



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
"JÚLIO DE MESQUITA FILHO"

PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ARQUITETURA E URBANISMO

BRUNO FABRI MANCINI

**SEGREGAÇÃO E DISTINÇÃO SOCIAL NA ARQUITETURA RESIDENCIAL DA
REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO. O CONDOMÍNIO CLUBE "AUGE
HOME RESORT".**

BAURU
2016

BRUNO FABRI MANCINI

**SEGREGAÇÃO E DISTINÇÃO SOCIAL NA ARQUITETURA RESIDENCIAL DA
REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO. O CONDOMÍNIO CLUBE “AUGE
HOME RESORT”.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo da Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação da Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho", câmpus de Bauru, como requisito final para a obtenção do título de Mestre.

Orientador: Cláudio Silveira Amaral

BAURU

2016

Mancini, Bruno Fabri.

Segregação e distinção social na arquitetura residencial da região metropolitana de São Paulo. O condomínio clube "Auge Home Resort" / Bruno Fabri Mancini, 2016
263 f.

Orientador: Cláudio Silveira Amaral

Dissertação (Mestrado)-Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Engenharia, Bauru, 2016

1. Segregação. 2. Distinção. 3. Condomínio fechado. I. Universidade Estadual Paulista. Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação. II. Título.

**SEGREGAÇÃO E DISTINÇÃO SOCIAL NA ARQUITETURA RESIDENCIAL DA REGIÃO
METROPOLITANA DE SÃO PAULO. O CONDOMÍNIO CLUBE “AUGE HOME RESORT”.**

Defesa

Data: 06 de setembro de 2016

Local: Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação (FAAC). Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (UNESP). Campus Bauru.

Banca examinadora

Coordenador

Professor Doutor Cláudio Silveira Amaral

Membro titular I. Professor do Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo
Professora Doutora Norma Regina Truppel Constantino

Membro titular II.

Professora Doutora Maria Encarnação Beltrão Sposito

Membro suplente I. Professor do Programa de Pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo
Professora Doutora Marta Enokibara

Membro suplente II.

Professora Doutora Eda Maria Góes



UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA

Câmpus de Bauru



ATA DA DEFESA PÚBLICA DA DISSERTAÇÃO DE MESTRADO DE BRUNO FABRI MANCINI, DISCENTE DO PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ARQUITETURA E URBANISMO, DA FACULDADE DE ARQUITETURA, ARTES E COMUNICAÇÃO.

Aos 06 dias do mês de setembro do ano de 2016, às 14:00 horas, no(a) Auditório da Seção Técnica de Pós-graduação da Faculdade de Arquitetura Artes e Comunicação, reuniu-se a Comissão Examinadora da Defesa Pública, composta pelos seguintes membros: Prof. Dr. CLAUDIO SILVEIRA AMARAL - Orientador(a) do(a) Departamento de Arquitetura, Urbanismo e Paisagismo / Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação de Bauru - UNESP, Profa. Dra. NORMA REGINA T CONSTANTINO do(a) Departamento de Arq Urb e Paisagismo / Faculdade de Arquitetura, Artes e Comunicação de Bauru, Profa. Dra. MARIA ENCARNACAO BELTRAO SPOSITO do(a) Departamento de Geografia / Faculdade de Ciências e Tecnologia de Presidente Prudente, sob a presidência do primeiro, a fim de proceder a arguição pública da DISSERTAÇÃO DE MESTRADO de BRUNO FABRI MANCINI, intitulada **SEGREGAÇÃO E DISTINÇÃO SOCIAL NA ARQUITETURA RESIDENCIAL DA REGIÃO METROPOLITANA DE SÃO PAULO. O CONDOMÍNIO CLUBE "AUGE HOME RESORT"**. Após a exposição, o discente foi arguido oralmente pelos membros da Comissão Examinadora, tendo recebido o conceito final: APROVADO. Nada mais havendo, foi lavrada a presente ata, que após lida e aprovada, foi assinada pelos membros da Comissão Examinadora.

Prof. Dr. CLAUDIO SILVEIRA AMARAL

Profa. Dra. NORMA REGINA T CONSTANTINO

Profa. Dra. MARIA ENCARNACAO BELTRAO SPOSITO

Dedico este trabalho a todos aqueles que,
de alguma forma, o tornaram possível.

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar, agradeço ao meu orientador, Professor Cláudio Silveira Amaral, por participar de mais esta etapa de minha vida acadêmica e por ser uma fonte sempre renovada de inspiração.

Aos membros convidados da banca, Professora Marta Enokibara – com quem tive a felicidade de conviver também durante a graduação – e à Professora Maria Encarnação Beltrão Sposito, por aceitarem participar da avaliação deste trabalho e assim contribuir para seu enriquecimento. Também registro meu agradecimentos aos membros suplentes da banca, Professora Norma Regina Truppel Constantino e Professor Eda Maria Góes.

A todos da Universidade Estadual Paulista “Julho de Mesquita Filho” – UNESP Bauru – corpo docente, corpo técnico e administrativo – que direta ou indiretamente contribuíram para o desenvolvimento deste trabalho e de todo o percurso desta pesquisa de mestrado.

A CAPES – Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior –, pelo apoio financeiro que possibilitou a dedicação exclusiva ao desenvolvimento desta pesquisa, bem como a participação em eventos pelo Brasil que muito contribuíram para o resultado desta longa caminhada.

A todos os entrevistados, que através dos dados e opiniões fornecidos colaboraram de forma inestimável para o aprofundamento da discussão proposta. Em especial, agradeço a Pedro Silvério de Oliveira pela acolhida no interior do “Auge Home Resort”, empreendimento estudado, permitindo acesso às dinâmicas internas do condomínio e a realização das fotografias que ilustram este trabalho.

A todos os meus colegas de mestrado pelas inúmeras contribuições que me deram ao longo destes anos e por terem tornado este período mais leve e divertido.

A todos os meus familiares que possibilitaram meus estudos ao longo de meus 30 anos de vida.

RESUMO

As cidades brasileiras são marcadas por processos de urbanização excludentes e seletivos, em que os contrastes e desigualdades sociais estão presentes de forma marcante na estrutura do espaço urbano e na configuração de sua paisagem. Na região metropolitana de São Paulo, a partir da década de 1970, surge um modelo de empreendimento residencial que se caracteriza pelo isolamento de edifícios em grandes lotes murados e protegidos, servidos de espaços de lazer e serviços habitualmente encontrados na cidade aberta. Com a complexificação recente da questão urbana, em que ricos e pobres muitas vezes ocupam os mesmos espaços, este modelo de empreendimento ganhou espaço e se difundiu a partir de discursos fundamentados na experiência do medo da violência urbana, explicitando os processos históricos de segregação social. Outra dimensão da conformação dos espaços residenciais fechados é a que diz respeito às questões simbólicas expressas através da arquitetura destes empreendimentos, tanto em sua estruturação espacial como em suas opções estilísticas. Neste sentido, o que se pretende é uma análise do fenômeno de difusão do modelo de condomínio fechado tipo clube a partir destas duas óticas complementares, às quais podemos definir a partir dos conceitos de segregação e distinção.

PALAVRAS-CHAVE: Condomínio fechado; Paisagem urbana; Segregação; Distinção social.

ABSTRACT

The Brazilian cities are marked by excluding and selective urbanization processes in which the contrasts and inequalities are deeply present in the urban space structure and in its landscape configuration. In São Paulo metropolitan area, since the 1970's, a model of real estate development appears, characterized by isolated buildings within a large, walled and protect area served by recreational spaces and services usually found in the open city. The recent increase in urban scenario, in which rich and poor people many times occupy the same spaces, this type of real estate development has gained space and spread from fear experiences and urban violence speeches, showing the historical social segregation processes. Another dimension of closed residential areas is that of symbolic matters expressed by the architecture of these developments, either on its spatial structure or on its stylistic choices. In this sense, we pretend to analyze the phenomenon of diffusion of this model of real estate development – the gated communities – from two different but complementary points of view we can define from the concept of segregation and distinction.

KEY-WORDS: Gated communities; Urban landscape; Segregation; Social distinction.

Sumário

INTRODUÇÃO.....	11
CAPÍTULO 01.....	17
1.1 Urbanização excludente e seletiva.	18
1.2 Processos de segregação.	26
1.3 A segregação como problema estético? Processos de segregação e paisagens.....	30
1.4 Condomínios fechados do tipo “clube”.	38
1.5 Os condomínios fechados e a relação público x privado.....	46
1.6 Sentido de comunidade em Richard Sennett.	54
1.7 Discurso do medo como legitimador dos condomínios fechados.....	58
CAPÍTULO 02.....	62
2.1 O discurso da publicidade.....	63
2.2 Lipovetsky: arquitetura e moda.....	75
2.3 Arquitetura “gourmet” e as ofertas de lazer.	77
2.4 A paisagem no capitalismo transtético.	85
2.5 Dimensão simbólica da arquitetura.....	90
2.6 Estética neoclássica: prestígio.	97
CAPÍTULO 03.....	107
3.1 Breve contextualização do município.....	108
3.2 O local de implantação do empreendimento.....	111
3.3 O empreendimento.	115
3.4 Interfaces condomínio-cidade.	120
3.5 Estratégias de segurança.	126
3.6 Rompendo os limites do empreendimento.....	134
3.7 Relação condôminos-cidade.....	148
3.8 Padrão socioeconômico e status.	153
3.9 Varandas gourmet e estilo de vida.	156
3.10 Arquitetura.....	165
CONSIDERAÇÕES FINAIS	171
REFERÊNCIAS	174
APÊNDICES.....	178

INTRODUÇÃO

A constituição de empreendimentos fechados é cada vez mais comum nas cidades brasileiras. Tanto assim que o assunto tem merecido atenção de estudiosos das mais diversas áreas, usualmente sendo abordado de maneira crítica por sua antiurbanidade, seu caráter segregador e de classe. Pretende-se, com este trabalho, dar sequência a estes estudos mas também abordar o problema sob outro ponto de vista; o da importância da constituição de uma paisagem própria e exclusiva para os condomínios através da arquitetura, fundamentada em signos de distinção.

As construções para este segmento do mercado imobiliário são – fundamentalmente os empreendimentos voltados para as classes médias e altas –, em grande medida, marcadas por uma forte dose de homogeneidade morfológica. A despeito de uma ou outra tentativa de produção arquitetônica diferenciada e autoral¹, o fato é que as grandes construtoras e incorporadoras apoiam-se em um modelo arquitetônico que, até o presente momento, não parece dar sinais de esgotamento. Estamos falando do modelo de condomínio fechado do tipo “clube”.

Como característica geral, este tipo de empreendimento apresenta um grande lote cercado ou murado, protegido por sistemas de segurança sofisticados e concentra em seu interior uma gama cada vez maior de espaços de lazer, de contemplação e serviços à disposição de seus moradores. Embora esta fórmula não seja nova, o que se vê atualmente é a complexificação da questão, na medida em que mecanismos físicos de segregação e sistemas simbólicos de distinção têm se mostrado cada vez mais explícitos e ostensivos.

Isto por si só nos parece suficiente para justificar a atualização das pesquisas sobre o tema. A configuração de espaços socioeconomicamente homogêneos – ou que tendam para isso –, privados e exclusivos, apresenta consequências diretas sobre o ambiente urbano. Na medida em estes espaços se colocam como alternativa aos espaços abertos e públicos, convém nos determos mais especificamente nos discursos e nas estratégias adotadas pelo mercado imobiliário para legitimar sua construção.

Neste sentido, a partir das referências teóricas escolhidas para subsidiar a discussão proposta por este trabalho, desenvolvemos uma abordagem do surgimento e difusão dos

¹ Como, por exemplo, o caso da incorporadora Idea!Zarvos.

empreendimentos fechados do tipo “clube” a partir de duas óticas distintas, porém complementares.

A primeira, exposta no capítulo inicial, teve como objetivo demonstrar como os processos de segregação espaço-social se constituíram historicamente, a partir do monopólio sobre o espaço urbano por parte das camadas sociais mais abastadas. Estes processos fazem parte das dinâmicas de urbanização excludentes e seletivas aos quais os espaços urbanos brasileiros são usualmente submetidos e constituem, portanto, uma política sistemática de segregação entre as classes.

Se anteriormente as classes estavam separadas por grandes distâncias no tecido urbano, a condição contemporânea apresenta a impossibilidade de manutenção desta condição. Em resposta a isto, os empreendimentos fechados surgem como possibilidade de criar em ambiente privado, protegido e homogêneo as paisagens e dinâmicas exclusivas antes produzidas a partir de intervenções na cidade.

O discurso que fundamenta e legitima a constituição deste modelo de empreendimento baseia-se principalmente no medo e na violência – da e na cidade – que atingem uma população cada vez mais assustada e que vê o retraimento no interior de espaços fortificados como uma possibilidade de escapar dos perigos representados pela vida urbana.

Esta “solução”, entretanto – caracterizada pela aglomeração de parcelas relativamente homogêneas do ponto de vista econômico e social – possui consequências gravíssimas para as concepções de cidade e de democracia, alterando de maneira estrutural o equilíbrio entre público e privado. O afastamento e a diminuição da interação entre classes distintas no ambiente urbano – cada vez mais intensos na medida em que os condomínios atuais oferecem espaços e serviços que minimizam a necessidade de abandonar seus limites – acaba por transfigurar as diferenças em desigualdades irreconciliáveis, moldando a relação entre estas classes a partir de uma ótica de exclusão, hostilidade e medo.

Neste sentido, a assimilação da alteridade se mostra cada vez mais difícil em uma sociedade que, desta forma, desaprende a negociar o convívio entre diferentes. Este é um processo que atualmente pode ser verificado em diversos níveis, e que a constituição de condomínios

fechados do tipo clube – na tentativa de se colocar como “solução” do problema – acaba por reforçar.

O segundo capítulo de nosso trabalho trata de focar na dimensão simbólica da questão. Assim, se no primeiro capítulo nos detivemos na constituição física dos processos de segregação a partir de sua historicidade e dos discursos relacionados à violência contra o corpo e o patrimônio, a segunda parte da dissertação se concentra na exploração dos discursos simbólicos e valores presentes na constituição destes espaços.

Desta forma, nos parece correto abordar o tema da constituição dos condomínios fechados a partir de dois conceitos distintos, porém complementares. O primeiro, relacionado à fisicalidade do objeto, ao qual definimos, juntamente com os autores que nos dão suporte, como segregação. O segundo, relacionado à imaterialidade da representação simbólica desta fisicalidade, ao qual definimos através do conceito de distinção.

Para tal empreitada, procuramos desenvolver uma análise dos discursos da publicidade e da moda no atual estágio do capitalismo bem como das consequências destas dinâmicas na estruturação do modelo de empreendimento estudado e na opção estética dos mesmos – estudada em maior profundidade a partir do que o mercado imobiliário tem denominado, na arquitetura de médio e alto padrão, como “estilo neoclássico”.

A partir do referencial teórico oferecido pela obra de Lipovetsky e Serroy, propusemos olhar para a constituição dos espaços de empreendimentos do tipo clube a partir da perspectiva de construção de uma paisagem que, em todos os aspectos, se coloca em contraposição àquela encontrada nos ambientes públicos das cidades, frequentemente caracterizada como caótica, desordenada e fragmentada.

Também nos voltamos para o surgimento, na última década, dos conhecidos espaços “gourmet” como um passo além na direção dos processos de distinção a partir da conformação de um estilo de vida marcado pela ritualização e estetização do consumo, no qual a experiência subjetiva, lúdica, é fundamental.

Os valores simbólicos expressos a partir da arquitetura foram analisados principalmente à luz das teorias do simbolismo arquitetônico de Venturi, Brown e Izenour e contrapostos aos preceitos estéticos do modernismo, preconizados, entre outros, por Le Corbusier. Assim, a

constatação da persistência de estéticas historicistas na produção residencial das grandes construtoras e incorporadoras foi interpretada a partir dos valores que estas arquiteturas podem representar e aos quais elas parecem se opor.

Por fim, recorreremos à obra de Bourdieu para verificar em que medida poderíamos afirmar a arquitetura como um instrumento de distinção social. Enquanto Lipovetsky e Serroy não enxergam no consumo estetizado atual um desejo premente de diferenciação social, o clássico estudo de Bourdieu demonstra de que forma este consumo ilustra as diferenças sociais a partir da oposição entre gosto de necessidade e gosto de luxo. Para ele, a distância que as classes mais favorecidas apresentam de suas necessidades básicas as possibilita ritualizar e estetizar seu consumo, constituindo assim um estilo de vida bastante distinto daquele das classes menos abastadas.

Nosso argumento é o de que a leitura de Bourdieu apresenta, para nós, uma perspectiva mais frutífera para pensar esta questão. Se, para Lipovetsky e Serroy, a democratização e onipresença do universo estético no mundo contemporâneo possibilitou que mesmo as classes menos favorecidas tivessem acesso a produtos antes destinados apenas às elites, em nosso entendimento isto não significa que no interior desta lógica democratizada também não se tenha estabelecido um sistema baseado em signos de distinção.

Em outras palavras – para ficar em um exemplo banal e prático – se é possível afirmar que, atualmente, uma maior parcela da população brasileira tenha acesso, por exemplo, ao automóvel particular, isto está longe de significar que não existam diferenças, tanto no plano físico quanto no plano simbólico, entre automóveis populares e de luxo – embora ambos estejam, como afirmam Lipovetsky e Serroy, imersos na mesma lógica estética do capitalismo atual.

Por fim, o terceiro e último capítulo da dissertação apresenta um estudo de caso, de forma a verificar e ilustrar as questões abordadas em plano teórico nos dois capítulos precedentes. Para esta tarefa, escolhemos um empreendimento fechado do tipo clube, localizado na região metropolitana de São Paulo é que é bastante representativo das questões aqui levantadas – o condomínio “Auge Home Resort”.

A metodologia adotada para esta etapa do trabalho se constituiu da realização de entrevistas estruturadas com moradores do empreendimento, corretores imobiliários, arquitetos atuantes na região e com o profissional responsável pela administração do condomínio. Complementam-se estes dados com um farto material gráfico, fruto de levantamento fotográfico das áreas externas e internas do condomínio e de encartes publicitários de empreendimentos imobiliários.

A respeito da bibliografia consultada para a construção argumentativa dos dois primeiros capítulos, temos certeza de que muito ficou de fora. A opção por trabalhar com os autores aos quais recorreremos para fundamentar a discussão apresentada se deu em função da possibilidade de, reduzida a quantidade, nos atermos à qualidade e à profundidade das leituras. Esperamos que este objetivo tenha sido alcançado.

CAPÍTULO 01

Ele desenha um círculo e, dentro do círculo, dois pontos. "Um botão". "Não". "Um focinho de porco", grita ela, segura de que acertou. "Nem de longe". Romina observa o desenho de diferentes ângulos. "Uma tomada"? "Perdeu". Ela espera uma explicação. "Somos nós dois", diz Juani, indicando os dois pontos, "atrás da parede". "Atrás ou na frente da parede?", diz ela. "Dá no mesmo". "Não, não dá no mesmo, já lhe mostraram aquele desenho no qual você tem de dizer se está vendo uma mulher velha ou uma mulher jovem?". "Sim, eu vi a jovem", diz ele. "A parede de La Cascada é a mesma coisa", diz Romina, e percorre o círculo com o ramo. "A gente pode ver o que a circunferência deixa dentro ou pode ver o que ela deixa fora, entendeu?". "Não". "Qual é o dentro e qual é o fora?". Juani a escuta, mas não diz nada. "Nós nos isolamos, ou isolamos os que estão fora, para que não possam entrar?"

Claudia Piñeiro. As viúvas das quintas-feiras.

1.1 Urbanização excludente e seletiva.

O processo de urbanização da sociedade e do território brasileiros conheceu sua fase realmente aguda e generalizada a partir do terceiro terço do século XX (SANTOS, 2013). O modelo geográfico verificado nos núcleos urbanos que se desenvolveram no país pode ser definido, segundo Milton Santos, como o de um "crescimento espraiado, com um tamanho desmensurado que é causa e efeito da especulação" (SANTOS, 2013, p. 10).

As transformações nas dinâmicas produtivas nacionais neste período, com o desenvolvimento de um setor industrial pujante, combinados à nossa complexa realidade sócio-histórica, fizeram da grande cidade brasileira, nas palavras do autor, "o lugar com mais força e capacidade de atrair e manter gente pobre, ainda que muitas vezes em condições sub-humanas" (SANTOS, 2013, p. 10).

Esta condição persiste, na medida em que, segundo Santos o gasto público é usual e crescentemente "orientado à renovação e requalificação urbana e que, sobretudo, interessa aos agentes socioeconômicos hegemônicos" (SANTOS, 2013, p. 10). Isto leva a cidade a uma condição de permanente crise fiscal. Desta forma:

A cidade em si, como relação social e como materialidade, torna-se criadora de pobreza, tanto pelo modelo socioeconômico, de que é o suporte, como por sua estrutura física, que faz dos habitantes das periferias (e dos cortiços) pessoas ainda mais pobres. A pobreza não é apenas o fato do modelo socioeconômico vigente, mas, também, *do modelo espacial* (SANTOS, 2013, p. 10 – Grifo nosso).

Neste sentido, acreditamos possível retomar palavras do próprio Milton Santos que, em trabalho anterior, ao discorrer sobre as condições da metrópole paulistana, afirma que:

[...] as grandes cidades frequentemente nos aparecem como monstruosas, intratáveis, ameaçadoras da integridade social e individual, pelo fato de que elas separam em lugar de unir e nos deixam a impressão de que empobrecem a vida cotidiana ao invés de melhorá-la (SANTOS, 2009, p. 11).

Embora esta seja uma realidade comum a aglomerações de todo o mundo, em países subdesenvolvidos como o Brasil estes problemas são amplificados, “os contrastes mais agudos” e “os remédios com frequência se impõem como novos problemas” (SANTOS, 2009, p. 11). Estes problemas são bastante conhecidos por nós – emprego, habitação, transportes, lazer, água, esgotos, educação, saúde, etc.

Em concordância com Milton Santos, Ermínia Maricato expõe, entre outras questões, em trabalho intitulado “As ideias fora do lugar e o lugar fora das ideias – planejamento urbano no Brasil”, a lógica que orienta os gastos públicos nas cidades brasileiras. Esta lógica tem como fundamento a concentração de investimentos e recursos públicos destinados a melhorias urbanas em áreas já urbanizadas e com boa oferta de infraestrutura - que “alimentam a especulação fundiária e não a democratização do acesso a terra para moradia” (MARICATO, 2012, p. 157).

Este processo, evidentemente, tem um grande impacto na configuração da paisagem urbana. Constitui-se, em decorrência disto, uma paisagem frequentemente caracterizada como fragmentada, desordenada, descontínua e caótica. Espaços em que o Estado se faz presente ao lado de espaços que revelam sua quase total ausência. Espaços e paisagens distintas que acabam, portanto, por expressar as diferenças sociais que estruturam a sociedade brasileira. Assim, é possível afirmar, como faz Maricato, que “a escassez de moradias e a segregação territorial são produtos de um mercado que, entre outras coisas, *vende o cenário como signo de distinção*” (MARICATO, 2012, p. 159 – Grifo nosso).

Ainda segundo a autora, a modernização incompleta e excludente que caracteriza a cidade brasileira de forma geral e que tem como resultado paisagens descontínuas e fragmentadas, é fruto da aplicação seletiva, ou seja, à apenas algumas partes de nossas cidades – aquelas consideradas e representadas pela “cidade oficial” e que interessam aos agentes socioeconômicos hegemônicos, como afirmou Santos (2013) – de padrões de urbanização importados do “primeiro mundo” (Maricato se refere, neste caso, à matriz de planejamento

urbano modernista/funcionalista²), deixando de lado consideráveis porções do tecido urbano.

Figura 01: Favela de Paraisópolis e condomínio de luxo. Segregação social e espacial.



Fonte: Archdaily Brasil³.

Esta matriz de planejamento teria sido, segundo a autora, um “importante instrumento de dominação ideológica” que “contribuiu para ocultar a cidade real e para a formação de um mercado imobiliário restrito e especulativo” (MARICATO, 2012, p. 124). Os problemas apresentados pelas cidades brasileiras não seriam oriundos, portanto, simplesmente da falta de planos urbanísticos ou da má qualidade destes, e sim do fato de que o crescimento dos núcleos urbanos ocorreu, em grande parte, à margem das diretrizes aprovadas pelas

² De acordo com Maricato, o planejamento urbano modernista deve suas raízes ao Iluminismo e ganhou do modernismo “a herança positivista, a crença no progresso linear, no discurso universal, no enfoque holístico” (MARICATO, 2012, p. 126). Este tipo de planejamento tinha no Estado a figura central para assegurar o equilíbrio econômico e social, bem como a figura do portador da racionalidade que “evitaria as disfunções do mercado, como o desemprego [...], bem como asseguraria o desenvolvimento econômico e social [...]” (MARICATO, 2012, p. 126). Nos países capitalistas desenvolvidos, esta política resultou em “relativa equalização de oportunidades na cidade” através de uma reforma urbana “embasada em alguns eixos estruturantes: reforma fundiária [...], extensão das infraestruturas urbanas para atender às necessidades de produção em massa de moradias e financiamento subsidiado” (MARICATO, 2012, p. 128).

³ Disponível em: <http://www.archdaily.com.br/br/611146/segregacao-urbana-em-6-fotografias-desigualdade-vista-de-cima>. Acesso em julho de 2016.

Câmaras Municipais. Nas palavras da autora o resultado deste processo é: “planejamento urbano para alguns, mercado para alguns, lei para alguns, modernidade para alguns, cidadania para alguns...”. (MARICATO, 2012, p. 125).

Maricato recorre à Villaça para traçar um breve histórico dos resultados e conquistas do planejamento urbano no Brasil. Segundo este autor a elite brasileira, em fins do século XIX e início do século XX, possuía condições hegemônicas para debater entre si um plano de obras urbanas a ser implantado. Estes planos, que são encontrados até meados das décadas de 1930 e 1940, “se referiam especialmente ao melhoramento e ao embelezamento das cidades” (MARICATO, 2012, p. 137), frutos de inspiração europeia – fundamentalmente francesa. De acordo com Villaça (1999, p. 193 apud MARICATO, 2012, p. 137) “foi sob a égide do embelezamento que nasceu o planejamento urbano brasileiro”.

Rodrigues (2010), ao comentar o caso das intervenções que transformaram a paisagem da capital paulista, contrapõe este argumento de que o imperativo estético era o principal mote das remodelações urbanas na virada do século XIX para o XX. Em seu entendimento, o embelezamento da cidade, neste caso, era “uma consequência da implantação dos recursos técnicos necessários ao desenvolvimento almejado” (RODRIGUES, 2010, p. 81).

Os melhoramentos urbanos almejavam a adequação do território às novas necessidades econômicas, à expansão física da cidade e à demanda por higiene e salubridade (RODRIGUES, 2010). Com a estrutura do poder público fortemente vinculada à economia urbana e ao capital cafeeiro, o surgimento do urbanismo em São Paulo, para Rodrigues, está ligado a uma “demanda técnica aplicada sobre a cidade no intuito de receber a infraestrutura necessária para as relações comerciais e para a implantação de novos negócios [...]” (RODRIGUES, 2010, p. 83).

Estas intervenções, no entanto, tinham de fato como modelo a cidade europeia do século XIX, “vinculadas ao saneamento, à circulação e à estética urbana” (RODRIGUES, 2010, p.82) e na medida em que se aplicavam a apenas uma determinada parcela do tecido urbano e sob a tutela das classes dominantes, a associação entre as paisagens conformadas por estas intervenções e a elite burguesa tornou-se inevitável. Isto talvez ajude a explicar a conformação do gosto das classes mais favorecidas e a persistência de padrões estéticos de inspiração europeia até os dias de hoje.

Segundo Maricato, é a partir da década de 1930 que conceitos como eficiência, técnica e ciência passam a se sobressair sobre as ideias de melhoramento e embelezamento. Sob a hegemonia de uma burguesia urbana, a cidade da produção precisa ser eficaz. Entretanto, de acordo com a autora:

[...] é justamente nesse momento que tem início um período de inconsequência e inutilidade da maioria dos planos elaborados no Brasil. De um lado estava dada a impossibilidade de ignorar os “problemas urbanos”, de outro a impossibilidade de dedicar o orçamento público apenas às obras, especialmente às obras viárias, vinculadas à lógica do capital imobiliário, de maneira aberta ao debate, sem sofrer críticas. Quando a preocupação social surge no texto, o plano não é mais cumprido. Ele se transforma no plano-discurso, no plano que esconde ao invés de mostrar. Esconde a direção tomada pelas obras e pelos investimentos que obedecem a um plano não explícito (MARICATO, 2012, p. 138).

O planejamento urbano, enquanto disciplina, alcança maior prestígio no Brasil durante a década de 1970, “com a proliferação de órgãos públicos municipais” (MARICATO, 2012, p. 139) bem como pelo incremento de cursos e matérias ofertadas ao assunto. No entanto, segundo Maricato, sua eficiência é bastante restrita. A despeito da grande produção intelectual que se seguiu nas décadas seguintes, as cidades brasileiras cresceram como nunca neste período e este crescimento, no entanto, se deu, em sua maioria, fora da lei. Assim, é possível afirmar, como faz Maricato, que “cada metrópole brasileira abriga, nos anos 1990, outra, de moradores de favelas, em seu interior” (MARICATO, 2012, p. 140).

Este processo se agravou nas últimas décadas do século XX com a crise da matriz funcionalista do planejamento urbano – que fora patrocinada em grande parte por um Estado provedor – e o avanço do que se convencionou chamar de agenda neoliberal, caracterizada por um processo de desregulação econômica que asseguraria liberdade às forças do mercado. Para a autora, “face às mudanças, reais ou somente alardeadas, as matrizes do planejamento urbano também são chamadas a mudar. E esse processo está sujeito às mesmas influências de produção ideológica de ideias que mascara o conflito político” (MARICATO, 2012, p.133).

Para Olivier Mongin, a condição urbana contemporânea tende “a se confundir com o que se chama ‘o urbano generalizado’ [...]” (MONGIN, 2009, p. 137). Esta condição, segundo ele:

[...] está na origem de um sistema urbano globalizado que privilegia as redes e os fluxos, contribuindo assim para distinguir os lugares entre si, para hierarquiza-los e, sobretudo, fragmentá-los. A globalização urbana não é acompanhada, portanto, do “fim dos territórios” profetizado por alguns, mas por uma “reconfiguração

territorial” na qual o futuro das cidades globais, megacidades, metrópoles e megalópoles caminha junto com novas economias de escala. [...] o futuro urbano não permite ceder ao idealismo de uma cidade democrática que, protegida e invulnerável, não sofreria os choques da globalização no plano territorial. Este inverte as tendências de longo alcance, favorecendo o primado dos fluxos sobre os lugares, a privatização em detrimento da vida pública, e privilegiando a separação, o desmembramento ou o abandono (MONGIN, 2009, p. 139).

Cassiari denomina esta cidade contemporânea como “cidade-território” ou “pósmetrópole”, em que a dialética centro-periferia não mais se pode reconhecer. Segundo o autor, as configurações desta cidade atual – caracterizada por um espaço indefinido e homogêneo – se constituem de:

[...] vastíssimas áreas indiferenciadas do ponto de vista arquitetônico, a regurgitarem de funções de representação, financeiras, de governação, cercadas por áreas periféricas residenciais, “guetizadas” umas em relação às outras, áreas comerciais de massa, “resquícios” da produção manufatureira. O todo relacionado por “acontecimentos” ocasionais, fora de qualquer lógica urbanística e administrativa (CASSIARI, 2010, p. 34).

A abertura econômica e a mudança – enfraquecimento – do papel dos Estados estão ligadas a uma reterritorialização que “exacerba tendências que já foram o motor de um urbanismo, de Haussmann aos engenheiros dos CIAM, marcado por um desejo de racionalização e de regularização” (MONGIN, 2009, p. 143). Ainda segundo Mongin, estas tendências “inverteram as hierarquias que fundamentavam a experiência urbana [...] e valorizaram a separação em detrimento da conflitualidade e da heterogeneidade” (MONGIN, 2009, p. 143).

Na base destes processos estaria o que Mongin denomina como “terceira globalização”, associada às mudanças tecnológicas e comunicacionais, bem como econômicas, em curso a partir da década de 1960. Esta fase, no entanto, não deve ser, segundo o autor, reduzida a um fenômeno estritamente econômico, visto que suas consequências são observáveis em diversas outras esferas, inclusive na esfera territorial (MONGIN, 2009).

No plano cultural, por exemplo, Mongin destaca que assistimos:

[...] a um duplo processo de unificação e fragmentação que corta a ligação entre liberalismo e demanda de seguridade. A um mercado que unifica os comportamentos dos consumidores [...] corresponde uma consideração do fator identitário, um substituto do cultural, que enfatiza o fator comunitário [...]. Enquanto a cidade, como o Estado, é *de facto* menos integradora, as comunidades representam um papel importante, podendo levar tanto a retraimentos comunitários, a reivindicações étnicas, quanto a agregações no modo do entre-si das elites globalizadas e cosmopolitas. [...] A universalização cultural suscita

indiretamente uma tendência à comunitarização, que oscila entre movimentos de etnização e movimentos de “agregação de pares”, entre uma secessão involuntária (os guetos) e uma secessão voluntária (os condomínios fechados) (MONGIN, 2009, p. 150).

Segundo Santos, “as metrópoles contemporâneas são os maiores objetos culturais jamais construídos pelo homem” e nas últimas décadas, na medida em que a globalização é uma realidade que se impõe sobre o secular processo de internacionalização, também as metrópoles “funcionam e evoluem segundo parâmetros globais” (SANTOS, 2009, p. 11). Este processo de globalização, em seu atual estágio, afeta e reconfigura os territórios e as paisagens urbanas, mas não resultam em uma paisagem homogênea e em uma “geografia territorial unificada” (MONGIN, 2009, p. 156).

Figura 02: Segregação social e espacial na Cidade do México.



Fonte: Archdaily Brasil⁴.

Assim, emerge no imaginário das cidades a condição do urbano generalizado como uma “representação do caos” (MONGIN, 2009, p. 163). Autores como Koolhaas enxergam neste caos uma oportunidade de intervenção inventiva. No entanto, este urbanismo caótico é usualmente visto como algo negativo, que “exacerba paradoxalmente o imaginário negro da

⁴ Disponível em: <http://www.archdaily.com.br/br/611146/segregacao-urbana-em-6-fotografias-desigualdade-vista-de-cima>. Acesso em julho de 2016.

cidade do passado, aquela que alimentou as estratégias anticidade do urbanismo ‘regulador’” (MONGIN, 2009, p. 163).

Neste sentido, impõem-se a nós os seguintes questionamentos: Em que medida estes processos contemporâneos, aqui brevemente analisados à luz de uma perspectiva histórica do desenvolvimento urbano das cidades brasileiras, podem ser vistos como um dos fundamentos do processo de criação e difusão dos empreendimentos fechados os quais estamos interessados neste estudo?

Sendo mais específicos, em que medida a noção apresentada por Mongin (2009) de “urbano generalizado”, das cidades como representação do caos ou, ainda, nas palavras de Santos (2009), das cidades “monstruosas, intratáveis, ameaçadoras da integridade social e individual” pode ser interpretada como um argumento a partir do qual estes empreendimentos – que frequentemente estabelecem uma relação de negação ao espaço urbano indiferenciado em que estão implantados – se constituem?

São vários os estudos que atestam para o papel que a problemática da segurança pública possui na consolidação do desejo pelo modelo de habitação – mas também de serviços e comércio – em empreendimentos fechados. Entretanto, propomos questionar: será que apenas esta questão dá conta da complexidade do fenômeno? Se não parece possível deixar de lado a sensação de insegurança experimentada atualmente nas cidades brasileiras como um dos argumentos em favor da constituição e consolidação dos empreendimentos fechados de todo tipo, também não parece ser desprezível o papel que a constituição de uma paisagem que se contraponha à representação da cidade caótica possa desempenhar nesse sentido.

Assim, se como afirmou Maricato, o “cenário” pode ser entendido como “signo de distinção”, este parece ser um interessante ponto de partida para uma investigação sobre a emergência e a difusão dos empreendimentos fechados atualmente. Sem ignorar o papel que o medo e a insegurança desempenham nesse processo, nos parece importante atentar para o papel que a paisagem, sua construção ideológica e seu simbolismo possuem nos processos de autoss segregação de determinadas classes no interior de espaços fechados atualmente.

1.2 Processos de segregação.

De acordo com Villaça, os processos de segregação são fundamentais “para a compreensão da estrutura espacial intra-urbana⁵” (VILLAÇA, 2001, p. 141). O conceito de segregação no contexto metropolitano abordado por Villaça é o da segregação de classes sociais, uma vez que, segundo ele, é esta que domina a estruturação de nossas cidades. A segregação, como definida pelo autor, é o “processo segundo o qual diferentes classes ou camadas sociais tendem a se concentrar cada vez mais em diferentes *regiões gerais* ou *conjuntos de bairros* da metrópole” (VILLAÇA, 2001, p. 142 – Grifo do autor).

A escolha destas localizações obedece, segundo ele, a uma lógica bastante simples: as pessoas de maior renda procuram os locais que lhes pareçam mais apropriados e convenientes. Esta conveniência, no entanto, varia de acordo com questões diversas – incluindo a moda – e também de acordo com a época (VILLAÇA, 2001).

Villaça irá se apoiar em autores da escola norte-americana para abordar o conceito de “segregação ecológica”, que procederia do fato de os habitantes da cidade “serem diferentes entre si e interdependentes” (VILLAÇA, 2001, p. 147). Desta forma:

[...] na luta pela posição social e por uma conveniente implantação espacial dentro da cidade, tais diferenças e interdependências contribuem para determinar que espaço as pessoas consideram desejável e até que ponto lhes é possível obtê-lo. O resultado é a segregação ecológica, ou seja, a concentração, dentro de uma mesma área residencial, de pessoas que reúnem características semelhantes entre si (GIST; FAVA, 1968, p. 159 apud VILLAÇA, 2001, p. 147).

O autor estabelece um diálogo com Caldeira, ao afirmar que ela “atualiza e especifica o conceito de segregação numa ótica antropológica” (VILLAÇA, 2001, p. 152), que se distingue do conceito apresentado por ele próprio. O estudo de Caldeira apresenta maior impacto em nossa pesquisa, pois ao tratar da emergência de mecanismos de segregação voluntária – condomínios fechados, por exemplo – em um contexto contemporâneo de aproximação entre classes sociais distintas, supera o que ficou conhecido como o padrão de segregação da metrópole brasileira nas últimas décadas: o padrão centro x periferia.

Também para Caldeira (2000) a segregação – espacial e social – é um elemento importante para o entendimento das complexidades urbanas, uma vez que “as regras que organizam o

⁵ Villaça (2001) utiliza o termo “intra-urbano” para designar o espaço das cidades, pois entende que o termo “espaço urbano” está muito “comprometido com o componente urbano do espaço regional” (VILLAÇA, 2001, p. 18).

espaço urbano são basicamente padrões de diferenciação social e de separação” (CALDEIRA, 2000, p. 211). Ainda de acordo com ela, estas regras “variam cultural e historicamente” e indicam “como os grupos sociais se inter-relacionam no espaço da cidade” (CALDEIRA, 2000, p. 211).

O atual contexto de aproximação entre classes sociais distintas se reflete na constituição de espaços que Caldeira denomina de “enclaves fortificados” – “espaços privatizados, fechados e monitorados, destinados à residência, lazer, trabalho e consumo” (CALDEIRA, 2000, p. 11). Estes espaços são exemplificações da “emergência de um novo padrão de organização das diferenças sociais no espaço urbano” (CALDEIRA, 2000, p. 11). Embora, como entendemos, não sejam novas as estratégias de segregação, o atual padrão que vem dominando a paisagem da cidade contemporânea tem a novidade de ser radical e fisicamente explícito.

Os “enclaves fortificados” têm como consequência alterar o caráter do espaço público e, no caso de São Paulo e sua região metropolitana:

[...] estas mudanças são semelhantes a mudanças que estão ocorrendo em outras cidades ao redor do mundo e expressam, portanto, uma versão particular de um padrão mais difundido de segregação espacial e transformação na esfera pública (CALDEIRA, 2000, p. 211).

Sposito e Góes também se debruçaram sobre as questões que envolvem a segregação espaço-social, porém no contexto de três cidades médias do interior do estado de São Paulo. Segundo elas, na produção urbana contemporânea do Brasil, são “cada vez mais extremos, intensos, visíveis e explícitos” (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 3) os processos de produção espacial que se estruturam a partir da ideia de segregação, com a emergência do que chamam de “espaços residenciais fechados” (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 4).

O surgimento destes espaços, na visão das autoras, se apoiaria em larga escala na percepção crescente de que o ambiente urbano propicia uma sensação de perigo generalizado, de medo e da onipresença da violência, resultando assim em uma estética e um urbanismo do medo, que se combinariam a:

[...] práticas longamente reproduzidas na História do Brasil, de discriminação aos pobres, sejam eles trabalhadores, sobretudo como presença necessária e incômoda no interior de habitats e outros espaços urbanos privatizados, ou não necessariamente trabalhadores, aos quais se destinam os espaços desvalorizados e abandonados da cidade, como ruas, praças e parques, além de bairros periféricos,

tão distantes quanto possível do tecido urbano consolidado (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 4).

Já Netto (2014) procede a uma tentativa de abordar a questão da segregação sob uma ótica mais ampla, não apenas ligada à questão estática e territorial. Desta forma, a segregação se manifestaria através da “restrição à interação”, ou seja, uma segregação sobre o corpo, característica da “invisibilização das alteridades nos cotidianos das cidades” (NETTO, 2014, p. 22). A segregação, neste caso, pode ser percebida através da análise dos deslocamentos dos atores socialmente distintos (no que diz respeito à classe econômica e social) em suas atividades corriqueiras, como ao trabalho, ao lazer e consumo.

Isso porque para o autor, embora a cidade e seus espaços possam ser vistos como a materialização e o meio para a segregação, as pessoas “difícilmente ficariam estáticas em áreas segregadas” (NETTO, 2014, p. 39). Desta forma, pessoas de distintas classes sociais podem e devem partilhar lugares, em diferentes situações. Isto não é suficiente, no entanto, para reverter os processos de segregação que, portanto, devem ser entendidos levando em consideração inclusive os espaços de encontro e de copresença como constitutivos das dinâmicas segregacionistas.

Netto (2014) parte da definição de segregação dada por Freeman como “restrições sobre alguma forma de contato social entre pessoas que possuem características socialmente relevantes” (FREEMAN, 1978, p. 413 apud NETTO, 2014, p. 39) para estabelecer relações entre esta definição e alguns conceitos formulados por diferentes autores (copresença, encontro, *habitus*, etc.). Dentre estes, interessa-nos principalmente a noção de *habitus* desenvolvida por Bourdieu e explorada brevemente por Netto:

Pierre Bourdieu oferece um conjunto de conceitos apropriados para capturar a gênese das condições da interação moldadas pela diferença social: a relação entre “espaço social”, “campos sociais” e o *habitus*. Bourdieu trata a questão da diferenciação social adicionando complexidade e leituras a partir das classes. O espaço social é a estrutura de posições diferenciadas dos atores em uma topologia que varia de acordo com itens como capital cultural e capital social. Campos sociais, por sua vez, consistem em um *sistema de diferenciação dos atores em grupos reconhecíveis dentro do espaço social, sobretudo pela definição de estilos de vida*. O conceito permite uma abordagem mais rica da composição dos sistemas sociais que o conceito usual de classe, mas esses conceitos não são de modo algum incompatíveis (NETTO, 2014, p. 49 – Grifo nosso).

Mongin (2009) também aborda a questão da segregação a partir de uma ótica mais complexa e não exclusivamente territorial, embora esta variável também tenha importância

em seu estudo. Para o autor, é preciso “admitir a ruptura que se operou em relação aos anos 1960 e 1970” (MONGIN, 2009, p. 208) quando a heterogeneidade não era apenas uma ilusão e diferentes classes podiam coabitar⁶ espaços; havia então uma perspectiva de continuidade expressa no espaço urbano. Hoje, no contexto de urbanização generalizada, o contexto é de fragmentação espacial e desmembramento do conjunto urbano, em que os universos urbanos distintos são rejeitados uns pelos outros, como se não pertencessem ao mesmo lugar e à mesma sociedade.

Figura 03: Subúrbio em Johannesburg. Segregação social e espacial.



Fonte: Huffpost Brasil⁷.

Todas estas noções e conceitos de segregação se combinam, de alguma forma, na constituição dos condomínios fechados. A noção de estilos de vida introduzida por Netto (2014) a partir de Bourdieu é importante para nós porque possibilita ampliar a discussão acerca do papel da arquitetura e da paisagem conformada pelos condomínios nos processos de segregação, que neste caso podem ou não estar vinculadas ao território, na medida em que além dos mecanismos físicos de separação do espaço privado – muros, cercas, controle

⁶ Mongin refere-se ao contexto francês, mas sua análise pode, com alguma contextualização, agregar conhecimentos válidos para o contexto brasileiro, uma vez que observa a interferência dos processos globais nas realidades locais.

⁷ Disponível em: http://www.brasilpost.com.br/2016/06/29/ricos-e-pobres-vivem-dife_n_10724636.html?ncid=fcbklnkbrhpmg00000004. Acesso em março de 2016.

de acesso –, a arquitetura e paisagem conformadas pelos espaços segregados fechados se constituem em elementos simbólicos que têm papel preponderante nos processos de diferenciação social e, portanto, de segregação entre classes economicamente distintas.

1.3 A segregação como problema estético? Processos de segregação e paisagens.

O Plano Estratégico do Rio de Janeiro, elaborado com a contribuição de consultores catalães e analisado por Carlos Vainer em “Pátria, empresa e mercadoria: Notas sobre a estratégia discursiva do Planejamento Estratégico Urbano” traz em seu diagnóstico da cidade o problema da “forte visibilidade da população de rua” (Plano Estratégico do Rio de Janeiro apud VAINER, 2012, p. 82), ou seja, nas palavras do autor, o que temos é “a miséria estrategicamente definida como problema paisagístico (ou ambiental)” (VAINER, 2012, p. 82).

Embora a discussão acerca deste documento não traga para este estudo grandes contribuições, o fato de a pobreza ter nele sido textualmente e oficialmente tratada a partir de um ponto de vista estético ou paisagístico nos parece fundamental para reforçar o ponto de vista da análise que aqui se pretende. Neste caso, é dizer que a arquitetura e a paisagem dos condomínios fechados, além de ser uma atualização dos processos de segregação e de se justificar a partir de um discurso baseado na segurança, possui uma dimensão simbólica que se expressa na construção de uma paisagem que em muitos aspectos pode ser interpretada como a negação da própria paisagem urbana, heterogênea, descontínua, fragmentada, caótica.

No entanto, esta não parece ser uma questão absolutamente nova. Como anteriormente afirmado, o contexto atual de enfraquecimento do Estado como promotor de certo equilíbrio entre as demandas sociais e o processo de acumulação capitalista apenas exacerbou e complexificou as tensões e os conflitos, com consequências para a conformação do espaço urbano e consequentemente, de suas paisagens.

Apenas a título de exemplificação Richard Sennett, ao abordar as reformas de Haussmann na Paris do século XIX, afirma que um dos objetivos da reconstrução da cidade era a de criar uma ecologia; “uma ecologia de quartiers como uma ecologia de classes” (SENNETT, 1988, p. 171), através da construção de comunidades – e paisagens – relativamente homogêneas do ponto de vista econômico e social. O processo de racionalização e setorização da cidade, ao

Este processo de segregação ao nível do território também pode ser reconhecido na análise da estruturação territorial da cidade de São Paulo e região metropolitana. Entretanto, se como afirma Villaça (2001), a questão das distâncias e acessos a bens e serviços é um aspecto fundamental na escolha de determinados sítios por parte das camadas de alta renda, também é fundamental a análise da conformação da paisagem nestes espaços.

Figura 04: Direção de expansão das camadas de alta e baixa renda a partir do centro da cidade de São Paulo.



31

classes de mais alta renda se expandiram para oeste e as de mais baixa renda e as indústrias, para leste” (VILLAÇA, 2001, p. 193).

Anos mais tarde, entre 1870 e 1880, as áreas elevadas eram valorizadas por seu clima e salubridade, mas também por suas belezas naturais, atraindo assim a aristocracia paulistana. O bairro de Campos Elíseos:

[...] representou o primeiro loteamento aristocrático e “moderno” feitos nos moldes de um empreendimento imobiliário capitalista, para a aristocracia paulistana. *Seu projeto era moderno, com ruas retas, largas para a época, cruzando-se em ângulo reto e – grande novidade – uma praça, como parte integrante do loteamento* (VILLAÇA, 2001, p. 194 – Grifo nosso).

Esta região, de acordo com Villaça, “começou, ideologicamente, a chamar-se ‘Cidade Nova’” (VILLAÇA, 2001, p. 194). Para o autor, é fundamental destacar o papel da ideologia na conformação do espaço urbano – afirmação com a qual concordamos. Ela teve papel determinante, por exemplo, na recusa da elite paulistana em expandir seus domínios para a direção sul, que não apresentava obstáculos físicos a serem transpostos e, portanto, não representava uma clara *separação física* da “Cidade Velha”, afinal:

Uma cidade nova, uma São Paulo nova, precisaria ser fisicamente destacada da velha e essa separação precisava ser marcada no espaço urbano. Por outro lado, para os novos-ricos – os imigrantes enriquecidos que, no final do século, já começavam a aparecer – *um nítido afastamento da cidade se prestava melhor à ostentação que, através de seus bairros e palacetes, faziam de sua riqueza* (VILLAÇA, 2001, p. 195 – Grifo nosso).

Villaça afirma que inúmeros autores – como Monbeig e Caio Prado Jr., por exemplo – destacaram o papel de sítios “altos, secos, saudáveis e com belas vistas panorâmicas” (VILLAÇA, 2001, p. 195), esquecendo-se, no entanto, de tratar de uma questão que, para este autor, é determinante na escolha dos sítios de implantação de loteamentos para as altas classes: a acessibilidade ao centro – à época, uma questão fundamental. Desta forma, o autor afirma que as classes privilegiadas “não têm preferência por sítios altos ou baixos, mas sim pelos melhores, segundo os valores sociais e as condições de segurança, salubridade e beleza, no contexto de cada situação histórica” (VILLAÇA, 2001, p. 198).

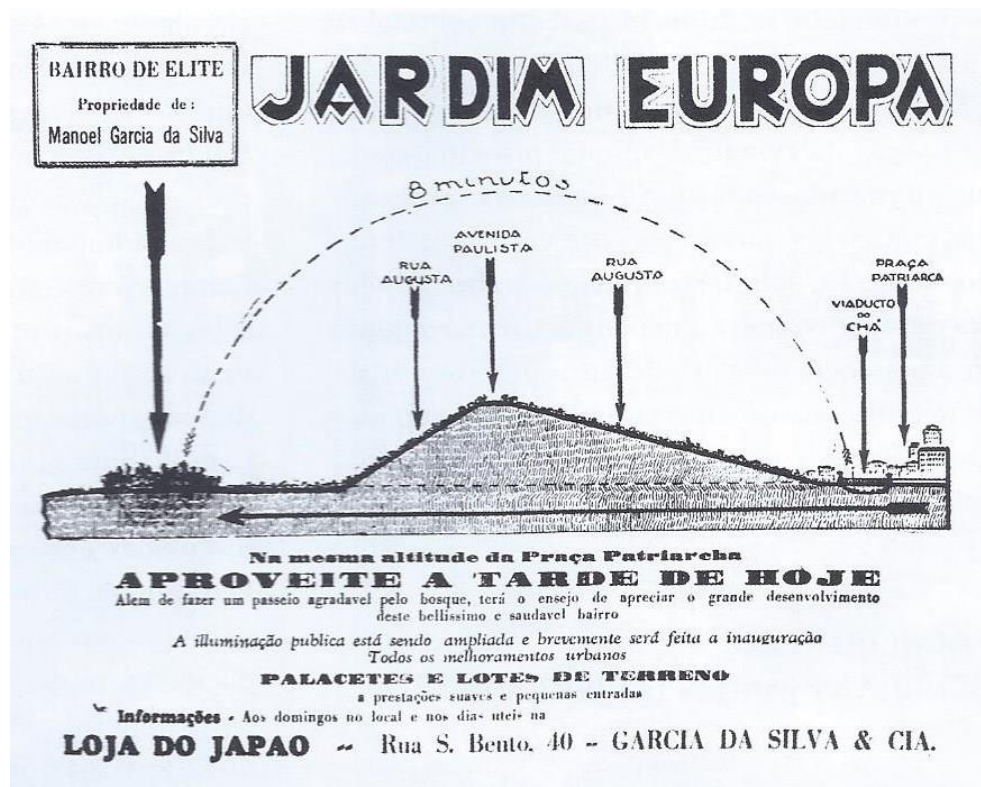
Exemplo disto é ocupação de terras baixas, de terrenos planos e insípidos para a construção do Jardim América, na segunda década do século XX. Este bairro, projetado por Barry Parker (1867 – 1941) segundos os preceitos da cidade-jardim de Ebenezer Howard (1850 – 1928), serviu de modelo para o contíguo Jardim Europa, construído em 1928.

A construção destes bairros de elite em São Paulo, de inspiração europeia – neste caso inspirados nas cidades-jardim inglesas – pode ser reconhecido como a conformação física de uma paisagem representativa de determinada classe social. Embora o sítio original, conforme relata Villaça (2001) não possuísse por si só grandes atrativos naturais, a implantação de um projeto inspirado em padrões vindos do exterior, conformando uma paisagem homogênea e ideologicamente comercializada, tratou de criar as condições para a fixação da elite local.

Segundo Vargas e Araújo, no início do século XX:

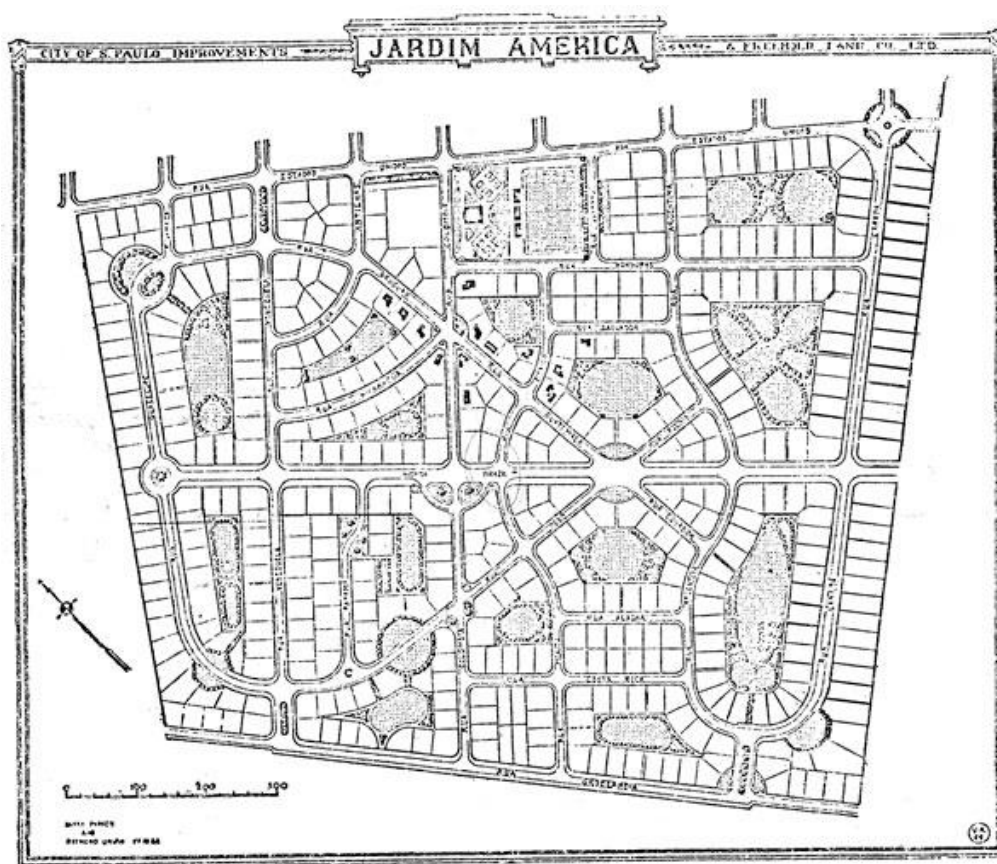
A propaganda de morar em bairros jardins já era um forte mote de venda nos *city gardens*, bem característicos da época em que as condições urbanas eram precárias e insalubres, como resultado do forte processo de urbanização induzido pela revolução industrial nas maiores aglomerações urbanas então criadas. A busca por morar junto à natureza começava a aparecer nos ideais românticos, que a viam como lugar de descoberta da alma humana, do imaginário do paraíso perdido e da beleza (VARGAS; ARAUJO, 2014, p. 134).

Figura 05: Publicidade do jardim Europa no início do século XX.



Fonte: SEGAWA, 2002, p. 22.

Figura 06: Mapa Jardim América City of São Paulo Improvements and Freehold Land Ltd.



Fonte: Jornal "O Estado de São Paulo"⁸.

Também os centros das cidades participaram do mesmo processo de homogeneização econômica e social. A partir da segunda metade do século XIX os centros – até então espaços eminentemente cívicos e religiosos – passaram a receber, segundo Villaça, “lojas, confeitarias, restaurantes, hotéis, escritórios de profissionais liberais, crescente número de órgãos públicos, etc.” (VILLAÇA, 2001, p. 227), expulsando assim de seus perímetros todo e qualquer tipo de residência. Desta forma, tornou-se não apenas a região frequentada pelas camadas mais altas para compras e serviços, como também “o principal local de emprego dessas classes” (VILLAÇA, 2001, p. 227).

Tanto assim que em São Paulo, nas primeiras décadas do século XX, foi recorrente o tema, entre governantes e estudiosos, da persistência dos cortiços em áreas centrais. A presença destas habitações de baixa renda era vista como problemática e incômoda, devido às suas condições de higiene. Villaça reproduz uma mensagem de 1925 encaminhada ao Congresso

⁸ Disponível em: <http://acervo.estadao.com.br/noticias/acervo,jardim-america-da-lama-ao-luxo,7201,0.htm>. Acesso em junho de 2016.

Legislativo do Presidente do Estado de São Paulo, com o seguinte conteúdo: “A lei faculta à autoridade despejar os ocupantes dessas habitações impróprias” (VILLAÇA, 2001, p. 229 – Grifo nosso).

Caldeira (2000) faz afirmação semelhante:

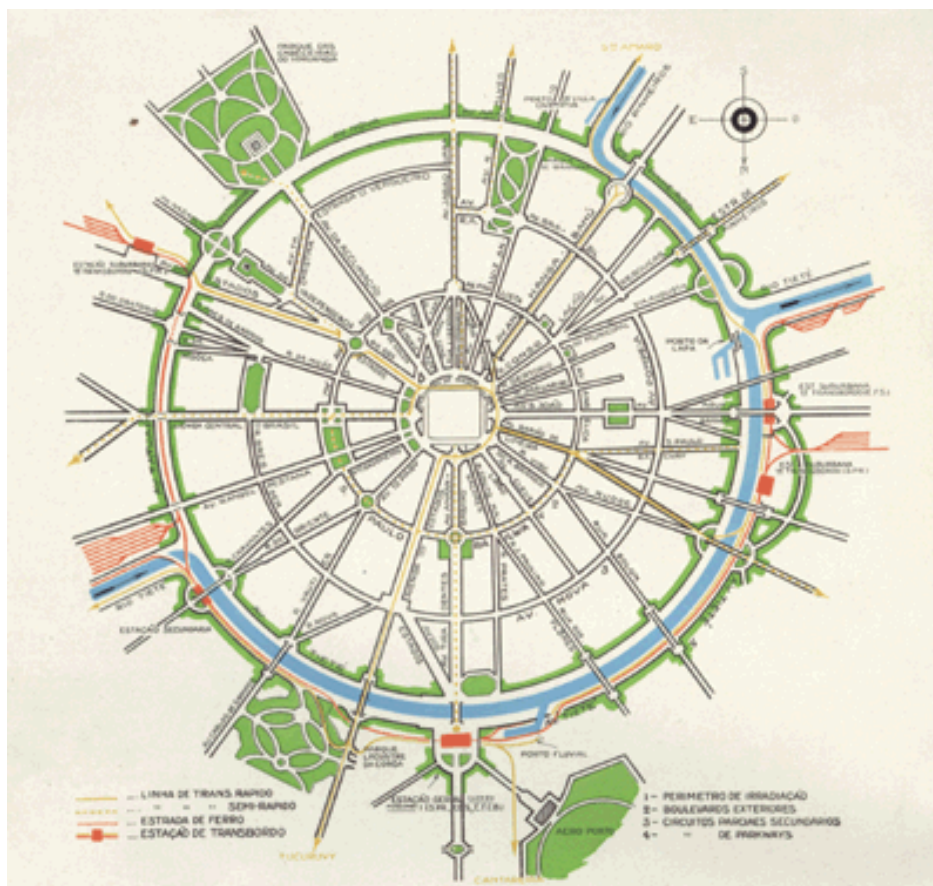
Numa cidade concentrada como era São Paulo, que havia crescido e mudado rapidamente, as preocupações com a discriminação, classificação e controle da população eram intensas no começo do século. Como também foi típico nas cidades europeias no início da industrialização, essas preocupações eram frequentemente expressas em termos de saúde e higiene, sempre associadas à moralidade. Questões sobre como abrigar os pobres e como organizar o espaço urbano numa sociedade que se industrializava estavam ligadas ao saneamento. Em conjunto, elas se tornaram o tema central das preocupações da elite e das políticas públicas durante as primeiras décadas do século XX (CALDEIRA, 2000, p. 214).

Sempre associando a pobreza a termos como doença, sujeira e promiscuidade, além de exercer o controle social sobre as camadas mais pobres, as elites passaram, então, a se separar fisicamente delas. Da área central densamente povoada, migram “para regiões um pouco afastadas e com empreendimentos imobiliários exclusivos” (CALDEIRA, 2000, p. 214) como, por exemplo, o bairro de Higienópolis. Campos Elísios e a Avenida Paulista também foram destinos apreciados pela elite, conformando novas centralidades.

Em consonância com a reforma de Paris desenvolvida por Haussmann, “representantes das elites na administração municipal e em instituições como a Federação das Indústrias estavam planejando organizar, limpar e abrir o centro da cidade” (CALDEIRA, 2000, p. 215) afastando assim as camadas pobres e elevando seus “padrões morais”. Ao urbanismo caótico e ambientes cheios de tensão, “imaginaram a dispersão, o isolamento, a abertura e a limpeza como soluções” (CALDEIRA, 2000, p. 215).

No começo do século, o Plano de Avenidas levado a cabo por Francisco Prestes Maia e que mudava o sistema de circulação da cidade interligando o centro aos subúrbios exigiu “uma considerável demolição e remodelação da região central, cuja zona comercial foi reformada e aumentada, estimulando a especulação imobiliária” (CALDEIRA, 2000, p. 216) e expulsando os trabalhadores da região. Este plano baseava-se num sistema de ruas que, em oposição ao sistema de bondes – de implantação mais cara e que resultava, portanto, em uma urbanização mais concentrada – permitiu a expansão de um sistema de transporte baseado no ônibus, o que possibilitou a expansão da cidade em direção às suas periferias.

Figura 07: Esquema teórico do Plano de Avenidas de Prestes Maia, 1935.



Fonte: Secretaria dos Transportes Metropolitanos⁹.

Este padrão de urbanização, que segundo Caldeira tem dominado o desenvolvimento de São Paulo desde a década de 1940, caracteriza-se pela distância que ricos e pobres têm estabelecido entre si, com classes médias e altas vivendo em bairros centrais, “legalizados e bem-equipados” (CALDEIRA, 2000, p. 218) e os pobres vivendo em distantes e precárias periferias.

Estes padrões de segregação vigentes no século XX, baseados na distância física entre as distintas classes sociais, embora ainda persistam, têm dado lugar a novas formas de fragmentação do tecido urbano e, conseqüentemente, alterado a paisagem das cidades brasileiras. Nestes casos, a distância entre ricos e pobres é, por vezes, inexistente.

Alguns fatores que contribuem para esse processo de aproximação entre as diversas classes são: o esgotamento de terras urbanas ociosas por um valor competitivo, a ocupação

⁹ Disponível em: <http://www.stm.sp.gov.br/index.php/publicacoes/retrospectiva-historica-dos-transportes-em-s-paulo>. Acesso em julho de 2016.

irregular de vazios urbanos por parte de classes menos favorecidas e a criação de condições de rentabilizar empreendimentos em áreas degradadas pelo próprio mercado imobiliário (VARGAS; ARAUJO, 2014).

Em síntese, conforme argumenta Caldeira, é possível vislumbrar na estruturação urbana de São Paulo três modalidades espaciais de segregação social:

[...] a primeira estendeu-se do final do século XIX até os anos 1940 e produziu uma cidade concentrada em que os diferentes grupos sociais se comprimiam em uma área urbana pequena e estavam segregados por tipo de moradias. A segunda forma urbana, a centro-periferia, dominou o desenvolvimento da cidade dos anos 40 até os anos 80. Nela, diferentes grupos sociais estão separados por grandes distâncias: as classes média e alta concentram-se nos bairros centrais com boa infraestrutura, e os pobres vivem nas precárias e distantes periferias. Embora os moradores e cientistas sociais ainda concebam e discutam a cidade em termos do segundo padrão, uma terceira forma vem se configurando desde os anos 80 e mudando consideravelmente a cidade e sua região metropolitana. Sobrepostas ao padrão centro-periferia, as transformações recentes estão gerando espaços nos quais os diferentes grupos sociais estão muitas vezes próximos, mas estão separados por muros e tecnologias de segurança, e tendem a não circular ou interagir em áreas comuns. O principal instrumento desse novo padrão de segregação espacial é o que chamo de “enclaves fortificados”. (CALDEIRA, 2000, p.211).

Para a discussão aqui proposta, parece fundamental reforçar a seguinte constatação, que não deixa de soar óbvia. As classes sociais dominantes sempre tiveram o monopólio do espaço urbano e sobre as condições de estruturação e intervenção sobre este espaço. Portanto, puderam durante grande parte do século XX, através de sua proximidade com o poder público, manipular a paisagem urbana da maneira que melhor lhe convinha.

Assim, embora possamos falar em processos de segregação não estáticos e fundamentalmente não territoriais, como faz Netto (2014), nos parece seguro afirmar que há, de forma geral, uma vinculação entre estes processos de segregação e processos de distinção social baseados na estruturação de ambiências urbanas através da intervenção sobre o espaço, que variam de acordo com fatores tais como a época, a moda, etc.

Neste sentido, parece evidente, portanto, que as classes sociais mais elevadas estiveram sempre em condições favoráveis para levar a cabo uma política sistemática de segregação voluntária na qual a estruturação da paisagem é um componente fundamental. O novo da condição contemporânea – e é isto que nos interessa – é a impossibilidade de manutenção

destas paisagens próprias em ambientes integrados ao tecido urbano – fruto da aproximação entre classes distintas, como vimos anteriormente.

Desta forma, quando o padrão de segregação muda, a forma de constituição destas paisagens próprias, associadas a determinadas classes sociais, também é chamada a mudar. Na impossibilidade de estruturar o ambiente urbano como um todo e de usufruí-lo de forma exclusiva, as classes médias e altas – os atores social e economicamente hegemônicos – passaram a estruturar os espaços que desejam em ambiente privado.

O medo e a insegurança urbana surgem então como discursos ideologicamente agenciados na legitimação destes espaços. Embora, como afirmamos anteriormente, estes argumentos não possam ser ignorados, também não nos parece possível ignorar a dimensão simbólica que a constituição física dos enclaves fortificados apresenta para a condição urbana atual.

Dentre os diversos tipos de “enclaves fortificados” citados por Caldeira um nos ocupará de forma mais específica. Trata-se do condomínio fechado verticalizado do tipo “clube” em núcleos urbanos. Propomos duas chaves de leitura para esta tipologia. A primeira, em que o condomínio é analisado em sua historicidade e nas relações que sua morfologia estabelece com o ambiente urbano circundante. Esta chave de leitura é o que complementa este capítulo. Em capítulo posterior, pretende-se olhar para a arquitetura destes empreendimentos como representação de determinados valores, ou seja, a segunda chave de leitura que nos ocupa tem como fundamento as relações simbólicas que se expressam em nosso objeto de estudo.

1.4 Condomínios fechados do tipo “clube”.

Le Corbusier (1887 - 1965), ainda na primeira metade do século XX, ao propor o que chamou de “instrumental de urbanismo para uso da sociedade da máquina” (CORBUSIER, 2014a, p. 65), falou sobre as condições que a morada deveria oferecer neste contexto. Em suas palavras, este instrumental seria inventariado “por pessoas competentes (biólogos, médicos, físicos e químicos, sociólogos e poetas)” e teriam como objetivo:

[...] facilitar as condições de existência, realizar a saúde moral e física dos habitantes, favorecer a perpetuação da espécie oferecendo os equipamentos necessários a uma perfeita educação, proporcionar a alegria de viver e fazer aparecerem e se desenvolverem sentimentos sociais capazes de levar ao civismo [...] (CORBUSIER, 2014a, p. 65-67).

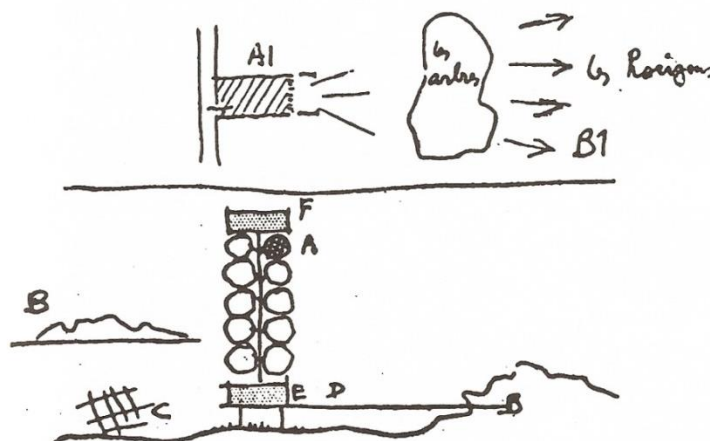
Em seu entendimento, no entanto, apenas as condições oferecidas pela morada não seriam suficientes para o homem, sendo necessários para o “atual estágio de seu comportamento de civilizado e de suas relações sociais” (CORBUSIER, 2014a, p. 65), serviços complementares que ele chamou de “prolongamentos da morada”. Nas palavras do arquiteto franco-suíço:

Os prolongamentos da morada são de duas naturezas: primeiro, essencialmente material: abastecimento, serviço doméstico, serviço sanitário, manutenção e melhoria física do corpo. Em seguida, de alcance mais propriamente espiritual: creche, escola maternal, escola primária, a oficina da juventude (CORBUSIER, 2014a, p. 66).

Duas seriam, segundo Le Corbusier, as possibilidades de arranjo espacial para a moradia. Uma representada pela casa individual e isolada e outra, de configuração coletiva, representada pelo grande imóvel com serviços comuns organizados. A primeira, para Le Corbusier, é a responsável pela desnaturalização do fenômeno urbano através da ocupação – por exemplo, nas cidades-jardim –, de grandes porções do território, expandindo a cidade indefinidamente e, portanto, acarretando uma série de desperdícios (com meios de transporte, infraestrutura, etc.).

Sendo assim, em seu entendimento, a segunda possibilidade, de residências concentradas em um único edifício ou conjunto de edifícios, seria a melhor alternativa. Em suas próprias palavras, “para aglomerações de certa importância, a reforma estará na edificação de cidades-jardim verticais” (CORBUSIER, 2014a, p. 70). Observe-se adiante o esquema proposto pelo arquiteto:

Figura 08: Esquema de organização dos elementos necessários ao funcionamento das moradas e seus prolongamentos.



Fonte: CORBUSIER, 2014a, p. 69.

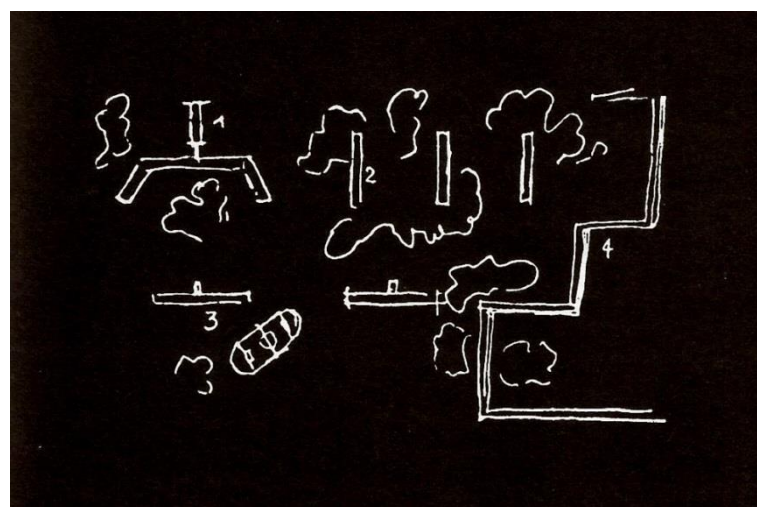
Le Corbusier diz sobre este esboço que A e A1 representam a morada, colocada em posição que privilegie sempre, como recomendado pela Carta de Atenas, questões como espaço, sol e a vegetação. B e B1 “situam árvores e horizontes” de forma que o solo natural seja “salvaguardado da melhor maneira possível pela separação feita entre o sistema de caminhos dos pedestres e o dos veículos mecânicos”. Em C, situam-se espaços que são destinados aos esportes, hortas e fins paisagísticos. Em E, instalar-se-ia uma central de abastecimento, “assim como uma central de serviço doméstico hoteleiro a domicílio” e em F “equipamento de uma unidade de saúde” contando, entre outros, com “salas de cultura física” e “instalações de hidro e helioterapia” (CORBUSIER, 2014a, p. 70).

A composição arquitetônica do esquema apresentado na figura acima seria variável, uma vez que deveria prever o melhor aproveitamento da insolação e tais variações seriam “ditadas pela natureza do terreno (topografia e horizontes), pela orientação do bairro, pelo clima, etc.” (CORBUSIER, 2014a, p. 72). Desta forma:

[...] esses volumes construídos, concebidos como verdadeiras ferramentas, oferecem poder, riqueza, beleza e esplendor arquiteturais. Obedecendo a tais regras, as zonas de habitação apresentarão um espetáculo de clareza, graça, ordem e elegância. (CORBUSIER, 2014a, p. 72).

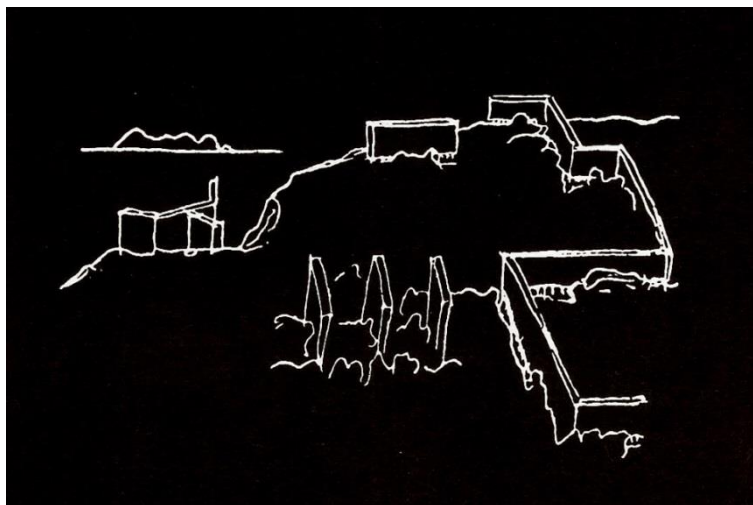
Algumas disposições – “volumes construídos em Y (1), em espinhas (2), frontais (3), em redentes (4)” (CORBUSIER, 2014a, p. 72), concebidas por Le Corbusier podem ser vistas nas imagens a seguir:

Figura 09: Disposições espaciais possíveis das unidades de habitação em planta.



Fonte: CORBUSIER, 2014a, p. 71.

Figura 10: Disposições espaciais possíveis das unidades de habitação em perspectiva.



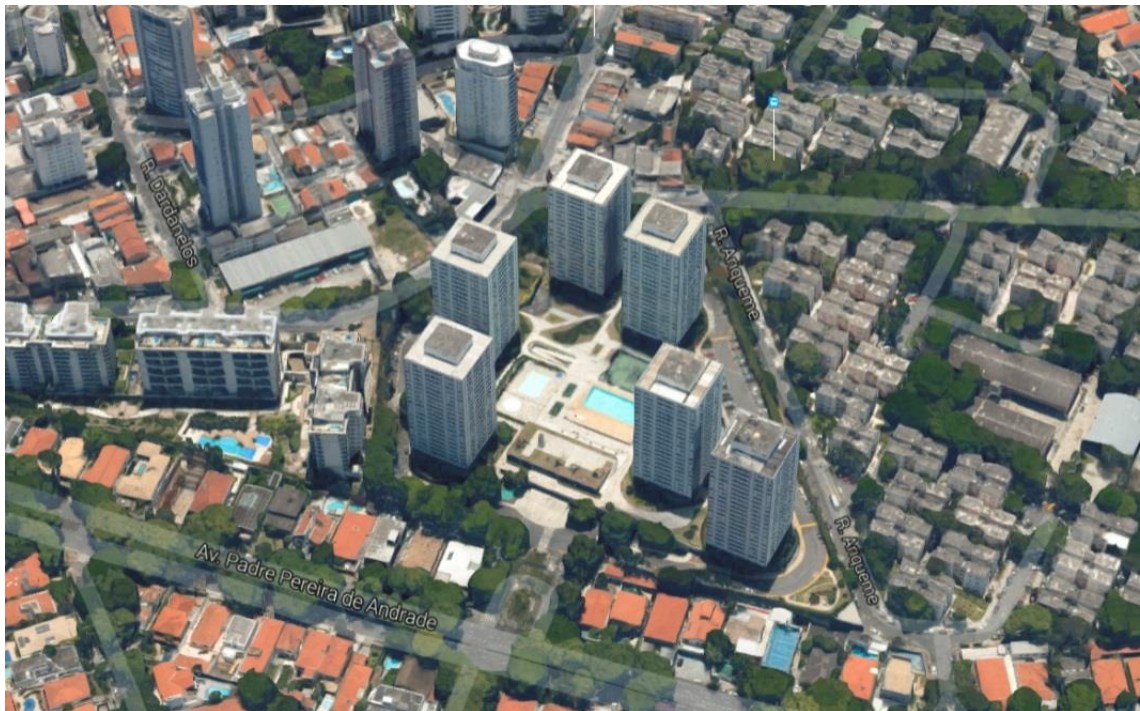
Fonte: CORBUSIER, 2014a, p. 71.

Não cremos ser necessário afirmar que Le Corbusier não está se referindo à tipologia que aqui abordamos – os condomínios fechados verticalizados do tipo “clube”. Outro era o contexto de sua proposição. No entanto, não nos parece fora de propósito estabelecer alguma comparação entre as propostas do arquiteto, publicadas na metade do século XX, e as configurações atuais dos empreendimentos do tipo ao qual nos referimos neste estudo.

Vargas e Araújo (2014) adotam a década de 1970, com o lançamento do Condomínio Clube Ilhas do Sul, da construtora Albuquerque & Takaoka, em São Paulo, para marcar no tempo o surgimento do conceito de condomínio-clube no Brasil. Este modelo pode ser definido como sendo um empreendimento de várias unidades residenciais, verticalizadas ou não, mas sempre “fortificados, com entradas controladas por sistemas de segurança, normalmente ocupando um grande terreno com áreas verdes e incluindo todo tipo de instalações para uso coletivo” (CALDEIRA, 2000, p. 243). Ainda de acordo com Vargas e Araújo (2014), “esse tipo de empreendimento remete às *“gated communities”* americanas – os espaços intramuros dos anos de 1960” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p.156).

A mesma data é apontada por Souza (2008) para pontuar o surgimento dos “condomínios exclusivos” em metrópoles como São Paulo e Rio de Janeiro. Os condomínios são, em seu entendimento, intensificadores do processo de “fragmentação do tecido sociopolítico-espacial” (SOUZA, 2008, p. 69) e de auto-segregação das classes médias e das elites, constituindo-se em verdadeiros habitats diferenciados do entorno urbano.

Figura 11: Condomínio clube Ilhas do Sul, em São Paulo.



Fonte: Google Maps.

Não há indícios de que quarenta anos depois essa tendência esteja caminhando em sentido diferente. Pelo contrário, a tipologia padrão com que o mercado imobiliário tem trabalhado nos empreendimentos verticalizados fechados nos últimos anos – e não somente nestes tipos de empreendimento – é marcada exatamente pelo cercamento de uma grande porção de terra urbana, criando um perímetro de isolamento entre as áreas internas dos condomínios e as áreas públicas da cidade. Conforme relatou Caldeira (2000), os muros são cada vez mais presentes na paisagem urbana da cidade de São Paulo.

A difusão do tipo “condomínio fechado” é, para Caldeira, “[...] um dos fenômenos mais interessantes e aquele que produziu as mudanças mais importantes na maneira de morar das classes média e alta [...]” (CALDEIRA, 2000, p. 243). Atualmente, este modelo de habitação tem sido considerado um dos preferidos por estas classes.

Embora o modelo de condomínio clube – sobre o qual nos debruçamos neste trabalho – tenha surgido, conforme os autores em que nos apoiamos, na década de 1970, Sposito e Góes (2013) apresentam um breve histórico do surgimento do que chamam de espaços residenciais fechados (não necessariamente verticalizados, mas com propriedades similares aos condomínios de forma geral) demonstrando que espaços privatizados já tinham

anteriores em fins do século XIX e início do século XX em algumas cidades dos Estados Unidos.

Figura 12: Encarte publicitário de um condomínio clube.

E SEMPRE QUIS MAIS QUALIDADE DE VIDA ENOS: ATENÇÃO NESTA OPORTUNIDADE.

USE SEU FGTS** **ENTRADA FACILITADA**

OBRAS ACCELERADAS

SEU RESORT PARTICULAR COM MAIS DE 30 ITENS DE LAZER E A MELHOR LOCALIZAÇÃO DO ABC.

PERSPECTIVA ILUSTRADA DO LIVING DO APTO. DE 84 M² PRIVATIVOS

PERSPECTIVA ILUSTRADA DO TERRAÇO DO APTO. DE 84 M² PRIVATIVOS

PERSPECTIVA ILUSTRADA DA PISCINA ADULTO

PERSPECTIVA ILUSTRADA DA QUADRA GRAMADA

PLANTA TÍPO DO APTO. DE 84 M² PRIVATIVOS

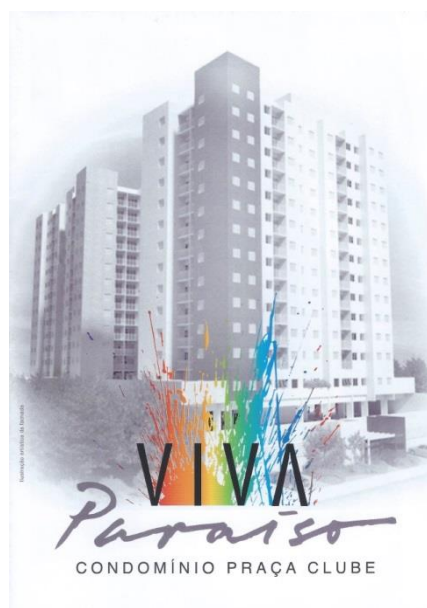
ENDEREÇO DO EMPREENDIMENTO: AV. ROBERT KENNEDY, ALT. DO Nº 500 / AV. MOINHO FABRINI, 345

Serviço de Atendimento LSTEC, Al. Juazeiro, 200 - São Paulo - SP - Fone: (011) 4006-4006 - Chat: 24 horas - e-mail: atendimento@lsted.com.br - CRED: 007711 - Prêmio House Club Life - Village of Kings Incorporadora Ltda. CNPJ 08.110.288/0001-00. Memorial do Empreendimento registrado pelo 1º cartório do registro de imóveis de São Bernardo, sob nº 163 na matrícula 87.476, em 20/08/2013. (A) Válido para a Unidade 103 - Bloco A - Foto: Vigência da construção para pagamento na data de 01/03/2015, podendo ser alterada sem aviso prévio antes de serem concluídas as obras em concreto. Sujeito a aprovação da unidade.

Financiamento: **Santander**

Fonte: Acervo do autor.

Figura 13: Encarte publicitário.



Fonte: Acervo do autor.

Figura 14: Encarte publicitário

Seu bem estar é o centro de um projeto que contempla todo o lazer de um clube.

- Praça com chafariz
- Piscina infantil
- Piscina com deck molhado
- Playground
- Quadra recreativa
- Brinquedoteca
- Sala de jogos
- Salão de festas
- Espaço gourmet
- Churrasqueiras
- Fitness com sauna
- Deck solarium
- Jogos de tabuleiro

VIVA Paraíso
CONDOMÍNIO PRAÇA CLUBE

Qualidade de vida é viver com alegria, saúde e segurança, morar ao lado do Parque Central e ter o privilégio de um seletor clube para a sua família.

O condomínio é composto por duas torres integradas por uma praça de 1100 m² de área contínua, proporcionando diversas opções de lazer e convivência. Este espaço exclusivo, delimita um distanciamento entre as torres, maximizando a luminosidade e a privacidade de todas as unidades.

Ilustração artística da praça com chafariz

Fonte: Acervo do autor.

As autoras afirmam que na América Latina o surgimento de espaços desta natureza remonta às primeiras décadas do século XX, quando comentam estudo de Svampa, pontuando que segundo este autor “na década de 1920, surgem os primeiros *barrios cerrados* na Venezuela”, e fazendo referência aos anos de 1930 como os anos de surgimento “dos primeiros *countries*, denominação dada aos espaços residenciais fechados que surgiram em torno da metrópole de Buenos Aires e, depois, tornaram-se fechados” (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 62).

Tratando do caso específico do Brasil, Sposito e Góes (2013) retomam estudo de Carlos (1994, p. 73), que faz referência à “Granja Viana”, localização que data da década de 1950, mas que se consolidou de fato nos anos 1970, “por meio da implantação de vários espaços residenciais fechados” (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 63).

Em concordância com os escritos de Mongin (2009) – aos quais já nos referimos – Sposito e Góes, apoiadas em Janoschka e Glasze (2003, p. 13-14) apontam:

Algumas consequências políticas, econômicas e culturais das relações entre globalização e esses tipos de empreendimentos, que aumentam a atração por esses espaços: a) a redução da prestação de serviços públicos; b) a desregulamentação do mercado imobiliário; c) a transformação do ideal de Estado hierárquico num Estado moderador e mínimo; d) o aumento significativo da insegurança; e) os espaços residenciais fechados como parte de uma “cultura global”; f) a difusão de um produto imobiliário exitoso (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 63-64).

Para Caldeira (2000), o condomínio fechado – opção preferencial de moradia da elite e das classes médias atualmente – não se constitui em um fenômeno isolado, mas são “a versão residencial de uma nova forma de segregação nas cidades contemporâneas” (CALDEIRA, 2000, p. 258). Estes espaços, juntamente com áreas comerciais, de lazer, escritórios e etc. constituem, como já afirmamos, o que ela denomina como enclaves fortificados.

Como características fundamentais dos enclaves fortificados, está o fato de serem “propriedade privada para uso coletivo” e de enfatizarem “o valor do que é privado e restrito ao mesmo tempo que desvalorizam o que é público e aberto na cidade” (CALDEIRA, 2000, p. 258). Os enclaves fortificados, categoria na qual os condomínios-clubes aqui investigados se enquadram:

São fisicamente demarcados e isolados por muros, grades, espaços vazios e detalhes arquitetônicos. São voltados para o interior e não em direção à rua, cuja vida pública rejeitam explicitamente. São controlados por guardas armados e sistemas de segurança, que impõem as regras de inclusão e exclusão. São flexíveis: devido ao seu tamanho, às novas tecnologias de comunicação, organização do trabalho e aos sistemas de segurança, eles são espaços autônomos, independentes do seu entorno, que podem ser situados praticamente em qualquer lugar. [...] Finalmente, os enclaves tendem a ser ambientes socialmente homogêneos. Aqueles que escolhem habitar esses espaços valorizam viver entre pessoas seletas (ou seja, do mesmo grupo social) e longe das interações indesejadas, movimento, heterogeneidade, perigo e imprevisibilidade das ruas (CALDEIRA, 2000, p. 258-259).

Bauman compartilha deste pensamento, ao afirmar que “todos que têm condições adquirem seu apartamento num condomínio: trata-se de um lugar isolado que fisicamente se situa dentro da cidade, mas, social e idealmente, está fora dela” (BAUMAN, 2009, p. 39). No entanto, este situar-se na cidade afastando-se dela acarreta importantes transformações nas concepções de público e privado que não passaram despercebidas pelos autores aos quais recorreremos e às quais nos parece fundamental tecer breves comentários.

Figura 15: Encarte publicitário.



Fonte: Acervo do autor.

1.5 Os condomínios fechados e a relação público x privado.

Se no entendimento de Le Corbusier (2014a) o modelo de casas individuais utilizadas, por exemplo, nas concepções de cidades-jardim demandam a ocupação de uma grande área e, por isso mesmo, produzem efeitos negativos sobre o urbano, acarretando em problemas de infraestrutura, transportes, etc. e devorando orçamentos públicos e privados, não parece que a estrutura dos grandes condomínios-clubes que se proliferam atualmente goze de melhor fama. Uma das grandes – senão a principal – críticas a este modelo de habitação está

justamente nos tipos de relação que ele estabelece com o ambiente urbano e suas possíveis consequências em diversas esferas.

Praticamente todos os autores que abordam o surgimento destes espaços privatizados atestam para os conflitos que se estabelecem entre o espaço privado dos empreendimentos e o espaço urbano de seus entornos. Esta relação conflituosa acarreta transformações na forma como vivenciamos e definimos o espaço público e, conseqüentemente, a forma como vivenciamos e experimentamos a relação com os outros.

Também nisso o estudo de Caldeira se mostra fundamental para ancorar nossa discussão. Para a autora, a constituição dos espaços privatizados fechados altera a experiência de andar nas ruas tornando os encontros no espaço público “cada dia mais tensos, até violentos, porque têm como referência os estereótipos e medos das pessoas. Tensão, separação, discriminação e suspeição são as novas marcas da vida pública” (CALDEIRA, 2000, p. 301).

Para Sennett (1988), vivenciamos na sociedade contemporânea um desequilíbrio entre mundo público e privado. Esta condição, em concordância com o que pensa Caldeira (2000) a respeito das interações em ambiente público, faz com que as boas maneiras e os intercâmbios rituais com estranhos sejam:

[...] considerados, na melhor das hipóteses, como formais e áridos e, na pior, como falsos. A própria pessoa estranha é uma figura ameaçadora, e muito poucos podem sentir um grande prazer nesse mundo de estranhos: a cidade cosmopolita. Uma “res publica” representa, em geral, vínculos entre pessoas que não estão unidas por laços de família ou de associação íntima: é o vínculo de uma multidão, de um “povo”, de uma sociedade organizada, mais do que vínculo de família ou de amizade. [...] e os fóruns para essa vida pública, como a cidade, estão em estado de decadência (SENNETT, 1988, p. 15).

Para Sposito e Góes, a opção por moradia em espaços fechados do tipo condomínio ou loteamento tem implicações nas relações entre estes espaços e os espaços da cidade que os circundam. Para as autoras, “os muros estabelecem limites que arrefecem as relações espaciais com o restante da cidade, concretamente, pela materialidade dessas barreiras que impedem a circulação” (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 97). Isto significa que habitar estes espaços é, consciente ou inconscientemente, “uma opção pela diminuição das interações espaciais com o restante da cidade, que pode levar à negação, sempre relativa, da convivência entre as diferenças, nos mesmos espaços” (SPOSITO, GÓES, 2013, p. 98).

A constituição destes espaços e a opção de determinadas classes por se auto-segregar altera a experiência do espaço público e as relações sociais porque a experiência moderna de vida pública possui como elementos básicos:

[...] a primazia e a abertura de ruas; a circulação livre; os encontros impessoais e anônimos de pedestres; o uso público e espontâneo de ruas e praças; e a presença de pessoas de diferentes grupos sociais passeando e observando os outros que passam, olhando vitrines, fazendo compras, sentando nos cafés, participando de manifestações políticas, apropriando as ruas para seus festivais e comemorações, ou usando os espaços especialmente designados para o lazer das massas (parques, estádios, locais de exposição) (CALDEIRA, 2000, p. 302-303).

Caldeira recorre às noções de público em Jacobs e Young para investigar as transformações neste domínio a partir da constituição dos espaços fechados na cidade contemporânea. Jacobs é conhecida, entre outras coisas, por sua análise do uso das calçadas e parques, enfatizando “não só a abertura e acessibilidade, mas também a etiqueta e as condições que tornam interações públicas entre estranhos possíveis e seguras” (CALDEIRA, 2000, p. 304).

Uma das condições para que isto ocorra é a presença de “olhos para a rua” (JACOBS, 2011, p. 35), ou seja, a presença constante de um controle exercido pela própria população que se apropria do espaço público. Outras condições elencadas por Jacobs e apontadas por Caldeira são a “densidade; uso contínuo; ampla diversidade de usos” (CALDEIRA, 2000, p. 304).

Para Young (1990), segundo Caldeira (2000), o modelo ideal de cidade é aquele que se define pelo “estar junto de estranhos” (YOUNG, 1990, p. 237, 227 apud CALDEIRA, 2000, p. 304). Este modelo normativo tem como argumento as mesmas noções desenvolvidas por Jacobs para abordar a comunidade como sendo um ambiente que tende a negar a diferença entre sujeitos, favorecendo a homogeneidade, com consequências excludentes.

Para Caldeira, estes ideais de usos dos espaços urbanos não estão apenas vinculados à vida na cidade, estando também “sempre ligados a concepções da política” (CALDEIRA, 2000, p. 305). Segundo a autora, “imagens da cidade moderna são de muitas maneiras análogas às da comunidade política liberal, consolidadas com base em um contrato social entre pessoas idealmente iguais e livres” (CALDEIRA, 2000, p. 305).

Ainda segundo a autora, “assim como a cidade aberta, a comunidade política que incorpora todos os cidadãos nunca existiu”, mas “seus ideais e sua promessa de incorporação contínua

mantiveram seu poder por pelo menos dois séculos, dando forma a experiências de cidadania e vida na cidade” (CALDEIRA, 2000, p. 305). E completa:

Esses ideais de política democrática – abertura, indeterminação, fluidez e coexistência de diferenças não assimiladas – encontraram algumas de suas melhores expressões nos espaços públicos das cidades modernas. Estes espaços promovem interações entre pessoas que são forçadas a confrontar seus anonimatos e os dos outros com base na cidadania e assim reconhecer e respeitar os direitos iguais do outro (CALDEIRA, 2000, p. 307).

Para Gomes (2013), os espaços públicos são espaços que nos colocam sempre em exposição. Isto o autoriza a tratar as cidades como um “conjunto de cenas, como um álbum de imagens produzidas nesses espaços públicos” (GOMES, 2013, p. 187). Nestes espaços “o espetáculo é contínuo, o olhar não descansa” (GOMES, 2013, p. 186).

Ainda como característica dos espaços públicos, o autor destaca o fato de que as narrativas compostas por estas “cenas urbanas” não estão previamente construídas. O espaço público urbano tem, portanto, além da heterogeneidade, a imprevisibilidade como característica fundamental. Bauman (2009) pondera o mesmo. Para o autor, as ruas da cidade são o espaço da espontaneidade, flexibilidade, da capacidade de surpreender e da oferta de aventura.

A emergência dos modelos habitacionais fechados e, conseqüentemente, a reconfiguração dos espaços públicos em cidades como São Paulo e sua região metropolitana, tem sistematicamente levado à negação dos princípios característicos “do ideal moderno democrático de espaço público urbano” (CALDEIRA, 2000, p. 308) que, ao final, não fazem:

[...] nenhum gesto em direção à abertura, indeterminação, acomodação de diferenças ou igualdade, e que ao invés disso toma a desigualdade e a separação como valores estruturantes. Na verdade, ele contradiz os princípios do espaço urbano moderno e expressa alguns dos piores cenários de incivilidade e privatização do espaço público imaginados por Jacob e Young (CALDEIRA, 2000, p. 308).

Bauman corrobora com essa afirmação, ao tratar da emergência das estratégias de segregação – os condomínios, por exemplo – como uma reação “difusa e muito previsível [...] à impressionante e exasperada variedade de tipos humanos e de estilos de vida que se podem encontrar nas ruas das cidades contemporâneas” (BAUMAN, 2009, p. 43). A este retraimento da vida pública e sua heterogeneidade Bauman chama de “mixofobia”.

Uma das conseqüências deste comportamento é que, segundo Bauman:

Quanto mais tempo se permanece num ambiente uniforme – em companhia de outros “como nós”, com os quais é possível “se socializar” superficialmente, sem correr o risco de mal-entendidos e sem precisar enfrentar a amolação de ter de traduzir um mundo de significados em outro –, mais é provável que se “desaprenda” a arte de negociar significados e um *modus convivendi*. (BAUMAN, 2009, p. 46).

E completa:

Como as pessoas esqueceram ou negligenciaram o aprendizado das capacidades necessárias para conviver com a diferença, não é surpreendente que elas experimentem uma crescente sensação de horror diante da ideia de se encontrar frente a frente com estrangeiros. Estes tendem a parecer cada vez mais assustadores, porque cada vez mais alheios, estranhos e incompreensíveis. E também há uma tendência para que desapareçam – se é que já existiram – o diálogo e a interação que poderiam assimilar a alteridade deles em nossas vidas (BAUMAN, 2009, p. 46).

Netto (2014) também aborda a questão ao tratar da noção de “invisibilização social”. À leitura política proposta por David Harvey – da invisibilização como a “capacidade de uma posição politicamente e economicamente dominante invisibilizar a perspectiva de um outro grupo social, estereotipando-o como diferente” (NETTO, 2014, p. 62) – o autor acrescenta que também a ausência de contato e de entrelaces entre as ações de atores socialmente diferentes contribuem para essa invisibilização do outro.

Embora o estudo de Netto proponha uma superação da explicação dos processos de segregação a partir de uma ótica fundamentalmente territorial (como já abordamos em seção anterior), ele também reconhece o poder que o espaço e suas formas de apropriação exercem nas dinâmicas de encontro ou separação de atores socialmente distintos. A diferença de seu estudo para os demais está no foco dado às “formas de atuação urbana” (NETTO, 2014, p. 68), revelados através das diferentes formas de apropriação destes espaços por diferentes espectros sociais.

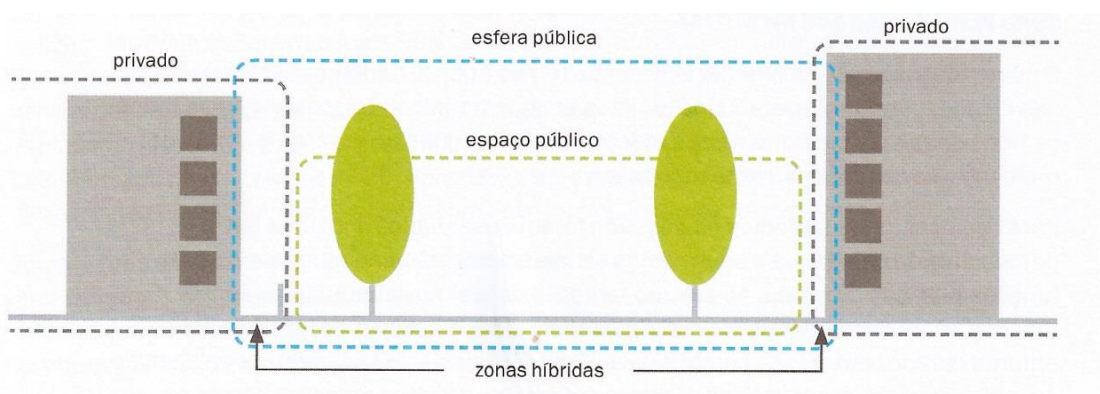
Por isso mesmo, embora acrescente às discussões acerca dos processos de segregação uma complexidade decorrente de variáveis usualmente ignoradas (como o tempo da mobilidade urbana, por exemplo), Netto não ignora o que chama de “efeitos sociais da arquitetura” (NETTO, 2014, p. 265). Em concordância com os autores aqui analisados, Netto observa de que forma os novos padrões de racionalização do espaço urbano – dentro os quais os condomínios fechados – contribuem para a diluição da esfera pública.

Sendo assim, o autor procede a uma análise de diferentes configurações espaciais e seus possíveis impactos sobre as ações sociais. Nossas interações e atividades, afinal:

[...] não ocorrem de modo livre da relação com o espaço arquitetônico. Eles dependem da arquitetura e do acesso a atividades nela sediadas. São fenômenos materialmente ancorados na interface edifício-espço público ou na permeabilidade entre edifício e rua. [...] Ao atrair o movimento e amparar os encontros no espaço público e a possibilidade de acesso ao próprio edifício, a forma arquitetônica envolve também um potencial de trocas sociais e microeconômicas, que se manifesta localmente. (NETTO, 2014, p. 271).

À interface entre edifício e rua, Hans Karssenberg e Jeroen Laven denominam “*Plinth*”. O *plinth* é, segundo estes autores, “o andar térreo de um edifício” e por isso mesmo é “a parte mais crucial do prédio para a cidade ao nível dos olhos” (KARSSENBERG; LAVEN, 2015, p. 14). O *plinth* faz a mediação entre os universos privados e públicos, e por isso tem a capacidade de alterar essa relação qualitativa e quantitativamente.

Figura 16: Esquema esfera pública.



Fonte: KARSSENBERG; LAVEN, 2015, p. 15.

Netto (2014) avalia a relação entre forma arquitetônica e as dinâmicas sociais a partir do que ele chama de “tensões entre formas construídas” (NETTO, 2014, p. 277). Em seu entendimento, é fundamental entender “como o corpo é tensionado por diferentes espacialidades” (NETTO, 2014, p. 278). Desta forma, se ampara no conceito de Tschumi, que enxerga a arquitetura e o espaço como “violência”, ou seja, as superfícies edificadas têm poder para moldar “os canais através dos quais corpos se movem” (NETTO, 2014, p. 279).

O conceito de tensão é útil para entender a relação que o espaço e o corpo estabelecem. Para Netto, de forma geral, pode-se afirmar que a tensão “aumenta no inverso da distância, e cai na medida em que nos afastamos do edifício, e na medida em que edifícios se afastam

entre si” (NETTO, 2014, p. 279). Distâncias maiores entre edifícios e entre edifícios e corpos implicam mais esforço no movimento. Por outro lado, a proximidade “se manifestaria como menor fricção para o movimento do corpo e uma condição para intensificar a copresença” (NETTO, 2014, p. 281).

À título conclusivo, Netto apresenta a seguinte hipótese, com a qual concordamos: A dissolução de tecido urbano através, entre outros processos, da fragmentação decorrente do cercamento de grandes áreas é indutora “da dissolução do potencial de encontro e interação local” (NETTO, 2014, p. 284). Assim, tipos arquitetônicos isolados, como torres de um condomínio fechado cercadas por seus muros, por exemplo, teriam efeitos negativos na promoção da tensão necessária à indução de dinâmicas sociais. Por outro lado, tipos arquitetônicos contínuos, que estabelecem uma relação mais próxima com o espaço público (bons *plinths*, de acordo com Karssenberg e Laven), têm maior capacidade de gerar dinâmicas de interação.

Estas conclusões podem ser resumidas na imagem a seguir:

Figura 17: Efeitos sociais dos tipos arquitetônicos.



Fonte: NETTO, 2014, p. 285.

Esta também é a constatação feita por Jan Gehl, Lotte Johansen Kaefer e Solvejg Reigstad. De acordo com estes autores, a relação estabelecida entre os edifícios – através de suas fachadas ou limites – e o espaço urbano é fundamental para a ativação, ou não, da vida

urbana e da experiência pública. Neste sentido, a conclusão principal a que chegam é “a de que fachadas fechadas, sem vida, tornam as pessoas indiferentes, enquanto fachadas abertas e interessantes ativam usuários urbanos” (GEHL; KAEFER; REIGSTAD, 2015, p. 33).

São diversas as diretrizes que estes autores apresentam para o desenvolvimento de projetos que tenham como princípio a indução de dinâmicas sociais e interação entre alteridades. Dentre as principais – e que são explicitamente impossibilitadas através da configuração espacial dos grandes condomínios fechados – encontram-se o estabelecimento de funções nos andares térreos que incentivem o uso por diversos públicos (lojas, bares, cafés), a garantia de um mínimo de 10 entradas a cada 100 metros de fachada, de forma a criar vida e variação ao nível dos olhos, estabelecer requisitos de desenho para fachadas, tais como variação, recuos, detalhes e etc. (GEHL; KAEFER; REIGSTAD, 2015).

A tendência de diminuição das interações entre diferenças na cidade também é reforçada na medida em que espaços e serviços antes vinculados ao espaço público urbano (espaços de lazer, jogos, contemplação, feiras livres, etc.) estejam sendo atualmente e cada vez mais oferecidos nos espaços privados dos condomínios. Isto tem reduzido ao mínimo a necessidade de seus moradores de abandonar os limites dos empreendimentos e, portanto, diminuído a possibilidade de interação entre eles e os demais habitantes e espaços das cidades em que vivem.

Figura 18: Exemplo de boa relação edifício – rua.



Fonte: GEHL; KAEFER; REIGSTAD, 2015, p. 32.

Figura 19: Exemplo de má relação edifício – rua.



Fonte: GEHL; KAEFER; REIGSTAD, 2015, p. 32.

Na medida em que estas práticas enfraquecem o potencial do espaço público de promover a integração das diferenças, da heterogeneidade e da visibilização do outro, a constituição de empreendimentos fechados – sejam residenciais, comerciais ou de serviços – acabam por realimentar as mesmas problemáticas que são utilizadas no discurso que legitima ideologicamente sua concepção.

Ao esvaziar os espaços públicos e desencorajar a vitalidade das ruas, estes empreendimentos fechados, homogeneizados, conformam conjuntos de classes cada vez mais despreparadas para lidar com os que são considerados diferentes, a não ser através de dinâmicas de segregação cada vez mais radicais. Este processo de segregação leva a concepções de identidade coletiva que podem ser definidas através do conceito de comunidade, ao qual nos debruçaremos com maior atenção a partir das definições de Sennett.

1.6 Sentido de comunidade em Richard Sennett.

Para Sennett (1988), atualmente¹⁰, sentimo-nos ameaçados pela complexidade social e o mundo impessoal se mostra a nós como carente de sentido. Isto faz com que, segundo ele, passemos a converter os fenômenos sociais – impessoais – em questões relativas ao “eu”,

¹⁰ O livro foi escrito em 1974, mas a discussão e os pontos de vista propostos por Sennett nos parecem bastante úteis para o debate proposto.

para que assim adquiram algum sentido. A isto ele chamou de sociedade “intimista”. Esta sociedade teria como um de seus princípios o que Sennett chamou *gemeinschaft* ou comunidade destrutiva.

O sentido de comunidade do qual nos fala Sennett possui um significado ampliado, para além de sua concepção geográfica de vizinhança. Este sentido é dado, segundo o autor, pela “crença de que quando as pessoas se abrem umas com as outras cria-se um tecido que as mantém unidas” (SENNETT, 1988, p. 274).

Essa comunidade é, portanto, uma “identidade coletiva”, uma maneira de dizer “quem somos nós” (SENNETT, 1988, p. 275). A identidade coletiva da comunidade é formada, segundo Sennett, “quando um grupo se acha ameaçado em sua própria sobrevivência, tal como nas guerras ou em outras catástrofes” (SENNETT, 1988, p. 275). Desta forma, as pessoas procuram uma imagem comum que as una.

Sennett define civilidade como “a atividade que protege as pessoas umas das outras e ainda assim permite que elas tirem proveito da companhia uma das outras” (SENNETT, 1988, p. 323). É “tratar os outros como se fossem estranhos que forjam um laço social sobre essa distância social” (SENNETT, 1988, p. 323). Cidade e civilidade têm uma raiz etimológica comum. Na cidade, estabelecimento humano por excelência, os estranhos devem provavelmente se encontrar. “A geografia pública de uma cidade é a institucionalização da civilidade” (SENNETT, 1988, p.324).

A partir desta definição, falar, portanto, em incivilidade, é adotar o termo inverso, ou seja, “é sobrecarregar os outros com o eu de alguém” (SENNETT, 1988, p. 324). Uma das “incivilidades” abordadas por Sennett refere-se ao que ele chama de “perversão da fraternidade” (SENNETT, 1988, p. 325) nas experiências das comunidades modernas. Esta perversão corresponde ao estreitamento do escopo da comunidade e quando isto ocorre:

Forasteiros, desconhecidos, dessemelhantes, tornam-se criaturas a serem evitadas; os traços de personalidade compartilhados pela comunidade tornam-se cada vez mais exclusivos. [...] No entanto, quanto mais intimidade, menor é a sociabilidade. Pois esse processo de fraternidade por exclusão dos “intrusos” nunca acaba, uma vez que a imagem coletiva desses “nós mesmos” nunca se solidifica. A fragmentação, a divisão interna, é a própria lógica dessa fraternidade, uma vez que as unidades de pessoas que realmente pertencem a ela vão se tornando cada vez menores (SENNETT, 1988, p. 325).

Este sentido de comunidade foi apropriado pelo urbanismo e expresso a partir de diversas manifestações espaciais. Desde os projetos da “cidade-jardim” inglesa ao pensamento de Camillo Sitte, a comunidade na cidade tem sido vista como um “objetivo social” (SENNETT, 1988, p. 358) a ser perseguido.

Nas palavras de Sennett, os planejadores “desistiram há muito da esperança de uma concepção global da cidade, porque tiveram que reconhecer tanto suas limitações de conhecimentos quanto a sua falta de influência política” (SENNETT, 1988, p. 358). Desta forma, passaram a conceber também o trabalho em nível comunitário, a despeito dessa concepção global de cidade. Para Sennett (1988), o urbanista de hoje, ao contrário da geração de Sitte que concebia a comunidade dentro da cidade, concebe a comunidade contra a cidade.

Isto ocorre devido às imagens dominantes que o capitalismo impõe para expressar o divórcio entre o homem e o trabalho que ele realiza. Estas imagens são as da “divisão, separação, isolamento” (SENNETT, 1988, p. 359). Assim, “a fim de apagar essa estranheza, tenta-se tornar a escala da experiência humana íntima e local: ou seja, torna-se o território local moralmente sagrado. É a celebração do gueto” (SENNETT, 1988, p. 359).

Esta lógica, vista como uma resistência aos males do capitalismo moderno, “resulta numa espécie bizarra de retraimento despolitizado; o sistema permanece intacto; mas talvez consigamos fazer com que nosso torrão não seja afetado” (SENNETT, 1988, p. 360).

O processo tem por característica ser retroalimentado. Ao contribuir com a diminuição dos intercâmbios sociais, a atomização da cidade expressa, entre outras, pela celebração da comunidade, faz com que a cidade seja vista como um ambiente hostil, que afasta as pessoas. E como resposta a esta dificuldade imposta por um ambiente urbano cada vez mais complexo, o desenvolvimento urbano moderno faz “com que o contato comunitário em si pareça ser uma resposta ao deperecimento (sic) social da cidade” (SENNETT, 1988, p. 363).

A função primordial da comunidade é de vigilância e proteção. O inimigo comum no ambiente urbano complexo é representado historicamente, segundo Sennett, pela imagem da multidão – local de manifestação do “homem animal libertado de suas rédeas” onde “as paixões dos homens são o mais espontaneamente expressas” (SENNETT, 1988, p. 364).

Esta imagem da multidão, ainda de acordo com Sennett (1988) assumiu um caráter de classe, na medida em que as pessoas que expressavam seus sentimentos publicamente, no século XIX, eram vistos como subclasses e desajustados sociais. Este é o elo que une o medo da multidão ao medo vindo de um pretenso perigo das classes inferiores e que irá se refletir na constituição – de caráter ideológico – da comunidade como possibilidade de redenção.

Sennett aborda o surgimento deste sentido de comunidade como uma das explicações para o retraimento da vida pública, que segundo seu estudo, teria raízes no século XVIII. Seu livro, escrito em 1974, embora não aborde expressamente o tema dos condomínios fechados, parece ser um importante ponto de referência para subsidiar o debate acerca deste modelo de habitação nas cidades contemporâneas.

Embora possamos identificar nos condomínios fechados os fundamentos do sentido de comunidade – principalmente no que diz respeito à conformação de um sentido unitário entre quem compartilha estes espaços – analisado por Richard Sennett, Caldeira pondera que em São Paulo:

[...] os incorporadores imobiliários não veem a si mesmos como *community builders*, e os anúncios não apresentam os condomínios fechados como um novo tipo de vida comunitária, mas apenas como um local de moradia para grupos sociais homogêneos (CALDEIRA, 2000, p. 275-277).

Isso ocorre porque segundo a autora, “quando as pessoas têm noções frágeis de interesse público, responsabilidade pública e respeito pelos direitos de outras pessoas, é improvável que venham a adquirir essas noções dentro dos condomínios” (CALDEIRA, 2000, p. 279). Isto evidencia o discurso ideológico que há por trás da conformação destes espaços, uma vez que a constituição de uma comunidade requereria, ainda, algum esforço de participação pública.

Ao invés disso, o que temos com os condomínios fechados é uma concentração de pessoas com nível socioeconômico semelhante, que partilham valores, aspirações e desejos, mas por vezes não interagem entre si – o que reforça, em nosso entendimento, o argumento de que a constituição destes espaços passa fundamentalmente por uma atualização das políticas de segregação de classes favorecidas na qual a arquitetura e a paisagem desempenham um papel fundamental que dá corpo a este processo de cisão social.

1.7 Discurso do medo como legitimador dos condomínios fechados.

Embora este trabalho tenha como foco a análise do fenômeno dos condomínios fechados a partir de uma ótica focada nos processos de segregação e na constituição de paisagens de distinção, é inegável e impossível abordar o assunto sem tocar no tema relativo às questões de segurança e do medo, *no* e *do* ambiente urbano.

É muito provável que o principal argumento utilizado em favor da construção e difusão do modelo de empreendimento que nos ocupa neste estudo – os condomínios fechados que oferecem uma enorme gama de espaços de lazer, contemplação e até serviços – seja o de que a cidade é um ambiente hostil e perigoso e que, portanto, se é possível pagar para viver em um ambiente que se contraponha a isto, isso deve ser feito. Assim, torna-se necessário um olhar mais aprofundado para a maneira como este discurso do medo *da* e *na* cidade é construído ideologicamente.

Para Caldeira (2000), o medo é um dos fatores que, somado aos processos de mudança social nas cidades contemporâneas, vem “gerando novas formas de segregação espacial e discriminação social” (CALDEIRA, 2000, p. 9). Entretanto, a autora aponta para o fato de que o mesmo discurso do medo utilizado para legitimar a construção dos enclaves fortificados tem como consequência a reprodução deste mesmo sentimento. Nunca nos sentimos seguros o bastante, mesmo no interior dos enclaves protegidos.

O medo é, para Bauman, “o nome que damos a nossa incerteza: nossa ignorância da ameaça e do que deve ser feito – do que pode e do que não pode – para fazê-la parar ou enfrentá-la, se cessá-la estiver além do nosso alcance” (BAUMAN, 2008, p. 8). A modernidade teria sido, para ele, o grande momento em que se teria fundamentado um discurso de que estes temores seriam superados e no qual alcançaríamos “um mundo livre do destino cego e impenetrável” (BAUMAN, 2008, p. 8). Nada mais falso, segundo ele próprio confirma.

Todos os animais, de alguma forma, sentem medo. No entanto, ainda segundo o sociólogo polonês, apenas os seres humanos experimentam um tipo de medo “de segundo grau”, um “medo derivado”. Esta modalidade do medo se caracteriza por ser uma estrutura mental que implica no sentimento de ser suscetível ao perigo, ou seja, mesmo na ausência de um perigo iminente real, adotamos medidas adequadas a situações de perigo (BAUMAN, 2008).

Este medo difere dos sentimentos primitivos de medo perante a natureza e à fragilidade de nossos corpos. Segundo Bauman, a experiência moderna da insegurança:

[...] é um efeito colateral da convicção de que, com as capacidades adequadas e os esforços necessários, é possível obter uma segurança completa. Quando percebemos que não iremos alcançá-la, só conseguimos explicar o fracasso imaginando que ele se deve a um ato mau e premeditado, o que implica a existência de algum delinquente (BAUMAN, 2009, p. 15).

Sposito e Góes (2013), amparadas no estudo de Yves Pedrazzini sobre a violência nas metrópoles contemporâneas, afirmam que “temores, medos, inseguranças, pânico, ameaças, violências...têm assumido centralidade crescente no imaginário urbano”. (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 3). De fato, atualmente, parece inconcebível ou um sinal de desajuste sentir-se plenamente seguro habitando ambientes urbanos, independente do tamanho da cidade. Mesmo moradores de pequenos núcleos urbanos, graças à imensa difusão da informação experimentada atualmente – inclusive sobre ocorrências violentas em outras regiões – têm hoje contato, ainda que mediatizado, com os discursos e narrativas violentas.

Segundo as autoras, a tendência de produção de espaços segregados fundamentados na percepção de insegurança crescente “não se baseia apenas na representação social da violência e dos outros violentos, mas envolve aspectos subjetivos relacionados às mudanças globais [...], ainda que expressos pela referência e problemas cotidianos” (SPOSITO; GÓES, 2013, p. 4), resultando no que se convencionou chamar de estética ou urbanismo do medo.

A este respeito, Bauman afirma:

Poderíamos dizer que a insegurança moderna, em suas várias manifestações, é caracterizada pelo medo dos crimes e dos criminosos. Suspeitamos dos outros e de suas intenções, nos recusamos a confiar (ou não conseguimos fazê-lo) na constância e na regularidade da solidariedade humana. Castel atribui a culpa por esse estado de coisas ao individualismo moderno. Segundo ele, a sociedade moderna – substituindo as comunidades solidamente unidas e as corporações (que outrora definiam as regras de proteção e controlavam a aplicação dessas regras) pelo dever individual de cuidar de si próprio e de fazer por si mesmo – foi construída sobre a areia movediça da contingência: a insegurança e a ideia de que o perigo está em toda parte são inerentes a essa sociedade (BAUMAN, 2009, p. 16).

Para o autor, o Estado moderno era a instituição responsável por administrar o medo, reconstruindo as redes de proteção que a revolução moderna destruíra e reconstruindo-a novamente repetidas vezes, “à medida que a modernização, promovida por ele mesmo, só a

deformava e desgastava” (BAUMAN, 2009, p. 17). Assim, o Estado Social pode e deve ser visto, para ele, mais como um Estado preocupado com a proteção – no sentido de “garantia coletiva contra as desventuras individuais” (BAUMAN, 2009, p. 17) do que um Estado que redistribuía riqueza.

Este panorama claramente mudou. Se na fase “sólida” da modernidade – para utilizar a terminologia de Bauman – as proteções administradas pelo Estado buscavam substituir laços naturais – por exemplo, das corporações e comunidades solidamente unidas – por laços artificiais (associações, sindicatos, etc.), na fase atual, denominada pelo autor como líquida, estas próprias proteções artificiais é que se desmantelam (BAUMAN, 2009). Dessa forma, “quando a solidariedade é substituída pela competição, os indivíduos se sentem abandonados a si mesmos, entregues a seus próprios recursos” (BAUMAN, 2009, p. 21).

Os processos acelerados de exclusão do que Bauman (2009) chama de classes “não-assimiláveis” são consequência direta, de acordo com ele, do colapso do Estado social. São tênues, para o autor, as linhas que separam os desempregados – os excluídos do trabalho em nome do “progresso econômico” – das “subclasses” – aqueles que “não desempenham alguma das funções reconhecidas, aprovadas, úteis, ou melhor, indispensáveis, em geral realizadas pelos membros ‘normais’ da sociedade; gente que não contribui para a vida social” (BAUMAN, 2009, p. 24) – e a linha que separa estes, os “supérfluos” dos criminosos.

Esta polarização está se acentuando. De um lado, os cidadãos “da primeira fila”, que ocupam um espaço que:

[...] está normalmente ligado às comunicações globais e à imensa rede de trocas, aberto a mensagens e experiências que incluem o mundo todo. Na outra ponta do espectro, encontramos as redes locais fragmentárias, muitas vezes de base étnica, que depositam sua confiança na própria identidade como recurso mais preciso para a defesa de seus interesses e, consequentemente, de sua própria vida (BAUMAN, 2009, p. 26).

A imagem que emerge desta polarização é um mundo altamente segregado. Segundo Bauman (2009), as pessoas da “primeira fila”, uma vez que integrados aos fluxos globais, não se identificam com o lugar onde moram. Supõe-se que não possuam nem adquiram nenhum interesse pela cidade onde moram, a não ser que sejam – e isto é ponto fundamental para nós – “deixadas em paz, livres para se dedicar completamente aos próprios entretenimentos

e para garantir os serviços indispensáveis (não importa como sejam definidos) às necessidades e confortos de sua vida” (BAUMAN, 2009, p. 27).

Argumentamos que uma das formas pelas quais as pessoas, atualmente, procuram ser “deixadas em paz” é exatamente através da opção por morar em empreendimentos fechados que, por conformarem ambientes controlados, socialmente homogêneos e constantemente vigiados, viram as costas para a heterogeneidade e imprevisibilidade do espaço urbano, utilizando o discurso do medo do crime como argumento fundamental para essa decisão.

Nas palavras de Bauman, a obsessão em demarcar fronteiras é derivada “do desejo, consciente ou não, de recortar para nós mesmos um lugarzinho suficientemente confortável, acolhedor, seguro, num mundo que se mostra selvagem, imprevisível, ameaçador” (BAUMAN, 2009, p. 76). O paradoxo dessa utilização ideológica do medo para conformar espaços homogêneos está num fato percebido por Sennett, apropriado por Bauman e exposto aqui por nós. Trata-se do fato de que:

[...] quanto mais as pessoas se isolam nas comunidades muradas feitas de homens e mulheres semelhantes a eles mesmos, menos são capazes de tratar com os estrangeiros, mais têm medo deles. Por isso, procuram cada vez mais avidamente a companhia de seus semelhantes. Em suma, giram em círculos – um círculo vicioso que não consegue se romper (BAUMAN, 2009, p. 85).

CAPÍTULO 02

Há um véu entre as classes, entre as casas, entre os bancos. Há um véu, uma cortina, um espanto que, para atravessar, só rasgando.

Emicida. Milionário do sonho.

2.1 O discurso da publicidade.

Conforme pudemos constatar na discussão proposta no primeiro capítulo, as questões que concernem à segurança e ao medo – das e nas cidades – são, segundo os autores analisados, bastante relevantes para discutir os processos de retraimento de grupos sociais no interior dos enclaves fortificados. Longe de discordar da importância atribuída à questão, uma análise da publicidade veiculada atualmente e dos discursos agenciados para seduzir potenciais clientes de condomínios fechados pode revelar que outras questões – de caráter simbólico, por exemplo – também são fundamentais para promover e difundir este tipo de produto.

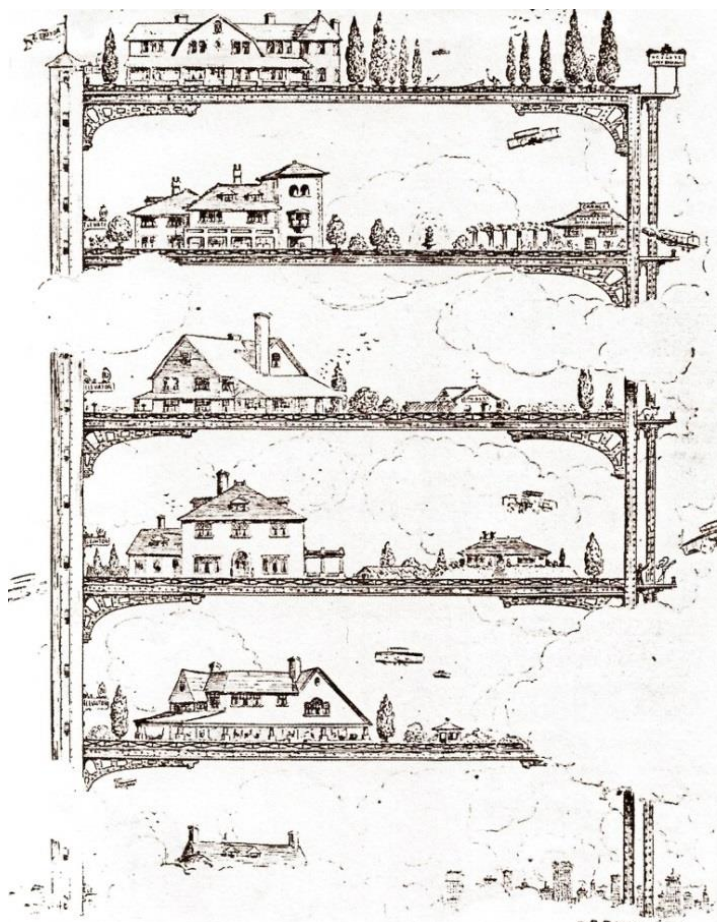
Segundo Caldeira, a ideia de que morar em edifícios de apartamentos é mais seguro do que habitar casas é muito arraigada em São Paulo. Isso teria feito com que a publicidade voltada ao mercado imobiliário se esforçasse em equiparar “apartamentos em edifícios com várias unidades por andar a imagem de casas isoladas” (CALDEIRA, 2000, p. 285). Esta estratégia se deve ao fato de que, para a autora, viver em proximidade é uma questão bastante delicada para os paulistanos, mesmo que entre pessoas em condições socioeconômicas análogas.

Isto é exatamente o que diz Adolpho Lindenberg (1924), fundador da construtora que leva seu nome e que é responsável pela construção de centenas de edifícios de alto padrão Brasil afora. A fórmula adotada pelo engenheiro e arquiteto, na década de 1960, para convencer a conservadora e provinciana elite paulistana acostumada a viver em casarões localizados em bairros nobres a habitar edifícios verticalizados – em uma época em que apenas as classes médias os habitavam – foi justamente instituir o discurso de que ele construía casas sobrepostas, o que significava “levar para os apartamentos o mesmo espaço, padrão e luxo das mansões” (MENDONÇA, 2014, p. 14).

De fato, até meados do século da década de 1940 a construção de edifícios verticalizados era extremamente estigmatizada por sua associação aos “cortiços, pobreza e falta de privacidade e liberdade” (LE MOS, 1978, p. 54 apud CALDEIRA, 2000, p. 225), mesmo para as classes médias. Esta situação começou a mudar, de acordo com Caldeira (2000), a partir da

criação do Sistema Financeiro de Habitação (SFH) e do Banco Nacional da Habitação (BNH) em 1964, estimulando a aquisição de apartamentos por parte destas classes.

Figura 20: Esquema utópico do arranha-céu como sobreposição de lotes.



Fonte: KOOLHAAS, 2008, p. 107.

Já no contexto contemporâneo, em que praticamente não existe resistência a este tipo de moradia, Caldeira se debruça sobre os discursos adotados pela publicidade em seu objetivo manifesto de seduzir potenciais clientes. Desta forma, a autora afirma que os anúncios imobiliários “usam um repertório de imagens e valores que fala à sensibilidade e fantasia das pessoas a fim de atingir seus desejos” (CALDEIRA, 2000, p. 264). Esta estratégia está de acordo com o que Lipovetsky e Serroy afirmam ser o novo objetivo da publicidade contemporânea, a saber; ao invés de se concentrar apenas na materialidade do produto, “a nova publicidade se dirige às emoções e aos afetos” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 345).

Esta é também a percepção de Harvey, para quem uma das características da publicidade na pós-modernidade é justamente o fato de que ela “já não parte da ideia de informar ou

promover no sentido comum, voltando-se cada vez mais para a manipulação dos desejos e gostos mediante imagens que podem ou não ter relação com o produto a ser vendido” (HARVEY, 2014, p. 259).

Pode-se, óbvia e corretamente argumentar que dentre as sensibilidades, fantasias, emoções e desejos das pessoas encontra-se a da plena segurança – o que nos faria novamente voltar à questão do medo e da violência. Entretanto, na análise realizada pela própria Caldeira – e também nas análises de distintos autores aos quais iremos nos referir – bem como no exame do material publicitário por nós coletado, é possível constatar que outros agenciamentos – de natureza simbólica – são de fato fundamentais na conformação das estratégias de convencimento das classes médias e altas para se retraírem em condomínios fechados. Isto porque, de acordo com Caldeira:

Através das mais diferentes culturas e classes sociais, o lar cristaliza importantes sistemas simbólicos e molda sensibilidades individuais. A moradia e o status social são obviamente associados e em várias sociedades a residência é uma forma de as pessoas se afirmarem publicamente. [...] Ao criar uma casa as pessoas tanto descobrem e criam sua posição social quanto moldam seu mundo interior (CALDEIRA, 2000, p. 264).

Concordamos com esta afirmação, a ponto de sugerir, como estamos fazendo ao longo de todo o trabalho, que a dimensão simbólica do consumo de arquitetura e da paisagem tem sido relativamente deixada de lado nos estudos sobre a constituição dos condomínios fechados. Grande parte dos “sistemas simbólicos” que o lar cristaliza é promovida por sua arquitetura e, em nosso caso, pela paisagem configurada pelos empreendimentos aos quais nos referimos.

Ainda de acordo com Caldeira, a partir da década de 1980 os anúncios publicitários voltados para as classes médias e altas “elaboraram o que chamam de ‘um novo conceito de moradia’ e o transformaram no tipo mais desejável de residência” destas classes. De acordo com ela, “esse ‘novo conceito de moradia’ articula cinco elementos básicos: segurança, isolamento, homogeneidade social, equipamentos e serviços” e “seus anúncios propõem um ‘estilo de vida total’, superior ao da cidade, mesmo quando são construídos dentro dela” (CALDEIRA, 2000, p. 265).

Desta forma, é possível olhar para as estratégias de segurança – muros, sistemas de vigilância, controle de acessos, etc. – como ferramentas de manutenção da ordem e do

estilo de vida nestes “universos autocontidos” (CALDEIRA, 2000, p. 267), inclusive no que diz respeito à simbologia de sua arquitetura e sua paisagem. A própria autora indica este caminho quando afirma que as estratégias de segurança adotadas nos empreendimentos do tipo enclave fortificado “são as condições para manter os outros de fora, para assegurar não só exclusão mas também ‘felicidade’, ‘harmonia’ e até mesmo ‘liberdade’” (CALDEIRA, 2000, p. 267).

Figura 21: Capa da revista Veja, janeiro de 2001.



Fonte: Vitruvius¹¹

Para proceder à tarefa de desenvolver uma análise dos discursos veiculados pela publicidade e pelo mercado imobiliário, a imagem acima parece ser um interessante ponto de partida. Nela, estes discursos aparecem explícita e implicitamente. A análise destas narrativas nos parece fundamental para sustentar a hipótese do trabalho, que é a da crucial importância que a arquitetura e a paisagem configuradas no interior dos condomínios fechados desempenham na criação, promoção e aceitação destes empreendimentos.

¹¹ Disponível em: <http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/12.133/3950>. Acesso em dezembro de 2014.

Em primeiro lugar, atentemo-nos aos elementos textuais. Observemos a sentença “o cerco da periferia”, colocada em destaque através do tamanho e cor utilizados, enfatizando o sentido de alerta. Ela é sucedida pela frase “Os bairros de classe média estão sendo espremidos por um cinturão de pobreza e criminalidade que cresce seis vezes mais que a região central das metrópoles brasileiras”, na qual fica explícita a associação, por parte da revista, entre pobreza e criminalidade.

Outra constatação é o emprego da voz passiva para se referir aos “bairros de classe média” que estão, segundo a publicação, “sendo espremidos”. Ora, como vimos no primeiro capítulo desta dissertação, as classes altas sempre detiveram o poder e o controle sobre o espaço urbano, o que nos autoriza a afirmar que o discurso representado pela capa da revista *Veja*, além de impreciso, é marcado por um forte caráter ideológico ao converter ao inverter os papéis de sujeito ativo e passivo dos processos de periferização.

Uma próxima camada de leitura é a da própria imagem que ilustra a capa da revista. Em posição central, áreas verdes e ícones da arquitetura moderna da região central de São Paulo – associados à prosperidade, riqueza – são cercados por uma massa informe de residências autoconstruídas ou de pouca expressão arquitetônica, tratadas digitalmente para aparecerem em preto e branco, em oposição à profusão de cores das áreas centrais e nobres. Neste sentido, a imagem reproduz a associação que buscamos evidenciar e à qual recorreremos para investigar o fenômeno dos condomínios fechados, ou seja, a de que paisagens distintas correspondem classes sociais igualmente distintas.

A mensagem, ideologicamente reproduzida pela capa da revista *Veja* de janeiro de 2001, parece ser a seguinte: que opção resta para a classe média – colocada como sujeito passivo e associada a regiões arquitetônica e paisagisticamente mais qualificadas – a não ser fugir a qualquer custo ao cerco imposto pelo cinturão de pobreza e criminalidade da periferia – identificada à paisagem desordenada, caótica e colocada como sujeito ativo desta condição?

O argumento geral em favor dos ambientes socialmente homogêneos, como vimos, parece de fato se sustentar a partir deste tipo de discurso, independentemente da época. Sejam os cortiços das primeiras ou as periferias das últimas décadas do século XX, não haveria saída para as classes médias e altas a não ser estabelecer para si um habitat próprio. É esta a saída que os condomínios fechados atuais afirmam oferecer.

Vargas, ao analisar as estratégias da publicidade imobiliária, afirma:

Tendo em vista um mercado imobiliário competitivo e uma oferta de imóveis amarrada à capacidade de pagamento do comprador, a diferenciação do produto, no sentido de atrair o comprador diante de uma oferta homogênea e limitada, em termos de projeto e construção, se faz pela incorporação de necessidades emocionais que são vendidas por meio da publicidade imobiliária. Mais do que bons projetos, são oferecidos sonhos de status e qualidade de vida (VARGAS, 2014, p. 57).

Segundo a autora, atualmente, diante da relativa semelhança entre os produtos oferecidos pelo mercado imobiliário no que diz respeito a projeto, preço e localização, “a diferenciação é buscada pela oferta dos assim chamados valores de signo atribuídos aos produtos” (VARGAS, 2014, p. 57). Ainda Vargas afirma que, segundo Monteiro (MONTEIRO, 2002 apud VARGAS, 2014) os principais atributos mencionados por consumidores na escolha de um imóvel residencial são: localização, conceito arquitetônico, materiais de construção, preço e imagem.

A análise do material publicitário de empreendimentos imobiliários por nós coletado ao longo dos últimos dois anos de desenvolvimento desta pesquisa parece corroborar com estas colocações. Ainda a respeito das estratégias deste segmento do mercado, Vargas afirma, amparada pelo estudo de Costa (COSTA, 2002 apud VARGAS, 2014), que:

Na década de 1970 [...] a ambição comercial era satisfazer as necessidades dos consumidores, na de 1980 passou a ser também a antecipação das necessidades. Em 1990, a intenção era surpreender e encantar; em 2000 [...] a interação. Interação esta que pode ser entendida como a *busca de experiências* (VARGAS, 2014, p. 59 – Grifo nosso).

No processo de envolvimento e convencimento de possíveis compradores, de fato se mostra cada vez mais presente “a venda da diferenciação [...] por meio de manchetes fantasiosas que visam personalizar o cliente pela compra de produtos imaginados como exclusivos e únicos” (VARGAS, 2014, p. 59), através da incorporação de diversos elementos como localização privilegiada, vistas panorâmicas, infraestrutura da região em que o empreendimento se encontra, estilo arquitetônico e até mesmo através dos nomes dos condomínios, frequentemente em línguas estrangeiras, como francês ou italiano, “remetendo à nobreza ou à cultura” (VARGAS, 2014, p. 60).

Figura 22: Encarte publicitário.

Visite Decorado
Rua Cristóvão Colombo, 600 - Santo André - SP

Lançamento

club view

2 e 3 dorms. (1 suíte)
Aptos. de 66m², 84m² e 91m²
Incluso depósito privativo

PADDAN INCORPORADORA & CONSTRUTORA

LOPES

SPark & opur

Incorporação Registrada sob nº RB, na Matrícula 43.794 em 29/11/2012 no 2º Cartório de Registro de Imóveis de Santo André, Consultoria de Imóveis LTDA - Creci/SP 19583 - Rua Estados Unidos, 627 - 34 América - São Paulo/SP - CEP 01427-000 - Fone: (11) 3894-1006

Fonte: Acervo do autor.

Figura 23: Encarte publicitário.

Realize seus sonhos com o empreendimento ideal

Áreas comuns entregues equipadas e decoradas conforme memorial descritivo.

- Academia de Ginástica
- Brinquedoteca
- Churrasqueira
- Cinema
- Espaço Gourmet
- Piscina Adulto e Infantil
- Playground
- Praça
- Quadra Gramada
- Salão de Festas
- Salão de Jogos
- Sauna
- Pista de Caminhada
- Vagas de Visitantes

2 dorms. (65,93m²)

3 dorms. (84,56m²)
Opção: sala ampliada

- Varanda Gourmet
- 1 ou 2 Vagas
- Conceito Clube
- Espaço de Lazer Completo

Piscina

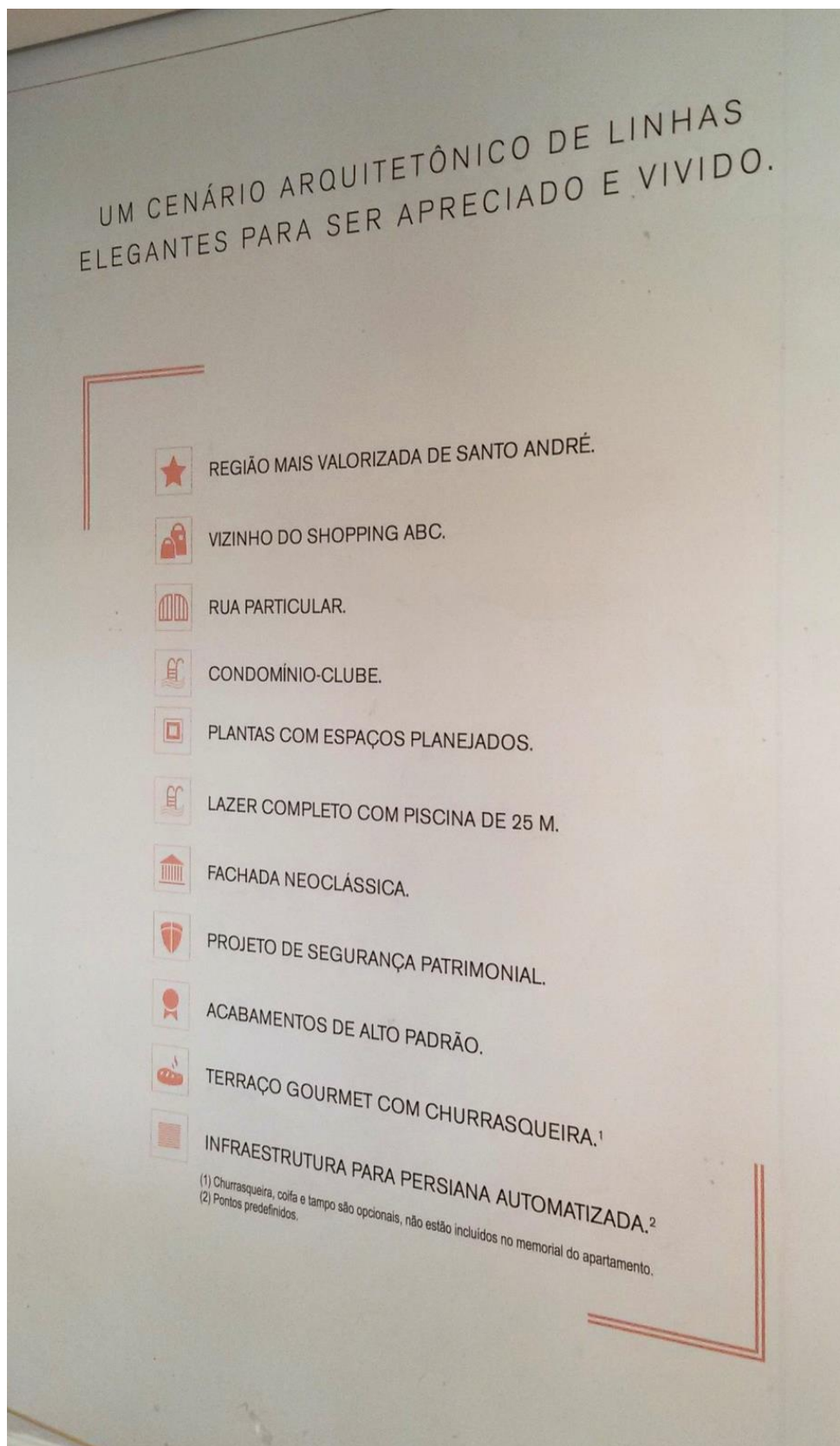
Churrasqueira

Fitness

Quadra Gramada

Fonte: Acervo do autor.

Figura 24: Detalhe de estande de vendas de empreendimento do tipo clube.



Fonte: Foto do autor.

Figura 25: Material publicitário.



Fonte: Royale Prestige¹².

Estas estratégias publicitárias estão em consonância com novas concepções de luxo do atual estágio do capitalismo. Castilho e Villaça (2008), por exemplo, afirmam que estas concepções não se vinculam mais apenas à obviedade do material nobre, estando ligadas de fato à sensorialidade, às experiências pessoais e ao capital cultural. Valse (2008) corrobora com esta afirmação quando recorre à Lipovetsky para afirmar que o novo imaginário do luxo está ligado à aspiração por individualidade e sensações subjetivas, fazendo deste um processo de relações intelectuais, emocionais e espirituais.

Uma rápida leitura do material publicitário aqui exposto pode exemplificar esta ênfase em aspirações subjetivas em detrimento do foco na materialidade do objeto – embora esta dimensão não possa nunca ser descartada. Observe-se, por exemplo, o apelo de uma sentença como a do folheto do empreendimento “*Club View*”, em que se lê “Realize seus sonhos com o empreendimento ideal” (Imagem 23) ou ainda: “Prestige é uma vida pautada pelo que há de mais nobre” (Imagem 25). Nestes dois casos citados, em consonância com a constatação de Vargas (2014) citada anteriormente, os nomes dos empreendimentos apresentam-se em inglês e francês, respectivamente.

¹² Disponível em: http://www.royaleprestige.com.br/prestige_home.htm. Acesso em julho de 2016.

Figura 26: Encarte publicitário.

SANTO ANDRÉ - A UM PASSO DO SHOPPING ABC

ROYALE
Noble Residential Selection

**APROVEITE AS CONDIÇÕES
E DESCONTOS IMPERDÍVEIS**

PARA VIVER NO MELHOR E MAIS BEM
LOCALIZADO ALTO PADRÃO DO ABC.

3 e 4 DORMS.
86 a 236 M² PRIVATIVOS

Visite o NOVO decorado*, neste fim de semana, e ganhe um CHAMPANHE MUMM.**

NECESSÁRIA A APRESENTAÇÃO DESTA IMPRESSÃO.

(*) Entrada permitida apenas para maiores de 18 anos. Obrigatório o uso de cinto e capacete. Motociclistas 16 anos. Somente até o fim de semana e feriados até o dia 30/06/2013. (**) Válida uma garrafa de CHAMPANHE MUMM por visitante. Obrigatório passar pelo atendimento do comitê. Válido para as 30 primeiras pessoas que visitarem o plantão exclusivamente aos fins de semana (sábado e domingo) até o dia 30 de junho de 2013. Promoção não cumulativa. RESA COM MODERAÇÃO.

Fonte: Acervo do autor.

Acima, mais uma constatação feita por Vargas é exemplificada. A criação de experiências através da interação entre consumidor e produto. Neste caso a estratégia – mais que comum no mercado imobiliário atual – de promover a imersão dos potenciais compradores em um apartamento modelo, decorado com o intuito de seduzi-los e encantá-los. Esta experiência se completa com os visitantes sendo contemplados, em decorrência da visita ao empreendimento, com uma garrafa de champanhe – bebida usualmente associada ao requinte e ocasiões especiais.

As fotografias empregadas nos anúncios publicitários frequentemente tratam de transmitir as sensações que se deseja associar ao produto. É recorrente a presença de casais ou famílias sorridentes, relacionando a aquisição e fruição deste modelo habitacional e arquitetônico à felicidade e bem-estar. Cenas de pessoas utilizando as áreas dos

condomínios também são frequentes. Mais timidamente – porém jamais ausentes – questões relativas à localização, conforme percepção de Vargas (2014), e sobre condições de pagamento dos imóveis também aparecem.

Figura 27: Encarte publicitário.



Fonte: Acervo do autor.

Figura 28: Encarte publicitário.

Mais **espaço e conforto** para sua família conviver lado a lado.

VARANDAS SANTO ANDRÉ

2 dorms. c/ 1 suite **68 m²** / **3** dorms. c/ 1 suite **90 m²**

Ampla Varanda Gourmet

1 e 2 vagas determinadas

terreno de **4.554 m²** ✓

Ampla Lazer

- Salão de Festas
- Salão de Jogos
- Brinquedoteca
- Sauna com Ducha e Descanso
- Fitness
- 2 churrasqueiras com Forno para Pizza
- Playground
- Piscina Adulto
- Piscina Infantil
- Salarium
- Quadra Recreativa
- Pet Place
- Bicicletário
- Aproveitamento de Águas Pluviais e Reuso de Águas Cinzas

ÁREAS COMUNS ENTREGUES EQUIPADAS E DECORADAS ✓

Piscina Adulto
Piscina Infantil
Fitness
Bicicletário
Quadra Recreativa
Pet Place

Fonte: Acervo do autor.

Figura 29: Encarte publicitário.



Fonte: Acervo do autor.

Figura 30: Encarte publicitário.



Fonte: Acervo do autor.

De fato, recursos como a promoção de sensações, a venda de estilos de vida, de signos de individualização – todos estes observáveis nos poucos exemplos aqui expostos – fazem parte de uma série de transformações nas estratégias publicitárias que foram abordadas por diversos autores no contexto atual do capitalismo.

Uma das marcas deste atual estágio do sistema capitalista é o que Lipovetsky chamou de “processo social da moda” (LIPOVETSKY, 1989, p. 24), o qual teria avançado sobre campos tão diversos quanto a linguagem, a arquitetura, os gostos e as próprias ideias, e à qual iremos nos deter com mais profundidade a seguir.

2.2 Lipovetsky: arquitetura e moda.

Segundo Lipovetsky, podemos definir a moda como “um dispositivo social caracterizado por uma temporalidade particularmente breve, por reviravoltas mais ou menos fantasiosas, podendo, por isso, afetar esferas muito diversas da vida coletiva” (LIPOVETSKY, 1989, p. 24). Um de nossos argumentos principais neste capítulo é de que a moda enquanto processo social, dentre as várias áreas afetadas atualmente, se faz visível de forma marcante na arquitetura – em nosso caso específico através da arquitetura dos empreendimentos do tipo condomínio fechado – e, conseqüentemente, na publicidade voltada a este setor.

O aparecimento da moda, segundo Lipovetsky, foi impensável em sociedades primitivas porque para que ela possa emergir se faz necessário um processo de “relativa desqualificação do passado” (LIPOVETSKY, 1989, p. 27). As sociedades primitivas, dependentes de um passado mítico, organizaram-se para “conter e negar a dinâmica da mudança e da história” (LIPOVETSKY, 1989, p. 27). Desta forma:

Para que o reino das frivolidades possa aparecer, será preciso que sejam reconhecidos não apenas o poder dos homens para modificar a organização de seu mundo, mas também, mais tardiamente, a autonomia parcial dos agentes sociais em matéria de estética das aparências (LIPOVETSKY, 1989, p. 28).

Assim sendo, Lipovetsky afirma que até o século XIV a moda inexiste em seu sentido estrito, ou seja, enquanto “reino do efêmero sistemático, das rápidas flutuações sem amanhã” (LIPOVETSKY, 1989, p. 29). Neste sentido, a moda surge como fenômeno essencialmente moderno, testemunhando “o poder dos homens para mudar e inventar sua maneira de aparecer; é uma das faces do artificialismo moderno, do empreendimento dos homens para se tornarem senhores de sua condição de existência” (LIPOVETSKY, 1989, p. 34).

Atualmente, segundo o autor, vivemos uma era de moda consumada, ou seja, “ela não é mais tanto um setor específico e periférico quanto uma forma geral em ação no todo social. Estamos imersos na moda” (LIPOVETSKY, 1989, p. 155). Embora a palavra moda seja frequente e comumente associada ao universo das vestimentas por sua capacidade de expressar estas mudanças sistemáticas com uma velocidade impressionante, Lipovetsky deixa claro que a moda é um processo social complexo que atinge esferas distintas do mundo.

A partir desta constatação, propomos a problematização seguinte: Em que medida estariam a arquitetura, a paisagem e a publicidade do mercado imobiliário agenciadas na constituição dos condomínios fechados que por ora nos interessam imersos no processo social da moda? Temos elementos para crer que esta relação é, atualmente, da maior relevância para uma interpretação do fenômeno. Isto porque o processo social da moda é aquele:

[...] que obriga as firmas a inovar, a lançar continuamente novos artigos, ora de concepção realmente inédita, ora – e é o mais frequente – comportando simples pequenos aperfeiçoamentos de detalhes que dão um “mais” aos produtos na competição de mercado. (LIPOVETSKY, 1989, p. 160).

Ora, se no contexto atual a arquitetura é vista e tratada, principalmente pelos agentes produtores do mercado imobiliário, como uma mercadoria e que, portanto, deve ter como objetivo fundamental a geração de lucro, então ela está sujeita às mesmas lógicas de mercado como qualquer outro produto. Nesta situação, de acordo com Segnini “toda a lógica produtiva parece excluir a arquitetura ou incorporá-la enquanto mercadoria” (SEGNINI, 2014, p. XVII). Sendo assim, cremos ser possível afirmar que a arquitetura também não escapa do que Lipovetsky denominou com processos da moda.

Vejamos o caso dos condomínios fechados aos quais temos nos dedicado neste estudo – fundamentalmente produzidos por grandes incorporadoras e que não deixam dúvida sobre a mercadorização da arquitetura. Propomos, para estes objetos, camadas distintas de leitura. Já nos debruçamos, anteriormente, sobre os discursos publicitários que demonstram a ênfase na promoção de sensações, estilos de vida, etc. Olhemos agora mais atentamente para o modo como a espacialidade arquitetônica dos empreendimentos do tipo “clube” dá suporte a estes discursos.

Em um primeiro momento, faremos isso a partir da gama de espaços oferecidos – tanto nas áreas comuns dos condomínios quanto no interior dos apartamentos, através da análise do surgimento de um espaço bastante particular na última década; as varandas “gourmet”. Em uma segunda etapa, a partir de uma leitura da imagem e do simbolismo de um estilo arquitetônico amplamente empregado em empreendimentos – embora não seja o único – denominado pelo próprio mercado imobiliário a partir do rótulo “neoclássico”.

2.3 Arquitetura “gourmet” e as ofertas de lazer.

De acordo com Lipovetsky (1989), no contexto da “moda consumada”, a lei do mercado é inexorável:

[...] uma firma que não cria regularmente novos modelos perde em força de penetração no mercado e enfraquece sua marca de qualidade numa sociedade em que a opinião espontânea dos consumidores é a de que, por natureza, o novo é superior ao antigo (LIPOVETSKY, 1989, p. 160).

Neste sentido, podemos retomar Vargas (2014) para nos ajudar a pensar a oferta de espaços no interior dos condomínios como uma estratégia de mercado baseada na promoção de um estilo de vida fundamentado no lazer e no conforto. Desta forma, porque não pensar na enorme gama de espaços e serviços oferecidos pelos empreendimentos fechados como *gadgets* arquitetônicos? Como anteriormente afirmado, diferentemente das concepções clássicas de luxo – relacionadas à raridade e nobreza de materiais, etc. – o apelo de todos estes espaços está precisamente na experiência – ou na expectativa da experiência – que proporcionam. Para Lipovetsky:

O *gadget* pôde aparecer como a essência e a verdade do objeto de consumo, utensílio nem realmente útil nem realmente inútil. Com a hegemonia do *gadget*, o meio material se torna semelhante à moda, as relações que mantemos com os objetos já não são do tipo utilitário, mas de tipo lúdico, o que nos seduz são, antes de tudo, os jogos a que dão ensejo, jogos dos mecanismos, das manipulações e performances. [...] Não mais o culto das manipulações gratuitas, mas o do conforto e da habitabilidade; queremos objetos confiáveis, “carros para viver”. A moda nos objetos entrou em regime de cruzeiro, aceitamo-la como um destino pouco trágico, fonte de bem-estar e de pequenas excitações bem-vindas no ramerrão da vida cotidiana (LIPOVETSKY, 1989, p. 161-162).

A título de exemplo, observemos a extensa lista de espaços de lazer oferecidos por um empreendimento escolhido ao acaso na cartela de produtos da construtora “Cyrela”, o “La

*Plage Residencial Clube*¹³, localizado no Espírito Santo. De acordo com a construtora, este condomínio possui em suas áreas comuns: Adegas, ringue de boxe, brinquedoteca, *deck* molhado, espaço coberto para jogos, espaço mulher, estar mamãe e babás, *fitness center*, *home cinema*, *home office*, *lan house*, mini-golfe, piscina adulto, piscina infantil, *playground baby*, *playground infantil*, *playground junior*, quadra poliesportiva descoberta, quadra squash, quiosques com churrasqueira e forno de pizza, salão gourmet, spa / massagem / descanso e solarium.

Em que medida estes espaços são realmente necessidades que o mercado imobiliário tem se esforçado por atender e em que medida eles são espaços propostos pelo mercado imobiliário com o objetivo de seduzir possíveis compradores a partir da proposição de um estilo de vida é uma questão que nos parece fundamental para entender de que forma a arquitetura responde ao predomínio do universo da moda no mundo contemporâneo.

Sobre esta questão, e tendo um posicionamento com o qual nosso estudo de caso corrobora, Caldeira pontua:

Apesar do marketing insistente das numerosas instalações para uso comum, em todos os edifícios e condomínios em que fiz pesquisas seu uso é muito baixo, com exceção dos *playgrounds*. Talvez isso reflita como os moradores se sentem pouco à vontade com a ideia de partilhar um espaço residencial, uma coisa que os anúncios tentam rebater sugerindo que a sociabilidade seria possível “sem inconveniência” e que a densidade da população é baixa. O pouco uso das áreas comuns poderia também indicar que a presença de todas essas instalações – algumas delas bastante luxuosas – é mais uma marca de status do que uma condição necessária para uma vida mais gratificante (CALDEIRA, 2000, p. 268).

A ênfase no acúmulo de experiências, prazeres, sensações e divertimentos (ou na expectativa disto) foi tratada por Lipovetsky e Serroy, em trabalho mais recente, no contexto do que ele chamou de “capitalismo transestético”, ou seja, quando o próprio capitalismo organiza-se a partir de uma lógica estética e nos imerge “num mundo marcado pela abundância de estilos, de design, de imagens, de narrações, de paisagismo, de espetáculos, de músicas, de produtos cosméticos, de lugares turísticos, de museus e de exposições” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 16).

¹³ Optou-se pela escolha deste empreendimento uma vez que sua estrutura é bastante semelhante ao objeto de nosso estudo analisado no terceiro capítulo da dissertação. O fato de que este empreendimento localiza-se no Estado do Espírito Santo demonstra, por sua vez, que a lógica de oferta de espaços de lazer é disseminada pelo país e não um caso isolado no Estado de São Paulo.

Este capitalismo transestético, nas palavras dos autores:

[...] multiplica os estilos, as tendências, os espetáculos, os lugares de arte; *lança continuamente novas modas em todos os setores e cria em grande escala o sonho, o imaginário, emoções; artializa o domínio da vida quotidiana* [...]. O domínio do estilo e da emoção passou ao regime hiper: isto não quer dizer beleza perfeita e acabada, mas *generalização das estratégias estéticas com fim comercial* em todos os setores das indústrias de consumo (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 32 – Grifo nosso).

Figura 31: Espaços de lazer em condomínios. Salão de jogos.



Fonte: Construtora PDG¹⁴.

Ao que Lipovetsky e Serroy denominam como “capitalismo transestético”, Harvey denomina, em contexto mais amplo como pós-modernidade, que apresentaria, dentre outras transformações, a mudança do modelo produtivo fordista para formas flexíveis de acumulação. Nas palavras de Harvey:

A acumulação flexível foi acompanhada na ponta do consumo [...] por uma atenção muito maior às modas fugazes e pela mobilização de todos os artifícios de indução de necessidades e de transformação cultural que isso implica. 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 [...] (HARVEY, 2014, p. 148).

Neste sentido, nos parece bastante razoável pensar que esta ampla oferta de espaços, mais do que realmente configurar uma resposta do mercado imobiliário a uma demanda da parte dos consumidores – com algumas exceções como constatamos em nosso estudo de caso

¹⁴ Disponível em <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acesso em julho de 2016.

apresentado no terceiro capítulo deste trabalho –, constitui uma estratégia de sedução ou, nas palavras de Harvey, de estratégias de indução de necessidades à luz do atual estágio do capitalismo “transtético”.

Figura 32: Espaços de lazer em condomínios. Brinquedoteca.



Fonte: Construtora PDG¹⁵.

Figura 33: Espaços de lazer em condomínios. Brinquedoteca.



Fonte: Construtora PDG¹⁶.

¹⁵ Disponível em: <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acesso em julho de 2016.

Figura 34: Espaços de lazer em condomínios. Salão de festas.



Fonte: Construtora PDG¹⁷.

Figura 35: Espaços de lazer em condomínios. Academia.



Fonte: Construtora PDG¹⁸.

¹⁶ Disponível em: <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acesso em julho de 2016.

¹⁷ Disponível em: <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acesso em julho de 2016.

¹⁸ Disponível em: <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acesso em julho de 2016.

Outro caso que parece ser emblemático para a hipótese aqui aventada – da arquitetura e da paisagem proposta para os condomínios fechados enquanto sintoma da diluição do processo da moda em todos os campos da vida contemporânea – é o do surgimento e difusão dos espaços conhecidos como terraços ou varandas “*gourmet*” no interior de muitos apartamentos atualmente ofertados pelo mercado imobiliário.

Estes espaços de sociabilidade têm como fundamento alguns valores típicos da atual fase do capitalismo. Além do ideal estético, “da vida centrada na busca de sensações imediatas, do prazer dos sentidos e de novidades, do divertimento, da qualidade de vida, da invenção e autorrealização” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 36), os espaços “*gourmet*” carregam em si o desejo amplamente disseminado atualmente de escapar ao estereótipo do consumidor passivo.

Isto porque, segundo Lipovetsky e Serroy, é típico deste consumidor hipermoderno o fato de que “cada vez mais os indivíduos se querem criadores, tocam música, fazem fotografia, praticam a dança, se entregam à pintura, participam num coro, fazem cursos de teatro, *exercem a gastronomia*, escrevem memórias, têm um blogue” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 472 – Grifo nosso).

Figura 36: Varandas gourmet.



Fonte: Cyrela¹⁹.

¹⁹ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/vetrino-brooklin-by-cyrela-apartamento-brooklin-zona-sul-sao-paulo-sp>. Acesso em abril de 2014.

Estes interesses, ainda segundo Lipovetsky e Serroy, demonstrariam que o hedonismo individualista, mais do que exacerbar uma atitude consumista:

[...] coincide também com a vontade de realizar algo pessoal, inteiramente escolhido, um mundo que se parece comigo e responde à minha própria subjetividade. [...] Desta forma não se procura tanto ganhar dinheiro mas fazer qualquer coisa que seja enriquecedora, divertida, original e de que se goste. [...] A atividade expressiva é o campo livre e aberto que permite encontrarmo-nos, fugir à rotina de todos os dias e do trabalho, construir uma singularidade sob o signo da criatividade pessoal. (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 473).

O apelo dos espaços “gourmet” no interior da grande maioria dos apartamentos atualmente colocados no mercado imobiliário e seu poder de seduzir potenciais clientes parece estar justamente no fato apontado por Lipovetsky e Serroy de que “a lógica estética do consumo conquistou também os universos da bebida e da comida” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 397). Desta forma:

Comer torna-se uma atividade centrada na degustação, na informação, nas escolhas e nos gostos individuais: o que degusta está constantemente em busca de novas cozinhas, procura produtos de qualidade e adora saborear pratos originais, decide o que vai comer e come o que quer e nunca de maneira conforme a um quadro rotineiro herdado das tradições locais e religiosas (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 397-398).

As varandas e terraços “gourmet” sintetizam este desejo contemporâneo do consumidor hipermoderno baseado na busca por experiências, sensações e qualidade de vida ao materializarem uma nova relação com a cozinha que é “emblemática do que é o consumo hipermoderno tal como o modelo da dinâmica de individualização dos gostos e dos comportamentos” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 400).

Misto de cozinha e área de estar, estes espaços revelam como a culinária, dentre outras atividades atualmente imersas na lógica estética como, por exemplo, a própria arquitetura – se constituiu em:

[...] um domínio próprio para favorecer os gostos individuais e a afirmação de si. Convidam-se os amigos para uma refeição preparada por nós, propondo-lhes pratos inéditos e valorizando a qualidade daquela (ou daquele, porque os homens entram cada vez mais num espaço que estava tradicionalmente reservado às mulheres) que os preparou. (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 399).

Embora Lipovetsky e Serroy minimizem o papel que o consumo contemporâneo de caráter estético tenha em processos de distinção social, afirmando que atualmente se verifica uma “dinâmica generalizada de estetização” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 383) que não mais

permite tratá-lo a partir da dicotomia gosto de luxo e gosto de necessidade como fez Bourdieu em estudo clássico, a própria opção pela terminologia “gourmet” para adjetivar espaços tais como as varandas dos apartamentos atualmente colocados no mercado parece suportar o argumento de que estes objetos arquitetônicos desempenham um papel importante neste sentido.

Para Bourdieu, os gostos de luxo (ou de liberdade) se opõem aos gostos de necessidade demarcando “o verdadeiro princípio das diferenças que se observam no campo do consumo” (BOURDIEU, 2007, p. 169). Nas palavras do autor:

[...] os primeiros caracterizam os indivíduos que são o produto de condições materiais de existência definidas pela distância da necessidade, pelas liberdades ou, como se diz, às vezes, pelas facilidades garantidas pela posse de um capital; por sua vez, os segundos exprimem, em seu próprio ajuste, as necessidades de que são o produto (BOURDIEU, 2007, p. 169).

Ao distinguir a relação estabelecida com a alimentação em classes sociais distintas, Bourdieu argumenta que para a burguesia, mais afastada da relação meramente funcional com o alimento, verifica-se um processo de “estetização das práticas e de toda estética” do universo gastronômico. Assim:

A maneira de apresentar a alimentação e de consumi-la, a ordem da refeição e a disposição dos lugares [...], todo esse expediente de estilização tende a deslocar a ênfase da substância e a função em direção à forma e à maneira; por conseguinte, é negada ou, melhor ainda, denegada a realidade, grosseiramente material, do ato de consumo e das coisas consumidas ou, o que dá no mesmo, a grosseria vilmente material daqueles que se abandonam às satisfações imediatas do consumo alimentar, forma por excelência da simples *aisthesis* (BOURDIEU, 2007, p. 187).

O termo “*gourmet*”, antes substantivo que designava, segundo o Houaiss, o “indivíduo que é bom apreciador e entendedor de boas mesas, de bons vinhos e se regala com finos acepipes e bebidas”, transformou-se atualmente em um adjetivo que qualifica uma gama cada vez maior de produtos – incluindo os terraços e varandas dos apartamentos.

A partir da mesma perspectiva oferecida por Bourdieu, Wanessa Asfora, historiadora e professora de pós-graduação em gastronomia no Senac, em entrevista à coluna “Paladar” do jornal “O Estado de São Paulo” de 28.08.2013 afirma que: “A ideia de ‘gourmet’ hoje está relacionada à boa comida, mas também a sofisticação, elitismo, algo para poucos. É muito usada para qualificar algo que não é encontrado em qualquer lugar – sem que o produto seja de fato especial”.

Isto posto, talvez seja possível pontuar que, embora como afirmam Lipovetsky e Serroy, a atual conjuntura de valorização da qualidade de vida, da busca por sensações e pela afirmação de subjetividades não sejam decorrência necessária de um desejo manifesto de distinção social, os padrões de consumo – delimitados aqui através de produtos com o rótulo “gourmet” – evidenciam e ilustram de forma até certo ponto caricata os processos de segregação social.

A partir do mesmo argumento e das considerações colocadas por Lipovetsky e Serroy sobre o estágio do capitalismo ao qual eles definiram como transestético, cremos ser possível desenvolver também uma análise dos empreendimentos fechados do tipo “clube” a partir dos cenários que conformam em suas áreas comuns e, posteriormente, através da análise de um dos “estilos” arquitetônicos que tem predominado na produção dos edifícios destes empreendimentos em São Paulo e em sua região metropolitana – o “neoclássico”. É o que faremos a seguir.

2.4 A paisagem no capitalismo transestético.

Como vimos no primeiro capítulo, o conceito de condomínio clube se estabeleceu em São Paulo na década de 1970 com o lançamento do Condomínio Clube Ilhas do Sul pela construtora Albuquerque & Takaoka. Vargas e Araújo (2014) afirmam que o prazo de vendas deste empreendimento foi de dezoito meses, em oposição ao prazo costumeiro de um mês experimentado pela construtora em outros lançamentos. Isto teria se dado muito em decorrência da “falta de hábito de morar nesse tipo de empreendimento” por parte da população paulistana (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 156).

No período que compreende os anos de 1964 a 1990, algumas mudanças²⁰ implantadas pelo governo militar “tiveram papel fundamental no suporte financeiro dos empreendimentos imobiliários e no financiamento da aquisição de imóveis pela classe média” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 154). As autoras destacam que a partir do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) houve grande aumento da demanda, por exemplo, por edifícios de apartamentos.

Para atender esta demanda, o foco das incorporadoras passou da “alta qualidade e durabilidade das edificações como forma de atrair o comprador de apartamentos que estava

²⁰ Dentre as principais: o Plano Nacional de Habitação, a regulamentação da incorporação imobiliária, a instituição da correção monetária nos contratos imobiliários e a criação da Lei do Mercado de Capitais.

se habituando a morar nas alturas” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 154-155) para “uma prestação que cabia no bolso e que, logicamente, se encontrava dentro dos limites de financiamento”, o que se refletiu em “uma forte redução de área útil ao longo dos anos” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 155).

Assim, segundo Vargas e Araújo:

Embora com um crescimento vertiginoso entre as décadas de 60 e 80, as empresas experimentaram um ambiente turbulento, sendo necessário muita criatividade para se manterem no negócio. Várias estratégias foram utilizadas pelos incorporadores para se adequar ao sistema financeiro de financiamento habitacional de modo a se apropriar da demanda criada, entre elas: a diminuição da área dos apartamentos; a flexibilidade de plantas; a *agregação de valor por oferta de equipamentos e lazer*; a busca de novas localizações; e a segmentação de mercado por parte das empresas (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 155 – Grifo nosso).

Esta tendência se mantém nas décadas de 1990 até o presente momento. Há uma diminuição gradativa das áreas úteis dos apartamentos e, de acordo com as autoras, cada vez mais essa diminuição de áreas privativas “passa a ser compensada pela oferta de uma área comum de uso coletivo, onde as relações sociais passam a acontecer” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 163).

Figura 37: Implantação de empreendimento clube.

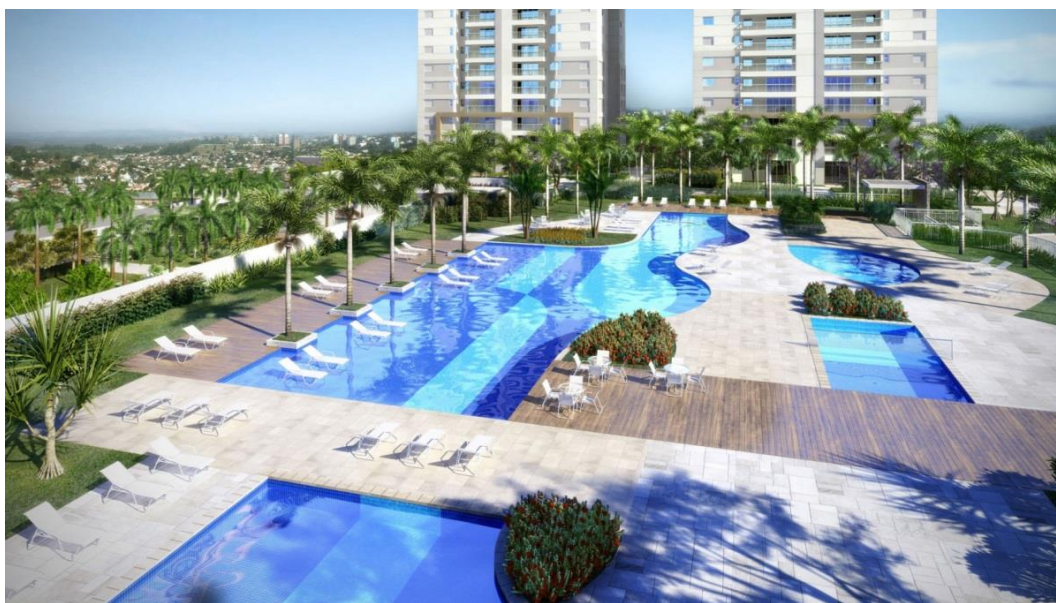


Fonte: Construtora PDG²¹.

²¹ Disponível em: <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acessado em julho de 2016.

Atualmente, a presença de extensas áreas de lazer é uma das principais – senão a maior – ofertas dos condomínios e uma das mais valorizadas pelos clientes. Estas áreas usualmente conformam uma paisagem própria, no interior dos condomínios, muito distinta daquelas encontradas nos espaços abertos e públicos das cidades.

Figura 38: Piscinas de empreendimento clube.



Fonte: Construtora PDG²².

Segundo Macedo, a paisagem pode ser entendida “como resultado formal dos processos sociais e naturais sobre um determinado recorte do espaço” (MACEDO, 2012, p. 54). Assim, a materialidade urbana expressa, através da paisagem que conforma, todos os conflitos presentes na complexidade social. Como vimos anteriormente, termos como “paisagem fragmentada”, “paisagem descontínua”, “paisagem heterogênea” e “cidade caótica” são frequentes para designar as aglomerações urbanas no Brasil.

Neste sentido, pensar a conformação dos espaços intramuros a partir da ótica da constituição de uma paisagem que se contraponha de todas as formas e em todos os níveis àquelas que comumente encontramos nos espaços abertos da cidade nos parece legítimo. Estas paisagens privadas se fundamentam no atual paradigma da qualidade de vida, amparado por prioridades menos tecnocráticas e que devem “em nome da qualidade da

²² Disponível em: <http://www.pdg.com.br/domo-life>. Acessado em julho de 2016.

realidade e do ambiente [...] contribuir para o desenvolvimento de um tipo de bem-estar e de habitat convivial, estético, ecológico” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 390).

Lipovetsky e Serroy veem os loteamentos fechados de “alto nível”, em concordância com a hipótese aqui aventada, como uma tradução do desejo por ambientes agradáveis “perceptível nas decorações florais e vegetais, na presença de alamedas arborizadas, na preocupação com a propriedade coletiva” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 394). Embora neste caso o autor esteja tratando especificamente de loteamentos horizontais, não nos parece distinta a lógica que estrutura a composição dos condomínios fechados do tipo clube, com suas torres verticalizadas e paisagem própria delimitada por altos muros.

Figura 39: Área comum de empreendimento fechado.



Fonte: Lopes consultoria imobiliária²³.

Em consonância com os escritos dos outros autores sobre o tema, Lipovetsky e Serroy afirmam que estes condomínios típicos constituem:

²³ Disponível em: <http://lopesrio.com.br/up-barra-mais/>. Acesso em julho de 2016.

[...] enclaves seguros de classe onde se vive entre si, [...] cidades artificiais [...] com seus passeios impecáveis, as instalações muito bem cuidadas ainda que, por vezes, não muito longe dali, em zonas menos favorecidas, se possa ver ruas esburacadas, edifícios degradados, *grafitti* nas paredes e vãos de escada ocupados por pequenos traficantes (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 394-395).

Os condomínios fechados, estes espaços “para onde se vai, no fim do dia de trabalho, descansar do stress da cidade e também, cada vez mais, para se pôr ao abrigo das ameaças e das desordens urbanas” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 394), têm como proposta a exclusão de toda e qualquer fealdade. Mas, se há beleza na conformação de suas paisagens, segundo Lipovetsky e Serroy, “é uma beleza lambida, insípida, dessubstancializada, uma estética da limpeza, do conforto, da tranquilidade, num espaço privado e liofilizado: uma ‘privatopia em marcha’” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 395).

Figura 40: Área comum de empreendimento fechado.



Fonte: Lopes consultoria imobiliária²⁴.

Em suma, é o oposto do que representa e constitui, de fato, uma cidade. Assim, Lipovetsky e Serroy questionam:

²⁴ Disponível em: <http://lopesrio.com.br/up-barra-mais/>. Acesso em julho de 2016.

Não será o paradoxo último do capitalismo, em matéria de urbanismo, gerar, ao mesmo tempo, cidades tentaculares que, pela sua própria desmesura, escapam ao controlo e escoam os seus horrores, mas onde a vida fervilha, e cidades artificiais que respondem ao desejo de beleza e de prazer, mas imobilizadas na sua estética de confecção e onde a vida está ausente? (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 395).

2.5 Dimensão simbólica da arquitetura.

A segunda perspectiva a partir da qual podemos olhar para os empreendimentos do tipo clube aqui analisados é aquela relacionada à dimensão simbólica da arquitetura de seus espaços e edifícios.

De acordo com Segnini, a relação entre a arquitetura transformada em mercadoria e o mercado imobiliário atualmente “apresenta todas as contradições do processo de produção capitalista” (SEGNINI, 2014, p. XV). Enquanto o arquiteto usualmente entende o projeto como “uma contribuição cultural ao momento histórico a que pertence”, o incorporador o entende “como parte de seu negócio, procurando imprimir a maior liquidez possível ao seu investimento” (SEGNINI, 2014, p. XVI).

Ainda segundo Segnini, a complicada relação entre a produção arquitetônica e o mercado imobiliário – principalmente no segmento aqui estudado – pode ser sintetizada a partir do seguinte dado, que nos dá uma pista sobre o papel que a arquitetura desempenha atualmente. Segundo o autor:

Os estudos de marketing e a publicidade para venda são mais importantes que o projeto. O custo de uma campanha varia entre 3 a 6% do Valor Geral de Vendas (VGV), que corresponde, frequentemente, a seis vezes mais do que o valor praticado pelo mercado” (SEGNINI, 2014, p. XVI).

Ora, isso nos dá a dimensão da questão aqui apresentada. Arquitetos e acadêmicos frequentemente criticam este modelo adotado pelo mercado imobiliário para a produção do ambiente construído, julgando que se estabeleceu um divórcio entre a produção orientada para o lucro e a boa prática arquitetônica.

Em contrapartida, por sua vez, os atores inseridos nessa lógica buscariam “compensar a carência de uma arquitetura mais elaborada pela utilização de conceitos inovadores de marketing” (LEITE, 2014, p. XII), por exemplo. Neste sentido, Vargas (2014) afirma que:

[...] as edificações produzidas pelo mercado imobiliário são pensadas como valores de troca, visando ao lucro, buscando uma equação muito simples: o custo de produção tem de ser baixo para que o lucro a ser obtido com a venda do imóvel viabilize o negócio, tendo em vista a capacidade do mercado ao qual ele se dirige.

Para atingir esse objetivo, a qualidade da construção tende a ser cada vez menor. Além disso, diante de uma construção padronizada de imóveis, a diferenciação passa a ser feita por meio da adição de valores outros, alheios à edificação propriamente dita. *Os sonhos, a sofisticação, o status e a qualidade de vida são vendidos juntamente com o imóvel, imprimindo a ele valores de signo* (VARGAS, 2014, p. 6 – Grifo nosso).

Dentre estes valores de signo, além dos já mencionados no curso deste trabalho – segurança, qualidade de vida, oferta de áreas de lazer e serviço, configuração de uma paisagem contraposta à cidade – propomos olhar para a própria dimensão simbólica do edifício, que se expressa em grande parte da produção imobiliária de condomínios através do artifício do “estilo”.

Como vimos, Vargas se refere ao processo de diferenciação destas construções padronizadas a partir da ideia de “adição” de valores alheios à edificação. Esta terminologia nos parece extremamente adequada para abordar esta questão. Caldeira tem percepção parecida, quando afirma que as fachadas modernas despojadas dos edifícios “podem ser eliminadas nos enclaves em favor de ornamentos, irregularidades e materiais ostentatório que exibem a individualidade e os status de seus moradores” (CALDEIRA, 2000, p. 312).

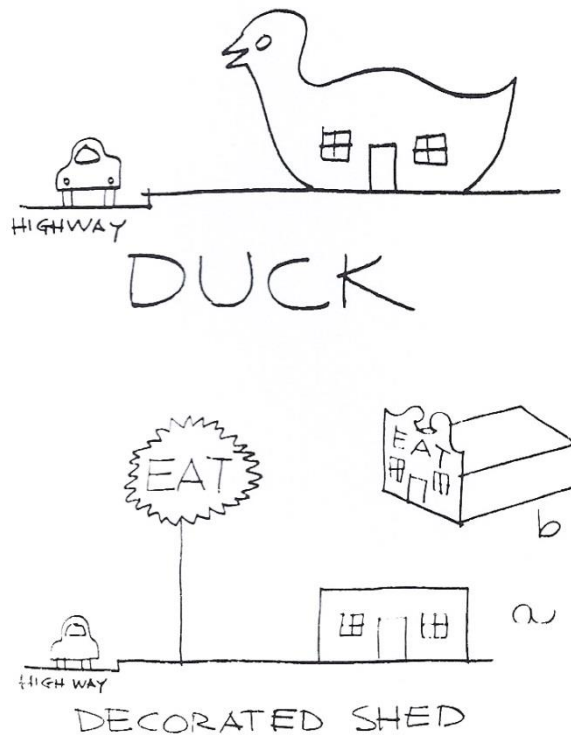
Robert Venturi, Denise Scott Brown e Steven Izenour desenvolveram em “Aprendendo com Las Vegas”, e segundo suas próprias palavras, “um tratado sobre o simbolismo na arquitetura” (VENTURI; BROWN, IZENOUR, 2003, p. 18). Segundo estes autores, “a arquitetura depende, para sua percepção e criação, de experiências passadas e associações emocionais” (VENTURI; BRONW; IZENOUR, 2003, p. 117). Depende, portanto, do simbolismo. Ainda de acordo eles, estes elementos simbólicos e representacionais “podem, com frequência, contradizer-se à forma, à estrutura e ao programa com os quais estão associados no mesmo edifício” (VENTURI; BRONW; IZENOUR, 2003, p. 117-118).

A esta contradição entre símbolos, formas, estruturas, etc., Venturi, Brown e Izenour examinaram a partir de duas manifestações arquiteturais distintas, as quais eles denominaram “pato” e “galpão decorado”. Suas palavras sintetizam de forma clara a que correspondem cada uma destas manifestações:

1. Quando os sistemas arquitetônicos de espaço, estrutura e programa são submersos e distorcidos por uma forma simbólica global, chamamos esse tipo de edifício, que se converte em escultura, de pato, em homenagem ao “Patinho de Long Island”, avícola em forma de pato [...].
2. E damos o nome de galpão decorado ao tipo de edifício cujos sistemas de espaço e estrutura estão diretamente a serviço

do programa, e o ornamento se aplica sobre estes com independência. O pato é a edificação que é um símbolo; o galpão decorado é o abrigo convencional a que se aplicam símbolos (VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2003, p. 118).

Figura 41: Pato x Galpão decorado.



Fonte: VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2003, p. 118.

Nada nos parece mais próximo dos edifícios contemporâneos “de estilo”, produzidos nas últimas décadas pelo mercado imobiliário – principalmente através das grandes incorporadoras – do que a própria definição de “galpão decorado”, defendido por Venturi, Brown e Izenour na medida em que comporta a adição de elementos simbólicos que seriam essenciais para a arquitetura.

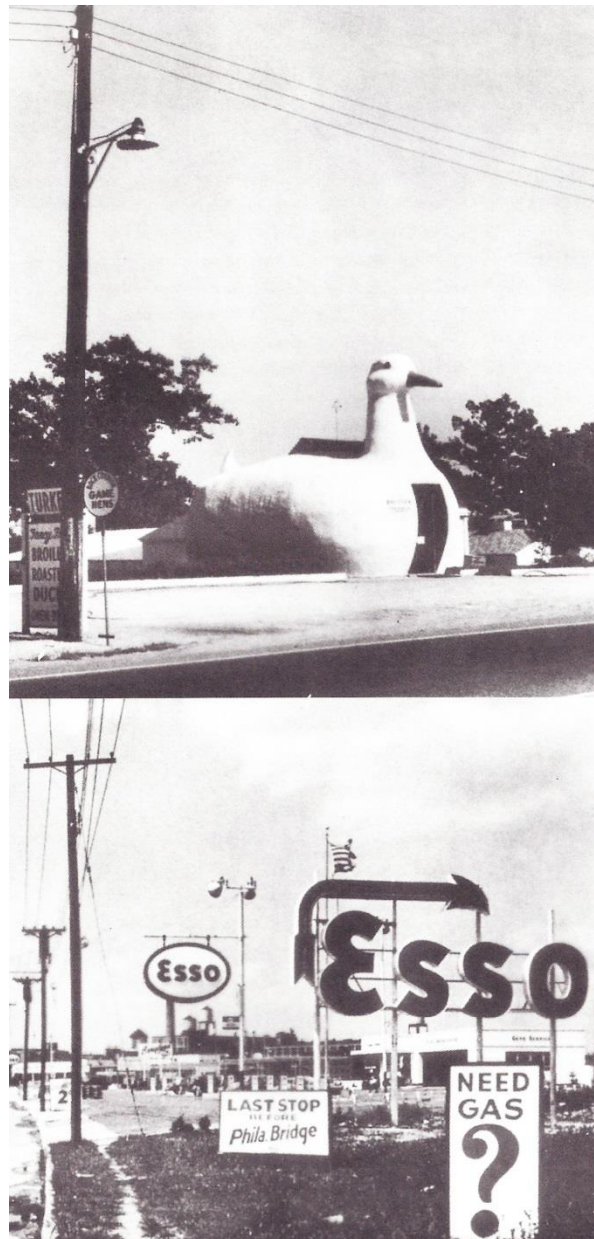
De acordo com os autores:

O galpão decorado mais puro seria algum tipo de abrigo feito com sistema convencional de construção que correspondesse rigorosamente às exigências de espaço, estrutura e programa da arquitetura, sobre o qual seria posta uma decoração contrastante – e, se estivesse na natureza das circunstâncias, contraditória (VENTURI, BROWN, IZENOUR, 2003, p. 128).

Como salientou Vargas (2014), em seu objetivo primeiro de gerar lucro, as construções do grande mercado imobiliário apresentam-se cada vez mais padronizadas. No caso de

empreendimentos desenvolvidos por grandes construtoras, isto é verdadeiro tanto para o próprio projeto – plantas com pouquíssima variação – como para a estrutura (em ossatura independente) e para os demais elementos construtivos, cada vez mais padronizados e/ou industrializados.

Figura 42: Exemplos de arquitetura do tipo Pato x Galpão decorado.



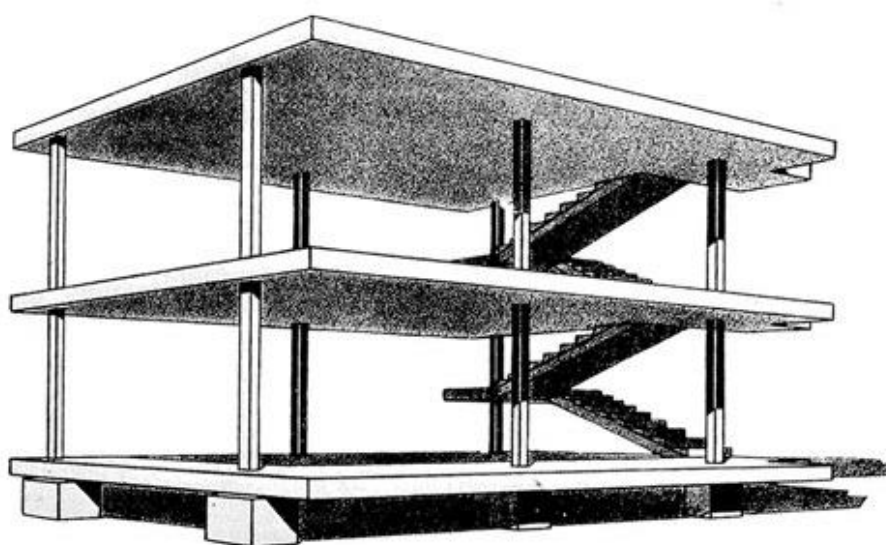
Fonte: VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2003, p. 114.

Vargas e Araújo (2014) observam que a tônica dos trabalhos que versam sobre a produção arquitetônica residencial levada a cabo pelo mercado imobiliário atualmente é a de questionar “a falta de projetos que atendam a um público diferenciado, tendo em vista as

mudanças na constituição familiar” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 165). No entanto, segundo as autoras, é possível perceber que o mercado “passa a se utilizar de unidades padrão” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 165). Desta forma questionam se os projetos “não estariam se orientando em direção ao discurso do homem padrão do movimento moderno” (VARGAS; ARAÚJO, 2014, p. 165).

Em “Por uma arquitetura”, publicado na segunda década do século XX, Le Corbusier advoga em favor do que chamou de “casas em série”, baseadas na industrialização e na seriação dos diversos componentes construtivos necessários (portas, janelas, encanamentos, cerâmicas, etc.) e projetadas a partir de uma estrutura em concreto armado à qual ele chamou “Dominó”, uma ossatura que liberaria as paredes de todas as cargas possibilitando grandes aberturas, panos de vidro, flexibilidade da planta e a modulação da construção.

Figura 43: Perspectiva do sistema Dominó.



Fonte: Dezeen²⁵.

Isso nos parece, novamente, muito próximo do estágio atual da construção dos edifícios aos quais nos atemos neste estudo. Le Corbusier, no entanto, vislumbra para suas casas em série ou “máquinas de morar”, uma estética não representacional, uma “estética do engenheiro”, guiada pela economia e pelo cálculo. Nas palavras do arquiteto:

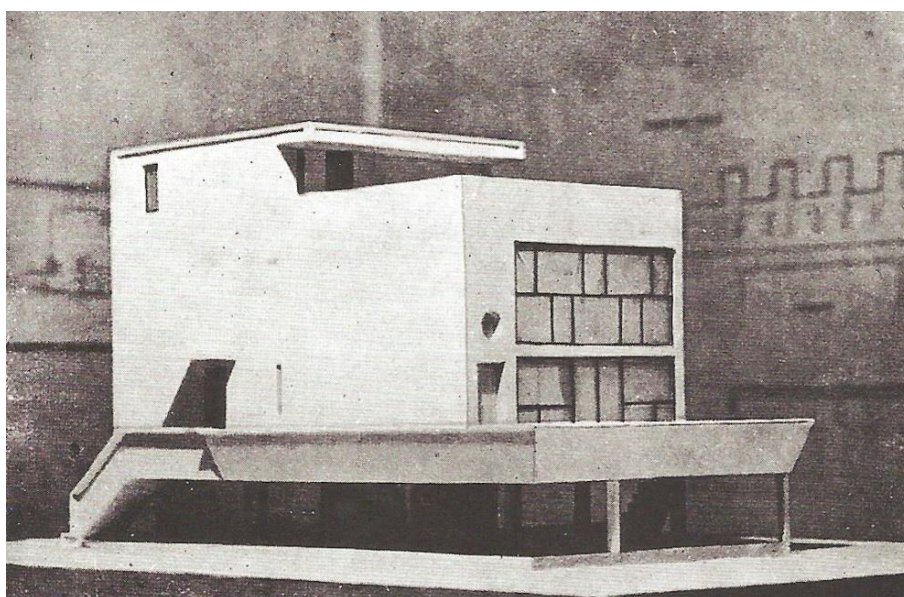
Os engenheiros fazem arquitetura porque empregam um cálculo saído das leis da natureza e suas obras nos fazem sentir a HARMONIA. Existe então uma estética do

²⁵ Disponível em: <http://www.dezeen.com/2014/03/20/opinion-justin-mcguirk-le-corbusier-symbol-for-era-obsessed-with-customisation/>. Acesso em julho de 2016.

engenheiro, pois é preciso, ao calcular, qualificar certos termos da equação, e aí é o gosto que intervém. Ora, quando se maneja o cálculo estamos num estado de espírito puro e, neste estado de espírito, o gosto segue caminhos seguros (CORBUSIER, 2014b, p. 7).

Assim, para Corbusier, “a arquitetura não tem nada a ver com os ‘estilos’. Os Luís XV, XVI, XIV ou o Gótico, são para a arquitetura o que é uma pena na cabeça de uma mulher; às vezes é bonito, mas nem sempre e nada mais” (CORBUSIER, 2014b, p. 13). Neste sentido, afirma que “os ‘estilos’ são uma mentira” (CORBUSIER, 2014b, p. 57).

Figura 44: Casas em série “Citrohan”, Le Corbusier, 1921.



Fonte: CORBUSIER, 2014b, p. 170.

Esta é também posição de Gregori Warchavchik, um dos pioneiros da arquitetura moderna no Brasil. De acordo com ele, “ao homem moderno, não acostumado às formas e linhas dos objetos pertencentes às épocas passadas, eles parecem obsoletos e às vezes ridículos” (WARCHAVCHIK, 2006, p. 33). Para o arquiteto, a beleza de formas e linhas estaria nas “máquinas do nosso tempo, automóveis, vapores, locomotivas, etc.” (WARCHAVCHIK, 2006, p. 33), que, construídas por engenheiros guiados pela economia e comodidade, não imitariam protótipo algum.

Para Warchavchik:

A coisa é muito diferente quando examinamos as máquinas para habitação – os edifícios. Uma casa é, no final das contas, uma máquina cujo aperfeiçoamento técnico permite, por exemplo, uma distribuição racional de luz, calor, água fria e quente, etc. A construção desses edifícios é concebida por engenheiros, tomando-

se em consideração o material de construção da nossa época, o cimento armado. Já o esqueleto de um tal edifício poderia ser um monumento característico da arquitetura moderna [...]. E esses edifícios, uma vez acabados, seriam realmente monumentos de arte da nossa época, se o trabalho do engenheiro construtor não se substituísse em seguida pelo arquiteto decorador. É aí que, em nome da Arte, começa a ser sacrificada a arte. O arquiteto, educado no espírito das tradições clássicas, não compreendendo que o edifício é um organismo construtivo cuja fachada é a sua cara, prega uma fachada postiça, imitação de algum velho estilo [...] (WARCHAVCHIK, 2006, p. 34).

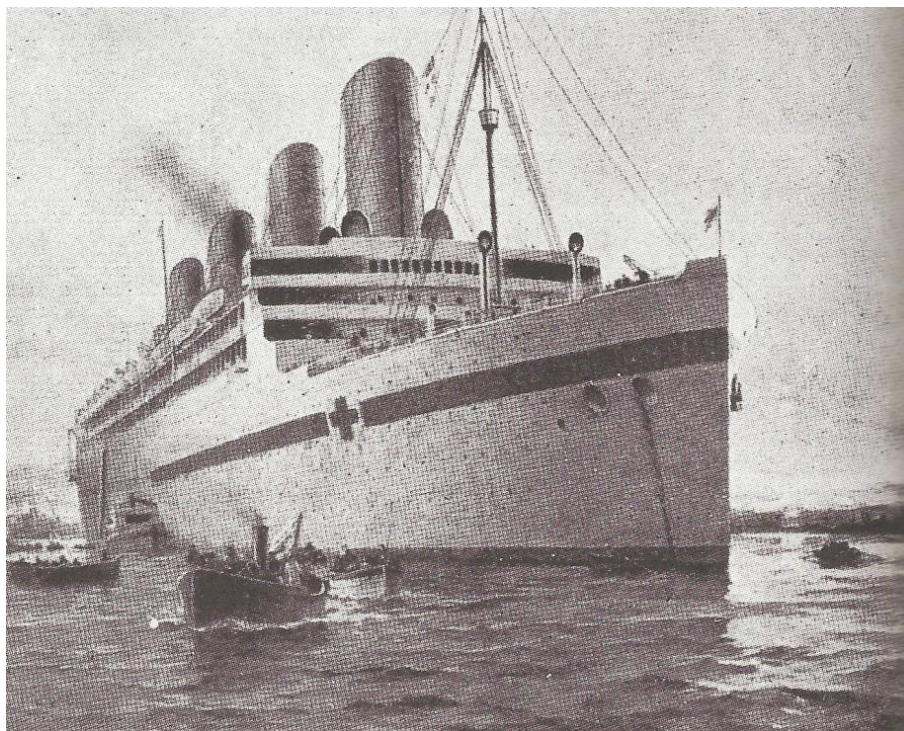
A este respeito, é interessante voltar a Venturi, Brown e Izenour, quando expõem a contradição moderna entre discurso e prática. Se a arquitetura modernista se proclamava avessa ao ornamento, ao simbolismo ou à representação de qualquer espécie condenando, portanto, o “estilo”, isso esteve, de acordo com estes autores, longe de se tornar realidade. Isto porque a arquitetura moderna teria também trabalhado com representações, símbolos e ornamentos, através de uma arquitetura do tipo “pato”. A diferença, de acordo com Venturi, Brown e Izenour, é que:

[...] os arquitetos do modernismo, ao descartar o suposto simbolismo obsoleto do ecletismo histórico, o substituíram pelo simbolismo vernacular industrial. [...] Ou seja, os modernos empregaram um método de projeto baseado nos modelos tipológicos e desenvolveram uma iconografia arquitetural baseada na interpretação que faziam da tecnologia progressista da Revolução Industrial (VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2003, p. 176).

O próprio Le Corbusier, ao proclamar as virtudes da estética do navio a vapor e dos silos industriais e os tomados como referência para seus projetos, estaria evidenciando como estes elementos “influenciaram significativamente o método do projeto arquitetônico moderno e serviram de fontes para seus significados simbólicos” (VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2003, p. 177). Ainda segundo estes autores, “os arquitetos modernos substituíram um conjunto de símbolos (ecletismo histórico-romântico) por outro (processo industrial cubista), mas sem se dar conta disso” (VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2003, p. 180).

Neste sentido, aceitando a proposição de que a arquitetura sempre apresenta uma carga simbólica – manifesta ou não –, o que parece estar em jogo são os valores a que determinada opção estético-arquitetônica faz referência. Voltando-nos novamente ao contexto da produção arquitetônica do mercado imobiliário brasileiro, uma das percepções de Vargas e Araújo (2014), ao analisar a dinâmica imobiliária de São Paulo em período mais recente, é a persistência, nos últimos anos, de prédios designados “de estilo”, que seriam preferidos por incorporadores e clientes.

Figura 45: Transatlântico.



Fonte: CORBUSIER, 2014, p. 60.

Dentre os estilos destacados pelo mercado imobiliário no segmento ao qual estamos nos debruçando neste trabalho, nenhum outro mereceu tanta atenção como o designado através do rótulo de “neoclássico”. Interessa-nos, agora, olhar mais atentamente para este fenômeno, questionando, por exemplo, quais os valores agenciados nesta opção estética, bem como discutir as razões de sua grande aceitação.

2.6 Estética neoclássica: prestígio.

A opção por desenvolver a análise da persistência do recurso ao “estilo” em boa parte dos edifícios colocados no mercado ainda hoje através do rótulo do “neoclássico” se dá, em primeiro lugar, por sua grande difusão e aceitação nas últimas décadas e que persiste. Em segundo lugar, optamos por abordar os valores representados pela dimensão simbólica da arquitetura dos empreendimentos a partir deste estilo na medida em que nosso objeto de estudo – um empreendimento fechado do tipo clube –, apresentado no terceiro capítulo, é denominado pelo próprio escritório responsável pelo desenvolvimento do projeto como sendo “neoclássico simplificado”.

Em reportagem publicada no caderno de imóveis do Jornal Folha de São Paulo (30.07.2000), os edifícios de estilo “neoclássico” são tratados como um “fenômeno paulistano” e como “curingas” do mercado imobiliário por se tratarem, segundo a matéria, dos preferidos das classes médias e altas, o que reflete, obviamente, nas vendas. Ainda de acordo com a matéria, em pesquisas realizadas pela construtora Cyrela, 7 em cada 10 entrevistados diziam preferir o estilo neoclássico – o que fez com que a opção por esta arquitetura se consolidasse em seus edifícios a partir da segunda metade da década de 1990.

De acordo com Nestor Goulart:

A origem do Neoclássico no Brasil é identificada geralmente com a contratação da missão cultura francesa, chefiada por Lebreton, chegada ao Rio de Janeiro no início de 1816, que reunia, entre diversos artistas de renome da Europa, o arquiteto Grandjean de Montigny, acompanhado de dois assistentes e de diversos artífices (REIS FILHO, 2014, p. 116).

A introdução do estilo resultou, segundo o autor, em uma transformação geral no caráter da arquitetura produzida até então. Esta transformação foi, segundo Goulart (2014), influenciada pela ascensão do estilo de vida burguês europeu e afetou tanto a organização formal dos exteriores quanto dos interiores dos edifícios. A mudança no modelo construtivo tentava reproduzir, para as elites, a vida das residências europeias.

Nestor Goulart pontua, no entanto, que nas províncias em geral e mesmo nos centros importantes como Rio de Janeiro, Salvador e Recife, a arquitetura das residências mais comuns apresentava “característica de grande simplicidade” (REIS FILHO, 2014, p. 124). Neste sentido, só com bastante esforço se poderia reconhecer nas construções mais modestas a linguagem neoclássica, tal era a superficialidade de suas vinculações com a arquitetura oficial do poder central.

Desta forma, é possível falar em duas versões do “neoclássico” no Brasil – uma oficial, da Corte, “de grande perfeição formal e relativo apuro construtivo” (REIS FILHO, 2014, p. 136) e outra “provinciana, simplificada [...] exteriorizando nos detalhes as ligações com dos proprietários com o poder central” (REIS FILHO, 2014, p. 135).

Neste sentido, o que parece ficar claro a partir da leitura de Goulart (2014) é a vinculação, a partir do século XIX, entre o neoclassicismo e a imagem e representação do poder. A este respeito, o autor afirma:

Identificando-se com a Corte, imitando seus costumes, adotando seus padrões artísticos oficiais, os grandes proprietários rurais do século passado afirmavam-se como baluartes ou agentes da “civilização” nos trópicos. Ao regressarem a suas províncias, tenderiam portanto a reproduzir nas construções com as quais tivessem ligação – oficiais ou particulares – o tipo de arquitetura e as mesmas soluções artísticas da Corte, que permitiam exteriorizar, em suas áreas de influência, os vínculos entre o poder local – o que significava o seu poder – e o poder central (REIS FILHO, 2014, p. 141).

Assim, nos parece bastante seguro afirmar que a conformação do gosto das classes mais favorecidas e das classes médias, que aspiram ascender aos padrões de consumo das elites passa, em certa medida, pelo que Nestor Goulart definiu como uma “identificação com interesses europeus” que implicaria na “rejeição dos padrões que não venham legitimados pela marca do ‘europeísmo’” (REIS FILHO, 2014, p. 142). Nas palavras do autor:

É interessante observar que, mesmo consideradas todas as adaptações sofridas no Brasil pelo Neoclassicismo ou por outros movimentos artísticos, verifica-se uma tendência, justamente nas camadas consumidoras dessa arte, para afirmar a sua desnacionalização e o seu caráter exclusivo de importação, bem como a ausência nela de originalidade e de valor artístico próprio. Essa posição corresponde a uma tentativa de provar a perfeição desses copismos, e portanto o caráter europeu dessa arquitetura e de seus proprietários, mas significa ao mesmo tempo uma negação da vida local e, em última análise, da história local e de si mesma (REIS FILHO, 2014, p. 142).

Nosso argumento para abordar a aceitação e a persistência – ao menos na dimensão do discurso publicitário – de uma estética “neoclássica” na arquitetura residencial dos condomínios contemporâneos vai ao encontro do que Goulart afirmou para o século XIX. Desta forma, ainda hoje a opção por esse modelo estético teria como fundamento sua vinculação com imagens de poder, de padrões de vida europeizados e de processos de descolamento da realidade social brasileira.

Já no contexto mais recente do século XX, Pinheiro (2008) define como marco inicial da produção de prédios verticalizados em estilo “neoclássico” o edifício São Luiz, na cidade de São Paulo, projetado em 1944 pelo arquiteto francês Jacques Pilon (1905 - 1962). Ainda segundo este autor, posteriormente os promotores deste tipo de arquitetura alocar-se-iam em algumas construtoras, principalmente na Adolpho Lindenberg – voltada para o segmento residencial de alto padrão em bairros como Jardins e Higienópolis (PINHEIRO, 2008 apud PULICI, 2015).

Figura 46: Edifício São Luís, de Jacques Pilon.



Fonte: Flickr de Fernando Stankuns²⁶.

De acordo com Pulici (2015), para boa parte da crítica de arquitetura, a aplicação do estilo “neoclássico” a um grande número de edifícios na segunda metade do século XX – e que ocorre até hoje – consiste em uma atitude anacrônica, de imitação grosseira que tem como objetivo ancorar as vendas através de uma embalagem nobre (HELVÉCIA, 2008) aplicada ao edifício, que seduziria uma elite disposta a comprar um passado glorioso.

Esta é, de fato, a tônica dos comentários feitos por alguns arquitetos a respeito da aplicação do estilo às construções atuais. Carlos Lemos, por exemplo, em entrevista ao jornal Folha de São Paulo (30.07.2000), afirma que “esse estilo representa o gosto da classe média paulistana, que é muito conservadora” (LEMOS, 2000). Felipe Aflalo, ao comentar a inauguração de um empreendimento comercial revestido com roupagem “neoclássica”,

²⁶ Disponível em: <https://www.flickr.com/photos/82289802@N00/3195671896>. Acesso em julho de 2016.

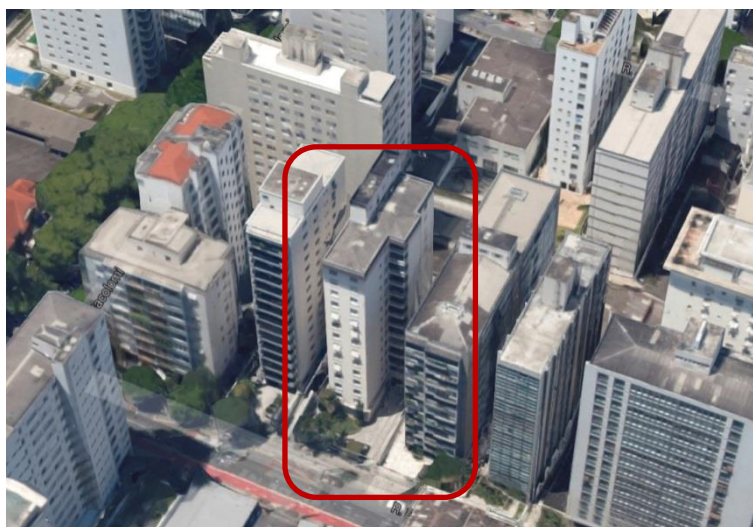
pontua de forma semelhante: "É uma pena, por se prender a algo que não é contemporâneo" (AFLALO, 06.11.2009, FOLHA DE SP).

A pesquisa desenvolvida por Pulici (2015) se concentra no que ela denomina "processo coletivo de consagração" do "neoclássico", ao qual considera um bem "econômico e simbólico" (PULICI, 2015, p. 238). Para tal empreendimento, ela se concentra na análise dos discursos e representações dos diferentes atores envolvidos na produção deste estilo arquitetônico, na tentativa de compreender quais são os valores presentes em sua difusão.

Para a autora, de fato, a Construtora Adolpho Lindenberg – a mais associada às edificações ditas "neoclássicas" –, é a principal responsável pela difusão do estilo entre as classes mais favorecidas. O primeiro edifício realizado pela A.L. foi o "Princesa Imperial", no bairro de Higienópolis, em São Paulo. Um edifício "de linhas neoclássicas e forte influência europeia" (MENDONÇA, 2014, p. 18).

Segundo o fundador da empresa, o engenheiro e arquiteto formado pela Universidade Mackenzie em 1954 que dá nome à construtora, a opção pelo estilo empregado derivou do fato de que seu público "viajava muito, se identificava com a estética das construções francesas" (MENDONÇA, 2014, p. 18).

Figura 47: Edifício Princesa Imperial, Higienópolis, São Paulo.



Fonte: Google Maps.

Ainda de acordo com Mendonça "esse estrangeirismo da arquitetura da Lindenberg foi considerado uma heresia pelos arquitetos modernistas brasileiros de então" (MENDONÇA,

2014, p. 21). Pulici, referindo-se a uma pesquisa realizada em Paris no ano 2000 em um edifício de caráter eclético, informa que os autores da pesquisa constataram que “a maioria dos moradores rejeita a austeridade das propostas modernas, vistas como algo não confortável e pouco aconchegante” (PULICI, 2015, p. 249).

Assim também pensam Lipovetsky e Serroy, para quem “os projetos modernistas fracassaram notoriamente no plano estético” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 30). Ao proclamarem a beleza funcional ao invés do belo decorativo e as construções utilitárias em substituição ao luxo ornamental, em um processo de diluição da arte na sociedade – não vista mais como “um agradável passatempo para os ricos” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 28) – os projetos modernistas teriam ficado “marcados pelo anonimato, pela homogeneidade fria, pela fealdade triste” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 30), lançando mão de “construções geométricas totalmente despojadas” e condenar “o ornamento e o embelezamento artificial do edifício” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 29).

Em outras palavras, é o que afirmam também Venturi, Brown e Izenour:

Ao jogar fora o ecletismo, a arquitetura moderna anulou o simbolismo e promoveu o expressionismo, concentrando-se na expressão dos próprios elementos arquitetônicos: na expressão da estrutura e da função. [...] Ao limitar-se às articulações estridentes dos elementos arquitetônicos puros de espaço, estrutura e programa, a expressão da arquitetura tornou-se um expressionismo seco, vazio tedioso [...] (VENTURI; BROWN; IZENOUR, 2006, p. 132).

Pulici tem conclusão semelhante, quando afirma que, “com efeito, em relação aos principais referenciais dispostos no universo da habitação, a proposta ‘neoclássica’ parece definir-se, sobretudo, na recusa da arquitetura moderna” (PULICI, 2015, p. 251). Neste sentido, pensamos ser seguro afirmar, como faz Pulici, que:

Num contexto urbano marcado pela presença maciça de “meras construções”, a mobilização de categorias históricas como argumento de venda, a pré-fabricação de cenários de aparência tradicional e o uso de elementos arquitetônicos “marcados pela História” satisfazem a uma preferência supostamente inspirada nos padrões europeus de moradia (PULICI, 2015, p. 255-256).

Uma percepção pontuada por Lipovetsky e Serroy a respeito da arte moderna é que, “à exceção de um pequeno meio, este tipo de arte [...] suscita muito frequentemente incompreensão, desorientação, irritação, repulsa ou indiferença” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 285). Para os autores, o agenciamento destas categorias históricas na produção contemporânea, inclusive na arquitetura, além de ter raízes na ruptura com um modernismo

“esvaziado de significações expressivas, sem raízes, sem memória, sem história” (LIPOVETSKY; SERROY 2014, p. 283), está ligado:

[...] à nossa nova relação com o tempo histórico que, no Ocidente, é marcado pela crise do futuro, pela perda de fé no progresso e num porvir necessariamente melhor. Não há dúvida que esta erosão do otimismo historicista teve um papel no “regresso” do passado. O surgimento de uma percepção do futuro sem grandes sonhos abriu caminho às reminiscências, à nostalgia do passado, a uma cultura em busca de marcos, de raízes e de segurança (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 284).

Figura 48: Perspectiva da fachada de um edifício neoclássico.



Fonte: Blog São Paulover²⁷.

A alteração que se produziu na relação com o consumo também representa papel fundamental na emergência das estéticas do passado – ainda que revisitadas, simplificadas, etc. Isto porque, para Lipovetsky e Serroy, na medida em que “o consumo afirma-se menos como um fenômeno orquestrado pelas obrigações de representação social” e mais pela

²⁷ Disponível em: <http://saopaulover.blogspot.com.br/2013/07/a-praga-dos-edificios-neoclassicos-em.html>. Acesso em julho de 2016.

“busca de emoções e de prazeres renovados” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 285), ele se autonomiza e se individualiza. Assim:

O culto do *vintage* é uma das traduções deste impulso de autonomia e de um neoconsumidor que quer comprar por todo o lado, que mistura os estilos e as compras, que quer poder escolher o que lhe convém, o que gosta, em todos os horizontes e em todos os espaços de tempo, tanto no presente como no passado. Paradoxalmente, foi a cultura presentista do consumo que favoreceu a reabilitação hipermoderna do passado (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 286).

Para Lipovetsky e Serroy, vivemos uma “dinâmica generalizada de estetização do consumo” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 383). Isto resultaria, segundo o autor, em um enfraquecimento das dinâmicas de distinção de classe a partir do consumo. Neste sentido, as análises desenvolvidas por Bourdieu a respeito de sua sociologia da distinção, em que as diferenças “na ordem do estado de vida e, mais ainda, da ‘estilização da vida’” residiriam nas “variações da distância com o mundo” (BOURDIEU, 1983, p. 85) e suas pressões materiais e temporais, estariam, sob esse aspecto, superadas. A este respeito, Lipovetsky afirma:

Na sociedade industrial, os consumos eram estruturados por aspectos gerais de classe profundamente clivados, mas também pela oposição entre os “gostos de luxo” e os “gostos de necessidade”. No que diz respeito à relação com a casa, as classes populares privilegiavam o adequado e asseado, o funcional, o que era prático, sólido, fácil de manter. [...] Os consumos das classes populares faziam-se excluindo a gratuidade das formas e as “maneiras afetadas”, nos antípodas de um estilo de vida assente no primado do parecer e do requinte estético. Mas em que se torna esta dicotomia das normas quando se propagam por todo o lado o culto da magreza, a democratização dos cosméticos, a paixão generalizada pelo turismo e pela moda, o gosto pelas marcas de luxo, pelos aparelhos high-tech, os últimos smartphones e as novas músicas? Os jovens dos bairros desfavorecidos já não querem sapatos para andar: eles querem Nike, Puma, Rebook (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 382-383).

Para estes autores, mais do que evidenciar uma estratégia de distinção – uma vez que, segundo ele, a estetização do consumo encontra-se “democratizada” – as experiências de consumo contemporâneo ilustrariam o desejo pelo lúdico, pelo bem-estar, pelo acúmulo de experiências, de sensações. Assim, de acordo com Lipovetsky e Serroy:

[...] à medida que os bens de consumo se difundem por todo o corpo social, os objetos tendem a perder o seu antigo estatuto de marcador do meio social. São menos procurados em relação à consideração social do que em relação às satisfações hedonísticas, lúdicas, experienciais, ou seja, estéticas no verdadeiro e etimológico sentido do termo (LIPOVETSKY, SERROY, 2014, p. 381).

Ainda segundo os mesmos autores, o fato de o consumo estar cada vez menos sujeito ao reino da necessidade o faz “surgir como um domínio estético voltado para os prazeres e para

a frivolidade, para as sensações e para o divertimento” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 379) e no qual as massas têm acesso à universos antes apenas reservados para a elite social. Para Lipovetsky e Serroy, esse processo é tão intenso que ele chega a afirmar que “individualização, dissolução de culturas de classe e estetização do consumo andam lado a lado” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 381).

Neste sentido, nossa problematização reside no seguinte questionamento: Em que medida podemos enxergar no consumo da arquitetura dos condomínios do tipo “clube” – representada aqui pela estética neoclássica – uma estratégia consciente de distinção através da apropriação de símbolos “europeizantes”, nos moldes estabelecidos por Bourdieu, e em que medida podemos considerá-la a partir da ótica de Lipovetsky e Serroy – enquanto desejo por experiências de prazer, sensações, divertimento. Por fim, a questão fundamental: Estas duas perspectivas se excluem?

Se, por um lado, a afirmação de Lipovetsky e Serroy – principalmente quando colocada em perspectiva histórica – de que a melhoria do nível de vida geral e o hedonismo cultural “implementaram um tipo de consumo que privilegia cada vez mais o valor psicológico, simbólico e estético dos bens comerciais” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 380) em detrimento de atributos de representação social ou, em suas palavras, “um consumo menos voltado para o ter do que para o prazer” (LIPOVETSKY; SERROY, 2014, p. 380) é bem fundamentada, por outro lado isto não parece impossibilitar que haja também nesta aspiração generalizada de consumo estetizado estratégias de distinção em operação – incluindo aí a própria noção de “estilo”.

Assim, mesmo em uma sociedade em que, hipoteticamente, o universo estético esteja “democratizado”, seria possível abordar as estratégias de distinção através do consumo de signos e estéticas distintas. Neste sentido, voltamos à argumentação de Bourdieu, para quem “às diferentes posições no espaço social correspondem estilos de vida, sistemas de desvios diferenciais que são a retradução simbólica de diferenças objetivamente inscritas nas condições de existência” (BOURDIEU, 1983, p. 82).

Ao abordar a relação que as distintas classes sociais mantêm com a obra de arte e o universo estético, Bourdieu vai além da argumentação de Lipovetsky e Serroy, pois vê nas diferentes

formas de apropriação dos objetos indícios de processos de distinção entre estas classes.

Assim, para Bourdieu:

[...] a correspondência que se observa entre o espaço das posições sociais e o espaço dos estilos de vida resulta do fato de que condições semelhantes produzem *habitus* substituíveis que engendram, por sua vez, segundo sua lógica específica, práticas infinitamente diversas e imprevisíveis em seu detalhe singular, mas sempre encerradas nos limites inerentes às condições objetivas das quais elas são o produto e às quais elas estão objetivamente adaptadas. Constituído num tipo determinado de condições materiais de existência, esse sistema de esquemas geradores, inseparavelmente éticos ou estéticos, exprime segundo sua lógica própria a necessidade dessas condições em sistemas de preferências cujas oposições reproduzem, sob uma forma transfigurada e muitas vezes irreconhecível, as diferenças ligadas à posição na estrutura da distribuição dos instrumentos de apropriação, transmutadas, assim, em distinções simbólicas (BOURDIEU, 1983, p. 82).

O conceito de “estilo de vida” trazido por Bourdieu também nos parece fundamental para pensar a função da arquitetura e do “estilo” ao qual estamos nos referindo. Isto porque para Bourdieu, o estilo de vida é um “conjunto unitário de preferências distintivas que exprimem, na lógica específica de cada um dos subespaços simbólicos, mobiliário, vestimenta, linguagem ou *hélix* corporal, a mesma intenção expressiva [...]” (BOURDIEU, 2007, p. 165). Sendo assim, ainda segundo o autor, as oposições entre as classes se exprimem tanto na forma como se apropriam dos objetos estéticos quanto em suas preferências.

Esta também parece ser a conclusão de Pulici, para quem:

[...] o exame dos discursos emitidos por diferentes profissionais envolvidos na promoção desse gosto controverso sugere que as virtudes desses prédios advêm não tanto de suas propriedades intrínsecas, mas dos sentimentos que evocam e simbolizam (PULICI, 2015, p. 255).

Assim, de acordo com os autores aqui analisados e aos quais recorreremos para fundamentar nosso estudo, cremos poder reafirmar a hipótese de que o agenciamento da estética neoclássica nos edifícios residenciais responde tanto aos argumentos de Lipovetsky e Serroy sobre a estetização do consumo quanto ao papel de ator ativo nos processos de distinção social. Na medida em que conformam as paisagens dos condomínios fechados que viram as costas para a realidade urbana das cidades brasileiras, podemos seguramente imputar à arquitetura um papel fundamental na constituição dos espaços de segregação aos quais estamos nos referindo.

CAPÍTULO 03

Com o objetivo de referenciar e ilustrar a argumentação teórica desenvolvida nos dois capítulos anteriores, procederemos neste terceiro a uma análise do projeto de um empreendimento que se enquadra na tipologia à qual estamos nos referindo nesta pesquisa – o condomínio fechado verticalizado do tipo “clube”. Para isso, definiu-se como objeto de estudo o empreendimento “Auge Home Resort”, localizado no município de São Bernardo do Campo, região metropolitana de São Paulo.

A escolha deste empreendimento pautou-se em dois princípios básicos e objetivos. Em primeiro lugar, o conhecimento prévio de sua localização e das alterações que a região na qual ele está inserido sofreu nos últimos anos. Em segundo lugar, a familiaridade com as dinâmicas internas do condomínio, adquirida durante a execução, por parte do autor, de um projeto de arquitetura de interiores em um dos apartamentos do conjunto.

Esta proximidade com o objeto de estudo facilitou o contato com moradores e setor administrativo, permitindo assim a realização de diversas visitas técnicas ao empreendimento bem como o desenvolvimento de um extenso levantamento fotográfico. Ao estreitar laços com o ambiente do condomínio, houve a possibilidade de aplicar, aos residentes e ao setor administrativo, uma série de entrevistas com o objetivo de aprofundar e verificar algumas das questões levantadas pelo desenvolvimento da pesquisa. Estas entrevistas foram complementadas com entrevistas aplicadas à arquitetos e corretores imobiliários da região.

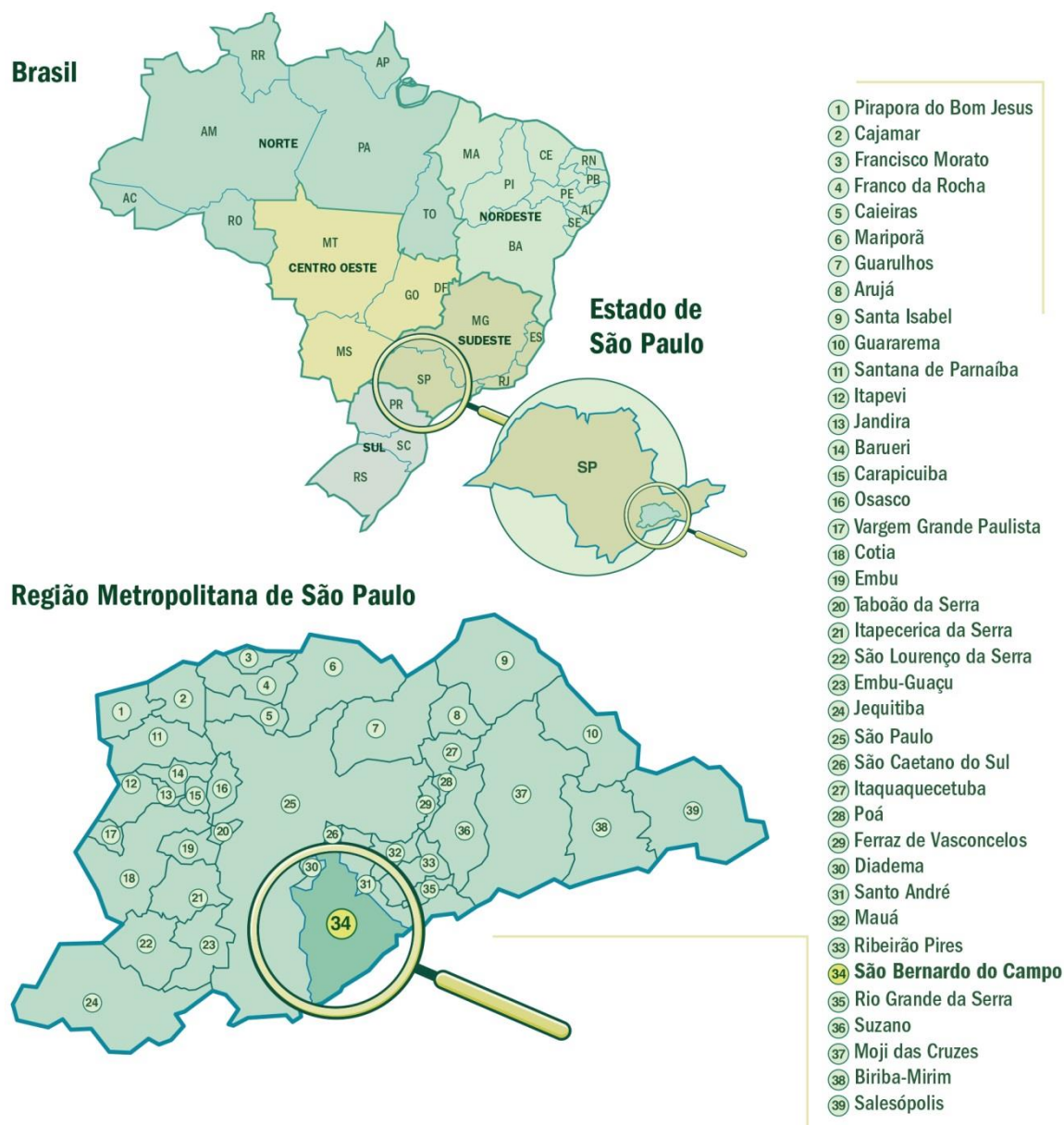
Assim sendo, espera-se que os dados coletados e aqui analisados deem conta de complementar de maneira satisfatória a pesquisa bibliográfica desenvolvida nos dois capítulos anteriores, ilustrando as problemáticas abordadas tanto no que diz respeito aos processos de segregação analisados no capítulo um quanto do papel desempenhado pela arquitetura e pela paisagem enquanto signos de distinção, conforme exposto no capítulo dois.

3.1 Breve contextualização do município.

O município de São Bernardo do Campo está localizado entre a capital paulista e o porto de Santos (SUMÁRIO, 2012, p. 42). Segundo estimativas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 2011, o território de 408 Km² abrigava cerca de 770 mil habitantes. São

Bernardo do Campo compõe, juntamente com Santo André, São Caetano do Sul, Diadema, Mauá, Ribeirão Pires e Rio Grande da Serra, a Região do Grande ABC.

Figura 49: Mapa de localização do município de São Bernardo do Campo.



Fonte: PMSBC, 2012, p. 42.

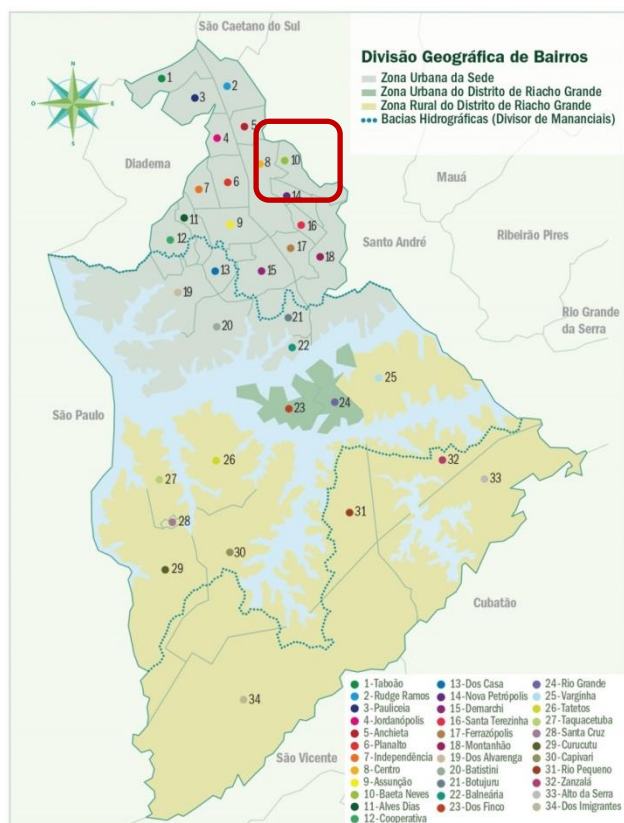
O crescimento da cidade é impulsionado, a partir da metade do século XX, com a inauguração da Via Anchieta. As facilidades logísticas proporcionadas pela estrada, juntamente com a presença de mão-de-obra qualificada e incentivos fiscais oferecidos pela municipalidade fizeram com que diversas empresas se instalassem na cidade. Desta forma,

na década de 1970, São Bernardo do Campo se destacava como um dos principais polos industriais do país.

A partir da década de 1990, a cidade sofreu os impactos da reestruturação produtiva da economia mundial. A abertura dos mercados e o acirramento da competição internacional acarretaram em transformações que, como efeito, reduziram a importância do setor industrial na cidade, ao mesmo tempo em que se incrementaram os setores de serviço e a economia informal. Atualmente, a cidade possui todos os problemas próprios das grandes metrópoles, tais como violência, poluição, déficit habitacional, etc.

O município de São Bernardo do Campo está dividido em 34 bairros geograficamente distribuídos de acordo com o mapa a seguir. O empreendimento “Auge Home Resort”, ao qual iremos estudar com maior profundidade neste capítulo, localiza-se no bairro “Baeta Neves”, representado no mapa a seguir pelo número 10 – bem próximo da divisa com o município de Santo André.

Figura 50: Divisão geográfica de bairros, São Bernardo do Campo.



Fonte: PMSBC, 2012, p. 45.

3.2 O local de implantação do empreendimento.

Em situação distinta da maioria dos empreendimentos do tipo “clube” – que demandam grandes lotes para sua implantação – o “Auge Home Resort” está localizado na região central da cidade de São Bernardo do Campo. Sua implantação nesta região da cidade foi possível na medida em que o terreno hoje ocupado pelo condomínio fez parte, desde a década de 1940, de um imenso complexo industrial têxtil – de propriedade da Fiação e Tecelagem Tognato.

O lote original, no qual a antiga fábrica estava localizada, possuía cerca de 200 mil metros quadrados e abrigou as instalações da indústria até o ano de 2001, quando a Tognato se mudou para um imóvel menor localizado na Rodovia Anchieta, também no município de São Bernardo do Campo (DGABC, 13 de Junho de 2005). Ainda de acordo com o jornal:

A mudança da sede da fábrica para a Anchieta teve como objetivo liberar a área da Pereira Barreto para o projeto Cidade Tognato, lançado em 1999 pela empresa e pela prefeitura, em parceria com construtoras. O projeto previa investimentos de R\$ 800 milhões e geração de 4 mil empregos diretos. A intenção era construir cerca de 3,5 mil apartamentos residenciais, 400 flats, um hotel quatro ou cinco estrelas, uma rua de comércio aberta 24 horas, um shopping center com 150 lojas e área de 10 mil m² para recreação e galerias de arte. As construtoras desistiram pouco tempo depois, e, desde então, o local abriga somente a loja de fábrica.

Figura 51: Foto aérea da antiga fábrica da Tognato.



Fonte: ABCDpedia²⁸.

Passando por sérios problemas financeiros – dívidas trabalhistas que fizeram com que a empresa paralisasse sua produção em 2005 – e após contrair uma dívida em impostos (IPTU) com a prefeitura da ordem de 30 milhões de reais, o terreno da Fiação e Tecelagem Tognato foi adquirido em fevereiro de 2006 por três empresas. De acordo com o jornal “O Diário do Grande ABC” de 16 de fevereiro daquele ano: “as incorporadoras Cyrela e Agra e a construtora Setin tornaram-se sócias-proprietárias (sic) do cobiçado terreno [...], que será destinado a um grande condomínio de edifícios residenciais de alto padrão, com um complexo comercial anexo”.

A especulação de que o local abrigaria uma série de empreendimentos, incluindo condomínios residenciais e comerciais de alto padrão, se confirmou. Já àquela época o terreno se mostrava bastante atrativo devido à sua localização privilegiada – muito próximo ao Paço Municipal, à região central da cidade, a um Shopping Center e ao que atualmente é um hipermercado, além de contar com ampla oferta de comércio e serviços em seu entorno.

Outro fator de valorização do terreno é sua infraestrutura viária. A região em que o “Auge Home Resort” está implantado é muito próxima e de fácil acesso à Rodovia Anchieta, uma das principais rotas de ligação para a capital paulista e para o litoral. O limite leste do antigo sítio industrial é delimitado por outro importante eixo viário; a Avenida Pereira Barreto, importante eixo de conexão com outros municípios da região do ABC.

Figura 52: Fotografia aérea do antigo terreno da Tognato.



Fonte: PMSBC.

Atualmente, o terreno anteriormente ocupado pela indústria da família Tognato (em destaque no mapa acima), além do empreendimento “Auge Home Resort” abriga também outro condomínio residencial do tipo “clube” – ainda maior – denominado “Domo Life” além de um centro empresarial e comercial; o “Domo Corporate”. A construção destes empreendimentos alterou de forma considerável a paisagem da região.

Figura 53: Vista da antiga fábrica da Tognato.



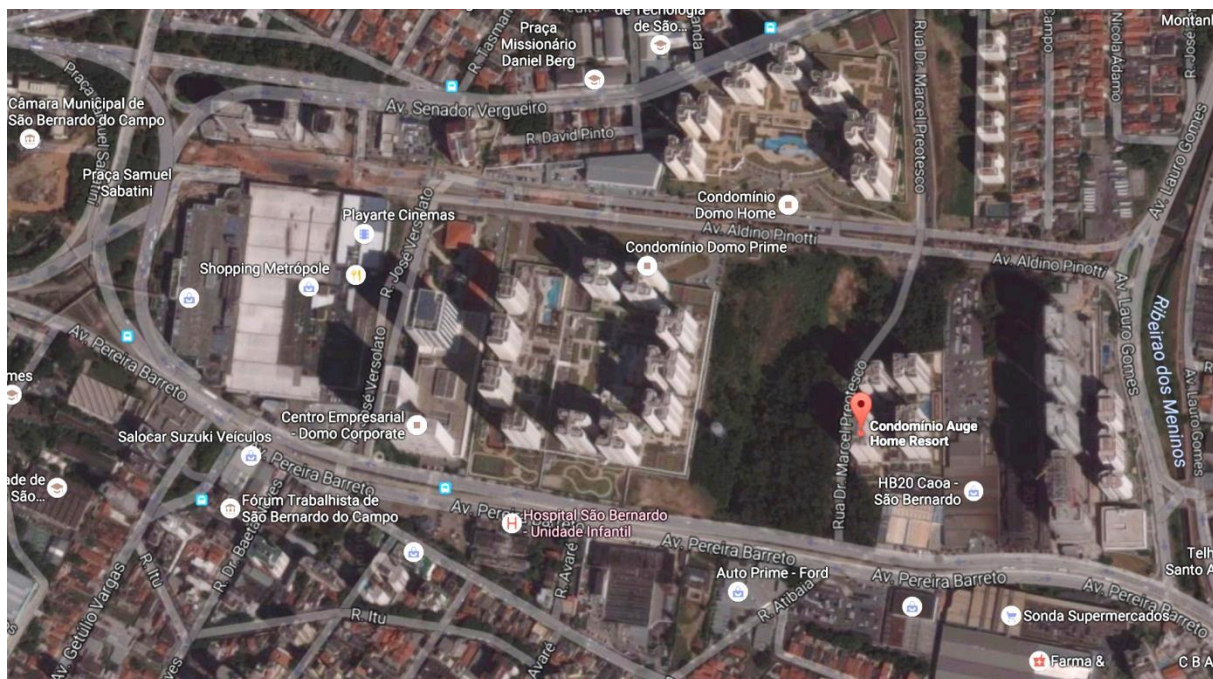
Fonte: ABCDpedia²⁹.

Como é possível perceber comparando-se a figura anterior (Imagem 50), elaborada sobre fotografia aérea do ano de 2002, com a imagem a seguir (Imagem 52), o sistema viário do entorno do complexo foi remodelado. A própria rua na qual se encontra atualmente o principal acesso ao empreendimento “Auge Home Resort” foi aberta em função das alterações no sítio original, assim como a Avenida Aldino Pinotti, que abriga também outro empreendimento do tipo “clube”, o “Domo Home”.

²⁹

Disponível em http://www.abcdpedia.com.br/wiki/index.php?title=Fia%C3%A7%C3%A3o_e_Tecelagem_Tognato. Acesso em julho de 2016.

Figura 54: Vista aérea atual.



Fonte: Google Maps.

Figura 55: Vista aérea dos empreendimentos implantados na antiga área da Tognato. Auge em destaque.



Fonte: Google Maps.

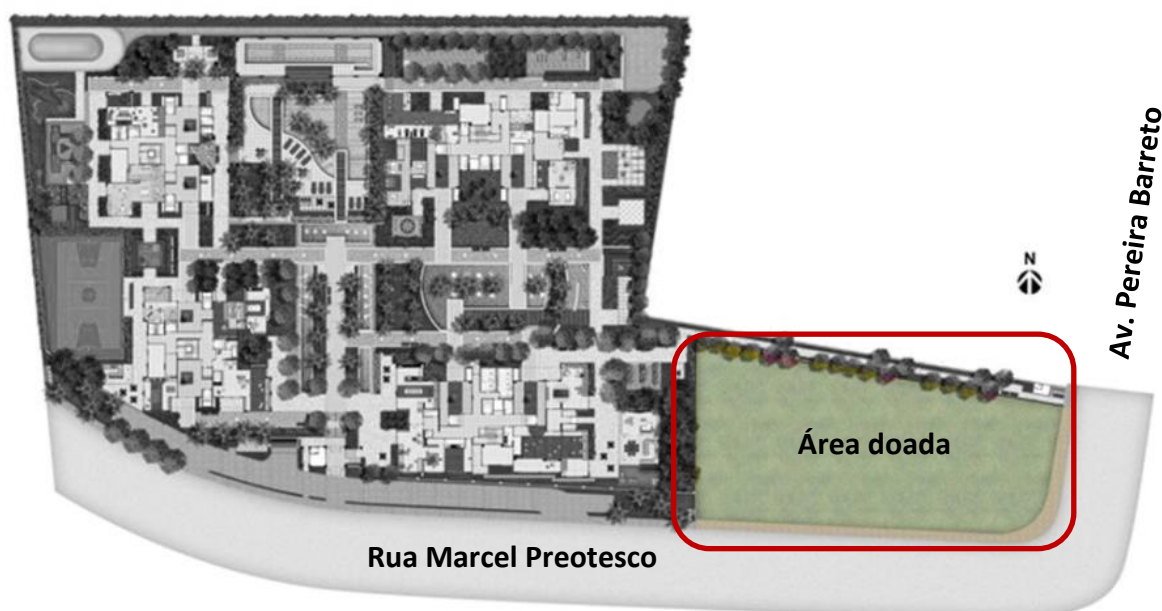
3.3 O empreendimento.

O “Auge Home Resort” localiza-se no município de São Bernardo do Campo/ São Paulo, à Rua Marcel Preotesco, número 134. O terreno no qual o condomínio foi implantado possui 11.500 metros quadrados e abriga quatro torres de apartamentos totalizando 432 unidades habitacionais, além de toda a oferta de lazer e serviços que o caracterizam como um condomínio do tipo “clube”.

Até o mês de março de 2016, segundo dado estatístico obtido com a administração do condomínio, cerca de 40 apartamentos ainda estavam vagos, o que corresponde a aproximadamente 10% do total. Segundo esta mesma fonte, o total de área construída do empreendimento totaliza pouco mais de 86 mil metros quadrados.

Todo este complexo imobiliário, com suas dezenas de espaços de lazer e serviços, conta com 4 funcionários próprios, incluindo o síndico profissionalizado que não reside no empreendimento, para administrar cerca de 40 funcionários terceirizados, que realizam trabalhos como jardinagem, controle de acessos, segurança, limpeza, etc.

Figura 56: Área doada pelo empreendimento à prefeitura.



Fonte: Intervenção do autor sobre imagem da Cyrela³⁰.

³⁰ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

De acordo com a legislação municipal (Lei 6222 / 2012), em seu artigo número 15, empreendimentos que ocupem lote ou gleba com área superior a 10.000,00 m² (dez mil metros quadrados) devem oferecer, como contrapartida ao município, área que totalize no mínimo 15% de sua área total. Ao município caberá destinar esta parcela do lote ao uso público, através da implantação de equipamentos urbanos, áreas verdes, etc.

Ainda de acordo com o texto da lei, em seu artigo 18, §1º, as áreas doadas pela iniciativa privada não necessariamente necessitam localizar-se no mesmo lote do empreendimento, desde que seu valor de mercado seja equivalente ao de implantação e que estejam localizadas na mesma macrozona em que se situa o sítio original. No caso do condomínio “Auge Home Resort”, a área doada é contígua ao empreendimento, conformando um pequeno bosque na esquina formada pela Avenida Pereira Barreto e pela Rua Marcel Preotesco (Imagem 54).

O projeto arquitetônico do empreendimento ficou a cargo do escritório Collaço e Monteiro Arquitetos Associados. Entretanto, segundo revelado por uma das arquitetas responsáveis pelo desenvolvimento do projeto, o partido arquitetônico e as diretrizes do projeto – incluindo a opção por determinado “estilo” foram determinados pela própria construtora responsável pela realização do “Auge Home Resort” – a construtora Cyrela.

Segundo esta mesma fonte, no caso de empreendimentos deste tipo, o escritório de arquitetura tem pouca influência sobre quaisquer detalhes do projeto. As opções estéticas são pré-determinadas pela contratante e definidas através de pesquisas de mercado realizadas na região de implantação do condomínio – o que corrobora o conteúdo exposto no capítulo dois desta dissertação.

O mesmo ocorre com o programa do empreendimento. Metragem e divisão interna das plantas das unidades são pré-estabelecidas pela própria construtora, sendo o custo final do empreendimento um dos fatores principais nas definições de projeto – usualmente as escolhas recaem sobre as opções que apresentam menor custo.

De acordo com a própria Cyrela, o empreendimento “Auge Home Resort” foi o primeiro deste tipo na região do ABC, inovando ao oferecer mais de 40 itens de lazer em suas áreas comuns. São duas opções de metragem de apartamentos, sendo duas torres com unidades

de 106 m² e duas torres com apartamentos de 147 m². O condomínio ainda conta com coberturas duplex, apartamentos de 3 ou 4 dormitórios e oferece de 2 a 4 vagas de garagem por unidade, distribuídos em 28 andares (excetuando-se o pavimento térreo e os subsolos).

Figura 57: Perspectiva da fachada das torres Conquista e Triunfo (Esquerda) e Vitória e Esplendor (Direita).



Fonte: Cyrela³¹.

Em sua página na internet, a própria construtora enumera os equipamentos de lazer oferecidos pelo empreendimento. Dentre estes, destaca: Piscina coberta e climatizada com raia de 25 metros; Piscinas adulto e infantil; Quadra recreativa; *Hidrobike*; Biribol; *Fitness*; Praças; Gourmet; Churrasqueira-*lounge* com forno para pizza e fogão a lenha; Salões de festas infantil, adolescente e adulto; *Dog Care*; Espaço Yoga.

Em consonância com as questões abordadas nos capítulos precedentes, fundamentalmente no que diz respeito às estratégias e discursos elaborados e veiculados pelo mercado imobiliário, a construtora apresenta o que considera ser os “Diferenciais Cyrela”,

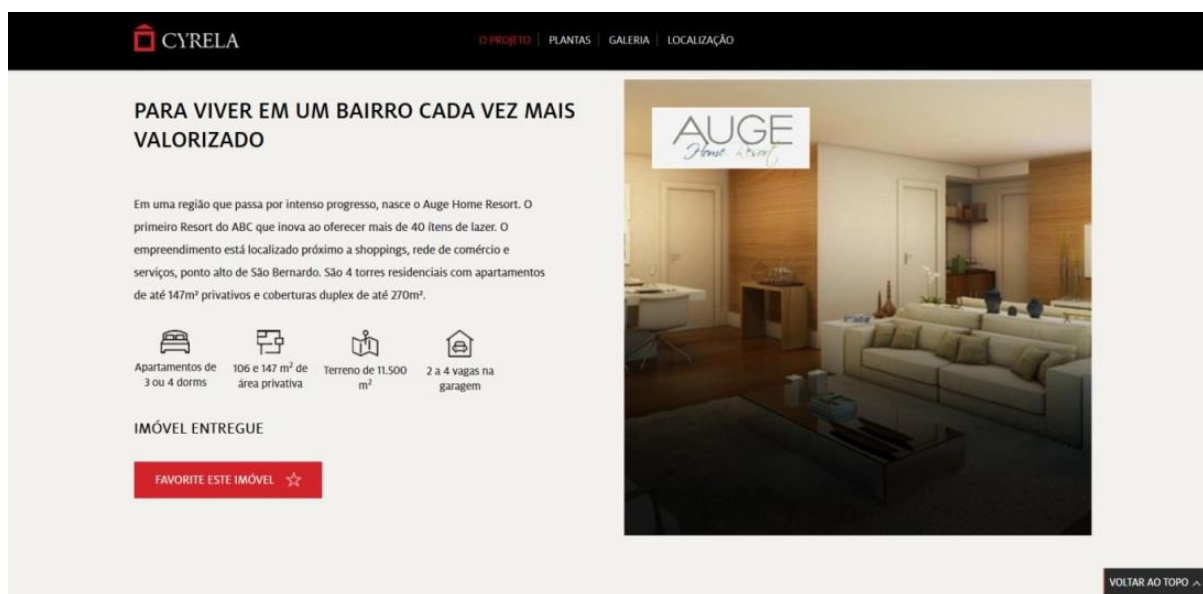
³¹ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

denominados “Facilities”, sob o seguinte slogan: “Só a Facilities faz. Só a Cyrela tem. Experimente viver” e complementado pelo texto a seguir:

Ter mais tempo para aproveitar a vida é primordial nesta época de tantas demandas e ao mesmo tempo de tantas oportunidades. Viver em um empreendimento Facilities Home significa estar conectado a todas as oportunidades para otimizar o uso do tempo. E para atender a todas as suas necessidades, Facilities Home oferece um incontável número de opções de serviços que vão desde a conservação e valorização do patrimônio até a possibilidade de contar com um Concierge que lhe atenderá com toda atenção e presteza, sempre que precisar. É permitir-se aproveitar melhor a vida, sem se preocupar com nada.

Dentre os serviços “básicos” oferecidos, ou seja, aqueles inclusos na taxa condominial, estão segundo a construtora: Concierge; Central de atendimento; *Help desk*; Central de limpeza; Central de manutenção; Controle de acesso 24 horas; Segurança 24 horas; Manutenção de paisagismo; Conservação patrimonial; Portal de serviços do seu condomínio; Gestão patrimonial (administração da sua unidade para locação).

Figura 58.³²:



Fonte: *Print Screen* da página da Cyrela na internet³³.

³² Texto na imagem: Para viver em um bairro cada vez mais valorizado. Em uma região que passa por intenso progresso, nasce o Auge Home Resort. O primeiro Resort do ABC que inova ao oferecer mais de 40 itens de lazer. O empreendimento está localizado próximo a shoppings, rede de comércio e serviços, ponto alto de São Bernardo. São 4 torres residenciais com apartamentos de até 147 m² privativos e coberturas duplex de até 270 m².

³³ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em julho de 2016.

Ainda de acordo com o site da Cyrela, haveria outro pacote de serviços denominados “Pay-Per-Use de A a Z”, ou seja, serviços “pagos quando utilizados”. São estes: Pacotes personalizados de limpeza do apartamento; Serviços de lavanderia; *Personal trainer*; Organização de festas e eventos; *Pet-care*; *Baby-sitter*; Salão de beleza em domicílio; Massagem; Refeições congeladas; Fornecimento de água mineral; Manutenção elétrica e civil; Coordenador de lazer e fitness; Reparo de computadores; Conserto de bicicletas; Aulas / reforço escolar; Mecânica de automóveis e lava-rápido “e tudo mais o que você precisar”.

De acordo com um dos casais entrevistados (Cristiane e Arnaldo), entretanto, a oferta deste pacote de serviços – que havia sido levada em consideração na decisão de adquirir uma unidade no empreendimento, nunca chegou a ser concretizada:

A: O que atraiu foi que a gente tem uma criança pequena, ia crescer, aqui tinha muito lazer, uma proposta de muito lazer né. Algumas coisas deixaram um pouco a desejar...depois que entregaram né. Porque eles tinham um projeto de...como é que chama?

C: Você pode assinar vários serviços né...é um *pay-per-use* que eles chamaram, você podia optar por usar qualquer serviço.

A: É, isso nunca existiu no condomínio.

Em vídeo institucional denominado “Manifesto Cyrela / Espaços que inspiram vidas”, apresentado ao final da página da construtora na internet dedicada ao empreendimento “Auge Home Resort”, a Cyrela apresenta a seguinte mensagem, apresentada alternadamente com imagens de empreendimentos, entre outras:

Nós, da Cyrela, fazemos sonhos tocarem o chão, ganharem vida e forma. Somos parte de momentos únicos na vida das pessoas. Entregamos o espaço ideal. Conceitos que harmonizam e inspiram, que despertam felicidade e paz. Desde os primeiros traços, buscamos entender suas necessidades e desejos, unimos funcionalidade e emoção. Um Cyrela é feito de mil ideias, mil pessoas, mil ensaios, mil corações e mil detalhes. Que encantam o dia a dia e traduzem o prazer de estar em casa. Um Cyrela se transforma em um patrimônio para gerações. E este cuidado constrói significado para a relação que se tem com o lar. Cyrela: espaços que inspiram vidas.

Este contexto que envolve a concepção e a promoção do empreendimento “Auge Home Resort” parece corroborar de forma bastante precisa com a argumentação teórica apresentada nos dois capítulos anteriores – principalmente no que diz respeito às estratégias do mercado imobiliário, seu modelo de atuação e aos discursos agenciados pela publicidade a partir da ampla oferta de espaços de lazer, serviços e da própria paisagem conformada pelo empreendimento como um todo.

A aparente contradição entre o discurso publicitário oficial, veiculado pela própria construtora, e a realidade do processo de definição do projeto revelado pelo escritório responsável pela arquitetura do empreendimento revela a maneira como se constrói o discurso ideológico que irá legitimar e promover estes espaços no atual estágio do sistema capitalista – com sua ênfase em sensações subjetivas, experiências e no conceito de qualidade de vida.

3.4 Interfaces condomínio-cidade.

Como é possível visualizar na imagem a seguir, o empreendimento “Auge Home Resort” encontra-se em um terreno de perímetro irregular, tendo como limites com o espaço urbano as ruas Marcel Preotesco ao sul e a Avenida Pereira Barreto à leste. A portaria principal do condomínio, denominada P1 (indicada na imagem), localiza-se à Rua Marcel Preotesco. A portaria secundária, denominada P2 (também indicada), é acessada pela Avenida Pereira Barreto.

Figura 59: Implantação do empreendimento Auge Home Resort.



Fonte: Cyrela³⁴.

Esta importante avenida da região conta com uma boa infraestrutura de transportes públicos. Defronte à portaria do condomínio (P2), distante apenas alguns poucos metros,

³⁴ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

localiza-se um dos pontos de parada do trólebus (Parada Baeta Neves) – sistema de transporte público que circula em corredor próprio, normalmente alimentado por eletricidade e que faz a ligação entre diversas cidades da região, incluindo Diadema, Santo André e algumas localizações na capital paulista, como por exemplo, a Avenida Luís Carlos Berrini.

As duas portarias de acesso ao condomínio “Auge Home Resort” são bastante diferentes entre si. Enquanto a portaria principal tem dimensões maiores e emoldura um imponente portão trabalhado em ferro que demarca uma entrada monumental, a portaria secundária, que dá acesso à Avenida Pereira Barreto é bastante modesta, podendo facilmente passar despercebida por transeuntes apressados.

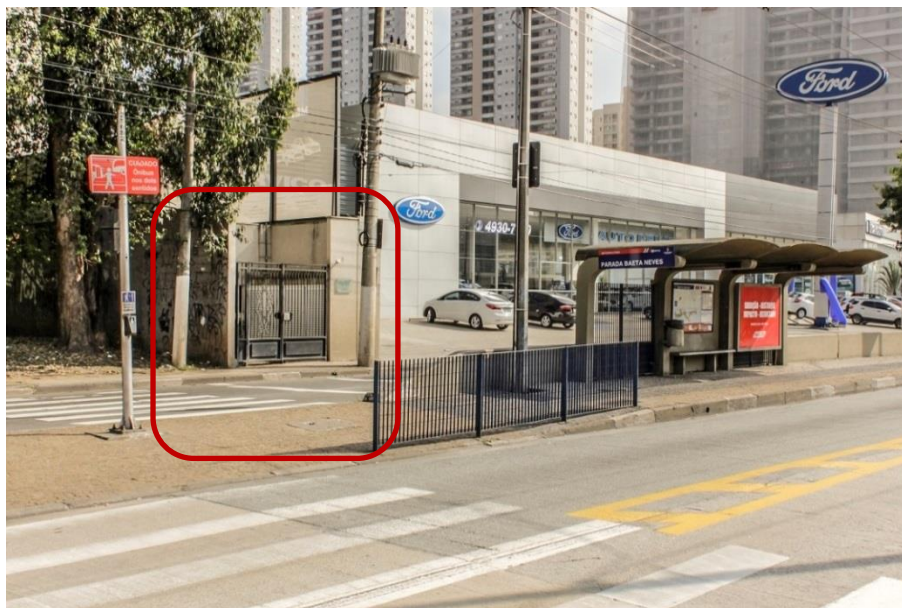
Embora, de acordo com a administração do condomínio, em ambas as portarias os requisitos para o acesso sejam os mesmos, a diferença de escala e de tratamento destes dois espaços nos levou a questionar se haveria, por parte do setor administrativo, alguma orientação ou indicação sobre possíveis distinções sobre o uso destes acessos – por exemplo, a indicação para que funcionários domésticos utilizassem a portaria secundária P2.

Não há, segundo Pedro, síndico contratado pelo empreendimento, nenhuma orientação neste sentido. No entanto, o fato de a portaria secundária P2 localizar-se à Avenida Pereira Barreto, bem em frente a um ponto de parada do sistema de transporte público, acaba por induzir os funcionários domésticos que utilizam o transporte público como meio principal de transporte a acessar o condomínio através desta portaria. Questionado sobre a possível separação de acesso entre moradores e funcionários, Pedro afirma:

P: Não, não, não, não existe uma separação específica. Como pela concepção do projeto...A Cyrela construiu essa portaria aqui da Avenida Pereira Barreto, ali naturalmente é só pra pedestres, mais pra facilitar. Nesse ponto, em termos de movimentação...Eu não sei a concepção do projeto, eu não posso falar, mas acabou facilitando para os condôminos e para as secretárias do lar né, o acesso por aquela portaria. Porque como você falou, descem do trólebus e tá ali do lado.

A única interface entre o condomínio e a Avenida Pereira Barreto é esta pequena portaria. Ao acessá-la, o pedestre é conduzido por um longo e estreito corredor para que possa então, de fato, adentrar a esplanada central do empreendimento. A implantação do condomínio parece refletir uma preocupação dos projetistas em afastar o máximo possível as áreas privativas e comuns da movimentada avenida, seus barulhos e poluição.

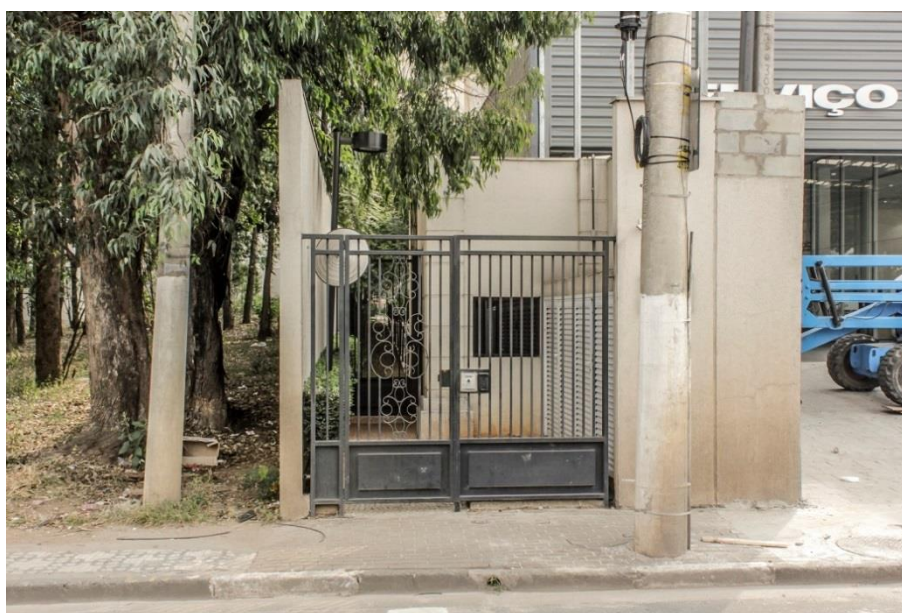
Figura 60: Portaria secundária (P2) e parada de trólebus.



Fonte: Foto do autor.

Já a portaria principal P1, localizada à Rua Marcel Preotesco – uma rua local e com pouco movimento – possui arquitetura mais pretensiosa, com colunas aparentes (embora simplificadas) e um suntuoso portão em ferro. Diferentemente da portaria secundária P2, a portaria principal P1 dá acesso a uma escadaria ascendente e, ao vencer os degraus, nos deparamos com a esplanada central e seu cuidadoso paisagismo.

Figura 61: Portaria secundária (P2).



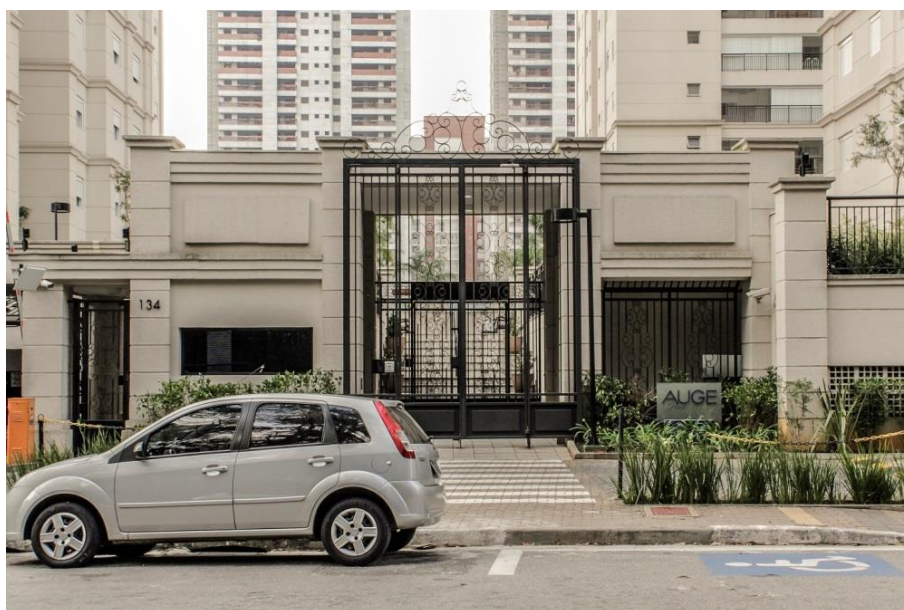
Fonte: Foto do autor.

Figura 62: Vista do acesso pela portaria secundária (P2).



Fonte: Foto do autor.

Figura 63: Portaria principal (P1).



Fonte: Foto do autor.

Cada qual à sua maneira – ou através de um longo corredor ou através de uma entrada monumental – ambas as portarias podem ser lidas como espaços de transição para um universo distinto daquele representado pela cidade e seus espaços públicos. Ao atravessá-las, adentramos um espaço de uma nova ordem, que nos envolve em uma paisagem completamente diferente daquela deixada para trás.

Figura 64: Vista da Rua Marcel Preotesco.



Fonte: Foto do autor.

Esta distinção paisagística já é evidente, de fato, muito antes de adentrarmos o perímetro do empreendimento. O limite principal do condomínio, no alinhamento da Rua Marcel Preotesco, ilustra de maneira inequívoca a distinção entre a ordem do privado e o domínio público. Sendo o terreno em que se encontra o “Auge Home Resort” o único ocupado, em ambas as margens da rua, fica clara a distinção entre o tratamento dispensado às suas calçadas, em comparação com as calçadas sob os cuidados do poder público.

Seja na área doada à prefeitura, à leste, ou os terrenos não ocupados à oeste e na margem sul da rua, a diferença entre o calçamento do empreendimento e o das áreas públicas é bastante acentuado, sendo as calçadas do “Auge Home Resort” muito bem conservadas e executadas com materiais de boa qualidade – blocos intertravados de concreto. As áreas sob cuidado da prefeitura de São Bernardo do Campo apresentam calçamento em cimento – quando muito – e apresentam-se em péssimo estado de conservação. Essa diferença na

qualidade física do calçamento parece reforçar a materializar a ideologia – atualmente bastante difundida – que afirma o privado como sendo superior ao público.

Figura 65: Transição de calçada. Público x Privado.



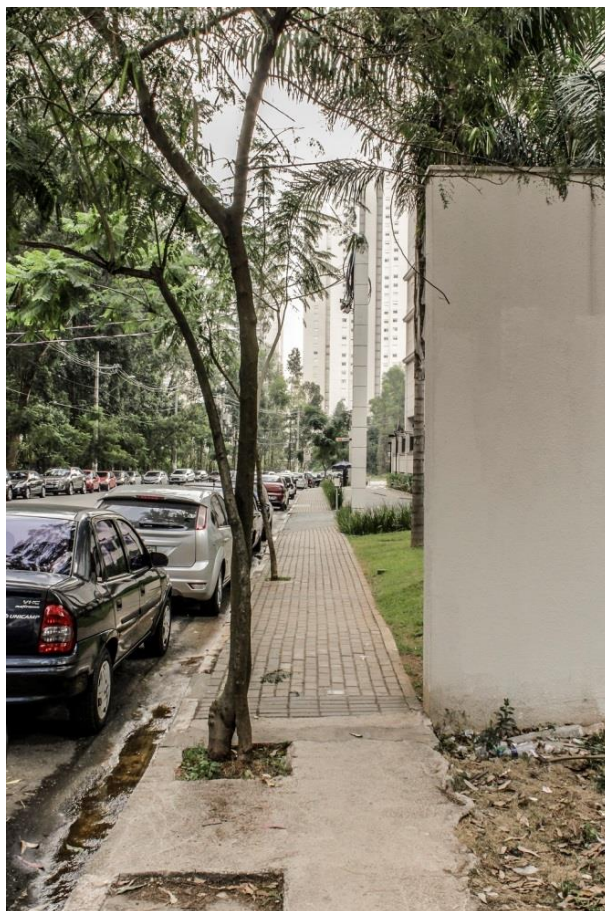
Fonte: Foto do autor.

Outro ponto de interface entre o espaço privado do condomínio e a rua é o acesso de veículos. Essa transição se dá através de uma rua interna aos limites do empreendimento – uma rua coletora que concentra o tráfego e o direciona ao único portão destinado aos carros. Com exceção dos acessos – para pedestres ou veículos – todo o perímetro do empreendimento é cercado por altos muros.

Neste sentido, o “Auge Home Resort” é bastante ilustrativo da relação que o espaço privado dos condomínios estabelece, via de regra, com o espaço público do entorno, ou seja, o de quase total negação. Se, por um lado, é verdadeiro que os espaços públicos que circundam o empreendimento são completamente desqualificados, por outro os altos muros e as portarias estabelecem uma transição abrupta entre o espaço da cidade e o espaço do

condomínio. Seja no tratamento dos pisos, na arquitetura ou no paisagismo, os limites entre o espaço privado e o espaço público são evidentemente conflitantes.

Figura 66: Diferença de calçada. Público x privado.



Fonte: Foto do autor.

3.5 Estratégias de segurança.

Conforme abordado no primeiro capítulo desta dissertação, as questões relativas ao medo e segurança desempenham um papel importante no surgimento e difusão do que Caldeira (2000) chamou de enclaves fortificados. No caso do “Auge Home Resort”, estas questões obviamente não deixam de estar presentes tanto na concepção do projeto quanto nos equipamentos e procedimentos adotados pelo condomínio para proteger os moradores e seus patrimônios.

Sendo as portarias P1, P2 e o acesso de veículos os únicos pontos de contato entre o universo privado do condomínio e o mundo público da cidade, são assim considerados os

pontos críticos no que diz respeito à segurança e concentram, portanto, o maior aparato de estratégias de vigilância e controle sobre moradores e visitantes.

Figura 67: Portaria principal (P1). Detalhe do portão.



Fonte: Foto do autor.

As duas portarias, de acordo com a administração do condomínio, contam com os mesmos procedimentos para acesso de moradores, funcionários e visitantes. Ambas contam com abertura dos portões controlada através de cadastro biométrico e possuem funcionários alojados no interior de guaritas protegidas por portas e vidros blindados. O acesso ao interior do empreendimento se dá através do sistema conhecido como “clausura”, em que um portão somente é aberto quando o outro é fechado. Desta forma, o contato do condomínio com o mundo externo é sempre mediado por pelo menos uma barreira física.

Já a entrada e saída de veículos localiza-se ao lado da portaria principal P1. Como o acesso aos estacionamentos subterrâneos é único, foram instaladas – além dos portões que também funcionam sob o modelo “clausura” – cancelas automáticas que se abrem através

da leitura de sensores instalados nos automóveis, nos mesmos moldes dos pedágios do tipo “sem parar”. Além destas barreiras, há redutores de velocidade no piso – em decorrência do cruzamento de tráfego automotor e pedestre em frente à portaria principal e um posto externo de controle, permanentemente ocupado por um funcionário do condomínio.

Figura 68: Acesso de veículos.



Fonte: Foto do autor.

Na entrevista realizada com o síndico do empreendimento, quando questionado sobre as especificidades ou diferenciais do sistema de segurança do “Auge Home Resort” em relação à outros condomínios fechados de padrão semelhante, Pedro afirmou:

P: Não, não diria que tem. Mais ou menos a mesma característica dos grandes condomínios. Essa é uma questão bastante discutida aqui. A gente está discutindo isso, no sentido até de, se for o caso, modificar o modelo, né. Em alguns momentos a gente tá um pouco vulnerável; o condomínio está um pouco vulnerável no que diz respeito à entrada de moradores, entrada de visitantes. Por quê? A característica do Auge, a própria, digamos assim, a arquitetura dele, não permite a gente fazer grandes malabarismos né. Nós temos uma entrada de...uma entrada social né...moradores e visitantes...temos uma entrada de serviços, menor. Mas não temos uma entrada específica pra moradores, ou separada pelo menos

né...perdão, pra moradores não, pra visitantes que entrem com o carro. Nós temos espaço pra garagem, pra vagas pra visitantes, mas não temos uma entrada específica, independente. Da mesma maneira, uma entrada independente pros prestadores de serviço. Então, o que são, nesse contexto, os prestadores de serviço? São os marceneiros, carpinteiros; que vem fazer obra né. Já foi; já teve um número muito maior evidentemente; no início do condomínio fazia fila. Hoje não mais. Hoje você vê que tem aí umas 5 ou 6 unidades em obras...em...enfim...armários, essa coisa toda. Mas não tem uma entrada específica. A própria concepção do condomínio, na época, 2009, por parte da Cyrela, enfim, não previu isso né. Talvez tenha que trabalhar com o que nós temos hoje. Nesse contexto do que nós temos hoje, a gente tá revendo o modelo de entrada, de moradores inclusive, entrada de visitantes e entrada de prestadores de serviço. A nossa segurança é boa, mas em alguns momentos ela deixa a desejar. Exatamente por isso a gente tá revendo o modelo.

Esta sensação de que, apesar de todos os esforços envolvidos, em determinados momentos os condôminos estão “vulneráveis” é compartilhada por alguns moradores entrevistados por nós. Denny, a respeito da segurança no empreendimento, afirma:

D: Eu acho que na teoria é boa, mas na prática é muito falha. Eles seguem todas as regras lá...seguem não...eles tem todas as regras que eu acho que deveriam ser seguidas, mas é...falha justamente a parte pessoal...dos seguranças em si né. Talvez por ser...não necessariamente culpa deles, mas tipo...falha humana né...de não querer se indispor com alguma pessoa lá e acaba liberando uma pessoa que ela não tem certeza se é morador ou não...esse tipo de coisa.

Figura 69: Sistema de identificação de veículos.



Fonte: Foto do autor.

Esta também é a opinião de Adriana, moradora do empreendimento desde sua inauguração, há cerca de 3 anos atrás. De acordo com ela, o controle de acessos apresenta falhas – principalmente na portaria secundária P2 e no acesso de veículos. Durante sua fala, ela não parece se importar com a hipótese, por ela mesma levantada, de abrir mão de sua própria privacidade em nome do que considera ser necessário para aumentar a sensação de segurança no condomínio:

A: Eu acho que tem que...algumas coisas tem que melhorar. Você aqui pra entrar, você tem que se identificar e eu tenho que autorizar. A portaria principal funciona muito bem. Pra essa...O que não funciona bem, por exemplo...eu to vindo com meu carro...ele tem um sensor, a catraca levanta. Ok, na teoria, isso é ótimo. Mas na prática talvez não seja, eu posso estar com um assaltante dentro do meu carro. Eles não têm um procedimento de verificar se tem alguma coisa estranha no carro, como em outros condomínios têm. O “Domo” aqui tem. Você entra, você tem que parar e eles checam até o porta malas. Isso é interessante. É incomodo, na teoria? Pode ser. Mas se você parar pra pensar é o correto. Então isso não tem...eu posso entrar aqui com qualquer um. Se eu tiver...se eu for abordada na rua e falar “segue pro seu”...pra sua casa né...a catraca vai abrir né. Não existe código que consiga passar pro segurança, não tem uma combinação...não sei, tem condomínio que parece que tem...e então aqui fica...eu acho que falha nisso. Porque se a pessoa vem e é anunciada, funciona bem. A portaria um, a portaria que não é a principal...a portaria dois, eu acho que ela é falha. Porque é uma portaria pequena e as pessoas têm...a gente, por exemplo, põe a mão no portão, abre. Pode ser porque eles me conheçam, mas o meu irmão, por exemplo, já entrou. Botou a mão no portão, ele entrou. Então falha.

Cristiane e Arnaldo, convidados a falar sobre as medidas de segurança adotadas pelo condomínio, externaram opinião bastante semelhante:

C: Então, o próprio condomínio ele mudou a equipe de segurança. Era uma empresa, mudou para outra empresa. Eu ainda acho que não é seguro. Por quê? Porque a gente chega no condomínio, e apesar de ter o leitor de acesso à garagem, eles não olham se você tá acompanhada dentro do carro, se conhece, se não conhece. Acho que deveria pedir pra abaixar o vidro pra ver se você tá com alguém ou não. Não vi muita mudança não, de verdade, com a troca das empresas. Acho que ainda...

Arnaldo: Já aconteceu da minha irmã entrar e a gente só saber com ela aqui na porta. Então...é...quer dizer...o pessoal pensa que é morador, não é...e vai entrando.

C: Principalmente na portaria da Pereira Barreto.

A: E aqui tem o acesso desse condomínio, pra Pereira Barreto, ele não tem cerca elétrica. Aí eu já comentei várias vezes com os síndicos anteriores; esse aqui eu não conheço ainda, o novo síndico: “Peraí, tem que colocar algum dispositivo de ascender lâmpada lá, por cerca elétrica”. Porque bandido ele entra pela porta da frente. Só que os viciados, os “nóias”, eles pulam o muro. Esses são os perigosos. Porque eles vêm drogados aí e entram no condomínio, começam a vandalizar e ali do lado de fora o muro acho que tem um metro de altura. Ele tem dois metros e meio a três do lado de dentro, mas do lado de fora é um metro.

B: Mas já aconteceu de pular gente aqui?

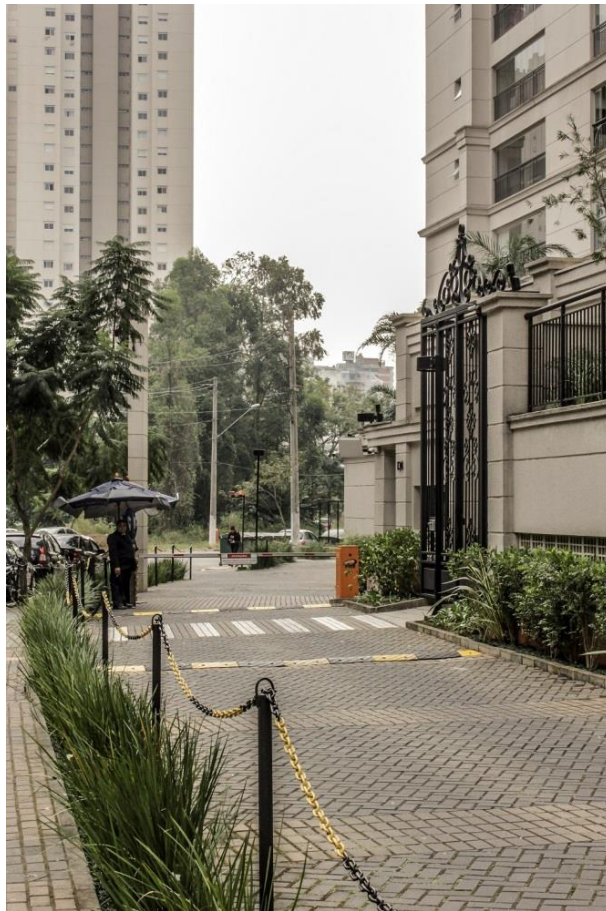
A: Ainda não.

C: Que a gente saiba não.

A: Mas é...já avisei várias vezes. Eu nem sei se as câmeras que tão monitorando lá...eles não tão assistindo...porque essas câmeras novas que eles instalaram não tem ninguém vendo...é tudo gravação. Quer dizer, se você vai tomar uma atitude, vai tomar uma atitude depois.

C: Tardia né? Tem insegurança sim.

Figura 70: Acesso de veículos e entrada principal.



Fonte: Foto do autor.

Camila possui opinião parecida. Questionada se considerava adequadas as medidas de segurança adotadas pelo condomínio, ela afirma:

C: Eu acho que não...Assim, aqui a gente tem um condomínio novo. Eu acho que tem muita falha em segurança. É...as vezes eu acho que o *tag* de...cada carro tem um *tag* pra abrir a garagem...As vezes eu vejo que...eu percebo que as vezes não funciona...e se as vezes é muito tarde eles abrem a porta...eles entram...abrem e deixam a gente entrar. Quem tá de moto...meu irmão tem moto...então nunca pararam pra ver...abre o capacete pra ver se você é morador ou não. Entra e nem pergunta. Eu acho que é muito falho. Deveria...Há protocolos, mas não é todo mundo que acaba seguindo.

A respeito da sensação de vulnerabilidade experimentada por alguns moradores, não obstante todas as estratégias e sistemas de segurança empregados pelo condomínio, parece

ter ficado evidente que os funcionários responsáveis pelo controle de acesso ao empreendimento são o principal alvo de desconfiança por parte dos condôminos, juntamente com prestadores de serviço. Embora a impressão de que o condomínio esteja exposto a perigos tenha sido relatada por alguns dos entrevistados, quando questionados – moradores e administração – sobre ocorrências de episódios de violência dentro do perímetro do “Auge Home Resort”, nada foi relatado, salvo um único caso de furto de veículo, exposto por Pedro e ocorrido há cerca de 2 anos atrás:

P: Teve uma vez só que um carro foi roubado na garagem...tem 3 anos que o condomínio foi entregue, isso lá no começo, eu obviamente não estava aqui, mas teve um carro que foi furtado...furtado né...que a pessoa não estava.

B: Mas levaram o carro?

P: Levou, a pessoa levou. Mas foi encontrado depois né. Mas uma pessoa entrou aqui, não sei se prestador de serviço...não tenho essa informação. Isso já faz uns dois anos...por aí. É...mas foi o único caso assim que chamou a atenção. Fora isso, nada...nada que preocupasse além do normal, digamos assim.

Segundo pudemos constatar através das entrevistas realizadas, os crimes contra o patrimônio são, com efeito, os mais recorrentes nos arredores do empreendimento. Não foram raros os relatos de furto de veículos ocorridos principalmente na Rua Marcel Preotesco. Com exceção do próprio “Auge Home Resort”, os demais lotes – à leste, oeste e sul – não são ocupados, senão por maciços de vegetação mal iluminados e sem cuidado algum. Trata-se, portanto, de uma rua que recebe fundamentalmente trânsito local – mesmo durante o dia, mas principalmente à noite.

Impossível não recorrer, neste caso, aos preceitos urbanísticos defendidos por Jane Jacobs em “Morte e vida de grandes cidades” – densidade, uso contínuo, diversidade; expostos no primeiro capítulo desta dissertação – para incrementar a sensação de segurança nos espaços públicos. Neste sentido, é reveladora a contradição entre o desejo de segurança apresentado pelos moradores de espaços residenciais fechados que contribuem – através de suas fachadas que viram as costas para a rua, de altos muros e da monotonia funcional – para aumentar a sensação de insegurança nos espaços urbanos.

Portanto, apesar das estratégias de segurança adotadas e do fato concreto de não ter havido, no interior do empreendimento, ocorrência de qualquer episódio violento, parece que uma parcela considerável de moradores não se sente plenamente segura no interior dos

limites do condomínio – embora a expectativa ao escolher habitá-lo seja frequentemente esta.

Figura 71: Vista geral da área em frente ao empreendimento.



Fonte: Foto do autor.

De fato, a sensação de insegurança na cidade só parece aumentar. Embora os dados disponibilizados pela Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo apontem para uma queda acentuada em indicadores de violência como homicídio doloso e furto e roubo de veículos, os indicadores para roubo e furto tiveram considerável aumento no período que compreende os anos de 2001 a 2015. Desta forma, a quase totalidade dos entrevistados afirmou se sentir hoje mais insegura do que há alguns anos atrás.

Assim, parece se confirmar o diagnóstico de Bauman, para quem as estratégias de segurança mostram-se sempre insuficientes e passíveis de aperfeiçoamento. Na medida em que novas estratégias são adotadas, elas reforçam a sensação de insegurança que pretendem combater. Em outras palavras, as estratégias de segurança adotadas lembram-nos a todo o instante o quão inseguros sentimo-nos.

Figura 72: Dados oficiais. Ocorrências policiais por ano.

Ano	Homicídio Doloso	Furto	Roubo	Furto e Roubo de Veículo
2001	264	6.740	5.481	7.947
2002	253	6.644	5.062	6.900
2003	255	7.618	5.665	6.613
2004	208	7.701	5.606	6.051
2005	147	7.699	6.396	6.592
2006	106	7.348	6.329	5.761
2007	86	8.031	5.996	5.147
2008	70	8.132	6.890	4.998
2009	86	7.515	7.889	5.304
2010	68	7.061	6.622	5.493
2011	86	7.300	6.198	5.996
2012	80	8.706	5.458	5.567
2013	76	8.962	5.769	6.613
2014	67	6.562	7.521	6.406
2015	49	7.140	8.118	4.895

Fonte: Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo³⁵.

3.6 Rompendo os limites do empreendimento.

Ao adentrar os limites do “Auge Home Resort”, deparamo-nos com um espaço muito distinto, arquitetônica e paisagisticamente, do espaço da cidade deixada para trás. Seja na condição de prestador de serviços – quando da execução, por parte do autor, de projeto de arquitetura de interiores em uma das unidades do empreendimento – ou, em contexto mais recente – na condição de pesquisador – a experiência de entrar no condomínio “Auge Home Resort” foi sempre bastante semelhante.

Nosso acesso se deu, na totalidade das vezes, através da portaria principal P1. Como é costumeiro, o primeiro contato ocorre entre visitante e funcionários, alojados no interior da guarita blindada. São eles os responsáveis por fazer a mediação entre quem pretende acessar as dependências do condomínio e os moradores ou administração do empreendimento, os únicos capazes de autorizar a entrada.

³⁵ Disponível em: <http://www.ssp.sp.gov.br/novaestatistica/Pesquisa.aspx>. Acesso em março de 2016.

Permitido o acesso, o portão se abre e o visitante se vê na câmara de clausura. Há uma entrada menor, ao lado, para prestadores de serviço – que obedece ao mesmo sistema. Quando finalmente atravessa as barreiras que separam a cidade das áreas internas do condomínio, nos vemos diante de uma escadaria que, estrategicamente impede qualquer visão das áreas comuns do empreendimento – implantadas em uma cota cerca de 2 metros mais alta que a rua, reforçando a separação entre público e privado.

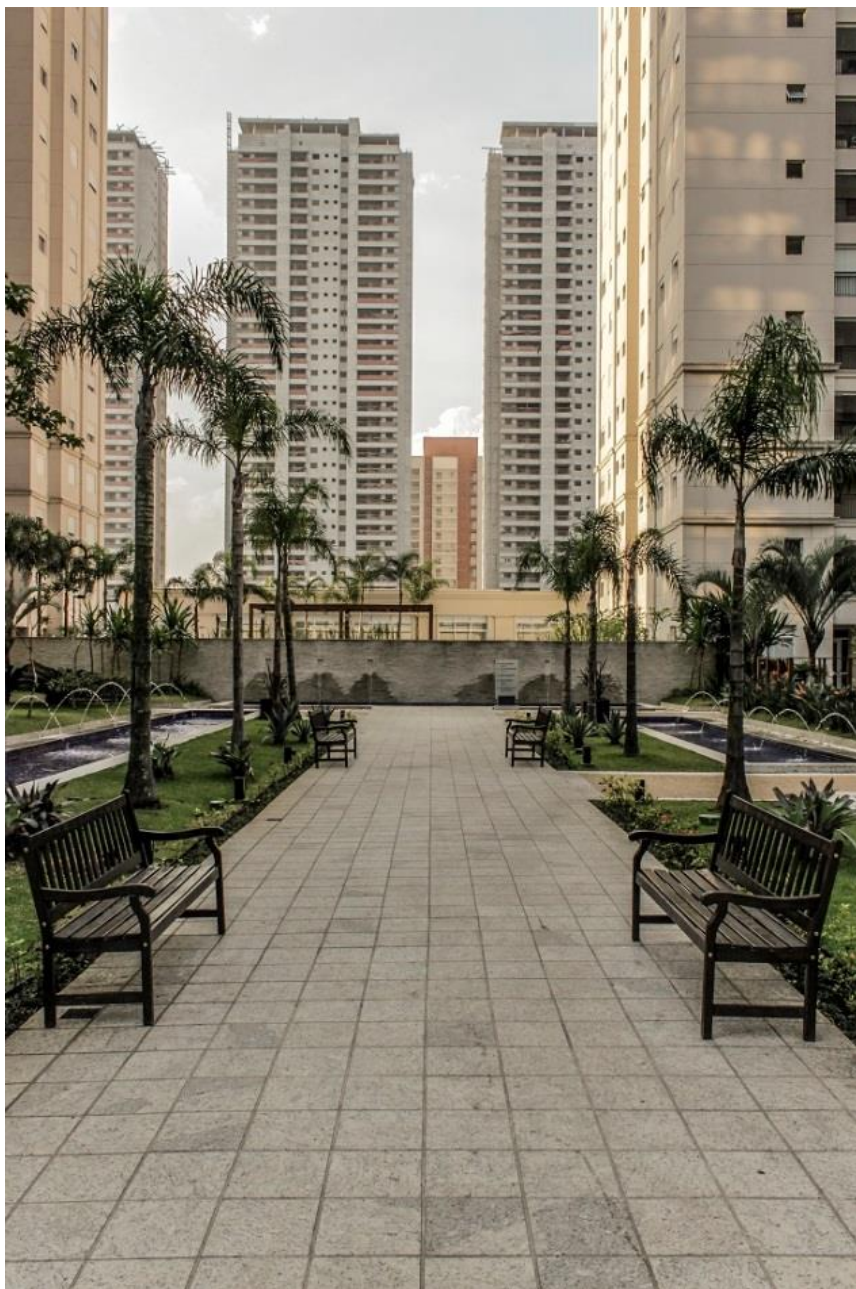
Nesta esplanada em que se distribuem as 4 torres de apartamentos, vê-se um trabalho paisagístico depurado, com vegetação, fontes, espelhos d'água, pontes, decks em madeira – todos muito bem preservados. O ambiente transpira ordem – uma ordem rigorosa. Caminhos retilíneos, eixos de circulação, pontos focais – representado pelas fontes e maciços de vegetação. A limpeza é impecável. A sensação é, com efeito, a de ter deixado o ambiente urbano – com sua heterogeneidade e imperfeição – para trás.

Os equipamentos de lazer ao ar livre – quadra, playgrounds, pista de skate, parede de escalada, xadrez, redário, espaços de convivência, churrasqueiras, etc. – encontram-se, exceção feita à piscina não aquecida – distribuídos ao redor do perímetro do empreendimento, como em um anel exterior contornando os quatro edifícios que compõem o condomínio. A presença destes equipamentos nos limites do lote ajuda a amenizar a presença dos muros e a conformar uma paisagem própria para o empreendimento, afastando as torres de apartamento das divisas do lote.

Já os equipamentos de lazer e áreas de convivência ou serviços internos – briquedotecas, academia, home cinema, salões de festa, espaços “gourmet”, *pet-care*, salão de beleza, etc. – encontram-se localizados nos pavimentos térreos das torres que compõem o condomínio. Desta forma, como anteriormente descrito, o espaço central entre os quatro edifícios, dispostos como se nos vértices de um retângulo, conformam uma grande área de convivência, para onde se voltam os acessos dos edifícios.

O apelo exercido por estas áreas, de acordo com a maioria dos moradores entrevistados – e em concordância com o estudo desenvolvido nos capítulos precedentes – foi de fato um fator de decisão durante o processo de aquisição de apartamentos no empreendimento, independente de as expectativas em relação ao uso destas áreas se confirmarem após mudança para o condomínio.

Figura 73: Vista da entrada principal do empreendimento.



Fonte: Foto do autor.

A este respeito, são ilustrativas as falas de alguns moradores, expostas a seguir. Sobre a expectativa criada pela presença de ampla oferta de lazer, Fábio afirma:

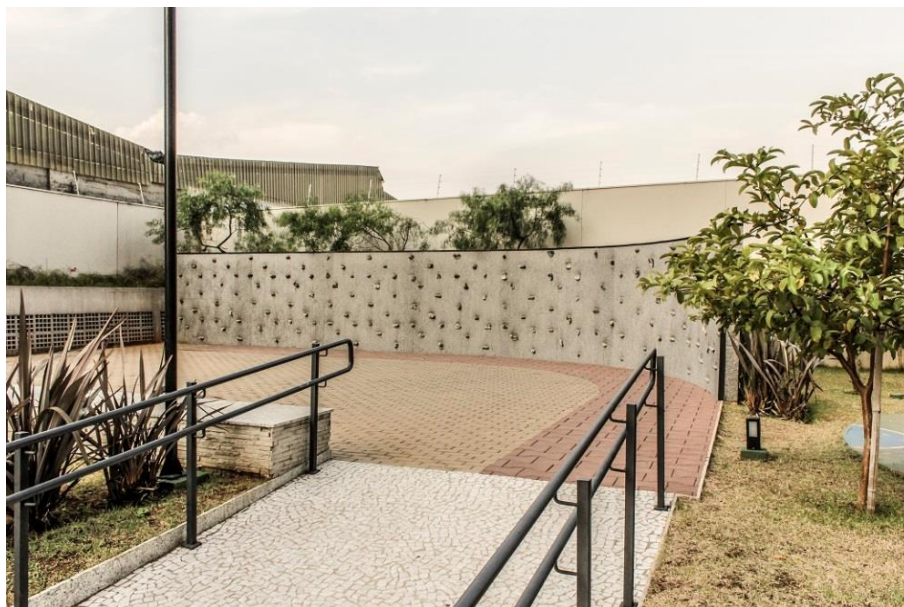
F: Eu acho que acabou sendo até mais impressão, quando a gente foi comprar, de que tinha muita coisa; do que a utilização na verdade. A gente usa mais por causa da Giovana, ela aproveita mais; mas a gente acaba descendo só de fim de semana, que de dia de semana não consegue; acaba não conseguindo descer né? E tem muitos espaços que acabam sendo inúteis aí, que a gente acaba vendo que acaba não usando.

Figura 74: Churrasqueira “gourmet”.



Fonte: Foto do autor.

Figura 75: Paredes de escalada.



Fonte: Foto do autor.

Adriana, quando questionada a respeito da influência que a presença das áreas de lazer teve na decisão pela compra de um apartamento no empreendimento, externou opinião bastante semelhante:

A: Foi, chamou a atenção...enche os olhos...eles fazem uma lavagem cerebral em você. É bonito né...eles fazem uma apresentação. O próprio material que eles usam pra apresentação te enche né...

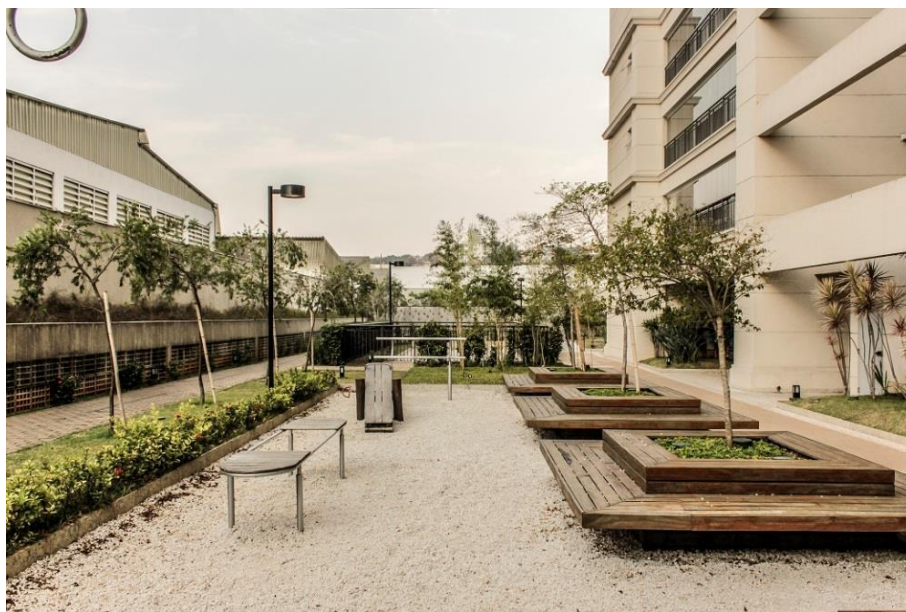
B: É, muita gente tem comentado isso.

A: É, o material ele te faz comprar...é muito bem feito...geralmente o corretor é bem competente nessa parte...ele vende muito bem a ideia...o porquê você morar num condomínio clube. Quando você começa a morar, não é bem assim né. Você vê que eu e meu marido não usamos quase nada.

B: É, esse ponto é bem o ponto que eu estou tentando chegar...da expectativa de morar num espaço desse...num condomínio desse tipo.

A: Eu acho que a questão...é quem tem criança e quem não tem...Acho que pra mim e pro meu marido ficou um custo benefício alto. Mas pra quem tem família, eu acho que se paga e se paga bem. Porque eu vejo aqui, muitas crianças aproveitam, muito. Todo mundo que tem criança eu vejo, posta foto, eles fazem festa...eu vejo esse povo usando bem...então pra eles acho que vale a pena. Agora, pra um casal...não tenho muita certeza.

Figura 76: Área de exercício ao ar livre.



Fonte: Foto do autor.

A fala de Cristiane e Arnaldo segue o mesmo raciocínio. Perguntados se a presença das áreas de lazer e serviços do condomínio havia sido levada em consideração na aquisição do imóvel e se a expectativa de utilização havia se confirmado, ambos afirmam que:

A: Sim

C: Com certeza.

A: Deram um belo de um portfólio...de A à Z...tudo que tinha, computação gráfica...que até que...

C: A entrega foi muito similar ao que eles propuseram né.

A: O material que eles colocaram pra nós é o que foi entregue né...tirando a sala de cinema, mas o resto assim foi bem fiel ao que...porque eu já vi portfólio lá que não tem nada a ver depois o que vai entregar. Pelo menos a Cyrela teve esse cuidado de o que mostrou, seguiu ao pé da letra.

C: Mas acho que chamou bastante atenção pra tomar a decisão mesmo...não só o apartamento, mas o condomínio.

B: Tá, e essa relação entre a expectativa que vocês criaram quando viram essas áreas todas e o uso delas, se confirmou ou não? Vocês imaginavam que iam utilizar mais do utiliza?

C: Eu achava que sim. Eu achava que sim...academia, por exemplo...algumas áreas eu achava que eu ia usar mais. Mas como a gente comprou até pensando mais na Júlia né, ela ainda acaba usando.

Figura 77: Piscina descoberta.



Fonte: Foto do autor.

A fala de outros entrevistados também corrobora com a impressão geral de que o processo de sedução engendrado pelas estratégias publicitárias e pelos corretores imobiliários cria uma expectativa em relação ao uso das áreas de lazer / serviços que, em grande parte, não se confirma. A entrevistada Margot, quando questionada se houve frustração das expectativas criadas a respeito do uso das áreas comuns do condomínio após a mudança para o empreendimento, afirma:

M: Teve, teve. A gente, enquanto construía, a gente passava aqui e falava “ah, que delícia, não vejo a hora de vir morar aqui. A gente vai na piscina, vai na academia...academia eu vou...a gente faz fazer isso...vai fazer aquilo”. Faz nada. Faz nada....nada nada nada.

De fato, como pode ser constatada através da análise das falas de Adriana, Cristiane e Arnaldo, a referência ao material gráfico apresentado durante o processo de compra do empreendimento é frequente. Manoel, outro morador entrevistado – e que trabalha como corretor imobiliário – afirma exatamente o mesmo:

M: Olha...quando eu recebi o encarte do Auge e eu morava nessa casa aí. Aí minha esposa pegou o encarte aí e...porque inicialmente a gente nunca tinha morado em apartamento. Mas eu achei muito bonito o empreendimento, quando eles mandaram pra gente...muito legal o empreendimento...o encarte era...esse encarte grande, colorido...mostrando toda a parte...piscina...fitness...aí eu realmente me encantei pelo encarte, achei muito legal. Até minha esposa comentou “ah, acho que a gente não vai ter condição de comprar esse apartamento” e eu disse “vamos dar uma olhada”. Aí eu fui lá e inclusive eu fiz umas quatro ou cinco visitas lá...até fechar o negócio. Mas aí foi em cima disso...quando apresentaram o empreendimento pra mim, eu achei muito legal...e como é um Resort né...é um condomínio clube...e na época a gente não tinha a visão de condomínio clube aqui na região...eu achei muito legal e acabei comprando.

Figura 78: Playground.



Fonte: Foto do autor.

Parece ser consenso dentre os entrevistados que a utilização dos espaços de lazer do condomínio se dá principalmente pelo público infanto-juvenil – em especial a quadra e os playgrounds. Entretanto, alguns equipamentos de lazer voltados a este público foram citados por muitos moradores como sendo absolutamente desnecessários ou pouco utilizados. É o caso, principalmente, da pista de skate e da parede de escalada.

Considerando todas as faixas etárias, outros espaços foram lembrados por sua ociosidade e considerados, de certa forma, dispensáveis por boa parte dos entrevistados. É curiosa a aparente contradição entre a demanda por este tipo de espaços quando da aquisição do imóvel e a aparente indiferença – e em alguns casos específicos até certo incomodo – com a presença de alguns equipamentos após a mudança para o empreendimento. A fala de Cristiane a Arnaldo é reveladora e expõe a questão:

C: Olha, o que eu nunca uso é aquela de arte; a salinha de artes. Eu particularmente não uso.

A: Cinema.

C: Cinema porque poderia ter um telão né...a tv é pequena.

A: É, o cinema aqui é muito pobre...o negócio não tem sistema de som, é uma televisão ao invés de ser uma tela de projeção que seria...uma sala de cinema você pensa assim né. Eu já fui no do meu cunhado, ele morou num apartamento...e a sala de projeção dele ali é um cinema...aqui é uma piada. A construtora nessa parte aí ela pecou bastante naquela sala de cinema. Tem uma sala de jogos que acho que raramente alguém lembra que existe lá na ponta.

C: Na churrasqueira lá do outro lado.

A: Na outra churrasqueira menor, tem uma sala de jogos lá, que acho que o povo nem sabe o que existe dentro.

Figura 79: Ateliê de arte.



Fonte: Foto do autor.

Convidado a falar sobre o uso que fazia das áreas de lazer do edifício, Manoel afirmou:

Ah, eu na realidade...eu uso....eu por ficar muito fora...eu uso bem pouco. Mas eu uso, lógico. Eu uso a academia...uso...sempre quando dá. [...] E a minha esposa ela usa bastante a piscina né...Uma das coisas legais é que tem a piscina aquecida...então...Eu até de vez em quando...quando eu chego muito tarde em casa assim...tô meio cansado...eu dou uma descidinha na piscina...mas é bem raro...agora minha esposa usa praticamente quase todos os dias...que ela pode ir na piscina. São os espaços que a gente usa.

Figura 80: Piscina coberta.



Fonte: Foto do autor.

Denny e Silvia, quando questionados sobre como viam a utilização das áreas comuns do empreendimento, têm posições semelhantes às dos demais entrevistados:

D: Eu acho que tinha alguns...tem alguns espaços que é bonito pra vender e muito pouco utilizáveis...a exemplo do xadrez ali...que sei lá pra que serve.

S: Pra criança brincar só né.

D: É, eu não sei...sei lá se criança brinca também. O petshop lá que vive fechado, eu sei lá se pode usar atualmente...pode ou não pode...eles tinham parado por causa da crise hídrica lá...não sei se reabriram...O cinema também é bonito de se ver mas eu não vejo muito sentido de você descer pra...

S: Nós mesmo há três anos aqui, nunca fomos.

D: Eu entrei só no dia da apresentação pra conhecer (Silvia concorda). Nem fui lá.

S: Mas de utilização de espaço...quando a gente usa é a piscina...academia a gente já usou, hoje a gente não tem utilizado...o salão de beleza acho que eu cheguei a usar uns tempos, hoje também não utilizo mais.

D: Mas ainda isso eu vejo utilidade, independente se a gente usa ou não...eu vejo utilidade em todos esses espaços, menos no que eu to falando, no cinema...

S: Ah, aquele negócio de escalada ali mesmo...é um espaço grande mas que poderia fazer sei lá, uma sala fechada pra ter outra prática de esportes.

D: É...tem algumas áreas que não...

B: E você vê que as pessoas usam bastante essas áreas? Essas que você falou que não tem muita utilidade, pelo jeito não...mas algumas outras.

D: Algumas outras...a criançada...quadra...que era o óbvio...muito disputada...

S: Piscina, a sauna...a sauna não, onde fica a hidro...(Denny concorda).

D: São bem utilizadas. O salão é muito utilizado...o salão de beleza lá...academia...esses espaços são bem utilizados. E o salão de festas né.

S: O salão de festas é todo final de semana.

D: Eu acho que o que não é bem utilizado é realmente o espaço pet...não onde...de brincar, de passear, que aquele é até usado...mas o pet banho...aquela parte de dar banho não é utilizado...esse xadrez ali é...patético.

S: A parte de escalada também.

D: Escalada...aquele lugar onde sai fogo que nunca nem ligaram aquilo.

S: E aquele lugar que tem um pau e uma bola...nem sei o nome daquilo.

D: É, toda a lateral ali, não é utilizado.

Figura 81: Espaço pet.



Fonte: Foto do autor.

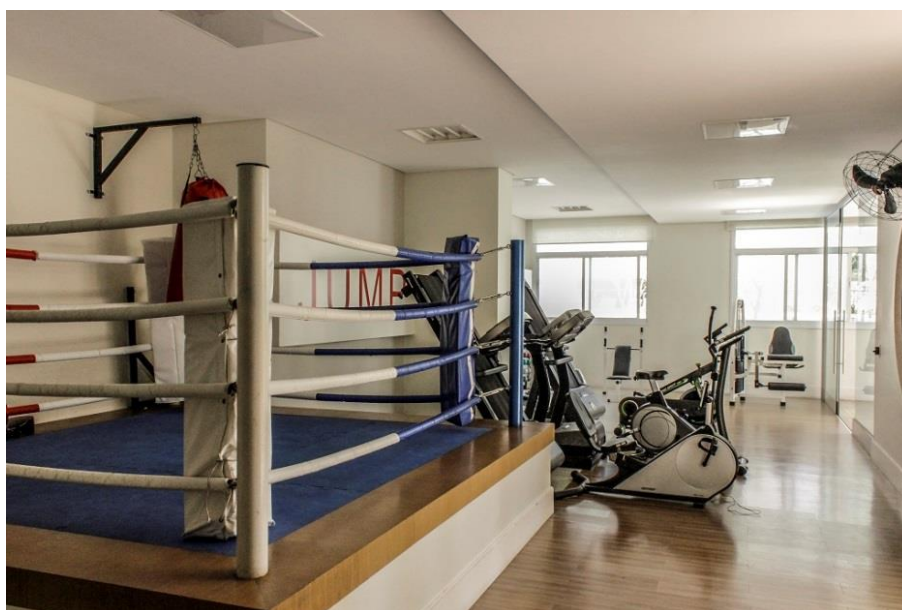
Também questionada sobre o assunto, Margot responde:

M: Eu não uso muito. Existem várias opções aqui. Eu acabo não utilizando muito. Eu utilizo muito a academia, a sauna e o spa. A sauna e o spa menos ainda. Na piscina...as piscinas por exemplo, eu nunca fui...entendeu. Mas é legal você saber que existe. Se você quiser você...só descer. É uma comodidade.

Já Adriana entende que as áreas de lazer do empreendimento são bem utilizadas, mas reforça a percepção de que a maioria dos usuários pertence, fundamentalmente, ao público infanto-juvenil:

A: Elas são boas. São boas áreas. Tem salões pra diferentes idades né...Então tem adulto, tem adolescente, tem criança...Tem as churrasqueiras, tem uma churrasqueira boa, coberta, tem uma outra menor...é...tem os espaços pra lazer né, principalmente pra criança. Eu não tenho né, então...não uso. Mas quem tem tá bem satisfeito. (Eu: Mas são utilizadas?). São...são bem utilizadas. Eu não utilizo...

Figura 82: Academia.



Fonte: Foto do autor.

Dentre os espaços frequentemente utilizados e tidos como indispensáveis, de acordo com a grande maioria dos entrevistados, encontram-se de fato a quadra, as piscinas e a academia (que atualmente passa por reformas para ampliação e modernização de equipamentos). Salões de festa, salão de beleza e churrasqueiras completam a lista de equipamentos que segundo os condôminos, apresentam uso frequente.

No que diz respeito às áreas comuns do empreendimento, de acordo com a administração do condomínio, a maior preocupação dos moradores é com a manutenção dos espaços, jardins, etc. A definição do empreendimento como sendo um “resort” em meio à cidade faz com que a demanda para que a aparência dos espaços e a manutenção da paisagem seja uma das solicitações mais contundentes dos residentes.

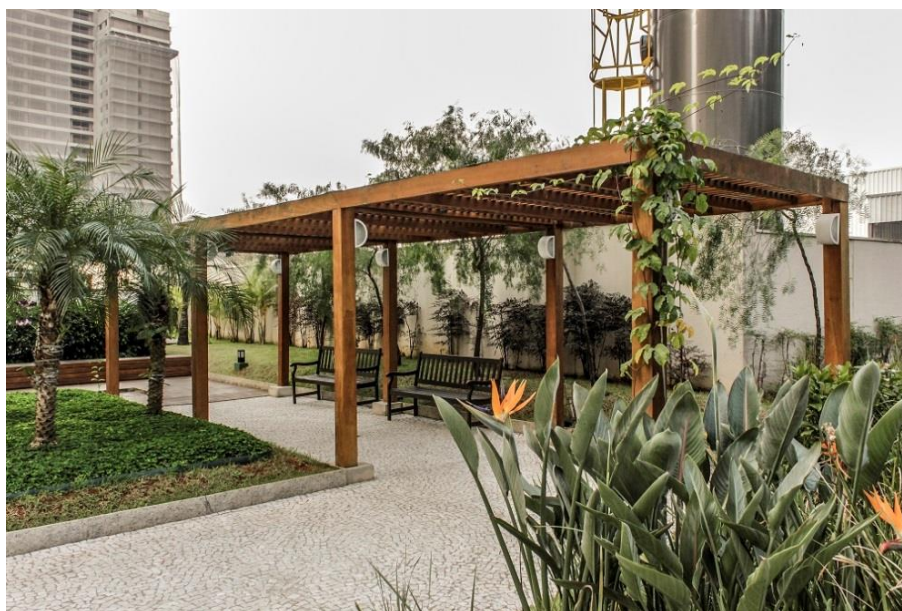
Esta preocupação fica bastante evidente na fala Cristiane e Arnaldo, quando questionados sobre a relação custo-benefício das áreas ofertadas pelo empreendimento:

A: É, assim, o condomínio é barato em relação a isso. Mas eu acho que tá um...levemente largado a parte de madeiramento...você vê os decks...o...esqueci como chama...onde tem as redes...onde tem aquela parte de madeira...então...toda essa parte de madeiramento há dois anos que não é feito nenhum tipo de manutenção...A casa de bonecas na parte de playground também tá abandonada...então nesse quesito o condomínio aqui tá muito a desejar. Apesar que talvez, tem que dar um tempo ao tempo, que agora entrou um novo síndico e parece...

C: Parece que tá mudando algumas coisas.

A: Marido: E parece que realmente tá vendo as coisas, tá se empenhando em resolver...então tem que dar um pouquinho de tempo né?

Figura 83: Redário.



Fonte: Foto do autor.

Respondendo à mesma questão sobre a relação entre os gastos com o condomínio e os benefícios proporcionados, Margot afirma:

M: Eu acho...acho que sim...é...aliás...uma das coisas que daqui a pouco eu vou até descer lá na reunião e vou falar...que peca muito pela manutenção...então, com medo até de cobrar...mas tem que ter manutenção. Uma vez que você chegou aqui e viu tudo bonito, você tem que manter bonito. Então você tem que se preparar, devia ter se preparado pra isso. Então não é achar assim “ah, não, madeira não tem importância...”. Tem importância sim. Eu quero ver o deck bonito. Então eu vou lutar pra isso...vai ter que...vocês vão ter que pagar. Não é tão caro não...acho que vale a pena.

Ainda sobre este assunto, Fábio tem opinião análoga:

F: Eu acho que sim. Mas o que a gente acaba vendo é que acabam destruindo...a molecada principalmente acaba destruindo muito essas áreas né? E desde o início praticamente não teve manutenção nas áreas...então você vai vendo que vai degradando né...principalmente essas áreas que...espaços de criança assim em geral.

Figura 84: Vista da esplanada central.



Fonte: Foto do autor.

Figura 85: Orquidário / área de contemplação.



Fonte: Foto do autor.

Para o síndico do “Auge Home Resort”, de fato, a manutenção das áreas comuns é uma das preocupações primordiais dos condôminos que, na busca por tranquilidade e qualidade de

vida, esperam que o ambiente habitado reflita o investimento feito e os gastos mensais com as taxas condominiais. Segundo Pedro, dentre as demandas postas quando de sua contratação, além da mediação de conflitos entre moradores e do quadro financeiro do empreendimento, estavam as questões relativas à manutenção:

P: A gente observa assim...todo condomínio, e o Auge não é diferente, o que chama a atenção? Relacionamento entre moradores. Isso é uma coisa típica de...do universo dos condomínios, eu diria até no Brasil. Coisa bem típica. Um outro ponto que chama bem a atenção é a manutenção. Então fica aquela sensação de que o condomínio não está sendo bem cuidado, enfim...tem coisa que tá quebrando, não sei o que, não sei o que...Tudo isso é sempre levado em consideração. Qual é a sua proposta pra, digamos assim, pra recuperar o condomínio e fazer com que ele tenha esse aspecto de novo novamente né. Entendeu? Esses são os focos principais. E a questão financeira evidentemente.

Por fim, para Pedro, os moradores do “Auge Home Resort”, como os moradores de qualquer outro condomínio Brasil afora, apenas:

P: Querem sair de manhã, ir trabalhar, passar pela portaria e os portões funcionarem, os porteiros...os controladores de acesso na verdade, serem educados...depois voltam, entram, mesma coisa, portões funcionando...chego na sua casa, descansa, dorme e no dia seguinte continua a rotina.

Figura 86: Espelho d’água e fontes.



Fonte: Foto do autor.

3.7 Relação condôminos-cidade.

Dando sequência na análise das dinâmicas do empreendimento “Auge Home Resort”, outro tópico que nos parece de fundamental importância para compreender a complexidade do cenário com o qual estamos lidando é a relação que os condôminos desenvolvem com o espaço urbano do entorno no qual o condomínio está inserido.

Esta relação também foi alvo de questionamentos dirigidos aos moradores do empreendimento. Em nosso roteiro de entrevistas, as questões relativas ao tema buscavam informações sobre a rotina dos entrevistados, sobre a frequência de utilização de espaços públicos ou os motivos pelos quais não os utilizavam, se considera estes espaços perigosos, se faz uso de transportes públicos e quais, além de questionar quais ambientes fora do condomínio os moradores do “Auge Home Resort” costumam frequentar.

De maneira geral, as respostas foram, como para os demais itens do questionário, bastante semelhantes, havendo, obviamente, algumas exceções. Em linhas gerais, a maioria dos entrevistados trabalha, passando o dia fora do empreendimento e se utiliza de automóvel particular para realizar seus percursos no dia-a-dia.

A utilização dos espaços públicos urbanos também obedece a um padrão muito semelhante entre os entrevistados. Para a maioria dos condôminos, ela se restringe, quando muito, à frequência de parques para o desenvolvimento de atividades esportivas – caminhada e corrida ou praças. Neste sentido, a resposta dada por Cristiane e Arnaldo parece sintetizar bem a percepção geral acerca da utilização de espaços urbanos abertos. Questionados sobre o uso que faziam destes espaços e a frequência, a resposta foi a seguinte:

A: Não...de vez em quando.

C: Mais praças...parques né?

A: Ou cidade da criança por causa da nossa criança...e assim é...raro.

C: E cinema, shoppings.

A: É, espaço público é mais o shopping aqui do lado...que vai almoçar de vez em quando...vai fazer alguma comprinha, que tá aqui lado...e tem o supermercado aqui na frente também que ajuda bastante.

B: Mas da cidade, eu digo público no sentido não de onde vai mais gente, mas público no sentido de cidade; praças, ruas, se anda na rua.

C: Mais praças.

A: É difícil...como o condomínio aqui é agradável, é difícil sair assim...e quando vai sair, vai assim...a gente usa mais o espaço do Rudge Ramos, em áreas públicas, que seria as praças, tem duas praças lá, próxima...tem a igreja ali, mais devido à mãe da Cristiane e a Júlia estuda lá. Então acaba usando os bancos, o entorno...mais praquela lado do Rudge Ramos.

A fala de Camila corrobora com a ideia de que os ambientes de lazer e serviços oferecidos no interior do condomínio minimizam a necessidade ou o desejo em abandonar seu perímetro.

Ao responder se considerava os espaços públicos urbanos perigosos, ela afirma:

C: Sim, eu acho. Eu acho. Eu tenho...não sei se é porque eu sou mãe ou...não sei...eu tenho medo às vezes. Se eu puder...é o que eu brinco...Aqui (no Auge) é uma cidade...você não precisa sair. Você acha tudo. Mas tudo...tudo que você precisa. Você tem no site...no do Auge...no Facebook. Você precisa de um arquiteto? Tem aqui. Você precisa de um advogado? Tem aqui. Você precisa de um médico? Tem aqui. Tem professora de inglês? Tem aqui. Tem a mulher que...tem a manicure...e você tem a cabeleireira...você tem a fulana que vende a massa pra você...“ai, não consegui fazer almoço”, você liga. Tinha uma mulher que vendia marmitex...então você não precisava nem cozinhar...então assim...é uma...é uma cidade. Eu gosto? Sim, gosto, porque eu não preciso sair pra fazer nada. Eu tenho medo da cidade. Eu realmente tenho. Aqui, às vezes você vai a pé...se você sair pela P2 você vai a pé no Sonda. Tem gente que é assaltada aqui. A pé. E eu...é o que eu te falei...não sei se toda mãe é medrosa assim...eu tenho medo pelo Rafa...eu tenho medo de sair sozinha com meu filho, então...quanto melhor eu...É até estranho pensando...agora que, você falando desse jeito eu paro pra pensar...É feio né? Você se fecha nesse mundo aqui...não é legal, mas...não sei...em BH eu não era assim...É o que eu te falei...eu tinha a sensação...eu andava de vidro aberto...meu marido me matava...“Você anda de vidro aberto, não pode!”...mas eu não tenho essa sensação...eu posso andar com o vidro aberto...é menor a cidade...eu não dava aula em casa, eu dava aula fora e ia pras empresas...mas eu não tinha essa sensação. Talvez porque eu não tinha filho, não sei...não sei.

Não obstante os espaços de lazer e serviços encontrados no interior do “Auge Home Resort” aos quais já nos referimos – e evidenciados pelo relato de Camila –, durante a realização das entrevistas tomamos conhecimento da prestação de três serviços exclusivos aos moradores do empreendimento. São estes: a realização de uma feira livre aos finais de semana nas dependências do condomínio; a presença de um serviço de lavagem automotiva também aos finais de semana e a presença semanal – às terças feiras – de uma “foodvan” que comercializa carnes selecionadas em frente ao condomínio.

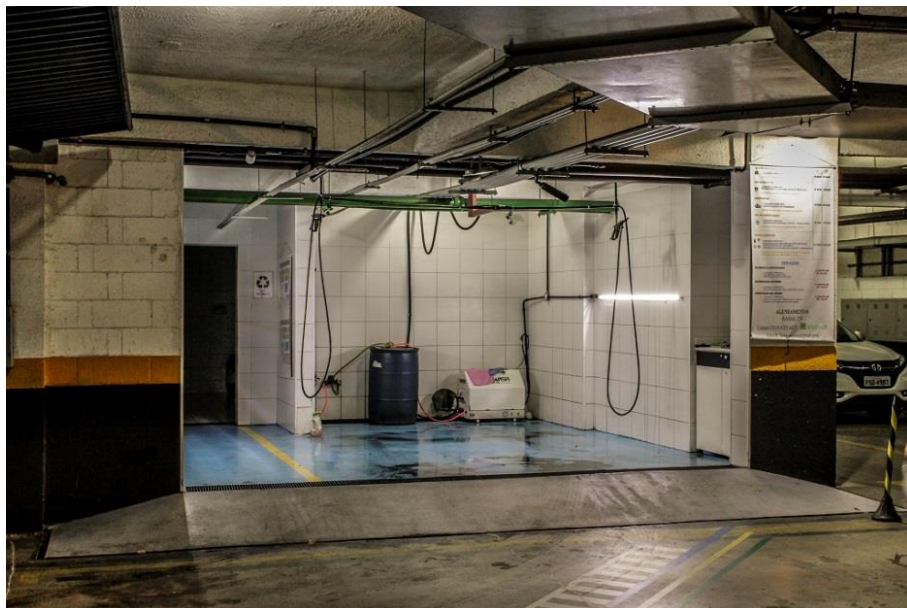
Estes serviços, oferecidos no interior dos muros do condomínio, nos chamam a atenção justamente por serem serviços usualmente relacionados aos espaços públicos da cidade – principalmente a feira livre, ambiente democrático por excelência e representativo de processos de ocupação da rua. Desta forma, é significativo e sintomático que tais modalidades de comércio passem a ocorrer no interior do “Auge Home Resort”.

Figura 87: Feira livre.



Fonte: Foto do autor.

Figura 88: Lava rápido.



Fonte: Foto do autor.

Pedro relata que após a realização da primeira edição da feira, no dia 07/05/2016, 4 moradores questionaram a legalidade da prática, posto que o evento não havia sido aprovado em assembleia, como determina a convenção do condomínio. Tendo obtido a aprovação em deliberação no dia 02/06/2016, a feira voltou a ocorrer, pela segunda vez, no

dia 04/06/2016. A respeito da realização da feira no interior do empreendimento, Pedro afirmou:

P: A aceitação de novo foi ótima né...apesar do frio, do tempo chuvoso...muita gente, muita gente...Porque Bruno? Também é uma tendência nos condomínios de grande porte. Os menores não têm nem público pra isso. Mas os de grande porte como o Auge...e outros maiores até, todos eles estão solicitando a realização da feira. Por causa da comodidade...você desce do seu apartamento, não sai do perímetro do condomínio, e você encontra, obviamente uma feira menor né...frutas, legumes, hortaliças...essas coisas né...e o pastel...o pastel é imperdível né...não tem como fugir. E acaba sendo...é um efeito colateral muito positivo...acaba sendo um...vamos dizer...um momento de integração. Naquele evento teste e agora no sábado, alguns moradores que já se conheciam fora daqui, em algum momento, e nem sabiam que moravam no mesmo condomínio. Porque? Porque é muita gente, não dá pra você conhecer todo mundo. E o momento da feira serviu pra isso também. Não foi esse o objetivo, evidentemente, mas serviu pra isso...esse efeito colateral muito positivo. Algumas pessoas acabaram se encontrando: “Nossa, você por aqui...”, sabe aquela situação muito...até gostosa de acontecer né...entendeu. E a feira acabou propiciando isso também. É uma tendência que existe...Isso não é tão novo assim, tá? Esse responsável pela feira, ele já começou a fazer isso há uns, segundo ele próprio, há uns dois anos mais ou menos. Hoje ele está em “n” condomínios. Segundo ele, 40 condomínios ele já faz isso.

De fato, esta parece ser uma tendência nos condomínios da região metropolitana de São Paulo. Em matéria publicada pelo jornal O Estado de São Paulo em 14 de maio de 2016, sob o título “Feira livre dentro de condomínio vira moda”, o argumento dado pelos moradores dos condomínios que contam com o serviço da feira livre é exatamente o da comodidade. De acordo com a matéria, para os comerciantes o negócio também é vantajoso, sob o argumento de que não há riscos de assaltos que, segundo um dos entrevistados, ocorreria a cada seis meses, em média.

Em matéria de 21 de fevereiro de 2016, intitulada “Condomínios adotam comércios e serviços” e também publicada pelo jornal “O Estado de São Paulo”, a questão aqui abordada é sintetizada em poucas linhas:

Salão de beleza, escolas, academia de ginástica, lanchonetes, restaurantes, *food trucks*, *pet shop*, lavagem de carro. Comércios e serviços facilmente encontrados em ruas e shoppings centers das cidades também podem ser encontrados dentro de condomínios residenciais para uso exclusivo dos moradores (O Estado de São Paulo, 21/02/2016).

Figura 89: Comércio de alimentos em frente ao condomínio.



Fonte: Foto do autor.

Figura 90: Comércio de alimentos em frente ao condomínio.



Fonte: Foto do autor.

No caso do empreendimento “Auge Home Resort”, conforme pudemos constatar, a realização da feira aos sábados é complementada pela presença, às terças feiras, de um caminhão da empresa de carnes “Swift”. O caminhão refrigerado estaciona em frente à portaria principal do empreendimento e atende aos moradores, servindo porções de alimentos já embalados. De acordo com o síndico do condomínio, o veículo não adentra os

limites do empreendimento simplesmente porque os portões que dão acesso aos estacionamentos têm altura menor que o próprio caminhão. A respeito deste serviço, ele afirma:

P: Então, também foi uma negociação que a gente fez com...na verdade é uma empresa né...A Swift que tem...é um canal lá que alguém da diretoria me sugeriu e eu achei uma ideia brilhante da Swift tá...eles têm, não sei exatamente o número, mas eles têm várias vans e mini caminhões...trucks...enfim...e eles vão aos condomínios...é um projeto específico. Então vem tudo pronto pra (inaudível), vem tudo embalado. E houve uma aceitação muito grande também. Nós tivemos inclusive dificuldade de conseguir um desses...uma dessas vans pra vir aqui. Toda terça feira vem aqui. Nós tivemos que ficar na fila aguardando...Uma ideia da empresa...uma ideia, a meu ver, como gestor, uma ideia brilhante. Dá muito resultado. E tem tido uma aceitação bastante grande. No caso do lava rápido, mesma coisa...tem uma comodidade para os moradores...é...e também teve uma aceitação muito grande.

3.8 Padrão socioeconômico e status.

A leitura, amplamente fundamentada em diversos autores, de que há, na opção por habitar empreendimentos do tipo “clube” como o “Auge Home Resort”, um componente estrutural de distinção social ou obtenção de status parece ser hegemônica. Esta também foi a perspectiva que norteou a nossa pesquisa, como ficou evidente no segundo capítulo desta dissertação.

O tema da distinção social e da obtenção de status nos pareceu, sempre que abordado em nossas entrevistas – principalmente com moradores do empreendimento – bastante delicado. Nas primeiras conversas realizadas, quando questionados se a opção por morar em um empreendimento daquele padrão guardaria alguma relação com a homogeneidade do nível socioeconômico dos moradores, os entrevistados forneceram, em geral, respostas curtas e negativas.

O argumento fundamental apresentado para negar que haveria qualquer relação entre o perfil socioeconômico e cultural dos moradores e a opção pelo empreendimento é exemplificado pela resposta de Fábio à seguinte questão:

B: A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

F: Não...porque não tinha nem ideia de quem ia morar aqui...não.

A resposta de Denny é exatamente a mesma, assim como a de Margot:

D: Não...no meu caso não...porque eu não conhecia ninguém aqui.

M: Não, não...porque eu comprei na planta e eu nem conhecia ninguém. Não por isso.

Em entrevistas posteriores, já cientes a respeito de possíveis constrangimentos causados pela questão, buscamos obter as informações relativas ao perfil socioeconômico dos condôminos em geral de forma indireta. Em alguns casos, o assunto acabou surgindo de forma espontânea, por iniciativa dos próprios entrevistados.

Dentre os moradores consultados, o casal Cristiane e Arnaldo respondeu prontamente à pergunta “A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?” afirmativamente, porém sem elaborar a resposta. Entretanto, em questão anterior, os mesmos entrevistados haviam afirmado que a opção pela mudança para o empreendimento estava de fato, dentre outros fatores, relacionada ao nível socioeconômico dos moradores de seus vizinhos anteriores:

Arnaldo: Assim...é que o outro condomínio...pessoal do mesmo nível, vamos dizer assim, cultural...estava saindo e tava entrando um pessoal de nível um pouquinho mais baixo. Aí começou a vir um pessoal estranho...assim lá...e a gente optou por sair. Tanto que lá a síndica teve que sair meio fugida de lá.

A fala de Adriana apresenta conteúdo bastante semelhante. Ela parece ser a única a perceber – ou deliberadamente assumir – que a escolha por um determinado padrão de moradia – metragem, estilo arquitetônico, localização – implica também na restrição do perfil socioeconômico dos demais condôminos.

A: Acho que todo mundo que procura um empreendimento, assim “ah eu quero empreendimento”...um apartamento de x metros, no local x, é...num estilo né...você bota um estilo na cabeça e sai procurando né. Então você imagina que você vai encontrar pessoas do seu nível social, isso é normal e a gente pensa sim quando procura. Nós pensamos. Quando você começa a morar, você tem surpresas né. As pessoas até são do mesmo nível social que você tem, mas as vezes não tem educação...As vezes você fala assim “nossa, a pessoa com nível social mais baixo é mais educada”. Então você tem essa...a dificuldade de morar em condomínio...você imagina uma coisa e quando você entra é outra né.

Neste sentido, a fala de Camila a respeito dos conflitos com os quais o empreendimento convive em suas áreas comuns é reveladora. De acordo com ela, a impressão de que os moradores compartilhariam o mesmo nível cultural e socioeconômico é enganosa e isto pode ser observado na relação que estes estabelecem com as áreas comuns do condomínio:

C: Eu tenho a sensação...é o que você falou, quando você falou...aquela pergunta “ah, é todo mundo do mesmo nível”. Eu não sinto isso aqui. Eu não sinto que todo mundo tem o mesmo nível socioeconômico aqui não. Eu percebo que tem gente

que tem muito...Eu não sei se é...não...acho que não é bem isso...não sei se é mesmo econômico...A cultura de morar num condomínio. Como eu moro em prédio toda a minha vida que eu me lembre, eu me lembro pouco de brincar em casa...então meio que tô acostumada a viver em condomínio, a ter regra. O pessoal não tá. Aqui é um condomínio...eu percebo que é um pessoal muito novo...é um condomínio novo com um pessoal que acho que veio de casa...e mudou pra um condomínio e não sabe viver. Então a gente tem muito problema acho que por causa disso.

O que parece ficar claro a partir destas falas é a associação estabelecida entre o nível econômico dos condôminos em geral e o que foi definido pelos entrevistados como sendo o nível “cultural” daqueles. Ao nível “cultural” corresponderia um determinado padrão de comportamento desejado – expresso principalmente a partir do cuidado com o patrimônio material do condomínio.

Não obstante os depoimentos colhidos com os moradores do empreendimento “Auge Home Resort”, a questão acerca do perfil socioeconômico dos moradores de empreendimentos de padrão semelhante foi abordada também pelos corretores imobiliários e arquitetos com os quais conversamos.

O caso da fala da corretora imobiliária Ana Maria, ao comentar a importância do fator localização na escolha de um imóvel, ilustra uma preocupação com a escolha do termo “comunidade” – em substituição ao termo “favela” – para afirmar que, de fato, a distância de populações carentes é um critério decisivo na opção por um ou outro empreendimento. Para o mercado imobiliário e para os clientes em geral, a ausência de “comunidades” carentes ou favelas é um atributo dos bairros considerados como boas opções.

AM: Hoje, o que se vende mais é valor e local. Ninguém quer morar perto de comunidade, que agora não pode se falar mais favela né? Ninguém quer morar perto de comunidade, ninguém quer morar perto de avenida, por causa do barulho.

De acordo com os relatos de duas arquitetas com as quais conversamos, mesmo no interior de alguns empreendimentos – principalmente aqueles que concentram uma grande variação de dimensões de apartamentos – é possível enxergar situações em que a convivência entre perfis socioeconômicos não tão distintos ilustra estes conflitos. É o caso, por exemplo, do testemunho de Simone Tasca. Ao comentar as dinâmicas das áreas comuns de um empreendimento em São Caetano do Sul, cidade vizinha à São Bernardo do Campo, a arquiteta afirma:

ST: Já vi mães falando que os filhos vão se misturar e que imagina...o Mundi (nome do empreendimento)...não...no Mundi não...aqui na Kennedy, no final...ah, é um condomínio enorme que apareceu aí...acho que da Gafisa...“Ah, não dá...eu não posso deixar meu filho lá, porque lá tem apartamentos de 180 metros mas também tem uns de 75 metros...quem pode estar morando lá né”? Que, como assim? “Então eu não deixo meu filho descer porque é muita variedade de pessoas”.

Esta mesma questão é abordada pela arquiteta Gleice Cantero quando comenta sobre outro empreendimento, também na cidade de São Caetano do Sul:

G: Tentaram fazer um...eu não sei se você sabe a história do Pátio Catalunha...aqui na...final da Barcelona, indo pra Palmares. Eles fizeram 8 torres, e aí eles fizeram a área de lazer meio que no meio...então eles fizeram os prédios todos em volta...e aí assim...300 metros quadrados...200...100...90. Então, o morador de 400...300 metros quadrados, convive com o de 90. São 8 torres. Não deu certo. Então assim, o Pátio Catalunha, a ideia deles era integrar a sociedade, de todo mundo morando junto, numa comunidade...tinha uma filosofia assim, linda. Mas que na prática, não funciona. Culturalmente o morador de 300 metros quadrados...a cultura dele...a vivência dele é diferente do de 90 né. Você imagina uma reunião de condomínio...tudo isso dentro...Essa miscelânea de cultura dentro. Bom, eu sei que lá mora traficante, mora delegado, mora juiz, mora ex-presidiário. Então assim, é uma miscelânea de...muitas pessoas com culturas muito diferentes e que assim, já estão pensando na ideia de dividir os condomínios.

B: Ah é?

G: Só que da forma que foi feita...da arquitetura que foi feita lá...tem lugar que não vai pra rua...enfim...

3.9 Varandas gourmet e estilo de vida.

Nas entrevistas realizadas com moradores do “Auge Home Resort”, com arquitetos e com corretores imobiliários, também foram abordadas as questões relativas ao surgimento e difusão dos espaços denominados varandas ou terraços “gourmet” no interior dos apartamentos, principalmente na última década.

Conforme argumentação exposta no segundo capítulo da dissertação, propusemos olhar para a emergência destes ambientes como uma estratégia do mercado imobiliário para seduzir potenciais clientes através da promoção de um estilo de vida baseado no lazer, no conforto e na fruição de experiências de caráter subjetivo. De fato, a partir dos depoimentos colhidos, esta parece ser a tônica das interpretações a respeito destes espaços. Convidada a falar sobre estes ambientes, Simone Tasca, arquiteta, afirma:

ST: Na minha opinião é...a princípio uma grande sacada do mercado imobiliário né, aproveitando a parte de ocupação e a área nominal do apartamento, mas que já convida o morador a ter um sentimento de aproveitar o espaço externo, que os apartamentos já não tinham mais, não podiam proporcionar há um tempo atrás. Então eu acho que existe um...por trás disso...um ganho de qualidade de vida ou uma importância maior pro lado externo e um apelo muito grande com equipamentos de luxo, de moda, de ocasião...em cima principalmente da parte

gourmet...então a churrasqueira em si...a varanda com uso social, convidados, adega e tudo mais...talvez pra proporcionar um estilo de vida mais casa...não tão urbano, não tão rígido. Esse é o convite que eu acho que os marqueteiros acabam fazendo.

A afirmação de que o recurso às varandas e terraços nos apartamentos seria uma estratégia do mercado imobiliário para ampliar a capacidade construtiva do empreendimento sem depreciar a área útil dos apartamentos também foi feita pela arquiteta Teresa Simões:

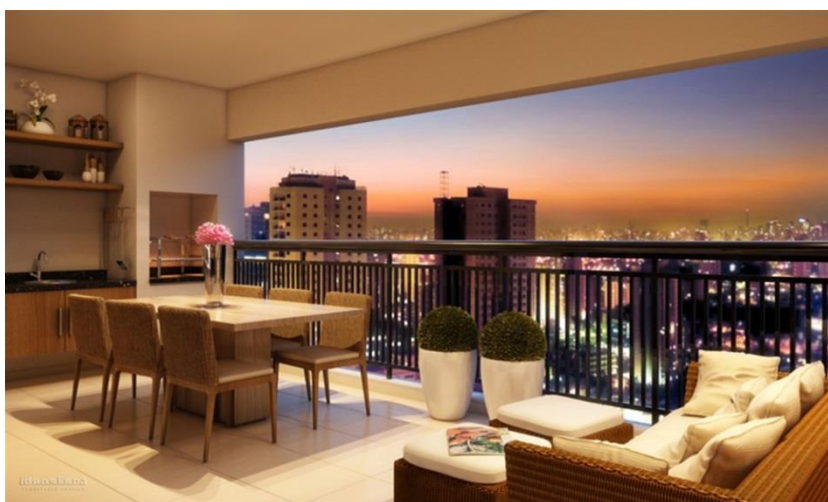
TS: [...] isso é uma jogada pra aprovação de prefeitura, pro limite de altura ser maior. Então na verdade não foi com a intenção de trazer conforto, de trazer nada disso...foi com a intenção de se construir mais num terreno. Porque a varanda não entra na taxa de ocupação. E aí o que que acontece? Você faz é...você tem lá o seu coeficiente de aproveitamento que você divide em número de andares pra te dar o teu volume...o teu estudo de massa que você precisa fazer né. E aí essa área não entra.

Figura 91: Perspectiva da varanda “gourmet”



Fonte: Cyrela³⁶.

Figura 92: Perspectiva interna da varanda “gourmet”.



Fonte: Cyrela³⁷.

³⁶ Disponível em: Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

De fato, em nossa pesquisa, nos deparamos com legislações municipais em que estas afirmações se aplicam. Entretanto, no que diz respeito aos parâmetros de cálculo para o coeficiente de aproveitamento, a lei 6222-2012 do município de São Bernardo do Campo, em seu artigo 72, parágrafo VII é bastante clara, definindo: “Para efeito de cálculo do coeficiente de aproveitamento serão consideradas como áreas construídas *não computáveis* no Uso Residencial Multifamiliar: VIII – *sacadas ou varandas até a profundidade de 1,20 m* (um metro e vinte centímetros)” (SÃO BERNARDO DO CAMPO, 2012).

No caso específico do empreendimento “Auge Home Resort”, tanto as unidades com 106 m² quanto os apartamentos que possuem 147 m² apresentam varandas em que a profundidade supera os 1,20 metros estabelecidos pela legislação. Neste sentido, não podemos afirmar, portanto, que em nosso objeto de estudo as varandas constituam subterfúgio para ampliar a capacidade construtiva do lote sem que haja diminuição da área útil das unidades residenciais.

Figura 93: Planta do apartamento de 147 m².



Fonte: Cyrela³⁸.

³⁷ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

³⁸ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

Obviamente esta interpretação do fenômeno do surgimento das varandas enquanto artifício para maximização dos lucros a partir da expansão do potencial de construção em nada exclui a leitura da perspectiva de constituição de estilos de vida fundamentados no prazer e na estetização contemporânea do exercício gastronômico – ou da expectativa de que isto ocorra – conforme apontamentos feitos no segundo capítulo desta dissertação. Esta parece ser, de fato, a realidade mais próxima no caso do “Auge Home Resort”.

Figura 94: Planta do apartamento de 106 m².



Fonte: Cyrela³⁹.

Assim, o apelo aos espaços gourmet no interior dos apartamentos responderia ao aumento do interesse pelo universo do estético – como já abordamos a partir da perspectiva oferecida por Lipovetsky e Serroy – que permeia atualmente as várias esferas de vida, incluindo a cozinha. Neste sentido, estes ambientes representariam um momento distinto do ato de cozinhar enquanto mera necessidade. Ao comentar sobre este tema, Gleice Cantero afirma:

GC: É, a palavra gourmet hoje tá sendo utilizada pra tudo que é especial, tudo que é diferente e tudo que fica até um pouco mais caro. Então é algo que fica fora daquilo que você faz no seu dia a dia. Eu entendo o gourmet assim. Então, a varanda gourmet ok, no dia a dia eu vou cozinhar na minha cozinha, mas no final

³⁹ Disponível em: <http://www.cyrela.com.br/imovel/auge-home-resort-apartamento-sao-bernardo-sao-bernardo-do-campo-sp>. Acesso em junho de 2014.

de semana eu vou cozinhar pros meus amigos, então eu vou na varanda gourmet, cozinhar. Né? Então eu tenho um segundo fogão, uma segunda pia, diferente, pra fazer comidas diferentes, pra receber pessoas. Então é diferente de estar na cozinha.

Em consonância com os apontamentos de Lipovetsky e Serroy – aos quais também recorreremos no segundo capítulo deste trabalho –, que se referem ao consumidor contemporâneo como aquele que deseja escapar de uma atitude fundamentalmente passiva e cada vez mais exercem atividades criativas, a fala de Simone Tasca a respeito da relação que estabelece atualmente com seus clientes parece, de fato, apontar para essa condição:

ST: As pessoas agora querem ter, elas têm gosto. Antigamente era uma coisa meio: “ah, pouco me importo, sofá...mesa, cadeira”. Ela não tinha nem sequer acesso a nomes e modelos. Hoje ela frequenta todas as mostras, ela tá ligada, tá antenada, então ela quer pra si alguma coisa que...não que tenha assinatura, mas que mostre o cuidado e o valor que ela deu nas aquisições.

Uma das questões sobre a qual nos debruçamos com maior intensidade diz respeito ao uso das varandas e terraços gourmet por parte de seus proprietários. Esta pergunta foi dirigida tanto aos moradores quanto aos arquitetos por nós consultados, juntamente com questões relativas ao tipo de destinação que deram ao espaço. Juntamente com estas questões, procuramos saber em que medida a presença da varanda gourmet foi um fator de influência na aquisição do imóvel.

Desta forma, procuramos determinar a relação entre a expectativa do uso deste espaço – amplamente explorada pelo mercado imobiliário e sua publicidade – e a realidade pós-ocupação imóvel. Questionado a respeito da intensidade de uso que faz de sua varanda, Fábio afirma:

F: Ah, uso bastante...ela...bom, pra mim principalmente é uma das áreas que eu mais gosto de ficar. Além da área livre aqui que tem né...acho que circula...é grande...eu acho boa. É a área que eu mais gosto de ficar.

Questionado se utiliza a infraestrutura da varanda para cozinhar, no entanto, ele pontua:

F: Não...só quando tem churrasco...essas coisas...E normalmente a gente usa pra...faz a comida na cozinha mesmo e usa a mesa lá fora, da varanda “gourmet” pra jantar.

B: E aí com que frequência usa a churrasqueira, no caso específico da churrasqueira?

F: Ah, uso a cada dois meses vai...mais ou menos isso.

Ainda de acordo com Fábio, a varanda é o espaço utilizado com frequência quando recebe amigos em sua casa:

F: Sempre quando vem amigo é lá que a gente...é o local que ficam todos os amigos, normalmente...Família também né...Sempre quando tem alguma coisa é lá na varanda.

Dentre os moradores entrevistados, a tendência aponta claramente para a situação acima exemplificada. Bastante utilizada como espaço de sociabilidade, em que se recebem os amigos e a família, o uso da varanda de acordo com sua concepção original – para o próprio ato de cozinhar ou para o preparo de churrascos – parece, ao menos no universo dos moradores consultados, bem menos frequente.

De acordo com a maioria dos depoimentos colhidos, a utilização da varanda para o preparo de alimentos, quando ocorre, diz respeito à realização de eventos excepcionais. Outra percepção depreendida a partir de nossas conversas é a de que este uso do espaço, ao menos entre os moradores consultados, diminuiu com o passar do tempo. É o caso de Denny e Silvia, por exemplo:

D: É bem utilizado. Já foi muito mais, agora a gente deu uma maneirada. [...] Já foi uma vez por semana. Hoje a gente segura bem; uma vez por mês e olhe lá.
S: É, uma vez por mês.

A arquiteta Teresa Simões, convidada a falar a respeito da utilização da função “gourmet” das varandas por seus clientes, faz afirmação na mesma direção:

TS: É, para função churrasqueira...a função gourmet...a não ser com as pessoas que tem isso como hobby, realmente é isso que acontece...nos três primeiros meses você usa, a maioria dos meus clientes usam e depois vira um espaço de convivência mesmo...Jogam baralho na mesa, tomam café da manhã...isso acontece bastante. Agora, o uso efetivamente da churrasqueira...nos três primeiros meses.

Esta percepção vai ao encontro do resultado parcial de uma enquete realizada com leitores da seção “Casa e decoração” do caderno “Estilo” no portal “UOL”. Em um universo de 4807 respondentes – até a redação deste trabalho – 36,97% afirmam utilizar o espaço todos os finais de semana; 15,81% afirmam utilizá-lo, embora com menos frequência do que antes; 25,80% dos leitores afirmaram utilizar o espaço poucas vezes, apenas em comemorações e 21,43% afirmam que quase nunca utilizam o espaço e desejam dar uma nova destinação a ele (SEREZUELLA, 2015).

Considerados os que afirmam usar o espaço apenas em ocasiões especiais e os que afirmam quase nunca utilizá-lo, somam-se, aproximadamente, 50% dos casos. Adriana, por exemplo, ao comentar a utilização do ambiente, afirma:

A: Eu não uso muito. Eu faço pouco churrasco. Não utilizo muito. Meu marido que utiliza mais...ele usa mais a varanda, porque ele utiliza pra pedalar. No rolo. Então, quando ele não consegue treinar na rua...então ele usa pra pedalar. Mas eu não uso muito. Eu não...poucos eventos sociais assim...poucos.

O relato de Manoel é semelhante:

M: Ah, eu uso muito pouco tá? Eu acho até legal porque...um das coisas que me chamou a atenção nesse prédio, nesse apartamento que eu comprei foi a varanda que eu achei muito legal. Ela não é uma varanda muito grande...mas é uma varanda de um tamanho razoável que tem churrasqueira...que tem...é um espaço legal...que de repente tem um dia legal assim...que eu to em casa a gente janta ou almoça na varanda.

De fato, como é possível observar a partir da análise do trecho acima, o apelo das varandas e terraços gourmet é bastante relevante e foi considerada por quase todos os entrevistados como um fator relevante na opção pela compra de um apartamento no “Auge Home Resort”, mesmo nos casos em que a utilização da varanda é rara. É o caso de Adriana, que questionada sobre o fato de o apartamento possuir a varanda gourmet havia sido determinante na aquisição do imóvel, afirmou:

A: Foi. Foi. Eu queria com varanda gourmet. Mas quando a gente mora, não é tão...a gente não usa tanto. Eu uso, às vezes eu uso pra ficar no computador assim...mas o intuito dela, que é você levar a cozinha pra lá, tal...não. Não uso. Tem gente que cozinha né? Eu não.

Manoel, não obstante também tenha afirmado pouco utilizar o espaço, respondeu a esta mesma questão de forma afirmativa. Camila, embora seja uma das moradoras que afirmou mais utilizar a varanda – tanto como espaço gourmet quanto para dar aulas particulares – também afirmou que a presença do espaço foi bastante relevante no processo de aquisição do apartamento:

C: Olha, vou te dizer que deu uma boa empolgada por comprar. Quando eu vi o apartamento eu gostei e tudo, mas a varanda era tão...falava “nossa, tão grande, tão gostosa”. E eu acho que foi sim...a gente gostou muito...pesou.

Questionada sobre a importância que seus clientes atribuem ao espaço durante a escolha de um imóvel, a corretora imobiliária Ana Maria recorre a um caso específico para expressar a opinião de que os espaços gourmet constituem uma “ilusão”:

AM: Tem uns apartamentos que tem área “gourmet”, que tem forno pra pizza...tá...que nem aqui em baixo, na rua Santo André, tem esse tipo de apartamento. Eu tenho cliente que lutou tanto pra comprar ali...que ele não tinha condições, mas a gente deu jeito aqui, vira de lá, mexe daqui, mexe de lá...conseguiu fechar o apartamento. Ele teve aqui esses dias, faz um ano que ele tá

morando lá...ele falou “Olha, nunca usei a área ‘gourmet’. Eu briguei tanto com você e não uso”.

O corretor imobiliário André Luís tem opinião semelhante. Para ele, a presença das varandas gourmet é um diferencial na hora da escolha do empreendimento. Questionado quanto à importância atribuída por ele ao espaço no processo de venda de imóvel, ele afirma:

AL: Eu diria que em torno de uns 60 ou 70% eu acho que é muito importante você apresentar essa infraestrutura de varanda gourmet. [...] É, a varanda...porque assim...nos apartamentos que possuem varanda gourmet...você pode fazer uma experiência dentro do seu dia a dia...se você for visitar alguém, você não tenha dúvida de que todo mundo vai se concentrar na varanda. Aquela reunião de família, aquela recepção pros amigos...você vai usar ou um cômodo da área comum...o espaço gourmet da área comum...é...o salão de festas...ou...você pode ter certeza, vai se concentrar dentro do terraço, dentro da varanda, porque acaba se transformando num ambiente social...eu acho que o mais desejado do imóvel.

No entanto, quando questionado se, a partir de sua experiência profissional, considerava frequente o uso das varandas e terraços gourmet por parte de seus clientes, André respondeu:

AL: Eu diria assim...a frequência...com frequência eu diria...Se você fosse me perguntar simples, fechado...sim ou não...eu diria não. Porque eu acho que a varanda, assim...ele vai ter aquele espaço ali como um espaço de lazer dentro do imóvel dele...e ele pode utilizar...muitas pessoas aboliram a sala de jantar pra ter um amplo living pra ter um cenário de jantar na sua varanda. Então quem tomou essa decisão vai usar com mais frequência, vai receber mais pessoas...aquelas pessoas que tem esse perfil...acho que o jovem ele usa muito mais. A família em si ela vai usar em comemorações, situações festivas, mas tudo também muito mais restrito.

Dentre as arquitetas entrevistadas, o consenso parece ser o de que, de fato, a varanda é bem utilizada como espaço de preparo de alimentos – como espaço gourmet – apenas por clientes que já possuem esta prática como *hobby*. Para os clientes que não pretendem utilizar a varanda com esta finalidade, é frequente a alteração da função original do espaço. De acordo com Simone Tasca:

ST: Meu cliente, aqui, no meu escritório, ele é bastante verdadeiro. Quando ele me solicita alguma coisa específica é porque ele realmente vai colocar em prática. Então é claro que a gente faz aquelas perguntas clássicas: “ah, você recebe, você tem uma vida social em casa, fulano cozinha, quem cozinha na família”? Mas eu vejo assim, a resposta é imediata. A pessoa que equipa tudo isso, se ela adota ao pé da letra a varanda como item de culinária, gourmet e tudo mais, certamente ela vai colocar em prática. A maioria dos meus clientes não tão assim pra só mostrar ou o fato de equipar e transformar o imóvel naquilo que ele tem que ser...até comercialmente...não. Eles colocam muito essa questão “não, churrasqueira não é comigo”. Eu fiz um cantinho nordestino pra um cara aí...que não tinha...que disse:

“não como churrasco, não convido pessoas pra comer na minha casa, sou nordestino e tenho minhas raízes, minha família vem em peso pra São Paulo e eu quero as minhas origens bem gravadas na varanda”. Então a gente colocou pedrinha no chão, a gente colocou rede, cactos, e fizemos um cenário...então assim, espelho d’água...pra outros a gente vai pra lareira...então eu sinto que a gente atende um critério exclusivo de cada um e é porque o cara realmente vai usar.

Ainda de acordo com a arquiteta, essa mudança de função ocorre, em seu escritório, em cerca de metade dos projetos que desenvolve:

ST: Eu acho que assim, no ano passado, como eu disse, a gente alterou bastante. Teve assim um índice diferente. Eu encontrei pessoas que tavam menos dispostas a aplicar a varanda ou a churrasqueira de fato. E um pouco da minha opinião pessoal...um pouco, porque eu não sou muito adepta assim...acho que tem muitos inconvenientes na churrasqueira em si, que quando a pessoa pensa que tá ganhando uma sala maior e precisa ou quer muito a churrasqueira, eu acho que elas não se...elas não combinam...não dá pra você imaginar um living aumentado do lado de uma churrasqueira gerando fumaça e outras questões também né? Então assim, nesse debate, eu acho que muitas vezes ganha a amplitude, o aumento da área social e a churrasqueira em si tá ficando em segundo plano.

A arquiteta Gleice Cantero corrobora com a percepção desta tendência:

GC: Eu tô vendo que isso tá sendo novidade. Com outros amigos, ano passado nós fizemos um curso de empreendedorismo, 40 arquitetos né...então a gente teve uma troca de experiências assim, grande. A maioria deles, do ano passado, ano retrasado, não fez mais churrasqueira. Tudo é ampliação de sala. Pra apartamentos grandes tá sendo ampliação de sala.

Embora apresente números um pouco diferentes, a arquiteta Teresa Simões também afirma que é comum a alteração da função original das varandas – no que diz respeito à infraestrutura para cozinhar. Questionada sobre a frequência com que anulava a churrasqueira e atribuía uma nova função ao espaço, Teresa afirma:

TS: Então, anular a churrasqueira eu acho que 5% das vezes. Já anulei umas duas ou três vezes só. É...porque realmente a pessoa não tinha intenção...mas, em mudar o espaço, a função do espaço acho que umas 30%, porque já colocamos a sala de jantar. Eliminamos a sala de jantar de dentro do apartamento, porque não tinha espaço, e foi pro lado de fora.

De fato a transformação da varanda em uma extensão da sala de estar ou jantar parece ser a alteração mais comum realizada pelas arquitetas e proprietários com os quais conversamos. Embora não seja permitida a integração deste ambiente com o espaço interno do apartamento através da remoção das portas que usualmente separam estes espaços, esta prática é recorrente entre aqueles que desejam agregar o ambiente da varanda à área social de seus apartamentos.

3.10 Arquitetura.

A última dimensão de análise do empreendimento “Auge Home Resort” à qual iremos nos deter é aquela que diz respeito à arquitetura de seus edifícios. Optamos, para este tema específico, ouvir preferencialmente as arquitetas que aceitaram participar das entrevistas, embora o assunto tenha surgido de forma indireta também com alguns dos proprietários consultados.

Embora tenhamos conversado informalmente com uma das arquitetas responsáveis pelo desenvolvimento do projeto, houve bastante dificuldade em conseguir um contato mais próximo, tanto com o escritório autor do projeto quanto com a construtora Cyrela. Desta forma, nosso estudo irá se concentrar nas entrevistas realizadas e no farto material fotográfico levantado nas várias visitas que realizamos ao empreendimento em questão.

Como afirmamos anteriormente, o projeto arquitetônico do “Auge Home Resort” é de autoria do escritório Collaço e Monteiro Arquitetos Associados. Em nosso breve e informal contato com uma das funcionárias que trabalhou no desenvolvimento do empreendimento, seu estilo foi por ela definido como sendo “neoclássico simplificado”.

O apelo do edifício a esta estética arquitetônica de caráter historicista – pelo menos ao nível do discurso – foi o principal alvo de nossos questionamentos às arquitetas entrevistadas. Comentando a respeito da pouca penetração que a estética moderna possui em edifícios residenciais de padrão semelhante, Simone Tasca afirma:

ST: Eu não sei qual a pretensão, mas eu acho que assim, o que barrou mais são...é a classe alta. Eu tenho a sensação que a classe mais formada, aquela que poderia aceitar melhor o...essa estética moderna, com todos os atributos dela, e as qualidades, até os defeitos dela, então a gente só vai ver edifícios de alto padrão e modernos em Higienópolis. E um ou outro nos jardins...muito assim, pontuais. E aí de repente ela parece que dá as costas pra isso...começa a valorizar um, pra mim, um neoclássico “*non-sense*”, porque eu nunca vi um prédio neoclássico ou clássico...sei lá o que...em Paris...com 25 andares...entendeu? Se é que existe uma estética preparada pra um valor do clássico, que fosse em prédios baixos...que fossem tá...mas eu não admitiria. E nunca vi um arranha-céu terminando numa “mansardinha”, num castelinho. Eu nunca imagino que isso possa ser valorizado. E é onde eles gostam de morar.

De acordo com Teresa, um dos motivos para a procura por edifícios de estilo seria o fato de que atualmente as pessoas estão viajando mais, além de estarem cada vez mais interessadas no universo estético – argumentos sobre os quais já nos referimos anteriormente. Desta forma, a arquiteta afirma:

TS: Com esse boom imobiliário, com esse...com essa ascensão que o pessoal teve, é...que agora tão retrocedendo...todo mundo viajou muito. E...aprenderam a ver. E até essa parte do design que você falou, todo mundo que tá...todo mundo prestando muita atenção nisso...é...eu vejo...você falou agora e eu lembrei de uma amiga que não era nem cliente, que a gente encontrou “ah, eu tive em tal lugar, tinha assim, assim, aí...olha achei um prédio que eu vi maravilhoso que eu vou procurar e ver se eu acho...a gente vai tentar comprar alguma coisa, mas eu queria comprar alguma coisa nesse estilo”. E era um estilo mais antigo. É...então...eu acho que isso também...”ah, eu gostaria de morar lá, não moro, mas quero isso pra mim aqui”. Porque o pessoal viajou, assim, eu tenho 53 anos e na...essa coisa de todo mundo viajar, viajar, viajar muito, tem o que, 10, 12 anos. Não era assim tão fácil ir pra outros mundos...ir pro velho mundo. Então acho que eles acham que é chique o que vem de lá, então vamos fazer o chique aqui, pra eu morar no chique. Mais ou menos isso...

Figura 95: Vista da piscina coberta e descoberta.



Fonte: Foto do autor.

Para Adriana, o estilo arquitetônico do empreendimento, definido por ela como o “padrão Cyrela”, foi determinante na escolha do apartamento. Em suas palavras:

A: Você pode ver que as construtoras tem um padrão de...cada prédio né. E quando eu vim comprar, quando eu vi...na verdade ele só tava levantado, ele não tinha essa cara que ele tem hoje né...Mas a prospecção era que...do jeito que ficou eu gostei muito. O padrão Cyrela, aquela coisa mais pomposa assim...a cor do prédio, como vai ser...a disposição das torres...o estilo...é...como até a pintura que eles falaram “ah, a pintura é assim do prédio, diferente da pintura x do prédio que fica manchada”. E aqui você vê que tá bem limpo assim. O portão...você vê que vai ser super...suntuoso assim, vai ser bonito. Eu vou comprar...chamou a atenção sim...Eu prefiro por exemplo...Podia ter comprado um outro apartamento aqui...mas eu não gostei muito do estilo construtora, eu preferi a Cyrela, então eu fui por esse lado.

Figura 96: Vista do edifício.



Fonte: Foto do autor.

Embora o estilo definido por uma das arquitetas responsáveis pelo projeto tenha sido descrito como “neoclássico simplificado” é difícil encontrar, de fato, algum elemento que remeta minimamente aos preceitos desta arquitetura. No caso do empreendimento “Auge Home Resort”, identificamos alguns elementos decorativos que, ao remeter a ordens clássicas de composição arquitetônica, podem ter sido utilizados como argumento para definição do estilo empregado.

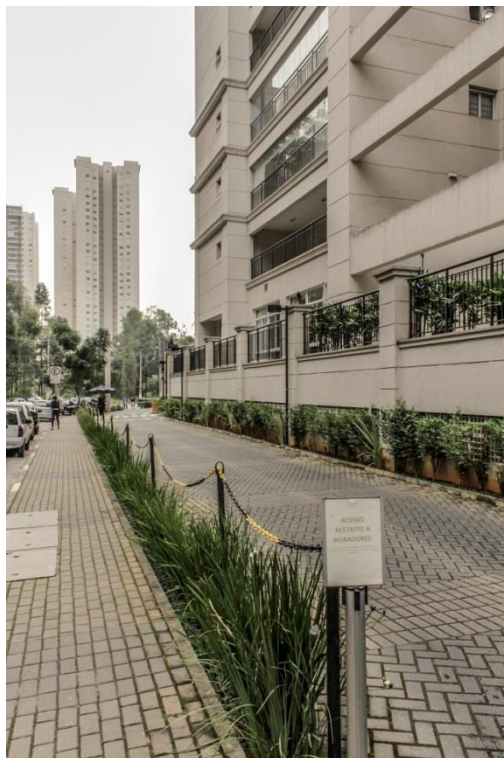
Ao nível da rua, chama atenção a colunata que conforma o muro da fachada principal do empreendimento – o único com algum tipo de ornamentação, encimado por um gradil preto sem qualquer adorno. As colunas também praticamente não apresentam ornamentos, com capitel bastante simplificado e seção quadrada.

Figura 97: Vista da área da piscina descoberta.



Fonte: Foto do autor.

Figura 98: Vista da entrada de veículos e detalhes do edifício.

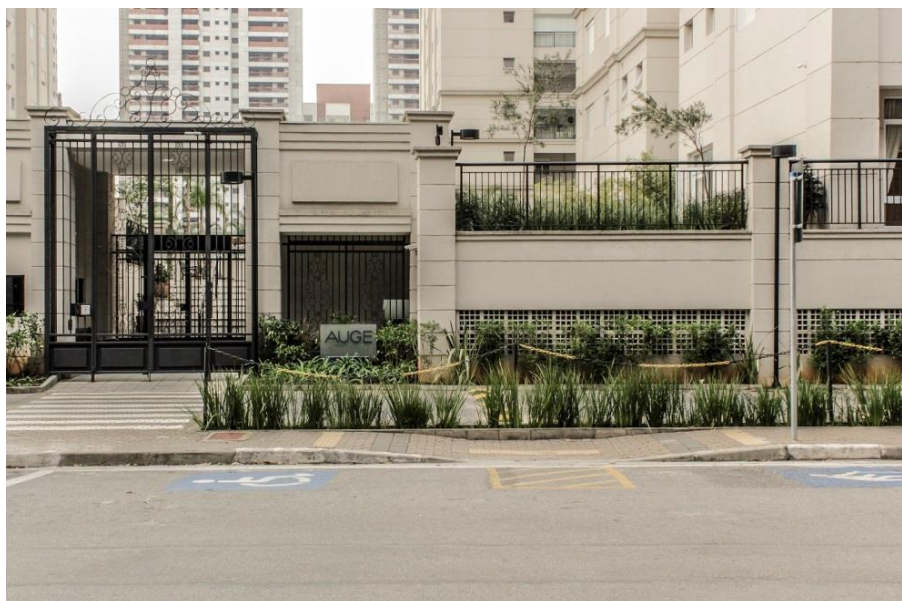


Fonte: Foto do autor.

A portaria principal, conforme abordamos em subitem anterior, apresenta uma arquitetura mais pretensiosa, com as mesmas colunas utilizadas no muro e entablamento, embora ambos novamente sejam bastante simplificados. O destaque da recepção do empreendimento, que pontua a interface do “Auge Home Resort” com a cidade, fica por conta de seu imenso portão de entrada. Este apresenta ornamentação em volutas e base em almofadas.

Nas torres propriamente ditas, a ornamentação se restringe a cornijas localizadas na altura da segunda, terceira e quarta lajes do edifício e no alto dos edifícios, de forma a conformarem uma divisão tripartite entre os 27 andares dos prédios. Nos primeiros pavimentos ornamentados pelas cornijas, as colunatas voltam a aparecer, com a mesma ornamentação simplificada presente no muro e na portaria. Por fim, coroando os edifícios, um frontão retangular, sem qualquer ornamentação que não uma almofada.

Figura 99: Vista da portaria principal e muro.



Fonte: Foto do autor.

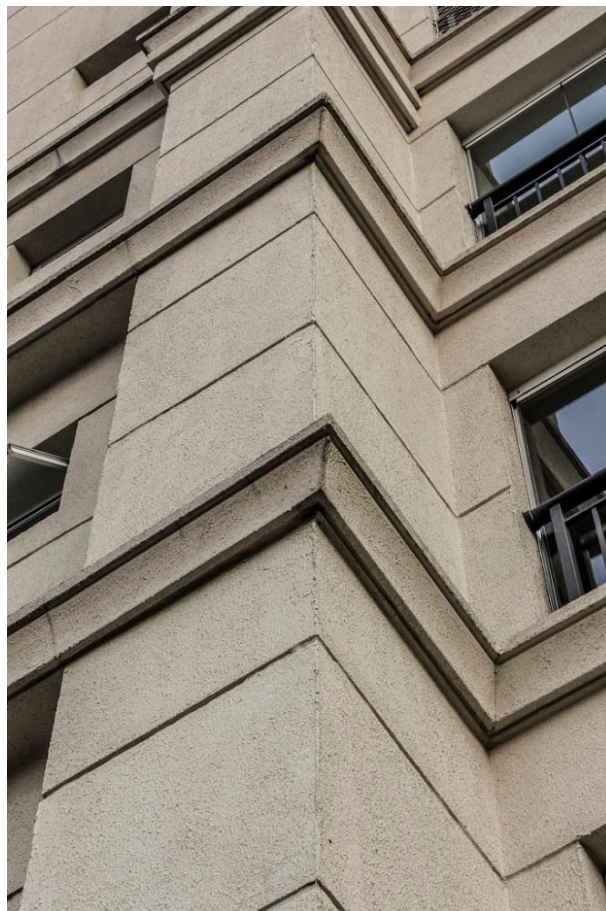
Neste sentido, a opção pela terminologia adotada para determinar o estilo arquitetônico do empreendimento - neoclássico simplificado – nos parece mais de cunho ideológico do que propriamente arquitetural. Seus elementos decorativos, pouco expressivos e bastante simplificados, nos permitem afirmar que o apelo de sua arquitetura se expressa a partir da constituição de um discurso ao qual o mercado imobiliário e a publicidade já consolidaram em sua associação ao luxo e ao requinte ao invés de corresponder à realidade do projeto.

Figura 100: Paisagismo na esplanada central.



Fonte: Foto do autor.

Figura 101: Detalhe das cornijas no edifício.



Fonte: Foto do autor.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A conclusão deste trabalho nos permite afirmar a pertinência da hipótese com a qual trabalhamos desde o início; a saber: de que a constituição dos empreendimentos fechados do tipo “clube” – em nosso caso, implantados em ambiente urbano e verticalizados – possui seus fundamentos em dois processos distintos e aos quais correspondem dois conceitos também diferentes. São estes: segregação e distinção.

A partir do conceito de segregação – explorado no primeiro capítulo – propusemos olhar para o objeto de estudo como uma materialidade que tem por objetivo conter em seu interior um público econômica e socialmente homogêneo. Procedendo a uma análise histórica, nos permitimos falar na conformação destes enclaves fortificados – para utilizar a terminologia de Caldeira – como um desdobramento de políticas sistemáticas de segregação social sempre levadas a cabo pelas classes dominantes.

Assim, no contexto atual de aproximação das diferentes camadas sociais no tecido urbano e na impossibilidade de manter para si o privilégio de intervenção e uso sobre regiões específicas, as classes médias e altas criaram para si estes habitats próprios em ambiente fechado. O discurso que legitima a constituição destes empreendimentos está baseado fundamentalmente no medo da violência.

Num segundo momento, nosso foco se voltou, a partir do conceito de distinção, para a dimensão simbólica do consumo deste tipo de empreendimento. Neste sentido, nos parece bastante seguro afirmar que a arquitetura e a paisagem constituem, para além de sua materialidade, signos de diferenciação social, na medida em que representam determinados valores caros às camadas de mais alta renda.

Apoiados nos discursos publicitários construídos pelo mercado imobiliário analisados na segunda parte do trabalho, os empreendimentos fechados do tipo clube gozam de prestígio e fama, ao – através de ambientes cuidadosamente projetados, ordenados – se oporem em praticamente todos os aspectos aos espaços públicos urbanos. Cada vez mais a oferta de espaços e serviços no interior de espaços ambientalmente tão distintos das ambiências das cidades reforça a ideologia que prega o privado como sendo superior ao público.

Parte deste processo de consagração dos condomínios fechados está relacionada ao atual estágio do capitalismo – definido a partir da obra de Lipovetsky e Serroy como sendo de onipresença do universo estético em diversas esferas de vida. Desta forma, o paradigma de luxo atual se alterou da obviedade do material nobre para o usufruto de experiências subjetivas, lúdicas, do divertimento.

Parece-nos que a oferta de espaços, serviços e paisagens no interior dos condomínios fechados do tipo “clube” respondem exatamente a este imperativo contemporâneo baseado na qualidade de vida, da realidade e do ambiente, em que a estética tem um papel preponderante.

Esta importância foi analisada a partir de um dos estilos que mais persiste na produção arquitetônica residencial de alto padrão – e ao qual nosso objeto de estudo está vinculado: o neoclássico. Na tentativa de demonstrar a importância que a arquitetura desempenha no processo de distinção social, apontamos para alguns dos valores aos quais este estilo se associa no Brasil – como sua ligação com imagens de poder, nobreza e status.

O estudo de caso apresentado no terceiro capítulo parece corroborar em todos os aspectos com a hipótese que norteou esta pesquisa. As entrevistas realizadas, visitas técnicas e o acompanhamento das dinâmicas do empreendimento sugerem que, de fato, o condomínio se constitui e se mantém a partir dos mesmos discursos e estratégias de segregação e distinção abordadas a partir do referencial teórico exposto nos capítulos precedentes.

Isto posto, acreditamos que o desenvolvimento desta pesquisa possa gerar desdobramentos que merecem investigação mais profunda – tanto no que diz respeito às questões físicas dos processos de segregação, mas fundamentalmente no que diz respeito à dimensão simbólica da arquitetura como fenômeno que constitui este processo.

REFERÊNCIAS

- BARROS, M.; MARTÍ, S. Arquitetos criticam novo neoclássico em São Paulo. *Ilustrada, Folha de São Paulo*. 06.11.2009. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/ilustrad/fq0609200910.htm>>. Acesso em 03. Jun. 2016.
- BAUMAN, Z. *Confiança e medo na cidade*. Rio de Janeiro: Zahar, 2009.
- BAUMAN, Z. *Medo líquido*. Rio de Janeiro: Zahar, 2008.
- BOURDIEU, P. A distinção. Crítica social do julgamento. São Paulo: Edusp, 2007.
- CALDEIRA, T. *Cidade de muros. Crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Ed. 34; Edusp, 2000.
- CASSIARI, M. *A cidade*. Barcelona: Gustavo Gili, 2010.
- CASTILHO, K.; VILLAÇA, N. Introdução. In: CASTILHO, K.; VILLAÇA, N. (Orgs.). *O novo luxo*. São Paulo: Editora Anhembi Morumbi, 2008.
- CORBUSIER, L. *Planejamento urbano*. São Paulo: Perspectiva, 2014a.
- CORBUSIER, L. *Por uma arquitetura*. São Paulo: Perspectiva, 2014b.
- DURAN, S. Neoclássico é curinga no mercado de SP. Imóveis, Folha de São Paulo. 30.07.2000. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/imoveis/ci3007200001.htm>> Acesso em 03. Jun. 2016.
- FARIAS, L. Tognato vende área em S. Bernardo. *Diário do Grande ABC*. 16.02.2006. Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/156928/tognato-vende-area-em-s-bernardo>>. Acesso em 03. Jun. 2016.
- FELIX, E. Condomínios adotam comércios e serviços. *O Estado de São Paulo*. 21.02.2016. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/blogs/radar-imobiliario/condominios-adotam-comercios-e-servicos/>>. Acesso em 03. Jun. 2016.
- GEHL, J.; KAEFER, L. J.; REIGSTAD, S. Encontros imediatos com prédios. In: KARSSENBERG...[et al]. *A cidade ao nível dos olhos: lições para os plinths*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2015.
- GOMES, P. C. da C. *O lugar do olhar: elementos para uma geografia da visibilidade*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2013.
- GOULART, N. R. F. *Quadro da arquitetura no Brasil*. São Paulo: Perspectiva, 2014.
- HARVEY, D. *Condição pós-moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo: Edições Loyola, 2014.

HELVÉCIA, H. Passado presente: compradores adoram, arquitetos odeiam, e o estilo neoclássico vai povoando a paisagem paulistana. *Revista da Folha (Morar), Folha de S.Paulo*, 30.5.2008.

JACOBS, J. *Morte e vida de grandes cidades*. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2011.

KARSSENBERG, H.; LAVEN, J. A cidade ao nível dos olhos: estratégia do plinth. In: KARSSENBERG...[et al]. *A cidade ao nível dos olhos: lições para os plinths*. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2015.

KOOLHAAS, R. *Nova York delirante: um manifesto retroativo para Manhattan*. São Paulo: Cosac Naify, 2008.

LEITE, R. P. Prefácio – Arquitetura e mercado, divórcio e reconciliação. In: VARGAS, H. C.; ARAUJO, C. P. de. (Orgs.). *Arquitetura e mercado imobiliário*. Barueri: Editora Manole, 2014.

LIPOVETSKY, G. *O império do efêmero: a moda e seu destino nas sociedades modernas*. São Paulo: Companhia das letras, 1989.

LIPOVETSKY, G.; SERROY, J. *O capitalismo estético na era da globalização*. Lisboa: Edições 70, 2014.

MACEDO, S. S. *Paisagismo brasileiro na virada do século. 1990-2010*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2012.

MARICATO, E. As ideias fora do lugar e o lugar fora das ideias. Planejamento urbano no Brasil. In: ARANTES, O.; VAINER, C.; MARICATO, E. *A cidade do pensamento único: desmanchando consensos*. Petrópolis: Editora Vozes, 2012.

MENDONÇA, M. *Influências: olhares paralelos sobre a evolução da sociedade e da arquitetura*. São Paulo: Adolpho Lindenberg, 2014.

MONGIN, O. *A condição urbana. A cidade na era da globalização*. São Paulo: Estação Liberdade, 2009.

NETTO, V. M. *Cidade & Sociedade: as tramas da prática e seus espaços*. Porto Alegre: Sulina, 2014.

OLIVEIRA, M. Perto dos 100 anos, Tognato paralisa produção e venda. *Diário do Grande ABC*. 13.06.2005. Disponível em: <<http://www.dgabc.com.br/Noticia/419486/perto-dos-100-anos-tognato-paralisa-producao-e-venda>>. Acesso em 03. Jun. 2016.

ORENSTEIN, J. #gourmet. *Paladar, O Estado de São Paulo*. 28.08.2013. Disponível em: <<http://paladar.estadao.com.br/noticias/comida,gourmet,10000009597>>. Acesso em 03. Jun.2016.

PIÑEIRO, C. *As viúvas das quintas feiras*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2007.

PULICI, C. Prédios “neoclássicos” no espaço residencial das elites de São Paulo. In: *Estudos avançados* 29 (85). São Paulo, 2015.

RODRIGUES, G. P. *Vias públicas: tipo e construção em São Paulo (1898-1945)*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2010.

SÃO BERNARDO DO CAMPO. Prefeitura Municipal. *Sumário de dados do município*. São Bernardo do Campo, 2012.

SANTOS, M. *A urbanização brasileira*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2013.

SANTOS, M. *Metrópole corporativa fragmentada: O caso de São Paulo*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2009.

SEGAWA, H. *Arquiteturas no Brasil: 1900-1990*. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo, 2002.

SEGNINI, F. Prefácio. In: VARGAS, H. C.; ARAUJO, C. P. de. (Orgs.). *Arquitetura e mercado imobiliário*. Barueri: Editora Manole, 2014.

SENNETT, R. *O declínio do homem público: as tiranias da intimidade*. São Paulo: Companhia das Letras, 1988.

SEREZUELLA, K. Varanda gourmet: vale a pena ter o espaço? Arquitetos e moradores opinam. *Portal UOL*. 03.07.2015. Disponível em: <<http://estilo.uol.com.br/casa-e-decoracao/noticias/redacao/2015/07/03/varanda-gourmet-vale-a-pena-ter-o-espaco-especialistas-e-moradores-opinam.htm>>. Acesso em 03. Jun. 2016.

SOUZA, M. L. de. *Fobópole. O medo generalizado e a militarização da questão urbana*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2008.

SPOSITO, M. E. B.; GÓES, E. M. *Espaços fechados e cidades: insegurança urbana e fragmentação socioespacial*. São Paulo: Editora Unesp, 2013.

VAINER, C. Pátria, empresa e mercadoria. Notas sobre o planejamento estratégico do Rio de Janeiro. In: ARANTES, O.; VAINER, C.; MARICATO, E. *A cidade do pensamento único: desmanchando consensos*. Petrópolis: Editora Vozes, 2012.

VALESE, A. Marcas: luxo ou necessidade? In: CASTILHO, K.; VILLAÇA, N. (Orgs.). *O novo luxo*. São Paulo: Editora Anhembi Morumbi, 2008.

VARGAS, H. C.; ARAUJO, C. P. de. Habitação e dinâmica imobiliária em São Paulo – 1870-2010. In: VARGAS, H. C.; ARAUJO, C. P. de. (Orgs.). *Arquitetura e mercado imobiliário*. Barueri: Editora Manole, 2014.

VARGAS, H. C. O arquiteto e seus clientes. In: VARGAS, H. C.; ARAUJO, C. P. de. (Orgs.). *Arquitetura e mercado imobiliário*. Barueri: Editora Manole, 2014.

VARGAS, H. C. Publicidade imobiliária: o que se está vendendo? In: VARGAS, H. C.; ARAUJO, C. P. de. (Orgs.). *Arquitetura e mercado imobiliário*. Barueri: Editora Manole, 2014.

VEIGA, E. Feira livre dentro de condomínio vira moda. *O Estado de São Paulo*. 14.05.2016. Disponível em: <<http://sao-paulo.estadao.com.br/blogs/edison-veiga/feira-livre-condominio/>>. Acesso em 03. Jun. 2016.

VENTURI, R.; BROWN, D. S.; IZENOUR, S. *Aprendendo com Las Vegas*. São Paulo: Cosac Naify, 2003.

VILLAÇA, F. Espaço intra-urbano no Brasil. São Paulo: Studio Nobel, 2001.

WARCHVCHIK, G. *Arquitetura do século XX e outros escritos*. São Paulo: Cosac Naify, 2006.

FONTES DOCUMENTAIS

SÃO BERNARDO DO CAMPO, Lei nº 6184, de 21 de dezembro de 2011. Dispõe sobre a aprovação do plano diretor do município de São Bernardo do Campo, e dá outras providências. Disponível em <<https://leismunicipais.com.br/a/sp/s/sao-bernardo-do-campo/lei-ordinaria/2011/618/6184/lei-ordinaria-n-6184-2011-dispoe-sobre-a-aprovacao-do-plano-diretor-do-municipio-de-sao-bernardo-do-campo-e-da-outras-providencias>>. Acesso em 14. Abr. 2016.

SÃO BERNARDO DO CAMPO, Lei nº 6222, de 03 de setembro de 2012. Dispõe sobre o parcelamento, o uso e a ocupação do solo em todo o território do município de São Bernardo do Campo, e dá outras providências. Disponível em: <<https://leismunicipais.com.br/a/sp/s/sao-bernardo-do-campo/lei-ordinaria/2012/622/6222/lei-ordinaria-n-6222-2012-dispoe-sobre-o-parcelamento-o-uso-e-a-ocupacao-do-solo-em-todo-o-territorio-do-municipio-de-sao-bernardo-do-campo-e-da-outras-providencias>>. Acesso em 07. Mai. 2016.

APÊNDICES

ENTREVISTA SÍNDICO

PERFIL

Nome: Pedro Silveira de Oliveira

Idade: 63

Tempo no cargo: 3 meses

Data da entrevista: 07.06.2016

TRANSCRIÇÃO

Porque o condomínio optou por contratar um síndico profissional ao invés de eleger um morador?

É, o padrão é exatamente esse. Essa pergunta naturalmente é mais direcionada pro conselho, que acabou sugerindo pra assembleia a contratação de um síndico profissional. Mas eu posso falar em relação ao Auge e em relação ao mercado. Isso é uma tendência. Aqui no ABC em particular é uma tendência que tá bem forte. Em São Paulo eu diria que é mais consolidada essa figura do síndico profissional. Porque? Você trabalhar como síndico profissional, ou como síndico né, antes de ser profissional, você trabalhar como síndico não é fácil, entendeu? Não é qualquer pessoa que aceita, não é qualquer pessoa que aceita os desafios que são próprios da função e do trabalho. E um condomínio como o Auge, grande; não chega a ser gigante né...gigante você tem aí 1500, 2000 unidades; mas é grande, é um condomínio clube...você ter um síndico morador, ele teria que praticamente abrir mão da sua atividade primeira, digamos assim, da sua atividade principal em benefício do condomínio. E nem sempre vai ser possível...ou vai ter pessoas que queiram fazer isso. Essa é uma das razões. As outras razões...o próprio relacionamento entre moradores...o síndico em algum momento ele tem que aplicar algumas advertências, algumas punições, digamos assim, pra um ou outro morador que não cumpre exatamente o regulamento...a convenção e o regulamento. E...isso é uma coisa...é uma das, digamos assim, das causas da vinda do síndico profissional...o atrito entre moradores. Nos condomínios menores isso ainda existe, porque muitas vezes o menor ele não tem capacidade financeira de bancar um síndico profissional, e ainda existe aquela ideia que o síndico profissional é muito caro e ele vai...e eles vão gastar mais. É o contrário. O meu trabalho, eu praticamente já estou saindo de graça pro condomínio. Independente de quanto eu recebo aqui e tal, mas eu já to saindo de graça. Porque? Algumas ações que eu tomei e continuo tomando, eu to reduzindo custos para o condomínio. Ou seja, aquilo que o condomínio concordou, sempre em assembleia evidentemente, concordou em me pagar, eu to saindo de graça. Então por causa disso Bruno, a tendência que eu te falei é da contratação de um síndico profissional. Enxergar o condomínio mais do que como um condomínio, mas como uma empresa né. Esse é o conceito que veio e que eu pratico no dia a dia aqui.

Quais foram as questões principais colocadas pelos moradores quando da sua contratação? (Os desafios que foram colocados pra você)

Primeiro a experiência profissional. Obviamente a contratação foi feito basicamente um processo seletivo, como qualquer empresa. O conselho definiu – obviamente eu fiquei sabendo disso porque eu participei das entrevistas – o conselho definiu alguns quesitos...tem que ter tanto tempo de experiência, tem que ter, preferencialmente a graduação e pós-graduação em gestão de pessoas...tem que morar na região...tem que ser uma pessoa moderadora...tem que ser – que mais que eles definiram – o mais...uma pessoa que seja mais ouvinte do digamos falante né...enfim...algumas características, 5 ou 6 características que foram requisitos né...que o conselho definiu e a partir daí...foram convidados os outros candidatos...foram indicados né...Eles solicitaram, o conselho solicitou a indicação para os moradores. Eu fui indicado inclusive por uma moradora, que você conhece...mas...e a partir daí foram feitas as entrevistas. O processo seletivo igualzinho o de uma empresa...sabe...foram vários currículos; desses currículos eles pré-selecionaram, fizeram as entrevistas...e foram afunilando. Nesse afunilamento, três candidatos foram pra assembleia. E eu fui um deles. Aí na assembleia fiz a minha apresentação, a minha experiência, experiência profissional, experiência de vida...e a proposta de trabalho. Tudo isso rapidamente, em 5 ou 6 minutos. Daí eu fui aprovado.

Tá, mas aí assim, quais foram as principais...os desafios que eles colocaram pra vocês, do tipo “olha, a gente precisa disso, a gente precisa disso...”, ou a princípio não...

Não, no momento da entrevista, não exatamente né. Mas a gente observa assim...todo condomínio, e o Auge não é diferente, o que chama a atenção? Relacionamento entre moradores. Isso é uma coisa típica de...do universo dos condomínios, eu diria até no Brasil. Coisa bem típica. Um outro ponto que chama bem a atenção é a manutenção. Então fica aquela sensação de que o condomínio não está sendo bem cuidado, enfim...tem coisa que tá quebrando, não sei o que, não sei o que...Tudo isso é sempre levado em consideração. Qual é a sua proposta pra, digamos assim, pra recuperar o condomínio e fazer com que ele tenha esse aspecto de novo novamente né. Entendeu? Esses são os focos principais. E a questão financeira evidentemente. Hoje, todos os condomínios, um pouco mais ou um pouco menos, mas os condomínios têm problema de inadimplência. Grande. Nós temos, aqui no Auge não é diferente, nós temos um estoque de pendências antigas, [inaudível] bastante elevado, eu to trabalhando nisso...e essa foi uma exigência...antes que fosse uma exigência, era a minha proposta né...de atuar fortemente na questão financeira. Então nós temos um estoque de pendência, de inadimplência antiga...eu to trabalhando isso e estamos reduzindo. E tem o que a gente chama de o financeiro atual, que são as mensalidades, as taxas de condomínio do mês. Aí também tem uma inadimplência, mas é pequena. Comparando com o mercado nós estamos com uma inadimplência atual, do mês, corrente, pequena. Então essas foram as exigências que o conselho fez pra mim e que eu, naturalmente, havia já posto nas minhas conversas aqui.

É...Só assim, uma questão física do condomínio agora. Você comentou quantas famílias que moram aqui...

Sim...são...Na verdade tem um universo de 432 famílias. Não são todas ainda porque nós temos ainda...eu tenho uma estatística de final de março né...nós tínhamos até, naquele momento, 40 apartamentos ainda sem ocupação. Mas aí já chegaram mais algumas famílias tal...eu posso estimar aí umas 400 famílias mais ou menos.

Tá. Você tem algum dado sobre a dimensão do condomínio? Em metragem quadrada. Você sabe isso de cabeça ou não?

Eu tenho a...a metragem construída né...nós temos hoje um pouco mais de 86 mil metros quadrados de construção tá. Incluindo as quatro unidades...enfim...área comum...

É, pelo site da Cyrela...pelo que eu tinha visto eram 11 mil e poucos metros quadrados de terreno.

Ah, do terreno eu não sei dizer de cabeça. O que eu me lembro de cabeça é a quantidade de área construída.

Tá...não...mas é legal ter essa...

Agora, o terreno eu confesso a você que eu não tenho de cabeça não.

Não, mas acho que no site da Cyrela tem esse dado...acho que era 11 mil e pouco. E aí eu to perguntando porque pela legislação, empreendimentos acima de 10 mil metros, ele entra numa categoria x de impacto de vizinhança, a doação de área, que aí eu acredito que entra aquele cantinho né?

Isso, exatamente, isso aconteceu.

É, então...por isso que eu perguntei. Tinha uma pergunta que era “quais as principais demandas dos moradores do condomínio”, mas acho que você já respondeu...da manutenção e tal...

Isso, exatamente. Os condôminos na verdade Bruno, querem tranquilidade tá. Nós tivemos uma assembleia quinta feira passada e a presença de moradores foi pequena. Aí você...poxa, que leitura que eu faço dessa...pouca frequência...frequência não, mas desse pouco afluxo de moradores né...A leitura foi positiva.

Porque? Se as coisas estão andando bem...né...tá bom...a equipe administrativa...o síndico...e toda a equipe, estão trabalhando bem. Foi essa a leitura...não só minha, mas a avaliação que eu fiz com a equipe né...a gente fez essa avaliação de um dado positivo, entendeu? De que as demandas dos moradores estão sendo atendidas. Ou seja, eu costumo dizer o seguinte; os moradores, em sua maioria, querem sair de manhã, ir trabalhar, passar pela portaria e os portões funcionarem, os porteiros...os controladores de acesso na verdade, serem educados...depois voltam, entram, mesma coisa, portões funcionando...chego na sua casa, descansa, dorme e no dia seguinte continua a rotina. As pessoas querem tranquilidade. E nossa missão, entre outras coisas, é dar essa tranquilidade para os moradores.

É...essa é uma das leituras que eu faço do condomínio né. Que a cidade não oferece um espaço tranquilo mais...bonito e bem cuidado...pelo que eu tenho entrevistado acho que isso tem um peso forte né...o condomínio oferece um espaço bem cuidado...bem projetado...

Sim, exatamente.

E eu to levando pra esse lado da leitura né.

Esse é o nosso trabalho de todo dia.

É...aí eu...em um dos dias que eu vim entrevistar uma moradora aí...eu li que teve...você comentou comigo a questão da feira que teve né...e aí pelo que eu li, seria discutido nessa assembleia do dia 02. E aí eu queria que você comentasse sobre essa feira que foi realizada, como foi o primeiro evento...o que que aconteceu...foi questionado por quatro moradores parece...

É...exatamente. O que acontece...nós fizemos um experimento né...com a colaboração de um morador especificamente que...enfim, foi atrás, conversou com um feirante que faz esse trabalho não só aqui no auge, mas ele faz, segundo ele próprio, em cerca de 40 condomínios...ele faz. Nós fizemos essa experiência, e foi uma aceitação geral. Porém, 4 moradores me questionaram da legalidade disso...de não ter sido levado pra uma assembleia e tal. Por precaução, eu tomei a decisão de suspender a realização da feira, isso faz mais ou menos um mês atrás mais ou menos...não lembro...

Eu vi o comunicado no elevador, por isso que eu sei que eram 4 moradores.

É, eu não lembro exatamente o dia, mas grosso modo, um mês atrás. Eu suspendi a realização da feira, eu tive que tomar essa decisão e informei que levaria pra uma assembleia. E de fato eu fiz isso. Quinta feira passada, dia 02, nós tivemos a assembleia...e o retorno, digamos assim da feira foi aprovado na própria assembleia e também com a aprovação da assembleia nós já fizemos nesse sábado agora, dia 04, entendeu. Isso eu vou...to discutindo um contrato com eles...todo uma série de condições... pra que a feira seja continuada, a sua realização seja continuada. Porém já temos a aprovação da assembleia dos moradores e aí nós vamos continuar. E retomamos agora dia 04. A aceitação de novo foi ótima né...apesar do frio, do tempo chuvoso...muita gente, muita gente...Porque Burno? Também é uma tendência nos condomínios de grande porte. Os menores não tem nem público pra isso. Mas os de grande porte como o Auge...e outros maiores até, todos eles estão solicitando a realização da feira. Por causa da comodidade...você desce do seu apartamento, não sai do perímetro do condomínio, e você encontra, obviamente uma feira menor né...frutas, legumes, hortaliças...essas coisas né...e o pastel...o pastel é imperdível né...não tem como fugir. E acaba sendo...é um efeito colateral muito positivo...acaba sendo um...vamos dizer...um momento de integração. Naquele evento teste e agora no sábado, alguns moradores que já se conheciam fora daqui, em algum momento, e nem sabiam que moravam no mesmo condomínio. Porque? Porque é muita gente, não dá pra você conhecer todo mundo. E o momento da feira serviu pra isso também. Não foi esse o objetivo, evidentemente, mas serviu pra isso...esse efeito colateral muito positivo. Algumas pessoas acabaram se encontrando “nossa, você por aqui...”, sabe aquela situação muito...até gostosa de acontecer né...entendeu. E a feira acabou propiciando isso também. É

uma tendência que existe...Isso não é tão novo assim, tá? Esse responsável pela feira, ele já começou a fazer isso há uns, segundo ele próprio, há uns dois anos mais ou menos. Hoje ele está em N condomínios. Segundo ele, 40 condomínios ele já faz isso.

É, eu vi, procurei na internet e achei matéria na TV...

Teve uma matéria no site do Estadão...uns 10 dias mais ou menos...ele foi entrevistado inclusive, o Rafael...e é uma tendência que chegou...uma realidade...que chegou pra ficar...ta bom?

Tá. Da mesma forma eu lembro que você comentou que tinha o açougue e o lava rápido...Isso também entra nessa mesma lógica...

A mesma coisa...É. O açougue...açougue (risos).

É...eu chamo de açougue mas é o caminhão né...

Caminhão. Então também foi uma negociação que a gente fez com...na verdade é uma empresa né...A Swift que tem...é um canal lá que alguém da diretoria me sugeriu e eu achei uma ideia brilhante da Swift tá...eles têm, não sei exatamente o número, mas eles têm várias vans e mini caminhões...trucks...enfim...e eles vão aos condomínios...é um projeto específico. Então vem tudo pronto pra [inaudível], vem tudo embalado. E houve uma aceitação muito grande também. Nós tivemos inclusive dificuldade de conseguir um desses...uma dessas vans pra vir aqui. Toda terça feira vem aqui. Nós tivemos que ficar na fila aguardando...Uma ideia da empresa...uma ideia, a meu ver, como gestor, uma ideia brilhante. Dá muito resultado. E tem tido uma aceitação bastante grande. No caso do lava rápido, mesma coisa...tem uma comodidade para os moradores...é...e também teve uma aceitação muito grande.

E aí ficam no estacionamento? Ou ficam na rua?

No caso do lava rápido?

O lava rápido eu imagino que fique interno.

Interno. No caso do caminhão da Swift, a van da Swift fica lá fora. Porque? Porque não entra no espaço pra entrar aqui. Em alguns condomínios que têm um espaço mais aberto e tal...aí eles conseguem entrar. No nosso caso aqui não tem condição física deles entrarem...nosso portão é mais baixo que a própria altura da van.

Tá. Bom, a outra pergunta que eu tinha era sobre aquela área da esquina né...se tinha sido doada à prefeitura...

É...eu não tenho detalhes, porque eu não estava aqui na época, mas até onde eu saiba, é realmente...parceria...

É, tem a legislação...questão de 15% se não me engano da área, quando passa de 10 mil metros...

Exatamente.

Aí outra coisa que eu também ouvi de outros moradores...eu não sei se você tem informação sobre isso...é de que em algum momento houve uma proposta, na prefeitura, da construção de uma rodoviária na frente do condomínio...eu ouvi alguma coisa assim...

É, isso também aconteceu antes da minha chegada Bruno...e é assim...rumores tá...não tenho elementos técnicos pra dizer pra você. Numa das reuniões do que a prefeitura chama de orçamento participativo, se não me engano foi em 2015...14 ou 15, eu não tenho certeza...surgiu essa possibilidade da construção de uma

rodoviária aqui nessa...aqui na frente...nessa praça que a prefeitura chama de praça...aqui na frente. E aí os moradores, não só do Auge, mas dos outros condomínios aqui da região não quiseram isso. Exerceram inclusive seu direito de cidadão. Foram até essa reunião do orçamento participativo...e como tinha lá muita gente...segundo eu soube tinha cerca de 200 pessoas lá – só dessa região dos condomínios...daqui do Auge e os demais aqui – e conseguiram abortar essa ideia né...As reuniões do orçamento participativo tem exatamente esse objetivo...tá...então naquele momento foi abortado...então isso acabou não acontecendo. Mas existe ainda...vamos dizer... digamos assim...para o condomínio, uma certa insegurança do que...o que a prefeitura vai fazer com esse terreno aí...entendeu? A gente não sabe. Nós já tivemos algumas reuniões com...aqui no...como chama aqui...no Domo Life, né...uma reunião com representante da prefeitura inclusive, mas ele não foi claro em relação ao que a prefeitura pretende fazer ou vai fazer.

Ali também foi área de doação ou...?

Não, não...ali é da prefeitura.

Já era da prefeitura...no desmembramento...daquela área da indústria né...?

Na verdade...isso...Eu não sei a origem, porque aqui, acho que você sabe disso, era um terreno gigantesco da indústria Tognato. Vendeu pra um, vendeu pra outra...e acabou sobrando esse espaço ali, até porque ali tem uma, acho que você sabe disso...ali tem uma torre...uma caixa d'água né...e aquela caixa d'água, segundo informação da própria prefeitura, ela é tombada pelo patrimônio municipal. E enquanto isso não for resolvido ou mudado, nada pode ser feito ali, entendeu. Então tem esse espaço verde...é muito bonito o espaço verde...só que tá...não tem o cuidado, não tem manutenção necessária né...Entendeu?

É...Os serviços e espaços né...utilizados no condomínio. Quais são os mais utilizados? Eu tenho perguntado isso pros moradores e cada um fala da experiência particular né...Agora o condomínio...a administração do condomínio, tem uma visão geral, de que espaços estão mais ociosos?

Temos, temos sim. Hoje, sem dúvida nenhuma, os espaços de eventos né...o que a gente chama de espaços sociais...salão de festas, churrasqueira...é muito utilizada...naturalmente a quadra de esportes é muito utilizada...a piscina poderia ser mais utilizada, mas provavelmente, por razões que eu não sei ainda...ela é pouco utilizada. Nós temos a piscina aquecida...aquecida não...ela é climatizada...então tem um...vamos dizer assim, ela é gostosa de se usar né...Apesar que naturalmente eu nunca usei né...não posso...não tenho essa permissão. Mas eu diria pra você, respondendo a sua pergunta Bruno, os espaços mais utilizados sem dúvida são os espaços sociais...aí compreendendo salão de festas adulto, infantil, juvenil...e a churrasqueira. Nós temos duas churrasqueiras né...uma é um pouco mais utilizada do que a outra, até porque tem um espaço maior...mas as churrasqueiras são...

Que é uma aqui e a outra lá...

Isso, tem uma menor que a gente chama de churrasqueira choppeira. Ela é aberta. Essa daqui nós chamamos a churrasqueira “gourmet”, ela tem a própria churrasqueira em espaço aberto e tem um espaço fechado...enfim...as pessoas podem se reunir, conversar...mas fazendo parte do ambiente churrasqueira gourmet, entendeu. Esses espaços são os mais utilizados.

Tá. Aí uma questão também que é bem relevante quando se fala em condomínio que é a questão da segurança né. É...o sistema...

Ah, deixa eu só acrescentar antes de falar da segurança...Existe naturalmente dentro do condomínio...nós temos a academia né. A academia ela está sendo reformulada. Ela é bastante utilizada também...naturalmente por aquelas pessoas que gostam de manter...a cultura do corpo...a saúde e tal. E nós estamos reformulando, com a troca de equipamentos...a mudança de layout e tal. A nossa expectativa é que a utilização da

academia...ela seja bastante incrementada. Nós estamos colocando todos os equipamentos novos...equipamentos profissionais inclusive...uma marca muito conhecida...e a nossa expectativa é que a utilização...a afluência de moradores na academia seja bem maior do que é hoje. Não é tanto quanto os espaços sociais. Até porque os espaços sociais você conta também com a presença de visitantes né...agora...e os visitantes na academia não...isso não é permitido. Mas se for considerar só os moradores, a academia também é um espaço muito...bastante utilizado.

Aí sobre essa questão da segurança né...como é o sistema daqui...tem algum diferencial em relação a outros empreendimentos?

Não...não diria que tem...mais ou menos a mesma característica dos grandes condomínios. Essa é uma questão...bastante discutida aqui. A gente está discutindo isso, no sentido até de, se for o caso, modificar o modelo...né...em alguns momentos a gente tá um pouco vulnerável...o condomínio está um pouco vulnerável...é...no que diz respeito a entrada de moradores...entrada de visitantes. Porque? A característica do Auge...a própria, digamos assim, a arquitetura dele, não permite a gente fazer grandes malabarismos né. Nós temos uma entrada de...uma entrada social né...moradores e visitantes...temos uma entrada de serviços, menor. Mas não temos uma entrada específica pra moradores, ou separada pelo menos né...perdão, pra moradores não, pra visitantes que entrem com o carro. Nós temos espaço pra garagem pra...vagas pra visitantes, mas não temos uma entrada específica, independente. Da mesma maneira, uma entrada independente pros prestadores de serviço. Então, o que são, nesse contexto, os prestadores de serviço? São os marceneiros, carpinteiros...que vem fazer obra né.

Eu: Arquitetos [risos]

Exatamente, são os arquitetos...

Eu: Já vim muito aqui.

Os arquitetos, exatamente. Já foi...já teve um numero muito maior evidentemente...no início do condomínio fazia fila...

Eu lembro, eu ficava nessa fila.

Hoje não mais...hoje você vê que tem aí uns 5 ou 6 unidades em obras...em...enfim...armários, essa coisa toda. Mas não tem uma entrada específica...A própria concepção do condomínio, na época, 2009, por parte da Cyrela, enfim, não previu isso né. Talvez tenha que trabalhar com o que nós temos hoje. Nesse contexto do que nós temos hoje, a gente tá revendo o modelo de entrada...de moradores inclusive...entrada de visitantes e entrada de prestadores de serviço. A nossa segurança é boa, mas em alguns momentos ela deixa a desejar...Exatamente por isso a gente tá revendo o modelo.

Aí na esteira dessa pergunta...Já teve alguma ocorrência aqui dentro? Ou criminal ou...

Não...teve uma vez só que um carro foi roubado na garagem...tem 3 anos que o condomínio foi entregue, isso lá no começo, eu obviamente não estava aqui, mas teve um carro que foi furtado...furtado né...que a pessoa não estava.

Mas levou o carro?

Levou, a pessoa levou. Mas foi encontrado depois né. Mas uma pessoa entrou aqui, não sei se prestador de serviço...não tenho essa informação. Isso já faz uns dois anos...por aí. É...mas foi o único caso assim que chamou a atenção. Fora isso, nada...nada que preocupasse além do normal, digamos assim.

Uhuh. E nos arredores do condomínio? Eu ouvi que tem muito roubo de carro né...ou furto de carro, não sei...aqui na rua.

Tem, tem...infelizmente tem.

Mas alguma ocorrência grave assim?

Olha, o que a gente observa aqui na região, particularmente na rua aqui em frente Bruno, é...esses furtos né. Roubo, que tenha chegado ao meu conhecimento, não. Roubo à mão armada, isso não. Mas furto, um ou outro carro...vidros quebrados...tá...realmente acontece. Quando nosso pessoal da portaria...que na verdade não são seguranças né...são controladores de acesso...eles percebem...apesar de não ser função deles, eles acabam meio que ajudando a gente né...enfim...amedrontando entre aspas o possível ladrão né...o possível arrombador aí...e a pessoa vai embora. Mas tem acontecido sim. Aqui na região, nessa...nesse espaço que foi negociado, que é da prefeitura aqui, e tem um outro aqui à esquerda...aqui do nosso lado...a gente vê sempre pessoas consumindo droga...mas aí você não tem muito o que fazer né. Quando há a possibilidade a gente acaba chamando a polícia. Essa questão do furto ela aumenta quando tem um fluxo muito grande de pessoas. Isso aconteceu na copa do mundo, que muita gente veio pra cá...dia das mães, muita gente...e a rua fica lotada de veículos aqui...ahn...final de ano...acontece bastante...porque natal...ano novo...

E tá todo mundo distraído né.

As pessoas ficam por aqui e acabam se concentrando né...a família né...acabam vindo pra cá...os apartamentos são gostosos, são bonitos, então a pessoa faz até questão que a outra...que a família venha pra cá. Então isso realmente acontece. Nós temos essa...essa insegurança né. Tanto que, agora, quinta feira, nós vamos ter uma palestra de uma pessoa da polícia militar aqui de São Bernardo que vem falar um pouco pros moradores a respeito da segurança. Então a gente tem mantido contato também com o CONSEG, um dos CONSEGS aqui de São Bernardo, também tratando desse assunto. Temos conversado com o síndicos aqui da região né...na medida do possível a gente vai...mas ainda não temos uma ação mais concreta, digamos assim, por exemplo a instalação de uma base da polícia aqui. Isso nós não temos ainda. Então é um motivo de preocupação, mas graças a deus nunca aconteceu nada de mais grave, a não ser esse furto desse veículo.

É, acho que da outra vez que eu vim aqui, que eu tirei as fotos e tal, eu vi que tinha dois carros da polícia parado ali em frente aquela esquina...e aí eu até ia perguntar pra eles...é o condomínio que chama ou eles vêm espontaneamente?

Não, não...acho que foi uma coincidência...

Porque tinha duas viaturas paradas assim, meio que montando uma basezinha até.

Pode ser que tenha sido uma coincidência. Aqui do lado, na avenida Pinotti, tem um farol né...então ali é um lugar...na parte da tarde por exemplo, na parte da manhã...o fluxo de carro fica muito grande ali.

É.

Então ali eu soube que já aconteceram alguns assaltos...Mas aí foge do perímetro né...do condomínio. Mas ali está...a cada dia que passa...tá aumentando.

E o farol ali é bem demorado né.

É demorado, exatamente... e tá sendo um motivo de mais insegurança pros condôminos aqui. Aqui e dos outros da região.

É...era uma pergunta mais técnica também...eu fui misturando porque eu fui digitando as perguntas e...Quantos funcionários trabalham no condomínio...quantas pessoas.

Hoje nós temos uma equipe...própria...de quatro pessoas. São quatro funcionários...fora eu né. É...são quatro funcionários. E, entre os terceirizados, considerando aí limpeza, portaria, jardinagem e tal, nós temos uma equipe, considerando também o revezamento que eles fazem, nós temos aí cerca de 40 pessoas que atuam diretamente aqui tá.

E aí uma outra pergunta assim, que não tem nada a ver com essa anterior...Tem duas portarias né...a que dá lá pra Pereira Barreto que é a menorzinha e essa aqui...Tem alguma diferença entre elas e alguma recomendação de que...ou espontaneamente acaba acontecendo, de empregados utilizarem aquela, ou essa? Porque aquela dá direto na frente do Trolleibus né...e é de se imaginar que funcionários que trabalham nas casas das pessoas venham de transporte público. Acaba acontecendo isso? Essa separação?

Não, não, não...não existe uma separação específica. Como pela concepção do projeto...a...a Cyrela construiu essa portaria aqui da Avenida Pereira Barreto, ali naturalmente é só pra pedestres, mais pra facilitar. Nesse ponto, em termos de movimentação...eu não sei a concepção do projeto, eu não posso falar, mas acabou facilitando para os condôminos e para as secretárias do lar né, o acesso por aquela portaria. Porque como você falou, descem do Trolleibus e ta ali do lado.

É...é porque olhando em planta assim é só um corredorzinho né...

Isso, exatamente. É o corredor do que a gente chama de P2 né...Então...ali...Mas a entrada e saída de pedestres, seja por ali, seja pela P1 né...que é a portaria principal, o procedimento é o mesmo. Tem a biometria...ali tem um...um controlador de acesso dentro da guarita...os vidros são blindados e tal...mas tem uma pessoa ali. Esse...é...esse...como é que eu posso falar...esse modelo...a gente tá reestudando também...então nós temos um projeto em andamento...pra gente tá revendo esses modelos de acesso...saída e entrada de moradores e de funcionários né...sejam funcionários fixos aqui quanto o que a gente chama de secretária do lar. Prestadores de serviço não entram por aqui, pela P2. Entram pela portaria principal.

Ok. As perguntas que eu tinha pra fazer eram essa.

Tá bom. À sua disposição aqui.

ENTREVISTA ARQUITETOS

PERFIL

Nome: Simone Tasca

Idade: 45

Há quanto tempo trabalha na área: Formada desde 1993 (23 anos)

Data da entrevista: 14.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Como a gente estava falando, sobre as varandas “gourmet”. O que é esse espaço né, o que ele representa, o que ele significa em sua opinião?

Tá. Na minha opinião é...a princípio uma grande sacada do mercado imobiliário né, aproveitando a parte de ocupação e a área nominal do apartamento, mas que já convida o morador a ter um sentimento de aproveitar o espaço externo, que os apartamentos já não tinham mais, não podiam proporcionar há um tempo atrás. Então eu acho que existe um...por trás disso...um ganho de qualidade de vida ou uma importância maior pro lado externo e um apelo muito grande com equipamentos de luxo, de moda, de ocasião...em cima principalmente da parte gourmet...então a churrasqueira em si...a varanda com uso social, convidados, adega e tudo mais...talvez pra proporcionar um estilo de vida mais casa...não tão urbano, não tão rígido. Esse é o convite que eu acho que os marqueteiros acabam fazendo.

Eu comentei da questão da moda àquela hora porque eu fiz um levantamento na Folha de São Paulo, eles têm o arquivo inteiro da Folha desde 1921 na internet. E eu pesquisei pelos termos “varanda gourmet”, “terraço gourmet”, “área gourmet” e “espaço gourmet”...e fiz um gráfico de quantas vezes isso aparece. Começou a surgir em 2006, 2007...o termo “espaço gourmet” ou “terraço gourmet” aparece um pouco antes, como se fosse um ensaio...ele aparece e depois some...E depois aparece com um pico em 2011, 2012. E agora tá caindo. Por isso eu havia perguntado se era uma questão de moda ou de tendência, porque eu vi que a curva caiu. Então a gente tem em 2011 e 2012 um pico de...o termo mais divulgado é “terraço gourmet”...não é nem a varanda...e hoje tá caindo. E eu fiz a comparação com a curva de lançamentos imobiliários, pra ver se de repente o lançamento também caiu...aí justifica né? Mas não...o lançamento ele continua mais ou menos estável...o número de lançamentos.

É, eu acho assim, é conveniente né...porque o estilo de vida a princípio...o resort...esses home...apartamentos que estão dentro de um condomínio gigante...que é um clube e ao mesmo tempo...Eles já vem com muitos termos, muitos atributos...que são...tem a nomenclatura já própria né? Então, além da...lá embaixo ter a área gourmet e o salão de festas tal e tal...espaço *kids* e por aí vai...tem até espaço *pet* e coisa e tal...então acho que pra dentro do apartamento também se valorizava dizer...e nomear assim-assado a tal da varanda. É, no fundo eu acho que é inspirador pro comprador saber que ele pode ter um uso mais pessoal e não tão coletivo dessa varanda ou desse espaço gourmet e agora ele conquistou pra dentro do apartamento dele, coisa e tal. Mas eu não deixo...eu não nego que talvez seja uma questão de, como eu falei, de marketing, e que alguma coisa aí...esse termo ou gastou por conta do uso muito extrapolado, sei lá...As classes sociais elas gostam muito de estar nas situações de exclusividade...então enquanto isso valia pra uma seleção de apartamentos da Zona Sul, e importava pro bairro tal e pra construtora tal e tudo mais, isso tava valendo a pena. No momento em que começa a alargar e vem pra bairros menos nobres, condomínios menos impactantes e com custo de metro quadrado menor e coisa e tal, aí começa a ficar menos já...é o famoso lajão né...laje gourmet...a gente brinca muito com isso.

Nos apartamentos menores eu tenho visto...o que eu vi...eu fiz um levantamento...peguei muita publicidade...é que o nome muda um pouco...Às vezes ele não vai como varanda gourmet...ele vai como varanda grill.

Grill? É, talvez porque também é o espaço de ter o grill e acabou né. A varanda mesmo, a mesa, o balcão...as banquetas...deixam de lado. Mas você vê que assim...é...as pessoas perseguem um pouco isso. Quem tá chegando, ou conquistando o primeiro apartamento...ou quem das...das classes menos favorecidas assim que realmente não tem essa...esse acesso...o termo é um...parece interessante assim sabe? Coloca a pessoa numa posição...que seja grill, que seja gourmet...ele acaba se seduzindo muito por isso né? Agora saber o que as grandes construtoras e os marqueteiros de mais cuidado e habilidade pra conquistar a classe A vão fazer pra sair desse conflito...É...mais...de certa forma eu acho que a desvantagem assim é a perda de área mesmo...área útil do apartamento. Você vê muitos apartamentos sendo sacrificados pelo tal do espaço...varanda e tudo mais...onde você disse 10%, mas eu acho que pro diagrama ali, pra ordem do apartamento...4 suítes...lavabo e área de serviço, sala e tudo mais...é um sacrifício enorme de muitos ambientes, quartos minúsculos com banheiros horríveis...nenhum...nenhuma...acho que não se valoriza mais o espaço íntimo pra poder dar essa...esse valor lá fora.

É, essa era uma das minhas primeiras hipóteses...assim...de que essa valorização se perdeu né. Meio contraditório até, porque recebe na sua intimidade. Você não quer receber num ambiente coletivo, mas ao mesmo tempo você sacrifica a sua individualidade...

O seu dia a dia né? Que é aquele que vale né...então seu banheiro é minúsculo...sua área de guardar...os armários, parte prática do apartamento acaba sendo sacrificada em função de uma liberdade...aí sim acho que entra o status de mostrar que você tem amplitude, que você tem um living social que tem...que é atraente. Uma pena isso, eu acho que pro apartamento isso é um sacrifício, porque a gente se desdobra muito pra encaixar tudo que tem que encaixar. Ainda vem com uma cama *king size*...

É, eu tive um apartamento que eu fiz e a varanda era...o apartamento tinha 110 metros e a varanda tinha 40...ela representava quase 40% do apartamento e a sala não cabia um sofá de mais de dois lugares.

É, e ainda você tem que conviver com algumas coisas que...por mais que a varanda possa ser incluída pra área social...então tudo bem, vamos ganhar sala e a gente consegue melhorar um pouco a situação...mas ela ainda...você ainda tem que lidar com o fechamento da sacada, que não é fácil, o próprio contorno e a geometria...e aqueles vidros todos que se recolhem as vezes atrapalhando o layout...e isso é um desafiozinho. O funcionamento desses vidros que ainda não tá no ponto alto, não é um vidro como um caixilho...proteção tanto ao vento, a chuva...e mecanismos complicados...as empresas tão acho que cada vez piores nesse sentido. E o fechamento solar...a proteção solar...que é um mega problema. Ainda em cima desses vidros que são difíceis de abrir, então às vezes não comporta o encaixe da persiana e isso eu vejo cada dia é um desafio. E daí pra frente piso, umidade, os móveis com problema de mancha porque o sol invade...temperatura do ambiente...um super calor, porque vira uma estufa. Então você imagina, além da cortina...e as padronizações, que aí a gente vai pra fachada. Vem um indivíduo no condomínio e abre pra fazer o que cada um quiser...o síndico permite uso variado. Aí vem um e coloca uma cortina...o outro...famoso pendura o lustre e o cara quer...o outro não quer nada e fica com aquela...aquela cara...a varanda mais simples do mundo...então cada um vem colocando um elemento e volta pra uma fachada meio escandalosa e meio sem noção. E outros que querem padronizar tanto que engessam o indivíduo que quer, coitado, abrir um pouco mais e se...expandir pra parte de fora, não podendo fazer nada porque tem sempre alguém de olho...e a gente teve até denuncia de vizinho...é complicado. Outros que fazem embaixo dos panos como eu te disse; inventa lá uma pia que não pode, liga o esgoto na água pluvial, começa a dar linha pra umas atitudes meio complicadas.

Bom, essa era uma das últimas questões, essa questão da relação entre a área da varanda e dos outros cômodos. É, mas acho que já tá respondida. Aí, pela sua experiência, esse espaço no fim das contas né, esse anseio enorme por ter o espaço...ele acaba sendo refletido no uso desse espaço? Pela experiência dos seus clientes no caso...as pessoas que realmente investem no espaço, utilizam?

Eu vejo que sim. Meu cliente, aqui, no meu escritório, ele é bastante verdadeiro. Quando ele me solicita alguma coisa específica é porque ele realmente vai colocar em prática. Então é claro que a gente faz aquelas perguntas clássicas: “ah, você recebe, você tem uma vida social em casa, fulano cozinha, quem cozinha na família”? Mas eu vejo assim, a resposta é imediata. A pessoa que equipa tudo isso, se ela adota ao pé da letra a varanda como item de culinária, gourmet e tudo mais, certamente ela vai colocar em prática. A maioria dos meus clientes não tão assim pra só mostrar ou o fato de equipar e transformar o imóvel naquilo que ele tem que ser...até comercialmente...não. Eles colocam muito essa questão “não, churrasqueira não é comigo”. Eu fiz um cantinho nordestino pra um cara aí...que não tinha...que disse: “não como churrasco, não convido pessoas pra comer na minha casa, sou nordestino e tenho minhas raízes, minha família vem em peso pra São Paulo e eu quero as minhas origens bem gravadas na varanda”. Então a gente colocou pedrinha no chão, a gente colocou rede, cactos, e fizemos um cenário...então assim, espelho d’água...pra outros a gente vai pra lareira...então eu sinto que a gente atende um critério exclusivo de cada um e é porque o cara realmente vai usar...e os convidados aparecem...nada como...Eu acho que é um efeito né? Quem tem a casa preparada pra receber ou que seja pra criar alguma situação de atração, ele, como eu disse, hoje em dia as pessoas tão mesmo tentando fugir um pouco mais do trânsito, da violência...então o efeito “sair de casa” as vezes é muito mais repensado...avaliado...e mil coisas que te convidam a ficar mais dentro de casa. A criação dos filhos e tudo mais. O home também que é a grande...a televisão que vem crescendo e invadiu a sala, agora invadiu a área gourmet...então eu tenho uma tv a dois metros de distância uma da outra...então as vezes a tv do home tá lá a 2 ou 3 metros de distância da tv da área gourmet. Mas é impossível pensar em não ter uma televisão na varanda. Então é tudo isso que eu acho que faz mesmo com que a pessoa fique lá...ela fixa mesmo né. Apesar dos desafios como eu disse...fechamento, conforto térmico...a gente vai sempre tentando resolver isso né.

Ah, essa era uma outra questão que você já respondeu também, a partir da sua experiência, com que frequência o projeto altera a função original. Ele tá proposto pra ser uma varanda gourmet...o nome que é atribuído...mas com que frequência você muda esse uso?

Metade dos casos. Eu acho que assim, no ano passado, como eu disse, a gente alterou bastante. Teve assim um índice diferente. Eu encontrei pessoas que tavam menos dispostas a aplicar a varanda ou a churrasqueira de fato. E um pouco da minha opinião pessoal...um pouco, porque eu não sou muito adepta assim...acho que tem muitos inconvenientes na churrasqueira em si, que quando a pessoa pensa que tá ganhando uma sala maior e precisa ou quer muito a churrasqueira, eu acho que elas não se...elas não combinam...não dá pra você imaginar um living aumentado do lado de uma churrasqueira gerando fumaça e outras questões também né? Então assim, nesse debate, eu acho que muitas vezes ganha a amplitude, o aumento da área social e a churrasqueira em si tá ficando em segundo plano. A não ser os mais mesmo vidrados no ato do churrasco, de fazer e tal e tal. Mas às vezes ela vira uma cozinha de operação simples, ali, alguma coisa, e um bar, uma adeguinha...um ponto de referência, tipo uma base externa da cozinha mas não exatamente o churrasco. Esse sim eu acho que traz inconveniência. E a lareira, que eu tenho visto que tá surgindo como um item, um equipamento, porque claro, CASACOR e outras mostras, apresentam aquela lareira ecológica, então dá pra você criar um recurso...é quase que um...como eu falei, um equipamento. Então é um atrativo a mais...a gente não tem esse inverno todo, mas as pessoas acham interessante ir lá pra fora, que eu tenho vista, que eu tenho integração média com a natureza, alguma coisa assim...ter um clima alterado...colocar uma temperatura a noite, abrir vinho...então assim, sempre é o evento que vai atrair esse uso.

Bom, aí quem utiliza mais esse espaço, se é homem, mulher, casal...pelo que eu tenho visto geralmente as maiores exigências são de casais recém casados...pessoal mais jovem...

Jovem, sim, sim. Eu acho que sim também. Aí entra um pouco aquela...o ideal do status talvez...a conquista sabe? É que nem um carro cheio de acessórios né? Você vai comprar o carro, o vendedor te oferece um dvd, um não sei o que, umas proteções por fora, uns adesivinhos, um teto solar...e assim você meio que se ilude por todo esse pacote...e às vezes quem tá um pouco mais maduro já tá muito bem resolvido com a minha cozinha

dentro de casa, o que eu faço, o que eu não faço, eu sei como lidar...o que os meus convidados querem, meus filhos, meus netos...então assim, foge um pouco...ilusão tá mais na veia dos jovens. E assim, eu não acho que é uma ilusão negativa...vem junto com uma vontade...até uma...não só ousadia, mas assim...um entusiasmo de ter as coisas...e como tem que ser ali...fazer...

É, tem um autor que eu to estudando, chama Lipovetsky. E ele estuda...era um filósofo da moda na verdade...e ele chama isso de período transestético...em que tudo é permeado pela lógica estética...por isso que ele vai falar inclusive da profusão desses programas culinários, de se vestir, de decoração...não tem um programa que não tem um quadro de decoração.

É, é assim, antes eu não tinha um cliente que falasse assim...tanto essa febre da gastronomia, dos realities que você vê...todo mundo quer acompanhar. Se não acompanha toda hora ali, ao vivo, sabe do que tá acontecendo.

É, e quer fazer também né.

Cada um tem um preferido né? Tem os da GNT, os do sei lá o que. Então assim, sempre alguém comenta que viu no “Decora” alguma coisa...um pouco mais de...saíram do leigo total pra entrar no: “ah, eu sei alguma coisinha...eu posso debater com ela”. Não só de decoração...eu arrisco ter um gosto já...ou ter ouvido falar alguma coisa...como de culinária. Eu não sou nenhuma chef e não sei...não saberia montar uma cozinha profissional pra ninguém num restaurante, mas na casa da pessoa ela e eu somos dois curiosos e interessados. Porque realmente esse fenômeno dos programas me pegou e pegou o cliente...eu sou parte disso entendeu? Então a gente tá meio que contaminado pela mesma. E parece interessante...você sempre fica assim: “nossa, a empresa tal lançou um grill, ou lançou uma coifa...que bacana...adega agora, cervejeira”. Todos os equipamentos me seduzem e seduzem o meu cliente, não tem como evitar. E a vontade assim...meio que uma febrezinha...de sair e colocar em prática, não dá pra negar, a gente tem. E outra coisa, efeito CASACOR né. Você quer fazer o ambiente certo pra cada coisa, você quer ter todos equipamentos legais, de última geração, todo mundo tá afim disso...o consumo tá explodindo aí né...então acaba. E acho que no jovem isso pega um pouco mais, ele é mais consumista...imediatista.

Ah, acho que todas as questões a gente...

Ah, acho que talvez uma outra coisa que...como equipamento...não sei se tanto como equipamento...mas que as pessoas querem ter, mas aí eu te digo que eu ainda não consegui criar um recurso ou ter uma parceria perfeita onde eu pudesse aplicar, porque eu gostaria de fazer mais, são os jardins. A varanda então, já que é varanda, vamos combinar que ela tem mais possibilidades de ali se implantar um jardim, o famoso jardim vertical, que todo mundo ama, que todo apartamento modelo tem, mas é de plástico e que dá muita vontade de botar na prática e realizar. Uma hortinha, fazer alguma coisa também estética, trazer a vegetação pra dentro. Mas é uma dificuldade muito grande, as pessoas querem ter, mas assumem que não sabem cuidar...a maioria já poda assim...acha lindo, o desenho assim, me traz várias referências, e não...e no primeiro momento que você fala: “ó, tem que ter isso, isso, isso, dá trabalho, vou ter que trazer irrigação automática, ou então fia caro demais”. Aí aborta. Então assim, tudo tá ficando muito seco também. É um vaso quase morrendo num canto e olhe lá. E é uma pena, porque isso poderia ser muito mais bonito, atraente, se a vegetação tivesse mais presente nesses ambientes.

É, aí tem...essa minha questão é...fala-se muito dos condomínios como uma forma de segregação né? Eu to tentando mudar um pouco essa leitura até porque muita gente já estudou e já falou disso. E eu to meio que abordando como a constituição de um cenário...de que a cidade não tá oferecendo um cenário de qualidade, talvez não seja nem a questão da qualidade de vida ou da segurança só né...não é só isso...mas de que ela não oferece uma paisagem que seja interessante...ou que as pessoas curtam pra aproveitar a cidade...e puxando isso pra dentro do apartamento também...Era uma leitura que eu tava tentando fazer...porque o

design...é o que a gente comentou...suruiu e explodiu...não muito tempo atrás...e você acha que teria alguma coisa a ver com essa questão de criar cenários?

Acho que sim, com certeza. Primeiro porque assim, é um empurrão enorme da mídia. As pessoas agora querem ter, elas têm gosto. Antigamente era uma coisa meio: “ah, pouco me importo, sofá...mesa, cadeira”. Ela não tinha nem sequer acesso a nomes e modelos. Hoje ela frequenta todas as mostras, ela tá ligada, tá atendida, então ela quer pra si alguma coisa que...não que tenha assinatura, mas que mostre o cuidado e o valor que ela deu nas aquisições. Apesar de que eu acho que tá tudo muito igual né? Porque quem impõe são os apartamentos modelo. Então infelizmente um é reprodução do outro né? Mas é, ela tem muita vontade de ter aquela...aquele cenário ali particular e coisa e tal. Agora, eu ainda acho que o que afugenta mesmo e faz os condomínios virarem mini cidades e quanto mais equipados, mais atraentes e tudo mais...é um pouco do...eu acho que mais da violência. A cidade é feia, ela é. Mas a gente se acostuma com o feio também...e eu acho, particularmente, que tem muita beleza no feio da cidade. Mas o que me frustra é não poder nem ir atrás de ver toda essa excentricidade, esses contrastes de feio e bonito que a cidade acaba se autodesenhando, por conta da violência. Então assim, adoraria um passeio no minhocão, esses bairros que tão ressurgindo no centro de SP e tudo mais. Seriam muito convidativos como qualquer outra cidade que renasce, que tem essa pegada de voltar pra rua, de começar a talvez valorizar de novo o prédio como um prédio em si e tal. Mas não, é tão necessária a questão da segurança que a gente fica muito impedido mesmo. Então dá pra entender o cara que se fecha e monta ali uma comunidade. Às vezes não é nem comunidade coisa nenhuma, ele não sabe nem quem é o vizinho dele, não tá nem aí pra ninguém. Mesmo dentro de um supercondomínio, tem tudo que ele poderia pra ser chapa, padrinho do vizinho, ele não é.

É, uma dificuldade que eu to tendo é quando eu entrevisto alguém e pergunto “ah, você pode me indicar alguém que você conhece pra eu entrevistar?” e a maioria fala “não posso porque eu não conheço ninguém”. E mora com 420 famílias.

Então, eu acho que eles não chegam a esse ponto. Eu tenho um caso aqui no Espaço Cerâmica que eles montaram um grupo assim, mas eu não sei se o grupo tem mais contato...porque também é tanto grupo que a gente faz parte...eu não sei se ele tem amizade ou se é um simples...um grupo de troca de experiências, a minha luz queimou, quem eu chamo...fazem alguma...existe conveniência nisso, mas acho que amizade mesmo, que seria o que melhor teria de vila, do traçado do antigo né...o que que era uma vila? O que que era um bairro pequeno? Uma rua calma, todo mundo se conhece. Poderia ser isso, maravilhoso, você subir no elevador batendo um papo e...mas não é...isso ainda tá longe de acontecer. Ainda mais porque cada um quer explorar no seu...na sua unidade, aquilo que ela pode ter de melhor e ainda ter a réplica lá embaixo. Só que a de baixo é pra o cara passar e poder subir admirando o que ele tem, mas não exatamente pra brincar lá embaixo...isso não existe não. Já vi mães falando que os filhos vão se misturar e que imagina...o Mundi...não...no Mundi não...aqui na Kennedy, no final...ah, é um condomínio enorme que apareceu aí...acho que da Gafisa...”Ah, não dá...eu não posso deixar meu filho lá, porque lá tem apartamentos de 180 metros mas também tem uns de 75 metros...quem pode estar morando lá né”? Que, como assim? Então eu não deixo meu filho descer porque é muita variedade de pessoas.

É, isso é uma coisa que eu tenho perguntado...tentado perguntar mas a resposta é sempre “não”, que é se o fato de morar no condomínio, naquele determinado tipo...se tem alguma relação com a faixa cultural e social dos outros moradores...e todo mundo diz: “ah não, porque eu nem sei quem que vai morar aqui, não conheço”...Mas no fim você tem uma homogeneidade.

É, mas que cria um receio...você faz uma leitura...e assim, se tiver por exemplo na criação dos filhos que ficar ali, avaliando se é ou não é parte daquilo que te interessa, você não solta. Acaba que também, acho que isso é um outro tema...né claro, sobre porque que a gente tem que ficar separando tanto e selecionando tanto quem vai ou quem não vai conviver com a gente, se na rua a gente não sabe quem é quem e tem que viver...mas aí é...foge do gourmet.

Uma última questão, e aí é uma pergunta assim...eu tenho uma opinião sobre a estética desses prédios que a gente tava falando...que você comentou de antigamente, dos prédios modernos com a janela do teto até o piso, que não tinham varanda...geralmente eram volumes mais...como tem muito em Higienópolis ali né...aqueles prédios antigos e tal...e aí as janelas foram virando janelinhas mesmo...É, eu tava lendo o Venturi né...o Aprendendo com Las Vegas e ele vai falar desse resgate do simbolismo na arquitetura, então realmente de uma janela que parece uma janela e comentando com meu professor eu falei que, pra mim, o modernismo no Brasil não deu certo na residência. A gente tem, lógico, em obras públicas enormes e maravilhosas, mas acho que residencialmente foi uma coisa que as pessoas não compraram e deixaram de lado rápido.

Eu não sei qual a pretensão, mas eu acho que assim, o que barrou mais são...é a classe alta. Eu tenho a sensação que a classe mais formada, aquela que poderia aceitar melhor o...essa estética moderna, com todos os atributos dela, e as qualidades, até os defeitos dela, então a gente só vai ver edifícios de alto padrão e modernos em Higienópolis. E um ou outro nos jardins...muito assim, pontuais. E aí de repente ela parece que dá as costas pra isso...começa a valorizar um, pra mim, um neoclássico non-sense, porque eu nunca vi um prédio neoclássico ou clássico...sei lá o que...em Paris...com 25 andares...entendeu? Se é que existe uma estética preparada pra um valor do clássico, que fosse em prédios baixos...que fossem tá...mas eu não admitiria. E nunca vi um arranha-céu terminando numa mansardinha, num castelinho. Eu nunca imagino que isso possa ser valorizado. E é onde eles gostam de morar. Então é uma eleição pra mim...é uma coisa de se...

É...se apropriar de um símbolo né.

Se desapropriar, que eu acho que talvez no Rio de Janeiro a gente possa ver melhor o uso disso, mas em São Paulo, é uma “caca”...sabe...então assim, quem poderia acenar pra essa...que são os grandes investidores de imóveis e os arquitetos que trabalham com grandes empreendimentos, não tão nem aí pra isso. Então assim, não é que salva, mas pelo menos essa arquitetura que a gente vê aí, desses famosos edifícios varanda e tudo mais, é que eles são idênticos, isso não tem como negar, parece que tá virando um carimbo único, mas eles são mais neutros...assim, são menos pretensiosos enquanto bloco...construção mesmo...e tem o que tem que ter. Eu gosto das janelas com alumínio que enrolam e saem...não são mais aquelas de abrir, porque eu vivi a década de 90 intensamente e todo lançamento tinha uma janela de correr, que era um metro e sessenta, por um e vinte de altura, onde a folha fixa e a outra de veneziana me davam só metade do vão, então meu quarto tinha só metade da janela, de abertura...de entrada de luz solar. Então, isso já é pra mim...a janela...a famosa veneziana de enrolar é um avanço né...e alguns...algumas linhas...a cor clara...me agradam. Mas assim, a repetição também me cansa. Então eu não tenho exatamente uma...eu vejo que a gente se salvou de algumas coisas...aquilo que eu falei dos anos 90...dessas janelinhas e de outras coisas...eu acho que outros vícios assim...os balcõezinhos chanfrados...mas assim, a gente não vê mais cor, a gente não vê mais identidade...então assim, isso é um ponto que...e eu não sei te responder porque também.

É...essa contradição da falta de identidade externa e aí a interna...

Exacerbada né...maluca...muito. Mas eu acho que de certa forma são blocos que tão, pelo menos pra mim, menos agressivos do que o neoclássico. Eu ainda não consigo entender porque que essa...

É, eu tava brincando que eu ia escrever que a gente conseguiu fazer o Le Corbusier casar com o Venturi...

E assim, as áreas comuns...muito pretensiosas...tudo muito mesmo...é ostentação demais pra mim...pra nossa...pro nosso estilo de vida...pra nossa situação. Não querendo levantar nenhuma bandeira, mas a gente não tá num hotel o tempo todo. Você não entrega a chave pro manobrista e vive num shopping center de luxo...a sua vida é normal, cotidiano, as calçadas...a feiura da cidade...então assim, seu trajeto...o local de trabalho que você trabalha ali...é tudo normal, você é gente comum. E de repente você vai morar, por menor que seja a área do seu apartamento, 100 metros quadrados você já é digno de um campo de golfe, de uma

ilusão, de um crescimento de nariz que isso é pra mim desproporcional. Brasil desse jeito, assim, eu acho meio contrastante demais. É mais interessante então a ideia do conjunto habitacional onde todo mundo vive igual...e as áreas grandes de lazer, cada um toma...uso como quer...mas essa reunião de tensões...e não onde você tem que fazer uso assim ou assado, clube da mulher...da unha, do neném, da criança...o salão de festas da criança adolescente...o outro do nenenzinho...é muita qualidade pra mim assim...e totalmente desnecessário.

Ok. Ah, é isso, acho que a gente falou de tudo.

ENTREVISTA ARQUITETOS

PERFIL

Nome: Gleice Cantero

Idade: -

Há quanto tempo trabalha na área: -

Data da entrevista: 20.05.2016

TRANSCRIÇÃO

Eu vejo que assim...até tempos atrás, esse lance da violência mesmo né, de reunir mais as pessoas em casa, tudo, eram solicitações que os clientes...vinham com essa necessidade de estar mais em casa. Então...é...a gente usou muito aquela cozinha americana...de ampliar espaços e tirar quartos, de ampliar sala e tudo mais. Então assim, via-se mais essa necessidade de estar em casa, mas hoje em dia o conceito mudou. O estar mais em casa até continua, mas não com o conceito varanda gourmet...porque eu acho que não rolou...ou foi só uma fase, mas assim, eu percebo que o público tá pedindo muito mais pra integrar a sala pra área gourmet...né...então assim, eu não tenho mais varanda, eu tenho uma sala grande com janelão grande, com um pano de vidro grande, onde a churrasqueira tem construtoras que já nem colocam, fica opcional do cliente se ele quer colocar ou não (Eu: É, no Auge é assim). Então assim, tá mudando muito esse conceito de varanda mesmo...é um tema superinteressante pra gente até repensar né? Qual é a tendência? Eu vejo que a tendência hoje são apartamentos cada vez menores...a gente não encontra mais apartamento de 120 (metros) em São Paulo por exemplo...não encontra mais. Ou é 40, 50 ou é 90, ou são aqueles mega apartamentos. Então são públicos diferentes. Então eu percebo que isso mudou bastante...essa situação. Que mais que eu vou te falar...bom...a princípio é isso...se você quiser ir falando as perguntas a gente vai num roteiro...

É, as perguntas...bom, especificamente sobre as varandas gourmet né...e depois tem até algumas questões que a gente pode conversar mas que não estão aqui. Então assim...o que que é esse espaço, na sua opinião...o que que era esse espaço...enfim...uma definição dele.

É...esse espaço eu acho que assim, a necessidade de...primeiro comercial...eu acho que os empreendimentos novos na época que não tinha churrasqueira, foi um apelo pra venda mesmo, de estar com pessoas em casa e tudo mais...vamos fazer churrasco na nossa varanda. Então criou uma tecnologia pra fazer o churrasquinho na varanda. Teoricamente eu acho que é isso. Então assim, eu acho que foi um apelo muito comercial. Pegou, né, por um tempo. Mas que usa, por exemplo, eu, é o que eu te falei...em 1 ano eu faço 2 churrascos, 3 churrascos, é super pouco que a gente usa, pra ter um espaço físico não muito bem aproveitado. Ao contrário do que tá sendo utilizado hoje em dia, de ampliar uma sala, ou fazer um escritório, fazer um ateliê, um canto de estudo, de leitura, eu acho que você acaba aproveitando melhor.

É, eu até fiz uma pesquisa no acervo da Folha de São Paulo, que eles disponibilizam desde 1920, quando nem chamava folha de São Paulo, até os jornais atuais, sobre esse termo...varanda gourmet, terraço gourmet, espaço gourmet e área gourmet...E aí eu consegui gerar um gráfico, de quantas vezes esse termo aparece por ano, em cada ano. E realmente teve um pico, em 2011, 2012 e agora tá caindo. Eu até confrontei esses dados com os dados de lançamento imobiliário, pra ver se não estavam caindo também os lançamentos, mas não, os lançamentos se mantiveram e a citação ao termo que caiu mesmo.

E agora, se não caiu, tá virando opcional. Então alguns empreendimentos que ainda precisa agradar pessoas que gostam, tem a opção de ter a churrasqueira na varanda. Mas eu vejo muitas pessoas que não têm mais essa necessidade, essa vontade. Ou ao contrário, “ah, eu não quero churrasqueira eu quero um forno de pizza”, né, enfim, você tem essa mobilidade maior de aproveitar aquele espaço que você paga, que você usa, da forma que você tem, da sua rotina, do dia a dia.

E aí uma das questões é assim né...pela escolha desse termo né...gourmet. Transmite...tenta transmitir uma mensagem...e aí o que esse espaço significa pra você...a partir da leitura desse termo...varanda gourmet.

É...a palavra gourmet hoje tá sendo utilizada pra tudo que é especial, tudo que é diferente e tudo que fica até um pouco mais caro. Então é algo que fica fora daquilo que você faz no seu dia a dia. Eu entendo o gourmet assim. Então, ah, varanda gourmet ok, no dia a dia eu vou cozinhar na minha cozinha, mas no final de semana eu vou cozinhar pros meus amigos, então eu vou na varanda gourmet, cozinhar. Né, então eu tenho um segundo fogão, uma segunda pia, diferente, pra fazer comidas diferentes, pra receber pessoas. Então é diferente de estar na cozinha. Coisa que antigamente, na casa da minha mãe é assim, a gente se reunia na cozinha. Não tinha varanda gourmet né.

Bom, aí eu acho que você já falou um pouco né...de porque que esse espaço recebeu e tem recebido tanta atenção das construtoras nos últimos anos...que é essa questão do...

É, e assim, você tava falando dessa questão do...da paisagem né. Realmente o aspecto estético, de você ter uma varanda, vai fazer o fechamento, não vai fazer o fechamento...né...tem padrões pra serem seguidos com relação a isso. Vai fazer um acabamento na parede, não vai...Tem condomínios que não permitem nenhum tipo de alteração (Eu: nem na iluminação)...nem na iluminação, principalmente...e são aqueles spotzinhos que a construtora compra e são uma porcaria...e fica aquilo e não pode mudar...mas tem condomínio que você arranca até a porta que divide a sala com a varanda, você pode tirar tudo né. Então você põe pendentess, então assim, é questionável essa questão paisagística né...com o entorno. Eu, moradora de rua de frente de um condomínio desse, qual é visão que eu tenho daquilo? Né, aquela miscelânea toda de coisas, ou será que não seria legal algum certo tipo de organização ou limites pra fazer as coisas né...padrões...Ou não né...será que o misturado é legal? De ver coisas coloridas né...então eu acho que mexe muito com a paisagem não só de quem mora no condomínio, como pra quem mora do lado de fora...né? Do lado de fora quem enxerga o condomínio, que que eles vêem? Será que tem vontade de morar numa varanda dessas, ou não tem? Então é bem questionável isso com relação ao urbanismo mesmo né.

É...e aí uma outra coisa que a gente já acabou até passando um pouco pela pergunta...Se era uma tendência que tende a se manter ou se é um modismo.

Eu acho que foi uma tendência, virou moda né...Nesse gráfico que você falou, realmente 2011 foi exatamente quando eu comprei esse...tava na moda...mas você percebe que é que nem roupa, você compra aquilo que tá na moda mas você percebe que aquilo é temporal...aquilo não vai se permear (sic). Ao contrário, que tem pessoas que...da década...em 1990, tinham uma cozinha americana e até hoje gostam...acho que isso já não é moda e nem foi tendência, eu acho que isso sempre existiu de acordo com a necessidade, o gosto da pessoa. Mas a varanda não...a varanda tá mudando. Ela tá mudando bastante.

Bom, aí também né...outra coisa que a gente já comentou era a questão do termo gourmet né...o que você pensa sobre esse termo?

É, o gourmet eu penso que é tudo que é especial, que é diferente...

É...é que ele significa na verdade o conhecedor de vinhos né...o significado original da palavra era esse.

Ah é? Enólogo?

É...não é enólogo...era o conhecedor de vinhos no século XVI ou XVII...aí passou a adjetivar...aliás, designar a pessoa que era entendedora da boa comida e hoje virou um adjetivo né...

Virou um adjetivo.

Então...varanda gourmet, você tem brigadeiro gourmet, enfim...tem tudo gourmet...

É, tudo gourmet...você já sabe que é caro.

É, exatamente. E aí assim, quais são as principais características desse espaço né...no geral...enfim...

Olha, a varanda gourmet no geral você tem que ter um local pra refeições, grande ou pequeno, em mesa ou sofá com banquetinhas, ou mesinhas de apoio pra você comer, com prato no colo e lugar pra você colocar o copo...né...quanto mais lugares você tiver na varanda melhor...mais cara...e mais gourmet ela fica...e...mas a princípio é isso. Eu já fiz varandas que não quiseram churrasqueira, quiseram forno de pizza. Eu já fiz ampliação também, de varanda pra sala. Particularmente eu não gostei, porque conforme você encosta o mobiliário no vidro, ele não é térmico. E o fechamento da sacada ele não é acústico, ele não tem esse tratamento ainda. Se isso virar tendência, se isso vir a virar moda, talvez esses fechamentos de sacada têm que ser melhorados (sic), pra que traga esse conforto pra quem tá dentro.

Que é uma reclamação constante dos moradores que eu to entrevistando é o calor...meio óbvio né...vidro...vira uma estufa né...

É, ou é muito calor ou é muito frio. Hoje eu uso minha varanda como escritório. Mas assim, no dia de HOJE eu estou dentro de um...do meu escri...porque assim, eu tenho três suítes...uma eu fiz um escritório, mas eu atendo na varanda. Então eu to sempre lá na varanda, porque o monitor é grande e tudo mais, mas em época de frio eu não fico. E só bate sol no final do dia, então é uma localização bacana, não bate tanto sol, mas o sol incomoda muita gente, muita gente mesmo.

É. Até me fugiu...Ah, é...essa questão da varanda, de ampliar a sala, no fim a gente voltaria pra mais ou menos uma arquitetura da década de 50...com janela do chão ao teto...

Exato. A gente tá voltando muito...Janela do piso ao teto e você aproveita a sala como um todo. E na verdade a arquitetura da década de 50 que você se refere é até melhor utilizada do que a varanda que tem o vidro, que nem sempre é impermeabilizado, que chove dentro né, do que você realmente aceitar aquilo como um pano de vidro e fazer de forma adequada, de aberturas, de ventilação e tudo o mais. Até mesmo a parte de cortinas, de persianas. Quando é varanda, você obrigatoriamente tem que usar o rolô. Que é o padrão que todos usam. Eu não posso usar o voil, eu não posso usar um forro, um blackout, não...Eu tenho que usar aquele rolô. Então você acaba ficando limitado no resto da decoração da casa.

É, tem uma questão da varanda que é...eu andei pesquisando né...sobre a legislação. E aí em São Paulo por exemplo, tem a questão, não sei se nesse novo plano diretor de São Paulo, mas tinha essa questão do tamanho da varanda...então dependendo da metragem da varanda, não entra como área computável...e pra construtora é uma vantagem, porque ela tem determinado potencial construtivo pra utilizar lá...ela aumenta o apartamento entre aspas, com o espaço da varanda, mas não conta...a varanda é como se não existisse pros cálculos. Em São Bernardo, como eu estou estudando o Auge especificamente, a varanda só não conta se ela tiver até um metro e vinte, que não é o caso no apartamento que eu to estudando. Ela é maior. Então ela entra como área computável. Mas teve isso também, acho que essa jogada da varanda entrar como...

Teve. Não só a varanda como área de serviço também. Por isso que eles não colocam esquadrias na área de serviço. Porque também não entra na área computável, então eles ganham mais a área da área de serviço também. Então eles tem essas duas jogadas, eles conseguem agregar área, eles constroem, não fecham, então não é área computável, até x metros quadrados e aí depois que entrega, o habite-se tá lá, teoricamente a prefeitura poderia ir até lá e multar todo mundo, e tirar o fechamento de sacada e tirar a janela da área de serviço...agora quem que moraria numa área de serviço sem janela? Chovendo. Né?

Bom, aí a partir...a questão da sua experiência profissional...né...dos seus clientes...com que frequência esse espaço é utilizado pelos proprietários? Você falou da sua experiência né...mas dos proprietários...dos seus clientes em geral...

Olha, eles usam...eles gostam bastante...a maioria...eu já fiz um no Domo, um apartamento no Domo, 180 metros quadrados...já fiz aqui no reserva em São Caetano...são varandas maiores...É, eles usam bastante, bastante. E aí eu vou de acordo com a necessidade de cada um né...na individualidade de cada um. Então assim, aqui Premiere eu já coloquei forno de pizza e tirei a churrasqueira. Eles não tem a opção de não ter a churrasqueira. Então eu tirei, precisei fazer uma obra mesmo...e entrar dentro dos padrões do condomínio e tudo mais. No Domo, nossa...o rapaz era fazendeiro, então era churrasco realmente todo final de semana. Então assim, cada um na sua característica, mas sempre querem usar e usam bastante. E é legal você ver o feedback, sem eles me passarem o feedback...o facebook já me passa o feedback. Então você vê quase todo final de semana fotos deles felizes pra caramba fazendo o churrasquinho deles na varanda. Mesmo varanda pequena. Então você vê que é um espaço que ficou gostoso, que eles estão aproveitando, que realmente está sendo útil né. Então isso é legal.

E a partir também da sua experiência, com que frequência você muda a função original desse ambiente?. Isso que você falou, a proposta aí é de que tenha uma churrasqueira, uma pia...mas com que frequência você altera, transforma em...uma ampliação da sala, etc.?

Então, de ampliação eu só fiz um, o ano passado. Então eu to vendo que isso tá sendo novidade. Com outros amigos, ano passado nós fizemos um curso de empreendedorismo, 40 arquitetos né...então a gente teve uma troca de experiências assim, grande. A maioria deles, do ano passado, ano retrasado, não fez mais churrasqueira. Tudo é ampliação de sala. Pra apartamentos grandes tá sendo ampliação de sala.

Entendi. É, tem uma questão de não poder né...tirar a janela...

Então, mas por isso que eu fiz...o ano passado eu fiz porque o cliente insistiu muito...e eu deixei claro pra ele, eu falei “não vai funcionar” né? Aí o cliente “Mas eu quero”. E eu repito “mas não vai funcionar”, porque você percebe...e eu fiz e eu falei pra ele, porque o conforto térmico, você já não vai ter né. A persiana, é só essa, não pode usar outra.

E nem adiantaria né?

Mas você quer mesmo assim, então vamos fazer. Mas eu não faria se fosse minha casa, entendeu? Então assim, eu acho que ainda tá...ainda tem que melhorar muito pra ser o apartamento da década de 50, que é o que eu gosto.

Sempre ainda pela sua experiência, quem mais utiliza esse espaço...numa família...o homem, a mulher, o casal em geral, os filhos?

Eu acho que é geral. Então assim, a garotada gosta bastante de reunir os amigos, fumar um narguilé da vida né...e ficar de boa. Meu filho mais novo jogava vídeo game, então a gente tem a televisão lá...Então era o lugar do vídeo game dele com os amigos dele. Então assim, adolescente usa bastante. O homem gosta bastante, né...até foi legal o “recanto do guerreiro” que a Tigre colocou na propaganda né “Aqui é o recanto do guerreiro”, então...era...é o espaço dele né...é a pia dele, o churrasco dele...o homem gosta muito de fazer churrasco. A mulher vai fazer churrasco e leva arroz, leva salada e sobremesa né. O homem já não. Mas por outro lado, eu acho que a mulher gosta bastante. Eu fiz pra uma senhora...dois aposentados...um casal de aposentados. E ela que determinou todo o projeto, ele quase não opinou nem nada e eu achei legal que ela falou assim “olha, aqui nessa parte da churrasqueira, é onde ele fica com os amigos e tudo mais, e aqui nesse canto é o clube da Luluzinha, então vê um lugar pra gente colocar uma mesa de chá...”. Sabe, você vê que ela gostava de conversar com as amigas no outro lado da varanda. Então ficava o clube do bolinha e da Luluzinha.

Então assim, as mulheres também gostam. Mas não de uma maneira evidenciada como os homens gostam. Acho que a maioria assim se for fazer votação, primeiro lugar os homens.

E dos seus clientes, quais são as principais exigências deles em relação a esse espaço?

Maior aproveitamento de espaço. E não deixar espaço inutilizado, vamos dizer assim né. Então, ter uma boa circulação de pessoas e tudo mais, e ter o maior número de pessoas pra usar esse espaço. Essa é a maior exigência.

Como eu tudo né?

Tudo.

É sempre assim, quero uma mesa pra...

25 pessoas...Compra um apartamento de 70 metros quadrados, mas ele quer usar pra 50 pessoas lá dentro...Você sabe que eu acho que se fosse fazer um trabalho igual ao seu, eu ia fazer sobre sofá.

Sobre o sofá? É, eu ainda consegui sempre, nos meus projetos pelo menos, eu consigo convencer o cliente...

Porque esse reclinado...não rola, não rola...

Uma vez eu fui num tapeceiro que trabalhava pra mim e o cliente tava com essa ideia..."não, quero fazer reclinável...Aí o tapeceiro acho que já sabia que eu não gostava muito e ele falou "olha, esse mecanismo aqui, eu faço, mas só dá problema"...e o cara desistiu. Outra coisa que a gente comentou é isso que você falou da diminuição gradativa das áreas né...nas últimas décadas né...o apartamento foi encolhendo e até se dividindo um pouco mais pra caber mais dormitório, quarto de empregada, área de serviço, enfim...Pra você como arquiteta, designer, essa área da varanda poderia ser utilizada em outras áreas pra ser melhor aproveitada? E em quais áreas você acha que...

Então, eu já fiz um apartamento em São Paulo, no Ipiranga, que o quarto já tinha uma porta de correr direto pra varanda. E aí eu peguei esse espacinho da varanda e ampliei pra um escritório dentro do quarto, pra uma adolescente. Você não tem ideia de como ela ficou feliz, aproveitando do quarto a varanda, pra fazer escritório. Então assim, talvez se a gente remodelar essa varanda pra outros lugares, né...pena que a gente não pode escolher pra onde vai...a gente já vê pronto. Mas assim, foi algo muito útil que eu fiz e que ela usa muito até hoje assim...ela gosta bastante daquele escritório dela ali pra varanda. Tanto que foi inspiração esse projeto pra fazer o meu em casa. Então eu fiz o escritório porque eu uso muito lá...então eu gosto bastante. Tem varandas que é (sic) integrada com a cozinha, que eu acho até mais higiênico do que você passar da cozinha, com aquela linguiça escorrendo sangue até a sua varanda passando pela sala, né...então...por outro lado, se você tem essa necessidade de integrar a sala com a varanda, então não poderia estar próximo à cozinha...então assim, depende muito do perfil do cliente. Eu falo pro cliente "antes de você comprar o imóvel, vamos juntos". Eu acho melhor você andar com um arquiteto junto do que com o corretor.

É, eu sempre falo isso e os clientes não deram muita bola

Porque a gente tem noção de insolação, de ventilação, o menino tem rinite, o menino tem gripe, asma, aí você pega o quarto do menino e ta lá na face sul. Vai viver gripado né, não bate sol. Então eu acho mais importante andar com um arquiteto antes de comprar do que com corretor, porque aí você vê essa necessidade, individual ou da família entendeu?

É, eu falo assim...porque...a maioria dos apartamentos que eu trabalhei com uma varanda considerável, tinha por exemplo dormitório que você tinha que ficar sambando ali pra...

Sim, sim...os dormitórios estão cada vez menores, quase não cabe cama. O meu filho tem 1.90...o pé dele fica pra fora, no corredor do quarto...porque a cama dele tem que ser 1.89...então não cabe, não cabe, não tem jeito.

Basicamente sobre as varandas é isso...não tenho muito mais perguntas...aí eu queria conversar com você sobre uma questão que assim, eu tinha feito esse roteiro antes da minha pesquisa, enfim, começar. Sobre a questão da estética desses prédios...essa estética que não é nova né...mas que acho que veio junto com essa questão da varanda. Eu vou até abrir aqui as fotos do empreendimento que eu to estudando pra...E eu queria que você comentasse alguma coisa que...que são essas torres aqui...que tem um apelo eu acho que...você que é...(Gleice: um estilo neoclássico né?). É, exatamente...é isso né...E as áreas...as maquetes eletrônicas...piscina...(Gleice: Tudo fica lindo né?). É, e é uma coisa que eu to entrando nesse mérito também...de fazer uma leitura desse projeto como arquitetura né...o que essa arquitetura diz...o que ela tenta transmitir...o nome do empreendimento né..."Auge"...

Então, eu não sei se o que eu vou falar eu vou agredir os arquitetos que trabalham nessas incorporadoras né...porque...eu não sei se eles pensam no entorno né...é...a gente tem que pensar na cultura que tem na região...por exemplo, São Caetano...você vê um prédio completamente diferente do outro...não que tem que ser igual, mas você tem que ter uma leitura né...ou até resgatar a origem da sua cidade...o que tem, o que não tem. Quais são as pessoas que vivem lá...que habitam lá...do que eles gostam...de fazer uma pesquisa mesmo...e saber se esse neoclássico, esse pórtico em cima agrada né...ou agrega também pra cidade...se isso também e algo que vai marcar ou impactar, se vai virar um ícone..."não, eu moro perto daquele prédio vermelho", e aquilo vira uma marca...como o masp é uma marca, por exemplo, entendeu? E eu percebo que não há esse tipo de atenção com o entorno. Eles querem fazer, eles acham que isso vai ficar bonito e fazem. E vendem. E nem sempre isso funciona. Eu já fiz muito...apartamentos pequenos...é...de...que a cobertura você utiliza...e aí você vai ver não tem a viga que precisava e poderia ter feito. Não tem planejamento, eles querem vender e pronto né. E aí tem todas essas janelonas, esses vãos grandes né...que as pessoas fecham do jeito que elas querem e mobíliam do jeito que querem né. Nem sempre, e quase nunca, você vai ver um prédio nesse ângulo...que a maquete eletrônica faz, então ok...existe a maquete pra você vender, mostrar ali que tem uma praça, que tem coqueiros embaixo...que o condomínio é grande e tudo mais...

É, a vista que a gente tem é essa.

E a vista é outra completamente diferente.

Da rua né. Por incrível que pareça eu consegui entrar no condomínio e fotografar por dentro. Achei que eu não ia conseguir. Porque tem esse apelo histórico né...é uma questão que...aí que eu to cavocando nisso...A vista que você tem é isso né.

Então, olha que miscelânea.

É outra vista...e aqui é a vista de duas...que esconde toda a parte de serviço né....área de serviço e cozinha tá escondido aqui, quase como se fosse...aqui nem aparece também...fica escondido.

Eu acho que tem uma miscelânea né...Nossa, bonito o portão.

É, todo trabalhado né.

Acho lindo. Eu gosto muito de trabalhar com coisas da vó. Eu sou igual a Simone...a gente gosta muito de antiquários né...de aproveitar o antigo.

E tudo com essa cara meio historicista...mas que não...assim...remete à...não sei...

Gleice: A um passado.

É...mas que não é nem nosso né?

Gleice: Não. Você sabe que tem esse...você me mostrou essa fachada aqui da entrada...o Royale é assim...em Santo André...ali na caminho do mar.

Sei, sei...fiz um projeto ali também.

Gleice: Tem o Royale...é assim...na Vila Prudente tem um prédio assim...no Ipiranga tem um prédio assim...no estilo neoclássico. Então o estilo neoclássico é o estilo neoclássico e ponto. Mas será que é pra sociedade que mora ali, ou não? Será que ali não vivem mais alemães e a gente tem que pensar numa arquitetura mais...do estilo deles...como que é a arquitetura da Alemanha, entendeu? Não precisa fazer aqueles telhadinhos pra cair neve, mas assim, existem algumas características que você pode utilizar pra região.

É por isso que eu to tratando como a construção de uma paisagem né.

Gleice: Por que não tem referência né...eu não posso te falar assim “não, esse prédio é de São Bernardo, eu já passei...não...não tem. Então, é o que eu falo, não sei se eu to criticando as pessoas que tão montando um empreendimento...não sei o que eles pensam.

Eu to tentando...eu consegui o contato do escritório que projetou.

Gleice: É, eu não sei se você já fez esse trabalho ou não, mas assim, eu queria muito saber o que eles pensam.

Eu to tentando descobrir, porque eu achei que era um projeto da Cyrela, e não...a Cyrela contratou um escritório...

Gleice: É, eles contratam um escritório.

E aí eu consegui o nome do escritório, da dona do escritório, já mandei dois e-mails...eu ligo, me atendem e tal...e falam “ah, manda um email que a gente...e nada. Mas acho que é questão de insistir.

Gleice: Ela deve ser muito gourmet, pede uma reunião gourmet com ela.

É questão de insistir...mas eu vou conseguir.

Gleice: Consegue sim...com certeza.

E...é...porque isso, assim...é uma coisa que chama a atenção né.

É, porque você olha aqui, ok. Pra mim, assim, eu to passando aqui como eu to passando na Vila Prudente, como eu to passando no Ipiranga, como eu to passando em São Bernardo. Aí do outro lado você olha e você fala “não, eu to no Ipiranga”...”eu to em São Bernardo”...porque você vê a origem da arquitetura local...existe uma diferença.

Uma ambiência né?

Nossa, você anda na Móoca...a Móoca é a Móoca, não tem jeito...

Mas isso tá aparecendo lá também né?

Também tá...tem um perto da estação que é bem parecido com esse também. Então eu não sei se isso tá virando tendência ou preguiça de não pensar...

É, a minha hipótese é de que é uma coisa que vende porque transmite uma mensagem, de nobreza...

Gleice: De nobreza.

Que a classe média alta se interessam assim...e o nosso padrão de consumo eu acho que é bem americano, mas o sonho estético é europeu...e aí, isso foi trazido né...Eu até comentei com meu orientador sobre isso né...que eu falei que “ah, a arquitetura moderna brasileira é um sucesso”...é um sucesso até a página dois, em obras públicas ela é...mas na residencial não...não pegou....você vê que as pessoas não gostam daquela linguagem...em geral né...é lógico que você tem exceções e tal.

Gleice: Não...e da década de 60, 70, pra cá...você não vê mais um arquiteto brasileiro em destaque...além dos que já estão...morreram ou tão morrendo né...você não tem um arquiteto brasileiro em tão destaque assim...que você possa falar assim “não, ele faz e faz obras muito legais...

É, tem Paulo Mendes...mas são caras que fazem obras públicas, não residenciais...arquitetura residencial é muito distante da arquitetura pública.

Gleice: Eu assisti uma entrevista do arquiteto francês que ganhou o prêmio...Jean Nouveau...eu fui no Ibirapuera e assisti...e muito engraçado ele falar que a profissão arquitetura tá morrendo, os políticos estão matando a gente...a política tá matando...porque pouco importa qual vai ser o impacto ambiental, qual vai ser o impacto urbanístico, quem você vai contratar...eles só querem fazer grandes empreendimentos, caixotão, quadradão e vender. Eles não querem saber dessa preocupação do entorno e da arquitetura local...não se preocupam, eles querem vender. Então é o que você falou, eles encontraram uma arquitetura que vende né...que o público procura e que vende).

É, porque ela é neutra né?

Gleice: E resolve.

Ela não é...

Gleice: Ela não agride.

Não agride...acho da mesma forma que ela não diz...diz uma mensagem ali superficial...mas ela também não agride. E aí fica essa...

Gleice: Fica uma coisa temporal né.

Essa qualidade de explorar no projeto de interiores...e aí cada um coloca sua marca...explora onde quer.

Explora do que quer. E aí que eu te falo, as vezes fica aquela agressividade pra quem olha de fora, da varanda. Porque você vê uma amarela, uma azul, uma vermelha. Porque? Porque cada um quer colocar ali dentro o que gostaria de fazer na sua casa, entendeu?

É, interessante pensar nisso até...porque essa semana eu conversei com meu orientador e ele falou “nossa, isso é uma noção que...é uma arquitetura que impõe ordem né, assim, rigorosa. E é interessante pensar no oposto que é...Essas áreas internas que não tem...

Gleice: Ela é rigorosa até o...não tem nada...não tem cor...não tem vida.

Apesar da quantidade de planta...

Gleice: De paisagismo, mas você não vê vida...você não vê uma identidade da cidade.

Mas é uma ordem rígida né...é interessante pensar nessa varanda como uma possibilidade de quebrar essa ordem né...cada uma de um jeito.

Gleice: Exato. É aonde ele vai fazer, porque aqui ele não pode mexer. Se é uma casa, ele faz a casa do jeito que ele quer...o quintal com espelho d'água...ele faz do jeito que ele quer. Agora, a única opção que ele tem de "fora da casa" é a varanda...então ele vai fazer da varanda o quintal dele né. Então ele vai colocar ofurô, tem gente que faz de tudo na varanda...então aproveita bem.

E eu acho engraçado que não tem nenhuma pessoa...nas fotos não aparece...porque não tinha mesmo né.

Gleice: As vezes é uma babá com a criança...

A piscina...Tudo bem que o dia também não tava muito bom.

Gleice: Olha que legal, tem equipamento na piscina.

Ah, tem tudo, piscina coberta né...

Gleice: Bacana. Bonito esse prédio hein, esse eu não conheço.

Aqui a piscina coberta né.

Gleice: Bem bonito. Aí você fica lá no coberto e depois você sai no descoberto pra ir pro seu apartamento...entendi [risos]).

Piscina aquecida. É...enfim...

Gleice: E você vê que são padrões...é...constantes né. Então assim, "ah, eu vou fazer uma piscina, então o azulejo tem que ser azul. O Ruy Othake uma vez fez uma de vidrotel vermelho, não sei se você já viu essa piscina...

Ah, no hotel Unique...

Gleice: E aí? Ele pode. Mas porque que só ele pode. Será que...A gente estuda tanto...a gente explora tanto a nossa criatividade...pra gente chegar no mundo real e fazer isso. Beginho com preto pra combinar...e pra estar sempre na moda e não ter preocupação de errar. Porque não um prédio todo pastilhado, e com ondas e com desenhos...sei lá...né...fazer alguma coisa que pudesse agregar na arquitetura da cidade né...como um marco arquitetônico, alguma coisa assim. Mas não, esses empreendimentos eles tão vendidos. Que eu sinto é o que o Nouveau falou...tá todo mundo vendido. E assim, não tem mais o arquiteto. Ou é um engenheiro que já faz e já executa...e já tá tudo modulado lá. No máximo tem um designer que vai lá e dá uma graça e não sei o que. Por isso hoje tem muito designer fazendo o que o arquiteto faz dentro de residências. Então a gente tá...o arquiteto tá muito vendido. A gente precisa repensar a nossa profissão mesmo.

É, tem um dado em um dos livros que eu tava lendo que...o gasto que se tem com marketing com empreendimento vai, se não me engano, 6 vezes o que se gasta com o projeto. O que se gasta com publicidade...6 vezes.

Gleice: O valor é maior. Pra você ver como o projeto não é valorizado. A gente não valoriza nosso projeto. Ninguém valoriza o projeto. Até as vezes o cliente que vem procurar a gente ele fala assim "não, mas eu não quero gastar tanto com projeto".

E aí a minha questão é essa...Isso é aceito? Ou é porque é imposto né?

Eu acho que é cultural. Eu acho que tá sendo algo cultural.

Porque a gente tinha uma arquitetura diferente.

Tinha. O arquiteto era diferente. O arquiteto era muito obra, era muito prancheta, era muito desenho, criatividade. A gente tinha muita criatividade. Ah, década de 70 então...com aquelas cores todas...aquela coisa psicodélica. Eu acho que até ali o modernismo veio muito forte. E aí depois vieram a verticalização dos empreendimentos e aí você começa a ter coisas assim. Vamos gastar menos...não precisa gastar tanto na fachada...azulejo tá ficando muito caro...vamos pensar no fugê ou numa massa pronta...então é mais comercial mesmo do que você pensar na necessidade térmica ou acústica do local né. Então nossa...Eu sinto assim, nossa profissão tá muito diferente. Eu to formada há 20 anos. De quando eu me formei, de quando eu tava fazendo faculdade...eu sentia os escritórios que eu era estagiária, os escritórios que eu trabalhava...num boom de projetos assim, detalhamentos muito grandes. Muito grandes. Hoje, o cliente fala assim “não, mas eu não quero gastar tanto com projeto”. Me dói ouvir isso, porque eu sou prancheta, eu sou projeto. Dói ouvir, mas eles falam. E às vezes eu perco trabalho porque eu cobro o projeto e ele vai no designer vizinho, que não cobra projeto e vai na loja, e a loja desenha pra ele...mas não tem esse valor, não tem aquele pensamento do que ele é...que signo ele é, que time ele torce...você entra na vida da pessoa, principalmente residencial. Comercial a mesma coisa...eu vou desde o logotipo, da logomarca da pessoa, a história da empresa pra tentar trazer aquela história pro imóvel e pro ambiente. Poucos fazem isso. Poucos. Eles não se preocupam. Então você vê que a formação hoje também tá diferente. Do profissional, do arquiteto. Tá muito...A informação tá muito rápida, então eles acham que tem que fazer tudo rápido. E não é assim. Arquitetura pra mim nunca foi assim. Então você tem que pensar...nós somos humanas, então você tem que pensar no ser humano e no indivíduo né. Então assim, você falar que o marketing ganha 6 vezes mais do que o projeto, dá vontade de você fazer uma faculdadezinha de marketing...publicidade e trabalhar com isso, porque meu, é difícil. Mas eu não saio da onde eu to, eu não mudo minha profissão, porque eu amo o que eu faço. Eu amo o que eu faço.

Ah não, mas é bem por aí.

Gente, olha isso (vendo uma foto do prédio). Aí cai uma peça dessas né...porque é colado...

É...colado. Tem pista de skate...tem tudo né. Na verdade nesse empreendimento...há duas semanas atrás...amanhã vai...amanhã é sábado né? Há duas semanas atrás eles tiveram a primeira feira livre. Então a feita foi pra dentro do...

Ah é?

Agora é um...eu descobri que é uma tendência também.

A feira dentro do condomínio?

A feira dentro do condomínio. Então vão os feirantes...vai a barraca do pastel e aí você não precisa mais sair.

Caldo de cana...

O açougue também, uma vez por semana para um caminhão lá da Swift se não me engano, já tudo embalado, cortadinho...você não precisa sair. Teve uma moradora que falou pra mim “aqui a gente tem tudo, tem advogado, tem arquiteto, tem gente que vende marmitex...morador, e faz marmitex .

Gleice: É, hoje em dia com a rede social, você monta o grupo lá e todo mundo anuncia.

E foi engraçado que ela falou “Eu não preciso mais sair daqui”. Aí ela parou pra pensar e ela falou “Nossa, estranho falar assim né?”.

Fica presa né?

“É, a gente...to criando...vivendo numa bolha né...”...e eu falei “É...tá”.

Está. Acredite, você está. Tentaram fazer um...eu não sei se você sabe a história do Patio Catalonia...aqui na...final da Barcelona, indo pra Palmares. Eles fizeram 8 torres, e aí eles fizeram a área de lazer meio que no meio...então eles fizeram os prédios todos em volta...e aí assim...300 metros quadrados...200...100...90. Então, o morador de 400...300 metros quadrados, convive com o de 90. São 8 torres. Não deu certo. Então assim, o Pátio Catalonia, a ideia deles era integrar a sociedade, de todo mundo morando junto, numa comunidade...tinha uma filosofia assim, linda. Mas que na prática, não funciona.

Ah é, bom saber disso, até pra mostrar isso.

Culturalmente o morador de 300 metros quadrados...a cultura dele...a vivência dele é diferente do de 90 né. Você imagina uma reunião de condomínio...tudo isso dentro...Essa miscelânea de cultura dentro. Bom, eu sei que lá mora traficante, mora delegado, mora juiz, mora ex-presidiário. Então assim, é uma miscelânea de...muitas pessoas com culturas muito diferentes e que assim, já estão pensando na ideia de dividir os condomínios.

Ah é?

Só que da forma que foi feita...da arquitetura que foi feita lá...tem lugar que não vai pra rua...enfim...Quando eu fui comprar esse que eu moro hoje, aqui do lado da Goiás, nós fomos lá...e aí que nós vimos isso. E eu ainda falei pra meu marido “Fábio, pizza, delivery, não funciona aqui, porque a hora que chegar em casa, tá fria”. A portaria é tão longe, é tão longe...que a gente tem que ir numa pizzaria comer, porque comer aqui dentro não rola né. Então assim, pensaram num conceito bacana...numa filosofia legal, mas assim, não pensaram nesse impacto de pessoas...como essas pessoas todas vão morar...com pensamentos diferentes?

É, porque essa é uma questão que eu tenho perguntado pro clientes...mas eles têm resistência em responder assim...se o fato de dele ir morar lá tinha alguma coisa a ver com a identidade cultural e social né...E eles falam “não, porque eu nem conhecia quem ia morar aqui”. E eu falo assim “É meio óbvio que você não conhecia...mas você também sabia que todo mundo ia ter o mesmo padrão de vida.

Exato, porque que todo mundo tem o mesmo padrão? Pela mesma área. Então por exemplo...o Premiere. Você tem apartamentos lá de 160 a 200. Então o público que vai morar num 160 e num 200 é mais igual. Né? Então tem uma formação, tem uma pós-graduação...né...todos trabalham...tem um padrãozinho ali meio que igual né. Uma frequência igual. Agora, um de 300 pra um de 90 metros quadrados, não é igual. É muito diferente. A família com 3 filhos num de 90 e uma família de 3 filhos num de 300, eles são diferentes. Eles tentaram juntar, mas não deu certo.

Eu vou atrás, porque...

Foi um condomínio assim que...tanto que assim...desde o lançamento tem apartamento novo lá...no osso.

É...É, porque essa é uma das minhas hipóteses né...de que é uma construção de uma paisagem de uma classe social...então...

É...e outro também que dá dó...no Jardim São Caetano...sabe onde é? Ali, estrada das Lágrimas, tem o fórum de São Caetano...indo pra São Bernardo...Tem um prédio, chama “De Adres”. Prédio lindo. Não é nem estilo neoclássico...ele tem um estilo diferenciado assim...padrão top...lindo. Venderam assim, um show de horror, maravilhoso. Aí depois fizeram outro empreendimento do lado, fecharam toda as sacadas...então assim, também foi um fiasco. Então tá todo mundo vendendo porque não dá pra morar tão próximo de outro prédio assim. Perdeu toda a vista, que eles tinham uma vista linda...também perderam a vista. Então, por isso que eu falo. O cliente tem que andar com arquiteto, e não com corretor. Porque você também consegue identificar no entorno, no plano diretor, se ali do lado vai construir prédio ou não. Se pode construir prédio ou não. E aí, “olha, toma cuidado...aqui pode ser que demole essas casas e constrói um prédio”. É o que tá fazendo.

Atrás...o meu apartamento é fundos...e não é rua...é fundos. Eu tenho uma rua particular...então eu tenho um recuo...além do recuo do prédio eu tenho mais essa rua particular...que é uma rua sem saída, não passa carro, ninguém da prefeitura...e aí eu tenho o estacionamento da Peugeot, enorme. A Peugeot vendeu, saiu de lá. Então eu falei pro meu marido...vai virar prédio. Certeza que vai virar prédio. Mas quando nós compramos nós já vimos essa possibilidade..."bom e se virar prédio...bom...aí vai ter mais um recuo, tudo bem...ainda bate sol...". Mas, o corretor não vai falar isso...o corretor quer vender. A ideia do corretor é vender. E a gente é atender o cliente. Então...não sei...acho que a gente podia montar uma campanha...

De consultoria.

Antes do corretor, contrate-nos.

É, eu já pensei seriamente nisso...porque...inclusive é assim...a questão mais interna mesmo do apartamento...o que eu já peguei de apartamento com parede torta.

Vistoria né?

É, enfim...Na vistoria eu ainda, geralmente eu vou. Mas também, na vistoria o cara já comprou o apartamento...você não vai falar pro cara "ó, você fez merda".

Não, não dá. E pra você fazer uma vistoria bem feita você tem que ir com 5 pessoas no mínimo...um eletricista, um encanador, um pedreiro, você, o cliente...e o cachorrinho do cliente pra saber onde vai por a cama. E assim, com régua de alumínio, pra você ver...E eles não deixam...não deixam. Quanto menos pessoa, melhor, porque vê menos defeitos né. Mas legal...parabéns pelo seu trabalho.

ENTREVISTA ARQUITETOS

PERFIL

Nome: Teresa Simões

Idade: 53

Há quanto tempo trabalha na área: -

Data da entrevista: 24.05.2016

TRANSCRIÇÃO

O que é este espaço?

Então...na verdade a gente que essa...porque que ele surgiu? Ele surgiu por puro empreendedorismo. É assim, as varandas gourmet tiraram da...do espaço interno, algum volume de área pra...aliás...a gente fez um projeto há pouco tempo aí que ele tinha 120 metros. 60 de varanda e 60 de apartamento.

É, eu fiz um projeto assim também.

Só que isso é uma jogada pra aprovação de prefeitura, pro limite de altura ser maior. Então na verdade não foi com a intenção de trazer conforto, de trazer nada disso...foi com a intenção de se construir mais num terreno. Porque a varanda não entra na taxa de ocupação. E aí o que que acontece? Você faz é...você tem lá o seu coeficiente de aproveitamento que você divide em número de andares pra te dar o teu volume...o teu estudo de massa que você precisa fazer né. E aí essa área não entra. Então se você tiver 60 metros de área, ele não tá computado na área pra você fazer a...toda a...

Mas isso em todas? Em todas as prefeituras?

Em todas as prefeituras. E aí o que que acontece? Ele vende pra você...Ele paga pra prefeitura, no coeficiente...o...a área interna do teu apartamento...e a área externa ele não paga em coeficiente. Mas no valor total da obra ele te vende o apartamento por 140 metros. Mas lá ele fez a conta com 60, entendeu? Então essa é uma jogada de aprovação...pra ter mais é...Só que isso acabou né...resultando num...eu acho que é um pouco ilusório, porque a gente sabe que o povo pouco utiliza essas varandas. A não ser que seja um...porque...dependendo do formato dela, realmente a gente coloca salas...sala de jantar, sala de estar...tudo bem. Mas as vezes é uma linguixa, uma coisa muito estreita, que é um espaço pouco utilizado. É...churrasco, se faz na primeira, segunda semana que muda e depois nunca mais...porque começa a sair fumaça pelo...Então assim, a gente...é...mas tem alguns...alguns moradores e a gente até tinha...quando começou a surgir isso a gente tinha uma intenção totalmente diferente do que é hoje, porque a gente já passou por muitos e já viu como efetivamente elas são usadas, então quando ela tem um tamanho realmente de sala, que a pessoa consiga colocar um ambiente total, ok. Ele é utilizado. Mas quando não...

Mas como sala?

Como sala, não como espaço gourmet. Espaço gourmet é...a não ser que seja um apartamento de altíssimo padrão, que aí sim...aí tem um espaço totalmente dividido, totalmente fechado, que não sai fumaça...que não faz sujeira, colado com a cozinha...Porque essa coisa de a cozinha tá aqui e você atravessa a sala...é muito...a gente vê dificuldade em projeto e depois a gente escuta dificuldade no dia a dia né...as dificuldades que as pessoas têm e só de pensar na sujeira fala "Não vou fazer" e ponto. Ou faz na cozinha, ou vai comer fora e acabou. Mas, é...existem algumas pessoas que realmente gostam de verde, que saíram de uma casa e que transformam esses lugares realmente num espaço...até prazeroso de fazer um jardim, uma parede viva...e que realmente cuidam disso, porque a maioria do pessoal não tem tempo, mas tem alguns...algumas pessoas que ainda fazem disso um pequeno jardimzinho. E esquece um pouco a parte do "gourmet".

Tá. E assim, você comentou disso quando surgiu há um tempo atrás né. Pela pesquisa que eu andei fazendo, até por um levantamento dos termos na Folha de São Paulo que eu fiz, aparece com muita força em 2010, 2011, 2012 assim...Ele começa a surgir um pouco antes, mas ele tem um pico nesses anos e hoje parece que a curva tá caindo assim...

Exatamente por causa disso eu acho, pela utilização que o pessoal acho que não usa mesmo.

É...ou, aí já juntando uma pergunta na outra né...Você acha que é uma tendência ou é um modismo e agora a gente vai ter uma outra coisa?

Eu...pelo motivo que eu te falei...da...da parte de aprovação de projeto, isso eu acho que vai ter que manter né. É...vai ser mantido porque a gente sempre tá com a vertente econômica na nossa orelha. Então os empreendedores vão continuar fazendo isso. Se vai virar espaço gourmet, se vai virar jardim vertical, se vai virar...é...eu acho que assim, se você conversar com o pessoal de vendas, de imobiliária e tudo mais, o fato de ter uma...isso eu já vi aqui, clientes querendo...em dúvidas...e eu já até ajudei no...porque assim, nos antigos, os quartos são maiores.

Ah, sim, sim.

E os novos, os quartos são menores mas tem a varanda gourmet. E eles, alguns tem a ilusão de que vão usar muito a varanda gourmet...etc etc. E a gente que tem um pouquinho mais de vivência e que já passou e já teve a experiência de alguns clientes que falam que “ah, eu não uso tanto assim”, é...eu acabei tendenciando pro lado do antigo, porque essa coisa do retrofit também tá muito em...né...o centro de SP, eu tenho um cliente que comprou um prédio. Porque? Pra revitalizar. Eu acho isso super bacana. Isso acontece em outras capitais do mundo e acho que isso tem que ser feito aqui mesmo. Agora, porque? Porque os espaços internos são muito melhores do que os novos com a varanda gourmet. Porque eles priorizaram a varanda em detrimento de onde a pessoa realmente fica, no quarto...Então tem apartamentos que eu entro no quarto e eu tenho vontade de chorar, juro...porque...

É, são bem pequenos.

São bem pequenos...e aí você começa a quebrar um, quebrar outro, fazer closet, tirar o armário do quarto...Aí você começa a...o apartamento que é vendido por dois dormitórios, você consegue fazer um e olhe lá. Porque você não consegue colocar um armário decente no quarto. Ou você põe a cama ou você põe o armário, os dois não dá.

E todo mundo quer mais armário e uma cama king size.

Exatamente. Então eu acho que isso não vai mudar por questões econômicas...porque cada vez mais as pessoas vão querer construir mais unidades no mesmo terreno. E por questões econômicas isso não vai mudar. O fato de existir uma varanda. Agora se nela vai existir a churrasqueira ou um espaço pra plantas, ou espaço pro cachorro...não sei. Mas a varanda vai continuar.

É...E isso você falou né...da varanda ter esse aspecto econômico pra construtora, mas ela tem um...houve uma escolha por um termo né...que é o “gourmet”. E aí, o que você pensa sobre a escolha desse termo? Porque podia ser qualquer coisa né...Podia ser só varanda, podia ser...enfim...

Podia, podia ser só varanda. Olha, essa varanda gourmet eu acho o seguinte. É aquilo que eu falei. Quando é de um tamanho razoável, a pessoa usa, gosta e se for mudar vai procurar um igual. Agora, se tiver um tamanho pequeno, dois metros de largura, que não dê pra colocar grandes mesas, etc. eu acho que não...a pessoa que comprou uma vez não compra a segunda. É um apelo pra venda muito forte e porque? Primeiro porque os

homens estão indo pra cozinha. Né? Isso tá virando um hobby. Um hobby que a pessoa consegue fazer dentro de casa. Por questões financeiras, você paga menos que num restaurante...por questões de segurança e até pelo convívio familiar né. Mas...e assim...e o homem faz a comida, ou vai pra esse espaço gourmet por prazer, não como a mulher que...algumas mulheres antigamente que tavam tendo que fazer todo dia a mesma coisa, todo dia comida...fala pra ela fazer alguma coisa de final de semana, sai correndo. Mas os homens não...então desde 2008...2008...eu fiz uma cozinha gourmet numa mostra. E eu percebi que os homens tem esse apelo de hobby e que de final de semana e até algum evento, eles querem ir pra cozinha. E eles querem o que tem de melhor, entendeu? Em acabamento, em equipamento, em ingredientes também, mas em equipamentos e facas e talheres, não sei o que...eles vão especificamente naqueles. E eles gastam mais do que as mulheres pra fazer uma cozinha. Então eu fiz uma casa que o homem ele tem uma cozinha só pra ele. A mulher e a empregada não entram. (Risos). Porque isso tá virando hobby...

É, a pergunta foi justamente nesse sentido né...porque hoje tem uma glamourização de cozinhar...

Sim, esse Masterchef aí...Eu falei, eu to louca pro meu marido querer fazer...mas ele não gosta (risos). Que a maioria agora tá...até minhas filhas que nunca pensaram em..."ah, eu gosto de fazer alguma coisa" tão começando a fazer. Mas é...aí sim é por um modismo. E eu acho que isso não vai...essa coisa do modismo do gourmet, não vai parar. É...em...na Europa isso acontece...nos EUA acho que não acontece muito...mas na Europa isso tá muito muito muito vivo. Inclusive não só o gourmet como o gourmet natural né...voltar pro...

É...aí assim, eu...eu te pergunto porque eu...nas minhas pesquisas e em todo o levantamento que eu fiz, nas leituras e tal...e tem um autor que vai tratar um pouco disso. Ele não vai tratar do gourmet em especial, mas ele vai falar de como essas coisas tão muito em moda mesmo né...Ele é um teórico da moda inclusive. E aí ele vai falar, por exemplo, de como o design...de como hoje tudo tem um design apurado, desde a faca, do saleiro...enfim, de todos os objetos que a gente

De apresentação da mesa...

É...mas não só na culinária, mas no mundo em geral né...tudo tem um design extremamente trabalhado...e ele vai chamar de capitalismo transestético...O universo estético invadiu todos os cantos da nossa vida...inclusive a comida.

Que bom né? Risos.

Pra quem trabalha com design...Bom, mas depois eu volto nessa questão, porque aí eu quero falar dessa relação depois, por último, da arquitetura e do design né. É...aí assim, quais as principais...eu vou emendar três perguntas vai...Quais são as principais características desse espaço; pode ser em relação aos seus clientes...Com que frequência, através da sua experiência, esse espaço é utilizado pelos proprietários; você comentou né...Muito, pouco? E com que frequência você muda a função original desse espaço. Por exemplo, ele é proposto pra ser um espaço gourmet...uma churrasqueira, uma piazinha e tal...Com que frequência você muda...anula a churrasqueira, ou faz um jardim, ou faz uma sala?

Então, anular a churrasqueira eu acho que 5% das vezes. Já anulei umas duas ou três vezes só. É...porque realmente a pessoa não tinha intenção...mas, em mudar o espaço, a função do espaço acho que umas 30%, porque já colocamos a sala de jantar. Eliminamos a sala de jantar de dentro do apartamento, porque não tinha espaço, e foi pro lado de fora. Agora, a primeira pergunta é?

As principais características...

Ah, as principais características é realmente uma mesa...já tem uma mesa de jantar, ali é um espaço mais descontraído, não um espaço mais formal. Para uma refeição. É...e um espaço de convivência, que criança

pode brincar, os adultos conversando...Mas sempre tem os dois lados...espaço de convivência e essa mesa de jantar.

E, pela sua experiência...É um espaço muito utilizado, é pouco utilizado, é utilizado no começo? Aquilo que você tava comentando.

É, para função churrasqueira...a função gourmet...a não ser com as pessoas que tem isso como hobby, realmente é isso que acontece...nos três primeiros meses você usa, a maioria dos meus clientes usam e depois vira um espaço de convivência mesmo...Jogam baralho na mesa, tomam café da manhã...isso acontece bastante. Agora, o uso efetivamente da churrasqueira...nos três primeiros meses.

Você comentou que os homens estão cada vez mais cozinhando. E também, pela sua experiência, é quem mais utiliza esse espaço? Ou não, é a família como um todo?

Sim, quem mais utiliza esse espaço como o executor da...são os homens, com certeza. A família toda sim, mas os homens, quando querem fazer alguma coisa, não vão pra cozinha, vão pro espaço "gourmet".

Aí a outra pergunta acho que a gente também já acabou falando um pouco...Quais são as principais exigências dos seus clientes em relação à esse espaço...a varanda gourmet? Quando eles te pedem o projeto...

Então...é...as pequenas não, mas as consideráveis assim...eles querem uma cozinha completa né. Pra...inclusive com cafeteira...Então assim, as vezes tem mais equipamento lá fora do que na cozinha. Então assim, é cervejeira, é choppeira, é a cafeteira, é o forno. Só o micro-ondas que não vai lá pra fora, porque o resto é...o frigobar tem que ter e assim, eles querem uma cozinha bem equipada e uma cozinha completa pra não ter que ficar indo e vindo e cruzando as vezes a sala. Então isso é sempre um pedido, de ter essa...quando é um tamanho considerável né? Agora quando são aquelas pequenas, é um frigobar e ponto.

Tá. A última pergunta a gente também já tocou...era na questão da diminuição gradativa né...das áreas internas nas últimas décadas dos apartamentos...

Isso é uma questão puramente econômica...eu acho puramente econômica...só por essa relação de coeficiente de aproveitamento.

Aham...tá...E aí era isso né...se você acharia que a área da varanda poderia ser mais bem aproveitada em outros espaços.

Ah, com certeza. Mas aí eles iam ter que abaixar a altura dos...e vão perder unidades, que é isso que eles não fazem.

Ah não, com certeza.

De jeito nenhum. Então é...como sempre, a gente tá sempre com a questão econômica em cima. Não tem jeito, a gente vive em função da economia. Não tem jeito.

Tá. E aí uma pergunta que não tá aqui mas eu tenho feito assim...que é sobre a questão desses condomínios fechados né...O meu objeto de estudo é um condomínio fechado com quatro torres, tem todas as áreas de convivência possíveis...há umas três semanas atrás eles tiveram uma feira livre dentro do condomínio, que eu também não sabia que era uma coisa que tá aparecendo...com barraca de pastel...com tudo...completo. E vai o açougue...enfim, eles tem tudo lá, sem precisar sair. E aí eu queria que você falasse alguma coisa, porque a minha pesquisa é sobre essa relação de um condomínio que oferece todo serviço...de espaços que poderiam e que normalmente são encontrados na cidade...e eles oferecem esses espaços. E o entorno completamente esvaziado né...

É...eu...nem sabia que eles tinham essa feira...todo esse esquema de levar feira, açougue e tudo mais...mas aí...assim...é um condomínio bem antigo que...onde eu morava, eu sempre morei na city lapa, eu fiz na Belas Artes em São Paulo, a faculdade...E existia bem perto da minha casa um condomínio chamado Ilhas do Sul.

É conhecido né?!

Ilhas do Sul, ele tem...mas é bem antigo...ele tem tudo isso que você tá falando, só que não tem é...varanda gourmet. Mas ele tem supermercado, tem cabeleireiro...foi o primeiro a ter todos esses equipamentos.

Acho que é da década de 70.

Sim...Acho que é da década de 70. Ele tem todos esses equipamentos e um super jardim. E os apartamentos são grandes. Então assim, era, na época, era um condomínio de alto padrão. E...eu nunca entrei nos apartamentos, tinha um amigo meu que até fez faculdade comigo e já morreu inclusive, aliás ele tocava. Alias, na minha faculdade tinha assim, 55 pessoas. Acho que 5 tá fazendo arquitetura. O resto foi fotógrafo, músico...E eu nunca entrei, mas os apartamentos lá eram bem grandes. Sem varanda gourmet. Então assim, os espaços realmente eram utilizados para o convívio da casa mesmo...não tinha esse jogo econômico. Eu, pra mim, essa parte de varanda realmente é um jogo muito econômico. E, o que a gente não falou, é que assim, na maior parte das vezes eu...Se eu fiz 100, 50 a gente abriu a varanda...a gente tirou a porta balcão e incorporou esse espaço...E aí sim ficam espaços super legais. É...mas volto a falar, a...que os clientes não...eles fazem um super investimento, é...mas acabam não...se sentindo muito bem porque os quartos são muito pequenos. Então eles sempre ficam na ideia de “ah, vou comprar uma casa” quando a pessoa tem condições, eles querem sempre sair dali porque os quartos são pequenos. Então...

É, eu tenho entrevistado os moradores também né. E aí tem muito isso...os mais velhos já tem isso do...”ah, no começo eu achei que ia usar muito mais...e acabo não utilizando”. Os mais novos, geralmente recém casados, com filho pequeno, ainda tão naquela de “não, a cada 15 dias meus amigos vem e tal...e aí a gente faz...”.

Aí depois colocam os brinquedos das crianças tudo na varanda porque não cabe nos quartos...(risos)...É assim, eu já sei todo o esquema.

E, outra coisa também que eu tenho perguntado é sobre a estética desses empreendimentos que a gente tem...esses com uma cara mais clássica né...que os corretores até falam que é neoclássico...que não é nada né...mas...enfim, queria que você, se pudesse, falasse alguma coisa sobre isso...dar sua opinião...porque...porque que isso tem um apelo né?

Bom, isso não é o apelo só...como é que eu vou te dizer...nunca nem parei pra pensar sobre isso. Mas eu acho que assim, eu até...aqui tem um pequenininho que eu nunca tinha visto, nenhum pequeno com essa cara, de neoclássico né, que eles chamam...mais os de altíssimo padrão...Então, o de alto padrão e de altíssimo padrão eu vejo que é um...um apelo...um...querendo ter num apartamento aquilo que ele teria numa casa. E aí até as...o mobiliário, tipo florense, tipo ornare, fazendo aquele...eles chamam de neoclássico também, as cozinhas com aquela moldurinha e tudo mais. Isso eu também acho que é uma vertente meio americana, que os caras querem copiar o que tem lá fora e trazer pra cá. Mas essa coisa...dos prédios...eu acho que é exatamente isso...é querer transportar aquilo que ele queria numa casa...ou pelo menos o estilo...

É, porque essa questão do estilo é muito forte né...no exterior...porque a minha questão, o que tem me incomodado – incomodado entre aspas né – é isso...é de no exterior você ter uma aparência historicista, bem falsa assim...os nomes dos empreendimentos também são bem sugestivos né...e dentro não. Porque dentro é uma construção moderna, contemporânea, tendendo pra uma coisa até um pouco mais industrializada, no design de interiores, pelo menos pela minha experiência, essa questão não aparece, do clássico.

É, não...tem algumas pessoas que...

É...mas assim, ainda é um...é um pouco mais contemporânea...o desenho dos móveis...é uma produção...

Eu acho que também tem um outro porém. Com esse boom imobiliário, com esse...com essa ascensão que o pessoal teve, é...que agora tão retrocedendo...todo mundo viajou muito. E...aprenderam a ver. E até essa parte do design que você falou, todo mundo que tá...todo mundo prestando muita atenção nisso...é...eu vejo...você falou agora e eu lembrei de uma amiga que não era nem cliente, que a gente encontrou “ah, eu tive em tal lugar, tinha assim assim, aí...olha achei um prédio que eu vi maravilhoso que eu vou procurar e ver se eu acho...a gente vai tentar comprar alguma coisa, mas eu queria comprar alguma coisa nesse estilo”. E era um estilo mais antigo. É...então...eu acho que isso também...”ah, eu gostaria de morar lá, não moro, mas quero isso pra mim aqui”. Porque o pessoal viajou, assim, eu tenho 53 anos e na...essa coisa de todo mundo viajar, viajar, viajar muito, tem o que, 10, 12 anos. Não era assim tão fácil ir pra outros mundos...ir pro velho mundo. Então acho que eles acham que é chique o que vem de lá, então vamos fazer o chique aqui, pra eu morar no chique. Mais ou menos isso...

É, não...a minha...as minhas conclusões prévias tem ido pra esse sentido né...É uma...e dos condomínios como uma construção de uma paisagem mesmo né...por isso que eles são fechados, geralmente as torres conformam um espaço interno ali, pra isolar do resto da cidade e construir uma paisagem própria né...

Então, eu fiz, na minha faculdade, eu fiz um ano de urbanismo...a gente fez um...Terras de São José, lá em Itu. Nós dividimos a cidade e o meu grupo caiu com o condomínio fechado. E que naquela época era discussão muito feia essa coisa de condomínio fechado, porque não se aprovava, não podia aprovar, porque você trunca a cidade. Você...se o crescimento da cidade vai indo numa velocidade normal, você tem os acessos preservados, você tem todo o...é...a mobilização urbana preservada. Você faz um condomínio fechado tipo Terras de São José, parou o crescimento da cidade aqui. Ou então ele dá a volta aqui...e é grande...o Terras de São José é grande. E aí você...porque a gente estudava urbanismo “ah, aqui tem um rio, aqui tem uma estrada de ferro”, alguma coisa que parava o crescimento da cidade ali ou que mudava o uso do outro lado...então eles sempre foram contra o surgimento de condomínios fechados. Mas, fechados eram...casas grandes né...e eu acho que agora o que tá indo por essa vertente é...os condomínios de prédios...altos...e que tão realmente ocupando uma massa muito grande da área urbana né...E isso também veio com a história financeira, com a história econômica, porque os interesses eram muito maiores né. Aqui em São Bernardo, eu lembro que nós temos o Central Park e o Swiss Park. Na época do Central Park, aqui era...tinha umas árvores muito grandes e tudo mais. Eu inclusive participei da aprovação desse projeto aqui. E foi uma briga feia porque tinha...Feia não né, nada como o que tá vendo hoje, mas teve passeata, teve não sei o que...por causa das árvores, etc. Mas esse aqui nem é muito grande...esse nem é...Mas assim, a legislação não permitia de jeito nenhum fazer...nem esse nem o outro. Então assim, foram criados algumas...você pra construir esse condomínio, você teve que ter uma planta aprovada em cada lote. E no Swiss Park também. Então, eles aprovavam a planta, então assim, você tem 90...eu acho que eram 96 ou 98...98 terrenos com a casa aprovada igualzinha. Ponto. Você compra o terreno, você vai construir, você entra com projeto modificativo. Que o cara lá atrás pagou emolumentos, pagou tudo. Então assim, você quer fazer, você faz, mas você paga. Entendeu? Então é...é...também arrumaram na lei uma brecha pra poder construir. Porque não...fora isso não pode. É...isso já existia...agora vou voltar a falar de onde eu morava...Em São Paulo tem a zona estritamente residenciais, que é a zona 1. Eu sempre morei numa delas, na City Lapa. Sempre quiseram fechar, porque...questão de segurança. É...mas nunca conseguiram. Tem algumas lá na...perto da São Walter, perto da praça pan-americana, que alguns fecharam as ruas...pura e simplesmente eles juntaram e fecharam. Tão numa briga até hoje, mas foi passando e ficaram. A minha rua aqui, é uma rua sem saída, mas a gente não pode fechar. Mas a gente...saiu uma lei, a gente pediu permissão e a gente ter a permissão do uso da guarita, mas não é que a gente tem o alvará que aqui é um condomínio, entendeu? Então, é...eu acho que já veio dessa parte aí de condomínio fechado...ter esse problema da urbanização...eu acho que agora foi liberado né...acho que por questões financeiras

também...e porque você tem muitas unidades no mesmo terreno né. E aí sempre vai ter o custo benefício privilegiado.

Ah é...construtora...eles mandam e desmandam né...

Mas eu...é assim, em certo aspecto eu não acho que isso seja errado né...porque você tem bolsões...você estuda urbanismo de vários lugares...existem bolsões de...que tem...você tava falando né...tem a parte econômica, tem a parte comercial, junto pra um comércio pequeno...de...vicinal...eu vou na padaria, vou no supermercado...eu vou no açougue. O que não dá é pra fazer um hipermercado dentro do...Mas esse Terras de São José tem. Super grande. Não é hiper...mas é um supermercado (risos).

É, esse do Auge não tem porque assim, ele tá bem na frente do Sonda, é só atravessar a Pereira Barreto...tem o corredor do trólebus né. Tem uma portaria de frente pro Sonda...dá 100 metros. Tem o shopping ali na frente...o Metrôpole, tem o Paço Municipal...Então ele é bem servido ali...acho que dá pra você viver sem sair dali.

Então, você tá falando e eu tô lembrando...A gente tem descendência portuguesa...eu tô até montando escritório lá...e há pouco tempo eu fui pra lá...e minha mãe sempre teve apartamento lá...e assim, todos os prédios lá, eles não são fechados. Isso é o que eu acho que não atrapalha a mobilidade urbana. Só que eles não tem o problema de segurança, e a gente tem. Eu acho que isso é uma coisa também muito...Até pra venda...se vende muito melhor aqui do que se fosse como é lá. Todos os prédios, embaixo, o térreo tem a parte de salar comerciais. Então, até eu fui visitar um arquiteto...arquiteto não, construtor...que ele tá numa dessas...tipo uma garagem...ele coloca aquelas portas...e tem o vidro pra dentro...e lá dentro tem o ateliê dele. Então, tem...médico, dentista, toda a parte de serviço...cabeleireiro, massagem...tudo fica no térreo do prédio...no rés do chão, que eles falam. Mas é aberto porque não tem problema de segurança. Acho eu. E também não trunca a mobilidade urbana....você entra por lá...você quer ir do outro lado “ah, tudo bem, vamos por aqui”.

É, como é o conjunto nacional, por exemplo...que é permeável.

Sim, sim.

É, essa questão da segurança eu tô tentando olhar por um outro lado...assim, eu acho que já teve muita gente que pesquisou sobre isso né...Tem o livro da Teresa Caldeira que é o cidade de muros que é super conhecido...e eu acho que eu não ia fazer um trabalho nem próximo do que ela fez...e eu tô tentando olhar pra essa questão da paisagem...mais do que da segurança. Porque...é um argumento muito utilizado né...mas eu acho que é o argumento que em certos momentos se esgota, porque em São Bernardo, por exemplo, a curva de criminalidade é uma queda absurda nos últimos anos...a criminalidade caiu vertiginosamente, pelo menos pelos dados que a segurança pública disponibiliza...

É bom você me falar isso, porque eu não tenho isso na minha cabeça (risos).

Então, a gente não tem essa sensação...aí entra no que eles chama de discurso do medo né...que é um discurso que...hoje por exemplo a gente tem muito mais acesso à informação...então você fica sabendo de...

É...isso aí é um deus nos acuda.

Outra coisa são as manchas criminais né...a gente...geralmente quem vive em bairros mais privilegiados assim...tem o contato com a violência através da informação, mas não através do cotidiano. Geralmente essa violência tá na periferia. Mas a gente tem o contato...

Pois é...mas eu vejo que ultimamente a coisa tá chegando...tá vindo pra cá. Tá vindo, entendeu? Há duas semanas, ou três semanas atrás, mataram um rapaz ali...há duas quadras daqui...centro, centro de São Bernardo. E ele foi assaltar um...um policial...que tava a paisana dentro do carro. Na esquina do meu prédio.

É, não é que não aconteça, mas a tendência de queda...

Eu acho assim, ainda bem que você falou isso, porque a sensação não é essa...realmente.

É, como eu falei, pelo menos pelos dados que o site da segurança pública disponibiliza né...de assassinato principalmente, esses crimes mais...violentos né. A taxa de roubo e furto não...ela tem uma certa constância.

Mas eu acho que...você não quer entrar pela parte da segurança, mas é meio inevitável.

Ah não...o meu foco...é óbvio que eu vou abordar isso...Mas por exemplo, é engraçado que pra esses entrevistados que eu to entrevistando ali no condomínio, nunca a segurança...até agora acho que teve uma pessoa que falou que a segurança foi o fator principal pra ir morar no condomínio. Eu...eles sempre levam pra esse lado do “ah, porque tinha muita área de lazer, porque tinha não sei o que...porque eu gostei do apartamento”...

Então, mas isso tá meio intrínseco né...porque área de lazer tá lá na minha casa, porque eu não preciso sair...a minha filha pode descer...tá meio subliminar...mas é assim mesmo entendeu...a minha filha pode descer...eu to la trabalhando e ela não vai atravessar a rua, não vai sair...ninguém vai pegar ela, ninguém vai abordar...então...é...e assim, o fato de você ir para um apartamento, já é...já tem essa questão da segurança no meio, entendeu? Eu aqui...eu morava em apartamento antes de vir pra cá...eu morava aqui...nessa casa. E o meu marido não queria morar de jeito nenhum mais em apartamento que ele detestava reunião de condomínio. Eu falei “não, tudo bem, eu saio daqui...mas eu só vou ou pra dentro do Swiss Park ou pra dentro do Central Park ou pra esta rua”, porque eu conhecia aqui e sempre achei ela muito segura e nunca aconteceu nada aqui...absolutamente nada. Ninguém nem percebe que essa rua tá aqui. E isso também é um estudo legal, porque essas ruas sem saída...e na Vila Mariana também tem umas...uns vilarejos assim que são maravilhosos...e que tá no meio da cidade...tá no meio do concreto...e você parece que tá no oásis dentro da selva de pedra. E isso aqui é o que aconteceu...agora...assim...a gente saiu daqui pra um apartamento também...porque agora tá grande...as filhas não moram mais aqui...a gente foi prum apartamento. Que casa, em rua, acho que aqui tá totalmente fora de questão...né...

Ah...acho que era isso...acho que basicamente isso...

Aliás, eu fiz uma casa há uns 5 anos atrás...que eu não acreditava que o cliente tava fazendo isso...ele derrubou uma casa...aqui no Nova Petrópolis...aqui...na rua...ele derrubou uma casa e fez outra...gigante...com aquecimento no piso...com não sei o que...não sei o que...e eu assim...fazendo a casa e falando “mas você tem certeza que você vai fazer a casa aqui?”...”Não, tenho...eu não quero ir pra condomínio...” Foi sequestrado. Depois de dois anos... agora tá vendendo a casa. Então até pra questão de investimento é difícil você falar pra uma pessoa que tem um terreno, que tem uma casa, num bairro x...na rua...

É que essa sensação da insegurança é muito...eu acho que é muito louco assim...porque eu entrevistei acho que quase 10 moradores lá do Auge...e lá sim...o aparato de segurança...aquela guarita que tem a gaiola...tem câmera, tem cerca, tem segurança...tem tudo. Não entra...E eu falo “você se sente seguro?”...e “Ah, não...a segurança aqui é muito falha...aqui a gente vive exposto”...E você fala...mas o que mais você pode fazer? (risos).

Então, mas isso tá no subconsciente da gente, não adianta. Já nem se fala mais porque isso...é...nosso, entendeu?.

É, por isso que eu não quero abordar...porque tem muitos autores que abordam isso...Então assim, eu vou tratar desses autores mas eu não vou abordar com a minha visão...porque eles já abordaram né...inclusive falando sobre isso assim...você pode estar o mais trancafiado possível, que você vai se sentir com medo. Tem

um cara lá que falou “Não, aqui, qualquer um pode entrar aqui...vem...esses caras que usam droga vem aqui...”...E eu falei “Mas já aconteceu isso?”...”Não, nunca aconteceu, mas pode acontecer...”.

Aqui eu sou super tranquila porque assim, a gente graças a deus nunca teve problema. Meu marido foi sequestrado uma vez, largaram depois de quatro horas, mas assim, aqui se você olhar essa casa, é super vulnerável. Tem uma porta de vidro ali, tem a outra...se o cara arrebentar a porta de vidro ele tá aqui dentro. E assim, quando eu mudei o escritório pra cá todo mundo falou “ah, põe câmera, põe isso, põe aquilo”. Eu tinha no outro prédio, eu tinha câmera, tinha alarme...não tenho nada gente...aqui nunca aconteceu nada.

É, eu moro em casa...morei por dois, três anos fora...num apartamento, e voltei agora a morar nessa casa. A gente não tem câmera, não tem absolutamente nada e também nunca aconteceu nada. A gente também, óbvio, você ouve que aconteceu na rua ali...mataram não sei quem ali...mas a gente nunca viu...nunca presenciou...então...

Mas assim, o lance da segurança tá muito...tá muito ligado em todo mundo...e aqui o que acontece... Eu to falando, eu fiz um apartamento na Central Parque Mooca...é gigante...tem um...os prédios estão em volta...e no meio tem uma área verde muito bonita. E tem lago, e tem espelho d’água...e tem a parte de caminhada. Pessoal realmente usa aquilo...você vê...tem trânsito aqui dentro...tem trânsito de caminhada. Mas porque? A paisagem ficou linda, maravilhosa. Mas isso tudo tem um porque...o porque? Não tá na rua. Não tem jeito. Tá ligado mesmo.

Ah, é isso...

Ainda bem que a gente tem o tratamento legal e fica uma coisa bem bonita né?

ENTREVISTA CORRETORES

PERFIL

Nome: Ana Maria

Idade: 67 anos

Há quanto tempo trabalha na área: 33 anos

Empresa na qual trabalha: Colônia Imóveis

Data da entrevista: 05.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Qual é o tipo de imóvel mais procurado hoje em dia?

Hoje apartamento, devido à segurança.

Tá, devido à segurança. Qual o perfil médio de compradores de apartamentos em condomínios fechados? (Faixa etária, estrutura familiar).

Hoje, hoje, a procura maior é pra apartamentos pequenos com condomínios baixos...porque os condomínios estão muito altos, tá? Condomínios baixos de 400, 500, até 600 reais mês é fácil de se negociar. Passou daí, fica mais difícil. Apartamento de 2 dormitórios, a procura as vezes é maior, quando não é família grande, quando é família média...ah...já posso ir falando da área "gourmet", tudo?

Sim, pode ir falando.

A maioria das solicitações, da procura aqui, é no mínimo de 60 a 70 metros...é a procura. Tudo bem, você vende um de 130, de 440, de poder mais aquisitivo, mas é mais difícil. Então a procura maior hoje é até 70 metros. E a maioria hoje quer área de lazer. Por que área de lazer? Por causa de criança. Quem tem filhos quer que lá embaixo tenha espaço pra ele jogar, que tenha playground, todo mundo quer piscina mas não quer pagar o condomínio mais alto, então quando se trata de um apartamento desse porte, o condomínio aumenta, mesmo que o prédio seja novo...o condomínio aumenta, porque tem manutenção de piscina, tudo tem manutenção...então o custo começa aumentar e é onde eles caem pra um que não tem tanta área de lazer, tanta coisa. Hoje, o que se vende mais é valor e local. Ninguém quer morar perto de comunidade, que agora não pode se falar mais favela né? Ninguém quer morar perto de comunidade, ninguém quer morar perto de avenida, por causa do barulho. Então local, local e tamanho...as vezes a área de lazer não é tão importante. A área de lazer tem gente que não faz nem questão. Tem uns que já "Eu quero com academia, não tem academia eu não quero"...mas não quer pagar o condomínio, porque aumenta...onera custo.

Qual é a importância que os possíveis compradores de apartamentos atribuem à varanda "gourmet" na hora da compra?

O cliente que faz questão da área "gourmet" é o cliente que ele tem um poder aquisitivo maior. Por que? Porque existe apartamentos pequenos com área "gourmet", esses de 70 metros com área "gourmet". Só que esse pessoal não faz tanta questão...eles querem financeiro. Então quem quer área "gourmet" tem um poder aquisitivo maior. É a pessoa que mora numa casa enorme, sabe, numa mansão, num apartamento grande, tipo bairro jardim, campestre, centro da vila assunção...é apartamento...E área "gourmet" é outra ilusão igual piscina...você tem ela e não usa. A maioria não usa. Tem uns apartamentos que tem área "gourmet", que tem forno pra pizza...tá...que nem aqui em baixo, na rua Santo André, tem esse tipo de apartamento. Eu tenho cliente que lutou tanto pra comprar ali...que ele não tinha condições, mas a gente deu jeito aqui, vira de lá, mexe daqui, mexe de lá...conseguiu fechar o apartamento. Ele teve aqui esses dias, faz um ano que ele tá morando lá...ele falou "Olha, nunca usei a área 'gourmet'. Eu briguei tanto com você e não uso". Pra você ver. Então, é de importância mas não é tanta. É melhor ter a sacada maior, pra sentar, pra por um vaso de flor, que

talvez aproveite mais do que a área “gourmet” hoje...porque tem área ‘gourmet’ e ele usa a churrasqueira lá embaixo, pra não fazer fumaça dentro do apartamento. Tá assim a coisa. Você ouve muito isso. Eu que vendo apartamento há muitos anos, eu ouço muito isso: “Ai Ana, eu pensei que era uma coisa mas quando eu ligo, se eu ligar a churrasqueira, vai pro vizinho, vai pro quarto, porque as vezes o quarto fica do lado...a sacada do quarto...da área ‘gourmet’ tão coligadas ali...então você faz uma carne aqui o cheiro vai pro quarto...você tem que fechar tudo pra cima...entendeu? Então são essas...acaba no fim que eles vão fazer lá embaixo. Na área comum...”Olha, nunca usei, to usando só a área comum”. Eu escuto isso direto...então não sei qual a importância que tem isso...é a vontade de ter...é que nem a piscina...”eu quero com piscina” e aí “nunca fui na piscina” / “ai, quando eu olho lá embaixo a piscina tá cheia...eu não vou”. Po, então porque encheu meu saco?

Qual o grau de importância que você atribui à varanda “gourmet” na hora da venda? (Em relação à propaganda que faz dela).

Eu sempre explico...tudo que você quer isso...a área gourmet (desenhando num papel)...será que você vai??? “Ah, vou, porque eu faço churrasco...”. O que eu indico ó...você vai colocar os seus amigos dentro da sua casa ou no salão de festa? Porque você tem que colocar seus amigos dentro da sua casa e fazer fumaça...porque faz. No salão de festa, eles entram da portaria pra lá, e de lá pra fora. E você vai pagar um custo de que? Do aluguel do salão de festa numa noite. Você faz isso todo dia? Não. Você faz isso uma vez por mês? Não. Você faz isso esporádico? Então meu filho, então deleta. Não compensa. Eu oriento. Quer, eu vou buscar, procuro, compra...Eu vendo pra você o que você quer comprar. Se você chegar aqui e falar que você quer um apartamento de 3 milhões, eu vou buscar porque eu tenho. Se você falar que quer um de 250 eu tenho também. Então hoje é o que eu te falei...hoje a procura é de venda. Devido ao mercado, tá saindo mais apartamentinhos pequenos, com condomínios menores...até 70 metros. Vende-se o outro? Vende. Mas tem que ter poder aquisitivo.

A presença da varanda “gourmet” em apartamentos aumenta o valor da venda em relação a apartamentos sem este ambiente? Se sim, esse aumento é de que ordem de grandeza?

Sempre aumenta, porque os construtores eles usam as táticas. Então ele fez um bloco...um prédio aqui sem “gourmet”...e aqui na esquina de baixo ele vai fazer outro. Então esse aqui vai custar 220...um exemplo...não é isso...vai custar 750. Ah, com a varanda gourmet é 800. Por que que ele aumenta? Pq ele tá enfeitando o apartamento. E quem...a ilusão...você sabe né? Então infelizmente você vai iludido pra lá...pq “ah, lá tem varanda ‘gourmet’”. Ah, mas lá embaixo também tem churrasqueira. “Ah, mas aqui se eu quiser fazer um churrasco a noite eu tenho que descer lá?”. Depois a casa fica cheirando e eles vem e falam pra gente aqui...

E esse aumento, você saberia dizer se é de 10%, 15%?

Não, não...nada desse perfil...bem menos, coisa mínima. E às vezes a varanda não compete uma churrasqueira...”gourmet”...não dá pra fazer um “gourmet” ali...porque o tamanho da varanda...o espaço...não compete...entendeu? Tem varanda que não dá...os caras põem lá uma casinha e fala que é churrasqueira...mas tudo bem. Porque você tem que por a churrasqueira, tem que ter a pia...tem que ter um negócio adequado. Nesse caso, é só cliente de perfil bem alto...pra comprar...porque o custo é bem alto. Facilita? Facilita. Que nem...forno de pizza é uma beleza pra quem...entendeu? Agora, churrasqueira faz fumaça. Você vai fazer um bife na chapa...você usa tua chapa dentro de casa, faz fumaça. Se você usar a churrasqueira, ela vai fazer fumaça. Então tem lógica a coisa...mas tem, existe. Mas a diferença de valor é pouquíssima.

ENTREVISTA CORRETORES

PERFIL

Nome: Juliana Barbosa
Idade: 26
Há quanto tempo trabalha na área: 2 meses
Empresa na qual trabalha: Lopes
Data da entrevista: 07.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Qual é o tipo de imóvel mais procurado hoje em dia?

Olha, vai depender muito da região né...aqui na área é residencial e pra família.

Apartamentos, você diz?

Apartamento de família.

Qual o perfil médio de compradores de apartamentos em condomínios fechados? (Faixa etária, estrutura familiar)

Isso, é condomínio. Sempre jovem que vai casar ou recém casado...e renda média-alta. A gente calcula o perfil de 20 mil reais.

Qual a metragem e valor destes apartamentos são os mais procurados?

Os mais procurados...tamanho médio. Nem os tão pequenos...então...acima de 70...são os mais procurados no geral do mercado. Nesse empreendimento, o mais procurado é 94.

Na hora da compra, os clientes privilegiam mais as áreas comuns / de lazer do condomínio ou o apartamento em si?

Existem detalhes da área comum que vai definir sabe? Tem gente que procura na hora da compra...mas quem já morou em condomínio fica mais tranquilo sabe...porque sabe que não vai usar sempre. Então privilegia a planta.

Qual é a importância que os possíveis compradores de apartamentos atribuem à varanda “gourmet” na hora da compra?

Então, vai depender um pouquinho da vida social desse cliente e também tem muita gente que pergunta se pode fazer mudança na varanda. Eu já atendi casal que era vegetariano, daí eles olharam pra mim e falaram “se eu conseguir desconto porque eu não quero a churrasqueira...ok”. E também tem gente que tenta fazer mudança pra por ar condicionado, essas coisas. Então se a construtora der essa flexibilidade, o cliente também gosta.

Qual o grau de importância que você atribui à varanda “gourmet” na hora da venda? (Em relação à propaganda que faz dela)

É só varanda gourmet né?

Não, mas pode falar de tudo.

Então, a varanda gourmet é um diferencial mesmo...é...e tem muita gente, principalmente casal jovem, que quer ter horta no apartamento, ou que quer estender um pouco a sala sabe? Quer fazer uma planta mais

aberta...então isso você conversando com o cliente dá pra ir planejando sabe...junto...e ele acaba se envolvendo pra ir pra compra sabe? Vai pro encantamento do cliente. Agora, uma coisa específica desse empreendimento que quem já morou em apartamento gosta muito é a varanda da lavanderia...tipo, todo mundo que morou gosta muito dessa varanda técnica. Pra por ar, pra enfim, pra não virar bagunça na gourmet...porque tem muita gente que acaba usando a gourmet pra, sei lá, secar roupa. Então você não tem esse problema. E uma outra coisa que é legal ter que é um diferencial é ter acesso da cozinha pra varanda gourmet...que nem sempre tem. Por exemplo, essa planta não tem (estávamos no decorado)...o nosso de 77 tem. Aí também, as pessoas gostam bastante.

Pela sua experiência, a varanda “gourmet” é um espaço utilizado pelos proprietários com frequência?

É.

A presença da varanda “gourmet” em apartamentos aumenta o valor da venda em relação a apartamentos sem este ambiente? Se sim, esse aumento é de que ordem de grandeza?

Aumenta pela churrasqueira...por...sabe...esses detalhes de vida social que as vezes a pessoa não quer na área comum...porque ela não quer agendar, porque ela recebeu uma visita de ultima hora, porque ela quer privacidade...e sei lá...ela quer estar no conforto da casa dela. E é importante pra quem vem de uma casa...que é a primeira vez que vai morar num apartamento...a pessoa se sente mais a vontade tendo aquele espaço.

Mas assim, pela metragem o valor não muda...é pelo elemento agregado...tipo a churrasqueira?

É...o elemento...tipo, você vai pegar o apartamento e a gente já entrega com essa churrasqueira se você quiser...é exatamente pelo valor agregado...mas não assim pela metragem. Conta como uma sala pra gente entendeu? Vai ter o valor porque a metragem vai aumentar, mas não vai supervalorizar o empreendimento.

ENTREVISTA CORRETORES

PERFIL

Nome: André Luis (Codinome Bala)

Idade: 29 anos

Há quanto tempo trabalha na área: No mercado há 8 anos. (Gerente de vendas na EZTEC)

Empresa na qual trabalha: Tecvendas (braço da construtora EZTEC)

Data da entrevista: 12.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Qual é o tipo de imóvel mais procurado hoje em dia?

Eu diria que hoje na verdade a gente vive num mercado onde as pessoas elas procuram um imóvel...não consigo colocar uma tipologia pra você. É um mercado onde dependendo do teu calçado você vai ter um número que caiba no seu pé tá? Mas principalmente em valor...preço...Agora, se você perguntar o que as pessoas procuram em um imóvel hoje, dentro do mercado...ela procura conjugar o cenário lazer, qualidade de vida pra família...ela procura também um espaço interno que seja adequado a essa necessidade...dois dormitórios, três dormitórios...depende da família basicamente tá?

Qual o perfil médio de compradores de apartamentos em condomínios fechados? (Faixa etária, estrutura familiar).

Então...tudo depende de acordo é...Por exemplo, vou tentar ser mais prático...O Royale hoje ele é um condomínio subdividido. Eu tenho um máster condomínio com três perfis, vamos chamar assim, de condomínio. Eu tenho um perfil que vai de 86 metros e ele vai até 135. Tenho um outro perfil que de 150 vai até 236. E tenho um perfil com 126 metros, com 162 metros. Hoje eu tenho casais jovens, sem filhos, mas também tenho casais idosos que fizeram um downgrade...tenho casais com filhos, famílias com mais de um, dois, três filhos...que procuraram metragens acima de 200 metros...então é bem variado.

Qual a metragem e valor destes apartamentos são os mais procurados?

Pela nossa localização...pelo perfil do projeto...as nossas opções que oferecem pelo menos 3 dormitórios ou 3 suítes normalmente são as mais desejadas. Aí é onde a gente ganha um pouquinho mais pelo seguinte...é...a partir daí a gente consegue ajustar. Porque se você me perguntar "ah, você tem um 3 suítes?"...eu falo "tenho"...quanto que ele custa?"..."depende...ele pode custar 800, 900, 1 milhão...pode custar 1 milhão e 700". Então depende muito do que você tem como intuito final.

Na hora da compra, os clientes privilegiam mais as áreas comuns / de lazer do condomínio ou o apartamento em si?

Olha...é...num primeiro momento eu acho que o foco do cliente é na infraestrutura apartamento...tá? Não o que eu acho...é o que a gente sente. Ah, você vai falar pra mim que uma área de lazer completa não faz diferença? Faz...porém você tem aquele perfil de cliente que tá, por exemplo, aquela família com um filho que tá migrando pra cá porque ele mora num prédio muito antigo sem infraestrutura de lazer...mas você tem também aquele senhor que já tem a vida consolidada...ele quer ficar próximo à região um pouco mais central...alguns atrativos mais extramuros do que intramuros...Ele mesmo não vai usar uma piscina, uma academia...e pra ele...o lazer é perfumaria. Mas eu diria que o primeiro foco é o imóvel. Aí depois ele começa a entender...Porque hoje em dia se você pegar, eu tenho certeza...você já deve ter visitado alguns projetos...se você pegar aí dez projetos, todos eles vão ter uma área de lazer...uma estrutura mínima pra te apresentar...então eu não diria que hoje a área de lazer...ela pode ser decisória? Pode...mas vai depender do

que eu coloco como prioridade...eu acho que a prioridade de todo comprador hoje num primeiro momento...90% é apartamento.

Qual é a importância que os possíveis compradores de apartamentos atribuem à varanda “gourmet” na hora da compra?

É...anexando essa pergunta que você tá fazendo da varanda...e complementando a anterior...um dos pontos que eu acho que o cara julga mais importante...o cliente de hoje ainda julga mais importante é...essa questão apartamento...é pelo fato de que você tem em determinados compradores essa urgência da questão preço e aí ele faz o seguinte...as vezes ele abre mão do conforto da varanda pra se adequar num valor de valor menor, num apartamento mais espaçoso...porque as construções mais antigas acabam oferecendo cômodos mais amplos, o que é um empecilho nesses casos é única e exclusivamente a questão condominial. O custo condominial desses apartamentos mais antigos normalmente é muito mais alto, muito mais elevados. Com relação à importância da varanda gourmet eu costumo dizer que hoje você construir um apartamento sem a varanda em si já não é...a pessoa já não tem tanto interesse...né...existe um...não vou falar que é moda...mas é uma tendência assim de 10, 20 anos, vamos chamar assim...de você oferecer esse espaço dentro do seu imóvel. E agregou valor o fato de você ter essa varanda gourmet e ao mesmo tempo você encontra ainda...por exemplo, aqui a gente tem um caso que é muito específico. Se eu avaliar um apartamento de 192, 150...135...ele consegue me oferecer a integração...que é o que realmente faz da varanda o “gourmet”...né...aquela integração terraço / cozinha...você consegue o acesso direto sem ter que passar pela sala. E isso as vezes é um diferencial na hora da escolha...porque eu tenho opções que não oferecem a integração...e aí ele fala “poxa, eu quero aquela que integra com a cozinha”...pra alguns não faz diferença...só o fato de você ter o terraço...a infraestrutura de churrasqueira...enfim...de apoio...já é o suficiente. Agora, em porcentagem...relatividade...se você pensar assim, quantos por cento...eu diria que em torno de uns 60 ou 70% eu acho que é muito importante você apresentar essa infraestrutura de varanda gourmet.

Qual o grau de importância que você atribui à varanda “gourmet” na hora da venda? (Em relação à propaganda que faz dela)

É...a varanda...porque assim...nos apartamentos que possuem varanda gourmet...você pode fazer uma experiência dentro do seu dia a dia...se você for visitar alguém, você não tenha dúvida de que todo mundo vai se concentrar na varanda. Aquela reunião de família, aquela recepção pros amigos...você vai usar ou um cômodo da área comum...o espaço gourmet da área comum...é...o salão de festas...ou...você pode ter certeza, vai se concentrar dentro do terraço, dentro da varanda, porque acaba se transformando num ambiente social...eu acho que o mais desejado do imóvel.

Pela sua experiência, a varanda “gourmet” é um espaço utilizado pelos proprietários com frequência?

Eu diria assim...a frequência...com frequência eu diria...Se você fosse me perguntar simples, fechado...sim ou não...eu diria não. Porque eu acho que a varanda, assim...ele vai ter aquele espaço ali como um espaço de lazer dentro do imóvel dele...e ele pode utilizar...muitas pessoas aboliram a sala de jantar pra ter um amplo living pra ter um cenário de jantar na sua varanda. Então quem tomou essa decisão vai usar com mais frequência...vai receber mais pessoas...aquelas pessoas que tem esse perfil...acho que o jovem ele usa muito mais. A família em si ela vai usar em comemorações, situações festivas...mais tudo também muito mais restrito.

A presença da varanda “gourmet” em apartamentos aumenta o valor da venda em relação a apartamentos sem este ambiente? Se sim, esse aumento é de que ordem de grandeza?

Olha...aí eu acho que a gente entra dentro daquele comentário que eu fiz...hoje, infraestrutura...não muda em nada. Se eu tiver um apartamento hoje...porque acontece também como a gente tem aqui...uns poucos apartamentos que nós temos disponíveis, alguns já possuem a infraestrutura gourmet...outros possuem a

varanda, sem a infraestrutura. (É, eu até tenho um cliente aí que não tem a churrasqueira...tem a estrutura mas não tem nada). Então o que acontece...se você for pegar o preço...vamos supor que eu tenho um sétimo andar sem a infraestrutura e um oitavo andar com infraestrutura...os dois vão custar o mesmo valor. Eu não tenho variação de preço hoje por conta dessa infraestrutura. Nesse momento. Quando eu tenho isso dentro da obra, a gente oferece esse kit extra pra esse comprador. Muitas vezes isso acontece porque de repente aquela unidade ela havia sido comercializada, por algum motivo destratou, retornou, mas a pessoa que comercializou...que havia comprado já tinha comprado o kit e a gente entrega conforme for contratado.

Mas um apartamento, por exemplo, de 100 metros, um apartamento novo de 100 metros que não tem sacada, não tem varanda...e um apartamento de 100 metros com a varanda...tem diferença de preço? Imagina, um do lado do outro...mesma localização.

É...não...o que vai modificar valor...o que vai agregar valor ou não tá muito mais ligado a padrão construtivo...a localização...Eu diria assim que se houver uma diferença...essa diferença é mínima...é de 5 a 10 mil reais por conta de infraestrutura de churrasqueira...mas normalmente você não encontra...até porque quem vai ditar muito isso é o mercado...e o mercado ele não vê o agregado...ele vê o bem imóvel...não acredito que a gente tenha uma variação tão grande.

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL

Nome: Fábio e Simone / Giovana e Rafael (147 metros)

Idade: 41 / 42 / 03 / 22

Estado civil: Casado

Composição da família: Casal e 2 filhos

Renda aproximada: 25 mil (Família)

Data da entrevista: 10.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

Fábio: 2 anos...2 anos e meio.

Já moraram em condomínio fechado antes?

F: Tinha morado num condomínio de 3 prédios...na chácara inglesa...e também na Vergueiro...num outro de 4 prédios. Já...já tinha sim.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

F: Ah, a infraestrutura acho que foi o que mais chamou a atenção...o tamanho do apartamento sem dúvida né? E a estrutura de como ele é dividido, acho bem legal...O tamanho dele...lógico. E a quantidade de área de lazer que tinha.

Em sua opinião, a sensação de segurança na cidade aumentou ou diminuiu nos últimos anos?

F: Diminuiu...na cidade de São Bernardo diminuiu, com certeza. Ainda mais...bom...vi um assalto esses tempos atrás...bem na minha frente...tava eu e a Giovana...e a gente escuta bastante gente...nessa região aqui é bem...tem bastante.

Simone: Isso foi uma das questões que a gente resolveu ficar em condomínio fechado.

F: É, condomínio fechado dá essa sensação de segurança, pelo menos.

A que você atribui essa sensação de insegurança? Como a violência aparece em seu cotidiano?

F: É então...apareceu...quando a gente viu mesmo...tava eu e a Giovana...viu um caso do cara sendo assaltado na minha frente no carro né? Inclusive acabei dando uma carona pra ele, pra ele ficar numa área segura...e aqui nas esquinas mesmo...aqui na frente do condomínio, a gente tem ouvido bastante caso de levar veículo e assalto à mão armada também. Então a sensação tá...tá bem alta de insegurança.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

F: Eu acho que sim...tem biometria né...quando você vai entrar no condomínio. Sempre quando vem visita, bom...com certeza informam antes né. Tem os dois portões de segurança...você entra num primeiro e enquanto não fecha o primeiro não abre o segundo...As cancelas automáticas...pra entrar na garagem. Tem o adesivo que ele bipa pra poder liberar a entrada do veículo. Câmeras de segurança...e se for entrar visitante...aí coloca um prisma no veículo...e controla a quantidade de veículos e pra quem vai...então acho que nesse ponto sim.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

F: Não...porque não tinha nem ideia de quem ia morar aqui...não.

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

F: Eu acho que sim né? O grande receio de morar em casa é a segurança, com certeza.

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

F: Ah, uso bastante...ela...bom, pra mim principalmente é uma das áreas que eu mais gosto de ficar. Além da área livre aqui que tem né...acho que circula...é grande...eu acho boa. É a área que eu mais gosto de ficar.

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

F: Não...só quando tem churrasco...essas coisas...E normalmente a gente usa pra...faz a comida na cozinha mesmo e usa a mesa lá fora, da varanda “gourmet” pra jantar.

E aí com que frequência usa a churrasqueira, no caso específico da churrasqueira?

F: Ah, uso a cada dois meses vai...mais ou menos isso.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

F: Foi, foi...com certeza influenciou bastante.

Em caso de varanda fechada com vidro: Porque fechou?

F: A gente fechou com vidro por causa de ruído né? Barulho. E também poeira né...pra minimizar a quantidade de poeira...que entra da fábrica aqui do lado principalmente.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

F: Sou eu acho...eu e a Giovana.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

F: Ah, frequentemente. Sempre quando vem amigo é lá que a gente...é o local que ficam todos os amigos, normalmente...Família também né...Sempre quando tem alguma coisa é lá na varanda.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

F: Na varanda? Só o calor né?

S: Só esses prédios que subiram.

F: Ah é...subiu um prédio em frente que a gente não imaginava que ia subir...mas não é por causa da varanda né...é por causa da vizinhança. E também as vezes...mas aí é problema do sol...entra muito e fica quente demais a varanda.

S: É...não quis colocar ar condicionado né? (Risos)

O que você acha do tamanho da varanda?

F: Acho ótimo...é bem legal.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

F: Ah, acho que é o tamanho ideal...a sala é muito boa...a distribuição da sala. A cozinha né...acho que é o ideal...é grande. E os quartos tão no tamanho adequado...O apartamento é...a distribuição é perfeita...eu gosto.

Você está satisfeito com a distribuição dos cômodos no apartamento?

F: Uhum.

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

F: Não...não...

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área?

F: Não...também não...não precisa.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

F: Eu acho que acabou sendo até mais impressão...quando a gente foi comprar...de que tinha muita coisa...do que a utilização na verdade. A gente usa mais por causa da Giovana...ela aproveita mais...mas a gente acaba descendo só de fim de semana, que de dia de semana não consegue...acaba não conseguindo descer...né? E tem muitos espaços que acabam sendo inúteis aí...que a gente acaba vendo que acaba não usando. Por exemplo, na academia eles colocaram um ringue de boxe e colocaram 3 esteiras...As esteiras vivem quebradas e o ringue de boxe ninguém usa...então são umas coisas que eu acho que...

S: Espaço dog...e nós não temos animais...então...não utilizamos.

F: Tem o espaço arte também...não vejo nunca ninguém lá dentro...esse tipo de coisa.

Quais áreas você mais utiliza?

S: Churrasqueira...salão de festas.

F: É...salão de festas, quando usa...churrasqueira...os espaços pra criança né? O espaço menina que tem...a Giovana vai no espaço menina...e a piscina.

Quem da sua família mais utiliza estas áreas?

F: A Giovana, com certeza.

Quais áreas você considera indispensáveis?

S: Ah, eu uso também o espaço beleza...toda semana.

F: É...acho que a Simone usa muito. Indispensáveis? Ah, acho que a piscina acaba sendo indispensável né...salão de festas lógico...churrasqueira...salão de festas...Não sei...os espaços de criança...é legal, mas não é indispensável.

Quais áreas você considera dispensáveis?

F: É...essas que eu comentei principalmente...que não se usa ou se usa pouco.

No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, você considera a relação custo x benefício (alternativas)?

F: Eu acho que sim...mas o que a gente acaba vendo é que acabam destruindo...a molecada principalmente acaba destruindo muito essas áreas né? E desde o início praticamente não teve manutenção nas áreas...então você vai vendo que vai degradando né...principalmente essas áreas que...espaços de criança assim em geral. Mas no geral acho que é...como tem muito morador aqui...acaba rateando pra bastante gente né...tem 420 se não me engano.

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

F: Foi sim.

Como é sua rotina?

F: Todo dia de manhã acordo umas 6 horas...aí vai todo mundo pra São Caetano né...Eu trabalho em São Caetano...a Simone trabalha em São Caetano e a Giovana estuda em São Caetano. Então nossa relação basicamente acaba ficando lá. Dá 25 minutos até São Caetano mais ou menos...então acaba não ficando longe. Não atrapalha isso aí. Mas é essa a rotina. Depois volta a tarde né...7 e meia to de volta....a Simone chega um pouco mais cedo...e é essa a rotina do dia a dia.

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

F: Não...basicamente não uso nada de espaço público da cidade.

Se não: Por quê?

F: Bom, primeiro eu nem sei o que tem de bom pra usar aqui. Tem uns parquinhos só que de vez em quando eu fui com a Giovana...umas praças...mas acaba que...com o condomínio...acaba tendo né...coisas pra usar...oferece pra usar...e acaba tendo a sensação de segurança maior a gente acaba ficando por aqui mesmo né. Mas é difícil usar.

Você considera os espaços públicos perigosos?

F: É...de dia até que não...mas a noite sim...nem pensar.

S: Nunca ouvi nenhum relato sobre algum acontecimento em praças...

F: É...em praças não pelo menos...

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

F: Não...não uso nada de transporte público.

S: Usamos o metro mas...pra Giovana conhecer.

F: Ah, mas aqui na cidade...que ele tá falando...não...não uso...não tenho nem ideia.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência?

F: É...de espaço público...só se for praça mesmo..

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL

Nome: Manoel (107 metros)

Idade: 58

Estado civil: Casado

Composição da família: Esposa e 2 filhos (Mora com a esposa e a filha no empreendimento)

Renda aproximada: 10 mil

Data da entrevista: 13.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

Mais ou menos uns 3 anos. Na realidade, desde quando entregaram o condomínio. O condomínio ele foi entregue e logo que foi entregue eu fiz a reforma e já mudei pra lá.

Já moraram em condomínio fechado antes?

Na realidade, eu vim de uma casa, uma casa grande e na época morava eu, minha esposa, minha filha e meu filho e eu tinha um cachorro. Aí como eu fui trabalhar em Recife, trabalhei três anos em Recife né...na Renest...fabricação...na construção da refinaria de Recife, aí eu fiquei 3 anos lá e eu tinha essa casa. Aí o meu filho casou...daí um tempo o cachorro morreu e minha filha foi fazer doutorado nos Estados Unidos...e praticamente minha esposa ficou sozinha. Aí qual foi a ideia? A ideia foi vender a casa e comprar um apartamento. Aí eu comprei um apartamento menorzinho na época, não esse que eu moro...e vendi minha casa. E nesse meio tempo minha esposa...ela foi morar comigo lá em Recife...quer dizer, ela não morava lá full time...ela ficava uma parte lá...uma parte aqui e nós mobiliamos o apartamento novo...esse apartamento que eu comprei...que fica bem aqui próximo...fica na rua Ouro Preto, no Higienópolis...e aí minha filha voltou dos Estados Unidos...ficamos nesse apartamento que eu comprei durante um ano...um ano e pouquinho mais ou menos e antes disso eu tinha comprado esse apartamento que eu moro hoje. Comprei na planta né...fui pagando...aí quando eu vendi minha casa que eu comprei esse apartamento que eu morei um ano e pouquinho eu aproveitei e já quitei o outro apartamento que eu comprei. Aí eu voltei de Recife, saiu o apartamento...a construtora entregou esse apartamento...o Auge...aí nós mobiliamos o Auge, mudamos pro Auge e esse outro apartamento eu aluguei.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

Olha...quando eu recebi o encarte do Auge e eu morava nessa casa aí. Aí minha esposa pegou o encarte aí e...porque inicialmente a gente nunca tinha morado em apartamento. Mas eu achei muito bonito o empreendimento, quando eles mandaram pra gente...muito legal o empreendimento...o encarte era...esse encarte grande, colorido...mostrando toda a parte...piscina...fitness...aí eu realmente me encantei pelo encarte, achei muito legal. Até minha esposa comentou “ah, acho que a gente não vai ter condição de comprar esse apartamento” e eu disse “vamos dar uma olhada”. Aí eu fui lá e inclusive eu fiz umas quatro ou cinco visitas lá...até fechar o negócio. Mas aí foi em cima disso...quando apresentaram o empreendimento pra mim, eu achei muito legal...e como é um Resort né...é um condomínio clube...e na época a gente não tinha a visão de condomínio clube aqui na região...eu achei muito legal e acabei comprando.

Em sua opinião, a sensação de segurança na cidade aumentou ou diminuiu nos últimos anos?

Eu acho que...olha...de uns 4 ou 5 anos pra trás...a coisa era...a segurança era meio crítica né? Antigamente a gente tinha até medo de parar num farol e o motoqueiro te assaltar. Agora hoje parece que deu uma amenizada né? Realmente amenizou muito.

É, os dados oficiais dizem que sim.

É...a minha impressão que amenizou...e pelo menos a gente não tem visto mais que a pessoa parou no farol e foi assaltado...então hoje parece que tá bastante mais tranquilo.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

É...o meu condomínio lá é um condomínio bastante seguro. Inclusive até a nós moradores...a gente tem hora até que a gente critica a forma que o pessoal age...mas se você analisar realmente é legal porque...nós lá temos duas portarias...uma portaria que dá acesso à Pereira Barreto, poder sair e ir no supermercado...algum lugar...e a portaria central...ali na portaria central você tem guardas na porta pra liberar o portão de carro...você tem a própria portaria onde o pessoal que fica lá monitorando todo o espaço, todo o condomínio...o condomínio...eu particularmente acho que é bastante seguro.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

Não não...não influenciou não...não influencia...

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

Não...eu acho que a casa...hoje, eu morando em apartamento...você tem mais liberdade...é...você tem...eu vejo que você tem...porque assim...dentro do apartamento é aquele espaço limitado...você não pode fazer barulho, você tem que controlar...evitar fazer barulho pra não incomodar o vizinho...agora casa não...casa você fica mais a vontade...você tem mais liberdade...masi espaço útil. Eu não tenho preconceito nem quanto a casa nem quanto a apartamento. Eu particularmente moro em apartamento hoje mais por comodidade...

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

Ah, eu uso muito pouco tá? Eu acho até legal porque...um das coisas que me chamou a atenção nesse prédio, nesse apartamento que eu comprei foi a varanda que eu achei muito legal. Ela não é uma varanda muito grande...mas é uma varanda de um tamanho razoável que tem churrasqueira...que tem...é um espaço legal...que de repente tem um dia legal assim...que eu to em casa a gente janta ou almoça na varanda...é um espaço que...porque na realidade quando você compra um apartamento, hoje em dia, a visão das construtoras é uma varanda...porque é um prolongamento da sua casa...porque a casa é o seguinte, a casa tem um quintal...e o apartamento tem a varanda...que ela substitui...não inteiramente, mas uma parte substitui...é a mesma coisa que se você estivesse dentro da sua casa e saísse e fosse no seu quintal...seria essa varanda...eu acho legal.

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

É muito pouco. Só quando tem alguma fritura assim...até eu comprei um...uma panela lá que minha esposa...de vez em quando que tem fritura assim...que tem muito óleo...alguma coisa...ela faz lá. Mas é bem raro.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

Ah foi, foi com certeza.

Em caso de varanda fechada com vidro: Porque fechou?

Sim, primeira coisa foi fechar. Primeiro por causa do ruído. Segundo por causa da própria poluição. Sujeira que vem do ar. E terceiro pra você ter mais privacidade.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

É, hoje quem usa muito, porque eu praticamente fico bem pouco em casa né...mas quem utiliza mais é minha esposa...ela faz uns trabalhos lá...artesanais...e ela utiliza a varanda, que ali tem uma mesa...então usa bastante.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

Ah, sempre que eu faço algum evento em casa, tipo aniversário...esse tipo de coisa...a varanda é um lugar que o pessoal gosta de ficar. A gente abre os vidros...o arzinho fresco né...o pessoal sentado lá...tomando um vinho...alguma coisa...é legal...um espaço bacana.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

Não...não vejo inconveniência não...

O que você acha do tamanho da varanda?

Ah, eu acho que a minha varanda é um tamanho legal. Minha varanda ela tem acho que 6 metros por 1.80...1.85...não lembro...mais ou menos. Se ela fosse um pouquinho mais larga até que ficava mais bonito. Mas é um tamanho legal...tamanho razoavelmente bom.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

Então...quando eu comprei esse apartamento eu tinha uma opção de seis tipos de planta. E eu quis...eu defini uma planta que mais tivesse com aquilo que eu procurava. Por exemplo, o apartamento...o padrão é um quartinho de empregada e um banheirinho. Isso diminuía minha cozinha e minha área de serviço. Aí...eu eliminei...como eu não tenho empregada...só diarista...então eu eliminei esse quartinho e esse banheiro. Aí que eu fiz? Na sala...pra atender a sala, eu não tinha lavabo...eu fiz um lavabo aproveitando esse espaço. Eu fiz uma parte pra deixar um armário pra lavanderia e aumentei um pouco a cozinha. Então eu ganhei um espaço...meu espaço ficou bem legal. E outra coisa né...eu acho que a Cyrela teve bastante felicidade na hora que ela fez a divisão dos cômodos...meu apartamento tem três dormitórios bons...e me atende...hoje me atende muito bem, graças a deus.

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

Acho que não viu...acho que não.

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área?

Ah não não...meu espaço interno é um espaço adequado pra minha família.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

Ah, eu na realidade...eu uso...eu por ficar muito fora...eu uso bem pouco. Mas eu uso, lógico. Eu uso a academia...uso...sempre quando dá. Apesar que a Cyrela teve uma infelicidade né...os equipamentos da academia...ela não colocou nada profissional...e isso não foi legal. Porque hoje eu, como to trabalhando na área...eu vejo principalmente este que eu estou negociando hoje...os equipamentos são todos profissionais...e eu acho muito legal isso aí. Nós tivemos no condomínio...ter que fazer um rateio e fizemos um rateio esse ano pra poder comprar todos os equipamentos profissionais...porque a Cyrella não forneceu na época. Ela forneceu equipamentos que...de pouca durabilidade. Principalmente eu falo daquilo que eu uso né? Que é a essa parte aí né? E a minha esposa ela usa bastante a piscina né...Uma das coisas legais é que tem a piscina aquecida...então...Eu até de vez em quando...quando eu chego muito tarde em casa assim...to meio

cansado...eu dou uma descidinha na piscina...mas é bem raro...agora minha esposa usa praticamente quase todos os dias...que ela pode ir na piscina. São os espaços que a gente usa.

Quem da sua família mais utiliza estas áreas?

É...eu e minha esposa...minha filha de vez em quando...ela vai na piscina.

Quais áreas você considera indispensáveis?

Essas duas que eu comentei com você...piscina e academia.

Quais áreas você considera dispensáveis?

É...eu não digo dispensáveis...porque de repente é dispensável pra mim mas pra outra pessoa não...

É, por isso eu até perguntei como você descreve a utilização assim, pelas outras pessoas...você que é muito utilizado...é razoavelmente utilizado?

Tem locais que...acho que...você vê...tem locais lá que daria pra talvez...pra fazer sei lá...ampliar...ou fazer uma outra coisa que...hoje eu penso assim...eu acho que condomínio é...de uns anos pra trás ele tava preocupado muito com a criança...com...né...eu acho que legal...tem que se preocupar realmente. Mas ele tem que se preocupar também com as pessoas que moram lá...vão ficando mais velhas...tem que ter um local pra fazer um exercício...um local que sei lá...de repente uma sala pra bater papo...alguma coisa assim diferente...Eu acho que o condomínio tem que ter locais onde as pessoas...que...vão ficando mais velhas...ela tem necessidade de algum local assim mais privativo pra eles né...eu penso isso.

No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, como você considera a relação custo x benefício?

Eu acho que é uma relação adequada. Principalmente...o meu condomínio lá...o custo dele na minha opinião não é absurdo...acho que tá adequado.

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

Ah sim...lógico. Quando você compra...eu acho que não só quando a pessoa pensa...quando ela sai de uma casa e vai pra um apartamento...uma das coisas básicas é o custo né? E uma das coisas que tá ligada diretamente ao custo é o condomínio. Você vai pagar um condomínio absurdo...principalmente uma pessoa assalariada que é o meu caso...é complicado. Então você tem que ter como...saber se aquele valor tá adequado ou não...se aquele valor ele vai ter muita variação. E no meu caso eu acho que ele tá legal.

Como é sua rotina?

Eu particularmente eu nasci em Santo André...minha vida foi aqui em Santo André. Apesar que eu viajei muito...trabalhei muito fora. Mas o meu espaço aqui é a região. Inclui quando eu comprei ali em São Bernardo eu só comprei ali porque é bem próximo da divisa...porque eu to bem próximo...porque meus parentes, meus amigos...a maioria das pessoas mora nessa região. Então eu não to longe...eu to bem próximo. Então acho que foi um...hoje eu to...eu não conhecia muito São Bernardo...principalmente aquela região central ali...hoje a gente conhece bem mais né...como a gente tá morando ali praticamente em São Bernardo mas é praticamente na divisa...então hoje eu tento explorar um pouquinho mais aquela região.

Aí a sua rotina é...sai cedo...volta no final da tarde?

É, hoje minha rotina é a seguinte...eu levanto cedo...venho pro trabalho...eu trabalho normalmente...ultimamente eu tenho trabalhado bastante aqui...pra tentar conseguir o retorno...e a minha esposa fica em casa...tem uns trabalhos na igreja...algumas coisas lá de artesanato que ela faz...então...

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

É...quando eu tenho tempo sim...parques...o centro da cidade...e caminhar no centro...feirinhas...algumas coisas que...parte cultural também...teatro...quando dá...nem sempre...mas quando dá...cinema quando dá...

Você considera os espaços públicos perigosos?

Você sabe que hoje em dia não?

É, eu pergunto porque assim, muita gente fala que não usa e prefere usar os espaços dentro do condomínio porque a cidade é perigosa...

Não...mas você sabe que eu não sei cara...principalmente essa região de Santo André...São Bernardo...eu não vejo tanto perigo...juro por deus...eu caminho tranquilo na rua...eu caminho com carteira no bolso, relógio...nunca fui assaltado. Pra mim é mais mito do que...

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

Não...bem pouco. Mas já andei muito. Eu fiquei uma época ocioso...e essa época ocioso eu deixei o carro em casa e falei “vou começar a andar de metrô, andar de ônibus, andar de trolleibus pra ver se”...comecei a ir mais pra São Paulo...então eu fiquei seis meses mais ou menos conhecendo um pouquinho...mas olha...mesma coisa...nunca tive problema de assalto...muito tranquilo.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência?

É...costumo ir a pé no shopping...eu moro ali bem próximo ao shopping em São Bernardo ali...no centro...então eu costumo ir a pé lá...ontem mesmo saí era 19:30...falei “vamos dar uma caminhada...vamo até o shopping”...tinha uma feira lá...aí fomos lá na feira...caminhamos, voltamos...tranquilo...sem crise.

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL:

Nome: Denny Bevilaqua (147 metros)
Idade: 34 anos
Estado civil: Casado
Composição da família: Casal sem filhos
Renda aproximada: 15 mil
Data da entrevista: 20.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

Denny: O apartamento tem três anos...três anos...desde que lançou.

Já moraram em condomínio fechado antes?

D: Condomínio clube não. Tínhamos morado já acho que...é o quarto apartamento...mas todos pequenos. Tinha até alguma coisa de lazer mas nada parecido

Silvia: Bem simples.

Mas condomínio fechado...não chegava a ser um condomínio fechado?

D: Eram prédios...com várias torres, piscinas...mas simples.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

D: É...eu comprei o apartamento há um bom tempo atrás...eu tava morando em São Paulo, apartamento muito menor do que esse aqui...e já era de São Bernardo e tudo mais, mas como trabalho em SP tinha optado por lá...só que quando...justamente quando eu comprei o apartamento foi quando eu fui trabalhar em outros estados e só ficava de final de semana em casa, dormindo lá...e tinha que vir pra São Bernardo. Então optei por voltar pro ABC. Agora, porque escolhi aqui...primeiro porque a gente tava imaginando ter filhos e achei que seria uma boa opção ter um apartamento num condomínio que pudesse ter lazer...ter as coisas.

S: Toda a estrutura de lazer.

Tá, então a principal questão foi a disponibilização da área de lazer?

D: É...e também...e aqui por...talvez...até poderia ter outras opções em São Bernardo, mas eu optei por São Bernardo porque um apartamento desse em São Paulo não estaria dentro das minhas possibilidades né.

S: Segurança? Bom, não sei...aqui em frente por exemplo a gente tem vários casos de furto.

D: Eu tenho a percepção de insegurança maior, mas não sei se aumentou ou não.

É...é a percepção mesmo...a sensação de sensação de segurança.

D: É...a percepção é que piorou.

S: É, piorou. Eu acompanho no grupo do Facebook o pessoal do Baeta Neves e o pessoal...todo dia tem assalto, roubo...acho que piorou...a percepção é geral.

D: Eu tenho a impressão que piorou um pouco.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

D: Eu acho que na teoria é boa, mas na prática é muito falha. Eles seguem todas as regras lá...seguem não...eles tem todas as regras que eu acho que deveriam ser seguidas, mas é...falha justamente a parte pessoal...dos seguranças em si né. Talvez por ser...não necessariamente culpa deles, mas tipo...falha humana né...de não querer se indispor com alguma pessoa lá e acaba liberando uma pessoa que ela não tem certeza se é morador ou não...esse tipo de coisa.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

D: Não...no meu caso não...porque eu não conhecia ninguém aqui...

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

D: Com certeza...e moraria se me sentisse seguro...porque...por liberdade...acho que...com certeza moraria.

S: Questão de liberdade né?

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

D: É bem utilizado...Já foi muito mais...agora a gente deu uma maneirada. Mas é mais utilizada que a sala.

S: É...até a mesa de jantar...nós utilizamos mais aqui do que a parte interna.

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

S: Ah, cozinhar é só a parte da churrasqueira, porque não tem fogão.

D: Mais churrasco...Mas já foi uma vez por semana...hoje a gente segura bem...uma vez por mês e olhe lá...

S: É...uma vez por mês.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

D: Foi. Foi. E justamente a planta no sentido de ter acesso à cozinha. Que no caso de ter...de ser integrado, eu gostei bastante.

Em caso de varanda fechada com vidro: Porque fechou?

S: Ah, uma eu acho que pra abafar o ruído né...e o frio...no inverno é bem gelado...mas acho que o ruído...até poluição que a gente vê que não é por estar em andar alto, eu achava que não vinha tanta poeira, mas pelo contrário.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

D: É, somos os dois né...quando faz alguma coisa, estão os dois juntos.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

D: A gente fazia bastante churrasco de trazer as pessoas. Na verdade o que aconteceu é que minha cunhada veio morar na torre do lado...veio morar aqui há um tempo atrás...e ela tem uma filha pequena. Então a gente mais vai lá agora, porque tá todas as coisas dela lá do que a gente vem aqui. E também acabou adotando toda uma dieta...não vou dizer que é dieta...paramos de comer muita tranqueira né...então a gente acaba não fazendo tanto quanto a gente fazia antigamente. Isso deu uma reduzida boa também né.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

D: Da sacada? Aqui o que eu não gostei é que não tinha um espaço apropriado pra colocar o...as condensadoras do ar condicionado. E aí tinha que ficar aqui...foi até um empecilho que eu acabei não colocando ar condicionado em outros espaços porque ia me ocupar muito espaço ali do vidro...Eu optei por deixar um pequeno porque aí...segundo o cara esse pequeno não me traria problemas de ficar aqui pra dentro da sacada.

S: E eu acho a pia aqui muito pequena.

D: Ah sim, a pia é muito pequena.

S: Não sei se é o duto do ar que consome muito espaço...

D: É muito grande, muito trambolhão.

S: Quem comprou sem a churrasqueira, sem a opção...então que acabou fazendo...então acabou ganhando um pouco de espaço...daí tira a coluna.

D: Não tem a coluna, não precisa daquele quadradão em cima...só coloca aquela de inox em cima...fica mais clean né. A nossa já veio, então...veio da construtora, então não teve opção.

O que você acha do tamanho da varanda?

D: Ah, pra mim acho que tá bom.

S: Acho que atende né.

D: É grande mas não chega a ser exagerado.

S: A quantidade de pessoas que normalmente...quando a gente se reúne, comporta.

D: É, comporta.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

D: Eu acho os outros dois quartos pequenos. O nosso até que beleza, ok, porque não precisa por o guarda roupas, mas os outros dois são muito pequenos.

S: Porque a gente tem o corredor com closet.

D: Principalmente o menorzinho...acho pior...

É, na verdade era uma pergunta em duas né...do tamanho e da distribuição dos cômodos...a disposição...a planta.

S: Ah...a planta eu gostei.

D: Eu gosto.

S: Essa nossa...ela tinha...são seis tipos de planta que tem aqui?! É...a nossa já veio sem escritório...sem o quarto quarto...então a nossa planta é uma das melhores...

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

D: Acho que não...a não ser que ele fosse uma varanda estendida. Por exemplo, que não tivesse essa porta. Eu adoraria que pudesse...integrar...ficar completamente sem abertura. Isso eu gostaria. Mas como eles falam que altera a fachada do condomínio, não pode.

Mas mantendo a função da churrasqueira, por exemplo?

D: Mantendo a função da churrasqueira.

Porque no caso seria uma sala ampliada né?

S: É, porque o duto ele puxa bem, então não volta fumaça nada.

D: Quando até falaram...algumas pessoas até falaram que iam fazer isso ou não, eu nem sei se fizeram...mas até a gente falou “ih, acho que vai dar problema com a churrasqueira, voltando fumaça e tal”. Mas ela nunca...pelo menos até hoje...algumas pessoas até reclamaram, mas acho que eles não pediram pra ligar lá...ou o cara desligou...não sei o que aconteceu. Mas nunca voltou fumaça não.

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área?

D: Ah, da varanda eu não sei. É que hoje eu não tenho filho, então não posso dizer se vai ser pequeno ou não...eu acho que vai ser, os quartos. Mas se fosse diminuir, eu diminuiria a sala. Diminuiria um pouco a sala pra aumentar os quartos. Os outros dois quartos.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

D: Eu acho que tinha alguns...tem alguns espaços que é bonito pra vender e muito pouco utilizáveis...a exemplo do xadrez ali...que sei lá pra que serve.

S: Pra criança brincar só né.

D: É, eu não sei...sei lá se criança brinca também. O petshop lá que vive fechado, eu sei lá se pode usar atualmente...pode ou não pode...eles tinham parado por causa da crise hídrica lá...não sei se reabriram...O cinema também é bonito de se ver mas eu não vejo muito sentido de você descer pra...

S: Nós mesmo há três anos aqui, nunca fomos.

D: Eu entrei só no dia da apresentação pra conhecer. Nem fui lá.

S: Mas de utilização de espaço...quando a gente usa é a piscina...academia a gente já usou, hoje a gente não tem utilizado...o salão de beleza acho que eu cheguei a usar uns tempos, hoje também não utilizo mais.

D: Mas ainda isso eu vejo utilidade, independente se a gente usa ou não...eu vejo utilidade em todos esses espaços, menos no que eu to falando, no cinema...

S: Ah, aquele negócio de escalada ali mesmo...é um espaço grande mas que poderia fazer sei lá, uma sala fechada pra ter outra prática de esportes.

D: É...tem algumas áreas que não...

E você vê que as pessoas usam bastante essas áreas? Essas que você falou que não tem muita utilidade, pelo jeito não...mas algumas outras áreas).

D: Algumas outras...a criançada...quadra...que era o óbvio...muito disputada...

S: Piscina, a sauna...a sauna não, onde fica a hidro.

D: São bem utilizadas. O salão é muito utilizado...o salão de beleza lá...academia...esses espaços são bem utilizados. E o salão de festas né.

Sa: O salão de festas é todo final de semana.

D: Eu acho que o que não é bem utilizado é realmente o espaço pet...não onde...de brincar, de passear, que aquele é até usado...mas o pet banho...aquela parte de dar banho não é utilizado...esse xadrez ali é...patético.

S: A parte de escalada também.

D: Escalada...aquele lugar onde sai fogo que nunca nem ligaram aquilo.

S: E aquele lugar que tem um pau e uma bola...nem sei o nome daquilo.

D: É, toda a lateral ali, não é utilizado.

Quais áreas você mais utiliza? Vocês falaram piscina, academia...

D: É, tá dentro disso daí mesmo.

Quem da sua família mais utiliza estas áreas?

D: Ela utiliza mais que eu.

Quais áreas você considera indispensáveis? Mesmo as que tem um uso um pouco maior...

D: Acho que academia...ou a academia ou a piscina.

Não, pode ser mais que uma.

D: Academia, piscina e quadra. Seria pro meu gosto né...acho que é o básico.

S: O salão acho que tudo bem vai...hoje eu não utilizo...

D: Eu não uso porque eu prefiro fazer em casa. Porque ainda mais o tamanho dos salões eles falam que só comporta 30 pessoas...que não pode mais...

S: Não, to falando o salão de beleza.

D: Não, to falando do...não, esse eu também não acho que é indispensável...pra mim né...eu sou homem. Mas pra mim os salões são pequenos, eu prefiro trazer pra minha casa do que pagar um aluguel. Então eu acho que é mais por aí.

Quais áreas você considera dispensáveis?

D: O xadrez ali...

No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, como você considera a relação custo x benefício?

D: Entre o que o condomínio oferece acho que até tá ok. Mas do que a gente utiliza com certeza não tá. Porque a gente utiliza pouco.

S: É, agora entrando...vai...tá vindo uma assessoria esportiva que inicia agora em maio...eu acho que a gente passa a utilizar mais.

Com a academia?

D: Não só a academia...vai ter aquela parte pra criança...de cuidar da quadra...ter atividades de aula, você vai fazer lá...zumba...coisa de corrida, esse tipo de coisa.

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

D: Sim...eu acho que pra quem tem criança...eu vejo pelos meus amigos que tem criança. Esses com certeza aproveitam o condomínio. As crianças utilizam bem. Era mais ou menos o que eu imaginava quando eu comprei né...de ser um apartamento que iria servir meus filhos.

Como é sua rotina?

D: É...eu não trabalho na cidade (São Bernardo)...aliás, nunca trabalhei na cidade, nunca consegui trabalhar aqui. Trabalho em São Paulo...venho só a noite...a única coisa que eu faço na cidade mesmo é dormir e o treino né...eu faço corrida de manhã aqui. Na cidade...do dia a dia...é mais isso. E final de semana que a gente ainda tenta ficar pelo ABC.

S: É, a gente procura...eu não gosto de sair...pelo trânsito...até mesmo pela insegurança que a gente falou início, que eu acho que não é só aqui em São Bernardo né...então a gente dá preferência pra ficar no ABC né. O que a gente utiliza é o Sonda (supermercado) que é aqui...pertinho né...a gente as vezes acaba indo a pé...

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

S: Praças...

D: A gente utiliza a Barão...que a gente faz nosso treino lá...

S: A corrida

D: Na Barão de Mauá...ali onde era o Best...shopping Best.

S: O Parque Central em Santo André.

D: O Parque Central...a gente corre lá de final de semana. Também a estrada velha...eventualmente a USP.

S: Ah, a gente foi mais no Ibirapuera do que na USP.

Então mais parque no caso, pra praticar corrida?

D: É...atividade física...o espaço público acho que mais...

Você considera os espaços públicos perigosos?

D: Os que a gente utiliza não. Porque justamente a gente utiliza...Ela tem muito medo...deu pra perceber que ela é muito medrosa.

É, porque assim, a minha pesquisa é justamente pra tentar...esses condomínios fechados eles muitas vezes se justificam muito pela questão da segurança, então eu to tentando ver se realmente é uma hipótese que a segurança é um fator determinante...se não é...

D: É, pra gente é, com certeza. Ela, em questão...é muito medrosa...a irmã dela pior ainda...que veio morar aqui também. Exatamente por isso a gente acaba não utilizando muito outras coisas, porque ela tem medo.

S: É...a gente evita...procura ir..."ah, não...isso daqui é legal, dá pra ir...).

D: Fala pra ela que num sábado a gente vai em alguma coisa muito...sábado a noite...ela fala "hmmm". Isso porque a irmã dela foi...tentaram assaltar umas duas ou três vezes...ela morava em São Caetano, divisa com a De Lamari ali né...e aí é...teve algumas situações de assalto e ela ficou amedrontada. A irmã pior ainda...só anda de blindado agora...mas é...

Mas com vocês já aconteceu alguma coisa ou não?

D: Com ela nunca...mas ela morre de medo.

S: Comigo não.

D: Nem quando morou fora.

S: É, você já sai meio...você leva sua cultura...então.

É que tem alguns estudos que falam disso né...do discurso da violência as vezes ele é muito mais presente do que a violência em si...ainda mais hoje com televisão, programa policial, internet...como você comentou do pessoal do Baeta...mas as vezes não aconteceu nada com você que justifique.

E não são nem locais que ela frequenta...então assim...é o Baeta que é aqui do lado, mas é o Baeta muito pra cima do que a gente tem acesso...acho que a gente nunca foi pra aquele lado...só sabe que existe...e ela tem medo.

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

D: Eu uso eventualmente. Até fiquei sem carro aí uns 15 dias agora e eu uso bastante o troleibus...que a gente mora aqui do lado do troleibus e fica bem cômodo. E ele vai até...me pega na porta de casa e me deixa na porta do trabalho ali na Berrini. É fácil. Apesar de a parte de Diadema pra SP ser terrível. Aqui no ABC acho que o troleibus funciona bem, pelo menos pra minha experiência. Mas a parte de Diadema pra lá é sofrível. É...isso talvez...só por isso que eu não uso todos os dias. Porque se aquele pedaço fosse bom eu utilizaria.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência? No caso não seria considerando espaços públicos apenas né...Show, teatro, shopping.

D: Eu odeio shopping né...ela gosta um pouco mais...mas a gente tem ido mais.

S: Cinema a gente gosta bastante...acaba indo.

D: Mas só pra isso né...vai no cinema e sai...porque eu não gosto de ficar passeando não. Mas...a gente frequenta aqui o metrô que é bem perto...e o Golden que é um pouco mais afastado mas eu acho um pouco melhorzinho. E a gente vai eventualmente que tem alguma necessidade...uma compra que a gente já tem prevista ou vai no cinema...ou vai comer...não costuma passear no shopping não.

S: Restaurante).

D: Restaurante...de rua mesmo...frequência assim...acho que é isso né?

S: E supermercado.

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL

Nome: Cristiane e marido (147 metros)
Idade: Aproximadamente 40 anos
Estado civil: Casada
Composição da família: Casal + 1 filha (11 anos)
Renda aproximada: 10 mil
Data da entrevista: 20.04.2016

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

Cristiane: A gente mora há 2 anos...fez 2 anos que a gente mora. A gente comprou na planta o apartamento...levou aí praticamente um ano pra fazer tudo que a gente precisava fazer dentro do apartamento e a gente mudou em dezembro do ano retrasado...que a gente mudou pra cá.

Já moraram em condomínio fechado antes?

C: Já...já moramos. Era um condomínio mais popular do que o Auge. Mas a gente morou por 17 anos nesse outro condomínio.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

C: Na verdade a gente não tava nem procurando o empreendimento. Aí a minha cunhada Simone viu e falou "Vai visitar que é muito legal". Daí a gente veio e a gente gostou. Mas achou que o preço não tava tão acessível naquele momento. E aí a vendedora fez a nossa cabeça...conseguiu fazer com que a gente fechasse negócio. Pra você ter ideia a gente fechou o negócio num domingo às duas horas da manhã...que a gente assinou o contrato...de tão insistente que ela foi.

Arnaldo: Aí acabou ganhando a churrasqueira.

C: É...era a última semana pra gente ganhar a churrasqueira também, dentro do projeto e aí a gente fechou.

Mas o motivo?

A: Assim...é que o outro condomínio...pessoal do mesmo nível, vamos dizer assim, cultural...estava saindo e tava entrando um pessoal de nível um pouquinho mais baixo. Aí começou a vir um pessoal estranho...assim lá...e a gente optou por sair. Tanto que lá a síndica teve que sair meio fugida de lá.

C: O apartamento era bem menor, era metade da metragem desse também...já tava ficando pequeno pra gente...o que ajudou também...e a localização também...a gente queria morar no ABC.

Alguma relação com a insegurança na cidade? O fato de morar no condomínio eu digo...do condomínio ser fechado...

C: Eu acho que sempre tem. Dá mais segurança do que você morar numa casa. Porque quando a gente saiu do apartamento antigo pra vir pra esse, enquanto teve reforma, a gente morou numa casa. E eu morria de medo. Acho que dá mais segurança você morar num condomínio...pelo fato de ter portaria, tudo. Só que eu acho que a rua aqui é muito deserta, o acesso pra rua é muito deserto, e a gente acaba fazendo opção de uma entrada. Então em vez de entrar...a gente entra pela Pereira Barreto ao invés de entrar do lado de lá que a gente acha mais perigoso.

Entendi. Mas não foi um motivo pra ter escolhido morar aqui né?

C: Não.

Em sua opinião, a sensação de segurança na cidade aumentou ou diminuiu nos últimos anos?

Eu acho que diminuiu. A gente se sente mais inseguro, até pelo noticiário que a gente vê...nos jornais...notícia de pessoas que foram assaltadas...eu acho que aumentou.

A: Aqui também no entorno do apartamento tem muito assalto.

É, tá todo mundo falando sobre isso.

C: É...é...tem bastante.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

C: Então, o próprio condomínio ele mudou a equipe de segurança. Era uma empresa, mudou para outra empresa. Eu ainda acho que não é seguro. Por quê? Porque a gente chega no condomínio, e apesar de ter o leitor de acesso à garagem, eles não olham se você tá acompanhada dentro do carro, se conhece, se não conhece. Acho que deveria pedir pra abaixar o vidro pra ver se você tá com alguém ou não...não vi muita mudança não, de verdade, com a troca das empresas. Acho que ainda...

A: Já aconteceu da minha irmã entrar e a gente só saber com ela aqui na porta. Então...é...quer dizer...o pessoal pensa que é morador, não é...e vai entrando.

C: Principalmente na portaria da Pereira Barreto.

A: E aqui tem o acesso desse condomínio, pra Pereira Barreto, ele não tem cerca elétrica. Aí eu já comentei várias vezes com os síndicos anteriores...esse aqui eu não conheço ainda, o novo síndico..."Peraí, tem que colocar algum dispositivo de ascender lâmpada lá, por cerca elétrica...porque bandido ele entra pela porta da frente. Só que os viciados, os "nóias"...eles pulam o muro. Esses são os perigosos. Porque eles vem drogados aí e entram no condomínio, começam a vandalizar...e ali do lado de fora o muro acho que tem um metro de altura. Ele tem dois metros e meio a três do lado de dentro, mas do lado de fora é um metro).

Ah sim, onde tem aquelas árvores ali né. Mas já aconteceu de pular gente aqui?

A: Ainda não.

C: Que a gente saiba não.

A: Mas é...já avisei várias vezes. Eu nem sei se as câmeras que tão monitorando lá...eles não tão assistindo...porque essas câmeras novas que eles instalaram não tem ninguém vendo...é tudo gravação. Quer dizer, se você vai tomar uma atitude, vai tomar uma atitude depois.

C: Tardia né? Tem insegurança sim.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

C: Sim. Teve.

A: Então, tem isso...que mais que tem aqui.

C: Acho que a infraestrutura do condomínio.

A: O que atraiu foi que a gente tem uma criança pequena, ia crescer, aqui tinha muito lazer, uma proposta de muito lazer né. Algumas coisas deixaram um pouco a desejar...depois que entregaram né. Porque eles tinham um projeto de...como é que chama...

C: Você pode assinar vários serviços né...é um pay per use que eles chamaram, você podia optar por usar qualquer serviço.

A: É, isso nunca existiu no condomínio. E por ser um apartamento maior. Que o nosso tinha era 60 metros quadrados. Pra três ali, tava ficando apertado...esse aqui é muito maior.

C: E a localização também, com certeza.

A: Ah, localização. O outro não era mal localizado, apesar de tudo. Ele ficava ali na Vila Livieiro, o outro apartamento...ele tinha acesso à ônibus fácil...ônibus que vinha pro ABC, ônibus que ia pro metro em São Paulo...era muito bem localizado. Outra coisa que contribuiu com a compra daqui é o preço. Na época que a gente comprou, era assim...o preço pela metragem...metro quadrado...era o mais barato que a gente tinha visto. Porque assim, eu...é que teve...depois que a gente comprou, teve aquele boom...aí os empreendimentos ficaram tudo caro. Mas na época, o valor era muito baixo.

C: Apesar de a gente achar que era difícil né...mas comparando com os demais, ele era baixo.

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

A: É, eu preferia uma casa.

C: Eu já preferia um apartamento.

A: Casa você tem um pouco mais de liberdade, você não tem o condomínio...aquela eterna...aluguel que você tá ali...você não tem que ficar dando muita satisfação...que nem, você tem que dar satisfação, tem horário...você precisa fazer alguma coisa, que você trabalha o dia todo...aí você precisa fazer um furo...num prédio você não pode. Numa casa você até poderia e não iria incomodar tanto os vizinhos.

C: Mas ele questiona em relação à segurança...

É, não...não...

A: Em relação à segurança...o meu é casa. Eu antes de morar morava em casa, casas boas. Depois quando eu mudei pra apartamento...era uma casa grande, eu fui pra apartamento caixa de fósforo...Esse aqui já não tem a sensação de caixa de fósforo porque são bem amplos os apartamentos...então é agradável. Porque eu sou uma pessoa assim que...caseira. Não sou assim...E também se eu fosse montar um negócio, numa casa fica mais fácil você montar um negocinho na garagem, vamos dizer assim. Eu trabalho de assistência técnica, de máquina copiadora multifuncional...vulgar máquina de tirar xerox...Numa casa, eu teria um pouquinho mais de liberdade de ter esses produtos numa garagem, pra eu fazer manutenção...de montar meu escritório tudo, na casa...do que no apartamento. Não tenho essa liberdade.

C: Eu já acho apartamento mais seguro, morei esse período em casa e apesar da gente colocar câmera de segurança...câmera não...segurança dentro...alarme...No começo eu nem dormia. Acho que aqui eu tenho muito mais segurança.

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

A: É...antes de colocar os vidros...mal usava.

C: A gente colocou faz o que...faz menos de um ano...pouco tempo.

A: Usava bem menos, porque aí...o tempo frio, não vinha pra varanda...o tempo quente ficava só o sofazinho aqui pra fora...então não usava tanto assim. Após ter fechado aqui com o vidro, aí utilizou mais.

C: A gente utiliza bastante.

A: A mesa que tá lá pra dentro a gente colocava aqui fora, no calor. E aqui é mais agradável de tomar café, tudo...então como há a possibilidade de você fechar isso aqui em tempos de chuva, tempo de frio, a utilização se tornou mais constante.

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

C: Na varanda é muito raro. A gente vai cozinhar amanhã só. Muito, muito difícil.

A: É, eu não sou um cara muito voltado pra churrasco né, então não usa muito.

C: É, só cozinha mesmo, varanda não.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

A: Ajudou.

C: Com certeza.

A: Mas não foi o total...o total mesmo foi a metragem do apartamento...e o valor...custo benefício.

C: Mas chamou bastante atenção assim, se a gente for pontuar.

É, é que meu estudo é mais específico sobre a varanda...então eu quero entender assim, o que leva as pessoas a comprar o apartamento com varanda, e se a expectativa na hora de comprar...se depois o uso se justifica. Aí no caso da varanda, vocês comentaram que fecharam e falaram um pouco do porque fechou né. A questão do clima...

C: É...também...porque época de inverno aqui é bem frio né. E pó mesmo. Tem muita construção aqui em volta...e você fecha, melhora bastante esse aspecto de poeira.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

A: É, como a gente trouxe a mesa pra cá...tomar café, almoçar...ficou tudo aqui na varanda.

C: A Júlia usa bastante pra brincar também...ela fica bastante aqui.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

A: Só em eventos tipo aniversário...festa em família...só nesses momentos assim.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

C: Não...a gente precisava reformar né...dar uma...comprar móveis...precisa mobiliar direitinho ainda.

A: Precisa decorar né...porque como a verba ficou curta de uns meses pra cá...então não deu pra mexer aqui...do jeito que ela foi entregue, ficou.

Mas do projeto em si?

C: Não

A: Do projeto em si não teve nada assim de...

O que você acha do tamanho da varanda?

C: Eu acho ótimo, muito boa.

A: Muito boa.

C: Quando a gente compara com outras por aí também, acho excelente.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

A: A distribuição desse apartamento eu acho perfeita.

C: Também acho.

A: Porque a cozinha ela fica voltada pra varanda. A sala fica integrada aqui também. A lavanderia é separado, que é difícil você encontrar a lavanderia separado da cozinha...normalmente você vê tudo junto, acoplado...apertado né. Distribuição dos quartos também, em relação à planta...é muito bem distribuído. Esse apartamento eu achei muito bem distribuído. Foi um dos motivos que também gostamos. Chegamos até a ver outros apartamentos de mesma metragem, só que a cozinha você tem que atravessar a sala inteira pra chegar na varanda né. Outros...aqui mesmo no condomínio tem os apartamentos menores lá...você tinha a lavanderia é meio conjugada com a cozinha. Esse aqui...a metragem mais a distribuição em si...o apartamento como um todo, é excelente.

C: Eu só aumentaria um pouquinho mais o quarto.

A: É, isso é...

C: Eu acho que o quarto é pequeno, poderia ser maior.

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

C: Ah, ia ser difícil. Agora que a gente acostumou ia ser bem complicado. Se fosse antes, talvez né.

A: Sim, porque o apartamento antigo não tinha varanda, e apesar dele ser pequeno...tinha em torno de 61 metros quadrados, o anterior, ele era muito bem distribuído. A lavanderia também era separada da cozinha, a lavanderia era até que de um tamanho bom...a sala era enorme...era um formato em “L”, cabia a sala de jantar...que essa sala de jantar daqui era do outro apartamento...o sofá de 3 e 2 lugares, essa poltrona. Era uma sala considerável pro tamanho do apartamento...eram só 2 quartos e um banheiro, mas a distribuição era muito boa...apesar de ser muito pequeno.

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área?

A: É...seria aumentar o nosso quarto e fazer um closet que aqui não tem.

Mas diminuiria a varanda ou não? Ou seria melhor se fosse o quarto maior, mas mantendo a varanda?

C: Com certeza, seria melhor se mantivesse.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

C: Eu uso pouco, ele usa pouco, minha filha usa bastante. A Júlia usa...todo dia ela tá lá embaixo praticamente.

Tá. E assim, a visão que vocês têm das outras pessoas, se elas usam bastante ou pouco...

A: Olha, a gente conhece pouco o povo daqui né.

C: Conhece mais os pais dos amigos dela...um ou outro usa...mas eu vejo mais as crianças utilizando até do que adultos.

Quais áreas você mais utiliza?

C: As piscinas...o que ela mais usa é a piscina.

Quais áreas você considera indispensáveis?

A: Piscina.

C: Eu acho também, a piscina.

Quadra? Todo o resto?

A: Piscina e salões né...os salões de festa...a gente já usou salões, a churrasqueira também já usou...então são áreas assim, do condomínio, bem essenciais.

C: Acho que a academia né, podia melhorar...que ela é pequena, então você vai e sempre tem muita gente...você acaba então não indo tanto.

Quais áreas você considera dispensáveis?

C: Olha, o que eu nunca uso é aquela de arte...a salinha de artes...eu particularmente não uso.

A: Cinema.

C: Cinema porque poderia ter um telão né...a tv é pequena.

A: É, o cinema aqui é muito pobre...o negócio não tem sistema de som, é uma televisão ao invés de ser uma tela de projeção que seria...uma sala de cinema você pensa assim né. Eu já fui no do meu cunhado, ele morou num apartamento...e a sala de projeção dele ali é um cinema...aqui é uma piada. A construtora nessa parte aí ela pecou bastante naquela sala de cinema. Tem uma sala de jogos que acho que raramente alguém lembra que existe lá na ponta.

C: Na churrasqueira lá do outro lado.

A: Na outra churrasqueira menor, tem uma sala de jogos lá, que acho que o povo nem sabe o que existe dentro...porque a churrasqueira menor é difícil o pessoal usar...é mais o povo que usa a quadra de fim de semana, junta os amigos e acaba usando a churrasqueira. Mas aquela churrasqueira menor...a sala de jogos que fica no canto de lá escondido, pra mim se deixar de ter, não vai fazer falta.

No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, como você considera a relação custo x benefício?

A: Olha, pelo valor do condomínio, não é um condomínio caro. A gente tá pagando só de condomínio é 750.

C: 800 né...agora aumentou um pouco.

A: 750. E não é um condomínio caro.

C: Comparado com outros por aí...pela infraestrutura que tem né?

Eu morava em um em que pagava mais que isso e não tinha nada.

C: É, então, não é caro não.

A: É, assim, o condomínio é barato em relação a isso. Mas eu acho que tá um...levemente largado a parte de madeiramento...você vê os decks...o...esqueci como chama...onde tem as redes...onde tem aquela parte de madeira...então...toda essa parte de madeiramento há dois anos que não é feito nenhum tipo de manutenção...A casa de bonecas na parte de playground também tá abandonada...então nesse quesito o condomínio aqui tá muito a desejar. Apesar que talvez, tem que dar um tempo ao tempo, que agora entrou um novo síndico e parece...

C: Parece que tá mudando algumas coisas.

A: E parece que realmente tá vendo as coisas, tá se empenhando em resolver...então tem dar um pouquinho de tempo né?

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

A: Sim.

C: Com certeza.

A: Deram um belo de um portfólio...de A a Z...tudo que tinha, computação gráfica...que até que...

C: A entrega foi muito similar ao que eles propuseram né.

A: O material que eles colocaram pra nós é o que foi entregue né...tirando a sala de cinema, mas o resto assim foi bem fiel ao que...porque eu já vi portfólio lá que não tem nada a ver depois o que vai entregar. Pelo menos a Cyrela teve esse cuidado de o que mostrou, seguiu ao pé da letra.

C: Mas acho que chamou bastante atenção pra tomar a decisão mesmo...não só o apartamento, mas o condomínio.

Tá, e essa relação entre a expectativa que vocês criaram quando viram essas áreas todas e o uso delas, se confirmou ou não? Vocês imaginavam que iam utilizar mais do utiliza?

C: Eu achava que sim. Eu achava que sim...academia, por exemplo...algumas áreas eu achava que eu ia usar mais. Mas como a gente comprou até pensando mais na Júlia né, ela ainda acaba usando.

Como é sua rotina?

C: É, agora eu não to trabalhando, mas eu trabalhava na divisa com São Paulo, o acesso muito fácil, pegava a Lauro Gomes e em 15 minutos eu tava lá, bem pertinho.

A: A localização aqui é perfeita...o único problema mesmo é os dias que...eu não sei o que acontece em São Bernardo...que dá umas travadas e você não consegue chegar em casa porque o paço municipal travou e ele trava todas as avenidas no entorno. Então são...não foram muitos dias, foi coisas de dias assim que...até teve um aniversário da Júlia, foi do ano retrasado né?

C: É, mas aquele dia foi atípico né, travou São Bernardo inteiro.

A: São Bernardo inteiro travou e aí ninguém conseguiu chegar.

C: Mas eu acho que o acesso é bom, porque você tem acesso pela Lauro Gomes, tem acesso à Pereira Barreto, eu acho que é bom nesse sentido.

A: A localização dele é muito boa...tem o trólebus aqui do lado, que eu utilizo bastante também.

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

A: Não...de vez em quando...

C: Mais praças...parques né?

A: Ou cidade da criança por causa da nossa criança...e assim é...raro.

C: E cinema, shoppings.

A: É, espaço público é mais o shopping aqui do lado...que vai almoçar de vez em quando...vai fazer alguma comprinha, que tá aqui lado...e tem o supermercado aqui na frente também que ajuda bastante.

Mas da cidade, eu digo público no sentido de não onde vai mais gente, mas público no sentido de cidade...praças, ruas, se anda na rua...

C: Mais praças.

A: É difícil...como o condomínio aqui é agradável, é difícil sair assim...e quando vai sair, vai assim...a gente usa mais o espaço do Rudge Ramos, em áreas públicas, que seria as praças, tem duas praças lá, próxima...tem a igreja ali, mais devido à mãe da Cristiane e a Júlia estuda lá. Então acaba usando os bancos, o entorno...mais praquela lado do Rudge Ramos.

Você considera os espaços públicos perigosos?

A: Não...o Rudge Ramos...dá uma falsa sensação de segurança...porque...

C: A gente nunca vê nada acontecendo assim.

A: Mas sabe que acontece.

C: Mas é tranquilo.

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

C: Eu to...como eu voltei a estudar...to fazendo Júlio de Mesquita...então uso todo dia. Só né? Eu não uso.

A: De vez em quando você usa.

C: Muito raro.

A: Mas é raro.

C: Não com frequência.

A: É...fazemos tudo de carro.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência?

C: Cinema, supermercado...essas coisas...basicamente isso.

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL

Nome: Margot Goulart

Idade: 58 anos

Estado civil: -

Composição da família: Mãe e filho

Renda aproximada: 12 a 15 mil

Data da entrevista: 12.05.2016

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

Eu moro aqui há 2 anos e meio

Já moraram em condomínio fechado antes?

Não, nunca tinha morado...nunca tinha.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

Na verdade eu vi a propaganda na tv, de manhã. Tava lá vendo o jornal e passou. E eu achei interessante, porque era um resort. Aí eu vim por curiosidade. Cheguei aqui, meu irmão trabalhava na Abyara...meu irmão e meu sobrinho...e eles estavam aqui e falaram "é uma boa você comprar". Aí eu vi, achei que era uma...não tinha entendido bem o que ia ser né...mas eles falaram tanta coisa...e eu falei assim "tá bom, vou experimentar".

Mas não tava construído ainda?

Não...na planta...eles estavam começando a vender. Eu fui uma das primeiras a comprar.

É...sobre as medidas de segurança adotadas pelo condomínio né...Na verdade tinha uma pergunta anterior...se tem alguma relação com a questão da segurança...o fato de ser um condomínio fechado...a sua opção por ter...ou se não...não era uma preocupação....

Não...não...eu não me preocupo com isso não...eu acho que a gente não deve ser tão neurótico com isso.

Em sua opinião, a sensação de segurança na cidade aumentou ou diminuiu nos últimos anos?

Na cidade? A sensação de insegurança aumentou bastante.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

Olha, a gente tem sistema de câmeras, a gente tem as cercas elétricas, a gente tem os seguranças que ficam lá fora, mas na verdade eles são controladores de acesso, porque eles são desarmados...Mas a gente é vulnerável, não adianta...a gente é vulnerável. Porque quem faz a parte principal que seriam os controladores de acesso, as pessoas que controlam que entra no prédio, tá...são pessoas. E são muito...bastante passíveis de falha. Principalmente pelo nível deles e tal. Então, não é tão...não é...não é 100% seguro.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

Não, não...porque eu comprei na planta e eu nem conhecia ninguém. Não por isso.

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

Não sei se moraria numa casa não...eu tenho medo de morar em casa. Eu prefiro, eu sempre morei em prédio. Nos anos 80 sim, eu morei em casa. Mas acho que hoje eu não moraria não.

É porque tem muita gente que responde de ter vindo morar em condomínio por causa da segurança...então as perguntas tavam um pouco mais direcionadas pra isso...

É mais confortável você morar em condomínio...muito mais confortável...manutenção de uma casa é muito diferente do apartamento.

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

Eu acho...interessante...eu ter uma varanda gostosa. Porém, eu não acho legal eu ter um lugar tão pequeno...porque é um varanda, mas é pequena...né...você fazer churrasco, que vai encher sua casa de cheiro de churrasco. E eu não gosto...eu particularmente não gosto. E outra, o condomínio oferece duas opções de churrasqueiras. Então eu posso receber minhas visitas num lugar muito legal...são legais...não preciso fazer churrasco dentro de casa. Por isso eu optei em fazer...em fazer a minha varanda sem a churrasqueira. Eu uso como varanda ainda...tem um pedacinho ali que eu leio...fiz assim a minha sala de jantar...e a gente usa assim...é gostoso.

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

Não...

Obviamente, porque nem é mais uma varanda gourmet.

Risos.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

Acho que não...acho que não...nunca...não assim que tenha me atraído. Eu preferia por exemplo, ao invés de ter a varanda, eu ter esse outro pedaço aqui...

Mais sala?

É, mais sala.

Em caso de varanda fechada com vidro: Porque fechou? Acho que obviamente porque você transformou numa extensão da sala né?.

Uhum.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

Eu e meu filho...e as pessoas que vem aqui...né...a gente recebe pra refeição, por exemplo, é toda feita aqui, na varanda. Tudo na varanda.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

Bastante...bastante...vem bastante. Semanalmente pelo menos.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

O que me desagradou foi a sala pequena com uma varanda relativamente grande. Eu preferia mil vezes ter mais sala.

O que você acha do tamanho da varanda?

Eu acho ela grande...não tão grande pra ser uma varanda gourmet...tá...e um espaço que não é tão bem aproveitável num tamanho de apartamento desse.

É, eu entrevistei gente dos outros...daquela torre que o apartamento é maior. Essa daqui e a da frente são um pouquinho menores...

É...lá tem 40 metros a mais...no Esplendor...meu irmão mora aqui também. E a varanda tem dois vidros a mais...a gente contou pelos vidros assim...e é a mesma coisa...é a mesma coisa.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

Ah, eu acho que são adequados. São tamanhos adequados...bons.

Você está satisfeita com a distribuição dos cômodos no apartamento?

Estou...estou satisfeita. Inclusive em comprei esse...de 106 metros...eu gostei mais da planta.

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

Não...eu não sou contra a varanda gourmet...eu adoro...acho legal...acho ótima. Gostaria de ter uma...maior! Que nem, eu tenho uma amiga que tem uma varanda gourmet...ela tem...Que é uma delícia...pega a volta inteira do apartamento dela. Então você tem o espaço que você fica com as pessoas...o espaço que você consegue cozinhar...legal...sem interferir na casa.

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área? Eu acho que aqui também...a resposta tá...você já fez né? Que foi utilizar pra ampliar a sala.

Risos.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

São muito bons. Eu não uso muito. Existem várias opções aqui. Eu acabo não utilizando muito. Eu utilizo muito a academia, a sauna e o spa. A sauna e o spa menos ainda. Na piscina...as piscinas por exemplo, eu nunca fui...entendeu. Mas é legal você saber que existe. Se você quiser você...só descer. É uma comodidade. Mas eu vejo que é bastante seguro pras mães, que trabalham o dia inteiro...os filhos estudam meio período...então, por exemplo...eu moro bem na área que dá pra quadra...de onde vem mais as crianças brincarem...então eu acho muito legal. Dá pra usar bem.

E é bem utilizado?

É bem utilizado.

Quais áreas você mais utiliza?

Spa, academia e a sauna.

Quem da sua família mais utiliza estas áreas?

Eu utilizo mais...meu filho nem utiliza a academia daqui. Eu utilizo mais.

Quais áreas você considera indispensáveis?

Jardim. Os jardins. É muito gostoso você sentar nos jardins e conversar. É muito gostoso. Tem um monte de coisas que eu não teria aqui.

É, essa é a próxima pergunta, mas pode falar já...quais são as áreas que considera dispensáveis?

Dispensável...totalmente dispensável...por exemplo...sala de cinema...não...nada a ver. É...que mais que eu acho dispensável aqui...é...Não...salão de beleza não porque as pessoas usam muito...

É...isso eu tenho...pessoal tem comentado e outro dia eu vim aí e tava cheio.

É, eles usam bastante...elas usam bastante. É...eu acho que mais isso mesmo...que mais que tem aqui? Ah, o ateliê...o ateliê que usam pra dar aula de inglês...dar aula de alemão...só assim eu vejo utilizando...ou alguém que trabalha em home-office...então desce pra ficar mais concentrado...se tranca ali. É uma das coisas que...são essas duas coisas. Ah, o espaço de...pra cachorro...É muito pequeno...aquilo é uma enganação sabe...então tira aquilo, deixa pras crianças brincarem...e leva o cachorro ali na frente...melhor né?

No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, como você considera a relação custo x benefício? É uma relação boa?

Eu acho...acho que sim...é...aliás...uma das coisas que daqui a pouco eu vou até descer lá na reunião e vou falar...que peca muito pela manutenção...então, com medo até de cobrar...mas tem que ter manutenção. Uma vez que você chegou aqui e viu tudo bonito, você tem que manter bonito. Então você tem que se preparar, devia ter se preparado pra isso. Então não é achar assim “ah, não, madeira não tem importância...”. Tem importância sim. Eu quero ver o deck bonito. Então eu vou lutar pra isso...vai ter que...vocês vão ter que pagar. Não é tão caro não...acho que vale a pena.

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

Ah, eu achei legal pro meu filho.

Talvez até a expectativa...do tipo “ah, vou usar”, talvez até mais do que use hoje.

Ah, vou usar piscina...Não uso nada.

Teve isso?

Teve...teve...a gente enquanto construía a gente passava aqui e falava “ah, que delícia, não vejo a hora de vir morar aqui...a gente vai na piscina, vai na academia...academia eu vou...a gente faz fazer isso...vai fazer aquilo...Faz nada. Faz nada...nada nada nada.

É, porque minha pesquisa tem um pouco dessa questão, de ver se a expectativa...se corresponde.

É, então...e olha...vou te dizer...quando ficou pronto, que a gente veio, que eles entregaram as chaves...foi muito legal...uma festa bonita...foi uma festa linda. Superou minhas expectativas...superaram mesmo. Porque eu cheguei aqui e tava tudo prontinho. Normalmente você muda e aí que a gente começa a comprar todas as coisas pra colocar nas áreas comuns. Não...aqui já estava tudo pronto. Entendeu? E aí...mas quando eu comprei e vi que tinha tudo isso, achei legal por causa do meu filho. Que seria um conforto pra ele...Mas não usa.

Quantos anos ele tem...desculpa?.

25! Você achou que ele tinha 10 né? Risos.

Como é sua rotina?

Então...eu moro...a gente mora...aqui seria São Bernardo...por um rio a gente mora em São Bernardo...esse riozinho que passa aqui atrás. Mas minha vida toda está em Santo André. Eu não faço nada em São Bernardo. Nada. Eu só venho aqui pra vir pra casa. Durante a semana pra dormir...eu saio cedo e volto a noite...mas eu não uso nada, nada. Você vê, o shopping é aqui pertinho, não vou. Não vou. Raríssimas foram as vezes que eu fui sabe...fui eu com a minha cunhada...e a gente sai e vai andando...mas raríssimo...dá pra contar. Então em São Bernardo eu não faço nada...não conheço nada em São Bernardo.

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

Não muito não...Parque assim?

É...parque...enfim...qualquer espaço público.

Não, quando eu saio...eu vou muito em cinema, vou em teatro...vou em restaurante...vou em casa de amigos...mas espaço público assim, não. Não muito não...nunca gostei muito.

Se não: Por quê?

Porque nunca gostei muito, nunca me atraiu. Sabe tipo..."ah, vou no parque do Ibirapuera". Aíh? O máximo que eu vou é se tiver a Bienal, aí eu vou.

Você considera os espaços públicos perigosos?

Olha, eu acho que eu sou a pessoa mais desencanada da face da terra. Meu filho diz...porque eu não penso em nada disso. Eu vejo a violência todos os dias, mas...eu não vejo ela tão perto de mim assim.

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

Não...não ando...não uso...e ainda to...a gente até tava combinando de sábado passado de eu ir conhecer algumas linhas do metrô que são muito bonitas em São Paulo...meu filho diz, que ele só usa transporte público...não gosta de dirigir...então ele só usa transporte público, mas eu não uso.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência?

É...eu vou toda semana no cinema, em São Paulo. Aí eu não consigo ir aqui porque...eu vou muito no Belas Artes...no Itaú...então os filmes que eu gosto de assistir não tão no circuito. Então é isso. E eu gosto muito de morar aqui.

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL:

Nome: Camilla (147 metros)

Idade: 36

Estado civil: Casada

Composição da família: Casal e um filho

Renda aproximada: 27 mil

Data da entrevista: 13.05.2016

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

Nesse empreendimento em si...2 mil e...O Rafael nasceu em 2012...2013. É...2013.

Desde o lançamento então?

Gente, quando que eu mudei aqui? Eu não lembro. Dois anos? O Rafa tinha...é um ano e pouco...É...2013...desde o lançamento mais ou menos. Mas a gente não comprou na planta não...a gente comprou quando tava maior.

Já moraram em condomínio fechado antes?

Não..nos moldes do Auge não. Eu moro em apartamento desde os meus 6 ou 7 anos. O Rodrigo sempre morou em casa. Nós morávamos em torres únicas...né...mas nunca...Em condomínios...tinha as mesmas coisas oferecidas aqui...as torres. Porque eu morava em Belo Horizonte e lá não tem muito condomínio fechado. Tava começando a ter alguns mas é mais de casa. Mas nas torres únicas eu tinha as mesmas coisas que a gente tem aqui.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

Primeiro foi a proximidade com a família, porque meu marido trabalha em São Paulo e a gente tava pensando em comprar lá. Um condomínio lá também. Mas a gente tá querendo ter um segundo filho e fica muito mais fácil ficar perto da família pra me ajudar com isso e o custo de vida aqui no ABC é muito mais...não é muito mais barato mas é mais barato. E aí a gente procurou até uma torre única mas o condomínio é bem mais caro...a gente tava achando...e não oferecia tanto lazer...o foco maior era o lazer pro Rafa né...Então a gente viu que os condomínios que a gente viu de uma torre só não tinham tanto lazer.

A próxima pergunta era no caso de você citar o motivo de insegurança né...como motivo por ter optado pelo condomínio fechado.

Não, o condomínio em si não, eu sempre morei em apartamento pelo fato da segurança. Nós mudamos pro apartamento porque a gente sempre foi...a gente sempre...nós moramos em casa e fomos assaltados um monte de vezes...então...E como meu marido viaja muito...eu nunca pensei em morar numa casa, sempre num apartamento. Mas não necessariamente tinha que ser num condomínio fechado.

Em sua opinião, a sensação de segurança na cidade aumentou ou diminuiu nos últimos anos?

Ah, diminuiu muito.

Você se sente mais insegura?

Insegura...muito mais. E acho que ainda mais comigo que morava em BH até...ele nasceu em BH o Rafa...então veio pra cá com um mês. Lá eu tinha a sensação de ser mais seguro do que aqui. Então eu tenho...eu me sinto muito mais insegura aqui eu estaria lá, por exemplo.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

Eu acho que não...Assim, aqui a gente tem um condomínio novo. Eu acho que tem muita falha em segurança. É...as vezes eu acho que o tag de...cada carro tem um tag pra abrir a garagem...As vezes eu vejo que...eu percebo que as vezes não funciona...e se as vezes é muito tarde eles abrem a porta...eles entram...abrem e deixam a gente entrar. Quem tá de moto...meu irmão tem moto...então nunca pararam pra ver...abre o capacete pra ver se você é morador ou não. Entra e nem pergunta. Eu acho que é muito falho. Deveria...Há protocolos, mas não é todo mundo que acaba seguindo.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores? Não pelo fato de você conhecer, porque obviamente a gente nunca conhece, mas pelo fato de ser um empreendimento que todo mundo tem um padrão relativamente parecido de vida né.

Não, nunca pensei nisso. Não foi minha escolha não.

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

Eu moraria numa casa se fosse num condomínio fechado de casa. Aí sim. Uma casa na rua, com portão pra rua, jamais.

E por quê? Porque moraria numa casa? Qual a vantagem de morar numa casa nesse aspecto?

Eu acho que questão de espaço, principalmente pro Rafael...pra ele brincar...ele ter um quintal pra ele brincar. É...eu acho que aí, tendo um condomínio fechado de casas eu teria um pouco mais de...eu sinto uma segurança em si...mas ao mesmo tempo com a falta de tempo que a gente tem hoje em dia...e pra mulher que cuida da casa né...é mais pesado. Então as vezes eu penso “ah, mas mudar pra uma casa”...eu vou ter mais custo, pensando que eu vou ter um custo maior com empregado...com jardineiro...então as vezes eu falo “ah não, não quero”.

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

Eu uso todos os dias praticamente. Eu sou professora de inglês né...então eu dou aula aqui. Então...eu dou...as minhas aulas são aqui. A gente usa praticamente...não vou dizer que todo fim de semana vai...mas três vezes no mês a gente tá usando, se não pra fazer churrasco mas pelo menos pra ter uma refeição aqui no fim de semana né. As vezes até tenho durante a semana, a gente almoça aqui...tem dia que...Mas aqui eu uso muito. A mesa. Ali nem tanto. Ali é mais pra ver né. Decoração. (Aponta para umas poltronas).

Pra ocupar o espaço.

É. Tinha brinquedo...era nosso...quando o Rafa era menor a gente...era como se fosse o quintalzinho...tinha os brinquedos dele. Aí ficava todo mundo aqui.

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

Churrasco né...é o que dá pra fazer aqui...umas duas vezes por mês. Pelo menos. É.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

Olha, vou te dizer que deu uma boa empolgada por comprar. Quando eu vi o apartamento eu gostei e tudo, mas a varanda era tão...falava "nossa, tão grande, tão gostosa". E eu acho que foi sim...a gente gostou muito...pesou.

Em caso de varanda fechada com vidro: Porque fechou?

Aqui é porque...Aqui eu tenho a visão da cidade né. E aqui desse lado eu tenho uma fábrica. Então é muita sujeira. Demais assim. Mesmo com os vidros fechados eu tenho que...Porque eu não abro vidro...praticamente...justamente por causa disso. Porque tem a obra...uma obra ali de prédio.

Ah, verdade...o meu cliente acho que é o andar aqui de baixo.

Ah, então. Eu tenho a obra aqui e a fábrica que solta uma fuligem horrível.

De alumínio né?

É, uma fundição. E aí, tava em obra aqui...então eu não consigo. E a gente teve que fechar e colocar isso (persiana), porque é muito sol. Desse lado bate muito sol...é praticamente o ano todo...é muito quente. Antigamente antes de eu colocar...aqui eu tinha a mesa até, mas a gente usava menos devido à falta do blackout...não é blackout né...é só cortina. Depois que a gente colocou aí usa muito mais.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

É...a gente tem os momentos né. Ou a gente come junto...os três juntos. O Rafa não usa mais porque não tem os brinquedinhos dele. O Rodrigo treina a bicicleta no rolo aqui. Então põe o computador aqui e vai treinando. Eu dou aula...Eu acho que...Quem usa mais, todo santo dia sou eu. Por mais tempo, seria eu.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

Ah, pelo menos a cada 15 dias. E interessante, porque quando a gente recebe é sempre aqui. Eu acho que eu nunca jantei com amigos na outra mesa (interna, na sala de jantar). Acho que uma vez ou duas.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

É...o sol. O que? De projeto ou? Bom, o que...eu escolhi esse lado...primeiro que também só tinha esse lado quando eu comprei, mas eu queria esse lado porque no outro apartamento não batia sol. Aí eu tinha o problema de mofo. Então com criança não dá. Então eu tenho...acho...o inconveniente maior era o sol...então agora não mais...no verão fica quente, fica bem quente mesmo assim. Eu acho que no projeto aqui, depois de vendo o projeto de outras pessoas...porque a gente não teve um arquiteto, a gente foi meio de cabeça, vai fazendo...o ar condicionado que eu vi que muita gente levantou..nivelou o piso e pôs no...o motor do ar condicionado aqui embaixo...aí aproveitou o espaço...acho que só isso. E talvez eu teria feito a pia...que essa pia que veio é muito pequena.

É pequenininha.

É...e a gente não mudou na época. Só isso mesmo.

O que você acha do tamanho da varanda?

Eu acho ela estreita. Depois no fim acabamos que fazendo...eu acho que as vezes ela é um pouco estreita. Minha cunhada ela tem um...no Domus aqui...ela é mais larga...Um pouquinho menor, só que mais larga. Eu acho que seria melhor.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

O meu quarto eu acho um tamanho bom. Os outros quartos eu acho pequenos né...eu acho eles menores. Ah...aqui nós tínhamos um quarto quarto e acabou que abriu e a sala ficou acho que um tamanho bom, acho que ficou gostosa. Eu fiz um escritório ali, onde era o quarto de empregada...Mais biblioteca, que tenho muito livro né, dando aula eu tenho muito livro. Ficou bem pequeno...As vezes...como eu dou aula online também, as vezes eu dou aula lá...mas eu acho meio claustrofóbico assim. A cozinha por...devido ao escritório, acabou ficando menor. Mas como eu não cozinho...aquela coisa...então tá bom demais.

Você está satisfeito com a distribuição dos cômodos no apartamento?

Nunca me incomodou não.

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

Não. Eu acho que não. Já tive, já morei, e aí...na verdade esse é meu primeiro apartamento com a varanda gourmet onde eu tenho uma churrasqueira. Em BH nós tínhamos uma varanda e em BH é muito comum o pessoal ficar na varanda. É quente né...é bem quente. Então eu tinha uma varandinha pequena, que tinha uma mesinha e o pessoal batia papo. Ela não era gourmet, mas ela...ela tinha uma janelinha, então dava pra gente conversar assim, da cozinha que era americana via que o pessoal de lá tinha uma janelinha...não sei explicar direito. Mas hoje, se eu fosse pra um lugar que não tem varanda...não.

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área?

Não faria. Acho que eu não faria não.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

É...eu desço bastante pelo Rafael. Então o que eu uso mesmo...até que uso bastante coisa. Eu percebo que, não por mim, mas há uma grande utilização por todo mundo né...principalmente quem tem filho usa bastante a parte de recreação pras crianças...mulherada usa muito o salão...demais...demais. Academia não tanto porque ela não...vai ser ainda reformada. Piscina muito. Então eu vejo que o pessoal usa muito. Eu tenho a sensação...é o que você falou, quando você falou...aquela pergunta “ah, é todo mundo do mesmo nível”. Eu não sinto isso aqui. Eu não sinto que todo mundo tem o mesmo nível socioeconômico aqui não. Eu percebo que tem gente que tem muito...Eu não sei se é...não...acho que não é bem isso...não sei se é mesmo econômico...A cultura de morar num condomínio. Como eu moro em prédio toda a minha vida que eu me lembre, eu me lembro pouco de brincar em casa...então meio que to acostumada a viver em condomínio, a ter regra. O pessoal não tá. Aqui é um condomínio...eu percebo que é um pessoal muito novo...é um condomínio novo com um pessoal que acho que veio de casa...e mudou pra um condomínio e não sabe viver. Então a gente tem muito problema acho que por causa disso. E aí reflete nas áreas também. Então é muito...a molecada não respeita...muita gente que acha “ah, porque eu pago, eu posso” e não...então dá muito atrito por causa disso.

Quais áreas você mais utiliza?

É, eu uso muito a quadra...o playground. No verão eu uso muito a piscina...a piscina descoberta...a coberta eu não uso muito...meu marido vai mais com o Rafa. Uso o salão. Churrasqueira a gente usa lá embaixo quando vem mais pessoas. O salão de jogos não...o salão de festas também nunca usei. E mais pra brincar com ele né...andar de bicicleta...mais a parte de recreação.

Quem da sua família mais utiliza estas áreas?

O Rodrigo pouco...uma vez ou outra ele desce com o Rafael pra quadra...Sou mais eu e o Rafa.

Quais áreas você considera indispensáveis?

Então...pra mim...porque assim, eu uso piscina. Então pra eu mudar pra um apartamento...quando eu vim pra cá eu falei “eu não vou mudar pra um apartamento que não tenha piscina”, porque eu uso. Mesmo que em São Paulo faça poucos dias de sol, quando tem eu uso. Então foi indispensável, eu queria piscina. É...e eu queria recreação mesmo pra ele né...algo que oferecesse bastante tempo pra ele brincar, bastante lugar pra ele brincar...que menino é muita energia...não dá pra ficar dentro de casa.

Quais áreas você considera dispensáveis?

Ah, esse negócio de...esse redário. Tem um redário e uns negocinhos de xadrez. Ninguém usa. Que eu saiba. Esse negócio de escalada, não sei se a molecada usa, não faço ideia. Tem um brinquedo ali que já tá quebrado, eu nem que brinquedo é aquele, tinha uma bola que rodava...não faço ideia do que que é. É...tem também o xadrez que a molecada só chuta aquilo. Outro dia eu vi na verdade um cara dando aula de xadrez pra duas meninas...eu nem sabia que tinha professor de xadrez...É...fiquei sabendo outro dia...e olha que eu moro aqui...que existe um lugar pra fazer fogueira...não fazia ideia que tinha um negócio desses aqui. Eu acho que essas áreas...não sei, eu particularmente não uso.

Mas é opinião pessoal mesmo...porque faz parte da minha pesquisa justamente investigar porque tem todas essas áreas...

Ah, eu acho que é muita encheção de linguiça sabe? Pra falar assim “olha, eu tenho tudo isso”...sabe...eu morei em um condomínio em São Paulo e era muito...aquilo era muito legal...tinha...eu acho que era mais...era um terreno enorme, chamava forte do golfe...enorme...enorme...eram 7 torres...a menor que morava acho que eram 125 e a maior 200 e cacetada...e lá acho que era melhor aproveitado. Então você tinha 3 playgrounds pra idades diferentes, porque aqui você tem um e mistura tudo, a molecada maior, entediada, quebra tudo...então lá era diferenciado. Tinha um lugar enorme pra andar com cachorro. Como era maior, eu achava que era...eu acho que é melhor. Como aqui é menor, eles tem que enfiar um monte de coisa pra dizer que tem sabe...eu acho que é isso.

No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, como você considera a relação custo x benefício?

Então, hoje a gente tem um problema sério aqui no condomínio...o condomínio tá alto...devido à alta inadimplência...que a gente tem. Não agora né...mas de antigamente, a gente tem muita gente inadimplente antigo...então tá alto. E o meu pai é o síndico e ele tá aqui há 2 meses...nem isso...e ele tá tentando arrumar algumas coisas...mas antes, com as outras sindicâncias eu via que tinha pouquíssimo cuidado...então é...eu mesma não fiz uma festa no salão infantil porque é vergonhoso, tava imundo...as coisas imundas...sabe...é aquela coisa...eu pago, eu posso...então poucas multas aplicadas...assim...que eu fico sabendo...Então assim...eu não sei...eu não sei pra onde o dinheiro...sempre foi uma pergunta...o dinheiro que a gente paga pra alugar um salão lá embaixo, 180 reais, vai...não deveria ir pro...justamente pra manutenção desse lugar, pra não estar desse jeito? Pra onde tá indo? Como tá inadimplente, será que tá indo pra outro lugar? Então a gente...eu não sei...A gente paga, mas eu não vejo o retorno desse...por enquanto até agora eu nunca vi. Manutenção em si...

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

Sim...sim...eu ia comprar no Bairro...você conhece aqui o ABC né? A gente ia comprar no Bairro Jardim...na verdade é onde meu marido sempre quis morar. Mas os apartamentos de lá a gente não tem lazer. Tem um condomínio lá...e também assim...um fator que a gente foi...na hora de comprar...Como meu marido é engenheiro civil, na hora de comprar ele vê muito a parte de estrutura...da qualidade da construção...O apartamento no Domus, ele é maior né...praticamente o que a gente pagou aqui, minha cunhada pagou há um ano atrás...e a qualidade não é boa. Então...e como os condomínios...os prédios do Bairro Jardim não tinham

essa...não ofereciam esse tanto de recreação pro Rafael e pro segundo filho que a gente tá planejando ter...os condomínios...não sei se você conhece lá, os condomínios clube de lá...eles não tem uma qualidade boa também de...são em áreas ruins do bairro sabe...Tem um que agora abriu...era no bairro...naquela época a gente...tava bem mais caro...tem o Ventura, que é bom...tava bem mais caro...e um...no Bairro Campestre que é bom também. E ambos são Cyrela, que aqui é Cyrela também. Então isso pesou um pouco também, a qualidade da construção.

Como é sua rotina?

Bom...é...Então...o Rodrigo sim...sai cedo, volta tarde, porque ele trabalha em São Paulo. Então praticamente zero relação com São Bernardo. Eu faço tudo aqui, então...tudo, tudo nessa região...consegui montar minha vida tudo nessa região. Trabalho só dentro do condomínio, então não pego carro pra trabalhar. Pego carro pra levar meu filho na escola que é aqui na rua, podia ir a pé, mas eu pego carro. Volto, levava ele pra nataçao...que é aqui perto na Kennedy também e voltava...Agora tem nataçao tudo aqui no condomínio. Eu vou na academia, alguma coisa...Eu tento...ir pro shopping, alguma coisa, vou no Golden...no máximo que eu vou talvez em São Caetano. Mas eu tento fazer tudo perto pra não pegar trânsito.

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

Eu vou muito no parque...na Kennedy...no Rafael Laruzzi acho que é lá. Muito...não vou muito vai...umas duas vezes por mês...antigamente eu ia mais, agora não to indo tanto...talvez pelo inverno.

Se não: Por quê?

Acho que mais pelo inverno. Quando tá quente, quando tá um dia bonito eu vou...vou com ele...acho que lá é bem ajeitadinho e tal...então dá pra ir.

Você considera os espaços públicos perigosos?

Sim, eu acho. Eu acho. Eu tenho...não sei se é porque eu sou mãe ou...não sei...eu tenho medo as vezes. Se eu puder...é o que eu brinco...aqui é uma cidade...você não precisa sair. Você acha tudo.

É, essa é a principal questão que eu...do meu estudo.

Mas tudo...tudo que você precisa. Você tem no site...no do Auge...no Facebook. Você precisa de um arquiteto? Tem aqui. Você precisa de um advogado? Tem aqui. Você precisa de um médico? Tem aqui. Tem professora de inglês? Tem aqui. Tem a mulher que...tem a manicure...e você tem a cabeleireira...você tem a fulana que vende a massa pra você...“ai, não consegui fazer almoço”, você liga. Tinha uma mulher que vendia marmite...então você não precisava nem cozinhar...então assim...é uma...é uma cidade. Eu gosto? Sim, gosto, porque eu não preciso sair pra fazer nada. Eu tenho medo da cidade. Eu realmente tenho. Aqui, as vezes você vai a pé...se você sair pela P2 você vai a pé no Sonda. Tem gente que é assaltada aqui. A pé. E eu...é o que eu te falei...não sei se toda mãe é medrosa assim...eu tenho medo pelo Rafa...eu tenho medo de sair sozinha com meu filho, então...quanto melhor eu...É até estranho pensando...agora que, você falando desse jeito eu paro pra pensar...É feio né? Você se fecha nesse mundo aqui...não é legal, mas...não sei...em BH eu não era assim...É o que eu te falei...eu tinha a sensação...eu andava de vidro aberto...meu marido me matava...“Você anda de vidro aberto, não pode!”...mas eu não tenho essa sensação...eu posso andar com o vidro aberto...é menor a cidade...eu não dava aula em casa, eu dava aula fora e ia pras empresas...mas eu não tinha essa sensação. Talvez porque eu não tinha filho, não sei...não sei...

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

Raramente. Mas as vezes eu uso o troleibus. Eu gosto porque ele vai rápido pros lugares.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência?

É...eu vou...pra passear com o Rafa eu vejo muito o dia. Ah, tá sol? Vamos pro parque. Vamos descer? Ah, cansamos de descer? Vamos pro parque ou às vezes eu vou lá pra Kennedy, que fecha de domingo...fica aberto pra ele andar de bicicleta...é...Ah, tá fechado, o tempo tá fechado? Como ele também...isso é uma coisa que eu tava comentando com meu marido. A gente comprou aqui justamente pela recreação pro Rafa...só que tem certos lugares que ele também já tá de saco cheio...olha só. Porque ah, o parquinho...o playground...é aquilo, então assim...se as vezes tá só eu e ele, ele fica de saco cheio, ele quer ir em outro lugar. Então aí eu tento ir no shopping...tem uns playgrounds indoor...tem a vitória régia, em Santo André, não sei se você conhece...uma padaria...que ela tem uma parte de...um brinquedão...que as...um monte de mãe vai a tarde...então lota de criança e fica a mulherada lá fofocando e ele brincando...então depende muito do clima né.

ENTREVISTA PROPRIETÁRIOS

PERFIL

Nome: Adriana (107 metros)

Idade: 34

Estado civil: Casada

Composição da família: Casal sem filhos

Renda aproximada: 16 mil

TRANSCRIÇÃO

Há quanto tempo mora no empreendimento?

3 anos. Eu moro há 3 anos.

Já moraram em condomínio fechado antes?

Primeira vez.

Quais foram os motivos que os levaram a optar por este empreendimento?

Ah, foi segurança. Principalmente porque meu marido viaja bastante, eu fico sozinha...então foi...o grande motivo foi segurança...e também por comodidade. É mais cômodo você morar num apartamento...você não sofre com as manutenções que você tem numa casa né...que é bem mais trabalhoso morar em casa hoje né. Mas segurança é o fator principal.

A que você atribui essa sensação de insegurança? Como a violência aparece em seu cotidiano?

É que morar em casa hoje é muito inseguro né. Eu morava numa rua e não tinha comércio, só tinha casa. E tinha muitos assaltos. Então tinha muito medo. E segurança é todo dia tem né...você vê que a cidade sofre muito né...o ABC...Santo André...eu morava em Santo André. Ali pertinho do shopping mesmo, bairro Paraíso. Nossa, era muito assalto. As regiões que eu vejo assim que tem muita casa é onde a gente sofre mais com assaltos...

Em sua opinião, a sensação de segurança na cidade aumentou ou diminuiu nos últimos anos?

Não, a minha sensação de segurança aumentou porque eu me sinto mais segura morando aqui com...com o condomínio fechado. Mas não aumentou não.

Mas na cidade, você se sente mais insegura do que se sentia há 10 anos atrás?

Ah sim...isso sim. Eu acho que aumentou. A insegurança e a violência.

Quais as medidas de segurança adotadas pelo condomínio? São adequadas? O que pensa sobre elas?

Eu acho que tem que...algumas coisas tem que melhorar. Você aqui pra entrar, você tem que se identificar e eu tenho que autorizar. A portaria principal funciona muito bem. Pra essa...O que não funciona bem, por exemplo...eu to vindo com meu carro...ele tem um sensor, a catraca levante. Ok, na teoria, isso é ótimo. Mas na prática talvez não seja, eu posso estar com um assaltante dentro do meu carro. Eles não tem um procedimento de verificar se tem alguma coisa estranha no carro, como em outros condomínios tem...O Domo aqui tem. Você entra, você tem que para e eles checam, até o porta malas. Isso é interessante. É incomodo, na teoria? Pode ser. Mas se você parar pra pensar é o correto. Então isso não tem...eu posso entrar aqui com qualquer um. Se eu tiver...se eu for abordada na rua e falar "segue pro seu"...pra sua casa né...a catraca vai abrir né. Não existe código que consiga passar pro segurança, não tem uma combinação...não sei, tem

condomínio que parece que tem...e então aqui fica...eu acho que falha nisso. Porque se a pessoa vem e é anunciada, funciona bem. A portaria um, a portaria que não é a principal...a portaria dois, eu acho que ela é falha. Porque é uma portaria pequena e as pessoas tem...a gente, por exemplo, põe a mão no portão, abre. Pode ser porque eles me conheçam, mas o meu irmão por exemplo já entrou...botou a mão no portão, ele entrou. Então falha.

A decisão de morar neste empreendimento tem alguma relação com sua identidade social / cultural com os outros moradores?

Acho que todo mundo que procura um empreendimento, assim “ah eu quero empreendimento”...um apartamento de x metros, no local x, é...num estilo né...você bota um estilo na cabeça e sai procurando né. Então você imagina que você vai encontrar pessoas do seu nível social, isso é normal e a gente pensa sim quando procura. Nós pensamos. Quando você começa a morar, você tem surpresas né. As pessoas até são do mesmo nível social que você tem, mas as vezes não tem educação...As vezes você fala assim “nossa, a pessoa com nível social mais baixo é mais educada”. Então você tem essa...a dificuldade de morar em condomínio...você imagina uma coisa e quando você entra é outra né.

Se você se sentisse plenamente seguro morando em uma casa, você moraria? Por quê?

Eu moraria em casa. Eu prefiro morar em casa, você tem mais privacidade. Aqui as pessoas podem tá me ouvindo. Na casa é mais difícil. Eu posso fazer o barulho que eu quiser, aqui eu tenho que seguir regra né.

Como você descreve a utilização da varanda “gourmet” de seu apartamento?

Eu não uso muito. Eu faço pouco churrasco. Não utilizo muito. Meu marido que utiliza mais...ele usa mais a varanda, porque ele utiliza pra pedalar. No rolo. Então, quando ele não consegue treinar na rua...então ele usa pra pedalar. Mas eu não uso muito. Eu não...poucos eventos sociais assim...poucos...

Vocês cozinham na varanda “gourmet”? Com que frequência?

Não...não...não cozinha. Eu cozinho aqui e como aqui. Não tenho o hábito de jantar na varanda.

O fato de o apartamento possuir uma varanda “gourmet” foi um fator de decisão na aquisição do imóvel?

Foi...Foi. Eu queria com varanda gourmet. Mas quando a gente mora, não é tão...a gente não usa tanto. Eu uso...as vezes eu uso pra ficar no computador assim...mas o intuito dela, que é você levar a cozinha pra lá, tal...não. Não uso. Tem gente que cozinha né? Eu não.

Em caso de varanda fechada com vidro: Porque fechou?

Tá fechada com vidro. Privacidade né. Tentar conter os ruídos né...o barulho. E também porque eu moro no primeiro andar...e com cortina né...porque as pessoas ficam olhando. Perdi a privacidade.

Quem mais utiliza esse espaço em sua família? Como?

É...eu uso pouco. Uso mais pra ficar sentada e fazendo alguma coisa no computador.

Com que frequência recebe pessoas neste espaço?

Ah, recebo amigos assim a cada 15 dias...recebo.

Lá?

Nem sempre, as vezes faço um jantar então faço aqui. Nem sempre é um churrasco. Como eu não tenho fogão lá, então...uso aqui.

Você poderia apontar algum inconveniente neste espaço?

Então, o pessoal acha que você tem varanda gourmet e que sua casa tá aberta; “Ah, vamos fazer churrasco”. Então é sempre na sua casa, porque o intuito é assim “ah, ela tem a churrasqueira”. Então as pessoas...onde...se tem um evento, é sempre na sua casa.

O que você acha do tamanho da varanda?

Pra mim e pro meu marido, tá ok.

O que você acha dos demais cômodos do apartamento?

Não...pra duas pessoas, está...pra mim tá ok.

Você está satisfeito com a distribuição dos cômodos no apartamento?

To satisfeita.

Se pudesse optar por um apartamento sem varanda “gourmet”, você optaria?

Não...eu gosto da varanda. Assim...é prático, é bom ter. É que tem essas desvantagens né...que tudo é na sua casa...mas eu acho legal o conceito. Eu gosto do conceito.

Se pudesse utilizar a área da varanda em outros espaços do apartamento, você o faria? Onde utilizaria essa área?

A sala, talvez. É. Faria. É, até que faria.

Como você descreve a utilização das áreas comuns (lazer, serviços) do condomínio?

Elas são boas. São boas áreas. Tem salões pra diferentes idades né...Então tem adulto, tem adolescente, tem criança...Tem as churrasqueiras, tem uma churrasqueira boa, coberta, tem uma outra menor...é...tem os espaços pra lazer né, principalmente pra criança. Eu não tenho né, então...não uso. Mas quem tem tá bem satisfeito.

Mas são utilizadas?

São...são bem utilizadas. Eu não utilizo...

Quais áreas você mais utiliza?

Eu utilizo mais a academia.

Quem da sua família mais utiliza estas áreas?

Meu marido não utiliza. Nada. O negócio dele é pedalar...quando ele não tá aqui...porque tá chovendo, ele vai pra rua.

Quais áreas você considera indispensáveis?

Ai, eu acho que a academia. Academia é indispensável. Acho que um espaço pra criança brincar, também acho que é, hoje em dia é indispensável. Hoje não se brinca mais na rua né?!

Quais áreas você considera dispensáveis?

A quadra. A quadra. É muito barulho a quadra (risos). Não...é brincadeira...É...a quadra eu acho que...apesar que pra lazer é importante né.

É, porque assim, tem várias áreas né...Eu sei que tem cinema....

É, aqui por exemplo, tem escalada...eu acho dispensável. A pista de skate eu acho dispensável. Porque? Porque ela é muito pequena. A quadra é porque eu fico irritada do barulho. Mas a pista de skate e escalada, uma área que tem xadrez gigante, que eu acho assim que...não vejo muito uso. Ah, o redário, não vejo ninguém nessas áreas.

Todo mundo fala dessas áreas.

A quadra porque eu me irrita. Porque eu moro atrás da quadra...então podia tirar ela (Risos). Mas é só uma brincadeira.

Não, não, mas porque justamente é interessante ver isso...os pontos de vista de diversos moradores...e eu já entrevistei gente das outras torres...enfim, cada uma tem uma visão do condomínio. No que diz respeito aos gastos com manutenção das áreas comuns do edifício, como você considera a relação custo x benefício?

Você fala na questão quanto eu pago de condomínio?

É, o quanto você paga x o quanto você usa...e o quanto você achava que ia usar.

É, se eu for pensar assim eu pago caro. Porque o meu marido não usa nada...e eu uso a academia esporadicamente, porque eu pago uma academia. Quando eu não vou na academia, eu vou nessa academia aqui. Então o custo benefício pra mim é caro. Eu não uso a piscina aquecida, que eu poderia usar. Porque eu não quero né, mas poderia usar...mas então acaba sendo caro né...um condomínio clube.

A presença destas áreas foi um fator de decisão na compra do apartamento?

Foi, chamou a atenção...enche os olhos...eles fazem uma lavagem cerebral em você. É bonito né...eles fazem uma apresentação. O próprio material que eles usam pra apresentação te enche né...

É, muita gente tem comentado isso.

É, o material ele te faz comprar...é muito bem feito...geralmente o corretor é bem competente nessa parte...ele vende muito bem a ideia...o porquê você morar num condomínio clube. Quando você começa a morar, não é bem assim né. Você vê que eu e meu marido não usamos quase nada.

É, esse ponto é bem o ponto que eu tento chegar...esse ponto da expectativa de morar num espaço desse...num condomínio desse tipo e...

Eu acho que a questão...é quem tem criança e quem não tem...Acho que pra mim e pro meu marido ficou um custo benefício alto. Mas pra quem tem família, eu acho que se paga e se paga bem. Porque eu vejo aqui, muitas crianças aproveitam, muito. Todo mundo que tem criança eu vejo, posta foto, eles fazem festa...eu vejo esse povo usando bem...então pra eles acho que vale a pena. Agora, pra um casal...não tenho muita certeza.

Como é sua rotina?

Eu não faço nada em São Bernardo. Eu não gosto de São Bernardo, não gosto muito. Nasci...morei sempre em Santo André...Então acabo...como é bem divisa né...então acabo fazendo tudo por Santo André. A única coisa que eu acabo fazendo em São Bernardo é a minha academia. É que eu acho São Bernardo uma cidade

complicada...é muito chato...o trânsito é chato...é tudo um transtorno eu acho. Então prefiro ir pra Santo André. Eu não gosto muito de São Bernardo não.

Mas a rotina de trabalho assim...seu marido sai pra trabalhar cedo, volta tarde?

Sai. Ah, entendi. Ele trabalha em Piracicaba, só que ele trabalha duas vezes por semana. Uma vez por semana lá, e o resto Home-Office. Então...ele sai bem cedo...5 e pouco da manhã...e volta no mesmo dia...ele faz bate e volta. Eu não to trabalhando no momento, então não tenho essa...uma rotina né.

Utiliza espaços públicos da cidade com que frequência?

Não utilizo. É, parque, que você diz?

Parque...ir na rua...sair pra dar um passeio...na Paulista de domingo.

Ah, sim...a gente gosta de ir na Oscar Freire...nos Jardins ali...passear por lá...e a gente faz isso.

E aí com que frequência isso, ou é esporadicamente?

Ah, esporadicamente...esporádico...uns...de 20...uns dois finais de semana por mês.

Algum motivo pra não utilizar mais espaços públicos?

Não tem nenhum motivo específico assim...é porque...essa rotina...você tem muita coisa pra fazer né...e...você tem evento social...ah, vai na casa de um amigo...vai numa festa...então acaba te limitando né. É falta até de tempo mesmo.

Você considera os espaços públicos perigosos?

Alguns são. São...é perigoso você andar com celular na mão...bolsa dando sopa...é perigoso. Mas eu não sou muito vidrada com isso não.

Você anda de transporte público com que frequência? Qual transporte utiliza?

Não...não ando...faz muitos anos que eu não ando nem de metrô aqui.

Quais espaços fora do condomínio você costuma utilizar? Com que frequência?

Ah, vou pra academia...é...vou pra academia...Shopping vou um pouco. Tenho abolido um pouco...Tenho preferido as vezes trocar o passeio no shopping por um...e ir dar umas voltas na rua mesmo. Umas ruas legais, óbvio. É...que mais...Ah, eu gosto bastante de museu...eu gosto. Meu marido não gosta muito...mas a gente vai. Shows...a gente vai bastante...Teatro algumas vezes...

Tá, é basicamente isso...Aí eu queria fazer uma pergunta...que não é uma pergunta...eu queria assim que você me desse uma opinião sobre as áreas do condomínio...sobre a questão estética delas assim...o quanto isso é relevante, importante...É uma pergunta que não tinha na minha entrevista original mas que eu to sentindo...to percebendo um interesse né...

Sim, na hora da compra...

É, ou hoje mesmo...

Você só tem uma prospecção do vai ser. Hoje...são áreas bonitas...mas elas necessitam manutenção...É...por exemplo...salões de festa...né...eles são bem utilizados...todo final de semana tem festa. Então eu acho que o condomínio peca um pouco na manutenção. Uma mesa que tá bamba...por exemplo...uma cadeira

quebrada...você percebe isso quando você aluga uma churrasqueira...As vezes um estofado sujo...são coisas que eu acho que...Eles são bonitos, mas eles pecam...o condomínio peca em algumas coisas. Principalmente manutenção desses espaços. Porque eles entregam muito bonito, mas o condomínio eu sinto muito...o condomínio eu sinto muita dificuldade aqui de se consertar alguma coisa. Eu aluguei a churrasqueira outro dia...tinha uma cadeira quebrada. Aí o segurança me disse no check list que eu fiz pra receber o espaço “ah, essa cadeira tá quebrada faz tempo”. Então não tomaram nenhuma providencia. Então, ele é um chamariz pra você comprar...você vem aqui “vou comprar um apartamento” e você olha os espaços...olha é bonito...você nem olha direito. Mas quando você vai a fundo, aí você fala “ah, tá sujo, a parede tá suja”. Eu uso bastante...ah, esqueci de falar, eu uso bastante aqui o espaço mulher...que eu faço unha...faço sobancelha sabe...cabelo eu não faço aqui...mas isso...eu faço massagem. Uso bastante. E lá carece muito de manutenção. Uma cadeira de massagem rasgada...que eu já falei faz tempo e continua ali rasgada...São coisas simples que eles pecam.

Mas sobre a arquitetura do prédio...É...na hora de comprar foi uma coisa que chamou a atenção? A cara que o prédio tem?

Foi. Chamou. Eu gosto do padrão Cyrela.

É, isso que eu quero saber, sobre essa cara que o condomínio tem.

Você pode ver que as construtoras tem um padrão de...cada prédio né. E quando eu vim comprar, quando eu vi...na verdade ele só tava levantado, ele não tinha essa cara que ele tem hoje né...Mas a prospecção era que...do jeito que ficou eu gostei muito. O padrão Cyrela, aquela coisa mais pomposa assim...a cor do prédio, como vai ser...a disposição das torres...o estilo...é...como até a pintura que eles falaram “ah, a pintura é assim do prédio, diferente da pintura x do prédio que fica manchada”. E aqui você vê que tá bem limpo assim. O portão...você ve que vai ser super...suntuoso assim, vai ser bonito. Eu vou comprar...chamou a atenção sim...Eu prefiro por exemplo...Podia ter comprado um outro apartamento aqui...mas eu não gostei muito do estilo construtora, eu preferi a Cyrela, então eu fui por esse lado.