

EDIFÍCIOS RESIDENCIAIS NO CENTRO DE FLORIANÓPOLIS 2014-2024

DINÂMICAS PRODUTIVAS E PADRÕES COMPOSITIVOS

0.

08	APRESENTAÇÃO
14	MOTIVAÇÃO
16	OBJETIVOS

I.

22	VERTICALIZAÇÃO
42	MOVIMENTOS RECENTES

II.

55	INCORPORADOR
64	EMPREENDIMENTO
78	CONSUMO
88	MARKETING
98	PROJETO
116	AUTORIA
123	CANTEIRO

III.

136	TEMATIZAÇÃO
150	TRATAMENTO DE SUPERFÍCIES
172	PADRONIZAÇÃO ESPACIAL
190	ISOLAMENTO

IV.

210	CONCLUSÃO
214	BIBLIOGRAFIA

AGRADECIMENTOS

-

Ao orientador Raphael Grazziano pela dedicação e pelos ensinamentos que enriqueceram e lapidaram este trabalho, e a todo o corpo docente e servidores do Departamento de Arquitetura e Urbanismo da UFSC, que diariamente se empenham em proporcionar um ambiente de educação de excelência.

Aos membros da pré-banca, pelas valiosas sugestões que enriqueceram e aprimoraram este projeto. Suas orientações contribuíram significativamente para o resultado final.

Aos entrevistados e a todos que generosamente compartilharam informações e dados para a composição desta pesquisa. Seus relatos permitiram um olhar mais profundo e detalhado sobre o objeto de estudo.

Aos amigos com quem compartilhei a graduação e inúmeros bons momentos nos últimos anos, pela troca de experiências e por todo o aprendizado. Especialmente àqueles com quem tive conversas e debates que moldaram este trabalho.

Aos profissionais da Pimont Arquitetura e Tempo Arquitetos, com quem

tive a oportunidade de estagiar nos últimos anos e que desempenharam um papel crucial na minha formação.

À minha família, especialmente à minha mãe, Valéria, cuja dedicação, incentivo e apoio incondicional foram essenciais em cada etapa desta jornada e aos meus tios, por me acolherem em sua casa e por acreditarem em mim, sua torcida foi fundamental.

E finalmente, um agradecimento especial a Fernanda, minha companheira, que esteve ao meu lado em todos os momentos desta trajetória de graduação, e à sua família, que me acolheu e ajudou em diversas ocasiões, expresso minha profunda gratidão. O carinho e o apoio de vocês foram indispensáveis.

A todos, o meu mais profundo agradecimento pelo o apoio recebido ao longo desses anos de graduação. Sem vocês, esta conquista não teria sido possível.

-

RESUMO

-

O presente trabalho identifica e analisa as dinâmicas de produção arquitetônica e os resultados espaciais de edifícios de apartamentos realizados pelo mercado imobiliário na última década, entre 2014 e 2024, que, a passos largos, esgotam as áreas edificáveis do centro de Florianópolis. A pesquisa é fundamentada por entrevistas com profissionais atuantes na indústria, revisão bibliográfica e a análise de projetos e obras construídas durante o período. O estudo revisa a produção imobiliária local, examinando as restrições legais e as demandas dos diferentes agentes identificados, que determinam e moldam os produtos arquitetônicos resultantes. A fim de estabelecer uma perspectiva abrangente sobre o cenário, são discutidas as transformações da atuação do setor desde a década de 1960 na cidade, com destaque ao processo de verticalização e a evolução da legislação local, fatores que impactam diretamente a produção analisada. O estudo também explora as estratégias de vendas e a padronização dos projetos, observando como, frequentemente, a qualidade, a experimentação e a variabilidade arquitetônica são sacrificadas em prol da eficiência comercial. A partir dessa análise são identificados quatro elementos conceituais: a tematização, o tratamento das superfícies, a padronização espacial e o isolamento. Estes aspectos refletem as tendências arquitetônicas na região estudada e contribuem para uma compreensão crítica do que é definido como projeto arquitetônico na produção imobiliária contemporânea.

-

Palavras-chave: Florianópolis (SC); Mercado Imobiliário; Edifícios Residenciais; Padronização.

APRESENTAÇÃO

-

A presente pesquisa se debruça sobre os projetos de edifícios de apartamentos realizados na porção central de Florianópolis, que a passos largos esgotam a área delimitada pelo polígono central, delimitado a norte e a sul pelas baías

da ilha de Santa Catarina e, a oeste, pelo Morro da Cruz. **Ao todo são analisados os 54 edifícios projetados, de obras realizadas ou em realização, entre 2014 e 2024, sujeitos ao plano diretor de 2014.**



01.

Em termos de tipologia e número de unidades, os edifícios de apartamentos não compreendem apenas quase a totalidade das novas habitações na área central, mas de toda a cidade, constituindo-se como o principal produto do mercado imobiliário local. Em 2022, foi registrada a existência de 97.000 apartamentos na cidade, número que teve um crescimento de 16% desde o censo de 2018. Esses dados consolidam a cidade como quinta capital com percentualmente mais moradores de apartamentos no país (IBGE, 2022). A quantidade significativa de unidades dessa tipologia produzidas nesse contexto não é apenas vasta numericamente, abrigando parte considerável da população urbana local, mas também tem impactos substanciais na configuração da paisagem urbana onde estão inseridos.

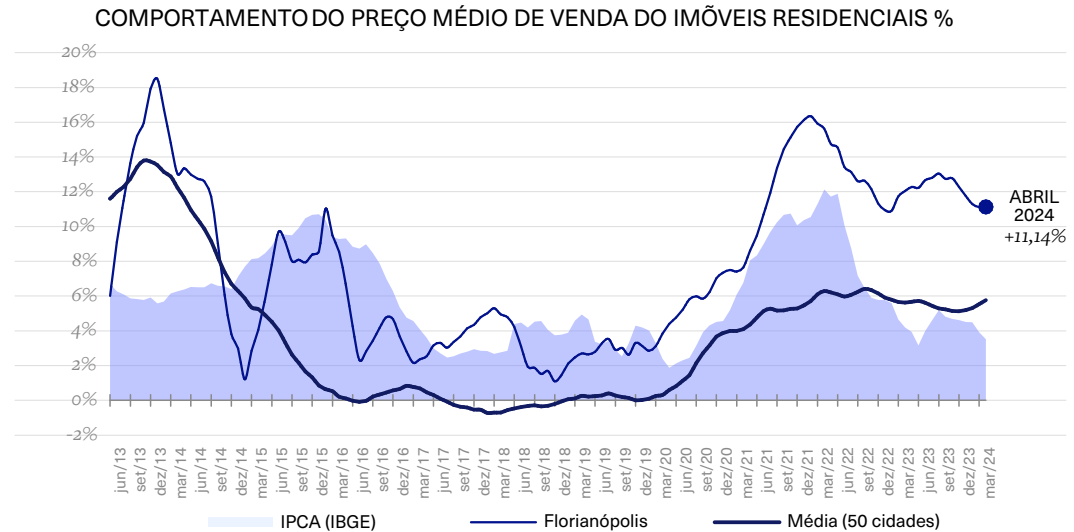
Nos últimos 70 anos, Florianópolis destacou-se economicamente pela presença de atividades públicas administrativas como capital de Santa Catarina e também em diversos setores comerciais e de prestação de serviços, além de recentemente se tornar pólo tecnológico de importância continental. O alto IDH para padrões brasileiros, 0,833 de acordo com os dados mais recentes do IBGE (2022), torna a capital catarinense atrativa para migrantes de outras regiões do país. Ao analisar o censo realizado em 2022 pelo IBGE, verifica-se que o município

teve um aumento de 115.971 habitantes ao longo dos 12 anos anteriores, atingindo a marca de 537.211 habitantes e se tratando da 7ª cidade do país que mais cresceu em números absolutos (IBGE, 2022). O crescimento populacional da cidade não se trata de um fenômeno exclusivamente contemporâneo, já que ao longo da segunda metade do século XX, houveram múltiplas ondas de crescimento, e esse aumento contínuo gera a décadas uma demanda significativa por habitação, atendida principalmente pela atuação de um capital imobiliário especulativo (PERES, 2020).

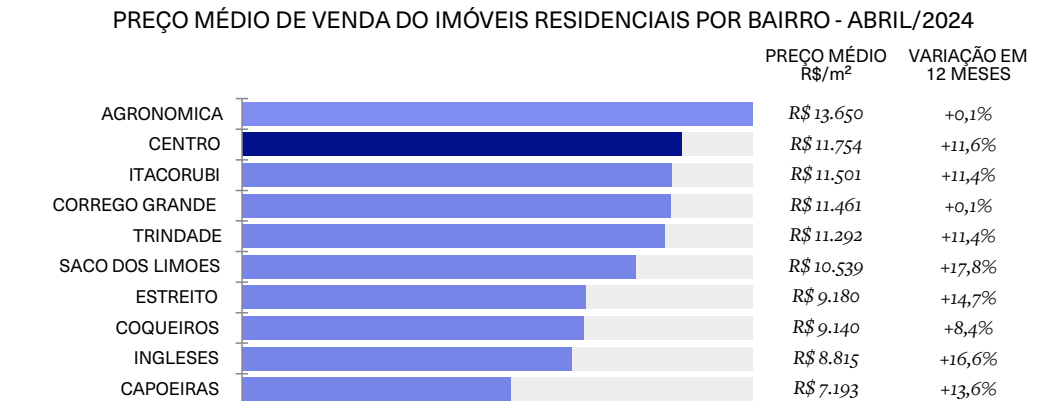
Paralelo a esse crescimento populacional, o Índice FipeZap, que monitora o preço de venda dos imóveis nas principais cidades brasileiras, demonstra que a valorização dos imóveis residenciais anunciados para venda em Florianópolis foi de 73,88% entre os meses de março de 2014 e 2024. O valor supera significativamente os 21,32% de valorização que representam a média nacional da mesma categoria de anúncios (FIPEZAP, 2024).

Embora o capital imobiliário esteja amplamente presente em outros bairros da cidade e seus padrões de ocupação tenham mudado recentemente, revelando semelhanças com os processos observados na região analisada, o estudo optou por focar na área central. Isso se deve ao fato de se tratar de uma área com índices de

População residente (2022)	537	mil pessoas
PIB per capita (2020)	R\$ 41.886	per capita
Quantidade de domicílios (2022)	220	mil domicílios
Quantidade de apartamentos (2022)	97	mil apartamentos



	PREÇO MÉDIO - R\$/m ²	VARIÇÃO EM 12 MESES
ABRIL 2014	5.556	+13,04%
2016	6.276	+8,54%
2018	6.742	+4,94%
2020	7.190	+3,84%
2022	8.949	+15,64%
2024	11.144	+11,14%



02.

densidade e valorização imobiliária mais acentuados, além de maior histórico e tradição de construções em altura

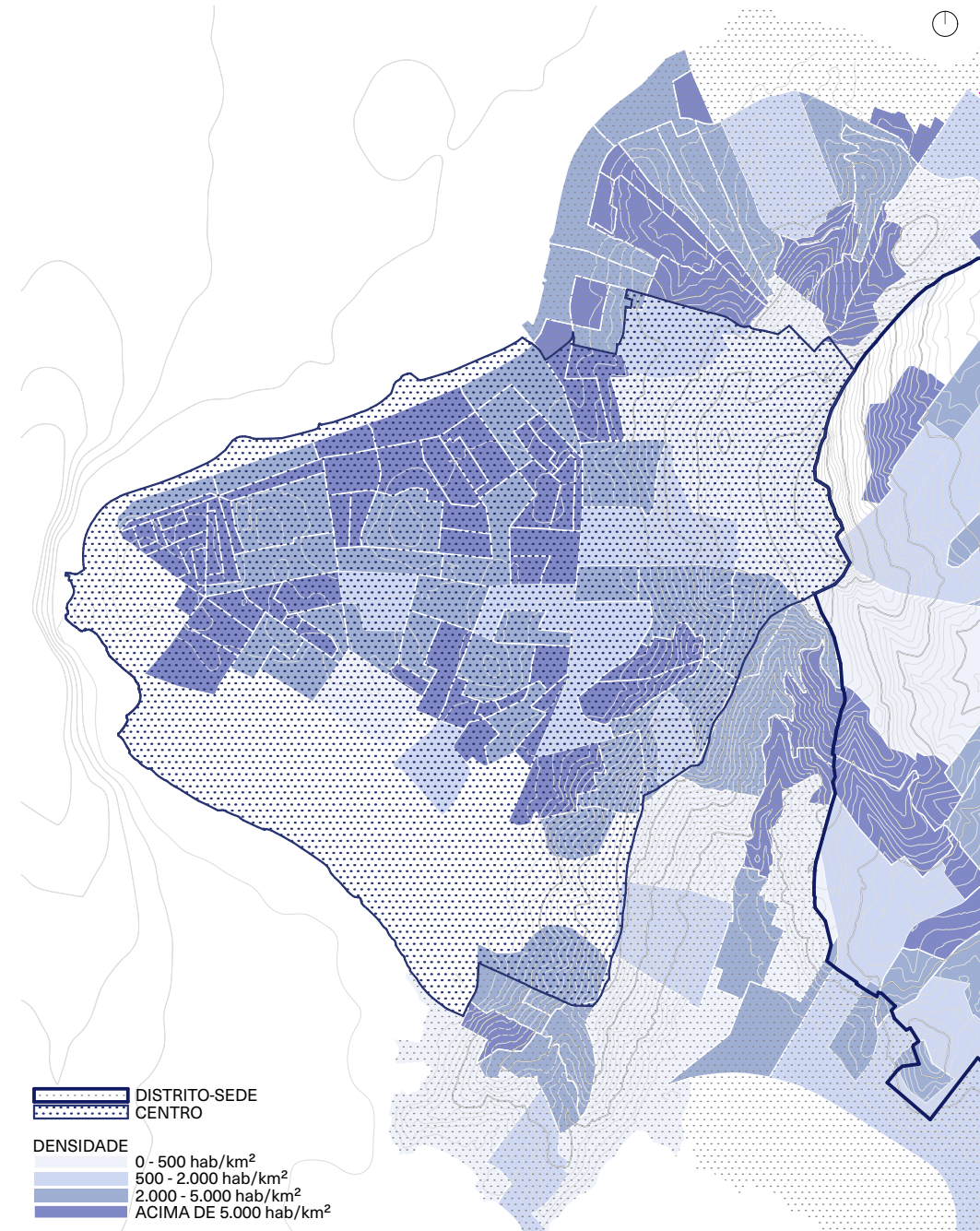
De acordo também com o mais recente censo, o bairro do Centro, localizado no Distrito-Sede de Florianópolis, já supera os 100.000 habitantes (IBGE, 2022). O bairro se destaca como o mais densamente povoado do município, com uma densidade populacional de 3.070,4 hab/km². Nessa área, a produção imobiliária é predominantemente caracterizada por edifícios verticais, uma resposta à escassez espacial que se desenvolve desde meados de 1950 pela legislação de ordenamento urbano local. Como resultante desse processo de verticalização, tem-se no bairro um mercado imobiliário que busca maximizar o potencial construtivo dos lotes disponíveis como uma prática consolidada (PERES, 2020).

Quando comparado a outros bairros da cidade, o centro se destaca em segundo lugar no custo por metro quadrado dentre os anúncios de imóveis residenciais, atingindo a marca de 11.632,00 reais/m², superado apenas pelo bairro Agrônômica, o qual também faz parte do distrito sede. Os valores representam uma diferença de mais de 50% se comparados aos bairros de menor valor do índice, que tem em última posição o bairro de Capoeiras, que aponta preço médio de 7.198,00 reais/m²

(FIPEZAP, 2024).

Esse alto valor de venda dos imóveis indica que os empreendimentos imobiliários e unidades residenciais localizados no centro são direcionados para consumidores de classes mais altas. Cabe destacar que, com a altíssima valorização, o centro da cidade e seus produtos imobiliários têm dinâmicas de produção específicas que resultam em traços arquitetônicos distintivos. Compreender essas dinâmicas requer uma análise do padrão de consumo dos moradores, bem como das estratégias das incorporadoras, da indústria da construção civil e das políticas estatais que influenciam esse território.

A partir desse cenário, surge o interesse em estudar as características projetuais da mencionada tipologia a partir do reconhecimento dos termos que moldam essa produção e da determinação de quais propósitos estão alinhados aos resultados.



MOTIVAÇÃO

-

A pergunta inicial que motivou a pesquisa não compreendia exatamente o que esse trabalho finalizado busca esclarecer em sua totalidade: **“Por que se fazem prédios dessa maneira, nessa cidade?”** Bastante ampla, refletia uma inquietação sobre o padrão arquitetônico adotado pelas recentes obras observadas na cidade. Este questionamento serviu como ponto de partida para uma série de conversas, análises, elaboração de diferentes mapas, fotografias, diagramas, ilustrações, leituras e claro, novas perguntas, para uma melhor problematização.

Ao iniciar as pesquisas, percebi a necessidade de aprofundar meu conhecimento sobre os termos dessa produção, especialmente no que diz respeito à compreensão dos fatores, geralmente econômicos, que vão além do projeto arquitetônico e influenciam a prática dos profissionais que projetam edifícios verticais residenciais na cidade.

Ao aprofundar minha pesquisa sobre os resultados concretos dessas dinâmicas - os edifícios construídos - desenvolveu-se meu interesse em

compreender o papel dos diversos agentes envolvidos no processo de desenvolvimento desses projetos. Busquei entender os anseios, motivações e direcionamentos de incorporadores, colaboradores da indústria e do público consumidor desse produto, também indiretamente envolvido na realização dos empreendimentos. Além disso, concentrei-me em compreender os desafios práticos enfrentados pelos arquitetos ao deliberar sobre o produto final levando em conta as restrições e demandas do mercado.

A partir desse ponto buscou-se compreender a consolidação de uma linguagem arquitetônica que só se tornou evidente após inventário, análise e definição de um recorte temporal e geográfico, que se limitou ao campo extenso e difuso da produção de uma década.

-



04.

OBJETIVOS

-

dos dados fornecidos. Em outros casos, anotações foram realizadas. Optou-se por manter o anonimato dos entrevistados para proteger sua privacidade e garantir a confidencialidade das informações compartilhadas.

O objetivo geral deste trabalho é, portanto, identificar as dinâmicas da produção do mercado imobiliário residencial no centro de Florianópolis na última década ao explicitar seus princípios, valores, procedimentos e resultantes espaciais.

Primeiramente, foi realizada uma revisão bibliográfica relativa à produção de habitação para o mercado imobiliário brasileiro, à produção urbana e arquitetônica florianopolitana e à linguagem arquitetônica do produto imobiliário contemporâneo. Em seguida, foram conduzidas entrevistas semi-estruturadas com 13 profissionais atuantes na área e previamente envolvidos no projeto e obra dos edifícios analisados. Dentre os profissionais, optou-se por entrevistar arquitetos, engenheiros, agentes de marketing, colaboradores de incorporadoras e corretores de imóveis.

As entrevistas foram realizadas tanto de forma presencial quanto remota, por chamada de vídeo, conforme demonstra tabela. Com a anuência dos entrevistados, algumas das entrevistas foram gravadas e transcritas para garantir o registro integral

Além disso, realizaram-se visitas à área de estudos e a observação empírica dos exemplares, registrando-os por meio de fotografias e ilustrações, além de consulta a materiais publicitários veiculados em panfletos, jornais e internet.

A monografia está organizada em três capítulos. No primeiro, será apresentada uma leitura histórica da dinâmica do setor da construção civil no centro de Florianópolis, abrangendo o período desde a década de 1960 até o início do século XXI, com foco especial na atuação do mercado imobiliário local. Serão destacadas algumas das principais dinâmicas, agentes e estratégias territoriais estruturantes nesse período. A análise buscará evidenciar a evolução da legislação, a verticalização, além da variação nas características da produção ao longo das décadas. É examinado em maior detalhe a produção imobiliária a partir da década de 1990 e sua repercussão direta na atualidade. Pretende-se demonstrar como essas transformações se refletem no produto arquitetônico ainda hoje produzido na zona de estudos.

No segundo capítulo, será

1	ARQUITETO "A"	REUNIÃO PRESENCIAL 11.05.2023	sócio de escritório de arquitetura com foco no mercado imobiliário residencial local.
2	ARQUITETO "B"	REUNIÃO PRESENCIAL 15.05.2023	sócio de escritório de arquitetura com foco no mercado imobiliário local desde a década de 1990.
3	ARQUITETO "C"	VIDEOCHAMADA/WHATSAPP 06.03.2024	ex-atuante como projetista no mercado imobiliário local.
4	ARQUITETO "D"	REUNIÃO PRESENCIAL 18.01.2024	sócio de escritório de arquitetura com foco no mercado imobiliário residencial.
5	ARQUITETO "E"	VIDEOCHAMADA 25.01.2024	colaborador de escritório de arquitetura com enfoque em realização de estudos de viabilidade para incorporadoras da cidade.
6	ENGENHEIRO "A"	REUNIÃO PRESENCIAL 12.12.2023	orçamentista e gestor de projetos a mais de dez anos em incorporadora da cidade.
7	ENGENHEIRO "B"	VIDEOCHAMADA 22.02.2024	gestor de projetos em incorporadora da cidade.
8	ENGENHEIRO "C"	VIDEOCHAMADA/WHATSAPP 13.03.2024	responsável técnico pela execução de obras em incorporadora da cidade.
9	ENGENHEIRO "D"	VIDEOCHAMADA 23.11.2023	compatibilizador de projetos em incorporadora da cidade.
10	ENGENHEIRO "E"	VIDEOCHAMADA 11.04.2024	sócio de empreiteira atuante e responsável pela contratação e gestão de profissionais relacionados às obras realizadas por incorporadoras da cidade.
11	CORRETOR "A"	VIDEOCHAMADA 06.11.2023	colaborador de empresa administradora de imóveis atuante no centro da cidade
12	CORRETOR "B"	WHATSAPP 08.02.2024	colaborador de imobiliária atuante no mercado imobiliário residencial local.
13	PUBLICITÁRIO "A"	VIDEOCHAMADA 14.03.2024	sócio de escritório de publicidade com foco no mercado imobiliário residencial local.

05.

realizada uma análise detalhada dos fatores que compõem a tríade formada por incorporadoras, arquitetos e público consumidor. Serão examinados os interesses e interações desses agentes, que influenciam a conformação dos produtos imobiliários resultantes. A partir dessa análise, busca-se identificar, por meio da observação dos processos de concepção, implantação e comercialização de empreendimentos pela iniciativa privada, os princípios, contradições e falhas inerentes às suas lógicas, conceitos e preconceitos. Ao explicitar esses conceitos, pretende-se contribuir para a construção de um arcabouço teórico que permita ao arquiteto posicionar-se criticamente dentro desse sistema de produção. Isso implica ampliar a capacidade de atuação dos profissionais, indo além da simples elaboração de desenhos técnicos para aprovação legal de produtos pré-definidos, prática que se mostra comum.

Por fim, no terceiro capítulo é proposta uma investigação das soluções arquitetônicas funcionais e estéticas materializadas nos projetos em questão com o objetivo de registrar a produção e identificar padrões compositivos na sua linguagem arquitetônica resultante. A análise é segmentada em quatro fatores compositivos: a tematização, o tratamento de superfícies, a padronização espacial

e o isolamento. A partir desses fatores buscou-se não apenas compreender as características individuais de cada obra, mas também identificar as tendências e padrões que pudessem encapsular a linguagem arquitetônica prevalente na área estudada.

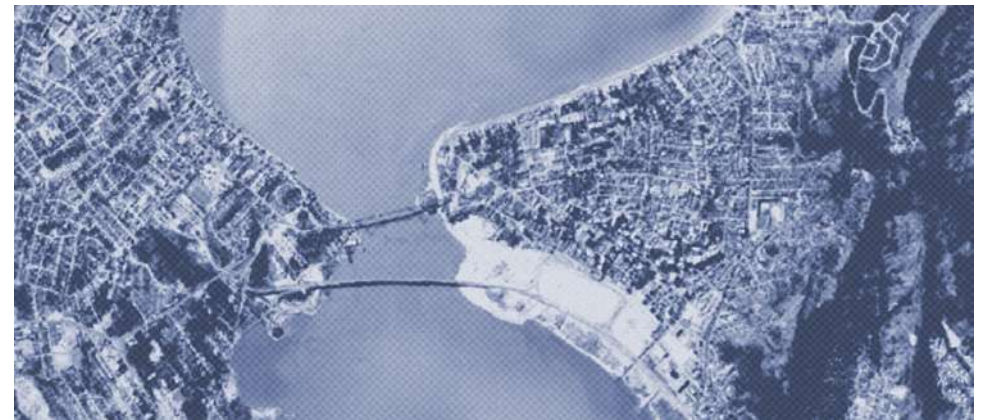
-

I.

Antes de discorrer sobre as lógicas mais recentes de atuação do mercado imobiliário residencial no distrito sede, será feita uma breve reflexão sobre a dinâmica geral do setor da construção civil no núcleo fundacional de Florianópolis desde a década de 1960 até a década final do século XX, apresentando uma leitura histórica da atuação do mercado imobiliário no centro da cidade e destacando algumas das dinâmicas, agentes e estratégias territoriais estruturantes. A análise demonstra um movimento gradual e multifacetado de verticalização, de evolução da legislação de ordenamento urbano e de flutuação da produção em vários aspectos. Em um segundo momento é examinada a natureza dos produtos imobiliários de consequência mais marcante aos produzidos na atualidade, se tratando daqueles construídos a partir da década de 1990, que em muito se assemelham e moldam o produto arquitetônico que segue sendo produzido no centro da cidade e receberá mais atenção nos capítulos seguintes.



06.



07.



08.

VERTICALIZAÇÃO

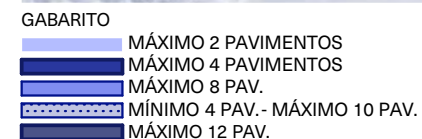
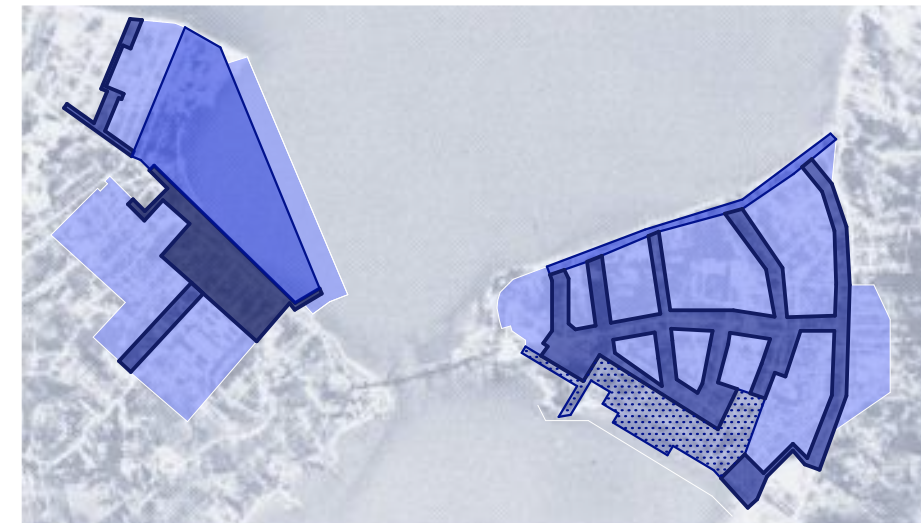
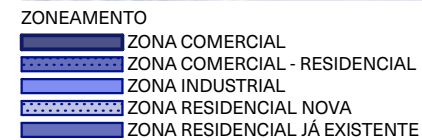
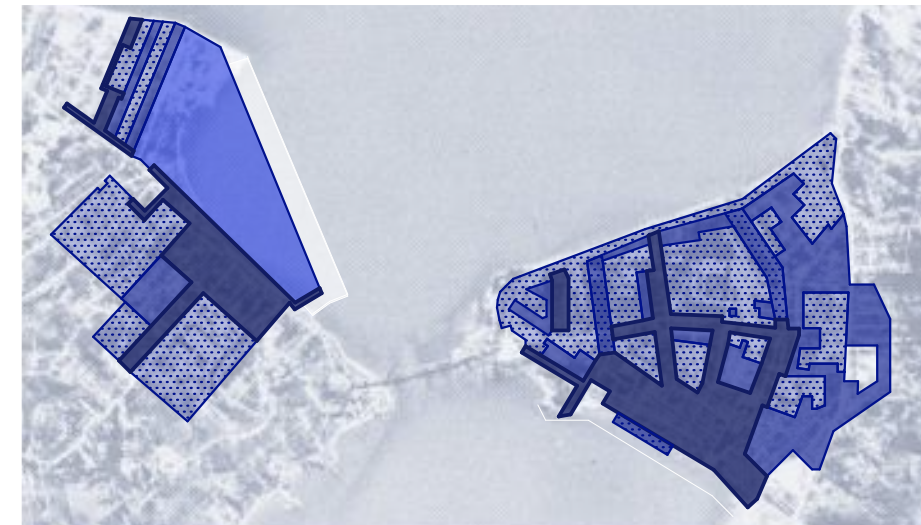
Vaz (1991) relata que na década de 1940 Florianópolis ainda era uma cidade pequena, com pouco mais de 45 mil habitantes. Seu crescimento demográfico nas décadas anteriores havia sido lento em comparação com as principais capitais brasileiras, recebendo cerca de 20 mil migrantes entre 1872 e 1940. Segundo o IBGE, em 1950, a população de Florianópolis era de 69.122 habitantes, número reduzido tratando-se da capital de um estado. Em 1950, por exemplo, Porto Alegre possuía uma população de 394.151 habitantes, Rio de Janeiro 2.413.152 habitantes e São Paulo 2.227.512 habitantes (IBGE apud. PIMENTA, 2005, p. 38).

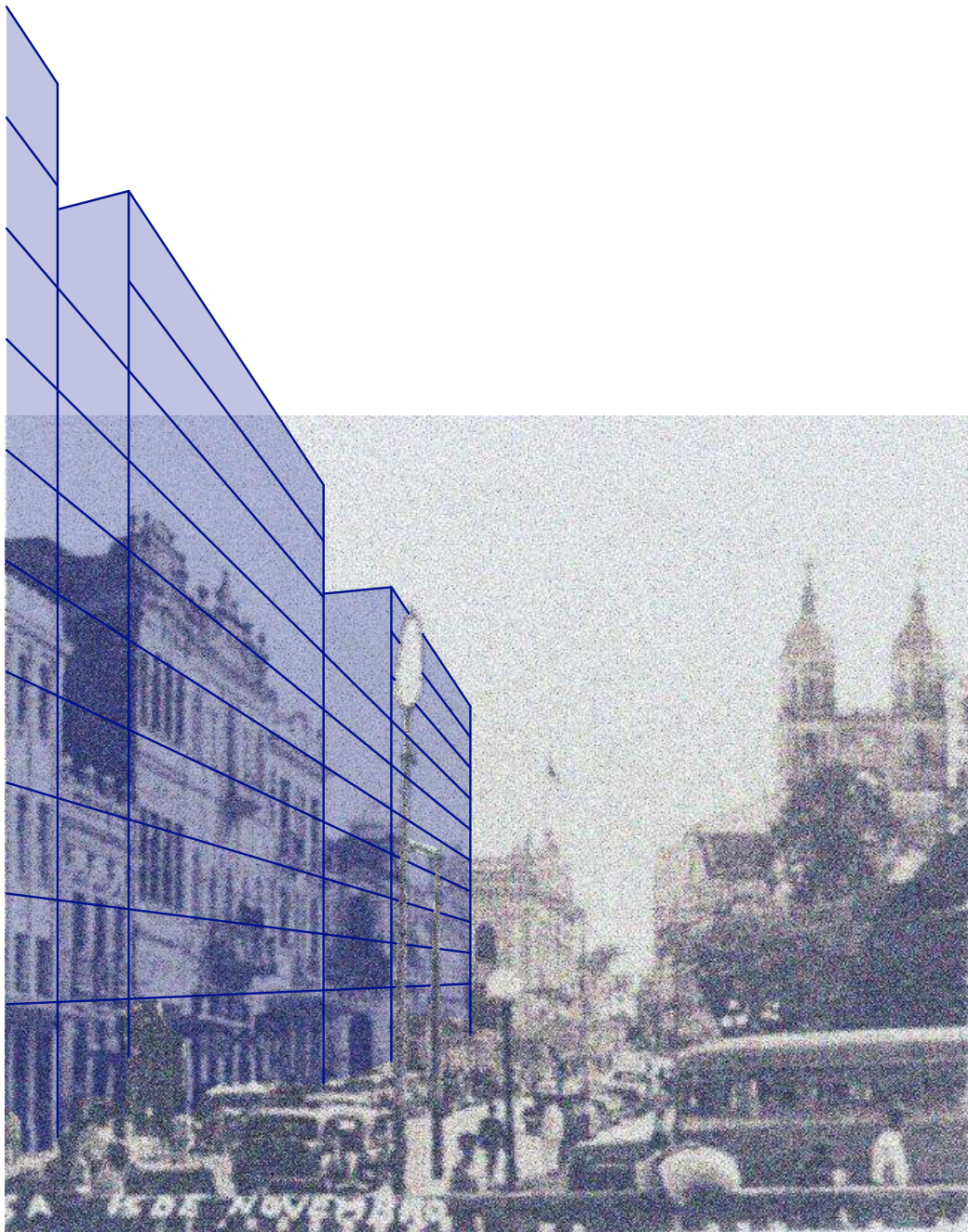
Apenas a partir da década de 1960 a área central da cidade passa por um processo mais intenso de densificação, derivado do crescimento demográfico e dinamização econômica local, fundamentada na expansão da estrutura de governo federal e estadual e na implantação da universidade federal e de outras empresas estatais na cidade. Esse movimento, associado à aprovação do Plano Diretor de 1955, avança a verticalização no centro da

cidade, que encaminhava até então tímidas iniciativas.

A partir do crescimento repentino que a cidade vê iminente a necessidade da elaboração de seu primeiro plano ordenador. A aprovação do documento objetivava aumentar a produtividade e aprimorar o controle do espaço de uma cidade que vislumbrava ser um polo regional. Elaborado por uma equipe de Porto Alegre, o **Plano de 1955** teve como base um modelo de urbanismo proposto pelos “CIAMs” e preceitos da “Carta de Atenas”. O documento previa uma cidade funcional repartida em zonas de atividades pré-definidas, densificadas e articuladas por amplas vias de circulação (CASTRO, 2002). Ao plano era atribuída a função de elemento indutor do desenvolvimento urbano e econômico da cidade. Para tal, indicou-se a implantação de infraestrutura cívica, administrativa, viária e de serviços, mediante a implantação de estações, porto, centro cívico e universidade na península central e no estreito, bairro continental adjacente ao núcleo fundacional. Junto a isso, verifica-se também a intenção de verticalização mais intensa dessas regiões, que satisfaria os anseios construtivos do setor imobiliário e contribuiria para uma densificação local (SOUZA, 2010).

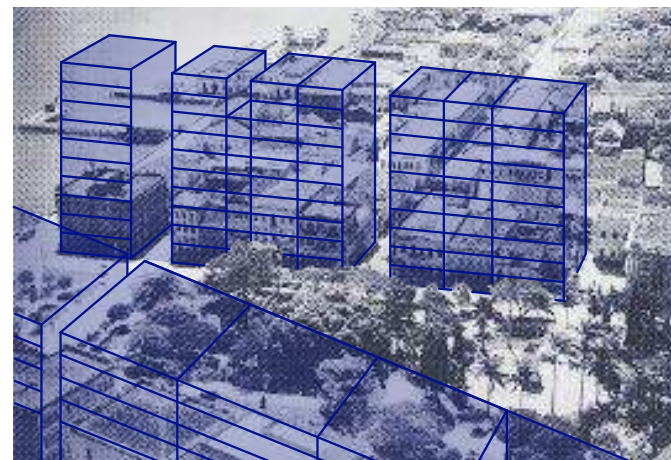
Nesse momento, Campos (2009) coloca que o setor imobiliário produtor de





11.

11. Simulação do impacto da proposta de verticalização na paisagem da área central da cidade, fotomontagem elaborada pelo autor. Fonte: Souza, 2010.



12.

12. Simulação do impacto da proposta de verticalização na paisagem da área central da cidade, fotomontagem elaborada pelo autor. Fonte: Casa da Memória, data desconhecida.

edifícios ganha algum impulso no centro da cidade, porém nos primeiros anos que seguem a aprovação do plano, a prática da construção vertical em Florianópolis ainda se prova incipiente, carente de uma estrutura empresarial capaz de realizar obras de maior porte em razão da falta de recursos financeiros, mão de obra e familiaridade com tecnologias construtivas que permitissem maior verticalização.

Antes da década de 1960, raros foram os edifícios verticais construídos voltados ao mercado imobiliário residencial, podendo-se constatar que a produção se manifestava de forma lenta e conservadora em termos de arquitetura. Projetista radicado na cidade e atuante no período, Wolfgang Rau lembra, em entrevista concedida ao Departamento de Arquitetura da UFSC em 1994, que, devido à falta de habilidade em trabalhar com o concreto armado, muitas vezes exagerava-se no dimensionamento das estruturas, tornando-as pesadas e caras, consequentemente inviabilizando a verticalização em ocasiões. Tal fato ia contra os objetivos de projetos modernistas, principalmente o de barateamento da construção através do uso de novas técnicas construtivas. O resultado era uma arquitetura que mesclava técnicas e elementos de composição de diferentes matrizes, moderna e art déco. O mesmo entrevistado ainda lembra que no início da

década de 1950 havia apenas uma fábrica de cimento na região, em Itajaí; a cal, as telhas e as janelas vinham de outras cidades do vale do Rio Itajaí, sem uma expressiva produção local de insumos (CASTRO, 2002, p.49).

Campos relata que de acordo com o cadastro da prefeitura, maiores investimentos na construção civil só passaram a acontecer a partir do início da década de 1960. Antes disso, apesar de pouco mais de uma dezena de edifícios com mais de três pavimentos aprovados na ilha, apenas dois continham uso residencial: **o Edifício Zahia e o Edifício do Banco Nacional do Comércio, ambos continham salas comerciais em seu térreo e foram inaugurados em 1959.** A maior parte dos outros edifícios abrigava hotéis, comércios, escritórios e instituições públicas. Nessa época ainda não estava popularmente difundido, ao menos em Florianópolis, a adoção de edifícios em altura como opção de moradia (PERES, 2020).

Se até a década de 1960 Florianópolis era caracterizada por construções baixas, um movimento especulativo capitaneado pela iniciativa privada, que já exercia poder sobre a configuração de outras grandes cidades brasileiras desde a década de 1940, mudou esse cenário. Durante a década, com o progresso da estruturação da indústria da



01	ED. IPASE	1944
02	QUERÊNCIA HOTEL	1958
03	BANCO NACIONAL DO COMÉRCIO	1959
04	ROYAL HOTEL	1959
05	ED. ZAHIA	1959
06	ED. CIDADE	1960
07	OSCAR HOTEL	1960
08	ED. DAS DIRETORIAS	1961
09	FIESC	1963

13.



14.

construção civil na cidade, o número de edifícios residenciais aprovados passa para 21. Na década de 1970, foram 204 (CAMPOS, 2009).

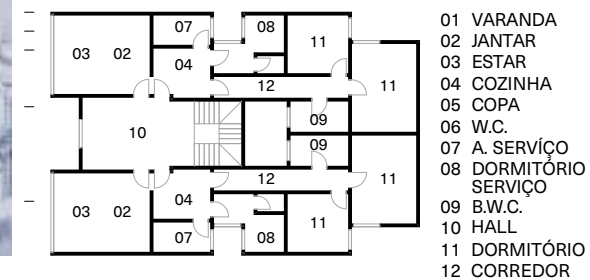
A maioria dos edifícios residenciais em altura implantados na década de 1960 na cidade ocupam a totalidade do lote e, quando residenciais, promovem uma mistura de usos com a presença de comércios em seu pavimento térreo. **Verifica-se a partir do exemplo retratado, situado a poucos metros da Praça XV de Novembro, a presença do edifício Ilhéus, de 9 pavimentos, construído a partir de uma estrutura em concreto armado de pequenos vãos.**

Quanto à legislação, verifica-se que a maior parte do proposto pelo plano diretor de 1955 não foi executado, dentre as exceções encontra-se a Avenida Beira Mar Norte, realizada ao final da década de 1960. A área teve em sua primeira década de existência uma lenta ocupação. Alguns relatos indicam que o fenômeno se deu por falta de boas conexões com o centro da cidade e a Ponte Hercílio Luz. Apenas próximo à década de 1970 essa área se consolidou como um lugar de implantação de edifícios luxuosos, voltados a uma classe mais abastada (PERES, 2020)

O Plano Diretor aprovado até então definiu gabaritos máximos na zona central de 2 a 10 pavimentos, variando de 2

pavimentos nas áreas residenciais e até 10 no polígono central histórico, que receberia maior densidade. **Entretanto, diversas leis posteriores alteraram substancialmente este perfil desenhado em 1955.** Segundo Pereira (1974), o plano foi elaborado a partir de 1952 e jamais pôde prever a transformação da cidade provocada pela construção civil. Dessa forma, suas diretrizes e traçados já não apresentavam sentido prático a partir de meados de 1960. A verticalização se intensificou na área central e na orla da Beira-mar Norte, e não na área continental como inicialmente planejado (SOUZA, 2010).

Em decorrência de crescimento econômico, investimentos governamentais direcionados à infraestrutura urbana e aumento populacional vivenciados pela cidade nos anos seguintes à aprovação do primeiro plano diretor, o município acelerou seu processo de urbanização. De acordo com Bastos (1997), a aceleração está relacionada às novas funções que a capital do estado passou a exercer, associadas a um desenvolvimento industrial vivido pelo país e por Santa Catarina. Passados 20 anos até o plano seguinte, vários edifícios de até 12 pavimentos foram construídos em diferentes partes da cidade, ou seja, diferente do inicialmente planejado pela equipe de elaboração do Plano. Em estudo sobre o desenvolvimento urbano local no

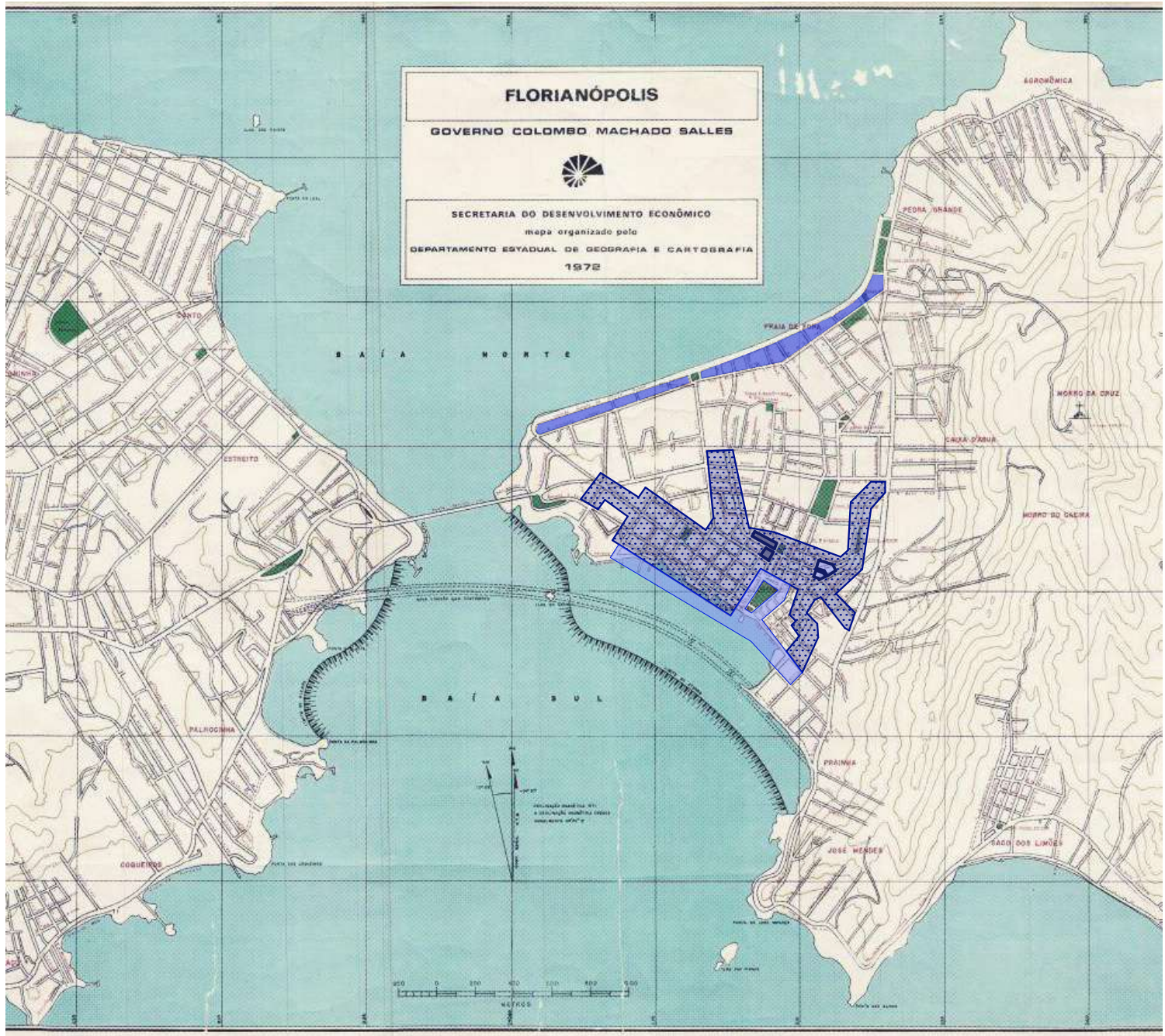


PLANTA BAIXA PAVIMENTO TIPO

EDIFÍCIO ILHÉUS
RUA DOS ILHÉUS, 20

DAVID DA LUZ FONTES
1962

15.



LEIS DE VERTICALIZAÇÃO

	LEI Nº 778/66 - 12 PAVS.
	LEI Nº 778/66 - 10 PAVS.
	LEI Nº 1096/72 - 12 E 18 PAVS.
	LEI Nº 1214/74 - 12 PAVS.
	LEI Nº 1028/71 - 20 PAVS.

16.

16. Zonas de incentivo a verticalização a partir da alteração da legislação após aprovação do Plano Diretor de 1955. Zoneamento sobre mapa pelo autor. Fonte: Souza, 2010. Acervo SDE, 1972.

A construção civil é a indústria mais expressiva de Florianópolis, com o maior número de empregos disponíveis, além do grande volume de movimento de recursos financeiros. As maiores construtoras da capital demonstram esta realidade. A CEISA, por exemplo, está concluindo atualmente doze edifícios, assim como a A. Gonzaga entregará a curto prazo, 386 apartamentos, 64 lojas e sobre-lojas, 244 garagens e 278 conjuntos, além de diversos prédios residenciais e comerciais, loteamentos e imóveis da Emedaux. Este volume de construções tem propiciado, além da absorção de mão-de-obra, antes abundante e ociosa, a solução do déficit habitacional segundo os diretores das incorporações imobiliárias.

Sobre o progresso da construção civil em Florianópolis, Newton Ramos, diretor Presidente da CEISA explica que "além do aspecto da mão-de-obra, a atividade construtora exigiu altos níveis de aprimoramento, que provém dos recursos gerados, com a colaboração de tecnologia avançada dos grandes centros. E hoje perfeitamente assimilados pelos profissionais locais".

17.

17. Notícia demonstrando a expressividade da indústria construção civil na cidade ao início da década de 1970. Fonte: Jornal "O Estado", 1972.

Sem fornecer dados numéricos, a CEISA, segundo Newton faz um significativo recolhimento mensal aos cofres do município da importância relativa ao Imposto sobre Serviços Prestados de Qualquer Natureza. E na entrega dos nossos edifícios, solicitamos aos cofres públicos do município a cobrança dos impostos correspondentes.

Ainda sobre o Plano Diretor, Newton voltou a falar sobre o assunto salientando o posicionamento da empresa:

— Entendemos que um plano diretor tem por finalidade orientar o desenvolvimento de uma cidade ou de uma região para que o mesmo não se efetue de maneira desordenada, trazendo na maioria dos casos, problemas insolúveis.

Ele julga oportuno a lei que institui o novo Plano Diretor para Florianópolis, uma vez que o plano antigo, face ao súbito crescimento da cidade, tornou-se inadequada. "Acreditamos que os empresários da construção civil em Florianópolis, podem permanecer tranquilos, pois temos certeza que o Poder Público Municipal, sempre atento aos interesses da coletividade, não deixará de observar na execução do plano, o importante de-

período compreendido entre 1960 e 1970, Pereira (1974) relata que o ocorrido em Florianópolis, nesta década, foi algo que esteve presente também em outras cidades brasileiras.

Nesse momento, também se verifica um salto na produção imobiliária devido ao fomento ao capital de incorporação privado a partir de uma política de estado. A forma jurídica da incorporação, regulamentada a partir da Lei 4.591/1964, surge em paralelo à primeira grande política nacional de financiamento habitacional, isto é, junto ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e ao Banco Nacional da Habitação (BNH), os quais criam condições de disponibilidade de crédito para a concentração de capitais imobiliários (RUFINO, 2012). O sistema encontra terreno especialmente fértil em Florianópolis, que inclusive recebe o primeiro edifício com financiamento do BNH do Brasil (CAMPOS, 2009).

Ainda Segundo Campos (2009), além dos fatores já mencionados, a ampla construção de edifícios residenciais em altura voltados à classe média a partir de meados da década de 1960 em Florianópolis se deve em grande medida a outro incentivo econômico do governo federal, que passa a controlar os reajustes das prestações dos financiamentos em sua época. A lei nº 4.864/1965 previa que os contratos que tivessem por objeto a venda ou a construção

de habitações com pagamento a prazo poderiam receber a correção monetária da dívida com o consequente reajuste das prestações mensais de amortização e juros.

A partir de meados dos anos 1960, até o fim da década de 1970, ocorre o que Campos (2009) chama de “primeiro boom imobiliário” da cidade. Em condições de ampla disponibilidade de crédito, os incorporadores se tornam a forma dominante da produção imobiliária residencial local. Neste período a incorporação de imóveis se mostra terreno fértil para investimento do capital por uma pequena burguesia que cria produtos direcionados à emergente classe média por todo o país (RUFINO, 2012).

Campos (2009) levanta dados que apontam que durante a década de 1960 as construtoras que atuavam na construção de edifícios em Florianópolis vinham de outras localidades e outros estados, tais como Rio Grande do Sul e Paraná, além de cidades do interior do estado. O autor destaca que apenas ao final dessa década se verifica a consolidação de capitais de incorporação locais. As primeiras construtoras de fundação local que construíram edifícios em altura no centro da cidade foram a Ceisa, a Emedaux e a Gonzaga. Essa última fecharia as portas em 1984. Já as construtoras Ceisa e Emedaux têm seu encerramento em 1980.

A partir da década seguinte, Rufino (2012) aponta que o cenário imobiliário foi



18.



PLANTA BAIXA PAVIMENTO TIPO

EDIFÍCIO PANORAMA
AV. JORNALISTA RUBENS DE ALMEIDA RAMOS, 1540

MOYSÉS LIZ
1971

18.

marcado por uma interrupção das políticas de crédito público, pela desestruturação do SFH e pela extinção do BNH em 1986. Os acontecimentos tiveram impactos significativos na atividade econômica, resultando na falência de várias empresas de capital imobiliário em âmbito nacional. Verifica-se a partir da década de 1980 uma mudança na forma arquitetônica adotada por incorporadores, dado que os edifícios lançados pelas incorporadoras até a década anterior, localizados majoritariamente no Estreito e no centro da cidade, ocupavam em sua maioria o potencial construtivo máximo dos lotes e atingiam um gabarito de até 12 pavimentos. A partir da crise econômica e alta taxa de juros vivenciada pelo país, os novos edifícios da cidade passam a ser, na sua maioria, de apenas 4 pavimentos, em bairros periféricos ou nos municípios da região metropolitana, como São José e Palhoça (CAMPOS, 2009).

“Os aumentos do custo de construção por custo de dinheiro imobilizado são muito variáveis de país para país, de região para região e até de empresa para empresa, porque dependem, por um lado, da programação da obra adotada e, por outro lado, da taxa de juros do mercado financeiro. (...) as alturas de custo mínimo dependem do momento que vive o país e de onde se constrói. Nos períodos de recessão (períodos com taxas altas), as alturas econômicas são menores; em períodos de expansão (períodos geralmente com taxas menores), as alturas de custo mínimo serão maiores.” (MASCARÓ, 2006, p.101-102)

Mascaró indica que a mudança na forma arquitetônica do período reflete a influência dos aspectos econômicos vivenciados então. O autor destaca que um dos elementos mais importantes para a definição da paisagem urbana edificada no Brasil durante a década de 1980, marcante por suas edificações baixas, compactas e de rápida construção, foi a alta taxa de juros do período, que impôs a necessidade de redução do tempo de implantação dos empreendimentos.

Acelerador do processo construtivo em contexto de recessão, figura-se também a adoção de técnicas construtivas simplificadas e facilmente assimiláveis, além da adoção de projetos também menos complexos. Tais princípios construtivos passam a ser recorrentes nas incorporadoras que se mantêm ativas no mercado brasileiro na década de 1980, indica Maciel (2013). Frente ao exposto podemos verificar que nesse momento dá-se início a um movimento de uniformização dos elementos, formas e técnicas construtivas do produto imobiliário brasileiro, a fim de atender o mercado com maior eficiência e agilidade. Nesse momento são criados produtos que passam a conter aspectos arquitetônicos padronizados que serão tratados mais adiante neste trabalho pela análise de exemplos contemporâneos.

Campos (2009) observa que no

centro da cidade e na recém-inaugurada avenida Beira Mar Norte disseminou-se nessa época entre os mais abastados a construção dos chamados “Condomínios Fechados”, que consistiam na construção de edifícios a partir da contratação de uma empreiteira e engenheiro responsável por um grupo de interessados, sem depender necessariamente de uma oferta por empresa incorporadora. Esta forma de construção foi bem aceita na época pois apresentava algumas vantagens em relação às construções por incorporação, dentre elas pode-se destacar a possibilidade de financiamento de cada unidade de forma individual. Havia portanto uma redução do risco e das despesas financeiras no processo.

Frente ao impacto limitado do plano diretor de 1954, incapaz de conduzir a cidade rumo à modernidade idealizada, aprova-se um novo plano diretor na cidade em 1976 pelo “CEAU”, Conselho de Engenharia, Arquitetura e Urbanismo da estrutura administrativa de Florianópolis (RIZZO, 1993). O plano deu continuidade aos intensos investimentos viários que vinham sendo realizados desde a década anterior e contribuíram para consolidar um eixo viário capaz de estruturar uma nova forma urbana ao estender a ocupação da ilha para outras regiões além da central (SUGAI, 2002). Ao descrever o fenômeno

pelo qual passa o núcleo fundacional de Florianópolis na década de 1980, Vaz (1991, p. 36) aponta que “o que até então era considerado por si só a cidade, torna-se o centro”.

Assim como o primeiro plano diretor da cidade, aquele aprovado em 1976 também incorporou características do urbanismo de caráter modernista. De acordo com Pereira (2000), foram adotadas premissas de transformação social da “cidade funcional” que estavam contidos no “IV CIAM”; além disso, ao definir-se a localização das atividades no território regional, continuaram sendo aplicados princípios muito próximos daqueles contidos no livro “Os três estabelecimentos humanos”, que localiza sobre o território separadamente: “a unidade de exploração agrícola, o centro industrial linear e o centro radiocêntrico de troca” (LE CORBUSIER, 1959, p. 86). O plano determinou da mesma forma o zoneamento da cidade, visto que ele “distribuiu as áreas industriais ao longo das estradas principais, disseminou as áreas agrícolas no espaço regional e concebeu Florianópolis como uma grande metrópole de trocas” (PEREIRA, 2000, p.7).

A aprovação do plano foi acompanhada por uma tentativa de revisão crítica do modelo de planejamento urbano vigente no país. A “participação comunitária” emergiu como principal



PLANTA BAIXA PAVIMENTO TIPO

EDIFÍCIO PADRE ROHR
RUA ALMIRANTE LAMEGO, 1354

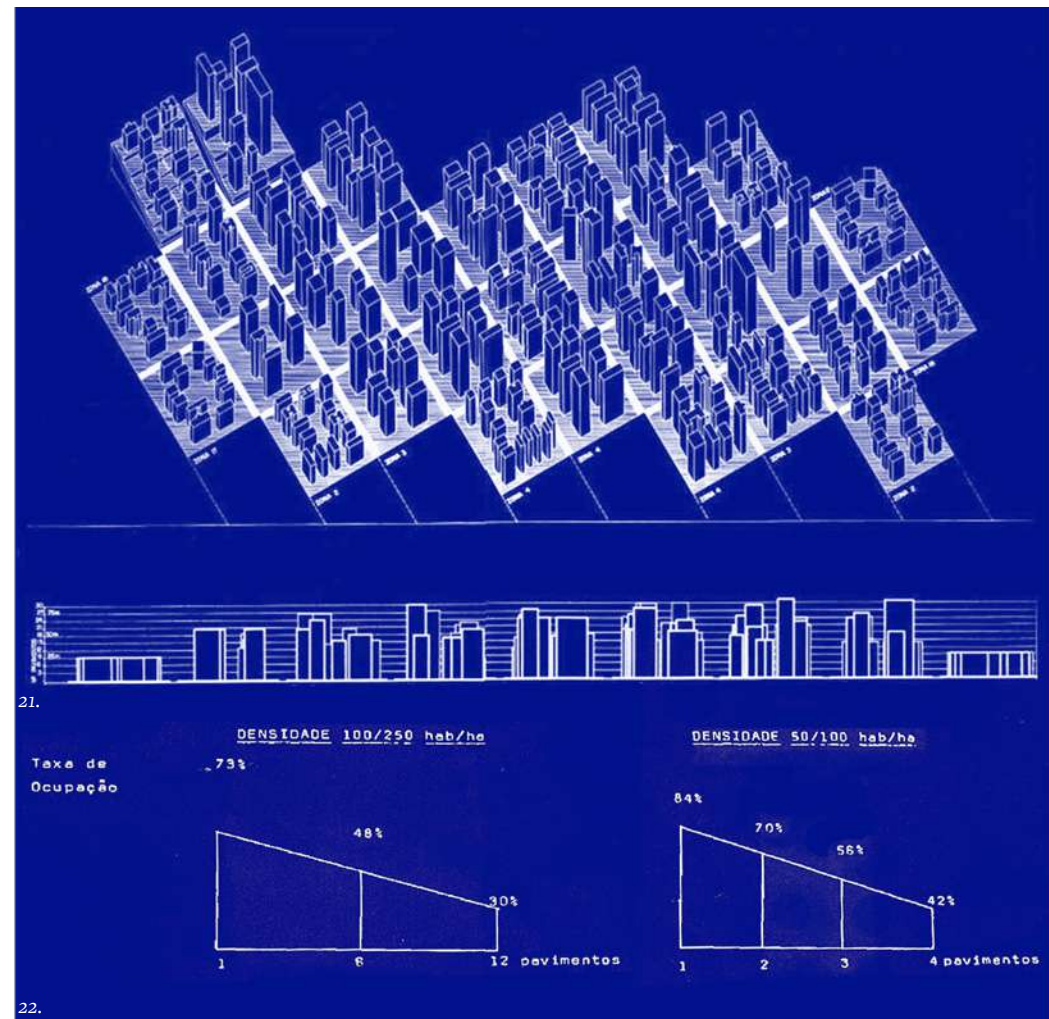
MANTOVANI E RITA
1985

paradigma para subverter o centralismo tecnocrático introduzido pela ditadura (RIZZO, 1993). No entanto, Pereira (1992) demonstra que a participação popular no planejamento urbano e nas definições de parâmetros para as futuras edificações em altura na área central foram apropriadas por promotores imobiliários com o objetivo de ampliar suas possibilidades de atuação na região. O autor revela que o setor empresarial da construção civil se organizou através de uma “Comissão de Desenvolvimento Urbano”, representante do Sindicato das Empresas de Construção Civil de Florianópolis, buscando a introdução de emendas às leis originais de uso do solo e a aprovação de leis isoladas pela Câmara de Vereadores local (PEREIRA, 1992, p. 136). Além do apoio da Câmara dos Vereadores, ao longo da década seguinte a comissão recebeu suporte de prefeitos, que endossaram projetos de lei e decretos propostos diretamente pela classe.

Nas décadas seguintes, diversas mudanças na legislação foram implementadas em todo o polígono central, com o objetivo de favorecer a densificação de determinadas áreas e a atuação de agentes imobiliários, conforme aponta Pereira. Essas mudanças evidenciam uma gestão contraditória por parte do poder público. Os empresários da construção civil tiveram participação decisiva em questões onde se

sentiram mais prejudicados pelo plano de 1976 e em dois desses pontos, obtiveram ganhos substanciais: o primeiro ponto de revisão diz respeito aos afastamentos obrigatórios dos edifícios, onde aprovou-se a possibilidade de um afastamento menor do que o proposto pelo plano em um primeiro momento, e o segundo ponto trata dos pavimentos de garagem, que deixaram de ser contabilizados no número total de andares e passaram a ocupar uma maior porcentagem da área do terreno (PEREIRA, 1992, p. 136).

A partir da legislação aprovada, entre outros fatores, os condomínios verticais edificados nesse momento tendem a evitar a mistura de usos e a ocupação máxima do lote. O novo plano possibilitou uma verticalização maior que seu predecessor, porém cabe ressaltar que também relativizou a viabilidade da implantação de edifícios de até 12 pavimentos ao vincular seu valor a suas taxas de ocupação, que, a depender do tamanho do terreno, passavam a estimular sua maior ocupação para edificação de torres com menos pavimentos. Essa redução da taxa de ocupação com aumento dos pavimentos pouco ampliava o coeficiente de aproveitamento dos terrenos. O mecanismo fazia referência a chamada “fórmula de Adiron” utilizada na primeira lei de zoneamento da cidade de São Paulo,



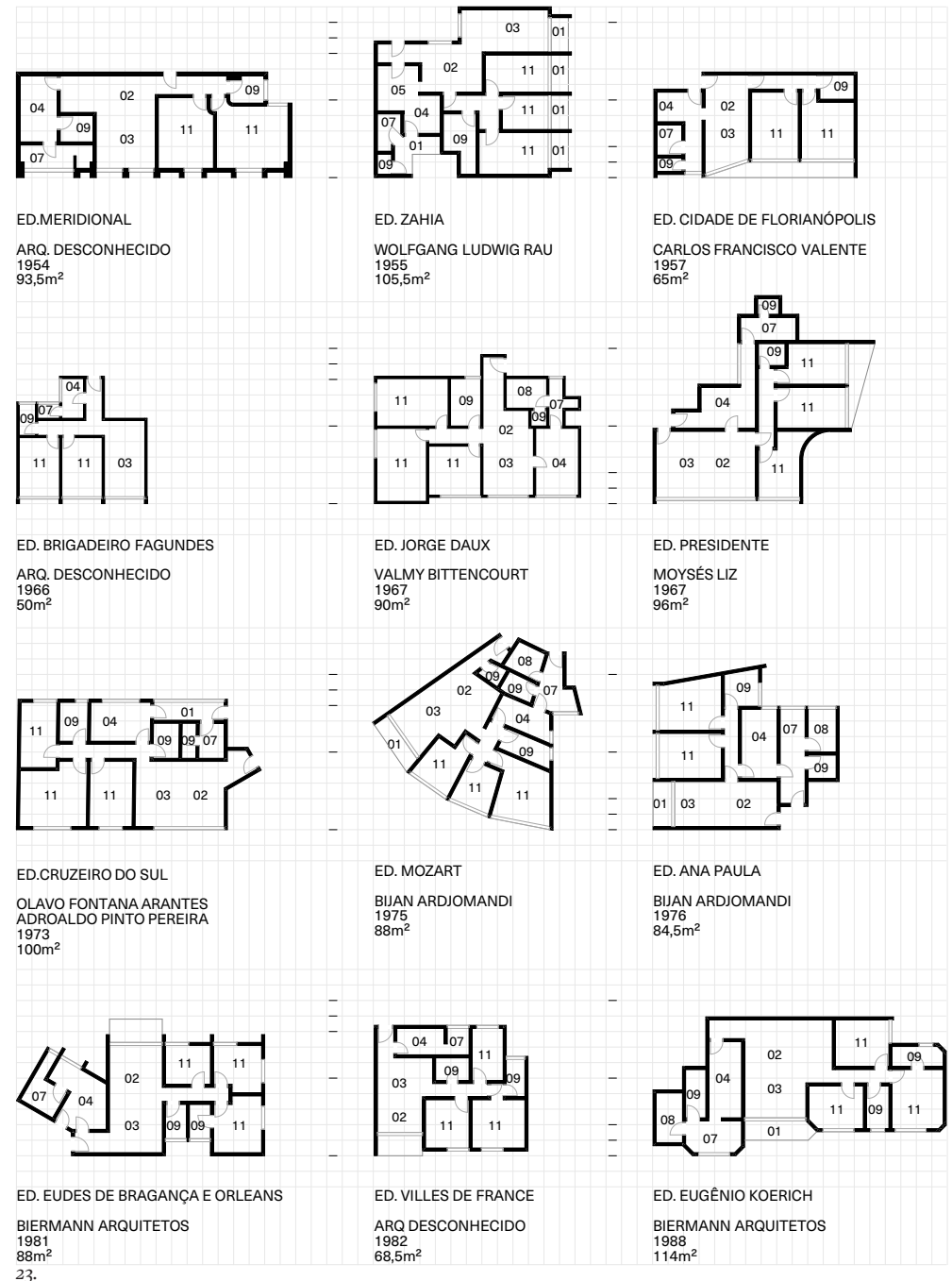
em 1972, que foi coordenada pelo urbanista Benjamin Adiron Ribeiro (PESSOA, 2015). Ao estimular a verticalização e redução da taxa de ocupação, tendeu-se a estabelecer o modelo de torre isolada no lote, desvinculada do espaço da rua ou da arquitetura do entorno. Em dissertação (PEREIRA, 1992) interpreta a legislação de afastamentos obrigatórios como um mecanismo de viabilização do processo de produção e exploração do espaço urbano a longo prazo, já que o mecanismo permite a não saturação de certas áreas; uma menor densidade habitacional devido a menor área construída; melhor insolação e ventilação das habitações, valorizando o imóvel e uma menor oferta de imóveis, aumentando seu valor de troca.

Entre outros aspectos, destaca-se também o desconto no índice de aproveitamento para as áreas de estacionamento, fazendo com que muitos dos edifícios a partir desse momento tivessem andares utilizados somente como garagem. Outros aspectos morfológicos a destacar são a ampliação dos muros, das formas de vigilância, que passam a conter até duas ou três portas controladas, e o número de áreas de lazer e recreação localizadas no interior dos condomínios, inaugurando uma tendência que vem a se mostrar frequente em edificações futuras.

Quanto à configuração dos

apartamentos, a análise realizada por Vespucci (2017) sobre as plantas de apartamentos realizados na área central da cidade entre 1954 e 2008 revela a evolução da vida doméstica ao longo das décadas. De acordo com sua pesquisa, há um destaque para a década de 1980 ao se tratar de um momento de grandes mudanças nas unidades, com o fim das entradas de serviço e quartos de empregados, prenunciada pelo surgimento e a extinção dos dormitórios de serviço. É também a última década com a presença frequente de copa junto à cozinha, o início da presença maciça de varandas e sacadas, e o fim do uso de bidê e de banheiras nos banheiros íntimos. Tais alterações levam a um padrão que pouco se altera nas duas décadas seguintes.

Na mesma década surge uma tendência que persiste na produção atual, de redução espacial das unidades. Um levantamento realizado por Souza et al. (2020) dos apartamentos no distrito-sede construídos nas décadas de 1980, 1990 e 2000 revela que, na década de 1980, houve uma predominância de apartamentos com menos de 80m², os quais representam 32% das unidades analisadas nesse período, em comparação com 22,86% na década seguinte e 16,22% na primeira década do século XXI.



MOVIMENTOS RECENTES

A partir dos anos 1990, alguns autores (CAMPOS, 2009; SUGAI, 2015) observam novas tendências para o desenvolvimento urbano local. A partir de uma lenta e progressiva retomada do crescimento da economia brasileira e do reconhecimento da porção insular de Florianópolis como um oásis de qualidade de vida no Brasil, sua área central passa por um novo movimento de explosão da especulação imobiliária que atrai residentes de alto poder aquisitivo de todo o país.

De acordo com Souza et al. (2020), os movimentos de especulação ocorridos a partir dessa década na cidade em muito se relacionam com políticas urbanas que, desde então, vêm sendo aplicadas a diferentes cidades brasileiras na esteira de transformações na dinâmica de produção e reprodução das cidades pelo mundo. Essas transformações, descritas por alguns autores (MARICATO, 2015; ROLNIK, 2015), dizem respeito a uma reestruturação produtiva do capitalismo, que na escala mais ampla podem ser condensadas no termo “globalização neoliberal” e, em relação aos espaços urbanos, são representadas pelo

conceito de “empreendedorismo urbano”.

A análise de Souza et al. (2020) destaca que os espaços urbanos brasileiros estão em parte alinhados com o conceito de “cidade neoliberal” através da adoção de certas estratégias, como a implementação de legislações de ordenamento e renovação urbana, a criação de setores urbanos embelezados, o estímulo à competitividade turística, a facilitação para desenvolvimento de empreendimentos do mercado imobiliário, e a alocação de políticas habitacionais voltadas para as classes mais baixas em áreas periféricas ou de franjas urbanas.

O trabalho de Sugai (2002, p. 146) traz para o plano local esta reflexão:

“Avalorização imobiliária e o afluxo de capitais e os constantes investimentos públicos e privados nas áreas urbanas situadas no eixo privilegiado de Florianópolis espelham, sob o ponto de vista da classe dominante, o sucesso de seu projeto de auto segregação espacial e a eficiência daquelas ações do Estado [...] este conjunto de investimentos determinaram repercussões na área intraurbana favoráveis a ampliação dos processos segregativos e a transferência, desde meados da década de 90, de milhares de famílias de alta renda para Florianópolis.”

Sugai reitera que com o intuito de atrair consumidores interessados em produtos de maior valor agregado para a cidade, o emprego do chamado “city marketing” tornou-se uma ferramenta de



24.

edifício CARINA

INFORMAÇÕES E VENDAS
CEISA
COMERCIO E ADMINISTRACAO DE IMOVEIS LTDA
Rua João Pinheiro, 10 - Edifício Bahia Top - Fone: 2282-0803 - 3a. Andar - 22061-190

As mais bonitas e aristocráticas residências brasileiras estão nestes bairros. Infelizmente, nem todos têm o privilégio de um belo cenário. No Brooklin, por exemplo, o dono de uma rica mansão cercada de jardins não tem condições de tornar as coisas mais bonitas. Fatalmente a casa do milionário paulista será mais bonita que a paisagem. Existem coisas que o dinheiro não compra.

A Baía Norte e seu lindo por-de-sol é uma delas. Ali está um dos poucos bairros aristocráticos brasileiros onde o homem jamais conseguirá fazer coisas mais bonitas que a natureza.

Com muito respeito à beleza, à nossa concorrência e às pessoas que moram, compraram apartamentos ou pretendem morar na Beira Mar Norte, estamos lançando o Edifício Carina.

Como os bonitos edifícios de Ipanema, Lagoa, Leblon, Brooklin, Jardim Europa ou Morumbi, o Carina é um edifício sobre para mercados importantes.

O Edifício Carina tem preço fixo ou financiamento pelo Sistema Financeiro Habitacional e será entregue doze meses após as fundações, como todos os outros empreendimentos de qualidade Ceisa.

CEISA
CONSTRUCOES E EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS S.A.
RUA ANITA GARIBALDI, 35 - FONE: 4198 - FLORIANOPOLIS

25.

uso recorrente por promotores imobiliários e pelo estado. Campanhas intensivas de divulgação que exaltam os atrativos da vida ilhéu passaram a fazer parte do planejamento local, visando captar investidores externos desde o fim do século XX. Os investimentos no marketing urbano alinhados com os ideais de “empreendedorismo urbano” realizados pelos setores público e privado perpetuaram um processo de crescimento populacional, expansão urbana regional e o crescimento da indústria da construção civil na cidade, ao despertar interesse não apenas em turistas, mas também em investidores que viram em Florianópolis um grande potencial para aplicação de seu capital.

Conforme Henrique (2005) atesta ao verificar a produção e a comercialização das unidades residenciais dos empreendimentos do fim de século na cidade, a valorização da natureza protagonizou o marketing urbano praticado. Características naturais do ambiente insular se tornaram produto para agentes do mercado imobiliário, de acordo com o autor “A natureza foi associada a valores sociais como tranquilidade, ambientalismo, harmonia, equilíbrio, beleza e estabilidade, capazes de alavancar o apelo mercadológico dos produtos imobiliários.” (HENRIQUE, 2005, p. 2).

A mercantilização da natureza

nesse contexto obedece à lógica de “disneyficação” descrita por Zukin (1996). A ideia sugere que experiências culturais sejam transformadas para adequar-se a um modelo corporativo de consumo e entretenimento, com ênfase na estética, na previsibilidade, na segurança e na possibilidade de exploração comercial. A relação do conceito de Zukin à apropriação da natureza local por promotores imobiliários implica que o ambiente ilhéu tenha sido transformado em uma narrativa fictícia de felicidade, harmonia e de espaços livres de conflitos, assemelhando-se a um refúgio do mundo real ao manter uma imagem perfeita e mitificada.

Junto a isso, a realização de projetos de embelezamento pela iniciativa pública reforçam a opção política por uma atratividade de capital externo e consequente urbanização segregadora.

A partir da década de 1990 podem ser mencionados alguns projetos que promovem a valorização do centro da cidade, tais como a qualificação da orla da avenida Beira-mar norte; a realização de aterros de bairros continentais adjacentes ao centro; a implantação da Ponte Gov. Pedro Ivo, além da conexão viária da área com balneários ao norte e sul da ilha (SUGAI, 2002).

Peres (2020) também destaca que a tendência de valorização do solo

Florianópolis, 266 anos.
Algumas gerações se passaram. Muitas transformações: a ponte Hercílio Luz, o progresso que foi chegando aos poucos. "Florianópolis vale a pena".

Homenagem do jornal A Folha da Cidade, da Prefeitura Municipal de Florianópolis, da Câmara Municipal e de todos os nossos anunciantes. A todas as pessoas que aqui nasceram e que aqui estão radicadas, tendo escolhido este chão para viver.

A nossa terra é impar, a natureza prodigiosa nos deu tanta beleza. A nossa gente é hospitaleira e amiga. "Cidade dos ocasos raros". "Ilha da magia". Que lugar maravilhoso...

Ponte Hercílio Luz - Símbolo da nossa cidade

26.

Valorização imobiliária eleva metro² a Cr\$1 mil

A Avenida Rubens de Arns Ramos, desbravada na paisagem da baía norte, está destinada a se transformar no templo da classe alta e no "Eldorado" das empresas imobiliárias.

A Beira-Mar, com seus edifícios sofisticados e seus preços quase proibitivos, além de se transformar numa "Vizinha Sulista" local, parece ser também um agente encarecedor dos aluguéis.

27.

é acompanhada da implantação de empreendimentos de luxo e de uma mudança significativa no perfil dos residentes da área central. Essas mudanças restringem o acesso às unidades residenciais da área ao ponto que os extratos sociais de renda média não conseguem, em sua maioria, acessá-lo, resultando no deslocamento dessa população para áreas irregulares nas imediações do centro da cidade, bairros mais distantes, ou para outras cidades da região metropolitana.

O movimento de valorização desperta a atuação de novas empresas locais para a implantação de empreendimentos imobiliários sobre o território. Nesse momento surgem na cidade algumas novas incorporadoras atuantes, atraídas pelos lucros da atividade, dentre elas destacam-se: “Koerich, Koesa, J.A. Construções, Pioneira da Costa, Magno Martins, Hantei Engenharia, Meridiana, Hoepcke, Construtora Lumis e outras” (CAMPOS, 2009, p. 154). É possível observar que os proprietários destas novas empresas eram, em sua maioria, prestadores de serviços e fornecedores de incorporadoras que fecharam as portas na década anterior.

Durante essa década também é notável a expansão da verticalização para além do centro da cidade com mais intensidade. Ao descrever a cidade no período, Peres (2002, p. 158) afirma que:

“(…) a maior parte da cidade se caracterizava como de média e baixa densidades, não havendo grandes verticalidades, até porque não eram áreas de grande interesse do mercado imobiliário até a década de 1990. Estas características se alteram substancialmente nos anos seguintes, com mudança no perfil de moradores e do padrão de arquitetura e altura dos edifícios.”

O movimento de expansão é estimulado pelo plano diretor aprovado ao fim da década, em 1997, que viria a intensificar a possibilidade de verticalização nos demais bairros da cidade.

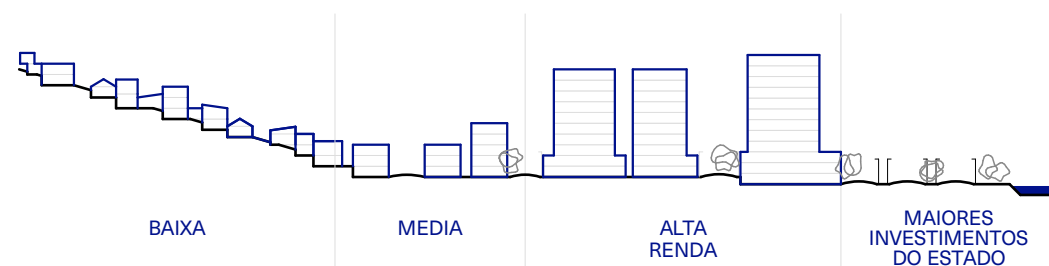
Já no século XXI, em conformidade com a lei já no século XXI, em conformidade com a legislação federal, a cidade iniciou a elaboração do seu primeiro plano diretor pós-Estatuto da Cidade, incorporando seus princípios e instrumentos a nível local. Esse processo teve início em 2006, mas foi marcado por contestações e judicialização durante e após a sua aprovação em 2014. Nesse processo, observa-se uma disputa pelo controle da verticalização no centro da cidade, que após a aprovação da lei, sofre impacto significativo (PERES, 2020).

Múltiplos anteprojetos foram elaborados mediante contestações e propostas de flexibilização das restrições construtivas em áreas de densificação. Peres (2020) argumenta que o documento aprovado se deve em muito às reivindicações de organizações representantes de promotores imobiliários



Projeto Marina Baía Norte arquivado devido ao uso captao empresarial

28.



29.

Ecologistas e empresários brigam agora na surdina

A disputa entre os “Amigos de Florianópolis” e os do “Contra” está no intervalo para o segundo tempo. O jogo teve início em outubro de 1991 e até dezembro esteve bastante disputado, dando um grande espetáculo para os florianopolitanos. Mas com a chegada das eleições municipais ao estádio, as atenções se dispersaram.

O “Amigos de Florianópolis” saiu com Paulo da Costa Ramos, Cacau Menezes, Fernando Marcondes de Mattos, Eduardo Ramos Gomes, Walter Koerich, Adroaldo Cassol, Fernando Demetri e Paulo Gil Alves. O “Contra” escalou Jeffrey Hoff, Rui Sulzbacher, Américo Tunes, José Truda Palazzo, Christian Caubet, Clair Castilhos, Victor Schmidt e Jalila Achar.

Acompanhe os melhores momentos do primeiro tempo:

O “Amigos de Florianópolis” sai com a bola dividida em sete peças publicitárias. Nelas, a tática é a da comparação, onde Florianópolis foi associada a Ibiza (Espanha), Miami (EUA) e Acapulco (México). O “Amigos” chegou até a grande área do time adversário. Nesta parte do gramado, os “Amigos de Florianópolis” iriam construir a marina da Barra da Lagoa, o centro desportivo do Sesi, o hotel da Ponta do Coral, o Centro de Convenções do Parque da Luz, e duplicariam a Avenida das Rendeiras.

locais. O diagrama elaborado com base nos dados coletados pela autora revela um aumento progressivo da altura permitida para edifícios na região central, com uma elevação de mais de 35% da altura proposta em 2010, em comparação com a aprovada em 2014. Além de um aumento no índice de aproveitamento, elevando em quase 50% o potencial de construção do lote. As restrições aumentaram na taxa de ocupação, na impermeabilização e nos afastamentos laterais e de fundos, resultando em edifícios mais altos e esbeltos, com maior densidade do que a inicialmente previsto para a região.

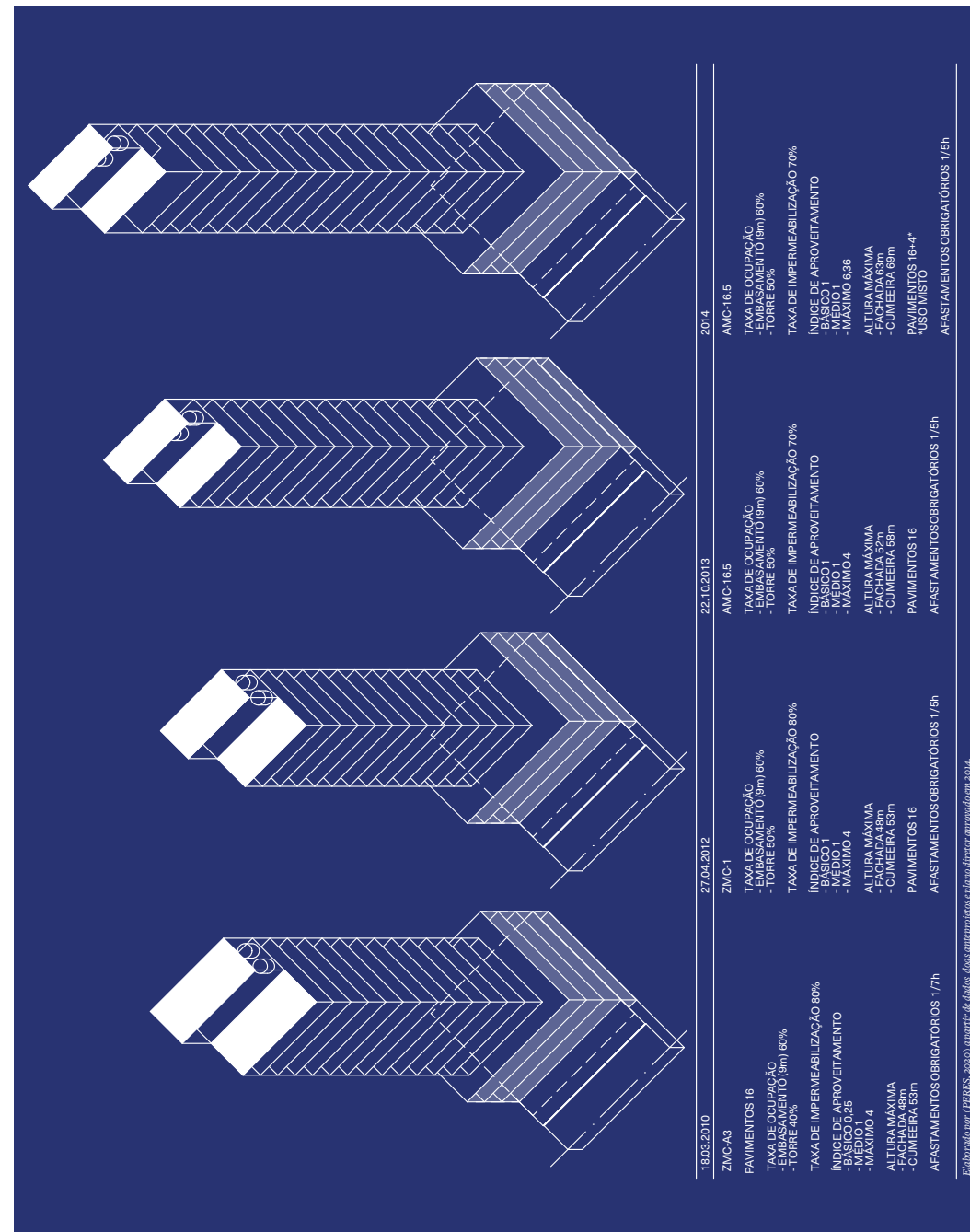
O Instituto de Arquitetos do Brasil de Santa Catarina (IAB-SC) emitiu uma nota em outubro de 2013, posicionando-se contrariamente ao encaminhamento do documento à Câmara de Vereadores. A nota alegava que o plano possuía inúmeras inconsistências e omissões em seus mapas e no texto da lei, comprometendo sua compreensão por técnicos e cidadãos. Além disso, a versão publicada não apresentava embasamento e justificativas para as decisões tomadas, faltando documentos que explicitassem os dados e conclusões da leitura técnica e comunitária. O IAB-SC considerou temerário submeter a proposta sem o amadurecimento e a discussão coletiva necessários para um documento dessa importância. (IAB, 2013)

O documento final incluiu mais

de 300 emendas aprovadas em blocos na Câmara de Vereadores e a controvérsia em torno do plano revelou a insatisfação da população com a falta de efetividade das assembleias e das demandas populares (STEINER, 2015). A aprovação de um segundo interesse de poucos causou grandes transtornos à cidade e também ao processo participativo. Mesmo com a sua aprovação em lei, Siqueira et al. (2020) apontam que o plano não foi legitimado pela sociedade civil organizada, gerando insegurança jurídica e desconfiança entre os diversos agentes envolvidos no planejamento urbano local, sem a certeza de que o plano era válido para a emissão de alvarás e fiscalização de obras.

A partir da aprovação das novas possibilidades construtivas no centro da cidade, tornou-se perceptível que o quadro de densificação acentuada, esboçado pelas legislações prévias, se consolidou no novo documento aprovado, restando pouca possibilidade de discussão sobre a contribuição dos objetos arquitetônicos para o espaço público e para a paisagem circundante em que estão inseridos (PERES, 2020).

Quanto aos edifícios de apartamentos realizados na área desde o início do século, Souza et al. (2020) apontam a presença de um mercado imobiliário mais competitivo e restrito, voltado a um



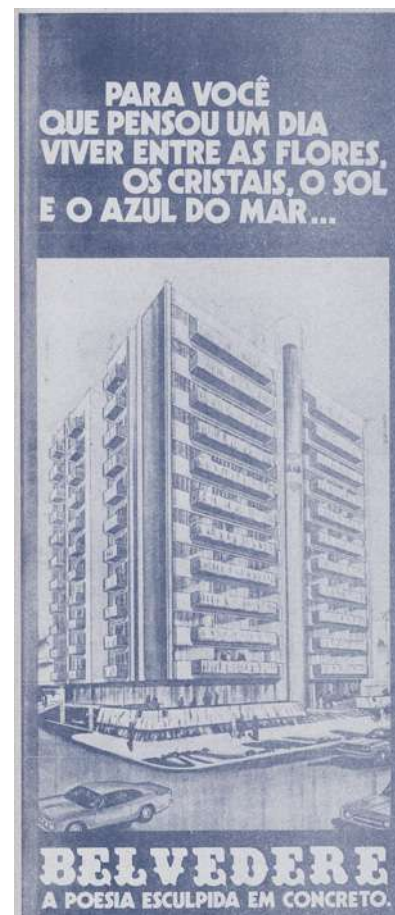
30.

público de alta renda e seletividade. Essas características induzem a produção que será amplamente explorada nos capítulos seguintes, afeita à construção de valores de exclusividade, de destaque na paisagem e de orientações de desenho que almejam o destaque de valores baseados em símbolos de status sobre a eficiência, se comparados à produção de décadas anteriores.

A partir da exposição verifica-se que a produção de habitação no centro da cidade opera pelo menos desde o fim do século XX sobre estratégias de ocupação do território por empreendimentos imobiliários voltados a classes mais altas que continuam a atender às características de um território sujeito ao mencionado “empreendedorismo urbano”. A ocupação desse território tem como principais atores promotores imobiliários que agem em correspondência com um modelo que reforça a desigualdade social, econômica, habitacional, de acesso à infraestrutura e oportunidades ao fomentar processos de gentrificação e segregação socioespacial. De acordo com Campos (2009), outro fato que evidencia essas características é a disponibilidade nula de investimentos em construção de conjuntos habitacionais e de moradias com financiamentos ou subsídios governamentais para a população de baixa renda realizadas nas últimas décadas próximo ao centro da cidade, que apesar de

conter o reconhecimento de algumas áreas como zonas específicas de interesse social, não é verificada uma atuação integrada do estado quanto a políticas públicas mais amplas de geração de emprego, renda e controle sobre o mercado de terras e preço do solo. (PERES, 2020)

Para além da possibilidade construtiva flexibilizada, o “Arquiteto A”, em relato, indica que o novo plano, junto a iniciativas públicas subsequentes, seguiu estimulando investimentos direcionados à atração de capital externo no centro da cidade. Exemplos que refletem a estratégia são a reforma da ponte Hercílio Luz e suas áreas públicas circundantes, alguns incentivos dedicados à qualificação de praças a partir de um sistema de adoção pela iniciativa privada e a concessão territorial à implantação do projeto de marina que ocupará a baía norte. Estas obras reforçam uma tendência de concentração de equipamentos de uso público na área central e consequente supervalorização dos lotes de seu entorno.



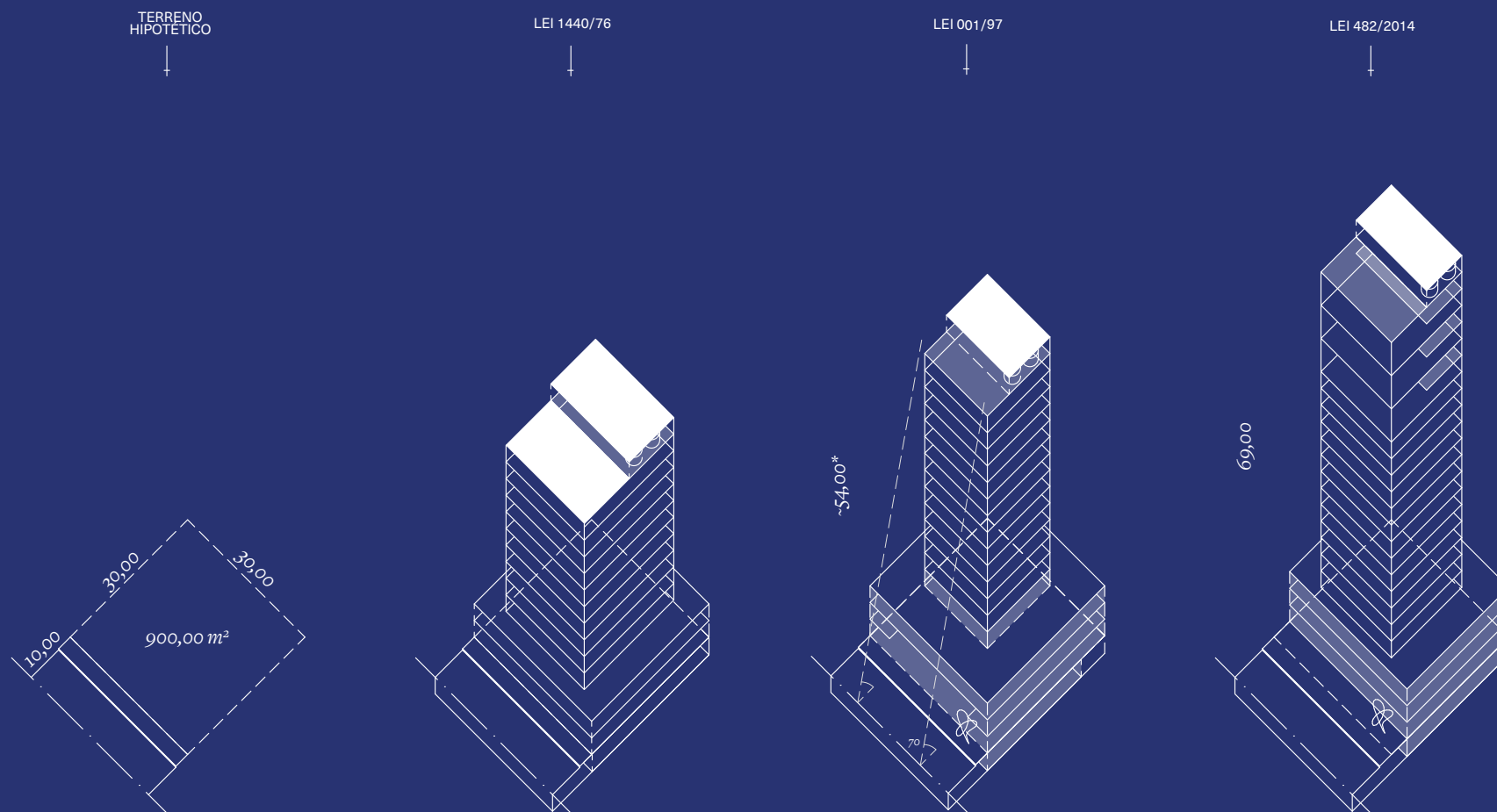
31.

31. Anúncio de empreendimento imobiliário com destaque a natureza presente na cidade. Fonte: O Estado, 1985.



32.

32. Anúncio da construtora “Emedaux”, destacando a exclusividade dos empreendimentos imobiliários realizados. Fonte: O Estado, 1980.



12 PAVIMENTOS

TAXA DE OCUPAÇÃO EMBASAMENTO 100%

TAXA DE OCUPAÇÃO TORRE 46%

16 PAVIMENTOS

12+4 (OUTORGA)
+ ÁTICO
+ 2 PAVIMENTOS GARAGEM
+ TÉRREO/PILOTIS COM LOJA E SOBRELOJA

ENTREPISO ATÉ 3,60m

TAXA DE OCUPAÇÃO EMBASAMENTO 100%
(2 PAVS.)

TAXA DE OCUPAÇÃO SUBSOLO 80%

AFASTAMENTO OBRIGATÓRIO TORRE 1/9h

20 PAVIMENTOS

16+4 (OUTORGA)
+ ÁTICO
+ 2 PAVIMENTOS GARAGEM
+ TÉRREO/PILOTIS COM LOJA E SOBRELOJA
+ MEZANINOS

CUMEEIRA 69m

TAXA DE OCUPAÇÃO
EMBASAMENTO/SUBOLO 80%

TAXA DE OCUPAÇÃO TORRE 50%

AFASTAMENTOS OBRIGATÓRIOS TORRE 1/5h

*valor aproximado, variável de acordo com recuos e entrepisos adotados

As transformações urbanas de verticalização e supervalorização do solo que marcaram o centro da cidade a partir da última década do século XX, descritas no capítulo anterior, continuam a refletir o estado geral da produção imobiliária local. Este padrão demonstra a continuidade da replicação de um território regido pela lógica da especulação imobiliária e segregação, impulsionadas pela atuação de promotores imobiliários que assumem a forma de empresas incorporadoras de imóveis. Com o intuito de explorar mais detalhadamente as características do produto imobiliário em análise, verificou-se necessário o aprofundamento na compreensão da participação de agentes contemporâneos, que de forma ativa ou passiva, influenciam essa produção. Neste capítulo, são identificados e caracterizados os elementos de uma tríade composta por incorporadoras, arquitetos e público consumidor, os quais estabelecem um jogo de interações, controle e interesses, ora convergentes, ora divergentes no processo de configuração do produto imobiliário. O objetivo do capítulo é, portanto, examinar

como esses agentes contribuem para a configuração dos produtos imobiliários no centro de Florianópolis durante o período de estudos e os levam a conter os padrões compositivos posteriormente analisados.

-

INCORPORADOR

-

Segundo Ribeiro (1997), a atuação dos promotores imobiliários passa a exercer influência significativa sobre a configuração das cidades brasileiras a partir da década de 1940, quando uma pequena burguesia encontra na incorporação de imóveis um terreno fértil para a aplicação de seu capital excedente. O autor destaca que a atuação desses agentes se apoia desde então sobre a coordenação do processo produtivo e na responsabilidade sobre a construção e comercialização de bens imobiliários. A forma de atuação do incorporador no Brasil se torna amplamente praticada nas décadas seguintes e é regulamentada pela Lei n.º 4591 em 16 de dezembro de 1964, definindo o agente incorporador e corroborando com a visão do autor:

“Art. 29. Considera-se incorporador a pessoa jurídica ou física, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromissa e efetiva a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção sob o regime condominial, ou que meramente

aceite a proposta para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega em prazo, preço e determinadas condições das obras concluídas.”

Apesar da lei não compreender detalhadamente suas atribuições, pode-se verificar a partir dos exemplos de incorporadores atuantes em Florianópolis que suas atividades típicas se baseiam na compra de terrenos, na definição do produto imobiliário, na gestão de sua construção e em sua comercialização. Ao examinar e definir a forma de atuação do promotor imobiliário em contexto francês, Topalov (1974) destaca que a realização dos empreendimentos depende, necessariamente, de crédito, uma vez que existe a necessidade de aporte financeiro para a compra do terreno e de construção do edifício, visto o custo dos seus materiais e da força de trabalho aplicados. Esse fator torna o financiamento imobiliário aspecto central para a atuação do incorporador e para a sujeição da oferta habitacional às relações capitalistas de reprodução do espaço, onde o incorporador é capaz de apropriar-se do excedente-valor enquanto construtor e proprietário da terra, configurando assim a forma de exploração do capital por esses agentes (RUFINO, 2012).

No recorte geográfico adotado,

verifica-se que via de regra a oferta de novas habitações se dá exclusivamente por esses agentes, incorporadores imobiliários, deixando de lado outras formas de produção dos espaços urbanos encontrados em cidades sul-americanas apontadas por Jaramillo (1982). Segundo o autor, essa construção teoricamente pode se dar por diferentes vias, tais como “a produção doméstica, a produção por encomenda, a produção estatal e a produção para o mercado” (JARAMILLO, 1982, p. 150). Porém, no centro de Florianópolis, na última década, apenas alguns casos fogem da regra de uma produção para o mercado, se tratando geralmente de uma produção por encomenda, conforme explorado mais adiante no texto.

A partir da prevalência dessa forma de produção, verifica-se que os objetos arquitetônicos em questão são indissociáveis da figura do incorporador, e embora este trabalho não tenha como objetivo abordar a definição desse agente em toda sua plenitude, considerou-se importante apresentar e conceituar esse sujeito e sua prática, uma vez que existe um protagonismo desses agentes sobre os edifícios estudados e por consequência, sobre o estado do mercado em questão.

Quanto à origem das incorporadoras, verifica-se que são raras aquelas que atuavam no setor na década

de 70 e que ainda estão em atividade. Hoje atuam no mercado regional principalmente empresas surgidas a partir do fim da década de 80. Essas empresas demonstram uma marcante natureza local e frequentemente adotam a estruturas patriarcais na forma de holdings familiares.

Em entrevista, o “Engenheiro C”, responsável técnico pela execução de duas obras em andamento de uma tradicional incorporadora da cidade, compartilhou detalhes sobre a história da empresa. A incorporadora em que trabalha foi fundada por seu chefe, também engenheiro civil, que anteriormente havia trabalhado como funcionário de uma incorporadora local e acumulou recursos que foram inicialmente investidos na construção de casas para venda. Com o tempo, o empresário expandiu suas operações realizando incorporações de maior escala e, em menos de três décadas desde sua criação, já concluiu aproximadamente 10 projetos de torres residenciais, estando a sua maioria situadas no distrito-sede da cidade. No caso específico dessa incorporadora, os projetos são conduzidos a partir de investimento de capital próprio sobre terrenos permutados pela empresa.

O relato demonstra um padrão recorrente no mercado local. Campos (2009) destaca que as incorporadoras geralmente têm raízes em famílias com histórico



Desde a fundação da empresa, em 28 de setembro de 1972, tivemos o compromisso diário de transformar cada um dos sonhos dos clientes em realidade.

Hoje, com **50 anos de história**, a Formacco continua com os mesmos pilares e essência, mas com o olhar para o alto, para o futuro, para a inovação e para as próximas conquistas.

São + de 35 anos de experiência única de compra

Em 1987 guiado por seu espírito empreendedor, Paulinho Silveira, presidente e fundador do Grupo Lumis, decidiu ir atrás de seus sonhos e começou a construção de um projeto de vida. Com o apoio de sua família, ele desenha sua trajetória com finhas próprias, abdicando da estável carreira pública.

Em 1988, Paulinho Silveira funda a Lumis Assessoria, nomeada em homenagem à sua família, Luano, filha mais nova, Michelle, filha mais velha e Susan, sua ex-esposa.

Erguido por valores sólidos, com uma gestão familiar, nesses 35 anos o Grupo Lumis vem se reinventando diariamente, e, hoje, atua em todo território catarinense, com ênfase na Grande Florianópolis e Sul do Estado. Através das empresas Lumis Construtora e Urbanismo e Costa Sul Urbanismo comercializa empreendimentos verticais e horizontais. O Grupo Lumis contabiliza em seu portfólio mais de 30 empreendimentos entregues e comercializados.

Ética, Pessoas, Cliente, Qualidade, Inovação e Referência são valores inegociáveis para o Grupo Lumis, o que reflete na forte credibilidade conquistada ao longo de mais de 3 décadas. Toda essa dedicação continua é ressaltada pelos clientes na experiência da compra e da entrega, altamente encantadora.

A HANTEI oferece diversas opções de empreendimentos de alto nível em localizações privilegiadas. São imóveis residenciais e comerciais, edificadas com qualidade para encantar o cliente. Atualmente, já são mais de 350 mil m² entregues, posicionando a HANTEI entre as maiores construtoras catarinenses. A preocupação com o meio ambiente é um diferencial da empresa, que tem se esmerado para oferecer itens de sustentabilidade que agreguem valor aos empreendimentos.

Seus lançamentos são sucessos de venda. Com o objetivo de expandir seus negócios e abrir novos mercados a HANTEI, além de Florianópolis, também está presente em São José.

A Daros Edificações e Obras foi a primeira construtora a ser fundada pelos irmãos Olímpio Daros e Célio Daros, que começou com a construção de condomínios fechados por cotas.

Em 1995 foi a empresa que teve mais metro quadrado em área em construção de Florianópolis, desde lá continua entregando imóveis de qualidade atuando principalmente na região central da ilha.

Nos últimos anos seu principal foco foi a construção e locação de imóveis próprios para pequenas e grandes empresas.

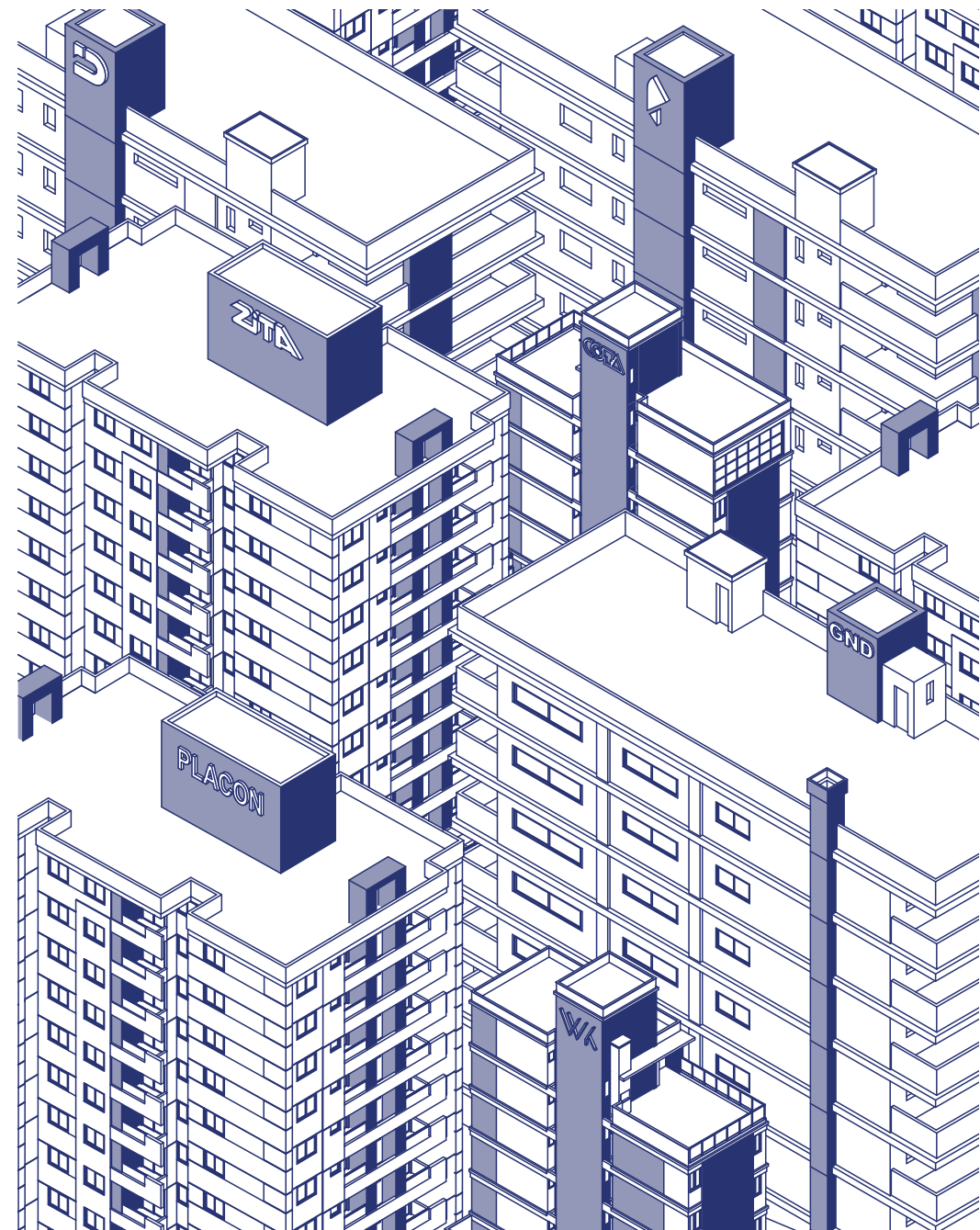
empresarial e atuação prévia na construção civil, muitas das quais são proprietárias de terras e viram na incorporação imobiliária uma forma de rentabilizar seu patrimônio. São exemplos disso os casos da construtora ACCR, cujo sócio majoritário já tinha envolvimento no mercado por meio da construtora CEISA, da qual seu pai também era sócio; ou a Formacco Edificações, cujo proprietário anteriormente gerenciava uma loja de materiais de construção. A frente da Hantei Engenharia, o sócio majoritário era empresário do ramo imobiliário, ligado à empresa Vida Nova.

Ainda conforme o mesmo autor, ao se comparar as estruturas organizacionais dessas empresas constata-se uma semelhança em seu organograma e estrutura administrativa. De estrutura enxuta, poucas são as empresas que delegam poderes a executivos externos à família. Estas são geralmente dirigidas por uma diretoria composta por seus membros e um suporte de equipe técnica composta principalmente por engenheiros e profissionais do campo jurídico e comercial cujo contingente varia de acordo com a escala e número dos empreendimentos (CAMPOS, 2009). Em geral, observou-se que as empresas adotam um caráter cauteloso em sua produção no que diz respeito ao lançamento de novos empreendimentos, não sendo possível encontrar dentro da última década,

empresas que realizaram mais de quatro obras de edifícios simultaneamente, além da atuação ser ancorada a regiões específicas da cidade, especializando seu produto em um determinado público (ROVER, 2020).

Para além da produção “de mercado”, que figura em sua centralidade a presença do incorporador (JARAMILLO, 1982), emerge em meados da década de 2010, conforme relatado pelo “Arquiteto C”, atuante como projetista no mercado imobiliário local à época, a ampla presença de uma abordagem alternativa em resposta à crise econômica vigente. Uma estruturação empresarial que permitiu a construção de unidades habitacionais que atendessem às menores expectativas de custo de uma classe média retraída.

A partir dos benefícios econômicos expostos por Jaramillo (1982) ao discutir o conceito de uma produção por “encomenda”, em que o incorporador é suprimido do processo de construção e o capital aplicado parte do futuro proprietário, algumas empresas foram fundadas com o propósito de produzir imóveis “a preço de custo”. Nesses casos as empresas não dispõem do capital ou terreno para executar o empreendimento em um primeiro momento. Conforme relato do “Corretor A”, atuante em empresa administradora de imóveis produzidos nessa modalidade no centro da cidade, “A responsabilidade



35.

da empresa se limita à consolidação de um grupo de investidores e da gestão da obra e do capital empregado em troca de uma taxa administrativa acrescida ao custo construtivo.”

Ao levar em consideração o menor valor final das unidades ofertadas, conclui-se que as taxas administrativas em questão tendem a ser inferiores ao sobrelucro obtido pelo incorporador tradicional ao se apropriar do excedente sobre os materiais, mão de obra, lote e o crédito disponibilizado, uma vez que essas empresas disponibilizam cotas-unidades a valores consideravelmente mais baixos do que os praticados pelo mercado de incorporação local, por vezes até 50% menores.

“Diferente do modelo de preço fechado, na construção a preço de custo é formado um grupo através de uma SPE (Sociedade de Propósito Específico), onde os cotistas, por não conseguirem arcar com a construção do prédio inteiro, se juntam ao grupo administrado pela empresa [administradora] através da aquisição de cotas de participação, que representam o direito no final do projeto a receber a unidade escolhida. Nesse modelo, você só paga o valor da construção do imóvel, apenas o que for necessário em insumos, mão de obra, custo do terreno e afins, para finalizar o empreendimento, da mesma forma que se você mesmo realizasse a obra.”

A partir do modelo de negócio praticado pelas empresas administradoras, pode-se concluir que estas submetem

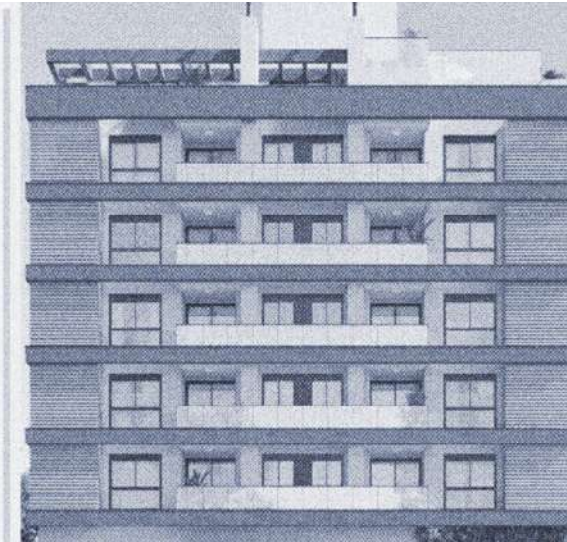
os adquirentes de cotas ao papel de “investidores imobiliários”. Esses investidores compartilham objetivos semelhantes àqueles dos promotores imobiliários definidos por Topalov (1974), ou seja, ao adquirir cotas - que correspondem às unidades habitacionais - os sujeitos se apoiam na mesma lógica de transformação de seu capital excedente em construção e, posteriormente, na conversão da propriedade construída em sobre lucro através do processo de valorização da terra e da exploração dos custos de produção. Portanto, valem-se da construção “a preço de custo” para reproduzir a dinâmica capitalista de produção do espaço.

Como parte integrante da atuação de promotores imobiliários locais, alguns autores destacam a atuação política da classe a partir do que Faria (2023) chama de “associações voluntárias militantes” na participação da definição da legislações que regulamentam o solo urbano e na viabilização da concentração de terra e investimentos em infraestrutura pública nas regiões sob maior controle da classe. Dados levantados por Aguiar (2015) demonstram que o Plano Diretor de 2014, sob o qual estão sujeitos os edifícios analisados, sofre influência direta da atuação dessas associações, as quais se tem registro de atuação na definição de leis favoráveis a seus negócios, concentrando terra e

PROJETO DE CONSTRUÇÃO A PREÇO DE CUSTO

A Construção a Preço de Custo é uma ótima opção para quem procura investir no mercado imobiliário pois oferece um grande potencial lucrativo. Ela é interessante por vários motivos: tem como núcleo a sustentabilidade econômica, dá ao investidor controle sobre o processo e conta com um nível de transparência que não é possível em outras formas de investimentos imobiliários.

Neste modelo o investidor arca com o custo real do projeto, o que maximiza o potencial de lucro. Porém, podem ocorrer variações na estimativa inicial de custos, afinal é impossível ter completa certeza do valor final da obra.



36.

O empreendimento será executado pelo regime de administração, também conhecido como “construção a preço de custo”.

Para viabilização do empreendimento, será constituída uma sociedade de responsabilidade limitada, com o propósito específico de executar a obra (SPE). Todos os valores necessários para a aquisição do terreno e execução da obra serão aportados diretamente na SPE.

A administração da obra caberá à NOVA EMPREENDIMENTOS. Para aderir ao empreendimento é necessário ingressar no quadro societário da SPE. O capital social da SPE corresponderá ao custo efetivo da obra, acrescido das taxas pertinentes, devidamente especificadas na estimativa de custos do empreendimento.

A estimativa inicial de custos da obra é realizada com base na NBR n. 12.721, norma técnica pertinente, não havendo garantia de que o custo efetivo da obra corresponderá exatamente à estimativa inicial, podendo haver variações do valor de cada uma das unidades em virtude das particularidades da obra.

Os sócios da SPE serão responsáveis por arcar integralmente com os custos da obra, não estando limitado ao custo inicialmente estimado.

Os valores inicialmente estimados são corrigidos mensalmente ao longo do empreendimento com base no CUB, índice que melhor reflete as variações de preço dos insumos e mão-de-obra da indústria da Construção Civil.

37.

investimentos em infraestrutura pública nas áreas de maior controle da classe.

A análise de Cunha (2013) aponta a participação intensiva de duas instituições representantes da classe na discussão do Plano Diretor Participativo de Florianópolis a partir de 2006: o SINDUSCON e a FloripAmanhã. O SINDUSCON é definido pelo autor como “(...) a entidade representativa da classe patronal da Indústria da Construção Civil da Grande Florianópolis e, como tal, defende e representa a classe patronal junto aos poderes constituídos” (CUNHA, 2013, p. 104), e se tratou de um dos membros titulares do Núcleo Gestor do plano, que conduziu os debates desde 2006. A instituição consubstanciou algumas diretrizes para o uso e ocupação do solo, dentre as quais se destaca para recorte de análise a proposta de adensamento do distrito-sede (CUNHA, 2013).

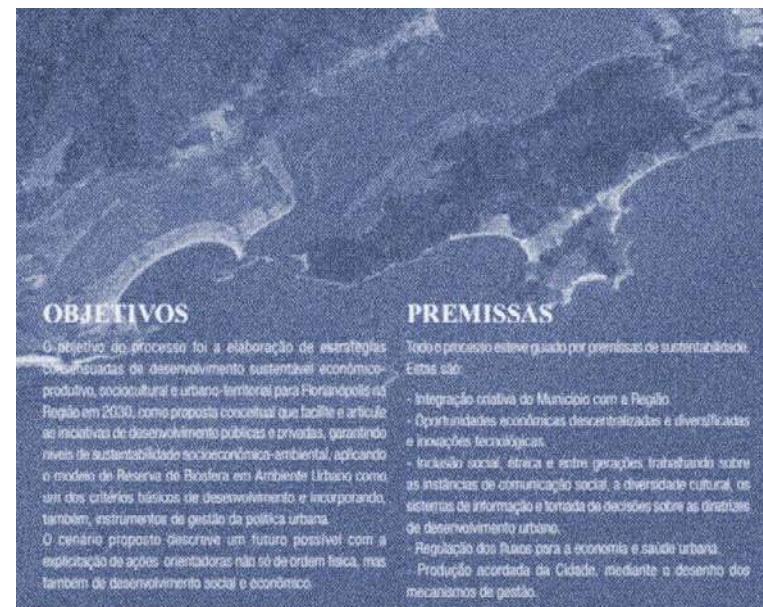
A FloripAmanhã, uma ONG que possui entre seus associados, empresas do ramo imobiliário e da construção civil, do setor tecnológico, do comércio e do turismo também desempenhou um papel significativo no processo de aprovação do plano (AGUIAR, 2015). Entre os principais projetos conduzidos pela FloripAmanhã em parceria com as entidades associadas está o Projeto Floripa 2030, que define, de acordo com seus autores, “diretrizes

de planejamento urbano sustentável” que foram incorporadas ao Anteprojeto do Plano Diretor de Desenvolvimento Sustentável de Florianópolis entre 2009 e 2010 e posteriormente integradas ao Plano Diretor aprovado em 2014 (AGUIAR, 2015). Segundo a própria FloripAmanhã, em seu estudo subsequente “Avanços e Influências da Agenda Floripa2030” publicado em 2016, “81% das proposições do Floripa2030 se fazem presentes no PDP/2010 (Plano Diretor Participativo de Florianópolis de 2010), 46% no Plano Diretor de 2014, 65% no Plano de Mobilidade (PLAMUS) de 2015, e 67% no Plano de Ação Florianópolis Sustentável (ICES) de 2015” (FLORIPAMANHÃ apud. FARIA, 2023).

-



38.



39.

EMPREENDIMENTO

Buscou-se compreender, por meio de entrevistas com membros atuantes na indústria, as etapas pelas quais passa o incorporador ao lançar um empreendimento imobiliário no centro da cidade.

De forma resumida, verificam-se unanimemente algumas das etapas percorridas pelos incorporadores ao lançar os empreendimentos: primeiramente, uma análise de mercado, seguida pela negociação do terreno; a elaboração dos projetos e documentos necessários para aprovação junto à Prefeitura; o registro da incorporação; a aquisição de materiais e mão de obra; a execução da obra civil; e, por fim, a intermediação das vendas por imobiliárias parceiras ou coordenação de uma equipe própria de corretores, regendo uma estratégia própria de vendas.

A partir desse quadro, de forma mais detalhada, destacam-se algumas etapas que têm impacto direto sobre a conformação dos produtos imobiliários. A primeira delas é uma análise de mercado, resultante em um dossiê que engloba aspectos como demandas e potencialidades de localização, estoque, tipologias e valores

praticados pela concorrência e custos construtivos. Essas informações costumam ser coletadas a partir de profissionais das áreas de compras de insumos e de vendas de unidades, sendo constantemente atualizadas pelas incorporadoras que vislumbram a implantação de novos empreendimentos. Os dados dessa análise são cruzados com informações sobre lotes de que as empresas têm registro e encontram-se disponíveis para implantação de novos edifícios. Esses lotes podem ser comprados, permutados ou por vezes já fazem parte do patrimônio da incorporadora. Conforme relato obtido em entrevista com profissional atuante como orçamentista e gestor de projetos a mais de dez anos em incorporadoras da cidade, o “Engenheiro A” relata que o início do processo de estudos para implantação de um empreendimento se dá especialmente a partir do cruzamento de dados financeiros relativos ao custo construtivo e demandas de mercado que a empresa constantemente atualiza com os lotes disponíveis, apresentados às empresas por corretores de imóveis:

“Toda semana chega muito terreno. A partir deles que o arquiteto faz um estudo de massa pra gente, que planilha isso de alguma forma pra tentar chegar num valor [viável de aquisição do lote]. Avaliamos quanto que dá pra pagar, permutar e ver em quanto chega [o valor final das unidades. (...) Para realizar as estimativas a gente usa o CUC, o “Custo de Unidade de Construção”, que basicamente

ANÁLISE DE MERCADO

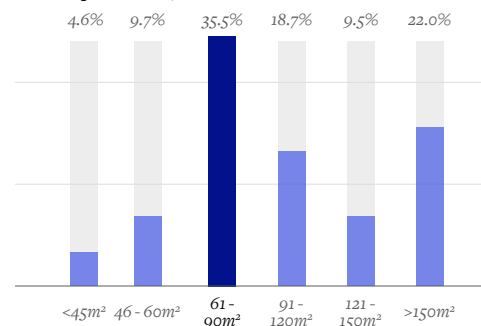
CUB R\$ 2.906,71 CUC R\$ 3.778,72
SCR-8A maio 2024 1,3 x cub

VALOR M² VENDA R\$ 11.754,00
índice FipeZap abril 2024

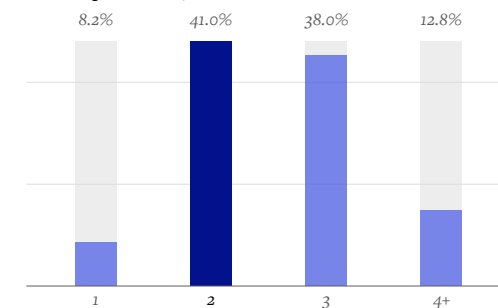
EDIFÍCIO	VALOR UNIDADE	TAMANHO UNIDADE (m ²)	VALOR/m ²
Lago di Garda	R\$ 980.000,00	68	R\$ 14.411,76
Vila de Algarve	R\$ 720.000,00	64	R\$ 11.250,00
My Soul	R\$ 852.228,00	70,95	R\$ 12.011,67
Aracy Vianna	R\$ 1.437.020,00	68,5	R\$ 20.978,39
Malta	R\$ 834.122,00	77	R\$ 10.832,75
	R\$ 907.581,00	77	R\$ 11.786,77
Verté	R\$ 1.150.845,00	69	R\$ 16.678,91

VALOR/m² VENDA R\$ 13.992,89
média de mercado

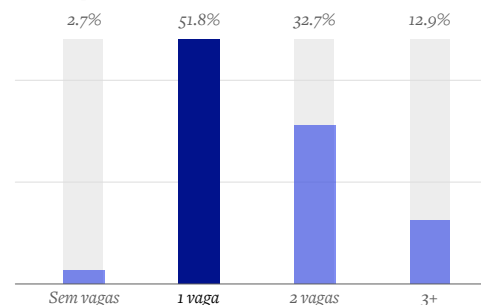
MARKET SHARE - ÁREA ÚTIL (m²) Florianópolis - Maio/2022



MARKET SHARE - DORMITÓRIOS Florianópolis - Maio/2022



MARKET SHARE - VAGAS Florianópolis - Maio/2022



TIPOLOGIA APARTAMENTOS 2 dormitórios
1 vaga
61-90m²

cada construtora calcula [um valor próprio]. A gente pega o CUB [“Custo Unitário Básico da Construção Civil”] padrão, multiplica pela área [total do empreendimento] e vai elencando ali os custos de acordo com uma NBR que trata disso, que é a 12.721 (...) A gente chega no valor de 1,3 do CUB, ou talvez 1,4. Mas nesse caso tá um pouco caro, “O que aconteceu?” (...) Quanto que chegou o valor metro quadrado [final das unidades]? Daí vai entrar [a negociação pelo] custo do terreno. É a partir dessas planilhas que eu chego no valor de quanto que eu consigo pagar no terreno e vejo se dá pra gente fazer um novo edifício ali.”

O profissional informa que a partir de análises de viabilidade arquitetônica que são realizadas estimativas de prazos, custos e lucros que dizem respeito às características do produto a ser lançado e determinam a escolha dos lotes. As estimativas efetuadas contemplam o padrão construtivo praticado pela construtora, os patamares de rentabilidade esperados e os riscos envolvidos no investimento. Tratando-se de uma etapa de conformação de produto e validação do investimento pelo incorporador, são priorizadas nesse momento a adoção de paradigmas projetuais de custos já previamente reconhecidos, capazes de levar à mitigação de riscos financeiros. O mesmo padrão operativo é atestado pelo “Engenheiro D”, compatibilizador de projetos, que informa a realização constante de análises de mercado e estudos de viabilidade na incorporadora onde atua:

“A gente tem um arquiteto que já trabalha conosco há 10 anos, que faz sempre os estudos arquitetônicos. Então, toda vez que a gente vai estudar um empreendimento, [o arquiteto] faz as análises de viabilidade até o momento que a gente vê assim “ah, esse aqui é potencial, vamos avançar.” Daí a gente avança e desenvolve o projeto em si, né?”

Os dados coletados sobre o público consumidor orientam em grande medida o arquiteto responsável pelo projeto. Relatos de projetistas indicam que, nesta fase, há expectativas sobre uma boa disposição dos apartamentos em plantas pré-definidas, considerando metragem e composição de ambientes, além do cumprimento de requisitos geralmente determinados pelo incorporador.

A partir do momento que é verificada a viabilidade econômica do empreendimento e garantido o uso do terreno, começa a ser desenvolvido o anteprojeto de arquitetura. Os dados coletados sobre o público consumidor orientam em grande medida o arquiteto responsável pelo projeto. Relatos de projetistas indicam que, nesta fase, há expectativas sobre uma boa disposição dos apartamentos em plantas pré-definidas, considerando metragem e composição de ambientes, além do cumprimento de requisitos geralmente determinados pelo incorporador.

A “Incorporadora B”, de ampla

ESTUDO - LOTE "A"	RESULTANTE	
ÁREA	400m ²	
ZONEAMENTO	ARM-12,5	
GABARITO MÁXIMO	10 + 2	10
TAXA DE OCUPAÇÃO	50%	41%
ÍNICE DE APROVEITAMENTO	4,4	2,85
ÁREA PRIVATIVA COBERTA X CONTRUÍDA	55%	

	COBERTO	COBERTO ABERTO	DESCOBERTO	TOTAL
1 SUBSOLO	298,27	0	0	298,27
2 TÉRREO	98,76	64,64	246,6	410
3 1 PAVIMENTO	168,32	0	0	168,32
4 2 PAVIMENTO	168,32	0	0	168,32
5 3 PAVIMENTO	168,32	0	0	168,32
6 4 PAVIMENTO	168,32	0	0	168,32
7 5 PAVIMENTO	168,32	0	0	168,32
8 6 PAVIMENTO	168,32	0	0	168,32
9 ÁTICO	58	0	110,32	168,32
10 BARRILETE	30	0	0	30
TOTAL	1494,95	64,64	356,92	1916,51
ÁREA TOTAL CONSIDERADA TAXA DE OCUPAÇÃO				168,32
ÁREA TOTAL CONSIDERADA ÍNICE DE APROVEITAMENTO				1166,68

UNIDADES	ÁREA ÚTIL (m ²)	QUANTIDADE	TOTAL
TIPO "A"	63,56	6	381,36
TIPO "B"	72,29	6	433,74
	135,85	12	815,1

CUC 1,3x cub	R\$ 3.778,72	ÁREA TOTAL CONSTRUÍDA	1916,51m ²
VALOR INVESTIDO NA INCORPORAÇÃO sem considerar o terreno			R\$ 7.241.960,42
VALOR/m ² VENDA média de mercado	R\$ 13.992,89	ÁREA TOTAL COMERCIALIZAVEL	815,1m ²
VALOR GERAL DE VENDAS			R\$ 11.405.608,32
LUCRO ESPERADO 30% VGV	R\$ 3.421.682,49	VALOR TERRENO para confirmar viabilidade	R\$ 741.965,40

41.

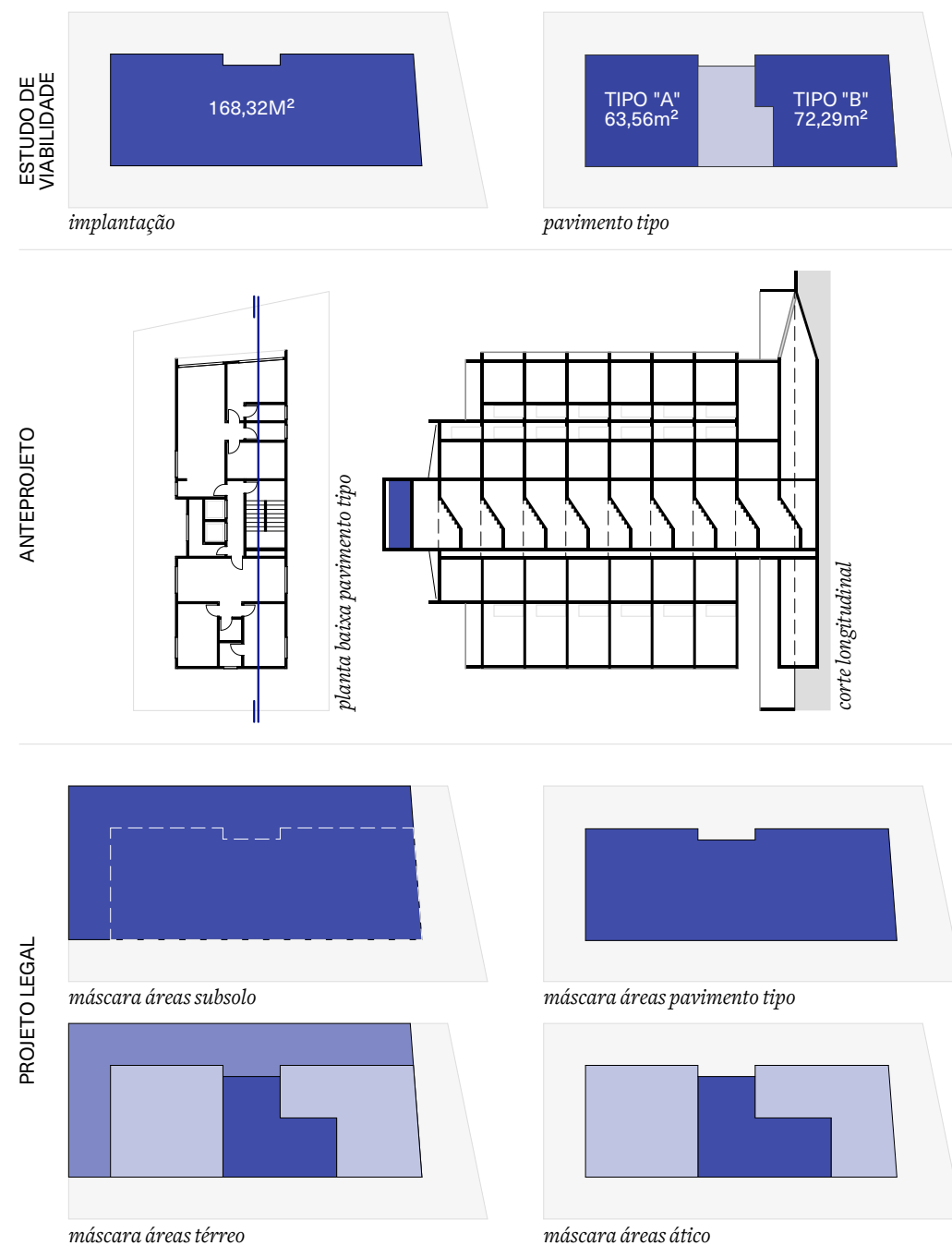
atuação na cidade, fornece aos projetistas documentos contendo um “programa de necessidades” e uma “lista de requisitos de projeto arquitetônico”. O programa de necessidades demonstrado na figura 43 inclui informações como a metragem aproximada das tipologias de unidades a serem construídas, os ambientes que comporão essas unidades e suas áreas aproximadas, especificações gerais de revestimentos e características das esquadrias, entre outros detalhes. A lista de requisitos de projeto (figura 44) é ainda mais detalhada, ultrapassando 100 itens de definições projetuais que devem cumprir os arquitetos ao desenvolver um anteprojeto. Ela abrange aspectos como soluções construtivas, conformidade com a legislação, aplicação de equipamentos e instalações, e requisitos de conforto ambiental, entre outros.

Em uma etapa posterior, os materiais e formas das fachadas são definidos, de forma que, de acordo com o “Arquiteto C”, cumpra aos olhos do incorporador um respaldo técnico de durabilidade, e “concilie uma paleta que associa o custo compatível com o empreendimento à expectativa de representação social necessária para uma boa comercialização do produto.” Nesse contexto, o “Engenheiro B”, gestor de projetos em uma tradicional incorporadora da cidade, afirma que “no dia a dia dos

projetos queremos arquitetos ágeis e que tenham consciência do que estão fazendo, que nos alertem e aconselhem; mas a decisão é nossa, do tipo de produto que vamos fazer”.

Conforme o projeto evolui são atualizadas as estimativas de custos e dá-se prosseguimento ao projeto legal, que passa por aprovação na prefeitura e em seguida por seu detalhamento executivo. Para isso, busca-se cumprir um padrão construtivo respaldado pelo corpo técnico da empresa, que incorpora soluções baseadas em experiências prévias praticadas em empreendimentos similares.

Após a conclusão do projeto, inicia-se a obra. Por vezes a incorporadora é responsável por sua execução, enquanto em outros casos opta-se pela contratação de empreiteiras terceirizadas. A gestão de insumos figura como responsabilidade de todas as incorporadoras consultadas, as quais realizam constantes orçamentos e compras dos materiais aplicados. Em muitos casos, o incorporador influencia e até mesmo altera o projeto, durante sua obra com base em decisões estratégicas que visam a redução de tempo ou custos durante o processo de construção. O tempo de execução é outro aspecto crucial a ser considerado, com a busca por eficiência e cumprimento de prazos, essencial para minimizar os custos do empreendimento,



42.

CARACTERÍSTICAS DAS UNIDADES PRIVATIVAS	TIPO I	TIPO II	TIPO III
Número de unidades por pavimento	04	04	
Área privativa das unidades	81,00 m2	70,00 m2	
Número de dormitórios	03	02	
Número de suítes	01	01	
Número de banheiros sociais	01	01	
Lavabo	-	-	
Dependência de empregada	-	-	
Banheiro de Serviço	-	-	
COMPLEMENTO: Lojas no térreo, com copa e I.S. privativa. Área mínima de 20,00 m2 (obedecer legislação municipal) e dimensão mínima de 2,60 m (obedecer legislação municipal). Vagas de garagem na proporção de 1,3 a 1,5 por UA. Climatização das lojas e dormitórios dos apartamentos com ar do tipo split (prever locais).			

ALTURA DE PÉ DIREITO		CONTRAPISO	
Subsolo	-	-	-
Térreo	3,00 (PD)	25 cm	
Pilotis	3,24 (PP)	16 (int)/13 (ext) cm	
Pavimento Garagem	3,00 (PP)	8 cm	
Pavimento Tipo	2,60 (PD)	6 cm	
Ático	2,60 (PD)	19 (int)/13 (ext) cm	
Estacionamentos	-	-	-

UNIDADES TIPO I E II					
AMBIENTE		ÁREA MÍNIMA (m ²)	DIMENSÕES (m)		OBSERVAÇÕES
			MÍNIMA	RECOMENDADA	
Acessos social e de serviço	-				
Porta de segurança	-				
Hall de entrada	-				
Sala de estar	-				
Sala de jantar	-				
Sala de estar/jantar	O	16,00	2,80	2,80	
Lavabo	-				
Cozinha	O	5,50	1,50	1,60	
Equipamentos da cozinha					Ge,Fo,Pla,Fi,Mil,Mi,Fe,De
Sala e cozinha integradas	O				
Copa	D				Balcão com sala
Copa/cozinha	-				
Dispensa	-				
Guarda louças	-				
Área de serviço	O	1,80	1,40	1,60	
Equipamentos da área de serviço	O				Mir,Tq,Ms,Aq,Fp
Cozinha e área de serviço integradas	D				
Quarto reversível	-				
Banheiro de serviço	-				
Circulações internas	O		0,90	0,90	
Escadas internas					

43.

69. Projetar sala para administração condominial nos empreendimentos com mais de 30 unidades autônomas. Esta sala deve ter porta de acesso exclusiva, separando-a das demais áreas condominiais.
70. Quando o porte do empreendimento e do equipamento específico justificarem, projetar acessos independentes para utilização simultânea por diferentes grupos de usuários (por exemplo: salão de festas, piscina, churrasqueiras, espaço gourmet, fitness center, etc.). As instalações sanitárias para setores podem ser centralizadas (piscina, quadra de esportes, churrasqueiras, sala de administração, espaço gourmet, salão de festas, etc.).
71. Os dutos de ventilação coletivos devem ser usados somente quando servirem a uma mesma unidade por pavimento. Projetar espaço para abrigar equipamentos considerando a necessidade de isolamento acústico. Nos demais casos preferir soluções individuais, descarregando para o exterior no nível da unidade.
72. Nas sacadas e/ou varandas projetar churrasqueira a carvão. Estudar solução para as chaminés em função das unidades a atender. No salão de festas, espaço gourmet, ou área equivalente e adequada do condomínio, envidar esforços para viabilizar churrasqueira a carvão.
73. Projetar depósito condominial proporcional à população.
74. Devem ser evitadas soluções com coberturas de vidro, seja pela incidência de patologias, pela dificuldade de limpeza ou pelo aquecimento do ambiente.
75. Projetar iluminação natural na escadaria e/ou circulação coletiva.
76. Como forma de reduzir as áreas de impermeabilização projetar elementos vazados ou outras formas de vedação nas garagens que tiverem ligação com o exterior.
77. A menor dimensão dos boxes de banheiros deve ser de 0,80 m. Fazer muretas de 10 cm X 10 cm delimitando os boxes.
78. Preferir solução na qual a cozinha tenha janela voltada diretamente para o exterior (alfo padrão).
79. Procurar evitar vigas de transição.
80. Nas juntas de dilatação usar elementos de construção fixos em uma das laterais para encobri-las. Preferir acabamento das juntas nas paredes ao invés de no piso.
81. Projetar central de gás, em local e dimensionamento a ser realizado conjuntamente com o projetista de instalações, adotando tanques estacionários.
82. Projetar o piso do térreo acima do nível das redes de drenagem e de esgotos, para evitar bombeamento.
83. Evitar projetar banheiros abaixo do nível da rede geral de esgotos.
84. Não projetar piscina em concreto nas coberturas, exceto quando for possível manter espaço visitável em todo o perímetro do tanque (inclusive embaixo).
85. Os reservatórios inferiores devem ser projetados, quando possível, desvinculados da estrutura. As paredes laterais devem ser inspecionáveis em todas as faces laterais, com distanciamento de 60 cm de outras paredes.
86. Sempre que possível, dividir os reservatórios em duas células.
87. Solucionar espaços internos (não visíveis nas fachadas) para instalação das tubulações nas paredes laterais dos reservatórios.
88. Projetar calhas em todo o contorno dos telhados, com 70 cm de largura.
89. Os shafts de prumadas hidro-sanitárias não devem estar situados em paredes voltadas para dormitórios ou salas (exceto quando nitidamente atrás de móveis).
90. Considerar a necessidade de coletor pluvial (e respectiva mocheta) para drenar as sacadas e varandas.
91. Programar mochetas para instalações embutidas nos banheiros, lavabos, cozinhas, áreas de serviço e instalações de ar condicionado.

44.

relata o “Engenheiro C”:

“...são quatro meses de estudo e negociação e 44 meses de desenvolvimento de projeto e obra, fechando uns quatro anos no total. Desses 44 meses, vai quase um ano para desenvolvimento dos projetos, três anos de obra e seis meses de pós obra. A obra não pode passar de três anos, se não estoura muito o custo (...). Já começamos a vender unidades no primeiro ano de obra! Até hoje aqui na construtora sempre vendemos pelo menos 80% das unidades durante a obra, o que permite a gente estar sempre engatando em outro empreendimento enquanto o primeiro está finalizando”

Ainda durante o andamento da obra, é iniciado o processo de venda das unidades com o objetivo de efetivar o lucro sobre o capital aplicado. As unidades são comercializadas, e os corretores recebem sua comissão, que geralmente é estabelecida em 6% do valor de venda final das unidades. Em entrevista, o “Arquiteto B”, de atuação em projetos de torres residenciais na cidade desde a década de 1990, destacou que a remuneração do incorporador idealmente se situa entre 30% e 35% do valor geral de vendas do empreendimento; já em empreendimentos “a preço de custo”, a taxa administrativa da gestora não ultrapassa os 20% do custo de obra, de acordo com relato do “Engenheiro A” atuante em empresa que opera na modalidade:

“A gente ganha em cima de uma administração do custo total da obra de 15%

a 20%, enquanto que, numa incorporação, eles vão ter que botar o dinheiro na frente. Tem toda uma inflação que eles vão ter que absorver, o terreno que já compraram no início. A gente cobre esse 15% enquanto que uma incorporadora vai cobrar aí em cima 50%, mais ou menos. Então essa diferença de 35% [de sobre lucro] acaba indo pro investidor [que adquire uma unidade a “preço de custo”]. Aí que tá, o ganho de se investir num [empreendimento a] “preço de custo”, e não numa incorporação, esses mais de 30%.”

O término da obra não marca o fim das responsabilidades da construtora com seus clientes. Elas mantêm equipes de manutenção, frequentemente realocadas de projetos em andamento, para fornecer assistência após a entrega do empreendimento, o que pode se estender por até 50 anos, de acordo com relato do “Arquiteto B”:

“(..).Para o fim dos anos 80, houve um maciço uso de pastilha [cerâmica] 10x10 nas fachadas dos prédios. Era meio que um diferencial de prédio mais moderninho. Hoje, se você chegar para as construtoras que fizeram aquilo lá atrás, eles não querem nem ouvir falar [desse material]. A dor de cabeça é enorme, porque aquilo lá gerou patologias nas obras que eles estavam pagando até ontem. São ciclos de materiais e experiências que vão dando calos para a construtora e elas tentam evitar. Então, eu vou apostar mais do que eu sei que eu consigo ter um ciclo de vida útil mais controlado.”

O artigo 618 do código civil estabelece uma garantia legal em favor do



45.

cliente durante o prazo de cinco anos para verificar se existem defeitos da construção da edificação. Porém, o defeito pode surgir após o término da garantia legal que determina o artigo, sendo caso de análise para possíveis responsabilizações, conforme posiciona Meirelles (2005, p. 293):

“Se, contudo, o defeito surgir após o prazo de cinco anos, mas durante o tempo de razoável expectativa de durabilidade da obra, é indispensável a prova da culpa do construtor, com a demonstração de que o dano é consequência de falha construtiva causada por dolo ou por imperícia, imprudência ou negligência do construtor.”

Os contratos de responsabilidade e o cumprimento de normativas de prevenção a incêndio e segurança e durabilidade do material aplicado influenciam as decisões tomadas durante o processo de construção e projeto e priorizam o respaldo técnico sobre outros critérios. A responsabilidade que incide sobre o incorporador impacta diretamente a forma arquitetônica dos produtos imobiliários em questão.

As decisões por materiais e técnicas previamente aplicadas orientam também a padronização dos projetos, a partir de um processo de aprendizado pelo qual passam as incorporadoras ao realizar um número maior de empreendimentos. Conforme observado por Sá (2013), é na virada de século, a partir de uma numerosa

e competitiva produção imobiliária, que se verifica na cidade uma estruturação da corporativização das empresas de incorporação. Nesse momento vê-se a competitividade e profissionalização do setor estabelecer um sistema complexo que envolve não só as incorporadoras, mas também empreiteiras, fornecedoras especializadas, corretoras de vendas e uma série de novos prestadores de serviços mandatórios para tornar o empreendimento legalmente respaldado e lucrativo aos patamares almejados. O autor destaca que esse contexto contribuiu para a fragilização e desvalorização do projeto arquitetônico, uma vez que o processo de concepção do projeto, incluindo a concepção espacial, é frequentemente negligenciada em favor de soluções projetuais mais seguras, já que a repetição seriada e maior garantia na entrega de produtos resulta em maior possibilidade de lucro para as incorporadoras. Em entrevista, o “Arquiteto B” aponta a frustração em dialogar com o corpo técnico das empresas contratantes:

“O corpo técnico que fica dentro da construtora não tem a vocação natural ou acadêmica para fazer experiências diferenciadas. Então o que sempre dizem é; “Vamos ter fazer o que a gente está acostumado, porque não queremos ter problema lá na frente.” E aí repete-se a fórmula. Eu acredito que algumas ideias, por mais absurdas que possam parecer, precisam ser testadas, né? Pode até se comprovar que não era a melhor



Julho, 2011



Setembro, 2017



Julho, 2023

46.

solução, mas enquanto não se experimentar não dá pra ter certeza nenhuma.”

Diante do exposto, fica claro que o objetivo do incorporador ao formatar empreendimento pouco se relaciona com a variedade e originalidade arquitetônica, resultando na retração da atuação do arquiteto a uma tarefa de custo burocrático ordinário da incorporação. Não se trata, portanto, da contratação de um profissional que desenvolva soluções construtivas ou seja capaz de agregar valores espaciais ao empreendimento, mas de uma mão de obra destinada a fornecer um resultado técnico objetivo.

-



47.

CONSUMO

-

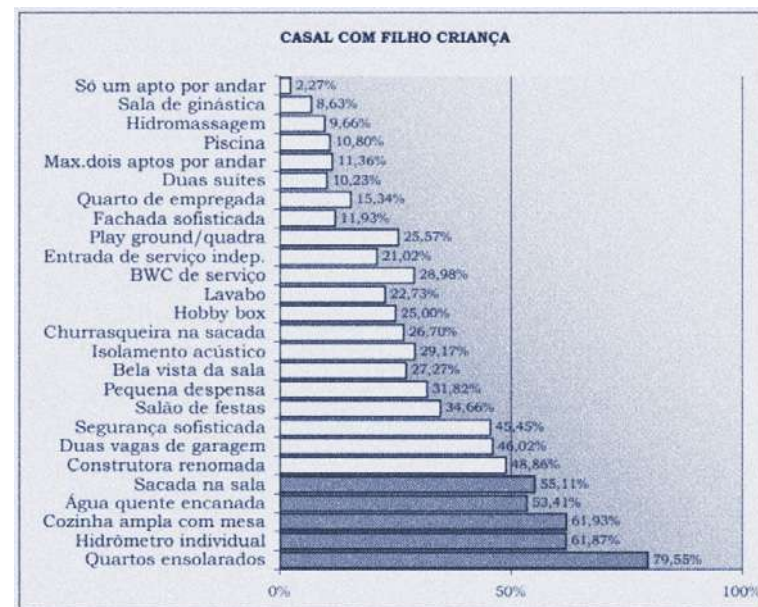
A partir de análise do mercado paulistano, Queiroz e Tramontano (2010) identificam que a concepção do empreendimento, fase que antecede ao projeto do edifício, se caracteriza pela aplicação de estratégias que identificam grupos de consumidores com perfis semelhantes para que possam ser criados produtos adequados aos futuros usuários. Para a criação das estratégias de vendas, os responsáveis verificados são os incorporadores e os contratados corretores e profissionais de marketing imobiliário. Em contexto local, os corretores entrevistados relatam que há a existência de uma diversidade no público comprador de apartamentos, que são geralmente classificados de acordo com sua renda e ciclo de vida, estes se tratando dos estágios de configuração pelos quais passam as famílias ao longo de sua existência (FERNANDEZ, 2006). Os entrevistados compartilham que os dados considerados na elaboração dos produtos são aspectos quantitativos, tais como número de moradores, enquanto demais fatores de influência sobre a configuração

do lar, tais como hábitos ou estilo de vida, não tem influencia significativa nos estudos de público realizados.

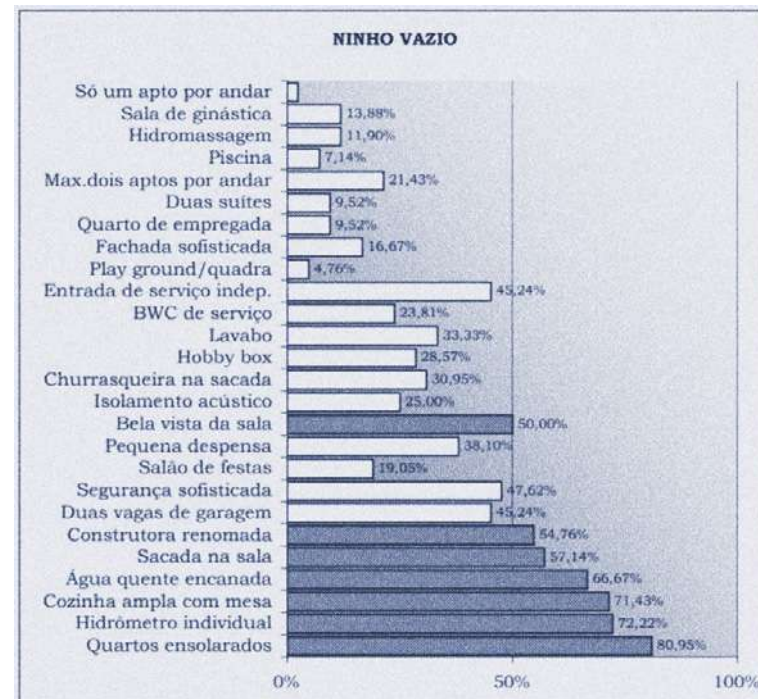
Fernandez (2006) realiza um estudo em mercado florianopolitano que constata a relação das preferências de diferentes grupos pertencentes a diferentes “ciclos de vida” à diferentes qualidades arquitetônicas de empreendimentos multifamiliares na cidade. O autor destaca que apesar da preferência diversa dos grupos analisados, a resposta dos incorporadores a essas demandas parece pouco considerativa, uma vez que a variabilidade, apesar de provável maior amplitude de público atingido, acaba por não ser adotada, levantando questionamentos sobre a eficácia dos critérios das pesquisas realizadas como ferramentas qualificadoras de demanda, uma vez que o uso de estratégias que deveriam elencar diferentes necessidades parece, ao contrário, homogeneizar a variedade de grupos.

Na última década observa-se uma recorrência no lançamento de unidades de plantas baixas padronizadas, com destaque a uma tendência de redução espacial. O “Arquiteto B” justifica essas decisão projetual:

“Os incorporadores estão cada vez mais intensificando seus esforços para atender às necessidades de casais jovens sem filhos ou indivíduos que optam por viver sozinhos, mantendo-se como um núcleo familiar isolado.”



48.



49.

O esforço reflete tendências já praticadas em outros grandes centros urbanos do país, descritas por Anitelli (2010) ao levantar dados relativos à produção imobiliária de São Paulo no início do século. O autor pontua que são realizadas habitações mínimas sob a alegação de incorporadores de que somente assim seria possível alcançar resultados economicamente viáveis. Silva et al. (2020) apontam que ao compartimentar o produto imobiliário em um maior número de unidades, as incorporadoras têm possibilidade de realização de maior lucro. A partir disso, é necessário ressaltar que uma redução na área dos apartamentos não significa necessariamente uma democratização de acesso ao produto imobiliário, já que a oferta por unidades menores não significa, necessariamente, que se tratem de imóveis a preços acessíveis. Quando menores, esses pequenos apartamentos na área central estão associados à infraestruturas condominiais que oferecem diversas opções de lazer e consumo, tornando-os assim também opções de valor elevado. Conforme demonstra a Tabela 03, o valor do metro quadrado dessas unidades costuma flutuar em paralelo àquelas de maior metragem.

Mesmo frente a uma variedade de tipologias de habitação nos apartamentos do bairro, um perfil socioeconômico

uniforme de moradores dos edifícios e da população habitante da área central da cidade é preservado. A variedade orienta, de acordo com agentes de diferentes incorporadoras, ampliar o público potencial através da oferta de apartamentos em uma faixa de preços alargada, porém a variação do preço das unidades preserva um valor por metragem quadrada diretamente proporcional a seu tamanho e ao número de moradores passível de ocupar o imóvel.

O “Corretor B”, atuante desde o início dos anos 2000 na venda e aluguel de imóveis na cidade, com atuação de ênfase a novos apartamentos no distrito-sede, reafirma o fato ao relatar que a oferta no bairro em todo esse período foi direcionada a consumidores mais abastados.

“Geralmente os clientes que fazem negócio aqui na região têm uma faixa de renda alta, não é de hoje, mas agora tenho observado rendas com valores superando R\$15.000 per capita. Muitos investidores externos também estão comprando aqui em nome de empresas, por vezes vários apartamentos [no mesmo empreendimento].”

Apesar da recente tendência na produção de apartamentos menores, ainda se verifica como regra a predominância de apartamentos amplos, que contém múltiplas suítes e ambientes de estar. Estão em menor número opções de dimensões intermediárias.

Corretores entrevistados relatam a

EDIFÍCIO	VALOR UNIDADE R\$	DIMENSÕES UNIDADE m ²	R\$/m ²
1 FORTALEZAS DA ILHA	8.534.449,32	249	34.274,90
2 WOK STUDIOS	1.800.000,00	57	31.578,95
3 TOP VISION	1.200.000,00	44	27.272,73
4 D SENSE	4.730.000,00	175	27.028,57
5 ESTIDIO OCEANO	1.129.000,00	42	26.880,95
6 BOULEVAR MUSSI RESIDENCE	2.650.000,00	109	24.311,93
7 UNIQUE PLACE RESIDENCE	2.300.000,00	95	24.210,53
8 PLACE RESIDENCE	2.950.000,00	130	22.692,31
9 JARDIM MILANO	896.000,00	40	22.400,00
10 RESIDENCIAL DUGENHEIM	2.700.000,00	121	22.314,05
11 D YARD	2.799.986,00	131,68	21.263,56
12 DOWNTOWN	763.045,88	36	21.195,72
13 ARACY RUPP BULCÃO VIANNA	1.437.020,00	68,5	20.978,39
14 VILA LOYOLA	2.300.000,00	110	20.909,09
15 ESTUDIO CENTRAL	1.116.000,00	54	20.666,67
16 LE BRAND	1.675.000,00	82	20.426,83
17 D ONE	930.000,00	49	18.979,59
18 WOK RESIDENCE	5.176.000,00	286,1	18.091,58
19 VILLA DEI FIORI	1.890.000,00	105	18.000,00
20 PALAS ATHENA	1.679.700,00	94	17.869,15
21 PORTOFINO	2.700.000,00	153	17.647,06
22 RESIDENCIAL HAUTE VILLE	580.000,00	33	17.575,76
23 D ART	2.980.000,00	170	17.529,41
24 RESIDENCIAL CARMELO FARACO	2.300.542,00	135	17.041,05
25 URBAN RESIDENCE	1.357.155,00	80	16.964,44
26 JANE BULCÃO VIANNA	1.790.000,00	108	16.574,07
27 LA PREMIERE	3.830.000,00	234,03	16.365,42
28 MY SQUARE	1.668.952,00	102,6	16.266,59
29 PORTO DI VERNAZZA	2.500.000,00	154	16.233,77
30 LAGO DI GARDA	550.000,00	33,9	16.224,19
31 SOLAR 212	1.450.000,00	90	16.111,11
32 RESIDENCIAL BOITEUX 155	720.219,55	45	16.004,88
33 PIEMONTE	597.000,00	38	15.710,53
34 VERTÉ	2.376.808,00	152	15.636,89
35 DOMUS MADALENA	1.990.000,00	129	15.426,36
36 RESIDENCIAL VEYRON	600.000,00	39	15.384,62
37 BARÃO 565	4.025.605,00	270	14.909,65
38 ESQUINA COPENHAGEN	860.000,00	62	13.870,97
39 SMART HOEPCKE	2.620.000,00	190	13.789,47
40 KUBBOO RESIDENCE	478.857,10	36	13.301,59
41 BOSCO	1.500.845,00	113,37	13.238,47
42 RESIDENCIAL AMALFI	890.000,00	72	12.361,11
43 VITALE RESIDENCE	1.788.982,00	145	12.337,81
44 RESIDENCIAL LA PORTA	886.243,85	78,09	11.349,01
45 RESIDENCIAL RIOMAGGIORI	850.000,00	75	11.333,33
46 RESIDENCIAL ALMIRANTE LAMEGO	3.520.000,00	311	11.318,33
47 VILA DE ALGARVE	720.000,00	64	11.250,00
48 DS PRIME RESIDENCE	1.893.431,00	172	11.008,32
49 GAIA RESIDENCE	580.000,00	53	10.943,40
50 HERMÍNIO JACQUES	- *	- *	-
51 ORLA MARÍTIMA RESIDENCE	- *	- *	-
52 DUO RESIDENCE	- *	- *	-
53 RESIDENCIAL BERGAMO	- *	- *	-
54 RESIDENCIAL SANTO ANTONIO	- *	- *	-

*informação não encontrada

50.



51.

busca na região por moradias dos segmentos de “Alto padrão, Luxo e Superluxo”, conforme categorizado pela “Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias” (ABRAINC). Nessas categorias verificam-se unidades que oferecem funções além daquelas consideradas básicas do habitar. Griz (2012) define a principal finalidade dessas habitações como objetos-símbolos de distinção social, ao tratar dos apartamentos típicos consumidos pela elite recifense no século XXI, que em muito se assemelham aos analisados em Florianópolis. A autora coloca que, para uma classe de consumidores de alta renda, a compra desses apartamentos tem o intuito de proporcionar a distinção e marcar a posição social a que pertencem, tratando-se de um instrumento que codifica e reafirma o status social do morador.

A autora ainda aponta que o almejado status se consolida a partir da presença de características que conferem ao apartamento atributos supérfluos em relação à função social de morar. A partir do contato com corretores de vendas, ficou claro que alguns dos principais aspectos observados pelos novos moradores ao buscar um imóvel no centro da cidade são relacionados a aspectos que, da mesma forma, buscam consolidar status. São eles a boa localização, suas dimensões e a qualidade dos acabamentos que revestem

os interiores das unidades, que de acordo com relato do “Corretor B”, “devem ter padrões estéticos que satisfaçam as preferências [dos consumidores] e sejam percebidos como mais requintados.” Tais características são comparadas pelos potenciais compradores, dentro das opções disponíveis no mercado, e o produto que melhor contemple suas expectativas dentro das suas possibilidades de gastos passa a ser o escolhido. O profissional enfatiza a importância de arquitetos ou buscarem fornecedores capazes de oferecer materiais considerados luxuosos a preços mais acessíveis. Ele define essa prática como o “segredo arquitetônico para o sucesso de vendas dos apartamentos”. Para o mesmo corretor entrevistado, fica claro que as características que conferem distinção aos produtos pouco se relacionam com atributos espaciais. Em termos de configuração das unidades, o relatado é que os aspectos capazes de agregar mais valor para o amplo público são quantitativos, referentes ao tamanho e ao número de cômodos, sem tratar necessariamente dos aspectos qualitativos, relacionados à possibilidade de bom uso desses espaços.

Griz (2012) também destaca que a validação social a partir do consumo é obtida se os produtos em questão atenderem aos padrões já esperados para aqueles objetos, tornando a especificação

Diferenciais

- ✓ Banheiros entregues completos com bancada em porcelanato, nichos com pastilhas, louças e metais nobres e box com vidro temperado.
- ✓ Persianas automatizadas nas suítes
- ✓ Medição individual de água, gás e energia elétrica
- ✓ Infraestrutura para split convencional ou inverter
- ✓ Infraestrutura para internet e TV a cabo
- ✓ Chuveiros com monocomando
- ✓ Áreas técnicas dedicadas ao posicionamento das condensadoras dos aparelhos de ar-condicionado
- ✓ Luminárias instaladas
- ✓ Cozinha com pintura epóxi
- ✓ Piso Porcelanato nas áreas sociais e Laminado nas áreas íntimas

Apartamentos

- Portas com fechadura inteligente (biometria, chave e senha)
- Persiana motorizadas nos dormitórios
- Esquadrias com soleiras em granito
- Bancada nos banheiros e lavabos em pedra natural
- Contrapiso flutuante para atenuação de ruído de impacto
- Rodapete em gesso
- Painéis venezianados de alumínio para ocultar as condensadoras
- Churrasqueira com suporte para espetos e iluminação
- Piso laminado nas áreas íntimas
- Piso porcelanato retificado nas áreas sociais



Detalhes extraordinários.

Empreendimento

- 4 elevadores de alta velocidade com cabines personalizadas
- Garagens com revestimento diferenciado
- Sensores de presença para acionamento das luminárias em garagens, corredores e escadas
- Hobby Boxes disponíveis para venda
- Piso em mármore no Hall de Entrada

WKOERICH

LOCALIZAÇÃO

- 100M Colégio Catarinense
Fornaria Catarina
Supermercados Imperatriz Gourmet
- 150M Colégio Menino Jesus
- 1KM Beiramar Shopping
- 400M Patricia Goedert Doceria
- 50M Hospital Celso Ramos

de elementos arquitetônicos que alterem as características dos produtos imobiliários já existentes resistentes a experimentações.

Para além do interior das unidades, a socióloga Caldeira (2000) observa que o público em geral, na cidade de São Paulo, passa a considerar a partir da metade do século XX a moradia em condomínios fechados a representação de um estilo de vida urbano seguro. Nessa perspectiva, apenas o edifício murado passa a ser capaz de oferecer o nível de segurança desejado por famílias de maior poder aquisitivo que ocupam as áreas mais densas da cidade, o que torna a torre residencial o paradigma de moradia ideal compartilhado pela elite. Essa constatação subverte a tendência histórica resgatada pela autora, onde a moradia coletiva foi associada a cortiços e as residências unifamiliares consideradas a única possibilidade da residência digna.

Caldeira (2000) coloca que enquanto os moradores dos condomínios fechados, que passam a surgir na cidade de São Paulo na década de 1970, veem suas moradas como espaços de liberdade e avaliam as sucessivas transformações de residências em edifícios como mudanças positivas, aqueles que continuam a morar nas poucas casas da área central sentem que suas moradas se transformaram em espaços inseguros. **Ao longo das últimas décadas, a sistemática substituição de residências**

unifamiliares por edifícios murados de uso residencial na área central de Florianópolis reforça este argumento, não sendo incomum o abandono das residências restantes, que permanecem apenas atrás de altos muros.

Conforme discutido por Anitelli (2015), a incorporação imobiliária nas grandes e médias cidades brasileiras a partir do fim do século XX é avessa à experimentação pois passa a carregar padrões determinantes para a manutenção de bons índices de vendas ao visar atender as expectativas consolidadas pelo público. Trata-se de um pensamento pragmático que não dá margem a desaprovação. A partir desse aspecto pode-se concluir que ao olhar do incorporador, as características arquitetônicas se prestam a reger a produção em favor de um sucesso diante do público e são orientadas por uma análise de mercado que compromete a variabilidade dos produtos em razão de pesquisas retroalimentadas por interpretações que não aprovam variantes.

-

RUA ANGELO LA PORTA



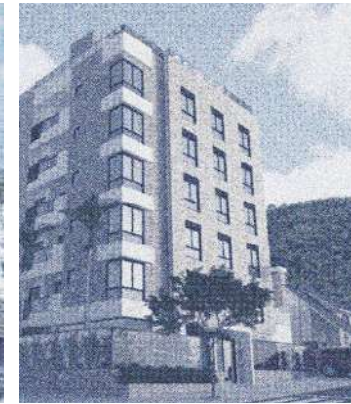
residências substituídas



53-



novos edifícios



54-



residência restante

55-

O MARKETING

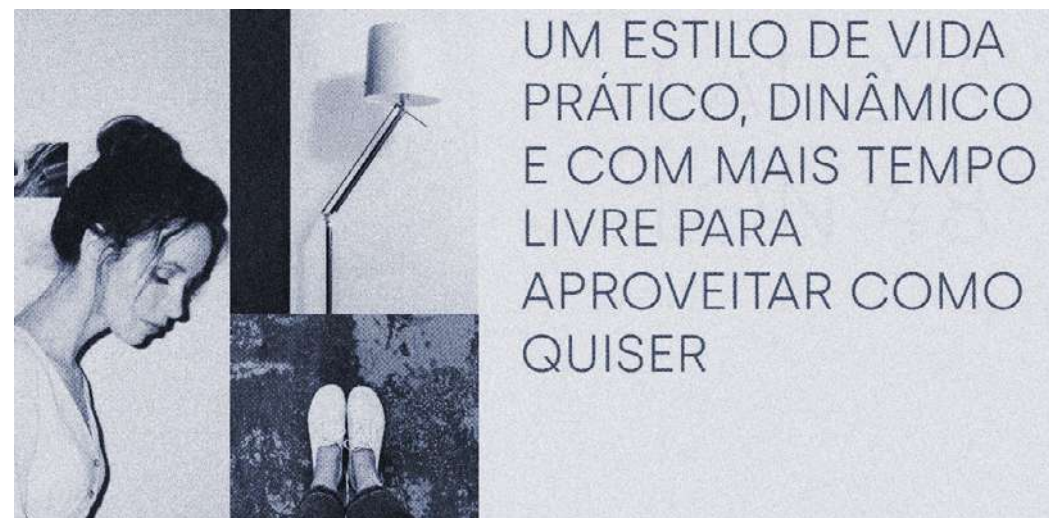
-

Ao tratar da aplicação de campanhas de marketing ao setor imobiliário, Maciel (2013) aponta que elas constituem um dos pilares que sustentam o mercado contemporâneo. O autor destaca que o cerne das campanhas reside na **constante reinvenção de expectativas e valores subjetivos relacionados à experiência de moradia e ao estilo de vida almejado pelos consumidores.** De acordo com o autor, os profissionais de marketing atuantes nesse mercado não apenas moldam a dinâmica de produção e consumo desses produtos, mas também exercem influência na formação das preferências dos consumidores.

A influência mútua entre os padrões de moradia e as estratégias de marketing têm sido objeto de discussão por diversos autores desde meados do século XX. Chapman e Hockey (1999) destacam como os promotores imobiliários têm sido eficazes não apenas na manipulação das técnicas de venda de habitações, mas também na idealização de modelos familiares, mesmo que esses sejam irreais para determinadas sociedades. Complementando essa linha de pensamento, Amorim e Loureiro

(2002) identificam e descrevem os recursos empregados pela mídia na comercialização de um suposto “sonho de morar” ao vincular atributos da vida ideal às características arquitetônicas dos empreendimentos imobiliários. É sugerido pelos autores que através dos atributos anunciados na mídia, as expectativas em torno do morar são criadas e recriadas, e estas, por sua vez, alimentam a formulação dos programas arquitetônicos das habitações voltadas ao mercado, criando, assim, uma certa “cultura” hegemônica do morar. O termo cultura, conforme menciona o autor ao se referir à forma de vida dentro das “habitações-produto”, é utilizado para encapsular certos padrões de comportamento identificáveis e associados aos grupos que consomem esses produtos e perpetuam códigos e convenções de uso. A publicização desses códigos induz a formação dos gostos e do consumo, ainda que, na aparência, a escolha e a compra desses bens sejam vistos como atos de liberdade na relação de consumo capitalista contemporânea.

Girelli (2015) aponta, ao abordar o paradoxo da liberdade de consumo na contemporaneidade, que as escolhas são fortemente influenciadas pelos agentes do capital, representados neste contexto pelo promotor imobiliário. Isso reforça a ideia de que, embora os consumidores possam



56.

sentir que estão exercendo sua liberdade ao escolher sua moradia, suas opções são moldadas pelas estratégias e interesses do mercado.

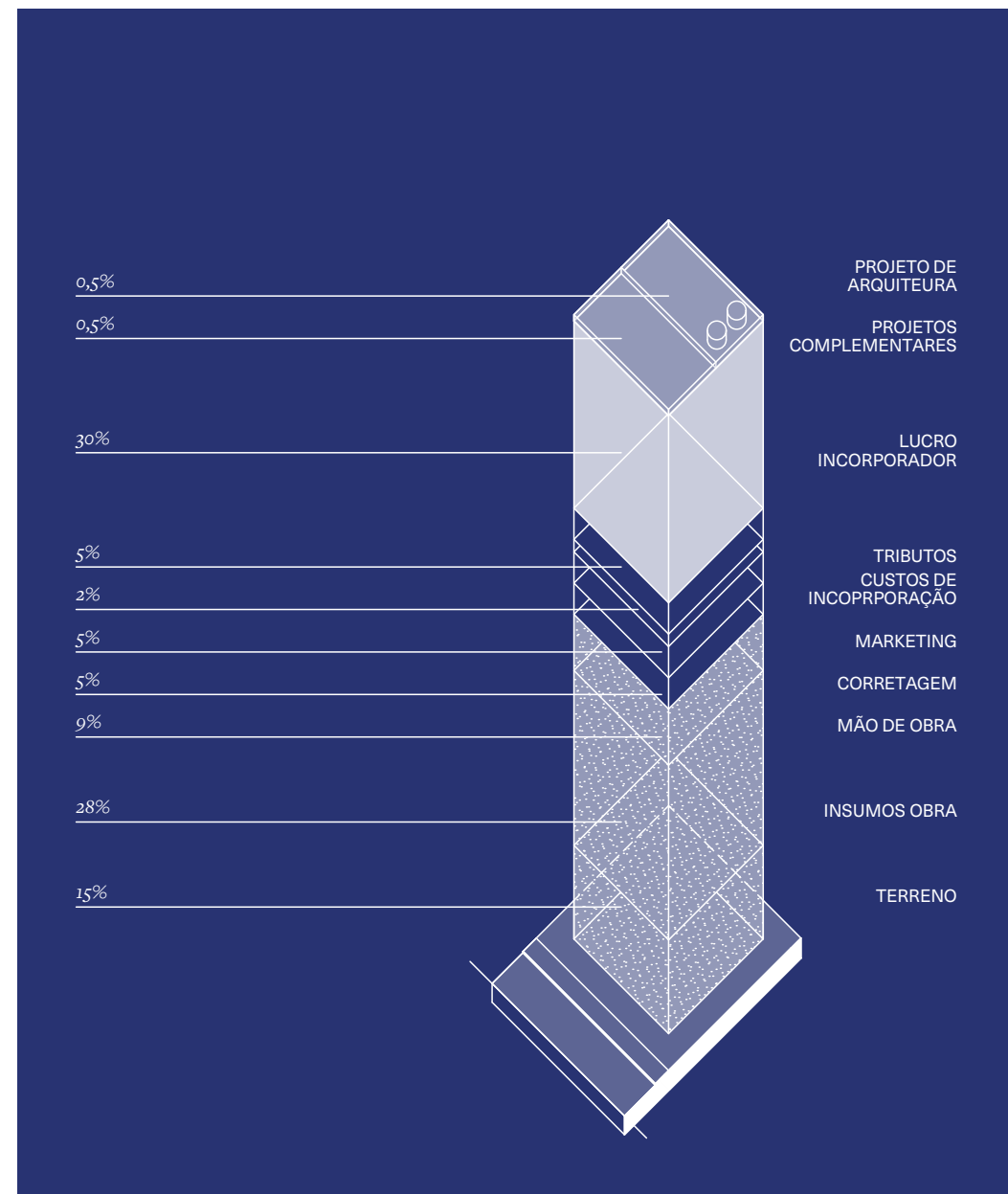
A forma como a imagem que o edifício projeta para seus consumidores é construída a fim de se fazer um objeto de fácil consumo remonta a visão de Jameson (2001) a tratar do consumo estético das mercadorias na era do capitalismo tardio, que devem, para se manterem competitivas, contar com uma indústria específica que planeja suas imagens e suas estratégias de venda. Na visão do autor, o valor de troca dos produtos se generalizou a tal ponto que o valor de uso se apagou. “A sociedade da imagem e da propaganda sem dúvida comprova a transformação gradual das mercadorias em imagens libidinais delas mesmas, ou seja, quase que em produtos culturais”. (JAMESON, 2001, p. 64).

Ao reconhecer o potencial e a necessidade publicitária, os incorporadores têm incluído na etapa de formatação de produto novos profissionais que vão além daqueles tradicionalmente associados aos projetos, e de acordo com os mesmos, desempenham papel crucial no sucesso financeiro da incorporação. Dentre esses novos agentes estão os publicitários, cujos serviços chegam a representar um custo até seis vezes maior do que os arquitetos, de acordo com pesquisas recentes realizadas

no mercado paulista. “As incorporadoras de São Paulo gastam entre 3,0% a 6,0% do valor geral de venda de um empreendimento imobiliário com marketing. Isso representa até seis vezes mais do que elas pagam por projeto arquitetônico” (Siqueira; Cunha, 2006, p. B12). Em entrevista, o “Engenheiro D” descreve parte da atuação do setor de marketing na incorporadora em que trabalha:

“Tem um pessoal do marketing que está aqui dentro já faz dez anos, são liderados pela diretora de design e criação. Ela é quem realmente tem esse olhar [de decisão sobre a identidade do produto]. Ela quem decide; “Esse empreendimento a gente está com um apartamento maior, então, a nossa ideia é buscar tal público, a gente vai investir em uma propaganda direcionada a família”, por exemplo. “Vamos aplicar um nome que chame atenção”. A partir disso, a gente tem uma pessoa do marketing que vai estudando a conceituação de interiores e de fachadas, se baseando no que ela orienta, para depois passar ao arquiteto. No caso de um empreendimento de apartamentos maiores, voltados à família, por exemplo, a brinquedoteca tem uma imagem enorme no tapume da obra, entende? Tem piscina adulta e infantil. Esse tipo de coisa não aparece num edifício de estúdios.”

Verifica-se a partir da observação das peças publicitárias dos lançamentos de empreendimentos no contexto analisado que estas articulam majoritariamente três características: 1) segurança e homogeneidade social, 2) disponibilidade de infraestrutura interna, e 3) proximidade



57.



Certificação Fitwel

O D/Sense é um lugar onde a qualidade de vida é prioridade. Sendo o segundo projeto Dimas e de Santa Catarina a receber a nota máxima da certificação Fitwel. Essa certificação reconhece edifícios que promovem ambientes saudáveis para seus ocupantes.

Com estratégias cuidadosamente elaboradas para otimizar o ambiente e favorecer o bem-estar de todos. Estamos comprometidos em criar espaços saudáveis, onde as pessoas se sintam bem e desfrutem de uma vida mais saudável.

Passeie pela Beira-Mar Norte; aproveite algumas horas em um shopping completo, aprecie uma gastronomia deliciosa e variada e tenha ao seu alcance tudo que é indispensável para uma vida surpreendente.

EXPRESSE O SEU JEITO DE VIVER EM UM LUGAR COMPLETO.

Valorize a sua singularidade e o seu tempo. Melhor do que seguir tendências é criá-las. Ouse, mude e faça do seu novo endereço mais uma exclusividade em sua vida. Viva inteiramente realizado e tenha ao seu alcance áreas comuns completas e prontas para receber a sua felicidade.

Cuidado em cada detalhe.

✓ Segurança

- Monitoramento por câmeras
- Quarita preparada para vigilância 24 horas
- Abertura dos portões de veículos automatizados por tag
- Portões de garagem de alta velocidade
- Entrada de pedestres com eclusa e portas automáticas
- Central de alarme de incêndio instalada
- Controle de acesso com biométrica

Nos inspiramos nos conceitos da biofilia e do wellness para criar um espaço único. Estar perto do verde, da natureza, dos parques, praças e dos jardins é uma condição humana. Uma necessidade. Além de toda a bela entrega visual, de ar fresco, sombra, espaços de decompressão, as áreas verdes e as plantas necessitam interação, cuidado e carinho, fazendo do nosso projeto um projeto de conexão e interatividade.

/ A brincadeira fica mais gostosa quando está cercada de área verde e segurança.

a equipamentos, serviços e natureza. A recorrência desses elementos indica que os incorporadores e agentes publicitários compreendem que esses são os valores percebidos pelo público consumidor ao optar por um apartamento na no centro da cidade.

De acordo com o relato de um publicitário atuante em uma agência de “branding” envolvida no processo de projeto e elaboração de identidade gráfica de alguns dos empreendimentos localizados no centro da cidade, os edifícios produzidos na área central são sempre concebidos pelos incorporadores com uma arquitetura que visa satisfazer os desejos por status e lazer, a partir de uma ampla disponibilidade de equipamentos de uso comum nos condomínios, além de se conformar por um ambiente seguro no qual o sujeito pode socializar e conviver com pessoas percebidas como iguais. Essa estratégia é trasladada ao marketing dos empreendimentos, que carregam as expressões como –“em um cenário deslumbrante...”, “no centro de tudo”, “A brincadeira fica mais gostosa quando está cercada de área verde e segurança.” – e ilustram as características desejadas em hipérbole. Essas peças evocam os valores de interesse perseguidos por publicitários, incorporadores e paralelamente, seu público consumidor. Além disso, destaca-

se uma associação da área central da cidade com uma suposta qualidade de vida a partir de uma apreciação da vida pública e urbana, valorizando a sociabilidade local, dependente dos serviços e da infraestrutura pública presente.

O mesmo profissional, “Publicitário A”, relata em entrevista:

“O posicionamento de marca que melhor funciona na região do centro é o da incorporadora de luxo. Essa posição atrai [consumidores]. Funciona como uma expressão de status para o comprador, que passa a ostentar o produto elaborado por uma construtora que se projeta no mercado como uma empresa de qualidade superior. A longo prazo, é o que estamos tentando com todos os nossos clientes [- incorporadores atuantes no centro da cidade]. Atingido isso, conseguem vender o apartamento pelo preço que quiserem”

O entrevistado aponta também que as decisões publicitárias têm como objetivo estabelecer uma relação de mutualismo entre clientes e as incorporadoras. A adesão dessa estratégia se torna perceptível ao analisar as peças de marketing que acompanham o lançamento dos empreendimentos recentes de alguns dos empreendimentos lançados no centro da cidade. As peças são permeadas por adjetivos que evocam exclusividade, e destacam o nome e a qualidade da incorporadora.

Geralmente os argumentos de vendas não abordam aspectos arquitetônicos qualitativos dos edifícios



por uma presumida indiferença dos compradores. Não se encontram descrições relativas às virtudes da implantação, da relação urbana térrea, da disposição espacial interna, da abertura à luz natural, da ventilação, da ordenação construtiva e do potencial para gerar flexibilidade dentro das unidades. Ao descrever concretamente o produto imobiliário, é comum a limitação aos aspectos quantitativos como o número de vagas de estacionamento, o número de quartos, o número de banheiros, a eficiência dos elevadores e a presença de áreas de uso comum. Mesmo ao abordar a qualidade dos materiais, não busca-se afirmar sua permanência ou eficiência – qualidades utilitárias –, mas o foco se concentra no que os corretores chamam de “alto padrão”, justificando seu preço e sugerindo exclusividade.

Este processo de desenvolvimento de produto que incorpora o marketing e seus agentes se apropria de decisões de cunho arquitetônico, já que até mesmo a expressão formal do edifício deriva dessa estratégia publicitária mais ampla. Pode-se perceber que a arquitetura é destituída de sua atuação integral e são relegadas ao projetista as questões mais cosméticas e acessórias, além de uma garantia de maior exploração do solo a partir do conhecimento da legislação e obtenção do potencial construtivo máximo. Conforme

colocam Moraes e Perrone (2013) ao analisar a participação do arquiteto no mercado imobiliário residencial da cidade de São Paulo no século XXI. “A concepção geral que antes era centralizada no arquiteto, deixa de existir, tornando-se de responsabilidade de outros agentes, de diversas especialidades, e com a finalidade de produzir negócios altamente vendáveis e lucrativos” (MORAES; PERRONE, 2013, p.20). O “Arquiteto B” relata sua experiência ao trabalhar junto a agência de marketing responsável pelos anúncios publicitários de empreendimento em que colaborou no desenvolvimento do projeto arquitetônico:

“Já trabalhamos junto a equipes de marketing aqui no escritório, recentemente. Percebemos uma dinâmica que, em teoria, deveria facilitar o trabalho ao dividir as responsabilidades, mas faltam algumas noções do que pode ser feito em termos de arquitetura para esse povo. Às vezes as reuniões se tornam confrontos. (...) Talvez por inexperiência nossa e deles, já aconteceu até uma situação curiosa, o pessoal do marketing usou, para um anúncio, uma imagem genérica de um salão de festas qualquer, e a gente teve que replicar em projeto exatamente igual, já que algumas unidades haviam sido vendidas e a construtora ficou com medo de ser processada por propaganda enganosa caso não fosse feito um salão de festas como estava no anúncio.”



60.

O PROJETO

-

Os processos pelos quais passam os produtos imobiliários mencionados até agora geram consequências para a arquitetura e também influenciam a atuação dos arquitetos que trabalham no contexto. A partir de relatos de projetistas atuantes no mercado, buscou-se compreender os limites dos projetos arquitetônicos por eles desenvolvido e como sua participação impacta os edifícios resultantes.

Em entrevista, o “Arquiteto B” define a atuação dos profissionais da seguinte forma:

“...Eu separaria a atuação de nós arquitetos em três partes de definição ao longo do projeto: definição da volumetria, bastante derivada do plano [diretor]; plantas baixas, também bastante derivadas [das pré definições] do incorporador; e definições estéticas, conceituais e de acabamentos; que a incorporadora finge que não opina, mas são muito críticos para aprovar algo que não seja o feijão com arroz.”

Levando em consideração as etapas relatadas, observa-se que a primeira abordagem projetual é a volumétrica, já que a análise do potencial construtivo a partir de um “plano de massas” sobre algum

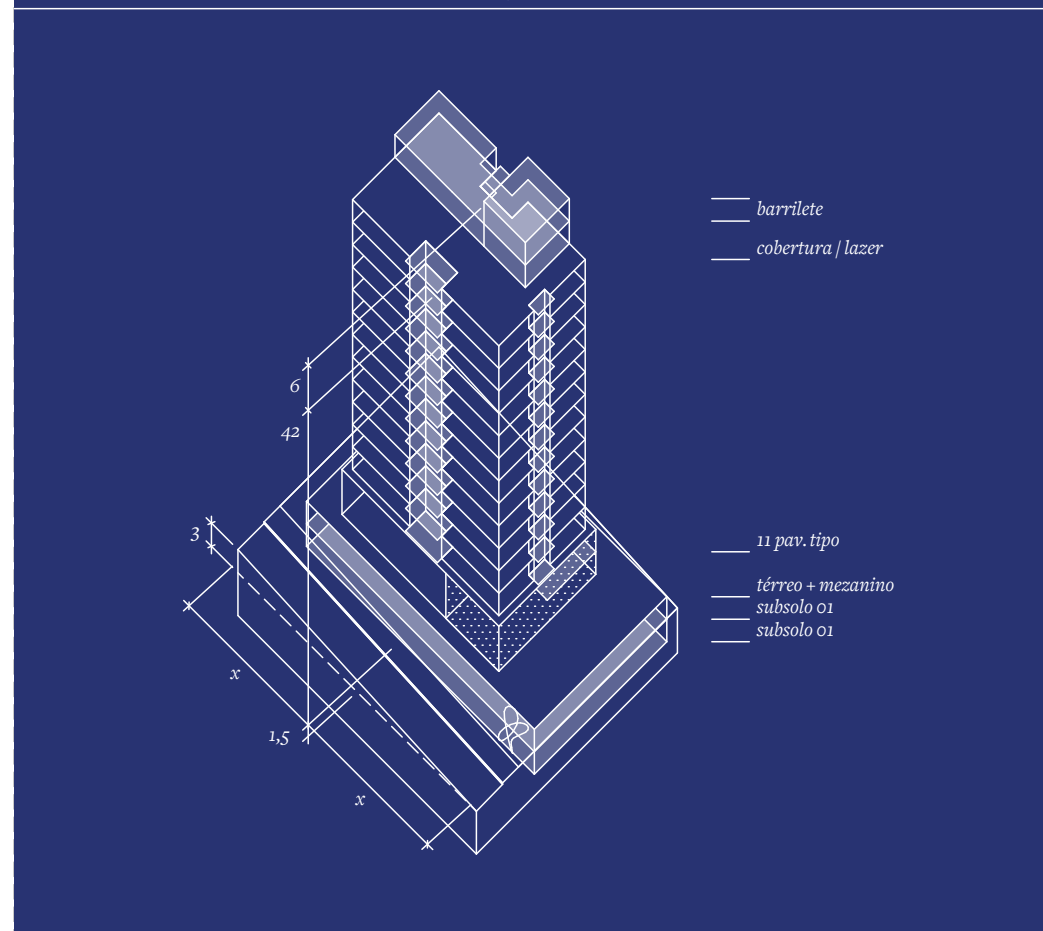
lote vislumbrado pela incorporadora para implantar seu próximo empreendimento é crucial para verificar a viabilidade econômica da incorporação.

Dentre as incorporadoras consultadas, mostrou-se comum um padrão operativo em que mediante ao interesse sobre algum lote em potencial são buscados arquitetos para realizar estudos que verifiquem suas possibilidades construtivas. Nesta etapa inicial, relatos apontam que é esperado do arquiteto um estudo volumétrico que acompanhe padrões de circulação, número de unidades e suas áreas úteis aproximadas. As informações resultantes desta etapa do projeto decorrem diretamente de legislações de regulação urbana, do código de obras vigente e de um programa derivado de estudos de mercado realizados pelos incorporadores.

A técnica adotada pelos profissionais é uma invariável extrusão volumétrica que gera a forma arquitetônica a partir de uma equação mecanizada que consiste na relação entre o terreno, a legislação e o programa, e demonstra que nessa etapa, dispositivos legais simplificam o projeto e determinam a volumetria do edifício sobre qualquer deliberação advinda do arquiteto, conforme perspectiva do “Arquiteto A”, exposta em entrevista:

“Você joga lá os afastamentos e joga a taxa de ocupação, usando o coeficiente de

	RESULTANTE		
ÁREA	1350m ²		
ZONEAMENTO	ARM-12,5		
GABARITO MÁXIMO	(10 + 2) x 1,25	15	12
TAXA DE OCUPAÇÃO	[(40-NP*) x 1,20] %	36%	486m ²
TAXA DE OCUPAÇÃO SS/TÉRREO	80%		1.080m ²
ALTURA MÁXIMA FACHADA/CUMEEIRA	44/51 + 3m		42/48m
COEFICIENTE DE APROVEITAMENTO	(4+0,8) + 2%	4,9	5.508m ² + 1.101m ²
ÁREA PERMEÁVEL	30%		405m ²
AFASTAMENTO FRONTAL	4m		
AFASTAMENTO LATERAL	1/7 ALTURA		



61.

aproveitamento e você vai ter um relógio lá que vai gerar aquele máximo de metros quadrados. A construtora quer aquilo ali como resultado. O preço da terra é alto, a gente sabe disso, ela não pode se dar ao luxo de criar, sei lá, vazios em determinados pavimentos, a legislação não permite que interfiram em balanços para criar uma volumetria escalonada, diferenciada. Então acaba que isso gera esse skyline repetido aí que a gente vê.”

Nesse momento é vista como mais eficiente pela incorporadora a contratação de um arquiteto que compreenda mais profundamente a legislação e seja capaz de apresentar um “plano de massas” que melhor usufrua de mecanismos legais para atingir máxima exploração do potencial construtivo sobre o lote em estudos, gerando maior área construída e conseqüentemente, comercializável. Tal eficiência projetual passa a ser premissa básica, uma vez que cada metro quadrado de área construída adicionada ao edifício amplia o valor geral das vendas e reduz o custo proporcional do terreno por unidade, tornando o produto final mais competitivo e ampliando a margem de lucro do incorporador.

Conforme descreve Diez (2005) ao analisar a produção imobiliária argentina do fim do século XX, ao iniciar o projeto por um estudo que tenha como partida o máximo aproveitamento volumétrico do lote é abandonada uma suposta “integralidade” do projeto, que supõe que desde seu princípio devam se considerar

questões estruturais, materiais e espaciais para um resultado mais coeso e qualitativo. O autor descreve a prática como contrária à pretensão modernista de regimento do projeto por um princípio organizador único e uma mesma ordem estética.

A partir de relato de colaboradores de incorporadoras é demonstrado que o principal valor ao escolher um arquiteto para realizar os estudos, além da experiência no setor imobiliário, é a disponibilidade em atender às constantes solicitações de verificação de potencial construtivo e volumétrico, por vezes não remunerados. Em relato, o “Engenheiro E”, sócio de empreiteira atuante e responsável pela contratação e gestão de profissionais relacionados às obras realizadas por uma incorporadora da cidade, relata:

“Nem sempre os estudos [de viabilidade] apresentados pelos arquitetos parceiros se tornam empreendimentos reais, muitos não saem do papel. Isto acontece na verificação da potencialidade do terreno, que às vezes não supre as expectativas ou [o terreno] encontra-se fora das possibilidades de aquisição, por isso é importante fazermos vários estudos antes de embarcar em um negócio, os arquitetos nos ajudam nisso”.

A contratação remunerada efetiva para o desenvolvimento do projeto ocorre comumente após o estudo de viabilidade, quando este é considerado economicamente viável. O “Arquiteto E”, membro atuante de

escritório que realiza estudos de viabilidade para algumas das incorporadoras da cidade coloca algumas problemáticas decorrentes dessa forma de contratação, ao apontar que absorve os ônus dos negócios mal sucedidos junto ao cliente incorporador:

“(…) Fazemos o estudo [de viabilidade] e combinamos que se o cliente comprar o terreno, o projeto é meu e não se discute, é uma questão ética. Porém, alguns estudos demoram uma semana para serem feitos e ninguém na cidade cobra. Mas deveriam, porque a complexidade desses estudos desde o plano de 2014 é grande. (...) Desses estudos, no máximo 10% vão para frente. Este ano já fizemos quase 100 aqui no escritório. É quase um por dia até agora. Vejo o lado do meu cliente, mas precisamos chegar ao meio termo para pagar os custos. (...) Qual o problema? Se entrassem 20% dessas análises, [o escritório] não conseguiria atendê-las, então deve-se fazer um estudo e torcer para que não entre [o desenvolvimento posterior do projeto].”

Geralmente com prazos curtos para sua conclusão, o estudo preliminar tem pouco espaço para a discussão acerca de seus efeitos espaciais. Relatos apontam que nesse momento nenhuma discussão é feita quanto à configuração espacial do edifício e de suas unidades, que têm pouca margem para experimentação de novos arranjos e tipologias pelo arquiteto, que se encarrega de cumprir os programas que foram propostos pelo incorporador. O “Arquiteto E” coloca que “A discussão geralmente se concentra em tabelas, sobre

taxas e índices.”

Costa Filho (2005) verifica que no mercado imobiliário paulistano do início do século a atuação do arquiteto quanto o dimensionamento global dos apartamentos é restrita, sendo esse poder exercido quase exclusivamente pelas empresas construtoras. Segundo ele:

“(…) um dimensionamento pré-definido pelos ditames do bolso do clientes, conforme apurado, é muito racionalizado para adaptar esse produto a um mercado extremamente competitivo e pré-convenciona o tamanho dos ambientes internos do imóvel” (COSTA FILHO, 2005, p. 128).

Como método alternativo de obtenção de estudos de viabilidade, verificou-se a partir de relatos de alguns dos arquitetos entrevistados a proposição de concursos de arquitetura fechados por algumas das tradicionais incorporadoras da cidade, que costumeiramente convidam a participação de três ou mais escritórios para o desenvolvimento de estudos sobre um lote que já pertence a empresa. Nesses casos, todos os arquitetos que realizam o estudo são inicialmente remunerados e o ganhador desenvolve o projeto até sua fase executiva.

Uma vez verificada a viabilidade econômica do empreendimento a partir do estudo volumétrico e exitosa negociação do lote, dá-se prosseguimento no projeto,

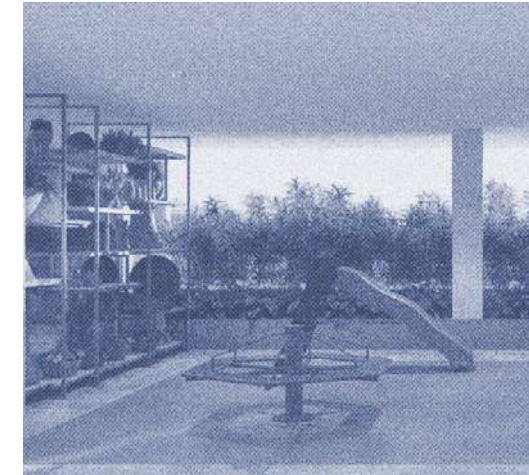
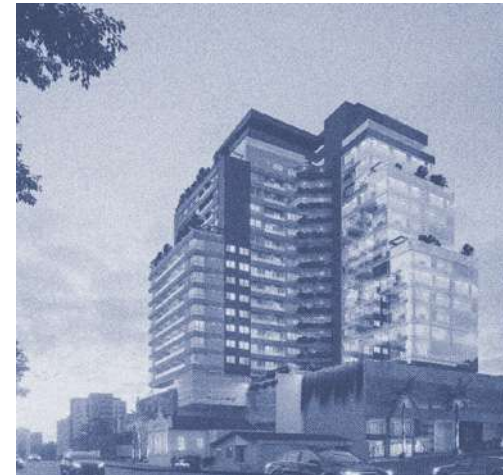
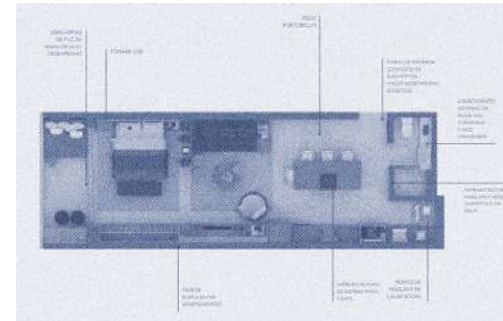
que nesse momento passa por uma etapa de anteprojeto associado à elaboração de materiais voltados à comercialização das unidades. Os materiais de vendas dependem de perspectivas renderizadas das áreas externas e internas, de uso comum, do edifício. Para essa etapa de projeto, o incorporador prioriza a contratação de profissionais que dominem ferramentas de representação gráfica e sejam capazes de “gerar imagens impactantes que convençam o mercado”, não sendo incomum a contratação de uma equipe de profissionais alternativa à primeira, de acordo com o relato do “Engenheiro A”. O profissional descreve o processo de contratação de projetos arquitetônicos na incorporadora em que atua como orçamentista e gestor de projetos:

“(…) a segunda equipe [de arquitetura], que geralmente não tem tanta experiência no plano diretor, se dedica à concepção das fachadas e interiores. Eles trabalham em conjunto com esse arquiteto [responsável pelo estudo de viabilidade], para que ele consiga dizer até onde dá pra ir (...). Feito isso entra o projeto executivo [- configurando uma terceira etapa de arquitetura]. A gente acaba optando por isso porque a gente consegue explorar o máximo potencial de cada empresa (...) Mas, por exemplo, se eu tivesse um terreno para fazer uma incorporação própria, eu preferiria desde o início pegar um escritório que desse conta de todo o processo, que entenda de plano diretor e conseguisse chegar ao nível executivo. Só que eles não querem entrar comigo no risco [de elaborar estudos de viabilidade de forma gratuita]. A gente já teve esse caso de pegar

uma arquitetura mais completa desde o início, mas a gente confessa que é um pouco difícil encontrar uma empresa que tenha todas essas habilidades. E além do que, quando tu acha, elas são mais caras.”

Apesar de não se tratar de uma regra absoluta, a contratação de escritórios distintos para a execução do estudo de viabilidade e posterior refinamento de plantas e fachadas por outros profissionais se mostrou uma dinâmica recorrente dentre as incorporadoras consultadas. Tal estratégia é justificada pelo fato do arquiteto incumbido pelos estudos volumétricos estar à frente da identificação de “brechas legais” para melhor aproveitamento dos lotes, além de despender muito tempo em estudos e análises dessa natureza, tornando-se especializado nessa etapa do projeto apenas. O mesmo padrão ocorre entre os profissionais que dominam ferramentas de representação gráfica ou entre aqueles que desenvolvem a etapa executiva dos projetos.

Durante entrevista, o “Arquiteto D”, membro de estabelecido escritório com foco no mercado imobiliário e composto por múltiplos sócios, discutiu a abordagem de trabalho necessária para atender às demandas das incorporadoras. Ele descreveu que o escritório realiza projetos apenas se contratados do início ao fim, mas para isso precisam adotar uma



Todas as imagens e perspectivas apresentadas neste material são meramente ilustrativas determinando sugestões para fins de decoração. Os materiais e utensílios ilustrados são igualmente de caráter sugestivo para fins comerciais e não são parte integrante das unidades e da compra e venda. Os acabamentos das unidades e das áreas comuns serão entregues em conformidade com o Memorial Descritivo, à disposição dos interessados. Materiais, produtos ou sistemas poderão eventualmente ser substituídos por outros de mesma ou melhor qualidade e natureza no caso de desconformidade contratual causada pelo próprio fornecedor, ou alteração jurídica da estrutura de constituição e operação dos fabricantes (fusão, incorporação, etc.). Todas as condições e especificidades do empreendimento estão descritas no Memorial Descritivo e na Convenção dos Condomínios. Possibilidade de contratação de materiais opcionais serão objeto de instrumento próprio.

metodologia de trabalho que “se assemelha à produção em série, como em indústrias.” Nesse processo, cada um dos sócios é especialista e responsável por gerenciar uma etapa específica do projeto, geralmente de múltiplos edifícios simultaneamente. Dessa forma, apesar da suposta integridade de autoria do projeto, o mesmo acaba por ser porcionado na atuação de profissionais de diferentes abordagens e propósitos.

Ao analisar o mercado imobiliário de luxo em São Paulo, Serapião (2004, p. 03) também verifica a recorrência da contratação de diferentes profissionais ao longo do processo de desenvolvimento do projeto e constata uma relação entre a fragmentação das atribuições de projeto e as características arquitetônicas resultantes dos empreendimentos:

“Para quem encomenda o projeto, existe uma distinção dos profissionais que desenvolvem a solução espacial, a solidez do edifício, e a fachada, que deve quase sempre fazer referências a estilos com que se identifica a incorporadora ou determinados por tendências de moda. Na prática o que realmente acontece é que as soluções estéticas e decorativas do edifício não correspondem à configuração espacial interna, sendo o edifício conformado por camadas que se justapõem.”

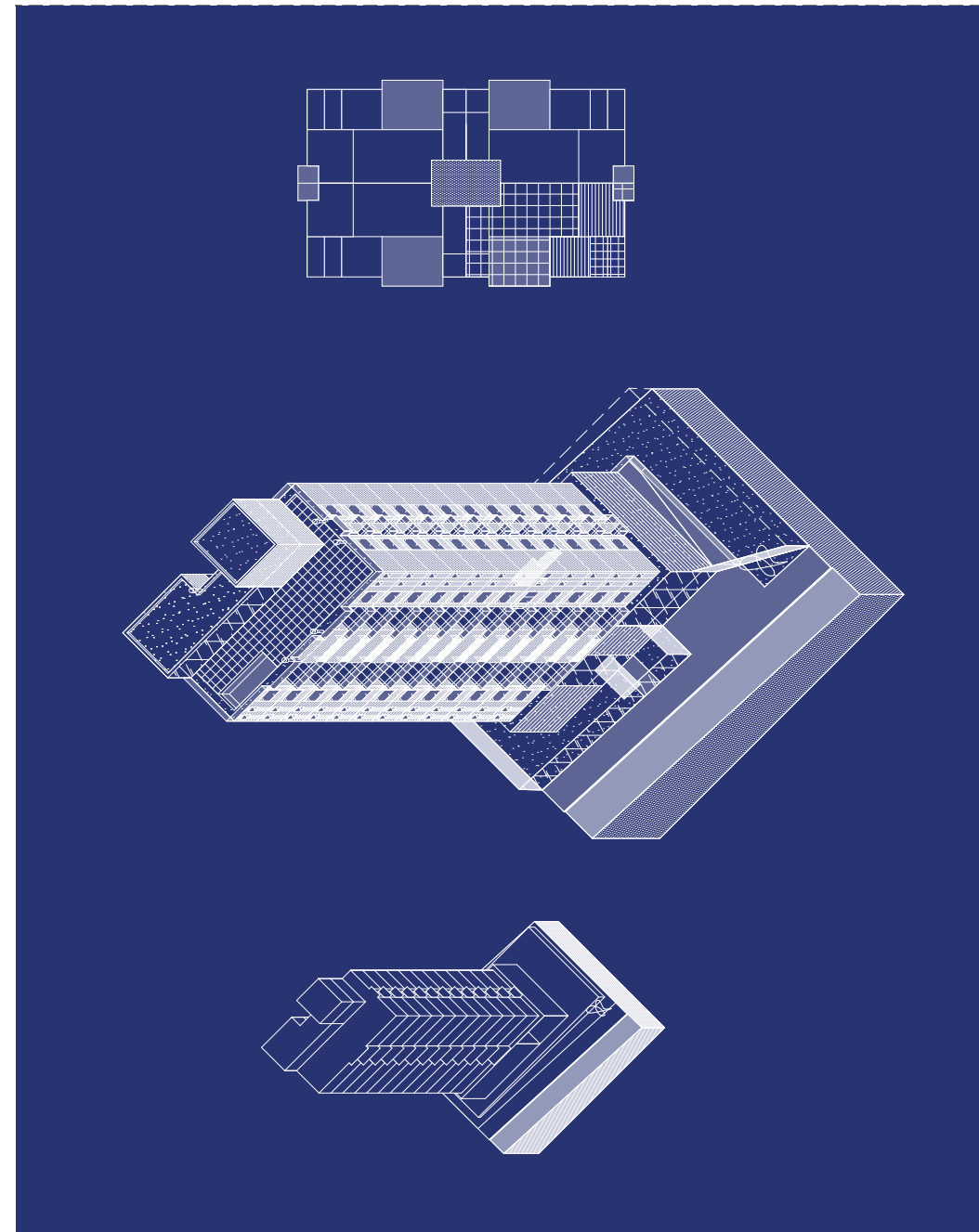
De acordo relatos de profissionais que costumam trabalhar no anteprojeto de arquitetura dos edifícios em questão, o que se espera do arquiteto nesse momento

é o tensionamento, ainda que contido, da volumetria inicialmente proposta em estudo preliminar, e uma definição de materiais de comprovado respaldo técnico a partir de uma reduzida paleta que associe um custo compatível a uma expectativa de representação social necessária para a boa comercialização do produto, elaborando imagens das fachadas e de plantas baixas das unidades e das áreas comuns. Em relato, o “Arquiteto C” menciona que nesse momento do projeto:

“A gente entra pra tentar dar uma melhorada. A nossa avaliação é que o arquiteto do [estudo] preliminar faz o máximo do potencial construtivo e não tem nenhuma preocupação com questões bioclimáticas, por exemplo. (...) Fica na nossa mão transformar uma tabela de áreas em um produto, digamos assim, apto a consumo.”

Em suma, pode-se dizer que essa transformação nos edifícios é influenciada por dois gestos; a determinação de materiais de suas superfícies e a aplicação de reentrâncias e/ou saliências no volume inicialmente proposto, desde que não comprometam as áreas comercializáveis ou excedam os limites legais de recuos do lote de implantação.

Uma vez determinados os impactos que as alterações de plantas baixas e fachadas elaboradas terão no edifício, começa a ser desenvolvido um projeto legal definitivo. Nesse momento, o projeto costuma passar



63.

por uma supervisão dos setores técnicos internos das incorporadoras, que agregam aos projetos os padrões construtivos e projetuais pré-determinados e já praticados pela empresa.

O crivo dos profissionais diz respeito especialmente a ajustes de projeto e conferência de padrões previamente transmitida aos projetistas, percebidos pela equipe em experiências de incorporações prévias. De acordo com relatos de colaboradores de incorporadoras, o trabalho geralmente consiste na adaptação de padrões de instalações, automação, segurança, entre outros fatores que já configuram um padrão construtivo praticado pela incorporadora, além de padrões impostos pelas concessionárias de infraestrutura e serviços locais, que nem sempre são considerados nos desenhos preliminares, direcionados às vendas. O “Engenheiro D”, compatibilizador de projetos em incorporadora local, descreve sua atuação, que se concentra majoritariamente sobre essa etapa:

“Quando eu recebo um projeto legal, já tenho montado um checklist de diversos pontos técnicos que eu preciso verificar. Vou ver se a gente tem espaço para fazer uma prumada de gás por exemplo, porque eu sei que precisa estar a no mínimo 30 centímetros de outras instalações. É comum o arquiteto não deixar esse espaço. Então, eu analiso as prumadas, as muchetas, os quadros de energia, entende? Isso tem que ser previsto antes do [projeto]

legal, para evitar revisões, e a gente conseguir avançar com as instalações. É em cima de um anteprojeto que eu faço essas melhorias, faço essas minhas colocações para o arquiteto resolver”

Conforme coloca Queiroz (2021), ao questionar a integralidade arquitetônica dos projetos de incorporação imobiliária realizados na cidade de São Paulo no início do século XXI, haveria um ganho arquitetônico ao considerar projetistas complementares se estes fossem convidados a participar desde o início no desenvolvimento do produto:

“É curioso notar que a participação de projetistas de outras especialidades é vista por arquitetos, na prática profissional, como algo secundário. Contudo, sua participação a jusante leva, frequentemente, a alterações e redesenhos nos projetos.” (QUEIROZ, 2021, p. 66).

Nos exemplos analisados verifica-se que as questões estruturais e construtivas dos edifícios só costumam receber atenção após a conclusão do projeto legal de arquitetura quando é estabelecido contato com engenheiros responsáveis pelo desenvolvimento dos projetos complementares, uma vez que as incorporadoras tenham a certeza do desenvolvimento pleno do projeto. Até esse momento, o edifício cumpre, aos olhos da incorporadora e sua equipe técnica, padrões

ARQUITETURA	PROJETOS COMPLEMENTARES
	LEVANTAMENTO TOPOGRÁFICO
ESTUDO DE VIABILIDADE	
ANTEPROJETO DE ARQUITETURA	
	ANTEPROJETO DE INTERIORES
	ORÇAMENTAÇÃO PRELIMINAR
	INICIO DAS VENDAS
PROJETO LEGAL	AUTORIZAÇÃO AMBIENTAL FLORAM
	PROJETO HIDROSSANITÁRIO
	PROJETO PREVENTIVO A INCENDIO
	APROVAÇÃO DO PROJETO EM PREFEITURA
	PROJETO ELETRICO
	PROJETO ESTRUTURAL
	PROJETO DE FUNDAÇÕES
	PROJETO DE TELECOMUNICAÇÕES
	PROJETO DE ARRIMOS
	PROJETO DE CLIMATIZAÇÃO
PROJETO PRÉ-EXECUTIVO DE ARQUITETURA	COMPATIBILIZAÇÃO
	ATUALIZAÇÃO ORÇAMENTAÇÃO
	PROJETO EXECUTIVO DE INTERIORES
	PROJETO LUMINOTECNICO
	PROJETO PAISAGISMO
PROJETO EXECUTIVO DE ARQUITETURA	CONSULTORIAS DIVERSAS
	ORÇAMENTAÇÃO FINAL
	INICIO DAS OBRAS
EMISSÕES COMPLEMENTARES DE ARQUITETURA	
	CONSULTORIAS DIVERSAS
	HABITE-SE
EMISSÕES COMPLEMENTARES DE ARQUITETURA	

construtivos normatizados e previamente orçamentados.

Sobre o projeto legal arquitetônico já concluído, são alocadas vigas, pilares, instalações elétricas e hidráulicas, além de outros elementos que têm potencial de interferir na configuração interna das unidades e áreas comuns, a depender da atenção prestada a esses aspectos na elaboração do projeto até então. A partir desse processo de contribuição tardia das disciplinas complementares, verifica-se uma ruptura com a pretensão de uma correspondência entre estrutura e arquitetura, uma vez que o projeto não está vinculado a esse aspecto em sua origem. Complementando o atestado por Queiroz (2021), não é apenas o retrabalho uma perda nesse padrão operativo, mas a ausência de uma margem propositiva de experimentações ou alternativas para as soluções construtivas e espaciais que precisam de verificação e adaptação, portanto fugiriam de um padrão construtivo comumente aplicado pelas incorporadoras e configurariam um ruído no cronograma estimado.

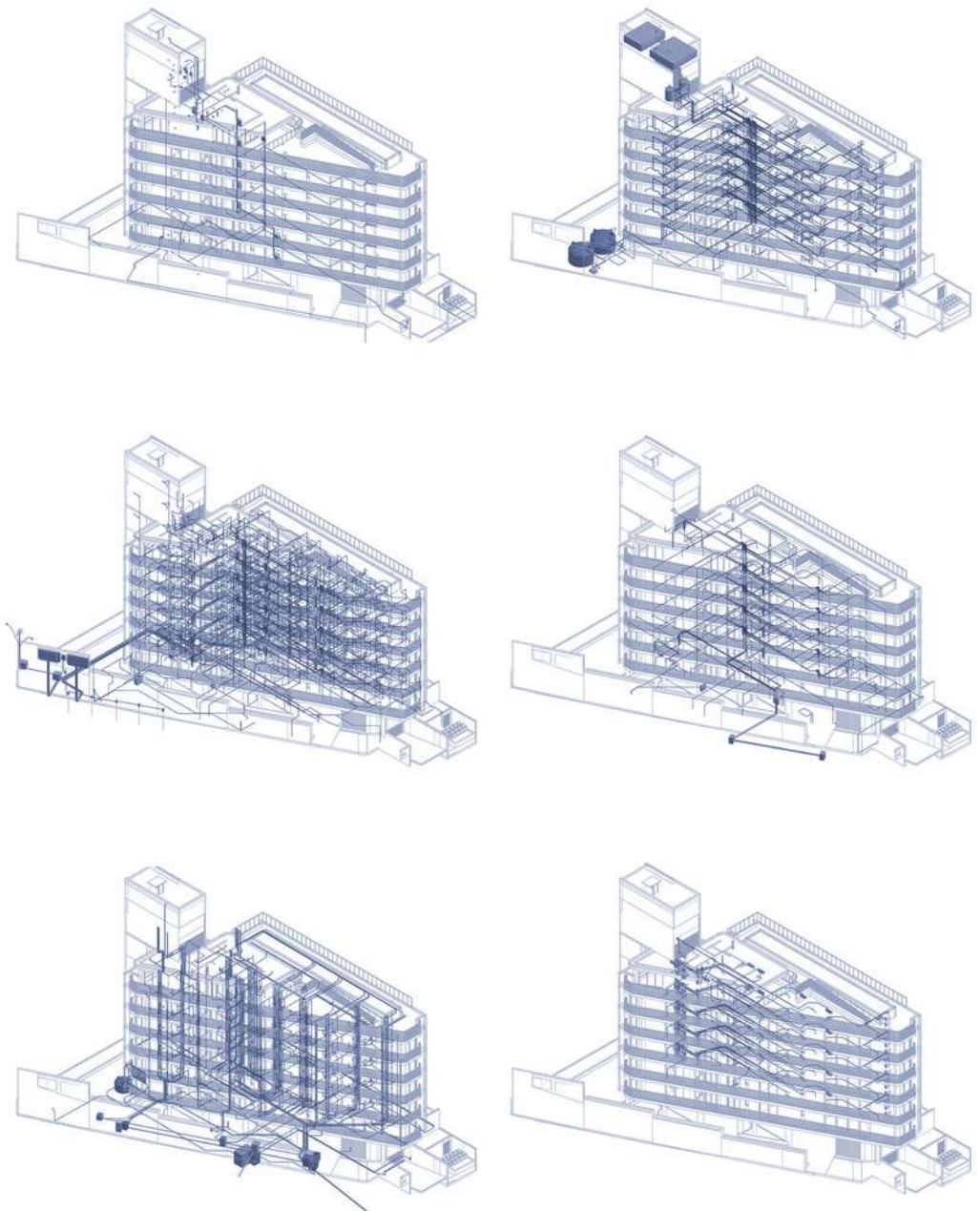
Verifica-se que a elaboração do projeto arquitetônico legal e executivo em sistema “BIM” é um padrão de mercado exigido por todas as incorporadoras consultadas e por aquelas atendidas pelos arquitetos entrevistados. O método

de desenho e projeto foi gradualmente incorporado no processo de trabalho por todos os projetistas envolvidos no mercado imobiliário local consultados durante a última década. Outra ferramenta amplamente adotada para garantir a integral exequibilidade dos projetos elaborados é a adesão à consultoria de empresas compatibilizadoras, cujo trabalho consiste em checar interferências e agregar os projetos realizados pelos variados projetistas complementares envolvidos – calculistas, projetistas de instalações hidráulicas e elétricas, ar condicionado, rede de dados, telefonia, etc. “Perdemos para os engenheiros a gestão da obra e agora também a gestão do projeto”, diz o “Arquiteto D” em relato:

“A aparição de figuras como as de compatibilizadores, ou como convencionaram chamar algumas incorporadoras, os “project managers”, coloca os arquitetos em posição mais afastada de uma autonomia projetual.”

Já para outro profissional, o “Arquiteto A”, a visão é outra:

“Hoje em dia estão contratando compatibilizadores, mas antigamente eles não faziam isso não, as surpresas ficavam todas para a obra. Tem boas equipes de escritórios especializados em coordenação e compatibilização atuando aqui em Florianópolis. Antigamente quando era tudo 2D, CAD, a gente até fazia uma compatibilização aqui no escritório, mas aí um dos caras começa a demorar [a entrega do projeto] hidráulico e



65.

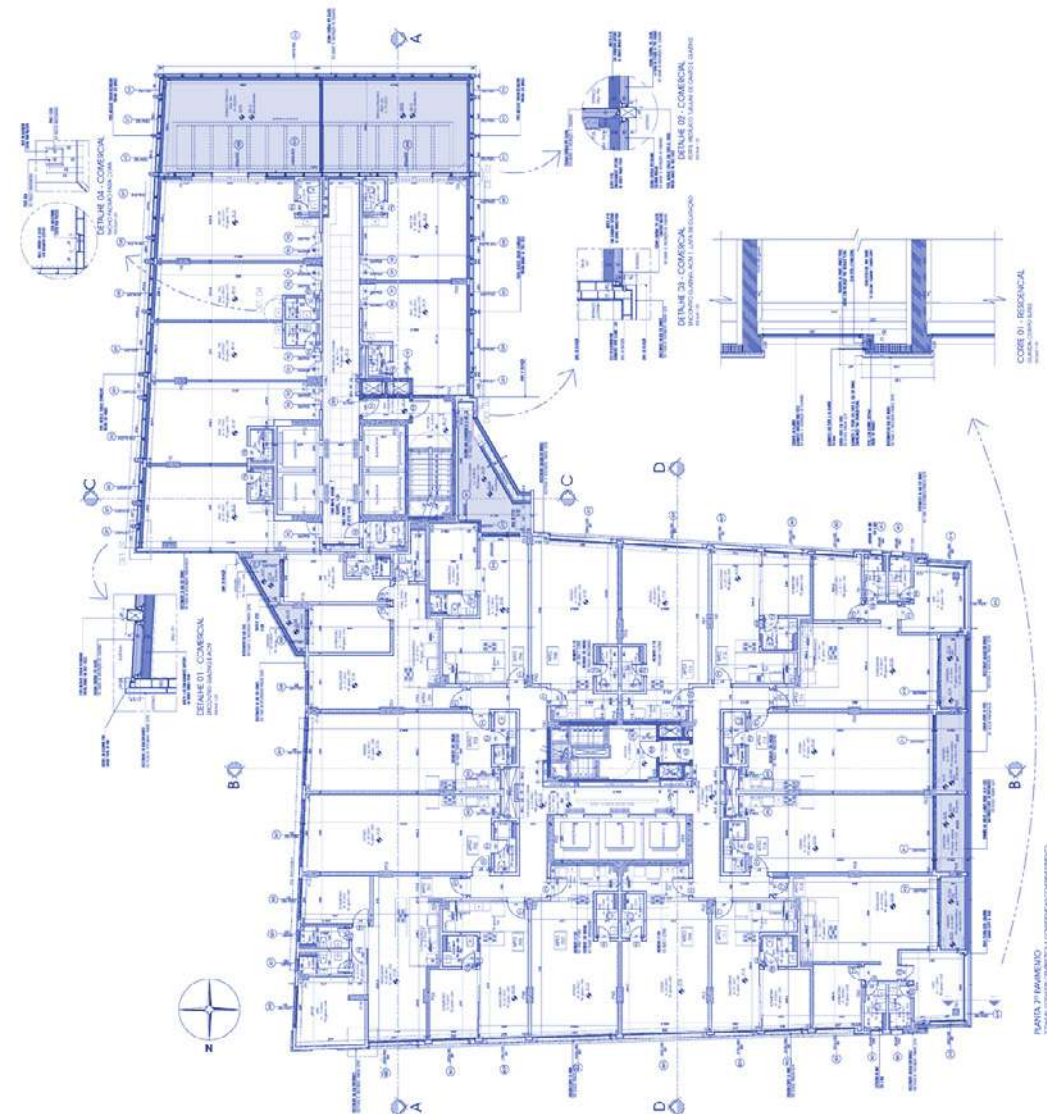
atrás minha vida (...), é um ruído com o cliente que não tem nada a ver com o que eu me propus a fazer. A gente tirou isso da nossa pauta (...) O projeto de arquitetura é tão complexo que é difícil a gente embarcar outras coisas na nossa estrutura. A esteira de produção não permite essa complexidade, é uma responsabilidade que às vezes é melhor que seja de outro, porque senão acaba prejudicando a visão que o cliente tem do nosso serviço. Fazendo isso, a gente consegue focar no nosso métier, [na] produção de raciocínio arquitetônico.”

Enquanto alguns dos arquitetos entrevistados se inserem e valorizam o desenvolvimento do projeto junto a uma gama de outros profissionais contratados ao longo do desenvolvimento projetual, ao alegar que dessa forma cada agente poderia se concentrar sobre seu espectro de especialidade, outros o repudiam, argumentando que isso pode levar à precarização de sua mão de obra e à perda do papel de autoria ao compartilhar decisões com membros externos, que podem não compartilhar dos mesmos ideais de projeto. O contexto apresentado demonstra um estado em que diferentes agentes assumem parcelas de responsabilidade sobre o resultado, diluindo-se a figura do autor do projeto.

Após a compatibilização e consolidação de um projeto arquitetônico básico que já recebe as interferências de projetistas complementares e revisões do corpo técnico das incorporadoras, o

projeto arquitetônico avança para a sua fase executiva. Nesse momento, os profissionais entrevistados relatam a busca por soluções que cumpram ideais de custos, manutenção e possibilidades de execução facilitadas pelo contingente profissional da empresa executora contratada. Para além do projeto de arquitetura, participam do processo colaboradores da incorporadora que trabalham paralelamente ao prestar dados que fundamentam as decisões tomadas no projeto executivo. São realizados orçamentos que verificam a viabilidade de custos e cumprimento de prazos daquilo que é proposto em projeto, além da busca por consultorias diversas, que surgem a depender da complexidade dos materiais aplicados e de outras questões relacionadas à mão de obra e instalações especializadas, conforme relata o “Arquiteto A”:

“Hoje em dia se faz projetos específicos até de fachada. A fachada que foi lançada lá no início a gente pega no executivo para especificar tudo. Mas a parte técnica, que tipo de argamassa que é ideal para colar aquilo, ou qual é a junta que precisa para aqueles panos cerâmicos, tudo isso hoje é objeto de consultoria específica. (...) Hoje tem uma série de normas que estão tornando o projeto arquitetônico executivo mais especializado ainda. E as equipes cada vez crescem mais, a nossa e a da incorporadora. Tem também consultorias de acústica e iluminação. A gente não faz isso aqui. É muita coisa. A gente não tem poder para fazer tanto, não é o nosso objeto principal. Nós queremos é formatar um produto que vire arquitetura, que sirva de base



direito também, tem construtora que passa todas as tubulações pelos forros, pelos tetos, então o apartamento inteiro a gente já tem que pensar o entrepiso com uma sobra de exatos 30cm, porque vai ser obrigado a rebaixar com forro. Acredito que muitas dessas soluções sejam positivas no sentido deles já terem testado e de fato funcionarem, né? Quero acreditar que é isso”

Para além do comprometimento em realizar o projeto prévio ao início das obras, os arquitetos responsáveis pelos projetos executivos relatam eventuais complementações durante praticamente todo o processo de execução de obra, auxiliando na resolução de problemas inesperados ou realizando alterações nos desenhos inicialmente submetidos. As revisões praticadas geralmente tornam o projeto mais oneroso para o arquiteto responsável por essa etapa, uma vez que recorrentemente precisam comprometer-se a realizar entregas por meses além do previsto inicialmente no momento de sua contratação.

-

A AUTORIA

-

Para Frampton (1991), o campo arquitetônico é o menos autônomo da produção cultural na contemporaneidade, dado que a sua dinâmica não é apenas influenciada por seus métodos técnicos, mas também por forças produtivas externas. O autor argumenta que a dependência de forças produtivas externas existe pois o campo da arquitetura é muito desenvolvido através do papel que cumpre na legitimação da cultura dominante, uma vez que tem o fruto de seu trabalho direcionado para esse uso. Nas palavras do autor, o campo é “responsável pela produção daquelas partes do meio ambiente construído que as classes dominantes usam para justificar seu domínio da ordem social” (FRAMPTON, 1991, p.17).

A constatação da impotência dos arquitetos frente à produção contemporânea pontuada por Frampton, desafia a noção de “autoria”, conforme argumentado por Kapp (2005), ao tratar da criação de objetos arquitetônicos destinados à legitimação da cultura dominante ou à produção massificada sujeita ao amplo uso da sociedade. A autora define “autoria” como

a “criação de um objeto com originalidade por um indivíduo que sabe, melhor do que qualquer outro, o que convém ou não àquele objeto.” (KAPP, 2005, p. 5). No entanto, as restrições orçamentárias, locacionais, tecnológicas e programáticas, definidas pelos interesses imobiliários, fazem com que o arquiteto perca a posição de “sujeito singular” que cria com originalidade, e sua obra deixa de ser entendida como um “objeto completo, acabado, fechado sobre si mesmo e consistente em sua própria lógica” (KAPP, 2005, p. 5).

Ainda sobre a discussão de autoria na arquitetura contemporânea, Easterling (2007) introduz o conceito de “produto espacial”, referindo-se à produção arquitetônica contemporânea voltada ao mercado, que considera fatores como gestão de dados, eficiência logística e cumprimento das expectativas de lucro em detrimento das tradicionais considerações de originalidade arquitetônica. Easterling argumenta que esses produtos contemporâneos operam como fórmulas comerciais que sustentam estruturas de poder. Essa perspectiva amplia as críticas de Frampton e Kapp, mostrando como a arquitetura é moldada por dados e interesses de mercado globais, subordinando a originalidade e a autonomia do arquiteto às métricas e necessidades do mercado.

A autora também sugere que, em oposição

a uma forma de expressão artística autônoma, a arquitetura passa a ser vista como um mecanismo de organização e gerenciamento de espaços que tem por fim priorizar a eficiência e a replicabilidade, adaptando-se às demandas do mercado. Os produtos destacados pela autora incluem resorts, parques tecnológicos e cadeias de varejo, que carregam similaridades de propósito ao olhos de seus promotores com o objeto de análise deste trabalho, os edifícios residenciais multifamiliares. Esses tornam-se exemplos de como a arquitetura contemporânea abdica da criatividade individual do arquiteto e se transforma em uma ferramenta estratégica dentro do capitalismo global, onde a flexibilidade e a adaptabilidade são mais valorizadas do que a originalidade e a autoria. Mediante a essa lógica os projetos recorrem a padrões que levam a segurança do investimento e permitem uma maior previsibilidade e liquidez de mercado, resultando em soluções arquitetônicas padronizadas e previsíveis (GRAZZIANO, 2019).

Ao tratar da produção de arquitetura a partir do mercado imobiliário local, o “Arquiteto E” constata em entrevista sua submissão, e de seus pares, às vontades dos promotores imobiliários, que se colocam nesse contexto como as forças dominantes que agem sobre as vontades arquitetônicas e diluem as vontades individuais dos

projetistas; “a coerência do projeto desaparece ao trabalhar sob as regras do mercado. É vencida pela satisfação dos requisitos programáticos, construtivos e representativos, impostos pelo sistema de comercialização dos empreendimentos”.

Em outra entrevista, O “Arquiteto C” afirma ser perceptível que aqueles projetistas que não se alinham às premissas dos incorporadores dificilmente terão oportunidades de trabalhar para os promotores imobiliários da cidade e que, em oposição, os que mais frequentemente recebem as encomendas seriam justamente os menos críticos. Estes, contratados com frequência, atuam a fim da legitimação mencionada por Frampton (1991), porém, segundo o autor, não necessariamente de forma consciente rumo ao objetivo de legitimação, já que se tratam de atores que estariam socialmente predispostos a agir em favor das estruturas dominantes.

Como uma crítica aos trabalhos realizados por arquitetos alinhados a produção de mercado, o “Arquiteto C”, atuante, relata:

“Acho que poucos escritórios têm uma visão de tentar imprimir raciocínios específicos e inteligentes para a cidade. Você caminha pelo centro e vê só o pessoal fazendo o básico, é muro atrás de muro e dentro do terreno aquela torre reta, fechada e rebocada, quando não tá inteirinha [revestida] em porcelanato. Sei que muito recai sob responsabilidade da incorporadora, que não se abre para nenhuma

solução interessante, mas tem cada coisa feita de se ver por aí”

De acordo com o relato do “Arquiteto A”, de ampla atuação junto a incorporadoras da cidade e trabalho mais alinhado com os propósitos do mercado, sua tarefa se define essencialmente em “produzir a harmonia entre as exigências do programa e a realização bem-sucedida da encomenda” sem necessariamente somar ou imprimir algum traço próprio à obra, como é ensinado correntemente nas escolas de arquitetura. “Pelo contrário, já que isto seria considerado uma interferência na idealização do empreendimento.”

Dentro dessa discussão, torna-se de particular interesse o trabalho do arquiteto Fernando Diez (2005), que enquadra a atuação dos arquitetos em questão a um quadro de profissionais que chama de “profissionalistas”. Para o crítico argentino, essa forma de atuação molda as grandes cidades contemporâneas e reflete o fracasso social da disciplina. O autor define os arquitetos “profissionalistas” como aqueles responsáveis pela execução de numerosos bens para o consumo em massa, de sucesso profissional diretamente relacionado ao desempenho econômico de seus projetos. Contrastante a essa atuação, o autor define também uma arquitetura alternativa, que chama de “propositiva”. Em uma atuação que chama de “proposição”, o arquiteto

vincula o sucesso à realização intelectual e estética do projeto.

A partir de entrevistas realizadas com arquitetos passíveis de serem categorizados como “profissionalistas” em contexto florianopolitano, observa-se um descontentamento em relação a muitas das decisões presentes nos edifícios realizados no centro da cidade, por vezes, projetados por si próprios. Destaca-se a dificuldade de dialogar com incorporadoras locais para tomar decisões de projeto que, segundo os mesmos, poderiam oferecer melhores produtos aos consumidores e a condição urbana local. Alguns dos arquitetos descrevem, frustrados, estratégias projetuais que já tiveram rejeitadas por incorporadores, e estas incluem a retirada de muros, o favorecimento da esfera pública a nível térreo e a aplicação de tecnologias construtivas que permitissem projetos de torres mais eficientes e interessantes, do ponto de vista espacial.

Ao debruçar-se sobre o estudo do processo de desenho de edifícios de apartamentos paulistanos no início do século XXI, Queiroz e Tramontano (2009) observam o surgimento de alguns edifícios de apartamentos que consideram conter características inovadoras no que diz respeito à espacialidade de suas unidades e à arquitetura do edifício, com destaque à variedade de funções das

áreas comuns e à positiva relação com a vizinhança. É constatado pelos autores que a diferença resultante desses edifícios, também voltados ao mercado tradicional de incorporação, se dá majoritariamente pela diferença na forma de planejamento e projeto dos empreendimentos.

“Apesar de pressupor a participação dos atores habituais e o aporte do mesmo conjunto de variáveis considerado no planejamento de outros edifícios, seus processos de design estabelecem relações mais equilibradas entre os agentes envolvidos.” (QUEIROZ, TRAMONTANO, 2009, p. 11).

Indagado sobre a possibilidade do desenvolvimento de produtos imobiliários que tragam maior qualidades projetuais na cidade, o **“Arquiteto B”**, que já atua a pelo menos duas décadas junto a incorporadoras locais, responde:

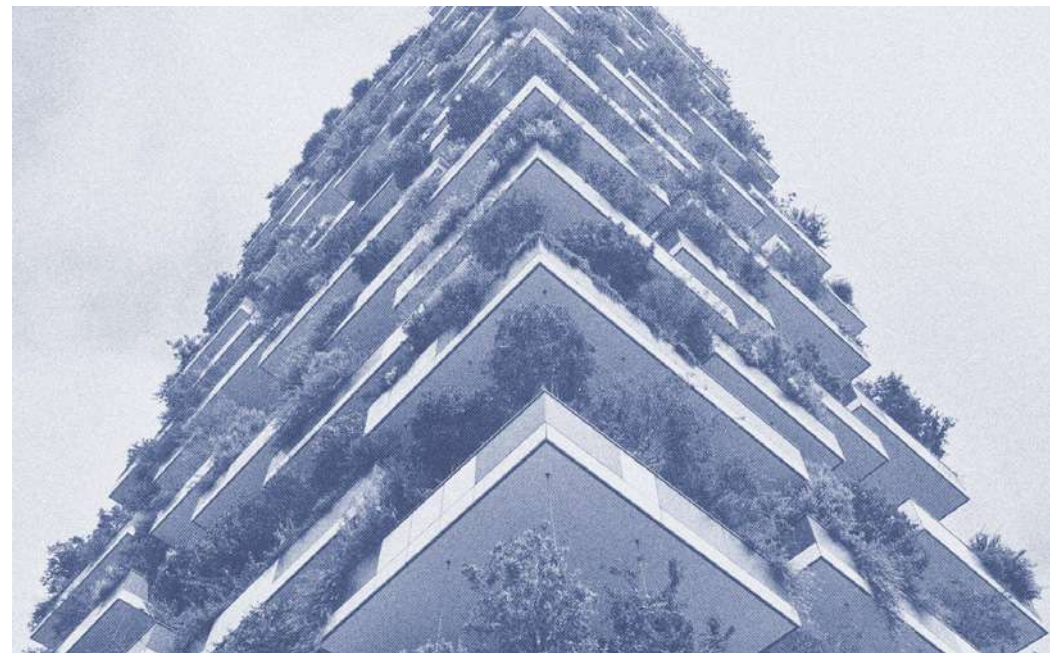
“Cara, eu não sei se vai ter um ponto de virada. Talvez seja uma rampa que vai se escalando pouco a pouco, mas eu acredito que uma mudança de mentalidade com relação ao resultado financeiro [obtido pelo empreendimento], na hora que se entender que não é o metro quadrado vendido, mas sim a experiência que você vai proporcionar [ao consumidor], que vai dar valor ao prédio. Talvez isso faça com que a construtora entenda que ela não precisa fazer aquele bloco máximo que a legislação estimula e eu possa ter, sei lá, um prédio lucrativo de só seis ou oito pavimentos. A gente já fez essa experiência aqui [no escritório] e fracassamos, sentamos na mesa com a construtora [para apresentar um projeto que não explorava necessariamente

o potencial máximo do lote] e o cara até deu um sorrisinho irônico.”

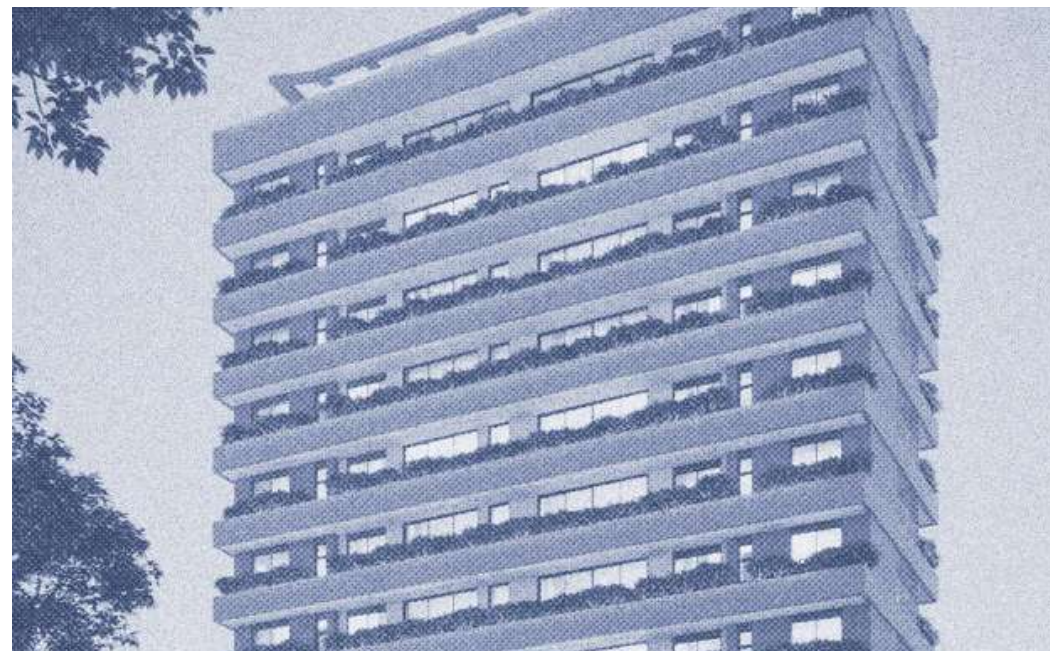
No mercado local, os arquitetos entrevistados observam uma tendência de mudança gradual, embora lenta, nas últimas décadas, em relação à disposição das incorporadoras para considerar propostas arquitetônicas alternativas. Os profissionais entrevistados destacam que o investimento em propostas arquitetônicas alternativas só passa a ser bem visto por incorporadores sob a possibilidade de associação da qualidade arquitetônica do empreendimento às campanhas de venda. O **“Arquiteto B”** descreve como a associação do empreendimento a uma arquitetura autoral, por algumas das incorporadoras da cidade, passa a ser positivo para as vendas:

“As principais construtoras têm uma resistência enorme para absorver as mudanças. Talvez a gente tenha três ou quatro construtoras atuando aí que têm essa percepção de ter vínculo com uma arquitetura autoral, uma experiência de moradia e um compromisso com a cidade. São incorporadoras que estão mirando em um público de mais alta renda, [um público] que já viajou pra, sei lá, Copenhagen, e acha que sabe o que é bom urbanismo”

É apontado também pelo **“Arquiteto A”** que uma possibilidade de atuação mais propositiva está associada ao lançamento de produtos voltados a consumidores de faixa de renda mais elevada, já que estes



69.



70.

absorveriam com maior facilidade os custos da excepcionalidade na compra de materiais ou da aplicação de técnicas construtivas.

“A questão dos custos é que define isso, e isso tá muito na cabeça deles. Por exemplo, a gente conseguiu elaborar alguns projetos que têm algumas fachadas ventiladas, a gente foi vanguarda nisso aqui na cidade. As vigas deste projeto são todas fachadas ventiladas, mas o terreno aqui [na avenida beira-mar norte] é super nobre, pede isso. Fazer inovações no médio padrão acaba encarecendo a obra. Não conseguimos justificar um aumento de mil reais o metro quadrado para revestir a fachada com um material diferente.”

A possibilidade de propostas arquitetônicas que se destacam do convencional associada à maior disponibilidade de orçamento é também apontada por Diez (2005) ao contrastar a “arquitetura proposição” e a “arquitetura de produção”, afirmando que a primeira delas “se manifesta em construções excepcionais, realizadas sob condições especiais de orçamento, local e recursos técnicos.” Já a segunda, Diez descreve como aquela que tem o objetivo de produzir uma quantidade adequada, dentro do prazo e da forma esperados, ao utilizar os meios disponíveis sob uma qualidade consistente. Nessa perspectiva, as práticas são vistas pelo autor na sociedade contemporânea como complementares e são dificilmente comparáveis, já que atendem a necessidades

diferentes, conforme aponta em exemplos:

“Trasladado à realidade social e econômica da produção na cidade, o lote isento e amplo sobre a Cascata se converte em um estreito lote suburbano onde uma mínima queda d’água artificial relembra a magnífica visão de Wright. A torre em lotes incômodos deve enfrentar as cegas paredes geminadas dos edifícios vizinhos. (...) As transparências sem inibições das casas de cristal se convertem em insuportável falta de privacidade quando perdem seus extensos jardins e paisagens sem vizinhos.” (DIEZ, 2005, p.14)

A origem de uma arquitetura de “produção”, segundo o autor, remonta aos princípios da modernidade e marca uma transição significativa na abordagem dos arquitetos em relação à construção. Nesse contexto, o autor rememora que a fabricação em série e a integração da construtibilidade com a indústria, substituem processos tradicionais de construção e destituem a aspectos anteriormente valorizados, tais como o simbolismo, a ornamentação e o trabalho artesanal.

O CANTEIRO

-

A partir de pesquisa conduzida por Maciel (2013) a respeito da produção de arquitetura pelo mercado imobiliário belo-horizontino, o resultado obtido é em grande medida atribuído à forma como as incorporadoras administram seus canteiros, adquirem seus insumos e contratam sua mão de obra. É pontuado pelo autor que a decisão sobre aspectos costuma ter como argumento decisivo a redução de custos, inerente ao desenvolvimento de qualquer produto voltado ao mercado, e acaba por definir uma matriz objetual única aos edifícios realizados. Porém, se tratando do valor final do produto imobiliário, o autor verifica uma dissociação entre a economia em sua fase produtiva e o valor final de venda das unidades, uma vez que os preços dos imóveis são determinados por outros aspectos além dos custos e qualidade construtiva, geralmente derivados do sobrelucro de sua localização.

A partir disso, o autor verifica que a otimização de custos na obra dos empreendimentos visa principalmente aumentar as taxas de lucro do promotor imobiliário acima da redução de custos ao

consumidor. Por conseguinte, essa busca por eficiência frequentemente sacrifica qualidade e resulta em soluções de aplicação de materiais e técnicas padronizadas, que carecem de reflexão sobre aspectos espaciais e construtivos e alienam de certa forma o processo projetual arquitetônico. A partir da suposição do autor, buscou-se observar e traçar o padrão praticado pelos promotores imobiliários no contexto de análise.

Com base nos relatos obtidos em entrevistas, observou-se uma diversidade de abordagens em relação à contratação de mão de obra pelas incorporadoras locais. As empresas têm estratégias adaptadas a atender às necessidades de produção, cumprimento de prazos e controle de custos de forma a maximizar os lucros de cada lançamento imobiliário. Entrevistas conduzidas com engenheiros encarregados da gestão técnica em diferentes incorporadoras revelam a prevalência de duas formas comuns de contratação de mão de obra, as quais influenciam o projeto de arquitetura de maneira distinta. Essas abordagens incluem a utilização de mão de obra contratada internamente pela incorporadora e a contratação de empreiteiras terceirizadas:

“Antigamente todas [as incorporadoras] tinham mão de obra própria. Quer dizer, do mestre ao servente, eram todos

funcionários da construtora. Hoje, se não me engano, só uma ou outra construtora na cidade tem isso. (...) Se tratando de uma equipe própria, mudar a mecânica, o ritmo dessa máquina, é difícil. Agora, quem trabalha por empreitada, consegue mudar com mais facilidade”

O “Arquiteto A” observa que a forma de contratação influencia os projetos de arquitetura, ao passo que verifica maior resistência a propostas arquitetônicas diversas uma vez que a construção seja realizada por equipes de empreiteiras próprias das incorporadoras, e a execução dependa necessariamente de uma equipe que possui seus protocolos e métodos pré-estabelecidos. De acordo com o mesmo entrevistado, esse processo resulta em uma padronização dos projetos de arquitetura, que passam a garantir a continuidade produtiva dentro da lógica operacional interna da empresa.

É também exposto em relatos que, desde o início da década de 2010, às incorporadoras locais têm passado por uma transição significativa na forma de contratação de sua mão de obra, demonstrando uma tendência de redução do quadro de funcionários e de minimização dos custos fixos. Como resultado, tornou-se incomum encontrar incorporadoras que mantenham empreiteiras próprias, com mão de obra contratada para a construção de seus empreendimentos.

Contrastando a essa forma de



71.

contratação, incorporadoras mais novas tendem a conduzir suas obras a partir de um modelo de terceirização. Os “Arquitetos A e D”, respectivamente, destacam algumas vantagens e desvantagens no processo de trabalho ao alegarem que sob essa modalidade de contratação existe maior abertura para especulação arquitetônica ao não vincular necessariamente o projeto a um único método e equipe de execução:

“A “Incorporadora A” contrata mão de obra que está disponível no mercado. Consequentemente, ela paga mais caro por isso, porque quando o mercado está bem, a mão de obra é cara. (...) E o que temos visto aí é que os valores e o custo da construção civil estão subindo sempre. Especificamente, mão de obra e materiais.”

“Você percebe, por exemplo, que essa questão da [contratação de] mão de obra diferenciada, leva a um pouco mais de reflexão sobre a tecnologia construtiva. Dá mais uma maleabilidade para decidir os caminhos construtivos.”

Apesar das vantagens relatadas, se faz necessário considerar a observação feita por Maciel (2013), que indica que:

“a contratação esporádica de mão de obra, por empreitada, pode levar ao uso de técnicas de baixa especialidade, já que em contexto brasileiro as técnicas desenvolvidas por um contingente de reserva da construção civil costumam ser as mais facilmente assimiláveis, geralmente sem a possibilidade de

uma mão de obra qualificada nesse cenário.”

Ainda que nos casos de aplicação de mão de obra terceirizada exista uma abertura para a variação de técnicas construtivas, entende-se que haja uma barreira de resistência no que diz respeito ao custo de aplicação de sistemas que não sejam os “convencionais” na construção civil. Os profissionais entrevistados ainda consideram o cenário local conservador em relação à adoção de técnicas construtivas alternativas, conforme menciona o “Arquiteto D”.

“Tem uma questão de tradição de mercado, né? A gente sempre trabalhou com a estrutura de concreto e alvenaria, por exemplo. Quando a gente encontra alguém na construtora disponível a apostar em outra técnica [construtiva], a gente leva adiante mas acaba encontrando resistência no[s setores] comercial e no financeiro da empresa, que acaba desacreditando o processo todo”

Compreende-se também que a padronização construtiva vai além da influência exercida pela mão de obra, sendo relevante para a análise o espectro de materiais e insumos aplicados. Arquitetos entrevistados apontam que a padronização de materiais e fornecedores representam um obstáculo para proposições arquitetônicas, ainda que a busca por diferenciação no produto seja uma característica que teoricamente favoreça as vendas e

seja em certa medida valorizada pelos incorporadores. Fica evidente a partir do relato do “Engenheiro E”, responsável pela gestão de projetos de uma incorporadora que atua exclusivamente no centro da cidade desde meados da última década, a resistência na adoção de diferentes materiais e fornecedores pelas incorporadoras.

“Se tem um fornecedor que a gente não muda de jeito nenhum é o de esquadrias. São contratos muito grandes, representam uma boa porcentagem do orçamento total da obra e tu não podes correr o risco nesses contratos, né? Então acaba que às vezes tu tens uma outra empresa mais barata só que não tá seguro que ela vai entregar ou se não vai quebrar durante a obra.”

Esses, entre outros relatos, apontam que a resistência em mudanças de materiais aplicados decorre da busca pela contenção de custos e da manutenção da qualidade compatíveis com o padrão do empreendimento em desenvolvimento, além de garantir segurança e minimizar potenciais problemas de uso pós-obra. Para alcançar esses objetivos, as empresas exigem garantias dos fornecedores e evitam experimentações que possam resultar em custos adicionais pós-ocupação, conforme descreve o “Arquiteto B”. Isso leva, de acordo com entrevistados, à necessidade de ajustar as decisões de projeto para o padrão construtivo das incorporadoras:

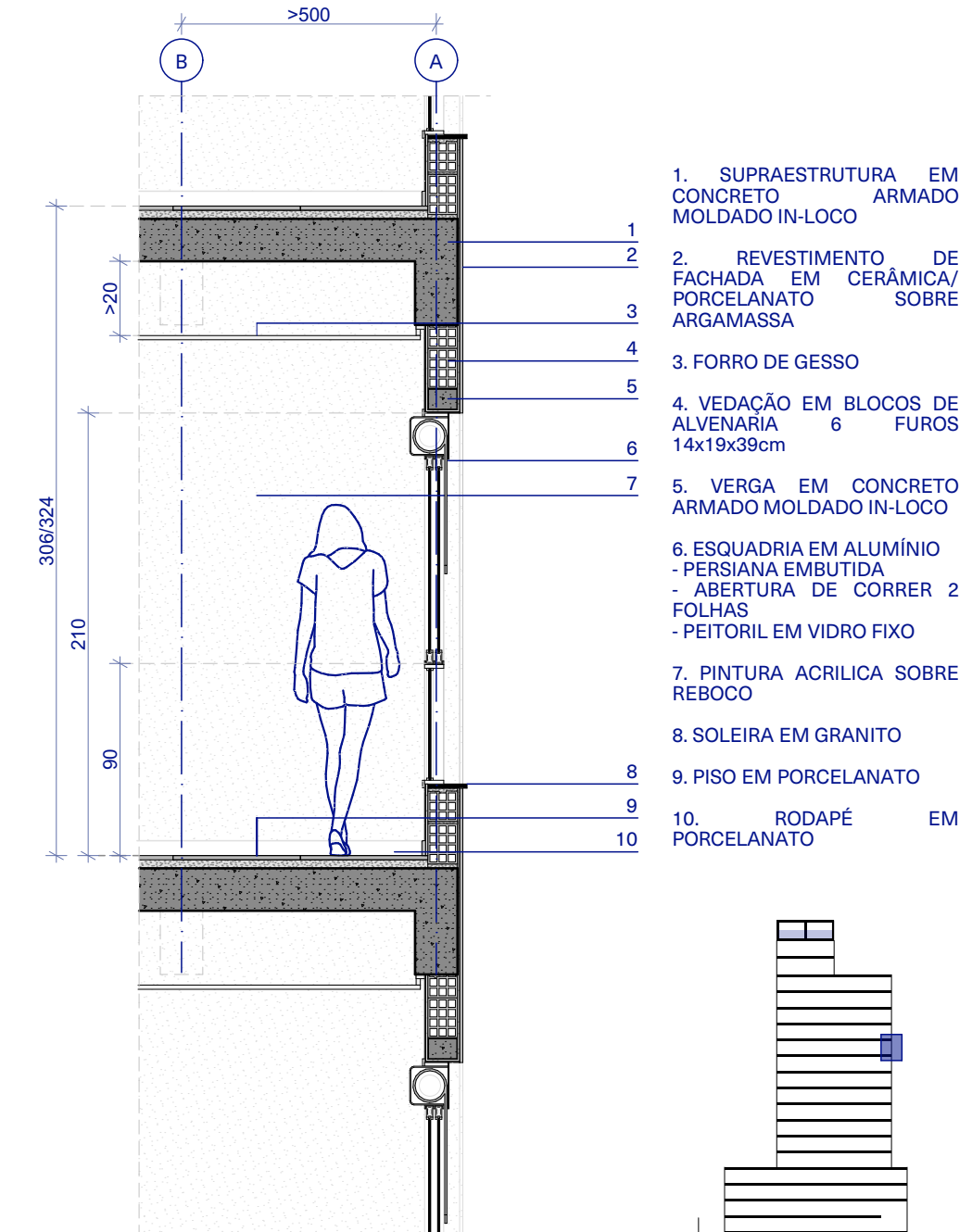
“Por exemplo, a gente não tem muitas edificações em Florianópolis de fachada ventilada porque, primeiro, é um produto de valor agregado bastante alto, e segundo, porque a gente não tem uma mão de obra capacitada para executar várias obras ao mesmo tempo. São equipes bem limitadas que se encontram aqui. A gente também não tem um histórico de pós-ocupação dessas obras em Florianópolis. Então, a construtora fica um pouco receosa [da aplicação desse sistema].”

Ao empiricamente observar os edifícios realizados na última década no centro da cidade, torna-se notável a descrita estandardização técnica dos insumos aplicados, que demonstram a repetição de sua materialidade e dimensões. A estandardização é notável em seu sistema estrutural, fechamentos, acabamentos, esquadrias e na aplicação de soluções construtivas. Diez (2005) retrata o papel do arquiteto ao decidir por materiais e técnicas construtivas em um contexto de produção voltada ao mercado imobiliário como o de um “neo-alquimista” ou “bricoleur”, que combina decisões pré-determinadas, organizadas em manuais.

Os termos dessa padronização construtiva remontam a meados do século XX, conforme estudado por Tramontano (2004). Diante das expectativas econômicas dos promotores imobiliários e da consolidação de um mercado voltado exclusivamente para a venda das unidades, lado a lado com o gigantesco volume de

edifícios construídos e o interesse em reproduzir o mais rapidamente possível os produtos disponibilizados, a padronização construtiva adquiriu ampla escala e tornou-se um fundamento para o desenho dos edifícios de apartamentos desde então.

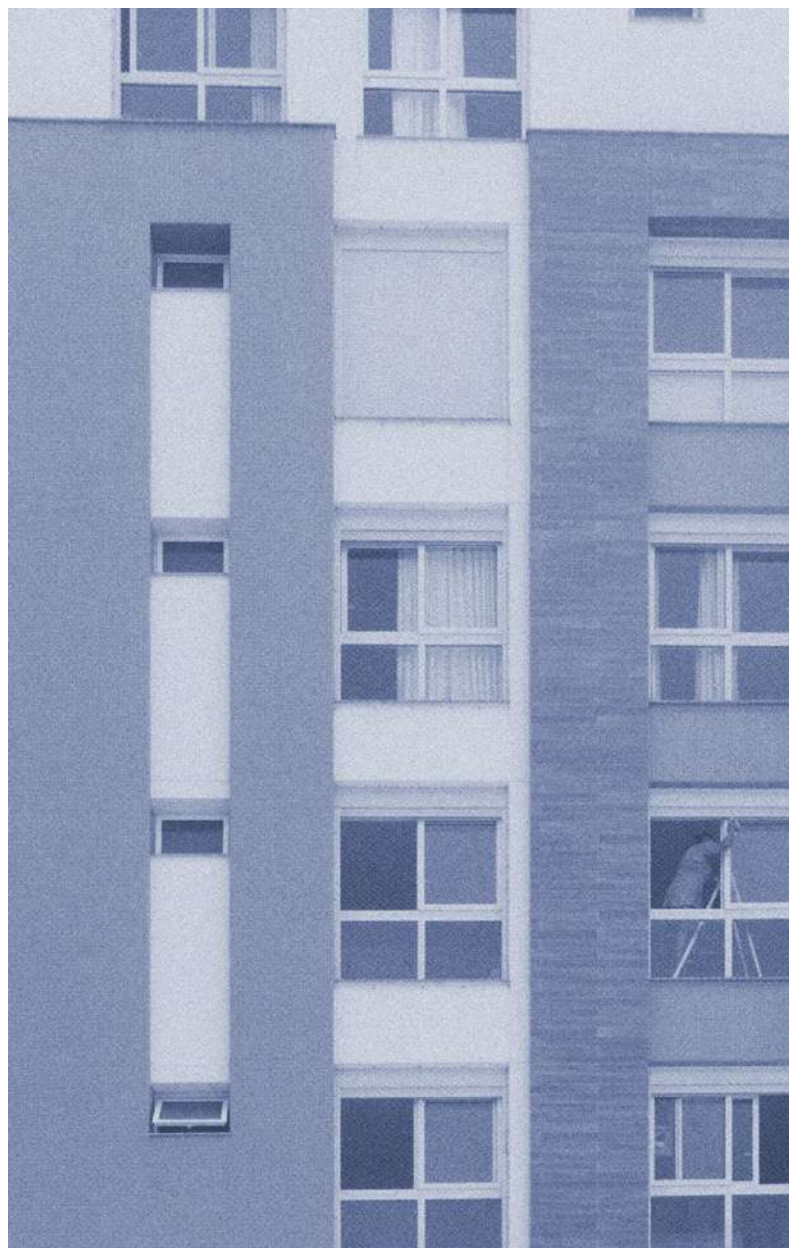
Ainda quanto à racionalização construtiva, profissionais colaboradores de incorporadoras descrevem certas práticas formais como requisitos nos projetos dos edifícios em questão, a fim de exercer controle sobre os custos do empreendimento. Tais requisitos estão amplamente presentes nos produtos imobiliários observados e exercem influência sobre sua forma arquitetônica. Primeiramente, é descrita a busca pelo menor perímetro de fachada em relação à maior área do pavimento, resultando em um volume mais compacto, o que significa gastar menos material e mão de obra para revestimento da área externa de seu volume. No que diz respeito ao fechamento desses volumes, há uma preferência por uma menor quantidade de janelas, realizadas em dimensões padronizadas, visto que esses elementos têm maior custo de construção se comparados aos sistemas tradicionais de vedação, que costumam ser realizados em alvenarias de tijolo cerâmico. Como revestimento externo dessas vedações, é comum a preferência pela aplicação de revestimentos cerâmicos,



72.

devido à sua durabilidade, ou de tinta sobre reboco, configurando uma opção mais econômica. Para economia estrutural, são empregados sistemas de menores vãos já assimilados pela mão de obra e idealmente sem transições. Além disso, as prumadas de instalações são concentradas para minimizar a necessidade de passagens e perfurações adicionais.

-



73.



74.

-

A descrita análise sobre o processo de elaboração dos empreendimentos imobiliários residenciais do centro da cidade na última década evidencia o domínio dos promotores imobiliários sobre a forma arquitetônica dos edifícios, resultantes da perpetuação de uma dinâmica capitalista que submete o espaço urbano às relações de mercado. As etapas de incorporação revelam processos rigorosamente estruturados, orientados por critérios econômicos e técnicos que visam minimizar riscos e maximizar lucros. A padronização e a repetição de soluções construtivas previamente testadas são prevalentes, resultando em um enfoque pragmático que muitas vezes sacrifica a inovação e a qualidade arquitetônica, levando a resultados com características formais e materiais semelhantes.

Grazziano (2019), ao analisar a forma arquitetônica dos edifícios paulistanos sujeitos aos padrões e certificação LEED, argumenta que esses edifícios seguem lógicas que visam aumentar sua liquidez. Para tal, é observada a padronização de soluções arquitetônicas, organização do

programa, detalhamentos construtivos e localizações no tecido urbano. Essa busca por padronização visa facilitar não só as transações de capital, mas também a adequação dos espaços às expectativas dos mais diversos compradores. Os padrões arquitetônicos permitem aos investidores e inquilinos calibrar suas expectativas em relação ao ambiente construído. Sob essa prerrogativa, passa a ser pertinente o conceito de “tendência”, que demonstra que mecanismos prospectivos criam um efeito onde a originalidade do produto e o dinamismo empresarial são substituídos pela busca de um sucesso retroalimentado, fundamentado no sucesso de vendas prévias.

Essa perspectiva é corroborada localmente por colaboradores da indústria que descrevem os projetos dos edifícios residenciais como a realização de “projetos de laboratório”, onde a uniformidade e a repetição de padrões refletem tanto uma lógica construtiva quanto uma estratégia comercial. Nesse cenário, a figura do arquiteto é frequentemente reduzida a uma função técnica, com pouca margem para experimentação. Desde os estudos de viabilidade até a execução da obra os arquitetos enfrentam restrições legais e operacionais que limitam sua atuação, sendo frequentemente orientados por estratégias de vendas desenhadas por incorporadores e

profissionais de marketing.

Essa dinâmica tende a homogeneizar as ofertas, padronizando os projetos e fragmentando as responsabilidades, diluindo a autoria e a integridade arquitetônica. Se torna comum nesse contexto a padronização de materiais, técnicas construtivas e métodos de contratação de mão de obra, frequentemente sacrificando a qualidade arquitetônica e espacial em favor da eficiência produtiva. A análise final indica que, enquanto houver uma ênfase desproporcional na contenção de custos e na segurança financeira, a possibilidade de alcançar uma arquitetura mais inovadora e qualitativa permanecerá limitada.

-

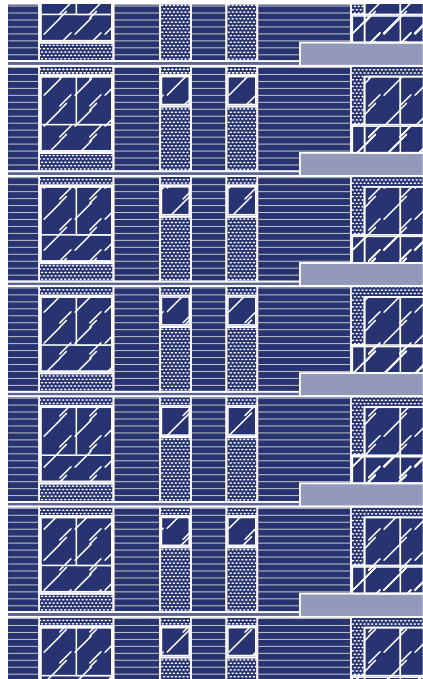


75.

III.

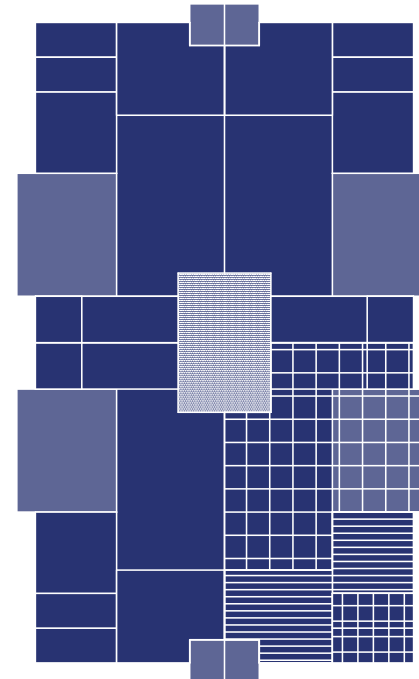
Diante do contexto apresentado acerca do processo produtivo dos produtos imobiliários, este capítulo propõe uma análise dos aspectos arquitetônicos manifestados nos edifícios resultantes desse processo. Foram identificados

quatro padrões compositivos recorrentes na produção: a tematização, o tratamento de superfícies, a padronização espacial e o isolamento. Através desses conceitos, buscou-se não apenas compreender as características particulares de cada obra, mas também identificar as tendências que pudessem encapsular os padrões arquitetônicos praticados na área de estudos.



ORLA OCEANO RESIDENCE
VOCÊ A VISTA DO MAR, SUA VIDA À VISTA

Para nunca mais perder o nascer do sol, as andorinhas no verão. É ter um verão infinito, as ondas incansáveis do oceano. É ter magia de água, sol e areia juntos - na sua janela para sair de casa quanto para ficar e observar a imensa que se abre aos seus olhos. Uma disposição que se abre aos seus olhos. Uma disposição que se abre aos seus olhos. Nada te impede de ter o melhor de tudo ao redor de você, tudo que importa. Mas em tudo isso, nada te impede de ter o melhor de tudo.



TEMATIZAÇÃO

Nos edifícios analisados, verifica-se a presença de diversos aspectos do que Diez descreve como “Arquitetura Tematizada” (DIEZ, 2005, p. 162). O fenômeno consiste no desenvolvimento de uma “marca” que identifica os empreendimentos imobiliários por meio de uma identidade fabricada e envolve o alinhamento de valores, temas, desenvolvimento gráfico e elementos de comunicação a fim de concretizar uma estética que induz a definição de diversos pontos do projeto, tais como o nome do empreendimento, os revestimentos aplicados, a arquitetura dos interiores, a arquitetura paisagística e as peças publicitárias. Para o autor, essa abordagem se faz presente com o objetivo de posicionar no mercado cada empreendimento como um produto único, mesmo diante das similaridades com outras opções ofertadas.

A análise conduzida por Griz e Amorim (2005), referente aos empreendimentos imobiliários no Recife no início do século XXI, revela a mesma estratégia aplicada aos produtos imobiliários voltados às classes média e alta da cidade pernambucana, destacando

o fator como determinante na estratégia de vendas das incorporadoras locais. Os autores enfatizam que a força simbólica criada em torno dos edifícios é elemento-chave em um jogo de sedução que utiliza de atributos como status, identidade social e valores tradicionais para manifestar um “tema” que instigue interesse em seus produtos.

A partir de entrevistas realizadas em contexto local verificou-se que a estratégia é vista como uma necessidade pelos promotores imobiliários que atuam no centro da cidade e buscam o destaque dos produtos em um cenário de alta concorrência. Essa tematização aparece por vezes como o que se convencionou chamar de “estilo”, tratando-se da tentativa de se estabelecer um caráter distintivo ao objeto mediante a incorporação de traços que são essencialmente alheios às qualidades de uso, técnica ou desenho, resultantes de um plano que persegue a aquisição de um caráter vendável. Nesse contexto, é verificada a importância atribuída aos setores de comunicação que desenvolvem a estratégia comercial em questão. Esses profissionais desempenham um papel crucial para a viabilidade econômica dos empreendimentos ao buscar uma diferenciação do produto sem necessariamente contar com uma diferença prática entre eles, influenciando as decisões



77.

de compra do público.

Dentre os exemplos analisados é possível identificar estratégias recorrentes que guiam a definição temática adotada. Diez observa o mesmo em sua análise, levando a conclusão que a replicação dos desenhos de marca temáticos propostos por incorporadoras resultam em produtos de “diversidade homogênea” (DIEZ, 2005, p. 159), onde variados desenhos são realizados de modo estandardizado, recorrendo às mesmas matrizes estilísticas. A primeira matriz estilística de análise demonstra que alguns dos edifícios têm como tema o resultado da exageração e reiteração de traços de arquiteturas históricas, ao replicar e caricaturar seus signos mais facilmente reconhecíveis. A circunstância remonta àquilo que Jameson (1998) chama de “historicismo” ao designar o “ecletismo complacente da arquitetura pós-moderna” pujante ao fim do século XX. **O autor discorre sobre o fenômeno ao alegar que este parte de uma canibalização de gestos arquitetônicos do passado em um jogo de alusões estilísticas exageradamente estimulantes (JAMESON, 2001, p.10).**

O fenômeno historicista se apresenta leva a distintos juízos, haja vista sua aceitação pelo público e sua negação pela crítica especializada, que o considera contraditório e, conforme descreve Serapião ao verificar a presença dessas

características nos edifícios do mercado paulistano, reducionista do potencial arquitetônico dos edifícios:

“O establishment arquitetônico chia e a maior parte do público consumidor aprova, enquanto construtores, incorporadores e imobiliárias estão de olho nas vendas. A questão parece menor e mesquinha, pois se trata de edifícios privados. No entanto, pode ser vista como uma metáfora da visão que a sociedade tem do arquiteto: uma profissão com muita serventia na arte de adornar fachadas conforme tendências da moda.” (SERAPIÃO, 2004, p.1)

O autor também destaca a atuação atribuída aos arquitetos nesse contexto, que aos olhos da sociedade e de seus contratantes têm a função da determinação estética do produto, tornando-se um especialista em tematizar edifícios.

Dentro do recorte analisado, percebe-se um pequeno número de edifícios que cumpre uma ordem temática historicista, em comparação com a produção de décadas anteriores. Estes apresentam uma volumetria semelhante aos demais exemplos e refletem um processo de elaboração de projeto análogo ao descrito. Verifica-se nesses edifícios a presença de frontões adornados em suas fachadas, balaústres, cornijas e outros relevos esculturais moldados em reboco de argamassa, além de capitéis que não respeitam nenhuma ordem clássica



78.

compondo suas torres e muros, junto à guarda-corpos metálicos com adornos de padrões que remetem a determinados períodos históricos. Em todos os edifícios que apresentam esses elementos, verifica-se a contraditória combinação com partes de estética e materialidade contemporâneas, tais como esquadrias, condensadoras de ar condicionado e revestimentos industrializados, dado as vantagens práticas da utilização desses elementos.

Outra forma recorrente de tematização local, que apesar de presente no centro da cidade ocorre de forma mais intensa em outros bairros, é a evocação da presença física da natureza insular a partir da idealização romântica do ambiente natural. Empreendimentos lançados nos bairros balneários na última década têm por padrão essa forma de tematização, de publicidade de apelo a proximidade às praias, voltada a compradores externos que buscam um estilo de vida alternativo ao que se sujeitam nas grandes cidades que habitam.

Apesar de mais consolidado o contexto urbano do centro da cidade, também encontram-se na região edifícios que a partir de seus nomes e slogans fazem alusão ao meio natural do qual se cercam. Estes enfatizam a proximidade do mar e de praças da área central, especialmente da avenida beira-mar norte, ao prometerem

em suas unidades uma “vida em harmonia com a natureza”.

No entanto, apesar dessa forte associação com o ambiente natural, observa-se uma discrepância entre a promessa e a realidade arquitetônica, já que a partir de decisões projetuais pouca atenção é dada ao entorno dos edifícios ou a práticas que poderiam valorizar a natureza preexistente. Nota-se a ausência de uma boa orientação das aberturas ou de qualquer solução que permita uma melhor integração com a paisagem circundante, replicando os mesmos padrões arquitetônicos de edifícios que não cumprem a temática. Além disso, em termos de tecnologia construtiva, os mesmos elementos aplicados em outros edifícios são utilizados, considerando a tematização proposta, por vezes, apenas o uso de revestimentos cumpre a tematização, que simula as cores da praia e do mar, como tons de azul e bege, além de materiais que imitam a madeira natural, mas que, na verdade, se tratam de peças de alumínio estampado.

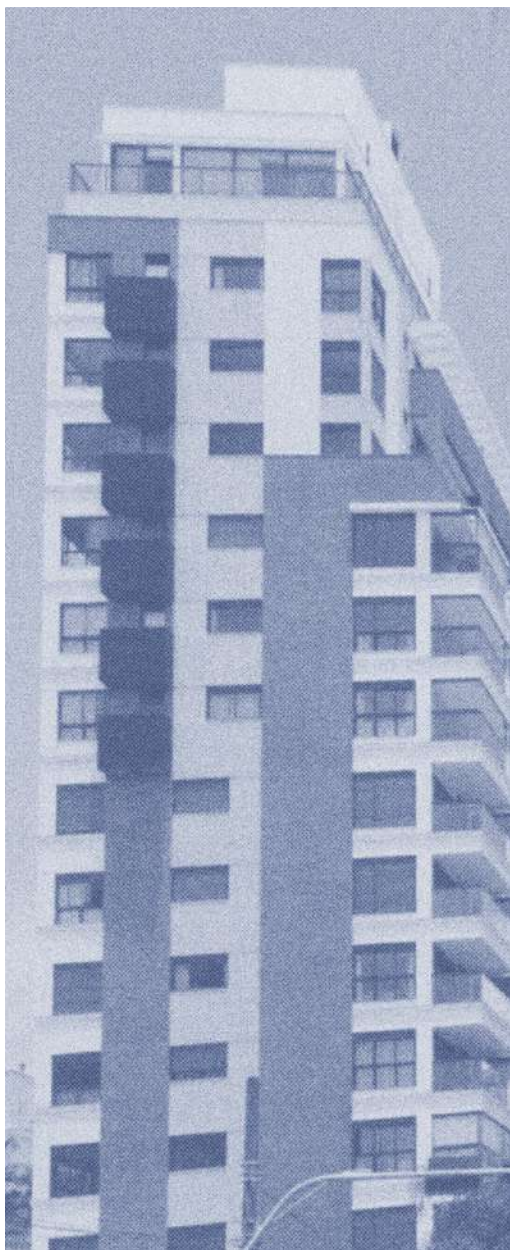
Além desses exemplos, é notável a presença de empreendimentos que recriam circunstâncias familiares porém advindas de outros contextos, conforme também verificado por Diez (2005) ao tratar da produção argentina. O autor destaca que sem necessariamente recorrer a neo-historicismos, determinados edifícios se



No Natura, cada dia é uma oportunidade para desfrutar de um estilo de vida incomparável, onde a arquitetura se torna parte indissociável da paisagem deslumbrante que nos cerca. Cada residência é cuidadosamente projetada para oferecer um ambiente exclusivo, onde a serenidade dá o tom dos seus dias em comunhão com a natureza. Faça a sua escolha de ter uma vida intimamente ligada à natureza.



79.



80.

80. Edifício de temática publicitária e decorativa vinculada a natureza e a presença do oceano na cidade. Fonte: Fotografias pelo autor, 2024.



81.

81. Interiores de apartamentos de temática vinculada a natureza, contendo de tratamento espacial idêntico aos demais do recorte. Fonte: Fotografias pelo autor, 2024.

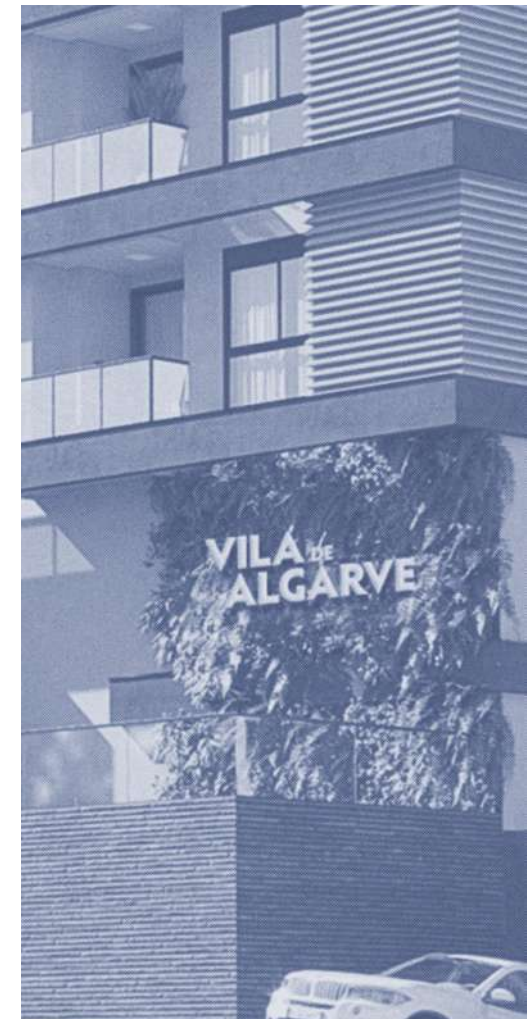
colocam como portadores de um estilo contemporâneo e acabam por replicar uma estética e elementos que, da mesma forma, não justificam seu fim, mas apenas cumprem uma conduta estilística ao criar universos autônomos capazes de realizar as fantasias dos consumidores. O objetivo nesses casos é evocar algo que não está presente fisicamente, seja porque só existe no passado, na memória, ou porque, embora exista no mesmo período de tempo, está localizado em algum lugar exótico, remoto ou inacessível (DIEZ, 2005, p. 158). Para exemplos de “réplicas arquitetônicas”, Jameson (1998) reserva a concepção de Platão de “simulacro”, representada por objetos que tentam realizar a cópia idêntica de algo que jamais existiu e recaem a uma vulgarização dos ícones culturais representados.

Dentre os exemplos que seguem essa tendência de tematização, verifica-se em amplo número edifícios que adotam nomes de cidades e regiões europeias e sugerem, através de sua publicidade, uma vida em sintonia com a urbanização e o luxo associados a esses locais. A prática é a tendência mais recorrente dentre os exemplos analisados, observada em praticamente metade dos edifícios do recorte. O fenômeno nesses casos promove uma ideia de globalização cultural, em detrimento da diversidade e

da identidade local. Empreendimentos que frequentemente fazem referência a regiões italianas exemplificam essa abordagem. Como resultante concreta, além dos nomes e campanhas publicitárias, muitos desses edifícios utilizam revestimentos exteriores e interiores que evocam as características estéticas das edificações europeias. Opta-se, por exemplo, pelo uso frequente de revestimentos que simulam tijolos expostos em suas fachadas, a partir do uso de cerâmica e porcelanato para essa finalidade. Essa escolha estilística reforça a temática europeia sem a adequação do projeto aos princípios urbanos do contexto apossado e evidencia uma desconexão entre o tema e a preocupação com as circunstâncias locais.

A tematização nos casos observados transladam ao contexto arquitetônico local aquilo que Jameson (1998) define como “pastiche”. De acordo com o autor, o pastiche, como a paródia, consiste em colocar uma máscara linguística e falar em uma linguagem alheia a seu contexto. Porém, trata-se de uma prática sem nenhum dos motivos da paródia, sem o riso ou a convicção de que, ao lado dessa linguagem que se empresta por um momento, haja algum significado subjacente ou crítica.

Por fim, outra estratégia temática se trata da criação de um tema em torno da identidade da própria incorporadora na busca de identificar sua presença



no mercado. A identificação passa a atribuir uma assinatura que denota suposta qualidade do produto imobiliário ao recorrer a campanhas publicitárias similares, a constante referencia a marca e ao uso de nomes de origem convergente nos empreendimentos. Essa prática é mais comum entre as incorporadoras de mais longa atuação no mercado, que possuem opções de unidades à venda em múltiplos empreendimentos e buscam uma abordagem publicitária mais ampla. Essas empresas recorrem a uma estratégia de consolidação da marca, relevando por vezes aspectos individuais dos edifícios.

A exemplo, a “Incorporadora A”, que produz seus edifícios com forte presença da própria marca em sua linguagem comunicativa, assume paralelo a isso, vínculos temáticos variados; a arte, o jardim, o centro da cidade. Em entrevista publicada em vídeo com arquitetos autores de um de seus projetos (DIMAS, 2017), é ressaltada a suposta ausência de tematização do edifício em lançamento:

“A linguagem [do edifício] é contemporânea, usou-se materiais bastante nobres sem a preocupação de buscar referências caricatas. O objetivo era ter um elemento com personalidade própria em um ponto bem localizado no centro da cidade (...) Completamente conectado com o que a gente enxerga na questão urbana, [destacasse a presença de] um bicicletário bastante generoso.”

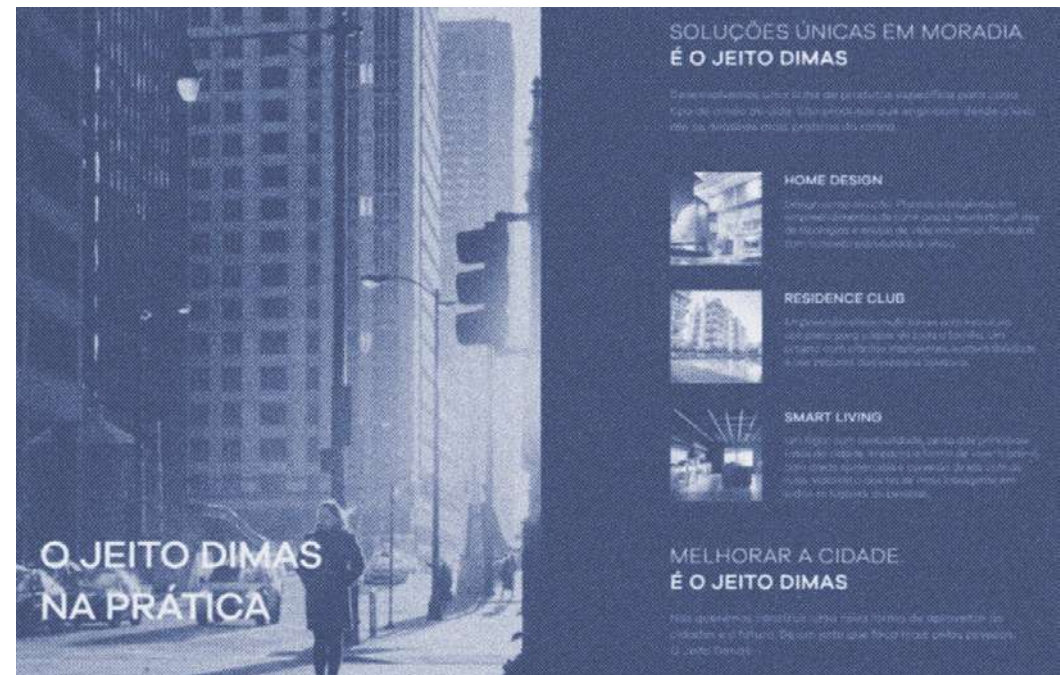
Apesar do inicialmente descrito, é possível observar a exaltação a inserção urbana do edifício, que teve seu lançamento acompanhado por um “guia do bairro”, e outras peças que fazem constante referência a sua localização “privilegiada” e ao fato de se tratar de uma morada capaz de proporcionar uma “experiência urbana única”, nas palavras usadas em seus anúncios publicitários.

De mesma essência temática, outra incorporadora utiliza peças publicitárias que denotam a qualidade construtiva e projetual de seus edifícios como superiores se comparada às demais opções da cidade, além de adornar seus edifícios constantemente com peças como placas, frontões e outros adereços que levam seu nome. Ambas as empresas mencionadas associam seu produto a um público consumidor de classe mais alta, sem por exemplo o uso de propagandas que apelam a venda de produtos por se tratar de um bom investimento ou praticar menores preços, promovendo uma aura de exclusividade e orgulho à sua produção.

A partir dos exemplos descritos, verifica-se que a abordagem temática dos empreendimentos resume-se a aplicação de estratégias de marketing de poucas consequências espaciais práticas, demonstrando um comprometimento às definições projetuais apresentadas nos

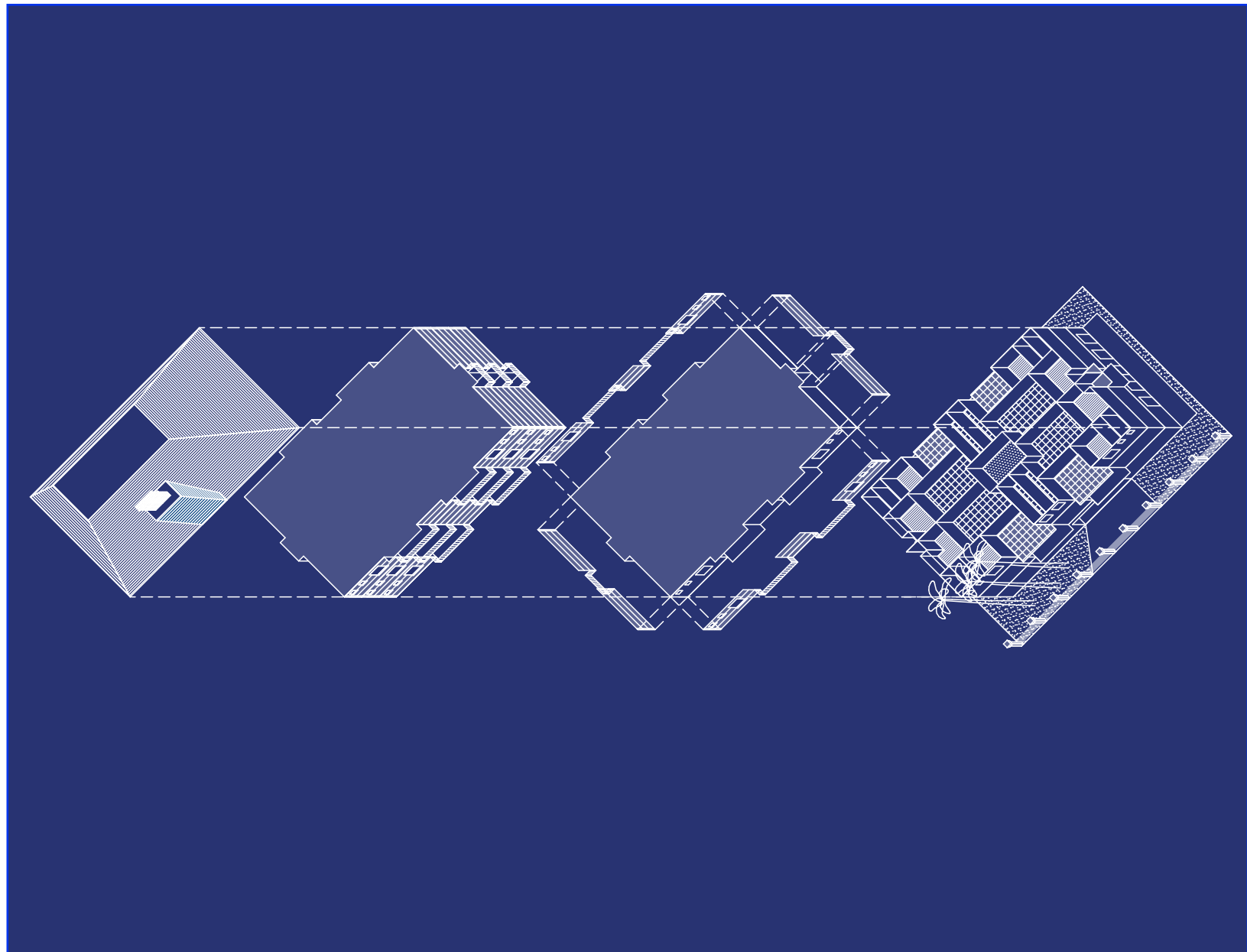


83.



84.

capítulos anteriores, de pouca variabilidade dos aspectos materiais e estruturais do edifício. O resultado é uma desconexão entre o tema adotado e o ambiente construído, que, apesar de referência estilística geralmente clara, assume uma forma arquitetônica padronizada, alterando superficialidades de sua roupagem e se apresentando com uma identidade arquitetônica digna aos olhos do público consumidor.



TRATAMENTO DE SUPERFÍCIES

A prevalência do uso de revestimentos sobre as superfícies construídas dos edifícios analisados reflete outra tendência marcante. À medida em que há uma limitação volumétrica perante as exigências construtivas e legislativas, a aplicação de revestimentos sintéticos variados para o acabamento de superfícies se torna uma característica compositiva recorrente na personalização do produto imobiliário local.

A ampla aplicação de materiais que revestem os edifícios remonta ao texto de Ferro (1969), que aponta a prevalência da aplicação de revestimentos em canteiros paulistanos de obras voltadas ao mercado residencial da classe média em meados do século XX. O autor observa que a aplicação desses materiais nas superfícies dos edifícios está relacionada ao ocultamento da mão de obra envolvida na construção e da possibilidade de reafirmação social por meio da reconfiguração da aparência superficial das obras, que passam a ostentar superfícies com propriedades estéticas agradáveis ao gosto contemporâneo (FERRO, 1969, p. 14).

Ferro destaca que na aplicação desses supérfluos materiais há, primordialmente, uma intenção de ocultar as marcas do trabalho operário, tratando-se de parte de um processo de “fetichização da mercadoria”, que objetiva o afastamento da evidencia de presença de trabalho humano na elaboração desses objetos. Aos olhos dos consumidores, somente com a aplicação de revestimentos obtém-se uma geometria perfeita, sem os resíduos das marcas do trabalho operário necessário para construção do edifício (FERRO, 1969, p. 17). A partir dessa forma de construir, que não privilegia a exposição dos elementos estruturais ou de vedação primários, os revestimentos passam a estar presentes em todas as obras do recorte de estudos.

Os revestimentos estão no interior e no exterior dos edifícios, na forma de “acabamentos” sobre a maior parte das superfícies de contato dos usuários com paredes, tetos ou pisos. Este tratamento redefine a materialidade do objeto arquitetônico sem necessariamente uma expressão tectônica ou construtiva. Observa-se que além da materialidade inerente à construção, são relegados aspectos arquitetônicos espaciais e volumétricos ao atribuir-se protagonismo aos revestimentos, já que estes são capazes de conter qualidades formais e cromáticas que satisfazem a necessidade atestada



86.

por incorporadores de individualização arquitetônica dos edifícios analisados, além de demonstrar vantagens de custos e durabilidade em sua aplicação.

O uso de revestimentos com objetivo comunicativo remete ao argumento de Venturi et al. (2003) ao definir o “galpão decorado”, se referindo a edifícios que apresentam uma abordagem arquitetônica cuja estrutura e forma estejam a serviço do programa, desvinculados de seus elementos de comunicação, enquanto símbolos e ornamentos são aplicados sobre este de forma independente, atuando como “decoreação” publicitária. (VENTURI et al., 2003, p.118) Nas palavras dos autores, o objeto arquitetônico passa a ser um “abrigo feito com sistema convencional de construção que corresponde rigorosamente às exigências de espaço, estrutura e programa da arquitetura, sobre o qual seria posta uma decoreação contrastante” (Venturi et al., 2003, p. 128).

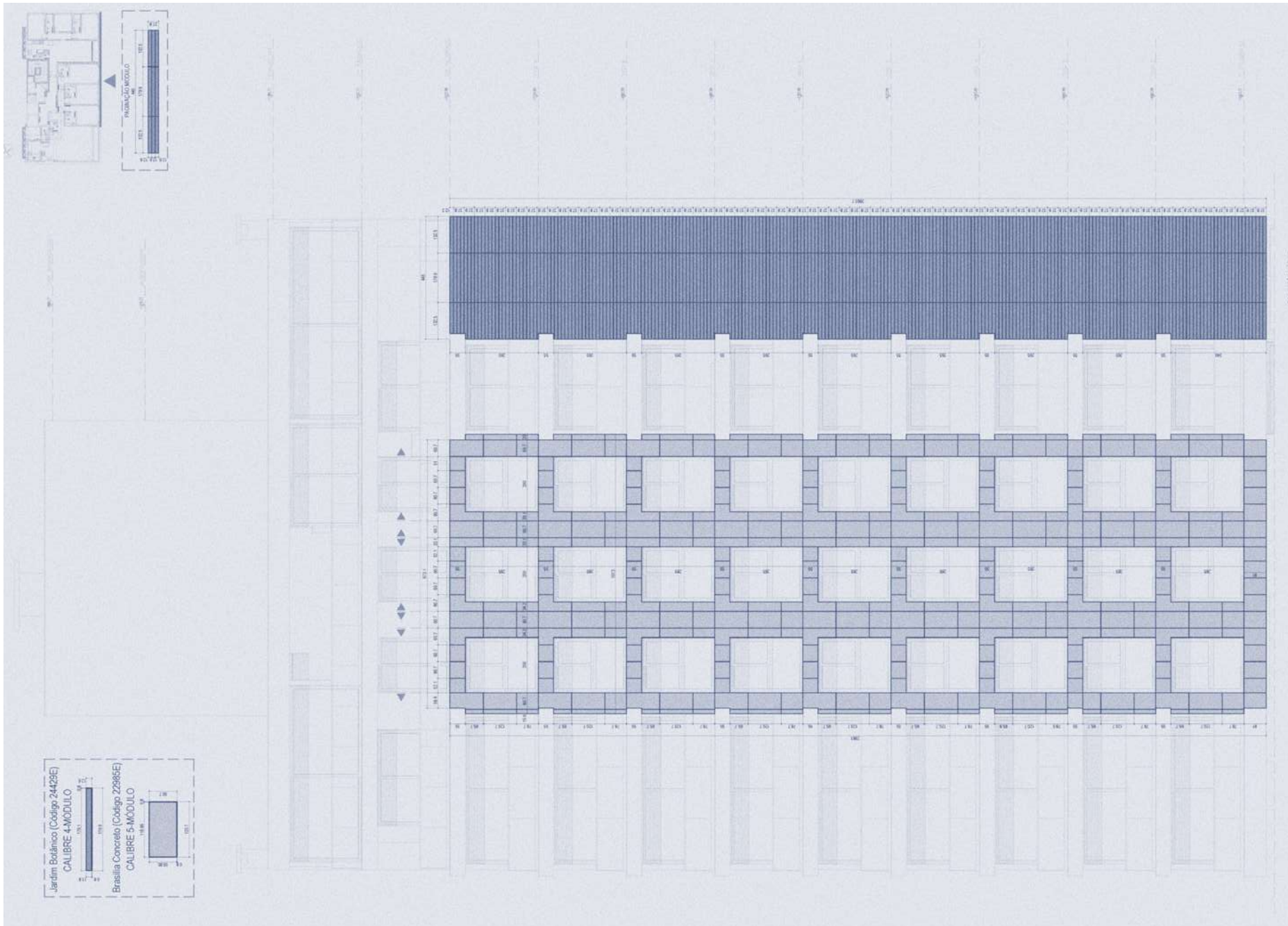
O “Galpão decorado”, conforme definido, deixa a edificação livre para transmitir variados argumentos retóricos. Ao realizar-se o projeto, cascas externas e internas podem ser vistas, tanto como problemas isolados, quanto como objetos de programas independentes. Tal manobra é vista como positiva pelos incorporadores e moradores, pois implica a possibilidade de troca e alteração múltiplas vezes durante a

vida do edifício, ou ainda, segundo relatos, enquanto este se encontra no processo de projeto e construção. Produz-se na prática um desmembramento do edifício, em que as superfícies exteriores, a estrutura, as vedações e a materialidade interior se dissociam até tornar-se independentes em decisões projetuais.

Do ponto de vista histórico, a cisão verificada entre as características construtivas e materiais pode ser interpretada como um regresso à prática que o ecletismo havia aperfeiçoado, de uma “independência entre construção e expressão, que encarrega a arquitetura dos aspectos simbólicos do edifício, ou seja, do tratamento dos estilos e de sua decoreação” (FABRIS, 1995, p. 79). Tais características são conflitantes com a convicção modernista que suscita uma correspondência entre esses aspectos, conforme deflagra a autora ao remontar depoimentos de arquitetos no início do século XX. Enquanto na produção eclética os recursos plásticos do edifício foram cedidos ao uso de elementos advindos da indústria, a arquitetura moderna pretendeu incorporar aspectos construtivos e esforços técnicos como a expressão formal e arquitetônica dos edifícios (FABRIS, 1995). Ao tomar por exemplo a arquitetura analisada, a influência eclética parece prevalecer sobre a oposição modernista, uma vez que aspectos materiais do edifício



87.



88.

passam a ser constituídos a seu modo.

A ampla aplicação de elementos sintéticos alheios à tectônica do edifício passa a representar uma porcentagem significativa dos custos da obra, e a estandardização de soluções em prol de um suposto racionalismo econômico e construtivo se torna uma consequência lógica. **A padronização leva ao uso de revestimentos de materialidade pouco diversa, sendo variadas suas cores e paginação na tentativa da criação de grafismo compositivo a partir de materiais que emulam texturas, cores ou jogos de profundidades.** Essa estandardização e consequente uniformidade das superfícies internas e externas é perceptível dentre os exemplos de edifícios analisados, não sendo incomum a constatação da aplicação do mesmo revestimento a superfícies internas e externas de diferentes edifícios do recorte.

Essa busca por estandardização e economia de recursos a partir da aplicação de técnicas construtivas seriadas é paradoxalmente valorizada pelo movimento moderno, e orientadora, nos edifícios analisados, da aplicação de revestimentos sintéticos sobre estruturas de concreto armado independentes. Porém, diferentemente da padronização da produção arquitetônica moderna, que adotou soluções de natureza seriada a fim de

resolver os problemas de déficit habitacional e urbano, a produção arquitetônica em questão carrega uma abordagem distinta de estandardização, que não correspondente às expectativas iniciais dos arquitetos modernos, os quais almejavam uma identidade construtiva que refletisse sua época (DIEZ, 2005). A estandardização contemporânea surge predominantemente do programa e da vontade de uma clientela que não constrói para si mesma, mas para satisfazer a expectativa de uma demanda estatística.

Soma-se à contradição o fato de que quando almejada uma aparência moderna ao edifício, a forma de atingi-la remete a um processo de composição eclético, conforme o define Fabris (1995, p.2), ao identificar a “apropriação de estilos e elementos identificados pela história da arquitetura como referências para projetos alinhados com o gosto de quem os adquire.” A partir desse processo compositivo incorporam-se elementos que cumprem estilemas de origem moderna nos projetos, tornando-os mais uma possibilidade plástica de seu repertório arquitetônico.

Em exemplo analisado, nota-se uma técnica de pintura que simula a aparência de concreto armado exposto, com frisos em sua superfície a fim de ressaltar os elementos estruturais da edificação, que estão ocultos sob uma camada de reboco.



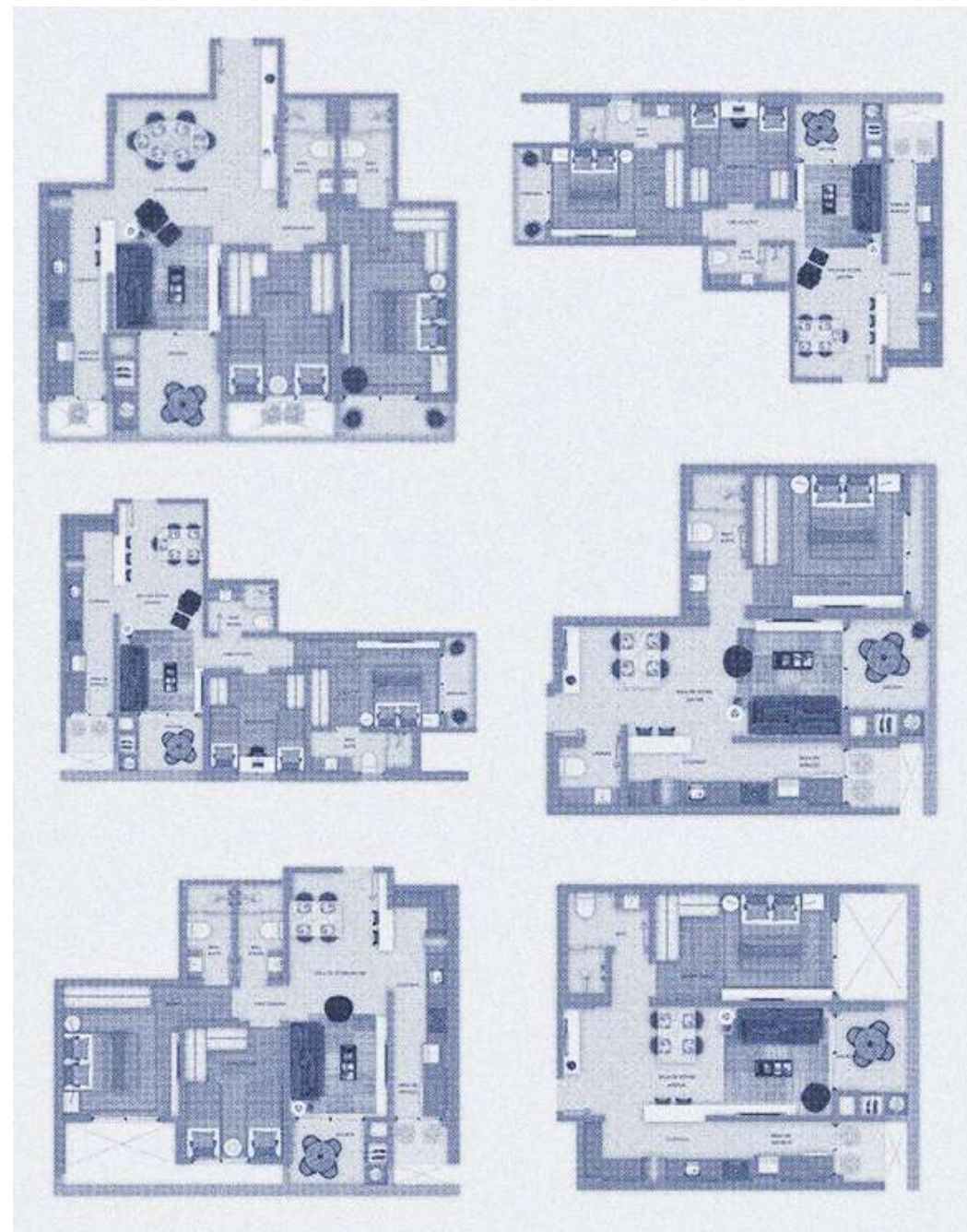
89.

Aberturas e outros elementos dispostos sobre o volume prismático que conforma a torre são alocados lado a lado em mesma altura, agrupados por planos pintados em cor alternativa. Esses elementos se apresentam como uma “janela em fita” única que corta o volume. **Em outra fachada do mesmo empreendimento, o guarda corpo em vidro atravessa o volume e conforma um padrão de linhas horizontais ao ser observado em sua totalidade. A clareza visual superficial oculta, recuadas da superfície, janelas, portas e paredes de diferentes alturas e formatos, que dão acesso a diferentes cômodos de unidades de também diferentes configurações.** A partir do exterior, essa composição transmite a ideia de um volume limpo de disposição interna regular e modulada, porém isso não se confirma ao analisar-se as plantas baixas das unidades.

No conjunto de edifícios analisados verifica-se a ampla aplicação de porcelanatos cerâmicos revestindo suas fachadas. Esses materiais são escolhidos a partir de catálogos derivados de um repertório dependente de uma produção industrial. O uso desse material tornou-se um padrão construtivo local desde o início do século, quando o produto começou a ser produzido e desenvolvido em cidades próximas, popularizando-se sua aplicação pelo mercado imobiliário de todo o estado



90.



91

(DE BRUM, 2005). A região de Criciúma concentra as maiores empresas brasileiras de produção desse material posicionando o Brasil em posição protagonista no mercado de revestimentos cerâmicos mundial, sendo o terceiro maior produtor e mercado consumidor, com o segmento produtivo representando 6% do PIB da indústria de materiais de construção (ANFACER, 2016).

A aceitação desse material pelos incorporadores deve-se, em grande parte, às vantagens de custo e sua conformidade com as atuais normas de segurança regulamentadoras da construção civil. Em manual técnico disponibilizado pela Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos - ANFACER, são destacadas qualidades como estanqueidade, durabilidade, segurança ao fogo e resistência dos porcelanatos oferecidas por diversas marcas com produção em conformidade com os padrões da instituição. Para os incorporadores, isso pressupõe uma garantia de defesa judicial contra eventuais litígios relacionados à qualidade e segurança dos materiais utilizados, aspecto de relatada relevância ao escolher-se insumos para a construção dos empreendimentos.

Associados aos revestimentos, notam-se outras partes que compõem de forma padronizada as fachadas

analisadas. As esquadrias que cobrem parte significativa das superfícies externas também seguem um padrão de materiais, tamanhos e cores. Estas são compostas por caixilhos de alumínio, brancos ou pretos, a depender da consonância aos demais tons de revestimentos das fachadas do projeto, peitoris em alvenaria, sempre arrematados por soleiras de granito em seu limite inferior e persianas de rolo de sistema pré-fabricado embutidas em suas arestas superiores. Por vezes, quando situadas em ambientes de uso comum dentro das unidades, os caixilhos têm planos de vidro que vão até o piso e são conformados por uma bandeira de vidro fixo inferior. Como estratégia compositiva dos planos de fachada, verifica-se que há intenção de reforçar o alinhamento vertical das esquadrias a partir do tratamento da superfície dessas regiões diferentemente. Verifica-se também nesses elementos uma indução formal que deriva de normativas técnicas de prevenção a incêndio, havendo a necessidade de compartimentação entre unidades autônomas a partir de separação das vertical das aberturas em, no mínimo, 1,20 m.

Com exceção dos edifícios de temática neoclássica, que usam guarda-corpos metálicos em suas varandas, os demais edifícios empregam elementos de alvenaria revestida e vidro, quase sempre suportados por perfis de alumínio. Os

Compartilhe

Revestimentos | Todos os Produtos

Ideal para todos os tipos de ambientes, os revestimentos podem ser usados tanto dentro quanto fora de casa e são perfeitos para cobertura de superfícies do chão ao teto. Também são altamente resistentes contra umidade, sujeiras externas, mofo e gorduras provenientes da preparação de alimentos, entre muitas outras.

Para você que procura por opções de revestimentos de todo o tipo, a Portobello oferece o melhor em porcelanato para projetos de arquitetura e design. Confira nossas coleções exclusivas!

Concretos

Encante-se com a suavidade do concreto no revestimento.

Ver mais

Madeiras

Descubra novas nuances da madeira Portobello para revestir.

Ver mais

Mármore

Aponte no clássico mármore para inovar fachadas e mobilius

Ver mais

Metais

Soluções em metal para revestir e decorar com estilo, clique aqui.

Ver mais

Pedras

A força da natureza está intrinsec em nossos pedras para revestir.

Ver mais

Sustentabilidade Portobello
Sustentabilidad Portobello

Naturalmente sustentável
O revestimento cerâmico é sustentável pela sua própria natureza

JAÍZAS RECUPERÁVEIS

A principal matéria-prima da cerâmica é o argilo, retirado em sua maioria das pedras que compõem a natureza. Este possui características essenciais para a recuperação dos áreas das jazidas.

RECICLÁVEL

Não causa impacto ambiental ao ser descartado e pode ser reincorporado ao processo produtivo de cerâmicas ou outros produtos para as etapas básicas da construção civil.

RESISTENTE AO FOGO

Não libera fumaça tóxica em situações extremas.

resistente ao fogo

Resistente a fogo

zero alergênicos produto estéril

sem adição de produtos químicos

ZERO ALERGENICOS

Material inerte, não possibilita a proliferação de ácaros, bactérias, fungos e mofo.

100% reaproveitamento da água

Até 1 litro de água

ZERO COMS

A cerâmica é inorgânica, emitindo zero compostos orgânicos voláteis, gases nocivos ou odor durante o uso e manutenção.

produto atóxico

sem VOC's

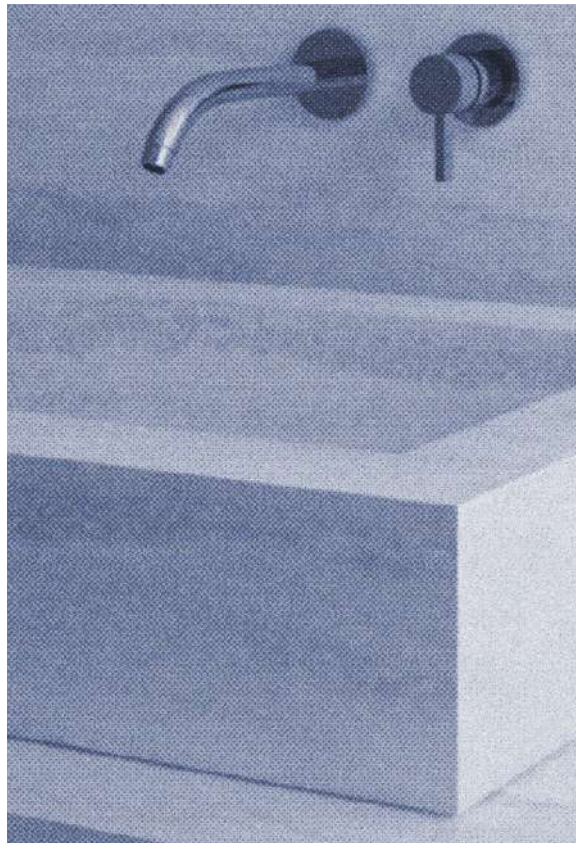
ZERO FORMALDEÍDO

As cerâmicas não contém aglomerantes, incluindo o formador, que causam danos à saúde.

Naturalmente sustentável
The ceramic tile is sustainable by its very nature

Naturalmente sustentável
O revestimento cerâmico é sustentável pela sua própria natureza

92.



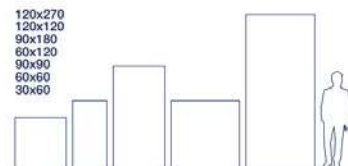
Travertino Navona Bianco

Um mármore que é referência de nobreza na arquitetura há milhares de anos, o Travertino é um clássico eterno e atemporal. Na arquitetura contemporânea ele transita entre vários estilos, do minimalista ao mais elaborado.

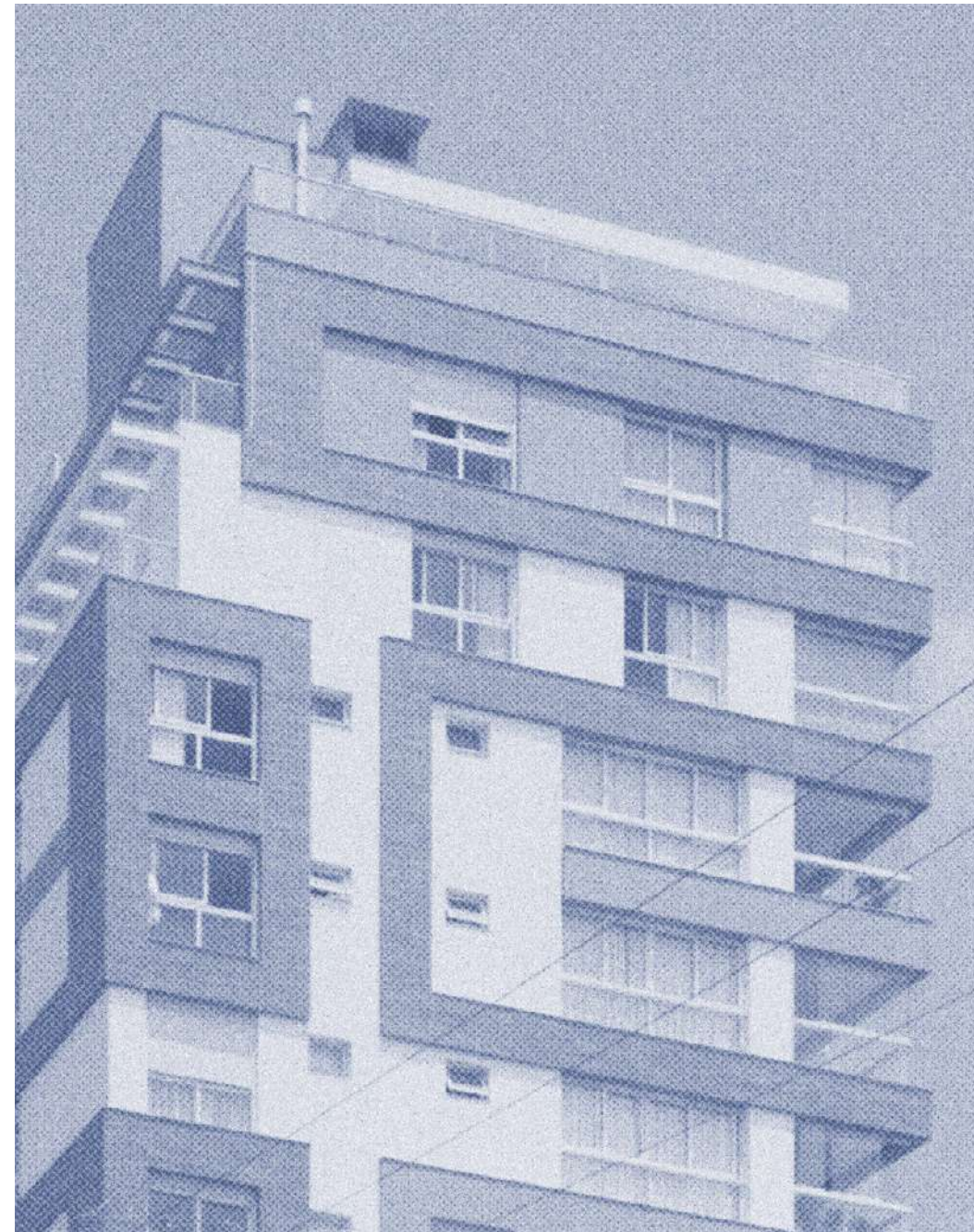
O Travertino Navona da Portobello é a reprodução deste mármore italiano com desenho rico em detalhes e efeitos de profundidade alcançados pela síntese do design com uma avançada tecnologia de impressão digital.

Para projetos que buscam uma beleza que perdura no tempo.

V3			
120x270 48"x106"	12185	NAT RET	6mm
	12184	POL RET	6mm
120x120 48"x48"	200821	NAT RET	6mm
	200182	POL RET	6mm
	202142	EXT RET	9mm
90x180 35"x71"	13062	NAT RET	6mm
	13063	POL RET	6mm
60x120 24"x48"	21823	NAT RET	6mm
	23789	POL RET	6mm
90x90 35"x35"	22033	NAT RET	6mm
60x60 24"x24"	22325	NAT RET	6mm
30x60 12"x24"	25533	NAT BOLD	6mm
	12051	POL RECT	6mm



93.



94.

vidros utilizados são predominantemente incolores, embora alguns poucos empreendimentos optem por vidros espelhados. Nos embasamentos dos edifícios se percebem amplas superfícies opacas conformando os primeiros pavimentos, que por indução plano diretor vigente, costumam abigar garagens que pouco necessitam de aberturas e são capazes de garantir separação do interior do lote edifício com seu exterior, além do uso, por vezes, de materiais mais nobres em seu exterior, localizados mais próximos dos observadores e acessíveis a seu toque.

As esquadrias internas refletem aquelas encontradas nas fachadas e têm suas dimensões e tipo de abertura padronizadas ao longo dos empreendimentos, a depender do ambiente em que se encontram. Nos banheiros é comum o uso de janelas basculantes de menor dimensão, acima de 1,50m do piso. Já em dormitórios, lavanderias e cozinhas, são mais frequentes as janelas de correr, de peitoril que permita a instalação de uma mesa ou bancada em sua parte inferior. Para as áreas comuns, como salas de estar, geralmente as aberturas são também em folhas de correr. Quase sempre encontram o piso e oferecem acesso a uma varanda, ou são compostas por um peitoril de vidro fixo encaixilhado.

No interior dos edifícios, é também evidente um padrão consistente de

revestimentos aplicados sobre as superfícies.

Os pisos são predominantemente em porcelanato, laminado de MDF ou vinílico de rodapés de mesma materialidade, enquanto as paredes são revestidas com tinta acrílica sobre reboco. Os tetos são em gesso acartonado, com pintura acrílica, e as portas internas são semi-ocais, pintadas com esmalte sintético. Todos esses elementos, brancos. Para as áreas molhadas, como banheiros e cozinhas, é adotado um padrão de azulejos que revestem as paredes do chão ao teto. Para a maior parte desses planos, opta-se por revestimentos também na cor branca, com exceção do piso, que em laminado e vinílico leva estampa decorativa que simula madeira, e quando porcelanato, tem padrão de estampa variada que geralmente simula a aparência de concreto alisado ou a pedra natural de cor clara.

Para o público, os revestimentos não têm valor reduzido por se tratarem de produtos artificiais, derivados da indústria, e constituem em si próprios a promessa de uma “beleza” que desejam a seus lares. Entende-se a partir desse princípio de idealização da beleza que um bom projeto é feito da acumulação de belos revestimentos, sendo a “beleza” o resultado de um somatório indiferente aos efeitos da combinação dos diferentes elementos.

Sobre a aparência desses

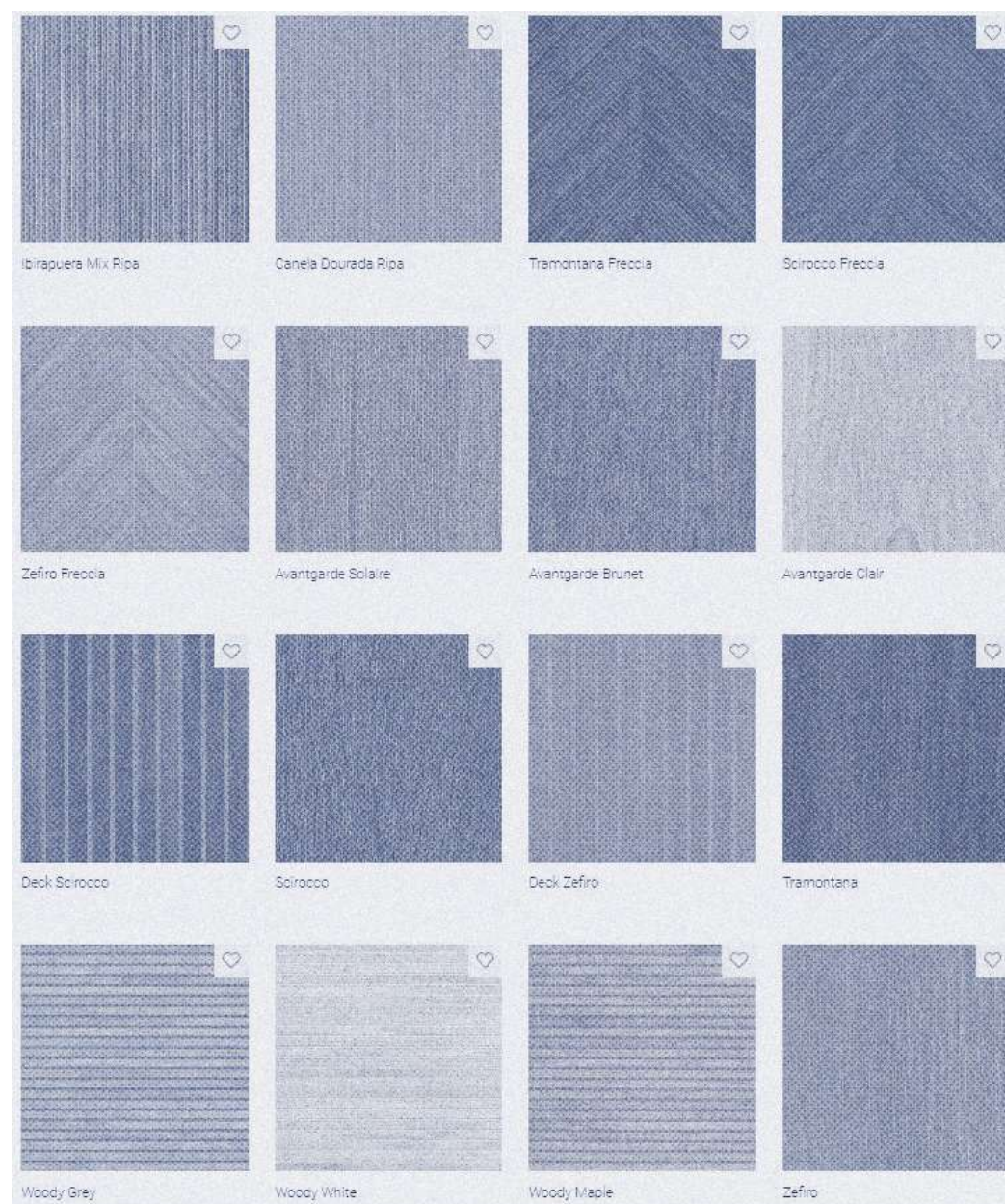


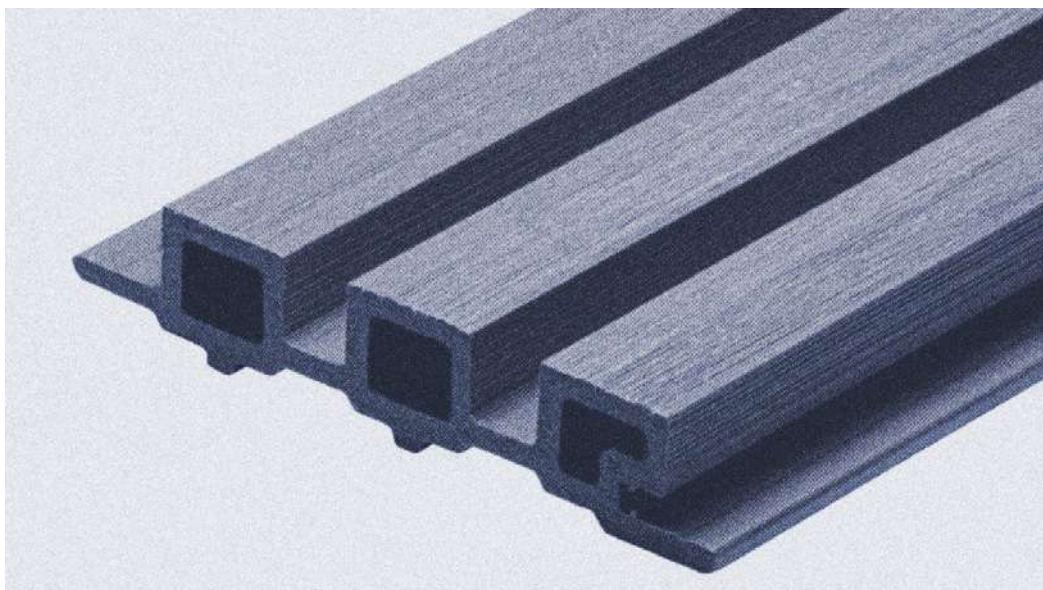
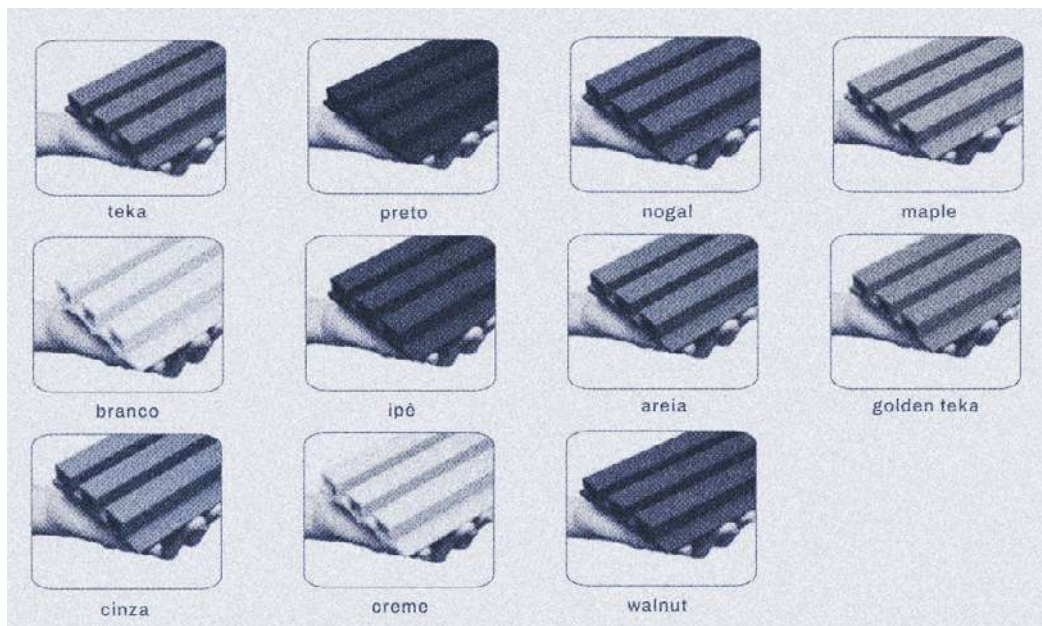
revestimentos sintéticos, soma-se o fato de por vezes fingirem ser outros. Tratam-se de réplicas capazes de imitar as qualidades dos materiais naturais, seus efeitos de rendição ao tempo, acidentes ou irregularidades que evocam o artesanal. Esses materiais alcançam em muitos casos um estado que dificulta a distinção entre o material simulado e sua simulação. O alumínio passa a ter um aspecto de aço ou madeira, o plástico simula o aço cromado ou as mesmas aparências mencionadas para o alumínio e o porcelanato pode assumir as cores e texturas dos mais variados materiais naturais. Os nomes dos modelos disponibilizados pelas marcas comerciais estão frequentemente associados ao material simulado; “All Bricks”, “Canela Dourada” e “Mármore Apuano” são exemplos de modelos de porcelanatos que imitam respectivamente a aparência de tijolos, madeira e mármore natural. A percepção superficial dos materiais faz com que seja difícil ter a certeza de sua verdadeira natureza à distância. A diferenciação entre o autêntico e o falso se ignora em uma realidade feita de reproduções, chegando a um determinado ponto de neutralização e indiferença quanto a ausência de sua autenticidade.

Observa-se também o tratamento de porções da fachada por revestimentos alternativos delimitados por perímetros

quadrados ou retangulares, sem necessariamente um alinhamento com outros elementos construtivos. A partir disso, maior é o número de especificações de superfícies revestidas no edifício e mais inserida a obra se encontra em uma categoria de uniformização por tratamentos de superfícies. O uso desses elementos em maior grau indica que o projeto é alvo em maior medida da superficialidade cosmética e das estratégias de marketing dos promotores imobiliários. Diez (2005) aponta que a aplicação de revestimentos sobre o produto imobiliário argentino no século XXI resulta em não apenas facilitar, mas também ampliar o valor de troca dos empreendimentos, verificando-se no contexto analisado ser um dos fatores de aprovação do empreendimento pelo público, já que sua presença é relatada em campanhas publicitárias e convence consumidores de uma melhor escolha por uma unidade a adquirir.

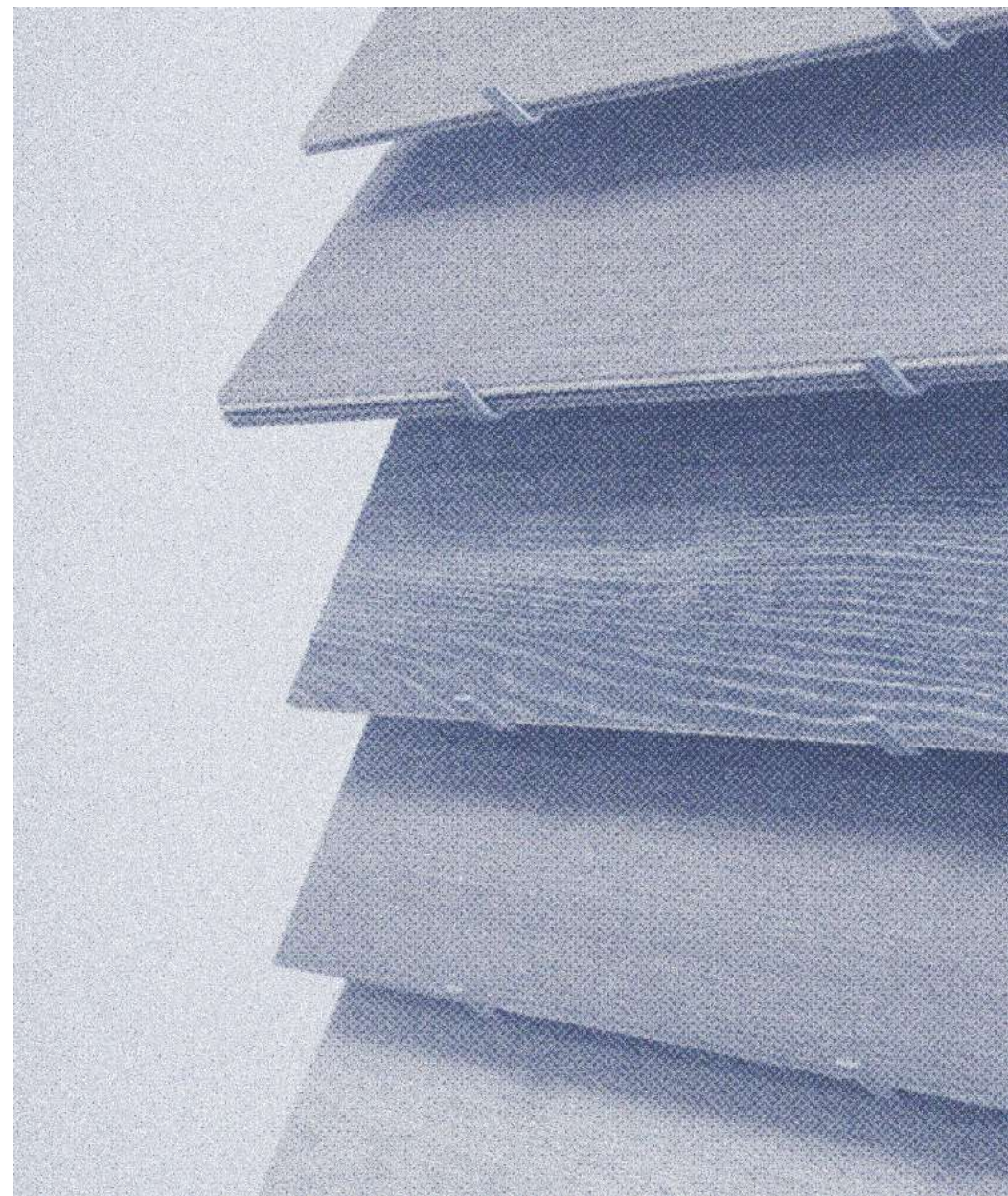
Enquanto tratamento de fachada, juntamente aos revestimentos externos, cabe ressaltar a presença de elementos que se destacam para além da volumetria básica do edifício. Os elementos em questão têm o propósito de diluir a uniformidade da volumetria derivada dos estudos preliminares e cumprem função puramente comunicativa. Geralmente essas partes derivam de varandas salientes ao volume e





97.

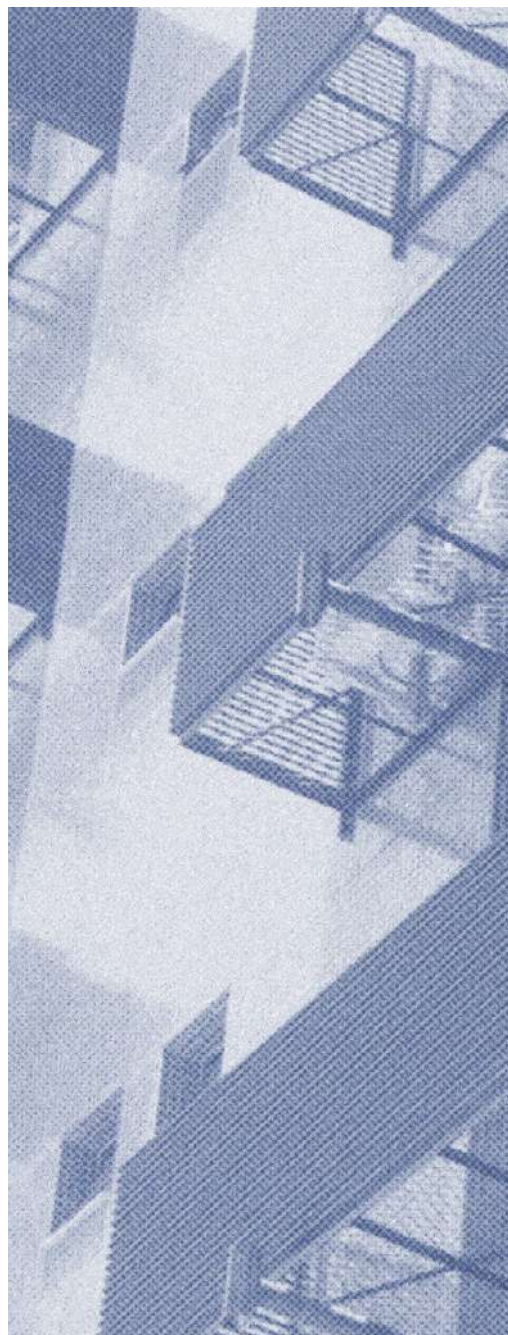
97. Recorte de catálogo digital de revestimentos plásticos com estampas de madeira. Fonte: Site Arkos Brasil, 2024.



98.

98. Produtos expostos em vitrine de loja de revestimentos de piso no centro de Florianópolis. Fonte: Fotografia pelo autor, 2024.

têm a possibilidade de exceder em 0,80m os recuos apontados pelo plano diretor sem sua contabilidade nas taxas de ocupação, se tratando de um estímulo a sua realização. Em alguns casos, observa-se que as vigas são prolongadas para alinharem-se a contenedores de equipamentos de ar condicionado, ou percorrem o volume do edifício a fim de reforçar linhas horizontais, geralmente entre os pavimentos



99.



100.

PADRONIZAÇÃO ESPACIAL

Além da padronização material observada, há uma uniformidade marcante nos aspectos tipológicos, programáticos e volumétricos dos edifícios. Essa uniformidade se estende desde a configuração espacial das unidades e áreas comuns até a aplicação dos mesmos equipamentos em seus interiores e áreas externas.

Em termos volumétricos, a padronização dos edifícios analisados resulta em grande parte das máximas possibilidades construtivas determinadas pelo plano diretor vigente durante a construção dos edifícios, aprovado em 2014. Os volumes são configurados pela aplicação simultânea dos limites de ocupação do solo, do coeficiente de aproveitamento, das taxas máximas de ocupação e de impermeabilização, além das alturas máximas de fachadas e coberturas, do número máximo de pavimentos e dos afastamentos obrigatórios. A partir da aplicação desses índices, os volumes já passam por um processo de padronização que é posteriormente reforçado com o uso de incentivos construtivos oferecidos pelo

mesmo plano.

Quanto aos incentivos, no nível térreo verifica-se a possibilidade de serem dispensados os afastamentos de fundos até a altura máxima de cumeeira de 4,5m. É próximo ao nível natural do terreno que são localizados os pavimentos-garagem. A presença unânime de um embasamento de uso de estacionamento reflete a obrigatoriedade das vagas para veículos somada a possibilidade da existência de uma vaga por unidade habitacional sem a soma ao cálculo do coeficiente de aproveitamento do edifício. Junto a essas vagas, também são desconsiderados do cálculo, desde que situados anexos a garagem, os “hobby boxes”, que passam a ter ampla presença nos edifícios.

Nos exemplos situados em áreas de zoneamento AMC (Área Mista Central), alguns incentivos são oferecidos para estimular a utilização comercial dos térreos nos edifícios. Destaca-se, entre eles, a possibilidade de ocupação de 100% do terreno para edifícios que destinem, no mínimo, 50% de sua área e 50% de sua testada a atividades comerciais e/ou de serviço com acesso público. Além disso, são incentivadas a inclusão de sobrelojas e mezaninos nas edificações, desde que sua área total não exceda 50% da área do pavimento térreo ao qual estão conectados, sem que essas áreas sejam contabilizadas

Serão dispensados os afastamentos de fundos para os pavimentos térreos com altura máxima de cumeeira de 4,5 m (quatro metros e cinquenta centímetros).

Nas edificações multifamiliares e/ou de serviços serão admitidas, no plano da cobertura, estruturas de apoio e/ou laço, de uso comum, que ocupem no máximo 25% (vinte e cinco por cento) da área da cobertura (incluindo as áreas técnicas), e mantenham um afastamento mínimo de 1,5m (um metro e cinquenta centímetros) de todos os planos de fachada da edificação.

Não serão computadas no cálculo do coeficiente de aproveitamento as seguintes áreas das edificações:

*I - espaços destinados à garagem, exceto em edificações unifamiliares;
IV - helipontos, casas de máquinas e de bombas, caixas d'água e centrais de ar condicionado levantadas no plano da cobertura, desde que não ultrapassem os limites Especificados no art. 66 desta Lei Complementar, de altura máxima;
V - sobrelojas ou mezaninos nas edificações situadas nas Áreas Mistas Centrais (AMC), desde que sua área total seja no máximo cinquenta por cento da área do pavimento térreo (1º pavimento) ao qual esteja conectada.*

Não serão computadas no cálculo da taxa de ocupação as projeções das seguintes áreas e dependências, desde que não ultrapassem a taxa de impermeabilização mínima exigida:

*I - piscina, parque infantil e outros equipamentos de lazer ao ar livre implantados no nível natural do terreno;
III - marquises;
IV - beirais com até um metro e vinte centímetros de balanço;
V - jardins, praças ou pátios cobertos ou pavimentados de uso comum, cobertos com cúpula e altura mínima de dez metros e oitenta centímetros, em edificações comerciais ou de serviços.*

Terão Taxa de Ocupação diferenciada:

I - Os subsolos, nas seguintes condições: a) nas edificações situadas nas AMC do Polígono Central, poderão ocupar até cem por cento do terreno

Serão permitidas, na área do afastamento, além dos beirais, que poderão ter no máximo um metro na área do afastamento, sacadas e marquises, desde que não ultrapassem mais do que um terço da largura do lote e que tenham, no máximo, oitenta centímetros de profundidade.

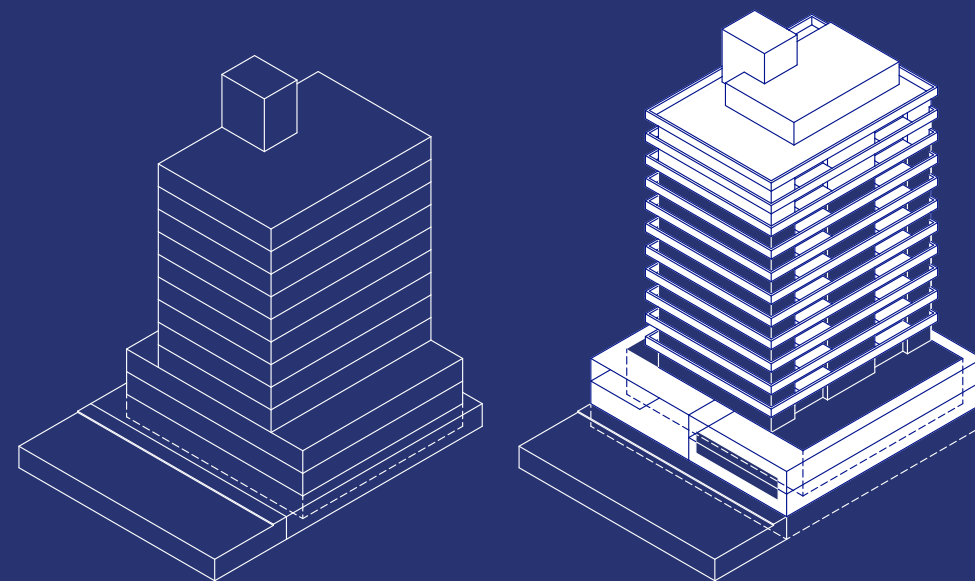
Nas AMC do Polígono Central, os subsolos poderão ser feitos do afastamento frontal, desde que garantido sistema de escoamento ou armazenamento equivalente a taxa de permeabilidade exigida, a dimensão da calçada seja no mínimo igual à prevista e o térreo for dotado de espaço comercial

Os empreendimentos de caráter privado que implantarem arte pública poderão beneficiar-se com o acréscimo de dois por cento no coeficiente de aproveitamento, sem acréscimo na taxa de ocupação, respeitados os demais limites urbanísticos.

*Não serão computadas no cálculo do coeficiente de aproveitamento as seguintes áreas das edificações:
I - espaços destinados à garagem de veículos automotores em edificações multifamiliares limitados à proporção de uma vaga por unidade habitacional;*

Não serão computados para determinação do número de pavimentos:

*I - os subsolos;
II - as sobrelojas e os mezaninos;
III - os telhados;
IV - os terraços;
V - os sótãos em residências unifamiliares;
VI - o pavimento de cobertura;
VII - as casas de máquinas, as chaminés, as caixas d'água e as demais instalações de serviço e segurança e proteção contra incêndio implantadas na cobertura;*



ESTUDO VOLUMÉTRICO SEM CONSIDERAR O ACRESCIMO DE ÁREAS NÃO COMPUTÁVEIS

ESTUDO VOLUMÉTRICO COM O ACRESCIMO DE ÁREAS NÃO COMPUTÁVEIS

no coeficiente de aproveitamento. Outra vantagem oferecida é a possibilidade de ocupar 100% do terreno pelo pavimento subsolo, o que também não impacta o cálculo do coeficiente de aproveitamento. Nas testadas das edificações costumam encontrar-se peças de arte que garantem o acréscimo de dois por cento no coeficiente de aproveitamento dos edifícios.

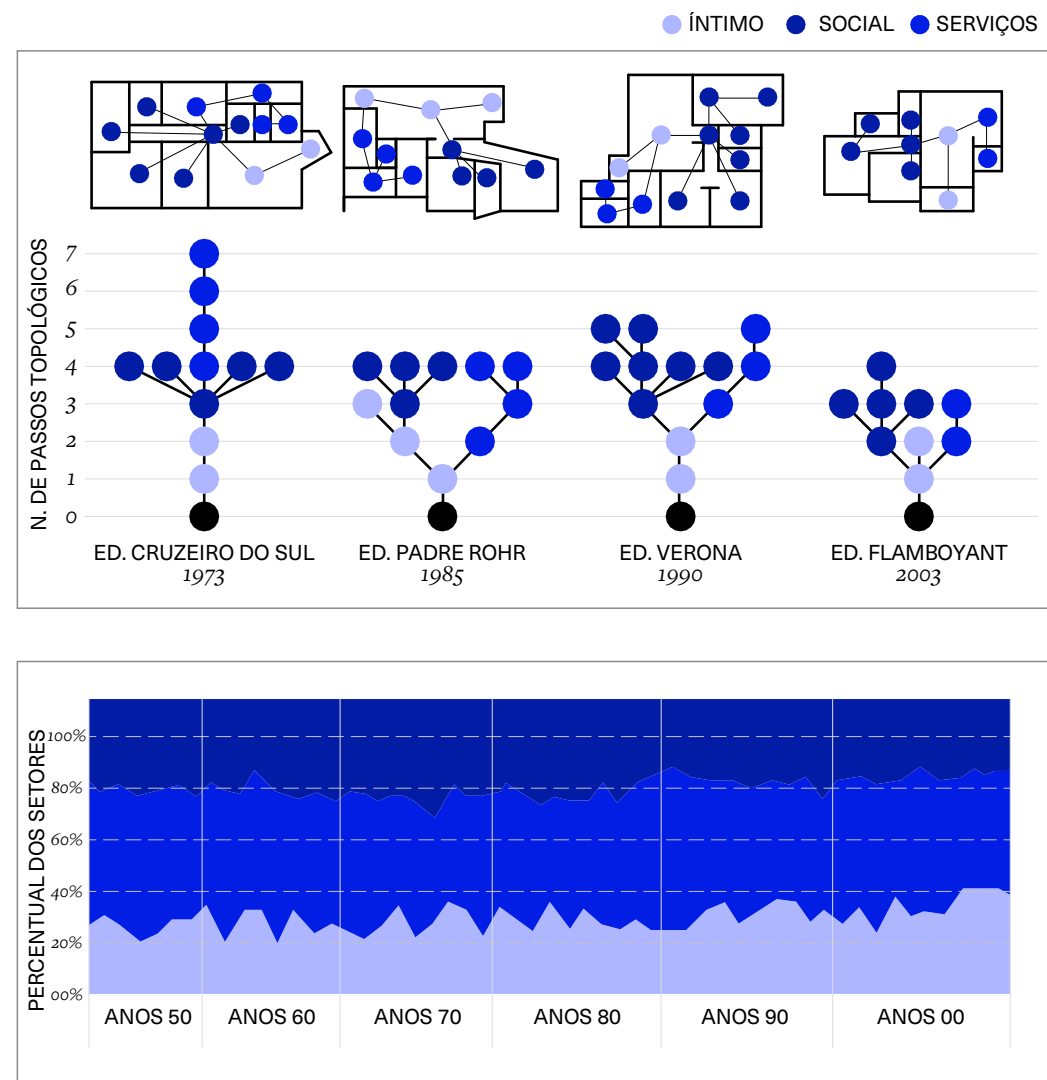
As torres também recebem incentivos para que certos elementos não sejam considerados nos cálculos formais. São permitidos, além dos beirais, os quais podem se estender até um metro para além do volume da torre, a inclusão de sacadas e marquises, desde que não excedam mais de um terço da largura do lote e tenham, no máximo, oitenta centímetros de profundidade.

Na cobertura das torres, não são contabilizadas para o coeficiente de aproveitamento as casas de máquinas, chaminés, caixas d'água e outras instalações de serviço, segurança e proteção contra incêndio. Além disso, estruturas de apoio ao lazer de uso comum também estão isentas desse cálculo, desde que ocupem no máximo 35% da área da cobertura e mantenham um afastamento mínimo de 1,5 metros de todos os planos de fachada da edificação.

Ao analisar os espaços internos das habitações, vale lembrar que esses termos

já foram analisados na produção local a partir do trabalho de Vespucci (2017), que examina a configuração de apartamentos realizados na cidade entre os anos de 1954 e 2008 a partir das configurações de suas plantas baixas. A análise do autor é realizada a partir de análises morfológicas que levam em consideração as áreas das unidades, a prevalência de setores de uso, a existência e a quantidade de ambientes em cada unidade e a teoria de sintaxe espacial, que é capaz de avaliar como o espaço arquitetônico influencia alguns aspectos do comportamento do usuário diante de conceitos como integração e conectividade, apontando graus de permeabilidade e acessibilidade entre os cômodos.

O autor identifica tendências de uniformidade nas características analisadas. Entre essas características, destaca-se a separação das unidades em três zonas principais: social, íntima e de serviços, cada uma com suas respectivas funções de uso. O gráfico apresentado no estudo ilustra a evolução da distribuição dessas zonas ao longo das décadas investigadas. De acordo com o autor, os cômodos dentro de cada uma dessas zonas também se repetem de forma uniforme, com atividades padronizadas e organizadas na mesma hierarquia, refletindo o trajeto típico percorrido pelo usuário dentro das unidades. Embora esse modelo possa apresentar variações



102.

no número de cômodos, dependendo do tamanho dos apartamentos, mostra-se bastante resistente a mudanças nas zonas de uso e nas atividades previstas em seus respectivos cômodos (VESPUCCI, 2017, p. 117).

Se tratando da amostragem do recorte desta pesquisa, observa-se que a maior parte das unidades tem metragem entre 50 e 100m² e apresentam ambientes em disposição padronizada. **A composição geralmente se dá por: cozinha, lavanderia, lavabo, sala de estar, varanda, circulação, dormitórios, suítes e banheiros de uso íntimo**, dispostas nos padrões de zoneamentos constatados por Vespucci (2017).

Quanto à disposição desses ambientes nas unidades, o acesso aos apartamentos se dá sempre pela sala de estar, composta por uma área de jantar e outra, de estar, orientada para o uso da televisão. Esse ambiente geralmente se encontra na centralidade espacial da unidade, e tem adjacentes a si os ambientes de uso íntimo, varanda e cozinha. O ambiente de cozinha geralmente possui bancada linear que se estende longitudinalmente até o encontro da lavanderia, que por sua vez se localiza rente a face exterior do edifício. Esses ambientes frequentemente têm bancadas fixadas a paredes compartilhadas com unidades vizinhas, com as quais são compartilhadas

*aracy rupp bulcão vianna . accr .
2024*

01 JANTAR	12,47
02 ESTAR	6,34
03 VARANDA	2,69
04 LAVABO	1,89
05 COZINHA	4,07
06 LAVANDERIA	2,93
09 SUITE	9,26
09 SUÍTE	11,38
10 BANHEIRO	2,66
10 BANHEIRO	2,67
	56,36 m ²



urban . lumis . 2023

01 JANTAR	9,21
02 ESTAR	6,56
03 VARANDA	5,55
05 COZINHA	6,56
06 LAVANDERIA	3,33
07 CIRCULAÇÃO	2,04
08 DORMITÓRIO	9,10
09 SUÍTE	13,20
10 BANHEIRO	3,31
10 BANHEIRO	3,41
	62,27 m ²



CIRCULAÇÃO UNIDADES 50 - 100m²

setor	ambientes	
	LAVANDERIA	
serviço	∧	
	COZINHA	
	∧	
social	>	SALA DE JANTAR > LAVABO
	<	
	>	SALA DE ESTAR > VARANDA
	<	
íntimo	>	CIRCULAÇÃO > BANHEIRO
	<	
	<	DORMITÓRIO
	<	BANHEIRO

CIRCULAÇÃO UNIDADES MENORES DE 40m²

setor	ambientes	
	LAVANDERIA	
serviço	∧	
	COZINHA	
	∧	
social	>	SALA DE JANTAR > BANHEIRO
	<	
íntimo	>	SALA DE ESTAR > VARANDA
	<	
	<	DORMITÓRIO

*palas athena . hs construtora .
2016*

01 JANTAR	18,59
02 ESTAR	6,53
03 VARANDA	8,67
04 LAVABO	1,99
05 COZINHA	7,65
06 LAVANDERIA	2,93
07 CIRCULAÇÃO	2,29
08 DORMITÓRIO	9,15
08 DORMITÓRIO	9,67
09 SUÍTE	12,32
10 BANHEIRO	3,18
10 BANHEIRO	4,13
	87,10 m ²

*malta residence . nova
empreendimentos . 2024*

01 JANTAR	9,86
02 ESTAR	8,54
03 VARANDA	5,09
05 COZINHA	7,17
06 LAVANDERIA	2,59
07 CIRCULAÇÃO	1,81
08 DORMITÓRIO	9,97
09 SUÍTE	15,20
10 BANHEIRO	3,64
10 BANHEIRO	3,78
	67,65 m ²

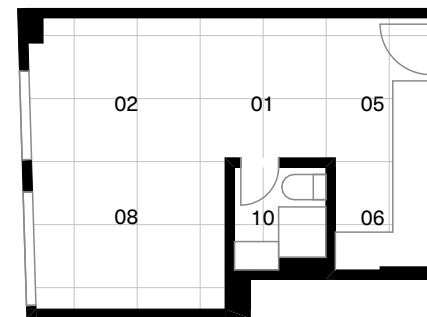


muchetas hidráulicas. De acesso a partir da área de estar, frequentemente encontra-se uma varanda longitudinal a unidade, equipada com churrasqueira e bancada com lavatório. A presença do cômodo é incentivada pelo plano diretor, uma vez que não também não contabilizam para a soma do coeficiente de aproveitamento desde que não representem mais que dez por cento da taxa de ocupação do edifício. Na chamada “zona íntima” da unidade, encontram-se dormitórios e banheiros, sendo comum encontrar ao menos uma suíte em cada unidade.

Entretanto, em unidades menores, alguns dos ambientes são suprimidos, como os lavabos, as varandas e as suítes. Os ambientes que persistem têm seus espaços reduzidos em área e passam a coexistir sem separação. **Em unidades menores de 35m², as paredes entre dormitórios e áreas sociais são eliminadas, resultando em unidades de pouca separação por zonas ou ambientes para além do banheiro. Por outro lado, encontram-se também unidades que superam os 200m², geralmente localizadas rentes as coberturas ou nos andares imediatamente acima do embasamento do edifício, que permitem maior área de uso descoberto sobre sua laje.** Essas unidades são intituladas pelos agentes de vendas e pelas incorporadoras como “rooftop” e “garden”, respectivamente, e em sua

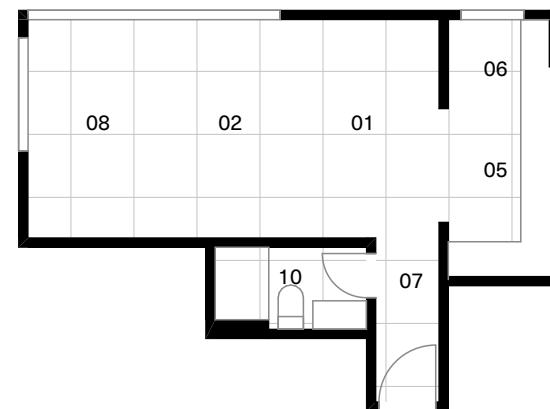
*jardim milano . milano
incorporadora . 2019*

01 JANTAR	3,89
02 ESTAR	6,90
05 COZINHA	5,14
06 LAVANDERIA	0,91
08 DORMITÓRIO	7,29
10 BANHEIRO	2,36
	26,49 m ²



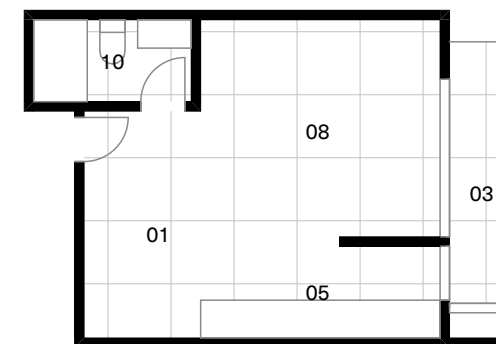
estudio oceano . wkoerich . 2015

01 JANTAR	6,92
02 ESTAR	6,99
05 COZINHA	4,66
06 LAVANDERIA	2,47
07 CIRCULAÇÃO	2,60
08 DORMITÓRIO	8,65
10 BANHEIRO	3,12
	35,41 m ²



*haute ville . gdi empreendimentos .
2021*

01 JANTAR	6,66
03 VARANDA	4,15
05 COZINHA	6,10
08 DORMITÓRIO	13,09
10 BANHEIRO	3,25
	33,25 m ²



106.

configuração interna contém mais suítes, chegando a até cinco nas maiores da amostragem. Os ambientes de uso social também são de maior metragem e suas varandas são radicalmente maiores que as demais do mesmo edifício, por vezes com piscinas privativas. Além disso, é comum encontrar despensas e ambientes destinados à permanência de funcionários domésticos.

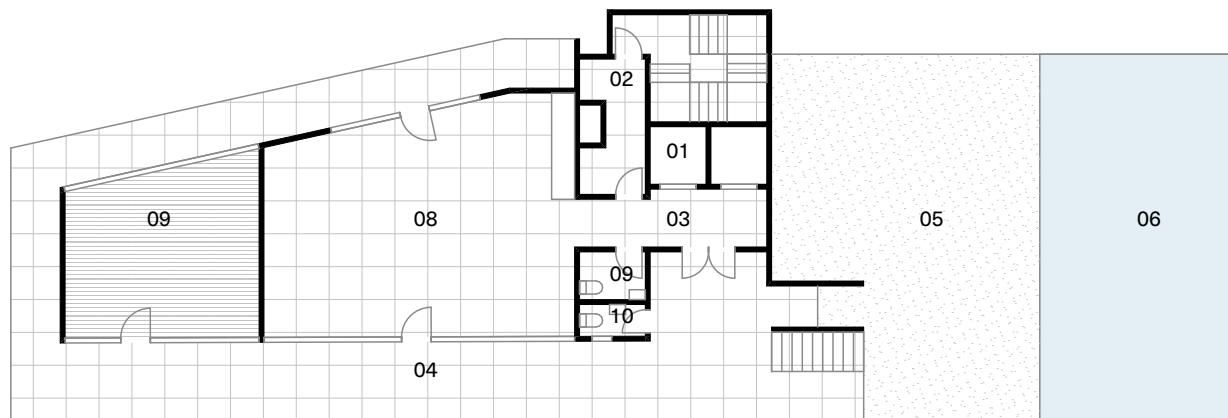
Ao contrastar a produção recente com aquela analisada por Vespucci, é possível destacar diferenças no que diz respeito ao tamanho das unidades produzidas em décadas mais recentes, que passam por redução em sua maioria, com o desaparecimento de alguns dos ambientes e menor metragem nos restantes. Paralelo à

redução das unidades, verifica-se a presença de áreas de uso compartilhado pelos condôminos na totalidade dos edifícios analisados, que cumprem marcante consistência em configuração espacial.

Entre os espaços mais comuns, encontrados em praticamente todos os edifícios da amostra, destacam-se o salão de festas - por vezes chamado de “gourmet”, o bicicletário, a academia - ou “fitness”, a piscina, os “hobby boxes” e o “playground” infantil. Nos empreendimentos que oferecem uma maior variedade de espaços de lazer, são encontradas salas de massagem, saunas, áreas para animais de estimação, cinemas, vagas para veículos elétricos, salas de jogos,

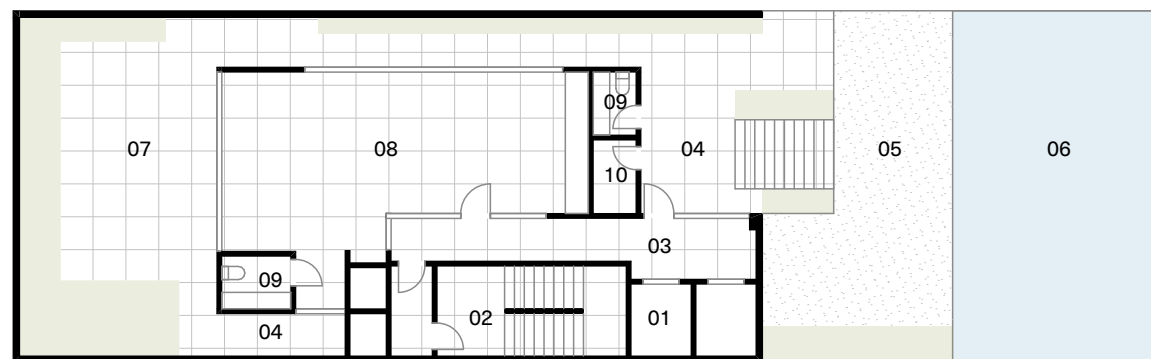
aracyrupp bulcão vianna . accr . 2024

01 ELEVADORES	6,20
02 ESCADA	21,61
03 CIRCULAÇÃO	9,56
04 TERRAÇO	108,33
05 TERRAÇO PISCINA	80,64
06 PISCINA	68,27
08 GOURMET	63,88
09 FITNESS	30,08
09 LAVABO	2,90
10 LAVABO	1,93
	393,40 m ²



urban . lumis . 2023

01 ELEVADORES	8,30
02 ESCADA	19,55
03 CIRCULAÇÃO	16,45
04 TERRAÇO	5,01
04 TERRAÇO	54,96
05 TERRAÇO PISCINA	48,52
06 PISCINA	68,14
07 FIRE PLACE	61,80
08 GOURMET	56,70
09 LAVABO	2,49
09 LAVABO	3,36
10 DEPÓSITO	2,90
	348,18 m ²



109.

mercados de autoatendimento, espaços de trabalho compartilhados e piscinas de uso variado. Conforme demonstrado anteriormente, há incentivo para a alocação de ambientes construídos no plano da cobertura, e outros tais como parque infantil, jardins e outros equipamentos de lazer ao ar livre tem incentivo análogo, não sendo contabilizado seu coeficiente de aproveitamento, se implantados no nível natural do terreno.

A presença desses espaços de uso comum que satisfazem as necessidades de lazer dos condôminos dentro dos limites dos próprios muros remetem a uma tendência na construção de condomínios caracterizados por sua autonomia e isolamento do território imediato. Caldeira (2000) usa o termo “enclaves fortificados” para descrever as “comunidades muradas” encravadas em áreas urbanas. A autora coloca que a disponibilidade de estrutura disponibilizada pelos condomínios busca suprir as deficiências do meio urbano controlado pelo poder público.

“Os enclaves fortificados estão mudando consideravelmente a maneira como as pessoas das classes média e alta vivem, consomem, trabalham e gastam seu tempo de lazer. Eles estão mudando o panorama da cidade, seu padrão de segregação espacial e o caráter do espaço público e das intervenções públicas entre as classes (...) Todos os tipos de enclaves fortificados partilham algumas características básicas. São propriedade

privada para uso coletivo e enfatizam o valor do que é privado e restrito ao mesmo tempo em que desvalorizam o que é público e aberto na cidade. 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 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” (CALDEIRA, 2000, p. 258-259).

Apesar da constante referência publicitária às benesses ilhéus, os edifícios em questão se mostram indiferentes ao lugar e ignoram frequentemente o condicionamento urbano de seu entorno, muitas vezes ignorando também a condição topográfica e o rastro de acontecimentos prévios no lote de implantação. Como consequência disso tem-se a substituição de qualquer tipologia prévia e a eliminação da presença geológica e vegetal antes presente, causando uma homogeneização também da paisagem urbana. Trata-se, conforme define Caldeira (2000), de uma auto-segregação do território, cujos residentes locais abdicam de participação e cuidado de seu entorno a favor de um maior controle sobre o enclave.



110.



ocupação prévia . residência unifamiliar



lote em obras . volume de remoção de terra

ISOLAMENTO

A partir do uso de elementos de isolamento e vigilância aplicados nas testadas de casas e condomínios paulistanos a partir da década de 1970, Caldeira (2000) defende a existência de uma “estética do isolamento”, que transforma elementos de separação do interior com o exterior das propriedades em indispensáveis símbolos de status, ostentados pelas classes médias e altas de grandes cidades brasileiras.

Verifica-se que esses elementos são ostensivamente aplicados e explorados nos projetos de arquitetura e nos anúncios comerciais de empreendimentos murados localizados na área central de Florianópolis na última década.

A partir do fenômeno observado, nota-se uma transformação da moradia urbana local desde os anos 1970, que, delineada no primeiro capítulo, demonstra tendências de reorganização dos modos de vida e de construção e utilização dos espaços do centro da cidade em direção ao isolamento e segregação dos habitantes.

Sennett (1976), em seu texto seminal, descreve algumas transformações na cultura das sociedades modernas sob a luz da relação entre as esferas de vida

pública e privada. Segundo o autor, desde o fim do antigo regime na Europa medieval, estaríamos vivendo um declínio da chamada “cultura pública”, definida por um modo de interagir em uma sociedade marcada pela impessoalidade e por um distanciamento entre as intimidades que colaboram por um convívio entre os diferentes. O declínio dessa dimensão de convívio impessoal, que atravessa a consolidação e a crise da modernidade, abriria espaço para uma “tirania da intimidade”, definida por um alargamento da esfera privada dos indivíduos e retraimento do uso e ocupação dos espaços públicos, onde o narcisismo torna-se a característica predominante e a ausência de privacidade passa a ser limitante a sua ocupação.

A moradia em condomínios fechados no Brasil, segundo Caldeira (2000), está profundamente associada à preocupação com a segurança familiar nas grandes cidades brasileiras a partir da segunda metade do século XX. É apontado que os moradores se apoiam em narrativas de preconceito e na percepção de certos grupos como perigosos para justificar seu isolamento por meio de muros. Essa busca por segurança, entretanto, assume contornos paranoicos, transformando-se em um símbolo de prestígio, muitas vezes mais importante do que a proteção efetiva. Brown (2023), ao investigar os muros



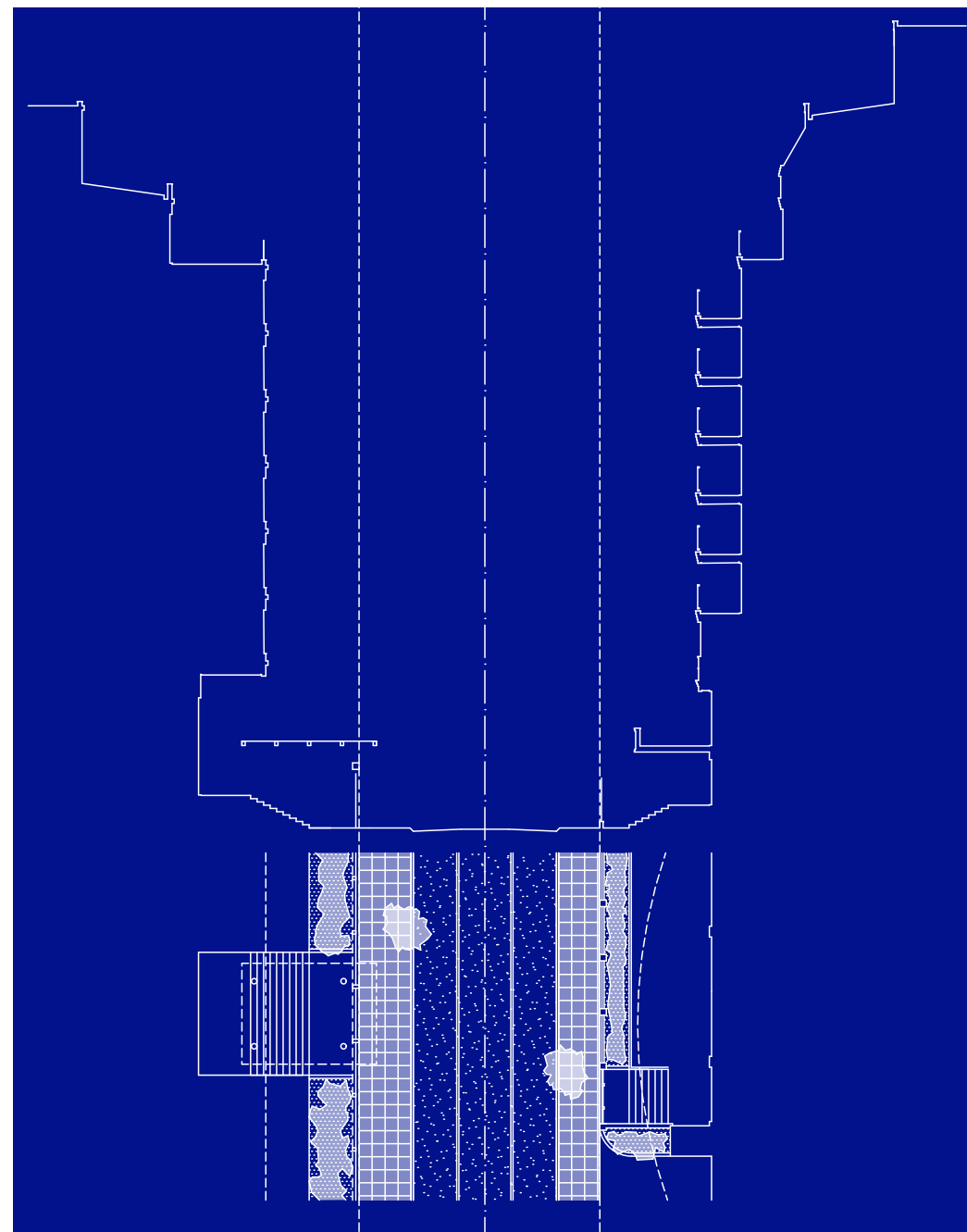
112.

erigidos com o propósito de separação de fronteiras nacionais, observa um fenômeno semelhante: apesar da impenhência física, esses elementos muitas vezes atuam de forma teatral, projetando uma ilusão de poder e eficácia que, na realidade, não conseguem cumprir. Sua construção é fundamentada na subjetividade psicológica de insegurança dos cidadãos e nas supostas identidades e diferenças políticas que separam ambos os lados. A autora busca uma reflexão sobre até que ponto esses muros contemporâneos servem como símbolos de contenção coletiva e individual, agindo como fortalezas que, ao mesmo tempo que são capazes de bloquear o exterior, aprisionam o interior. Os muros garantem uma sensação de proteção, mas também transformam a securitização em um modo de vida, criando um “eles” externo que, inevitavelmente, gera um “nós” reacionário do lado de dentro. Nos âmbitos psíquico, social e político, os muros acabam transformando um modo de vida protegido em retraimento e confinamento (BROWN, 2023, p. 60).

Ao percorrer as ruas do centro da cidade, é possível constatar que muros e guaritas à frente das torres são elementos onipresentes nos edifícios construídos na última década. Os muros estão geralmente rentes à testada dos lotes e tratam-se de elementos opacos ou vidros e grades

por vezes visualmente permeáveis, considerando que o plano diretor que regula os edifícios determina que nos afastamentos frontais, quando opacos, esses elementos não podem se elevar a mais de 1,20m de altura em relação ao nível natural do terreno, já elementos de vedação vazados ou transparentes podem se elevar até 3,00m de altura, se tornando a opção padronizada dos condomínios analisados. Nos casos onde há transparência pode-se observar a fachada opaca dos embasamentos dos edifícios, que geralmente apresentam volumetria mais robusta ao usufruir da possibilidade de desprezo de recuos ou maior ocupação garantida pela legislação local.

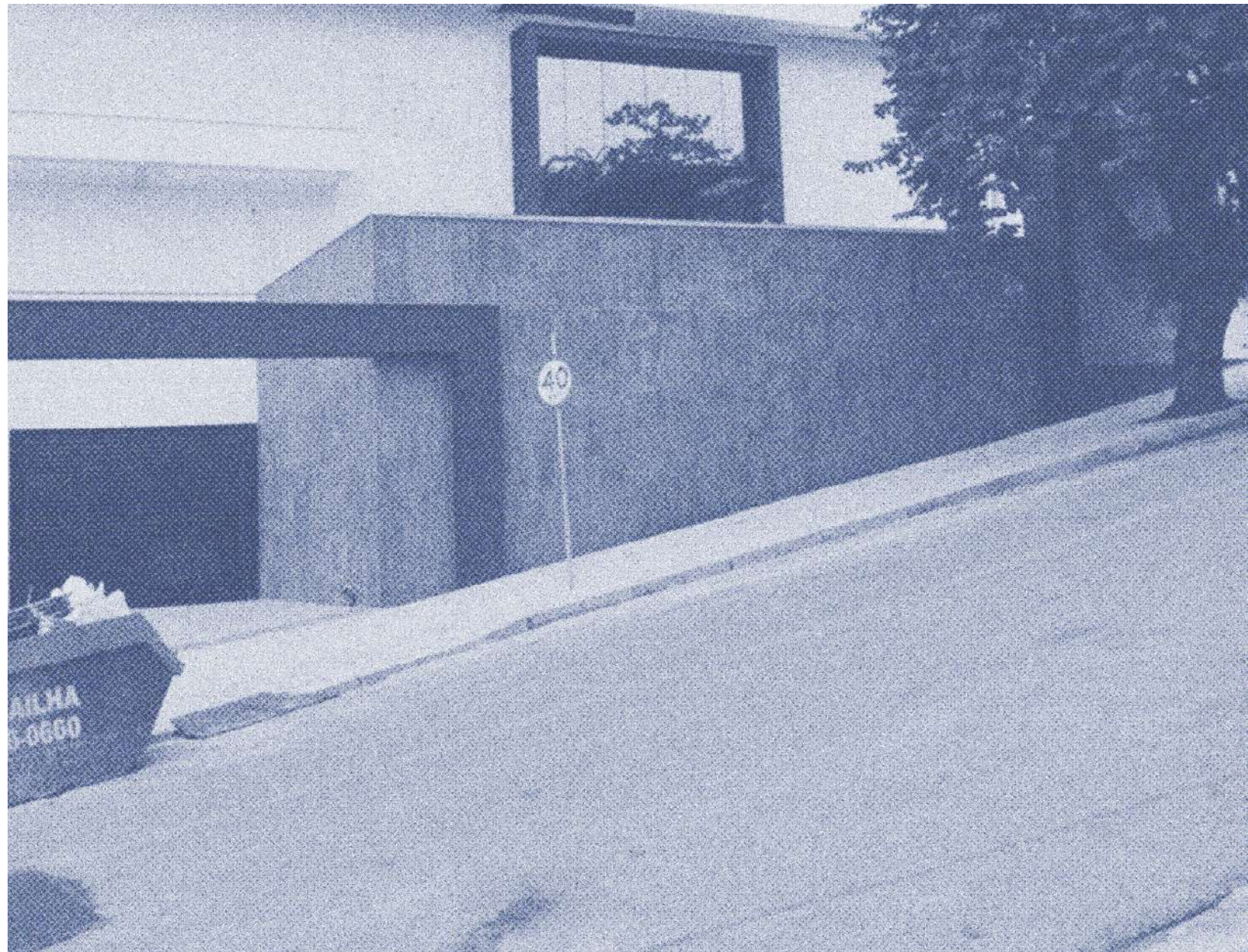
Os pavimentos próximos às ruas são geralmente destinados às garagens e áreas de uso comuns, sem aberturas diretas à testada dos lotes. Em alguns casos, ante a fachada, é possível ver seus jardins, bem como guaritas e halls de acesso, acessíveis após superar algum desnível por escadas ou rampas. Os muros frontais conformam quase sem exceção uma clausura entre o primeiro portão e a segunda porta de acesso, que requerem autorização de um morador ou funcionário responsável pela portaria do edifício. Enquanto interface de interação, interfones permitem a comunicação com porteiros que muitas vezes trabalham de forma remota. Outros



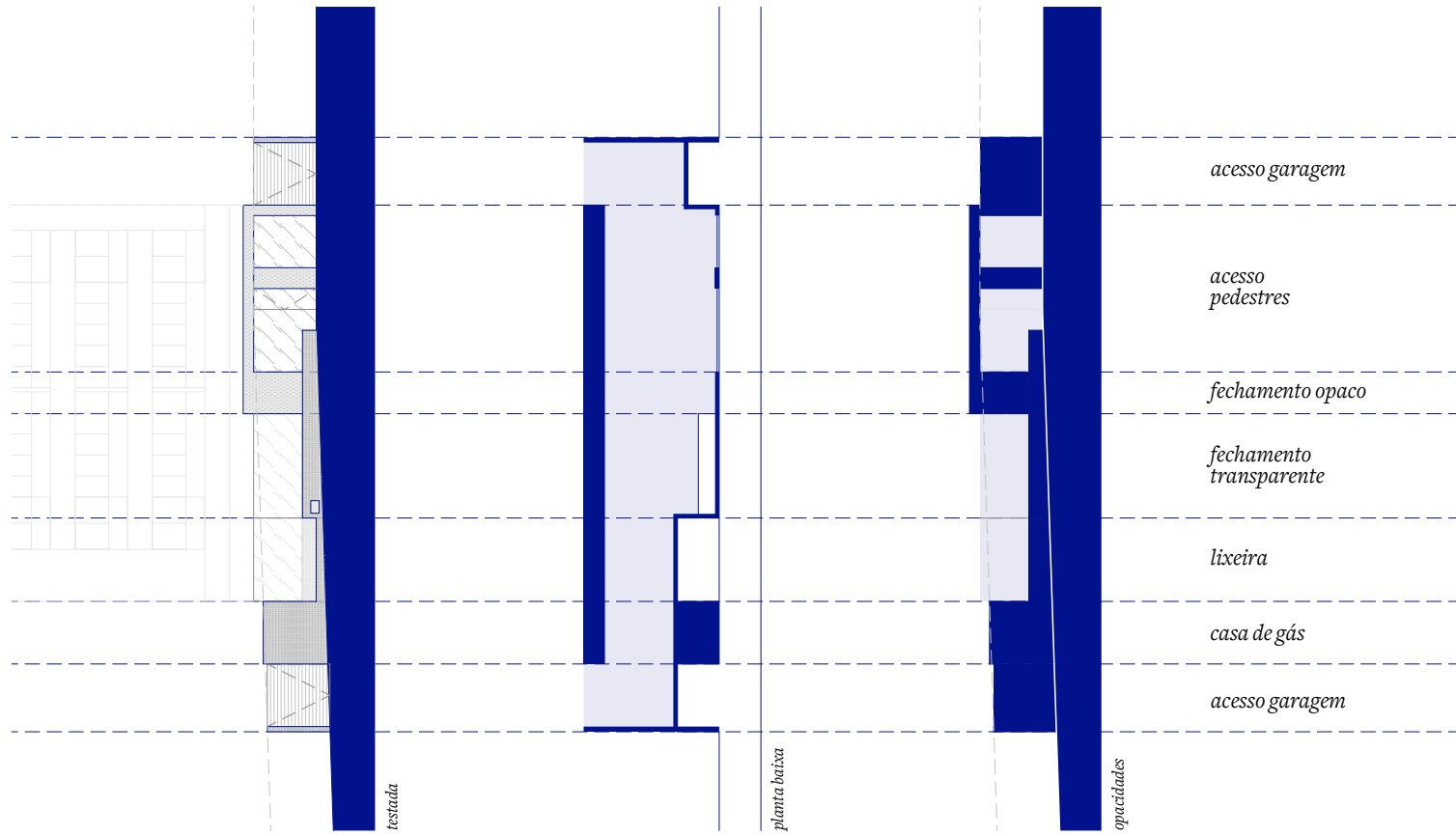
113.

dispositivos de segurança comuns incluem câmeras e sensores de movimento ao longo do topo dos muros, além de placas de alerta de monitoramento em cores vibrantes junto aos acessos. Para Boeira (2006), muros altos e acessos monitorados por meio de câmeras são ferramentas que auxiliam a manter a segurança dos moradores de condomínios fechados, mas que trazem insegurança para quem está do lado de fora. “A rua fica cega, pois as casas são os olhos das ruas e os moradores dão segurança para quem passa. Do lado de fora dos condomínios isso se perde. Ninguém vê e ninguém ouve caso alguém precise de ajuda” (BOEIRA, 2006, p. 34).

A separação entre o edifício e a rua muitas vezes revela um descaso com a topografia existente, pois os muros frequentemente assumem a cota mais alta do nível do térreo e não diminuem de altura à medida que a rua desce. O resultado são ruas com muros elevados que podem ultrapassar os 3 metros de altura determinados pelo plano. Esses elementos criam uma cidade onde a separação se torna o primeiro plano dos edifícios e a qualidade do espaço público adjacente não recebe atenção por parte dos moradores. Ao transformar a paisagem urbana, as estratégias de segurança dos residentes também afetam os padrões de circulação, trajetos diários, hábitos e gestos



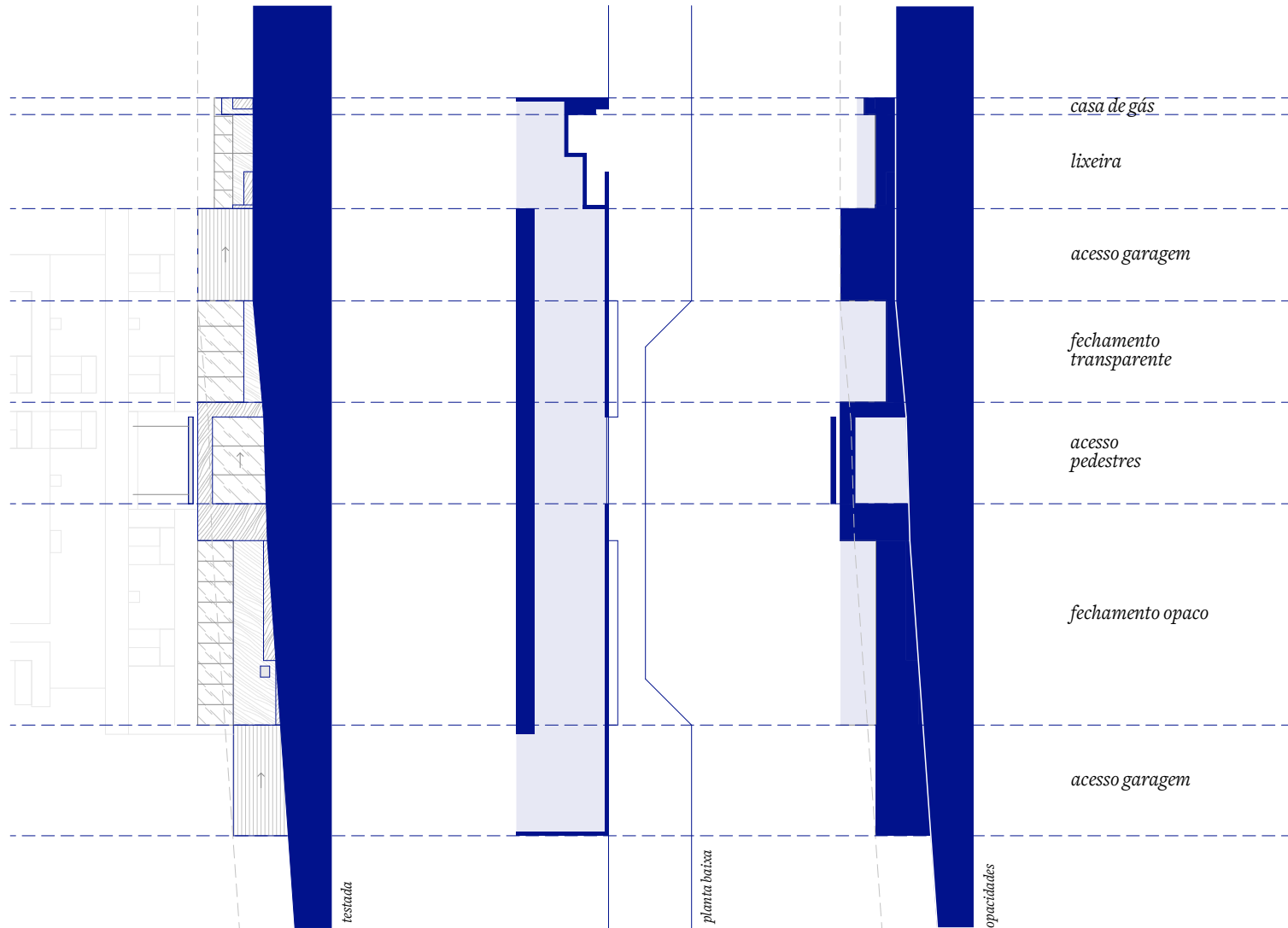
114.



115.



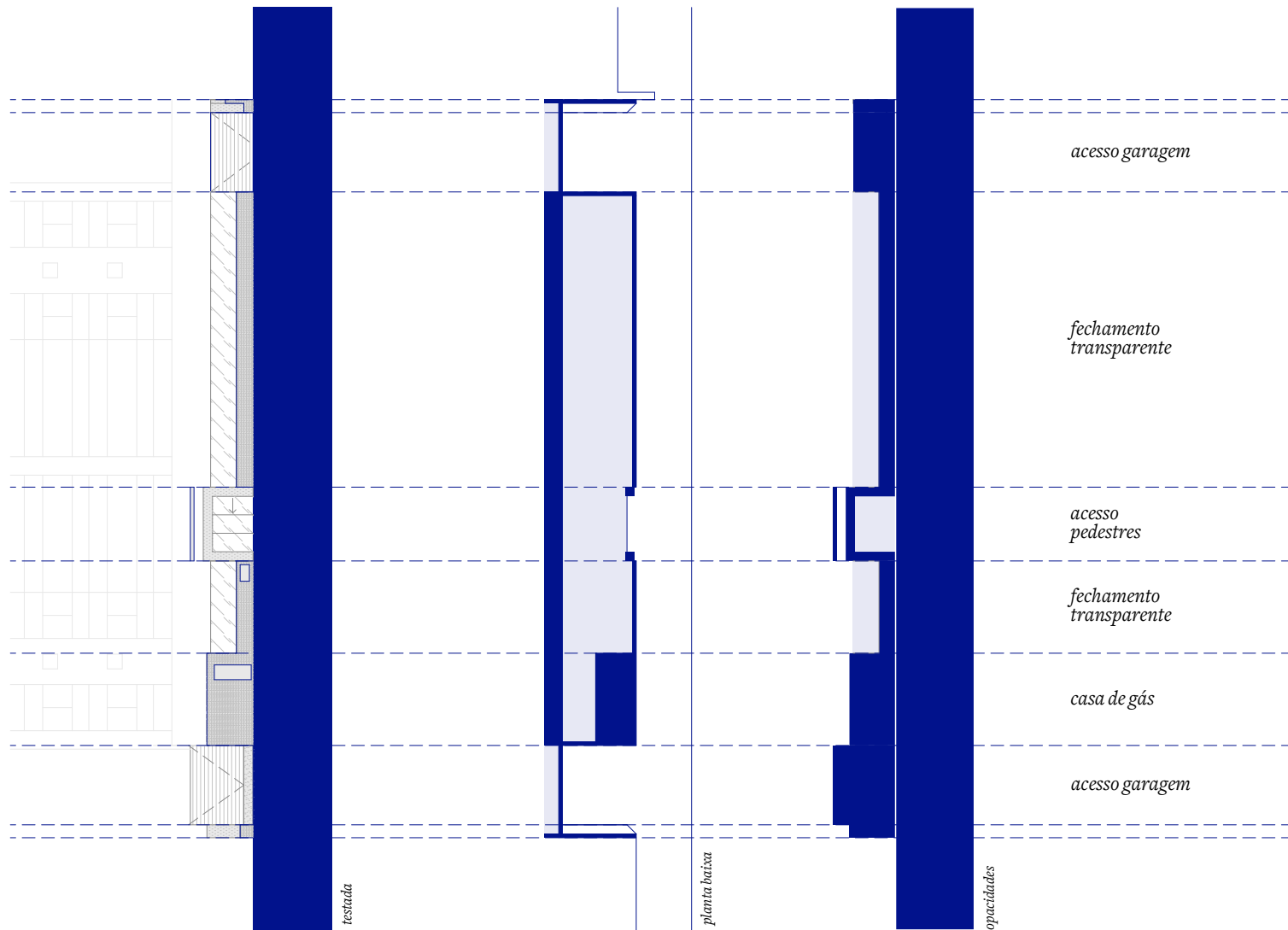
116.



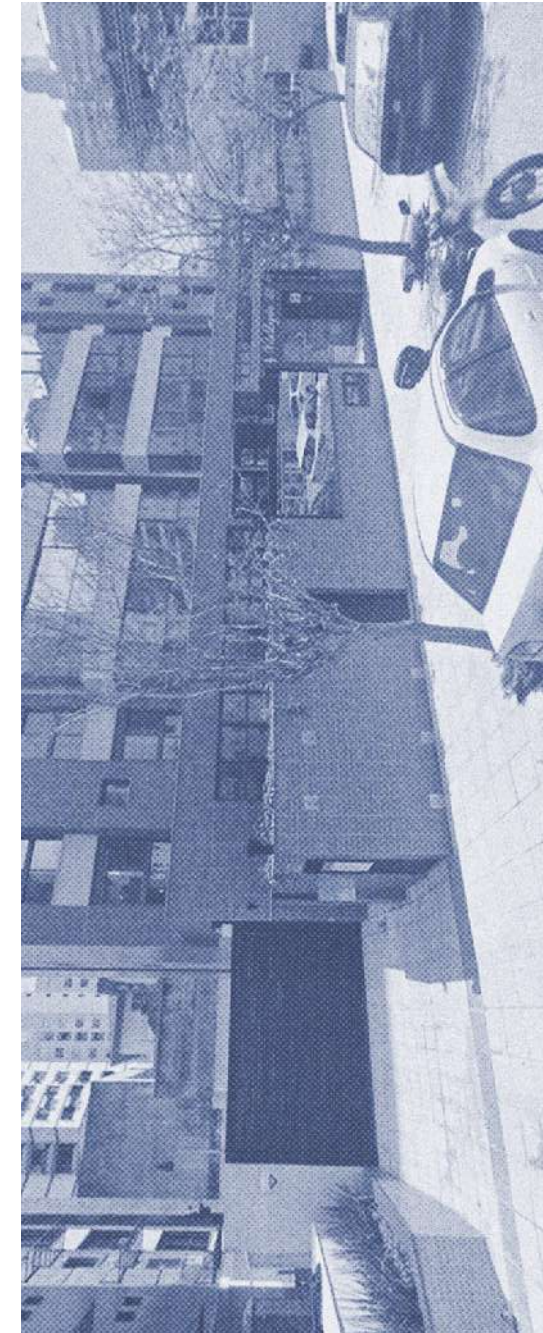
117.



118.



119.



120.

relacionados ao uso de ruas, de parques e de todos os espaços públicos presentes.

O efeito disso é que a condição do território é cada vez mais residual, configurada por sucessivos muros em vias pouco movimentadas, onde a circulação de pedestres torna-se uma experiência desagradável, sem que qualquer lote que faça algum gesto em direção à abertura, acomodação de transeuntes ou de não residentes.

Corroborando a interpretação dos mencionados autores, pode-se verificar uma análise referente à degradação da cultura pública e a consolidação da lógica de moradia por trás de muros e grades a partir do conceito da “lógica de condomínio”, elaborada pelo psicanalista Christian Dunker (2015). O autor constrói a expressão a partir da reflexão sobre um tipo característico de racionalidade nacional, que chama de “razão diagnóstica”, se tratando de uma forma de pensar as patologias sociais que agem, no caso brasileiro, na construção de um processo de condominização das relações sociais. Esse processo seria uma resposta às patologias advindas do não-reconhecimento da conformação social brasileira nas suas dimensões mais concretas, de desigualdade de classe e subdesenvolvimento. Para o autor, esse processo tem lugar histórico e espacial definido e aparece nas cidades

brasileiras a partir da década de 1970 com a consolidação de um processo de urbanização e a necessidade de profissionalizar as relações entre a família burguesa e seus funcionários.

O processo deflagra a construção de muros que separam fisicamente o convívio entre os “diferentes” ao deixar de um lado dos muros apenas os membros das famílias brancas e abastadas e seus “iguais”. Ainda segundo o autor, os condomínios se estruturam como uma fantasia, uma ficção originada num ideal prometido de felicidade. Essa felicidade prometida dentro do condomínio envolve um estilo de vida, nas palavras do autor, “planejado, ascético e controlado, aparentemente imune aos conflitos e as intromissões dos diferentes” (DUNKER, 2015, p. 51).

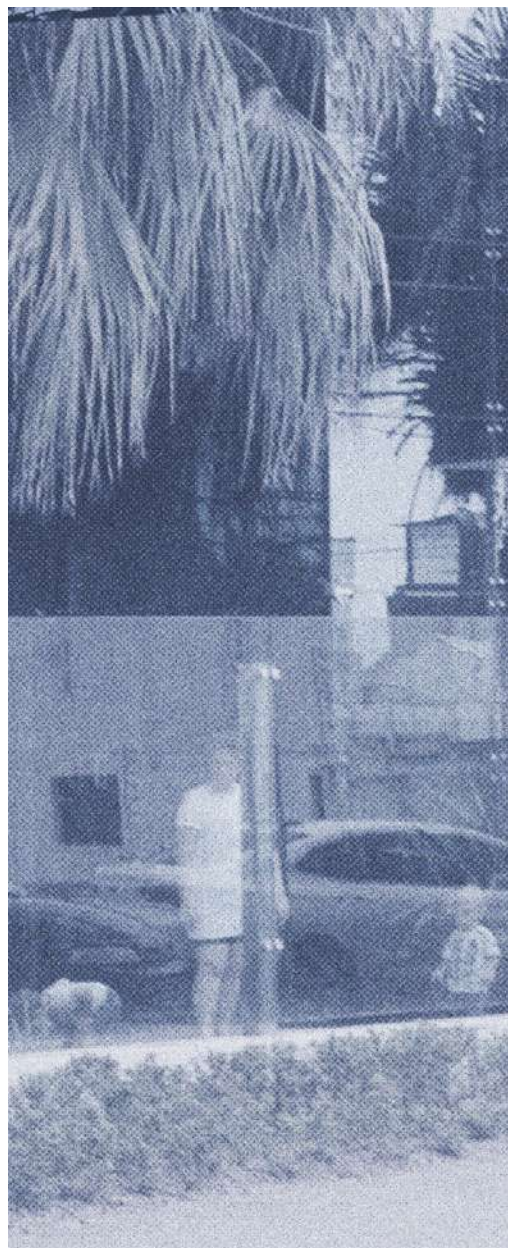
Caldeira (2000) também destaca que esses espaços podem criar a ilusão de um senso de comunidade, pois os moradores supostamente compartilham uma vida em comum. No entanto, ela ressalta que “Os anúncios não enfatizam uma comunidade de valores e interesses compartilhados, não tentam criar uma sensação de pertencimento a uma comunidade e não apelam para a importância de um espaço que possa facilitar interações face-a-face” (CALDEIRA, 2000, p. 277). A autora completa sua argumentação ao indicar que pessoas que já possuem noções frágeis



123.

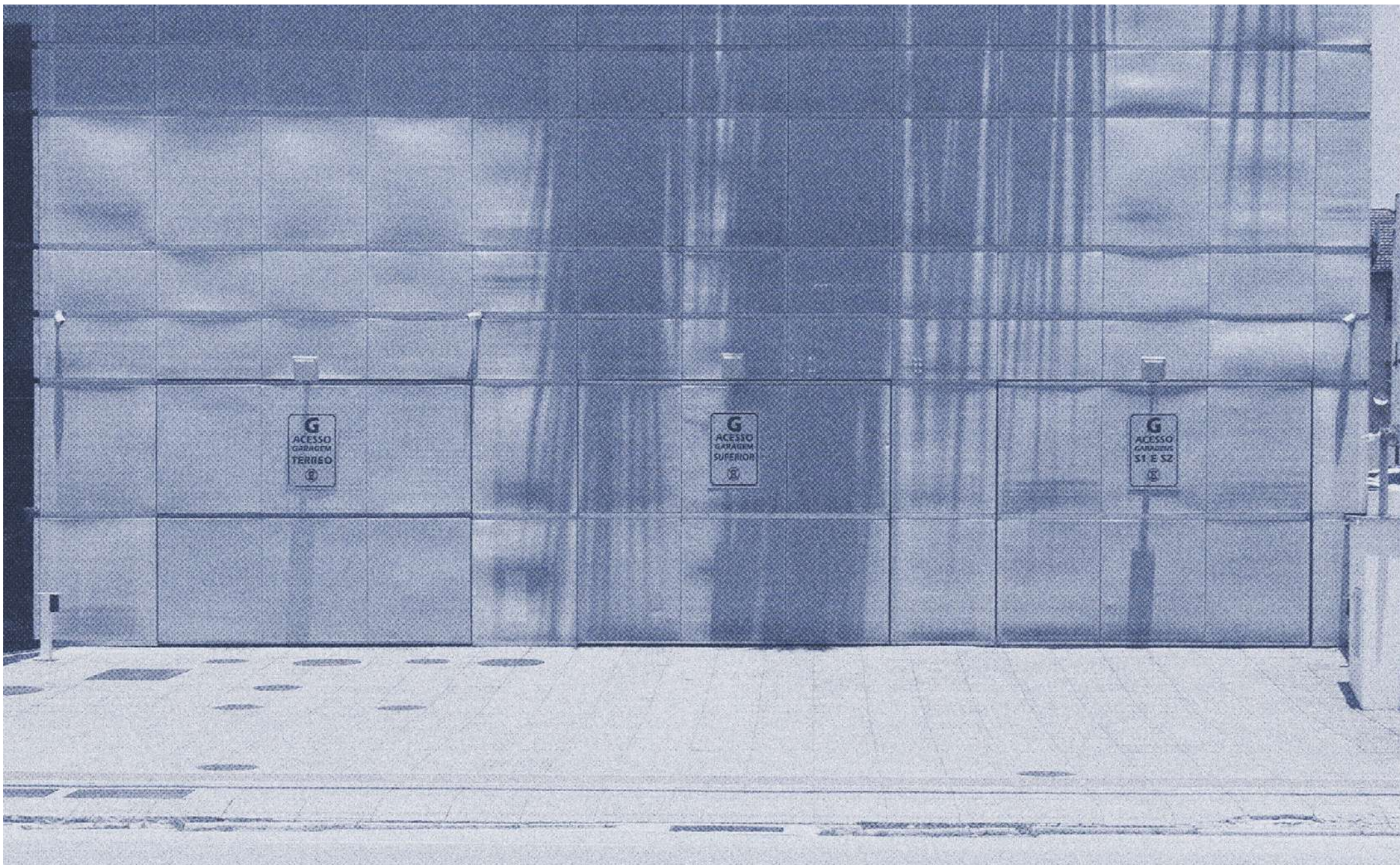
de responsabilidade pública e respeito pelos direitos dos demais têm pouca probabilidade de adquiri-las dentro dos condomínios. Pelo contrário, a vida em espaços privados só tende a enfraquecer ainda mais esses aspectos, dado a homogeneidade dos moradores desses espaços. A vida entre pessoas do mesmo grupo social é uma escolha daqueles que optam por habitar esses espaços isolados. Conforme observado por Gomes (2002), os condomínios fechados, **embora busquem a imagem de “cópias de cidades” ao oferecer o máximo de infraestrutura possível a seus moradores, diferem-se profundamente delas, pois seus residentes não convivem com a diversidade e a urbanidade.** O autor afirma que esses espaços funcionam como sua antítese, ao recusar a aceitação da diversidade, da liberdade de entrada, da possibilidade de encontros com o diferente e da construção de uma comunidade dentro de uma coletividade variada e múltipla. (GOMES, 2002, p. 188).

De forma mais recente verifica-se também o uso de tecnologias digitais que induzem a um confinamento e favorecem menor convívio social para além das residências. Como exemplo, podemos citar as transações bancárias, as compras, os serviços de entrega e as opções de lazer via internet.



124.





125.

CONCLUSÃO

Neste trabalho foi realizada uma análise do processo produtivo e dos padrões compositivos presentes nos edifícios resultantes da atuação do mercado imobiliário na produção de habitações no centro de Florianópolis durante a vigência do plano diretor aprovado em 2014.

Inicialmente, conduziu-se um estudo historiográfico que destacou as dinâmicas do mercado imobiliário no centro da cidade a partir da segunda metade do século XX, identificando questões particulares sobre a produção do produto imobiliário que continuam a influenciar o território na década analisada. Observou-se que a construção de edifícios residenciais no centro da cidade teve seu início de forma lenta e conservadora em termos de densificação e propostas arquitetônicas, ganhando impulso somente a partir da atuação do poder público junto a promotores imobiliários, que passaram a atuar a favor da verticalização e densificação da região a partir da aprovação do plano diretor de 1955. Nas décadas seguintes, mudanças na legislação foram implementadas no polígono central com o objetivo de

favorecer a densificação de determinadas áreas e a atuação de agentes imobiliários. A partir disso, legislações passaram a determinar em maior grau aspectos volumétricos e projetuais dos edifícios na região, influenciando até a década de estudos a forma resultante dos edifícios construídos. Paralelamente, o poder público realizou projetos de embelezamento urbano na área central, movimento político que levou à supervalorização e à mudança do perfil de residentes na área, resultando em uma urbanização segregadora capaz de orientar uma ocupação que reforça a desigualdade social, econômica e de acesso à infraestrutura na região. Esse cenário também continuou a influenciar o produto imobiliário e o espaço urbano reproduzido no recorte temporal analisado.

No segundo capítulo, voltou-se o olhar para o processo produtivo dos produtos imobiliários no recorte temporal estabelecido, revelando tramas complexas de relações, interesses e expectativas, muitas vezes conflitantes, entre diversos atores. Identificou-se também um conjunto de variáveis com as quais é necessário

dialogar para a produção, destacando-se aspectos econômicos, construtivos e legislativos. A análise demonstrou que decisões que determinam a forma do produto imobiliário, objeto da pesquisa, recaem predominantemente sobre a orientação de promotores imobiliários que tendem a adotar estratégias voltadas à maximização dos lucros, à limitação dos custos construtivos, e à satisfação de um constatado público consumidor, cujas preferências são baseadas em padrões arquitetônicos previamente aplicados e comercialmente bem-sucedidos.

A produção de arquitetura, sob essas condições, mostra-se sujeita a vícios e à perpetuação de padrões que opõe-se, em grande medida, os anseios e propostas dos arquitetos responsáveis pelos projetos executados, limitando suas tarefas à verificação do potencial construtivo e à determinação das superfícies de volumes legalmente determinados. O resultado são edifícios de projetos padronizados que necessitam, para sua diferenciação perante o público consumidor, recorrer a estratégias comerciais de pouca atenção à arquitetura. O processo descrito conduz aos aspectos de linguagem arquitetônica abordados no capítulo seguinte, uma vez que estes viabilizam e respondem projetualmente às questões mercadológicas, legais, econômicas e construtivas colocadas na

produção dos edifícios.

No terceiro capítulo observou-se em maior profundidade as características dos edifícios resultantes desse processo, identificando a presença de alguns padrões conceituais que definem a adoção de uma linguagem arquitetônica. Os aspectos identificados revelam que a produção arquitetônica descrita está presente em edifícios de processos projetuais análogos, que não visam necessariamente o refinamento do resultado arquitetônico, mas a garantia de êxito econômico por meio da replicação de padrões de histórico comercial e construtivo com retornos comprovados. Esses padrões são capazes de satisfazer as vontades de um público-alvo consumidor, abdicando de experimentações e conduzindo o produto imobiliário à replicação de traços provenientes de experiências anteriores. Como resultado, há pouco avanço no âmbito da produção de arquitetura, uma vez que se encurta o horizonte de possibilidades projetuais e se anula a riqueza de nuances possíveis em favor de um modelo tipológico funcional e vendável.

Dentre os aspectos de padronização observados, destaca-se que os edifícios analisados se configuram majoritariamente pelas mesmas volumetrias, plantas baixas, construtibilidade e materialidades. A partir desses padrões cumpre-se a máxima

exploração do potencial construtivo dos lotes e são criadas unidades capazes de satisfazer o público consumidor em sua homogeneidade. A partir dos projetos de edifícios de natureza padronizada, são adotadas peças comunicativas que realizam a diferenciação do edifício frente a um mercado de opções abundantes, conferindo uma suposta identidade que seja considerada atraente aos consumidores. Em consonância com as estratégias comerciais, aplicam-se revestimentos para que os edifícios possam emular materialidades e redefinir suas superfícies internas e externas sem a necessidade de uma expressão tectônica ou construtiva. Esse movimento de camuflagem de produtos construtivamente padronizados a partir das mesmas formas de personalização origina uma gama de diferentes edifícios que recaem a aparências padronizadas, originando uma “diversidade homogênea” de produtos imobiliários.

A relação urbana dos edifícios também é um aspecto de padronização analisado, uma vez que a ampla presença desses edifícios na área central leva à padronização da paisagem. A implantação dos empreendimentos imobiliários a partir da transfiguração dos vestígios prévios de seus lotes de implantação para a construção de torres isoladas sujeitas às mesmas regras de ordenamento urbano em lotes murados

e testadas similares reproduziu, durante a década, uma malha urbana repetitiva, segmentada e menos fluida, tornando as calçadas e espaços público residuais e pouco seguros.

Para além dos mencionados aspectos de uniformização da linguagem arquitetônica, outras características que não puderam ser aprofundadas devido às limitações do estudo também merecem atenção futura. Primeiramente, é necessário um aprofundamento no reconhecimento dos termos e particularidades da produção de edifícios em outras regiões da cidade, que recaem nos mesmos aspectos de tematização, padronização espacial, isolamento e tratamento de superfícies mencionados, e que, por vezes, manifestam esses fenômenos de forma ainda mais intensa. Além disso, uma identificação mais detalhada dos projetos complementares de arquitetura, dos impactos da legislação e dos materiais de construção adotados, traçando sua origem, seus custos, seus procedimentos de aplicação e suas justificativas para adoção, bem como sua forma e como estes limitam a variabilidade construtiva local, pode fornecer uma compreensão mais abrangente e detalhada do resultado arquitetônico dos edifícios em análise.

Como reflexão final desta pesquisa, pôde-se verificar que a forma arquitetônica

dos edifícios analisados recai em grande medida sobre aspectos de determinação econômica, ao ser intimamente derivada das expectativas de lucro dos promotores imobiliários, tornando o arquiteto um sujeito de pouca autoridade na relação projetual estabelecida.

Frente a essa constatação pelos entrevistados, notou-se uma postura de estigmatização do mercado imobiliário local e uma evasão à crítica do tema pelos arquitetos atuantes no contexto, que rejeitam por vezes a necessidade e a relevância do envolvimento nas discussões sobre o campo, que é determinante na conformação da cidade. No entanto, acredito que a evasão da crítica contribua para o retraimento do envolvimento disciplinar e a perpetuação de uma condição de impossibilidade de uma atuação e maior autonomia. O quadro estabelecido aponta a necessidade de reposicionamento do profissional nesse cenário e deve evocar um fértil campo de debates, de posicionamentos e de possibilidades para a atuação profissional, suscitando uma mobilização para a popularização de uma produção arquitetônica mais diversificada e profissionalmente organizada, que não reproduza uma dinâmica já desgastada e omissa, limitada a uma produção que recaia nos mencionados vícios.

Para finalizar, coloca-se uma

questão: de que forma pode ser subvertida a maneira vigente de produção de edifícios por promotores imobiliários, e quais características esses edifícios deveriam ter para uma melhor configuração dos espaços de habitação e da condição urbana contemporânea? Este é um convite para que arquitetos advoguem por uma forma de produção habitacional contra-hegemônica, promovendo maior variedade e qualidade habitacional e urbana através da elaboração de seus projetos.

-

BIBLIOGRAFIA

AGUIAR, André Ruas de. **Analisando Floripa 2030: um modelo hegemônico de cidade**. 2015. Dissertação (Mestrado em História da Arquitetura), PGAU-USFC, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

AMORIM, Luiz; LOUREIRO, Cláudio. Alice's mirror marketing strategies and the creation of the ideal home. In: **INTERNATIONAL SPACE SYNTAX SYMPOSIUM**, 4, 2003, Londres. Anais de Conferência. Londres: University College of London, 2003. p.22.1-22.16.

ANFACER, Associação Nacional dos Fabricantes de Cerâmica para Revestimentos, Louças Sanitárias e Congêneres. **Manual Setorial Orientativo para Atendimento à “Norma de Desempenho ABNT NBR15.575:2013”**. São Paulo, 2016.

ANITELLI, Felipe. **Como nasce um modelo: o projeto de apartamento na cidade de São Paulo**. 2010. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Instituto de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

ANITELLI, Felipe. **[Re]produção?: repercussões de características do desenho do edifício de apartamentos paulistano em projetos empreendidos no Brasil**. 2015. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Instituto de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo, São Carlos, 2015.

BASTOS, José Messias. **O comércio de múltiplas filiais em Florianópolis - SC**. 1997. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Centro de Filosofia e Ciências Humanas - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1997.

BOEIRA, Jurandir Guatassara. Entrevista concedida ao jornalista Murilo Gatti, **Revista ACIM**, São Paulo, nº 455, p 32-34, maio de 2006.

BROWN, Wendy. **Estados murados, soberania em declínio**. São Paulo: Kazimira Editora, 2023.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo**. São Paulo: Editora 34, 2000.

CAMPOS, Édson Telê. **A expansão urbana na região metropolitana de Florianópolis e a dinâmica da indústria da construção civil**. 2009. Tese (Doutorado em Geografia) – Centro de Filosofia e Ciências Humanas - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.

CASTRO, Eloah Rocha Monteiro de. **Jogo de Forma Híbridas. Arquitetura e Modernidade em Florianópolis na década de 50**. 2002. Tese (Doutorado em Geografia) Centro de Filosofia e Ciências Humanas - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002.

CHAPMAN, Tony; HOCKEY, Jenny. **Ideal homes? Social change and domestic life**. Londres: Routledge, 1999.

COSTA FILHO, Lourival Lopes. **Discussão sobre a definição dimensional em apartamentos: Contribuição à ergonomia do ambiente construído**. 2005. Dissertação (Mestrado em Design) - Programa de Pós-Graduação em Design - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2005.

DE BRUM, Adriana Kirchof. **Estudo sobre a relação institucional e capacitação tecnológica da rede de fornecedores da indústria cerâmica de revestimento da região sul de santa catarina**. 2005. Tese (Doutorado) - Universidade Federal de Santa Catarina -

Centro Sócio-Econômico - Programa de Pós-Graduação em Economia. Florianópolis, 2005.

DÍEZ, Fernando. **Crise de autenticidade: mudanças na produção da arquitetura argentina 1990- 2002. 2005.** Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pesquisa e Pós-Graduação em Arquitetura - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2005.

DIMAS CONSTRUÇÕES. Estar no Centro de tudo com o D/One. YouTube, 15 fev 2016. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=HpCaiygW7r8>. Acesso em 19 jul 2024.

DUNKER, Christian Ingo Lenz. **Mal-estar, sofrimento e sintoma: uma psicopatologia do Brasil entre muros.** São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

EASTERLING, Keller. **Enduring innocence: global architecture and its political masquerades.** Cambridge, EUA; Londres, Inglaterra: The MIT Press, 2007.

FABRIS, Annateresa. A crítica modernista à cultura do ecletismo. **Revista de Italianística**, v. 3, n. 3, p. 73-84, dezembro de 1995.

FARIA, Pedro Jerônimo. **“Florianópolis, paraíso da classe A”: turismo de elite e segregação como projetos de associações empresariais.** Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Arquitetura e Urbanismo) - Departamento de Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015.

FIPEZAP. Informe de Março de 2024. Disponível em: <https://downloads.fipe.org.br/indices/fipezap/fipezap-202403-residencial-venda-publico.pdf> Acesso em: 26 mai. 2024.

FRAMPTON, Kenneth. **Reflections on the autonomy of architecture: a critique of contemporary production.** In: GHIRARDO, Diane. **Out of Site: A Social Criticism of**

Architecture, Seattle: Bay Press, 1991. p. 17-26

GIRELLI, Luciana. A lógica cultural do capitalismo contemporâneo a partir da obra de Fredric Jameson, *Revista café com sociologia*, v. 4, n. 1, p. 84-99. 2015.

GOMES, Paulo Cesar da Costa. **A condição urbana: ensaios de geopolítica da cidade.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2002.

GRAZZIANO, Raphael. **Virtualidades e contradições no espaço sob padrões globais: LEED® e arquitetura corporativa em São Paulo.** 2019. Tese (Doutorado), Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2019.

GRIZ, Cristiana. **Quando o luxo é necessário: sobre projetos de apartamentos no Recife.** 2012. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano Universidade Federal do Pernambuco, Recife, 2012.

GRIZ, Cristiana; AMORIM, Luiz. **O luxo como necessidade: Projetos de apartamentos típicos da elite recifense.** *Arquitextos*, ano 16, nov. 2015. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/arquitextos/16.186/5846>>

HENRIQUE, W. Florianópolis/Brasil – a felicidade não tem preço, tem endereço: condomínios, loteamentos e a apropriação da natureza. *Scripta Nova. Revista electrónica de geografia y ciencias sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, 1 de agosto de 2005, vol. IX, núm. 194

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Censo demográfico 2022. Rio de Janeiro: IBGE, 2023.

JAMESON, Fredric. **Pós-modernismo: a lógica cultural do capitalismo tardio.** São Paulo: Ática, 1998.

JAMESON, Fredric. **A cultura do dinheiro: ensaios sobre a globalização**. Petrópolis: Vozes, 2001.

JARAMILLO, Samuel. Las formas de producción del espacio construido en Bogotá. In: PRADILLA, Emilio (org.). **Ensayos sobre el problema de la vivienda en México**. México: Latina UNAM, 1982. p. 149-212.

KAPP, Silke. Moradia e Contradições do Projeto Moderno. **Interpretar arquitetura**, Belo Horizonte, v. 6, n. 8, 2005.

LE CORBUSIER. **L'urbanisme des Trois Établissements Humains**. Paris: Minuit, 1959.

MACIEL, Carlos Alberto. Arquitetura, indústria da construção e mercado imobiliário. Ou a arte de construir cidades insustentáveis. **Arquitextos**, São Paulo, ano 14, n. 163, dez. 2013.

MARICATO, Ermínia. **Para entender a crise urbana**. São Paulo: Expressão Popular, 2015.

MASCARÓ, Juan Luis. **O Custo das decisões arquitetônicas**. Porto Alegre: Masquatro Editora, 2006.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito de Construir**. São Paulo: Malheiros Editores, 2005.

MORAES, Sandra Regina Casagrande; PERRONE, Rafael Antonio Cunha. **O repensar na participação do arquiteto em equipes multidisciplinares na produção do mercado imobiliário residencial da cidade de São Paulo no século XXI**. In: **III ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM ARQUITETURA E URBANISMO (ANPARQ)** - Arquitetura, cidade e projeto: uma construção coletiva. Anais do III ENANPARQ, São Paulo: ANPARQ/Mackenzie, 2013, p. 1-18.

QUEIROZ, Fábio; TRAMONTANO, Marcelo. Uma visão sistêmica do processo de design de edifícios de apartamentos. In: **V!RUS**, São Carlos, n. 3., 2010.

QUEIROZ, Fábio. **Excepcional: processos de design, arquitetura contemporânea e edifícios de apartamentos na cidade de São Paulo**. 2021. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo - Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, 2021.

PERES, Arlis Buhl. **Da passagem à permanência: arquitetura e valorização da paisagem nas transformações do bairro agrônoma - Florianópolis, SC**. 2020. Tese (Doutorado em Geografia) - Centro de Filosofia e Ciências Humanas - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2020.

PIMENTA, Margareth de Castro Afeche. **Florianópolis do outro lado do espelho**. Florianópolis: Editora da UFSC, 2005.

PEREIRA, Nereu do Vale. **A Modernização em Florianópolis**. 1974. Tese (Livre Docência) - Departamento de Sociologia e Ciência Política - Universidade Federal de Santa Catarina - Florianópolis, 1974.

PEREIRA, Elson. **Gestão do Espaço Urbano: Um estudo de caso das áreas central e continental da cidade de Florianópolis**. 1992. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1992.

PEREIRA, Elson. **A importação de conceitos modernistas no planejamento urbano de Florianópolis**. In: VI Seminário de História da Cidade e do Urbanismo, 2000, Natal. Anais do VI Seminário de História da Cidade e do Urbanismo, 2000. v. 1. p. 1-15.

PESSOA, Jorge. **Entrevista com Benjamin Adiron Ribeiro**. Entrevista, São Paulo, ano 16, n. 062.02, Vitruvius, mai. 2015. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/entrevista/16.062/5523>>. Acesso em: 26 de Junho de 2024.

RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. **Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: 1997.

RIZZO, Paulo Marcos Borges. **Do urbanismo ao planejamento urbano: utopia e ideologia. Caso de Florianópolis 1950 a 1990, 1993**. Dissertação (Mestrado em Geografia) Centro de Filosofia e Ciências Humanas - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 1993.

ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares A colonização da terra e da moradia na era das finanças**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

ROVER, Leonardo. **A dinâmica da construção civil no município de Palhoça**. 2020. Dissertação (Mestrado em Geografia) - Centro de Filosofia e Ciências Humanas - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2020.

RUFINO, Beatriz. **Incorporação da Metrôpole: centralização do capital no imobiliário e nova produção do espaço em Fortaleza**. 2012. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

SÁ, Katia Fernanda Castro de. **O comportamento dos incorporadores imobiliários e os instrumentos de uso e ocupação do solo: a produção do espaço urbano vertical em Florianópolis**. 2005. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) - Centro Tecnológico, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

SENNET, Richard. **O declínio do homem público: as tiranias da intimidade**. São Paulo: Companhia das Letras, 1976.

SERAPIÃO, Fernando. **Os edifícios-fantasma e seus ornamentos delinquentes**. Projeto

Design, n. 290, abr. 2004.

SIQUEIRA, Daniele; CUNHA, Joana. **Lógica de Mercado padroniza arquitetura. Folha de São Paulo**, São Paulo, 15 de janeiro de 2006. Caderno Dinheiro, B12, Seção Arquitetura.

SIQUEIRA, Marina; CHAVES, Larissa; GONÇALVES, Ana Leticia. 2020. O desafio da participação popular no planejamento urbano brasileiro: o caso do Plano Diretor de Florianópolis. **Revista Brasileira de Direito Urbanístico**, v. 6, n. 11, pp. 37-61.

SOUZA, Jéssica Pinto de. **O Plano Diretor de 1952-1955 e as repercussões na estruturação urbana de Florianópolis**. 2010. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pós-Graduação em Urbanismo, História e Arquitetura da Cidade, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010.

SOUZA, Gustavo; et al. **Produção Imobiliária Residencial: Florianópolis 1981-2010**. Florianópolis: UFSC, 2020.

SUGAI, Maria Inês. **Segregação silenciosa: investimentos públicos e dinâmica socioespacial na área conurbada de Florianópolis (1970-2000)**. Florianópolis: Editora UFSC, 2002.

TOPALOV, Christian. **Les promoteurs immobiliers: Contribution à l'analyse de la production capitaliste du logement en France**. Paris: DeGruyter, 1974.

TRAMONTANO, Marcelo. **SQCB: apartamentos e vida privada em São Paulo**. 2004. Tese (Livre Docência) - Instituto de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo, São Carlos, 2004.

VAZ, Nelson Popini. **O centro histórico de Florianópolis – espaço público do ritual**. Florianópolis: Editora UFSC, 1991.

VESPUCCI, Gabriel. Do quarto de empregada à varanda gourmet: uma análise comparativa das plantas de apartamento em Florianópolis entre 1954 e 2008. 2017. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Centro Tecnológico - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2017.

VENTURI, R.; BROWN, D. S.; IZENOUR, S. Aprendendo com Las Vegas. São Paulo: Cosac Naify, 2003.

ZUKIN, Sharon. Paisagens pós-modernas urbanas: mapeando cultura e poder. Revista do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional, Brasília, n. 24, p. 205-219, 1996.

-