como insatisfação                                                      |
| <b>Tabela 7</b> | Número de pessoas e percentual das respostas sobre a definição de condomínios-clubes                                     |

## Gráficos:

|                   |                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Gráfico 1</b>  | Percentual da faixa etária dos pesquisados                                                                                                                                                                  |
| <b>Gráfico 2</b>  | Percentual de classificação de ocupações                                                                                                                                                                    |
| <b>Gráfico 3</b>  | Características da moradia anterior                                                                                                                                                                         |
| <b>Gráfico 4</b>  | Disposição de área de lazer da moradia anterior                                                                                                                                                             |
| <b>Gráfico 5</b>  | Características mais importantes na pesquisa de compra                                                                                                                                                      |
| <b>Gráfico 6</b>  | Formas de modo como conheceu o empreendimento                                                                                                                                                               |
| <b>Gráfico 7</b>  | Grau de importância da característica para a compra do imóvel                                                                                                                                               |
| <b>Gráfico 8</b>  | Boxplot para o grau de importância atribuído à característica para a compra do imóvel                                                                                                                       |
| <b>Gráfico 9</b>  | Percentual do grau de importância da característica para a compra do imóvel                                                                                                                                 |
| <b>Gráfico 10</b> | Percentual de frequência do uso das áreas de lazer                                                                                                                                                          |
| <b>Gráfico 11</b> | Frequência do uso de cada equipamento de lazer                                                                                                                                                              |
| <b>Gráfico 12</b> | Boxplot para frequência do uso de cada equipamentos de lazer                                                                                                                                                |
| <b>Gráfico 13</b> | Percentual de frequência do uso de cada equipamentos de lazer                                                                                                                                               |
| <b>Gráfico 14</b> | Opinião dos moradores sobre relacionamentos desencadeados pelo convívio em condomínio-clubes e a eventual substituição do uso de equipamentos públicos por aqueles localizados em áreas de lazer privativas |
| <b>Gráfico 15</b> | Vantagens pessoais da presença dos equipamentos no condomínio                                                                                                                                               |
| <b>Gráfico 16</b> | Justificativas para dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio                                                                                                                         |
| <b>Gráfico 17</b> | Satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento                                                                                                                                               |
| <b>Gráfico 18</b> | Boxplot para a satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento                                                                                                                                |
| <b>Gráfico 19</b> | Percentual dos setores para a satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento                                                                                                                 |
| <b>Gráfico 20</b> | Gráficos de setor para definição de condomínios-clubes                                                                                                                                                      |

## ANEXOS

ANTUNES, Azevedo. Em comunicação pessoal em 15 out 2009.

Autora: Quando e onde surgiram os condomínios clubes, e quais suas características?

AA: Surgiram no Rio de Janeiro, no início do processo da Barra da Tijuca, no início da década de 80. E na verdade surgiram como uma inovação, diferente dos que estavam acontecendo na época, como a ocupação do Leblon e Copacabana, que é uma ocupação hiperdensa. Com o plano do Lucio Costa, a Barra, tem um princípio Corbusiano, modernista, com os edifícios soltos. Então as incorporadoras viram que para levar o público para aquele lugar tão longe teria que surpreender. As pessoas iriam morar num local e precisariam ter uma vida mais própria, por isso juntaram vários prédios, e fizeram um clube, pra não ter que sair dali. Enquanto Ipanema e Leblon, eram próximos “de tudo”, lá não tinha isso, então por isso criar um atrativo.

Autora: Em São Paulo, as leis favorecem essa tipologia? A nova legislação interferiu?

AA: Não, a lei de 2004 até os dias atuais, dificultou um pouco. Mas o condomínio-clubes aqui em São Paulo, surgiu há muito tempo. Como o Portal do Morumbi, e o Ilhas do Sul, da década de 70 e foram duas situações até “fora de sua época”. Ainda aqui em São Paulo, um outro exemplo é o Panamby, da Gafisa, da década de 90. O condomínio-clubes de fato, tomou essa vitalidade (nesta cidade), diria eu, a partir do ano 2000.

Autora: Isso por causa dos grandes terrenos liberados? E quais outros fatores favoreceram a tipologia?

AA: Não foi só isso, porque eles sempre existiram. Para mudanças ocorrerem precisa ser “por conta do momento”... Eu acho que os condomínios clubes surgiram por uma série de fatores: A questão do marketing dentro do mercado imobiliário. Antes não existia o marketing de um “produto”. Lançávamos o prédio e só. Já havia o uso da publicidade em outros segmentos como a compra de automóveis, que usavam expressões como “o sonho da liberdade”, então, no mercado imobiliário isso também começou a acontecer. Os fatores foram o início do marketing imobiliário somado ao processo de estabilidade econômica e crescimento do país, e mais a garantia das empresas que precisavam produzir. No mundo inteiro, ninguém faz prédios individuais, fazem projetos de quadras inteiras. Aqui era diferente porque não tinham verba, com um terreno de três casinhas, se fazia um prédio, e nesse momento as empresas começaram a ter mais dinheiro, por causa da estabilidade econômica, sem inflação, então o dinheiro começou a fluir e as pessoas começaram a perceber que o país realmente estava se desenvolvendo. Desde o ano de 94 e 95 começaram a ter segurança pra poder comprar e depois surgiram os financiamentos, os bancos começaram a financiar.

Um ponto importante é a cidade de São Paulo extremamente perigosa, quer dizer é a questão da segurança pública. Outra questão é o deslocamento, tempo perdido, mobilidade, da cidade é muito complicada, então tem que haver uma coisa mais cômoda. Não ter que sair de carro pra levar o filho na escola, se já tem lá em baixo do prédio é comodidade. Pra ser sócio de um clube, o custo é alto, e num condomínio-clubes, isto já está no valor do condomínio. Então é a questão da cidade que envolve isso. Terceiro motivo, é que começaram a surgir terrenos, ou melhor, terrenos grandes foram ofertados para o mercado, que a maioria eram terrenos de indústrias. Em que a indústria se mudou pra outros estados ou pro interior, ou houve um processo de fusão e que nesta hora ela não precisa de duas unidades para produção, então fica com uma, e a outra, fica um terreno disponível. Portanto as indústrias começaram a disponibilizar terrenos por isso.

Outro elemento é o seguinte: Algumas áreas da cidade que não eram as localizações principais que ocorriam o desenvolvimento imobiliário (que primeiramente eram , na zona oeste, Perdizes, Pompéia, Higienópolis, mais à frente, Bela Vista, Tatuapé, variando um pouco para Campo Belo, Itaim), de repente essas áreas que não tinham “vocalização imobiliária” começaram a se tornar grandes áreas, porque as pessoas começaram ter mais mobilidade, (mais carros). Como foi o caso do condomínio La Dolce Vita Vila Romana, um local, onde tinha tudo, infra-estrutura, boa localização sendo na Pompéia e perto da Lapa, mas ainda não tinha sido explorado pelo mercado imobiliário e oferecia grandes terrenos. Assim como a Mooca, oferecia grandes terrenos e tem uma localização boa, está perto do centro, e onde está começando melhorar a infra-estrutura, e próximo ao Tatuapé onde o mercado já estava atuando.

Autora: Como a outorga onerosa pode influenciar na aprovação dos projetos?

AA: Primeiro, é bom analisar a base da outorga onerosa. Como exemplo, onde existia um local em que a base de coeficiente de aproveitamento é até 4, de repente o novo zoneamento proíbe, ou melhor muda para 1, mas se quiser fazer com 4, paga por isso. Acho que essa intervenção do Estado é pesada, pois é somente arrecadatória. Então a outorga onerosa, pode até encarecer o imóvel, e as incorporadoras já absorveram a outorga, como um instrumento. Mas até hoje, eu não vi publicações mostrando o quanto se arredou da outorga e nem onde foi aplicada. Diferentemente dos CEPACs, que já tem um destino para as arrecadações, já tem projetos.

Autora: Qual a relação do número de apartamentos com as alturas dos edifícios e a metragem do terreno para viabilizar um empreendimento.

AA: Quando o terreno é muito caro, é preciso repartir em várias unidades, se o terreno não é caro aí tanto faz. O benefício do condomínio é se tiver mais unidades em um empreendimento, reduz o custo para os moradores, por exemplo, a portaria é uma só, o zelador é um só, a piscina também assim como uma série de serviços e a construção de uma vez só. Portanto quanto mais unidades de apartamentos, diminui o custo e também a manutenção, assim como na construção. Outro exemplo, os elevadores, se for um apartamento por andar ele vai pagar aquela manutenção, se forem dois apartamentos por andar divide, e quatro ou mais por andar o custo será ainda menor. Então, o custo do condomínio cai muito.

Autora: Pesquisa de mercado e a sugestão do programa do empreendimento vem da incorporadora?

AA: Sim...

Autora: Sobre o marketing imobiliário definir as vantagens do condomínio-clubes como conforto segurança e lazer, está correto?

AA: Sim, mas ainda acrescentaria o custo. Custo da manutenção, como vimos, e ainda a conveniência. E outra: o ser humano gosta de viver em grupos, e a cidade de São Paulo é uma cidade muito heterogênea, tem gente do Brasil inteiro aqui em São Paulo, e as pessoas acabam se ligando a comunidades. E quem se torna paulistano ou é paulistano acaba sendo um pouco classista, por exemplo quer que seus filhos convivam com seus iguais... E essa questão é bem do brasileiro e principalmente do paulistano, as pessoas gostam de comunidades... E o condomínio pode também favorecer amizades.

Autora: Em relação às taxas de lucro do mercado, são grandes no Brasil comparado a outros países?

AA: Não sei. Mas, quanto mais lucro, é porque está vendendo bem, e mais trabalho e crescimento, e mais as pessoas vão comprar.

Autora: Sobre o estilo neoclássico, porque muitos prédios estão sendo feitos com essa referencia?

AA: No século XVII, o arquiteto Palladio criou um estilo novo, na Itália, buscando inspirações gregas e depois dele outros arquitetos utilizaram esse estilo e o trouxeram pra o Brasil “reeditado”. Então o neoclássico já foi uma reedição... então de tempos em tempos ele volta. Se forem olhar os prédio do centro de São Paulo, eles têm referencias do estilo neoclássico, na década de 20, na Libero Badaró, outros produzidos pelo Ramos de Azevedo, ele fazia mercado imobiliário na década de 20 e 30, e ate por decorrência e influencia italiana (em São Paulo) no Rio de Janeiro não tanto, tinha um pouco na década de 20, mas aqui em São Paulo mais. Na década de 50, em Higienópolis muitos prédios desses junto com os modernistas. A empresa Sobloco, por exemplo, construiu muitos neoclássicos.

Agora, o porque dele estar tão decorrente é que, queira ou não queira, o estilo de uma arquitetura de vanguarda fica datada, Artacho Jurado por exemplo, quando eu estava na faculdade, na década de 80, achavam horrorosos os seus projetos, e hoje é valorizado, então, quando a arquitetura começa ter aspectos muito diferentes ela fica datada. E o consumidor, que vai colocar a renda dele, num imóvel, não quer que na hora de vender, anos depois, aquilo seja datado. Datado significa perder valor, enquanto o neoclássico sempre vai ser ele, sem levar o mérito de ser bom ou ruim, ele vai ser sempre aquilo, então, o consumidor enxerga isso. Claro, existe parcela dos consumidores que quer coisas novas. Mas boa parte quer que seja bonito e valorizado. Pode ter dez apartamentos por andar, ser mais econômico, mas se tiver uma cara de clássico, parece mais nobre, e isso vai estar na mesma situação daqui a 20 anos. Isso é o que as incorporadoras traduzem dos consumidores.

Segunda questão é que o neoclássico, ele em termos do custo da construção é mais barato. Se for com outro estilo, talvez tenha que fazer janelas maiores, usar outros tipos de materiais que torna a construção mais cara, e no neoclássico não, o método é simples, é o efeito do uso da massa. Então, se é mais barato para ser produzido e não tem rejeição pelos consumidores. As incorporadoras dizem que o consumidor quer, e o que eu ouço, é falarem “vou fazer desse tipo porque sei que não vai ter rejeição”... Agora, a gente (escritório) vive brigando, quando propomos alguma coisa mais moderna, mais ambiciosa, é negado, porque falam que fizeram a pesquisa de mercado e o pessoal fica indecisa na opinião da fachada, estranham, então a visão é essa e é onde o mercado é ouvido.

Autora: Como foi elaborada a implantação do condomínio La dolce Vita - Vila Romana.

AA: Bom, esse foi o primeiro desse tipo que a gente fez e ele foi inovador em varias características aqui em São Paulo. Ele é uma quadra inteira, e foi o primeiro que trouxe o conceito de condomínio-clubes na cidade. Tem uma serie de características diferenciadas, como por exemplo a área verde preservada. Esse terreno era antes usado por uma fabrica que tinha preservado essa área verde, e de primeira, eu me lembro bem, que nós entramos para conhecer o terreno, tinha um galpão de um lado, e a área verde, que nós pensamos imediatamente em preservá-la para o uso do condomínio. São arvores muito bonitas e grandes então foi pensado em fazer um bosque para o condomínio.

Outro ponto relevante que o morador quer é a vista, então quisemos verticalizar o máximo, pra liberar o terreno e ter menos ocupação (do terreno) e mais privacidade, então pensamos em usar o limite (viável) da altura. Definido o tamanho do apto, estudamos o numero de torres, se fossem 4 torres mais baixa, seriam de 15 andares, mas aí adensaria o terreno, se fossem 2 torres iriam ultrapassar 28 andares. Neste ponto a legislação a é determinante no espaço da cidade porque na lei se tiver um edifício com mais de 80 metros é obrigatório ter duas escadas, elevador de segurança e isso encareceria o custo da construção então todos usam esse limite, poderia fazer prédios altos mas encarece por isso a maioria dos prédios tem essa altura e numero de andares. Foram então decididas três torres. As torres foram colocadas de forma que tenha todas as áreas sociais voltadas para a rua, e é engraçado como o mercado vai e vem... nesse momento era assim, depois mais adiante, todas as áreas sociais eram voltadas pra dentro, esse condomínio não, houve a preocupação dessa maneira de não negar a rua. Esse condomínio tem dois acessos, um só de pedestre, outro só de garagem e serviços. Isso porque aqui (rua Camilo) é o acesso pra

visitantes, é o melhor ponto, para sair a pé no bairro usa-se esse, e se fosse colocado o acesso dos carros junto ia se péssimo, ia misturar tudo, assim o acesso da rua Tito, segrega isso, separa o pedestre e o carro, pra criar condições funcionais. E o tratamento do acesso à garagem recebe ate mais área que a legislação exige pra criar condições de menos impacto em relação a rua.

Autora: E este condomínio tem muros e gradil?

AA: Sim, tem partes muradas e partes com gradil. Os condomínios-clubes trazem bastante áreas abertas para a cidade, neste terreno se não fossem feitos um condomínio-clubes, seriam feitos 6 ou 7 prédios pequenos, onde cada um teria sua piscina, sua área de lazer e seria uma área muito mais densa. Seria interessante comparar a quadra de um condomínio-clubes e uma quadra ocupada de outra forma, vai perceber que o condomínio-clubes traz mais áreas abertas, assim como área verde e áreas permeáveis. Lembrando a diferença, do verde em cima de laje e o verde permeável.

Autora: A planta tipo também foi inovadora?

AA: Também foi inovador, foi a primeira planta tipo de sala boca larga, a sala é horizontal, panorâmica, é uma sala que tem duas janelas onde traz o jantar ao lado do estar, também pelo terreno dar mais liberdade de modificar as plantas, se o terreno fosse fino e cumprido isso não seria possível.

Mas seria interessante pra estudos de caso, analisar outros condomínios, alias como o La Dolce Vita Vila Romana é neoclássico, deveria estudar um mais moderno, como por exemplo, O condomínio Club Tuiuti, ele tem o valor do espaço verde publico agregado ao condomínio por ser vizinho do Parque Piqueri. Os prédios foram projetados para todos terem vista para o parque, e tem dois tamanhos de apartamento, (menores que o da Vila Romana), e isso é diferente, porque como falei, a gente é muito classista, e fizeram pesquisa e viram que dá pra colocar apartamentos de tamanhos próximos onde o publico é próximo. Dentro daquele segmento da classe, podem fazer isso e abrange assim um publico maior, eu diria que é grande evolução, e hoje fazemos prédios de 4 tamanhos diferentes de apartamentos no mesmo prédio, e isso é bom, a cidade esta se permitindo isso, eu diria eu que era impensável fazer isso em outras épocas aqui em São Paulo, voltados para classe media, media alta. Mas os condomínios-clubes também aparecem com apartamentos de 60 ate 80 m<sup>2</sup>, porque o conceito é o mesmo, mas podem ter mais unidades.

Autora: Esses empreendimentos têm CA igual a 2 e em qual a categoria de uso que são aprovados?

A maioria são R3-01 ou R3-02, Sim, e sem uso de outorga, todos têm aproveitamento 2 ou nem isso, os condomínios clubes, só podem ser realizados em terrenos de CA baixo, num CA de 4 seria muito difícil fazer, porque não faria a função de clubes. Então são esses vários fatores que estão se alinhando, como esse do CA e da disponibilidade dos terrenos que promovem esses condomínios. Com a crise, em 2008, isso acabou um pouco, porque são muitas unidades, e aí é alto risco para as incorporadoras, e aí não sei, talvez vá surgir uma outra tipologia, e com certeza, daqui a algum tempo muda novamente. Pode depender do consumo, dos financiamentos, da legislação.

## CARTA DE INFORMAÇÃO AO SUJEITO DE PESQUISA

Este trabalho se propõe a estudar a opinião de residentes de “condomínios-clubes”, na cidade de São Paulo, investigando o potencial do uso das áreas comuns, e grau de satisfação a respeito dos espaços coletivos de lazer existentes no condomínio, bem como da unidade habitacional e as razões da aquisição do imóvel. Os dados para o estudo serão coletados através da aplicação de um questionário. Este material será posteriormente analisado e será garantido sigilo absoluto sobre as questões respondidas, sendo resguardado o nome dos participantes, bem como a identificação do local da coleta de dados. A divulgação do trabalho terá finalidade acadêmica, esperando contribuir para um maior conhecimento do tema estudado. Aos participantes cabe o direito de retirar-se do estudo em qualquer momento, sem prejuízo algum. Os dados coletados serão utilizados na dissertação de Mestrado da arquiteta Giuliana Beatriz Dalfovo do Amaral Sampaio, aluna do Programa de Mestrado em Arquitetura e Urbanismo da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

Pesquisador: Giuliana Beatriz D.A.Sampaio  
Pesquisador  
Tel. (11) 8577-9780

Orientadora: Profª Drª Eunice Helena S. Abascal  
Universidade Presbiteriana Mackenzie  
Tel. (11) 9474-3733

## TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Pelo presente instrumento, que atende às exigências legais, o (a) senhor (a) \_\_\_\_\_, sujeito de pesquisa, após leitura da CARTA DE INFORMAÇÃO AO SUJEITO DA PESQUISA, ciente dos serviços e procedimentos aos quais será submetido, não restando quaisquer dúvidas a respeito do lido e do explicado, firma seu CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO de concordância em participar da pesquisa proposta. Fica claro que o sujeito de pesquisa ou seu representante legal podem, a qualquer momento, retirar seu CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO e deixar de participar do estudo alvo da pesquisa e fica ciente que todo trabalho realizado torna-se informação confidencial, guardada por força do sigilo profissional.

São Paulo, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Assinatura do sujeito ou seu representante legal

### Questionário

Este questionário tem a finalidade de coletar a opinião de residentes de “condomínios-clubes”, investigando as razões da aquisição do imóvel, potencial do uso das áreas comuns, e grau de satisfação a respeito dos espaços coletivos existentes no condomínio, bem como da unidade habitacional. Trata-se de trabalho acadêmico e as informações obtidas se destinam exclusivamente à dissertação de mestrado em curso na Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade Presbiteriana Mackenzie.

1 - Sexo: ☐ Masculino ☐ Feminino      2 - Idade: \_\_\_\_\_

3 - Ocupação / profissão: \_\_\_\_\_

4 - Quais características da sua moradia anterior?

☐ Apartamento    ☐ Casa em condomínio    ☐ Casa    ☐ Outros. Especifique: \_\_\_\_\_

5 - Sua moradia anterior proporcionava área de lazer?

☐ Sim    ☐ Não

6 - Quando estava procurando um imóvel, o que mais lhe chamava atenção? Se necessário, assinale mais de uma alternativa.

☐ Localização    ☐ Preço    ☐ Área de lazer    ☐ O apartamento (planta)

7 - Como conheceu o empreendimento em que mora? Se necessário, assinale mais de uma alternativa.

☐ Propaganda    ☐ Recomendação / indicação  
☐ Passou em frente    ☐ Outros. Especifique: \_\_\_\_\_

8 - Para cada característica do imóvel apresentada na tabela abaixo, marque a importância desta para sua realização e escolha de COMPRA:

| Característica do imóvel    | Grau de importância de COMPRA |                  |             |            |                  |
|-----------------------------|-------------------------------|------------------|-------------|------------|------------------|
|                             | Nada importante               | Pouco importante | Indiferente | Importante | Muito importante |
| Localização e acesso        |                               |                  |             |            |                  |
| Segurança                   |                               |                  |             |            |                  |
| Sempre morou no bairro      |                               |                  |             |            |                  |
| Área de lazer e serviços    |                               |                  |             |            |                  |
| Preço e condições de pagto. |                               |                  |             |            |                  |
| Planta do apartamento       |                               |                  |             |            |                  |
| Qualidade na construção     |                               |                  |             |            |                  |
| Conceito da construtora     |                               |                  |             |            |                  |
| Propaganda / divulgação     |                               |                  |             |            |                  |
| Preço do condomínio         |                               |                  |             |            |                  |
| Outras: Especifique _____   |                               |                  |             |            |                  |

9 - Com que frequência utiliza os equipamentos e áreas de lazer?

☐ Sempre    ☐ Muito    ☐ As vezes    ☐ Pouco    ☐ Nunca

10 - Enumere a frequência do uso dos equipamentos de lazer conforme a tabela abaixo:

| Equipamento                    | Frequência de uso |       |          |       |       |
|--------------------------------|-------------------|-------|----------|-------|-------|
|                                | Sempre            | Muito | Às vezes | Pouco | Nunca |
| Piscina                        |                   |       |          |       |       |
| Sauna                          |                   |       |          |       |       |
| Quadras                        |                   |       |          |       |       |
| Salão de jogos                 |                   |       |          |       |       |
| Brinquedoteca                  |                   |       |          |       |       |
| Sala gourmet                   |                   |       |          |       |       |
| Churrasqueira / forno de pizza |                   |       |          |       |       |
| Fitness / sala de ginástica    |                   |       |          |       |       |
| Playground                     |                   |       |          |       |       |
| Salão de festas                |                   |       |          |       |       |
| Louge                          |                   |       |          |       |       |
| Home Theater                   |                   |       |          |       |       |
| Praça / Pátio                  |                   |       |          |       |       |
| Jardim / Bosque                |                   |       |          |       |       |
| Pista de cooper / caminhada    |                   |       |          |       |       |
| Outros. Especifique: _____     |                   |       |          |       |       |

11 - Você considera que as áreas de lazer favorecem relacionamentos entre os moradores?

( ) Sim ( ) Não

12 - Os equipamentos do condomínio substituem a necessidade de buscar lazer ou atividades físicas em outro local da cidade?

( ) Sim ( ) Não

13 - Se a questão acima foi respondida como sim, quais as vantagens pessoais da presença dos equipamentos no condomínio? Se necessário, assinale mais de uma alternativa.

( ) Comodidade ( ) Segurança ( ) Convivência ( ) Outros. Especifique: \_\_\_\_\_

14 - Qual dos motivos abaixo justifica alguma dificuldade em usar equipamentos públicos ou fora do condomínio? Se necessário, assinale mais de uma alternativa.

( ) Localização ( ) Custo ( ) Deslocamento ( ) Outros. Especifique: \_\_\_\_\_

15- Assinale o grau de satisfação em relação às áreas do condomínio e ao apartamento:

| Equipamento                  | Grau de satisfação |            |                         |              |                    |
|------------------------------|--------------------|------------|-------------------------|--------------|--------------------|
|                              | Muito Satisfeito   | Satisfeito | Regularmente satisfeito | Insatisfeito | Muito Insatisfeito |
| Áreas comuns do condomínio   |                    |            |                         |              |                    |
| Planta do apto. (disposição) |                    |            |                         |              |                    |
| Tamanho do apto. (metragem)  |                    |            |                         |              |                    |
| Presença da sacada           |                    |            |                         |              |                    |
| Cozinha e área de serviço    |                    |            |                         |              |                    |
| Número de dormitórios        |                    |            |                         |              |                    |
| Outros. Especifique: _____   |                    |            |                         |              |                    |

16 - Para você condomínio-clubes é: (Se necessário, assinale mais de uma alternativa.)

- ( ) Meu ideal de vida  
 ( ) Meu ideal de vida e onde eu moro  
 ( ) Um prédio com muito lazer  
 ( ) Símbolo de progresso profissional  
 ( ) Algo que estão inventando nas cidades do interior  
 ( ) A possibilidade de manter relações com pessoas do mesmo nível social.

PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO  
LEGISLAÇÃO

LEI Nº 13.885, DE 25 DE AGOSTO DE 2004

(Projeto de Lei nº 139/04, do Executivo, aprovado na forma de Substitutivo do Legislativo)

Estabelece normas complementares ao Plano Diretor Estratégico, institui os Planos Regionais Estratégicos das Subprefeituras, dispõe sobre o parcelamento, disciplina e ordena o Uso e Ocupação do Solo do Município de São Paulo.

MARTA SUPLICY, Prefeita do Município de São Paulo, no uso das atribuições que lhe são conferidas por lei, faz saber que a Câmara Municipal, em sessão de 3 de agosto de 2004, decretou e eu promulgo a seguinte lei:

Art. 8º - do PDE:

- I - consolidar a Cidade de São Paulo como centro regional, pólo internacional, sede de atividades produtivas e geradoras de emprego e renda;
- II - elevar a qualidade de vida da população, particularmente no que se refere à saúde, à educação, à cultura, às condições habitacionais, à infra-estrutura e aos serviços públicos, de forma a promover a inclusão social, reduzindo as desigualdades que atingem diferentes camadas da população e regiões da Cidade;
- III - promover o desenvolvimento sustentável, a justa distribuição das riquezas e a equidade social no Município;
- IV - elevar a qualidade do ambiente urbano, por meio da preservação dos recursos naturais e da proteção do patrimônio histórico, artístico, cultural, urbanístico, arqueológico e paisagístico;
- V - garantir a todos os habitantes da Cidade acesso a condições seguras de qualidade do ar, da água e de alimentos, química e bacteriologicamente seguros, de circulação e habitação em áreas livres de resíduos, de poluição visual e sonora, de uso dos espaços abertos e verdes;
- VI - garantir a justa distribuição dos benefícios e ônus decorrentes das obras e serviços de infra-estrutura urbana;
- VII - aumentar a eficiência econômica da Cidade, de forma a ampliar os benefícios sociais e reduzir os custos operacionais para os setores público e privado, inclusive por meio do aperfeiçoamento administrativo do setor público;
- VIII - promover e tornar mais eficientes, em termos sociais, ambientais, urbanísticos e econômicos, os investimentos dos setores público e privado;
- IX - racionalizar o uso da infra-estrutura instalada, em particular a do sistema viário e de transportes, evitando sua sobrecarga ou ociosidade;
- X - democratizar o acesso à terra e à habitação, estimulando os mercados acessíveis às faixas de baixa renda;
- XI - prevenir distorções e abusos no desfrute econômico da propriedade urbana e coibir o uso especulativo da terra como reserva de valor, de modo a assegurar o cumprimento da função social da propriedade;
- XII - aumentar a eficácia da ação governamental, promovendo a integração e a cooperação com os governos federal, estadual e com os municípios da região metropolitana, no processo de planejamento e gestão das questões de interesse comum;
- XIII - permitir a participação da iniciativa privada em ações relativas ao processo de urbanização, mediante o uso de instrumentos urbanísticos diversificados, quando for de interesse público e compatível com a observação das funções sociais da Cidade;
- XIV - descentralizar a gestão e o planejamento públicos, conforme previsto na Lei Orgânica, mediante a criação de Subprefeituras e instâncias de participação local e elaboração de Planos Regionais e Planos de Bairro;
- XV - implantar regulação urbanística baseada no interesse público.

LEI Nº 7.805, DE 01 DE NOVEMBRO DE 1972

CAPÍTULO III - USO E OCUPAÇÃO DO SOLO

Art. 15 - Para os efeitos desta lei, são estabelecidas as categorias de uso a seguir individualizadas, com as respectivas siglas e características básicas:

I - Residência Unifamiliar (R1) - edificações destinadas à habitação permanente, correspondendo a uma habitação por lote;

II - Residência Multifamiliar (R2) - edificações destinadas à habitação permanente, correspondendo a mais de uma habitação por lote, compreendendo: (Complementado pela LM 10.137/86) (Alterado pelas LM 8.001/74 e 8.881/79)

1 - R2-01 - unidades residenciais agrupadas horizontalmente, todas com frente para via oficial.

2 - R2-02 - habitações agrupadas verticalmente, observado recuo de 3,00 (três) metros, em relação às divisas laterais do lote;

III - Conjunto Residencial (R3) - uma ou mais edificações destinadas à habitação permanente, isoladas ou agrupadas horizontal ou verticalmente, ocupando um ou mais lotes, dispondo de espaços e instalações de utilização comum a todas as habitações do conjunto e obedecendo às seguintes disposições: (Revogado pela LM 8.001/73)

a) espaços de utilização comum não cobertos, destinados ao lazer, correspondendo ao mínimo de 6,00 (seis) metros quadrados por habitação;

b) espaços de utilização comum, destinados à instalação de equipamentos sociais, correspondendo ao mínimo de 4,00 (quatro) metros quadrados por habitação;

c) o conjunto poderá dispor de espaços cobertos destinados aos usos de categoria C1 ou S1, correspondendo ao máximo de 2,00 (dois) metros quadrados de área construída por habitação;

d) as edificações do conjunto observarão recuo mínimo de 3,00 (três) metros, em relação às divisas dos lotes ou terrenos lindeiros ao conjunto;

e) as vias de circulação internas do conjunto atenderão às condições mínimas estabelecidas para via local no Quadro nº 1, anexo;

f) todas as áreas de utilização comum serão caracterizadas como bens em condomínio do conjunto.

Art. 18 - O artigo 24 da Lei nº 7.805, de 1º de novembro de 1972, passa a vigorar com a seguinte redação: (Ver Res. COGEP 78/82, LM 9.411/81, LM 11.157/91 e DM 33.023/93) (Revogado pela LM 13.430/02)

“Art. 24 - Os coeficientes de aproveitamento do lote, relativos às zonas Z3, Z4 e Z5, constantes do Quadro nº 2, anexo, e referidos no artigo 19, poderão ser aumentados até o limite máximo de 4 (quatro), desde que a taxa de ocupação do lote a ser utilizado seja inferior ao máximo permitido para a zona, na proporção estabelecida pelas seguintes fórmulas:

1 - Para lotes com área inferior a 1.000,00 m²

$$c = T + (C - 1) \frac{T}{C}$$

2 - Para lotes com área igual ou superior a 1.000,00 m²

$$c = T + (C - T) \frac{t}{C}$$

onde c = coeficiente de aproveitamento do lote a ser utilizado; t - taxa de ocupação do lote a ser utilizado; C = coeficiente de aproveitamento máximo do lote, constante do Quadro nº 2; T = taxa de ocupação máxima do lote, constante do Quadro nº 2.

§ 1º - Nas zonas de uso Z2 e Z11, a categoria de uso R3 poderá adotar o coeficiente de aproveitamento do lote até 2 (dois), obedecida a fórmula prevista neste artigo.

§ 2º - Nos casos enquadrados nas disposições deste artigo, serão reservados, no mínimo, 50% (cinquenta por cento) da área não ocupada do lote, para jardim arborizado, o qual fará parte integrante do projeto da edificação, para todos os fins previstos nesta lei.”

Art. 19 - O artigo 18 da Lei nº 8.001, de 24 de dezembro de 1973, passa a vigorar com a seguinte redação: (Complementado pela LM 11.605/94 – R3-03)

“Art. 18 - A categoria de uso R3 (conjunto residencial) passa a ter a seguinte definição: é constituído de uma ou mais edificações, isoladas ou agrupadas, vertical ou horizontalmente, ocupando um ou mais lotes, dispondo obrigatoriamente de espaços e instalações de utilização comum, caracterizados como bens de condomínio do conjunto, compreendendo duas subcategorias: R3 - 01 e R3 - 02.

# 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](#)