Condomínios tipo vila em São Paulo

Ricardo Marques Trevisan

Dissertação de Mestrado | FAUUSP

Orientado pelo Prof. Dr. Carlos Augusto Mattei Faggin

São Paulo | 2006

Agradecimentos

Em especial à Emilene, primeira entusiasta desta pesquisa, a meus pais, e ao professor Faggin, meu orientador.

Aos professores Dr. Adilson Costa Macedo, Dr. Emílio Haddad, Dra. Sheila Walbe Ornstein, Dr. Cândido Malta Campos Filho pelas contribuições essenciais.

À professora Lourdes Conceição Martins, da Faculdade de Medicina ABC, pelos esclarecimentos quanto a critérios estatísticos.

Ao professor Lauresto Esher (Leto), da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade Mackenzie pela atenção e interesse pelo trabalho.

À advogada Cristiane Braga de Barros pela assessoria jurídica. Ao João, ao Nadir (e à Bule Comunicação), que foram meu departamento de marketing particular.

Aos arquitetos Áttila Kalmann Fenyvesi (AKF Arquitetura), Danilo Penna, Marcelo Westermann (AEC Cliente), Vera (Tati), Vera (Kairoz), Adriana (EGC), Caê Moura e ao engenheiro civil Ricardo (Maximus) pelas entrevistas e pela atenção. Ao pessoal da Kairoz por todas as gentilezas.

Em especial ao Edu da Cohab, por todas as ajudas. À Cintia Pessolato, à Eleninha Resende e ao pessoal do Bradesco pelas entrevistas. Ao arquiteto Aylton Silva Affonso e às advogadas Solange Gonçalves Dias e Simone Beralda Tavares pelo apoio e incentivo. À Rosângela Lima e ao pessoal da associação de moradores de Itaim Paulista pela ajuda. Ao arquiteto

Marcus Silva, pelo interesse em ajudar.

Aos empreendedores Jorge Nassif (JFC), Marcelus Munhoz (Kairoz), Dr. Márcio Abraão (Maximus), Severino Pedersolli (Optimus) e Ednaldo Silva Melo (Optimus). Ao engenheiro civil Ricardo Pereira Leite do Secovi. Aos vendedores da Abyara no *Brisa* (perdão por não me recordar de seus nomes).

À Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp), em especial a Samantha e Heuvétria, pelas gentilezas e pelos dados essenciais à pesquisa.

À Regina e aos demais funcionários da biblioteca da FAUUSP (Cidade Universitária). Aos colegas de disciplinas que espontaneamente se prontificaram a ajudar e me apresentaram a empreendedores. A todos os funcionários da FAU Maranhão pelas infinitas ajudas.

Ao Márcio Henrique Moreira, pelas oportunidades e incentivo, que mesmo sem saber, direcionou este projeto; a todos os amigos da KMCA que de alguma forma contrubuíram e tiveram paciência de me ouvir. À LCC Consultants pelas dicas.

Ao Seu Dedé da Maria Zélia, pela atenção e pela paixão contagiante por sua vila. Não desista nunca!

Aos meus colegas de trabalho que me incentivaram e ajudaram neste projeto.

A todos os entrevistados que contribuíram com tempo e paciência para responder a algumas perguntas.

Sumário

Introdução	01
Capítulo 1 O tipo “vila” e suas origens	03
Caracterização do termo “vila”	03
Origens	04
Primeiro período	04
Segundo período	10
A elaboração da Lei de Vilas de 1994	17
Capítulo 2 A produção decorrente da Lei de Vilas	20
A produção de janeiro de 1995 a dezembro de 2002	21
Capítulo 3 Os empreendedores	29
Contexto	29
O mercado de incorporação em São Paulo	31
O incorporador pontual	32
O incorporador estabelecido de médio porte	33
As grandes incorporadoras	34
O planejamento do produto imobiliário	35
Capítulo 4 Os projetos	39
Contexto dos projetos	40
Os dez casos estudados	43
Villaggio Victoria	44
Espaço Móvel Real Parque	49
Condomínio Atlanta	59
Brisa Private Houses	63
Villas Nova Tatuapé	66
Villaggio Grande Paradiso	75
Primrose	80
Villa Ângela	88
Villaggio Casa Nostra	95
Residencial Bortolândia	100
Entrevista com Ricardo Pereira Leite, diretor do Secovi-SP	104
Capítulo 5 Os moradores	106
Contexto	106
A pesquisa de campo	108
Elaboração do questionário	109
Escolha do método e desenho da amostra	113

	Método de coleta de dados	114
	Tabulação e análise dos dados	114
	Resultados finais das entrevistas	116
	Resultados da reaproximação qualitativa	123
	Padrão Popular	123
	Padrão Intermediário	125
	Alto padrão	125
Capítulo 6	Conclusões	127
	Diagnóstico	127
	Diagnóstico do mercado	127
	Diagnóstico físico	128
	Diagnóstico dos moradores	134
	Proposta metodológica	136
	Desenho geral do conjunto	136
	Projeto das unidades	137
	Linguagem dos projetos	139
	Áreas de lazer	139
	Método proposto para projeto	140
	Anexo: A Lei de Vilas	142
	Referências Bibliográficas	146

Lista de figuras

Imagens 1 e 2: Vista geral e planta da vila Economizadora, produzida pela Economizadora Paulista, uma mútua. p.5

Imagem 3: Vista atual da vila Economizadora. p.5

Imagem 4: planta das unidades da vila Economizadora. p. 5.

Imagem 5: comparativo entre o padrão de cortiços e o de vilas, início do século XX. p.6

Imagem 6: proposta do arquiteto Ludswig Doetsch para o concurso de 1916. p.7

Imagem 7: proposta dos arquitetos Jourdan & Ponchon para o concurso de 1916; unidades evolutivas; em cada caso, à direita, planta do pavimento superior. p.8

Imagem 8: Vista atual da vila Maria Zélia, que oferecia aos operários da indústria de Jorge Street uma igreja, escolas, mercearia, sorveteria, barbearia, médico, entre outras coisas. p.8

Imagem 9: Vila dos ingleses (Jardim Marquesa de Itu), construída em 1915 para os engenheiros (ingleses, na época) da São Paulo Railway. Um caso atípico de vila para funcionários graduados. p. 9

Imagem 10: Vista geral da vila Maria Zélia. p.9

Imagem 11: Rua José Antônio Coelho, Vila Mariana, provavelmente de meados do século XX. p.10

Imagem 12: vila na Rua Michigan, Brooklin Novo p.11

Imagem 13: vila na Rua Pensilvânia, Brooklin Novo p.11

Imagem 14: vila na Rua Ministro Jesuino Cardoso, Vila Olímpia p.11

Imagem 15: Travessa Ronaldo Ross, Saúde p.11

Imagem 16: uma vila fechada na Vila Mariana, atitude autorizada pela lei 10.898/90. p.15

Imagem 17: Entrada da Villa Felicitá, Nova Pinheiros (zona de valor) p.20

Imagem 18: Total de lançamentos pela Lei de Vilas no município – 1995 a 2003. p.22

Imagem 19: Lançamentos pela Lei de Vilas por região - 1995 a 2002. p.22

Imagem 20: Lançamentos pela Lei de Vilas x Total município x Total RMSP – 1995 a 2003. p.23

Imagem 21: Total de unidades lançadas pela Lei de Vilas x Total município – 1995 a 2003. p.24

Imagem 22: Total de unidades lançadas pela Lei de Vilas x Total município – 1995 a 2003. p.24

Imagem 23: Ciclo de vida padrão “crescimento-queda-maturidade”. p.25

Imagem 24: Distribuição dos lançamentos por tipo de zoneamento (1998-2002). p.25

Imagem 25: Diagrama proposto por Marcelo Westermann, com algumas adições e modificações. p.35

Imagem 26: Níveis de Produto. p.37

Imagem 27: Perspectiva interna do conjunto, Villaggio Victoria. p.44

Imagem 28: Planta do pavimento inferior, Villaggio Victoria. p.45

Imagem 29: Planta do pavimento superior, Villaggio Victoria. p.46

Imagem 30: Planta da área de lazer privativa, Villaggio Victoria. p.47

Imagem 31: Vista externa do *Espaço Móbile*. p.49.

Imagem 32: *Espaço Móbile* - Implantação do conjunto. p.50

Imagem 33: *Espaço Móbile* - Subsolo do conjunto. p.51

Imagem 34: *Espaço Móbile* - Corte transversal do conjunto. p.52

Imagem 35: *Espaço Móbile Real Parque*. Fachada principal do conjunto. p.53.

Imagem 36: *Espaço Móbile* - Pavimento térreo das unidades. p.54.

Imagem 37: *Espaço Móbile* - Garagem das unidades (subsolo). p.54

Imagem 38: *Espaço Móbile* - Primeiro pavimento das unidades. p.55.

Imagem 39: *Espaço Móbile* - Segundo pavimento das unidades. p.55.

Imagem 40: *Espaço Móbile* - Segundo pavimento das unidades. p.56

Imagem 41: *Espaço Móbile* - Vista externa. 56.

Imagem 42: *Espaço Móbile* - Vista interna. p.56.

Imagem 43: *Espaço Móbile* - Corte transversal da unidade. p.57.

Imagem 44: *Espaço Móbile* - Vista externa. p.57.

Imagem 45: *Espaço Móbile* - Corte transversal da unidade. p.58.

Imagem 46: *Condomínio Atlanta* - Desenho de divulgação do empreendimento. p.59.

Imagem 47: *Condomínio Atlanta* - Croquis com implantação das unidades e local das fotografias apresentadas adiante. p.60.

Imagem 48: *Condomínio Atlanta* - Imagem de satélite. p.61.

Imagem 49: *Condomínio Atlanta* - Interior do conjunto. p.61.

Imagem 50: *Condomínio Atlanta* - Interior do conjunto. p.62.

Imagem 51: *Condomínio Atlanta* - Vista externa. p.62.

Imagem 52: *Brisa* - Perspectiva do conjunto. p. 63.

Imagem 53: *Brisa* - Duas unidades geminadas. p. 63.

Imagem 54: *Brisa* - Área de lazer privativa. p. 63.

Imagem 55: *Brisa* - Implantação das unidades (bege). p. 64.

Imagem 56: *Brisa* - Perspectiva interna. p. 64.

Imagem 57: *Brisa* (em obras) - Imagem de satélite. p. 65.

Imagens 58 e 59: *Brisa* - Plantas da unidade. p. 65.

Imagens 60: *Nova Tatuapé* - Perspectiva do conjunto. p. 66.

Imagens 61: *Nova Tatuapé* - Residencial 1, implantação. p. 66.

Imagens 62: *Nova Tatuapé* - Residencial 2, implantação. p. 67.

Imagem 63: *Nova Tatuapé* - Portaria Residencial 1. p. 68.

Imagem 64: *Nova Tatuapé* - Tipo 1, Térreo, 1:100. p. 69.

Imagem 65: *Nova Tatuapé* - Tipo 1, Superior, 1:100. p. 69.

Imagens 66 e 67: *Nova Tatuapé* - Tipo 2, Inferior e Superior, 1:100. p. 70.

Imagens 68, 69 e 70: *Nova Tatuapé* - Tipo 3 com garagem, Inferior, Térreo e Superior, 1:100, p. 71.

Imagens 71 e 72: *Nova Tatuapé* - Tipo 4, Inferior e Superior, 1:100. p. 72.

Imagens 73 e 74: *Nova Tatuapé* - Tipo 5, Inferior e Superior, 1:100 (existem distorções do original), p. 73.

Imagem 75: *Nova Tatuapé* - Anúncio publicitário do empreendimento. p. 74.

Imagem 76: *Grande Paradiso* – Entrada. p. 75.

Imagem 77: *Grande Paradiso* - Pavimento térreo do empreendimento. p. 75.

Imagem 78: *Grande Paradiso* - Pavimento superior do empreendimento. p. 76.

Imagem 79: *Grande Paradiso* - Subsolo do empreendimento. p. 76.

Imagem 80: *Grande Paradiso* - Fachada principal do empreendimento. p. 77.

Imagem 81: *Grande Paradiso* - Corte transversal do empreendimento. p. 77.

Imagem 82: *Grande Paradiso* - Panorâmica da fachada do empreendimento. p. 78.

Imagem 83: *Grande Paradiso* - Vista da área de serviço vizinha a partir da única janela do dormitório. p. 78.

Imagem 84: *Grande Paradiso* - Circulação interna. p. 79.

Imagem 85: *Primrose* - Vista externa. p. 80.

Imagem 86: *Primrose* – Implantação. p. 81.

Imagem 87: *Primrose*. Corte longitudinal do conjunto. p. 82.

Imagem 88: *Primrose* - Vista interna. p. 82.

Imagem 89: *Primrose* - Vista interna da unidade. p. 83.

Imagem 90: *Primrose* - Garagem coletiva no subsolo, 1:125. p. 83.

Imagem 91: *Primrose* - Tipo 1, térreo, 1:75. p. 84.

Imagem 92: *Primrose* - Tipos 1, 2 e 3, superior, 1:75. p. 85.

Imagem 93: *Primrose* - Tipo 2, térreo, 1:75. p. 85.

Imagem 94: *Primrose* - Tipo 3, térreo, 1:75. p. 86.

Imagem 95: *Primrose* - Tipo 3, subsolo, 1:75. p. 87.

Imagem 96: *Villa Ângela* - Subsolo da unidade. p. 88.

Imagem 97: *Villa Ângela* - Térreo da unidade. p. 88.

Imagem 98: *Villa Ângela* - Superior da unidade. p. 88.

Imagem 99: *Villa Ângela* - Conjunto em obras. p. 89.

Imagem 100: *Villa Ângela* - Conjunto em obras. p. 89.

Imagem 101: *Villa Ângela* - Subsolo do conjunto. p. 90.

Imagem 102: *Villa Ângela* - Térreo do conjunto. p. 91.

Imagem 103: *Villa Ângela* - Pavimento superior do conjunto. p. 92.

Imagem 104: *Villa Ângela* - Elevação principal do conjunto. p. 93.

Imagem 105: *Villa Ângela* - Elevação lateral do conjunto. p. 93.

Imagem 106: *Villa Ângela* - Corte do conjunto. p. 94.

Imagem 107: *Casa Nostra* - Vista interna do conjunto. p. 95.

Imagem 108: *Casa Nostra* - Implantação do conjunto. p. 96.

Imagem 109: *Casa Nostra* - Fachada das casas. p. 97.

Imagem 110: *Casa Nostra* - Térreo da unidade. p. 98.

Imagem 111: *Casa Nostra* - Superior da unidade. p. 98.

Imagem 112: *Casa Nostra*. Corte da unidade. p. 99.

Imagem 113: *Casa Nostra*. Anúncio publicitário. p. 99.

Imagem 114: *Bortolândia* - Vista do conjunto. p. 100.

Imagens 115 e 116: *Bortolândia* - Pavimentos inferior e superior da unidade. p. 101.

Imagens 117: *Bortolândia* - Implantação do conjunto. p. 102.

Imagens 118: *Bortolândia* - Fachada das unidades. p. 103.

Imagem 119: Declarações se já moraram em apartamento. p. 116.

Imagem 120: Preferência declarada dos entrevistados entre casa e apartamento. p. 116.

Imagem 121: Avaliação da adequação do imóvel a seu estilo de vida. p. 120.

Imagem 122: Avaliação da beleza das casas. p. 120.

Imagem 123: Avaliação de conforto social por morar no condomínio. p. 120.

Imagem 124: Avaliação das áreas de lazer. p. 121.

Imagem 125: Avaliação do condomínio em relação às crianças. p. 121.

Imagem 126: Avaliação da integração com a cidade. p. 122.

Imagem 127: Sensação de segurança declarada. p. 123.

Imagem 128: Guarita de entrada do *Liberty Village*. padrão intermediário. p. 128.

Imagem 129: Unidade do *Newport Morumbi Exclusive*, alto padrão. Casas isoladas com padrão espacial de subúrbio norte-americano. p. 129.

Imagem 130: Unidades geminadas, mesmo num empreendimento de grandes dimensões. *Jaraguá Village Park*, padrão intermediário. p. 129.

Imagem 131: Chácara Sant'Anna, caso raro de unidades geminadas em alto padrão. Projeto do escritório Aflalo & Gasperini. p. 130.

Imagem 132: Chácara Sant'Anna, implantação. Projeto do escritório Aflalo & Gasperini. p. 130.

Imagem 133: Rua central reta, única, e dando acesso às unidades, solução espacial típica das novas vilas. *Newport Morumbi Exclusive*. p. 130.

Imagem 134: *Liberty Village*, com dimensões de loteamento. p. 131.

Imagem 135: *Coldspring New Town*, Baltimore. Arquitetos Moshe Safdie and Associates, Boston. p. 131.

Imagem 136: *Schwamendingen Ried*, Zurique. Arquitetos J. Náf, E. Studer, G. Studer, Zurique. p. 131.

Imagem 137: *Schwamendingen Ried*, Zurique. Planta do Subsolo. Arquitetos J. Náf, E. Studer, G. Studer, Zurique. p. 132.

Imagem 138: *Goldgasse*, Wiesbaden. Arquiteto Hans-Joachim Lenz, Maguncia. p. 132.

Imagem 139: *Bosque das Castanheiras*, Itaim Paulista. Área útil 66m². Pavimentos inferior e superior. p. 133.

Imagem 140: *Villa Jatobá*, Itaquera. Área útil 60m². Pavimento térreo. p. 133.

Imagem 141: *Villa Jatobá*, Itaquera. Pavimento superior, desproporcional à imagem 140. p. 133.

Imagem 142: *Vila Bella*, Itaquera. Valor da unidade R\$54.000,00. Plantas da unidade (Arquivo original em baixa resolução). p. 134.

Imagem 143: *Vila Bella*, Itaquera. Imagens do conjunto (Arquivo original em baixa resolução). p. 134.

Imagem 144: Perfil transversal do *Espaço Móbile Real Parque*. p. 136.

Imagem 145: Implantação *Brisa Private Houses*. p. 137.

Imagem 146: Área de lazer do Chácara Sant'Anna. Projeto: Aflalo e Gasperini. p. 137.

Imagem 147: Implantação *Villaggio Casa Nostra*. p. 137.

Imagem 148: Implantação com fachadas totalmente paralelas, de alta reverberação sonora. A ser evitada. p. 138.

Imagem 149: Implantação com fachadas quebradas, provoca alguma redução na reverberação sonora. p. 138.

Imagem 150: Implantação de unidades rotacionadas, provoca alguma redução na reverberação sonora. p. 138.

Imagem 151: Eduardo (esquerda), morador do Cantareira Park entrevistado na reaproximação qualitativa. p. 139.

Imagem 152: Pavimento superior do *Gran Paradiso*. p. 139.

Imagem 153: Elena, entrevistada da reaproximação qualitativa. p. 140.

Imagem 154: Moradora passeia dentro do *Cantareira Park*, no Tremembé. p. 140.

Imagem 155: Observe a largura de via interna do *Cantareira Park*. p. 140.

Resumo

Em 1994, a prefeitura de São Paulo aprovou uma lei permitindo novos condomínios horizontais de casas em lotes de até 15.000m², com a intenção de dar continuidade a um tipo urbano tradicional da cidade, chamado “vila”. Apesar deste modelo ter sofrido várias transformações desde seu surgimento no final do século XIX como habitação para operários, o tipo visualizado pelos desenvolvedores do projeto de lei foi o das vilas rentistas produzidas durante meados do século XX e que nos anos 1980 tiveram grande valorização pelo mercado. Porém, quando a Lei de Vilas foi aprovada, outras referências urbanas já haviam surgido no imaginário coletivo paulistano, e os conjuntos decorrentes da Lei 11.605/94 já são distintos daquelas vilas de meados do século XX. Sejam elas um novo tipo urbano ou uma nova versão

do tipo “vila”, fato é que nenhum estudo consistente sobre esses empreendimentos foi localizado até o momento, mesmo estando esta lei há mais de dez anos em vigor e sua produção em crescimento praticamente constante desde 1994.

Nesta pesquisa a intenção é fazer um diagnóstico do que foi produzido, apresentando dez projetos executados de diferentes padrões e regiões da cidade, descobrir o quanto se produziu por ano e por bairro, os motivos de suas configurações físicas finais, quem produziu, quem são e o que pensam os moradores a respeito dos imóveis onde estão morando. No final do trabalho, são apresentadas algumas sugestões para futuros projetos deste tipo na cidade, com a intenção de evitar alguns erros encontrados durante o desenvolvimento do trabalho.

Palavras-chave: vila, lei, condomínio

Abstract

In 1994, São Paulo municipality approved a new law that allows new horizontal joint ownerships in areas until 15.000m² at this town, to continue the production of a traditional urban type of this city, called *vilas*. Although this urban type has been modified since its origin in the last 19th century decade as popular housing for industries employees, the goal seeked by the law developers was the form of *vilas* builded by the middle 20th century for renting. These ones had their market prices increased during the 1980's.

However, when the law was approved, other urban references had already arised to São Paulo popular knowledge, and the properties created through the law of vilas

are quite different from the middle 20th century examples. Anyway, no consistent study about these cases was finded until now, although the law has been applied for more than ten years and its production has been increasing since 1994.

This research goal is discovering what and how much has been done through these years, who are the developers, who are the consumers (and what they think about their living spaces). Ten cases of different kind of consumers and regions of the city are studied and showed. In the very end some project suggestions are presented, intending to avoid some usual mistakes.

Keywords: *vila*, law, joint-ownership

Introdução

Durante os anos 1980, o município de São Paulo viveu um período de crescimento da violência urbana, e junto com ela, cresceu também a **percepção** de insegurança urbana, principalmente por parte da classe média. A partir de então, passou a existir uma rejeição, cada vez maior, à habitação unifamiliar, de frente para a rua pública e, em consequência, uma evidência das vantagens da habitação coletiva em forma de condomínios. Fossem eles verticais, já popularizados e disseminados pela cidade há muitas décadas, ou horizontais, como os novos *Alphaville* ou *Tamboré*, o importante é que criavam o *controle de acesso* anterior às unidades em si, permitiam diluir custos de instalações de segurança (como câmeras, cercas elétricas, etc.) e criavam a sensação da “vigilância mútua”.

Nesse mesmo período, crescia também a pressão sobre alguns imóveis localizados em zonas exclusivamente residenciais (na época chamadas de Z1), principalmente ao longo de vias de maior circulação, para que adotassem, irregularmente, usos comerciais ou de serviços. A transformação de alguns trechos destas Z1 ajudou a expulsar vizinhos moradores.

A combinação dos dois fatores acima expostos deixou imóveis residenciais vazios dentro destas Z1. Em geral, possuíam grande área construída, seguiam o modelo do palacete isolado das divisas

do lote e abrigavam grandes jardins. A falta de procura por estes imóveis para habitação, os altos impostos e a proibição da verticalização os transformaram em “elefantes brancos”.

Esse cenário propiciou a valorização de algumas casinhas que andavam meio esquecidas, de pouca relevância para o grande mercado imobiliário da cidade: as casinhas de vila, no interior das quadras, comuns em vários bairros da cidade. Pareciam “abrigadas” dos perigos do espaço público da rua por estarem “escondidas” em pequenas ruas sem saída, largos, travessas, etc., protegendo-se mutuamente, com acessos naturalmente vigiados pelas inúmeras janelas observando um espaço nem totalmente privado, nem totalmente público, talvez semi-privados, se couber o termo. Além disso, abrigam-se também dos ruídos da rua, do movimento constante da cidade grande, criando áreas tranquilas no coração da metrópole.

Durante o final dos anos 1980 surgiram as primeiras sugestões para uma nova Lei de Vilas, bem aceita pela administração da época, que viu aí a possibilidade de ampliar oferta para a população de baixa renda.

O resultado veio em 1994, com a aprovação da lei municipal 11.605, a Lei de Vilas. Seus objetivos, ao menos os iniciais, eram claros: dar uso aos “elefantes

brancos” em Z1 (objetivo este confirmado por telefone pelo autor da Lei, Maurício Faria), e produzir “vilas populares”, casas de menor custo para um público de baixa renda. Porém, a Lei tomou, ao longo do tempo, um terceiro caminho: além de produzir vilas em ZER e vilas de baixo custo na periferia da cidade, a maior parte dos lançamentos atuais está em Zonas Mistas e é voltado para a classe média. Ou seja, a maior parte dos lançamentos está fora do padrão esperado na época da aprovação da Lei¹.

A hipótese deste trabalho é a de que a Lei de Vilas acabou viabilizando um tipo urbano inesperado, mas que atende a uma demanda existente há muito tempo, e que ainda não está totalmente definido, pois não foi totalmente planejado.

Objetivo

Esta pesquisa, desde o seu início, foi motivada pela necessidade de observar os resultados da Lei de Vilas, em vigor há mais de dez anos sem estudos específicos sobre seus resultados (ao menos, nenhum foi encontrado). Para melhor explicar a produção das novas vilas de São Paulo, foi necessário avaliar globalmente os resultados decorrentes da Lei dez anos após sua aprovação, através do estudo dos seguintes elementos: quantidade e regionalização da produção, projetos e padrões de produtos, classificação e motivações dos empreendedores e indícios de como os moradores avaliam os condomínios onde vivem.

Desenvolvimento

O trabalho divide-se em capítulos de forma a explicar separadamente os aspectos apontados acima.

Assim, o Capítulo Um caracteriza o tipo urbano “vila” para este trabalho e dá explicações sobre sua origem. O Capítulo Dois apresenta o levantamento de dados sobre a produção de vilas no município (Embraesp) entre 1995 e 2002, e a análise realizada sobre os dados. Os empreendedores, assim como a lógica que os norteia são apresentados no Capítulo Três. Neste mesmo capítulo apresentamos também resultados de entrevistas realizadas com incorporadores de dez empreendimentos que são apresentados depois. No Capítulo Quatro estão dez projetos, correspondentes aos dez casos estudados, e os padrões produzidos na cidade. No Capítulo Cinco, a intenção é delinear quem são os moradores e observar algumas avaliações que fazem de seus condomínios. As conclusões são apresentadas à parte, no Capítulo Seis, onde a meta é orientar futuros projetos e iniciar o estudo de uma metodologia projetual para empreendimentos desse tipo.

Notas

¹ Quando “Lei”, estiver escrita com maiúscula, refere-se à Lei de Vilas, lei municipal 11.605/94, apresentada no final deste trabalho, Anexo 1. Esta medida foi tomada para que o termo ficasse diferenciado de “lei” num sentido mais amplo, de legislação em geral.

Capítulo 1

O tipo “vila” e suas origens

Caracterização do termo “vila”

Vários trabalhos caracterizam bem o que é uma **vila** na cidade de São Paulo, como os de Lauresto Esher, Solange Aragão, Eva Blay, entre outros. Alguns até explicam como o verbete pode ter diversos significados na língua portuguesa. O sentido do termo também varia dependendo da região do país – em Minas Gerais, por exemplo, pode ser associado a loteamentos clandestinos. Apesar de haver outras definições encontradas por Aragão (FAUUSP, 2000:1), a que melhor explica nosso objeto estudado em seu trabalho é a seguinte: *conjunto de casas de mesma arquitetura implantada no interior de um terreno, conformando ruas e pátios*.

Segundo a lei municipal 10.015 de 1985, *vila é um conjunto de pequenas habitações independentes, em geral idênticas, e dispostas de modo que formem rua ou praça interior, por via de regra sem caráter de logradouro público*.

Finalmente, a Lei de Vilas, motivo deste trabalho, define vila como conjunto constituído por *unidades habitacionais isoladas, agrupadas, geminadas ou sobrepostas em condomínio*.

As três definições acima estão bem próximas do que se trata esta pesquisa. Porém devemos ter cuidado ao utilizá-las, pois **referem-se à produção de um determinado período**, compreendido entre 1937 e 1968 (segundo período),

como veremos mais adiante. Existe um período anterior, o das *vilas operárias*, quando os conjuntos eram produzidos em dimensões maiores, próximas ao local de trabalho (empresa proprietária da vila), e às vezes incluíam apoio à habitação, como comércio, serviços, escolas e outros tipos de equipamentos. Neste primeiro período, as vilas nem sempre conformavam ruas e pátios internos, e criavam vias de circulação como qualquer loteamento o faz. Ocorre que tanto Aragão quanto a lei 10.015/85 estão objetivando falar das vilas de meados do século XX, assim como Esher também o faz. Quanto à Lei de Vilas, foi impulsionada a partir do entusiasmo com a possibilidade de dar continuidade a esta produção (apesar destes objetivos originais da Lei terem sido modificados), por isso sua caracterização parece descrever também as vilas dessa época.

No presente trabalho, pretendemos realizar um estudo das vilas do terceiro período, viabilizadas pela lei municipal 11.605 (Lei de Vilas) de 1994, que apresentam algumas características distintas das produzidas em épocas anteriores, mas na essência continuam sendo vilas na medida em que possuem a mesma **estrutura física** (casas idênticas, reproduzidas várias vezes, dimensões relativamente pequenas, conformação de áreas coletivas internas) e **origem fundiária** (um único lote abrigando um conjunto de casas).

As vilas construídas após a lei de 1994, por seguirem os modelos de loteamentos fechados, não têm mais a pequena rua de acesso às casas do interior da quadra, e a transição entre o espaço público da rua e o interior da vila é muito mais abrupto, via de regra com guarita e bloqueio para veículos. São constituídas em regime de condomínio e produzidas por incorporadoras.

Origens

Primeiro período: as vilas operárias

No final do século XIX, São Paulo vivia um surto de industrialização patrocinado pelo complexo cafeeiro, e a demanda por habitações foi incrementada pelo grande contingente de trabalhadores imigrantes que chegavam para trabalhar nestas indústrias.

Este cenário tornou a construção de casas para aluguel um negócio muito atraente, muitas casas precárias eram facilmente alugadas e novos conjuntos de habitações insalubres eram construídos para suprir uma demanda que não parava de crescer.

A cidade não estava preparada para receber, além de imigrantes, os que vinham de regiões próximas em busca de emprego e os ex-escravos que deixaram as propriedades de seus antigos senhores. A oferta de moradias e a infraestrutura instalada estavam atrasadas em relação à velocidade de produção da cidade, que entre 1886 e 1900 vivenciou o seu crescimento mais vertiginoso, pois aumentou cinco vezes a sua população, conforme o quadro abaixo:

Crescimento populacional do município de São Paulo¹ – 1836 a 2000

Ano	População	incremento (%)
1836	21.933	
1872	31.385	43
1886	47.697	52
1890	64.934	36
1900	239.820	168
1920	579.033	141
1934	1.060.120	83
1940	1.337.844	26
1950	2.198.096	65
1960	3.825.351	74
1970	5.978.977	56
1980	8.493.598	42
1990	9.646.185	14
2000	10.434.252	8

Tabela 1: Crescimento populacional no município de São Paulo. Fonte: vide nota 1.

No final do século XIX surgiram as “mútuas”, companhias privadas que administravam carteiras previdenciárias, pois não havia previdência estatal. Fundos desse caráter sempre buscaram investimentos seguros, portanto o fato dessas mútuas terem financiado a construção de moradias para aluguel demonstra o baixo risco que tinham estes empreendimentos neste período. Estas sociedades foram responsáveis pela construção de muitas vilas rentistas (para aluguel) na época. O ambiente era propício

Imagens 1 e 2: Vista geral e planta da vila Economizadora, produzida pela Economizadora Paulista, uma mútua.

Album da Economizadora Paulista, *apud* Bonduki, p.66.

Imagem 3: Vista atual da vila Economizadora. Foto: Ricardo Trevisan, 2002.

Imagem 4: planta das unidades da vila Economizadora.

Album da Economizadora Paulista, *apud* Bonduki, p.66.

para o investimento em habitação rentista, mesmo que de péssimas condições de habitabilidade, como os cortiços.

Na época, estes cortiços tinham diversos desenhos, e às vezes era difícil distinguir um cortiço de uma vila. Mas havia uma tipologia predominante, na qual havia um corredor lateral de acesso a diversas unidades habitacionais que muitas vezes eram apenas cubículos. Havia apenas uma latrina de uso coletivo e uma área para lavagem de roupas. Fogareiros ficavam às portas ou no cômodo dos fundos, e era comum que não possuíssem janelas para o exterior. Às vezes, possuíam no alinhamento da rua oficial estabelecimentos comerciais. A exigüidade dos ambientes internos induziam permanência maior em áreas externas, e em consequência, o convívio social entre vizinhos.²

CORTIÇO

VILA

Imagem 5: comparativo entre o padrão de cortiços e o de vilas, início do século XX.
Dissertação de mestrado de Solange Aragão, FAUUSP, 2000 p.13

O programa das casas de cortiço resumia-se ao abrigo mínimo. Não havia espaço sequer para que atividades essenciais fossem realizadas no interior das residências com alguma privacidade. Por isso a vasta utilização dos pátios e corredores – que acabavam se transformando em complementos da moradia. (...) Possuíam três cômodos: um dormitório, a 'varanda' e a cozinha. (...) As latrinas eram locadas externamente à habitação. Ficavam no quintal, perto do tanque, na área de serviço. A construção de cômodos encarecidos decorria da estreiteza do lote. (Aragão, 2000:10-11)

As péssimas condições de moradia influenciaram negativamente na saúde de seus ocupantes, de modo que antes da virada do século epidemias se alastraram rapidamente pela cidade e começaram a fazer parte das preocupações das autoridades, que viam como problema central de saúde pública as condições higiênicas das habitações proletárias.

Em 1894 foi publicado o *Relatório da Comissão de Exame e Inspeção das Habitações Operárias e Cortiços no Districto de Santa Ephigênia*, apresentando resultados de levantamento feito neste bairro, o qual foi escolhido por ter sido muito atingido pela epidemia de febre

amarela em 1893, e por ser também habitado pela classe média e pela burguesia cafeeira, além de estar próximo à região dos Campos Elísios, muito valorizada na época (Bonduki, 1998: 22, 32). Este documento foi o primeiro a retratar as condições de vida nas precárias moradias operárias desta época, e teve grande efeito em posteriores ações do poder público, que agiu de forma rigorosa no combate às epidemias, invadindo, demolindo, interditando, queimando casas e até prendendo cidadãos, mas sem investir diretamente em habitação para a população de baixa renda, o que seria incoerente com o modelo de Estado liberal vigente. Aliás, até o combate veemente a qualquer epidemia interferindo em domínios das habitações já era um avanço para um Estado que relutava em interferir na esfera privada. Empresas privadas estavam, até então, a cargo da instalação de infra-estrutura urbana (água, eletricidade, esgoto, etc.) que vinha sendo realizada de forma precária, o que posteriormente motivou manifestações favoráveis ao controle estatal dessas atividades (Bonduki, 1998:27).

Esse relatório caracterizava cortiço, tipo de moradia mais comum na cidade daquela época, pelos seguintes itens: má qualidade da construção, má insolação ou ventilação de aposentos, ausência de saneamento do terreno (escoamento de águas pluviais) e falta de higiene doméstica básica. Dividia também os cortiços em várias categorias. Até então havia certa tolerância quanto aos cortiços: o Código de Posturas do Município (1886) estabelecia especificações técnicas para habitações operárias, incluindo este tipo (o que não

significa que fossem sempre seguidas) (Bonduki, 1998:24, 38, 39).

Um dos principais efeitos do *Relatório*, além do Código Sanitário de 1894 (estadual), foi a criação de incentivos fiscais para a construção de casas salubres e “higiênicas”, desde que estivessem fora do “perímetro do comércio”, o que vinha a ser interessante para higienistas, poder público e empreendedores. Estes incentivos beneficiaram mais os empreendedores do que os moradores destas casas, muitas vezes em vilas. Além disso, nem todo trabalhador teria condições financeiras de alugar uma casa “higiênica”.

Boa parte do excedente econômico cafeeiro financiou a construção de vilas operárias, cujos benefícios fiscais concedidos pelo Estado aumentaram sua rentabilidade (Bonduki, 1998:44). Os incentivos fiscais tinham três objetivos principais: além de resolver o problema das epidemias e ocupar os vazios urbanos, tinha também a intenção de favorecer

Imagem 6: proposta do arquiteto Ludwig Doetsch para o concurso de 1916
Relatório de 1916 apresentado à Câmara Municipal pelo prefeito Washington Luis apud Segawa, 2000 p.107

proprietários de cortiços instalaram latrinas no fundo de cada unidade, o que alterava a categoria do conjunto para vila e poderiam assim aumentar os aluguéis. Apesar do termo “vila” também ser socialmente estigmatizado, não tinha uma imagem tão ruim quanto a dos cortiços (Aragão, 2000: 13). É importante salientar que “cortiço” e “vila” não resumiam tipologias bem definidas, pois entre a melhor vila e o pior cortiço havia um grande gradiente de exemplares dos mais variados, de forma que era até difícil definir alguns conjuntos entre vila ou cortiço.

Havia dois tipos bem definidos de vilas operárias: as rentistas, produzidas por empreendedores privados para aluguel e as vilas de empresas, construídas por indústrias para seus empregados.

As chamadas vilas de empresas eram conjuntos destas casas situadas em grandes terrenos ou quarteirões, usualmente próximas a grandes fábricas. Apenas os operários destas fábricas e suas famílias poderiam habitar estas casas, e mesmo assim, tinham prioridade os operários de manutenção, que poderiam ser chamados a qualquer momento para sanar eventuais emergências. Mas o principal objetivo destas vilas era reduzir o custo de reprodução da força de trabalho (Blay, 1985:14). As empresas costumavam

Imagem 9: Vila dos ingleses (Jardim Marquesa de Itu), construída em 1915 para os engenheiros (ingleses, na época) da São Paulo Railway. Um caso atípico de vila para funcionários graduados. Foto: Ricardo Trevisan, 2002

cobrar aluguel, ainda que abaixo do valor de mercado, e descontado diretamente do salário do operário.

Muitas vezes, o empresário que a construía destinava as casas aos seus operários com a intenção de conseguir vantagens adicionais, negociando uma redução nos aluguéis em troca de salários menores, exigindo que outros membros da família se empregassem na empresa e contando com a relutância do operário em buscar outro emprego melhor remunerado, pois a demissão implicaria perda da casa. A identidade patrão-senhorio trazia ainda a vantagem de a casa nunca permanecer vazia e de o aluguel jamais deixar de ser pago, pois o desconto era feito na própria folha de pagamento. (Bonduki, 1998:49)

Imagem 10: Vista geral da vila Maria Zélia.

Fonte: Societé de Publicité Sud-Americaine Monte Domecq & Cia. O Estado de São Paulo. Barcelona: Estabelecimento Gráfico Thomas, 1918 apud Bonduki, p.65.

Porém, eram mais comuns na cidade as vilas particulares rentistas, cujos empreendedores eram de pequenos investidores a grandes empresas e mútuas, como veremos a seguir.

Segundo período: as vilas de classe média de meados do século XX

A lucratividade deste tipo de empreendimento, ampliada pelo baixo preço dos terrenos mais afastados, começou a atrair investidores (industriais, empresários e pequenos investidores) que passaram a se interessar na construção de vilas, muitas delas destinadas à classe média, ou seja, assalariados de baixa renda, profissionais liberais, militares em início de carreira, etc. (Esher, 1998: 40). As vilas destinadas à classe média apresentava algumas diferenças em relação às mais populares: em geral, possuíam cômodos maiores, banheiro dentro da residência e ficavam mais distantes das indústrias, pois não eram habitadas por operários e seus proprietários não eram industriais. Algumas tinham sala de jantar, edícula no quintal com banheiro e até dormitório de empregada. Possuíam também maior preocupação com a unidade visual das fachadas e algumas são cópias nacionais do ecletismo europeu (Aragão, 2000:15). Cabe aqui explicar que as primeiras vilas foram muitas vezes construídas em terrenos menores nos interiores dos quarteirões, seguindo o modelo espacial de cortiços, que ao ocuparem estes miolos de quadra influenciaram a forma das vilas (Lemos, 1996:60 *apud* Aragão, 2000:9).

Imagem 11: Rua José Antônio Coelho, Vila Mariana, provavelmente de meados do século XX.
Foto: Ricardo Trevisan, 2002

Tratando-se de vilas dentro da cidade de São Paulo, o período de análise resume-se ao compreendido entre aproximadamente 1890 (início da industrialização da cidade) e hoje. Entre 1890 e 1937, a maior parte das vilas era destinada aos operários, localizadas próximas às indústrias, conforme observado por Aragão (2000:15) em análise da Planta Sara-Brasil, de 1930.

Este cenário viria a se inverter nas décadas seguintes. Entre 1937 e 1968, houve uma grande disseminação pela cidade do modelo de vila para a classe média, cada vez mais afastadas do centro da cidade.

Dessa forma, havia três diferenças básicas entre as vilas operárias e as de classe média: a) localização espacial; b) tipo de morador (operário e não operário); e c) tipo

de proprietário (as vilas de classe média eram de particulares e empresas, não de indústrias) (Aragão, 2000:14-16).

Na década de 1940 há políticas de incentivo à ocupação das periferias, pois acreditava-se que comprando terreno barato por estar afastado do centro, a população de menor renda teria condições de construir casas “salubres”, seguindo o modelo considerado adequado para habitação pelos higienistas e sanitaristas, a casa isolada no lote. Difundia-se assim,

Imagem 12: vila na Rua Michigan, Brooklin Novo
Levantamento GEGAN, 1973

Imagem 13: vila na Rua Pensilvânia, Brooklin Novo
Levantamento GEGAN, 1973

Imagem 14: vila na Rua Ministro Jesuíno Cardoso,
Vila Olímpia
Foto: Ricardo Trevisan, 1996

Imagem 15: Travessa Ronaldo Ross, Saúde
Foto: Ricardo Trevisan, 2002

uma ideologia da casa própria afastada do centro, e para isso se realizar, o poder público investiu em transporte e criou a Companhia Metropolitana de Transportes Coletivos (CMTCC). A explosão do número de loteamentos periféricos executados sem o devido planejamento e cuidado produziu grandes regiões de baixa qualidade urbanística.

Havia também na cidade uma clara influência dos modelos de cidade-jardim e subúrbio-jardim ingleses. É bom recordar que Barry Parker, idealizador de várias cidades jardins inglesas junto com Raymond Unwin, estava em São Paulo a serviço da *City of São Paulo Improvements and Freehold Land Company Limited*, desenvolvendo bairros-jardim como Pacaembu e Jardim América. Nesta

década, o ônibus substituiu o bonde, e atingiu áreas mais distantes, onde o valor da terra ainda era baixo, surgindo então loteamentos periféricos populares, onde a construção era mais barata que no centro. Esta expansão urbana deixou vazios, muitos deles dentro das quadras, sobras de seu parcelamento. Quando isto acontecia em bairros de classe média, quase sempre havia grande interesse em aproveitá-los.

Um imóvel de frente para a via oficial tinha mais valor que os de miolo de quadra, o que atraiu pequenos e médios investidores a construir vilas para a classe média. As casas de frente para a rua oficial eram chamadas de “habitação residencial” e as de fundo, de “habitações populares”.

O Código de Obras Arthur Saboya (1934 - 1968) permitia abertura de “passagens” com largura mínima de 4 metros, desde que com declividade inferior a 15%, e menos de 200 metros de comprimento, em loteamentos de casas de caráter “essencialmente popular”. Estas vias poderiam atravessar a quadra, porém em qualquer caso teriam que ter uma praça de manobra de veículos no final (no caso de ruas sem saída) ou no meio (no caso de ruas que atravessavam o quarteirão), e seu uso seria restrito aos usuários das casas daquela rua. Deveria haver ainda, em 5% da área subdividida, áreas ajardinadas. Junto com o pedido de abertura destas pequenas ruas deveria ser apresentado o projeto das casas. A partir deste momento, muitas vilas passam a ser aprovadas como “abertura de passagens”, assim como vielas, ruas sem saída ou outras formas de ocupação de interiores de quadras ou porções de terrenos (Aragão, 2000:19).

Este fato criou a possibilidade legal da morfologia das “vilas de miolo de quadra”. Mais do que isso: parece que já carregava este objetivo desde o início; observemos a definição de “passagem” segundo o Código Arthur Saboya: “denomina-se passagem a via pública de largura mínima de quatro metros, subdividindo quadras ou porções de terrenos, encravados ou não, **para a construção de ‘casas populares’** nos termos definidos por este Código”. Curiosamente, não define o que seja uma “casa popular”. Define apenas “casa operária” como “a que contiver no máximo três peças entre aposentos e salas, além da cozinha e da privada”.⁴ É importante notar que tratavam-se de passagens particulares (e isto é explicitado no Código), numa situação semelhante à das vilas aprovadas pela lei de 1994, que constituem condomínios, ou seja, áreas particulares.

Desta forma, na década de 1940 as indústrias não se interessavam mais em produzir moradia operária, principalmente devido à produção dos Instituto de Aposentadorias e Pensões (IAPs), e grande parte dos trabalhadores possuíam suas casas na periferia. O centro, densamente ocupado por vilas e cortiços, não era mais o cenário principal da construção de vilas na cidade, que passaram a ser construídas nos miolos de quadras de bairros de classe média, onde havia terrenos disponíveis e interesse em aproveitá-los.

Conforme observamos em *Cozinhas, etc.* (1978), de Carlos Lemos, o pós-guerra foi marcado pela popularização dos edifícios de apartamentos na cidade, porém estes empreendimentos exigem altos

investimentos. As vilas, além de exigirem investimentos menores, proporcionavam um certo adensamento e não deixavam de ser um empreendimento lucrativo.

Em 1942, a Lei do Inquilinato congelou os aluguéis, e os empreendimentos com esta finalidade perderam rentabilidade ao longo do tempo, de forma proporcional à inflação. Em parte dos casos o objetivo dos novos empreendimentos passou a ser a casa própria. Muitos proprietários de casas em vilas passaram a vendê-las a seus moradores, principalmente a partir de 1957, quando houve um agravamento dos índices de inflação. Muitos locatários viraram proprietários e puderam fazer alterações nas casas. Outros, foram para as periferias. O congelamento dos aluguéis durou até 1964 (Esher, 1998:56).

A partir de 1953, a lei 4.351 permitiu que as ruas e pátios de manobra fossem doadas à prefeitura, o que veio a ser um bom negócio para os empreendedores, que não precisavam mais arcar com os custos de manutenção destas “ruas” e das redes de água, esgoto, energia elétrica, gás, iluminação pública, as quais poderiam a partir de então, chegar oficialmente até as casas. Em 1955 houve anistia de vias particulares em um determinado perímetro ao redor do centro da cidade. Coexistiam vias públicas e vias particulares, e para estas últimas, era apenas uma opção a doação ao poder público, e para que isto ocorresse, a via deveria satisfazer alguns requisitos técnicos. A iniciativa privada tinha inclusive o poder de nomear ruas e numerar os imóveis (Esher, 1998:62).

A maior parte das vilas de classe média da cidade, em especial as que encontramos

na Vila Mariana, Perdizes, Jardim Paulista, Pinheiros e Saúde são deste período, cujas casas têm programas muito semelhantes.

Esher (1998:17, 21) demonstra em seu trabalho, que as vilas desta época, assim como as recentes, “não se configuraram em ponta de lança da ocupação territorial”. Ao invés disto, ocuparam “áreas vazias do tecido urbano em adiantado processo de consolidação”, ocorrendo com grande frequência em um **anel concêntrico em torno do centro** da cidade e espalhadas por toda a malha urbana já ocupada até a década de 60.

Em seu trabalho, Lauresto Esher identificou sobre o Mapa Oficial da Cidade (MOC 1984), 4.510 ocorrências com possibilidade espacial de serem vilas, classificadas por Administração Regional:

AR Butantã	46
AR Campo Limpo	10
AR Socorro-Parelheiros	19
AR Freguesia do Ó	174
AR Itaquera-Guaianazes	53
AR Ipiranga	263
AR Lapa	246
AR S Miguel / Ermelino Matarazzo	138
AR Vila Maria – Vila Guilherme	661
AR Moóca	600
AR Penha	438
AR Pinheiros	253
AR Pirituba – Perus	43
AR Santo Amaro	179
AR Sé	284
AR Santana – Tucuruvi	382
AR Vila Mariana	604
AR Vila Prudente	116

Tabela 2: Vilas por região administrativa do município.

Fonte: Esher, 1998: 68-75.

O autor estimou em 1.500 o número de ocorrências entre estas que realmente fossem vilas. Indicou também outras estimativas. O Departamento de Cadastramento Setorial (Secretaria Municipal de Habitação) tinha na época, 1.879 vilas oficializadas (Esher, 1998: 18). A imensa maioria continua hoje com seu aspecto original e, apesar da grande valorização imobiliária, são freqüentemente alvo do assédio de incorporadores imobiliários para substituí-las por condomínios verticais.

Em 1968 foram revogados os dispositivos legais que autorizavam estas aberturas de passagens. O principal motivo era que estes mesmos dispositivos, mal utilizados, permitiram o aparecimento, em miolos de quadras de periferia, de conjuntos de casas em condições muito precárias, com ruelas de acesso sem guias, sarjetas ou calçadas. Através daquela legislação, grandes loteadores produziram bairros populares inteiros, sem qualidade ambiental aceitável (Aragão, 2000:19).

Havia também, nesta época, a intenção do poder público de conter a expansão da cidade, como ficou comprovado pela legislação dos anos 70. Em meados da década de 60 surgiram os primeiros grandes órgãos de planejamento de São Paulo, como a Coordenadoria Geral de Planejamento – COGEP, da prefeitura, e o Grupo Executivo da Grande São Paulo – GEGRAN, do governo do estado (que viria a se tornar Secretaria de Negócios Metropolitanos); surgiu nesta época o conceito de Região Metropolitana; surgiram os grandes planos e estudos metropolitanos, como o PMDI – Plano Metropolitano de Desenvolvimento

Integrado e o PDDI – Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado. A cidade era analisada em outra escala, muito maior do que a usada até então. Esta nova abordagem provocou, em 1967, a revogação da parte do código Arthur Saboya⁶ que tratava da construção de casas populares dentro das zonas de expansão urbana e rural. Em 1968, a revogação foi expandida para todo o território do município, e a possibilidade de se aprovar vilas através do termo “abertura de passagens” terminava em definitivo.⁷ Acreditava-se que esta revogação ajudaria a conter a expansão territorial da cidade, que continha inúmeros vazios em suas regiões urbanizadas.

Havia também, nesta época, a intenção do poder público de conter a expansão da cidade, como ficou comprovado no Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado (PDDI) em 1971, que incluía em sua justificativa a célebre frase “São Paulo precisa parar”. Estes planos integrados eram exigência do governo federal nos anos da ditadura militar, aos quais estavam condicionados os financiamentos para projetos de desenvolvimento urbano. Dentro desta ideologia de contenção da expansão desordenada da cidade, foi aprovada em 1972, durante a gestão do prefeito Figueiredo Ferraz, a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo do município de São Paulo (Lei 7.805/72), que procurava estabelecer critérios relativamente rígidos em relação ao uso do solo. Esta lei definia conjunto residencial (horizontal ou vertical), estabelecendo que deveriam conter espaços de utilização comum não cobertos destinados ao lazer e espaços de utilização comum destinados à

instalação de equipamentos sociais. Estas áreas de uso comum seriam utilizadas como bens em condomínio. Todas as edificações deveriam ter recuo mínimo de três metros em relação às divisas do lote.

Não era mais possível aprovar vilas como passagens, já que estas estavam proibidas. Teriam então que se enquadrar como conjuntos residenciais horizontais, cumprindo todas as exigências legais relacionadas a esta categoria. Em 1973 foi aprovada a Lei 8.001, complementando a Lei 7.805/72, regulamentando ainda o uso e ocupação do solo. Ela criou duas subcategorias para conjuntos residenciais: R3.01 e R3.02. A R3.01 seria o conjunto com área inferior a 20.000m² ou com menos de 400 habitações, para a qual se exigia mais de 300m² de espaços de uso comum não cobertos, destinados ao lazer, e mais de 200m² de espaços de uso comum para a instalação de equipamentos sociais. As vias deveriam ter o mínimo de 8 metros de largura para comprimentos inferiores a 25 metros; mínimo de 10 metros para comprimentos maiores de 25 metros e menores ou iguais a 50 metros; e mínimo de 12 metros para comprimentos maiores de 50 metros. Já a R3.02 caracteriza-se pelo conjunto de área superior a 20.000m² ou mais de 400 habitações. O projeto destes conjuntos deveriam incluir plano de parcelamento do solo, com área destinada ao sistema viário oficial e quota mínima de terreno por habitação para áreas verdes, áreas institucionais, equipamentos comunitários, equipamentos de lazer, equipamentos comerciais e equipamentos de serviço (Aragão, 2000:20).

As legislações de 1968, 1972 e 1973

tornaram economicamente inviável a construção de vilas em São Paulo. Até a legislação de 1994 não se veria quase nenhuma nova vila na cidade.

Em 1981, a Lei 9.413 deixava a categoria de loteamento como único enquadramento possível para as vilas. Exigia 20% de sua área total para vias de circulação de veículos, 15% para áreas verdes e 5% para áreas institucionais, assim como qualquer outro loteamento. Nos próximos quatorze anos não se veria quase nenhuma nova vila na cidade.

A próxima lei que interfere no espaço das vilas só viria a ser aprovada em 5 de dezembro de 1990, autorizando o fechamento das vilas e ruas sem saída residenciais ao tráfego de veículos estranhos aos seus moradores (Lei 10.898/90). Ela determina que tal fechamento só é possível com a aprovação mínima de 70% dos proprietários dos imóveis no local, não pode ser feito em vias com mais de 10 metros de largura de leito carroçável, não servir de passagem a outro local que não as casas e não impedir o acesso de pedestres. Esta última determinação vem sendo sistematicamente ignorada pela cidade, com certa conivência do poder

Imagem 16: uma vila fechada na Vila Mariana, atitude autorizada pela lei 10.898/90.

Foto: Ricardo Trevisan, 2002

público. A Lei 10.898/90 viria a sofrer pequenas alterações em 1996 (Lei 12.138/96), modificando o texto e autorizando não só o fechamento de “*vilas e ruas sem saída residenciais*”, mas também o de “*ruas com características de ruas sem saída de pequena circulação de veículos nas áreas residenciais*”, deixando o texto da lei mais vago. Outra modificação viria em 2001 (Lei 13.209), dispensando o pedido de fechamento às administrações regionais, agilizando ainda mais o fechamento das vilas em São Paulo.

Durante os anos 80, as vilas sofreram grande valorização decorrente dos problemas trazidos pelo intenso crescimento urbano, principalmente a violência. Durante o início do século, o ideal de moradia urbana era o palacete ajardinado e isolado das divisas do lote. A classe média não tinha motivos para se orgulhar de viver em casas agrupadas no interior da quadra. Porém, nas últimas décadas do século XX, difundiu-se a idéia de que era necessário estar segregado do resto da cidade de alguma forma para morar bem (Aragão, 2000:27).

A inflação alta combinada com baixas taxas de correção monetária estimularam o investimento imobiliário, aumentando muito a oferta em anos subsequentes. Em 1982, ocorre a falência do Sistema Financeiro da Habitação, que deixou de custear construções. No início de 1983, a oferta caiu 70% em relação ao mesmo período no ano anterior. O estoque dos dois anos anteriores ainda estava sendo escoado, em velocidade reduzida porque grande parte era direcionada à classe média baixa, que ficou sem seu principal financiador. A instabilidade do mercado fez com que

imóveis que eram vendáveis no início da construção ficassem inviáveis durante as obras. Os financiamentos não cobriam o valor das unidades construídas para a classe média e o sistema de reajustes dos financiamentos os inviabilizavam para as camadas mais populares. A escassez de imóveis de classe média e populares fez com que os preços dos que estavam em oferta aumentassem. A casa própria começou a ficar cada vez mais inacessível para grande parte dos assalariados. Só existia liquidez para habitação de alto padrão, de público reduzido. A partir de 1980, a população de maior poder aquisitivo de São Paulo começou a deixar suas casas em bairros nobres (Morumbi, Alto de Pinheiros, Pacaembu, etc.). A partir de 1983 a tendência acentuou-se com uma crescente onda de assaltos e invasões aliada a uma redução do poder de compra da renda mensal mesmo para este estrato social (Nagy, 1989:21).

Nesse momento aconteceu uma alteração no imaginário social em relação ao modelo de moradia: começou a ser dada preferência às casas em “condomínios” horizontais fechados, sendo mais valorizadas as vilas com espaços semipúblicos fechados, mais seguros, numa clara oposição ao ideal do início do século XX, onde as casas voltadas para a rua principal eram mais valorizadas. E o número de imóveis caracterizados como vilas era limitado, pois desde 1968 a legislação vinha dificultando a criação de novos conjuntos. Este cenário provocou uma grande valorização das casas de vilas, que chegavam a valer de 15 a 30% mais do que as casas com frente para a via principal.⁸

Houve também a disseminação da idéia de que nas vilas existiria uma grande sociabilidade na vida cotidiana de seus moradores, o que pode ser facilmente constatado percorrendo-se as vilas da cidade durante os finais de semana.

(...) Seu espaço interior, protegido da agitação e da presença de estranhos, promove a integração dos moradores, tornando-os, sem que se declarem, membros de uma comunidade, seja pela simples defesa de interesses comuns, seja pelo simples convívio com a vizinhança. (Esher, 1998:17)

É interessante notar que esta vida social mais intensa se originou de uma necessidade e não de uma opção. Nas vilas operárias, quando as casas eram pequenas, o pátio era quase que uma extensão das casas e um espaço comum, de responsabilidade de todos os moradores, de modo que sua manutenção tinha que ser feita por aquele grupo.

A elaboração da Lei de Vilas de 1994

A grande procura e valorização na década de 1980 deste tipo de habitação na cidade contribuíram para o ideal de uma nova lei que permitisse a construção de novas vilas. Muitos terrenos situados em zonas estritamente residenciais estavam ocupados por casarões antigos e abandonados, ou ainda vazios e dentro da lógica da especulação imobiliária. Uma nova lei de vilas poderia permitir a construção de vilas nestes terrenos.

Em 1990 começou a ser elaborada uma nova proposta de “Lei de Vilas Residenciais”, coordenada pela arquiteta

Eliane Guedes, que procurava eliminar dois problemas comuns em vilas: a falta de estacionamento e o uso comercial e de serviços, que é responsabilizado por romper a tranquilidade dos moradores a agravar os problemas com estacionamento. A proposta inicial previa área máxima do terreno de 10.000m², que poderia ser ocupado dois tipos de vilas:

- a. Uma opção seria a de “vilas residenciais”, um conjunto de lotes exclusivamente residenciais, áreas verdes e sistema viário de uso público. Esta opção criaria uma miniatura de loteamento, os terrenos seriam vendidos individualmente e seus proprietários construiriam suas casas por etapas. Ficariam dispensadas, para as construções, as figuras do incorporador, do investidor e do construtor. A unidade teria menor custo final, e poderia atender a segmentos sociais de menor poder aquisitivo. A intenção era a de fornecer uma alternativa à autoconstrução em loteamentos de periferia (Esher, 1998: 51). Esta opção não foi utilizada na proposta final.
- b. A outra opção seria os “conjuntos-vila”, caracterizados por grupos de casas com espaços de uso comum como bens de condomínio. Esta opção foi desenvolvida na versão final.

Em ambos os casos, o acesso seria realizado por um único ponto de conexão com a via pública, onde seria permitida a instalação de guaritas, grades ou portões. Seria também exigida área verde correspondente a 5% da área total do terreno, e uma vaga de

estacionamento por unidade. Estas exigências permaneceram na versão final, o que não foi o caso da permissão de usos não residenciais para as unidades que fizessem frente para a rua oficial. A lei aprovada é clara: uso exclusivamente residencial para todo o conjunto.

Neste momento inicial do desenvolvimento da Lei de Vilas havia a intenção de se estimular a participação de pequenos e médios investidores, pois se tratam de conjuntos que não necessitam de grande volume de capital para sua realização, e acreditava-se que por este mesmo motivo grandes construtoras e incorporadoras não se interessariam por este tipo de empreendimento. Mas não foi assim que aconteceu, pois as vilas abriram a possibilidade de se lançar condomínios fechados totalmente de acordo com a legislação, e atingir um filão de mercado que já existia há anos: a classe média insegura dos centros urbanos brasileiros, em especial a paulistana.

Nesta fase de estudo de uma nova lei, a prefeitura, através da Secretaria de Habitação solicitou a três escritórios de arquitetura projetos experimentais baseados na proposta de lei: Königsberger e Vanucchi fizeram um estudo para Z1; Padovano & Vigliecca, em Z2 situada em área central; Projeto Ambiente Urbano, em Z2 fora do centro. Os três estudos mostraram-se bastante interessantes quanto à versatilidade e variabilidade de possíveis soluções. Porém, fato importante, não se parecem em nada com os conjuntos que vêm sendo lançados pela indústria imobiliária na cidade (Esher, 1998:52).

Ainda durante a administração Luíza Erundina, o projeto (de lei) foi encaminhado ao Legislativo e, durante a sua tramitação, foram negociadas algumas modificações em seu texto original, o que permitiu a sua aprovação em primeira instância. Antes que se continuasse o processo de aprovação, já sob a administração de Paulo Maluf, em janeiro de 1993, o Executivo solicitou o retorno do projeto, que foi arquivado. Posteriormente, em abril do mesmo ano, nova proposta foi encaminhada à aprovação na Câmara Municipal. Este projeto não mais fez menção ao conceito “vila”, e sim à nova subcategoria de uso residencial⁹, não permitiu usos não residenciais nas unidades com frente para a via pública e retirou a possibilidade de se efetuar apenas o parcelamento do solo, sem a conseqüente construção das unidades habitacionais, muito embora propusesse a ampliação da área máxima das glebas para 20.000m². (Esher, 1998:54)

Ainda não seria esta a versão final, mas fica claro que houve uma grande mudança nos objetivos visualizados pelos projetos de lei. Desde o final dos anos 1960 não se permitia a construção de vilas na cidade, e em mais de duas décadas os modelos habitacionais dos paulistanos mudaram muito.

Em 12 de julho de 1994 foi aprovada a Lei 11.605, que criou a categoria de uso R3.03, denominada conjunto residencial do tipo vila, caracterizada por “*unidades habitacionais isoladas, agrupadas, geminadas ou superpostas, em condomínio*”. A área máxima da gleba recuou para 15.000m² na versão final.¹⁰

Notas

¹ Fontes:

1836 – Müller, Mar. D. P., 1923. *apud* Blay, 1985:10

1872 a 1970 – Ver Daniel J. Hogan, 1972 *apud*

Berlinck, M., 1975, p.50 *apud* Blay, 1985:10

1980 – Governo do Estado de São Paulo –

Secretaria de Estado dos Negócios Metropolitanos. Emplasa. *A Grande São Paulo Hoje*.

1982, p.27. *apud* Blay, 1985:10

1990 e 2000 – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

² O convívio social dos pátios das vilas de meados do século XX, derivados do desenho de cortiços, foi um dos fatores que levou à valorização destes imóveis a partir dos anos 1980.

³ Lei Municipal 10.015 de 1985.

⁴ Ato municipal 663 de 1934. Vide Capítulo III da Parte Terceira (Arruamentos), artigos 749 a 761.

O Código de obras Arthur Saboya foi elaborado em 1929 e até 1934 ficou tramitando nos órgãos públicos municipais.

⁵ Dados de 2003. O rápido crescimento do número de vilas “condomínio fechado” a partir de 1998 sugere que este venha a ser o tipo mais comum de vila dentro de alguns anos.

⁶ Lei municipal 7.035/67

⁷ Esta revogação já tinha sido tentada em 1958, com projeto de lei apresentado à Câmara Municipal, com a intenção de evitar a “burla” da lei de parcelamento do solo vigente, Decreto-Lei Federal 58/37. (ESHER, 1998:59).

⁸ Floresta, Cleide. “*Vila dá status para ex-casa de operário*”. Folha de S. Paulo, 14/set/1997 *apud* Aragão, 2000:27.

⁹ Subcategoria R3.03, alterando efeitos da lei 7.805/72 (Lei de Zoneamento).

¹⁰ A lei foi regulamentada pelo Decreto 34.740 de 7 de dezembro de 1994. Projeto de Lei 240/93.

Capítulo 2

A produção decorrente da Lei de Vilas

Imagem 17: Entrada da Villa Felicitá, Nova Pinheiros (zona de valor)

Fonte: Divulgação publicitária do empreendimento na internet (sítio temporário).

A partir dos anos 1970 o cenário habitacional paulistano recebeu a inserção de uma nova modalidade, a dos loteamentos fechados inspirados nos subúrbios norte-americanos, distantes do centro, além da periferia da região metropolitana, com acesso rodoviário e que criou espaços livres de edificações segregados do restante da cidade. Os grandes loteamentos do tipo *Alphaville* e *Tamboré* vendem a idéia da vida bucólica e afastada da cidade, e por este mesmo motivo, procuram oferecer aos seus moradores equipamentos urbanos que ficaram distantes, tentando criar um modo de vida totalmente apartado da cidade. Neste contexto, as vilas são oferecidas como uma opção de condomínio fechado dentro da cidade, onde seus moradores estão próximos e em contato com ela, apesar de serem fragmentos de tecido urbano isolados por muros e guaritas (Aragão, 2000:23).

As novas vilas são fragmentos do tecido urbano separados da cidade por muros divisórios, mas vinculados a ela; enquanto os condomínios fechados de maiores dimensões configuram uma outra cidade (dentro ou fora da cidade), onde as pessoas podem, se quiserem, viver alheias a tudo que se passa do outro lado dos muros. (Aragão, 2000:23)

Estas vilas mais recentes estão, em sua maioria, em regiões de urbanização consolidada, não na extrema periferia ou fora do perímetro urbano. Porém, também não estão no centro: ocupam áreas vazias de bairros que a circundam, repetindo uma característica de localização das vilas que também ocorria nas vilas de meados do século.

Se as vilas passaram a ser valorizadas nos anos 1980, muito se deve àquele espaço de convívio que é o pátio interno, no miolo das quadras, e que costumam ser áreas de encontro dos moradores. Porém, esta mesma valorização que contribuiu para a elaboração e aprovação da Lei de Vilas, não poderia ser atribuída às novas vilas, onde, invariavelmente, o espaço comum é utilizado simplesmente como acesso às casas.

Outro ponto que deve ser considerado é o de que a Lei de Vilas (11.605/94) começou a ser elaborada numa gestão municipal que dizia-se comprometida com a questão habitacional da população

de baixa renda. A idéia inicial era a de que a não exigência de destinação de áreas verdes e institucionais, a possibilidade de lotes menores e o fato de serem empreendimentos pequenos poderiam reduzir o custo da unidade habitacional e oferecer moradia a um público que não teria acesso ao que é oferecido pelo mercado oficial. Não é o que vem ocorrendo desde então. Aliás, logo que entrou em vigor, a lei viabilizou empreendimentos da alto padrão, conforme foi observado por Lauresto Esher: entre julho de 1994 e abril de 1996, a prefeitura já havia aprovado 60 novas vilas, das quais apenas 5 possuíam casas geminadas duas a duas, enquanto que as 55 demais eram constituídas por unidades isoladas; e 60% do total estavam localizadas em Z1, Zonas Estritamente Residenciais, onde o valor da terra costuma ser mais elevado (Esher, 1998).

As vilas da lei de 1994 têm ampliado sua participação no mercado imobiliário da cidade nos últimos anos, confirmando a afirmação de Solange Aragão:

(...) percebemos que quando a legislação incentiva, favorece ou simplesmente permite a construção desses conjuntos, vários terrenos são ocupados de forma intensa e horizontal, alterando-se o tecido e o espaço urbano. (Aragão, 2000:18)

A lei trouxe um problema não previsto. Em 1988 foi lançada a publicação *Vegetação significativa do município de São Paulo*, que apresentou o resultado de um cadastramento feito pela Secretaria Municipal de Planejamento de São Paulo – Sempla. Em 1989, o Decreto estadual

30.443/89 tornou esta vegetação *imune ao corte e patrimônio ambiental*. Porém, muitos projetos de vilas estão sendo implantados em lotes com área superior a 1.000m² situados em bairros classificados pela *Vegetação significativa do município de São Paulo* como bairros-jardim. Esta classificação se deve ao fato de que a arborização nestes bairros, tanto nas vias quanto em lotes particulares são bastante significativas, e vêm sendo desconsideradas nos projetos de vilas.

A produção de janeiro de 1995 a dezembro de 2002

Foram levantados os dados relativos a este período por dois motivos: como a lei só foi regulamentada em dezembro de 1994, este ano não foi incluído nesta listagem. E a Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp – não havia terminado de coletar dados relativos a 2003 na ocasião da solicitação da listagem, de forma que o período selecionado vai até dezembro de 2002.

Posteriormente foram fornecidos os totais do ano de 2003, mas o estudo da listagem e as entrevistas já estavam avançando, motivo pelo qual não foi solicitada nova lista. Estes dados demonstram claramente que a Lei de Vilas passou a ser utilizada de forma mais intensa pelos incorporadores a partir de 1999, num crescimento constante que, aparentemente, ainda não terminou.

Estes dados, relativos às vilas lançadas pela lei 11.605/94, foram fornecidos pela Embraesp no início de 2004, que as classifica por **tipos**, e não por empreendimentos.

Vilas lançadas no município 1995-2003

Imagem 18: Total de lançamentos pela Lei de Vilas no município – 1995 a 2003.
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

No período de 1995 a 2002 foram lançados 368 empreendimentos, com 455 tipologias diferentes. São 7465 unidades habitacionais lançadas pela Lei de Vilas só no município de São Paulo (e sabemos que municípios vizinhos também têm muitos empreendimentos semelhantes). Uma análise inicial dos dados demonstrou um grande crescimento do número de lançamentos deste tipo, especialmente a partir de 2000.

Só os anos de 2001 e 2002 juntos somam 3708 unidades habitacionais lançadas. Ou seja, quase metade do que foi lançado nestes oito anos concentram-se nos dois últimos. Dos 368 empreendimentos, 121 (quase um terço) foram lançados no último ano do período (2002).

Também merece destaque a mudança, desde 1995, da distribuição de lançamentos pelo território do município de São Paulo.

Lançamentos por região (1995-2002)

Imagem 19: Lançamentos pela Lei de Vilas por região - 1995 a 2002.
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

O número de lançamentos na Zona Leste cresceu muito nos últimos anos e lidera em 2001 e 2002 com números de lançamentos realmente significativos se comparados a anos anteriores. Estes lançamentos da Zona Leste são, na maioria, empreendimentos mais populares, produzidos por pequenos empreendedores, concentram-se em bairros menos valorizados, como veremos adiante, e apresentam, apesar de objetivar baixo custo e terem área reduzida, grande preocupação com sistemas de segurança, da mesma forma que ocorre com

condomínios de padrão mais elevado.

Numa comparação entre a quantidade de empreendimentos lançados pela Lei de Vilas no município de São Paulo contra os totais de empreendimentos do município e da Região Metropolitana de São Paulo (horizontais e verticais), nota-se que o tipo urbano “vila” começa a ser significativo no número total (em quantidade de **empreendimentos**).

Apesar das variações de quantidades do município e de toda a Região Metropolitana terem comportamentos parecidos, o

Número de empreendimentos

Imagem 20: Lançamentos pela Lei de Vilas x Total município x Total RMSP – 1995 a 2003.
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embrasp.

mesmo não aconteceu com o número de vilas, que através da Lei 11.605 avançava sobre um novo mercado a ser explorado. Aparentemente, o total do município e da Região Metropolitana refletiram a evolução do cenário macroeconômico em cada momento, enquanto que os empreendimentos do tipo vila tinham espaço no mercado para crescer, independentemente destas instabilidades.

Da mesma forma, pode ser feito um comparativo entre o número de **unidades** destes mesmos lançamentos. Nota-se que o número de unidades

de empreendimentos vila não é tão significativo no total quanto o número de empreendimentos verticais. Isto acontece pelo fato dos empreendimentos lançados como vila possuírem, em geral, um número reduzido de unidades. Para que se tenha uma dimensão mais precisa disto, cada unidade-tipo das 455 listadas no período estudado repete-se, em média, apenas 16,4 vezes. Esta média é inferior a dos empreendimentos verticalizados, onde os apartamentos-tipo costumam ser repetidos em maior quantidade.

Número de unidades

Imagem 21: Total de unidades lançadas pela Lei de Vilas x Total município – 1995 a 2003.
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embrasp.

Porém, os empreendimentos do tipo vila utilizam lotes ou glebas com áreas similares às dos verticalizados, o que leva à conclusão de que produzem empreendimentos de densidades demográficas inferiores. Do total de novos lançamentos no período, 87% estão implantados em lotes com área inferior a 5.000m², ou seja, considerando-se apenas as dimensões do lote, a grande maioria apenas substitui o empreendimento do tipo vertical. Para estes empreendimentos não caberia a crítica que se faz comumente aos empreendimentos horizontais de estarem produzindo “loteamentos” que utilizam a Lei de Vilas para burlar a

legislação específica de parcelamento do solo. Além disso, quanto ao fechamento da cidade, produção de espaços de vivência “intra-muros”, estes empreendimentos são tão maléficos quanto as torres de apartamentos que pipocam na cidade há décadas.

Um outro comparativo interessante é do número de vilas *versus* empreendimentos verticais, no município de São Paulo. É bastante clara a evolução do número de vilas frente aos verticais. Trata-se da apropriação de um novo mercado, o de casas em condomínio dentro da cidade e, no caso de muitos empreendimentos,

Verticais x Vilas (município)

Imagem 22: Total de unidades lançadas pela Lei de Vilas x Total município – 1995 a 2003.
Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embrasp.

acessíveis a parcelas da população que não poderiam ter uma casa nos tradicionais condomínios horizontais do tipo *Alphaville*, *Tamboré*, ou outro qualquer da Granja Vianna ou da Aldeia da Serra, voltados para segmentos de alta renda.

Segundo Philip Kotler, a inserção de um produto de mercado novo pode ter um ciclo de vida do tipo “crescimento - queda

Imagem 23: Ciclo de vida padrão “crescimento-queda-maturidade”.

Fonte: Kotler *apud* Irigaray, 2004:65.

- maturidade”, que parece ser o caso das novas vilas de São Paulo. Neste modelo, o produto é inicialmente oferecido em quantidades cada vez maiores, uma

vez que existe demanda. Porém, a ampliação constante de oferta ultrapassa a quantidade de demanda, provocando uma redução de oferta até sua acomodação num patamar de equilíbrio com a realidade de mercado. Esta hipótese só poderá ser verificada daqui a alguns anos.

No período em questão houve também um grande crescimento do número de vilas em zonas mistas, apesar das vilas em zonas estritamente residenciais ainda se fazerem presentes de forma significativa. Podemos fazer a seguinte interpretação deste gráfico: apesar da Lei de Vilas estar cumprindo com o objetivo inicial de dar uso a lotes de zonas estritamente residenciais (Z1 e ZER), esta tipologia hoje atinge muito mais bairros de classe média, menos valorizados que as ZER da cidade. Isto pode ser comprovado também pela distribuição por bairros: Itaquera, um bairro não muito valorizado, é o terceiro em lançamentos de vilas no período.

Local das vilas por zona

Imagem 24: Distribuição dos lançamentos por tipo de zoneamento (1998-2002).

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

A seguir é apresentada a lista completa de empreendimentos lançados pela Lei de Vilas no município de São Paulo, de janeiro de 1995 a dezembro de 2002, dividida em

tabelas por região da cidade (Norte, Sul, Leste e Oeste). A região central não teve lançamentos deste tipo no período, por isso não comparece na listagem.

Lançamentos Horizontais por zona de valor (Zona Sul)

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp)

REGIÃO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Zona Sul	12	11	6	8	13	21	24	42	137
Jabaquara	1				1	1	3	1	7
Jd. Marajoara	1	1	1	1		1		1	6
Morumbi	4	4	2	3	5	9	4	8	39
Santo Amaro	4	2				2	5	5	18
Brooklin		1	1	2			1	6	11
Vila Nova Conceição		1							1
Campo Belo			1			1	2	1	5
Real Parque			1			1		1	3
Campo Grande					1			1	2
Interlagos					2				2
Jd. da Saúde					1		1	2	4
Capela do Socorro				1	1				2
Ipiranga					1	1		1	3
Vila das Mercês						1			1
Bosque da Saúde						1		2	3
Saúde							1		1
Ibirapuera							2		2
Planalto Paulista								2	2
Vila Santa Catarina							1		1
Sacomã							1	1	2
Pedreira		2			1	2		1	6
Alto da Boa Vista	2			1		1	1	6	11
Vila Gumerindo							1		1
Chácara Flora							1		1
Cupecê								1	1
Água Funda								2	2
Total da cidade toda	20	22	14	20	30	55	86	121	368

Tabela 3: Empreendimentos horizontais na Zona Sul – 1995 a 2002.

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

Lançamentos Horizontas por zona de valor(Zona Oeste)

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp)

REGIÃO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Zona Oeste	6	5	3	5	5	7	6	19	56
Alto de Pinheiros	3								3
Butantã	2	3	3	4	4	4	3	10	33
Pompéia					1			1	2
Vila Madalena						2		1	3
Lapa							1	1	2
Alto da Lapa								1	1
Jaguaré						1			1
Campo Limpo	1	1		1			2	3	8
Jd. Europa		1						1	2
Jardim Peri								1	1
Total da cidade toda	20	22	14	20	30	55	86	121	368

Tabela 4: Empreendimentos horizontais na Zona Oeste – 1995 a 2002.

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

Lançamentos Horizontas por zona de valor(Zona Norte)

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp)

REGIÃO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Zona Norte	0	6	3	5	4	13	12	16	59
Vila Guilherme		1	1		1			1	4
Pirituba		1	1			1		1	4
Jaraguá		4		1		1			6
Tucuruvi				1		3	2	4	10
Vila Maria						1	2		3
Casa Verde						1		1	2
Brasilândia						1			1
Limão							1		1
Santana								1	1
Vila Nova Cachoeirinha								1	1
Tremembé			1	2	1	1	2	2	9
Mandaqui					1		1	2	4
Horto						4		1	5
Perus							1	1	2
Parque Anhanguera							1		1
Vila Mazzei				1	1		2	1	5
Total da cidade toda	20	22	14	20	30	55	86	121	368

Tabela 5: Empreendimentos horizontais na Zona Norte – 1995 a 2002.

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

Lançamentos Horizontais por zona de valor (Zona Leste)

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio (Embraesp)

REGIÃO	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Zona Leste	2	0	2	2	8	14	44	44	116
Vila Prudente	1				2	3	8	3	17
Guaianazes	1			1		1	2		5
Vila Formosa			1		2	1	7	5	16
Itaquera			1			4	6	13	24
Penha					1		7	5	13
Vila Carrão					2		1	2	5
Ermelino Matarazzo						3	2	4	9
São Miguel Paulista						1	2	3	6
Cangaíba				1	1	1	3	2	8
São Mateus							1		1
Moóca							1	1	2
Vila Matilde							2	2	4
Sapopemba								1	1
Alto da Moóca								1	1
Tatuapé							1		1
Artur Alvim							1		1
Parque Edu Chaves								1	1
Parque Novo Mundo								1	1
Total da cidade toda	20	22	14	20	30	55	86	121	368

Tabela 6: Empreendimentos horizontais na Zona Leste – 1995 a 2002.

Fonte: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp.

Capítulo 3

Os empreendedores

Contexto

Em 1973 a crise do Petróleo configurou a primeira grande crise do capitalismo desde 1929, fato que trouxe grandes mudanças ao sistema de acumulação capitalista e ao seu modo de regulamentação. Desde então temos vivido um processo de transformação do controle do trabalho, de hábitos de consumo e de configurações de poder político-econômico, numa ampla revisão do modelo fordista-taylorista de produção, o qual já havia necessitado da intervenção do Estado com o *New Deal* de Roosevelt para salvá-lo.

Durante o período de grande expansão do capitalismo pós-guerra (1945-1973), o grande poder corporativo era utilizado para assegurar o crescimento sustentado de investimentos que aumentassem produtividade, garantissem crescimento e elevassem o poder de compra enquanto mantinham a realização de lucros. Para isso, era necessário garantir evolução tecnológica, grande investimento em capital fixo, melhoria da capacidade administrativa na produção e no marketing, além de mobilização de economias de escala com a padronização dos produtos.¹ Ou seja, baseava-se em quadros de estabilidade ou de bases estáveis que garantissem crescimento suficiente para manter a estabilidade social nos centros econômicos mundiais.

O fordismo do pós-guerra tem que ser visto menos como um mero sistema de produção em massa do que como um modo de vida total. ²

O fordismo está intimamente relacionado à estética do modernismo, inclinada à funcionalidade e à eficiência. Mais ao final do período de expansão contínua, ou seja, nos anos 1960, os movimentos e as vozes que criticavam a austeridade funcional do modernismo monolítico decorrentes da lógica fordista e keynesiana começaram a se unir e ganhar força, formando um movimento político-cultural relevante no mesmo momento em que aquele sistema econômico parecia estar em seu apogeu.

Já no final dos anos 1960 alguns fatores como a conclusão da recuperação econômica da Europa Ocidental e do Japão saturou a ampliação de mercado consumidor que vinha sendo constante desde o fim da guerra. A queda de produtividade e lucratividade corporativas criou um problema fiscal nos Estados Unidos que foi contornado com a aceleração da inflação, e culminou com o rompimento do acordo de Bretton Woods, que mantinha o dólar como moeda reserva mundial. A capacidade de produção ociosa, num cenário de intensificação da competição promovida inclusive pela substituição de importações em alguns países do Terceiro Mundo

obrigou as corporações a entrar num período de racionalização, reestruturação e intensificação do controle do trabalho, mudança tecnológica, automação, busca de novos nichos de mercado e dispersão geográfica para zonas de controle do trabalho mais fáceis, além da busca pela aceleração do tempo de giro do capital.³ A consequência veio a ser um período (décadas de 1970 e 1980) de reestruturação econômica e reajustamento social e político. Por coincidência (ou não), é exatamente o período em que não se produziam vilas em São Paulo. David Harvey chama o regime de acumulação novo que se seguiu de “acumulação flexível”, marcado pelo confronto à rigidez fordista com a flexibilização de processos de trabalho, mercados de trabalho, produtos e padrões de consumo.

*A estética relativamente estável do modernismo fordista cedeu lugar a todo o fermento, instabilidade e qualidades fugidias de uma estética pós-moderna que celebra a diferença, a efemeridade, o espetáculo, a moda e a mercadificação de formas culturais.*⁴

E o motivo desta transformação é, para Harvey, a redução do tempo de giro no consumo, reduzindo a vida útil de mercadorias. Aumentam os campos de trabalho de subcontratação e consultorias e contrai-se o do emprego industrial.

*O mais interessante na atual situação é a maneira como o capitalismo está se tornando cada vez mais organizado através da dispersão, da mobilidade geográfica e das respostas flexíveis nos mercados de trabalho, nos processos de trabalho e nos mercados de consumo, tudo isso acompanhado de pesadas doses de inovação tecnológica, de produto e institucional.*⁵

Surgiu um único mercado mundial de moeda e de crédito. O objetivo das corporações passou a ser obter lucros estritamente financeiros, sem dar importância à produção real. Houve sucesso político de novos conservadores (como Reagan e Thatcher), mas não devido a suas realizações econômicas, pois houve aumento de desemprego, crescimento sofrível e crescimento da dívida só compensável por controle da inflação. Harvey apresenta então a teoria de que a ascensão política da direita deveu-se a um *individualismo competitivo* como valor central numa cultura empreendedimentista.

O mercado de incorporação em São Paulo

Dados da Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp – demonstram que o mercado de incorporação é bastante pulverizado, existem muitos incorporadores dividindo pequenas participações no mercado (*market share*), se compararmos com construção e com vendas imobiliárias. Isto pode ser explicado pelo grande volume de recursos exigido pela incorporação e pelo fato de que o empreendedorismo na construção civil não exige grande especialização, o que favorece o surgimento de muitos pequenos empreendedores. O maior incorporador de 2005 deteve apenas 5,19% do mercado, e os dez maiores incorporadores entre 335 empresas analisadas detiveram 22,64% do total.

Incorporadores

Participação no Mercado em 2005

Cyrela / Brazil Realty	5,19%
Gafisa	3,60%
Even	2,55%
Company	2,12%
Goldfarb	1,74%
Tecnisa	1,72%
Camargo Correa	1,49%
Sama Treviso	1,41%
M Bigucci	1,41%
Tricury	1,40%

Tabela 7: Participação dos incorporadores no mercado em 2005
Fonte: Embraesp

Talvez exista uma tendência de maior concentração do mercado de incorporação, hipótese que surge da comparação com os dados de 2003, abaixo apresentadas. Mas

não é o objetivo deste trabalho fazer esta aferição, por isso não nos aprofundaremos neste assunto.

Incorporadores

Participação no Mercado em 2003

Cyrela / Brazil Realty	3,12%
Gafisa	2,29%
Atlântica Residencial	2,26%
Rossi	1,75%
Tecnisa	1,73%
Inpar	1,59%
Helbor	1,48%
AL Realty	1,34%
Kallas	1,32%
Agra	1,17%

Tabela 8: Participação dos incorporadores no mercado em 2003.

Fonte: Embraesp

Além dos dados acima, deve-se observar que em 2003 havia 421 empresas atuando na Grande São Paulo, e as 10 maiores detinham 18,05% do mercado.

A partir de uma listagem de lançamentos de vilas na cidade de São Paulo entre 1995 e 2002 fornecida a esta pesquisa pela Embraesp, foram selecionados aleatoriamente dez empreendimentos para realizar os estudos de caso incluindo entrevistas com os empreendedores. Apesar da aleatoriedade na escolha, alguns cuidados se fizeram necessários. Um deles foi observar se havia, entre os dez, empreendimentos de alto padrão, empreendimentos para a classe média e empreendimentos populares. Voltaremos a este assunto no Capítulo 4.

Antes de descrever os empreendedores, algumas explicações se fazem necessárias. O conceito de “zona de valor”,

muito utilizado no mercado imobiliário, é diferente de bairro. Trata-se de uma região onde existe certa homogeneidade de percepção de valor pelo mercado, e adota nomes que não existem como bairros. Por exemplo, “Jardim Sul” é uma zona de valor conhecida, mas não existe um bairro ou loteamento com esse nome, apenas um *Shopping Center* que identifica o valor de mercado da área em torno dele. Da mesma forma, “São Judas” refere-se à estação do Metrô, também não existe um bairro ou loteamento com este nome.

O nome da zona de valor é usado para dar prestígio ao local, motivo pelo qual se costuma utilizar nomes de bairros valorizados para áreas adjacentes, como “Morumbi” ou “Saúde” são utilizados para áreas às vezes um pouco distantes dos bairros com estes nomes.

Outra explicação necessária: o incorporador vê o produto imobiliário como uma *mercadoria*, que, ao obedecer a um certo grau de padronização pode ter o seu valor comparado. O mercado de capitais costuma chamar mercadorias padronizadas, como ouro, chumbo, café, açúcar, etc. de *commodity*. É claro que a comparação entre produtos do tipo imobiliário é bastante relativa, pois o imóvel inclui o valor do lote urbano, com todas as suas características decorrentes de sua localização. Acontece que existem características muito próprias de cada lote, que não são totalmente reproduzíveis em outro local qualquer.

O passo seguinte foi procurar os incorporadores dos dez empreendimentos selecionados. Porém, alguns empreendedores não aceitaram colaborar, e seus empreendimentos tiveram que ser substituídos. Nestes casos, foram trocados por outros de padrões equivalentes aos originais.

As entrevistas foram realizadas sempre com o principal idealizador do empreendimento, que nem sempre é o incorporador. Os empreendimentos mais populares, por exemplo, muitas vezes são realizados por pequenos empreendedores que dependem muito do arquiteto no desenvolvimento do produto imobiliário. Nestes casos foram entrevistados os arquitetos, que fizeram o planejamento, em vez dos incorporadores, que eram apenas investidores.

Após as entrevistas e outros contatos realizados durante a pesquisa concluímos que os incorporadores imobiliários da cidade não constituem um grupo homogêneo, mas dividem-se em aproximadamente três grupos com maior grau de homogeneidade:

- Pontuais, ou “aventureiros”
- Estabelecidos de médio porte
- Grandes incorporadoras

O Incorporador Pontual

São pessoas físicas individuais ou em associação, às vezes até empresas de outros ramos querendo “experimentar” investir no mercado imobiliário para migrar para este ramo ou ampliar sua área de atuação. Durante as entrevistas ficou evidente que existe, para os

empreendedores pontuais, interesse em descobrir suas próprias capacidades, de sondar a possibilidade de se tornarem incorporadores de maior atuação. Alguns voltam a incorporar, entusiasmados com sucessos anteriores.

Este grupo, em geral, possui muito pouco conhecimento sobre o mercado imobiliário, não costuma fazer prospecções de mercado formais, confia na intuição ou baseia-se em experiências anteriores para desenvolver o produto. É comum terem expectativa alta quanto ao retorno financeiro, o que costuma gerar frustrações quando a comercialização é lenta, ou impulsionar rapidamente outro empreendimento quando é rápida. Neste último caso, os motivos do sucesso da primeira experiência não costumam ser bem analisados, e o segundo investimento pode ser um fracasso, deixando a impressão de que teve “sorte” na primeira tentativa, que não se repetiu na segunda. Por outro lado, alguns empreendedores pontuais detêm algum conhecimento do ramo, ou tomam algumas precauções antes de investir, ou ainda, têm a sensibilidade de perceber o funcionamento desse mercado, e crescem, passando a compor o grupo dos estabelecidos de médio porte. Uma parte dos empreendedores pontuais é composta por proprietários de lotes, que contam também com algum capital que desejam ver multiplicado, sem intenção inicial de ser um competidor de peso neste mercado.

Atuam em áreas bastante restritas, em regiões onde conhecem bem, pois não contam com dados suficientes para sentirem-se seguros investindo em outros locais.

Os empreendedores desse tipo, em geral, delegam ao arquiteto grande parte do planejamento do produto. O fato do empreendedor ser pequeno não significa que não produza imóveis de alto padrão. Dos dez exemplos apresentados a seguir, o de valor de venda mais alto (*Villaggio Victoria*) foi produzido por um empreendedor que é médico e professor da Escola Paulista de Medicina (Unifesp), e que tem a incorporação imobiliária como uma segunda área de atuação. Além deste exemplo, serão apresentados adiante outros três produzidos por empreendedores pontuais: *Condomínio Atlanta* (mesmo incorporador do *Villaggio Victoria*), também de alto padrão, *Villaggio Grande Paradiso* e *Villa Angela*.

Os empreendedores pontuais atuam em todos os segmentos, inclusive os de alto padrão. Mas cada incorporador parece preferir um segmento específico, dificilmente produz para uma classe social e depois para outra.

O Incorporador Estabelecido de Médio Porte

São aqueles que, apesar de praticamente desconhecidos do grande público, já estão estabelecidos no mercado, e têm a incorporação como principal ou importante ramo de atividade da empresa. Normalmente começam com capital inicial maior que o dos empreendedores pontuais, mas raramente encomendam pesquisas de mercado. Quando o fazem, costumam ter bons resultados, mas vêem a pesquisa de mercado como um investimento muito caro. Alguns empreendedores médios começaram como pessoas físicas com

uma considerável poupança, dispostos a fazer investimentos, financeiros e pessoais, em novas áreas de atuação.

Às vezes possuem metas de retorno financeiro bem definidas, necessariamente têm algum conhecimento do mercado imobiliário, às vezes em detalhes. Existem também empreendedores médios que são extremamente bem estruturados, comportam-se em muitos aspectos como grandes e só são aqui chamados de médios por movimentarem volumes de capital bem inferiores que aqueles movimentados pelos grandes incorporadores. Algumas incorporadoras médias produzem também empreendimentos verticais, que pedem, normalmente, volumes de recursos maiores que os horizontais.

A participação do arquiteto no planejamento do produto depende da cultura da empresa, mas normalmente é pequena. Quando a incorporadora se comporta como grande, o arquiteto participa pouco do desenvolvimento do produto imobiliário e recebe um programa de necessidades muito bem definido. Quando o empreendedor é menor, ou comporta-se como pequeno, pode dar maior autonomia para o arquiteto. Mas isso depende também do arquiteto – alguns estão mais capacitados a fazer planejamento imobiliário enquanto outros preferem a execução do projeto de arquitetura a partir de um programa de necessidades definido por outra equipe.

Serão apresentados cinco casos de produtos deste tipo de empreendedor: *Espaço Móvel Real Parque, Primrose, Villaggio Casa Nostra e Residencial*

Bortolândia. Seus realizadores produzem imóveis para todos os segmentos, do mais alto ao mais popular. Apesar de cada empresa ter seu segmento preferido, algumas arriscam experimentar novos mercados e produzem para mercados diferentes. Costumam atuar em um ou poucos bairros que conhecem bem, mas possuem, em geral, raios de ação maiores que os pontuais.

As grandes incorporadoras

São grandes e conhecidas pelo grande público, e por este motivo a marca do incorporador é utilizada também como atrativo comercial quanto à confiabilidade do negócio. Possuem complexa estrutura montada, costumam ter grande experiência neste ramo, e possuem maior intimidade com pesquisas de mercado. São grandes investidores imobiliários com metas de retorno financeiro bem definidas, algumas estão abrindo o capital e já têm ações negociadas na Bovespa, dominam bem os elementos que devem ser avaliados pelo empreendedor. Algumas destas empresas avançam sobre atividades correlatas e passam a fazer também construção, financiamento, vendas ou prospecção de mercado. Outras nascem de outra empresa cuja atividade principal era alguma dessas correlatas. Não foi identificada nenhuma destas empresas que tenha avançado sobre áreas de projetos, mas é possível que existam.

Os arquitetos muito raramente participam do desenvolvimento do produto imobiliário, às vezes já recebem da incorporadora até um estudo preliminar para detalhar e fazer os projetos executivos. Isto acontece

quando a incorporadora conta com arquitetos especializados em planejamento imobiliário nos seus quadros, e aliados a uma equipe de *marketing*, definem bem o público-alvo e o programa de necessidades.

Serão apresentados dois conjuntos produzidos por grandes incorporadores: *Villas Nova Tatuapé* e *Brisa Private Houses*. Os grandes empreendedores produzem para todos os segmentos de mercado, desde os mais populares até os de mais alto padrão. Costumam produzir para vários segmentos simultaneamente.

O planejamento do produto imobiliário

Marcelo Westermann, diretor da AEC Cliente, durante a entrevista sobre o condomínio *Brisa Private Houses*, propôs um digrama para explicar como o incorporador articula o negócio imobiliário. Adicionamos a este diagrama os fluxos financeiro e de decisões sobre o produto,

baseados também em outras entrevistas com empreendedores e decisores.

A iniciativa parte do **incorporador**, que é o empreendedor imobiliário, e quem articula o negócio. Inicialmente propõe ao **financiador** a idéia inicial do que pretende produzir. Algumas vezes, esta idéia é produzida por uma equipe específica de **planejamento imobiliário**, principalmente nas grandes incorporadoras. Esta equipe pode ser interna ou terceirizada, mas essa ainda é uma atividade pouco difundida no Brasil.

Os órgãos financiadores, como as instituições financeiras de varejo, são bastante conservadores quanto ao tipo de produto pleiteado. Os técnicos que fazem a avaliação de risco preferem sempre produtos “de prateleira”, ou seja, que já são comuns no mercado. Produtos muito inovadores são considerados de alto risco, o que aumenta o custo financeiro da produção. Por este motivo, o **financiador** também tem poder de decisão sobre o produto, mesmo que de forma indireta.

Imagem 25: Diagrama proposto por Marcelo Westermann, com algumas adições e modificações.

Conseguindo viabilizar financeiramente o empreendimento, o incorporador terá que estabelecer quem será o **construtor** e o **vendedor**. Algumas incorporadoras avançam sobre estas áreas, e executam também vendas, construção, ou ambas. Há também casos de construtoras que viraram incorporadoras.

Ficam faltando somente o desenvolvimento dos **projetos**, normalmente feitos por outras empresas e articulados por um escritório de arquitetura, além do **marketing**, para o qual é destinado um valor percentual do investimento total. O arquiteto às vezes influencia nas decisões do incorporador quanto ao produto imobiliário oferecido, mas esses casos são a exceção à regra.

O incorporador recebe os recursos financiados, ou utiliza os seus próprios, e distribui aos seus colaboradores conforme um planejamento prévio, quando o negócio é bem estruturado. Quando o incorporador desconhece este esquema, ou quer investir pouco, corta recursos, por exemplo, no planejamento inicial.

O raciocínio do incorporador leva em conta, basicamente, quatro fatores:

Tempo de retorno do capital (Volume Geral de Vendas – VGV)

Quantidade de retorno do capital (*Return of Investment – ROI*)

Garantias de retorno do capital (Risco)

Alavancagem (Possibilidade de concretizar outros empreendimentos a partir de um inicial)

Desta forma, o empreendedor busca uma estratégia, a cada novo empreendimento, a partir da compreensão

e, preferencialmente, da manipulação consciente destes fatores. Às vezes, condena um fator para favorecer outro. Por exemplo, pode reduzir sua margem para reduzir preço e aumentar velocidade de vendas, com o objetivo de alavancar outro empreendimento ao lado. Outro exemplo: tolerar um tempo de retorno maior para ter uma quantidade de retorno maior. E assim por diante.

Um dos dez casos que serão descritos adiante foi produzido por um empreendedor que deixou de produzir para classe média alta, onde obtinha bom retorno financeiro, para produzir habitação popular em bairros periféricos de Cotia, porque havia uma ótima situação de garantia de retorno (oferecida pelo Programa de Arrendamento Residencial – PAR), mesmo que com ganhos menores. Este exemplo mina a teoria de que a iniciativa privada não gosta de produzir habitação popular porque “não dá lucro”. Não é só a margem que é analisada pelo empreendedor.

Os fracassos comerciais produzidos por empreendedores pontuais com que tivemos contato ao longo desta pesquisa sempre incluíam, além de desconhecimento da área, a incorreta avaliação desses quatro fatores. Este tipo de empreendedor costuma contar com um tempo de retorno curto (alta velocidade de vendas), ou não sabe avaliar este aspecto e “conta com a sorte”; contenta-se com retorno pequeno, e dificilmente analisa corretamente o risco. E, como costuma produzir apenas um empreendimento por vez, sem saber direito se fará outro, pensar em alavancagem é quase impossível.

Por outro lado, os grandes incorporadores demonstraram grande habilidade e conhecimento das sutilezas do empreendedorismo imobiliário, conseguindo reagir bem até mesmo a empreendimentos com dificuldade de comercialização. Sabem repassar unidades, têm intimidade com pagamentos em área construída, tanto para proprietários de lotes quanto para colaboradores. Dimensionam o tempo de retorno com pouco erro, avaliam bem os riscos inerentes ao investimento em si, sabem quanto podem obter de retorno frente à concorrência e eventualmente executam algum negócio que envolva alavancagem. Atualmente, com a abertura de capital de algumas grandes incorporadoras, essas empresas estão procurando modernizar suas estruturas administrativas e fugir dos antigos modelos de gestão familiar.

O incorporador tem que estar atento, também à produção da concorrência na mesma área (*pipeline*), tanto para avaliar a adequação do seu empreendimento quanto para avaliar a quantidade de oferta para o seu público-alvo.

Segundo Hélio Irigaray⁶, a primeira fase do desenvolvimento de qualquer produto envolve análise do ambiente, identificação das oportunidades de mercado, comportamento do consumidor, segmentação de mercados e os sistemas de informação para gestores mercadológicos. A partir destes elementos, inicia-se o estudo para: a oferta de produtos, atribuição de preço, o emprego de intermediários para atingir os consumidores, uso de ampla gama de instrumentos de comunicação, montagem

Imagem 26: Níveis de Produto
Irigaray et alii, 2004, p.20

de programas de relacionamento com os clientes e monitoramento de resultados.

As empresas, procurando aumentar o valor do produto oferecido ao cliente, buscam a diferenciação em relação a seus concorrentes. A estas diferenciações se atribui o conceito de **níveis de produto**. O **produto genérico** é a sua definição básica: casa, apartamento, relógio, carro, etc. Porém, a expectativa das pessoas em relação ao produto é a de que algo mais pode ser oferecido. Por exemplo, ao comprar gasolina, as pessoas esperam acesso fácil ao posto, poder comprar com cartão de crédito, ar para os pneus, água para o pára-brisa, etc. Este é o **produto esperado**, que não serve para diferenciar um fornecedor de outro, pois praticamente todos oferecem estas características.

Quando se fornece mais do que o esperado pelo cliente, ocorre a diferenciação entre os concorrentes; este é chamado de **produto ampliado**.

Ao longo do tempo, estas características vão sendo copiadas pelos concorrentes, vira rotina, e passa a integrar o *produto*

esperado. Finalmente, o **produto potencial** é a soma de todas as características e benefícios que podem vir a ser oferecidos, e o produto limita-se apenas pela imaginação e criatividade do fornecedor⁷.

Cada empreendimento estudado será analisado em detalhes no próximo capítulo, onde serão também apresentados maiores detalhes sobre seus empreendedores e a articulação do investimento.

Notas

¹ Harvey, 1992, p.129.

² Idem, p.131.

³ Idem, p.137.

⁴ Idem, p.148.

⁵ Idem, p.150-151.

⁶ Irigaray *et alii*, 2004, p.15

⁷ Idem, p.21

Capítulo 4

Os projetos

Neste capítulo serão apresentados em maior detalhe dez condomínios do tipo vila produzidos no município de São Paulo, a partir de dados coletados sobre os empreendimentos, das entrevistas realizadas com seus idealizadores, da análise dos projetos e das conversas com alguns moradores (quando houver).

Durante o desenvolvimento da pesquisa foram coletados também anúncios publicitários do maior número possível de empreendimentos vila da cidade, os quais, junto com os demais instrumentos, bases de dados, entrevistas, material publicado sobre o assunto, entre outros, levaram à constatação de que o total de lançamentos pode ser dividido em três padrões de imóveis, relacionados a suas estruturas físicas e a seus públicos específicos: vilas de alto padrão, vilas para a classe média (intermediário) e vilas populares.

As vilas de **alto padrão** são aquelas produzidas para a classe social de maior poder aquisitivo, que não se influencia somente pelo preço, busca qualidade de vida, tranquilidade, conforto, sabe bem o que deseja e é bastante exigente. Este alto grau de exigência às vezes faz com que algo que para o empreendedor passa como um detalhe seja para este tipo de consumidor importante o bastante para não concluir um negócio. Em termos de projeto, costumam ser constituídas por unidades isoladas, e mesmo que muito próximas

umas às outras, evitam ao máximo paredes em comum.

As vilas do **padrão intermediário** são oferecidas para segmentos da classe média que possuem poder aquisitivo suficiente para ter uma casa com área útil maior do que as populares, mas não chega a um grau de despreocupação com o preço que o permita ter áreas amplas internas ou externas. Onde o preço da terra é mais alto, a necessidade de diluir este custo muitas vezes leva o empreendedor a produzir unidades geminadas duas a duas ou em renque. Este padrão constitui uma grande parte dos lançamentos no município neste período.

As **vilas populares** são aquelas onde o preço é determinante. E para reduzir os custos ao máximo, as áreas são reduzidas, o número de unidades implantadas é o maior possível, as áreas livres são pequenas e as de lazer são reduzidas ou inexistentes. Este padrão é o que mais cresceu nos últimos anos do período estudado. As plantas são resolvidas com o máximo da racionalidade que o mercado aceita e que a legislação permite.

Esta divisão em três padrões não é absoluta, existem faixas de transição entre elas. A divisão simples em segmentos por faixa de renda dificulta a compreensão dos padrões, mas o cruzamento deste dado com a estrutura física dos empreendimentos torna clara a divisão.

Considerando os três padrões acima estabelecidos, foi realizada uma estimativa, com base na listagem de empreendimentos lançados entre 1995

e 2002, fornecida pela Embraesp, da distribuição percentual de tipos em função destes padrões. Os resultados foram os seguintes:

Padrão	Tipos	Unidades	Média de repetição do tipo
Alto	118	1337	11,33
Intermediário	184	3069	16,68
Popular	153	3059	19,99
Total	455	7465	16,41

Tabela 9: Distribuição das tipologias por padrões.

Fonte: Estimativa sobre dados da Embraesp, 2004.

Um cuidado deve ser tomado ao observar estes números: observe que o número de **plantas-tipo** não é o mesmo que o número de **unidades**. Além disso, um único empreendimento pode abranger mais de um tipo.

Mesmo assim, o número de repetições médio das plantas tipo refletem o maior ou menor número de unidades por empreendimento. Os dados acima confirmam que quanto mais popular o padrão, maior o número de unidades no lote para diluir o custo da terra ao máximo, e vice-versa. Observe que, mesmo com um maior número de lançamentos, o padrão intermediário produz um número menor de unidades, pois cada unidade-tipo repete-se menos vezes.

Quanto às faixas de renda, a diferença entre os padrões fica gritante, reflexo da grande diferença de renda entre as classes sociais de São Paulo:

Padrão	Preço médio / unidade
Alto	R\$ 674.498,11
Intermediário	R\$ 141.783,15
Popular	R\$ 76.271,62
Total	R\$ 257.908,65

Tabela 10: Distribuição do preço por padrões.

Fonte: Estimativa sobre dados da Embraesp, 2004

Contexto dos projetos

Apesar da Lei de Vilas ter sido inspirada nas vilas rentistas de miolo de quadra produzidas até os anos 1960, provavelmente havia a consciência, por parte dos arquitetos que participaram do grupo de trabalho que desenvolveu seu projeto de lei, de que os novos empreendimentos vila viriam num contexto totalmente diferente. É necessário lembrar que no período que vai de 1968 (revogação do Código Arthur Saboya) a 1994 (Lei de Vilas) eventos importantes aconteceram e alteraram a teoria e prática de projeto de forma universal, como a popularização dos trabalhos de Jane Jacobs, Christopher Alexander, Gordon Cullen, Kevin Lynch, Robert e Léon Krier, entre outros. Além disso, houve a implosão do conjunto habitacional de *Pruitt-Igoe* em Saint Louis, Estados Unidos, em 1972, ao que Charles Jencks identificou como a morte do Movimento Moderno na arquitetura. Nesse período houve, em todo o mundo, fortalecimento das comunidades locais, e das gestões participativas frente aos grandes projetos urbanos que não enxergavam as minúcias locais. Intensificou-se a crítica à produção

maciça de conjuntos habitacionais monolíticos em série, principalmente na Europa, e, no sentido inverso, ganharam força os movimentos de defesa de áreas e elementos de valor histórico e cultural nas cidades. Jacobs (*Morte e vida das grandes cidades americanas*) criticou o zoneamento monofuncional e os grandes conjuntos habitacionais; Alexander criticou a repetição de células como conformador do espaço urbano, dizendo que a cidade não é uma árvore; Cullen apresentou uma visão mais sensível da paisagem urbana, valorizando seqüências espaciais e detalhes que dão riqueza visual e identidade aos que os vivenciam; Lynch, especialmente em *A imagem da cidade*, demonstrou como são importantes os elementos que dão orientação às pessoas e como identificam os lugares; os irmãos Krier incentivaram o revivalismo das cidades antigas. Ou seja, os princípios do racionalismo funcionalista que levaram à construção de grandes agências e planos urbanos no Brasil (que por sua vez ajudaram a inviabilizar as pequenas vilas em 1968) estiveram nesse período sob intensa crítica e revisões internacionais.

A partir dos anos 1960, houve uma maior recusa à cidade moderna, e se iniciou um novo período, de diagnóstico e enumeração dos males, análise dos problemas de alguns bairros e denúncia da pobreza formal e social das produções urbanísticas recentes. Houve, principalmente na Europa, crítica à construção em altura, com a defesa de realização de conjuntos habitacionais em baixa altura. Ficou constatado que é impossível se organizar a cidade como objeto finito, culturalmente significativa,

onde a arquitetura intervenha a uma escala global.¹

Os paradigmas da linguagem dos edifícios também mudaram nos anos 1970 e 1980. Segundo Josep Maria Montaner², a partir dos anos 1940 a busca de maior expressividade foi uma constante na arquitetura.

O Movimento Moderno embute a vontade de negar a expressão como qualidade autônoma da forma, e a diferenciação de cada tipo de edifício vai se diluindo em tratamento formal homogêneo e padronizado preconizado pelo racionalismo funcionalista. Não preconiza o caráter individual, e sim o universal, prototípico. Nada do passado é representado. A partir da negação da tradição, as vanguardas haviam proposto formas puras e abstratas.

Lúcio Costa foi um dos primeiros a reclamar o valor central da expressão arquitetônica, que segundo ele deveria surgir do mesmo vigor geométrico e tecnológico da arquitetura moderna, seguindo o espírito inexorável da era da máquina sem esquecer sua pertinência ao lugar e sua relação com a natureza. A partir dos anos 1930 já houve um retorno a figuras, técnicas e detalhes das arquiteturas tradicionais, desenvolvimento de formas mais vivas, energéticas e escultóricas. O extremo da busca pelo caráter, expressão e comunicação da arquitetura se manifestou na obra de Robert Venturi. Memorável é também a busca de nova expressividade utilizando exclusivamente formas modernas no projeto de Jorn Utzon para a Ópera de Sydney (1957). De solução técnica trabalhosa, atingiu grande riqueza formal

subordinada aos mecanismos da produção em série. Giedion identificou este projeto como o mais emblemático representante da “terceira geração” moderna, ao mesmo tempo contrastando e se integrando com o lugar.³

Estamos atualmente num contexto de sociedades pós-industriais, do mundo da imagem e da “aldeia global”. Não predomina mais o purismo formal, e sim a mestiçagem. Existe um esforço de vários autores por construir seus próprios universos, suas próprias linguagens, parte com referências ao círculo de arte e a arquitetura de vanguardas, mas também em parte com a ambição de criar algo totalmente novo e inédito.⁴

O assim chamado *pós-modernismo* privilegia a heterogeneidade e a diferença como forças libertadoras – fragmentação, indeterminação e desconfiança de todos os discursos universais.⁵ Segundo Harvey, hoje se buscam estratégias “pluralistas” e “orgânicas” para a abordagem do desenvolvimento urbano, ao invés de perseguir planos grandiosos baseados no zoneamento funcional de atividades diferentes.⁶ Existe muita fragmentação, esquizofrenia e instabilidade no mundo atual. Há também uma acusação recorrente de que o pós-modernismo se rendeu à comercialização e ao mercado.

“Os planejadores ‘modernistas’ de cidades, por exemplo, tendem de fato a buscar o ‘domínio’ da metrópole como ‘totalidade’ ao projetar deliberadamente uma ‘forma fechada’, enquanto os pós-modernistas costumam ver o processo urbano como algo incontrolável e

*‘caótico’, no qual a anarquia e o ‘acaso’ podem ‘jogar’ em situações inteiramente ‘abertas’”.*⁷

Harvey considera que o modernismo reprimiu a significação do capital simbólico na vida urbana através da “democratização e igualitarismo forçados” do gosto diante de distinções sociais típicas, o qual resultou em demanda e desejos reprimidos. Estes desejos reprimidos teriam, então, ajudado a promover o “mercado de ambientes e estilos arquitetônicos urbanos mais diversificados”.⁸ As leis capitalistas de competição de mercado forçam os capitalistas a buscarem mudanças tecnológicas e organizacionais que ampliem sua lucratividade, levando a saltos de inovação de processos de produção. O efeito desta inovação contínua é a desvalorização de investimentos e habilidades de trabalho passadas. Harvey chama este processo de *destruição criativa*, e diz que está embutida na própria circulação do capital. Nessa luta para manter a lucratividade, todo tipo de nova possibilidade é explorada, como novas linhas de produtos, que criam novos desejos e necessidades.

Os dez casos estudados

Serão apresentados agora os dez casos estudados. Foi tomado o cuidado de abranger, entre esses dez, os três padrões acima estabelecidos.

Os empreendimentos estudados foram os seguintes:

1. *Condomínio Villaggio Victoria* (Planalto Paulista), com 6 unidades, cada uma com 380,00m² de área útil, valor de lançamento R\$900.000,00, de dezembro de 2000.

2. *Espaço Móbile Real Parque* (Real Parque), com 12 unidades, com área útil das unidades entre 335m² e 385m², valor de lançamento R\$750.000,00, de julho de 2002.

3. *Condomínio Atlanta* (Brooklin Novo), com 9 unidades, cada uma com 244,24m² de área útil, valor de lançamento da unidade R\$650.000,00, de setembro de 2003.

4. *Brisa Private Houses* (Planalto Paulista), com 16 unidades, cada uma com 162,14m² de área útil, valor de lançamento da unidade R\$583.000,00, de março de 2002.

5. *Villas Nova Tatuapé 1 e 2* (Tatuapé), com 42 unidades no residencial 1 e 112 no residencial 2, com unidades de área útil variando de 70,32m² a 180,12m², valor de lançamento variando de R\$108.010,00 a R\$323.780,00, de outubro de 2002. O empreendimento tem uma grande variação no tamanho das unidades, por isso tem grande variação de preços

6. *Villagio Grande Paradiso* (Pirituba), com 15 unidades, cada uma com aproximadamente 90,00m² de área útil, valor de lançamento da unidade R\$170.000,00, de outubro de 2003.

7. *Primrose* (Tucuruvi), com 9 unidades, cada uma com 126,30m² de área útil, valor de lançamento da unidade R\$145.000,00, de novembro de 2000.

8. *Residencial Villa Angela* (Pompéia), com 18 unidades, com unidades de área útil variando de 92,47m² a 105,29m², valor de lançamento da unidade R\$120.000,00, de maio de 2004.

9. *Villaggio Casa Nostra* (Jaguarié), com 21 unidades, cada uma com 99,63m² de área útil, valor de lançamento da unidade R\$85.680,00, de novembro de 2000.

10. *Residencial Bortolândia* (Vila Mazzei), com 12 unidades, cada uma com 65,28m² de área útil, valor de lançamento da unidade R\$64.800,00, de abril de 1999.

Caso 1: Villaggio Victoria

Padrão:	Alto
Zona de valor:	Planalto Paulista
Incorporadora:	Maximus
No. de unidades:	6
Área útil da unidade:	380,00m ²
Valor no lançamento:	R\$900.000,00
Data de lançamento:	dezembro de 2000
Autor do projeto:	Roggero e Araújo Arquitetura

O engenheiro Ricardo, da incorporadora Maximus, foi entrevistado pela Internet em março de 2005. A incorporadora não forneceu os projetos, as imagens, inclusive as do projeto, foram reproduzidas do folheto publicitário.

A incorporadora Maximus é na verdade investimento de um médico, professor da Unifesp, que diversificou suas atividades e “arriscou” empreender no mercado imobiliário. É claramente o tipo de

incorporador pontual. Será apresentado adiante outro empreendimento da Maximus, o Condomínio Atlanta, que foi construído depois deste.

O Villaggio Victoria foi um sucesso comercial, vendeu rapidamente apesar de seu alto preço (quando iniciamos o seu estudo, a unidade já custava 1,2 milhões de reais) e da pequena estrutura e experiência do incorporador. Trata-se de um empreendimento planejado para ser de alto padrão, onde o preço elevado dificilmente inviabiliza um negócio.

Localiza-se numa Zona Exclusivamente Residencial (ZER), onde não se permite verticalização nem outros usos. Havia no terreno de 2.500,00m² (50x50m) um casarão antigo, de aproximadamente 700m² e uma grande área de jardins.

Imagem 27: Perspectiva interna do conjunto, Villaggio Victoria
Fonte: Folheto publicitário / Roggero e Araújo Arquitetura.

A incorporadora solicitou aos arquitetos casas isoladas, com ambientes grandes e prioridade para área de lazer privativas ao invés de um comum. Cada uma delas

com piscina e churrasqueira. O resultado final tem o seguinte programa: garagem para três automóveis, sala dois ambientes, escritório, lavabo, adega, piscina com

Imagem 28: Planta do pavimento inferior, Villaggio Victoria

Fonte: Folheto publicitário / Roggero e Araújo Arquitetura.

Imagem 29: Planta do pavimento superior, Villaggio Victoria
 Fonte: Folheto publicitário / Roggero e Araújo Arquitetura.

Imagem 30: Planta da área de lazer privativa, Villaggio Victoria
Fonte: Folheto publicitário / Roggero e Araújo Arquitetura

churrasqueira privativas, copa, cozinha, quarto de empregada com banheiro, lavanderia. No pavimento superior, quatro suítes com uma sala íntima.

Segundo o entrevistado, nenhum outro empreendimento foi tomado como modelo. Também afirmou não ter preferência por nenhum estilo arquitetônico para o projeto.

O terreno representa 40% do custo final da unidade, que foi construída a um custo de R\$ 1.000,00 por metro quadrado de área construída.

Segundo o entrevistado, o que torna a Lei de Vilas atraente ao empreendedor é a possibilidade de aproveitar melhor terrenos deste tipo em Zonas Exclusivamente Residenciais.

Apesar de ter uma aparência externa relativamente simples para o padrão de construção e público-alvo, e de ter uma conformação física (rua reta no meio com casas repetidas dos dois lados) típica de conjuntos de padrão mais

baixo, este empreendimento teve grande velocidade de vendas, e foi considerado por vendedores da imobiliária um sucesso comercial. A simplicidade de linguagem de fachadas neste caso pode ser um indicador de que o comprador está considerando os outros fatores (segurança, conforto, privacidade, localização, área, etc.) como mais importantes que a forma.

O empreendedor, neste caso, não identificou com muita clareza os pontos que o levaram a este sucesso comercial. Isto fica claro quando observamos o Condomínio Atlanta (apresentado adiante). O público deste padrão procura elementos que foram oferecidos no Villaggio Victoria, como a intimidade dos dormitórios preservada, áreas de lazer bem equipadas e individualizadas, janelas preservadas das visuais dos vizinhos, entre outros.

Consciente ou não, o fato é que o projeto soluciona problemas típicos das vilas produzidas após 1994: coloca

todos os ambientes sociais, inclusive a possibilidade de uma sala de televisão no pavimento térreo, evitando que visitantes subam para a área íntima; oferece área de lazer privativa para todas as unidades; oferece um número de vagas para automóveis compatível com o público pretendido, todas cobertas. As unidades oferecem áreas generosas e grande diversidade de compartimentos – compare com o *Brisa Private Houses* adiante, empreendimento produzido por um grande empreendedor, com áreas de compartimentos mais reduzidas, no mesmo bairro, e com público-alvo semelhante. O Villaggio Victoria foi produzido por um empreendedor pontual, assim considerado porque, apesar de ter uma pequena estrutura montada, não tem investimento imobiliário como principal frente de atuação.

Caso 2: Espaço Mobile Real Parque

Padrão:	Alto
Zona de Valor:	Real Parque
Incorporadora:	Kairoz
Unidades:	12
Área útil da unidade:	335,00 a 385,00m ²
Valor no lançamento:	R\$ 750.000,00
Data de lançamento:	julho de 2002
Autor do projeto:	Arq. Mauro Munhoz
Paisagismo:	Arq. Raul Pereira

O empreendedor foi entrevistado via Internet no dia 22 de junho de 2005. Foi realizada visita ao escritório da incorporadora no dia 1 de julho de 2005.

O terreno era vazio, com vegetação rasteira e muito inclinado, localizado em Zona Exclusivamente Residencial (ZER), único motivo pelo qual o empreendimento é horizontal.

O público-alvo foi bem delineado, família de alta renda com dois filhos ou mais, de perfil jovem e aberto a novidades. O conceito do *Espaço Móbile* (inovador, de alto padrão, horizontal, etc.) já havia sido testado em empreendimentos anteriores, que serviram de modelo para este. Aliás, este não é o primeiro empreendimento do tipo vila a receber o título de *Espaço Móbile*.

A diretriz de projeto passada ao arquiteto foi o aproveitamento máximo do terreno, valorizando a vista para o Real Parque, com boa iluminação natural. O programa de cada unidade inclui quatro suítes, quatro vagas, ampla sala com lareira, lavanderia, quarto de empregada ou multiuso, varanda, quintal exclusivo, deck com piscina.

A incorporadora chama o estilo

arquitetônico deste empreendimento de “contemporâneo”. Este título é dado no mercado a empreendimentos que seguem uma linguagem mais limpa com influências do *Art Dèco*.

O terreno representa 30% do valor de venda da unidade. A construção do empreendimento custou R\$1.200,00 por metro quadrado em valores da época. O alto valor é decorrente do investimento em sistemas de automação residencial.

Este incorporador, assim como o anterior, vê como principal atrativo da Lei de Vilas a possibilidade de aproveitar terrenos em ZER.

Este projeto, de autoria do arquiteto Mauro Munhoz, foi bastante divulgado na mídia especializada (teve reportagem publicada na revista PROJETO/DESIGN número 287, de janeiro de 2004). Talvez seja o projeto mais interessante dos dez aqui estudados, com um padrão de ocupação do terreno inteligente e sem repetir os mais comuns do mercado. Trata-se novamente de aproveitamento de terreno (neste caso vazio) em ZER, situação típica de vilas de alto padrão.

Imagem 31: Vista externa do *Espaço Móbile*
Reprodução de fotografia de Nelson Kon

Imagem 33: *Espaço Móbile* - Subsolo do conjunto
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Dentre os analisados, este empreendimento é o que tem maior custo de construção por metro quadrado, o que resultou em uma menor velocidade de vendas. Investiu em tecnologias recentes como atrativos, como a aspiração de pó central, com pontos de conexão distribuídos pela casa. Procura o conceito da habitação prática e oferece tranquilidade para seus moradores. Parece evitar a monotonia e repetições de fachada, e tira proveito da bela vista que o terreno inclinado oferece em relação ao bairro (Real Parque).

Parece existir consciência, no projeto, dos fatores mais importantes para o interessado na compra: tem boas condições de privacidade, até mesmo pela condição do terreno, de forma que da maior parte das unidades não se percebe as demais; separa bem as alas social, de serviços e íntima da casa; tem ambientes generosos.

Utiliza-se de ventilação de alguns banheiros por meio de dutos, tipo de solução muito comum nos empreendimentos mais recentes, onde a iluminação e ventilação artificial de banheiros é comum.

A sofisticação e jovialidade da linguagem arquitetônica do projeto é claramente intencional e demonstra um bom conhecimento, por parte do empreendedor, do seu público-alvo.

Imagem 35: *Espaço Móvil Real Parque*
Fachada principal do conjunto
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Imagem 36: *Espaço Móvel* - Pavimento térreo das unidades
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Imagem 37: *Espaço Móvel* - Garagem das unidades (subsolo)
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Imagem 38: *Espaço Móvel* - Primeiro pavimento das unidades
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Imagem 39: *Espaço Móvel* - Segundo pavimento das unidades
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Imagem 40: *Espaço Móvel* - Segundo pavimento das unidades
Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Imagem 41: *Espaço Móvel* - Vista externa
Reprodução de fotografia de Nelson Kon

Imagem 42: *Espaço Móvel* - Vista interna
Reprodução de fotografia de Nelson Kon

Imagem 45: *Espaço Móbile* - Corte transversal da unidade
 Projeto: Arq. Mauro Munhoz

Caso 3: Condomínio Atlanta

Padrão:	Alto
Zona de Valor:	Brooklin Novo
Incorporadora:	Maximus
Unidades:	9
Área útil da unidade:	244,24m ²
Valor no lançamento:	R\$ 650.000,00
Data de lançamento:	setembro de 2003
Autor do projeto:	Hocheimer Imperatori

Novamente trata-se da incorporadora Maximus, da qual o engenheiro Ricardo foi entrevistado pela Internet em março de 2005. A incorporadora também não forneceu os projetos deste empreendimento, as imagens foram

reproduzidas do folheto publicitário. Mais adiante apresentamos um croquis da implantação das unidades.

No terreno havia antes apenas uma casa, muito grande, de aproximadamente 1.100m², piscina e jardins num terreno de 2.862,00m². A incorporadora delineava vagamente seu público alvo, de classe média alta. Trata-se também de uma local zoneado como ZER.

As diretrizes passadas aos arquitetos solicitavam casas isoladas ou geminadas com churrasqueira e prioridade para áreas de lazer privativas. Foram previstas seis vagas avulsas descobertas para venda

Imagem 46: *Condomínio Atlanta* - Desenho de divulgação do empreendimento
Fonte: Folheto publicitário / Hocheimer Imperatori Arquitetura

Imagem 47: Condomínio Atlanta - Croquis com implantação das unidades e local das fotografias apresentadas adiante

Projeto: Hocheimer Imperatori Arquitetura

independente da casa. Não há área de lazer comum. É perceptível que as qualidades do projeto anterior não foram bem identificadas, uma vez que não foram repetidas aqui. A preocupação com a privacidade das unidades aqui é menor, há visuais entre áreas nobres de duas unidades, como de um quarto à área de lazer da unidade vizinha. Existe área de estar no pavimento superior, induzindo o acesso de outras pessoas à área íntima da casa. As áreas de lazer são pequenas nas áreas privativas e praticamente inexistentes nas coletivas. As áreas de lazer são muito valorizadas neste tipo de empreendimento, principalmente com o intuito de evitar ao máximo que os filhos saiam do condomínio.

Observe que os empreendimentos da Maximus aqui apresentados foram

produzidos por escritórios de arquitetura diferentes, o que suscita a hipótese de que os arquitetos do caso anterior teriam consciência destes elementos. Caso isto tenha realmente acontecido, seria um caso onde os arquitetos são diretamente responsáveis pelo sucesso comercial do empreendimento.

Segundo a incorporadora, nenhum outro empreendimento foi adotado como modelo, e o terreno representa 30% do custo final da unidade, as quais foram construídas a um custo de R\$ 830,00 por metro quadrado de área construída.

Ao contrário do *Villaggio Victoria*, o *Atlanta* teve dificuldades de comercialização, segundo os vendedores. Provavelmente os motivos são os acima apontados, e estão no projeto. Para complicar, o empreendimento está localizado numa

esquina de tráfego intenso, ruidosa em horários de pico. Houve também falha na identificação do público, pois aquele esperado pela incorporadora prefere pagar um pouco mais e comprar em outros bairros com terrenos maiores disponíveis, ou seja, com casas maiores em condomínios deste mesmo tipo; por outro lado, havia outro público interessado,

mas sem capacidade de pagar o valor das unidades.

A linguagem do projeto é limpa e agradável ao público pretendido, mas evidentemente este fator não é o mais importante para a decisão de compra do imóvel, e a proximidade entre as casas prejudica muito a privacidade das unidades.

Imagem 48: *Condomínio Atlanta* - Imagem de satélite
Fonte: Sítio *Google Maps* na Internet

Imagem 49: *Condomínio Atlanta* - Interior do conjunto
Projeto: Hocheimer Imperatori Arquitetura / Foto: Ricardo Trevisan, 2004

Imagem 50: *Condomínio Atlanta* - Interior do conjunto
Projeto: Hocheimer Imperatori Arquitetura / Foto: Ricardo Trevisan, 2004

Imagem 51: *Condomínio Atlanta* - Vista externa
Projeto: Hocheimer Imperatori Arquitetura / Foto: Ricardo Trevisan, 2004

Caso 4: Brisa Private Houses

Padrão:	Alto
Zona de Valor:	Planalto Paulista
Incorporadora:	Tati
Unidades:	16
Área útil da unidade:	162,14m ²
Valor no lançamento:	R\$ 583.000,00
Data de lançamento:	março de 2002 (unidades entregues em fev/2005)
Autor do projeto:	EGC Arquitetura
Paisagismo:	Martha Gavião

Imagem 52: *Brisa* - Perspectiva do conjunto
Fonte: Encarte publicitário / EGC Arquitetura e Martha Gavião

O arquiteto Marcelo Westermann, ex-colaborador da EGC Arquitetura, foi entrevistado nas dependências da *AEC Cliente*, empresa de consultoria e assessoria imobiliária, no dia 8 de março de 2005. Westermann colaborou no projeto do *Brisa* e sua entrevista foi muito esclarecedora em relação ao funcionamento do mercado imobiliário paulistano. Em outros momentos deste trabalho algumas de suas falas serão mencionadas.

O terreno de 4.300m² abrigava antes uma indústria de cosméticos (Niasi) que foi demolida. Trata-se de outro caso

Imagem 53: *Brisa* - Duas unidades geminadas
Fonte: Encarte publicitário / EGC Arquitetura e Martha Gavião

de terreno em ZER. É preciso, para compreender o acesso do incorporador ao terreno, diferenciar este tipo de empreendimento, realizado por uma grande incorporadora experiente e consolidada no mercado, de outros feitos por empreendedores menores. Aos grandes, os terrenos costumam ser oferecidos por corretores independentes, e foi o que aconteceu neste caso.

O público-alvo foi bem delineado, famílias com renda acima de R\$25.000,00 por mês, com filhos pequenos, que desejam morar em condomínio fechado e desejam estar próximos a Moema (Zona de Valor). Evidentemente, o público definido é bastante restrito, o que resulta em baixa velocidade de vendas. Apesar

Imagem 54: *Brisa* - Área de lazer privativa
Fonte: Encarte publicitário / EGC Arquitetura e Martha Gavião

Imagem 55: *Brisa* - Implantação das unidades (bege)
Fonte: Encarte publicitário / EGC Arquitetura e Martha Gavião

dos empreendedores terem consciência disso, a velocidade de vendas ficou ainda abaixo da esperada. Na data da entrevista, as unidades restantes pertenciam à construtora, R. Yazbek, demonstrando a agilidade da incorporadora em repassar o produto, retomar capital de giro e reinvestir.

Havia uma diretriz de projeto de não repetir o desenho comum de empreendimentos do tipo vila, com casas repetidas monotonamente de frente a uma rua reta e sem saída. Foi feito um estudo inicial (*master plan*) pelo escritório norte-americano EDSA, sobre o qual se desenvolveu o projeto. Foi definido um produto de 4 dormitórios com 2 vagas cobertas. O programa das unidades

Imagem 56: *Brisa* - Perspectiva interna
Fonte: Encarte publicitário / EGC Arquitetura e Martha Gavião

consiste em duas vagas na garagem, lavabo, sala de jantar, sala de estar em dois ambientes, churrasqueira, jardim, cozinha, área de serviço com dormitório de empregada. No piso superior, quatro dormitórios (dos quais dois são suíte), e um banheiro.

A incorporadora Tati não tomou nenhum outro empreendimento como modelo para este. Não foi informada a participação do custo do terreno no valor final das unidades, mas é possível estimar: o terreno é avaliado no mercado entre 2,6 e 3 milhões de reais. Este valor corresponde a uma participação entre 28% e 32%. Também não foi informado o custo de construção, mas pelos casos semelhantes, podemos estimar o custo entre R\$800,00 e R\$1.000,00 por metro quadrado.

Quanto à linguagem arquitetônica adotada, foi passada uma diretriz de que tivesse uma “cara” contemporânea para agradar ao público alvo – casal jovem. Uma linguagem tendendo às linhas clássicas não funcionaria.

Quanto à questão das vantagens oferecidas sobre a Lei de Vilas, o entrevistado ponderou que o conceito de condomínio fechado é associado a segurança e privacidade. Por este motivo existe maior valor agregado em uma casa em vila do que isolada no lote de frente para via pública. É um nicho de mercado que prédios de apartamentos não atingem. “Casa” tem um apelo grande, a maioria das pessoas prefere morar em casa do que num apartamento. Mas a Lei de Vilas não é sempre atrativa ao empreendedor, isto depende do caso.

A principal qualidade deste projeto é a ocupação do terreno, que evita o padrão convencional de rua no meio com filas de casas dos lados (que seria perfeitamente possível neste terreno), mérito do estudo inicial do escritório norte-americano EDSA. Procura evitar a sensação de repetição monótona da mesma casa sobre um grande terreno, e cria espaços coletivos interessantes. Apesar de todas as casas terem a mesma planta, as áreas privativas são diferentes. Utiliza-se de uma linguagem comum em empreendimentos recentes, com características *art déco*, misturado com alguns detalhes (como os frisos horizontais) que lembram a arquitetura tradicional norte-americana. Por outro lado, as unidades, apesar de terem boas condições de privacidade e

Imagem 57: *Brisa* (em obras) - Imagem de satélite
Fonte: Sítio *Google Maps* na Internet

áreas de lazer confortáveis, possuem ambientes pequenos, um banheiro com iluminação zenital e vagas para automóveis cobertas apenas por pergolados. Além disso, o empreendimento está localizado na cabeceira da pista do aeroporto de Congonhas, de grande movimento, com pousos e decolagens constantes, provocando muito ruído.

Imagens 58 e 59:
Brisa - Plantas da unidade
Fonte: Encarte publicitário / EGC Arquitetura e Martha Gavião

Caso 5: Villas Nova Tatuapé 1 e 2

Padrão: Intermediário
 Zona de Valor: Tatuapé
 Incorporadora: Marvin Cofer Eluba
 Unidades: 42 (1) + 112 (2)
 Área útil da unidade: 180,12m² / 12,16m² /
 99,24m² / 98,19m² /
 70,32m².
 Valor no lançamento: de R\$108.010,00 a
 R\$323.780,00.
 Data de lançamento: Outubro de 2002
 Autor do projeto: Arq. Danilo Penna

Imagens 60: Nova Tatuapé - Perspectiva do conjunto
 Fonte: Sítio temporário na Internet / Arq. Danilo Penna

O conjunto é formado por três residenciais, mas obtivemos acesso apenas ao material dos dois primeiros. A entrevista foi realizada com o autor do projeto, Arq. Danilo Penna, uma vez que os responsáveis pelo empreendimento não se encontram mais na incorporadora, e esta por sua vez adota uma política de não divulgar dados de antigos colaboradores.

O terreno estava vazio, não havia construções. Na área existem boatos de que um dia existiu um curtume. O lote original de 50.000m² foi desmembrado em três menores. Nesta ação o poder público exigiu a doação de 20% da área, sendo 15% para áreas verdes e 5% para uso institucional. Uma área com eucaliptos foi doada como área verde.

Imagens 61: Nova Tatuapé - Residencial 1, implantação
 Projeto: Arq. Danilo Penna

Imagens 62: Nova Tatuapé - Residencial 2, implantação
Projeto: Arq. Danilo Penna

Imagem 63: *Nova Tatuapé* - Portaria Residencial 1
 Fonte: Sítio temporário na Internet
 Projeto: Arq. Danilo Penna

A incorporadora contratou uma pesquisa de mercado que identificou um público alvo ideal para aquele momento, e que poderia se alterar com o passar do tempo. O público identificado foi aquele típico da região, que prefere morar em uma casa mas está vivendo em apartamento em busca de segurança. Também foi identificado que este público busca um imóvel com cozinha um pouco maior que a média.

A pesquisa citada demonstrou que um empreendimento horizontal teria maior sucesso comercial do que um vertical, motivo pelo qual foi feita a opção pelo tipo vila. Observe que este já é um empreendimento fora das ZER, está numa Zona Mista.

A incorporadora passou ao arquiteto apenas o programa das residências, que possuem 2, 3 e 4 dormitórios. A linguagem das fachadas, com elementos neocoloniais citando as vilas de meados do século foi definida pelos arquitetos envolvidos. Havia clareza de que era interessante fazer esta citação, foi consciente a referência ao modo de vida das vilas de miolo de quadra de meados do século XX, mas ficou também evidente que a linguagem arquitetônica foi de importância menor para o desenvolvimento comercial do produto. O

programa solicitado é bastante recorrente para esta tipologia, segundo o arquiteto. Procura-se sempre chegar a unidades de 3 suítes, com a possibilidade de fazer a ampliação de uma delas.

O empreendimento seguiu o padrão adotado pelo Villas de São Francisco, realizado em vários residenciais pela mesma incorporadora e escritório de arquitetura.

A participação do terreno no custo final da unidade consta aqui como dado indisponível porque as pessoas que poderiam fornecê-lo não puderam ser localizadas. O custo de construção ficou em torno de R\$ 550,00 em valores da época.

Segundo o arquiteto, a maior vantagem da Lei de Vilas para o incorporador consiste na possibilidade de produzir casas com segurança, com a imagem ideal da “bicicleta deitada no meio da rua”, de forte apelo comercial.

A incorporadora deste caso é, na verdade, um consórcio de três incorporadores – MARVIN, COFER, ELUBA – que atuava, na época da entrevista, com outro perfil de empreendimento, num segmento agora chamado de Habitação de Mercado Popular, pelo Programa de Arrendamento Residencial (PAR) da Caixa Econômica Federal, no município de Cotia, e não estava mais produzindo para a classe média, que foi o caso do *Villas Nova Tatuapé*.

A incorporadora, apesar de não ser uma das maiores de São Paulo, tomou a decisão (acertada) de realizar uma pesquisa de mercado para o empreendimento. O resultado da pesquisa

foi a identificação de um público-alvo que morava há muito tempo na Zona Leste, interessado em morar em casas, mas inseguro para viver em uma casa de frente para via pública. Parte deste público estava morando em apartamentos na região, mas gostariam de voltar a morar em casas. Outro detalhe interessante: este mesmo público estava habituado às antigas casas do bairro, que tinham cozinhas grandes, diferente dos apartamentos da região.

Imagem 64: Nova Tatuapé - Tipo 1, Térreo, 1:100
Projeto: Arq. Danilo Penna

A partir deste dados, foi desenvolvido um projeto que atendesse ao desejo da cozinha maior, e também com uma linguagem de fachada que remetesse aos detalhes neocoloniais hispânicos que as casas de vilas de meados do século utilizavam (que por sua vez remetiam as casas de alto padrão da época como, por exemplo, as do Jardim América e do Pacaembu). Havia a intenção de resgatar o clima das vilas rentistas.

Há uma grande variabilidade de tipologias (e de preços) para atender a uma gama maior de segmentos do mercado, provavelmente também em função dos resultados da pesquisa. Quanto à

Imagem 65: Nova Tatuapé - Tipo 1
Superior, 1:100
Projeto: Arq. Danilo Penna

ocupação do terreno, utiliza a convencional rua central com casas dos dois lados. O zoneamento permitia a verticalização, mas conforme explicado, não havia este interesse. O empreendimento foi um sucesso comercial, mas aparentemente o programa PAR em Cotia é mais atraente

ao incorporador.

Este empreendimento é o que aqui está sendo convencionado como padrão intermediário, ou seja, não é de alto padrão, existe preocupação com o preço final do produto ser acessível a uma determinada faixa da classe média, mas

Imagens 66 e 67:
Nova Tatuapé - Tipo 2
Inferior e Superior, 1:100
Projeto: Arq. Danilo Penna

Imagens 68, 69 e 70: Nova Tatupé - Tipo 3 com garagem
Inferior, Térreo e Superior, 1:100
Projeto: Arq. Danilo Penna

Imagens 71 e 72: Nova Tatuapé - Tipo 4
Inferior e Superior, 1:100
Projeto: Arq. Danilo Penna

também não é de padrão popular, pois se dá alguns luxos que os empreendimentos mais populares não conseguem obter.

Observe como o padrão interfere na conformação física do empreendimento: este, ao contrário dos anteriores, que são todos de alto padrão, permite geminar unidades duas a duas ou em renque, ficando algumas unidades geminadas de ambos os lados, sem prejuízo do desempenho comercial do empreendimento.

Isto ocorre porque tal público é receptivo a este padrão físico, ao contrário do que ocorre na maioria das vezes com o alto padrão.

É interessante notar também que as unidades geminadas lembram as casas de vilas de miolo de quadra de meados do século XX, e que isto foi intencional e os arquitetos tiveram importante participação neste resultado.

Imagens 73 e 74: Nova Tatuapé - Tipo 5
 Inferior e Superior, 1:100 (existem distorções do original)
 Projeto: Arq. Danilo Penna

CASAS
em condomínio fechado
PRONTAS P/ VOCÊ MORAR

VILLAS
NOVA TATUAPÉ

2 dorms. 1 vaga e **3** dorms. (1 suíte) 2 vagas

- Quintal privativo • Lavabo • Living para 2 ambientes
- Piscina • Solarium • Quiosque com churrasqueira
- Salão para festas • Playground

ENTRADA PARCELADA
MENSAIS decrescentes
do financiamento
JÁ MORANDO **1.261,**
Saldo facilitado pela construtora.
USE SEU FGTS.

Visite casa decorada - Av. Guilherme Giorgi, 1.555

Imagem 75: *Nova Tatuapé* - Anúncio publicitário do empreendimento
Fonte: Guia Qual Imóvel, julho de 2004

Caso 6: Villagio Grande Paradiso

Padrão: Intermediário
 Zona de Valor: Pirituba
 Incorporadora: Optimus
 Unidades: 15
 Área útil da unidade: 86,55m² (média)
 Valor no lançamento: R\$170.000,00
 Data de lançamento: Outubro de 2003
 Autor do projeto: Anki Langermans

Imagem 76: Grande Paradiso - Entrada
 Foto: Caê Moura, 2004

A Optimus é um consórcio de treze pessoas físicas, conformando uma incorporadora pontual. O Villagio Grande Paradiso foi o primeiro investimento imobiliário desse consórcio, que tinha pouca experiência e informações sobre o ramo imobiliário. A entrevista foi realizada com um dos empreendedores pessoalmente, em visita ao empreendimento no dia 5 de junho de 2005 e posteriormente via Internet com outro empreendedor. Cada sócio do empreendimento investia comprando uma quantidade de cotas da sociedade.

O terreno estava vazio, era propriedade de um dos investidores que buscou em outras pessoas físicas conhecidas o capital de investimento. A pouca (ou nenhuma) experiência dos empreendedores os

Imagem 77: Grande Paradiso - Pavimento térreo do empreendimento
 Projeto: Arq. Anki Langermans

Architectural floor plan of a building. The plan includes various rooms and areas with dimensions and labels.

Dimensions:

- Overall dimensions: R=40.21, E=40.00, R=28.05, E=28.00, R=9.85, E=4.00.
- Room dimensions: 1.00, 1.50, 2.00, 2.50, 3.00, 3.50, 4.00, 4.50, 5.00, 5.50, 6.00, 6.50, 7.00, 7.50, 8.00, 8.50, 9.00, 9.50, 10.00, 10.50, 11.00, 11.50, 12.00, 12.50, 13.00, 13.50, 14.00, 14.50, 15.00, 15.50, 16.00, 16.50, 17.00, 17.50, 18.00, 18.50, 19.00, 19.50, 20.00, 20.50, 21.00, 21.50, 22.00, 22.50, 23.00, 23.50, 24.00, 24.50, 25.00, 25.50, 26.00, 26.50, 27.00, 27.50, 28.00, 28.50, 29.00, 29.50, 30.00, 30.50, 31.00, 31.50, 32.00, 32.50, 33.00, 33.50, 34.00, 34.50, 35.00, 35.50, 36.00, 36.50, 37.00, 37.50, 38.00, 38.50, 39.00, 39.50, 40.00, 40.50, 41.00, 41.50, 42.00, 42.50, 43.00, 43.50, 44.00, 44.50, 45.00, 45.50, 46.00, 46.50, 47.00, 47.50, 48.00, 48.50, 49.00, 49.50, 50.00, 50.50, 51.00, 51.50, 52.00, 52.50, 53.00, 53.50, 54.00, 54.50, 55.00, 55.50, 56.00, 56.50, 57.00, 57.50, 58.00, 58.50, 59.00, 59.50, 60.00, 60.50, 61.00, 61.50, 62.00, 62.50, 63.00, 63.50, 64.00, 64.50, 65.00, 65.50, 66.00, 66.50, 67.00, 67.50, 68.00, 68.50, 69.00, 69.50, 70.00, 70.50, 71.00, 71.50, 72.00, 72.50, 73.00, 73.50, 74.00, 74.50, 75.00, 75.50, 76.00, 76.50, 77.00, 77.50, 78.00, 78.50, 79.00, 79.50, 80.00, 80.50, 81.00, 81.50, 82.00, 82.50, 83.00, 83.50, 84.00, 84.50, 85.00, 85.50, 86.00, 86.50, 87.00, 87.50, 88.00, 88.50, 89.00, 89.50, 90.00, 90.50, 91.00, 91.50, 92.00, 92.50, 93.00, 93.50, 94.00, 94.50, 95.00, 95.50, 96.00, 96.50, 97.00, 97.50, 98.00, 98.50, 99.00, 99.50, 100.00, 100.50, 101.00, 101.50, 102.00, 102.50, 103.00, 103.50, 104.00, 104.50, 105.00, 105.50, 106.00, 106.50, 107.00, 107.50, 108.00, 108.50, 109.00, 109.50, 110.00, 110.50, 111.00, 111.50, 112.00, 112.50, 113.00, 113.50, 114.00, 114.50, 115.00, 115.50, 116.00, 116.50, 117.00, 117.50, 118.00, 118.50, 119.00, 119.50, 120.00, 120.50, 121.00, 121.50, 122.00, 122.50, 123.00, 123.50, 124.00, 124.50, 125.00, 125.50, 126.00, 126.50, 127.00, 127.50, 128.00, 128.50, 129.00, 129.50, 130.00, 130.50, 131.00, 131.50, 132.00, 132.50, 133.00, 133.50, 134.00, 134.50, 135.00, 135.50, 136.00, 136.50, 137.00, 137.50, 138.00, 138.50, 139.00, 139.50, 140.00, 140.50, 141.00, 141.50, 142.00, 142.50, 143.00, 143.50, 144.00, 144.50, 145.00, 145.50, 146.00, 146.50, 147.00, 147.50, 148.00, 148.50, 149.00, 149.50, 150.00, 150.50, 151.00, 151.50, 152.00, 152.50, 153.00, 153.50, 154.00, 154.50, 155.00, 155.50, 156.00, 156.50, 157.00, 157.50, 158.00, 158.50, 159.00, 159.50, 160.00, 160.50, 161.00, 161.50, 162.00, 162.50, 163.00, 163.50, 164.00, 164.50, 165.00, 165.50, 166.00, 166.50, 167.00, 167.50, 168.00, 168.50, 169.00, 169.50, 170.00, 170.50, 171.00, 171.50, 172.00, 172.50, 173.00, 173.50, 174.00, 174.50, 175.00, 175.50, 176.00, 176.50, 177.00, 177.50, 178.00, 178.50, 179.00, 179.50, 180.00, 180.50, 181.00, 181.50, 182.00, 182.50, 183.00, 183.50, 184.00, 184.50, 185.00, 185.50, 186.00, 186.50, 187.00, 187.50, 188.00, 188.50, 189.00, 189.50, 190.00, 190.50, 191.00, 191.50, 192.00, 192.50, 193.00, 193.50, 194.00, 194.50, 195.00, 195.50, 196.00, 196.50, 197.00, 197.50, 198.00, 198.50, 199.00, 199.50, 200.00, 200.50, 201.00, 201.50, 202.00, 202.50, 203.00, 203.50, 204.00, 204.50, 205.00, 205.50, 206.00, 206.50, 207.00, 207.50, 208.00, 208.50, 209.00, 209.50, 210.00, 210.50, 211.00, 211.50, 212.00, 212.50, 213.00, 213.50, 214.00, 214.50, 215.00, 215.50, 216.00, 216.50, 217.00, 217.50, 218.00, 218.50, 219.00, 219.50, 220.00, 220.50, 221.00, 221.50, 222.00, 222.50, 223.00, 223.50, 224.00, 224.50, 225.00, 225.50, 226.00, 226.50, 227.00, 227.50, 228.00, 228.50, 229.00, 229.50, 230.00, 230.50, 231.00, 231.50, 232.00, 232.50, 233.00, 233.50, 234.00, 234.50, 235.00, 235.50, 236.00, 236.50, 237.00, 237.50, 238.00, 238.50, 239.00, 239.50, 240.00, 240.50, 241.00, 241.50, 242.00, 242.50, 243.00, 243.50, 244.00, 244.50, 245.00, 245.50, 246.00, 246.50, 247.00, 247.50, 248.00, 248.50, 249.00, 249.50, 250.00, 250.50, 251.00, 251.50, 252.00, 252.50, 253.00, 253.50, 254.00, 254.50, 255.00, 255.50, 256.00, 256.50, 257.00, 257.50, 258.00, 258.50, 259.00, 259.50, 260.00, 260.50, 261.00, 261.50, 262.00, 262.50, 2

Imagem 79: *Grande Paradiso* - Subsolo do empreendimento
Projeto: Arq. Anki Langermans

Imagem 82: *Grande Paradiso* - Panorâmica da fachada do empreendimento
Foto: Caê Moura, 2004

ambientes, lavabo, cozinha, área de serviço com quintal. Três dormitórios (inclui uma suíte) e um banheiro no piso superior. A garagem fica num subsolo coletivo, aproveitando o desnível do terreno.

Nenhum empreendimento foi adotado como modelo.

O terreno representa 28% do valor de venda da unidade, e a construção do empreendimento custou R\$550,00 por metro quadrado em valores da época.

Quanto à linguagem arquitetônica, o entrevistado disse que foi intencional a busca por referência a uma “vila italiana”. Provavelmente o empreendedor referia-se mais às vilas rentistas paulistas de meados do século XX do que a uma conformação física européia, e certamente não estava se referindo à linguagem do projeto nem aos palacetes que recebiam o título de “vila” em São Paulo no início do século XX.

Quanto às vantagens oferecidas pela Lei de Vilas, os entrevistados citaram a ausência de recuos entre as unidades, que resultam em um maior aproveitamento do terreno.

Algumas falhas do empreendimento ficam bem evidentes. O público-alvo real, de

acordo com o preço final da unidade, é de uma renda superior à presente no entorno próximo, ou seja, a vocação da área em função de sua localização não foi bem avaliada. Existe um número excessivo de unidades para aquele lote, de forma que existe muita proximidade entre aberturas e muitos problemas de falta de privacidade. Existem poucas áreas de lazer, um equipamento muito solicitado neste tipo de empreendimento, apenas a churrasqueira

Imagem 83: *Grande Paradiso* - Vista da área de serviço vizinha a partir da única janela do dormitório
Foto: Caê Moura, 2004

Imagem 84: *Grande Paradiso* - Circulação interna
Foto: Caê Moura, 2004

e um salão de festas. O conjunto tem um padrão externo bem acabado e atraente, o que gera uma expectativa no possível comprador que não se concretiza no interior das unidades, bastante frias e espartanas. Foram feitos investimentos relativamente altos em elementos que não são percebidos por quem visita o empreendimento, como as instalações prontas para receber água quente por toda a casa. Optou-se também pela garagem no subsolo, solução que encarece bastante a obra e é evitada ao máximo (observe os outros nove casos: só mais dois empreendimentos possuem garagem no subsolo). Possuem três dormitórios, mas os ambientes são pequenos e existe uma estranha abertura da sala para o poço de iluminação onde fica a área de serviço. Não existe variabilidade de tipos, todos são idênticos e não existem, por exemplo, unidades de dois dormitórios. Além disso,

existe muita visibilidade entre as unidades geminadas a partir dos quartos voltados para os poços de iluminação.

O conjunto foi visitado num domingo pela manhã, já com alguns moradores, e foi possível perceber que existem muitos problemas relativos ao grande número de unidades aglutinadas, como barulho das casas vizinhas, visibilidade do interior de outras casas e reverberação em áreas externas.

É o único caso estudado de queda de valor de venda após o lançamento.

Caso 7: Primrose

Padrão:	Intermediário
Zona de Valor:	Tucuruvi
Incorporadora:	JFC
Unidades:	9
Área útil da unidade:	126,30m ²
Valor no lançamento:	R\$145.000,00
Data de lançamento:	Novembro de 2000
Autor do projeto:	Arq. Henrique Bianchini

A entrevista com o Sr. Jorge Nassif foi realizada nas dependências da incorporadora JFC, responsável por outros dois empreendimentos adiante apresentados. Trata-se de um incorporador de médio porte por ser mais atuante e experiente que os pontuais e não ter o volume de investimentos dos grandes. É muito consciente do público, do planejamento financeiro e dos objetivos a serem atingidos.

No terreno havia uma casa pequena e ruínas de outras casas já demolidas. Todas eram de um só proprietário que vendeu os lotes à incorporadora.

Foi então elencado um público-alvo cujos chefes de família tivessem por volta de 40 anos de idade, com filhos. Renda familiar aproximadamente entre R\$5.000,00 e R\$6.000,00 mensais (valores da época).

Não foi feito prédio de apartamentos porque, na época, o empreendedor não planejava investir em edifícios de apartamento. Porém o terreno e o mercado comportariam um edifício em altura. Além disso, havia um projeto pessoal do investidor de produzir casas.

O arquiteto pretendia fazer um número maior de casas, mas o incorporador preferiu reduzir o número de unidades e elevar o padrão do empreendimento.

Imagem 85: *Primrose* - Vista externa
Foto: JFC Incorporadora

Imagem 86: Primrose - Implantação
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Imagem 87: *Primrose*
Corte longitudinal do conjunto
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Imagem 88: *Primrose* - Vista interna
Fonte: Encarte publicitário / JFC Incorporadora

O bairro, no entorno ao empreendimento, tem casas que valem entre R\$200.000,00 e R\$250.000,00, com piscina. O incorporador avalia que o empreendimento ajudou a elevar o padrão daquele trecho da rua, que recebeu depois outros empreendimentos de valor mais elevado que os existentes antes do *Primrose*.

Cada unidade possui três dormitórios (sendo um deles suíte), lavabo, sala dois ambientes grandes, cozinha, área de serviço coberta, quintal não muito grande, varandas. Seis casas possuem dependências de empregada. As vagas ficam num subsolo, estrutura que encarece significativamente o empreendimento.

Nenhum empreendimento foi tomado como modelo. O terreno é muito íngreme, e o incorporador não queria que as casas fossem todas geminadas. Havia uma diretriz de que houvesse alguma praça interna.

O terreno representa 15% do valor de venda da unidade. Segundo o incorporador, esta participação não pode passar de 20%, para não inviabilizar o negócio. O custo de construção do metro quadrado foi de R\$490,00, em valores da época.

Imagem 89: *Primrose* -
Vista interna da unidade
Fonte: Encarte publicitário
/ JFC Incorporadora

Imagem 90: *Primrose* - Garagem coletiva no subsolo, 1:125
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Não havia nenhuma linguagem arquitetônica como diretriz, mas foi solicitado ao arquiteto que possuísem muitas fachadas com vidro, floreiras e que no térreo houvesse um jardim.

O incorporador foi questionado sobre o que considera vantajoso na Lei de Vilas. A resposta foi, em primeiro lugar, a segurança do condomínio fechado. Além disso, a diluição do custo do terreno (número de unidades pode ser maior que o de um loteamento).

O incorporador comentou que os interessados em comprar casas neste tipo de empreendimento fazem questão de áreas de lazer. A ausência deste tipo de equipamento pode significar a desistência da compra.

Este empreendimento foi um risco para o incorporador, mais habituado a empreendimentos de menor preço final. A maior parcela do risco ficou por conta do subsolo, de grande custo de execução. O incorporador trabalha nesta região, onde tem grande conhecimento do público. Apresentaremos adiante mais dois casos onde houve a participação deste empreendedor (*Villaggio Casa Nostra*, deste empreendedor, e *Bortolândia*, inicialmente de outro empreendedor, mas com investimento deste).

A conformação física é atípica das novas vilas. Normalmente são casas isoladas ou agrupadas duas a duas, ou ainda conformam um grande bloco horizontal, como se fossem edifícios deitados. Mas este conjunto forma blocos de outra forma (vide implantação).

Imagem 91: *Primrose* - Tipo 1, térreo, 1:75
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

O conjunto, de arquitetura simples, tem alguns detalhes solicitados pelo empreendedor, como as floreiras e cor da fachada. O interior das casas lembram os das vilas rentistas de meados do século XX. As plantas do térreo das unidades demonstram semelhanças com casas de vilas dos anos 1950 e 1960 na cidade. Aparentemente, estas semelhanças não foram conscientes na elaboração do projeto.

Imagem 92: *Primrose* - Tipos 1, 2 e 3, superior, 1:75
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Imagem 93: *Primrose* - Tipo 2, térreo, 1:75
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Imagem 94: *Primrose* - Tipo 3, térreo, 1:75
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Imagem 95: *Primrose* - Tipo 3, subsolo, 1:75
Projeto: Arq. Henrique Bianchini

Caso 8: Residencial Villa Ângela

Padrão: Intermediário
 Zona de Valor: Pompéia
 Incorporador: José Andreotti
 Unidades: 18
 Área útil da unidade: 99,59m² (média)
 Valor no lançamento: R\$120.000,00
 Data de lançamento: Maio de 2004
 Autor do projeto: AKF Arquitetura

A entrevista foi realizada com o arquiteto, Áttila K. Fenyvesi, por telefone, em 9 de fevereiro de 2005.

O terreno, com 1281m², originou-se do remembramento de três lotes de um

mesmo proprietário, com uma casa antiga que foi demolida.

O público-alvo selecionado foi o de casais recém-casados ou com filhos pequenos, não especificando outras características. Porém, o tipo do empreendimento e o preço das unidades já determina um segmento da classe média a ser atingido.

Não foi feito prédio de apartamentos porque a largura da rua não permitia, tem apenas 8 metros. O zoneamento permitiria, já que, na época, tratava-se de Z2 (Zona Mista). Se a largura da via fosse de 10 a 12 metros talvez se tivesse optado por prédio.

Imagem 96: Villa Ângela - Subsolo da unidade
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 97: Villa Ângela - Térreo da unidade
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 98: Villa Ângela - Superior da unidade
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 99: *Villa Ângela* - Conjunto em obras
Fonte: Sítio temporário da internet

Não foram passadas diretrizes para o arquiteto. O proprietário, empresário de outro ramo de atividade, solicitou estudo preliminar sem idéia clara das possibilidades físicas. Segundo o arquiteto, esta é uma prática comum entre incorporadores pequenos (aqui chamados de *pontuais*). O programa das unidades também foi definido pelo arquiteto: sala dois ambientes, lavabo, cozinha, área de serviço junto com churrasqueira, dois dormitórios e um banheiro no piso superior. A garagem fica num subsolo, aproveitando o desnível do terreno. Não foi adotado nenhum modelo, e não havia nenhum estilo arquitetônico escolhido para o empreendimento.

Não se sabe afirmar um valor correto da participação do valor do terreno, já que o mesmo não foi aferido, pois já estava há muito tempo com os proprietários. Este dado só poderia ser identificado com uma avaliação de valor de mercado. A obra não havia sido concluída na data da entrevista, e por isso o custo de construção ainda estava indefinido.

Ainda conforme o arquiteto, a nova Lei de Zoneamento computa as áreas de garagem no índice de aproveitamento, diminuindo a “área útil” do empreendimento

(esta medida estava em vigor na época da entrevista). Esta determinação incentiva o investimento em condomínios horizontais de baixos índices de aproveitamento. Outra vantagem da Lei de Vilas, segundo Áttila, é a possibilidade de aplicação em ZER - Zonas Estritamente Residenciais.

A fachada possui elementos típicos de produtos imobiliários para a classe média, com alguma ornamentação sem origem clara, como acessórios para a diferenciação do imóvel em relação às casas mais “populares”. Parece apresentar uma rejeição à limpeza visual, como se esta fosse sinônimo de carência de recursos do seu morador.

Apesar do formato do terreno não ser o tradicional retângulo, ainda assim a conformação de uma abertura central com duas filas de casas, uma de cada lado, é presente. Mas neste caso o espaço central é para os pedestres, e o estacionamento no subsolo com uma abertura dá outro significado a este espaço central.

Imagem 100: *Villa Ângela* - Conjunto em obras
Fonte: Sítio temporário da internet

Imagem 101: *Villa Ângela* - Subsolo do conjunto
Projeto: AKF Arquitetura

As unidades têm ambientes pequenos e banheiros com ventilação forçada, mas este projeto, ao contrário do *Villagio Grande Paradiso*, parece ter mais consciência a respeito dos problemas comuns em vilas: cada unidade tem uma área de lazer nos fundos com churrasqueira e jardim, e não existem problemas tão grandes em relação à falta de privacidade das unidades.

Imagem 102: *Villa Ângela* - Térreo do conjunto
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 103: *Villa Ângela* - Pavimento superior do conjunto
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 104: *Villa Ângela* - Elevação principal do conjunto
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 105: *Villa Ângela* - Elevação lateral do conjunto
Projeto: AKF Arquitetura

Imagem 106: *Villa Ángela* - Corte do conjunto
Projeto: AKF Arquitetura

Caso 9: Villagio Casa Nostra

Padrão:	Popular
Zona de Valor:	Jaguaré
Incorporadora	JFC
Unidades:	21
Área útil da unidade:	99,63m ²
Valor no lançamento:	R\$ 85.680,00
Data de lançamento:	Novembro de 2000
Autor do projeto:	Arq. Fernando Luz

Os dados deste empreendimento também foram obtidos na entrevista realizada com o Sr. Jorge Nassif, nas dependências da JFC Incorporadora.

O terreno era vazio. Havia um campo de futebol, e algumas ruínas de casas que foram destruídas antes da aquisição do lote. Posteriormente foi descoberto que o terreno já havia sido ocupado por uma favela, removida pela prefeitura. Pouco se

sabe sobre esta favela hoje. A propriedade do terreno era de uma indústria de farinha que pretendia ampliar seus negócios nesta área, investindo ali em produção de biscoitos. A rua defronte é mais estreita do que a Lei de Vilas exige (mínimo de 10 metros). Veremos a seguir como o problema foi resolvido.

Por estar situada próxima à Cidade Universitária (Jaguaré), o estudante foi um público almejado. Por este motivo, desde o início foi pensado em unidades de dois dormitórios, renda familiar entre 2,5 e 3,5 salários mínimos (na época da entrevista o salário mínimo valia R\$ 260,00). O público-alvo era basicamente formado por casais novos ou com filhos entre 8 e 10 anos de idade. A incorporadora arriscou um pouco no empreendimento, produzindo

Imagem 107: *Casa Nostra* - Vista interna do conjunto
Foto: JFC Incorporadora / Projeto: Arq. Fernando Luz

imóveis com padrão de acabamento um pouco superior ao do encontrado no entorno. A estratégia surtiu efeito, e o empreendimento teve boa velocidade de vendas. O empreendimento teve 100% de financiamento pela Caixa Econômica Federal.

Não foi feito um empreendimento vertical por vários motivos, e principalmente por uma vontade pessoal do incorporador de produzir casas. Havia também o problema da largura da rua – exige-se 10 a 12 metros de largura para se produzir

prédios. Apesar da Lei de Vilas também exigir 10 metros de largura, este problema pôde ser contornado com a produção de vagas externas de estacionamento em um número equivalente à metade do número de unidades do condomínio. Não houve nenhum estudo para a produção de prédios de apartamentos. O primeiro estudo apresentado pelo arquiteto era de um padrão mais baixo, priorizava um maior número de unidades em detrimento de sua qualidade espacial – tinha 32 unidades. A iniciativa de diminuir o número de unidades

Imagem 108: Casa Nostra - Implantação do conjunto
Projeto: Arq. Fernando Luz

para melhorar sua qualidade e aumentar sua área partiu do incorporador (assim como no *Primrose*), que assumiu também o risco de produzir num padrão superior ao da região. O número final ficou em 21 unidades.

As diretrizes passadas aos arquitetos foram que deveriam ser propostos sobrados de dois dormitórios, com “menos casas e mais quintal” (nas palavras do incorporador), evitar casas geminadas dos dois lados, e de cor das casas (bege).

O programa de necessidades final das unidades consiste em sala em dois ambientes, lavabo, cozinha, área de serviço, dois dormitórios, banheiro no piso superior. Não foi adotado nenhum modelo.

O terreno representa 15% do valor de venda da unidade, e o custo de construção do metro quadrado foi de R\$ 460,00 (valores da época da construção).

Não havia nenhuma linguagem arquitetônica definida para as fachadas, somente a solicitação de que tivessem flores. Não havia nenhum estudo de mercado para isso, foi apenas uma solicitação do incorporador.

A JFC é uma incorporadora formada em 1995, mas só começou a produzir em 1998 por contingências de ordem pessoal de seu diretor. Produz basicamente pela Lei de Vilas, e só atualmente está produzindo seu primeiro prédio de apartamentos. Porém existe uma grande dificuldade de entrar num mercado – o imobiliário – onde o público prefere nomes mais lembrados e conhecidos (o que o marketing chama de *recall*). Esta é uma reclamação comum da maior parte das incorporadoras. Devemos nos lembrar aqui que, ao menos em

Imagem 109: Casa Nostra - Fachada das casas
Projeto: Arq. Fernando Luz

Imagem 110: Casa Nostra - Térreo da unidade
Projeto: Arq. Fernando Luz

Imagem 111: Casa Nostra - Superior da unidade
Projeto: Arq. Fernando Luz

São Paulo, existe um grande número de incorporadoras que dominam pequenas fatias do mercado.

Ao ser questionado sobre o assunto, o Sr. Jorge Nassif comentou também que a cobrança de outorga onerosa, estabelecida pelo Estatuto da Cidade e pelo novo Plano Diretor do município, tem levado muitos incorporadores a investir em vilas onde investiriam em edifícios verticais.

Este empreendimento parece atípico no que se refere à relação entre o arquiteto e o empreendedor. Este, em busca de qualidade ambiental do conjunto exigiu que o arquiteto reduzisse o número de unidades e ampliasse as áreas coletivas e largura de ruas internas (pois sabia que resultaria em maior liquidez na comercialização). Sempre se teve a

qualidade do empreendimento como importante objetivo no desenvolvimento do projeto.

Um dos primeiros investimentos imobiliários da JFC, este conjunto foi idealizado para casais jovens, e por este motivo parece assumir a sua característica de compacto. Apesar disso, dentro das possibilidades que um conjunto destas características oferece, parece resolver bem o problema da privacidade. Oferece poucas áreas de lazer formais, mas a rua interna foi pensada como espaço de lazer, tal como acontece nas ruas externas ao conjunto. Esta foi uma interessante colocação do empreendedor, preocupado com a qualidade de vida dos bairros onde constrói, e espera que seus conjuntos venham a incentivar a melhoria do entorno.

Imagem 112: Casa Nostra
Corte da unidade
Projeto: Arq. Fernando Luz

Em exposição

villaggio

Casa Nostra

2 dorms. vagas

Condomínio residencial fechado. Pronto em julho 2000

Imagem 113: Casa Nostra
Anúncio publicitário
Fonte: JFC Incorporadora

Caso 10: Residencial Bortolândia

Padrão:	Popular
Zona de Valor:	Tremembé
Incorporadora:	JFC
Unidades:	12
Área útil da unidade:	65,28m ²
Valor no lançamento:	R\$ 64.800,00
Data de lançamento:	Abril de 1999
Autor do projeto:	Álvaro Yamada

No terreno havia somente uma pequena casa, demolida pelo arquiteto que iniciou o empreendimento, Álvaro Yamada, atuando como em empreendedor *pontual*.

O público-alvo era o de renda familiar entre R\$ 1.500,00 e R\$ 2.000,00 mensais, em valores da época. Houve alguma dificuldade de vendas, principalmente por conta da desvalorização do Real frente ao Dólar no início de 1999, que deixou os compradores inseguros.

Não foi feito prédio de apartamentos por uma questão econômica do mercado pretendido. Estimou-se que o público da região não teria condições de adquirir um apartamento. Além disso, o terreno é muito pequeno para comportar um edifício de apartamentos.

Havia uma diretriz de que o padrão fosse mais elevado que o da região, mas que não ultrapassasse o valor de R\$60.000,00 por unidade, o que contanto não foi atingido. Havia também uma diretriz de maior número de unidades possível, para que o valor final fosse menor. Uma diretriz inicial foi a de que as casas possuísem lavabo, uma novidade para a região, próxima a áreas pobres do bairro. O programa de necessidades da unidade ficou definido em dois dormitórios, um banheiro, sala em dois ambientes, cozinha,

Imagem 114: Bortolândia - Vista do conjunto
Foto: JFC Incorporadora / Projeto: Arq. Álvaro Yamada

Imagens 115 e 116: *Bortolândia* - Pavimentos inferior e superior da unidade
 Fonte: Encarte publicitário / Projeto: Arq. Álvaro Yamada

área de serviço (externa) e um pequeno quintal.

Não havia nenhum modelo, apenas a necessidade econômica de se geminar todas as casas.

O terreno representa 13% do valor de venda da unidade. O custo de construção do metro quadrado foi de R\$350,00, em valores da época.

Não havia nenhuma linguagem arquitetônica definida pela incorporadora,

mas havia uma solicitação por parte dos investidores que as fachadas tivessem floreiras, e por parte do incorporador que a pintura do conjunto fosse colorida.

Coincidentemente, ao realizar as entrevistas dos casos do *Casa Nostra* e do *Primrose*, descobrimos que este empreendimento, que aparecia com o nome de Yamada como incorporadora teve participação da JFC. Desta forma, este empreendedor gentilmente nos concedeu mais uma entrevista no mesmo dia.

Aos empreendimentos mais populares, como este, não resta muita alternativa a não ser produzir o maior número de unidades possível para diluir o custo do terreno. Apesar disso, e pelo formato do terreno, as casas se encostam lateralmente, o que impede a visualização de outras unidades.

Os ambientes são reduzidos e apresentam soluções típicas de vilas de padrão popular, como o desenho do lavabo com o lavatório externo. A pequena dimensão das áreas privativas não permite muitas possibilidades de arranjo espacial interno.

As janelas em arco não constavam no projeto do arquiteto (que era também o empreendedor inicial), mas a diversidade de cores era uma diretriz dada pelo arquiteto.

Imagens 117: *Bortolândia* - Implantação do conjunto.
Projeto: Arq. Álvaro Yamada

Imagens 118: *Bortolândia* - Fachada das unidades.
Projeto: Arq. Álvaro Yamada

Quadro resumo dos casos estudados

(em ordem decrescente de preço da unidade)

	Área Útil	Preço (R\$)	% do terreno no preço	R\$/m ² venda	R\$/m ² construção	Unidades
Villaggio Victoria	380,00	900.000	40%	2.368,42	1.000	6
Espaço Mobile	360,00	750.000	30%	2.083,33	1.200	12
Atlanta	244,24	650.000	30%	2.661,32	830	9
Brisa	162,14	583.000	30%*	3.595,66	900*	16
Nova Tatuapé	125,00	216.000	n/d	1.728,00	550	154
Grande Paradiso	90,00	170.000	28%	1.888,89	550	15
Primrose	126,30	145.000	15%	1.148,06	490	9
Villa Ângela	99,00	120.000	n/d	1.212,12	n/d	18
Casa Nostra	99,63	85.680	15%	859,98	460	21
Bortolândia	65,28	64.800	13%	992,65	350	12

Tabela 11: resumo dos casos estudados (n/d = dado não disponível; * estimado).

Entrevista com Ricardo Pereira Leite, diretor do Secovi-SP

Foi realizada também uma conversa (parte presencial e parte através de via eletrônica) com o diretor do Secovi – Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo – Ricardo Pereira Leite, que respondeu aproximadamente às mesmas perguntas que os incorporadores estavam respondendo. As conversas foram realizadas entre os meses de outubro e novembro de 2004, algumas delas dentro das dependências da FAUUSP, unidade da pós-graduação na Rua Maranhão.

Sobre os terrenos

Segundo Leite, as vilas são normalmente implantadas sobre lotes vazios porque este tipo de empreendimento costuma demandar grandes áreas, e a substituição de uma residência por um conjunto de residências só se viabiliza em situações em que existam grandes porções de

área livre (situação encontrada no *Condomínio Atlanta* e no *Villaggio Victoria*), o que é raro acontecer. Leite também avalia que o aproveitamento do terreno proporcionado pelas vilas é relativamente baixo, e esta situação faz com que este tipo de empreendimento se viabilize somente quando substitui imóveis muito desvalorizados, o que também é uma situação incomum.

Sobre o público-alvo das vilas

Aparentemente não existem estudos científicos a este respeito. Pessoalmente, Leite avalia que o público das vilas atuais busca alguma emoção específica, “algo mais bucólico que um prático e racional apartamento em edifício vertical”. Por outro lado, o alto custo dos terrenos praticamente obriga os empreendedores a produzir verdadeiros edifícios deitados, com um grau de adensamento que a maior

parte do público consumidor não deseja. Caso contrário, o imóvel ficaria muito caro, inviável ao comprador.

Sobre a opção horizontal em detrimento da vertical

Neste ponto, Leite separa claramente as vilas em dois grandes grupos: as que estão em zonas exclusivamente residenciais (onde não se permite a construção de prédios em altura) e as que estão em zonas mistas. No último caso, diz que o que se busca através das vilas são produtos diferenciados, com menor concorrência.

Sobre a participação do terreno no custo final das unidades

Sobre esta questão, Leite divergiu de alguns incorporadores entrevistados, dizendo que o terreno pode representar até 40% do custo final da unidade, ficando sempre em torno de 30%, o que piora a rentabilidade do negócio, pois o custo do terreno é anterior ao custo da obra. Como visto acima, alguns incorporadores (que atuam em zonas menos valorizadas) afirmaram não realizar o negócio caso este custo chegasse a 20% do valor final das unidades. Leite afirma também que esta participação, no caso dos empreendimentos verticais, é inferior à dos horizontais.

Sobre o custo do metro quadrado construído

Em termos de custo de construção por metro quadrado, as vilas apresentam valores similares aos de apartamentos nos casos em que existe maior adensamento, ou mais caro, quando deixam mais áreas livres.

Sobre valores de venda (valores finais), diz que variam entre R\$2.500,00 e R\$6.000,00, em geral, para o município de São Paulo.

Sobre a atratividade da Lei de Vilas para o incorporador

Leite acredita que a Lei seja pouco atraente ao incorporador em geral, exceto pelo fato de abrir a possibilidade de investir em um mercado menos ofertado.

Notas

¹ Lamas, 2000, p.385.

² Montaner, 1997, p.91- 184.

³ Idem, p.108

⁴ Idem, p.154.

⁵ Harvey, 1992, p.19.

⁶ Idem, p.46.

⁷ Idem, p.49.

⁸ Idem, p.82.

Capítulo 5

Os moradores

Contexto

Durante o pós-guerra houve um processo de consolidação da cultura norte-americana como referencial de costumes para toda sociedade ocidental moderna. O chamado *American Way of Life* foi difundido pelo mundo através da indústria cinematográfica de Hollywood. A família ideal daquela época seguia o modelo apresentado nas telas, com um marido forte, inteligente, lógico, consistente e bem-humorado, provedor do grupo doméstico. A esposa, dependente, sentimental e auto-sacrificada era a gerenciadora do lar. A família nuclear era um refúgio seguro, o desejo máximo de uma época.¹ A rápida expansão do cinema consolidou a imagem da vida ideal da classe média em subúrbios de casas isoladas ajardinadas em extensas áreas de baixa densidade.

Porém, a predominância da família nuclear teve vida relativamente curta. A partir do final dos anos 1960 surgiram novos formatos familiares: famílias monoparentais, casais *DINKs* (*Double Income No Kids* – dupla renda sem crianças), casais homossexuais e outras uniões livres, grupos coabitando sem laços conjugais ou de parentesco e, ainda estatisticamente dominante, a família nuclear com alterações, tais como a autoridade dos pais enfraquecida e maior autonomia individual. Uma grande tendência a um novo padrão social

convergente: pessoas vivendo sós.²

Entre 1960 e hoje, em todo o mundo caiu a taxa de fecundidade, diminuiu o número de filhos por mulher, aumentou a participação feminina no mercado de trabalho (as mulheres conquistaram também o direito de separar-se do parceiro sem o tradicional estigma social decorrente), aumentou a longevidade, houve maior liberação sexual, fragilizaram-se as uniões, acentuou-se o individualismo e, conseqüentemente, alteraram-se as estruturas e tamanho das famílias.

*“A escolarização cada vez mais extensa requisitada socialmente na preparação dos filhos, a integração da mulher na divisão social do trabalho, a dissolução da família como unidade de produção, a crescente probabilidade da separação dos casais e as condições precárias de habitação nas grandes cidades desestimulam, sem dúvida, a geração de um grande número de filhos.”*³

Nos anos 1940 e 1950, no Brasil, houve grande expansão do saneamento básico, que junto com os avanços nas Ciências Médicas, diminuíram significativamente a mortalidade. As altas taxas de crescimento demográfico produziram uma população jovem, de grande inserção no mercado de trabalho e gerando grandes demandas sociais.

A partir dos anos 1960, as alterações nas taxas de fecundidade e mortalidade aumentaram a participação de idosos na população. Além disso, o casamento passou a ser mais uma formalidade do que uma instituição, e o número de pessoas morando sozinhas começou a aumentar.

As mudanças no tamanho das famílias criaram uma demanda por uma gama maior de opções de habitação, de maior variabilidade de configurações, tamanhos e compartimentações. Existe também maior necessidade de flexibilidade de usos dos ambientes.

Além das transformações dos formatos, existe também o chamado “ciclo de vida familiar”, configurações de uma mesma família que se alteram ao longo do tempo. Por exemplo, nas famílias nucleares existe a chamada etapa do “ninho vazio”, quando os filhos saem de casa e o casal volta a ser apenas um casal. A cada momento existe um tipo de exigência da habitação, e muitas vezes todos os períodos se passam na mesma configuração física, numa mesma moradia.

Em 1987, as famílias nucleares já eram apenas um pouco mais da metade do total.⁴ Houve alteração do título “chefe de família” para “pessoa de referência”. Os membros da família ganharam mais independência, e esta nova posição se reflete no individualismo da sociedade contemporânea.

“Com a redução do número de filhos, o aumento de seu grau de independência com relação aos pais, e a diversificação das possibilidades de autonomia financeira da mãe, deixam de existir razões para que a família nuclear prolongue-se por toda a vida (...). Assim, tudo leva a crer que este formato familiar torna-se, cada vez mais, apenas um momento transitório – e não mais obrigatório – da trajetória individual de cada vez menos pessoas.”⁵

No município de São Paulo, assim como em outras grandes cidades do mundo, ocorre o chamado efeito *doughnut*, decréscimo de densidade no centro e aumento nas periferias, que em geral estão além de suas fronteiras administrativas. A expansão territorial também se apóia nas novas possibilidades tecnológicas de comunicação à distância. Recentemente, este fenômeno tem sido acompanhado de uma certa “segmentação espacial” das famílias: casais com filhos demonstram maior interesse por uma vida mais tranquila na periferia, enquanto solteiros, jovens profissionais, trabalhadores de escritórios e estudantes, cada vez mais, procuram viver nas áreas centrais, mesmo tendo que desembolsar maiores somas com aluguel. Deve-se pesar que estas regiões abrigam vida noturna e lazer urbano mais intensos, e evitam longos deslocamentos durante o dia.

As novidades tecnológicas para a comunicação de voz e dados incentivaram também o chamado tele-trabalho em casa. Tanto profissionais liberais como empregados de grandes empresas fazem parte deste grupo, que está em crescimento. Os defensores deste tipo

de organização espacial do trabalho apontam as vantagens de se trabalhar sem sair de casa, o que ajudaria inclusive a reduzir o trânsito das ruas. Seus opositores apontam os problemas, como isolamento físico e social, e dificuldade de se estabelecer limites claros entre vida pessoal e profissional. Existem queixas de trabalhadores deste tipo, que estariam trabalhando muito mais em casa do que se estivessem na empresa.⁶ Fato é que são criados conflitos e indefinições quanto a territórios público e privado *dentro* da casa.

Todas essas transformações alteram as *funções* do espaço doméstico, mas as transformações do *desenho* do espaço têm sido bem mais lentas. Os diversos formatos familiares acabam se adaptando ao espaço, e não o inverso.

A pesquisa de campo

Inicialmente foi planejada uma pesquisa quantitativa com todo o universo estudado, pois ainda não se sabia que havia uma possível categorização entre padrões de empreendimentos, aqui convencionados como alto, intermediário e popular. Tal conhecimento foi obtido **a partir** da pesquisa de campo. Por outro lado, a pesquisa de campo não poderia esperar muito tempo para ser iniciada, porque era a etapa mais longa e trabalhosa. Por esse motivo as entrevistas com moradores foram realizadas a partir de um cálculo único de todo o universo.

A pesquisa quantitativa caracteriza-se por descrever as características de uma determinada situação, medindo numericamente as hipóteses levantadas a respeito do objeto de pesquisa. A pesquisa é baseada em questionários,

e o mais importante neste tipo de coleta é garantir que os dados mensurados através de um grupo de amostras selecionadas sejam representativos em relação a todo o universo de análise. Esta representatividade só pode ser garantida através do cálculo probabilístico do número de amostras a serem pesquisadas. Por ser formal e estruturado, este tipo de pesquisa também permite a coleta de um grande volume de dados, cuja análise é baseada em estatísticas.⁷

Para o desenvolvimento desta pesquisa quantitativa, foram estudadas técnicas utilizadas por um grande grupo de profissionais que a utilizam sistematicamente: profissionais de *marketing* que atuam com pesquisas de mercado. Eles a utilizam como um dos principais instrumentos de trabalho para identificar novos mercados, possíveis novos produtos, força de marcas (*“brand equity”*), etc., e detêm grande conhecimento sobre pesquisas quantitativas e qualitativas. Por isso, foi estudado o trabalho de Pinheiro (2004) no que se refere à parte técnica de elaboração de uma pesquisa quantitativa.

Recentemente, no Brasil, métodos de controle de qualidade na produção e uso de espaços construídos têm sido mais utilizado a partir da publicação do Código de Defesa do Consumidor.

É comum a utilização de pesquisas quantitativas para testar hipóteses estruturadas previamente. Seus resultados são conclusivos, desde que a análise dos dados seja apurada e cuidadosa, por isso é muito utilizada em pesquisas de mercado por profissionais de *marketing*. O

planejamento de uma pesquisa deste tipo inicia-se com a definição da questão-chave da pesquisa, e a seguir são definidos seus objetivos.

Este tipo de pesquisa tem quatro etapas de planejamento: ⁸

elaboração de questionário;

escolha do método e desenho da amostra;

definição do método de coleta de dados;

forma de tabulação e análise dos dados.

A seguir, apresentaremos estes itens um a um, tal como foram desenvolvidos para este trabalho.

Elaboração do questionário

Por ser a peça mais importante, o questionário deve ter objetivos claros, bem delineados e realizáveis. A formatação pode subdividir os itens por tipos de questões, desde que não fujam aos objetivos estabelecidos inicialmente.

A verificação final do questionário deve, necessariamente, avaliar se as questões atendem aos objetivos, se a linguagem é adequada ao público selecionado, eliminar ambigüidades ou falta de alternativas, eliminar perguntas constrangedoras, eliminar perguntas que já contenham respostas embutidas, e dar preferência para perguntas iniciais não comprometedoras.

As perguntas iniciais são muito importantes: funcionam como um tipo de “aquecimento”, às vezes parecem dispensáveis, mas são responsáveis pela sintonia entre o entrevistador e o

entrevistado.

Profissionais de *marketing* que trabalham com pesquisas de mercado utilizam, em geral, o seguinte esquema aproximado de ordenação das questões:

Texto introdutório e de apresentação;

Perguntas genéricas, mais distantes da questão central (aquecimento), para criar empatia;

Perguntas simples e diretas, para deixar entrevistado confiante;

(após 1/3) Perguntas específicas simples (mais relacionadas ao objetivo);

Parte principal, perguntas específicas complexas;

Perguntas delicadas.

Os tipos de perguntas mais utilizados em questionários são os seguintes:

Perguntas abertas: o entrevistado pode responder sem restrições. Dificulta a tabulação e pode dar viés se não for analisada com cautela e neutralidade. Compreensão fácil;

Perguntas fechadas: as alternativas de resposta já estão definidas e só uma pode ser escolhida. Compreensão fácil;

Perguntas filtro: determina se a amostra é válida ou se faz parte do público selecionado. O nível de compreensão depende da forma como isto é feito;

Perguntas de múltipla escolha: as alternativas de resposta já estão definidas e várias podem ser escolhidas. Compreensão média;

Perguntas com escalas de valores: o entrevistado coloca as alternativas em ordem, de acordo com a escala de valor

que achar mais adequada. Compreensão difícil;

Perguntas com escalas de

concordância: após uma afirmação, o entrevistado diz o quanto concorda ou discorda dela. Compreensão difícil.

Todo questionário é submetido a um **pré-teste** antes de ser aplicado para a coleta de dados. O pré-teste avalia o tempo de aplicação, possíveis falhas e melhorias, a compreensão das questões, e eficiência dos métodos, as reações do entrevistado e a estrutura lógica.

O questionário foi então desenvolvido o mais curto possível, de modo que pudesse ser eventualmente aplicado em pesquisa por telefone⁹ (caso não fosse possível realizar a pesquisa presencial), mas de forma que não houvesse prejuízo da informação a ser coletada.

Seguindo as etapas colocadas de planejamento de pesquisas quantitativas, o questionário foi desenvolvido a partir da seguinte questão-chave colocada: **qual é a opinião dos moradores sobre as novas vilas construídas no município de São Paulo, e se existe identificação destes moradores com elas.**

Numa pesquisa deste tipo é importante ter bem fixada a meta a ser atingida, pois o risco de se “perder o foco” é muito alto durante a elaboração do questionário. Deve considerar também que “*o consumidor freqüentemente tenta congratular-se por ter feito a escolha correta*”¹⁰, ou seja, tenderá a avaliar positivamente o imóvel no qual investiu, seja na forma de comprador, seja na de locatário.

A partir da questão-chave, e considerando a ordem sugerida acima, foram colocados os seguintes objetivos a descobrir:

- como o morador compara o condomínio horizontal com o vertical (questões 1 e 2);
- avaliação que o morador faz do condomínio (questões 3, 4, 5 e 6);
- avaliação da identificação do morador com o condomínio (questões 7 e 8);
- se existe percepção de *status* por morar num condomínio (questão 9);
- avaliação da percepção de proteção contra a violência urbana (questões 10 e 13);
- avaliação da satisfação com as áreas de lazer internas (questão 11);
- avaliação da percepção de isolamento em relação ao resto da cidade (questão 12).

Um modelo inicial foi elaborado e, ao longo do ano de 2004, passou pela etapa de pré-teste, sendo aplicado a moradores de empreendimentos do tipo vila, com o único objetivo de testar o questionário. Foi tomado o cuidado de descartar estes dados coletados e demarcar os entrevistados do pré-teste para que não fossem entrevistados novamente na coleta de dados final.

Após esta etapa, foi então elaborado o questionário apresentado a seguir.

Universidade de São Paulo | Faculdade de Arquitetura e Urbanismo | Pós-graduação
Área de Projeto de Arquitetura | Arquiteto Ricardo Marques Trevisan

Questionário no.: _____ Área útil da casa: _____ m²

Este questionário tem o objetivo de verificar o quanto os moradores estão satisfeitos com o condomínio em que vivem. Ele está sendo aplicado com objetivos exclusivamente acadêmicos e porque ainda não existe nenhum estudo sobre o quanto as pessoas estão satisfeitas com estes imóveis.

Nome: _____ Data: _____ Entrevistador: _____

Você já morou em apartamento?

- ☐ sim.
- ☐ não.

Você prefere morar em casa ou em apartamento?

- ☐ casa
- ☐ apartamento

De zero a dez, que nota você daria para o seu condomínio? _____

Você mudaria alguma coisa no condomínio?

- ☐ a. não.
- ☐ b. sim. o quê? _____

Na sua opinião, quais são as principais **qualidades** do condomínio?

(Até cinco, em ordem decrescente de importância)

E quais são os principais **defeitos** do condomínio?

(Até cinco, em ordem decrescente de importância)

Você sente que o condomínio é adequado ao seu estilo de vida?

- ☐ sim.
- ☐ não.

Você acha que as casas do condomínio são bonitas?

- ☐ muito feias
- ☐ feias
- ☐ bonitas
- ☐ muito bonitas
- ☐ nenhuma das anteriores

Quando um conhecido vem te visitar, você se sente orgulhoso(a) de morar aqui?

() sim.

() não. por quê? _____

Em relação às áreas de lazer, você acha que o espaço do condomínio é:

() péssimo

() ruim

() bom

() excelente

() inexistente

Em relação às crianças, você acha que o espaço do condomínio é:

() péssimo

() ruim

() bom

() excelente

() nenhuma das anteriores

Você acha que o condomínio fica isolado da cidade?

() muito isolado

() um pouco isolado

() parcialmente integrado com a cidade

() totalmente integrado com a cidade

() nenhuma das anteriores

Você se sente protegido(a) contra a violência urbana dentro do condomínio?

() totalmente desprotegido(a)

() um pouco desprotegido(a)

() um pouco protegido(a)

() totalmente protegido(a)

() nenhuma das anteriores

Comentários livres do entrevistado (opcional).

Muito obrigado pela colaboração!

Escolha do método e desenho da amostra

Esta é a etapa em que se garante a representatividade da amostra, de forma que os dados sejam reconhecidos como válidos. Novamente é necessário lembrar que este foi um cálculo realizado para todo o universo, ainda não havia a divisão entre padrões de empreendimentos.

São definidos nesta etapa os critérios pelos quais serão selecionadas as observações, as quais dependem da natureza do estudo, dos recursos e prazos disponíveis. Existem dois principais métodos de seleção, o **probabilístico** e o **não-probabilístico**.

Uma amostragem não-probabilística é aquela que não se utiliza de métodos de seleção aleatória, ou seja, é arbitrária, e consequentemente não representa estatisticamente a população estudada. Por este motivo, este tipo de seleção foi descartado de imediato.

A amostragem probabilística é aquela realizada por sorteio, onde todos os elementos possuem probabilidade conhecida de serem selecionados diferente de zero, o que garante uma seleção não arbitrária e sem distorções. Este método resulta em dados representativos da população ou universo de análise, e subdivide-se em vários tipos de amostragem.¹¹

Um destes tipos é a chamada **amostra estratificada**, onde o universo é dividido em grupos (estratos), e as amostras são retiradas proporcionalmente destes grupos. Este procedimento tem o objetivo de **aumentar a precisão da amostra**.

Uma amostra probabilística, por ter a

intenção de ser representativa, devem ser considerados dois parâmetros básicos: margem de erro e grau de confiabilidade. A conjugação destes dois valores determina o tamanho da amostra.

Margem de erro é uma estimativa da diferença entre os valores da amostra e os valores reais de todo o universo. É um parâmetro selecionado pelo planejador da pesquisa em função de prazos e recursos disponíveis, e da precisão desejada. A margem de erro é inversamente proporcional ao tamanho da amostra, ou seja, quanto menor o tamanho da amostra, maior o erro, e vice-versa.

O **grau de confiabilidade** é a probabilidade de que o intervalo selecionado contenha os valores reais do universo, e é obtido a partir da seleção do desvio-padrão com que se pretende trabalhar. Quanto maior o valor do desvio-padrão “Z”, maior o grau de confiabilidade e maior o tamanho da amostra. Os valores mais utilizados para o grau de confiabilidade são 68% (Z=1), 95% (Z=1,96), 95,5% (Z=2), 99% (Z=2,57) e 99,7% (Z=3).

Segundo Botter¹² e Ornstein¹³, podemos calcular o número de amostras pela seguinte fórmula:

$$n = 0,25 (Z / e)^2$$

onde,

n é o número de observações (entrevistados);

Z é o desvio-padrão selecionado;

e é a tolerância em relação aos resultados da pesquisa (margem de erro).

Aplicando esta fórmula para o universo

das vilas paulistanas lançadas entre 1995 e 2002, sendo considerado, para efeito de cálculo, unidade mínima do universo **a habitação**, os dados são: **Z** = 1,96 (confiabilidade de 95%), **e** = 10%, o que resulta em **n = 96**, pois:

$$n = 0,25 \left(\frac{1,96}{0,10} \right)^2$$

Posteriormente ficou claro que o total de empreendimentos dividem-se nos três padrões apresentados no capítulo 4: alto padrão, padrão intermediário e padrão popular.

Foi feita então uma **reaproximação** para nova avaliação, desta vez **qualitativa** e uma reavaliação dos questionários respondidos, desta vez categorizados por padrão do empreendimento. Um retorno a campo para novas entrevistas estava descartado em função dos prazos exíguos e da dificuldade de acesso aos moradores.

Para uma avaliação mais precisa dos dados coletados, foi levantado quantas entrevistas haviam sido realizadas *por padrão*, cujos resultados são os seguintes:

Padrão

Alto	15	15,63%
Intermediário	38	39,58%
Popular	43	44,79%
Total	96	100,00%

Tabela 13: Cálculo do número de observações a serem coletadas por estrato.

Fonte dos dados: Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio – Embraesp, 2003.

Método de coleta de dados

Como trata-se de uma avaliação de satisfação, o método é baseado em questionário (apresentado acima) e aplicado em forma de entrevista.

O ideal é que a entrevista seja realizada ao vivo, para que o avaliador observe as reações do entrevistado, e possa dar instruções com mais facilidade. Porém, no momento da elaboração do questionário não sabíamos se isto seria possível e sabíamos que talvez fosse necessário fazer pesquisas por telefone, o que exigiria um questionário mais enxuto e rápido.

Quando uma pesquisa é feita com o auxílio de um número grande de entrevistadores, estes recebem treinamento de procedimentos de campo, informando o objetivo da pesquisa, explicando minuciosamente cada pergunta, demonstrando como preencher o questionário, etc. Não é o caso desta pesquisa, cujo número de observações permite que seja feita por uma ou duas pessoas. Os problemas mais comuns encontrados em campo foram dificuldade de acesso aos entrevistados e a recusa destes em cooperar.

Tabulação e análise dos dados

O cuidado na etapa de tabulação é essencial para garantir a confiabilidade dos dados. Trata-se do momento em que o conjunto de dados configura um diagnóstico e isso faz com que seja um momento crítico de todo o processo da pesquisa.

Segundo Pinheiro¹⁴, os dados devem ser

primeiramente preparados para tabulação e analisados em três etapas:

edição: identificar omissões, ambigüidades, inconsistências e erros; verificar se respostas em branco existem pela falta de itens do tipo “não sei” ou “não se aplica”;

codificação dos dados: para as perguntas abertas, são designados códigos numéricos para cada grupo de respostas possíveis.

ajustes estatísticos de dados (quando necessário): atribuição de pesos, homogeneização de unidades (centímetros para metros, por exemplo), etc.

Após este preparo, os dados são efetivamente tabulados, gerando resultados estatísticos para cada questão. Uma técnica muito utilizada é a da *tabulação cruzada*, ou seja, as respostas a uma questão são verificadas comparando-as com as respostas a outra questão.

Existem *softwares* profissionais para tabulação de dados de pesquisas quantitativas, como *SPSS*, *Sphinx*, *Statgraphics*, etc., mas os dados podem também ser tabulados com planilhas eletrônicas comuns, como o *Microsoft Excel*, dependendo do caso.

Finalmente, deve-se verificar se os resultados colaboraram na explicação do objeto estudado, se a pesquisa cumpriu com seus objetivos. Os dados devem ser agrupados e apresentados de forma a apresentar os resultados do problema-chave.

Resultados finais das entrevistas

Apresentam-se a seguir os resultados da tabulação dos dados da pesquisa quantitativa, coletados entre 9 de maio de 2005 e 3 de janeiro de 2006, totalizando 96 questionários preenchidos. A margem de erro final é de **10,00%**. Houve uma proposital busca por equilíbrio entre os gêneros: **53,1%** dos entrevistados são homens e **46,9%** são mulheres. Quanto a este aspecto, não forçamos o equilíbrio total (meio a meio) por desconhecermos a real proporcionalidade entre gêneros no universo estudado.

Quanto à forma de entrevista, apesar do questionário ter sido elaborado para atender à necessidade de entrevistas por telefone, não foi possível obter nenhuma amostra por este meio; **56,3%** foram entrevistas pessoais e **43,8%** foram preenchidos pelo próprio entrevistado.

Questão 1 – Você já morou em apartamento?

Esta primeira questão foi desenvolvida para verificar se realmente existe um público morando em apartamentos exclusivamente por questões de segurança que, ao encontrar uma casa em condomínio fechado prefere o tipo horizontal. Existia, na época da elaboração a desconfiança que esta população hipotética estaria ajudando a alimentar a demanda por novas vilas. Os resultados demonstram que esta teoria se confirma, mas existe também uma quantidade equivalente que migra de casas defronte a rua pública para um conjunto fechado, conforme dados abaixo:

Imagem 119: Declarações se já moraram em apartamento

Questão 2 – Você prefere morar em casa ou apartamento?

De certa forma, esta questão é oposta à anterior – procura identificar se os moradores das novas vilas gostam de edifícios verticais, mas por alguma razão moram em casas.

Porém, os resultados indicam que há grande preferência por casas entre os moradores das novas vilas. Talvez seja apenas um reflexo de uma predileção geral da população paulistana pelos modelos horizontais, mas esta hipótese só poderia ser testada com pesquisas mais amplas, que demandam mais tempo e recursos.

Imagem 120: Preferência declarada dos entrevistados entre casa e apartamento

Questão 3 – Que nota, de zero a dez, você daria para o seu condomínio?

A decisão de colocar esta questão logo no início do questionário foi arriscada, pois obriga o entrevistado a pensar mais

globalmente e formular uma avaliação logo no início. Porém, os enunciados das questões seguintes poderiam dar viés a esta resposta, então foi mantida e, felizmente, funcionou bem. Era esperada uma nota média entre sete e oito, por serem condomínios novos e por haver, entre profissionais de *marketing*, a teoria de que um produto recém-adquirido tende a ser declarado mais positivamente do que a avaliação que seu usuário realmente faz dele.

Porém, o resultado demonstrou certa insatisfação: a nota média foi de **6,97**. E um dos empreendimentos (de padrão popular) recebeu duas notas zero.

Questão 4 – Você mudaria alguma coisa no condomínio?

O objetivo aqui é identificar o que o morador deseja em termos de alterações possíveis dentro do condomínio, ou seja, descobrir se há algum elemento que o desenvolvedor incorretamente avalia que o morador deseja.

As respostas indicam que há muito desejo de mudança: **70,8%** dos entrevistados afirmam que mudariam algo. As principais mudanças solicitadas foram:

- mudanças na área de lazer (**30,2%**): criação de uma onde não existe, ou ampliação do número de equipamentos, ou ainda modificações de localização e tipo de equipamentos.
- melhorias nos sistemas de segurança (**19,8%**): apesar de não haver em nenhum lugar do questionário a palavra “segurança”, e de haver apenas a última questão tratando deste tema, ela apareceu muito, como veremos. A preocupação com

segurança é realmente muito grande.

- manutenção (**5,2%**): demonstra que existem problemas de administração e de organização entre moradores. Muitos o afirmam categoricamente na questão 6.
- síndico (**5,2%**): é um problema a ser resolvido entre os moradores.
- mais áreas verdes (**5,2%**): o grande número de unidades, em alguns casos, provoca vários problemas, entre eles a falta de áreas verdes. Mas esta reclamação não veio somente destes empreendimentos – outros com mais áreas verdes também tiveram este tipo de resposta, talvez refletindo uma carência de escala muito maior.

As demais citações foram: reduzir a taxa de condomínio (**4,2%**); garagem, principalmente quanto à falta ou tamanho de vagas (**3,1%**); melhorar os acessos ao condomínio (**3,1%**); melhorar a qualidade construtiva das unidades (**3,1%**); quase tudo (**2,1%**); melhorar a iluminação das áreas comuns (**2,1%**); jardins (**1,0%**); piso externo (**1,0%**); organização entre os moradores (**1,0%**); rede de esgoto (**1,0%**) e o projeto de arquitetura em si (**1,0%**).

Questão 5 – Quais são as principais qualidades do condomínio?

O objetivo aqui é óbvio: identificar as principais qualidades percebidas pelos usuários. As principais **qualidades** citadas foram:

- segurança (**60,0%**): conforme apontado, a palavra “segurança” não existe no questionário, e a questão que trata deste assunto é a última para não influenciar as demais respostas. Mesmo assim, é muito expressivo o número de citações

espontâneas. Fica transparente que morar num local seguro é a principal expectativa do morador.

- tranquilidade (**18,8%**): apesar dos anúncios passarem a imagem de tranquilidade, este número de citações pode até ser considerado baixo, pois muitos empreendimentos não oferecem o silêncio nem a paz esperada, como veremos a seguir.

- áreas de lazer (**13,5%**): cada vez mais valorizadas principalmente por quem tem crianças, pois evita que elas saiam para o “perigo” da rua. Por isso, uma área de lazer bem equipada, com dimensões adequadas e com boa manutenção é elogiada.

- vizinhança (**12,5%**): os conjuntos horizontais facilitam a socialização entre os vizinhos. Mas nem sempre isto é visto como uma qualidade, como veremos mais à frente.

- localização (**9,4%**): item importantíssimo para qualquer tipo de empreendimento imobiliário. O interessante é notar o que faz com que uma localização seja mais valorizada: transporte público de qualidade e acessível, proximidade a áreas verdes e de lazer, proximidade a escolas e faculdades, proximidade a hospitais, não haver favelas por perto nem áreas de inundação, local tranquilo, estar próximo ou acessível ao local de trabalho, etc. Ou seja, grande parte destas variáveis está nas mãos do poder público.

- tamanho do empreendimento (**8,3%**): ficou evidente que os moradores avaliam melhor os conjuntos menores. Estas respostas foram dadas principalmente por aqueles que moram em conjuntos com menos de 30 casas.

- liberdade para as crianças (**5,2%**): separamos esta codificação porque alguns destes entrevistados moram em condomínios sem áreas de lazer. Mas, mesmo assim, sentem-se mais tranquilos sabendo que seus filhos não sairão para a rua por utilizarem intensamente as áreas livres internas, que acabam sendo utilizadas como áreas de lazer.

As demais qualidades citadas foram: nenhuma qualidade (**4,2%**); a linguagem arquitetônica das casas (**4,2%**); garagem (**2,1%**); privacidade (**2,1%**); lazer privativo, ou seja, aquele dentro da área privativa da unidade (**2,1%**); liberdade (**2,1%**); conforto (**2,1%**); sociabilidade (**2,1%**); organização (**2,1%**); limpeza (**2,1%**); qualidade de vida (**2,1%**); funcionários (**1,0%**); quase tudo (**1,0%**); as unidades em si (**1,0%**); insolação (**1,0%**); áreas comuns (**1,0%**).

Questão 6 – Quais são os principais defeitos do condomínio?

Esta questão tem o objetivo inverso da anterior: é perceber o que mais incomoda o morador. Os principais **defeitos** citados foram:

- os demais moradores (**24,0%**): em muitos casos este tipo de resposta demonstra que o morador está imerso em um meio cultural ou de renda ao qual não pertence. Sua reação é sentir aversão a seus vizinhos. Em outros casos, trata-se de problemas cotidianos derivados da convivência horizontal, que permite visualização e audição das outras unidades, o que quase não acontece em edifícios verticalizados.

- ruídos (**17,7%**): da mesma forma, a tranquilidade também é uma grande expectativa, e a configuração espacial horizontal faz com que todos convivam

num mesmo plano, com portas e janelas abertas a seus vizinhos. Este tipo de problema é muito reduzido em edifícios verticais, pois as janelas não se abrem para seus vizinhos dentro do condomínio.

- nenhum (**16,7%**): existe, sim, uma parcela de entrevistados muito satisfeita com seus imóveis. Provavelmente, com o tempo, alguns defeitos passarão a ser percebidos, ou, talvez, já o são e não foram declarados.

- falta de segurança (**14,6%**): uma vez que segurança é uma grande expectativa, falhas neste aspecto geram grandes decepções. A localização da unidade também influencia esta resposta: as casas mais próximas aos acessos concentram estas respostas.

- taxa de condomínio (**9,4%**): algumas pessoas que deixaram apartamentos para morar em casas nas novas vilas o fizeram para economizar com taxas de condomínio. Porém, quando encontram pela frente taxas similares às de edifícios verticais, frustram-se. Também muitos daqueles que vieram de casas fora de condomínios não estão habituados a uma taxa adicional em seus orçamentos.

- síndico (**8,3%**): novamente os síndicos são citados como aspecto negativo.

- falta de privacidade (**6,3%**): um problema grave de grande parte dos empreendimentos horizontais. Maior do que este número indica, pois onde há falta de privacidade percebida a pessoa desiste da compra. Todos os empreendimentos visitados com dificuldades de vendas tinham este problema.

- área de lazer (**6,3%**): a falta ou deficiência

desta oferta dificulta a permanência de crianças dentro dos muros do condomínio e preocupa os pais. Raramente o entrevistado reclama pelo lazer dos adultos.

Os demais defeitos citados foram: garagem (**5,2%**); desorganização (**5,2%**); má localização (**5,2%**); proximidade entre as unidades (**4,2%**); projeto de arquitetura no que se refere à distribuição volumétrica das unidades no espaço (**4,2%**); má qualidade construtiva (**3,1%**); instalações elétricas e hidráulicas (**3,1%**); cachorros soltos (**2,1%**); regras de convivência (**2,1%**); reuniões de condomínio (**1,0%**); velocidade dos veículos dentro do condomínio (**1,0%**); quase tudo (**1,0%**); iluminação das áreas comuns (**1,0%**); transporte coletivo não entra (**1,0%**); falta de comércio dentro (**1,0%**); documentação falha ou incompleta (**1,0%**).

Questão 7 – O condomínio é adequado ao seu estilo de vida?

Esta questão tem o objetivo de mapear as respostas negativas, ou seja, pretende descobrir se o morador sente um “estranhamento” funcional em relação ao ambiente em que está morando. Porém, esta hipótese (a de que existiria este “estranhamento”) não se confirmou.

Apenas uma entrevistada citou a “artificialidade” do aspecto cenográfico das fachadas das casas (que se parecem com desenhos da *Disney*), e a minoria que respondeu “não” a esta pergunta continha uma boa quantidade de pessoas que referiam-se à falta de vagas, deficiências em áreas de lazer, falhas na segurança, etc. Raras foram as respostas que realmente traduziam desconforto por

inadequação do espaço ao dia a dia ou ao seu universo cultural.

O condomínio é adequado a seu estilo de vida?

Imagem 121: Avaliação da adequação do imóvel a seu estilo de vida

Questão 8 – Você acha que as casas do condomínio são bonitas?

Continuando a investigação sobre um possível “estranhamento” em relação ao condomínio, a questão agora é direta sobre a satisfação com a linguagem arquitetônica das casas. Um possível “estranhamento” pode resultar também em respostas do tipo “nenhuma das anteriores”.

Porém, as respostas foram, novamente, positivas na avaliação deste quesito. As respostas do tipo “nenhuma das anteriores” foram menores do que o esperado, e a avaliação positiva global (respostas *bonitas*)

Imagem 122: Avaliação da beleza das casas

mais as respostas *muito bonitas*) foi bastante expressiva.

Questão 9 – Quando um conhecido vem te visitar, você se sente orgulhoso(a) de morar aqui?

A avaliação, agora, é quanto à possível percepção de *status* ou de conforto social por morar em um condomínio horizontal. O objetivo é mapear as respostas **espontaneamente positivas**. Desta forma, quando um entrevistado afirma indiferença, as respostas são tabuladas como “não”.

Desde o início era esperado um grande número de respostas “sim”. Foi obtido um número ainda maior de respostas positivas, demonstrando que há satisfação quando a este aspecto. Provavelmente existe esta percepção de *status* ainda pela imagem dos grandes loteamentos fechados de alto padrão com o rótulo “condomínio fechado” presente no imaginário social paulistano.

Orgulha-se de morar no condomínio?

Imagem 123: Avaliação de conforto social por morar no condomínio

Questão 10 – Em relação às áreas de lazer, você acha que o espaço do condomínio é péssimo, ruim, bom, excelente ou não existem?

Desde o início se sabia que este item seria importante para a avaliação do morador.

Porém, existe um outro aspecto sutilmente embutido nesta questão – o da segurança. A necessidade de um espaço de lazer atraente é principalmente decorrente da preocupação quanto à segurança das crianças, que sem áreas de lazer adequadas são atraídas para a rua ou têm que ser levadas até clubes, parques, etc.

As respostas a esta questão ficaram divididas. Considerando que *inexistente* é uma resposta negativa, houve praticamente metade de respostas positivas e metade de negativas. É importante notar, também, que as respostas extremamente negativas *péssimo* são em maior número que as extremamente positivas *excelente*.

Avaliação das áreas de lazer

Imagem 124: Avaliação das áreas de lazer

Realmente é bastante perceptível este tipo de falha em grande parte de empreendimentos, principalmente nos produzidos por pequenos empreendedores. Este aspecto leva também a dificuldades de comercialização.

Questão 11 – Em relação às crianças, você acha que o espaço do condomínio é péssimo, ruim, bom, excelente ou nenhuma das anteriores?

Esta questão pode parecer equivalente à anterior, mas não é, e os resultados

demonstram claramente isto. Mesmo em empreendimentos sem áreas de lazer ou com deficiências, o empreendimento pode ser bem avaliado em relação aos espaços para crianças. Isto acontece por vários motivos. Nos empreendimentos de alto padrão, por exemplo, as unidades também são avaliadas, pois podem oferecer espaços para crianças que as áreas comuns do empreendimento não oferecem. Estas áreas podem ser internas (como salas de TV e *Home Theater*) ou externas (como piscina privativa, por exemplo). Mesmo em empreendimentos mais populares as áreas livres podem assumir a função de áreas de lazer para crianças. Porém, neste último caso, este uso inesperado costuma incomodar outros moradores e abaixa a avaliação global do condomínio.

Adequação do espaço para crianças

Imagem 125: Avaliação do condomínio em relação às crianças

Desta vez, as respostas penderam mais para a avaliação positiva, possivelmente pelos motivos levantados acima. Um dado curioso: entre os adolescentes entrevistados houve um grande número de reclamações e respostas negativas, e devemos nos lembrar que alguns deles passaram parte da infância nestes condomínios. Talvez a avaliação dos pais

não seja tão correta, pois, em geral, o grau de exigência de crianças é menor que o de adultos.

Questão 12 – Você acha que o condomínio fica isolado da cidade?

Imagem 126: Avaliação da integração com a cidade

O objetivo desta questão é avaliar se existe a sensação de estar “ilhado” em relação à cidade, ou seja, se o morador tem alguma percepção de ruptura em relação ao resto da cidade por estar dentro de um conjunto de casas cercado por muros e com um único acesso com guarita e cancela.

Apesar das respostas que claramente apontam a sensação de isolamento não serem a maioria, o grande número de respostas *parcialmente integrado* pode ser um sinal de que o morador percebe algum tipo de isolamento. De qualquer forma, é necessário esclarecer que algumas respostas *um pouco isolado* e *muito isolado* referiam-se a outros conceitos, como distância do centro da cidade, distância de áreas comerciais, etc. Com base nestes resultados, podemos considerar muito provável a hipótese de que a sensação de isolamento dos moradores das novas vilas em relação ao resto da cidade tem a mesma magnitude que a dos moradores de edifícios verticais em localizações semelhantes.

Questão 13 – Você se sente protegido(a) contra a violência urbana dentro do condomínio?

Esta questão foi deixada por último para não influenciar outras respostas – o entrevistado só se vê obrigado em pensar neste assunto na última questão. Mesmo assim, o termo “segurança” apareceu muito nas questões 4, 5 e 6, que permitiam respostas abertas sobre mudanças desejadas, qualidades e defeitos do condomínio. Isto demonstra que a preocupação em estar num local seguro é uma das prioridades para os moradores das novas vilas na cidade.

O item *segurança* foi um dos que mais compareceu tanto quanto qualidade como defeito do empreendimento. Apesar do grande número de elogios (praticamente metade dos entrevistados numa pergunta aberta!), um número bem menor se declarou *totalmente protegido* dentro do condomínio. Existe, de forma muito presente, a imagem de que a cidade é tão violenta que, por melhores que sejam os sistemas de segurança, as pessoas nunca

Você se sente protegido contra a violência urbana dentro do condomínio?

Imagem 127: Sensação de segurança declarada

estarão protegidas. Então, o que se faz é procurar maximizar tanto quanto o possível a segurança disponível.

Questão 14 – Comentários livres do entrevistado (opcional)

Houve pouco retorno em sem aproveitamento mínimo a esta questão. Os poucos entrevistados que quiseram fazer comentários adicionais apenas reforçaram respostas anteriores, sem trazer novas questões não abrangidas pelas outras questões.

Por este motivo, não serão detalhadas aqui estas respostas, pois já foram abrangidas nas treze anteriores.

Resultados da reaproximação qualitativa

Esta etapa aconteceu após a pesquisa quantitativa de campo, com a finalidade de obter um maior detalhamento qualitativo dos moradores e de suas opiniões. No momento em que foi iniciada, já estava clara a classificação dos empreendimentos nos três padrões bem definidos - popular, intermediário e alto - o que direcionou a reaproximação com os moradores para um cruzamento de dados das respostas

dos moradores com as entrevistas com os empreendedores.

Infelizmente não foi possível entrevistar um grande número de pessoas devido às já citadas dificuldades de acesso aos moradores e do grande número de recusas em ajudar. Mesmo assim, conversamos com moradores de vilas dos três padrões acima elencados.

Padrão Popular

Observa-se neste padrão que sua característica de produzir o maior número de unidades possível provoca alguns problemas que são justamente as maiores queixas dos moradores.

A área de lazer é reduzida ao máximo ou eliminada em quase todos os empreendimentos observados. O maior problema é que estes empreendimentos estão, muitas vezes, em regiões violentas da cidade, e os pais não deixam seus filhos brincarem fora do condomínio, e qualquer área livre vira área de lazer, acabando com a tranquilidade dos demais. Quando existem, costumam ser mal posicionadas, e justamente fugindo da proximidade com o portão de entrada, acabam ficando muito próximas a algumas unidades

que sofrem com o barulho das crianças. Aliás, a preocupação com a segurança é muito grande mesmo neste padrão de empreendimento.

As unidades são pequenas, mas isso não significa que haverá problemas de ruídos entre as unidades. Alguns projetos orientam as aberturas de forma mais inteligente do que outros. Quando não há este tipo de cuidado, fatalmente existem reclamações quando a ruídos produzidos pelos vizinhos, que nem sempre são altos, mas a falta de isolamento acústico os tornam um grande problema. Vários empreendimentos utilizam poços de iluminação em suas unidades, e optam por coincidir estas áreas com as dos vizinhos duas a duas ou até de quatro em quatro (vide *Villagio Paradiso*), com o objetivo de aumentar o prisma de iluminação para áreas como dormitórios. Ao fazer isso, o projeto cria os piores problemas acústicos encontrados.

Todos os moradores do padrão popular com quem conversamos reclamaram muito dos ruídos dos vizinhos, às vezes por problemas de projeto, como os acima citados, ou mesmo por questões culturais de alguns moradores não habituados a regras de convivência. Um morador com quem conversamos chegou a afirmar que o maior problema de seu condomínio era o fato de haver regras.

Os moradores do padrão popular são, muitas vezes, pessoas querendo viver sozinhas, seja por opção ou por ser um momento da vida, como os separados, os solteiros, os viúvos, os estudantes, etc. Estes moradores costumam entrar em choque cultural com outros que ali estão

vivendo com uma família nuclear, cujo padrão social é inferior e não possuem renda suficiente para morar em casas maiores.

Existem também moradores que não estão habituados a avaliar o imóvel em que estão morando. Adotam uma postura do tipo “foi o que eu consegui comprar” e preferem não pensar sobre qualidades e defeitos do condomínio.

Foi também nos empreendimentos populares que encontramos os moradores mais apáticos e inconscientes em relação ao fato de que estão vivendo em uma coletividade (não que fora do condomínio também não o estivessem), e que o pensamento puramente individualista, sem qualquer consciência de cidadania só o prejudica. Um morador, ao avaliar a área de lazer do condomínio repetia “não uso”, negando-se a fazer qualquer consideração sobre ela.

Por outro lado, em algumas vilas populares existe um grau de companheirismo entre moradores que não foi encontrado em nenhum outro padrão.

Especificamente as pessoas com quem conversamos se mostraram extremamente decepcionadas e arrependidas com a compra do imóvel. Talvez tenhamos conseguido estas entrevistas até porque estas pessoas queriam manifestar-se sobre esses sentimentos. Neste padrão, existem muitos empreendedores inexperientes ou mal intencionados, que deixam dívidas de várias naturezas, dificultando a regularização jurídica do imóvel, e aumentando ainda mais as insatisfações dos compradores.

Os entrevistados do padrão popular não eram ex-moradores de apartamentos, e alguns nem cogitaram a possibilidade de morar neste tipo de imóvel devido ao maior valor da taxa de condomínio. Uma entrevistada se sentiu lograda pelo empreendedor que previu uma taxa bem inferior à que estava pagando.

Padrão Intermediário

As vilas deste padrão apresentam grande variedade de conformações físicas, assim como atingem públicos bastante diversos, porém atendo-se principalmente a famílias nucleares (ou seja, pai, mãe e filhos) de classe média.

Os entrevistados fizeram as mais variadas considerações sobre seus condomínios. Para compreendê-las é necessário observar que alguns estão com problemas financeiros mas relutam em abandonar aquele padrão de vida. Destes partem as críticas às taxas de condomínio e a “obras desnecessárias” que os síndicos querem implantar. Uma entrevistada afirmou que em seu condomínio havia gente “muito exigente” que queria equipar melhor o salão de festas, o que iria gerar, segundo ela, um gasto desnecessário para os demais condôminos.

Outro grupo, dos que não estão passando por esta situação financeira, avalia aspectos relativos à qualidade de vida oferecida, e pedem por melhorias de diversos tipos. Estes, por sua vez, costumam apontar a falta de mais áreas verdes, de vagas para visitantes e de áreas de lazer melhor equipadas.

Assim como no padrão popular, os moradores deste padrão queixam-se muito de problemas de ruído. Queixam-se

também, em alguns casos, de visuais que o projeto deixou abertas entre unidades, o que pode ser também a origem de reclamações quanto à falta de privacidade em função dos “olhares curiosos” dos vizinhos.

Algumas pessoas com quem conversamos são ex-moradores de apartamentos ou cogitaram morar em um, demonstrando que este padrão atinge uma faixa da população que é também o público de empreendimentos verticais, diferente do padrão popular. A opção por morar em uma casa costuma ser de preferência pelo padrão horizontal, pesando pouco o fator econômico (as taxas de condomínio em vilas costumam ser mais baratas que em prédios de apartamentos).

Os problemas citados no padrão popular em relação às crianças e áreas de lazer também se repetem em alguns empreendimentos deste tipo, dependendo da solução de projeto.

Os moradores deste padrão entrevistados apontaram qualidades, não se mostram arrependidos, mas demonstram que o imóvel ficou aquém do esperado.

Alto Padrão

Os moradores dos empreendimentos deste padrão são os que demonstraram maior grau de satisfação com relação a seus condomínios, apesar de também demonstrarem que seu grau de exigência é bastante elevado. Apenas uma moradora se mostrou bastante decepcionada com seu condomínio que apresenta problemas quanto às visuais abertas entre dormitórios e áreas de lazer privativas das unidades, além de não haver área de lazer coletiva para as crianças. Aliás, as áreas de

lazer e áreas verdes foram consideradas extremamente importantes para estes entrevistados, que querem que seus filhos saiam o mínimo possível do condomínio, mesmo que de carro.

Mais de uma moradora citou o problema de cães soltos dentro dos condomínios, problema que não havia aparecido em outros padrões. Devemos nos lembrar que este público é o tradicional morador dos loteamentos fechados mais famosos, e um entrevistado deixou um destes para morar numa vila mais próxima ao seu trabalho. Talvez a cultura do “cão solto” seja mais comum nesses loteamentos onde as áreas em que os cães ficam soltos sejam quintais privativos fechados. Outros também trocaram apartamentos por casas em vila, em geral em busca de um quintal e de mais espaço para crianças.

A possibilidade de produzir um pequeno número de unidades permite oferecer áreas livres maiores e melhores para as unidades. Dentro das unidades, este público apresenta algumas exigências específicas, como a sala de TV apartada da área íntima, nenhuma visual para os vizinhos laterais, área de lazer privativa (mesmo que exista uma coletiva), vagas para automóveis cobertas e em um mínimo de duas, além de cômodos de dimensões maiores que os de apartamentos.

Assim como em todos os outros padrões, a preocupação com a segurança é muito grande, e um atrativo comercial para o vendedor.

Notas

¹ Tramontano, 1998, p.190

² Idem, p.196

³ Idem, p.198

⁴ Idem, p.210

⁵ Idem, p.212

⁶ Idem, p.219

⁷ Pinheiro, 2004, p.89

⁸ Idem, p.90

⁹ vide “Método de coleta de dados”

¹⁰ Pinheiro, 2004, p.51

¹¹ Pinheiro, 2004

¹² Botter, 1996, p.127

¹³ Ornstein, 1992, p.77

¹⁴ Idem, 2004, p.116

Capítulo 6

Conclusões

Este capítulo divide-se em duas partes: uma em que se resume um **diagnóstico** dos empreendimentos produzidos em São Paulo, decorrentes da Lei de Vilas, a partir dos dados coletados, que foram apresentados neste trabalho; e outra, onde se apresenta uma **proposta metodológica** para o desenvolvimento de projetos de condomínios horizontais do tipo vila, desenvolvida a partir do conhecimento acumulado durante o desenvolvimento deste trabalho. Nenhuma dessas etapas tem a pretensão de esgotar o assunto, que tem muito mais a ser estudado e compreendido. Trata-se apenas de um esforço de síntese para colaborar no desenvolvimento de futuros projetos.

Sempre que possível, as considerações serão divididas pelos padrões em que se classificam os empreendimentos vila aqui estudados.

Diagnóstico

Diagnóstico do Mercado

Caso a teoria de Kotler (apresentada no Capítulo 3, página 25) esteja correta, a produção atual é a apropriação de um novo mercado para o qual existia uma demanda não atendida, e a produção continuará crescente até um ponto em que ficará claro que o produzido está muito acima do que o mercado pode absorver. O risco que se corre, neste caso, é o de não saber identificar este momento antes que esteja

bastante evidenciado.

Porém, além deste ponto a ser considerado, o mercado para este tipo de empreendimento, de forma geral, continua sendo muito favorável.

Quanto ao cenário macroeconômico, novas linhas de financiamento para a classe média, a redução de impostos sobre alguns produtos industrializados para a construção civil e outros incentivos locais estão dando novos impulsos ao setor todo.

E, para ajudar, a política urbana que muitos municípios estão adotando tem uma postura de combate à retenção especulativa de grandes lotes urbanos não utilizados ou subutilizados, o que tende a incentivar maior oferta de terrenos aos empreendedores. Ao mesmo tempo, o início da cobrança de outorga onerosa (também conhecida por “solo criado”) de empreendimentos com maiores índices de aproveitamento do terreno, ao dificultar a produção verticalizada, acaba por favorecer os empreendimentos horizontais. Um dos empreendedores entrevistados confessou já ter substituído um prédio de apartamentos por uma vila em função da outorga onerosa. Ganha-se menos, mas o custo inferior e a maior liquidez acabam tornando o horizontal atraente ao incorporador.

Mas nem tudo favorece o mercado das vilas. O público tem que ser bem identificado pelo empreendedor, por região,

por idade e por renda. Além disso, os anseios devem estar bem conhecidos. Esta identificação depende, muitas vezes de pesquisas de mercado, que têm custo relativamente elevado para a maior parte dos empreendedores. E é justamente por isso que as vilas levam desvantagem, pois é muito mais viável diluir este custo entre duas torres de oitenta apartamentos cada uma do que diluir entre trinta casas.

É um mercado novo, então o produto também é novo, e está ainda em desenvolvimento. Além disso, o reconhecimento por parte do consumidor de que tipo de produto é esse ainda está numa fase inicial, pois ainda não é tão conhecido como os apartamentos.

A mercadoria *casa em condomínio* é um fetiche que tem já embutido em seu conceito algumas expectativas criadas pelo imaginário popular que remete às casas dos loteamentos fechados do tipo *Alphaville*. Algumas são relacionadas às dimensões, que podem vir a ser impossíveis de se realizar no empreendimento. Em alguns casos estudados, o aspecto externo ou a publicidade prometiam elementos deste imaginário que acabavam não se concretizando, gerando sérios problemas de comercialização. Existe a expectativa *daquela* casa da propaganda de margarina ou de cereais matinais, clara, moderna e saudável. A *casa em condomínio* tem que ser a casa dos sonhos para o morador.

Diagnóstico Físico

O imaginário popular paulistano em 1994, ano da aprovação da Lei de Vilas, já continha a imagem dos grandes loteamentos fechados, como *Alphaville*, *Tamboré*, empreendimentos da Granja Viana e da Serra da Cantareira. O resultado foi, e está sendo, que os empreendimentos resultantes não possuem toda a permeabilidade de acessos nem visual das antigas vilas de meados do século na cidade. Fecham-se com muros, portões, guaritas, circuitos internos de TV, alarmes, cercas elétricas, etc. em relação ao espaço público, mas, ao mesmo tempo, abre as casas sem muros tranquilamente para as áreas coletivas internas ao condomínio.

Muitas vezes repetem internamente a forma e às vezes até a linguagem das antigas “vilinhas” da cidade. Possuem casas geminadas voltadas para uma rua interna ou até um bolsão. Até as plantas das unidades repetem soluções de décadas passadas. Estes casos são, em geral, aqueles em que o objetivo é o maior aproveitamento do terreno, com o objetivo de diluir o custo da terra num maior

Imagem 128: Guarita de entrada do *Liberty Village*. padrão intermediário.

Fonte: Sítio publicitário temporário da Internet.

Imagem 129: Unidade do *Newport Morumbi Exclusive*, alto padrão. Casas isoladas com padrão espacial de subúrbio norte-americano.

Fonte: Folheto publicitário do empreendimento.

número de unidades. Ou seja, são para um público de menor poder aquisitivo.

Em outros casos, as casas são isoladas, com jardins gramados ao redor, imitando soluções das cidades-jardim ou dos subúrbios norte-americanos. Estas são para um público de maior poder aquisitivo.

Curiosamente, as primeiras estão em bairros onde o valor da terra é menor, e produzem maior densidade em locais periféricos; as segundas estão em bairros valorizados e, em geral, centrais onde o valor da terra é mais alto, e ao produzirem um número menor de unidades diluem menos este alto custo, e produzem menor densidade em locais dotados de melhor e mais ampla oferta de infraestrutura urbana.

Podemos classificar as novas vilas por suas dimensões em dois agrupamentos: um, dos que parecem **pequenos loteamentos**, com maiores dimensões e que podem atingir a área máxima permitida na Lei (15.000m²); outro, dos que se limitam dentro de lotes que poderiam comportar um edifício de apartamentos de classe média comum da cidade, em geral em torno de 5.000m². Ou seja, são, de certa forma, **de mesma dimensão que**

os verticais, mas horizontalizados. Este segundo tipo representa 83% do total de empreendimentos lançados entre 1995 e 2002.

Em um determinado ponto da pesquisa ficou evidente que os empreendimentos tipo vila decorrentes da Lei de 1994 divide-se claramente em três padrões, que aqui foram denominados *alto padrão*, *padrão intermediário* e *padrão popular*, conforme definido no Capítulo 4.

Imagem 130: Unidades geminadas, mesmo num empreendimento de grandes dimensões. *Jaraguá Village Park*, padrão intermediário.

Fonte: Sítio temporário da Internet.

As características físicas de cada padrão já foram apresentadas naquele capítulo, de forma que aqui apontaremos apenas algumas falhas mais comuns da cada um desses grandes grupos.

Os empreendimentos de alto padrão localizam-se em bairros mais valorizados, que em geral são mais centrais do que os demais. Nestas áreas costuma haver maior volume de trânsito de veículos e, em decorrência, mais ruído. Mas vários empreendimentos deste tipo parecem não tomar os devidos cuidados com este aspecto, que pode complicar sua comercialização.

Imagem 131: Chácara Sant'Anna, caso raro de unidades geminadas em alto padrão. Projeto do escritório Aflalo & Gasperini.

Fonte: Revista Arquitetura e Urbanismo, n.99, dezembro de 2001, p.53.

Imagem 132: Chácara Sant'Anna, implantação. Projeto do escritório Aflalo & Gasperini.

Fonte: Revista Arquitetura e Urbanismo, n.99, dezembro de 2001, p.55.

Este público também deseja áreas de lazer bem equipadas e adequadamente dimensionadas para que as crianças não precisem sair do condomínio para atividades de lazer, mesmo que sejam realizadas em clubes fechados.

A privacidade também é um ponto fundamental que tem sido negligenciado pelos projetos de alto padrão, tanto entre unidades (visuais entre áreas íntimas, por exemplo) quanto dentro da própria unidade (interferências entre áreas sociais e íntimas, em geral).

É neste padrão, também, que existe maior exigência de áreas verdes dentro do condomínio, em áreas coletivas e

privativas.

Já nos empreendimentos de padrão intermediário existe grande variabilidade de configurações físicas. Às vezes esta diversidade encontra-se dentro de um mesmo empreendimento, o que pode criar conflitos internos, entre públicos de rendas e culturas muito diferentes.

Outras necessidades citadas para os de alto padrão também cabem em muitos empreendimentos do padrão intermediário, como a exigência de áreas de lazer adequadas para crianças. As preocupações com os ruídos aqui devem ser redobradas, pois estes empreendimentos costumam aproximar bem mais as unidades umas das outras, e o isolamento acústico entre unidades precário ou a utilização de poços de iluminação em comum costumam gerar problemas sérios entre vizinhos.

Existe também, para este público, uma necessidade de afirmação de *status* social pelo fato de estar morando numa casa em condomínio. Esta necessidade se traduz em exigências como entrada, áreas comuns e de lazer.

Imagem 133: Rua central reta, única, e dando acesso às unidades, solução espacial típica das novas vilas. *Newport Morumbi Exclusive*.

Fonte: Folheto publicitário do empreendimento.

Imagem 134: *Liberty Village*, com dimensões de loteamento.

Fonte: Sítio de divulgação temporário na Internet.

Apesar dos empreendedores afirmarem que não tomaram nenhum projeto por modelo para os empreendimentos estudados (vide Capítulo 4), existem diversos projetos europeus e norte-americanos anteriores aos anos 1990 com características próximas às utilizadas nas novas vilas daqui, e que podem ter influenciado nossos arquitetos. Alguns exemplos são apresentados abaixo.

Imagem 135: *Coldspring New Town*, Baltimore. Arquitetos Moshe Safdie and Associates, Boston.

A solução de rua central de pedestres ao nível da rua com garagem no subsolo é comum nas novas vilas de São Paulo, como na Villa Ângela, um dos casos analisados na pesquisa (vide Capítulo 4).

Fonte: Peters *et alii*, 1982, p.8

Plano emplazamiento E 1:2000

Imagem 136: *Schwamendingen Ried*, Zurique. Arquitetos J. Näf, E. Studer, G. Studer, Zurique.

O conjunto de unidades geminadas formando um bloco horizontal é comum na Europa, e vem sendo aplicado em algumas das novas vilas de São Paulo.

Fonte: Peters *et alii*, 1982, p.88

Imagem 137: *Schwamendingen Ried, Zurique*.
Planta do Subsolo. Arquitetos J. Näf, E. Studer,
G. Studer, Zurique.

Fonte: Peters et alii, 1982, p.88

Planta inferior E 1:2000

Imagem 138: *Goldgasse, Wiesbaden*. Arquiteto Hans-Joachim Lenz, Maguncia.

Garagem no subsolo sob um térreo com unidades geminadas e áreas livres individualizadas, também comum em novas vilas de São Paulo.

Fonte: Peters et alii, 1982, p.91.

Imagem 139: *Bosque das Castanheiras*, Itaim Paulista. Área útil 66m².

Pavimentos inferior e superior.

Fonte: ImovelWeb, novembro de 2005.

Por fim, nos empreendimentos de padrão popular, existem as mesmas preocupações, mas as prioridades são um pouco diferentes, o que altera também o padrão físico. Normalmente, estão localizados em bairros mais periféricos e com problemas maiores de violência urbana, o que gera uma exigência de bons padrões de segurança para o condomínio, mesmo que as unidades sejam extremamente diminutas.

O preço acessível também é uma necessidade básica para viabilizar comercialmente o empreendimento, o que exige a diluição máxima do custo do terreno com a produção de grande número de unidades. Este padrão pode ser produzido de forma inteligente, evitando aberturas para os vizinhos (vide, por exemplo, o *Residencial Bortolândia*).

Apesar de não haver grandes exigências quanto à qualidade das áreas de lazer, a sua ausência produz problemas graves, conforme citado anteriormente. Os empreendedores do padrão popular

Imagem 140: *Villa Jatobá*, Itaquera. Área útil 60m².

Pavimento térreo.

Fonte: ImovelWeb, novembro de 2005.

Imagem 141: *Villa Jatobá*, Itaquera.

Pavimento superior, desproporcional à imagem 140.

Fonte: ImovelWeb, novembro de 2005.

parecem desconhecer, em geral, o devido valor das áreas de lazer.

Estas vilas foram responsáveis pelo grande crescimento da representatividade da Zona Leste e boa parte da Zona Sul no

Imagem 142: *Vila Bella*, Itaquera. Valor da unidade R\$54.000,00.

Plantas da unidade (Arquivo original em baixa resolução).

Fonte: ImovelWeb, novembro de 2005.

Imagem 143: *Vila Bella*, Itaquera.

Imagens do conjunto (Arquivo original em baixa resolução).

Fonte: ImovelWeb, novembro de 2005.

total de empreendimentos vila da cidade nos últimos anos. O tipo criado tem pouca variabilidade: são, em geral, casas com a menor área possível, muitas vezes sobrados com algo em torno de 60m², formando blocos de casas geminadas ou agrupadas duas a duas, com uma vaga e um ou dois banheiros. É interessante notar que estes empreendimentos também investem muito em segurança.

Diagnóstico dos moradores

A imagem passada por alguns pesquisadores de que o público deste tipo de empreendimento é de uma faixa de renda elevada se mostrou bastante incorreta. A renda do público atingido pelos condomínios horizontais produzidos pela Lei de Vilas é tão ampla quanto se pode atingir pelo mercado imobiliário formal. Encontramos empreendimentos do mais baixo ao mais alto patamar encontrados em outros tipos de empreendimentos habitacionais, como os verticais.

Porém, alguns trabalhos que afirmam que estes condomínios são produzidos para uma elite não estão necessariamente equivocados. A apropriação dos mercados populares é mais recente, aconteceu principalmente do ano 2000 em diante (vide Capítulo 2). Portanto, os trabalhos anteriores estavam apenas apresentando um cenário que depois se modificou.

Os moradores dos empreendimentos de padrão popular têm, em geral, uma primeira reação bastante positiva em relação ao empreendimento. Se para todo o mercado as vilas no formato de condomínio já são um produto novo, para este público é então mais novo ainda, e atende a um desejo de grande parte deste mercado, que é o de morar em casas, fugir dos apartamentos pequenos, mas com a segurança de um condomínio vigiado.

As insatisfações aparecem depois, no cotidiano que apresenta os problemas que passaram despercebidos. Outro caso freqüente é o da apresentação externa muito mais atraente do que realmente oferece o imóvel, efeito produzido pelas fachadas e entradas ou pelo material publicitário que sabe aproveitar bem os pontos positivos para atrair, mas que não resolve os negativos. Nesses casos, a venda costuma não se concretizar.

O público destes empreendimentos não são necessariamente pouco exigentes, mas costumam não saber *o quê* exigir, não têm muita consciência de que pontos fazem um produto ser de boa qualidade. Percebem a falta destes pontos depois. Também possuem dificuldade em identificar os empreendedores mais confiáveis, mais consolidados no mercado,

reduzindo o diferencial destas empresas para o padrão popular, o que talvez ajude a explicar o grande número de empreendedores *pontuais* neste segmento.

Quanto mais o padrão se eleva, maior é a renda familiar do futuro morador, e maior também é a exigência, pois sabem melhor como exigir.

Existem algumas características em comum entre os moradores das vilas da Lei de 1994. Costumam ter uma preferência consolidada por casas, pelo tipo horizontal de moradia, em busca de quintal e de uma cultura que mistura reminiscências rurais com suburbanas, em geral associando este padrão a sossego, tranquilidade. Curiosamente, é um tipo pouco tranquilo, porque a disposição horizontal das unidades no lote permite que janelas se vejam e se ouçam entre si, coisa que raramente ocorre em edifícios de apartamentos.

Outro elemento em comum é a busca inconsciente de alguma fantasia, como a casa na árvore, a casa de bonecas, ou um desenho da Disney. Obviamente existe um grande risco de decepções por este viés.

Quando o público-alvo é mal identificado ou existe grande variação de tipologia, o empreendimento pode vir a receber públicos muito distintos entre si, o que gera conflitos culturais grandes, e leva o morador a reclamar dos vizinhos (vide resultados quantitativos do capítulo anterior). A oferta para o público errado ou na localização errada para aquele público fatalmente leva a dificuldades de comercialização.

Portanto, os empreendimentos que conseguem melhores resultados na

comercialização são os que melhor identificam o seu público, especialmente quanto a renda, ciclo de vida familiar e culturas regionais.

Proposta metodológica

Após a coleta e sistematização dos dados que subsidiam este trabalho, várias sugestões de uma proposta metodológica para projetos de novos empreendimentos surgiram, inclusive durante o exame de qualificação. A sugestão foi aceita, e o que se segue é o resultado do trabalho que foi desenvolvido subsequentemente. A proposta não tem a presunção de apontar uma forma correta de se fazer o projeto. Trata-se apenas de uma modesta contribuição para projetistas que não puderam conhecer as informações que foram obtidas para esta pesquisa desde 2002, quando foram iniciados os trabalhos de coleta de dados sobre o assunto.

Esta metodologia está dividida em aspectos do projeto para facilitar a localização de um item específico por aqueles que não quiserem lê-la toda.

Desenho geral do conjunto

O relevo do terreno pode permitir um desenho diferente do convencional, que é aquele em que existe uma rua central com renques de casas idênticas nos dois lados. A boa implantação pode propiciar bons resultados comerciais e valorizar o empreendimento. Veja, como exemplo, uma implantação bastante diferente do convencional no projeto do Espaço Móvel Real Parque, de Mauro Munhoz, onde o lote em alicerce ao longo da via pública permitiu uma visibilidade do empreendimento muito interessante.

O terreno plano também pode receber uma implantação interessante, como ocorreu no Brisa Private Houses, onde o terreno é perfeitamente plano, mas nem por isso se conformou com o padrão de rua central, que seria perfeitamente possível naquele lote. A implantação utilizada, além de evitar olhares externos para todo o conjunto, permitiu maior variabilidade de formatos de áreas privativas e unidades, além de criar um átrio central interessante que valoriza o conjunto e não é visto da rua.

Mesmo a associação típica entre padrões e morfologia não precisa ser tão rígida quanto tem sido. O empreendimento Chácara Sant'Anna utilizou unidades coladas dos dois lados (solução típica dos populares) para um empreendimento de alto padrão, enquanto outros empreendimentos populares deixam as unidades parcialmente isoladas em relação às vizinhas de lado, solução costumeiramente adotada pelo alto padrão.

É desejável que as unidades tenham aberturas para as áreas coletivas ou para outras áreas livres, evitando o contato visual ou acústico com aberturas de vizinhos. Devem ser evitadas as aberturas laterais para vizinhos, principalmente nas áreas nobres da casa. Espacialmente, esta diretriz se traduz em casas com aberturas

Imagem 144: Perfil transversal do *Espaço Móvel Real Parque*
Projeto: Arq. Mauro Munhoz.

para a rua interna de acesso e para os fundos, desde que estes sejam realmente espaços abertos, e não apenas poços de iluminação conjugados entre algumas unidades. É necessário também garantir que a unidade defronte esteja a uma certa distância que evite problemas acústicos decorrentes de proximidade excessiva entre unidades. O ideal é a separação pela distância equivalente à largura de uma rua pública (mínimo de oito metros por lei federal), como foi feito no *Casa Nostra*.

Mesmo em casas grandes, com necessidade de muitas aberturas, é possível encontrar uma boa solução para esse problema. Veja por exemplo a planta das unidades do Villaggio Victoria, no Capítulo 2.

Imagem 145: Implantação *Brisa Private Houses*
Projeto: EDSA / EGC Arquitetura

A pior situação acústica é quando existem renques de unidades geminadas, um defronte ao outro e próximos entre si, como aconteceu no *Grande Paradiso*. Além do contato acústico e visual excessivo entre aberturas, existe ainda reverberação entre paredes opostas e o piso, situação agravada pelo emprego de materiais duros.

Uma solução que tem ajudado a diminuir a reverberação entre fachadas em alguns

Imagem 146: Área de lazer do Chácara Sant'Anna.
Projeto: Aflalo e Gasperini.
Fonte imagem: Revista Arquitetura e Urbanismo n.99, Editora Pini, dezembro de 2001, p.50

novos empreendimentos de padrão popular é o desenho “quebrado” das faces ou a rotação das unidades, evitando planos únicos, extensos e paralelos entre si nas vias internas. Mas a distância entre unidades continua sendo o ponto crítico.

Imagem 147: Implantação *Villaggio Casa Nostra*
Projeto: Arq. Fernando Luz

Projeto das unidades

Mais do que qualquer outra área, o interior das unidades deve procurar ao máximo atender aos anseios construídos pela “fantasia” do consumidor-morador. Normalmente, a unidade conquista mais que as áreas coletivas, num momento inicial. As referências culturais desejadas pelo interessado no imóvel são esperadas, mais que em qualquer outro lugar, dentro da **unidade**. A apresentação da casa é muito importante. Uma má apresentação frustra já na visita inicial o visitante interessado no imóvel, que muitas vezes tem uma expectativa mais elevada criada pelo resto do condomínio ou pela publicidade do empreendimento.

As áreas íntima, social e de serviços, mais do que bem divididas, devem ser bem identificadas pelo projetista. Os erros cometidos em algumas casas de alto padrão de deixar, por exemplo, a sala de TV muito próxima à área íntima ocorre devido à identificação do ambiente como sala da família, e ao esquecimento que é um ambiente que traz pessoas de fora para dentro de casa, como os colegas dos filhos.

Muito cuidado deve ser tomado com unidades geminadas (aliás, estas devem ser evitadas): a falta de isolamento sonora adequada é um ponto de grande insatisfação. Foi praticamente o único defeito apontado pelo engenheiro Eduardo, morador do *Cantareira Park*, um dos entrevistados da reaproximação qualitativa.

O mesmo entrevistado apontou como ponto positivo de seu condomínio a variabilidade de tipos de unidades, evitando o assim chamado “carimbo”, isto

Imagem 148: Implantação com fachadas totalmente paralelas, de alta reverberação sonora. A ser evitada.

Imagem 149: Implantação com fachadas quebradas, provoca alguma redução na reverberação sonora.

Imagem 150: Implantação de unidades rotacionadas, provoca alguma redução na reverberação sonora.

é, utilizar a mesma planta-tipo de unidade repetindo-a por todo o espaço disponível.

No condomínio em questão, alguns tipos agrupam-se em renques e, apesar de seguirem o mesmo padrão formal (que parece agradar aos moradores),

apresentam variações interessantes mantendo um mesmo tema.

Os poços de iluminação devem ser evitados sempre. A pior situação é aquela de compartilhamento de um poço entre quatro unidades, como encontrado no *Gran Paradiso*.

Os moradores de empreendimentos que utilizam poços de iluminação compartilhados sempre apontam este “defeito de projeto”, como colocou a entrevistada Elena, moradora de uma destas vilas.

Imagem 151: Eduardo (esquerda), morador do Cantareira Park entrevistado na reaproximação qualitativa. Foto: Emilene Miossi, julho de 2006.

Linguagem dos projetos

O bom uso de uma linguagem adequada ao público-alvo pode vir a ser um ponto muito positivo para o empreendimento, como parece ocorrer no *Cantareira Park*. Porém, a escolha de uma linguagem incompatível com seu público pode ser desastrosa.

É impossível apontar uma solução simples

para o problema. Mas uma observação deve ser feita: deve ser realizada uma análise qualitativa apurada das preferências do público-alvo selecionado. Na dúvida, o melhor (comercialmente falando) é optar pela maior neutralidade possível.

Imagem 152: Pavimento superior do Gran Paradiso. Projeto: Anki Langermans.

Áreas de lazer

Estes espaços têm maior importância para o morador do que os empreendedores parecem saber. A localização dos equipamentos de lazer dentro do condomínio é um ponto crucial para a tranquilidade do condomínio e satisfação dos moradores (tanto de pais de crianças que os utilizam quanto dos demais).

A sugestão que nos parece ser a mais adequada é a de **iniciar** o estudo de distribuição dos componentes do empreendimento no terreno justamente pela área de lazer, procurando afastá-la da portaria de entrada, evitar visuais com o exterior e tomar cuidado com relação a

Imagem 153: Elena, entrevistada da reaproximação qualitativa. Foto cedida pela própria.

Imagem 154: Moradora passeia dentro do *Cantareira Park*, no Tremembé.

Foto: Ricardo Trevisan, julho de 2006.

proximidades e a aberturas das unidades mais próximas.

Uma pequena quadra e uma área coberta para jogos, se possível, devem ser consideradas, é o mínimo adequado. Se a área coberta puder ser utilizada também como salão de festas, melhor. Eliminar uma ou outra unidade para investir numa área de lazer adequada é bastante positivo do ponto de vista da satisfação dos moradores. Às vezes, estes não percebem o benefício da boa área de lazer, mas sua falta ou características inadequadas são negativamente perceptíveis.

Se houver mais espaço disponível, com certeza mais área verde é muito apreciada (principalmente para alto padrão), e

pode ser considerada área de lazer contemplativo.

Método proposto para projeto

A seguir é apresentado um pequeno roteiro do que parece ser um caminho eficaz de se iniciar o projeto de um empreendimento do tipo vila, baseado nas informações coletadas nesta pesquisa. Evidentemente, deve ser criticamente aproveitada ou não dependendo do caso que se tem em mãos.

Pretende-se apenas apontar os elementos mais importantes que devem ser observados pelo projetista para que os erros mais comuns e que mais geram insatisfações por parte dos moradores não se repitam.

1. Estudo do terreno: vocação, entorno, valores (econômicos) da região, valores (culturais) da população local, talvez até um público-alvo possível. Este estudo deve ser preferencialmente realizado junto com profissionais ou empresas especializadas neste tipo de trabalho. Quando assim é feito, os resultados costumam ser bastante positivos. Diversas empresas já fazem análise de vocação de terrenos em São Paulo.

Imagem 155: Observe a largura de via interna do *Cantareira Park*.

Foto: Ricardo Trevisan, julho de 2006.

2. Delineamento do produto imobiliário: seleção de público-alvo o mais específica possível para obter o perfil do empreendimento, como número de dormitórios, quantidade de vagas para automóveis, área das unidades, preço, tipo e abrangência da promoção do produto, etc. Este é o planejamento que antecede o projeto, uma etapa de suma importância que poupa muitos problemas futuros, tanto em etapas de comercialização quanto de queixas no pós-uso.

3. Estudar posições mais adequadas para entrada (portaria) e lazer. A localização destas áreas é crucial para uma boa utilização dos espaços comuns e de interferências com as unidades. O lazer deve estar protegido, mas sem conflitar com unidades próximas. A entrada é uma zona “negativa” do conjunto, à qual todos evitam permanências mais prolongadas, querem morar longe dela e fogem das visuais para a rua pública.

4. Estudo preliminar de vias internas (ocupando o mínimo de área possível), observando principalmente distâncias entre unidades (a maior possível). Ou seja, as vias devem ser o mais curtas e mais largas que se conseguir.

5. Quando for necessário propor renques de casas (geminadas ou isoladas), não fazer aberturas para vizinhos laterais, procurando o máximo possível de isolamento acústica entre unidades próximas ou coladas. Evitar a repetição extenuante de uma única planta tipo ou fachada por todo o empreendimento.

6. Descobrir a melhor solução para linguagem arquitetônica, áreas verdes, áreas de lazer, qualidade e quantidade de

variações de tipologia, se possível a partir dos estudos realizados nos itens 1 e 2 deste roteiro.

Anexo 1

Lei de Vilas

LEI 11.605, DE 12 DE JULHO DE 1994

(versão atualizada, transcrita em outubro de 2004)

Dispõe sobre a criação da subcategoria de uso residencial R3-03, conjunto residencial - vila, e dá outras providências.(Regulamentada)

(Projeto de Lei n. 240/93, do Vereador Maurício Faria)

Regulamentada pelo DM 34.740/94

PAULO MALUF, Prefeito do Município de São Paulo, usando das atribuições que lhe são conferidas por lei. Faz saber que a Câmara Municipal, em sessão de 15 de junho de 1994, decretou e eu promulgo a seguinte lei:

Art. 1º - A categoria de uso R-3- conjunto residencial, criada pelo artigo 18 da Lei nº 8.001, de 24 de dezembro de 1973, com nova redação dada pelo artigo 19 da Lei nº 8.881, de 29 de março de 1979, passa a compreender também, a subcategoria R3-03, conjunto residencial horizontal, na forma disciplinada na presente lei.

Parágrafo único - O conjunto residencial horizontal do tipo R3-03 é aquele

constituído por unidades habitacionais isoladas, agrupadas, geminadas ou superpostas, em condomínio, sendo permitido nas zonas de uso que admitam o uso residencial.

Art. 2º - O conjunto residencial horizontal do tipo R3-03 somente poderá ser implantado em lotes ou glebas com área igual ou inferior a 15.000 m² (quinze mil metros quadrados), devendo ainda atender às seguintes disposições:

I - Quota mínima de terreno, por unidade habitacional, igual a 62,50 m² (sessenta e dois metros e cinquenta centímetros quadrados), considerada a área total do terreno, devendo, no caso das zonas Z1, Z14, Z15 e Z8-100, a quota mínima ser igual à área do lote mínimo exigido pela legislação para a zona de uso, atendidas quando mais exigentes, as restrições convencionais do loteamento, e considerando-se quota mínima de terreno por unidade habitacional a divisão entre a área total do terreno do conjunto residencial horizontal R3-03 e o número de unidades habitacionais;

II - Previsão de espaços de utilização comum, ajardinados e arborizados, correspondentes a 5,00 m² (cinco metros quadrados) por unidade habitacional;

III - Previsão de, no mínimo, uma vaga para estacionamento de veículos por unidade habitacional, podendo ela estar situada na própria unidade, em bolsão de estacionamento ou em subsolo;

IV - Acesso a cada unidade habitacional, independente e através de via particular de circulação de veículos, ou de pedestres, internas ao conjunto, sendo que:

1 - A via de circulação de pedestres deverá ter largura mínima de 3,00 (três metros) e declividade máxima de 12% (doze por cento), acima da qual deverá ser adotada a solução por escadaria, com previsão de acesso para deficientes físicos;

2 - A via particular de circulação de veículos, interna ao conjunto, deverá ter largura mínima de 8,00m (oito metros), dos quais 2,00 m (dois metros) destinados à circulação de pedestres, e declividade máxima de 15% (quinze por cento);

3 - A largura total mínima da via de circulação de veículos poderá ser de 6,00m (seis metros), respeitada a declividade máxima de 15% (quinze por cento), nos seguintes casos:

a) Nos conjuntos com até 20 unidades habitacionais, ou;

b) Nos conjuntos em que todas unidades habitacionais tenham acesso por via de circulação de pedestres, independente da

via de circulação de veículos, ou;

c) Nos casos em que a circulação de veículos nas vias internas seja unidirecional;

V - Cada unidade habitacional ou a edificação formada por unidades habitacionais superpostas deverá ter, no máximo 9,00 m (nove metros) de altura, medidos a partir do piso do pavimento mais baixo da unidade, incluindo o subsolo, até o limite superior da cobertura;

VI - As edificações do conjunto deverão respeitar apenas os recuos de frente com relação aos logradouros públicos oficiais, com a mesma dimensão dos exigidos pela Legislação de Uso e Ocupação do Solo, ficando dispensados os demais recuos;

VII - No projeto do conjunto poderão ser previstas áreas comuns destinadas a guarita, portaria e zeladoria, que não serão computadas para efeito do cálculo do coeficientes de aproveitamento, quando obedecidos os limites estabelecidos na legislação pertinente;

VIII - No projeto do conjunto poderão ser previstas áreas de uso comum destinadas ao lazer, recreação ou serviços de uso coletivo, as quais, quando cobertas, serão computadas para efeito do cálculo do coeficiente de aproveitamento e da taxa de ocupação;

IX - Os espaços de uso comum, as áreas de estacionamento, as vias internas de circulação de veículos e de pedestres serão considerados frações ideais do condomínio e bens de uso exclusivo do conjunto.

Art. 3º - O coeficiente de aproveitamento máximo e a taxa de ocupação máxima do conjunto residencial horizontal R3-03 serão aqueles definidos para as diferentes zonas de uso.

Parágrafo único - Nas zonas de uso Z2, Z11, Z13, Z17 e Z18, o projeto do conjunto poderá adotar o coeficiente de aproveitamento máximo de 1,2 (um inteiro e dois décimos), e taxa de ocupação máxima de 0,6 (seis décimos).

Art. 4º - O conjunto residencial horizontal do tipo R3-03 destina-se unicamente à implantação de unidades habitacionais, não sendo admitida a instalação de outros usos.

Art. 5º - O conjunto residencial horizontal do tipo R3-03 só poderá ser implantado em lotes que tenham frente e acesso para vias oficiais de circulação de veículos com largura igual ou superior a 10,00 m (dez metros).

Parágrafo único - Será admitida a implantação de conjunto residencial horizontal do tipo R3-03 em lotes com frente e acesso para vias oficiais de circulação de veículos com largura inferior a 10,00 m (dez metros) e igual ou superior

a 8,00 m (oito metros), desde que esteja previsto estacionamento de visitantes no interior do conjunto, na proporção de uma vaga de estacionamento para cada duas unidades habitacionais.

Art. 6º - Aplicam-se ao conjunto residencial horizontal do tipo R3-03 as disposições do artigo 39, da Lei nº 8.001, de 24 de dezembro de 1973, com a redação dada pela Lei nº 9.846, de 4 de janeiro de 1985, referentes ao dimensionamento dos lotes, recuos, taxa de ocupação, coeficiente de aproveitamento, altura e número de pavimentos.

Art. 7º - O projeto de implantação do conjunto residencial horizontal R3-03 deverá prever:

I - Arborização e tratamento das áreas comuns não ocupadas por edificações;

II - Drenagem das águas pluviais;

III - Sistemas de distribuição de água e de coleta e disposições de águas servidas e esgotos;

IV - Local para coleta de lixo, atendendo legislação pertinente.

Art. 8º - Será permitida a implantação de conjuntos R3-03 de caráter evolutivo, construindo-se na etapa inicial apenas as instalações mínimas previstas em lei, desde que:

I - Seja apresentado e aprovado o projeto completo da edificação das unidades pertencentes ao conjunto;

II - Seja emitido certificado de conclusão parcial das obras correspondentes às instalações mínima executadas.

Art. 9º - O Executivo regulamentará esta lei no prazo de 90 (noventa) dias a contar da data de sua publicação.

Art. 10 - Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação, revogadas as disposições em contrário.

PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO, aos 12 de julho de 1994, 441º da fundação de São Paulo.

PAULO MALUF, PREFEITO

JOSÉ ALTINO MACHADO, Secretário dos Negócios Jurídicos

CELSO ROBERTO PITTA DO NASCIMENTO, Secretário das Finanças

LAIR ALBERTO SOARES KRAHENBUHL, Secretário da Habitação e Desenvolvimento Urbano

Publicada na Secretaria do Governo Municipal, em 12 de julho de 1994.

EDEVALDO ALVES DA SILVA, Secretário do Governo Municipal

Referências bibliográficas

Dissertações e Teses

ARAGÃO, Solange Moura Lima de. *Da persistência do Ecletismo nas Vilas Paulistas*. Dissertação de Mestrado. São Paulo: FAUUSP, 2000.

ESHER, Lauresto Couto. *Vilas de renda na administração regional de Pinheiros: ascensão, queda e retomada de um espaço gregário*. Dissertação de mestrado. São Paulo: FAU-Mackenzie, 1998.

TRAMONTANO, Marcelo. *Novos modos de vida, novos espaços de morar. Paris, São Paulo, Tokyo. Uma reflexão sobre a habitação contemporânea*. Tese de doutoramento. São Paulo: FAUUSP, 1998.

Bibliografia geral

ARANTES, Otília Beatriz Fiori. *O lugar da Arquitetura depois dos Modernos*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 1995

BLAY, Eva A. *Eu não tenho onde morar: vilas operárias na cidade de São Paulo*. São Paulo: Nobel, 1985.

BONDUKI, Nabil. *Origens da Habitação Social no Brasil. Arquitetura Moderna, Lei do Inquilinato e Difusão da Casa Própria*. São Paulo: Estação Liberdade, Fapesp, 1998.

BOTTER, Denise A. et alii. *Noções de estatística*. São Paulo: Instituto de Matemática e Estatística – USP, 1996 (versão preliminar).

CAMPOS FILHO, Cândido Malta. *Cidades brasileiras: seu controle ou o caos: o que os cidadãos devem fazer para a humanização das cidades no Brasil*. São Paulo: Studio Nobel, 1992.

CAMPOS FILHO, Cândido Malta. *Reinvente seu bairro: caminhos para você participar do planejamento de sua cidade*. São Paulo: Editora 34, 2003.

CERTEAU, Michel de. *A invenção do cotidiano: 1. artes de fazer*. Rio de Janeiro: Vozes, 1994.

CULLEN, Gordon. *El paisaje urbano: tratado de estética urbanística*. Barcelona: Editorial Blume, 1974.

GADE, Christiane. *Psicologia do consumidor e da propaganda*. São Paulo: Editora Pedagógica e Universitária – EPU, 1998.

HALL, Edward T. *A Dimensão Oculta*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1977.

HARVEY, David. *Condição pós-moderna*. São Paulo: Edições Loyola, 1992.

HAYES, Bob E. *Medindo a satisfação do cliente: elaboração e uso de questionários*. Rio de Janeiro, Qualitymark Editora, 1995.

HERSHBERGER, Robert G. *Architectural Programming and Predesign Manager*. New York: McGraw Hill, 2000.

HERTZBERGER, Herman. *Lições de Arquitetura*. São Paulo: Martins Fontes, 1996

- HOWARD, Ebenezer. *Cidades-Jardins do Amanhã*. São Paulo: Hucitec, 1996.
- IRIGARAY, Hélio Arthur et alii. *Gestão e desenvolvimento de produtos e marcas*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.
- LAMAS, José M. Ressano Garcia. *Morfologia urbana e desenho da cidade*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian. Fundação para a Ciência e Tecnologia, 2000.
- LANGENBUCH, Juergen Richard. *A estruturação da Grande São Paulo*. Rio de Janeiro: Fundação IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia. Departamento de Documentação e Divulgação Geográfica e Cartográfica, 1971.
- LEMOs, Carlos. *Cozinhas, etc.* São Paulo: Perspectiva, 1978.
- LEMOs, Carlos. *História da casa brasileira*. São Paulo: Contexto, 1996.
- MACEDO, Sílvio S. *Espaços Livres*. In: Paisagem e Ambiente: Ensaios, nº7, p.15-56. São Paulo: FAUUSP, 1995.
- MARCUS, Clare Cooper. FRANCIS, Carolyn. *People Places. Design Guidelines for Urban Open Space*. New York: Van Nostrand Reinhold, 1990.
- MONTANER, Josep Maria. *La modernidad superada*. Barcelona, Editorial Gustavo Gili, S.A., 1997.
- MÜLLER, Daniel Pedro (Marechal, 1827). *São Paulo em 1836. Ensaio d'un quadro estatístico da Província de São Paulo*. Ordenado pelas leis provinciais de 11 de abril de 1836 e 10 de março de 1837. São Paulo, Typographia de Costa Silveira, 1923. Reedição litteral.
- NAGY, Noemi Yulan. *Condomínios fechados em São Paulo*. Relatório Fapesp. São Paulo, 1989.
- OLIVEIRA FILHO, João Martins; DERNTL, Maria Fernanda. *Significados do Espaço Público*. In Paisagem e Ambiente: Ensaios, nº7, p. 57-66. São Paulo: FAUUSP, 1995.
- ORNSTEIN, Sheila Walbe; BRUNA, Gilda C.; ROMÉRO, Marcelo. *Ambiente Construído e Comportamento: A Avaliação Pós-Ocupação e a Qualidade Ambiental*. São Paulo: Studio Nobel, FAUUSP, Fupam, 1995.
- PETERS, Paulhans e outros. *Proyecto y Planificación – Casas en Hilera. Agrupaciones*. Mexico, D.F.: Ediciones Gustavo Gili, 1979.
- PINHEIRO, Roberto M. et alii. *Comportamento do consumidor e pesquisa de mercado*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.
- PREISER, Wolfgang F.E.; RABINOWITZ, Harvey Z.; WHITE, Edward T. *Post-Occupancy Evaluation*. Nova York: Van Nostrand Reinhold, 1988.
- RAPOPORT, Amos. *Aspectos humanos de la forma urbana*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili, 1978.
- ROLNIK, Raquel. *A cidade e a lei*. São Paulo: Studio Nobel, 1997.
- SEGAWA, Hugo. *Prelúdio da Metrópole. Arquitetura e Urbanismo em São Paulo na Passagem do Século XIX ao XX*. São Paulo: Ateliê Editorial, 2000.
- WOLFF, Silvia Ferreira Santos. *Jardim América: o primeiro bairro-jardim de São Paulo e sua arquitetura*. São Paulo: Editora Universidade de São Paulo: Fapesp: Imprensa Oficial do Estado, 2001.

Legislação

Legislação Municipal

Lei 315/1897

Lei 493/1900

Lei 553/1901

Lei 604/1902

Lei 1.098/1908

Lei 2.611/1923

Lei 3.427/1929 (2ª. consolidação de posturas municipais)

Ato Municipal 663/1934 (Código de Obras Arthur Sabóya)

Ato Municipal 1.103/1936

Lei 4.371/1953

Lei 5.261/1957

Lei 7.035/1967

Lei 7.805/1972

Lei 8.001/1973

Lei 9.413/1981

Lei 10.015/1985

Lei 10.898/1990 (Fechamento de vilas e ruas sem saída)

Lei 11.322/1992 (Cria os bolsões residenciais)

Portaria 038/1993 (Cria grupo de trabalho para avaliar o P.L.117/1992)

Lei 11.605/1994 (Cria a categoria de uso R3.03 - vilas)

Decreto Municipal 34.740/1994

Lei 12.138/1996 (Altera texto da 10.898/90 – P.L. 249/1996)

Lei 13.209/2001 (Altera a 10.898/90 agilizando o fechamento das ruas)

Legislação Federal

Decreto-Lei 58/1937 (Parcelamento do solo)

Lei 4.591/1964 (Lei de condomínios)

Lei 6.766/1979 (Lei Lehmann, Parcelamento do Solo; EM REVISÃO)

Lei 10.257/2001 (Estatuto da Cidade)

Medida Provisória 2.220/2001 (Complementa o Estatuto da Cidade)

Periódicos

Jornais

FLORESTA, Cleide. “*Vila dá status para ex-casa de operário*”. Folha de S. Paulo, 14 de setembro de 1997.

Revistas

As eleitas In: Folha de São Paulo, 18 de junho de 2004, caderno especial *Qualidade Imobiliária*, p.4, 9, 21.

Casas em condomínio fechado. Anúncio publicitário. In: GUIA QUAL IMÓVEL, n. 26, p. 25. São Paulo: Editora Abril S.A., julho de 2004.

Cidade não aparenta a idade que tem In: Folha de São Paulo, 9 de fevereiro de 2004, caderno especial *Mapas*, p.1-3

Era uma vez uma vila. Heranças operárias. In: Revista da Folha, 9 de novembro de 2003, no. 595, p.1, 10-15.

Explosão horizontal In: Folha de São Paulo, 18 de agosto de 2002, caderno *Classificados Imóveis*, p.1-2, 4-8.

Fora de Série In: Revista Arquitetura & Urbanismo n.99, p.50-56. São Paulo: Editora Pini, dezembro 2001 / janeiro 2002.

Garagem e convívio são os problemas. In: Folha de São Paulo, 14 de setembro de 1997, caderno *Classificados Imóveis*, p.3

Implantação inteligente supera dificuldades de lote compacto e inclinado. In: PROJETO / DESIGN, n. 287, p.67-71. São Paulo: Arco Editorial Ltda., janeiro de 2004.

São Paulo devora seu passado In: Folha de São Paulo, 16 de agosto de 2004, caderno F, p. 1, 6-9.

SILVA FILHO, Carlos Alberto e ARAGÃO, Solange Moura Lima de. *As antigas e as novas vilas de São Paulo.* In Paisagem e Ambiente: Ensaios, nº12, p.29-68. São Paulo: FAUUSP, 1995.

Vila à vista In: Folha de São Paulo, 14 de dezembro de 2003, caderno *Classificados Imóveis*, p.1-2.

Vilas de ontem e de hoje In: Revista Arquitetura e Construção n.12, ano 21, p.124-128. São Paulo: Editora Abril S.A., dezembro de 2005.

Endereços eletrônicos da Internet

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. Disponível em <<<http://www.ibge.org.br>>>

ImovelWeb - classificados de imóveis. Disponível em <<<http://www.imovelweb.com.br>>>

Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio. Disponível em <<<http://www.embraesp.com.br>>>

Além de outros endereços temporários que, por não estarem mais disponíveis, não foram citados.